



ਸਟੋਰ ਲਈ ਥਾਂ – “ਛੋਟੀਆਂ ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ” ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ

ਸਟੋਰ ਦੀ ਥਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਪਰਚੂਨ ਦੇ ਸਟੋਰ ਦੇ ਸਮੁੱਚੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜੀਵਨ ਉੱਪਰ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਅਸਰ ਪਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਥਾਂ ਦੀ ਗਲਤ ਚੋਣ ਨਾਕਾਮਯਾਬੀ ਦੀ ਗਰੰਟੀ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਥਾਂ ਦੀ ਸਹੀ ਚੋਣ ਕਾਮਯਾਬੀ ਦੀ।

ਇਹ ਲਿਖਤ ਥਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਰੀਟੇਲ ਕੰਪੈਟੀਬਿਲਟੀ (ਪ੍ਰਚੂਨ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂਪਣ) ਅਤੇ ਜੋਨਿੰਗ ਵਰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਬਾਰੇ ਦਸਦੀ ਹੈ ਜਿਹਨਾਂ ਗੱਲਾਂ ਉੱਪਰ ਇਕ ਛੋਟੇ ਸਟੋਰ ਦੇ ਮੈਨਜ਼ਰ ਨੂੰ ਆਰਥਿਕ, ਜਨ-ਅੰਕੜਿਆਂ (ਡੈਮੋਗਰਾਫਿਕ) ਅਤੇ ਆਵਾਜਾਈ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਮੁਢਲੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਜ਼ਰੂਰ ਗੌਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਉਹ ਸਵਾਲ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜਿਹੜੇ ਇਕ ਪਰਚੂਨ ਦੇ ਦੁਕਾਨਦਾਰ (ਰੀਟੇਲਰ) ਨੂੰ ਸਟੋਰ ਦੀ ਥਾਂ ਦੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੋਣ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜ਼ਰੂਰ ਪੁੱਛਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ (ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਜੁਆਬ ਲੱਭਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ)।

ਪਰਚੂਨ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਥਾਂ ਬਾਰੇ ਚੋਣ ਕਰਨ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਜਨਮ ਲੈਂਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਰ ਗੱਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਾਲ ਘੇਰੇ ਵਿੱਚ ਪਰਿਭਾਸ਼ਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਮਿੱਥੋ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਲਿਖ ਲਵੋ। ਇਹ ਅਮਲ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਪਰਚੂਨ ਦੇ ਸਟੋਰ ਲਈ ਥਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਬਹੁਤ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

ਸਟੋਰਾਂ ਦੇ ਬਹੁਤੇ ਮਾਲਕ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਟੋਰ ਦੀ ਥਾਂ ਚੁਣਨ ਲਈ ਵਸੋਂ ਦੇ ਜਨ-ਅੰਕੜਿਆਂ (“ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ” ਉਮਰ, ਆਮਦਨ, ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਦੇ ਆਕਾਰ ਆਦਿ ਵਰਗੀ ਜਾਣਕਾਰੀ), ਸੰਭਾਵੀ ਮੁਕਾਬਲਾਕਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਉਸ ਇਲਾਕੇ ਵਿਚਲੀ ਆਵਾਜਾਈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਥਾਂ ਚੁਣਨ ਬਾਰੇ ਉਹ ਗੌਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਬਾਰੇ ਜਾਣਨਾ ਹੀ ਕਾਫੀ ਹੈ। ਬਿਨਾਂ ਸ਼ੱਕ, ਪਰਚੂਨ ਦੇ ਸਟੋਰ ਦੀ ਥਾਂ ਲਈ ਇਹ ਪੱਖ ਬੁਨਿਆਦੀ ਹਨ।

ਇਹਨਾਂ ਪੱਖਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ ਉੱਪਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਕ ਅੰਤਰਿਮ ਥਾਂ ਦੇਖ ਲਈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ ਅੱਧਾ ਹੀ ਕੰਮ ਮੁਕਾਇਆ ਹੈ। ਇਸ ਥਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਜਮਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਥਾਂ ਬਾਰੇ ਆਪਣੀ ਤਸੱਲੀ ਕਰਨ - ਅਤੇ ਉਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਧ ਆਪਣੀ ਕਾਮਯਾਬੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ- ਲਈ ਥਾਂ ਦੇ ਕਈ ਹੋਰ ਪੱਖਾਂ ਉੱਪਰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ।

ਰੀਟੇਲ ਕੰਪੈਟੀਬਿਲਟੀ (ਪ੍ਰਚੂਨ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂਪਣ)

ਰੀਟੇਲ ਕੰਪੈਟੀਬਿਲਟੀ (ਪ੍ਰਚੂਨ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂਪਣ) ਕਿੰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?

ਆਪਣੇ ਪਹਿਲੇ ਸਾਲ ਦੌਰਾਨ, ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਚਾਰ ਲਈ ਸੀਮਤ ਸਾਧਨਾਂ ਵਾਲੇ ਇਕ ਛੋਟੇ ਸਟੋਰ ਦੇ ਚਲਦਾ ਰਹਿਣ ਲਈ ਰੀਟੇਲ ਕੰਪੈਟੀਬਿਲਟੀ (ਪ੍ਰਚੂਨ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂਪਣ) ਸੱਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪੱਖ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਥਾਂ ਅਜਿਹੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਾਲ ਲੱਗਦੀ ਹੋਵੇਗੀ ਜੋ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਦੁਕਾਨ ਵੱਲ ਲਿਆਏਗਾ? ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਥਾਂ ਅਜਿਹੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਾਲ ਲੱਗਦੀ ਹੋਵੇਗੀ, ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਰੁਕਾਵਟ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ?

ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਦੁਕਾਨ ਤੋਂ (ਮਰਦਾਂ ਅਤੇ ਔਰਤਾਂ ਦੇ ਕੱਪੜੇ, ਵੱਡੀਆਂ ਅਪਲਾਇੰਸਾਂ ਜਾਂ ਕੀਮਤੀ ਗਹਿਣਿਆਂ ਵਰਗੀਆਂ) “ਸ਼ਾਪਰ ਗੁਡਜ਼ (ਘੱਟ ਵਾਰੀ ਖ਼ੀਦੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ, ਥੋੜੀਆਂ ਜਿਹੀਆਂ ਮਹਿੰਗੀਆਂ ਆਮ ਵਸਤਾਂ) ਮਿਲਦੀਆਂ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਚੰਗੀ ਥਾਂ ਸ਼ਾਪਰ ਗੁਡਜ਼ ਵੇਚਣ ਵਾਲੀਆਂ ਹੋਰ ਦੁਕਾਨਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਲੱਗਦੀ ਥਾਂ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਉਲਟ, ਸ਼ਾਪਰ ਗੁਡਜ਼ ਵੇਚਣ ਵਾਲੀ ਦੁਕਾਨ ਨੂੰ “ਕਨਵੀਨੀਐਂਸ ਗੁਡਜ਼” (ਬਹੁਤੀ ਵਾਰੀ ਖ਼ੀਦੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ, ਘੱਟ ਕੀਮਤੀ ਵਸਤਾਂ)” ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਇਲਾਕੇ ਜਾਂ ਕੇਂਦਰ ਵਿੱਚ ਖੋਲ੍ਹਣ ਦੀ ਸਿਫਾਰਿਸ਼ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ। ਕਨਵੀਨੀਐਂਸ



ਗੁਡਜ਼ ਵੇਚਣ ਵਾਲੀਆਂ ਦੁਕਾਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸੁਪਰਮਾਰਕੀਟਾਂ, ਹਾਰਡਵੇਅਰ ਸਟੋਰ, ਬੇਕਰੀਆਂ, ਪੈਕੇਜ ਸਟੋਰ ਅਤੇ ਡਰੱਗ ਸਟੋਰ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

ਆਪਣੇ ਇਲਾਕੇ ਦੇ ਸ਼ਾਪਿੰਗ ਸੈਂਟਰਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੋ। ਬਿਨਾਂ ਸ਼ੱਕ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੱਪੜਿਆਂ ਦੀ ਦੁਕਾਨਾਂ, ਸ਼ਾਪਰ ਗੁਡਜ਼ ਅਤੇ ਕਨਵੀਨੀਐਂਸ ਗੁਡਜ਼ ਵੇਚਣ ਵਾਲੀਆਂ ਦੁਕਾਨਾਂ ਹੁਣ ਇਕ ਹੀ ਛੱਤ ਹੇਠ ਮੌਜੂਦ ਮਿਲ ਜਾਣਗੀਆਂ। ਇਸ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਵੀ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਦੁਕਾਨ ਸ਼ਾਪਿੰਗ ਕੰਪਲੈਕਸ ਦੇ ਉਸ ਹਿੱਸੇ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇ ਜਿਹੜਾ ਹਿੱਸਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਲੋਂ ਵੇਚੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵੇਚਣ ਦੇ ਅਨੂਕੂਲ ਹੋਵੇ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਪਾਲਤੂ ਜਾਨਵਰ ਵੇਚਣ ਵਾਲੀ ਦੁਕਾਨ ਕਿਸੇ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟ, ਡਰੈੱਸਾਂ ਦੀ ਦੁਕਾਨ ਜਾਂ ਸੈਲੂਨ ਦੇ ਬਿਲਕੁਲ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ। ਤੁਸੀਂ ਗਿਫਟ ਸ਼ਾਪ ਨੂੰ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਸਟੋਰਾਂ, ਬਿਏਟਰਾਂ ਜਾਂ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਖੋਲ੍ਹਣਾ ਚਾਹੋਗੇ- ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੀ ਥਾਂ ਜਿੱਥੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਲਾਇਨਾਂ ਲੱਗਣ, ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਗਿਫਟ ਸ਼ਾਪ ਦੀਆਂ ਸ਼ੀਸ਼ਿਆਂ ਵਾਲੀਆਂ ਬਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਪਈਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਲਈ ਕੁਝ ਮਿੰਟ ਮਿਲਣ।

ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ

ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਦੇ ਨਵੇਂ ਮਾਲਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤਿਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਇਕ ਖਾਸ ਇਲਾਕੇ ਵਿੱਚ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਚੱਲਦਾ ਰੱਖਣ ਲਈ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ (ਮਰਚੈਂਟਸ) ਦੀ ਇਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸੰਸਥਾ ਕਿੰਨੀ ਅਸਰਦਾਇਕ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਇਕ ਅਸਰਦਾਇਕ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਦੀ ਹੋਂਦ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਸਾਂਝੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ, ਗਰੁੱਪ ਇੰਸ਼ੋਰੈਂਸ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੇ ਸਾਂਝੇ ਉਦਮਾਂ ਰਾਹੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ ਬੱਚਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਇਕੱਠ ਦੀ ਤਾਕਤ ਨਾਲ ਉਹ ਕੁਝ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਇਕ ਦੁਕਾਨ ਮਾਲਕ ਇਕੱਲੇ ਤੌਰ ਉੱਤੇ ਸੁਪਨਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਲੈ ਸਕਦਾ। ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨਾਂ ਨੇ ਸ਼ਹਿਰ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਪਿੰਗ ਸੈਂਟਰ ਨੇੜੇ ਹਾਈਵੇਅ ਤੋਂ ਉਤਰਨ-ਚੜ੍ਹਨ ਦਾ ਰਸਤਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਮਨਾਇਆ ਹੈ।

ਕਈ ਹੋਰਨਾਂ ਨੇ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਦੀਆਂ ਸਰਕਾਰਾਂ ਉੱਤੇ ਆਪਣੇ ਸ਼ਾਪਿੰਗ ਸੈਂਟਰਾਂ ਨੂੰ ਨਵਿਆਉਣ- ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਪਾਰਕਿੰਗ ਲਾਟਾਂ ਵਿੱਚ ਵਾਧੇ, ਇਮਾਰਤਾਂ ਦੀ ਦਿੱਖ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਅਤੇ ਰੌਸ਼ਨੀ ਦਾ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰਨਾ ਆਦਿ ਵਰਗੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ- ਲਈ ਪੈਸੇ ਦੇਣ ਲਈ ਜ਼ੋਰ ਪਾਇਆ ਹੈ ਅਤੇ ਪੈਸੇ ਲਏ ਹਨ।

ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀਆਂ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨਾਂ ਸਾਂਝੇ ਥੀਮਾਂ ਜਾਂ ਸਮਾਗਮਾਂ ਰਾਹੀਂ ਅਤੇ ਛੁੱਟੀਆਂ ਦੇ ਮੌਕੇ ਦੁਕਾਨਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਖਾਸ ਤੌਰ ਉੱਤੇ ਅਸਰਦਾਰ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਪ੍ਰਚਾਰ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਕਾਰਨ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਆਮ ਤੌਰ ਉੱਤੇ ਉਸ ਗਿਣਤੀ ਤੋਂ ਕਈ ਗੁਣਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਗਿਣਤੀ ਇਕ ਇਕੱਲਾ ਦੁਕਾਨਦਾਰ ਇਕੱਤਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਸੀ।

ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਕਿਵੇਂ ਪਤਾ ਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਜਿਹੜੀ ਥਾਂ ਤੁਸੀਂ ਚੁਣ ਰਹੇ ਹੋ, ਉਸ ਥਾਂ ਉੱਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਇਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਹੈ? ਉਸ ਇਲਾਕੇ ਦੇ ਹੋਰ ਸਟੋਰ ਮਾਲਕਾਂ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ। ਇਹ ਪਤਾ ਕਰੋ:

- ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਦੇ ਕਿੰਨੇ ਮੈਂਬਰ ਹਨ?
- ਅਹੁਦੇਦਾਰ ਕੌਣ ਹਨ?
- ਸੰਸਥਾ ਦੀ ਮੀਟਿੰਗ ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ?
- ਇਸ ਸੰਸਥਾ ਦੀ ਅਗੇਤੀ ਫੀਸ ਕੀ ਹੈ?
- ਇਸ ਨੇ ਪਿਛਲੇ 12 ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਖਾਸ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਕੀਤੀਆਂ ਹਨ?



ਪਿਛਲੀ ਮੀਟਿੰਗ ਦੀ ਕਾਰਵਾਈ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ (ਮਿੰਟਸ) ਦੀ ਕਾਪੀ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰੋ। ਇਹ ਦੇਖੋ ਕਿ ਮੈਂਬਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿੰਨੇ ਫੀਸਦੀ ਹਾਜ਼ਰ ਸਨ।

ਜੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਨਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ? ਆਮ ਤੌਰ ਉੱਤੇ ਉਹ ਸ਼ਾਪਿੰਗ ਏਰੀਆ ਜਾਂ ਸੈਂਟਰ ਗਿਰਾਵਟ ਵੱਲ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਨਾ ਹੋਵੇ (ਜਾਂ ਅਸਰਦਾਇਕ ਨਾ ਹੋਵੇ)। ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਦੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਕੂੜਾ ਕਰਕਟ, ਖਾਲੀ ਦੁਕਾਨਾਂ, ਮੁਰੰਮਤ ਮੰਗਦੀ ਪਾਰਕਿੰਗ ਲਾਟ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋਰ ਲੱਛਣ ਦਿਖਾਈ ਦੇਣ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚਿਤਾਵਨੀ ਸੰਕੇਤਾਂ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਥਾਂ ਲੈਣ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਥਾਂ ਉੱਪਰ ਥੋੜੀ ਜਿਹੀ ਪੜਤਾਲ ਕਰਕੇ, ਇਹਨਾਂ ਤੋਂ ਸੌਖਿਆਂ ਹੀ ਬਚਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਮਕਾਨ ਮਾਲਕ ਦਾ ਹੁੰਗਾਰਾ

ਪਰਚੂਨ ਵਾਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਥਾਂ ਦੀ ਦਿੱਖ ਨਾਲ ਸਿੱਧੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਜੁੜੀ ਹੋਈ ਗੱਲ ਹੈ ਇਕੱਲੇ ਇਕੱਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਵੱਲ ਮਕਾਨ ਮਾਲਕ ਦਾ ਹੁੰਗਾਰਾ। ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਪਰਚੂਨ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਵਾਲੀਆਂ ਇਮਾਰਤਾਂ ਦੇ ਕੁਝ ਮਾਲਕ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿਰਾਏਦਾਰਾਂ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਦੇ ਕੰਮ-ਕਾਜ ਵਿੱਚ ਅੜਿੱਕਾ ਬਣਦੇ ਹਨ। ਬਹੁਤੀ ਵਾਰ ਉਹ, ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਇਮਾਰਤਾਂ ਦੀ ਅੰਤ ਲਈ ਅਸਲ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਸਾਇਨ ਲਾਉਣ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਸਾਇਨਾਂ ਉੱਤੇ ਬੰਦਸ਼ਾਂ ਲਾ ਕੇ, ਲੋੜੀਂਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ਮੁਰੰਮਤ ਨਾਂ ਕਰਕੇ ਜਾਂ ਲੋੜੀਂਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ਮੁਰੰਮਤ ਨੂੰ ਅਣਗੌਲਿਆਂ ਕਰਕੇ, ਨਾਲ ਦੀਆਂ ਥਾਂਵਾਂ ਬੇਜੋੜ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕਿਰਾਏ ਉੱਤੇ ਦੇ ਕੇ - ਜਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਅਗਾਂਹ, ਨਾਲ ਦੀਆਂ ਥਾਂਵਾਂ ਸਿੱਧਾ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕਿਰਾਏ ਉੱਤੇ ਦੇ ਕੇ- ਮਕਾਨ ਮਾਲਕ ਪਰਚੂਨ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮਾਲਕਾਂ ਦੀਆਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਧਾਉਣ ਦੀਆਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ਾਂ ਦਾ ਸਤਿਆਨਾਸ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਕਈ ਵਾਰ ਮਕਾਨ ਮਾਲਕਾਂ ਕੋਲ ਆਪਣੀਆਂ ਇਮਾਰਤਾਂ ਦੀ ਮੁਰੰਮਤ ਲਈ ਪੈਸੇ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਇਸ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਇਮਾਰਤਾਂ ਦੀ ਲੋੜੀਂਦੀ ਦਿੱਖ ਨੂੰ ਕਾਇਮ ਰੱਖ ਕੇ ਅਤੇ ਕਿਰਾਏਦਾਰਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਕੇ ਆਪਣੀ ਜਾਇਦਾਦ ਵਿੱਚ “ਪੂੰਜੀ ਲਾਉਂਦੇ” ਰਹਿਣਾ ਜਾਰੀ ਰੱਖਣ ਦੀ ਥਾਂ, ਉਹ ਆਪਣੀ ਇਮਾਰਤ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਵੀ ਹੋ ਸਕੇ ਉਨਾ “ਨਿਚੋੜਨਾ” ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਜਾਣਨ ਲਈ ਕਿ ਮਕਾਨ ਮਾਲਕ ਕਿਰਾਏਦਾਰਾਂ ਦੀ ਲੋੜਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣ ਵਾਲਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਉਸ ਜਗ੍ਹਾ ਨੂੰ ਕਿਰਾਏ ਉੱਤੇ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਉੱਥੇ ਪਹਿਲਾਂ ਮੌਜੂਦ ਕਿਰਾਏਦਾਰਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ:

- ਕੀ ਮਕਾਨ ਮਾਲਕ ਟੈਲੀਫੋਨਾਂ ਦਾ ਵਾਜਬ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਜੁਆਬ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਮੁਰੰਮਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਭੇਜਦਾ ਹੈ?
- ਕੀ ਆਮ ਮੁਰੰਮਤ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਮਕਾਨ ਮਾਲਕ ਨੂੰ ਵਾਰ ਵਾਰ ਕਹਿਣ ਦੀ ਲੋੜ ਪੈਂਦੀ ਹੈ?
- ਕੀ ਮਕਾਨ ਮਾਲਕ ਕਿਰਾਇਆ ਲੈ ਕੇ ਛੁਪਣ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਉਹ ਕਿਰਾਏਦਾਰਾਂ ਦੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਨਾਲ ਵੀ ਹਮਦਰਦੀ ਰੱਖਦਾ ਹੈ?
- ਕੀ ਮਕਾਨ ਮਾਲਕ ਦੀਆਂ ਕੋਈ ਅਜਿਹੀਆਂ ਨੀਤੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਹੜੀਆਂ ਮਾਰਕੀਟ ਕਰਨ ਦੇ ਨਵੇਂ ਢੰਗਾਂ ਦੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਬਣਦੀਆਂ ਹਨ?

ਜ਼ੋਨਿੰਗ ਅਤੇ ਪਲੈਨਿੰਗ



ਤੁਹਾਡੇ ਸ਼ਹਿਰ ਦੇ ਜ਼ੋਨਿੰਗ ਕਮਿਸ਼ਨ ਨੂੰ ਪਰਚੂਨ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਵਲੋਂ ਲਈ ਜਾ ਰਹੀ ਥਾਂ ਅਤੇ ਉਸ ਦੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਇਲਾਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਤਾਜ਼ੀ “ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ” ਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਕੇ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਗੌਰ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕੁਝ ਸਵਾਲ ਇਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਹਨ:

- ਕੀ ਕੋਈ ਅਜਿਹੀਆਂ ਬੰਦਸ਼ਾਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸੀਮਤ ਕਰਨਗੀਆਂ ਜਾਂ ਉਸ ਲਈ ਰੁਕਾਵਟ ਬਣਨਗੀਆਂ?
- ਕੀ ਉਸਾਰੀ ਜਾਂ ਸ਼ਹਿਰ ਦੀ ਆਵਾਜਾਈ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਤਬਦੀਲੀ ਜਾਂ ਨਵੇਂ ਹਾਈਵੇਆਂ ਦਾ ਬਣਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟੋਰ ਲਈ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਖੜੀਆਂ ਕਰੇਗਾ?
- ਕੀ ਉਹ ਗੱਲਾਂ ਜਿਹਨਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਰਾਏ ਉੱਤੇ ਲੈਣ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਵਿੱਚ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਕਾਬਲੇਕਾਰਾਂ ਦੇ ਹੱਕ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਜ਼ੋਨਿੰਗ ਦੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਨਾਲ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਣਗੀਆਂ ਜਾਂ ਉਹ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਇਲਾਕੇ ਵਿੱਚ ਨਵੇਂ ਮੁਕਾਬਲੇਕਾਰੀਆਂ ਦੇ ਆਉਣ ਲਈ ਰਾਹ ਖੋਲ੍ਹਣਗੀਆਂ।

ਬਹੁਤੇ ਜ਼ੋਨਿੰਗ ਬੋਰਡ ਅਤੇ ਇਕਨਾਮਿਕ/ਰੀਜਨਲ ਡਿਵੈਲਪਮੈਂਟ ਦੀਆਂ ਕਮੇਟੀਆਂ ਕਈ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰਚੂਨ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਚੁਣੀਆਂ ਅੰਤਰਿਮ ਥਾਂਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਇਕ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਲਈ ਸ਼ਾਇਦ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀਮਤੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹੋਣ।

ਲੀਜ਼ਾਂ

ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਥਾਂ ਉੱਤੇ ਕਿੰਨਾ ਚਿਰ ਰਹਿਣਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲੀਜ਼ ਦੇ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਦਾ ਜ਼ੋਨਿੰਗ ਨਾਲ ਸਿੱਧਾ ਸੰਬੰਧ ਹੈ। ਕੋਈ ਨਾ ਬਦਲਿਆ ਜਾ ਸਕਣ ਵਾਲਾ ਲੀਜ਼ ਦਾ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਥਾਂ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਜ਼ੋਨਿੰਗ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਵੋ ਅਤੇ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉੱਥੇ ਕਿੰਨਾ ਚਿਰ ਰਹਿਣਾ ਹੈ:

- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪਹਿਲੀ ਥਾਂ ਉੱਤੇ ਅਣਮਿੱਥੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਚਲਾਉਣਾ ਹੈ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉੱਥੇ ਰਹਿਣ ਲਈ ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਦੀ ਹੱਦ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕੀਤੀ ਹੈ?
- ਜੇ ਤੁਹਾਡਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਾਮਯਾਬ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਥਾਂ ਤੋਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ।
- ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਲੀਜ਼ ਤਬਦੀਲ ਕਰਨ ਯੋਗ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਨੂੰ ਕੁੱਝ ਮਿੱਥੇ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਨਵਿਆ ਸਕੋਗੇ? (ਦੂਸਰੇ ਪਾਸੇ ਕੀ ਲੀਜ਼ ਸੀਮਤ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਸਮੇਂ ਲਈ ਹੈ, ਤਾਂ ਕਿ ਜੇ ਲੋੜ ਪਵੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੂਸਰੀ ਥਾਂ ਜਾ ਸਕੋ।)

ਪ੍ਰਸਤਾਵਿਤ ਲੀਜ਼ ਦੇ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹੋ। ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਤੋਂ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਮਾਹਰ ਤੋਂ ਸਲਾਹ ਲਵੋ। ਕੀ:

- ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਅਨੁਸਾਰ ਕਿਰਾਇਆ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਨਾਲ ਬੱਝਾ ਹੋਇਆ ਹੈ (ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਵਾਧੇ ਨਾਲ) ਜਾਂ ਸਿਰਫ ਇਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਿਰਾਇਆ ਹੈ?
- ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਮਕਾਨ ਮਾਲਕ ਦੇ ਨਾਲ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਵੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ?
- ਮਾਲਕ ਵਲੋਂ ਮੁਰੰਮਤ, ਉਸਾਰੀ, ਨਵ-ਉਸਾਰੀ, ਸਜਾਵਟ, ਅਦਲਾ-ਬਦਲੀ ਅਤੇ ਦੇਖਭਾਲ ਦੇ ਸੰਬੰਧ ਵਿੱਚ ਕੀਤੇ ਗਏ ਵਾਅਦੇ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਲਿਖੇ ਗਏ ਹਨ?
- ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਸਬ-ਲੀਜ਼ ਕਰਨ ਉੱਤੇ ਰੋਕ ਲਾਉਂਦਾ ਹੈ?

ਥਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹਨਾਂ ਸਾਰੇ ਪੱਖਾਂ ਉੱਪਰ ਗੌਰ ਕਰੋ।



ਗੌਰ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਹੋਰ ਗੱਲਾਂ

ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਕਿਸਮ ਅਨੁਸਾਰ, ਪਰਚੂਨ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਥਾਂ ਚੁਣਨ ਸਮੇਂ ਗੌਰ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਕਈ ਹੋਰ ਗੱਲਾਂ ਦੀ ਵੱਖਰੀ ਵੱਖਰੀ ਮਹੱਤਤਾ ਹੈ। ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸਵਾਲ, ਬੇਸ਼ੱਕ ਉਹ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਘੇਰੇ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਲੈਂਦੇ, ਪਰਚੂਨ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਥਾਂ ਚੁਣਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ।

- ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਰਚੂਨ, ਦਫਤਰ, ਸਟੋਰ ਜਾਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਜਗਹ ਲਈ ਕਿੰਨੀ ਕਿੰਨੀ ਥਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ?
- ਕੀ ਪਾਰਕਿੰਗ ਲਈ ਥਾਂ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਉਹ ਕਾਫੀ ਹੈ?
- ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਖਾਸ ਲਾਇਟਾਂ, ਗਰਮ ਜਾਂ ਠੰਡਾ ਕਰਨ ਲਈ ਜਾਂ ਹੋਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਾਜ਼ ਸਾਮਾਨ ਲਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ?
- ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਮੁਕਾਬਲਤਨ ਦੂਰ ਦੀ ਥਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰੋ ਤਾਂ ਕੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਤੁਹਾਡੇ ਖਰਚੇ ਕਾਫੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋਣਗੇ?
- ਕੀ ਇਸ ਇਲਾਕੇ ਵਿੱਚ ਪਬਲਿਕ ਆਵਾਜਾਈ ਦੇ ਸਾਧਨ ਮੌਜੂਦ ਹਨ?
- ਕੀ ਇਲਾਕੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਿਲ ਸਕਣਗੇ?
- ਕੀ ਪੁਲੀਸ ਅਤੇ ਅੱਗ ਤੋਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਕਾਫੀ ਹੈ?
- ਕੀ ਸਫਾਈ ਅਤੇ ਹੀਟ-ਬੱਤੀਆਂ (ਯੂਟਿਲਟੀਜ਼) ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ?
- ਕੀ ਇਲਾਕੇ ਵਿੱਚ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਖਿੱਚਣ ਲਈ ਬਾਹਰੀ ਰੋਸ਼ਨੀ ਕਾਫੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਖਰੀਦਦਾਰ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਗੇ?
- ਕੀ ਗਾਹਕਾਂ ਲਈ ਰੈਸਟ ਰੂਮਾਂ ਦੀਆਂ ਸੁਵਿਧਾਵਾਂ ਹਨ?
- ਕੀ ਦੁਕਾਨ ਉੱਤੇ ਸੌਖਿਆਂ ਹੀ ਆਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ?
- ਕੀ ਅਪਰਾਧਾਂ ਵਿਰੁੱਧ ਇੰਸ਼ੂਰੈਂਸ (ਕਰਾਇਮ ਇੰਸ਼ੂਰੈਂਸ) ਕਾਫੀ ਮਹਿੰਗੀ ਪਵੇਗੀ?
- ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਪਿਕ-ਅੱਪ (ਆਪ ਲਿਜਾਣ) ਜਾਂ ਡਿਲਵਰੀ ਦੀ ਸੇਵਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਹੈ?
- ਕੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਇਲਾਕਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮੌਸਮੀ ਬਿਜ਼ਨਸ ਉੱਪਰ ਨਿਰਭਰ ਹੈ?
- ਕੀ ਥਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਰਹਿਣ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਅਨੁਸਾਰ ਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਹੈ?
- ਜਿਹਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਕੀ ਉਹ ਲੋਕ ਨੇੜੇ ਤੇੜੇ ਹੀ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ?
- ਕੀ ਇਲਾਕੇ ਵਿੱਚ ਕਾਫੀ ਵਸੋਂ ਹੈ?

ਥਾਂ ਚੁਣਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ

ਪਰਚੂਨ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਥਾਂ ਚੁਣਨਾ, ਇਕ ਖਤਰੇ ਵਾਲਾ ਕੰਮ ਹੈ। ਗੈਰ-ਮੁਨਾਸਿਬ ਥਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਾਰਨ ਨਿਕਲਣ ਵਾਲੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹੋਏ, ਇਸ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਜਿੰਨੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਜਾਵੇ ਉਨੀ ਹੀ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਹੈ।

ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵਲੋਂ ਚੁਣੀਆਂ ਦੋ ਜਾਂ ਤਿੰਨ ਥਾਂਵਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸੇ ਕੰਨਸਲਟੈਂਟ ਤੋਂ ਕੰਮ ਲੈਣਾ ਚਾਹੋ। ਕੰਨਸਲਟੈਂਟ ਨੂੰ ਥਾਂ ਲੱਭ ਕੇ ਦੇਣ ਲਈ ਮੁੱਢੋਂ-ਮੁੱਢੋਂ ਖੋਜ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹਿਣ ਦੀ ਥਾਂ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਚੁਣੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਸੰਭਾਵੀ ਥਾਂਵਾਂ ਬਾਰੇ ਸਲਾਹ ਮਸ਼ਵਰਾ ਲਵੋ ਤਾਂ ਘੱਟ ਖਰਚ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਨੇੜਲੇ ਕਾਲਜ ਜਾਂ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦਾ ਬਿਜ਼ਨਿਸ ਸਕੂਲ ਵੀ ਇਸ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਬੈਂਕਰ ਅਤੇ ਵਕੀਲ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਥਾਂਵਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਸ੍ਰੋਤ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਿਹਨਾਂ ਨੇ ਪਿਛਲੇ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਕਈ ਥਾਂਵਾਂ ਦੇਖੀਆਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਕਲਾਇੰਟਾਂ ਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕੀਤੇ ਹੋਣ।

ਰੀਅਲਟਰ ਵੀ ਥਾਂਵਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਰਾਏ ਉੱਤੇ ਚਾੜ੍ਹੀਆਂ ਇਮਾਰਤਾਂ ਤੋਂ ਮਿਲਣ ਵਾਲੇ ਕਮਿਸ਼ਨ ਤੋਂ ਪੈਸੇ ਮਿਲਦੇ ਹਨ।



ਕਾਹਲ ਵਿੱਚ ਥਾਂ ਲੱਭੋ, ਵਿਹਲ ਵਿੱਚ ਪਛਤਾਉ

ਪਰਚੂਨ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਥਾਂ ਲੱਭਣ ਲਈ ਸਮਾਂ ਲਾਉਣ ਅਤੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਗੌਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਕਾਹਲ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਤਾਂ ਕਿ, ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਇਹ ਕਰਜ਼ੇ ਦੀ ਪਰਵਾਨਗੀ ਨਾਲ ਮੇਲ ਖਾ ਸਕੇ। ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੁਨਾਸਬ ਥਾਂ ਨਹੀਂ ਲੱਭੀ, ਤਾਂ ਉਨਾ ਚਿਰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਖੋਲ੍ਹਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਨਾ ਬਣਾਉ ਜਿੰਨੀ ਦੇਰ ਤੱਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਮਨਪਸੰਦ ਥਾਂ ਨਹੀਂ ਲੱਭ ਜਾਂਦੀ। ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕ ਲਵੋ ਅਤੇ ਉਹ ਥਾਂ ਲੈਣ ਲਈ ਸਹਿਮਤ ਨਾ ਹੋਵੋ, ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਠੀਕ ਰਹਿਣ ਦੀ ਸਿਰਫ ਆਸ ਹੀ ਹੋਵੇ। ਕਿਸੇ ਮਾੜੀ ਥਾਂ ਤੋਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਣ ਕਾਰਨ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਵੱਡੀਆਂ - ਕਈ ਵਾਰੀ ਮਾਰੂ- ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਦੀ ਦੇਰੀ ਸਿਰਫ ਇਕ ਨਿੱਕੀ ਜਿਹੀ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ।

ਸ੍ਰੋਤ: ਯੂ. ਐਸ. ਸਮਾਲ ਬਿਜ਼ਨਿਸ ਐਡਮਿਨਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ
ਤਿਆਰ ਕਰਤਾ: ਸੈਸਕੈਚਵੈਨ 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।