

Sách kế hoạch kinh doanh

Kế hoạch kinh doanh để điền vào - *Business Plan zum Eintragen*

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

Tiếng Việt Tiếng Đức

Trách nhiệm pháp lý Impressum

Herausgeber:

IQ Fachstelle Migrantenökonomie
Institut für Sozialpädagogische Forschung Mainz e.V.
Augustinerstr. 64-66
55116 Mainz
www.ism-mainz.de
www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie



Redaktion:

Kareem Bayo, IQ Fachstelle Migrantenökonomie

Layout:

augenfällig, Wiesbaden

Illustrationen:

© Trueffelpix - fotolia.com

Druck:

Weissraum, Steinbach-Hallenberg

Stand 6/2018

Wenn Sie aus dieser Publikation zitieren wollen, dann bitte mit genauer Angabe des Herausgebers, des Titels und des Stands der Veröffentlichung. Bitte senden Sie zusätzlich ein Belegexemplar an den Herausgeber.














Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert.



In Kooperation mit:



Nội dung Inhalt

	Tổng quan <i>Zusammenfassung</i>	4	
	1. Đặc điểm của tôi <i>Mein Profil</i>	5	
	2. Kế hoạch kinh doanh của tôi <i>Mein Geschäftskonzept</i>	10	
	3. Hình thức <i>Unternehmensform</i>	32	
	4. Chiến lược tương lai <i>Meine Zukunftsstrategie</i>	34	
	A. Kiến thức kinh doanh <i>Betriebswirtschaftliche Kenntnisse</i>	40	
	B. Các hình thức và khả năng tài chính <i>Arten u. Möglichkeiten der Finanzierung</i>	42	
	C. Thuế và cơ quan thuế <i>Steuern und das Finanzamt</i>	48	
	5. Chi phí sinh hoạt thường ngày <i>Lebenshaltungskosten</i>	52	
	6. Kế hoạch tài chính <i>Finanzierungsplan</i>	56	
	D. Mô hình kinh doanh Canvas	66	

Hướng dẫn lập kế hoạch kinh doanh hoặc định hướng kinh doanh hay kế hoạch doanh nghiệp

Hướng dẫn này giúp bạn từng bước lập định hướng kinh doanh (kế hoạch kinh doanh). Ở trang cuối của sách, bạn sẽ tìm thấy một mô hình kinh doanh dạng sơ đồ, bạn có thể ghi chép những ý tưởng đầu tiên về doanh nghiệp của mình vào đây. Sau đó,

bạn có thể phát triển tiếp những ý tưởng này theo hướng dẫn. Mỗi định hướng kinh doanh được chia thành từng khối chủ đề khác nhau. Nếu bạn theo sát từng bước các khối chủ đề, thì cuối cùng bạn sẽ có được phiên bản đầu tiên của một kế hoạch kinh doanh. Tại phần đầu mỗi khối chủ đề, chúng tôi đã tóm tắt ngắn gọn những gì bạn cần mô tả hoặc giải thích. Tiếp theo, chúng tôi đặt ra những câu hỏi mà bạn cần trả lời để mô tả ý tưởng kinh doanh và định hướng kinh doanh của bạn. Vì bạn không phải trả lời tất cả các câu hỏi, nên chúng tôi đã đánh dấu các câu hỏi cần thiết bằng hình chiếc bút. Những câu hỏi còn lại là bổ sung, chúng có thể có ích cho bạn và những người hỗ trợ bạn. Có những câu hỏi không để trả lời. Bạn hãy ghé thăm trang thông tin www.wir-gruenden-in-deutschland.de để biết thêm chi tiết và đọc những ghi chú đặc biệt tùy theo từng hình thức nghề nghiệp. Trên trang web của chúng tôi: www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie, có các tài liệu bổ sung, trong đó bao gồm những video hướng dẫn về từng thành phần của một định hướng kinh doanh và quy trình lập công ty tại Đức.

Leitfaden zur Erstellung Ihres Businessplanes oder Geschäftskonzeptes oder Unternehmensplanes


Dieser Leitfaden führt Sie schrittweise zur Erstellung Ihres Geschäftskonzeptes (Businessplanes). Auf der letzten Seite des Buches finden Sie ein schematisches Geschäftsmodell, in das Sie sich erste Notizen zu Ihrer Unternehmensidee machen können. Anschließend können Sie diese Ideen mithilfe des Leitfadens weiterentwickeln. Jedes Geschäftskonzept ist in verschiedene Themenblöcke gegliedert. Wenn Sie den Themenblöcken „Schritt für Schritt“ folgen, sollte am Ende Ihre erste Version eines Businessplanes stehen. Wir haben am Beginn eines jeden Themenblockes kurz zusammengefasst, was Sie beschreiben bzw. erklären sollen. Anschließend haben wir die Fragen gestellt, die Sie beantworten sollten, um dadurch Ihre Geschäftsidee und Ihr Geschäftskonzept zu beschreiben. Da Sie nicht alle Fragen beantworten müssen, haben wir die Fragen mit einem Stift gekennzeichnet. Die anderen Fragen sind zusätzlich und können für Sie und für Ihre Unterstützer hilfreich sein. Manche Antworten auf die Fragen sind nicht einfach. Besuchen Sie unsere Informationsplattform www.wir-gruenden-in-deutschland.de für zusätzliche Informationen und für Besonderheiten je nach Berufsform. Auf unserer Webseite www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie finden Sie zusätzliche Arbeitsmaterialien, u.a. Erklärvideos zu den einzelnen Bausteinen eines Geschäftskonzeptes und zum Gründungsprozess in Deutschland.

Tổng quan

Mở đầu cho văn bản KHKD của bạn là phần tổng quan. Trong phần tổng quan, bạn trình bày ngắn gọn và rõ ràng về bản thân và các chủ điểm (big points) của sáng kiến kinh doanh. Phần mở tả ngắn này có mục đích thu hút sự chú ý về phía bạn và sáng kiến của

bạn. Quan trọng là phải có một „mục tiêu“ thật rõ ràng. Tốt nhất là bạn nên thông qua tất cả khối chủ đề trước khi viết phần tổng quan. Phần tổng quan không nên quá dài, chỉ nên vừa đủ trên một mặt trang giấy.

Phần tổng quan chỉ nên dài ở mức độ là đọc trong 5 đến 10 phút là đã có thể hiểu rõ nội dung!

 **Họ và tên của bạn, ngày sinh, tình trạng gia thất, bạn là người gốc nước nào, trình độ văn hóa và chứng chỉ nghề nghiệp**

 **Trình bày ngắn gọn sáng kiến lập nghiệp và dịch vụ cung cấp cho khách hàng:**

- Sáng kiến kinh doanh / sản phẩm / dịch vụ của tôi là gì?
- Sản phẩm / dịch vụ của tôi sẽ đem lại lợi ích gì cho khách hàng?
- Sáng kiến / sản phẩm / dịch vụ của tôi có đặc điểm nổi bật là gì (ví dụ như chưa có trên thị trường, phù hợp xu hướng mới, tiết kiệm thời gian cho khách hàng)?

 **Mục tiêu khách hàng / thị trường**


- Ai là khách hàng của bạn (ví dụ như tuổi, giới tính)?
- Tiềm năng thị trường có lớn không? Xu hướng hiện tại là gì?

Zusammenfassung

Die Zusammenfassung steht am Anfang Ihres Geschäftskonzeptes. In der Zusammenfassung beschreiben Sie kurz, knapp und präzise sich selbst und die wichtigsten Punkte (big points) Ihrer Gründungsidee. Die Kurzbeschreibung soll das Interesse an Ihnen und an Ihrer Idee wecken.


Dabei sollte ein „roter Faden“ erkennbar sein. Am besten ist es, Sie schreiben die Zusammenfassung, nachdem Sie alle anderen Themenblöcke bearbeitet haben. Die Zusammenfassung sollte eine Seite nicht überschreiten.

Die Zusammenfassung sollte in fünf bis zehn Minuten gelesen und verstanden werden!

 **Ihr Name, Geburtsdatum, Familienstand, Herkunftsland, Qualifikationen**

 **Beschreiben Sie knapp Ihre Gründungsidee und den Kundennutzen:**

- Was ist meine Geschäftsidee / mein Produkt / meine Dienstleistung?
- Was ist der Nutzen meines Produktes / meiner Dienstleistung für meine Kunden?
- Was ist das Besondere an meiner Idee / meinem Produkt / meiner Dienstleistung (bspw. Marktlücke, neuer Trend, Zeitersparnis für den Kunden/die Kundin)?

 **Zielgruppe / Markt**

- Wer sind meine Kunden (bspw. Alter, Geschlecht)?
- Wie groß ist mein Marktpotenzial? Gibt es aktuelle Trends?

Tổng quan




A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 20 rows.






A large grid of dots for writing notes.


 **Tổ chức**

- Thương hiệu doanh nghiệp là gì?
- Hình thức pháp lý của doanh nghiệp là gì?
- Bạn có dự định thuê nhân công không?


 **Địa điểm kinh doanh**

- Địa điểm kinh doanh là ở đâu?
- Khi nào bắt đầu?

 **Còn phải làm gì cho đến ngày khai mở?**

 **Organisation**

- Welchen Namen hat Ihr Unternehmen?
- Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?
- Will ich Mitarbeitende einstellen?

 **Standort**

- Wo ist mein Standort?
- Wann will ich beginnen?

 **Was muss ich noch machen bis zur Gründung?**

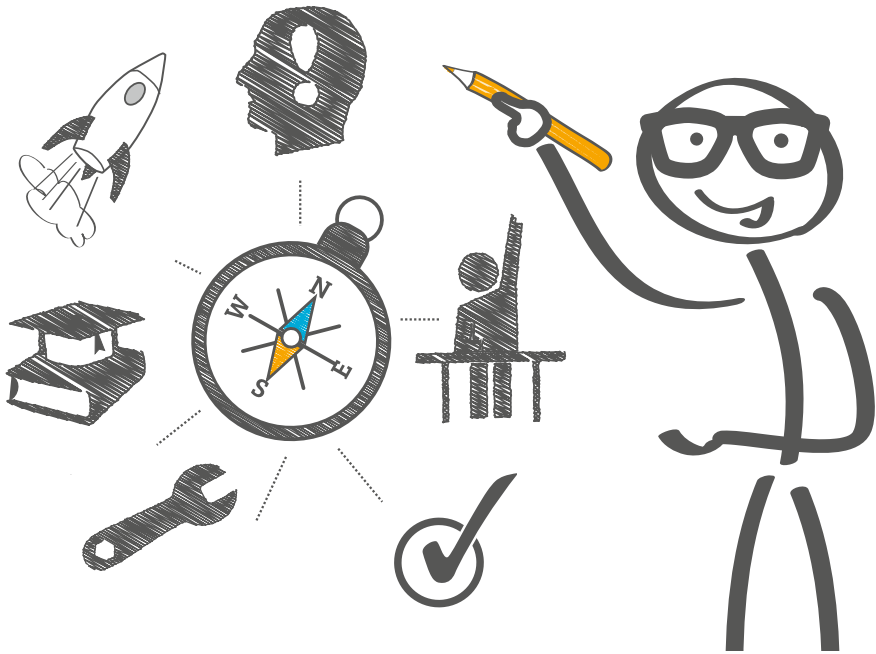


Chương 1. Đặc điểm của tôi

Trình bày đại khái về động lực thúc đẩy bạn tự lập, những cá tính và khả năng của bạn. Không nên mô tả chi tiết về những điểm này, Bạn nên ghi chú là "Chi tiết được trình bày trong bản lý lịch." Nếu được gia đình hỗ trợ, bạn nên đề cập đến chi tiết này. Nếu việc tự lập đòi hỏi phải có chứng chỉ (ví dụ như chứng chỉ cao cấp nghề (Meisterbrief), bằng cấp đại học), bạn phải xuất trình các bằng cấp tương đương mà bạn tốt nghiệp ở ngoài nước Đức.

Kapitel 1. Mein Profil

Beschreiben Sie, was Sie motiviert und welche Eigenschaften und Kompetenzen Sie haben. Für mehr Details verweisen Sie auf Ihren Lebenslauf. Sie sollten auch erwähnen, wenn Sie von Ihrer Familie unterstützt werden. Wenn Ihre Selbständigkeit formale Qualifikationen erfordert (bspw. Meisterbrief, abgeschlossenes Studium), müssen Sie die Gleichwertigkeit Ihrer außerhalb von Deutschland erworbenen Qualifikationen nachweisen.



Động lực nào thúc đẩy tôi tự lập và tôi có khả năng gì?

- Tại sao tôi muốn tự lập - động lực của tôi (ví dụ như đổi nghề hoặc thực hiện lý tưởng của tôi, ứng dụng bằng cấp tốt nghiệp của mình, tăng thu nhập, chấm dứt tình trạng thất nghiệp, tôi có thể tự mình quyết định trong các vấn đề)?
- Tôi có các khả năng và bằng cấp gì? (Ví dụ như tốt nghiệp trường nghề hoặc đại học, kinh nghiệm nghề nghiệp, các sở thích, trình độ sinh ngữ, sinh hoạt hội đoàn)?

Was ist meine Motivation und was kann ich?

- Warum mache ich mich selbständig – meine Motivation (bspw. mein Wunsch nach beruflicher Veränderung oder Selbstverwirklichung, ich möchte meine Qualifikationen umsetzen, ich möchte mehr Geld verdienen, ich möchte meine Arbeitslosigkeit beenden, ich möchte eigene Entscheidungen treffen)?
- Welche Fähigkeiten und Qualifikationen habe ich (bspw. berufliche und schulische Qualifikation, Berufserfahrung, Hobbies, Sprachkenntnisse, Vereinsarbeit)?

Chương 1. Đặc điểm của tôi



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.



- ✎ **Các khả năng kinh doanh?** (Ví dụ như kiến thức về buôn bán, kế toán, thuế vụ, máy tính)?
 Bạn muốn noi gương ai khi muốn hành nghề tự lập (ví dụ như ai đó trong gia đình hoặc người quen)?
- ✎ **Gia đình có hỗ trợ không** (Ví dụ như vợ hoặc chồng, các thân nhân khác)?
- ✎ **Nếu tôi bệnh thì như thế nào?** Ai sẽ đảm nhiệm công việc cho tôi (ví dụ như thân nhân, bạn bè, người quen)?

- ✎ **Welche unternehmerischen Kompetenzen habe ich** (bspw. kaufmännische Kenntnisse, buchhalterische Kenntnisse, steuerliche Kenntnisse, PC - Kenntnisse)? Welchen Bezug zur Selbständigkeit habe ich (bspw. Vorbilder in der Familie, in der Bekanntschaft)?
- ✎ **Werde ich von meiner Familie eine Unterstützung erhalten** (bspw. Ehefrau, Ehemann, Familienangehörige)?
- ✎ **Was passiert, wenn ich wegen einer Krankheit ausfalle?** Wer könnte meine Aufgaben übernehmen (bspw. Familie, Freunde, Bekannte)?

Chương 1. Đặc điểm của tôi



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.



A large grid of small dots for writing notes.

Chương 2. Kế hoạch kinh doanh của tôi

Chương 2.1. Sản phẩm / dịch vụ của tôi


Trình bày chi tiết sáng kiến lập nghiệp và các công việc phải làm. Mô tả công việc và những đặc điểm khác biệt của sáng kiến kinh doanh của bạn so với các doanh nghiệp cạnh tranh tương tự.




Kapitel 2. Mein Geschäftskonzept

2.1. Mein Produkt / meine Dienstleistung:

Beschreiben Sie ausführlich Ihre Geschäftsidee und Ihre geplante Geschäftstätigkeit. Beschreiben Sie, was Sie anbieten und was Ihre Geschäftsidee von ähnlichen Geschäftsideen oder von der Konkurrenz unterscheidet.

 **Sáng kiến của tôi là gì và tại sao nó rất là độc đáo mới lạ?**

- Sản phẩm / dịch vụ của tôi bao gồm những gì?
- Sản phẩm / dịch vụ của tôi có đặc điểm nổi bật là gì - Có lợi gì cho khách hàng?
- Từ đâu tôi có sáng kiến này?
- Còn phải làm gì cho đến khi có thể bán sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ này?
- Phải làm các thủ tục hành chính nào nữa (Ví dụ như các loại giấy phép)?
- Làm cách nào để bán sản phẩm cho khách hàng (hệ thống phân phối)?
- Ai sản xuất các sản phẩm này?
- Có cần máy móc để sản xuất các sản phẩm này không?
- Có cần vật liệu để sản xuất các sản phẩm này không?

 **Was umfasst meine Idee und warum ist diese einzigartig?**

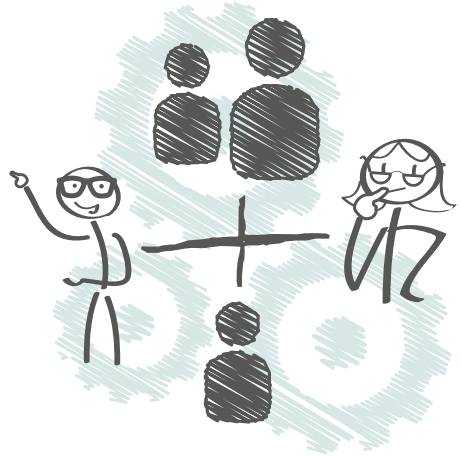
- Welches Produkt / welche Dienstleistung biete ich an?
- Was ist das Besondere an meinem Produkt / meiner Dienstleistung – was sind die Vorteile in der Anwendung für meine Kunden?
- Woher stammt die Idee?
- Welche Arbeiten muss ich noch erledigen bis ich mein Produkt / meine Dienstleistung anbieten kann?
- Welche gesetzlichen Formalien habe ich noch zu erledigen (bspw. Zulassungen, Genehmigungen)?
- Wie bringe ich das Produkt zu meinen Kunden (Vertriebsweg)?
- Wer stellt mein Produkt her?
- Benötige ich Maschinen für die Herstellung meines Produktes?
- Benötige ich Materialien für die Herstellung meines Produktes?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.



A large grid of small dots for writing notes.



2.2. Đối tác / Mạng lưới

Có cần đối tác để sản xuất hoặc phân phối các sản phẩm không? Nếu đã có người hợp tác, hãy giới thiệu về những đối tác này và các công việc của họ.

Những ai là đối tác của tôi?

- Hợp tác với ai để thực hiện sáng kiến này (Có tìm được người hợp tác không)?
- Cần những đối tác nào trong quá trình sản xuất hoặc phân phối các sản phẩm này (ví dụ như ai sẽ cung cấp các sản phẩm này và ai sẽ giúp tôi bán)?
- Quan hệ với các nhà cung cấp sản phẩm và các đối tác kinh doanh (ví dụ như, đã có các đối tác nào, cần thêm các đối tác nào, các đối tác nào là quan trọng)?

Có cần thêm các đối tác khác không?

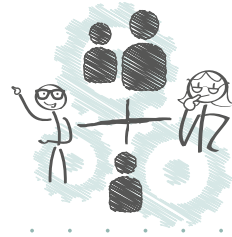
2.2. Mein Kooperationspartner / Netzwerk:
Beschreiben Sie, ob Sie für die Herstellung oder für den Vertrieb weitere Partner benötigen oder

bereits mit einem Partner zusammenarbeiten, beschreiben Sie die Personen und deren Aufgaben:

Wer sind meine Partner?

- Mit wem setze ich meine Idee um (habe ich einen Partner)?
- Welche Partner benötige ich für die Herstellung oder für den Vertrieb meines Produktes (bspw. von wem bekomme ich notwendige Produkte, wer unterstützt mich beim Verkauf)?
- Welche Abhängigkeit besteht zu Lieferanten oder anderen Geschäftspartnern (bspw. welche Partner habe ich bereits, welche Partner benötige ich noch, welche Partner sind notwendig)?

Welche weiteren Kooperationspartner können für mich wichtig werden?



A large grid of small dots for writing notes, spanning most of the page below the illustration.

2.3. Khách hàng

Ai là khách hàng và làm cách nào để thu hút họ? Nhu cầu của khách hàng là gì và bạn sẽ đáp ứng nhu cầu này như thế nào? Trình bày phương cách tiếp cận khách hàng.



Ai sẽ mua sản phẩm / dịch vụ của tôi?

- Ai là khách hàng? (Ví dụ như tuổi, thu nhập, người dân tộc nào, giới tính, quan điểm sống, lối sống)
- Khách hàng có nhu cầu đặc biệt không?
- Tại sao khách hàng sẽ mua sản phẩm / dịch vụ của tôi (ví dụ: lợi ích, nhu cầu)?
- Đã có khách hàng mới chưa (ví dụ: số lượng và ở vùng nào)?
- Tôi biết gì về khách hàng của tôi (ví dụ: họ có thường xuyên đi mua hàng không)?
- Khách hàng có bao nhiêu tiền?

2.3. Meine Kundinnen / Kunden:

Beschreiben Sie Ihre Kunden und wie Sie diese Ihrer Kunden auf und welche Chancen Sie haben. gewinnen möchten. Zeigen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden auf und welche Chancen Sie haben. Zeigen Sie, ob und wie Sie Ihre Kunden kennen.

Wer wird mein Produkt / meine Dienstleistung kaufen?

- Wer sind meine Kunden?
(bspw. Alter, Einkommen, Herkunft, Geschlecht, Einstellungen, Lebensstil)
- Haben meine Kunden spezielle Bedürfnisse?
- Warum wollen diese Kunden mein Produkt / meine Dienstleistung einkaufen
(bspw. Nutzen, Bedarf)?
- Habe ich bereits zukünftige Kunden (bspw. Anzahl und in welcher Region)?
- Was weiß ich über meine Kunden (bspw. wie häufig kaufen sie ein)?
- Wieviel Geld haben meine Kunden?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 30 rows.



2.4. Địa điểm kinh doanh

Mở cửa hàng ở đâu và địa điểm này có những lợi điểm gì? Đối với một vài công việc - như buôn bán lẻ - địa điểm kinh doanh là rất quan trọng, nhưng đối với công việc khác - như nhà tư vấn doanh nghiệp - thì địa điểm kinh doanh là không quan trọng.

Mở cửa hàng ở đâu và tại sao chọn địa điểm này?

- Cửa hàng phải như thế nào? (ví dụ như diện tích, trang trí cửa hàng, nhà kho, v.v.)? Có nhất thiết phải có một cửa hàng không?
- Vị trí cửa hàng (ví dụ: ở trung tâm, ngoại ô, khu đông dân cư, gần hãng xưởng, quán ăn)? Đặc điểm của khu phố mà bạn dự định mở cửa hàng (ví dụ: giai cấp xã hội của dân cư ở khu vực này)?
- Phương tiện giao thông (ví dụ: xe bus, xe điện, xe lửa, bãi đậu cho xe tư nhân)?
- Vị trí này đem lại lợi ích gì cho cửa hàng (giá hàng, gần khách hàng, giao thông tiện lợi)?

2.4. Mein Standort:

Beschreiben Sie, wo Sie Ihre Selbständigkeit ausüben wollen und welche Vorteile der Ort für Sie hat. Für einige Tätigkeiten – wie für Einzelhändler

– ist der Standort von großer Bedeutung, für andere Tätigkeiten – wie für Unternehmensberater – ist der Standort nicht von großer Bedeutung.

Wo werde ich tätig und warum dort?

- Wie sind meine Geschäftsräume (bspw. Größe, Ausstattung, Lager, etc.)? Benötige ich eigene Geschäftsräume?
- Wie ist die Lage meiner Geschäftsräume (bspw. zentral, Stadtrand, Wohngegend, Gewerbegebiet, Geschäftsgebiet, Restaurants)? Welches Image hat die Lage (bspw. Bevölkerungsstruktur)?
- Wie ist die Verkehrsanbindung (bspw. öffentliche Verkehrsmittel, Parkplätze für private PKWs)?
- Welchen Vorteil hat die Lage für mich (Preis, Nähe zum Kunden/zur Kundin, gute Infrastruktur)?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 30 rows.



2.5. Thị trường và cạnh tranh

Trình bày về tình trạng thị trường hiện tại và tương lai đối với công việc và địa điểm kinh doanh này? Có cạnh tranh không và làm thế nào để tốt hơn bên cạnh tranh?

Sẽ bán sản phẩm / dịch vụ ở đâu và tại sao tốt hơn của bên cạnh tranh?

- Phạm vi bán sản phẩm / dịch vụ (chỉ bán tại chỗ, trong khu vực, trên toàn tiểu bang, nước Đức, Châu Âu)?
- Sản phẩm / dịch vụ của tôi có phụ thuộc vào tình hình kinh tế không (ví dụ, sản phẩm / dịch vụ thông thường hoặc cao cấp)?
- Sản phẩm / dịch vụ của tôi bán theo mùa? (Ví dụ như mùa hè / mùa đông)?
- Có các sản phẩm / dịch vụ tương tự trong khu vực cửa hàng của tôi không? Nếu có, ở đâu?
- Sản phẩm / dịch vụ của tôi khác hơn của những người khác ở điểm nào (giá cả, chất lượng, cung cấp nhanh, hợp thời, v.v.)?

2.5. Mein Markt und meine Konkurrenz:

Beschreiben Sie die aktuelle und die zukünftige geplanten Standort. Beschreiben Sie, ob Sie Konkurrenzsituation für Ihre Tätigkeit und an Ihrem Konkurrenten haben und wie Sie besser sein wollen.

Wo verkaufe ich mein Produkt / meine Dienstleistung und warum bin ich besser als andere?

- Wie weit reicht das Einzugsgebiet für das Angebot meines Produktes / meiner Dienstleistung (vor Ort, in der Region, im Bundesland, bundesweit, europaweit)?
- Ist mein Produkt / meine Dienstleistung von der allgemeinen Konjunktur abhängig (bspw. ist es ein alltägliches Produkt / Dienstleistung oder ein Luxusprodukt / -dienstleistung)?
- Ist mein Produkt / meine Dienstleistung von der Saison (bspw. Sommer/Winter) abhängig?
- Gibt es ähnliche Produkte / Dienstleistungen in meiner Region? Wenn ja, wo?
- Wodurch unterscheidet sich mein Produkt / meine Dienstleistung von anderen (bspw. Preis, Qualität, zeitnah, trendig, etc.)?



A large grid of small dots for writing notes, consisting of 20 columns and 30 rows.



2.6. Giá cả :

Trình bày về giá cả và cách thức tính toán để tính ra giá bán?

Giá vốn của sản phẩm / dịch vụ là bao nhiêu?

- Giá bán sản phẩm / dịch vụ phải là bao nhiêu?
- Đã tính toán như thế nào để tính ra giá bán sản phẩm / dịch vụ? (Ví dụ, giá mua hàng, phí tổn sản xuất hoặc chi phí sinh hoạt cá nhân)
- Giá cả sẽ thay đổi (ví dụ, lúc đầu bán giá rẻ để thu hút khách hàng hoặc chào hàng)?
- Giá cả có tương xứng với chất lượng sản phẩm không? (Ví dụ, chất lượng tốt cho một số lượng khách hàng nhất định, hay là loại hàng bình dân)

2.6. Mein Preis

Beschreiben Sie wie teuer Ihr Produkt ist und wie Sie auf diesen Preis kommen.

Wie teuer ist mein Produkt / meine Dienstleistung?

- Wie teuer soll mein Produkt / meine Dienstleistung sein?
- Wie setzt sich der Preis meines Produktes / meiner Dienstleistung zusammen (bspw. durch den Einkauf und die Produktion oder durch die Lebenshaltungskosten, die ich habe)
- Wird sich der Preis im Verlauf ändern (bspw. günstig zu Beginn aufgrund der Einführung)?
- Welche Rolle spielt die Qualität meines Produktes für den Preis (hochwertig und für wenige Personen oder eher eine Massenware)?



A large grid of small dots for writing notes.

2.7. Chiến lược thâm nhập thị trường / quảng cáo

Trình bày cách thức giới thiệu sản phẩm với khách hàng. Giải thích phương pháp giới thiệu sản phẩm qua phương tiện báo chí (quảng cáo, chiến lược giới thiệu sản phẩm để thâm nhập thị trường) và phân phối (bán qua mạng, bán trực tiếp). Tại sao chọn phương cách này?



Mua sản phẩm / dịch vụ ở đâu và bán ra bằng cách nào?

- Làm cách nào để khách hàng biết đến sản phẩm / dịch vụ của tôi?
- Dùng phương cách quảng cáo nào (ví dụ đăng báo, dán quảng cáo tường, tờ rơi, internet, facebook)? Làm cách nào để giới thiệu sản phẩm / dịch vụ của tôi?
- Dự định chi phí quảng cáo là bao nhiêu?
- Đặt tên cho sản phẩm / dịch vụ của tôi ?
- Mục đích của quảng cáo là gì (giữ khách hàng lâu dài, bán nhanh, để thu hút khách hàng)?
- Nội dung của quảng cáo là gì (ví dụ như „nhanh và rẻ” hoặc „đắt tiền nhưng tốt nhất“)?

2.7. Mein Marketing / meine Werbung:

Beschreiben Sie, wie Sie Ihre Kunden / Kundinnen ansprechen wollen.

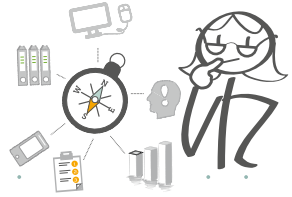
Beschreiben Sie, welche Methoden der Kommunikation (Werbung, Empfehlungsmarketing)

und der Distribution (E-Sales, Direktverkauf) Sie anwenden wollen.

Beschreiben Sie, warum Sie diese Methode wählen.

Wie bewerbe und vertreibe ich meine Produkte / meine Dienstleistungen?

- Wie erfahren meine Kunden von meinem Produkt / meiner Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen habe ich vor (bspw. Zeitung, Plakate, Flyer, Internet, Facebook)? Wie mache ich mein Produkt / meine Dienstleistung bekannt?
- Welches Budget plane ich für Werbemaßnahmen ein?
- Gebe ich meinem Produkt / meiner Dienstleistung einen besonderen Namen?
- Was will ich mit meinen Werbemaßnahmen erreichen (langfristige Kundenbindung, schnellen Absatz, schnelle Aufmerksamkeit)?
- Welche Inhalte gebe ich in meinen Werbemaßnahmen wieder (bspw. „schnell und billig“ oder „teuer aber das Beste“)?



A large grid of small dots, intended for taking notes or drawing.

Chương 3. Hình thức / loại doanh nghiệp



Trình bày hình thức pháp lý của doanh nghiệp và lý do mà bạn chọn hình thức này. Trình bày là bạn phải đáp ứng các yêu cầu nào về phương diện pháp lý.

Bạn kế hoạch chọn hình thức pháp lý nào?

- Bạn dự định chọn hình thức pháp lý nào (ví dụ GbR, UG, GmbH)?
- Tại sao chọn hình thức pháp lý này (ví dụ đóng thuế ít, ít bị ràng buộc trách nhiệm)?
- Cần các giấy phép đặc biệt không? (Sở y tế, giấy phép do cơ quan cảnh sát cấp)?
- Còn phải đăng ký dịch vụ của tôi ở nơi nào khác không (ví dụ như ban phòng, hội đoàn chuyên nghiệp)?

Kapitel 3: Unternehmensform / Unternehmensart

Beschreiben Sie, welche Rechtsform Sie planen und warum. Beschreiben Sie, ob Sie formale Anforderungen beachten müssen.

Welche Rechtsform plane ich?

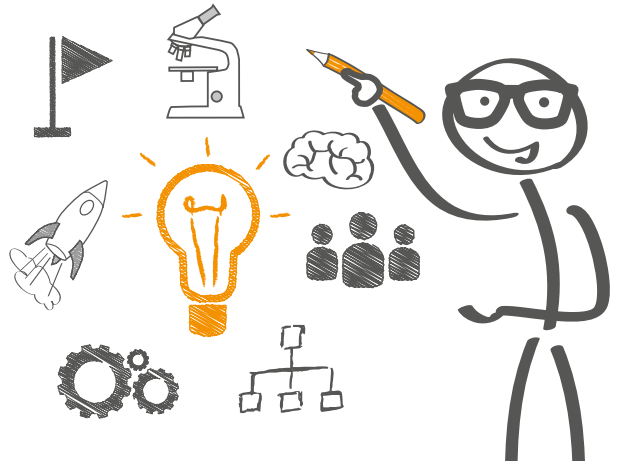
- Welche Rechtsform habe ich vorgesehen (bspw. GbR, UG, GmbH)?
- Warum habe ich diese Rechtsform gewählt (bspw. steuerliche Vorteile, Haftungs Vorteile)?
- Benötige ich besondere Genehmigungen (Gesundheitsamt, polizeiliche Genehmigung)?
- Muss ich meine Dienstleistung gesondert anmelden (bspw. Kammern, Verbände)?




A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.

Chương 4. Chiến lược tương lai

Trình bày về mục tiêu và khả năng đạt được mục tiêu này. Bạn muốn đạt mục tiêu gì trong tương lai?



4.1 Mục tiêu


 **Bạn muốn đạt mục tiêu gì trong những năm sắp tới?**

- Mục tiêu trong thời gian tới đây và mục tiêu lâu dài? (Ví dụ như mở rộng phạm vi kinh doanh, gia tăng sản xuất, mở thêm một cửa hàng thứ hai)?
- Cửa hàng phải phát triển ở mức độ nào trong ba năm (ví dụ như thuê thêm nhân công, doanh thu phải là bao nhiêu, lợi nhuận phải bao nhiêu)?
- Phải đương đầu với các thách thức nào và khả năng thành công trong việc tự lập này?

Kapitel 4. Meine Zukunftsstrategie

Beschreiben Sie, welche Ziele Sie sich setzen und was Sie für Chancen haben. Schauen Sie in die Zukunft und überlegen Sie, was Sie erreichen möchten.

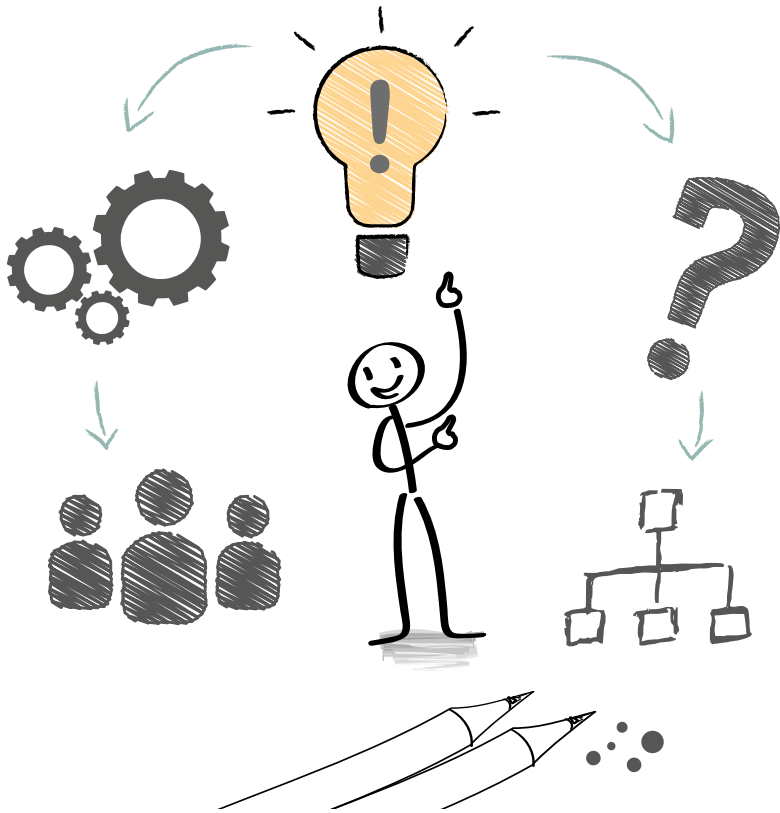
4.1. Mein Ziel

 **Was möchte ich in den nächsten Jahren erreichen?**

- Welches Ziel haben Sie sich mittel- bis langfristig gesetzt (bspw. Erweiterung des Einzugsgebietes, Erhöhung der Produktion, zweites Standbein)?
- Wo möchte ich mit meiner Selbständigkeit in drei Jahren stehen (bspw. habe ich Mitarbeitende, welche Umsätze habe ich, welche Gewinne will ich haben)?
- Welche Herausforderungen und Chancen habe ich mit meiner Selbständigkeit?




A large grid of small dots for writing notes.



4.2. Quản lý nhân sự :


Cần thuê nhân công không? Nhân công cần có trình độ chuyên môn gì và bao nhiêu nhân công? Thuê nhân công làm việc cả

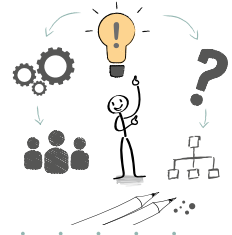
ngày, chỉ đôi ba ngày trong tuần như Mini-Jobber hoặc nhân viên thực tập?

 **Cần thuê nhân công không?**

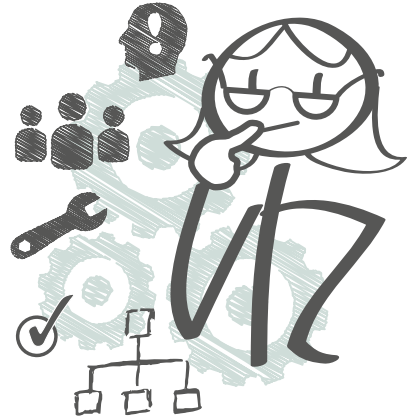
4.2. Mein Personalmanagement:

Beschreiben Sie, ob Sie Mitarbeitende benötigen, welche Qualifikationen diese benötigen und wie viele Mitarbeitende Sie brauchen. Wollen Sie Mitarbeitende bspw. in Vollzeit beschäftigen oder denken Sie darüber nach Mini - Jobber oder Praktikanten einzustellen?

 **Werde ich Mitarbeitende brauchen?**



A large grid of small dots for writing notes, covering most of the page.



4.3. Quản lý doanh nghiệp

Trình bày về cách sắp xếp các công việc trong doanh nghiệp. Những công việc nào là quan trọng và phải thực hiện như thế nào?

Làm thế nào để phân chia công việc?

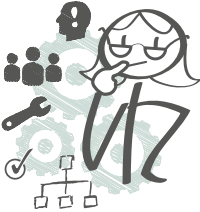
- Phân chia như thế nào về thời gian làm việc văn phòng và thời gian làm các công việc khác?
- Công việc văn phòng bao gồm những gì?
- Những công việc nào là tôi làm và những công việc nào sẽ giao cho công nhân làm?

4.3. Meine Unternehmensabläufe

Beschreiben Sie, wie Sie die internen Abläufe in Ihrem Unternehmen planen. Welche Aufgaben sind besonders wichtig und wie sollen diese umgesetzt werden?

Wie verteile ich die Aufgaben?

- Wie ist das Verhältnis von Büroarbeit zu anderen Tätigkeiten?
- Welche Büroarbeiten sind zu erledigen?
- Welche Aufgaben übernehme ich und welche Aufgaben gebe ich an Mitarbeitende ab?



A large grid of small dots for writing notes.

KIẾN THỨC KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP CỦA BẠN

Kế toán

Sổ kế toán là một tài liệu về tình hình tài chính trong doanh nghiệp của bạn.

Nó ghi lại số tiền mà bạn thu vào và số tiền mà bạn chi ra. Với mỗi khoản thu vào và chi ra, bạn cần có một giấy báo nhận: Tức là một hóa đơn, biên lai hoặc biên nhận.

- Bạn cần ghi lại liên tục cho từng tháng.
- Có các chương trình máy tính giúp bạn thực hiện kế toán.

Dự báo lợi nhuận

Dự báo lợi nhuận là một tính toán. Bạn cần tính toán cho ba năm.

Trong dự báo lợi nhuận, bạn tính:

- Doanh thu mà bạn đạt được trong vòng ba năm tới.
- Những chi phí bạn phải trả trong vòng ba năm tới.

Tính toán này cho thấy doanh nghiệp của bạn có sinh lời không.

Sinh lời có nghĩa là:

- Doanh nghiệp của bạn đáng công. Bạn sẽ kiếm đủ tiền bằng doanh nghiệp của mình trong vòng ba năm tới.
- Bạn có thể trả tất cả các chi phí cho doanh nghiệp của bạn.
- Dự báo lợi nhuận là một phần trong kế hoạch kinh doanh.

Chứng nhận khả thi

Nếu bạn muốn nộp đơn xin trợ cấp khởi nghiệp hoặc trợ cấp ban đầu, bạn cần có giấy chứng nhận khả thi.

Chứng nhận khả thi là một tài liệu. Trên tài liệu này có ghi: Ý tưởng kinh doanh và kế hoạch kinh doanh của bạn có ý nghĩa và khả thi. Bạn có cơ hội cao để kiếm tiền với doanh nghiệp của mình.

- Bạn sẽ nhận được chứng nhận khả thi từ một cơ quan chuyên môn.
- Cơ quan chuyên môn sẽ kiểm tra kế hoạch kinh doanh của bạn.

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KENNTNISSE FÜR IHR UNTERNEHMEN

Buchführung

Die Buchführung ist eine Dokumentation über die finanzielle Situation von Ihrem Unternehmen.

Sie dokumentieren, wie viel Geld Sie einnehmen und wie viel Geld Sie ausgeben. Für jede Einnahme und Ausgabe brauchen Sie einen Beleg: Also eine Rechnung, einen Kassenbon oder eine Quittung.

- Die Dokumentation machen Sie fortlaufend für jeden Monat.
- Für die Buchführung gibt es Computerprogramme, die Ihnen helfen.

Rentabilitätsvorschau

Die Rentabilitätsvorschau ist eine Berechnung. Die Berechnung machen Sie für drei Jahre.

In der Rentabilitätsvorschau berechnen Sie:

- Wie viel Umsatz machen Sie in den nächsten drei Jahren.
- Wie viele Kosten haben Sie in den nächsten drei Jahren.

Die Berechnung zeigt, ob Ihr Unternehmen rentabel ist.

Rentabel heißt:

- Ihr Unternehmen lohnt sich. Sie verdienen in den nächsten drei Jahren mit Ihrem Unternehmen genug Geld.
- Sie können alle Kosten für Ihr Unternehmen bezahlen.
- Die Rentabilitätsvorschau gehört in den **Business-Plan**.

Tragfähigkeitsbescheinigung

Wenn Sie einen Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld beantragen wollen, brauchen Sie eine Tragfähigkeitsbescheinigung.

Eine Tragfähigkeitsbescheinigung ist ein Dokument. Auf dem Dokument steht: Ihre Geschäftsidee und Ihr **Businessplan** sind sinnvoll und tragfähig. Sie haben gute Chancen, mit Ihrem Unternehmen Geld zu verdienen.

- Sie erhalten die Tragfähigkeitsbescheinigung bei einer fachkundigen Stelle.
- Fachkundige Stellen kontrollieren Ihren Businessplan.

CÁC HÌNH THỨC VÀ KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH

Tín dụng/vay vốn

Tín dụng là một khoản tiền. Khoản tiền này là tiền vay mượn.

Ví dụ:

Bạn không có đủ tiền cho doanh nghiệp của mình. Ngân hàng cho bạn vay. Mỗi tháng bạn trả lại ngân hàng một phần của số tiền cho vay. Ngoài ra, mỗi tháng bạn phải trả thêm cho ngân hàng một khoản tiền công cho vay.

Khoản trả thêm này gọi là lãi suất. Ngân hàng ấn định lãi suất mà bạn phải trả. Bạn thỏa thuận với ngân hàng về thời gian ngân hàng cho bạn vay. Một từ khác cho tín dụng là: Vay vốn.

Vốn tự có

Bạn sở hữu một khoản tiền, bạn muốn sử dụng khoản tiền này để thanh toán cho doanh nghiệp của bạn. Khoản tiền này là vốn tự có của bạn. Vốn tự có cũng có thể là đồ vật.

Ví dụ:

Bạn có một chiếc máy tính, sử dụng cho doanh nghiệp của mình. Máy tính này cũng là vốn tự có. Đặc biệt hơn là một ngôi nhà hoặc một mảnh đất. Vì giá trị của ngôi nhà có thể là vốn tự có, ngay cả khi bạn không sử dụng nhà này cho doanh nghiệp: Bởi vì bạn có thể hỏi ngân hàng xem họ có muốn đồng sở hữu ngôi nhà của bạn không. Người ta gọi đó là thế chấp. Khi đó ngân hàng cung cấp cho bạn một tín dụng. Nhưng: Nếu doanh nghiệp của bạn không hiệu quả, bạn có thể mất căn nhà. Khi đó, căn nhà sẽ thuộc về ngân hàng.

ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

Kredit/Darlehen

Ein Kredit ist Geld. Das Geld ist geliehen.

Ein Beispiel:

Sie haben nicht genug Geld für Ihr Unternehmen. Die Bank leiht Ihnen Geld. Sie zahlen jeden Monat einen Teil von dem Geld an die Bank zurück. Sie zahlen jeden Monat auch noch etwas Extra-Geld für das Leihen an die Bank.

Das Extra-Geld nennt man Zinsen. Die Bank bestimmt, wie viele Zinsen Sie bezahlen müssen. Sie vereinbaren mit der Bank zusammen, wie lange die Bank Ihnen das Geld leiht. Ein anderes Wort für Kredit ist: Darlehen.

Eigenkapital

Sie besitzen Geld, das Sie für die Finanzierung Ihres Unternehmens verwenden wollen. Das Geld ist Ihr Eigenkapital. Auch Gegenstände können Eigenkapital sein.

Ein Beispiel:

Sie haben einen Computer, den Sie für Ihr Unternehmen brauchen. Dann ist der Computer auch Eigenkapital. Etwas Besonderes ist ein Haus oder ein Grundstück. Denn der Wert des Hauses kann Eigenkapital sein, auch wenn Sie das Haus nicht für Ihr Unternehmen brauchen: Denn Sie können die Bank fragen, ob die Bank Ihr Haus mitbesitzen will. Man nennt das eine Beleihung. Dafür gibt die Bank Ihnen einen Kredit. Aber: Wenn Ihr Unternehmen nicht gut läuft, verlieren Sie vielleicht das Haus. Dann gehört das Haus der Bank.

CÁC HÌNH THỨC VÀ KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH

Trợ cấp ban đầu

Trợ cấp ban đầu là một khoản tiền dành cho giai đoạn khởi nghiệp của một doanh nghiệp.

Bạn muốn tự làm chủ và bạn đang nhận được **trợ cấp thất nghiệp 2**? Khi đó, bạn có thể nộp đơn xin trợ cấp ban đầu tại Trung tâm giới thiệu việc làm. Hãy liên lạc với người giới thiệu việc làm của bạn. Mức trợ cấp ban đầu phụ thuộc vào tình hình đời sống của bạn và sẽ được thanh toán tối đa 24 tháng.

<http://www.arbeitsagentur.de/web/content/DE/BuergerinnenUndBuerger/Arbeitslosigkeit/Grundsicherung/Ihre-Chance/Einstiegsgeld/index.htm>

Trung tâm giới thiệu việc làm quyết định thời gian bạn nhận được tiền. Trung tâm giới thiệu việc làm không bắt buộc phải cung cấp trợ cấp ban đầu cho bạn. Nếu **ý tưởng kinh doanh** của bạn tốt, có thể bạn sẽ nhận được trợ cấp ban đầu. Bạn cần có một ý kiến tính cực của một „**cơ quan chuyên môn**“.

Khoản hỗ trợ

là một khoản tiền cho doanh nghiệp. Khoản tiền này có thể dưới hình thức trợ cấp, tín dụng hay cho vay vốn.

Có nhiều khoản hỗ trợ:

- của nhà nước,
- của các bang,
- ngay cả thành phố hoặc địa phương cũng đôi khi hỗ trợ nếu ai muốn lập công ty. Trợ cấp khởi nghiệp và trợ cấp ban đầu cũng là tiền hỗ trợ.

ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

Einstiegsgeld

Einstiegsgeld ist Geld für die Gründungsphase eines Unternehmens.

Sie wollen sich selbständig machen und Sie bekommen **Arbeitslosengeld 2**? Dann können Sie beim Jobcenter einen Antrag auf Einstiegsgeld stellen. Sprechen Sie mit Ihrer Arbeitsvermittlerin oder Ihrem Arbeitsvermittler. Die Höhe des Einstiegsgeldes richtet sich nach Ihren Lebensumständen und wird maximal 24 Monate gezahlt.

<http://www.arbeitsagentur.de/web/content/DE/BuergerinnenUndBuerger/Arbeitslosigkeit/Grundsicherung/Ihre-Chance/Einstiegsgeld/index.htm>

Das **Jobcenter** regelt, wie lange Sie das Geld bekommen. Das Jobcenter muss Ihnen das Einstiegsgeld nicht geben. Wenn Ihre **Geschäftsidee** gut ist, bekommen Sie vielleicht das Einstiegsgeld. Sie benötigen eine positive Stellungnahme einer „**Fachkundigen Stelle**“.

Förderung

ist Geld für Unternehmen. Das Geld gibt es als Zuschuss oder als Kredit oder Darlehen.

Es gibt viele Förderungen:

- vom Staat,
- von den Bundesländern,
- auch Städte und Gemeinden helfen manchmal, wenn man sich selbständig machen will.
Der Gründungszuschuss und das Einstiegsgeld sind auch Förderungen.

CÁC HÌNH THỨC VÀ KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH

Chi phí khởi nghiệp

Chi phí khởi nghiệp là các chi phí chuẩn bị cho một doanh nghiệp mới. Chi phí này để nộp cho các cơ quan nhà nước, các công chứng viên và tòa án.

Nếu bạn muốn lập doanh nghiệp, đôi khi bạn không thể chỉ đơn giản bắt đầu công việc. Trước đó, bạn thường cần phải có những giấy chấp thuận hoặc giấy phép đặc biệt từ các cơ quan nhà nước. Tuy nhiên không phải lúc nào cũng vậy. Điều đó tùy thuộc vào công việc và nghề nghiệp của bạn. Để nhận được giấy chấp thuận, giấy phép và đăng ký, bạn thường phải trả phí.

Ví dụ: Bạn muốn lập một doanh nghiệp. Trước đó, bạn phải đăng ký kinh doanh. Đăng ký này mất phí. Bạn muốn hoặc bạn phải đăng ký doanh nghiệp của bạn vào sổ đăng ký thương mại. Để làm điều này, bạn cần có chứng nhận của một công chứng viên. Công chứng viên cũng tính phí cho dịch vụ của mình. Để đăng ký vào sổ đăng ký thương mại, bạn còn phải thanh toán cho tòa một khoản phí.

Vốn vay

Đôi khi người ta cần rất nhiều tiền khi thành lập một doanh nghiệp. Nếu bản thân không có đủ tiền, ta phải vay tiền cho doanh nghiệp. Tiền đi vay người ta gọi là vốn vay.

Tín dụng hay tiền vay ngân hàng là vốn vay. Hoặc bạn vay tiền của bạn bè, người thân để sử dụng cho doanh nghiệp của mình. Đó cũng là vốn vay.

Nhu cầu vốn

Nhu cầu vốn là toàn bộ khoản tiền bạn cần cho doanh nghiệp của mình.

Lấy ví dụ, tiền dành cho: Đất, nhà, tiền thuê mượn, máy móc, xe cộ, lương, tiền để sinh sống, quảng cáo, bảo hiểm hoặc hàng hóa. Chi phí khởi nghiệp cũng thuộc về nhu cầu vốn.

ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

Gründungskosten

Gründungskosten sind Kosten für die Vorbereitung von einem neuen Unternehmen. Das Geld bekommen Behörden, Ämter, Notare und Gerichte.

Wenn Sie sich selbständig machen wollen, können Sie manchmal nicht einfach mit der Arbeit beginnen. Vorher brauchen Sie oft noch spezielle Zulassungen oder Genehmigungen von Behörden oder Ämtern. Aber nicht immer. Das hängt von Ihrer Arbeit und Ihrem Beruf ab. Für Zulassungen, Genehmigungen und Anmeldungen müssen Sie dann oft Geld bezahlen.

Ein Beispiel: Sie wollen ein Geschäft aufmachen. Dann müssen Sie vorher ein Gewerbe anmelden. Die Anmeldung kostet Geld. Sie wollen oder Sie müssen Ihr Geschäft auch im Handelsregister eintragen. Dafür brauchen Sie eine Beglaubigung vom Notar. Auch der Notar nimmt Geld für seine Arbeit. Sie müssen für den Eintrag ins Handelsregister auch noch eine Gerichtsgebühr bezahlen.

Fremdkapital

Manchmal braucht man für die Gründung eines Unternehmens viel Geld. Wenn man selbst nicht genug Geld hat, muss man sich Geld für das Unternehmen leihen. Das geliehene Geld nennt man dann Fremdkapital.

Ein Kredit oder ein Darlehen von der Bank sind zum Beispiel Fremdkapital. Oder Sie leihen sich für Ihr Unternehmen Geld von einem Freund oder einer Verwandten. Das ist dann auch Fremdkapital.

Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf ist das gesamte Geld, das Sie für Ihr Unternehmen brauchen.

Zum Beispiel Geld für: Grundstücke, Gebäude, Miete, Maschinen, Fahrzeuge, Löhne, Geld zum Leben, Werbung, Versicherungen oder Waren. Auch die Gründungskosten gehören zum Kapitalbedarf.

THUẾ VÀ CƠ QUAN THUẾ

Cơ quan thuế

Cơ quan thuế là một cơ quan nhà nước.

Bạn phải trả thuế cho cơ quan thuế. Bạn phải trả loại thuế nào là tùy thuộc vào nhiều thứ.

Ví dụ như:

- Bạn là người hành nghề tự do hay bạn là chủ doanh nghiệp (xem thuế kinh doanh).
- Bạn kiếm được nhiều hay ít tiền với doanh nghiệp của mình (xem thuế giá trị gia tăng).
- Công ty của bạn có hình thức pháp lý nào (xem thuế doanh nghiệp/thuế thu nhập).
- Bạn có nhà/văn phòng công ty hay không (xem thuế đất).

Thuế thu nhập

Bạn kiếm được tiền bằng doanh nghiệp của mình. Khoản tiền này là thu nhập của bạn. Bu gelirden devlete para ödemeniz gerekmektedir. Devlete ödenen paraya, gelir vergisi denir.

Bạn phải trích một phần thu nhập để trả cho nhà nước. Khoản tiền trích ra trả cho nhà nước gọi là thuế thu nhập.

Thuế kinh doanh

Người ta phải trả thuế kinh doanh khi người ta sở hữu một doanh nghiệp.

Ví dụ, bạn có một cửa hàng thực phẩm. Nếu cửa hàng của bạn hoạt động tốt, bạn sẽ có lợi nhuận. Bạn phải trích một phần từ lợi nhuận để trả cho thành phố hay tỉnh. Khoản tiền trả cho thành phố/tỉnh gọi là thuế kinh doanh. Mức tiền phải nộp có thể khác nhau giữa các thành phố. Nếu mức lợi nhuận là rất ít, đôi khi người ta không phải trả thuế kinh doanh. Bạn hãy xin tư vấn.

Thuế doanh nghiệp

Là khoản thuế mà các công ty có hình thức pháp lý UG (công ty kinh doanh) và GmbH (công ty TNHH) phải trả.

Bạn phải trả 15 % lợi nhuận, đó là thuế doanh nghiệp.

STEUERN UND FINANZAMT

Finanzamt

Das Finanzamt ist eine Behörde vom Staat.

An das Finanzamt müssen Sie Steuern zahlen. Welche Steuern Sie bezahlen müssen, hängt von verschiedenen Dingen ab.

Zum Beispiel:

- Ob Sie **Freiberuflerin** oder **Gewerbetreibender** sind (s. Gewerbesteuer).
- Ob Sie viel oder wenig Geld mit Ihrem Unternehmen verdienen (siehe **Umsatzsteuer**).
- Welche Rechtsform Ihr Unternehmen hat (siehe Körperschaftssteuer/ **Einkommensteuer**).
- Ob Sie ein Haus/Firmengebäude haben oder nicht (siehe Grundsteuer).

Einkommenssteuer

Mit Ihrem Unternehmen verdienen Sie Geld. Das Geld ist Ihr Einkommen.

Von dem Einkommen müssen Sie auch Geld an den Staat zahlen. Das Geld für den Staat heißt Einkommensteuer.

Gewerbesteuer

Gewerbesteuer muss man bezahlen, wenn man ein Gewerbe hat.

Sie haben zum Beispiel ein Lebensmittelgeschäft. Wenn Ihr Geschäft gut läuft, machen Sie Gewinn. Sie müssen von dem Gewinn etwas Geld an die Stadt oder den Landkreis abgeben. Das Geld für die Stadt/den Landkreis heißt Gewerbesteuer. Die Abgabe kann je nach Stadt unterschiedlich hoch sein. Wenn man sehr wenig Gewinn macht, muss man manchmal keine Gewerbesteuer bezahlen. Lassen Sie sich beraten.

Körperschaftssteuer

Dies ist die Steuer, die eine UG und eine GmbH bezahlen müssen.

Sie bezahlen 15 % des Gewinns, dies ist die Körperschaftssteuer.

THUẾ VÀ CƠ QUAN THUẾ

SCHUFA

Schufa là một công ty tư nhân của Đức. Tên đầy đủ là: Schufa Holding AG.

Schufa thu thập thông tin về các cá nhân và doanh nghiệp. Các đối tác kinh doanh, các công ty, ngân hàng và bảo hiểm có thể xem các thông tin này. Bản thân bạn cũng có thể xem thông tin về các đối tác kinh doanh. Thông tin của Schufa cũng có tên là: Báo cáo Schufa.

Ví dụ, khi bạn trả thanh toán cho một chiếc máy giặt, Schufa sẽ điền một mục tiêu cực vào tên bạn. Trước khi một ngân hàng cho bạn vay tín dụng, họ sẽ luôn hỏi Schufa. Mỗi người đều có quyền đòi hỏi thông tin về chính bản thân tại Schufa. Nếu có gì không đúng, bạn có thể yêu cầu sửa.

Thuế giá trị gia tăng

Về cơ bản, mọi doanh nghiệp trên nước Đức đều có nghĩa vụ nộp thuế giá trị gia tăng.

Khi bán hàng cho khách, bạn thu một khoản thuế giá trị gia tăng, bạn phải nộp lại thuế này cho cơ quan thuế. Ngược lại, doanh nghiệp của bạn được cơ quan thuế hoàn trả khoản thuế giá trị gia tăng mà bạn đã thanh toán khi nhập hàng (thuế đầu vào). Vì vậy đối với các doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng là một khoản chuyển tiếp. Thách thức của nó nằm ở chỗ, bạn phải luôn có đủ thanh khoản để trả trước thuế giá trị gia tăng.

STEUERN UND FINANZAMT

SCHUFA

Die Schufa ist eine private deutsche Gesellschaft. Der richtige Name ist: Schufa Holding AG.

Die Schufa sammelt Informationen von Personen und von Firmen. Die Informationen können zum Beispiel von Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern, Firmen, Banken und Versicherungen gelesen werden.

Auch Sie selbst können Informationen über Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern lesen. Eine Information von der Schufa heißt auch: Schufa-Auskunft.

Wenn Sie eine Waschmaschine zum Beispiel zu spät bezahlt haben, macht die Schufa bei Ihnen einen negativen Eintrag. Bevor eine Bank einen Kredit vergibt, fragt die Bank immer bei der Schufa nach.

Jede Person hat das Recht auf eine Auskunft über die eigenen Informationen bei der Schufa. Wenn etwas nicht stimmt, können Sie das ändern lassen.

Umsatzsteuer

Umsatzsteuerpflichtig ist grundsätzlich jedes Unternehmen in Deutschland.

Bei Verkäufen an Ihre Kunden nehmen Sie eine Umsatzsteuer ein, die Sie an das Finanzamt abgeben müssen. Im Umkehrschluss bekommt Ihr Unternehmen die bei Einkäufen gezahlte Umsatzsteuer (Vorsteuer) vom Finanzamt rückerstattet. Bei der Umsatzsteuer handelt es sich für Unternehmen also um einen durchlaufenden Posten. Das herausfordernde daran ist, dass man für die Vorauszahlungen der Umsatzsteuer immer genügend Liquidität haben muss.

Tài chính: Kế hoạch tài chính và vốn kinh doanh

Hãy dành nhiều thời gian để chuẩn bị cẩn thận. Thông thường bị thất bại trong trường hợp kinh doanh tự lập là do kế hoạch về chi

phí và tài chính hoàn toàn không đúng với thực tế và do đó không có đủ tài chính dự trữ.



Alles zur Finanzierung: Kapital - und Finanzplan

Nehmen Sie sich Zeit für eine gründliche Vorbereitung. Häufig scheitern Selbständige, weil Sie ihre Kosten und Ihre Finanzierung nicht realistisch eingeplant haben und dann ihre finanzielle Reserve nicht ausreicht.

Chương 5. Chi phí sinh hoạt thường ngày

Trình bày về chi phí mỗi tháng cho sinh hoạt thường ngày - không tính chi phí kinh doanh

Chi phí cho tôi và gia đình là bao nhiêu?

- Chi phí sinh hoạt thường trong mỗi tháng là bao nhiêu?
- Tiền nhà là bao nhiêu?
- Chi phí cho thực phẩm là bao nhiêu?
- Các chi phí khác là bao nhiêu?
- Cần tiền dự trữ cho các trường hợp bất ngờ (ví dụ như ốm đau)?
- Cần tiền dự trữ cho du lịch mỗi năm?

5. Lebenshaltungskosten

Beschreiben Sie, welche monatlichen Ausgaben Sie für Ihren Lebensunterhalt tätigen – ohne die Ausgaben für Ihre Selbständigkeit.

Wie hoch sind meine Ausgaben für mich und meine Familie?

- Wie hoch sind meine monatlichen Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch ist meine Miete?
- Welche Ausgaben tätige ich für Lebensmittel?
- Wie hoch sind meine sonstigen Ausgaben?
- Benötige ich eine Reserve für unvorhergesehene Zwischenfälle (bspw. Krankheit)?
- Benötige ich eine Reserve für einen jährlichen Urlaub?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.



A large grid of small dots for writing notes, consisting of 20 columns and 30 rows.

6.1. Kế hoạch vốn

Trình bày về mức tiền vốn để thành lập doanh nghiệp và phải chi phí cho những cái gì? Mua máy? Chi phí để sản xuất sản phẩm

/ dịch vụ là bao nhiêu? Còn có các chi phí khác không?



6.1. Kapitalbedarfsplan

Beschreiben Sie, wieviel Geld Sie für Ihre Gründung benötigen und wofür Sie dieses Geld ausgeben müssen. Müssen Sie Maschinen anschaffen und wie hoch sind die Ausgaben für die Herstellung Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung? Gibt es noch weitere Ausgaben, die Sie berücksichtigen müssen?

Chi phí cho việc hành nghề tự lập là bao nhiêu?

- Phải đầu tư vào những cái gì?
- Các chi phí trong giai đoạn chuẩn bị (ví dụ như tư vấn, lệ phí, thuế, thủ tục hành chính, chiến lược thâm nhập thị trường)?
- Chi phí cho các đầu tư cần thiết (ví dụ như tiền mướn chỗ, máy móc, đồ đạc nội thất, máy tính, các công cụ thiết bị)?
- Các chi phí phụ khác (ví dụ như tiền thuế, luật sư, lệ phí)?
- Các chi phí để sản xuất / thu mua sản phẩm?
- Các chi phí mỗi tháng cho tiền thuê văn phòng / cửa hàng / xưởng?

Wie hoch sind meine Ausgaben für meine Selbständigkeit?

- Welche Investitionen sind unbedingt notwendig?
- Welche Kosten entstehen in der Vorbereitung (bspw. für Beratung, Gebühren, Abgaben, Verwaltung, Marketing)?
- Welche Kosten entstehen für mögliche Investitionen (bspw. Miete, Maschinen, Möbel, PC, Werkzeuge)?
- Welche Kosten entstehen für weitere Nebenkosten (bspw. Steuern, Anwalt, Gebühren)?
- Welche Kosten entstehen für die Herstellung meines Produktes / für den Einkauf des Produktes?
- Welche Kosten entstehen monatlich für mein Büro / Gewerberaum / Werkstatt?




A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.





6.2. Kế hoạch tài chính

Trình bày về nguồn gốc của số tiền để chi phí cho việc tự lập

 Từ đâu tôi có số tiền này để hành nghề tự lập?

- Tôi có bao nhiêu tiền vốn (ví dụ như tiền tiết kiệm)?
- Tôi đã có sẵn những đồ đạc gì để sử dụng cho việc tự lập?
- Tiền mượn ngân hàng / trợ cấp của nhà nước là bao nhiêu?
- Cần phải mượn thêm tiền (ví dụ như mượn tiền ngân hàng) không?

6.2. Finanzierungsplan

Beschreiben Sie, woher Sie das Geld haben, um die Ausgaben zu tätigen.

 **Woher habe ich das Geld für meine Selbständigkeit?**

- Wie hoch ist mein Eigenkapital (bspw. Spareinlagen)?
- Welche Sachmittel (bspw. Immobilien) habe ich und kann ich einbringen?
- Welche Darlehen / Zuschüsse kann ich einbringen?
- Habe ich einen Finanzierungsbedarf, den ich extern in Anspruch (bspw. Bankkredit) nehmen muss?



A large grid of small dots for writing, covering most of the page.

6.3. Kế hoạch lợi nhuận

Trình bày về mức thu nhập và chi phí trong ba năm sắp tới cho việc tự lập này. Làm bài toán trừ: thu nhập - chi phí. Tính toán này

sẽ cho thấy việc tự lập này trong ba năm có thật sự đem lại lợi nhuận không. Phải làm tính toán này cho mỗi tháng.



Thu nhập là bao nhiêu và chi phí là bao nhiêu?

- Phải định giá bán sản phẩm / dịch vụ là bao nhiêu?
- Chi phí cố định mỗi tháng là bao nhiêu?
- Doanh thu tối thiểu mỗi tháng phải là bao nhiêu để có đủ tiền chi phí? Tối đa đến thời điểm nào thì doanh thu phải ở mức tối thiểu này (sau 3 tháng, sau 6 tháng)?
- Số lượng sản phẩm bán ra phải là bao nhiêu / phải cung cấp bao nhiêu lần dịch vụ để đạt mức doanh thu tối thiểu này?

6.3. Rentabilitätsplan

Rentabilitätsplan: Beschreiben Sie, welche Einnahmen und welche Ausgaben Sie in den nächsten drei Jahren für Ihre Selbständigkeit haben. Die Ausgaben werden dann von den

Einnahmen abgezogen. Die Berechnung zeigt, ob Ihre Selbständigkeit sich in den nächsten Jahren für Sie lohnt. Sie müssen diese Berechnung für jeden Monat durchführen.



Wieviel verdiene ich mit der Selbständigkeit und wieviel kostet die Selbständigkeit?

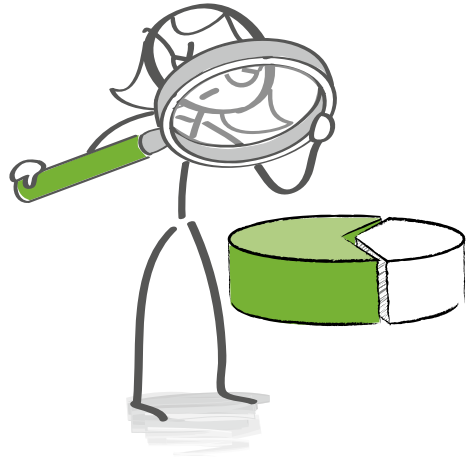
- Welche Preise kann ich für mein Produkt / meine Dienstleistung nehmen?
- Wie hoch sind meine monatlichen Fixkosten?
- Welcher Mindestumsatz ist erforderlich, damit ich meine Unkosten decken kann?
Bis wann will ich diesen Mindestumsatz erreicht haben (bspw. nach drei Monaten, nach sechs Monaten)?
- Wie viele Produkte muss ich verkaufen / wie häufig muss ich meine Leistung anbieten, um diesen Umsatz zu erreichen?



A large grid of small dots for writing, covering most of the page.

6.4. Kế hoạch thanh khoản

Trình bày cách thức chi trả các khoản bắt buộc Trong một kế hoạch thanh khoản phải liệt kê tất cả chi phí và thu nhập: bao gồm cả chi phí sinh hoạt hằng ngày, đóng thuế, các khoản chi phí xã hội, tiền lãi cho ngân hàng nếu có. Làm bài toán trừ: thu nhập - chi phí. Nếu bị âm, thì phải tính toán cách để mỗi tháng kiếm thêm số khoản tiền thiếu hụt này. Trường hợp doanh thu bị âm không nên xảy ra thường xuyên.



Chi phí cao hơn là thu nhập?

- Chi phí mỗi tháng cho việc tự lập là bao nhiêu?
- Chi phí mỗi tháng cho tôi và gia đình là bao nhiêu?
- Chi phí mỗi tháng cho các khoản xã hội / hưu trí là bao nhiêu?
- Thu nhập từ việc hành nghề tự lập là bao nhiêu?
- Có các khoản thu nhập khác không?

6.4. Liquiditätsplan

Beschreiben Sie, wie Sie Ihre finanziellen Verpflichtungen erfüllen wollen. In dem Liquiditätsplan werden alle Ausgaben und Einnahmen aufgeführt: u.a. Lebenshaltungskosten, Steuerzahlungen, Sozialabgaben, mögliche Zinszahlungen. Anschließend ziehen Sie die

Ausgaben von den Einnahmen ab. Wenn Sie einen Minusbetrag erhalten, müssen Sie überlegen, wie Sie in dem Monat an das fehlende Geld kommen. Ein Minusbetrag sollte nur selten vorkommen.

Habe ich mehr Einnahmen als Ausgaben?

- Wie viel Geld gebe ich für meine Selbständigkeit pro Monat aus?
- Wieviel Geld gebe ich für mich und meine Familie pro Monat aus?
- Wieviel Geld gebe ich für Sozialabgaben / Altersversorgung pro Monat aus?
- Wie hoch sind meine Einnahmen aus der Selbständigkeit?
- Habe ich noch andere Einnahmen?



A large grid of small dots for writing notes.

Mô hình kinh doanh Canvas **Geschäftsmodell**

Đối tác chính

Đối tác chính của chúng ta là ai?

Các nhà cung cấp chính của chúng ta là ai?

Chúng ta nhận được những nguồn tài nguyên chủ yếu nào từ các đối tác?

Đối tác của chúng ta đóng góp được những gì?

Được phát triển cho: Entwickelt für:

Được phát triển bởi: Entwickelt von:

vào: am:

Phiên bản: Version:

Hoạt động chính

Đề xuất giá trị của chúng ta đòi hỏi những hoạt động chính nào?

Các phương thức phân phối của chúng ta ra sao?

Quan hệ với khách hàng?

Nguồn doanh thu?

Các nguồn tài nguyên chính

Đề xuất giá trị của chúng ta đòi hỏi những nguồn tài nguyên chính nào?

Các phương thức phân phối của chúng ta ra sao?

Quan hệ với khách hàng?

-> các gợi ý thêm để điền thông tin có ở mặt sau

Đối tác chính

Hauptpartner

Hauptpartner

Wer sind unsere Hauptpartner?

Wer sind unsere Hauptlieferanten?

Welche Hauptressourcen bekommen wir von unseren Partnern?

Was können unsere Partner leisten?

Haupttätigkeiten

Welche Haupttätigkeiten benötigt unser Wertversprechen?

Unsere Vertriebswege?

Kundenbeziehungen?

Einnahmeströme?

Hauptressourcen

Welche Hauptressourcen benötigt unser Wertversprechen?

Unsere Vertriebswege?

Kundenbeziehungen?

Einkommensströme?

-> mehr Tipps zum Ausfüllen auf der Rückseite

Hoạt động chính

Hauptaktivitäten

Đề xuất giá trị

Wertversprechen

Các nguồn tài nguyên chính

Hauptressourcen

Cơ cấu chi phí

Kostenstruktur

Quan hệ với khách hàng

Kundenbeziehungen

Các nhóm khách hàng

Kundengruppen

Các kênh

Vertriebskanäle

Giao dịch tiền

Umsatzströme

Kostenstruktur

Was sind die wichtigsten Kosten unseres Geschäftsmodells?

Welche Hauptressourcen sind am teuersten?
Welche Haupttätigkeiten sind am teuersten?

Wertversprechen

Welchen Wert vermitteln wir unserem Kunden?
Welches Kundenproblem helfen wir zu lösen?
Welche Produkt- und Leistungskombinationen können wir den Kundengruppen anbieten?
Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?

Kundenbeziehungen

Welche Art Kundenbeziehung erwarten wir durch unsere Kundensegmente zu etablieren?
Welche haben wir etabliert?
Wie kostenaufwändig sind sie?

Vertriebskanäle

Durch welche Kanäle sollen unsere Kundensegmente erreicht werden?
Wie erreichen wir sie jetzt?
Welche funktionieren am besten?
Welche sind am kosteneffizientesten?
Wie integrieren wir sie in Kundenabläufe?

Kundengruppen

Für wen generieren wir Werte?
Wer ist unsere Hauptzielgruppe?

Umsatzströme

Für welche Werte sind unsere Kunden bereit zu zahlen?
Für was zahlen sie bereits?
Wie bezahlen sie bereits?
Welche Zahlungsart bevorzugen sie?
Welchen Beitrag leistet der Geldverkehr zum Gesamtumsatz?

Cơ cấu chi phí

Các chi phí chính của mô hình kinh doanh của chúng ta là những gì?
Những nguồn tài nguyên chính nào là đắt nhất?
Những hoạt động chính nào là đắt nhất?

Đề xuất giá trị

Chúng ta đem lại giá trị gì cho khách hàng?
Chúng ta giúp khách hàng giải quyết những vấn đề gì?
Chúng ta có thể đem lại cho các nhóm khách hàng những kết hợp sản phẩm và dịch vụ nào?
Chúng ta thỏa mãn những nhu cầu nào của khách hàng?

Quan hệ với khách hàng

Chúng ta mong đợi thiết lập mối quan hệ như thế nào với khách hàng thông qua các phân khúc khách hàng của mình?
Chúng ta đã thiết lập được mối quan hệ nào?
Những mối quan hệ này tốn kém ra sao?

Các kênh

Chúng ta cần sử dụng những kênh nào để tiếp cận những phân khúc khác hàng của mình?
Hiện thời chúng ta đã tiếp cận ra sao?
Kênh nào tốt nhất?
Kênh nào có hiệu quả chi phí cao nhất?
Chúng ta tích hợp chúng vào các quy trình khách hàng bằng cách nào?

Các nhóm khách hàng

Chúng ta tạo các giá trị cho ai?
Ai là nhóm mục tiêu chính của chúng ta?

Giao dịch tiền

Khách hàng sẵn sàng chi trả cho những giá trị nào?
Họ đang chi trả cho cái gì?
Họ đang chi trả như thế nào?
Họ ưu tiên hình thức thanh toán nào?
Giao dịch tiền đóng góp gì cho tổng doanh thu?



www.netzwerk-iq.de
www.wir-gruenden-in-deutschland.de

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“



www.facebook.com/wirgruendenindeutschland