بزنس میں جانے کیلئے چیک لِسٹ

کیا آپ کسی بزنس کے مالک ہونے اور اپنی بزنس کی انتظامیہ بذاتِ خودسنبھالنے کا سوچ رہے ہیں ؟ یہ اچھا خیال ہے ۔۔ اگر آپ یہ جانتے ہوں کہ اس کے لئے کیا کرنا ہے ۔

اچھے حالات میں بھی ، بزنس شروع کرنا پرخطر ہے ، لیکن اس کو کامیاب بنانے کیلئےکیلئے آپ کے امکانات بہتر ہو جائیں گے اگر آپ ان مسائل کی سمجھ بوجھ رکھتے ہوں جن کا آپ کو سامنا ہوگا اور بزنس شروع کرنے سے پہلے ان مسائل میں سے جتنے بھی مسائل آپ حل کرسکتے ہوں، کرلیں۔

اس سوچ کے دوران مدد کرنے کیلئے کہ آپ کیلئے کیا جاننا اور کرنا ضروری ہے ، یہاں کچھ سوالات اور ورک شیٹس دی گئ ہیں۔ ہر سوال کا " ہاں " یا " نہیں " میں جواب دیں۔ جہاں جواب " نہیں " ہے، وہاں آپ کو کچھ کام کرنا ہوگا۔

قبل از شروعات آپ	ہاں	نہیں
کیا آپ اس قسم کے فرد ہیں جو ایک بزنس شروع کر سکتا ہے اور اس کو مؤثر طریقے سے چلا سکتا ہے ؟	___	___
اس بارے میں سوچیں کہ آپ بزنس کے مالک کیوں بننا چاہتے ہیں ۔ کیا آپ زیادہ گھنٹوں تک محنت کرنے کیلئے تیار ہیں ؟ یہ نہ جانتے ہوئے بھی کہ آخر میں آپ کتنا پیسہ بنا پائیں گے ۔	___	___
کیا آپ نے کسی اور کیلئے بحیثیت سپروائیزر یا مینیجر کام کیا ہے ؟	___	___
کیا آپ نے کسی اسکول میں بزنس کی ٹریننگ لی ہے ؟	___	___
کیا آپ نے کچھ پیسہ بچایا ہے ؟	___	___

پیسوں کے بارے میں کیا صورتِ حال ہے ؟	ہاں	نہیں
کیا آپ کو معلوم ہے کہ بزنس شروع کرنے کیلئے آپ کو کتنی رقم کی ضرورت ہوگی ؟	___	___
کیا آپ نے اس کا پورا ا اندازہ لگا لیا ہے کہ آپ خود اپنے کتنے پیسے بزنس میں لگا سکتے ہیں ؟	___	___
کیا آپ کو معلوم ہے کہ اپنے سپلائرز سے،جن سے آپ خریداری کریں گے ۔ آپ کتنا سامان کریڈٹ پر لے سکتے ہیں ؟	___	___
کیا آپ کو معلوم ہے کہ باقی ماندہ رقم جو آپ کو بزنس شروع کرنے کیلئے درکار ہے، آپ کہاں سے ادھار لے سکتے ہیں ؟	___	___
کیا آپ نے حساب لگا لیا ہے کہ بزنس سے سالانہ آپ کتنی نیٹ آمدنی/نقصان کی توقع رکھتے ہیں ؟	___	___

کیا آپ بزنس کو بڑھانے کیلئے اپنی تنخواہ/بزنس سے منافع دوبارہ بزنس میں لگانے کیلئے آمادہ ہیں ؟	___	___
کیا آپ نے اپنے پلان کے بارے میں کسی بینک سے بات چیت کی ہے ؟	___	___

پارٹنر (حصے دار) کے بارے میں کیا خیال ہے ؟	ہاں	نہیں
اگر اضافی سرمایہ کاری کیلئے آپ کو پارٹنر کی ضرورت ہو، تو کیا آپ کسی کو جانتے ہیں جو اس کیلئے مناسب ہو گا ۔ کوئی ایسا جس کے ساتھ آپ کا گزارہ ہو سکتا ہو ؟	___	___
کیا آپ کو اپنا ذاتی بزنس خود چلانے ، پارٹنر کے ساتھ بزنس کرنے ، اور بزنس کو اِنکورپوریٹ کرنے کے نشیب و فراز کا علم ہے ؟	___	___
کیا آپ نے پارٹنر کے بارے میں کسی وکیل سے بات کی ہے ؟	___	___

اپنے گاہکوں کے بارے میں کیا خیال ہے ؟	ہاں	نہیں
کیا آپ کی کمیونٹی میں زیادہ تر کار وبار ٹھیک ٹھاک چل رہے ہیں ؟	___	___
کیا آپ نے یہ معلوم کرنے کی کوشش کی ہے کہ جس قسم کا بزنس آپ کھولنا چاہتے ہیں اسی طرح کے بزنسز کیا آپ کی کمیونٹی میںیا ملک کے باقی حصوں میں ٹھیک ٹھاک چل رہے ہیں یا نہیں ؟	___	___
کیا آپ کو معلوم ہے کہ جو آپ فروخت کرنا چاہتے ہیں وہ کس قسم کے لوگ خریدیں گے ؟	___	___
کیا لوگ اس علاقے میں رہنا پسند کرتے ہیں جہاں آپ بزنس کھولنا چاہتے ہیں ؟	___	___
کیا ان کو آپ کے جیسے بزنس کی ضرورت ہے ؟	___	___
اگر نہیں ، تو کیا آپ نے مختلف قسم کا بزنس کھولنے یا کسی اور جگہ جانے کا سوچا ہے ؟	___	___

آپ کی بلڈنگ (عمارت)	ہاں	نہیں
کیا آپ کو اپنے بزنس کیلئے ایک اچھی عمارت مل گئی ہے ؟	___	___
کام بڑھنے پر اگر ضرورت پڑے تو کیا آپ کے پاس جگہ کافی ہوگی ؟	___	___
بہت زیادہ پیسے خرچ کئے بغیر کیا آپ اسی عمارت میں، جس طرح سے آپ ٹھیک کرنا چاہتے ہوں، وہ کر سکتے ہیں ؟	___	___

کیا لوگ پارکنگ ، بس اسٹاپ، یا اپنے گھروں سے آپ کے بزنس مقام تک بآسانی پہنچ سکتے ہیں ؟	___	___
کیا آپ نے کسی وکیل سے لیز اور زوننگ کی شرائط کو چیک کروایا ہے ؟	___	___

ایکوئپمنٹ اور سپلائیز (آلات اور رسد)	ہاں	نہیں
کیا آپ کو معلوم ہے کہ آپ کو کس ایکوئپمنٹ اور سپلائیز کی ضرورت ہے اور اس پر کیا لاگت آئے گی؟	___	___
کیا استعمال شدہ سازوسامان خریدنا فزیبل (قابلِ عمل) ہوگا؟	___	___

اخراجات	ہاں	نہیں
کیا آپ کو معلوم ہے کہ کرایہ ، تنخواہ، انشورنس ، پانی بجلی وغیرہ، اشتہارات ، اور سود ، وغیرہ، پر آپ کے اخراجات کیا ہوں گے ؟	___	___
کیا آپ کو یہ جاننے کی ضرورت ہے کہ کون سے اخراجات ڈائریکٹ (براہِ راست) ، کون سے اِنڈائریکٹ (بالواسطہ) ، اور کون سے فِکسڈ (مستقل) ہوں گے ؟	___	___
کیا آپ کو معلوم ہے کہ آپ کے اوورہیڈ کوسٹ (اوپری اخراجات) کتنے ہوں گے ؟	___	___
کیا آپ کو معلوم ہے کہفروخت کرنے کیلئے، آپ کے اخراجات کتنے ہوں گے ؟	___	___

مختلف العناصر	ہاں	نہیں
کیا آپ کو اپنے بزنس ، پروڈکٹ ، اور سروس سے متعلق اہم خدشات کا شعور ہے؟	___	___
کیا آپ ان بڑے خدشات میں سے کسی کو کم از کم کر سکتے ہیں ؟	___	___
کیا ایسے کوئی بڑے خدشات ہیں جو آپ کے کنٹرول سے باہر ہیں ؟	___	___
کیا یہ خدشات آپ کو دیوالیہ کر سکتے ہیں ؟	___	___

آپ کا بیوپاری مال	ہاں	نہیں
کیا آپ نے فیصلہ کر لیا ہے کہ آپ کیا اشیاء بیچیں گے ؟	___	___
کیا آپ کو معلوم ہے کہ اپنا سٹور کھولنے کے لئے آپ ان میں ہر ایک چیز کتنی	___	___

	ہاں	نہیں
کیا آپ کو ایسے سپلائرز مل گئے ہیں جو آپ کی ضروریات کی چیزیں آپ کو ارزاں قیمت (کمپیٹیٹو پرائس) پر فروخت کریں گے ؟	___	___
کیا آپ نے مختلف سپلائرز کی قیمتوں اور کریڈٹ کی شرائط کا موازنہ کیا ہے ؟	___	___

آپ کے ریکارڈز	ہاں	نہیں
کیا آپ نے ایسے ریکارڈ سسٹم رکھنے کا پلان بنایا ہے جو آپ کی آمدنی اور اخراجات کا حساب رکھے ِ آپ نے کس کو کتنا دینا ہے ، اور دوسرے لوگوں نے آپ کا کتنا دینا ہے ؟	___	___
کیا آپ نے اپنی اِنوینٹری (ذخیرہ مصنوعات) پر نظر رکھنے کا طریقہ طے کر لیا ہے تاکہ آپ کے پاس ہمہ وقت آپ کے ہاتھ میں اپنے گاہکوں کے لئے کافی مقدار میں مصنوعات ہوں لیکن آپ کی فروخت سے زیادہ نہیں؟	___	___
کیا آپ نے سوچ لیا ہے کہ تنخواہوں کے ریکارڈ کس طرح رکھنے ہیں اور ٹیکس کی رپورٹ اور ادائیگیوں کا حساب کتاب کیسے سنبھالنا ہے ؟	___	___
کیا آپ کو معلوم ہے کہ آپ کو کون سے فنانشل اسٹیٹمنٹ تیار کرنا چاہئیں ؟	___	___
کیا آپ کسی ایسے اکاؤنٹنٹ کو جانتے ہیں جو آپ کے ریکارڈ اور فنانشل سٹیٹمنٹ بنانے میں آپ کی مدد کرسکے ؟	___	___

آپ کی بزنس اور قانون	ہاں	نہیں
کیا آپ کو معلوم ہے کہ آپ کو کون سے لائیسنس اور پرمٹ کی ضرورت ہے ؟	___	___
کیا آپ کو معلوم ہے کہ بزنس کے کون سے قوانین کی آپ کو پیروی کرنی ہے ؟	___	___
کیا آپ کسی ایسے وکیل کو جانتے ہیں جس سے آپ صلاح مشورہ اور قانونی دستاویزات میں مدد کے لئے رجوع کر سکیں ؟	___	___

کسی دوسرے کا شروع کردہ بزنس خریدنا	ہاں	نہیں
کیا آپ نے کسی دوسرے کے شروع کردہ بزنس کو خریدنے کے فوائد اور نقصانات کی فہرست بنا لی ہے ؟	___	___
کیا آپ کو یقین ہے کہ آپ کو یہ واقعی معلوم ہے کہ مالک یہ بزنس کیوں بیچنا چاہتا ہے ؟	___	___

کیا آپ نے بزنس کو خریدنے کی قیمت کا موازنہ نئے بزنس کو شروع کرنے کی قیمت سے کیا ہے ؟ ___ ___

کیا ایکوئپمنٹ/انوینٹری فی الوقت مکمل اور اچھی حالت میں ہے ؟ ___ ___

کیا عمارت اچھی حالت میں ہے ؟ ___ ___

کیا عمارت کا مالک لیز آپ کے نام منتقل کر دے گا ؟ ___ ___

کیا آپ نے اس علاقے میں دیگر کاروبار کے مالکان سے یہ جاننے کے لئے بات کی ہےکہ فروخت کے لئے بزنس کے بارے میں وہ کیا سوچتے ہیں؟ ___ ___

آپ نے کمپنی کے موجودہ سپلائرز کے ساتھ بات کی ہے ؟ ___ ___

کیا آپ نے موجودہ بزنس کے بارے میں کسی وکیل سے بات کی ہے ؟ ___ ___

ایڈورٹائزنگ (تشہیر - اشتہاری مہم) **ہاں نہیں**

کیا آپ نے فیصلہ کر لیا ہے کہ آپ تشہیر کیسے کریں گے ؟ (اخبارات، پوسٹرز، پمفلٹس ، ٹیلیویژن ، ریڈیو ، انٹرنیٹ اور ڈاک سے ؟) ___ ___

کیا آپ کو معلوم ہے کہ اشتہار بنانے کے لئے آپ کو کہاں سے مدد مل سکتی ہے ؟ ___ ___

کیا آپ نے دیکھ لیا ہے کہ آپ کے کاروباری حریف ، لوگوں کو اپنی مصنوعات خریدنے کے لئے کیسے راغب کرتے ہیں ؟ ___ ___

قیمت جو آپ وصول کریں گے **ہاں نہیں**

کیا آپ کو معلوم ہے کہ یہ کیسے طے کرنا ہے کہ ہر وہ آئیٹم جو آپ فروخت کریں گے، آپ کو اس کی کیا قیمت وصول کرنا چاہیے ؟ ___ ___

کیا آپ کو معلوم ہے کہ آپ کے حریف کیا قیمت وصول کرتے ہیں ؟ ___ ___

خریداری **ہاں نہیں**

یہ معلوم کرنے کے لئے کیا آپ کے پاس کوئی پلان ہے کہ آپ کے گاہک کیا چاہتے ہیں ؟ ___ ___

کیا آپ کی انوینٹری (ذخیرہ مصنوعات) پر نظر رکھنے کا پلان آپ کو بتا دے گا کہ کب خریداریکا وقت آ پہنچا ہے اور کتنی مقدار میں آرڈر کرنا ہیں ؟ ___ ___

	ہاں	نہیں
کیا آپ اپنے اسٹاک کا زیادہ تر حصہ چند سپلائزر سے خریدنے کا پلان بنا رہے ہیں یا کئی سپلائرز سے ؟	___	___
کیا آپ کو سپلائی کے ہر طریقہ کار کے فوائد اور نقصانات کا علم ہے ؟	___	___

فروخت	**ہاں**	**نہیں**
کیا آپ نے یہ فیصلہ کر لیا ہے کہ آیا آپ سیلز پرسن (معاونین) رکھیں گے یا سیلف سروس (اپنی مدد آپ) ؟	___	___
کیا آپ کو معلوم ہے کہ گاہک کی خریداری کرنے کیلئے راغب کیسے کرنا ہے ؟	___	___
کیا آپ نے اس بارے میں سوچا ہے کہ آپ کچھ سیلز ایسوشی ایٹ سے خریدنا کیوں پسند کرتے ہیں جبکہ دوسرے آپ کو منع کر دیتے ہیں ؟	___	___

آپ کے ملازمین	**ہاں**	**نہیں**
اگر آپ نے کسی کو ملازم رکھنا ہے تو کیا آپ کو معلوم ہے کہ کہاں ڈھونڈنا ہے ؟	___	___
کیا آپ کو معلوم ہے کی آپ کو کس طرح کے ملازمین چاہئیں ؟	___	___
کیا آپ کے پاس اپنے ملازمین کو ٹریننگ (تربیت) دینے کا کوئی پلان ہے ؟	___	___

آپ کے گاہکوں کے لئے کریڈٹ (ادھار)	**ہاں**	**نہیں**
کیا آپ نے فیصلہ کر لیا ہے کہ آیا آپ اپنے گاہکوں کو کریڈٹ پر خریداری کرنے دیں گے یا نہیں ؟	___	___
کیا آپ کو کریڈٹ کارڈ پلان میں شریک ہونے کے اچھے اور برے پہلوؤں کا علم ہے ؟	___	___
کیا آپ پہچان کرسکتے ہیں ایک اچھے کریڈٹ کے اہل گاہک اور ایک ایسے گاہک جو اپنے تمام وسائل خرچ کر چکا ہو کے درمیان فرق بتا سکتے ہیں ؟	___	___

چند مزید سوالات	**ہاں**	**نہیں**
کیا آپ نے یہ پرکھ لیا ہے کہ آیا آپ کسی دوسرے کے لئے کام کرکے زیادہ پیسے بنا سکتے ہیں کہ نہیں ؟	___	___

کیا آپ کی فیملی آپ کی اپنی بزنس شروع کرنے کی پلان میں آپ کا ساتھ دے رہی ہے ؟ ___ ___

کیا آپ کو معلوم ہے کہ نئے خیالات اور نئ مصنوعات کے بارے میں کہاں سے معلومات مل سکتی ہیں ؟ ___ ___

کیا آپ کے پاس اپنے لئے اور اپنے ملازمین کے لئے بزنس پلان ہے ؟ ___ ___

اگر آپ نے ان سب سوالات کے جواب احتیاط کے ساتھ دیئے ہیں تو اس کا مطلب ہے کہ آپ نے کچھ محنت اور سنجیدگی سے سوچ بچار کی ہے۔ مزید یہ کہ ، غالباً آپ کو کچھ ایسے امور آپ کے سامنے آئے جن کے بارے میں آپ کو ابھی مزید جاننے یا مزید کچھ کرنے کی ضرورت ہے ۔

آپ اپنے لئے جو کچھ بھی کر سکتے ہیں وہ ضرور کریں ، لیکن وہ جو کچھ بھی آپ کے لئے جاننا ضروری ہے ، اس کیلئے ان لوگوں سے مدد لینے میں مت ہچکچائیں، جو آپ کو بتا سکتے ہیں ۔ یاد رکھیں ، ایک بزنس چلانا بہت حوصلے کا کام ہے ! ضروری ہے کہ آپ یہ فیصلہ کرنے کے قابل ہوں کہ آپ کو کس چیز کی ضرورت ہے اور پھر اس کی جستجو میں جُٹ جائیں ۔

گڈ لک (قسمت آپ کا ساتھ دے !)

کینیڈا۔ اونٹیریو بزنس سروس سنٹر (COBSC/CSECO) کینیڈا کی سرکاری زبانوں یعنی انگریزی اور فرانسیسی میں بزنس کے بارے میں معلومات فراہم کرتا ہے۔ خوش خلقی کے جذبے کے تحت، ہماری کارآمد ترین دستاویزات میں سے چند کا ترجمہ دوسری زبانوں میں بھی کیا گیا ہے۔ اگر آپ کوبزنس کے بارے میں اضافی معلومات چاہئیں، تو مہربانی کرکے COBSC/CSECO کے انفرمیشن افسر سے بات کرنے کے لئے 1-888-576-4444 پر فون کریں۔