

A smiling man with a beard and a black hat, wearing a grey t-shirt and a black leather apron with a brown pocket, stands in a workshop. He has a tattoo on his left arm and is leaning on a wooden surface. The background shows shelves with various items and a brick wall.

뉴욕 시에서 나만의 사업 시작하기

▶ 이민자 사업가를
위한 안내서

뉴욕시의 이민자에 대한 약속

뉴욕시는 이민자 뉴욕 시민들이 뉴욕시에서 보다 안정되고 안전하며 성공적인 삶을 영위할 수 있도록 도와드립니다. NYC Department of Small Business Services (SBS)는 이민자 사업가를 대상으로 하는 서비스와 자원을 제공합니다. 이 안내서는 그러한 자원 중 하나입니다.

nyc.gov/immigrantbusinesses에서 SBS의 모든 이민자 사업가 서비스에 대해 자세히 알아보십시오.

목차

▶ 안내서의 내용

이 안내서는 뉴욕시의 이민자 사업가들에게 지침과 자원을 제공합니다. 안내서의 내용과 연습은 사업을 계획하고, 시작하고, 성장시키는 데 도움이 될 것입니다. 각 부문의 추가 자료와 마지막에 부록 자료가 포함되어 있습니다. 필요에 따라 안내서를 전체 또는 부문별로 검토할 수 있습니다.

01

시작하기 전에

07/ 나의 권리 알기

02

사업주가 되기 위한 준비

- 11/ 준비 상황 평가
- 13/ 사업 컨셉트 개발
- 17/ 개인 재정 관리

03

사업을 시작하기 위한 준비

- 22/ 사업 재무 관리
- 27/ 사업 구성
- 33/ 정부 탐색: 허가 및 면허

04

사업 성장을 위한 계획

- 37/ 마케팅
- 46/ 과학기술
- 49/ 정부에 판매: 인증 및 계약

05

모두 통합하기

53/ 15가지 주요 포인트와 자원을

01/

시작하기
전에





**뉴욕시에서는 다양한 이민자
커뮤니티를 포함한 모든 주민을
환영합니다. 우리 시에서 누릴 수 있는
권리와 여기에서 살아가는 데 도움이
되는 자원을 여러분 모두에게 보장해
드립니다.**

알고 계셨습 니까?

- ▶ 이민과 관련해 지원해 주는 사람 중 일부는 여러분을 이용하기도 합니다.
- ▶ 연방 혜택을 신청하는 몇 가지 경우를 제외하고는 NYPD 또는 시 직원들은 여러분에게 이민 지위를 묻지 않습니다. 우리 시는 모든 시민 정보의 프라이버시를 보장하기 위해 엄격한 기밀 유지 정책을 유지하며 법으로 요구되는 경우에만 정보를 공개합니다.
- ▶ 이민에 관한 법적 도움을 제공할 수 있는 경우는 면허를 소지한 변호사나 정부의 인증을 받은 사람뿐입니다.
- ▶ **311번으로 전화하여 “immigration help”(이민 지원)**라고 말씀하시고 가까운 지역에서 무료의 안전한 이민 관련 지원을 알아보십시오.

그 밖의 자원

자세히 알아보기:

- 뉴욕시 거주자로서 보장된 권리를 알아보시려면 nyc.gov/humanrights를 방문하십시오.
- 뉴욕시의 이민자를 위한 모든 자료에 대해 알아보시려면 nyc.gov/immigrants를 방문하거나 311번으로 전화하여 귀하의 필요 사항을 말하십시오.
- 뉴욕시 사업주의 권리를 알아보시려면 nyc.gov/bizrights를 방문하십시오.
- 유급 병가 및 생활 임금과 같은 주요 도시 직장 법률을 알아보시려면 on.nyc.gov/workplacelaws를 방문하십시오.

나의 권리 알기

이민 또는 법적 지위, 종교적 믿음 또는 역량과 관계없이

보장된 권리



- ▶ **여러분에게 보장된 시 서비스를** 여러분의 언어로 받을 수 있습니다.
- ▶ 권리를 침해당한 경우 **311번으로 전화해 민원을 제기하실 수 있습니다.**

차별/거부 금지



- ▶ 고용 허가를 받으면 다수의 직종에서 **여러분에 대한 고용을 거부할 수 없고** 주택 매매/임대를 거부할 수 없습니다.
- ▶ 이민 지위가 필요한 혜택이나 서비스를 신청하는 경우가 아니라면 정부 직원이 여러분의 **이민 지위에 대해 질문할 수 없습니다.**

나의 자원 알기

☐ 영어에 관한 도움이 필요합니다

WE ARE NEW YORK

뉴욕 이민자들이 영어를 학습하는 데 도움이 되는 TV 프로그램입니다. 추가 연습을 위한 토론 그룹 모임이 있습니다. 자세한 정보는 nyc.gov/wearenewyork를 방문하십시오.

CUNY

www2.cuny.edu/academics/cpe

DYCD

800.246.4646

도서관:

New York Public Library
nypl.org

Brooklyn Public Library
bklynlibrary.org/

Queens Public Library
queenslibrary.org

☐ 이민과 관련하여 법률 지원이 필요합니다

ACTIONNYC

뉴욕 시민들에게 무료로 안전한 이민 관련 법률 지원을 제공하는 프로그램입니다. 자세한 정보는 nyc.gov/actionnyc를 방문하십시오.

NYCITIZENSHIP

공립 도서관에서 시민권 신청과 재정 상담과 관련하여 무료로 지원을 제공합니다. 자세한 정보는 311번으로 전화하여 “citizenship appointment”(시민권 예약)라고 말씀하십시오.

☐ 신분증이 필요하지만 이민 서류 미비자입니다

IDNYC

모든 뉴욕 거주자에게 발급되는 무료 신분증입니다. 뉴욕 시 서비스, 경찰에 대한 신원 증명, 참여 금융 기관의 은행 또는 신용 조합 계좌에 대한 접근 등을 제공합니다. 자세한 정보는 nyc.gov/IDNYC를 방문하십시오.

02/

**사업주가 되기
위한 준비**



사업을 시작하는 것은 여행을 가는 것과 같습니다. 떠나기 전에 필요한 것, 이미 가지고 있는 것, 그리고 여전히 준비해야만 하는 것을 고려해야 합니다. 더 나은 계획을 세울수록 여행의 성공 가능성이 커집니다.

모든 사업가가 시작할 때 필요한 모든 것을 갖추고 있는 것은 아닙니다. 이 부분은 개인적으로, 전문적으로, 재정적으로 이러한 것들을 식별하는 데 도움을 줄 것이며 이를 개발하기 위해 할 수 있는 일을 알려줍니다.

준비 상황 평가

사업을 계획하기 전에 사업가로서 자신을 평가하는 것이 중요합니다. 아래의 문항들을 고려해 보십시오.



1
자세
여러 가지 난관에도 불구하고 성공할 수 있는 에너지와 결심이 있습니까? 성공하지 못할 수도 있는 사업에 위험을 감수할 수 있습니까?



2
자금
사업을 시작하는데 필요한 저축이나 금전적 지원이 있습니까?



3
네트워크
내 장점을 계발하고 어려움을 극복하는 데 도움이 되는 가족, 친구 또는 동료의 지원을 받고 있습니까?



4
기술
사업을 시작하고 운영하는 데 필요한 계획과 관리 기술이 있습니까? 개발하기 위한 시간과 노력에 투자할 의향이 있습니까?



5
시간
대부분 근로자보다 더 오랜 시간 일할 의향이 있습니까? 사업에 대한 조사와 계획을 위해 시간을 할애할 수 있습니까?

그 밖의 자원
사업 준비를 평가하고 개선하는 방법을 가르치는 무료 워크숍을 원하시면 nyc.gov/immigrantbusinesses를 방문하여 가까운 “10 Steps to Starting a Business”(사업 시작을 위한 10단계) 워크숍을 찾아보십시오.

1

자기 분석 간단 퀴즈

성공적인 사업가들에게 공통된 특성이 있습니다. 아래의 표를 사용하여 본인의 사업가 특성의 강점을 평가해 보십시오.

특성	강인함 3	평균 2	개선 필요 1
1. 열정 나의 사업 아이디어가 성공할 것이라고 믿으며 그것을 성취할 의욕이 있다.	☐	☐	☐
2. 자기 훈련 나는 즐겁든 아니든 성공할 수 있는 일을 기꺼이 하겠다.	☐	☐	☐
3. 불확실성 해결 나는 명확한 지시 나 지침 없이 문제를 해결하는 것을 즐긴다.	☐	☐	☐
4. 지속성 및 탄력성 나는 좌절이 있을 것으로 예상하고 발생할 때 그들을 해결할 것이다.	☐	☐	☐
5. 설득 능력 나는 다른 사람들에게 왜 내 사업에 시간, 에너지 또는 자금을 투자해야 하는지 확신시킬 수 있다.	☐	☐	☐
6. 윤리 의식 사람들은 나를 정직과 성실, 다른 사람에 대한 관심을 두고 운영하는 사람으로 알고 있다.	☐	☐	☐

이 퀴즈를 토대로 개선의 여지가 있는 부분은 어디입니까?
아래의 표를 사용하여 개선할 수 있는 세 가지 특성을 선택하십시오. 그런 다음 각각에 대해 수행할 두 가지 방법을 선택하십시오.

특성	개선 방법
	1. 2.
	1. 2.
	1. 2.

사업 컨셉트 개발

성공적인 사업을 위해서는 아이디어 이상의 것이 필요합니다. 우선 아이디어의 가치를 다른 사람들에게 설명하고 아이디어를 사업 계획으로 변경을 시작하기 위해 사업 컨셉트를 개발해야 합니다.

아래의 본보기 사업 컨셉트 설명서를 읽어 보십시오.
얼마나 효과적인가요? 여러분이라면 어떻게 개선할 수 있을까요?

사업 컨셉트 설명서 - **Dolores** 데이케어

브루클린 Bedford-Stuyvesant의 Nostrand Avenue 근처에는 믿을 만한 데이케어가 필요한 젊은 가족들이 증가하고 있습니다. 그러나 이 지역에는 데이케어 업체가 거의 없고 우수한 시설은 더 적습니다. Dolores 데이 케어는 평일 오전 6시부터 오후 8시까지 일하는 가족들에게 안전하고 교육적인 데이케어를 제공할 것입니다. 저희의 서비스는 경험이 풍부하고 숙련된 직원들로 차별화됩니다. 저희는 유아교육에 관한 최신 접근법과 자료를 사용할 것입니다.

창립자들은 Bedford-Stuyvesant에서 태어나고 자랐기 때문에 젊은 가족들과 함께 일하는 지역사회 단체들과의 네트워크가 탄탄합니다. 이들 단체에서 데이케어 사업에서 원하는 것을 배우기 위해 이 가족들을 조사할 것이며, 이 정보가 사업 운영의 지침이 될 것입니다. 이러한 협업 관계는 미래 고객 네트워크 구축에도 도움이 될 것입니다.

이제 자신의 사업 컨셉트 설명서를 작성해 보십시오.
위 문항들을 참조하십시오.

나의 사업 컨셉트 설명서

아래의 문항에
답해 주십시오.

1	제품 또는 서비스는 무엇이며, 그 목적은 무엇입니까?
2	여러분의 제품이나 서비스는 시장에서 어디에 적합한가요? 경쟁 업체와 차별화되는 점은 무엇입니까?
3	표적 고객은 누구입니까? 제품이 고객의 요구를 어떤 식으로 충족하나요?
4	여러분의 제품이나 서비스가 고객에게 어떤 식으로 도달할 수 있나요? 언제 어디서 판매되나요?





사업 계획의 시작

사업 컨셉트는 사업 계획의 시작이기도 합니다. 사업 계획은 사업에서 목표를 달성하는 방법을 자세하게 설명합니다. 그리고 사업 아이디어를 성공을 위한 의도적이고 상세한 전략으로 변환합니다.

아래의 표는 사업 계획의 개요를 제공하고 있습니다. 각 부문의 질문을 읽고 여러분이 사업 계획을 수립하는 데 필요한 것이 무엇인지 생각해 보십시오. 이들 질문에 답하기 위한 지침을 위해 이 툴킷을 계속 진행하십시오.

사업 계획 개요

부문	설명
핵심 요약서 (간부보고용 개요)	전체 사업 계획에 대한 간략한 개요입니다. 여기에는 소유주의 이름, 제품 또는 서비스, 시장 및 필요한 자금이 포함되어야 합니다.
사업 설명	본인의 경험, 전문적 관계 및 연락처 정보를 포함하여 사업체 이름, 목적, 법적 구조, 산업 및 목표, 그리고 여러분 본인에 관한 주요 세부 사항입니다.
관리자 및 직원	누가 사업을 관리 할 것이며, 그들의 기능은 무엇입니까? 필요한 직원은 몇 명입니까? 모든 사람의 급여 및 수당은 얼마입니까?
운영 및 위치	제품은 어떻게 생산하고 판매할 것입니까? 물품은 누가 공급할 것인가? 영업은 언제 시작되나요? 사업에 필요한 장소의 유형은 무엇입니까?
마케팅	표적 고객은 누구입니까? 어떤 식으로 그들에게 도달할 생각입니까? 경쟁업체는 누구입니까? 그들보다 유리한 여러분만의 이점은 무엇인가?
재정 요청	필요한 자금은 어느 정도입니까? 이 자금은 어떻게 사용되나요? 언제 어떻게 자금을 상환할 생각입니까?
재정 예상	사업에 자금이 어떤 식으로 들어가고 나가게 되나요? 어떻게 수익을 낼 것입니까? 언제 이익을 창출할 것으로 예상합니까?

그 밖의 자원

사업 계획 작성 방법에 대한 자료가 필요하신 분들을 위해, SBA는 [sba.gov/starting-business/write-your-business-plan](https://www.sba.gov/starting-business/write-your-business-plan)에서 지침을 제공합니다.

개인 재정 관리

사업 재정을 관리할 준비가 되었음을 증명하려면 먼저 개인의 재정을 관리할 수 있음을 보여줘야 합니다. 대출 기관, 임대주 및 기타 사람들과 관계를 맺는 한 가지 방법은 신용 기록과 신용 점수를 이용하는 것입니다. 신용 기록과 점수는 과거 여러분의 부채 관리 행동을 보여줍니다.

다음은 이득이 될 수 있는 높은 신용 점수를 얻는 몇 가지 방법입니다.

- ▶ 대출 및 신용 카드 요금에 더 낮은 이자 지급
- ▶ 더 큰 금액을 대출받기
- ▶ 자동차, 주택 및 기타 보험에 대해 더 나은 요금 이용
- ▶ 아파트 부동산에 대해 더 쉽게 임대 승인받기

신용을 구축하기 위한 3단계

1

ITIN 받기

ITIN은 정부가 개인의 세금을 처리하는 데 사용하는 번호입니다. 소셜 시큐리티 번호가 없는 사람들을 위한 신분 확인 방법이기도 합니다. ITIN을 소지 한 사람들은 세금을 내고 미국에 살고 있음을 증명할 수 있습니다. 그뿐만 아니라 금융 기관도 이용할 수 있습니다. ITIN이 신용을 쌓지는 못하지만 좋은 첫 단계가 될 것입니다. ITIN은 irs.gov/individuals/general-itin-information에서 신청할 수 있습니다.

2

은행 또는 신용조합에 계좌 개설

은행 계좌는 대출 기관이 검토할 수 있는 재무 내용을 수립합니다. 또한, 도난으로부터 자금을 보호하고 청구서 지급을 더욱 쉽게 해줍니다. 뉴욕시의 NYC SafeStart 계좌는 모든 뉴욕 시민에게 첫 예금 계좌를 제공합니다. 25달러의 최소 잔액이 필요하며 수수료는 없습니다. 자세한 정보는 nyc.gov/ofe를 방문하여 “Innovative Programs”(혁신적인 프로그램)을 클릭하십시오.

3

보안 신용카드 개설 또는 신용 빌더 론(credit builder loan) 신청

보안 신용카드와 신용 빌더 론은 귀하가 계좌에 입금한 자금으로 뒷받침됩니다. 구매 금액이나 대출금을 제시간에 전부 지급하면 신용을 신속하게 쌓을 수 있습니다. 아래의 그 밖의 자원을 보시면 보안 신용카드에 대한 도움을 얻을 수 있습니다.

그 밖의 자원

뉴욕시는 채무 해결, 신용 개선, 은행 계좌 개설 등을 도와주는 무료 재정 상담을 제공하고 있습니다. 무료 재정 상담을 원하시면 311번으로 전화하여 “Financial Counseling”(재정 상담)이라고 말씀하십시오.



03/

사업을
시작하기
위한 준비



사업 재무 관리

사업을 시작하려면 상당한 재정적인 투자가 필요할 수 있습니다. 개인 자금을 투자하기 전에 확실한 계획을 세우고 사업이 수익성이 있는지 확인하십시오.

지출할 금액과 소득을 얻을 금액을 예상하고 계획하는 것은 사업 성공을 예측하는 데 중요합니다. 대출기관에서 여러분이 제시간에 자금을 상환할 수 있음을 알고 싶을 것이므로 그렇게 되면 자금을 조달할 확률이 높아집니다.

$$\text{수익} - \text{지출} = \text{수익}$$

시작하시려면 다음 세 가지 문항을 고려해 보십시오:

1

초기 비용은 얼마입니까?

사업가들은 일반적으로 사업을 시작하는데 드는 큰 비용을 과소평가합니다. 이 비용에는 보증금과 첫 달 임대료 같은 일반 경비도 포함합니다. 그러나 공사 비용, 허가 수수료와 같은 덜 분명한 비용도 포함합니다. 다음 페이지의 연습 2를 사용하여 초기 비용에 대해 생각해볼 수 있습니다.

2

현금 부족을 어떻게 피할 수 있습니까?

사업을 운영하려면 항상 예상 비용과 예상치 못한 비용을 지급할 수 있는 여유 자금이 있어야 합니다. 예를 들어 그 중요성을 설명해 보겠습니다.

3개월 전에 제과점을 열고 영업 실적이 우수했습니다. 그래서 그 수익으로 신용카드 부채의 큰 부분을 갚아버리기로 합니다. 그러나 일주일 후, 임대료와 공공요금을 지급해야 하는데 가장 큰 오본이 고장나 버립니다. 사업은 수익성이 있을 수 있지만, 청구서를 지급하고 사업을 계속 유지할 현금이 없습니다.

사업을 하다 보면 예상 비용 외에도 예상치 못한 비용이 발생하기 마련입니다. 그렇기 때문에 항상 지급 가능한 현금이 준비되어 있어야 합니다. 연습 3에서 현금 흐름표를 작성해 보십시오.

3

언제 어떻게 수익을 낼 수 있습니까?

모든 사업의 핵심 목표는 수익을 창출하는 것입니다. 즉각적인 이익을 창출하는 사업은 거의 없지만 수익을 올릴 계획이 있어야 합니다. 사업의 수익 및 비용에 대해 생각한 후, 위 공식에 따라 월별 수익을 계산해 보십시오.

그 밖의 자원

사업 재정에 관한 지침을 제공하는 무료 워크숍을 원하시면 nyc.gov/nycbusinesscourses를 방문하여 “Financing and Accounting”(재정 및 회계)을 클릭하고 가까운 “Business Financial Management”(사업 재무 관리) 워크숍을 찾아보십시오.

2

초기 비용

초기 비용 견적

예상 초기 비용이 얼마인지 아래 표에 기재하십시오. 정확한 견적을 작성하려면 귀하의 사업과 비교할만한 사업의 초기 비용을 조사하십시오. 초기 단계에서만 발생할 것으로 예상하는 비용을 반드시 포함하십시오.

주의: 이 표는 모든 것을 포함하는 것이 아니며 재정 예산의 출발점으로만 사용됩니다.

초기 지출	예상 비용	조사 출처
보증금/보험		
임대 보증금		
공공요금 보증금		
기타 보증금		
상해 및 책임 보험		
기타 보험		
보증금/보험 소계		
자본 지출		
건축 및 리모델링		
장비 및 기계류		
가구 및 비품		
물품		
과학기술		
기타		
지출 소계		
비용		
광고		
회계 및 법률 비용		
법인 수수료, 허가, 세금		
연방세 ID		
사무용품		
급여 비용		
급여 및 임금		
급여 세금		
복리후생		
허가 및 면허		
임대료		
안내판		
웹 사이트 유지 보수		
지출 소계		
총계		

3

현금 흐름

현금 흐름표

현금 흐름표는 사업체로 들어오는 현금과 나가는 현금을 보여줍니다. 현금음 각종 청구서를 제시간에 지급할 수 있어야 하고 일상적인 금전 활동을 할 수 있어야 하므로 이 현금 흐름표에 명확히 표시해야 합니다.

지침:

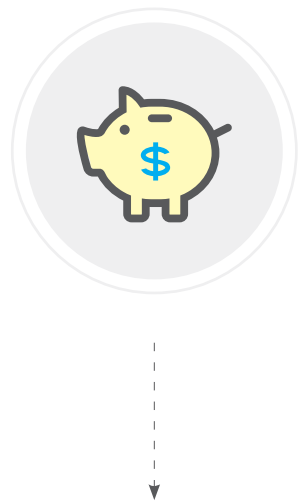
- ▶ 상단의 수입에서 시작해 지출과 대출 상환 순으로 작성합니다.
- ▶ 추정치가 아닌 조사에 기초한 수치를 기재합니다.
- ▶ 1년간은 마이너스 잔액이 일반적입니다. 현금을 더 많이 제공하거나(예: 대출) 비용을 줄임으로써 이를 충당해야 합니다.
- ▶ 매출 증가는 (비용이나 임금 증가로 인해) 현금 유출의 원인이 될 수 있습니다. 이를 어떻게 극복할 것인지 고려하십시오.

사업체 이름	초기 비용	첫째달	둘째달	셋째달
A. 보유 현금 (월초)				
B. 현금 수취액				
1. 현금 매출				
2. 신용 계정의 징수금				
3. 대출금 또는 기타 유입 현금				
C. 총 현금 수취액 (B1+B2+B3)				
D. 총 가용 현금 (A+C)				
E. 현금 지급액:				
1. 구입(상품)				
2. 임금 총액				
3. 급여 비용				
4. 외부 서비스				
5. 소모품(사무실 운영 중)				
6. 수리 및 유지관리				
7. 광고				
8. 자동차, 배달, 출장				
9. 전문 서비스				
10. 임대료(부동산 전용)				
11. 전화				
12. 공공요금				
13. 보험				
14. 세금				
15. 대출 이자				
16. 기타(소액 경비)				
G. 총 현금 지급액				
H. 현금 상태 (D - G) 익월 보유 현금				

사업 자금 조달

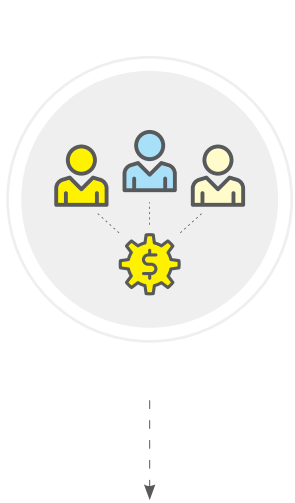
사업은 외부 자금을 사용하여 시작, 운영 및 확장할 수 있습니다. 자금이 필요한 경우 먼저 얼마나 필요한지, 그리고 왜 필요한지를 알아야 합니다. 대출인 경우 상환에 대해서도 명확해야 합니다. 얼마를 상환해야 합니까? 얼마나 오래 상환해야 합니까?

다음은 몇 가지 일반적인 자금 조달처와 각각에 대한 지침입니다.



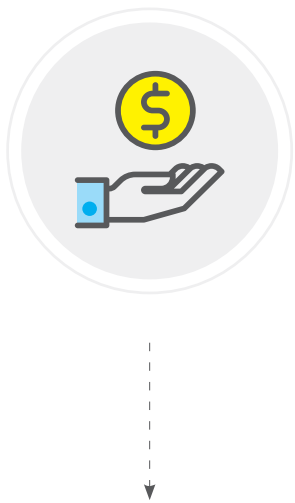
개인 저축

개인 저축은 가장 인기 있는 자금 조달처입니다. 그러나 개인 저축을 사용하면 사업의 재정과 개인의 재정이 연결되어 버립니다. 개인 계좌와 별도로 사업을 위한 은행 계좌를 만들도록 하십시오.



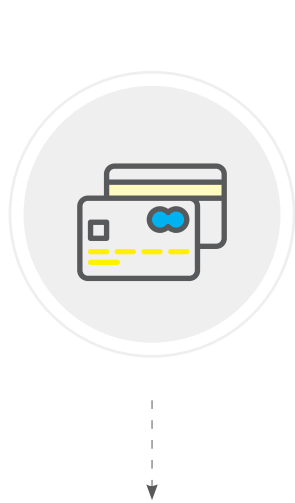
친구 및 가족 또는 크라우드 펀딩

네트워크는 자금을 모으고 사업의 위험과 보상을 공유할 수 있습니다. 참여하는 각 개인이 상환 시기와 상환액에 동의해야 합니다.



비영리 대출기관

비영리 대출기관은 보통 합리적인 상환 기간을 토대로 소액 대출을 제공합니다. 그들은 또한 사업상의 도움을 줄 수도 있습니다. 대출을 받으려면 자세한 사업 계획이 필요합니다.



사업용 신용카드

사업용 신용카드를 사용하면 빠르고 쉽게 자금을 이용할 수 있습니다. 사용 가능한 신용카드 옵션에 대해 알아보는 것이 중요합니다. 상환 조건이 일부 다른 상환 조건보다 좋을 수 있습니다.

알고 계셨습니까?

사업체는 때로 세금을 신고할 때 현금 수입을 과소보고합니다. 과소보고는 사업이 수익성이 없어 보이기 때문에 자금 조달 능력에 해를 끼칩니다. 또한, 정부 조사로 이어질 수도 있습니다.

제 4

4

자금 조달원

연습 2에서 사업 초기 비용의 견적을 계산해보았습니다. 이제 이러한 비용을 지급하는 방법을 고려하십시오. 아래의 표는 몇 가지 잠재적인 자금 조달원을 포함합니다. 또한, 공간을 남겨두어 나만의 조달원을 추가할 수도 있습니다.

사용 가능한 각 자금 조달원에 대한 위험을 고려하십시오. 그런 다음 사용하려는 자금원을 선택, 나열하고 각각에서 사용할 수 있는 금액을 기재하십시오. 그런 다음 이 자금을 얻기 위해 취해야 할 다음 조치를 설명하십시오. 이 조치는 인터넷 조사, 친구에게 전화 또는 은행 방문과 같은 것일 수 있습니다.

자금 조달원	\$ 금액	필요한 조치
사업가		
개인 저축		
개인 신용카드		
제2의 직업 갖기		
은퇴 계좌에서 출금		
주택 자산 대출		
친구 및 가족		
금융기관/비영리 대출기관		
기타 자금원		
사용 가능한 총 자금 견적		

그 밖의 자원

자금 조달에 대한 도움을 받으려면 nyc.gov/businesssolutions에서 “CONTACT”(연락)를 클릭하여 SBS 계정 관리자에게 문의하십시오.

계정 관리자는 대출 절차의 모든 단계를 안내하고 적합한 자금 제공자와 연결해 드립니다.

사업 구성

모든 사업가가 해야 할 초기 결정은 사업을 구성하는 최고의 방법에 대한 것입니다. 본인의 사업에 적합한 구조를 선택하는 것은 많은 요인에 달려 있습니다:

- | | |
|--|---|
| ☐ 사업의 성격 및 규모와
관련한 본인의 비전 | ☐ 법률 비용 및/또는 세금에
대한 구조 비용 지급 방법
및 시기 |
| ☐ 사업체의 의사 결정권자가
되기를 원하는 사람 | ☐ 예상되는 사업의 수익 또는
손실, 그리고 수입 사용 계획 |
| ☐ 귀하가 부담해야 할 법적
위험 수준 | ☐ 이러한 구조를 구축하고
유지하기 위해 기꺼이
투자할 수 있는 노력의 정도 |

몇 가지 사업 구조에 대한 정보는 다음과 같습니다.

(세부 사항이나 더 많은 정보는 변호사와 상담하십시오)

개인 회사(SOLE PROPRIETORSHIP)

한 사람이 자신의 이름으로 사업의 모든 자산과 부채를 책임집니다. 소기업 대다수는 개인 회사로 시작됩니다.

장점: +
구성하기가 가장 쉽고 비용도 적습니다. 공공 신고 또는 법정 수수료는 필요하지 않으며 수익은 소유자의 개인 세금 환급의 일부로만 과세합니다.

단점: -
한 개인인 소유자가 사업에 대해 무제한의 직접적인 책임을 집니다. 따라서 사업 자금 조달에 어려움을 겪을 수도 있습니다.

유한 책임 회사(LIMITED LIABILITY COMPANY, LLC)

법인처럼 책임을 제한하지만 파트너십의 유연성과 세금 혜택을 제공하는 사업 구조입니다. 소기업을 돕기 위해 만들어졌습니다.

장점: +
회사에 대한 각 LLC 회원의 투자로 책임이 제한됩니다. 구성원에게는 세금 및 관리 방법을 선택할 수 있는 옵션이 있습니다.

단점: -
LLC를 설립하려면 뉴욕주에 서류 및 수수료를 제출해야 합니다. 이러한 서류 처리와 관련하여 변호사에게 비용을 지급해야 할 수 있습니다. LLC는 종종 법인보다 복잡한 운영 계약 및 세금 신고 시스템을 보유합니다.

알고 계셨습니까?

파트너와 사업을 시작하십니까?
성공적인 파트너십은 문제를 예상하고 사전에 파트너십 계약을 체결하여 문제를 해결하도록 돕습니다. 파트너십 계약에 대한 몇 가지 문항은 다음과 같습니다.

- ▶ 각 파트너가 투자하는 것은 무엇입니까?
- ▶ 각 파트너의 임무는 무엇입니까?
- ▶ 갈등을 어떻게 해결할 것입니까?
- ▶ 파트너가 의사를 철회하면 어떻게 됩니까?

그 밖의 자원

사업 구조 선택에 대한 전문적인 도움을 받으려면 SBS 계정 관리자에게 문의하십시오. nyc.gov/businesssolutions를 방문하셔서 "CONTACT"(연락)를 클릭하십시오.





합명 회사(GENERAL PARTNERSHIP)

두 명 이상의 소유주들이 단일 사업체의 소유권을 공동 소유합니다. 개인 회사와 마찬가지로 법적으로 사업체와 그 소유주들은 서로 별개의 존재가 아닙니다.

장점: 
구성하기가 가장 쉽고 비용도 적습니다. 공공 신고 또는 법정 수수료는 필요하지 않으며 수익은 소유자의 개인 세금 환급의 일부로만 과세합니다.

단점: 
두 파트너 모두 사업 채무에 대해 개인적으로 책임을 집니다. 종종 관계를 끝낼 수 있는 개인적 또는 전문적 문제를 파트너들이 예상하지 못하는 경우가 있습니다. 이러한 문제를 예상하는 파트너십 계약서를 작성하면 변호사 비용을 지급해야 할 수 있습니다.

유한 합자 회사(LIMITED PARTNERSHIP)

각각의 투자 금액에 대해 유한 책임을 지닌 둘 이상의 사업 소유자가 만든 법인입니다. 최소한 한 명의 소유자가 사업 결정을 내리고 사업 채무에 대해 개인적으로 책임을 집니다.

장점: 
최소한 한 명의 파트너가 사업 의사 결정과 운영을 통제합니다. 수익은 파트너의 개인 세금 환급의 일부로만 과세합니다. 공식적인 구조를 갖추으로써 대출을 구하는 사업체에 신뢰성을 부여할 수 있습니다.

단점: 
최소한 한 명의 파트너가 사업 채무에 대해 개인적으로 책임을 집니다. 회사 설립 관련 서류와 파트너십 계약서를 작성하면 변호사 비용을 지급해야 할 수 있습니다. 종종 관계를 끝낼 수 있는 개인적 또는 전문적 문제를 파트너들이 예상하지 못하는 경우가 있습니다.

유한 책임 파트너십(LIMITED LIABILITY PARTNERSHIP)

각각의 투자 금액에 대해 유한 책임을 지닌 둘 이상의 사업 소유자가 만든 법인입니다. 소유자 중 누구도 사업 결정을 내리거나 사업 채무에 대해 개인적으로 책임을 지지 않습니다.

장점: 
모든 소유자는 사업 채무로부터 개인적으로 보호받습니다. 수익은 파트너의 개인 세금 환급의 일부로만 과세합니다. 공식적인 구조를 갖추으로써 대출을 구하는 사업체에 신뢰성을 부여할 수 있습니다.

단점: 
소유자는 사업 의사 결정과 운영을 거의 통제하지 못합니다. 회사 설립 관련 서류와 파트너십 계약서를 작성하면 변호사 비용을 지급해야 할 수 있습니다. 종종 관계를 끝낼 수 있는 개인적 또는 전문적 문제를 파트너들이 예상하지 못하는 경우가 있습니다.

C 주식회사(C CORPORATION)

과세하고, 소송을 제기하고, 계약을 체결할 수 있는 법인입니다. 100명 이상의 주주를 보유한 거의 모든 대기업은 C 주식회사입니다.

장점: 
각 주주의 책임은 투자한 금액으로 제한됩니다. 벤처 투자자의 경우 종종 유한한 소유권 계약 때문에 C 주식회사를 선호합니다.

단점: 
주식회사를 설립하려면 상당한 서류 작업 및 수수료가 필요합니다. 또한 많은 사업 소유주들이 문서에 대한 도움을 위해 변호사 비용을 지급합니다. 창업자의 의사 결정 능력에 더 많은 제약이 가해집니다. 수익은 회사와 주주 양측에 과세합니다.

S 주식회사(S CORPORATION)

과세하고, 소송을 제기하고, 계약을 체결할 수 있는 법인입니다. C 주식회사와 달리 이 회사는 100명 이상의 주주를 보유할 수 없습니다.

장점: 
각 주주의 책임은 투자한 금액으로 제한됩니다. 수익은 주주에게만 과세합니다.

단점: 
주식회사를 설립하려면 상당한 서류 작업 및 수수료가 필요합니다. 또한 많은 사업 소유주들이 문서에 대한 도움을 위해 변호사 비용을 지급합니다. 창업자의 의사 결정 능력에 더 많은 제약이 가해집니다.

노동자 협동조합(WORKER COOPERATIVE)

직원이 소유하고 운영하는 사업체입니다. 노동자 소유주들이 협동조합이 창출한 이익과 수입을 공유합니다.

장점: 
민주적 구조를 갖추으로써 각 직원에게 사업에 대한 목소리와 소유권이 주어집니다. 생산성이 향상되고 직원 교체가 줄어듭니다. 수익은 노동자 소유주의 개인 세금 환급의 일부로만 과세합니다.

단점: 
노동자 협동조합은 자금 조달에 어려움을 겪을 수 있습니다. 투자자들이 이러한 구조에 익숙하지 않거나 상황에 대해 우려할 수 있습니다.



사업체 위치

사업 성공을 위해서는 사업장의 위치가 매우 중요합니다. 장소를 선택하기 전에 다음을 고려하십시오.

사전 계획

면적, 공공 서비스 및 설비와 같이 입점 공간에서 사업체에 필요한 목록을 작성하십시오. 우선순위에 따라 주문하십시오.

인근 지역을 조사하십시오

세입자, 중개인 및 지역사회 개발 단체와 상의하십시오.

- ▶ 지역사회가 귀하의 사업 유형을 환영합니까?
- ▶ 경쟁 업체가 근처에 있습니까?

규정 알기

입점 공간에 점유 허가증(Certificate of Occupancy)이 있는지 확인하십시오. 구역 제한(Zoning Restrictions)에 대해 알아보십시오.

- ▶ 사업 유형에 따라 상업적 용도로 승인된 공간입니까?
- ▶ 이 페이지 마지막의 그 밖의 자료를 사용하여 점유 허가증 및 구역 제한에 관한 더 자세한 내용을 알아보십시오.

직접 입점 공간 방문하기

임대주나 중개인의 설명이 정확한지 확인하십시오.

- ▶ 공간의 상태와 배열구성이 사업 필요사항에 맞습니까?
- ▶ 평균 하루에 몇 명이 이곳을 지나갑니까?

임대주 확인

합법적인 임대주가 공간을 임대하고 있습니까? 임대주의 자산 상태는 우량합니까? **nyc.gov/citymap**에서 임대주 신분과 재산 정보를 확인할 수 있습니다.

그 밖의 자원

부동산의 점유 허가증을 확인하려면 **nyc.gov/buildings**를 방문하여 “**Buildings Information**”(건물 정보)에 주소를 입력하십시오. 임대주나 세입자에게 현재 유효한 위반 건이 있는지를 확인할 수도 있습니다.

nyc.gov/zoning을 방문하여 “**Find Your Zoning**”(구역 찾기)에 주소를 입력하십시오.

알고 계셨습니까?

“**Good guy guarantee**”(좋은 사람 보증)에 따라 세입자가 임대를 일찍 끝내기로 하면 공간에 대한 임무를 해제할 수 있습니다.

이는 보증 의무를 이행하는 세입자에 달려 있습니다. 여기에는 일반적으로 임대 공간을 양호한 상태로 유지하는 것 등이 포함됩니다.

그 밖의 자원

상업 임대에 대해 더 자세히 알고 싶으시면 SBS의 무료 워크숍 “**Signing a Commercial Lease: What You Need to Know**”(상업용 임대차 계약: 알아야 할 사항)에 참석하십시오. **nyc.gov/nycbusinesscourses**를 방문하여 “**Business Planning and Operations Courses**”(사업 계획 및 운영 과정)를 클릭해 가까운 워크숍을 찾아 보십시오.

무료 법률 상담 변호사와의 상업 임대 계약을 검토하려면 SBS 계정 관리자에게 문의하십시오. **nyc.gov/businesssolutions**를 방문하여 “**CONTACT**”(연락)를 클릭하십시오.

상업 임대

상업 세입자의 권리는 무엇보다 임대 계약으로 결정됩니다. 임대 계약서의 작은 글씨 부분이 큰 결과를 가져올 수 있으므로 협상하기 전에 준비할 시간을 가져야 합니다. 다음은 이 과정에서 몇 가지 “**할 일**”과 “**하지 말아야 할 일**”입니다.

할 일 	하지 말아야 할 일 
 뉴욕시에서 소기업 세입자에게 조연해운 변호사와 협력합니다. 변호사의 자격 증명을 확인하려면 nycourts.gov 를 방문하거나 212.428.2800번으로 문의하십시오.	 구두 동의서, 의향서 또는 “표준 임대 계약”에 의거합니다. 이상은 임대인에게 크게 호의적일 수 있습니다.
 갱신 옵션을 보장하는 임대 기간을 협상합니다.	 조건 없이 본인의 이름으로 임대 계약을 합니다.
 “ Good guy guarantee ” 협상을 통해 사업이 실패한 경우 본인의 책임을 줄일 수 있습니다.	 임대주가 공간의 허용된 용도 및 제한을 알도록 하십시오.
 임대 기간의 시작일 결정 시 증축의 복잡성과 시기를 고려합니다.	 임대주는 난방, 수도, 전기 또는 기타 공공 서비스를 무료로 수리 또는 제공해야 합니다.
 공간의 각 경비와 법적 책임에 대한 책임자를 분명히 합니다.	



정부 탐색: 허가 및 면허

정부의 사업 규칙에 따르는 것은 많은 사업 소유주에게 어려울 수 있습니다. 그러나 올바른 정보가 있으면 위반 사항을 해결하는 데 걸리는 시간을 줄이고 사업에 더 많은 시간을 할애할 수 있습니다. 아래 안내 및 자료는 위반이 발생하기 전에 이를 방지하는 데 도움이 될 수 있습니다.

▶ 사업체 등록

개인 회사 및 합명 회사는 카운티 서기에게 등록하십시오. LLC, 주식회사 및 유한합자회사는 뉴욕 주에 등록합니다. 아래의 그 밖의 자원 부문에서 등록하는 방법을 알아보십시오.

▶ 사업체 ID 확인

on.nyc.gov/taxid에서 판매세 ID를 신청하면 제품 및 서비스를 판매할 수 있습니다. on.nyc.gov/ein에서 고용주 식별 번호(Employer Identification Number, EIN)를 신청해야 하는지 아닌지를 알아보십시오.

▶ 본인의 사업 유형에 특정한 요구 사항을 알아보십시오

본인과 직원이 사업체에 필요한 모든 허가 및 면허를 취득하도록 하십시오. 자세한 내용은 아래의 그 밖의 자원 부문에서 알아보십시오.

▶ 면허가 있는 전문가에게 문의하여 사업장 위치를 확인하십시오

건설이 필요한 경우 시에서 여러분의 계획을 알아야 합니다. 승인받은 전문가만이 여러분을 대신하여 이러한 계획을 제출할 수 있습니다. 허가 절차에 대해 자세히 알아보려면 nyc.gov/buildings를 방문하여 “How to obtain a permit” (허가 취득 방법)을 검색하고 해당 제목의 링크를 클릭하십시오.

▶ 노동법을 준수하십시오

고용주는 최저 임금 외에도 직원들에게 많은 책임이 있습니다. on.nyc.gov/wages에서 자세히 알아보십시오.

그 밖의 자원

사업을 시작하려는 경우 등록, 허가 및 면허 취득 과정의 모든 부분에서 무료 자원이 제공됩니다. 여기에는 특정 사업에 대한 맞춤형 요구사항 목록을 제공하는 설문조사가 포함됩니다. nyc.gov/business를 방문하여 “Start a Business”(사업 시작하기)를 클릭해 자세히 알아보십시오.



영업 지속

▶ 위생 규칙을 따르십시오

쓰레기를 운반할 적절한 시기에 깨끗하게 내놓습니다. 쓰레기 운송업자의 데칼을 게시하십시오. 자세한 정보는 nyc.gov/business를 방문하여 “Recycling and waste removal”(재활용 및 쓰레기 제거)을 검색하고 해당 제목의 링크를 클릭하십시오.

▶ 인도를 깨끗하게 하고 물건을 치우십시오

인도와 거리의 처음 1.5 피트를 청소해야 합니다. 인도 표지판을 소유할 수 없습니다. 자세한 정보는 nyc.gov/business를 방문하여 “Sidewalks”(인도)를 검색하십시오.

▶ 가격 게시, 지급 방법 및 환불 정책

모든 제품에 가격을 표시하십시오. 신용카드 및 환불 정책을 명확히 해주는 표지판을 게시하십시오. on.nyc.gov/10things를 방문하여 모든 사업체에서 알아야 할 규칙과 기타 사항에 대해 자세히 알아보십시오.

▶ 고객 불만 해결

고객이 불만 사항을 제기하면 시에서 연락을 드립니다. 여러분은 시와 함께 이에 대응하고 해결해야 합니다. 자세한 정보는 nyc.gov/business를 방문하여 “Business Licensing and Complaint History”(사업 허가 및 불만 사항 기록)를 검색하고 해당 제목의 링크를 클릭하십시오.

▶ 위반사항 처리 및 벌금 납부

위반 사항을 해결하기 위해 기다리지 마십시오. 대응하지 않으면 추가 벌금이 부과될 수 있습니다. 규정 및 위반에 관한 개인 상담을 받는 방법은 그 밖의 자원 부문에서 알아보십시오.

그 밖의 자원

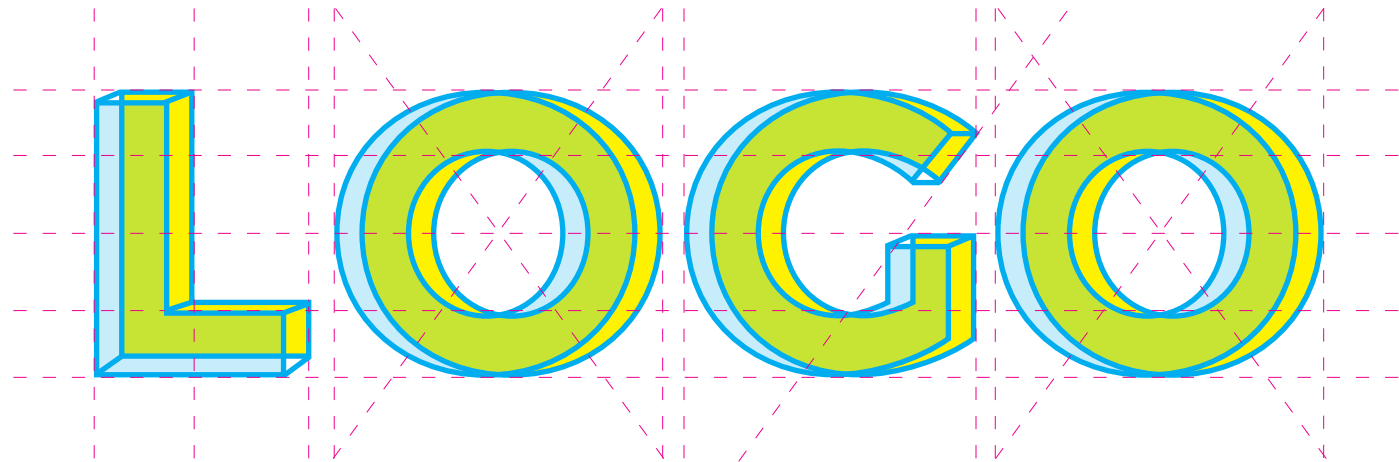
SBS 고객 관리자들이 사업 규정에 대한 개인적인 지침을 무료로 제공할 수 있습니다. businesshelp@sbs.nyc.gov으로 메일을 보내거나 212.618.8810번으로 전화하여 약속을 잡으십시오.

운영 중인 사업체 소유자의 경우 위반을 피하고 해결하기 위해 개인 상담을 받을 수 있습니다. 상담은 무료이며 여러분의 사업장에서 제공됩니다. nyc.gov/nbat를 방문하여 “Schedule a Visit”(방문 예약)를 클릭하거나 businesshelp@sbs.nyc.gov로 이메일을 보내 요청하십시오.

04/

사업 성장을
위한 계획





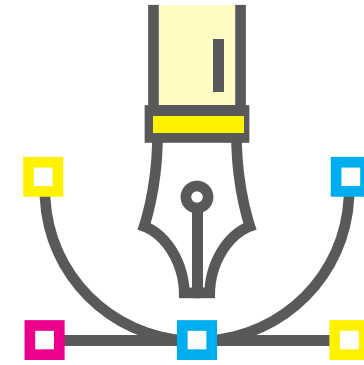
사업에 있어 브랜딩의 중요성

고객은 제품과 서비스가 필요한 소비자 이상입니다. 그들은 가치와 신념을 가진 사람들이며, 원칙을 공유하는 사업체를 원합니다.

좋은 브랜드는 이를 활용합니다. 브랜드는 사업체의 공적인 정체성이며 사업의 외관뿐만이 아니라 핵심 가치를 고객에게 전달합니다. 이 정체성을 생각과 목적으로

정의하면 사업체에 대한 스토리가 만들어지고 이를 사람들이 이야기하게 됩니다.

강력한 브랜드를 만들면 고객과 더 나은 관계를 구축할 수 있습니다. 이러한 관계가 좋으면 사업체에 대해 긍정적인 이야기가 공유됩니다.



사업체 이름

사업체 이름은 사람들이 여러분의 사업체를 언급하는 방법입니다. 성공적인 이름을 만드는 요인은 다음과 같습니다. →

로고

많은 고객들이 먼저 로고로 사업을 인지합니다. 성공적인 로고 디자인은 다음과 같습니다. →

브랜드의 기초

성공적인 브랜드에는 공통된 부분이 있습니다. 명확하고 독특한 사업체 이름과 로고는 필수입니다. 사업체에 대한 이름과 로고를 탐색할 때 아래 지침을 고려하십시오.

▶ 설명적

사업체 이름은 귀하 사업의 특성을 반영해야 합니다.

▶ 이미지 정렬

사업체 이름에는 사업의 핵심 가치가 반영되어야 합니다.

▶ 산업

사업체 이름은 해당 업계 언어에 적합해야 하지만 경쟁 업체와 차별화되어야 합니다.

▶ 접근 가능

고객이 사업체 이름을 찾고 기억에 남도록 해야 합니다.

▶ 대표성

사업의 핵심 부분을 반영한 디자인과 색상만 포함하십시오.

▶ 고유성

고객이 귀하의 로고를 다른 로고와 혼동하지 않도록 고유한 특징을 추가하십시오.

▶ 단순성

너무 많은 기능이 로고의 핵심 메시지를 숨길 수 있습니다. 지나간 트렌드를 사용하는 디자인을 피하십시오.

그 밖의 자원

비즈니스 마케팅에 대한 소개를 제공하는 무료 워크숍을 원하시면 nyc.gov/nycbusinesscourses를 방문하여 “Marketing and Technology”(마케팅 및 기술)를 클릭하고 가까운 “Marketing 101”(마케팅 101) 워크숍을 찾아보십시오.

dos.ny.gov/corps/bus_entity_search.html에서 사업체 이름이 뉴욕주에 이미 등록되어 있는지 확인할 수 있습니다.

5
생각하는 연습

고객 파악 및 브랜드 정의

사업체 이름과 로고를 선택한 후 브랜드를 계속 구축해나갈 수 있습니다. 고객의 충성도를 높이려면 브랜드는 사업체가 가치를 공유한다는 사실을 고객에게 확신시켜야 합니다. 이 브랜드 충성도는 더 높은 매출과 더 나은 브랜드 차별화를 끌어낼 수 있습니다.

아래 질문을 통해 자신의 브랜드를 정의할 수 있습니다. 먼저 본보기 답변이 제공됩니다. 그런 다음 자신만의 답을 채울 수 있는 공간이 제공됩니다.

▶ 생각하는 연습

여러분이 좋아하는 브랜드를 생각해 보십시오. 그 사업체에 대해 어떤 점이 생각나십니까? 경쟁 업체와 비교해 어떤 점이 눈에 띄나요? 제품의 가치, 품질, 독창성 및 사용 편의성을 고려하십시오.

본인의 브랜드를 정의할 때 이 질문에 대한 답과 아래의 질문을 비교하십시오.

1

2

1/

표적 고객은 누구입니까?

소득, 연령, 성별, 인종, 언어, 결혼 상태, 직업 및 표적 지역의 개인적 이익을 고려하십시오.

“데이케어 사업을 위해 Bedford Stuyvesant의 Myrtle Avenue 북쪽의 Nostrand Avenue 근처에 사는 일하는 가족들에게 우리 사업체를 알리고 싶습니다. 가구의 70% 이상이 가족들입니다. 모든 거주자의 5% 이상이 취학 전 연령입니다. 이것은 모든 브루클린에서 가장 높은 비율입니다. 가구당 평균 소득은 \$20,000 ~ \$30,000이며 이웃은 대다수 라틴계입니다. 대다수 가정은 집에서 스페인어를 사용합니다.”

2/

여러분의 제품이나 서비스가 충족하는 핵심 요구사항은 무엇입니까?

“나는 이 이웃에 있는 많은 가족들과 이야기했습니다. 그들은 지역사회에서 합리적인 가격의 고품질 데이케어에 대한 필요성을 나타냈습니다.”

3

3/

표적 고객이 이 제품 또는 서비스에서 가장 가치 있게 여기는 것은 무엇입니까?

“나의 표적 가족은 자녀에게 필요한 언어와 수학 기술을 아이들의 필요에 맞게 가르쳐주는 데이케어를 중요하게 생각합니다. 그들은 자녀의 학업 진척도에 대해 정기적으로 의사소통하는 직원을 원합니다. 또한 그들은 늦게까지 운영하고 자신들의 근무시간에 대해 유연한 데이케어를 원합니다.”

브랜드 정의

4/

여러분의 사업체를 이끌어가는 핵심 가치는 무엇입니까?

제품, 서비스의 가치, 품질, 독창성, 사용 편의성을 고려하십시오.

“핵심 가치는 신뢰성, 품질 및 가치입니다. 첫째, 저는 가족들이 우리 직원들을 믿고 자녀를 맡길 수 있기를 원합니다. 둘째, 나는 우리가 유아 교육에 관한 최신 개발을 사용한다는 것을 가족들에게 보여주고 싶습니다. 셋째, 지역사회가 감당할 수 있는 가격을 유지하고 싶습니다.”

5/

이러한 핵심 가치를 표적 고객에게 어떻게 전달하시겠습니까?

“나는 부모가 기대해야 할 것에 대해 높은 기대치를 설정함으로써 이러한 가치를 전달할 것입니다. 그런 다음 우리는 훌륭한 자원과 인력으로 각 기대에 부응할 것입니다. 신뢰할 수 있는 소아과의사와 보모를 포함하여 사업 범위를 벗어난 보육 자원에 대해서도 고객이 신뢰할 수 있는 안내자로 봉사할 것입니다. 직원들과 저는 또한 매일 부모와 상담하는 데 시간을 할애할 것입니다. 우리는 각자의 특별한 필요와 관심에 부응할 것이며, 자녀가 도착할 때마다 자녀에게 긍정적인 영향을 끼치는 방법을 설명할 것입니다.”

6/

이 메시지가 여러분과 경쟁 업체를 어떻게 차별화하나요?

“우리는 각 어린이의 요구에 맞는 교육 자료, 잘 훈련된 직원 및 학부모와 열린 대화를 통해 우리 사업체를 차별화할 것입니다. 우리는 유아 교육에 최신 자원 및 직원 교육을 활용하고 그 가치를 설명할 것입니다. 우리는 영어와 스페인어로 언어 능력을 가르치는 이중 언어 구사 직원을 고용할 것입니다. 우리는 직원 대 어린이 비율이 8 대 1을 넘지 않도록 보장할 것입니다. 우리는 정기적으로 직원 – 부모 상담 시간을 마련해 각 어린이의 진척도를 설명하고 관심사를 알아내고 변화하는 요구에 대응할 것입니다.”

4

5

6

알고 계셨습니까?

평균적인 소비자는 제품이나 서비스를 선택하기 전에 적어도 7번 이상 메시지를 듣거나 보아야 합니다.

광고

광고는 대부분 고객이 처음으로 사업체를 알게 되는 방법입니다. 광고는 빠른 결과와 급속한 매출을 만들어냅니다. 하지만 비싸므로 누구에게 판매하고 어떻게 도달할 수 있는지 파악하는 것이 중요합니다.

다음과 같은 광고 옵션을 고려하십시오. →

홍보

홍보란 비용 부담 없는 사업체에 관한 미디어 이야기를 뜻합니다. 이는 신규 및 기존 사업체 모두 활용 가능한 도구입니다.

다음과 같은 광고 옵션을 고려하십시오. →

마케팅 툴킷 만들기

이름과 로고로 사업 메시지를 확립할 수 있지만, 또한 이 메시지를 외부로 전달해야 합니다. 이를 위해서는 마케팅 전략이 필요합니다. 사용하는 전략은 사업 요구에 따라 다릅니다.

모든 강력한 마케팅 툴킷에는 광고, 홍보 및 판촉 전략이 혼합되어 있습니다.

▶ 전단지

네트워킹 행사 및 무역 박람회에서 전단지를 배포할 수 있습니다. 만들기 쉽고 비싸지 않습니다.

▶ 신문

신문은 예산에 따라 일일 광고 공간을 제공합니다. 신문 광고는 사업체의 메시지가 특정 이웃과 지역사회에 전달되도록 할 수 있습니다.

▶ 라디오

라디오 방송국은 많은 청취자를 확보하고 인쇄나 TV 광고보다 저렴한 요금을 제공합니다. 표적 고객이 라디오를 청취하는 경우 라디오 광고가 효과적인 옵션일 수 있습니다.

▶ 인터넷 및 소셜 미디어

인터넷 및 소셜 미디어 사용은 사업을 광고할 수 있는 좋은 방법입니다. 이러한 도구 사용에 대한 자세한 내용은 과학기술 부문인 다음 부문으로 계속 진행하십시오.

▶ 특집 기사

지역사회에서 독보적인 역할을 하는 사업체에 대해 신문, 라디오 및 TV 방송국에서 다룰 수 있습니다.

▶ 언론 보도자료

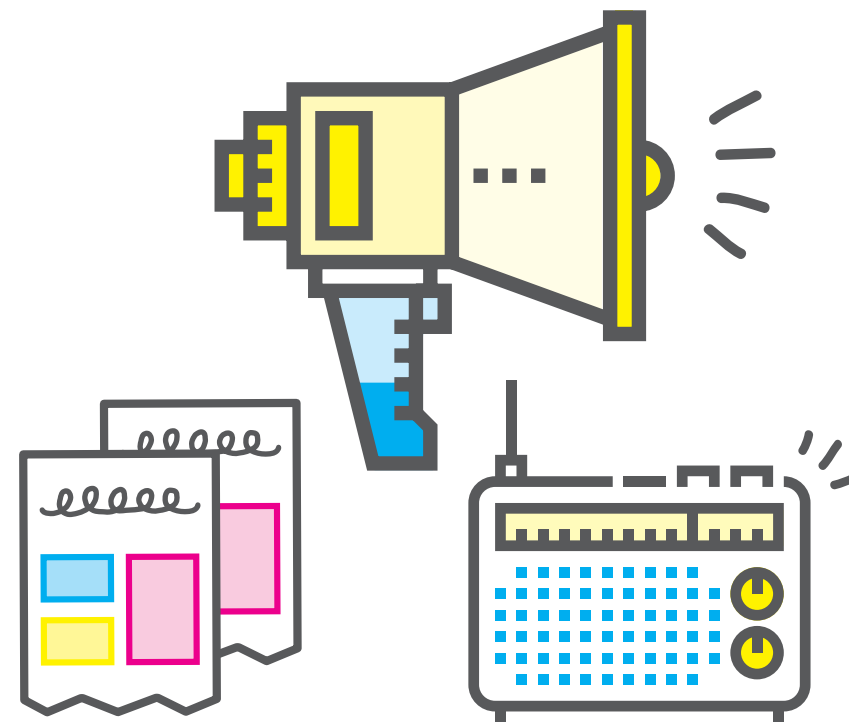
미디어는 흥미로운 뉴스거리가 될 경우 사업체의 보도 자료를 받습니다.

▶ 경품 행사

사업체는 또한 경품으로 자체 행사를 만들 수 있습니다. 지역 언론에서 이러한 사건을 뉴스로도 전환할 수 있습니다.

▶ 지역사회 내 인지도

커뮤니티 단체는 종종 현지 사업체가 지역 행사에 제품이나 서비스를 제공해주기를 기대합니다. 이는 귀하와 귀하의 조직 모두에 가시성을 부여해줍니다.



알고 계셨습니까?

인쇄된 쿠폰을 사용하는 고객의 비율은 높지 않습니다. 평균적으로 신문에서 본 쿠폰은 시간의 1~5% 정도 사용합니다. 잡지, 우편 또는 사업체에 포장된 쿠폰은 시간의 10% 미만으로 사용합니다.

프로모션

일부 사업체는 수십 년 동안 같은 시장에 같은 제품 라인 또는 서비스를 판매합니다. 어떻게 그렇게 하는 걸까요? 프로모션 활동이 그 한 가지 방법입니다. 프로모션은 비용 대비 효과가 뛰어나고 사업 요구에 유연하게 대응할 수 있습니다.

다음과 같은 광고 옵션을 고려하십시오. →

▶ 프리미엄

보험금은 고객이 귀하의 사업에서 기대하지 않을 수 있는 추가 서비스 또는 제품입니다. 고객에게 명확한 가치가 있는 항목을 선택하십시오.

▶ 쿠폰

쿠폰은 상품 및 서비스의 가격을 낮추어 고객이 더 많이 구매하도록 유도합니다.

▶ 시연회

시연회를 하면 고객이 구매하기 전에 제품이나 서비스를 사용해 볼 수 있습니다. 많은 고객들이 제품의 가치를 직접 보기를 원합니다.

▶ 네트워킹

가장 저렴하고 빠른 옵션은 고객들이 여러분의 사업체에서 구매하도록 친구와 가족에게 권유하는 것입니다. 사업주 여러분이 이를 적극적으로 권장할 수 있습니다. 상공 회의소, 상인 협회 및 지역 사회 행사를 방문하여 본인의 사업체에 관해 이야기하십시오.

그 밖의 자원

마케팅 전략에 대한 더 많은 도움을 받으려면 SBS의 무료 워크숍 “Mastering Marketing”(마케팅 숙달)에 참여하십시오. nyc.gov/nycbusinesscourses를 방문하여 “Marketing and Technology”(마케팅 및 기술)를 클릭해 가까운 워크숍을 찾아보십시오.

6

기획

마케팅 전략 우선순위 결정

단계: 1 —>

사업에 대한 우선순위에 따라 각 마케팅 옵션의 순위를 매깁니다(1은 최우선 순위를 나타내고 4는 최하위 우선순위를 나타냄).

우선순위를 결정하는 데 도움이 되는 다음 질문을 사용하십시오.

- ▶ 이 방법으로 표적 고객에게 도달하고 영향을 미칩니까?
- ▶ 얼마나 많은 사람이 도달할 것이며, 얼마나 많은 매출을 창출할 것입니까?
- ▶ 그 이익은 비용 대비 가치가 있습니까?

단계: 2 —>

각 카테고리에서 하나의 마케팅 옵션을 선택하고 아이디어를 작성하십시오.

- ▶ 이 마케팅 전략에서 무엇을 하고 싶습니까?
- ▶ 해당 전략은 잠재 고객에게 무엇을 말합니까?

광고 옵션	우선순위 (1 4)	광고 아이디어
1. 인터넷/소셜 미디어		
2. 전단지		
3. 신문		
4. 라디오		
홍보 옵션	우선순위 (1 4)	광고 아이디어
1. 특집 기사		
2. 언론 보도자료		
3. 지역사회 내 인지도		
4. 경품 행사		
프로모션 옵션	우선순위 (1 4)	광고 아이디어
1. 프리미엄		
2. 쿠폰		
3. 시연회		
4. 네트워킹		





과학기술

과학기술은 소기업에서 판매를 늘리고 비용을 줄이기 위한 필수 도구입니다. 소기업에서 사용할 수 있는 저렴한 도구가 늘어나고 있습니다. 각자에 익숙해지기 위해서는 시간과 노력이 필요하지만 그만한 가치가 있습니다. 경쟁업체와 차별화될 수 있습니다.

시작하기

시작하려면 다음 과학기술에 대해 잘 알고 있어야 합니다.
이들은 필수 요소입니다. →

▶ 인터넷 탐색

인터넷을 통해 전 세계의 컴퓨터가 정보를 공유할 수 있습니다. 사람들은 이메일, 뉴스, 쇼핑, 사고 활동, 제품/서비스 연구 등을 위해 인터넷을 사용합니다.

▶ Email

이메일은 인터넷을 사용하여 메시지를 보내는 방법입니다. 누구나 이메일을 보내고 받을 수 있는 무료 이메일 주소를 만들 수 있습니다.

▶ Microsoft Office

Microsoft Office는 사용자가 정보를 기록하고 공유할 수 있게 해주는 컴퓨터 프로그램 모음입니다. 문서를 입력하고, 계산하고, 프레젠테이션을 만드는 등의 작업을 할 수 있습니다.

▶ 소셜 미디어

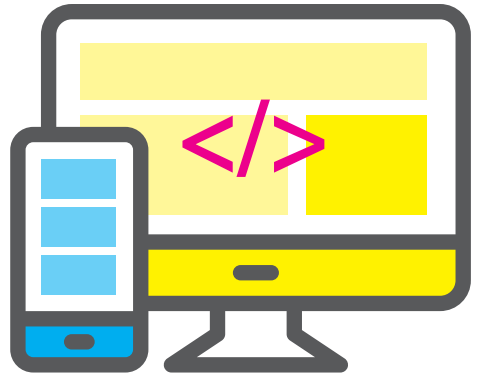
많은 컴퓨터 및 휴대 전화 사용자들이 Facebook과 Twitter와 같은 소셜 미디어 사이트를 사용하여 인터넷에서 많은 시간을 보냅니다. 소셜 미디어 사용자는 텍스트, 사진, 비디오 등을 일반 대중이나 특정 “친구”와 공유합니다.

▶ 클라우드 컴퓨팅

클라우드 컴퓨팅은 컴퓨터가 아닌 인터넷을 통해 문서, 사진, 비디오 등을 기록합니다. 클라우드에서 이 정보를 보호하고 쉽게 공유할 수 있습니다.

그 밖의 자원

이러한 과학기술에 대한 더 많은 도움이 필요한 분들을 위해 공공 도서관에서 강좌를 제공합니다. nypl.org/events/classes/other-orgs를 방문하여 가까운 곳의 컴퓨터 수업을 개최하는 기관을 찾아보십시오.



알고 계셨습니까?

많은 인터넷 사용자는 Google과 같은 검색 엔진을 통해 사업체 웹 사이트를 검색합니다. 웹 사이트를 통해서 시장에 내놓기 위하여 2가지 일반적인 방법이 있습니다.

- ▶ 한 가지 옵션은 검색 결과에 더 자주 표시되도록 웹 사이트를 디자인할 수 있는 사람을 고용하는 것입니다.
- ▶ 쉽지만 비싼 옵션은 검색 결과에서 당신의 웹 사이트를 우선 순위에 두기 위해서 검색 엔진에 비용을 지급하는 것입니다.

그 밖의 자원

사업 웹 사이트를 만들거나 소셜 미디어를 사용하는 방법을 배우려면 SBS의 무료 워크샵인 “**Website Fundamentals**”(웹 사이트 기본 원칙) 또는 “**Social Media Fundamentals**”(소셜 미디어 기본 원칙)에 참여하십시오. nyc.gov/businesscourses를 방문하여 “**Marketing and Technology Courses**”(마케팅 및 기술 과정)를 클릭해 가까운 워크샵을 찾아보십시오.

이메일 마케팅, 소셜 미디어 및 기타 소기업들을 위한 기술을 배우기 위해 SBS는 온라인 사업체 도서관(Business Library)을 nyc.gov/html/sbs/nycbiz/html/library/library.shtml에 마련해두고 있습니다.

웹 사이트 만들기

웹 사이트는 오늘날 미국에서 사업을 위한 표준 채널입니다. 고객이 여러분의 사업체 웹 사이트를 보지 못한다면 그것이 존재하는지 아니면 그것이 합법적인지에 대해 의문을 가질 수 있습니다.

사업체 웹 사이트를 마케팅 툴킷의 또 다른 부분으로 고려하십시오. 귀하의 웹 사이트에 포함되는 모든 것이 목적을 가져야 합니다. 또한, 탐색하기가 쉽고 명확해야 합니다.

귀하의 비즈니스 웹 사이트에서 다음을 고려하십시오.

▶ 브랜드

디자인과 색상이 사업체의 전반적인 브랜드로 적합한지 확인하십시오.

▶ 시의성 있는 콘텐츠

시간이 지나도 정확한 콘텐츠를 만듭니다. 정기적으로 사이트를 검토하여 방문자에게 최신 정보를 제공하고 방문을 환영합니다.

▶ 비교할 만한 사이트

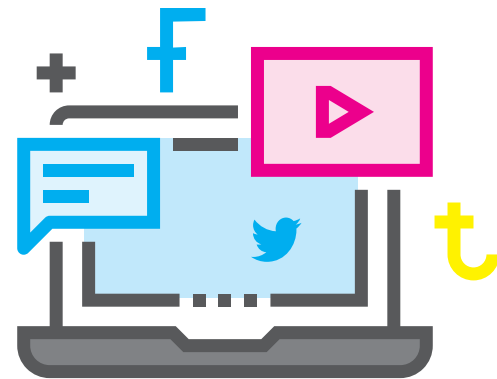
비슷한 사업의 웹 사이트를 방문하여 웹 사이트를 개선하고 눈에 띄는 방법을 고려하십시오.

▶ 전문가의 도움

경험이 없으면 전문가를 고용하여 웹 사이트를 디자인할 가치가 있습니다. 네트워크 또는 독립적인 리뷰가 추천하는 전문가를 찾습니다. 장기적인 가치를 지닌 선행 비용이 될 수 있습니다.

▶ 스스로 하기

컴퓨터에 익숙하다면 “웹 사이트 생성기”를 사용하여 직접 웹 사이트를 만들 수 있습니다.



소셜 미디어

소셜 미디어는 소기업을 위한 마케팅을 변화시켰습니다. 소셜 미디어는 고객을 목표로 하고 도달할 수 있는 다양한 방법을 제공합니다. 표적 고객이 사용하는 소셜 미디어를 확인하고 사업체용 계정을 개설하십시오. 가장 잘 알려진 소셜 미디어 웹 사이트 중 3가지는 다음과 같습니다.



페이스북

사용자가 친구, 가족 및 동료와 정보를 공유할 수 있게 해주는 웹 사이트입니다. 기업들은 페이스북에서 웹 페이지를 만들고 고객이 친구들과 보고 공유할 수 있는 미디어를 공유할 수 있습니다.



트위터

사용자가 짧은 메시지를 실시간으로 보내는 웹 사이트입니다. 기업들은 상품이나 서비스를 홍보하기 위해 홍보 메시지를 보낼 수 있습니다.



링크드인

비즈니스 전문가가 연결할 수 있는 웹 사이트입니다. 기업들은 자체 사업용 계정을 만들고 산업 및 전문직을 위한 관심 그룹에 가입할 수 있습니다.

정부에 판매: 인증 및 계약

매년 뉴욕시는 수십억 달러의 사무용품, 건설 및 기타 서비스를 제공하기 위해 민간 기업을 찾고 있습니다.

사업체들은 뉴욕시, 주 및/또는 연방 정부의 공급업체가 됨으로써 성장할 수 있습니다. 그러나 적절한 경험, 교육 및 인증이 필요합니다.

다음은 정부 계약 및 인증에 대한 몇 가지 주요 지침 및 자원입니다.

공급업체 등록

뉴욕시에 공급업체가 되려면 사업체는 먼저 공급업체로 등록해야 합니다. 시의 수취인 정보 포털(**Payee Information Portal, PIP**) nyc.gov/pip를 방문한 다음 “**Activate**”(활성화) 버튼을 클릭하여 시작하십시오.

M/WBE 인증

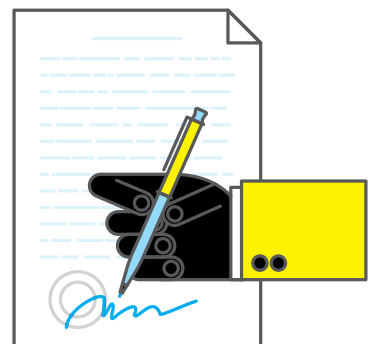
소수 민족 또는 여성 사업 소유자입니까? 그렇다면 뉴욕시의 소수 민족 및/또는 여성 소유 기업 (Minority and/or Woman-Owned Business Enterprise, M/WBE) 인증 프로그램에 대한 자격이 될 수 있습니다. 뉴욕시 M/WBE 인증은 기업들이 시와의 잠재적 계약을 놓고 경쟁할 수 있도록 도와줍니다. 인증된 M/WBE는 정부 구매자, 기타 계약자 및 수업 및 워크샵, 네트워킹 이벤트, 역량 구축 프로그램 및 계약 입찰 및 RFP에 대한 목표화된 통화를 통해 서로 연결됩니다.

NYC M/WBE 인증 자격은 흑인, 히스패닉, 아시아 태평양 및 아시아 인디언을 포함한 지정된 소수 민족 그룹의 구성원인 미국 시민이나 영주권자 또는 여성(들)이 최소 51%를 소유, 운영 및 통제해야 합니다. 적어도 1년 동안 운영됐고 친구나 가족이 아닌 유료 고객이 적어도 한 명 있어야 합니다. 그리고 정부가 구매할 만한 것을 판매해야 합니다. 그렇지 않으면 인증을 받기까지의 시간과 노력이 가치가 없을지도 모릅니다. 더 자세한 정보와 완전한 자격 기준은 nyc.gov/getcertified에서 확인할 수 있습니다.

LBE 및 EBE 인증

U.S. Small Business Administration 에서 정의한 바와 같이 거의 활용되지 않은 사업 영역에서 사업체를 운영하는 기업은 지역 기반 기업(Locally-Based Enterprises, LBE) 인증을 받을 수

있습니다. 사회적 또는 경제적으로 불우한 사람들이 소유, 운영 및 통제하는 기업은 신흥 기업(Emerging Business Enterprises, EBE) 인증을 받을 수 있습니다. 뉴욕시 M/WBE 인증과 마찬가지로, 이 인증은 시와의 잠재적인 계약에 대한 더 많은 접근과 정보를 제공합니다. LBE 및 EBE 인증에 대한 자세한 내용은 nyc.gov/getcertified에서 확인하십시오.



그 밖의 자원

SBS는 매달 정부에 판매 및 M/WBE 인증 무료 워크샵을 개최합니다. nyc.gov/nycbusinesscourses를 방문하여 “**Selling to Government**”(정부에 판매)를 클릭하고 가까운 워크샵을 찾아 등록하십시오.

정부 계약자가 되거나 정부 계약자로 일하는 데 도움이 필요하십니까? SBS 사무실의 조달 기술 지원 센터(Procurement Technical Assistance Center, PTAC)에서 도움을 받을 수 있습니다. bizhelp@sbs.nyc.gov 또는 techassist@sbs.nyc.gov로 이메일을 보내거나 311번으로 전화를 걸어 “**Selling to Government**”(정부에 판매)라고 말씀하십시오.

05/

모두

통합하기



사업을 시작하고 성장시키는 데는 많은 시간과 노력이 필요합니다. 그러나 뉴욕시의 수많은 이민자 사업가들의 성공이 그에 대한 희망과 가능성을 명백히 말해주고 있습니다. 뉴욕시에서 이민자들은 전체 사업주의 절반을 구성하고 소매업에서 과학기술에 이르기까지 모든 부문에서 성공을 거두고 있습니다. 이 사업가들에게는 사업 소유의 기회가 위험보다 컸습니다.

이 안내서는 여러분의 사업 기회 창출과 성공을 돕기 위한 자료입니다. 또한, 출발점이기도 합니다. 이 안내서 내의 각 단계에서는 비전과 노력을 기울여야 합니다. 그리고 한 가지 단계만으로는 완전할 수 없습니다. NYC Department of Small Business Services에서 이러한 여정의 어느 단계에서나 무료 서비스를 제공하고 있습니다.

본 안내서의 15가지 주요 포인트와 자원을 기억하십시오.

1/

이민자 뉴욕 시민으로서 권리를 정의했습니다.

자원: nyc.gov/immigrants에서 여러분의 언어로 된 무료 법률 지원에 대해 자세히 알아보십시오.

2/

사업을 시작하기 전에 기술, 능력 및 사용 가능한 자원을 평가하십시오. 그리고 문제를 해결하기 위한 계획을 수립하십시오.

자원: 이 평가에 대한 안내를 위해 SBS는 “10 Steps to Starting a Business”(사업 시작을 위한 10단계)라는 무료 워크숍을 제공합니다. nyc.gov/businesscourses를 방문하여 “Business Planning and Operations Courses”(사업 계획 및 운영 과정)를 클릭해 가까운 워크숍을 찾아보십시오.

3/

시장 및 표적 고객 조사. 여러분의 사업이 현재와 미래에 시장의 어디에 위치하는지 확인하십시오. 좋은 사업 아이디어라도 수요가 있을 때 그만큼만 성공할 수 있습니다.

자원: 소기업 창업에 대한 진지한 태도를 갖고 계신 분들을 위해 SBS는 귀하의 시장, 표적 고객 등을 이해하는 데 도움이 되는 워크샵 시리즈를 제공합니다. nyc.gov/fasttrac를 방문하여 SBS의 **FastTrac® New Venture** 프로그램을 신청하십시오.

4/

매 단계 사업 개발을 안내할 수 있는 상세한 사업 계획을 수립하십시오. 또한 귀하의 사업이 성공할 것이라는 증거를 제시해야 합니다.

자원: 16페이지의 문항들을 검토하여 사업 계획에 필요한 사항을 고려하십시오. 사업 계획에 대한 무료 지원은 nyssbdc.org/locations.html에서 확인 후 가까운 소기업 개발 센터(Small Business Development Center)를 방문하십시오.

5/

사업 재정을 고려하기 전에 개인 재정, 특히 신용을 확보하십시오.

자원: 뉴욕시는 채무 해결, 신용 개선, 은행 계좌 개설 등을 도와주는 무료 상담을 제공하고 있습니다. 311번으로 전화하여 **“Financial Counseling”(재정 상담)**라고 말씀하시면 도움을 받으실 수 있습니다.

6/

사업 자금이 필요한 경우 먼저 필요한 총금액, 필요한 이유 및 상환 방법을 정확하게 알아야 합니다.

자원: 이 툴킷의 연습 2(23페이지)를 사용하여 초기 비용을 계산하고 그 금액의 타당함을 보일 방법과 상환할 방법을 고려하십시오.

7/

폐업으로 이어지는 현금 부족이라는 치명적인 실패를 피하기 위한 계획을 세우십시오.

자원: 이 툴킷에서 연습 3(24페이지)을 사용하여 현금 흐름표를 만드십시오.

8/

사업을 위한 각 자금 조달원은 각각의 위험과 보상을 제공합니다. 각 옵션(특히 사업자의 개인 저축인 경우)에 대한 조사 및 계획을 세우십시오.

자원: 사업 자금 조달에 대한 도움을 받으려면 SBS에서 제공하는 무료 “Business Finance Roadmap”(사업 재정 로드맵) 워크샵에 참석하십시오. nyc.gov/businesscourses를 방문하여 **“Financing and Accounting Courses”(재정 및 회계 과정)**를 클릭해 가까운 워크샵을 찾아보십시오.

9/

모든 사업에 대해 적합한 하나의 법적 구조는 없습니다. 사업에서 얼마나 많은 위험을 감수하고 얼마나 많은 유연성을 원하는지 명확히 하십시오.

자원: 사업 구조와 관련된 무료 법률 상담은 SBS 계정 관리자에게 문의하십시오. nyc.gov/businesssolutions를 방문하여 **“CONTACT”(연락)**를 클릭하십시오. 또는 311번으로 전화하여 **“NYC Business Solutions”**를 요청하십시오.

10/

임대를 검토하기 전에 관심이 있는 상업 공간에 대해 알아보고 방문하십시오. 준비가 되면 서명하기 전에 변호사와 임대 계약을 검토하십시오. 임대 계약이 표준 또는 공정 계약일 것이라 믿지 마십시오.

자원: 상업 임대에 대해 더 자세히 알고 싶으시면 SBS의 무료 워크샵 “Signing a Commercial Lease: What You Need to Know”(상업용 임대차 계약: 알아야 할 사항)에 참석하십시오. nyc.gov/nycbusinesscourses를 방문하여 **“Business Planning and Operations Courses”(사업 계획 및 운영 과정)**를 클릭해 가까운 워크샵을 찾아보십시오.

11/

시작하기 전에 사업에 대한 정부의 모든 규정에 대해 명확히 파악하고 위반 사항이 없는지 정기적으로 검토하십시오.

자원: 사업 규정에 대한 자료는 nyc.gov/business를 방문하여 확인하십시오. SBS 고객 관리자의 개별 안내를 받으려면 businesshelp@sbs.nyc.gov로 이메일을 보내거나 212.618.8810번으로 전화하여 약속을 잡으십시오.

12/ 고객의 요구를 충족시키는 사업체 브랜드를 심사숙고해 만듭니다. 경쟁업체와 차별화되도록 고유하게 만드십시오.

자원: 마케팅 전략을 시작하기 위해 SBS는 무료 “Marketing 101”(마케팅 101) 워크숍을 제공합니다. nyc.gov/businesscourses를 방문하여 “**Marketing and Technology Courses**”(마케팅 및 기술 과정)를 클릭해 가까운 워크숍을 찾아보십시오.

13/ 여러분의 사업체와 같은 사업에 대해 표적 고객이 어떻게 알게 되는지 알아보십시오. 고객에게 도달하기 위해 사용할 마케팅 전략의 우선순위를 정하십시오. 각 전략의 도달 범위와 비용을 고려하십시오.

자원: 마케팅 전략을 개선하기 위해 SBS는 무료 “Mastering Marketing”(마케팅 숙달) 워크숍을 제공합니다. nyc.gov/businesscourses를 방문하여 “**Marketing and Technology Courses**”(마케팅 및 기술 과정)를 클릭해 가까운 워크숍을 찾아보십시오.

14/ 사업체용 웹 사이트 및 소셜 미디어를 구축하십시오. 인터넷은 고객이 쇼핑할 사업체를 찾고 선택하는 방법에 있어 필수 요소입니다.

자원: 사업체용 웹 사이트를 만들거나 소셜 미디어를 사용하는 방법을 배우려면 SBS의 무료 워크숍인 “Website Fundamentals”(웹 사이트 기본 원칙) 및 “Social Media Fundamentals”(소셜 미디어 기본 원칙)에 참여하십시오. nyc.gov/businesscourses를 방문하여 “**Marketing and Technology Courses**”(마케팅 및 기술 과정)를 클릭해 가까운 워크숍을 찾아보십시오.

15/ 여러분의 사업체가 정부에 판매함으로써 이익을 얻을 수 있을지 판단하십시오. 정부 계약 기회에 대한 더 많은 접근과 정보를 제공할 수 있는 사업주를 위한 인증이 있습니다.

자원: SBS는 매달 정부 판매 및 M/WBE 인증 무료 워크숍을 개최합니다. nyc.gov/selltogovt에서 가까운 워크숍을 찾아 등록하십시오.

KO



Eric Adams
Mayor
Kevin D. Kim
Commissioner



nyc.gov/immigrantbusinesses

