



## اپنے ذاتی کاروبار شروع کرتے وقت مدنظر رکھنے والے نقطے

کاروباروں میں جوڑوں نے اپنے تصورات کو مصنوعات اور خدمات میں تبدیل کرنے میں سال ہا سال لگائے ہیں۔ انہوں نے صارفین کی ضروریات اور خواہشات ہی نہیں پوری کی بلکہ ساتھ ہی ساتھ، انہوں نے اپنے لئے فائدہ مند کیریئرز کی تخلیق کی۔

### خود اپنا پاس ہونا

کئی لوگ آزادی اور خود مختاری کے تصور کردہ انعامات کا لطف اٹھانے کے لئے چھوٹے کاروبار شروع کرتے ہیں۔ یہ بات سمجھ میں آتی ہے کیونکہ اپنے کاروبار کا خود مالک ہونا آزادی کے احساس کا موقع فراہم کرتا ہے:

- اپنے خیالات کو عمل میں لانے کی آزادی؛
- مختار بننے کی آزادی؛
- جتنا چاہیں اتنا کمانے کی آزادی۔

چھوٹے کاروبار کی ملکیت کی حقیقت دراصل کافی مختلف ہوسکتی ہے۔ چھوٹے کاروبار کے کئی مالکان آپ کو بتائیں گے کہ وہ زیادہ گھنٹے کام کرتے ہیں بہ نسبت جب وہ کسی اور کے لئے کام کر رہے تھے۔

ان گھنٹوں کی ایک بڑی تعداد دوسروں کے مطالبوں اور تقاضوں کا نتیجہ ہے۔

دوسروں میں سے زیادہ متقاضی بعض صوبائی اور وفاقی حکومتوں کے ضوابط ہوسکتے ہیں۔ کچھ دوسرے ضوابط جن کی بجآوری لازمی ہے یہ ہیں: وفاقی اور صوبائی لائسنس، مقامی تحفظ اور صحت کے ضوابط، ماحولیات کے تحفظ کے قواعد، ملازمین سے کٹوتیاں اور محنت مشقت کے معیار۔

پھر بہت اہم دوسرے وہ ہیں جو اصل حقیقت پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ گاہک لازم ہے کہ آپ اپنے گاہکوں کو مطمئن کریں کیونکہ یہ وہ لوگ ہیں جو بالآخر فیصلہ کریں گے کہ آپ کے کاروبار کامیاب ہوگا یا نہیں۔ آپ صرف تب کامیاب ہوں گے جب آپ ان کو وہ مصنوعات اور/یا خدمات فراہم کرسکیں جن کی وہ اتنی خواہش کرتے ہیں یا جن کی ان کو اس قدر ضرورت ہے کہ وہ ان کے لئے پیسے دینے کو تیار ہیں۔

پھر آپ کے فنانشل دوسرے ہیں۔ لوگ جنہوں نے کاروبار شروع کرنے کے لئے آپ کو سرمایہ فراہم کیا۔ یہ رشتہ دار، دوست، بینکرز، وغیرہ ہوسکتے ہیں۔ چاہے وہ کوئی بھی ہوں، ان کی خود اپنی دلچسپی اس بات میں ہوگی کہ آپ کتنی اچھی طرح اپنا کاروبار چلاتے ہیں۔

حتیٰ کہ آپ کے حریف دوسرے زیادہ اہم ہو جائیں گے کیونکہ ان کی پالیسیاں اور مقابلے اس بات پر اثر انداز ہوں گے کہ آپ اپنا کاروبار کیسے چلاتے ہیں، کتنے گھنٹے کام کرتے ہیں، قیمتیں، منافع اور کئی اور چیزیں۔

سب سے زیادہ اہم دوسرے کے طور پر، صرف آپ پوری ذمہ داری قبول کریں گے جب کاروبار کے فیصلوں میں غلطیاں کی جاتی ہیں۔ ایک برا فیصلہ جس کے نتیجے میں نہ صرف آپ کو بلکہ آپ کے ملازمین کو، قرض خواہوں کو اور گاہکوں کو بھی نقصان ہو سکتا ہے۔



بالآخر یہ پیسہ ہی تو ہے جو اصل حقیقت ہے۔ آپ کی کامیابی کا انحصار بطور کرتا دھرتا آپ کی اس بات کو یقینی بنانے کی قابلیت پر ہے کہ آپ کا کاروبار جتنی رقم خرچ کر رہا ہے اس سے زیادہ پیسہ بنا رہا ہے۔

## "آپ" ہی کیوں کامیاب ہوں گے؟

اس وقت، ایک چھوٹے کاروبار چلانے کا خیال شائد بہت دلکش نہ لگے۔ منفی عناصر کو خود پر حاوی نہ ہونے دیں۔ اپنے کاروبار خود چلانا آپ کو ذاتی اطمینان اور فخر کا بہت بڑا ذریعہ فراہم کر سکتا ہے۔

کامیاب ہونے کے لئے، چھوٹے کاروبار کے زیادہ تر ماہرین مستقبل کے کاروبار مالکان کو تاکید کرتے ہیں کہ وہ اپنے قسمت آزمائی کے ممکنہ منصوبے کا احتیاط کے ساتھ مکمل تجزیہ کریں۔

عموماً، آپ، بطور مستقبل کے کاروبار میں قسمت آزمائی کرنے والے، اپنا تجزیہ کرنے سے شروع کریں گے۔ آپ کس قسم کے شخص ہیں؟ آپ کے پاس کون سا فنی یا خاص علم ہے؟

خود اعتمادی اور پکا ارادہ، اختراعی سوچ کا انداز، ہدف کا تعین، اور کاروبار اور فنی علم، کامیاب ہونے کے لئے ضروری ہیں۔ ان شخصی خصوصیات کو حقیقت پسندی کے ساتھ ملا کر ہم آہنگ بنانا بھی لازمی ہے۔ اپنی خود کی اہلیت کے حدود کو جاننا اور مدد مانگنے سے نہ ہچکچانا قطعی ضروری ہے۔

کامیاب لوگ اور کاروبار کے مالکان بھی جانتے ہیں کہ وہ زندگی میں کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ وہ ہدف اور منزل مقصود کا تعین کر کے، تفصیلات پر توجہ دے کر اور اپنے ارد گرد کے لوگوں کو محرک کر کے، یہ طے کر لیتے ہیں کہ وہ کہاں جارہے ہیں۔ اپنے ارد گرد ایسے کامیاب لوگوں کو سمجھنا اور ان کی تقلید کرنا عقلمندی ہے۔

## کس قسم کا کاروبار

جس قسم کے کاروبار میں آپ داخل ہوں وہ ایسا ہونا چاہیے کہ آپ کے تجربے، دلچسپی اور/یا فنی علم کی تکمیل کرے۔ ایک دن اپنا باس خود بننے کا خواب دیکھنا آپ کے لئے اچھی بات ہے، لیکن پیشتر اس کے کہ آپ اپنے کاروبار میں بہت زیادہ وقت صرف کریں اس بات کو یقینی بنائیں کہ جس میدان کا آپ نے انتخاب کیا ہے وہ آپ کے لئے موزوں ہے۔

جب یہ فیصلہ کر رہے ہوں کہ کون سا کاروبار شروع کرنا ہے، اس وقت آپ اپنے مشاغل اور/یا دلچسپی اور تجربہ اور پس منظر بھی مدنظر رکھنا چاہیں گے۔ اگر آپ ایسے میدان میں دلچسپی رکھتے ہیں جس میں آپ کا تجربہ بہت کم ہے تو شروع کرنے سے پہلے آپ کچھ ٹریننگ لینی چاہیں گے۔ اپنی دلچسپی کے میدان میں ایک جاب کا بندوبست کرنا یا ایک متعبر صلاح کار کے پاس جانا دو راستے ہیں جو علم اور تجربہ حاصل کرنے میں آپ کی مدد کرسکتے ہیں، جن کی آپ کو ضرورت ہے۔

دو اور عناصر جو اتنے ہی اہم ہیں جتنے اوپر بیان کئے گئے، یہ ہیں:

جو چیزیں اور/یا خدمات آپ پیش کرنے جارہے ہیں، کیا ان کی ضرورت ہے؟  
کیا مستقبل میں آپ کی مصنوع کے لئے مارکیٹ ہوگی؟

وقتی فیشن اور خبط، ٹیکنالوجی، اور ایجادات یہ سبھی کسی بھی کاروبار کے کامیاب ہونے اور کامیاب رہنے کے موقع پر اثر انداز ہوتے ہیں۔

## کامیابی کے امکانات



اپنا کاروبار شروع کرنا پرخطر ہے۔

تمام شروع کی گئیں فرموں میں سے تقریباً ایک تہائی ایک سال کے اندر ناکام ہوجاتی ہیں، اور 80% تین سے پانچ سال کے عرصے میں ٹھپ ہوجاتی ہیں۔ بہر حال، پانچ سال کے بعد کاروبار کے بند ہوجانے کی شرح معنی خیز حد تک تیزی سے کم ہوجاتی ہے۔

انتظامیہ تجربے کا فقدان چھوٹے کاروبار کی تقریباً تمام ناکامیوں کی وجہ ہوتا ہے۔ اس کا مطلب یہ نہیں کہ چھوٹے کاروبار کے مینجروں کے پاس ناکافی انتظامی مہارتیں ہوتی ہیں۔ زیادہ درست یہ کہنا ہوگا کہ یہ کاروبار میں ایک فرد کی غیر متوقع واقعات کے ساتھ نپٹنے کی قابلیت کی طرف اشارہ کرتا ہے۔

ایک حالیہ مثال بگڑی ہوئی قومی اور عالمی معاشی صورت حال ہے۔ کڑے وقتوں میں، کچھ چھوٹے کاروبار زندہ بچے ہوئے ہیں، جبکہ دوسرے نہیں۔

خواہش اور مستقل مزاجی، اور اس کے ساتھ اختراعی سوچ بچار، امکانات کو بہتر بنا دیتی ہیں۔ مشکل وقتوں میں، چھوٹے کاروبار نئے تصورات کو متعارف کر کے اور اپنی مصنوع کو متحرک کرنے اور کافی آمدنی کی سطح برقرار رکھنے کے بہتر طریقے اختیار کر کے اپنی سمت کو تبدیل کرنے کے قابل ہوسکتی ہے۔

## شروع کرنے کے لئے رقم

یہ فیصلہ کرنے کے بعد کہ آپ کاروبار میں جانا چاہتے ہیں، آپ کو پیسوں کے مسئلے کا سامنا ہوگا۔ اپنے نئے کاروبار شروع کرنے کے لئے کتنا پیسہ درکار ہوگا؟ آپ کو روزمرہ کی کارکردگی کے لئے کتنے سرمایے کی ضرورت ہوگی؟

کئی ایسے فارمز دستیاب ہیں جو شروع کرنے کے لئے اور روزمرہ کی کارکردگی کے لئے سرمایے کی ضروریات کا ایک بہت اچھا تخمینہ لگانے میں آپ کی مدد کریں گے۔

اس کی سفارش کی جاتی ہے کہ آپ اپنے مقامی بینک کے ساتھ اچھی طرح واقفیت کر لیں کیونکہ غالباً یہ سرمایے کا اولین بیرونی وسیلہ ہوگا۔

جب آپ اپنا نیا کاروبار قائم کرنے کا سوچ رہے ہوں تو اوپر دی گئیں معلومات آپ کے لئے مددگار ہونی چاہئیں۔ یاد رکھیں، اپنے کاروبار کے میدان میں مزید علم حاصل کرنا کبھی بھی نقصان دہ نہیں ہوتا۔ کچھ ہی کاروبار ہوں گے جو اس لئے دیوالیہ ہوگئے کیونکہ مالک کو اپنے کاروبار کے بارے میں بہت زیادہ علم تھا۔

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 کو بزنس کے بارے میں اضافی معلومات چاہئیں، تو مہربانی کر کے COBSC/CSECO کے انفورمیشن افسر سے بات کرنے کے لئے 1-888-576-4444 پر فون کریں۔