



فهرست های بازبینی برای شروع یک بنگاه بازرگانی

در فکر مالکیت و مدیریت بنگاه بازرگانی خودتان هستید؟ ایده خوبی است – به شرط اینکه با چالش‌ها آشنایی داشته باشید.

شروع یک بنگاه بازرگانی حتی تحت بهترین شرایط پرمخاطره است، ولی احتمال موفقیت در صورتی بهتر خواهد بود که با مشکلاتی که مواجه خواهید شد آشنایی داشته و تا حد امکان مقدار زیادی از آنها را قبل از شروع حل و فصل کنید.

در اینجا سوالات و برگه‌های کاری برای کمک به شما ارائه می‌شود تا در مورد آنچه بایستی بدانید و انجام دهید فکر کنید. هر سوال را با بله یا خیر جواب دهید. هنگامیکه جواب خیر است، بایستی کارهایی را انجام دهید.

قبل از شروع

بله خیر

_____ آیا شما از آن نوع اشخاصی هستید که می‌توانید یک بنگاه بازرگانی را شروع کرده و به طور پربازده اداره کنید.

_____ در مورد دلیل اینکه می‌خواهید صاحب بنگاه بازرگانی خودتان باشید فکر کنید. آیا حاضرید بدون اینکه بدانید چقدر پول در خواهید آورد برای ساعات طولانی کار کنید؟

_____ آیا در مقام سرپرستی و یا مدیریت برای شخص دیگری کار کرده‌اید؟

_____ آیا در دانشگاه و یا مدرسه برای امور بازرگانی کارآموزی داشته‌اید؟

_____ آیا پولی را پس انداز کرده‌اید؟

در مورد پول چطور؟

بله خیر

_____ آیا می‌دانید برای شروع بنگاه بازرگانی‌تان به چقدر پول احتیاج خواهید داشت؟

_____ آیا تعیین کرده‌اید که چه مقدار از پول خودتان را می‌توانید صرف این بنگاه بازرگانی کنید؟

_____ آیا می‌دانید که چه مقدار اعتبار از تأمین‌کنندگان – اشخاصی که از آنها خرید خواهید کرد می‌توانید دریافت کنید؟

_____ آیا می‌دانید از کجا می‌توانید بقیه پول را برای شروع بنگاه بازرگانی‌تان وام بگیرید؟

_____ آیا مقدار درآمد/زیان خالص در سال که انتظار دارید از این بنگاه بازرگانی کسب کنید را محاسبه کرده‌اید؟

_____ آیا حاصرید که حقوق/منافع بازرگانی خود را برای کمک در رشد بنگاه بازرگانی دوباره سرمایه گذاری کنید؟



آیا در مورد برنامه هایتان با یک بانکدار مشورت کرده اید؟

___ ___

بله خیر

نظرتان در مورد شریک چیست؟

___ ___

اگر برای تأمین بودجه اضافی نیاز به یک شریک دارید، آیا کسی را می شناسید که مناسب باشد - فردی که می توانید با وی کنار بیایید؟

___ ___

آیا نکات خوب و بد برای اداره بنگاه بازرگانی تان، شریک داشتن و به ثبت رساندن بنگاه بازرگانی تان را می دانید؟

___ ___

آیا در مورد شریک با یک وکیل مشورت کرده اید؟

بله خیر

نظرتان در مورد مشتری هایتان چیست؟

___ ___

آیا بیشتر بنگاه های بازرگانی در جامعه محلی شما وضعیتان خوب است؟

___ ___

آیا سعی کرده اید بفهمید بنگاه های بازرگانی از نوع بنگاهی که شما می خواهید باز کنید در جامعه محلی شما و بقیه کشور وضعیتان خوب است یا نه؟

___ ___

آیا می دانید چه نوع اشخاصی مایلند آنچه شما در نظر دارید بفروشید را خریداری کنند؟

___ ___

آیا اشخاص مایلند در منطقه ای که می خواهید بنگاه بازرگانی تان را باز کنید زندگی کنند؟

___ ___

آیا به یک بنگاه بازرگانی مثل بنگاه شما احتیاج دارند؟

___ ___

در غیر اینصورت، آیا در مورد بازکردن یک بنگاه بازرگانی از نوع دیگر و یا رفتن به محل دیگری فکر کرده اید؟

بله خیر

ساختمان شما

___ ___

آیا ساختمان خوبی را برای بنگاه بازرگانی تان پیدا کرده اید؟

___ ___

آیا در صورت لزوم فضای کافی برای گسترش خواهید داشت؟

___ ___

آیا می توانید ساختمان را آنطور که می خواهید بدون اینکه پول زیادی خرج شود تعمیر و بازسازی کنید؟

___ ___

آیا اشخاص می توانند از فضای پارکینگ، ایستگاه اتوبوس و یا خانه شان به آسانی به بنگاه بازرگانی شما دسترسی پیدا کنند؟

___ ___

آیا از یک وکیل خواسته اید که شرایط اجاره و منطقه بندی شما را کنترل کند؟



بله خیر

لوازم و وسائل

آیا لوازم و وسائلی که لازم دارید و اینکه خرج آنها چقدر می شود را می دانید؟

آیا خرید لوازم دست دوم عملی است؟

بله خیر

هزینه ها

آیا می دانید که هزینه های شما برای این اقلام چقدر خواهد بود: اجاره، دستمزد، بیمه، تسهیلات شهری، تبلیغات، بهره و غیره؟

آیا لازم است که بدانید چه هزینه هایی مستقیم، غیرمستقیم و یا ثابت هستند؟

آیا می دانید مخارج بالاسری شما چه مقدار خواهد بود؟

آیا می دانید هزینه های فروش شما چه مقدار خواهد بود؟

بله خیر

متفرقه

آیا از مخاطرات عمده که به محصول، خدمات، حرفه شما مربوط می شود آگاهی دارید؟

آیا می توانید هیچکدام از این مخاطرات عمده را تقلیل دهید؟

آیا مخاطرات عمده ای وجود دارد که بر روی آنها کنترلی ندارید؟

آیا ممکن است این مخاطرات موجب ورشکستگی شما شوند؟

بله خیر

کالای شما

آیا تصمیم گرفته اید که چه چیزهایی را خواهید فروخت؟

آیا می دانید که چه مقدار و چند عدد از هرکدام را برای گشایش فروشگاهتان خریداری خواهید کرد؟

آیا تأمین کنندگانی را پیدا کرده اید که آنچه لازم دارید را به قیمت نازل به شما خواهند فروخت؟

آیا قیمت ها و شرایط اعتبار تأمین کنندگان مختلف را مقایسه کرده اید؟

بله خیر

اسناد و مدارک شما



_____ آیا یک سیستم دفترداری را طرح ریزی کرده اید که حساب درآمد و هزینه های شما، مقداری که به اشخاص مقروض هستید و آنچه اشخاص دیگر به شما مقروض هستند را نگه خواهد داشت؟

_____ آیا روشی را برای نگه داشتن حساب موجودی خود ابداع کرده اید تا همیشه به اندازه کافی برای مشتریانانتان در اختیار داشته باشید ولی نه بیش از مقداری که می توانید بفروشید؟

_____ آیا نحوه نگه داشتن دفاتر فهرست حقوق بگیران و نگهداری گزارشات مالیاتی و مبالغ پرداختی را درک کرده اید؟

_____ آیا می دانید چه اظهاریه های مالی را بایستی آماده کنید؟

_____ آیا حسابداری را می شناسید که در آماده کردن پرونده ها و اظهاریه های مالی تان به شما کمک کند؟

_____ **بنگاه بازرگانی شما و قانون**

_____ آیا می دانید به چه جوازها و پروانه هایی نیاز دارید؟

_____ آیا می دانید که از چه قوانین بازرگانی بایستی تبعیت کنید؟

_____ آیا وکیلی را می شناسید تا بتوانید برای مشورت و کمک گرفتن در مورد اسناد حقوقی نزد وی بروید؟

_____ **خریدن یک بنگاه بازرگانی که شخص دیگری شروع کرده است**

_____ آیا فهرستی از مزایا و مضرات یک بنگاه بازرگانی که شخص دیگری شروع کرده را تهیه کرده اید؟

_____ آیا مطمئن هستید دلیل واقعی که صاحب بنگاه بازرگانی می خواهد آنرا بفروشد می دانید؟

_____ آیا هزینه خریداری بنگاه بازرگانی را با هزینه شروع یک بنگاه بازرگانی جدید مقایسه کرده اید؟

_____ آیا وسائل/موجودی روز آمد شده و در وضعیت خوبی هستند؟

_____ آیا ساختمان در وضعیت خوبی است؟

_____ آیا صاحب ساختمان اجاره نامه را به شما منتقل خواهد کرد؟

_____ آیا با سایر صاحبان بنگاههای بازرگانی در منطقه صحبت کرده اید تا ببینید نظر آنها در مورد بنگاه بازرگانی که به فروش می رسد چیست؟

_____ آیا با تأمین کنندگان کنونی شرکت صحبت کرده اید؟

_____ آیا در مورد بنگاه بازرگانی کنونی با یک وکیل مشورت کرده اید؟



تبلیغات

بله خیر

آیا در مورد روش تبلیغاتی تصمیم گرفته اید؟ (روزنامه، پوستر، اعلامیه، تلویزیون، رادیو، اینترنت، پست؟)

آیا می دانید در مورد آگهی هایتان از کجا کمک دریافت کنید؟

آیا روشی که رقبای دیگر برای تشویق مردم به خرید محصول بکار می برند را مشاهده کرده اید؟

قیمت هایی که مطالبه می کنید

بله خیر

آیا از نحوه تعیین مبلغی که بایستی برای هر کالایی که به فروش می رسانید مطالبه کرد آگاهی دارید؟

آیا می دانید که رقبای شما چه مبلغی را مطالبه می کنند؟

خریداری

بله خیر

آیا برنامه ای را برای تشخیص نیازهای مشتریان در نظر گرفته اید؟

آیا برنامه شما برای نگهداری حساب موجودی تان به شما خواهد گفت که چه موقع کالاهای بیشتری سفارش دهید و چه مقدار بایستی سفارش داد؟

آیا در نظر دارید بیشتر موجودی تان را از تأمین کنندگان معدود و یا چندین تأمین کننده بخرید؟

آیا با مزایا و مضرات هر روش تأمین موجودی آشنایی دارید؟

فروش

بله خیر

آیا تصمیم گرفته اید که فروشنده خواهید داشت و یا سلف سرویس خواهد بود؟

آیا نحوه تشویق مشتریان به خرید را می دانید؟

آیا در مورد اینکه چرا می خواهید از برخی فروشندگان خریداری کنید در حالیکه فروشندگان دیگر شما را دلزده می کنند فکر کرده اید؟

کارکنان شما

بله خیر

اگر لازم است فردی را برای دریافت کمک استخدام کنید، آیا می دانید کجا جستجو کنید؟

آیا می دانید به چه نوع کارمندانی نیاز دارید؟



آیا برای کارآموزی کارمندانان برنامه ای دارید؟

___ ___

بله خیر

اعتبار برای مشتریان شما

آیا تصمیم گرفته اید که به مشتریانان امکان خرید به طور نسیه را بدهید و یا ندهید؟

___ ___

آیا نکات خوب و بد پیوستن به یک برنامه کارت اعتباری را می دانید؟

___ ___

آیا می توانید تفاوت بین یک فرد بدحساب و یک مشتری معتبر را تشخیص دهید؟

___ ___

بله خیر

چند سوال دیگر

آیا محاسبه کرده اید که آیا با کار کردن برای فرد دیگری می توانید ویا نمی توانید پول بیشتری در بیاورید؟

___ ___

آیا خانواده تان با برنامه شما برای شروع بنگاه بازرگانی خودتان موافق است؟

___ ___

آیا می دانید در باره ایده ها و محصولات جدید در کجا اطلاعاتی کسب کنید؟

___ ___

آیا یک برنامه کاری برای خودتان و کارکنانتان دارید؟

___ ___

اگر به همه این سوالات با دقت پاسخ داده باشید، شما قدری کار دشوار و تفکر جدی انجام داده اید. علاوه براین، احتمالاً متوجه شده اید که چیزهایی وجود دارند که لازم است در مورد آنها بیشتر بدانید ویا اقدام کنید.

هرکاری که می توانید را برای خودتان انجام دهید، ولی از درخواست کمک از افرادی که می توانند چیزهایی را که لازم است بدانید به شما بگویند دریغ نکنید. به خاطر داشته باشید اداره یک بنگاه بازرگانی به شجاعت نیاز دارد! بایستی تصمیم بگیرید که به چه چیزی نیاز دارید و سپس به دنبال آن بروید.

موفق باشید!

مرکز خدمات تجاری کانادا- انتاریو (COBSC/CSECO) اطلاعات تجاری را به انگلیسی و فرانسه که زبان های رسمی کانادا هستند در دسترس قرار می دهد. از مدارکی که بیش از همه مورد استفاده قرار می گیرند نسخه تجارت هستید هائی بصورت رایگان به زبان های دیگر ترجمه شده است. اگر مایل به دریافت اطلاعات بیشتری در مورد لطفاً با شماره 1-888-576-4444 تماس بگیرید و با یکی از مسئولان اطلاعات مرکز خدمات صحبت تجاری کانادا - انتاریو COBSC/CSECO کنید.