



ਛੋਟਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਫੀਜ਼ੀਬਿਲਟੀ ਚੈਕਲਿਸਟ

ਇਹ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਨਾ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਦੇ ਮਾਲਕਾਂ-ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਜਾਂ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਇਕ ਚੈਕਲਿਸਟ (ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ) ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚਲੇ ਸਵਾਲ ਉਹਨਾਂ ਖੇਤਰਾਂ ਉੱਪਰ ਕੇਂਦਰਿਤ ਹਨ ਜਿਹਨਾਂ ਵੱਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਲੋਂ ਇਹ ਜਾਣਨ ਲਈ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਚਾਰ ਸਹੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮੌਕੇ ਦੀ ਨੁਮਾਇੰਦਗੀ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚੀਂ ਹੀ ਉਸ ਗੱਲ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹੈ, ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਚੈਕਲਿਸਟ (ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ) ਨੂੰ ਨਵੇਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਦਾ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਮੌਜੂਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਜ਼ਾਹਰ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਾ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਨਵਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਮੌਜੂਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਜ਼ਾਹਰ ਸੰਭਾਵਨਾ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉਣ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸੱਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮੱਸਿਆ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਦੀ ਫੀਜ਼ੀਬਿਲਟੀ (ਸੰਭਵਤਾ) ਬਾਰੇ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸਹੀ ਸਮੇਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਇਕ ਸਰਲ ਸਲਾਹ ਹੈ, ਪਰ ਇਸ ਨੂੰ ਸਿਰੇ ਚਾੜ੍ਹਨਾ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੈ। ਨਵੇਂ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਅਤੇ ਵਸਤਾਂ ਦੇ ਫੇਲ੍ਹ ਹੋਣ ਦੀ ਦਰ ਇਸ ਗੱਲ ਵੱਲ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਕਾਮਯਾਬ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿਕਲਦਾ ਹੈ, ਬੇਸ਼ੱਕ ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਥਾਪਤ ਫਰਮਾਂ ਵਲੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੇ ਹੋਣ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਉੱਦਮੀ ਵਿਅਕਤੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਗੁਣਾਂ ਤੋਂ ਏਨੇ ਕਾਇਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਇਸ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਦਾ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਚੈਕਲਿਸਟ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਾਰੇ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਦਾ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਲੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਸਮਾਂ, ਪੈਸਾ ਅਤੇ ਸ਼ਕਤੀ ਲਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਹਨਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਛਾਂਟੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਜਿਹਨਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਫੇਲ੍ਹ ਹੋਣ ਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ।

ਮੁਢਲਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ

ਫੀਜ਼ੀਬਿਲਟੀ ਸਟਡੀ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਇਸ ਸੁਆਲ: “ਕੀ ਮੈਂ ਇਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਜਾਵਾਂ?” ਦਾ ਜੁਆਬ ਦੇਣ ਲਈ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਤਰ ਕਰਨਾ, ਉਸਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਅਤੇ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ। ਇਸ ਸੁਆਲ ਦਾ ਜੁਆਬ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਨਿੱਜੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਬਾਰੇ ਮੁਢਲਾ ਮੁੱਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ।

ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਗੌਰ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਆਮ ਗੱਲਾਂ

ਪਹਿਲੇ ਸੱਤ ਸੁਆਲ ਆਪਣਾ ਆਤਮ-ਨਿਰੀਖਣ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਹਨ। ਕੀ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਖਾਸੀਅਤਾਂ ਅਜਿਹੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਮਾਲਕੀ/ਪ੍ਰਬੰਧ ਮੁਤਾਬਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਢਾਲ ਸਕੋਗੇ ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਖੁਸ਼ ਹੋਵੋਗੇ।

	ਹਾਂ	ਨਹੀਂ
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਫੈਸਲੇ ਆਪ ਕਰਨੇ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮੁਕਾਬਲਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਹੌਂਸਲਾ ਅਤੇ ਸਵੈ-ਅਨੁਸ਼ਾਸ਼ਣ ਹੈ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਭਵਿੱਖ ਬਾਰੇ ਪਹਿਲਾਂ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਕੰਮ ਮੁਕਾਉਂਦੇ ਹੋ?		



ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਦੂਸਰਿਆਂ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਬਦਲਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਅਨੁਸਾਰ ਢਲ ਸਕਦੇ ਹੋ?		

ਸੁਆਲਾਂ ਦੀ ਅਗਲੀ ਲੜੀ ਨਵੇਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਸਰੀਰਕ, ਮਾਨਸਿਕ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਤਣਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਹਨ।

	ਹਾਂ	ਨਹੀਂ
ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਵਜੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਰ ਰੋਜ਼ 12 ਤੋਂ 16 ਘੰਟੇ, ਹਫ਼ਤੇ ਦੇ 6 ਦਿਨ, ਅਤੇ ਸ਼ਾਇਦ ਛੁੱਟੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ?		
ਕੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਕੰਮ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਸਰੀਰਕ ਦਮ ਹੈ?		
ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਤਣਾਉ ਨੂੰ ਸਹਿਣ ਕਰਨ ਲਈ ਮਾਨਸਿਕ ਤਾਕਤ ਹੈ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਈ ਮਹੀਨਿਆਂ ਜਾਂ ਸਾਲਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਰਹਿਣ ਦੇ ਮਾਪ ਨੀਵੇਂ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਬੱਚਤ ਗਵਾਉਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ?		

ਆਪਣੇ ਬਾਰੇ ਗੌਰ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਖਾਸ ਗੱਲਾਂ

	ਹਾਂ	ਨਹੀਂ
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕਿਹੜੇ ਹੁਨਰ ਅਤੇ ਕਿਹੜੇ ਖੇਤਰਾਂ ਦੀ ਮੁਹਾਰਤ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਦੀ ਕਾਮਯਾਬੀ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?		
ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇਹ ਹੁਨਰ ਹਨ?		
ਕੀ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਹੁਨਰਾਂ ਅਤੇ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਦੀ ਕਾਰਗਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦਾ ਹੈ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਲੱਭ ਸਕੋਗੇ ਜਿਹਨਾਂ ਕੋਲ ਉਹ ਮੁਹਾਰਤ ਹੈ, ਜਿਸ ਦੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਘਾਟ ਹੈ?		
ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਉੱਪਰ ਕਿਉਂ ਗੌਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਕਾਰਗਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਕੈਰੀਅਰ ਦੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਉੱਪਰ ਪੂਰਾ ਉਤਰਦਾ ਹੈ?		

ਅਗਲੇ ਤਿੰਨ ਸਵਾਲ ਇਸ ਗੱਲ ਉੱਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਫੀਜ਼ੀਬਿਲਟੀ ਸਟਡੀ ਦੇ ਸਾਰੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਵਿੱਚ ਮੁਹਾਰਤ ਰੱਖਣ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਸੀਮਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪਹਿਚਾਣਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜਿੱਥੇ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਉੱਥੇ ਉਚਿੱਤ ਮਦਦ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ (ਜਿਵੇਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ, ਕਾਨੂੰਨੀ, ਵਿੱਤੀ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ)।

	ਹਾਂ	ਨਹੀਂ



ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿੱਚ ਫੀਜ਼ੀਬਿਲਟੀ ਸਟਡੀ ਕਰ ਸਕਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਹੈ?		
ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਫੀਜ਼ੀਬਿਲਟੀ ਸਟਡੀ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਹੈ?		
ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਫੀਜ਼ੀਬਿਲਟੀ ਸਟਡੀ ਮੁਕੰਮਲ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਪੈਸੇ ਹਨ?		

ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਬਾਰੇ ਆਮ ਵੇਰਵਾ

ਜਿਹੜਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੁਸੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਬਾਰੇ ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ ਬਿਆਨ ਕਰੋ।

ਉਹਨਾਂ ਵਸਤਾਂ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉ ਜਿਹੜੇ ਤੁਸੀਂ ਵੇਚਣੇ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਵਸਤਾਂ/ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੌਣ ਕਰੇਗਾ।

ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਵਸਤਾਂ/ਸੇਵਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਕਿਉਂ ਖ਼ੀਦੇਗਾ?

ਗੁਆਂਢ, ਟਰੈਫਿਕ ਦੀ ਗਿਣਤੀ, ਨੇੜੇ ਦੀਆਂ ਫਰਮਾਂ ਆਦਿ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਥਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ?

ਆਪਣੀਆਂ ਵਸਤਾਂ/ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇ ਸਪਲਾਇਰ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉ।

ਆਪਣੇ ਮੁੱਖ ਮੁਕਾਬਲੇਕਾਰਾਂ (ਕੰਪੀਟੀਟਰਜ਼) ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉ- ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਜਿਹੜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗੀਆਂ ਵਸਤਾਂ/ਸੇਵਾਵਾਂ ਵੇਚਦੇ/ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਆਪਣੀਆਂ ਵਸਤਾਂ/ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਕਾਮਿਆਂ ਅਤੇ ਸਟਾਫ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉ।

ਕਾਮਯਾਬੀ ਲਈ ਸ਼ਰਤਾਂ

ਇਹ ਜਾਣਨ ਲਈ ਕਿ ਕੀ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿਚਾਰ ਕਾਮਯਾਬ ਨਵੇਂ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਦੀਆਂ ਮੁਢਲੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਪੂਰੀਆਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਲੋਂ ਹੇਠਲੇ ਸਵਾਲਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਇਕ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜੁਆਬ “ਹਾਂ” ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

	ਹਾਂ	ਨਹੀਂ
ਕੀ ਵਸਤ/ਸੇਵਾ/ਕਾਰੋਬਾਰ ਇਸ ਸਮੇਂ ਕਿਸੇ ਅਣ-ਪੂਰਤ ਲੋੜ ਦੀ ਪੂਰਤੀ ਕਰਦੀ/ਕਰਦਾ ਹੈ?		
ਕੀ ਵਸਤ/ਸੇਵਾ/ਕਾਰੋਬਾਰ ਇਸ ਸਮੇਂ ਕਿਸੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਾਰਕੀਟ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਮੰਗ (ਡੀਮਾਂਡ) ਸਪਲਾਈ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੈ।		
ਕੀ ਵਸਤ/ਸੇਵਾ/ਕਾਰੋਬਾਰ ਸਸਤੀ ਕੀਮਤ, ਚੰਗੇਰੀ ਥਾਂ ਆਦਿ ਵਰਗੀ ਕਿਸੇ “ਲਾਹੇਵੰਦ ਸਥਿਤੀ” ਕਾਰਨ ਮੌਜੂਦਾ ਮੁਕਾਬਲੇਕਾਰਾਂ ਦਾ ਕਾਮਯਾਬੀ ਨਾਲ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ		



ਮੁੱਖ ਘਾਟਾਂ

ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦਾ ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਜੁਆਬ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਹੈ ਕਿ ਵਿਚਾਰ ਦੇ ਕਾਮਯਾਬ ਹੋਣ ਦੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਮੌਕੇ ਹਨ।

	ਹਾਂ	ਨਹੀਂ
ਕੀ ਕੋਈ ਅਜਿਹੇ ਕਾਰਨ (ਜਿਵੇਂ ਮੌਨੋਪੋਲੀ, ਖੁੜ) ਹਨ ਜਿਹਨਾਂ ਕਾਰਨ ਉਤਪਾਦਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ (ਜਿਵੇਂ: ਨਾਵਾਜਬ ਕੀਮਤ, ਹੁਨਰਾਂ, ਐਨਰਜੀ, ਸਮੱਗਰੀ, ਸਾਜ਼ ਸਾਮਾਨ, ਤਕਨੋਲੋਜੀ ਜਾਂ ਕਾਮਿਆਂ ਦੀ ਕਮੀ)?		
ਕੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਜਾਂ ਚਾਲੂ ਰੱਖਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਰਮਾਏ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ?		
ਕੀ ਲੋੜੀਂਦੀ ਪੂੰਜੀ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੈ?		
ਕੀ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਵਾਲੇ ਸੰਭਾਵੀ ਅਸਰ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ?		
ਕੀ ਕੋਈ ਅਜਿਹੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਹਨ, ਜੋ ਕਾਰਗਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਹਨ?		

ਆਮਦਨ ਦੀ ਆਸ

ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸਵਾਲਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਆਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਲੋਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਲਾਈ ਆਪਣੀ ਪੂੰਜੀ (ਇਨਵੈਸਟਮੈਂਟ) ਉੱਪਰ ਫਾਇਦਾ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਲਾਏ ਆਪਣੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਵਾਜਬ ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਆਸ ਕਰਨੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਆਮਦਨ ਦੀ ਆਸ ਕਰਦੇ ਹੋ?

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲੇ 1 -3 ਸਾਲਾਂ ਦੌਰਾਨ ਘੱਟ ਆਮਦਨ ਕਮਾਉਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ?

ਤੁਹਾਨੂੰ ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਕਿੰਨੀ ਆਮਦਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ?

ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਕਿੰਨੀ ਪੂੰਜੀ ਲਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ?

ਪੂੰਜੀ ਲਾਉਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਫਾਇਦਾ ਕਮਾ ਸਕਦੇ ਹੋ? (ਏ)

ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਕੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਕਮਾਈ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ? (ਬੀ)

ਏ ਅਤੇ ਬੀ ਨੂੰ ਜੋੜੋ। ਜੇ ਇਹ ਆਮਦਨ ਉਸ ਰਕਮ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਰਕਮ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲੀਅਤ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਕਮਾ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਾਲਕ ਖੁਦ ਬਣਨ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਮਦਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨਾਲ ਇਹ ਵਾਧੂ ਆਮਦਨ ਛੱਡਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ?



ਸਪਲਾਈ

	ਹਾਂ	ਨਹੀਂ
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮਾਲ (ਇਨਵੈਂਟਰੀ) ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ (ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਸਪਲਾਈਜ਼) ਦੀ ਪੂਰੀ ਲਿਸਟ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ/ਦੀਆਂ ਗਿਣਤੀ, ਕੁਆਲਟੀ, ਤਕਨੀਕੀ ਖਾਸੀਅਤਾਂ, ਅਤੇ ਕੀਮਤਾਂ ਦੀ ਹੱਦ ਬਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸਪਲਾਈ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹਰ ਸੰਭਾਵੀ ਸ੍ਰੋਤ ਦਾ ਨਾਂ ਅਤੇ ਪਤਾ ਜਾਣਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਸਪਲਾਇਰ ਵਲੋਂ ਮਿਲਣ ਵਾਲੀ ਹਰ ਵਸਤ ਦੀ ਕੀਮਤ ਦੀਆਂ ਹੱਦਾਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਸਪਲਾਇਰ ਵਲੋਂ ਡਿਲਵਰੀ ਕਰਨ ਦੇ ਸਮੇਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਸਪਲਾਇਰ ਦੀਆਂ ਵਿਕਰੀ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਸਪਲਾਇਰ ਦੀਆਂ ਉਧਾਰ ਦੇਣ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਸਪਲਾਇਰ ਦੀ ਵਿੱਤੀ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮੱਗਰੀ ਜਾਂ ਮਾਲ ਦੀ ਥੁੜ ਦਾ ਖਤਰਾ ਹੈ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਆਵਾਜਾਈ ਦੇ ਖਰਚਿਆਂ ਦੇ ਸੰਬੰਧ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੇ ਸਪਲਾਇਰ ਫਾਇਦੇ ਦੇ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਹਨ?		
ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲ ਰਹੀ ਕੀਮਤ ਵਿੱਚ ਗੁਜ਼ਾਰੇਯੋਗ ਮੁਨਾਫਾ ਕਮਾਉਣ ਦੀ ਗੰਜਾਇਸ਼ ਹੈ?		

ਖਰਚੇ

	ਹਾਂ	ਨਹੀਂ
ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਰਾਏ, ਤਨਖਾਹਾਂ, ਇੰਸ਼ੋਰੈਂਸ, ਹੀਟ-ਬੱਤੀਆਂ, ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ, ਵਿਆਜ ਆਦਿ ਉੱਪਰ ਤੁਹਾਡਾ ਕਿੰਨਾ ਖਰਚਾ ਹੋਵੇਗਾ?		
ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਖਰਚਾ ਸਿੱਧਾ, ਅਸਿੱਧਾ ਜਾਂ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਹੋਵੇਗਾ?		
ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਫੁਟਕਲ ਖਰਚਾ (ਓਵਰਹੈੱਡ ਕੌਸਟ) ਕਿੰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ?		
ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਕਿੰਨੇ ਖਰਚੇ ਹੋਣਗੇ?		

ਫੁਟਕਲ

	ਹਾਂ	ਨਹੀਂ
ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵਸਤ, ਸੇਵਾ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਕਿਸੇ ਮੁੱਖ ਖਤਰਿਆਂ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਹੈ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਮੁੱਖ ਖਤਰਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਘਟਾ ਸਕਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਇਹ ਮੁੱਖ ਖਤਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਟਰੋਲ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹਨ?		



ਕੀ ਇਹ ਖਤਰੇ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਵਾਲਾ ਕੱਢ ਸਕਦੇ ਹਨ?		
---------------------------------------	--	--

ਉੱਦਮ (ਵੈਨਚਰ) ਦੀ ਫੀਜ਼ੀਬਿਲਟੀ

	ਹਾਂ	ਨਹੀਂ
ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਲੋਂ ਸੁਝਾਏ ਉੱਦਮ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਮੁੱਖ ਸਵਾਲ ਬਾਕੀ ਹਨ?		
ਕੀ ਉਪਰਲੇ ਸਵਾਲ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਉੱਠ ਰਹੇ ਹਨ?		
ਕੀ ਉਪਰਲੇ ਸਵਾਲ ਪ੍ਰਬੰਧਕੀ ਯੋਗਤਾ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਉੱਠ ਰਹੇ ਹਨ?		
ਕੀ ਉਪਰਲੇ ਸਵਾਲ ਇਸ ਲਈ ਉੱਠ ਰਹੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰ ਵਿੱਚ ਕੋਈ “ਵੱਡਾ ਨੁਕਸ” ਹੈ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਲੋੜੀਂਦੀ ਵਾਧੂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਵਾਧੂ ਪ੍ਰਬੰਧਕੀ ਯੋਗਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ?		
ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣਦੇ ਹੋ 50-50 ਤੋਂ ਵੀ ਘੱਟ ਮੌਕੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣ ਤੋਂ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਹੋਵੋਗੇ?		

ਤਿਆਰ ਕਰਤਾ: ਸੈਸਕੋਚਵੈਨ ਰੀਜਨਲ ਇਕਨੌਮਿਕ ਐਂਡ ਕੋ-ਅਪ੍ਰੋਟਿਵ ਡਿਵੈਲਪਮੈਂਟ

ਕੈਨੇਡਾ-ਓਨਟਾਰੀਓ ਬਿਜ਼ਨੈਸ ਸਰਵਿਸ ਸੈਂਟਰ (COBSC/CSECO) ਕੈਨੇਡਾ ਦੀਆਂ ਸਰਕਾਰੀ ਜ਼ਬਾਨਾਂ ਅੰਗਰੇਜ਼ੀ ਅਤੇ ਫਰਾਂਸੀਸੀ ਵਿੱਚ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਉਪਯੋਗੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਇੱਕ ਦੀਆਂ ਕਾਪੀਆਂ ਦਾ ਨਿਮਰਤਾ ਵਜ੍ਹੇ ਹੋਰ ਜ਼ਬਾਨਾਂ ਵਿੱਚ ਅਨੁਵਾਦ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਵਧੇਰੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ COBSC/CSECO ਇਨਫਾਰਮੇਸ਼ਨ ਅਫਸਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ 1-888-576-4444 ਤੇ ਕਾਲ ਕਰੋ।