

تأسيس

عملك التجاري

في مدينة نيويورك

دليل رواد الأعمال
المهاجرين



أصدقائي الأعزاء

بنيت نيويورك بأيدي أشخاص من أمثالكم، وقد حققنا الريادة على مستوى العالم بفضل رواد أعمالنا من المهاجرين. سيساعدكم هذا الدليل على إطلاق أعمالكم التجارية وتحقيق النجاح وترك علامتكم الفارقة في مدينتنا.

يشكل المهاجرون نصف مجموع مالكي الأعمال التجارية ويؤسسون أعمالاً مزدهرةً من كل نوع، ولذلك أرغب، بصفتي عمدتكم، في بذل كل ما في وسعي لدعم أعمالكم. من خلال

NYC Department of Small Business Services، فإننا نقدم خدمات مجانية متاحة بست لغات أجنبية رئيسية لمساعدتكم على بدء أعمالكم التجارية وتشغيلها وزيادة حجمها. وهذا الدليل طريقة أخرى يمكننا تقديم المساعدة من خلالها، حيث سيأخذكم خطوة بخطوة في مراحل عملية بدء عملٍ تجاري.

وبالنيابة عن ٨,٥ ملايين شخصٍ من مواطني نيويورك، أود أن أتمنى لكم حظًا سعيدًا.

مع خالص التحيات،

Bill de Blasio

العمدة

أعزائي مواطني نيويورك،

خلال فترة معيشتي في غرينادا، قدمت جدتي الدعم لأسرتنا عبر بيع الحليب والمنتجات الغذائية في السوق المحلية. وقد شهدت بنفسي منذ نعومة أظفاري كيف يمكن لملكية الأعمال التجارية أن تؤهل أسرةً لعدة أجيال. كانت هذه التجربة الشخصية محورًا جوهريًا في رؤيتي NYC Department of Small Business Services.

وبصفتي مهاجرًا ومقيمًا في مدينة متنامية يمتلك رواد الأعمال المهاجرون فيها نصف الأعمال التجارية الصغيرة، فإنني أعلم أن مساعدة جميع رواد الأعمال لدينا أمرٌ بالغ الأهمية. وقد أطلقنا فريقي وأنا جهود تواصلٍ غير مسبوقه في المجتمعات المتنوعة التي تشكل النسيج النابض بالحياة في مدينتنا.

من خلال مبادرتنا للأعمال التجارية الخاصة بالمهاجرين، وسعنا نطاقنا من خلال العمل مع شركاء على أرض الواقع لتقديم المشورة

الفردية والتواصل المجتمعي بست لغات رئيسية. نقوم بتوصيل المهاجرين بالعديد من الخدمات المقدمة في مراكزنا السبعة NYC Business Solutions Center الموجودة في كل منطقة إدارية. يتم الآن تقديم دوراتنا المجانية حول مواضيع مثل الائتمان والتسويق والمساعدة القانونية وريادة الأعمال باللغات الإسبانية والصينية والكريولية الهايتية والروسية والكورية والبنغالية. هذا الدليل هو الخطوة التالية لضمان سهولة وصول خدماتنا لجميع مالكي الأعمال التجارية.

كلف العمدة بيل دي بلاسيو وكالات المدينة بمهمة وحيدة – مكافحة عدم المساواة وإقامة مدينة تتاح للجميع فيها الفرصة للارتقاء معًا. في NYC Department of Small Business Services، نحن ملتزمون بإطلاق كافة الإمكانيات الاقتصادية وإيجاد الأمن الاقتصادي لجميع سكان نيويورك.

مع خالص التحيات،

Gregg Bishop

المُفوض

NYC Department of Small Business Services

تعهد مدينة نيويورك^{٩٣}

تجاه المهاجرين

تساعد مدينة نيويورك المهاجرين من ساكني نيويورك على بناء حياة أكثر استقرارًا وأمنًا ونجاحًا في مدينتنا. NYC Department of Small Business Services (SBS) الخدمات والموارد التي تستهدف رواد الأعمال التجارية المهاجرين. وهذا الدليل أحد تلك الموارد. تعرف على المزيد من خدمات رواد الأعمال التجارية المهاجرين التي تقدمها بزيارة nyc.gov/immigrantbusinesses.

جدول

المحتويات

ما الذي يحويه هذا الدليل

يقدم هذا الدليل التوجيه والموارد اللازمة لرواد الأعمال المهاجرين في مدينة نيويورك، ويمكن لمحتواه وتمارينه أن تساعد القراء على التخطيط لأعمالهم التجارية وإطلاقها وتوسيعها. ويتضمن موارد إضافية في كل قسم وملحقًا للمواد في النهاية. يمكن للقراء الاطلاع على الدليل بالكامل أو حسب القسم وفق احتياجاتهم.

0

تلخيص

٥٤ / النقاط والموارد الرئيسية ال ١٥

٤

التخطيط لنمو العمل التجاري

٣٧ / التسويق

٤٦ / التكنولوجيا

٤٩ / البيع للحكومة:
الاعتمادات والعقود

٣

الاستعداد لإطلاق عملك التجاري

٢٢ / الإدارة المالية للعمل التجاري

٢٧ / هيكله عملك التجاري

٣٣ / التوجيه بشأن الخدمات
والمتطلبات الحكومية
للتصاريح والتراخيص

٢

التحضير لتكون مالك عمل تجاري

١١ / تقييم استعدادك

١٣ / ضع مفهوم عملك التجاري

١٧ / إدارة شؤونك المالية
الشخصية

١

قبل البدء

٧ / اعرف حقوقك



قبل البدء

اعرف حقوقك

بغض النظر عن وضع الهجرة الخاصة بك أو وضعك القانوني أو معتقداتك الدينية أو لهجتك:

لا يجوز...	يجوز لك...
<p>❌ حرماتك من العمل في عددٍ من الوظائف في حال كان مصرفاً لك بالعمل، كما لا يجوز حرماتك من السكن</p> <p>❌ سؤالك عن وضع الهجرة الخاصة بك من قبل موظفي الحكومة إلا إذا كنت تقدم طلباً للحصول على مخصصات أو خدمة تتطلب ذلك</p>	<p>✅ الوصول إلى خدمات المدينة التي يحق لك الحصول عليها وأن يتم تقديمها لك بلغتك</p> <p>✅ تقديم شكوى إذا انتهكت حقوقك عن طريق الاتصال بالرقم 311</p>

اعرف مواردك

أحتاج إلى مساعدة في اللغة الإنجليزية

إدارة الشباب وتنمية المجتمع
(DYCD)
800.246.4646

المكتبات:

المكتبة العامة في نيويورك
nypl.org

المكتبة العامة في بروكلين
bklynlibrary.org

المكتبة العامة في كوينز
queenslibrary.org

WE ARE NEW YORK
(نحن نيويورك)

برنامج تلفزيوني يساعد المهاجرين الجدد في نيويورك على ممارسة اللغة الإنجليزية. وتجتمع مجموعات المناقشة لمزيد من الممارسة. تعرف على المزيد بزيارة
nyc.gov/wearenewyork

سي تي يونيفرستي أوف نيويورك (CUNY)

www2.cuny.edu/academics/cpe

أحتاج إلى مساعدة قانونية تتعلق بشؤون الهجرة

تقدم خدمة **NYCITIZENSHIP**

المساعدة المجانية المتعلقة بطلبات المواطنة والاستشارة المالية في المكتبات العامة. تعرّف على المزيد عن طريق **الاتصال بالرقم 311** وقول "Citizenship Appointment" (تحديد موعد للمواطنة).

ACTIONNYC

برنامج يوفر مساعدة قانونية تتعلق بشؤون الهجرة وبشكل مجاني وآمن لسكان نيويورك. تعرف على المزيد بالذهاب إلى
nyc.gov/actionnyc

أحتاج لإثبات هوية، لكنني ليس لدي وثائق

IDNYC

هو إثبات هوية مجاني ورسمي لجميع سكان مدينة نيويورك. ويوفر الوصول إلى خدمات مدينة نيويورك، وإثبات الهوية للشرطة، والوصول إلى حساب مصرفي أو حساب اتحادي أتمتاني في المؤسسات المالية المشاركة، وأكثر من ذلك. تعرف على المزيد بزيارة nyc.gov/IDNYC

هل كنت تعلم؟

بعض الناس الذين يبدو أنهم يقدمون مساعدة للمهاجرين يستغلون عملاًهم بدلاً من ذلك.

لن تُسأل أبداً عن وضع الهجرة الخاص بك عند التعامل مع موظفي NYPD أو موظفي المدينة، إلا في حالات نادرة عندما تتقدم بطلب للحصول على مخصصات فيدرالية. تحتفظ المدينة بسياسات سرية صارمة لضمان خصوصية جميع معلومات سكان نيويورك، ولا تكشف إلا عن المعلومات التي يتطلبها القانون.

يقتصر تقديم المساعدة القانونية المتعلقة بشؤون الهجرة على المحامين المرخصين والأشخاص المعتمدين من الحكومة فقط.

اتصل بالرقم 311 وقل "immigration help" (مساعدة المهاجرين) لإيجاد مساعدة مجانية وآمنة للمهاجرين في منطقتك.

موارد إضافية

لمعرفة المزيد عن:

• حقوقك المضمونة كمقيم في مدينة نيويورك،
تفضل بزيارة nyc.gov/humanrights

• كافة موارد المدينة المخصصة للمهاجرين،
تفضل بزيارة nyc.gov/immigrants، أو اتصل على الرقم 311 واذكر حاجتك.

• حقوقك كمالكٍ لعمل تجاري في مدينة نيويورك،
تفضل بزيارة nyc.gov/bizrights

• قوانين مكان العمل الرئيسية في المدينة،
مثل الإجازات المرضية مدفوعة الأجر وأجور المعيشة،
تفضل بزيارة on.nyc.gov/workplacelaws

في مدينة نيويورك، يجب أن يشعر

جميع السكان، بما في ذلك مجتمعات

المهاجرين المتنوعة، بالترحيب. لديك

حقوق مضمونة وموارد مجانية من

المدينة لدعم حياتك هنا.



٢٠

التحضير

لتكون

مالك عمل تجاري

اختبار سريع للتقييم الذاتي

فيما يلي صفاتٌ مشتركةٌ لرواد الأعمال الناجحين. قيّم قوة صفات ريادة الأعمال لديك باستخدام الجدول أدناه.

التحضير

بجاجة إلى تحسين ١	معتدل ٢	قوي ٣	الصفة
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	١. الحماس أؤمن أن فكري التجارية ستنتج وأمتلك الدافع لأحقق ذلك.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	٢. الانضباط الذاتي أنا مستعدٌ للقيام بالعمل حتى أحقق النجاح، سواء كان العمل ممتعًا أم لا.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	٣. النجاح رغم المجهول أستمع بحل المشاكل دون توجيهات أو إرشادات واضحة.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	٤. المثابرة والمرونة أتوقع أن تكون هناك انتكاسات، وسوف أحلها عند ظهورها.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	٥. الإقناع يمكنني إقناع الآخرين بالأسباب التي تستدعي منهم استثمار الوقت أو الجهد أو المال في عملي.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	٦. آداب المهنة يعرف الناس أنني شخصٌ يعمل بصدق ونزاهة واهتمام بالآخرين.

استنادًا إلى هذا الاختبار، أين تجد أن لديك مجالاً للتطوير؟

استخدم الجدول أدناه لاختيار ثلاثٍ من الصفات التي يمكنك تطويرها. ثم اختر طريقتين لفعل ذلك مع كل صفة.

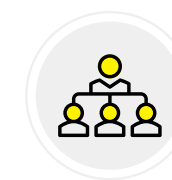
الصفة	كيف سأطورها
	١.
	٢.
	١.
	٢.
	١.
	٢.

ليس ثمة رائد أعمال لديه كل ما يحتاج إليه عند البدء. سيساعدك هذا القسم على تحديد هذه الأمور — على المستويات الشخصية والمهنية والمالية — وما يمكنك القيام به لتطويرها.

إطلاق عملٍ تجاري يشبه الذهاب في رحلة، فقبل أن تغادر، عليك التفكير فيما تحتاج إليه، وما يوجد لديك بالفعل، وما لا يزال عليك إحضاره، وكلما كان تخطيطك أفضل، كانت فرص نجاح رحلتك أكبر.

تقييم استعدادك

من المهم لك تقييم نفسك كرائد أعمال قبل أن تخطط لعملك التجاري. ضع في اعتبارك الأسئلة التالية:



٥ الوقت

هل أنا على استعداد للعمل ساعات أطول من معظم الموظفين؟ هل يمكنني قضاء الوقت في إجراء الأبحاث والتخطيط لعملي التجاري؟

٤ الخبرات

هل أمتلك مهارات التخطيط والإدارة اللازمة لإطلاق عملي تجاري وإدارته؟ هل أنا على استعداد لاستثمار الوقت والجهد في تطويره؟

٣ شبكة المعارف

هل أحظى بدعم العائلة أو الأصدقاء أو الزملاء الذين يمكنهم تعزيز نقاط قوتي ومساعدتي في مواجهة التحديات؟

٢ المال

هل لدي ما يلزم من المدخرات أو المساعدة المالية لتمويل بدء عملي تجاري؟

١ الموقف

هل أمتلك الطاقة والتصميم على النجاح رغم التحديات؟ هل أنا على استعداد للمخاطرة في عملي تجاري قد لا ينجح؟

موارد إضافية

لمتابعة ورشات عملي مجانية تُعلم كيفية تقييم الاستعداد لعملك التجاري وتطويره، تفضل بزيارة nyc.gov/immigrantbusinesses وابحث عن ورشة عمل "10 Steps to Starting a Business" (١٠ خطوات لبدء عملي تجاري) بالقرب منك.

ضع مفهوم عملك التجاري

يستلزم الأمر أكثر من مجرد فكرة لإقامة عملٍ تجاري ناجح. يجب عليك منح عملك التجاري مفهومًا مفهوميًا لشرح قيمة فكرتك للآخرين والبدء في ترجمة فكرتك إلى خطة عمل.

اقرأ نموذج بيان مفهوم أحد الأعمال التجارية أدناه. ما مدى فعاليته؟ كيف يمكنك تحسينه؟

بيان مفهوم العمل التجاري - دولوريس للرعاية النهارية

بالقرب من نوستراند أفينيو في بيدفورد ستايفيسانت، بروكلين، يزداد عدد الأسر الشابة التي تنتقل إلى هناك، وهم بحاجة إلى رعاية نهارية موثوقة. بيد أن الأعمال التجارية التي تقدم الرعاية النهارية قليلة في ذلك المكان، ودفنة قليلة منها تتمتع بجودة عالية. توفر دولوريس للرعاية النهارية رعاية آمنة وغنية بالتعليم كل يوم من الساعة 6 صباحًا إلى 8 مساءً لهذه الأسر العاملة. سوف يتميز هذا العمل عن غيره بفضل طاقم الموظفين المُدرّبين وذوي الخبرة، حيث سيستخدمون أحدث الممارسات والموارد للتعليم في مرحلة الطفولة المبكرة. ولأن المؤسسين ولدا وترعرعا في بيدفورد ستايفيسانت، فكلاهما لديه العديد من الصلات بالمجموعات المجتمعية التي تعمل مع الأسر الشابة. سوف يقومون باستقصاء هذه الأسر لمعرفة ما يتطلعون إليه في عمل الرعاية النهارية، وستفيد هذه المعلومات التخطيط لكيفية إدارة هذا العمل. وسيساعد هذا التواصل أيضًا في بناء شبكة من العملاء المستقبليين.

حاول الآن كتابة بيان مفهوم عملك التجاري. استخدم الأسئلة أعلاه لتوجيهك.

بيان مفهوم عملك التجاري

أجب عن الأسئلة التالية:

١	ما المنتج أو الخدمة التي أقدمها، وما الهدف منها؟
٢	ما المكان التي يمكن أن يحتلها منتجك أو خدمتك في السوق؟ ما الذي يميز ما تقدمه أنت عن المنافسين؟
٣	من العميل المستهدف؟ كيف يلبي منتجك أحد احتياجاته؟
٤	كيف سيصل منتجك أو خدمتك إلى العملاء؟ أين سيباع وفي أي وقت؟



نقطة انطلاق خطة عملك التجاري

يمثل مفهوم عملك التجاري أيضًا نقطة انطلاق خطة ذلك العمل، وتصف خطة العمل وبشكل تفصيلي الطريقة التي سيقوم فيها عمل تجاري أهدافه، فهي تترجم فكرة عملك إلى إستراتيجية مدروسة ومفصلة لبلوغ النجاح.

يقدم الجدول أدناه مخططًا موجزًا لخطة العمل. اقرأ الأسئلة في كل قسم للبدء في التفكير فيما ستحتاج إليه لوضع خطة عملك الخاصة. تابع الاطلاع على مجموعة الأدوات للحصول على إرشادات بشأن الإجابة عن هذه الأسئلة.

القسم	الوصف
ملخص تنفيذي	نظرة عامة موجزة لخطة العمل بأكملها. وينبغي أن تشمل أسماء المالكين، والمنتج أو الخدمة، والسوق، والأموال اللازمة.
وصف العمل التجاري	التفاصيل الرئيسية عن العمل التجاري، بما في ذلك اسمه والغرض منه وبنية القانونية والصناعة التي يشغلها وأهدافه، وتفاصيل أخرى عنك، بما في ذلك خبرتك وعلاقاتك المهنية ومعلومات الاتصال.
الإدارة والموظفون	من سيقوم بإدارة العمل التجاري، وما وظائفهم؟ كم عدد الموظفين الذين ستحتاج إليهم؟ كم ستكلف رواتب ومخصصات الجميع؟
التشغيل والموقع	كيف سيجري إنتاج المنتج وبيعه؟ من سيوفر المخزون؟ متى سيُفتح العمل التجاري؟ ما نوع المساحة التي يحتاجها عملك؟
التسويق	من عميلك المستهدف؟ كيف ستصل إليه؟ من منافسوك؟ ما الذي يميزك عنهم؟
المطالب المالية	كم ستحتاج من المال؟ كيف سيستخدم المال؟ كيف سترد هذا المال، ومتى؟
التوقعات المالية	كيف سيدخل المال إلى العمل التجاري وكيف سيخرج منه؟ كيف ستحقق الربح؟ متى تتوقع أن تحقق ربحًا؟

المخطط الموجز لخطة العمل



موارد إضافية

للحصول على مواد القراءة حول كيفية كتابة خطة عمل، توفر إدارة الأعمال التجارية الصغيرة (SBA) الإرشادات في [sba.gov/starting-business/write-your-business-plan](https://www.sba.gov/starting-business/write-your-business-plan)

إدارة شؤونك المالية الشخصية

لإثبات استعدادك لإدارة الشؤون المالية لعمل تجاري، يجب عليك أولاً إثبات قدرتك على إدارة شؤونك الخاصة، وتتمثل إحدى الطرق في إقامة علاقات مع المقرضين ومالكي العقارات وغيرهم من خلال تاريخك الائتماني ودرجتك الائتمانية. يُظهر تاريخك الائتماني ودرجتك الائتمانية سلوكك السابق في إدارة الديون.

ما الخطوات التي يمكنك اتخاذها للبدء في بناء درجتك الائتمانية؟

١

احصل على رقم تعريف دافع الضرائب الفردي (ITIN)

ITIN رقم تستخدمه الحكومة للتعامل مع ضرائب الفرد، وهو خيار تعريف لأولئك الذين ليست لديهم أرقام ضمان اجتماعي. يمكن للأشخاص الذين لديهم رقم تعريف دافع الضرائب الفردي إثبات أنهم يدفعون الضرائب ويعيشون في الولايات المتحدة، كما يمكنهم الوصول إلى المؤسسات المالية. ورغم أن رقم تعريف دافع الضرائب الفردي لن يساهم في بناء درجتك الائتمانية، بيد أنه خطوة أولى جيد. يمكنك التقدم بطلب للحصول على ITIN بزيارة irs.gov/individuals/general-itin-information

٢

افتح حسابًا مصرفيًا أو حساب اتحاد ائتماني

يحدد الحساب المصرفي تاريخك المالي الذي يمكن للمقرضين مراجعته، كما أنه يحمي أموالك من السرقة ويجعل دفع الفواتير أسهل. يوفر حساب NYC SafeStart بالمدينة حسابات ادخار مبدئية لجميع مواطني نيويورك. يمكن فتحه برصيد ذي حد أدنى يبلغ ٢٥ دولارًا ودون أي رسوم. تعرف على المزيد من خلال زيارة nyc.gov/ofe واختيار "Innovative Programs" (برامج مبتكرة).

٣

افتح بطاقة ائتمان مضمونة أو قدم طلبًا للحصول على قرض لبناء الدرجة الائتمانية

يجري دعم بطاقات الائتمان المضمونة وقروض بناء الدرجة الائتمانية من الأموال التي تضعها في الحساب. يساهم دفعك لئمن مشترياتك أو تسديد القرض في الوقت المحدد وبالكامل على بناء درجتك الائتمانية بسرعة. راجع فقرة موارد إضافية أدناه للحصول على المساعدة فيما يخص بطاقة الائتمان المضمونة.

إليك بعض الطرق التي قد ينفَعك فيها امتلاك درجة ائتمانية مرتفعة:

- ◀ دفع أسعار فائدة أقل على القروض ورسوم بطاقات الائتمان
- ◀ اقتراض مبالغ أكبر من المال
- ◀ الحصول على أسعار تأمين أفضل لسيارتك ومنزلك وغيرها
- ◀ الحصول على موافقة لاستئجار عقار شقة بسهولة أكبر

موارد إضافية

تقدم المدينة استشارات مالية مجانية لمساعدتك على التعامل مع الديون، وتحسين درجتك الائتمانية، وفتح حساب مصرفي، وأكثر من ذلك. للحصول على استشارة مالية مجانية، اتصل بالرقم 311 وقل، "Financial Counseling" (الاستشارة المالية)



3 /

الاستعداد

لإطلاق عملك

التجاري

الإدارة المالية للعمل التجاري

قد يتطلب إطلاق عمل تجاري استثمارًا ماليًا ضخمًا، وقبل أن تستثمر مواردك المالية الشخصية، يجب أن تكون لديك خطة متينة وتكون واثقًا بأن ذلك العمل التجاري سيكون مربحًا.

توقع مقدار المال الذي سوف تنفقه وتكسبه أمرٌ مهمٌ للتنبؤ بمدى نجاح عملك، كما سيزيد فرصك في الحصول على التمويل لأن المقرضين يريدون أن يعرفوا أنك ستكون قادرًا على التسديد لهم في الوقت المحدد.



الإيرادات - المصروفات = الأرباح

للبدء، ضع في اعتبارك الأسئلة الثلاثة التالية:

١

ما تكاليف بدء العمل بالنسبة لي؟

عادة ما يقلل رواد الأعمال من توقعهم لمجمل تكاليف بدء عمل تجاري. وتشمل هذه التكاليف المصروفات الشائعة مثل إيداع مبلغ التأمين وإيجار الشهر الأول، ولكنها تشمل أيضًا مصروفات أقل شيوعًا مثل تكاليف البناء ورسوم التصاريح. يمكنك استخدام التمرين ٢ في الصفحة التالية لبدء التفكير في تكاليف بدء عملك التجاري.

٢

كيف يمكنني تجنب نقص السيولة النقدية؟

يجب أن يتوفر في عملك ما يُتاح بشكل دائم لدفع المصروفات المتوقعة وغير المتوقعة. ويوضح المثال التالي أهمية ذلك: فتحت محلًا لبيع المخبوزات قبل ثلاثة أشهر، وكانت المبيعات ممتازة. وباستخدام أرباحك، قررت سداد جزء كبير من ديون بطاقة ائتمانك، ولكن بعد أسبوع واحد، تزامن موعد دفع الإيجار وفواتير المرافق مع توقف أكبر أفرانك عن العمل. قد يكون عملك التجاري مربحًا، ولكنك لا تملك الأموال اللازمة لدفع فواتيرك وإبقاء عملك مفتوحًا.

سيواجه عملك التجاري فواتير متوقعة وغير متوقعة، ويجب تتأكد من أن لديك دائمًا ما يكفي من السيولة النقدية الجاهزة لدفعها. تابع إلى التمرين ٣ لإكمال بيان التدفق النقدي الخاص بك.

٣

كيف ومتى سوف أحقق الربح؟

يتمثل الهدف الرئيسي من كل عمل في تحقيق الربح. يحقق عدد قليل من الأعمال التجارية الأرباح على الفور، ولكن يجب أن تكون هناك خطة لتحقيق الأرباح. فكر في إيرادات عملك التجاري ومصروفاته، واستند إلى الصيغة أعلاه لحساب أرباحك شهرًا تلو الآخر.

موارد إضافية

لمتابعة ورشات عمل مجانية تمنح إرشادات بخصوص تمويل الأعمال التجارية، تفضل بزيارة nyc.gov/nycbusinesscourses. واختر "Financing and Accounting" (التمويل والمحاسبة) وابحث عن ورشة "Business Financial Management" (الإدارة المالية للعمل التجاري) بالقرب منك.



التمرين ٢

تقدير تكاليف البدء

املأ الجدول أدناه بالتكاليف المتوقعة لبدء عملك التجاري. لوضع تقديرات دقيقة، ابحث في تكاليف بدء أعمال تجارية مماثلة لعملك. تأكد من تضمين التكاليف التي تتوقع تكبدها فقط أثناء مرحلة البدء.

ملاحظة: ليس هذا الجدول شاملاً لكل شيء ويهدف فقط لأن يكون نقطة انطلاق لتوقعاتك المالية.

نققات البدء	التكلفة المتوقعة	مصدر البحث
الودائع/ التأمين		
وديعة الإيجار		
وديعة المرافق		
ودائع أخرى		
تأمين الخسائر والمسؤولية		
تأمين آخر		
المجموع الفرعي للودائع/ التأمين		
النققات الرأسمالية		
البناء والتجديد		
المعدات والآلات		
الأثاث والتركيبات		
المخزون		
التكنولوجيا		
غير ذلك		
المجموع الفرعي للنققات		
النققات		
الإعلانات		
المحاسبة والرسوم القانونية		
رسوم الشركة وتصاريحها وضرائبها		
معزف الضريبة الفيدرالية		
اللوازم المكتبية		
نققات الرواتب		
الرواتب والأجور		
ضرائب الرواتب		
المخصصات		
التراخيص والتصاريف		
الإيجار		
لافتات		
صيانة الموقع الإلكتروني		
المجموع الفرعي للنققات		
المجموع الإجمالي		

التمرين ٣

بيان التدفق النقدي

يوضح بيان التدفق النقدي المال الذي يدخل العمل التجاري وما يخرج منه. إن الوضوح في هذا البيان ضروري لأن السيولة النقدية يجب أن تكون متاحة لدفع الفواتير في الوقت المحدد ولممارسة الأنشطة اليومية.

إرشادات:

- ابدأ بالدخل في القمة، تليه النفقات وسداد القروض.
- استند في أرقامك على البحث بدلاً من وضع افتراضات.
- الأرصدة السالبة شائعة في السنة الأولى. ويجب تغطيتها بتوفير المزيد من السيولة النقدية (مثل القروض) أو عن طريق تخفيض النفقات.
- يمكن أن تتسبب زيادة المبيعات في استنزاف السيولة النقدية (بسبب زيادة التكاليف أو العمالة). فكر في كيفية تجاوزك لذلك.

اسم العمل التجاري	تكاليف البدء	الشهر ١	الشهر ٢	الشهر ٣
أ. النقدية الجاهزة (بداية من الشهر)				
ب. المبالغ النقدية المستلمة				
١. المبيعات النقدية				
٢. مجموع حسابات الائتمان				
٣. قرض أو ضح نقدي آخر				
ج. إجمالي المبالغ النقدية المستلمة (ب+٢+٣)				
د. إجمالي النقدية المتاحة (أ+ج)				
هـ. الدفع نقدًا:				
١. مشتريات (بضائع)				
٢. الأجور الإجمالية				
٣. نفقات الرواتب				
٤. خدمات خارجية				
٥. اللوازم (المكتب يعمل)				
٦. إصلاح وصيانة				
٧. الإعلانات				
٨. السيارة والتسليم والسفر				
٩. خدمات مهنية				
١٠. الإيجار (العقارات فقط)				
١١. الهاتف				
١٢. المرافق				
١٣. التأمين				
١٤. الضرائب				
١٥. الفائدة على القروض				
١٦. متفرقات (مصروفات صغيرة)				
ز. إجمالي الدفع نقدًا				
ح. وضع النقدية (د ناقص ز) النقدية الجاهزة المتاحة للشهر المقبل				

تمويل الأعمال التجارية

قد تحتاج الأعمال التجارية إلى تمويلٍ خارجي للبدء والتشغيل والتوسع. إذا كنت بحاجة إلى التمويل، يجب عليك أولاً معرفة المقدار الذي ستحتاجه وسبب حاجتك إليه. وإذا كان قرصاً، فكن على بينة من معلومات السداد: ما المبلغ الذي ستقوم بتسديده؟ ما الوقت المتاح لك للتسديد؟

وفيما يلي بعض مصادر التمويل الشائعة وإرشادات بشأن كل منها:

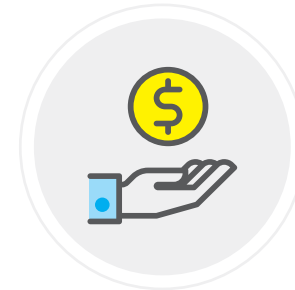
هل كنت تعلم؟

في بعض الأحيان، لا تقوم الأعمال التجارية بالإبلاغ عن كامل إيراداتها النقدية عند تقديم البيانات الضريبية. ويؤدي عدم الإبلاغ إلى إلحاق الضرر بقدرات العمل التجاري في الحصول على التمويل لأن ذلك العمل التجاري يبدو غير مربح. كما قد يؤدي ذلك أيضاً إلى تحقيق حكومي.



بطاقات الائتمان للأعمال التجارية

يمكن أن تسمح بطاقات الائتمان للأعمال التجارية بالوصول السهل والسريع إلى مصادر التمويل. من المهم التعرف على خيارات بطاقة الائتمان المتاحة لك، فقد تكون بعض شروط السداد أفضل من غيرها.



المقرضون غير الربحيين

عادة ما يقدم المقرضون غير الربحيين قروضاً صغيرة ذات شروط سداد معقولة، كما قد يقدمون مساعدة في العمل التجاري. يجب أن تكون لديك خطة عمل تجاري مفصلة للحصول على قرض.



الأصدقاء والأقارب أو التمويل الجماعي

يمكن لشبكة معارفك تجميع مصادر التمويل والمشاركة في مخاطر العمل التجاري وفوائده. يجب الاتفاق مع كل شخص على موعد السداد ومقدار المبلغ الذي سيتم سداده.



المدخرات الشخصية

تمثل المدخرات الشخصية مورد التمويل الأكثر شيوعاً، ولكنها تربط الموارد المالية لعملك التجاري بتلك الخاصة بك. تأكد من إنشاء حساب مصرفي لعملك التجاري منفصل عن حسابك الشخصي.

التمرين ٤

استكشاف مصادر التمويل

التمرين ٢ قدم تقديراً لتكاليف بدء عملك التجاري. فكر الآن في كيفية دفع هذه التكاليف. يتضمن الجدول أدناه بعض مصادر التمويل المحتملة. كما أنه يتيح فراغاتٍ حتى تتمكن من إضافة مصادرك الخاصة.

ضع في اعتبارك مخاطر كل مصدر تمويل متاح لك، ثم اختر المصادر التي تخطط لاستخدامها وأدرجها في الجدول، وسجل المبلغ المتاح من كل منها. ثم قم بوصف الإجراء التالي الذي يجب عليك اتخاذه للحصول على هذا التمويل. قد يكون هذا الإجراء بحثاً على الإنترنت أو اتصالاً بصديق أو زيارة لأحد البنوك.

مصدر التمويل	المبلغ بالدولار	الإجراء المطلوب
رائد الأعمال		
المدخرات الشخصية		
بطاقات الائتمان الشخصية		
العمل في وظيفة ثانية		
السحب من حساب التقاعد		
قرض لقيمة حقل في ملكية عقار		
الأصدقاء وأفراد العائلة		
المؤسسات المالية / المقرضون غير الربحيين		
مصادر أخرى		
إجمالي التمويل المقدر المتاح		

موارد إضافية

للمساعدة في الحصول على التمويل، اتصل بمدير حسابات إدارة SBS من خلال زيارة nyc.gov/businesssolutions واختيار "CONTACT" (اتصال) سيرشدك مدير الحساب في كل خطوة من خطوات عملية القرض ويقوم بتوصيلك بالتمويل المناسب.

هيكله عملك التجاري

هل كنت تعلم؟

هل تبدأ العمل التجاري مع شريك؟ تتوقع الشراكات الناجحة التحديات وتُبرم **اتفاقيات شراكة** مسبقًا للمساعدة على مواجهتها. وفيما يلي بعض الأسئلة التي يجب أن يجيب عنها اتفاق الشراكة:

- ▶ ما الذي يستثمره كل شريك؟
- ▶ ما واجبات كل شريك؟
- ▶ كيف ستحلون الخلافات؟
- ▶ ماذا يحدث عندما ينسحب أحد الشركاء؟

يعد تحديد أفضل طريقة لهيكله العمل التجاري من أول القرارات التي يجب على كل رائد أعمال اتخاذها في وقت مبكر. يعتمد اختيار الهيكل الذي يناسب عملك على عدة عوامل:

- رؤيتك لطبيعة العمل التجاري وحجمه
- من الذين تريد أن يكونوا صناع القرار في عملك التجاري
- مستوى المخاطر القانونية التي أنت على استعدادٍ لتحملها
- كيف ومتى ترغب في دفع تكاليف الهيكل من رسوم و/أو ضرائب قانونية
- الأرباح أو الخسائر المتوقعة للعمل التجاري، والاستخدام المخطط للأرباح
- مقدار الجهد الذي أنت على استعدادٍ لبذله من أجل تكوين الهيكل والحفاظ عليه

فيما يلي معلومات عن بعض هياكل الأعمال التجارية:

(لمزيد من التفاصيل أو مزيد من المعلومات، استشر محاميًا)

شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC)

هيكل أعمال يحد من المسؤولية كما هو حال شركة المساهمة، ولكنه يوفر مرونة الشراكة وفوائدها الضريبية. وقد تم إيجاد هذا الهيكل لمساعدة الأعمال التجارية الصغيرة.

السلبيات:
يتطلب إنشاء شركة ذات مسؤولية محدودة تقديم الوثائق والرسوم إلى ولاية نيويورك، وقد يُضطر أصحاب الأعمال لدفع تكاليف محام للحصول على مساعدة في هذه الوثائق. تكون اتفاقيات التشغيل ونظم تقديم الإقرار الضريبي أكثر تعقيدًا في الشركات ذات المسؤولية المحدودة عن شركات المساهمة.

الإيجابيات:
تقتصر المسؤولية على مقدار استثمار كل عضو في الشركة ذات المسؤولية المحدودة. تناح للأعضاء خيارات للاختيار من بينها بخصوص كيفية فرض الضرائب عليهم وخضوعهم للقوانين.

الملكية الفردية

يتولى شخص واحد إدارة جميع أصول ومسؤوليات العمل التجاري تحت اسمه. تبدأ الغالبية العظمى من الأعمال التجارية الصغيرة في صورة ملكية فردية.

السلبيات:
تضع مسؤولية غير محدودة ومباشرة عن العمل التجاري على شخص واحد، وهو المالك. قد يواجه أصحاب الأعمال صعوبة في الحصول على التمويل للأعمال أيضًا.

الإيجابيات:
تمثل الهيكل الأبسط والأقل تكلفة في التنظيم. ولا يلزم تقديم أي إقرارات عامة أو دفع رسوم قانونية، ولا تخضع الأرباح للضريبة إلا كجزء من الإقرار الضريبي الشخصي للمالك.

مصادر إضافية

للحصول على مساعدة مهنية في اختيار هيكل الأعمال، اتصل بمدير حسابات إدارة SBS. تفضل بزيارة nyc.gov/businesssolutions واختر "CONTACT" (اتصال)

شراكة محدودة

كيان قانوني تم إنشاؤه من قبل اثنين أو أكثر من أصحاب الأعمال التجارية الذين يتحملون مسؤولية محدودة عن المبلغ الذي يستثمره كل منهم. يقوم مالك واحد على الأقل باتخاذ القرارات التجارية ويكون مسؤولاً بشكلٍ شخصي عن ديون العمل التجاري.

الإيجابيات:

يملك شريك واحد على الأقل السيطرة على قرارات العمل التجاري وعملياته. يتم فرض الضريبة على الأرباح فقط كجزء من الإقرارات الضريبية الشخصية للشركاء. يمكن أن يضيف الهيكل الرسمي مصداقية على عمل تجاري يسعى للحصول على قرض.

السلبيات:

يكون أحد الشركاء على الأقل مسؤولاً بشكلٍ شخصي عن ديون العمل التجاري. وقد يتطلب إعداد كل من وثائق التشكيل واتفاقية الشراكة دفع تكاليف محام. غالباً ما يخفق الشركاء في توقع التحديات الشخصية أو المهنية التي تنهي علاقتهم.

شراكة عامة

يتشارك شخصان أو أكثر ملكية عمل تجاري واحد. وكما هو الحال مع المالكين الفرديين، لا يميز القانون بين العمل وأصحابه.

الإيجابيات:

تمثل الهيكل الأبسط والأقل تكلفة في التنظيم. ولا يلزم تقديم أي إقرارات عامة أو دفع رسوم قانونية. ولا تخضع الأرباح للضريبة إلا كجزء من الإقرار الضريبي الشخصي للمالك.

السلبيات:

يكون كلا الشريكين مسؤولاً بشكلٍ شخصي عن ديون العمل التجاري. غالباً ما يخفق الشركاء في توقع التحديات الشخصية أو المهنية التي تنهي علاقتهم. وقد يتطلب وضع اتفاقية شراكة تتوقع هذه التحديات دفع تكاليف محام.

شركة من الفئة "C"

كيان قانوني يمكن إخضاعه للضريبة ومقاضاته وإبرام العقود معه. جميع الشركات الكبيرة التي تضم أكثر من ١٠٠ مساهم تقريباً هي شركات من الفئة "C".

الإيجابيات:

وتقتصر مسؤولية كل مساهم على المبلغ الذي استثمره. غالباً ما يفضل المستثمرون في مشروعات تكتنفها المخاطر الشركات من الفئة "C" بسبب ترتيبات الملكية المرنة.

السلبيات:

يتطلب تشكيل شركة تقديم كم هائل من الإقرارات والرسوم. وقد يُضطر كثير من أصحاب الأعمال لدفع تكاليف محام للحصول على مساعدة في الوثائق. كما تضع المزيد من القيود على قدرة المؤسس (المؤسسين) على اتخاذ القرارات. تحسب ضرائب الأرباح على الشركة وأيضاً على المساهمين.

الشراكة ذات المسؤولية المحدودة

كيان قانوني تم إنشاؤه من قبل اثنين أو أكثر من أصحاب الأعمال الذين يتحملون مسؤولية محدودة عن المبلغ الذي يستثمره كل منهم. لا يتولى أي من المالكين مسؤولية اتخاذ القرارات التجارية أو يكون مسؤولاً بشكلٍ شخصي عن ديون العمل التجاري.

الإيجابيات:

جميع المالكين محميون شخصياً من ديون العمل التجاري. يتم فرض الضريبة على الأرباح فقط كجزء من الإقرارات الضريبية الشخصية للشركاء. يمكن أن يضيف الهيكل الرسمي مصداقية على عمل تجاري يسعى للحصول على قرض.

السلبيات:

لا يملك المالكون سوى قدر ضئيل من التحكم في قرارات العمل التجاري وعملياته. وقد يتطلب إعداد كل من وثائق التشكيل واتفاقية الشراكة دفع تكاليف محام. غالباً ما يخفق الشركاء في توقع التحديات الشخصية أو المهنية التي تنهي علاقتهم.

شركة من الفئة "S"

كيان قانوني يمكن إخضاعه للضريبة ومقاضاته وإبرام العقود معه. على عكس الشركات من الفئة "C"، لا يمكن أن يضم العمل التجاري أكثر من ١٠٠ مساهم.

الإيجابيات:

وتقتصر مسؤولية كل مساهم على المبلغ الذي استثمره. تحسب ضرائب الأرباح على المساهمين فقط.

السلبيات:

يتطلب تشكيل شركة تقديم كم هائل من الإقرارات والرسوم. وقد يُضطر كثير من أصحاب الأعمال لدفع تكاليف محام للحصول على مساعدة في الوثائق. كما تضع المزيد من القيود على قدرة المؤسس (المؤسسين) على اتخاذ القرارات. تحسب ضرائب الأرباح على الشركة وأيضاً على المساهمين.

الإيجابيات:

يوفر الهيكل الديمقراطي لكل موظف صوتاً وحصّة ملكية في العمل التجاري، ويمكن أن يشجع هذا على زيادة الإنتاجية وانخفاض معدل رحيل الموظفين. يتم فرض الضريبة على الأرباح فقط كجزء من الإقرارات الضريبية الشخصية للعاملين المالكين.

السلبيات:

قد تواجه الجمعيات التعاونية العمالية صعوبة في إيجاد مصادر التمويل. قد يكون الهيكل غير مألوف بالنسبة للمستثمرين أو أنهم قد يقلقون حيال السداد.

جمعية تعاونية عمالية

عمل تجاري يملكه ويديره الموظفون فيه. ويتقاسم العاملون المالكون الأرباح والدخل الناتجين من التعاونية.





موقع العمل التجاري

يعد موقع عملك التجاري أساسياً لنجاحه. قبل اختيار موقع، ضع في اعتبارك ما يلي:

ما قبل التخطيط

أنشئ قائمة بما يحتاجه عملك التجاري من حيث المساحة، مثل مساحة المكان بالقدم المربعة والمرافق والتجهيزات. ورتب القائمة حسب الأولوية.

ادرس منطقتك

تحدث إلى المستأجرين والوسطاء ومنظمات التنمية المجتمعية.

هل سيرحب المجتمع بنوع عملك التجاري؟

هل يوجد منافسون بالجوار؟

تعرف على اللوائح

تأكد من وجود شهادة إشغال لمساحة عملك. تعرف على قيود تقسيم المناطق.

هل المساحة معتمدة للاستخدام التجاري الخاص بنوع عملك التجاري؟

استخدم فقرة **موارد إضافية** في نهاية هذه الصفحة لمعرفة المزيد عن شهادات الإشغال وقيود تقسيم المناطق.

قم بزيارة المساحة شخصياً

تأكد من دقة وصف المالك أو الوسيط للمساحة.

هل تناسب حالة المساحة وتخطيطها احتياجات عملك؟

كم عدد الأشخاص الذين يمررون قرب عملك يوميًا في المتوسط؟

تحقق من المالك

هل الشخص الذي يقوم بتأجير المساحة هو المالك الشرعي؟ هل هو ذو سمعة جيدة؟ يمكنك تأكيد هوية المالك ومعلومات الملكية في nyc.gov/citymap.

موارد إضافية

للتحقق من شهادة إشغال العقار، قم بزيارة nyc.gov/buildings وأدخل العنوان في "Buildings Information" (معلومات المباني). يمكنك أيضًا معرفة ما إذا كان لدى المالك أو المستأجر أية مخالفات حالية.

للتحقق من قيود تقسيم منطقة العقار، قم بزيارة nyc.gov/zoning وأدخل العنوان في "Find Your Zoning" (تعرف على تقسيم منطقتك).

هل كنت تعلم؟

يمكن أن تعفي

"good guy guarantee" (ضمان

الشخص الجيد) المستأجرين من مسؤولياتهم عن المساحة إذا اختاروا إنهاء عقد الإيجار في وقت مبكر.

ويعتمد على ولاء المستأجر بالتزامات الضمان. ويشمل ذلك عادة ترك المساحة المستأجرة في حالة جيدة.

التأجير التجاري

يتم تحديد حقوق المستأجر التجاري بموجب عقد الإيجار قبل كل شيء. يمكن أن يكون لأدق التفاصيل في عقد الإيجار عواقب كبيرة، لذلك خذ وقتك للتحضير قبل التفاوض لإبرام عقد كهذا. وفيما يلي بعض "الصحيح" و "الخاطئ" من الأفعال خلال هذه العملية:

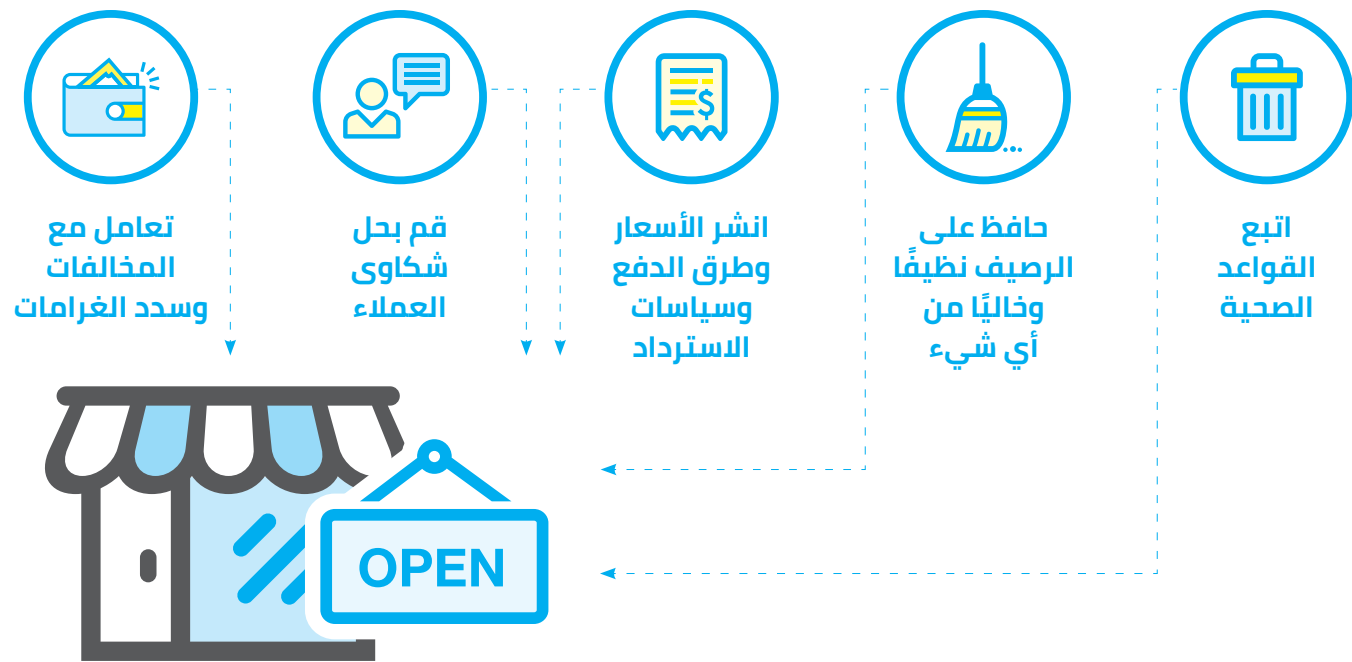
❌ خاطئ	✅ صحيح
<p>❌ الاعتماد على اتفاق شفهي أو خطاب نوايا أو "عقد إيجار قياسي"، فهذه قد تكون في صالح المالك إلى حد كبير.</p> <p>❌ توقيع عقد الإيجار باسمك دون شروط.</p> <p>❌ الوثوق في أن المالك يعرف ما يخص المساحة من حيث الاستخدامات المسموح بها والقيود.</p> <p>❌ توقع أنه من واجب المالك إجراء إصلاحات أو توفير التدفئة أو المياه أو الكهرباء أو غيرها من المرافق مجانًا.</p>	<p>✅ العمل مع محام سبق أن أسدى مشورة لمستأجرين من أصحاب الأعمال الصغيرة في مدينة نيويورك. للتحقق من بيانات اعتماد المحامي، قم بزيارة nycourts.gov، أو اتصل بالرقم 212.428.2800.</p> <p>✅ التفاوض على عقد إيجار يضمن خيار التجديد.</p> <p>✅ التفاوض على "ضمان الشخص الجيد" لتقليل المسؤولية في حال فشل العمل التجاري.</p> <p>✅ فكر في مدى تعقيد عملية التوسع وتوقيتها عند تحديد تاريخ بدء عقد الإيجار.</p> <p>✅ تأكد من معرفة الشخص الذي يتولى كلاً من النفقات والمسؤوليات الخاصة بالمساحة.</p>

موارد إضافية

لمعرفة المزيد عن التأجير التجاري، احضر ورشة العمل المجانية لإدارة SBS، "توقيع عقد إيجار تجاري: ما تحتاج إلى معرفته". قم بزيارة nyc.gov/nycbusinesscourses واختر "Business Planning and Operations Courses" (دورات تخطيط الأعمال التجارية وعملياتها) لإيجاد ورشة بالقرب منك.

لمراجعة عقد إيجار تجاري مع محام مجاني، اتصل بمدير حسابات إدارة SBS. تفضل بزيارة nyc.gov/businesssolutions واختر "CONTACT" (اتصال).





التوجيه بشأن الخدمات والمتطلبات الحكومية؛ التصاريح والتراخيص

يمكن أن يكون اتباع القواعد الحكومية للأعمال التجارية صعبًا على العديد من أصحاب الأعمال، ولكن بامتلاكك للمعلومات الصحيحة، يمكنك قضاء وقت أقل في معالجة المخالفات والمزيد من الوقت في عملك. يمكن أن تساعدك الإرشادات والموارد أدناه على تجنب المخالفات قبل حدوثها.



إبقاء عملك مفتوحًا

- اتبع القواعد الصحية**

أخرج نفاياتك بصورة منظمة وفي الوقت المناسب لنقلها. انشر ملصق متعهد نقل نفاياتك. تعرّف على المزيد بزيارة nyc.gov/business والبحث عن "Recycling and waste removal" (إعادة التدوير والتخلص من النفايات) والنقر على الرابط الذي يحمل هذا العنوان.
- حافظ على الرصيف نظيفًا وخاليًا من أي شيء**

يجب عليك تنظيف رصيفك ومسافة 1,0 قدم في الشارع. لا يُسمح لك بوضع لافتات على الرصيف. تعرّف على المزيد من خلال زيارة nyc.gov/business والبحث عن "Sidewalks" (الأرصفة).
- انشر الأسعار وطرق الدفع وسياسات الاسترداد**

ضع ملصقات على جميع المنتجات تحمل أسعارها. ضع لافتات توضح سياساتك الخاصة ببطاقات الائتمان والاسترداد. تعرّف على مزيد من المعلومات حول هذه القواعد والأشياء الأخرى التي يجب أن يعرفها كل عمل تجاري بزيارة on.nyc.gov/10things.
- قم بحل شكاوى العملاء**

ستصل بك المدينة إذا قدم أحد العملاء شكوى. يجب عليك الرد والعمل مع المدينة لحلها. تعرّف على المزيد بزيارة nyc.gov/business والبحث عن "Business Licensing and Complaint History" (ترخيص الأعمال التجارية وتاريخ الشكاوى) والنقر على الرابط الذي يحمل هذا العنوان.
- تعامل مع المخالفات وسدد الغرامات**

لا تتوانى عن معالجة أي مخالفة، فقد يؤدي عدم الاستجابة إلى غرامات إضافية. راجع فقرة موارد إضافية لمعرفة كيفية الحصول على استشارة شخصية بشأن اللوائح والمخالفات.

- سجّل عملك التجاري**

يجري تسجيل المالكين الفرديين والشركات العامة عند موظف المقاطعة. يجري تسجيل الشركات ذات المسؤولية المحدودة وشركات المساهمة والشركات المحدودة لدى ولاية نيويورك. تعلم كيفية التسجيل بالاطلاع على فقرة **موارد إضافية** أدناه.
- احصل على معرّف عمل تجاري**

وتقدم بطلب للحصول على معرّف ضريبة المبيعات بزيارة on.nyc.gov/taxid من أجل بيع المنتجات والخدمات. تعرّف على ما إذا كنت تحتاج إلى التقدم بطلب للحصول على رقم تعريف صاحب العمل (Employer Identification Number) بزيارة on.nyc.gov/ein (EIN).
- تعرف على المتطلبات الخاصة بنوع عملك التجاري**

تأكد من أن لديك وموظفيك جميع التراخيص والتصاريح التي يحتاجها عملك. اذهب إلى فقرة **موارد إضافية** لمعرفة المزيد.
- استشر مختصًا مرخصًا لمراجعة موقعك**

إذا كانت المساحة بحاجة لأعمال بناء، فيجب إبلاغ المدينة بخطتك. المختص المرخص وحده فقط هو من يستطيع تقديم هذه الخطط نيابة عنك. تعرّف على المزيد حول عمليات الترخيص بزيارة nyc.gov/buildings والبحث عن "How to obtain a permit" (كيفية الحصول على تصريح) والنقر على الرابط الذي يحمل هذا العنوان.
- التزم بقوانين العمل**

يتحمل أصحاب العمل مسؤوليات كثيرة تجاه موظفيهم إلى جانب الحد الأدنى للأجور. تعرّف على المزيد بزيارة on.nyc.gov/wages.

التحضير لفتح العمل

موارد إضافية

للحصول على إرشادات شخصية بشأن لوائح الأعمال، يمكن لمديري عملاء إدارة SBS مساعدتك مجانًا. أرسل بريدًا إلكترونيًا إلى businesshelp@sbs.nyc.gov أو اتصل بالرقم 212.618.8810 لتحديد موعد.

إذا كنت تملك عملاً تجاريًا قائمًا، فيمكنك الحصول على استشارة شخصية لتجنب المخالفات والتعامل معها. الاستشارة مجانية ويجري تقديمها في موقع عملك التجاري. قم بزيارة nyc.gov/nbat واختر "Schedule a Visit" (تحديد موعد) أو أرسل بريدًا إلكترونيًا إلى businesshelp@sbs.nyc.gov لطلب تحديد موعد.

موارد إضافية

إذا كنت تخطط لبدء عمل تجاري، فهناك موارد مجانية في كل مرحلة من مراحل عملية التسجيل والتصاريح والترخيص. ويشمل ذلك استطلاعًا سيوفر لك قائمة مخصصة من المتطلبات الخاصة بعملك التجاري. قم بزيارة nyc.gov/business واختر "Start a Business" (بدء عمل تجاري) لمعرفة المزيد.



٤ /

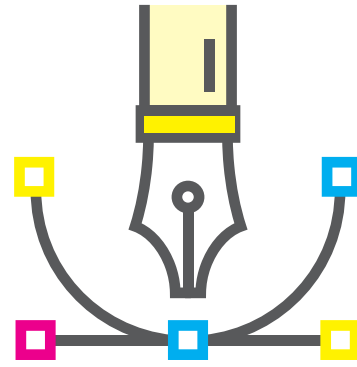
التخطيط

لنمو العمل

التجاري

أساسيات العلامة التجارية

توجد أجزاء مشتركة بين العلامات التجارية الناجحة. منح عملك التجاري اسمًا وشعارًا واضحًا ومتميزين أمرٌ بالغ الأهمية. ضع في اعتبارك الإرشادات المذكورة أدناه خلال البحث عن اسم وشعار لعملك التجاري.



اسم العمل التجاري

يمثل اسم العمل التجاري الطريقة التي سيشير بها الناس إلى عملك. وثمة عوامل تجعل الاسم ناجحًا، بما في ذلك: ←

الشعار

يميز كثير من العملاء العمل التجاري عن طريق شعاره أولاً. تمتاز تصاميم الشعار الناجحة بأنها: ←

المنافسين

يجب أن يتلاءم اسمك مع لغة عملك التجاري ولكنه يجب أن يميز عملك عن المنافسين.

مقبول

يجب أن يجد عملائك اسم عملك التجاري جذابًا ولا يُنسى.

وصفي

يجب أن يعكس اسمك طبيعة عملك التجاري.

يتوافق مع مورثك

يجب أن يعكس اسمك القيم الأساسية لعملك التجاري.

بسيطة

قد تتسبب كثرة السمات في إخفاء الرسالة المحورية لشعارك. تجنب التصاميم التي تستخدم نزعات عابرة.

ناطققة باسم العمل

ركز على التصاميم والألوان التي تعكس جزءًا جوهريًا من عملك التجاري.

فريدة

أضف سمات مميزة بحيث لا يخلط العملاء بين شعارك وشعار آخر.

موارد إضافية

لورش العمل الحرة التي تقدم مقدمة لتسويق الأعمال التجارية، تفضل بزيارة nyc.gov/nycbusinesscourses واختر "Marketing and Technology" (التسويق والتكنولوجيا) وابحث عن ورشة "Marketing 101" (التسويق 101) بالقرب منك.

يمكنك التحقق مما إذا كان اسم العمل التجاري مسجلًا فيما سبق لدى ولاية نيويورك بزيارة dos.ny.gov/corps/bus_entity_search.html

أهمية العلامة التجارية لعملك

مجرد مظهره. عندما تعرّف هذه الهوية بمنحها الفكر والغرض، يمكنك صياغة القصة التي يحكيها الناس عن عملك.

عندما تؤسس علامة تجارية قوية، يمكنك تكوين روابط أفضل مع عملائك. وتعني تلك الروابط الأفضل تداول قصص أكثر إيجابية حول عملك التجاري.

العملاء هم أكثر من مجرد مستهلكين يحتاجون إلى السلع والخدمات، فهم أشخاص يحملون قيمًا ومعتقدات، ويبحثون عن الأعمال التجارية التي تشترك معهم في مبادئهم.

وتستفيد العلامة التجارية الجيدة من هذا. تمثل العلامة التجارية الهوية العامة لعملك التجاري وتوصل للعملاء القيم الأساسية لهذا العمل، وليس

التمرين

معرفة جمهورك وتعريف علامتك التجارية

يمكن للأعمال التجارية مواصلة بناء علامتها التجارية بعد اختيار اسم وشعار. ولحسب ولاء العملاء، يجب على العلامات التجارية إقناع العملاء بأن العمل التجاري يتقاسم معهم قيمهم. يمكن لهذا الولاء للعلامة التجارية المساهمة بتحقيق مبيعات أعلى وتمايز أفضل للعلامة التجارية.

يمكن أن تساعدك الأسئلة التالية

على تعريف علامتك التجارية الخاصة.

تم طرح إجابات نموذجية في البداية لإرشادك، ثم تم وضع أسطر فارغة كي تدون فيها إجاباتك.

تمرين تفكير

فكر في عمل تجاري تعجبك علامته التجارية. ما الذي تقدره في هذا العمل؟ كيف يبرز في المنافسة؟ فكر في قيمة منتجاتهم وجودتها وتميزها وسهولة استخدامها.

قارن إجاباتك عن هذه الأسئلة والأسئلة التالية عند تعريف علامتك التجارية.

١

٢

/٣

ما الذي يمثل القيمة الأعلى في هذا المنتج أو الخدمة بالنسبة للعميل المستهدف؟

"تقدر الأسر التي أستهدفها الرعاية النهارية التي تعلم الأطفال المهارات الأساسية في اللغة والرياضيات والمخصصة وفق احتياجات أطفالهم. فهم يريدون طاقم موظفين يبلغهم بانتظام عن التقدم الذي يحرزه طفلهم. كما أنهم يريدون رعاية نهارية مفتوحة حتى وقت متأخر ومرنة لتتوافق مع ساعات عملهم".

تعريف علامتك التجارية

/٤

ما القيم الأساسية التي تمثل القوة الدافعة لعملك؟

فكر في قيمة منتجاتك أو خدماتك وجودتها وتميزها وسهولة استخدامها.

"تمثل القيم الأساسية الخاصة بي في الموثوقية والجودة والقيمة. أولاً، أريد من العائلات أن تثق بكافة العاملين لدي في رعاية أطفالهم. ثانيًا، أريد أن أظهر لهم أننا نستخدم أحدث التطورات التي شهدتها التعليم في مرحلة الطفولة المبكرة. ثالثًا، أريد الحفاظ على تكاليف يمكن للمجتمع تحملها".

/٥

كيف ستوصل هذه القيم الأساسية إلى العملاء المستهدفين؟

"سأقوم بتوصيل هذه القيم من خلال وضع توقعات عالية لما يجب على الآباء توقعه، وسوف تقوم بعد ذلك بالوفاء بكل توقع معتمدين على امتياز مواردنا وموظفينا. وسوف أؤدي دور الدليل الذي يثق به العملاء لإرشادهم إلى موارد رعاية الأطفال خارج نطاق عملي، بما في ذلك أطباء الأطفال والمرقيات من الجديرين بالثقة. كما سأقضي أنا والعاملون معي بعض الوقت كل يوم للتحدث إلى أولياء الأمور. وسوف نلبي الاحتياجات الخاصة لكل واحد منهم ونعالج مصادر قلقه، وسنشرح كيف نترك أثرًا إيجابيًا في طفلهم كلما حضر إلينا".

/٦

كيف ستجعلك هذه الرسالة تبرز عن منافسيك؟

"سوف نُبرز عملنا من خلال الموارد التعليمية المصممة خصيصًا لاحتياجات كل طفل، والموظفين المدربين تدريبًا جيدًا، والتواصل المفتوح مع أولياء الأمور. وسنستخدم أحدث الموارد وتدريبات الموظفين في التعليم في مرحلة الطفولة المبكرة ونشرح قيمها. كما سنقوم بتوظيف موظفين ثنائيي اللغة سوف يتولون تعليم الأطفال مهارات اللغة باللغتين الإنجليزية والإسبانية. وسنضمن آلا تزيد نسبة الموظفين إلى الأطفال عن ٨ إلى ١. سنعقد اجتماعات تحقق منتظمة للموظفين وأولياء الأمور لشرح التقدم الذي أحرزه كل طفل، والتعريف على مصادر القلق، والتعامل مع الاحتياجات المتغيرة".

٣

٤

٥

٦

هل كنت تعلم؟

يحتاج المستهلك العادي إلى سماع رسالة أو رؤيتها سبع مرات على الأقل قبل أن يختار استخدام منتج أو خدمة.

بناء مجموعة أدوات التسويق الخاصة بك

يؤسس كل من الاسم والشعار رسالة عملك التجاري، بيد أنك تحتاج أيضًا إلى نشر هذه الرسالة، ويتطلب ذلك إستراتيجيات تسويق، وتعتمد الإستراتيجيات التي تلجأ لها على احتياجات عملك التجاري.

تتضمن كل مجموعة أدوات تسويقية قوية مزيجًا من الإعلان والدعاية والإستراتيجيات الترويجية.

الإعلانات

تمثل الإعلانات الطريقة التي يتعرف بها معظم العملاء على الأعمال التجارية لأول مرة، وينبغي أن تحقق نتائج سريعة ومبيعات عاجلة، ولكن الإعلانات مكلفة، لذلك فمن المهم أن تعرف من تبيع لهم وكيف يمكنك الوصول إليهم.

ضع في اعتبارك خيارات الإعلان التالية: ←

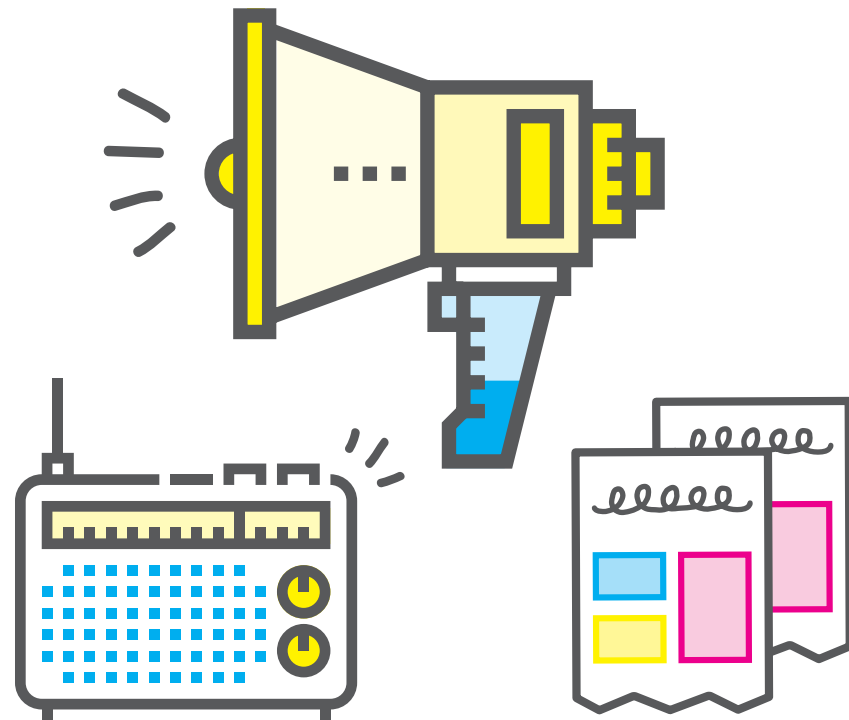
الدعاية

تشير الدعاية إلى القصص الإعلامية عن الأعمال التجارية دون تكبد تلك الأعمال أي تكلفة، وهي أداة يمكن أن تستخدمها الأعمال التجارية الجديدة والقائمة على حدٍ سواء.

ضع في اعتبارك خيارات الإعلان التالية: ←

هل كنت تعلم؟

تستخدم نسبة صغيرة من العملاء القسائم المطبوعة، في المتوسط، يستخدم العملاء القسائم التي يجدونها في الصحف في ٥% إلى ١٠% من المرات، ويستخدم العملاء الكوبونات الموجودة في المجلات أو البريد أو الأعمال التجارية في أقل من ١٠% من المرات.



الحملات الترويجية

تبيع بعض الأعمال التجارية خط المنتجات أو الخدمات نفسه إلى السوق نفسه لعقود من الزمن. كيف يفعلون ذلك؟ تمثل الأنشطة الترويجية إحدى الطرق. فهي أوفر من حيث التكلفة ومرنة تتوافق مع احتياجات العمل التجاري.

ضع في اعتبارك خيارات الإعلان التالية:

الجوائز

الجوائز هي خدمات أو منتجات إضافية قد لا يتوقع العملاء الحصول عليها من عملك التجاري. اختر أشياء ذات قيمة واضحة لعملائك.

القسائم

تُخفّض الكوبونات من أسعار السلع والخدمات لتشجيع العملاء على شراء المزيد.

الشروح العملية

تتيح الشروح العملية للعملاء تجربة منتج أو خدمة قبل شرائها، حيث يحتاج العديد من العملاء لمعرفة قيمة المنتج.

شبكة المعارف

يعد الخيار الأرخص والأسرع الذي يمكنك اللجوء إليه هو تشجيع أصدقائك وعائلتك للتسوق من عملك التجاري. يمكنك تشجيع هذا بنشاط. قم بزيارة غرف التجارة والجمعيات التجارية والفعاليات المجتمعية للتحدث عن عملك.

موارد إضافية

لمزيد من المساعدة في إستراتيجيات التسويق، احضر ورشة العمل المجانية لإدارة "Mastering Marketing" (SBS) (احتراف التسويق). قم بزيارة nyc.gov/nycbusinesscourses، واختر "Marketing and Technology" (التسويق والتكنولوجيا) لإيجاد ورشة قريبة منك.

التمرين ٦

تحديد أولويات إستراتيجيات التسويق

الخطوة: ١

رتب كل خيار تسويقي وفقاً لمستوى أولويته بالنسبة لعملك التجاري (١ يمثل الأولوية القصوى، و٤ يمثل الأولوية الدنيا).

استخدم الأسئلة التالية لمساعدتك في تحديد أولويات الخيارات.

هل ستصل هذه الطريقة إلى عملائي المستهدفين وتؤثر عليهم؟

كم عدد الناس الذين سوف يصلهم هذا الخيار، وما مقدار المبيعات التي سوف يحققها؟

هل تستحق فوائده التكلفة المخصصة له؟

الخطوة: ٢

اختر خيار تسويق واحداً من كل فئة، وابتكر فكرة له.

ما الذي تريد أن تحققه إستراتيجية التسويق هذه؟

ما الرسالة التي توجهها المحتملين؟

فكرة الإعلان	الأولوية (٤ ١)	خيارات الإعلان
		١. الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي
		٢. النشرات الإعلانية
		٣. الصحف
		٤. الراديو
فكرة الإعلان	الأولوية (٤ ١)	خيارات الدعاية
		١. تقرير إخباري
		٢. بيان صحفي
		٣. التقدير المجتمعي
		٤. المسابقات
فكرة الإعلان	الأولوية (٤ ١)	خيارات الحملات الترويجية
		١. الجوائز
		٢. القسائم
		٣. الشروح العملية
		٤. شبكة المعارف

التكنولوجيا

التكنولوجيا هي أداة أساسية للأعمال التجارية الصغيرة لزيادة المبيعات وخفض التكاليف، ويحتاج عدد متزايد من الأدوات منخفضة التكلفة لأي عمل تجاري صغير. يتطلب الإلمام بكل منها وقتاً وجهداً، بيد أنه يمكن أن يؤدي ثماره، فقد تُبرزك تلك الأدوات على منافسيك.



البدء

للبدء، تأكد من أنك على دراية بالتقنيات التالية. فهي أساسية ←

التنقل عبر الإنترنت

تتيح الإنترنت تبادل المعلومات بين أجهزة الكمبيوتر في جميع أنحاء العالم، حيث يستخدم الناس الإنترنت من أجل البريد الإلكتروني والأخبار والتسوق والاختلاط الاجتماعي والبحث عن المنتجات/ الخدمات وغير ذلك الكثير.

البريد الإلكتروني

البريد الإلكتروني وسيلة لإرسال الرسائل باستخدام الإنترنت. يمكن لأي شخص إنشاء عنوان بريد إلكتروني دون أي تكلفة لإرسال رسائل البريد الإلكتروني وتلقيها.

مايكروسوفت أوفيس (Microsoft Office)

مايكروسوفت أوفيس مجموعة من برامج الكمبيوتر التي تسمح للمستخدمين بتسجيل المعلومات ومشاركتها، حيث يمكنك كتابة المستندات وإجراء الحسابات وإنشاء العروض التقديمية وأكثر من ذلك.

وسائط التواصل الاجتماعي

يقضي العديد من مستخدمي الكمبيوتر والهاتف الخليوي الكثير من الوقت على شبكة الإنترنت في استخدام وسائط التواصل الاجتماعي مثل فيسبوك وتويتر. يشارك مستخدمو مواقع التواصل الاجتماعي النصوص والصور ومقاطع الفيديو والمزيد مع العامة أو مع "أصدقاء" معينين.

الحوسبة السحابية

تسجل الحوسبة السحابية المستندات والصور ومقاطع الفيديو والمزيد على الإنترنت بدلاً من الاحتفاظ بها على جهاز كمبيوتر. يمكنك حماية هذه المعلومات ومشاركتها بسهولة على السحابة.

موارد إضافية

لمزيد من المساعدة في أي من هذه التقنيات، تقدم المكتبة العامة دروساً تتناولها. قم بزيارة nypl.org/events/classes/other-orgs وابحث عن منظمة تستضيف دروس كمبيوتر بالقرب منك.

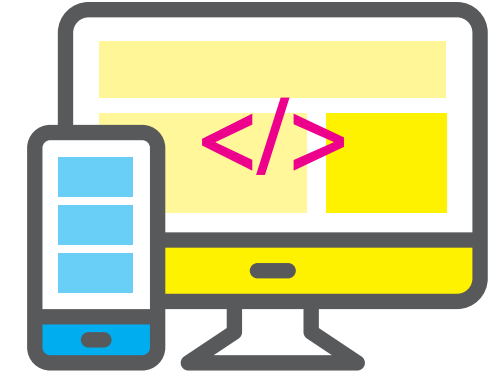


تصميم موقعك الإلكتروني

تمثل المواقع الإلكترونية قناة نموذجية للأعمال التجارية في الولايات المتحدة اليوم. إذا لم يشاهد العملاء موقعًا إلكترونيًا على الإنترنت لعملك التجاري، فقد يتساءلون عما إذا كان ذلك العمل موجودًا أو قانونيًا.

فكر في الموقع الإلكتروني لعملك التجاري على الإنترنت بوصفه جزءًا آخر من مجموعة أدواتك التسويقية. ينبغي وجود غاية وراء كل شيء تضعه على موقعك الإلكتروني، كما يجب أن يكون واضحًا ويسهل التنقل بين صفحاته.

ضع ما يلي في اعتبارك عند التفكير في الموقع الإلكتروني لعملك التجاري:



هل كنت تعلم؟

يعثر العديد من مستخدمي الإنترنت على المواقع الإلكترونية للأعمال التجارية من خلال محركات البحث، مثل جوجل. وثمة طريقتان شائعتان للتسويق باستخدامهما.

يتمثل أحد الخيارين في تعيين شخص يمكنه تصميم موقعك الإلكتروني على الإنترنت ليظهر مرات أكثر في نتائج البحث.

الخيار الأسهل ولكنه الأكثر تكلفة يتمثل في الدفع لمحرك البحث لرفع أولوية موقعك الإلكتروني في نتائج البحث.

العلامة التجارية

تأكد من أن تصاميمه وألوانه تناسب العلامة التجارية الشاملة لعملك التجاري.

محتوى متجدد

أنشئ محتوى سيزل دقيقًا مع مرور الوقت. راجع الموقع بانتظام للتأكد من أنه يحوي آخر التحديثات ويحتفي بالزوار.

مواقع مماثلة

استعرض المواقع الإلكترونية للأعمال التجارية المماثلة للنظر في كيفية تحسين موقعك الإلكتروني كي يكون الأفضل والأبرز.

توظيف مساعدة

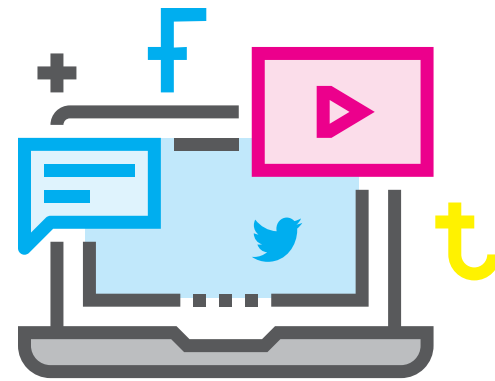
قد يكون من المفيد توظيف شخص مختص لتصميم موقعك الإلكتروني إذا لم تكن لديك الخبرة. ابحث عن المختصين الذين توصي بهم شبكة معارفك أو المراجعات المستقلة. ويمكن أن تكون تلك تكلفة تدفعها مقدمًا لتحظى بقيمة على المدى الطويل.

صمم بنفسك

إذا كنت صاحب خبرة بالكمبيوتر، فيمكنك استخدام إحدى أدوات "إنشاء المواقع الإلكترونية" لإنشاء موقعك الإلكتروني بنفسك.

وسائط التواصل الاجتماعي

غيرت وسائط التواصل الاجتماعي شكل التسويق في الأعمال التجارية الصغيرة، فهي تقدم العديد من الطرق لاستهداف العملاء والوصول إليهم. تعرف على وسائط التواصل الاجتماعي التي يستخدمها عملاؤك المستهدفون وأنشئ حسابًا لعملك التجاري. وفيما يلي ثلاثة من أفضل مواقع التواصل الاجتماعي المعروفة:



LinkedIn (لينكد إن)

موقع إلكتروني يتواصل عبره مختصو الأعمال التجارية، ويمكن للشركات إنشاء حسابات لأعمالها التجارية والانضمام إلى المجموعات ذات الاهتمام المشترك في الصناعات والمهن.



Twitter (تويتر)

موقع إلكتروني يقوم المستخدمون بإرسال رسائل قصيرة عبره بشكل فوري، ويمكن للشركات إرسال رسائل ترويجية لتسويق سلعها أو خدماتها.



Facebook (فيسبوك)

موقع إلكتروني يتيح للمستخدمين إمكانية مشاركة المعلومات مع الأصدقاء والعائلة والزملاء. يمكن للشركات إنشاء صفحات ويب على فيسبوك ومشاركة الوسائط التي يمكن للعملاء مشاهدتها ومشاركتها مع الأصدقاء.

موارد إضافية

لتعلم كيفية إنشاء موقع إلكتروني لعملك التجاري أو استخدام وسائط التواصل الاجتماعي، احضر ورشة العمل المجانية لإدارة "Website Fundamentals" (SBS) (أساسيات الموقع الإلكتروني) أو "Social Media Fundamentals" (أساسيات وسائط التواصل الاجتماعي). قم بزيارة nyc.gov/businesscourses واختر "Marketing and Technology Courses" (دورات التسويق والتكنولوجيا) لإيجاد ورشة قريبة منك.

لبدء في التعلم عن التسويق عبر البريد الإلكتروني وسائط التواصل الاجتماعي وغيرها من تقنيات الأعمال الصغيرة، تمتلك إدارة SBS مكتبة للأعمال التجارية عبر الإنترنت عبر الرابط nyc.gov/html/sbs/nycbiz/html/library/library.shtml.

البيع للحكومة: الاعتمادات والعقود

في كل عام، تتوجه مدينة نيويورك إلى الشركات الخاصة لتقديم المليارات من الدولارات من الإمدادات والأعمال الإنشائية وغيرها من الخدمات.

يمكن للعمل التجاري أن ينمو ليصبح بائعًا لمدينة نيويورك و/أو الولاية و/أو الحكومة الفيدرالية. بيد أن الأمر يتطلب الخبرة والتدريب والاعتمادات المناسبة.

وفيما يلي بعض المبادئ التوجيهية والموارد الرئيسية بشأن التعاقد الحكومي والاعتمادات.

تسجيل البائع

كي تتمكن الشركات من البيع لمدينة نيويورك، يجب عليها أولاً التسجيل كبايع. قم بزيارة بوابة معلومات المدفوع لأمره في المدينة (Payee Information Portal, PIP) عبر الرابط nyc.gov/pip وانقر على زر "Activate" (التفعيل) من أجل البدء

اعتماد مشروع تجاري خاص بالأقليات/ السيدات (M/WBE)

هل أنت مالك عمل تجاري من الأقليات أو السيدات؟ قد تكون مؤهلاً لاعتماد مشروع تجاري خاص بالأقليات و/أو السيدات

(Minority and/or Woman-Owned Business Enterprise, M/WBE)

الذي تقدمه مدينة نيويورك. ويساعد هذا الاعتماد الشركات على المنافسة على العقود المحتملة مع المدينة. تتواصل المشاريع التجارية المعتمدة الخاصة بالأقليات و/أو السيدات مع المشترين في الحكومة والمتعاقدين الآخرين ومع بعضهم من خلال الفصول الدراسية وورش العمل وفعاليات التواصل وبرامج بناء القدرات والمكالمات الموجهة لعطاءات العقود وطلبات

تقديم العروض.

ليكون العمل التجاري مؤهلاً للحصول على اعتماد مشروع تجاري خاص بالأقليات/السيدات، يجب أن يكون ما لا يقل عن 51% من هذا العمل خاضعاً للملكية وتشغيل وإدارة مواطنين أمريكيين أو مقيمين دائمين أعضاء في مجموعة أقلية معينة، بما في ذلك السود أو أصحاب الأصول الإسبانية أو سكان آسيا والمحيط الهادئ أو الآسيويين الهنود أو سيده أو مجموعة من السيدات. يجب أن يكون المشروع عاملاً منذ مدة سنة واحدة على الأقل وأن يكون لديهم عميل واحد على الأقل ليس صديقاً أو أحد أفراد الأسرة. وعليهم أن يبيعوا شيئاً تشتريه الحكومة، وإلا فقد لا يستحق الأمر الوقت والجهد اللذين يستغرقهما للحصول على الاعتماد. يمكن العثور على مزيد من المعلومات ومعايير الأهلية الكاملة بزيارة nyc.gov/getcertified.

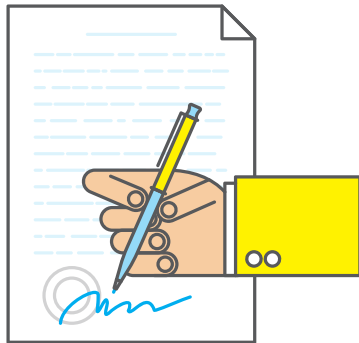
اعتمادات المشاريع التجارية المحلية (LBE) والمشاريع التجارية الناشئة (EBE)

قد تكون الأعمال التجارية التي تعمل في المناطق التجارية غير المستغلة تاريخياً، وفق ما هو محدد من قبل **U.S. Small Business**

Administration, مؤهلة للحصول على اعتماد

المشاريع التجارية المحلية (Locally-Based Enterprises, LBE). قد تكون الأعمال التجارية التي يمتلكها ويشغلها ويتحكم فيها أفراد محرومون اجتماعياً أو اقتصادياً مؤهلة للحصول على شهادة المشاريع التجارية الناشئة (Emerging Business Enterprises, EBE) وشأنها شأن اعتماد مشروع تجاري خاص بالأقليات/السيدات، توفر هذه الاعتمادات مزيداً من الوصول إلى العقود المحتملة مع المدينة ومعلومات عن هذه العقود. تعرف على المزيد عن اعتمادات LBE و EBE بزيارة

nyc.gov/getcertified



موارد إضافية

توفر إدارة SBS ورش عمل مجانية عن البيع للحكومة واعتماد مشروع تجاري خاص بالأقليات/السيدات كل شهر. قم بزيارة nyc.gov/nycbusinesscourses واختر "Selling to Government" (البيع للحكومة) للعثور على ورشة عمل بالقرب منك والتسجيل فيها.

هل تحتاج إلى مساعدة لتصبح متعاقدًا حكوميًا أو تعمل بتلك الصفة؟ يمكن أن يساعدك مركز المساعدة الفنية للمشترين (Procurement Technical Assistance Center, PTAC) في مكتب إدارة SBS. أرسل بريدًا إلكترونيًا إلى bizhelp@sbs.nyc.gov أو techassist@sbs.nyc.gov أو اتصل بالرقم 311 وقل: "Selling to Government" (البيع للحكومة) للتواصل.





/ 0

تلخيص

تذكر هذه

النقاط

والموارد الرئيسية

الـ 10

من هذا الدليل.

يتطلب إطلاق عمل تجاري ونموه وقتًا وجهدًا كبيرين، ولكن نجاح العديد من رواد الأعمال المهاجرين في مدينة نيويورك يُبرز مقدار الوعود والإمكانات المتوقعة. في مدينتنا، يشكل المهاجرون نصف مجموع مالكي الأعمال التجارية ويحققون النجاح في كافة القطاعات، من البيع بالتجزئة إلى التكنولوجيا. بالنسبة لرواد الأعمال هؤلاء، كانت فرص امتلاك عمل تجاري أكبر من المخاطر.

يقدم هذا الدليل موردًا لمساعدتك على خلق فرصة عملك التجاري والوصول بها إلى النجاح. كما أنه نقطة الانطلاق أيضًا. تتطلب كل خطوة في هذه الصفحات رؤيتك ومجهودك لإنجازها، لكنك لن تخطو أي خطوة بمفردك، لأن **NYC Department of Small Business Services** موجودة لمساعدتك من خلال تقديم الخدمات المجانية في أي خطوة من خطوات رحلتك.

تمتلك حقوقًا محددة بصفتك مهاجرًا من سكان نيويورك.

الموارد: تعرف على مزيد من المعلومات حول المساعدة القانونية المجانية بلغتك بزيارة nyc.gov/immigrants.

/ 1

قيّم مهاراتك وقدراتك والموارد المتاحة لك قبل بدء عمل تجاري. ضع خطة لمواجهة التحديات.

الموارد: للحصول على إرشادات حول هذا التقييم، توفر إدارة SBS ورشة عمل مجانية بعنوان "10 Steps to Starting a Business" (10 خطوات لبدء عمل تجاري). قم بزيارة nyc.gov/businesscourses واختر "Business Planning and Operations Courses" (دورات تخطيط الأعمال التجارية وعملياتها) لإيجاد ورشة بالقرب منك.

/ 2

/ ٣

أجر أبحاثًا حول سوقك وعميلك المحتمل. تأكد من المكانة التي يحتلها عملك في السوق اليوم وفي المستقبل. تكون فكرة العمل الجيدة ناجحة بقدر حجم الطلب عليها.

الموارد: إذا كنت جادًا في فتح عمل تجاري صغير، فإن إدارة SBS تقدم سلسلة ورش عمل من شأنها أن تساعدك على فهم السوق والعملاء المستهدفين وغير ذلك الكثير. قم بزيارة nyc.gov/fasttrac، وتقدم بطلب لـ **برنامج المشروع الجديد** (FastTrac® New Venture program).

/ ٤

ضع خطة عمل مفصلة يمكنها توجيه تطوير عملك التجاري في كل خطوة، كما يجب أن تدعم دعواك بالأدلة التي تثبت أن عملك سينجح.

الموارد: راجع الأسئلة الواردة في الصفحة ١٦ للنظر في ما ستحتاج إليه لخطة عملك. للحصول على مساعدة مجانية في تخطيط الأعمال، قم بزيارة مركز تطوير الأعمال الصغيرة بالقرب منك من خلال زيارة nysbdc.org/locations.html

/ ٥

رتب مواردك المالية الشخصية، وخاصة درجتك الائتمانية، قبل التفكير في الموارد المالية لعملك التجاري.

الموارد: تقدم المدينة استشارات مجانية لمساعدتك على التعامل مع الديون، وتحسين درجتك الائتمانية، وفتح حساب مصرفي، وأكثر من ذلك. اتصل بالرقم 311، وقل "Financial Counseling" (الاستشارة المالية) للحصول على المساعدة.

/ ٦

إذا كنت بحاجة إلى تمويل عملك التجاري، فاعرف أولاً كم من المال تحتاج بالضبط ولماذا تحتاجه وكيف تسدده.

الموارد: استخدم التمرين ٢ (صفحة ٢٣) في مجموعة الأدوات هذه لحساب تكاليف بدء التشغيل وفكر في كيفية تبريرها وتسديدها.

/ ٧

ضع خطة لتجنب نقص السيولة النقدية، وهو أحد الإخفاقات الرئيسية التي قد تؤدي إلى الإغلاق.

الموارد: استخدم التمرين ٣ (صفحة ٢٤) في مجموعة الأدوات هذه لإنشاء بيان التدفق النقدي.

/ ٨

ينطوي كل مصدر من مصادر تمويل الأعمال التجارية على مجموعة من المخاطر والمنافع. ابحث في كل خيار وخطط له، وخاصة إذا كان مدخراتك الشخصية.

الموارد: للحصول على المساعدة في إيجاد مصادر تمويل الأعمال التجارية، تقدم إدارة SBS ورش عمل بعنوان "Business Financing Roadmap" (خارطة الطريق لتمويل العمل التجاري). قم بزيارة nyc.gov/businesscourses، واختر "Financing and Accounting Courses" (دورات التمويل والمحاسبة) لإيجاد ورشة بالقرب منك.

/ ٩

ليس ثمة هيكل قانوني واحد هو الأمثل لكل الأعمال التجارية. كن على بينة بمقدار المخاطر التي يمكنك تحملها وبمدى المرونة التي تريدها في عملك التجاري.

الموارد: للحصول على مساعدة قانونية مجانية لاختيار هيكل الأعمال، اتصل بمدير حسابات إدارة SBS. تفضل بزيارة nyc.gov/businesssolutions، واختر "CONTACT" (اتصال). أو اتصل بالرقم 311 واطلب "NYC Business Solutions" (طول الأعمال التجارية في مدينة نيويورك).

/ ١٠

تعرف على المساحة التجارية التي ترغب بها وقم بزيارتها قبل مراجعة عقد الإيجار. عندما تكون مستعدًا، راجع عقد الإيجار مع محام قبل التوقيع عليه. لا تثق في أن يكون عقد الإيجار قياسيًا أو عادلاً.

الموارد: لمعرفة المزيد عن التأجير التجاري، احضر ورشة العمل المجانية لإدارة SBS، "توقيع عقد إيجار تجاري: ما تحتاج إلى معرفته". قم بزيارة nyc.gov/nycbusinesscourses، واختر "Business Planning and Operations Courses" (دورات تخطيط الأعمال التجارية وعملياتها) لإيجاد ورشة بالقرب منك.

/ ١١

كن على بينة من كافة اللوائح الحكومية التي تتعلق بعملك التجاري قبل أن تبدأ، وراجعها بانتظام للتأكد من عدم ارتكابك لأي مخالفات.

الموارد: للحصول على موارد حول لوائح الأعمال، قم بزيارة nyc.gov/business. للحصول على إرشادات شخصية من مدير عملاء إدارة SBS، أرسل بريدًا إلكترونيًا إلى businesshelp@sbs.nyc.gov، أو اتصل بالرقم 212.618.8810 لتحديد موعد.

١٢ / ابتكر علامة تجارية مدروسة لعملك التجاري تلبى احتياجات عملائك، واجعلها مميزة بشكلٍ يُبرزك بين المنافسين.

الموارد: للشروع في إستراتيجيتك التسويقية، تقدم إدارة SBS ورش عمل "Marketing 101" (التسويق ١٠١) مجانية. قم بزيارة nyc.gov/businesscourses، واختر "Marketing and Technology Courses" (دورات التسويق والتكنولوجيا) لإيجاد ورشة قريبة منك.

١٣ / اكتشف كيفية تعرّف عملائك المستهدفين على أعمال تجارية شبيهة بعملك. حدد أولويات إستراتيجيات التسويق التي ستوظفها للوصول إليهم. انظر في مدى كل إستراتيجية ومصاريفها.

الموارد: لتحسين إستراتيجيتك التسويقية، تقدم إدارة SBS ورش عمل "Mastering Marketing" (احتراف التسويق) مجانية. قم بزيارة nyc.gov/businesscourses، واختر "Marketing and Technology Courses" (دورات التسويق والتكنولوجيا) لإيجاد ورشة قريبة منك.

١٤ / أنشئ موقعًا إلكترونيًا لعملك التجاري وكوّن حضورًا له في وسائل التواصل الاجتماعي. الإنترنت أمر أساسي عندما يتعلق الأمر بكيفية عثور العملاء على الأعمال التجارية واختيار أحدها للتسوق منه.

الموارد: لتعلم كيفية إنشاء موقع إلكتروني لعملك التجاري أو استخدام وسائل التواصل الاجتماعي، احضر ورش العمل المجانية لإدارة SBS، "Website Fundamentals" (أساسيات الموقع الإلكتروني) و "Social Media Fundamentals". (أساسيات وسائل التواصل الاجتماعي). قم بزيارة nyc.gov/businesscourses، واختر "Marketing and Technology Courses" (دورات التسويق والتكنولوجيا) لإيجاد ورشة قريبة منك.

١٥ / حدد ما إذا كان عملك سيستفيد من البيع للحكومة. توجد اعتمادات متاحة لمالكي الأعمال التجارية يمكنها أن توفر مزيدًا من الوصول إلى فرص التعاقد مع الحكومة ومعلومات عن هذه التعاقدات.

الموارد: توفر إدارة SBS ورش عمل مجانية عن البيع للحكومة واعتماد مشروع تجاري خاص بالأقليات/السيدات كل شهر. قم بزيارة nyc.gov/selltogovt لتسجيل في ورشة عمل بالقرب منك.



nyc.gov/immigrantbusinesses



CitiCommunityDevelopment.com

NYC
Office of the
Mayor

Small Business
Services
Gregg Bishop
Commissioner