



Mga Dapat Pag-isipan Kapag Nagsisimula ng Iyong Sariling Negosyo

Laging ginagawa ng mga negosyante na mga goods at services ang kanilang mga naiisip. Natupad nila ang mga pangangailangan at mga kagustuhan ng mga mamimili at nakapagtatag din sila ng mga karerang nagbibigay-kasiyahan sa kanilang sarili.

Ang Maging Sarili Mong Boss

Maraming mga tao ang nagsisimula ng maliit na negosyo upang matamasa ang mga inaakalang gantimpala ng kalayaan at pagsasarili. Madaling maunawaan ito dahil ang pagmamay-ari ng iyong sariling negosyo ay makapagbibigay sa iyo ng pagkakataong makaranas ng kalayaan:

- ang kalayaang gamitin ang iyong sariling mga ideya;
- ang kalayaang maging boss;
- ang kalayaang hindi masisante; at
- ang kalayaang kumita ng kahit magkano mo gusto.

Pero naiiba ang katotohanan ng pagmamay-ari ng isang maliit na negosyo. Sasabihin sa iyo ng maraming may-ari ng maliit na negosyo na mas maraming oras silang nagtrabaho kaysa dati noong nagtrabaho sila para sa iba. Karamihan sa mga oras na ito ay resulta ng mga pangangailangan ng ibang tao.

Ang ilan sa mga aspeto ng pagmamay-ari ng maliit na negosyo na maaaring mangangailangan ng karagdagang atensyon ay:

- Ang mga regulasyon na itinakda ng provincial at federal na mga gobyerno. Ang ilan sa mga regulasyon na dapat sundin ay: ang federal at provincial licensing; mga regulasyon sa kaligtasan at kalusugan sa iyong lugar; ang mga patakaran sa proteksyon ng kapaligiran; mga pagbabawas sa empleyado at mga pamanatayan sa pagtrabaho.
- Ang customer; dapat mong gawing masaya ang iyong mga customer, dahil sa kahulihan, ang mga taong ito ang siyang magpapasiya kung magtatagumpay ang iyong negosyo o hindi. Ikaw ay magtatagumpay lamang kapag makapagbibigay ka sa kanila ng goods at/o services na gusto nila o kailangang kailangan nila at sa gayon ay babayaran nila.
- Kabilang sa mga pinansiyal na kompanya ang mga taong nagbigay sa iyo ng mga pondo upang masimulan mo ang iyong negosyo. Sila'y maaaring mga kamag-anak, mga kaibigan, mga banker, atbp. Sino man sila, interesado sila sa kung gaano mo kahusay pinalalakad ang iyong negosyo.
- Kahit ang iyong kakompetisyon ay mas magiging malaki dahil maaapektohan ng kanilang mga polisiya at kompetisyon ang paraan ng pagpapalakad mo sa iyong negosyo, ang mga oras na trinatrabaho mo, mga presyo, mga kita, at marami pang iba.



- At ang pinaka-importante, ikaw lamang ang mananagot kapag may mga pagkakamali sa pagpapasiya sa negosyo. Ang isang hindi mabuting desisyon ay maaaring mauwi sa pagkalugi, hindi lamang para sa iyo kung 'di pati rin sa iyong mga empleyado, mga nagpapautan, at mga customer.

Dahil sa kahulihan, pera ang mahalaga. Ang iyong tagumpay ay magdedepende sa iyong kakayahan bilang boss na siguraduhin na ang iyong negosyo ay mas maraming perang kinikita kaysa sa ginagastos.

Bakit “Ka” Magtatagumpay?

Sa ngayon, maaaring hindi kaakit-akit ang pagpapalakad ng maliit na negosyo. Huwag madismaya. Ang pagpapalakad ng iyong sariling negosyo ay makapagbibigay sa iyo ng malaking kasiyahan at ng bagay na maipagmamalaki.

Hinihikayat ng karamihan ng mga eksperto sa maliit na negosyo ang mga gustong magmay-ari ng negosyo na maingat at lubos na analisahin ang kanilang kakayahang magtagumpay at na asesuhin ang kanilang mga lakas at kahinaan. Karaniwang mong sisimulan ang analisahin ang iyong sarili bilang negosyante sa darating na panahon. Anong klaseng tao ka? Anong technical o natatanging kaalaman ang mayroon ka?

Ang kompiyansa sa sarili at pagpupursigi, inobasyon sa pag-iisip, pagkakaroon ng layunin at pangnegosyo at technical na kaalaman ay kinakailangan para magtagumpay. Ang mga ito ay dapat din mahaluan ng kaalaman ng katotohanan. Importanteng malaman ang mga limitasyon ng iyong mga kakayahan at dapat hindi matakot humingi ng tulong.

Nalalaman ng mga matagumpay na negosyante kung ano ang nais nilang makamit. Tinatakda nila kung saan sila patungo sa pamamagitan ng pagtakda ng mga layunin, pagbigay ng atensyon sa mga detalye at pagbigay-motibasyon sa mga iba na nasa kanilang paligid. Maigi ang maunawaan at sundan ang tinutunguhan ng mga matagumpay na tao sa iyong paligid.

Anong Uri ng Negosyo

Ang uri ng negosyo na papasukan mo ay dapat tumutugmâ sa iyong karanasan, kagustuhan at/o technical na kaalaman. Maigi para sa iyo na managinip na maging sarili mong boss balang araw; gayunman, bago ka magbuhos ng sobrang trabaho sa iyong negosyo, siguraduhing ang pinili mo ay tama para sa iyo.

Kapag nagpapasiya kung anong negosyo ang sisimulan, maigi ang pag-isipan ang iyong mga hobby at/o mga kagustuhan at ang iyong karanasan at background. Kung interesado ka sa isang lugar kung saan kaunti lamang ang iyong karanasan, maigi ang kumuha ng kaunting training bago ka magsimula. Ang magtrabaho sa lugar kung saan ka interesado o ang kumuha ng isang mentor ay dalawang paraan na maaaring makatulong sa iyo na makuha ang kaalaman at karanasan na kailangan mo.



Ang ibang mga factor na kasing-halaga ng mga binanggit sa itaas ay:

1. Mayroon bang pangangailangan para sa goods at/o mga serbisyo na ibibigay mo?
2. Kaya mo bang gawin ito?
3. Mayroon bang market para sa iyong produkto sa darating na panahon?

Ang mga uso, teknolohiya, at mga inobasyon ay lahat nakakaapekto sa pagkakataon para maging matagumpay at manatiling matagumpay ang anumang negosyo.

Ang mga Posibilidad na Magtagumpay

Risky ang magsimula ng iyong sariling negosyo. Sa lahat ng mga kompanyang sinimulan, mga one third ang nagsasara sa loob ng isang taon, at 80 porsiyento ang babagsak sa loob ng tatlo hanggang limang taon, pero ang rate ng hindi pagpapatuloy ay mabilis na bumababa makalipas nang limang taon.

Ang kawalan ng karanasan sa pamamahala ang dahilan para sa halos lahat ng pagbagsak ng mga maliit na negosyo. Hindi nito ibig sabihin na ang lahat ng mga manager ng maliit na negosyo ay mahina sa management. Ang tinutukoy nito ay ang kakayahan ng tao na pamahalaan ang “bagay na hindi nalalaman” na malamang na mangyayari.

Ang pagnanais at pagpupursigi, kasama ng pag-iisip ng inobasyon, ay magpapahusay sa tsansa na magtagumpay. Kapag mahirap ang panahon, ang isang maliit na negosyo ay mabilis na makapagpapalit ng direksyon sa pamamagitan ng pagkakaroon ng mga bagong ideya at paggawa ng mga mas mahusay na paraan upang tulungang itulak ang kanyang produkto at mamintina ang sapat na kita.

Perang Kinakailangan sa Pagsimula

Pagkatapos mong pagpasiyahan na gusto mong magnegosyo, pera ang problemang haharapin mo. Gaano karaming pera ang kinakailangan upang simulan ang iyong bagong negosyo? Gaano kalaking operating capital ang iyong kakailanganin?

Mayroong mga patnubay sa business plan na makukuha at ang mga ito’y makakatulong sa iyo na tantiyahin nang maigi ang perang kinakailangan mo sa simula at ang kinakailangan mong pera upang magpatuloy. Ang isang business plan ay magbibigay ng impormasyon ng iyong iminumungkahing negosyo sa mga nagpapahiram, mga investor, at mga supplier upang maipakita kung paano mo planong gamitin ang kanilang pera, at upang magtatag ng pagbabatayan nang malaman kung maisasagawa ang iyong proyekto.

Inirerekomenda na makilala mo ang mga tao sa bangko sa iyong lugar dahil malamang na ito ang iyong magiging pangunahing panggagalingan ng pera.



Ang lahat ng impormasyon sa itaas ay dapat makatulong sa iyo habang pinag-iisipan mo ang pagtatag ng iyong bagong negosyo. Tandaan na hindi nakasasama ang makakuha ng karagdagang kaalaman sa lugar ng iyong negosyo. Kaunti lamang ang mga negosyong nagsara dahil sobra-sobra ang napag-alaman ng may-ari tungkol sa kanyang negosyo.

Ang Canada-Ontario Business Service Centre (COBSC/CSECO) ay nagbibigay ng impormasyon ukol sa pagnenegosyo sa Ingles at Pranses, ang mga opisyal na wika sa Canada. Ang mga kopya ng ilan sa aming mga pinaka-makakatulong na dokumento ay isinalin sa ibang mga wika. Kung gusto mo ng karagdagang impormasyon sa pagnenegosyo, mangyaring tumawag sa 1-888-576-4444 upang makausap ang isang COBSC/CSECO Information Officer.