



**การหาเงินทุนสำหรับธุรกิจ
ขนาดเล็กของคุณ
2022-2023**

New York Immigration Coalition
nyic.org



I. บทนำ

วิธีการใช้คู่มือนี้ 1

II. ความน่าเชื่อถือทางธุรกิจ

ทำความเข้าใจเรื่องความน่าเชื่อถือทางธุรกิจ 2

การสร้างความน่าเชื่อถือทางธุรกิจ 3

III. ทางเลือกในการหาเงินทุน

การใช้เงินทุนของตนเอง 4

เพื่อนและครอบครัว 5

การระดมทุนจากคนหมู่ ม 6

แพลตฟอร์ม การระดมทุนจากคนหมู่ ม 7

าก 8

เงินช่วยเหลือ 8

เงินกู้ 9

ขั้นตอนเพื่อยื่นขอเงินกู้ 10

รายการตรวจสอบทั่วไปเพื่อขอเงินกู้ สำหรับ 11

ธุรกิจขนาดเล็ก

IV. แหล่งเงินทุน

ชุมชนรัฐนิวยอร์ก 12

สถาบันการเงินเพื่อการพัฒนา

วิธีการใช้คู่มือนี้

แง่มุมสำคัญของการเริ่มหรือการขยายธุรกิจขนาดเล็กคือความเข้าใจเรื่องทางเลือกที่มีอยู่ของการหาเงินทุนเพื่อช่วยตอบสนองความต้องการทางธุรกิจของคุณได้ ธุรกิจขนาดเล็กที่ผู้อพยพเข้าประเทศเป็นเจ้าของคิดเป็นสัดส่วน 33.8% ของพลเมืองรัฐนิวยอร์กที่ประกอบอาชีพอิสระ และเป้าหมายของเราคือการเชื่อมโยงชุมชนนี้กับข้อมูลและแหล่งทรัพยากรที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีขึ้นเพื่อช่วยเหลือธุรกิจขนาดเล็กที่ผู้อพยพเข้าประเทศเป็นเจ้าของและผู้ประกอบการต่างๆ

คู่มือนี้จะเป็นเครื่องมือสำหรับเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กที่อพยพเข้าประเทศเพื่อใช้เป็นแนวทางขั้นต้นเพื่อสร้างเครดิตหรือความน่าเชื่อถือทางธุรกิจ ให้ภาพรวมของทางเลือกในการหาเงินทุน และแนวทางของการยื่นขอเงินกู้โดยทั่วไป ทางเลือกในการหาเงินทุนที่คุณเลือกจะมีผลต่อโครงสร้างธุรกิจและอนาคตทางการเงินของคุณ เป็นเรื่องสำคัญที่ต้องพิจารณาว่าการหาเงินทุนจะสามารถช่วยให้คุณบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจและครอบคลุมความต้องการด้านการเงินของคุณได้อย่างไร

คู่มือนี้ไม่ได้ครอบคลุมข้อกำหนดต่างๆ เช่น ใบอนุญาตหรือสิทธิดำเนินการ ควรใช้คู่มือนี้เป็นภาพรวมโดยทั่วไปของแนวคิดเพื่อจัดหาเงินทุนทางธุรกิจ โปรดตรวจสอบทวนคู่มือธุรกิจขนาดเล็กของผู้อพยพเข้าประเทศของเราได้ที่ <https://www.nyic.org/immigrant-small-business-guide/> เพื่อดูข้อมูลเพิ่มเติม

ทำเข้าใจเรื่องความน่าเชื่อถือทางธุรกิจ

ก่อนตัดสินใจเรื่องการหาเงินทุนสำหรับธุรกิจของคุณนั้น คุณต้องสร้างความน่าเชื่อถือหรือเครดิตทางธุรกิจก่อน **เครดิตทางธุรกิจ** ซึ่งก็เหมือนกับความน่าเชื่อถือหรือเครดิตส่วนบุคคล จะทำให้ผู้ให้กู้ทราบว่า การให้คุณกู้ยืมเงินปลอดภัยหรือไม่ ทั้งยังช่วยผู้ให้กู้ในการวัดความน่าเชื่อถือทางเครดิต หรือในมุมมองว่าธุรกิจนั้นเหมาะสมที่จะได้รับการสนับสนุนทางการเงินหรือไม่ ผู้ให้กู้จะทราบเรื่องนี้ โดยดูจากประวัติทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ของธุรกิจของคุณ

สินเชื่อทางธุรกิจควรเปิดในชื่อของธุรกิจ เรื่องนี้จะทำให้มั่นใจได้ว่าสินเชื่อทางธุรกิจและสินเชื่อส่วนบุคคลของคุณแยกจากกัน เรื่องนี้มีความสำคัญเพราะ

- การแยกวงเงินสินเชื่อจะรักษาเครดิตส่วนบุคคลให้ปลอดภัยจากผลกระทบในทางลบใดๆ
- ที่ธุรกิจของคุณอาจได้รับ
- ธุรกิจของคุณสามารถเริ่มสร้างความน่าเชื่อถือ และเพิ่มโอกาสที่จะได้รับเงินกู้และการสนับสนุนจากแหล่งเงินทุนอื่นๆ
- คุณสามารถระบุค่าใช้จ่ายทางธุรกิจสำหรับภาษีต่างๆ ได้ดีขึ้น

ประวัติความน่าเชื่อถือ

ประวัติความน่าเชื่อถือหรือประวัติเครดิตมีผลต่อโอกาสในการหาเงินทุน อัตราค่าเบี้ยประกัน และช่วยให้คู่ค้าทางธุรกิจ ผู้จัดหา และผู้ขายต่างๆ ที่จะมาขึ้นตัดสินใจได้ว่าพวกเขาเต็มใจจะร่วมงานกับธุรกิจของคุณหรือไม่ ประวัติด้านความน่าเชื่อถือทำให้คู่ค้าและผู้ให้กู้รู้ว่าธุรกิจของคุณสามารถเติบโตและสร้างผลกำไรได้หรือไม่

ผู้ให้กู้ยังใช้ประวัติความน่าเชื่อถือเพื่อตัดสินใจว่าจะอนุมัติให้ธุรกิจนั้นได้รับสินเชื่อหรือไม่ จะมีการพิจารณาทั้งประวัติความน่าเชื่อถือส่วนบุคคลและของธุรกิจเมื่อจะตัดสินใจเรื่องการมีคุณสมบัติที่จะได้รับสินเชื่อ

เมื่อองค์กรที่รายงานเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือ เช่น Experian, Equifax และ Dun & Bradstreet ประเมินเครดิตความน่าเชื่อถือของคุณ มักจะมีการใช้**ปัจจัย**ต่อไปนี้

จำนวนปีที่ทำธุรกิจ	วงเงินสินเชื่อที่ยื่นขอในช่วง 9 เดือนที่ผ่านมา	วงเงินสินเชื่อที่เปิดไว้ในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา
จำนวนครั้งของการชำระเงินที่ล่าช้า	ขนาดของอุตสาหกรรม และของบริษัท	ประวัติการชำระเงินในช่วง 12 เดือนก่อนหน้า

วิธีสร้างความน่าเชื่อถือทางธุรกิจ

<p>เลือกโครงสร้างธุรกิจ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • โครงสร้างธุรกิจทั้งหมดแยกธุรกิจของคุณออกจากเครดิตส่วนบุคคล ยกเว้นกิจการที่มีเจ้าของเพียงคนเดียว • คุณสามารถเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับโครงสร้างธุรกิจได้ที่นี้ - https://www.nyic.org/immigrant-small-business-guide/
<p>ยื่นขอหมายเลขประจำตัวผู้ประกอบการ (EIN)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • EIN หรือที่รู้จักในชื่อว่าหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีสำหรับรัฐบาลกลางจะใช้เพื่อระบุธุรกิจต่างๆ ธุรกิจของคุณจำเป็นต้องมี EIN เพื่อที่คุณจะสามารถยื่นเสียภาษี เปิดบัญชีธนาคารสำหรับธุรกิจ และยื่นขอสินเชื่อทางธุรกิจ รวมทั้งใบอนุญาตและสิทธิดำเนินการต่างๆ • คุณสามารถยื่นขอ EIN โดยใช้ลิงค์ของ IRS นี้ - https://www.irs.gov/ein
<p>เปิดบัญชีธนาคารสำหรับธุรกิจ</p>	<p>การเปิดบัญชีธนาคารให้กับธุรกิจเป็นเรื่องสำคัญเพื่อแยกค่าใช้จ่ายส่วนบุคคลของคุณกับของธุรกิจ ธนาคารยังสามารถช่วยทำหน้าที่เพื่อการอ้างอิงสำหรับการยื่นขอสินเชื่อด้วย</p>
<p>สร้างเครดิตกับผู้ขาย/ผู้จัดหา</p>	<p>การซื้อสิ่งของ ส่วนประกอบ หรือวัสดุอื่นๆ จากผู้ขายและผู้จัดหาจะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือของคุณ</p>

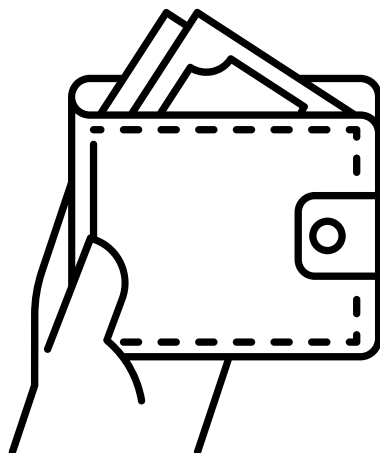
การใช้เงินทุนของตนเอง

การใช้เงินทุนของตนเอง หรือการเริ่มทำธุรกิจด้วยทรัพยากรที่มีอยู่คือการที่คุณลงทุนในธุรกิจด้วยทรัพยากรของตัวเอง เพราะโดยปกติแล้วเจ้าของธุรกิจรายใหม่มักไม่มีทรัพยากรเงินสดเพื่อลงทุนในธุรกิจอย่างเต็มที่ใด ดังนั้นคนเหล่านี้จึงต้องพิจารณาสินทรัพย์อื่นๆ เช่น หุ้นหรือการลงทุนที่มีอยู่ บัตรสินเชื่อส่วนบุคคล หรือเงินกู้

การใช้เงินทุนของตนเองเปิดทางให้เจ้าของธุรกิจมีอิสระที่จะตัดสินใจและรวบรวมผลกำไรได้ 100% จากการขายและการลงทุน เป็นเรื่องสำคัญที่ต้องจำไว้ว่าด้วยการใช้เงินทุนของตนเอง เจ้าของธุรกิจต้องรับความเสี่ยงและความรับผิดชอบทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนั้น

เมื่อใช้เงินทุนของตนเอง คุณควรจะทำให้มั่นใจได้ว่าธุรกิจของคุณสามารถให้ผลกำไรโดยเร็วที่สุด คุณต้องการที่จะสามารถฟื้นคืนทุนจากเงินที่ลงทุนไปในธุรกิจนั้นได้

ผู้ที่เริ่มต้นธุรกิจด้วยเงินทุนของตนเองมักจะขอการสนับสนุนจากครอบครัวและเพื่อน หรือใช้การระดมทุนจากคนหมู่มาก แทนที่จะขอความช่วยเหลือจากนักลงทุนหรือธนาคาร



เพื่อนและครอบครัว

เพื่อนและครอบครัวมักเป็นแหล่งสนับสนุนอันดับแรกสำหรับเจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก จากความสัมพันธ์ส่วนตัวที่มีอยู่กับคุณและความเชื่อของพวกเขาในเป้าหมายและความสามารถของคุณ

เนื่องจากธุรกิจบางประเภทต้องเผชิญกับอุปสรรคเมื่อยื่นขอเงินกู้และหาแหล่งลงทุน การสนับสนุนทางการเงินจากเพื่อนและครอบครัวจึงมักเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญ พวกเขาสามารถให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ธุรกิจของคุณในรูปของเงินของขวัญ เงินกู้ หรือการลงทุน พวกเขายังสามารถให้เงินโดยไม่มีข้อผูกมัด หรือให้เงินกู้ซึ่งมีกำหนดการชำระคืนที่ยืดหยุ่นมากกว่า

ขอให้ซื่อสัตย์ในเรื่องความเสี่ยงและความรับผิดชอบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของคุณเสมอ และกำหนดเงื่อนไขอย่างชัดเจนเมื่อยืมเงินเพื่อลงทุน ควรพิจารณาขั้นตอนสำคัญเหล่านี้เมื่อหากการสนับสนุนด้านการเงินจากเพื่อนและครอบครัว

เฉพาะเจาะจง	<ul style="list-style-type: none">ระบุจำนวนเงินอย่างเฉพาะเจาะจงสำหรับเป้าหมายที่เฉพาะเจาะจง
โปร่งใส	<ul style="list-style-type: none">การลงทุนของคุณคืออะไรความมุ่งมั่นผูกพันของคุณคืออะไรความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องคืออะไร
ทำข้อตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรที่กำหนดเงื่อนไขการกู้เงิน	<ul style="list-style-type: none">จำนวนเงินกู้พร้อมทั้งอัตราดอกเบี้ยวัตถุประสงค์ของเงินกู้เงื่อนไขการชำระคืน - จ่ายคืนรวมครั้งเดียวหรือผ่อนชำระเป็นระยะตามกำหนด และจำนวนเงินของการชำระคืนแต่ละครั้งกำหนดระยะเวลาโดยรวมของการชำระคืน ตั้งแต่เริ่มการชำระเงิน และกำหนดเวลาสุดท้ายของการชำระคืนอย่างชัดเจนผลจากการไม่ชำระเงินคืน

Crowdfunding

การระดมทุนจากคนหมู่มาก หรือ Crowdfunding คือการที่คุณระดมทุนสำหรับโครงการธุรกิจ และค่าใช้จ่ายต่างๆ จากชุมชน ซึ่งมักทำผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

การระดมทุนจากคนหมู่มากมีอยู่สองประเภทหลักที่คุณสามารถใช้ประโยชน์สำหรับธุรกิจขนาดเล็กของคุณได้

- การหาเงินทุนที่อาศัยเงินบริจาคเป็นหลัก - คือการระดมเงินทุนจากบุคคลต่างๆ เพื่อสนับสนุนธุรกิจของคุณโดยผู้ให้ไม่ได้รับสิ่งใดเป็นการตอบแทน วิธีที่มีความเสี่ยงต่ำและให้ผลตอบแทนสูงนี้เหมาะอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก
- การหาเงินทุนที่อาศัยการให้รางวัลตอบแทน - คือผู้ให้เงินช่วยเหลือจะได้รับของที่ระลึก ผลิตภัณฑ์ หรือบริการเป็นการแลกเปลี่ยนสำหรับเงินที่ให้ ตัวอย่างเช่น หากคุณต้องการหาเงินเพื่อซื้อเตาอบใหม่สำหรับร้านเบเกอรี่ของคุณ คุณอาจให้บัตรส่วนลดแก่พวกเขาเพื่อรับคัพเค้กฟรีในทันทีที่พวกเขาให้เงินสนับสนุน

การระดมทุนจากคนหมู่มาก

แพลตฟอร์มการระดมทุนจากคนหมู่มากให้ผลดีหลายประการ เช่น เพิ่มการรับรู้เกี่ยวกับแบรนด์ ช่วยสร้างฐานลูกค้า และลดความเสี่ยงทางการเงินส่วนบุคคล คุณอาจศึกษาบริษัทที่มีภรรยรงค์เพื่อระดมทุนจากคนหมู่มากที่คล้ายคลึงกัน เพื่อดูว่าบริษัทเหล่านั้นเสนอสิ่งจูงใจอะไรและประสบความสำเร็จหรือไม่

อย่างไรก็ตาม ความสำเร็จของการระดมทุนจากคนหมู่มากอาจแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับความสามารถของคุณที่จะเข้าถึงผู้ที่คาดว่าจะให้เงินสนับสนุนได้

แพลตฟอร์มต่างๆ เช่น Kickstarter, Indiegogo และ GoFundMe ล้วนเป็นเครื่องมือที่ดีเยี่ยมสำหรับการระดมทุนจากคนหมู่มาก คุณสามารถโพสต์ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการ ตั้งเป้าหมายการระดมทุน และกำหนดระยะเวลา อย่างไรก็ตาม บางแพลตฟอร์มจะไม่ส่งมอบเงินทุนหากยอดเงินที่ได้ไม่บรรลุเป้าหมาย และมีการเก็บค่าธรรมเนียมสำหรับการใช้แพลตฟอร์ม และค่าธรรมเนียมธุรกรรมสำหรับการใช้บัตรเครดิตและบัตรเดบิต



แพลตฟอร์มเพื่อการระดมทุนจากคนหมู่มาก:

แพลตฟอร์ม	ข้อดี	ข้อเสีย
<p>KickStarter www.kickstarter.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> แพลตฟอร์มที่อาศัยการให้รางวัลตอบแทน ช่วยให้คุณสามารถให้สิ่งตอบแทนผู้สนับสนุนด้วยสิ่งจูงใจต่างๆ เช่น สินค้าและส่วนลด เป็นแพลตฟอร์มการระดมทุนจากคนหมู่มากที่ได้รับความนิยมมากที่สุด 	<ul style="list-style-type: none"> จะสามารถเข้าถึงเงินทุนได้เมื่อบรรลุเป้าหมายตามที่คุณตั้งไว้เท่านั้น ค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์ม 5% ค่าธรรมเนียมสำหรับธุรกรรมการจ่ายเงิน (3%-5%)
<p>GoFundMe www.gofundme.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> ค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์ม 0% คุณสามารถได้เงินสนับสนุนทั้งหมดไม่ว่าจะบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้หรือไม่ มีการสนับสนุนจากผู้เชี่ยวชาญตลอด 24 ชั่วโมง 	<ul style="list-style-type: none"> มีค่าธรรมเนียมการใช้บัตรเครดิตและบัตรเดบิต
<p>Indiegogo www.indiegogo.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> สามารถจะเลือกเป้าหมายการระดมเงินทุนที่แน่ชัด (ทั้งหมดตามที่ตั้งเป้าหมายไว้หรือไม่ได้เลย) หรือตั้งเป้าหมายการระดมเงินทุนแบบยืดหยุ่น (คุณจะได้รับเงินทุนไม่ว่าจะบรรลุเป้าหมายตามที่ตั้งไว้หรือไม่) Indiegogo InDemand อนุญาตให้คุณยังสามารถระดมหาเงินทุนต่อไปได้ หลังจากที่มีการรณรงค์เพื่อระดมทุนของคุณสิ้นสุดลงแล้ว 	<ul style="list-style-type: none"> คิดค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์ม 5% ค่าธรรมเนียมสำหรับการดำเนินการรับชำระเงินโดยบุคคลที่สาม

เงินช่วยเหลือ

เงินช่วยเหลือแบบให้เปล่า หรือ grant เป็นการให้เงินทุนรูปแบบหนึ่งแก่ธุรกิจเพื่อวัตถุประสงค์ที่เฉพาะเจาะจง เงินทุนนี้อาจมาจากสถาบันของรัฐ เช่น หน่วยงานรัฐบาล ธนาคาร/สหกรณ์ออมทรัพย์ หรือองค์กรที่ไม่แสวงผลกำไร

เมื่อขอกู้เงิน ผู้ให้กู้จะต้องการให้คุณแสดงความสามารถที่จะชำระคืน แต่หน่วยงานที่เสนอเงินช่วยเหลือแบบให้เปล่าต้องการให้ธุรกิจของคุณดำเนินงานให้สอดคล้องกับภารกิจหรือโครงการริเริ่มที่เฉพาะเจาะจงของหน่วยงานนั้น เงินช่วยเหลือแบบนี้ไม่เหมือนกับเงินกู้ทั่วไปเพราะไม่ได้กำหนดให้มีการชำระคืน และโดยทั่วไปจะไม่มีผลต่อการตัดสินใจทางธุรกิจ

ข้อดีอีกประการหนึ่งของเงินช่วยเหลือแบบนี้คือมักไม่กำหนดมาตรฐานเรื่องเครดิตเพื่อรับเงินช่วยเหลือ อย่างไรก็ตาม เงินช่วยเหลือประเภทนี้มักมีข้อจำกัดด้านคุณสมบัติอื่นๆ ที่เข้มงวดมากกว่า ซึ่งอาจเป็นเรื่องยากที่จะเข้าเกณฑ์ตามที่ระบุไว้ ทั้งยังมีเรื่องที่เกี่ยวข้องกับภาษี และมีข้อกำหนดเรื่องวิธีใช้เงินช่วยเหลือด้วย เนื่องจากการให้เงินช่วยเหลือแบบนี้ส่วนใหญ่ขึ้นกับว่าธุรกิจนั้นสอดคล้องกับภารกิจหรือโครงการริเริ่มของผู้ให้เงินทุนมากเพียงใด การสมัครขอเงินช่วยเหลือจึงต้องแข่งขันกันมากโดยมีอัตราความสำเร็จต่ำ



เงินกู้

เมื่อการใช้เงินทุนของตนเองสำหรับธุรกิจของคุณไม่สามารถทำได้ **เงินกู้**จะเป็นทางเลือกโดยทั่วไป เงินกู้ทางธุรกิจช่วยให้คุณเพิ่มกระแสเงินสด สามารถซื้ออุปกรณ์ราคาแพง และช่วยให้ธุรกิจของคุณเติบโตได้

เงินกู้สำหรับธุรกิจขนาดเล็กไม่เหมือนกับเงินกู้ธุรกิจโดยทั่วไป เพราะมักมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า มีเงื่อนไขการจ่ายเงินดาวน์ที่ยืดหยุ่น และการยื่นขอเงินกู้ทำได้ง่ายกว่า

สิ่งที่ต้องพิจารณาเมื่อตัดสินใจที่จะขอกู้เงินคือ

- การใช้เงินกู้
 - ผู้ให้กู้ต้องการภาพที่ชัดเจนเรื่องวิธีที่คุณวางแผนจะใช้เงินทุน ดังนั้น ขอให้มีความชัดเจนว่าเหตุใดคุณจึงต้องการเงินกู้ขึ้น
- จำนวนเงินที่จะชำระคืน
 - คุณสามารถชำระคืนเงินกู้ที่ขอไปตามจำนวนที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือนได้หรือไม่?
 - คุณจะชำระคืนเฉพาะดอกเบี้ยได้หรือไม่?
 - คุณสามารถเลื่อนการชำระคืนเงินกู้หากจำเป็นได้หรือไม่?
- ค่าใช้จ่าย
 - คุณสามารถรับการจ่ายดอกเบี้ยได้หรือไม่?
 - มีค่าธรรมเนียมสำหรับการชำระคืนเงินกู้ก่อนกำหนดหรือไม่?
- ระยะเวลา
 - เวลาที่ดีที่สุดที่จะยื่นขอกู้เงินคือเมื่อคุณยังไม่ต้องการเงินทุนนั้น เนื่องจากกระบวนการในการขอกู้เงินนั้นยาวนาน ดังนั้นจึงเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องรู้ความต้องการของคุณล่วงหน้า



ขั้นตอนเพื่อขอเงินกู้

<p>ตรวจสอบกับผู้ให้กู้ของคุณ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ชั้นแรก ให้เริ่มกับธนาคารในท้องถิ่นหรือสหกรณ์ออมทรัพย์ที่คุณมีความสัมพันธ์ทางการเงินอยู่ในขณะนี้ หากธนาคารไม่ใช่ทางเลือก สืบเชื้อที่หน่วยงานของเมืองและของรัฐสนับสนุนอยู่และสถาบันทางการเงิน เพื่อการพัฒนาชุมชนจะเป็นทางเลือกที่ดี
<p>ตัดสินใจเรื่องจำนวนเงินที่จะขอกู้</p>	<ul style="list-style-type: none"> • กำหนดว่าจำเป็นต้องใช้เงินเท่าใดเพื่อครอบคลุมค่าใช้จ่ายของคุณ • กำหนดว่าค่าใช้จ่ายของคุณเป็นแบบครั้งเดียวหรือจะเกิดขึ้นซ้ำอีกตามระยะเวลา
<p>พิจารณาข้อกำหนดของผู้ให้กู้</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ทำความเข้าใจว่าคุณจะต้องยื่นเอกสารอะไรสำหรับการขอกู้เงิน
<p>ตัดสินใจเรื่องวัตถุประสงค์ (วิธีที่คุณจะใช้เงินทุน)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ตัวอย่างเช่น <ul style="list-style-type: none"> ◦ เพื่อซื้ออุปกรณ์ใหม่หรือวัสดุของใช้ ◦ เพื่อซื้อหรือเช่าอาคาร/หน้าร้าน ◦ เพื่อจ่ายเงินเดือนพนักงาน
<p>คำนวณจำนวนเงินกู้ที่คุณจะชำระคืน</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ขอให้แน่ใจว่าคุณสามารถชำระเงินในแต่ละเดือนตามที่กำหนดไว้ได้ก่อนตกลงกู้ยืมเงิน • ตัดสินใจวิธีที่คุณจะชำระคืนเงินกู้ รวมทั้งช่วงเวลาของการชำระคืนในระยะยาวหรือระยะสั้น • ขอคำตอบยืนยันว่าคุณสามารถปรับจำนวนเงินที่จะชำระคืนในแต่ละเดือนได้หรือไม่ หรือต้องเป็นจำนวนเดียวกันทุกครั้ง

รายการตรวจสอบทั่วไปเพื่อขอเงินกู้สำหรับธุรกิจขนาดเล็ก

ทันทีที่คุณพร้อมจะขอเงินกู้ คุณจะต้องเตรียมเอกสารทางการเงินและเอกสารทางธุรกิจสำหรับการยื่นขอเงินกู้

เอกสารทางการเงิน

คุณจะต้องใช้เอกสารล่าสุดเกี่ยวกับ

- แบบแสดงรายการภาษีเงินได้ส่วนบุคคลและภาษีการค้า
- รายงานทางการเงิน ซึ่งรวมถึง
 - งบกำไรและขาดทุน งบแสดงฐานะการเงิน และงบกระแสเงินสด
- เอกสารส่วนบุคคลต่างๆ ซึ่งรวมถึง
 - หมายเลขประกันสังคม หรือหมายเลข ITIN ข้อมูลรายได้ ประวัติเครดิต ประวัติการทำธุรกรรม และข้อมูลเกี่ยวกับการชำระหนี้และบัญชีเงินฝาก

เอกสารทางธุรกิจ

- เอกสารโครงสร้างธุรกิจและเอกสารทางกฎหมาย
 - ข้อบังคับในการก่อตั้งและการดำเนินงานของบริษัท
 - การจดทะเบียนและใบอนุญาตทางธุรกิจ
 - ระเบียบข้อบังคับและขั้นตอนการปฏิบัติงานของบริษัท
 - สำเนาเอกสารการเช่าทางธุรกิจ หากคุณเช่าพื้นที่หรือเช่าอุปกรณ์ใดๆ ที่จำเป็นต่อการทำธุรกิจของคุณ
- แผนธุรกิจ
 - เรื่องนี้จะเปิดโอกาสให้คุณแสดงต่อผู้ให้กู้ว่าธุรกิจของคุณมีค่าควรต่อการลงทุน โดยเรื่องนี้จะรวมถึงการประมาณรายได้ ค่าเฉลี่ยการถือครอง และกลยุทธ์ทางธุรกิจ

หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับเอกสารทางการเงินและเอกสารธุรกิจที่จำเป็นสำหรับการยื่นขอเงินกู้ โปรดดูได้ที่ - <https://www.sba.gov/funding-programs/loans/7a-loans>

สถาบันทางการเงินเพื่อการพัฒนาชุมชนของรัฐนิวยอร์ก (CDFIs)

สถาบันทางการเงินเพื่อการพัฒนาชุมชนให้การสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการเข้าประเทศ ธุรกิจที่สตรีเป็นเจ้าของ และชุมชนที่มีรายได้น้อย ผ่านทางเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ โอกาสที่จะได้รับเงินช่วยเหลือ และบริการทางการเงินต่างๆ เช่น การฝึกสอนแบบตัวต่อตัวและหลักสูตรการฝึกอบรม

CDFIs เป็นแหล่งทรัพยากรชั้นเยี่ยมที่ไม่เพียงให้การเข้าถึงการหาเงินกู้เท่านั้น แต่ยังให้ความรู้ที่มีคุณค่าเกี่ยวกับการเริ่มต้น การหาเงินกู้ และการขยายธุรกิจขนาดเล็กของคุณ ข้างล่างนี้คือหน่วยงาน CDFIs ต่างๆ ของรัฐนิวยอร์กที่สามารถช่วยสนับสนุนคุณในเส้นทางเพื่อธุรกิจของคุณ

Accompany Capital Accompanycapital.org	BOC Capital Boccapital.org
Renaissance Economic Development Corporation renaissance-ny.org	Pursuit https://pursuitlending.com/
TruFund Financial Services https://www.trufund.org/	คุณสามารถหารายชื่อของ CDFIs ในรัฐนิวยอร์กเพิ่มเติมได้ โดยไปที่ - https://www.nyscdfi.org/nyscdfis