



Listahan ng Maaring Gawin sa Pagsimula ng Maliit na Negosyo

Ang lathalang ito ay isang listahan para sa may-ari -tagapamahala ng isang maliit na kumpanyang negosyo ,o kaya para sa sinumang nagnilay-nilay na magtayo ng negosyo sa kauna-unahan pagkakataon. Ang mga tanong ay mga bagay na pag-iisipan ng masususi upang malaman kung ito nga ay tunay na oportunidad na magnegosyo at kung talagang alam mo ang iyong ginagawa.Maari mong gamitin ang listahan sa pagsusuri na lubos na bagong pakipagsapalaran o ang akalang oportunidad sa iyong kasalukuyang negosyo.

Marahil ang pinakamahalang suliranin iyong mahaharap pagkatapos na magsabi na ikaw ay interesado at pagsimula ng bagong negosyo o kunin ang pagkakataon sa maliwanag na oportunidad sa iyong kasalukuyang negosyo ay ang maaring gawin ng iyong iniisip. Ang magtayo ng tamang negosyo sa tamang oras ay simpleng payo ngunit paho na masyadong isagawa. Ang mataas na marka ng kabiguan ng bagong negosyo at kalakal ay palantandaan ng kaunting ideya ang nagresulta ng matagumpay napakipagsalaran ng negosyo, maski ito ay pinakilala ng matatag ng kumpanya. Napamaraming negosyante ang nagsisimula ng negosyo na kumbinsido sa merito ngunit nabibigo dahil hindi nila masususing pinagnilay-nilay ito.

Ang listahan ay makakatulong sa pag-tantiya ng iyong naisip na negosyo. Ang dibuho ay salain ang ideya na maaaring ibagsak bago ka magpundar ng maraming oras, salapi at pagsisikap.

Paunang Pagsusuri

Ang pagsusuri na maaaring gawin ay kailangan ang paglipon,pagsuri at paghalaga ng impormasyon para sagutin ang tanong na”Dapat ba akong pumunta sa ganitong negosyo?’ Ang pagsagot sa tanong na ito ay kailangan ng paunang pagtasa ng dalawang personal at proyekto na may konsiderasyon.

Pangkalahatang Konsiderasyong Pansarili

Ang unang pitong tanong ay kailangan ng maliit na pag-uusisa.Ang katangian ba ng iyong pagkatao ay parehong gawin na bumagay at masiyahan ng isang maliit ng pag-aari/mamahala ng negosyo?

Oo Hindi

Gusto mo bang magpasiya?

Natutuwa ka ba sa kumpensiya?

Matigas ba ang iyong kalooban at disiplina sa sarili?



- Ikaw ba ang nagpaplano ng mauna?
- Natatapos ba ang ginagawa sa oras?
- Maari ka bang tumanggap ng payo sa iba?
- Maari ka bang makibagay sa pagbabagong kundisyon?

Ang mga sumusunod na tanong ay nagbibigyan-diin sa epekto ng pagsisikap sa iyong pisikal, damdamin at pananalapi sa bagong negosyo.

Oo Hindi

- Naiintidihan mo ba na ang pag-aari ng sariling negosyo ay Mangangailangan ng pagtrabaho ng 12 hanggang 16 oras, Malamang 6 na araw at baka sakali ay may bakasyon?
- Mayroon ka bang lakas ng katawan upang mamahala ng Negosyo?
- Malakas ba ang iyong damdamin upang matagalan ang pagsisikap?
- Handa ka bang babaan ng kinabubuhay ng ilang buwan o taon?
- Handa ka bang mawalan ng inipon?

Partikular na Sariling Konsiderasyon

Oo Hindi

- Alam mo ba ang katangian at lugar ng pagkadalubhasa ang mahalaga sa pagtatagumpay na iyong proyekto?
- Nasa iyo ba ang katangiang ito?
- Mabisang ginagamit ng ideya ito ang iyong katangian at kakayahan?
- Maari ka bang maghanap ng tauhan na mayroon kadalubhasaan na wala sa iyo?
- Alam mo ba kung bakit mo pinag-iisipan ang proyektong ito?
- Tutugunin ba ng proyekto ito ang iyong pagnanasang karera?

Ang sumusunod na tatlong tanong ay nagbibigay-diin sa bahagi na kakaunti ang mga taong nagpakadalubhasa sa lahat ng bahagi ng pagsusuri na gagawin. Dapat mong malaman ng hangganan sa iyong pagkatao at maghanap na akmalang tulong kung kailangan (halimbawa: pagpalengke, legal, pananalapi).



Oo Hindi

Mayroon ka bang kakayahan na isagawa ang pag-aaral na maaring gawin?

Mayroon ka bang oras na isagawa ang pag-aaral ng maaring gawin?

Mayroon ka bang salapi ng kailangan na ipagawa ang pag-aaral ng maaaring gawin?

Pangkalahatang Larawan ng Proyekto

- Maikling ilarawan ang negosyo na nais mong pasukin.
- Maglista ng kalakal at serbisyo na nais mong ipagbili.
- Sabihin kung sino ang gagamit ng iyong kalakal /serbisyo
- Bakit bilbilhin ng sinuman ang iyong kalakal/serbisyo
- Anong uring lugar ang iyong kailangan sa tipo ng distrito, bilang ng trapiko, malapit na bahay-kalakal, etc.
- Maglista ng magtustos ng iyong kalakal/serbisyo.
- Ilista ang iyong malaking kalaban sa negosyo- yaong nagbabenta ng katulad na kalakal/serbisyo.
- Ilista ang manggagawa at tauhan na kailangang gumawa ng iyong kalakal/serbisyo.

Kinakailangan upang Magtagumpay

Upang malaman kung makakamit ng iyong ideya ang payak na kailangan ng isang matagumpay na bagong proyekto, kailangan mong masagot ang sumusunod na tanong kahit man lang ng isang “oo.”

Oo Hindi

Magsisilbi ba ang kalakal/serbisyo/negosyo sa kasalukuyang hindi nasisilbihan?

Ang kalakal/serbisyo/negosyo ba ay magsisilbi sa palengke na ang kailangan ay mahigit sa kalakal?

Maaari bang matagumpay na maki-kumpetensiya ang iyong kalakal/serbisyo/negosyo sa kasalukuyang kumpetensiya na mayroon “mabuting kalagayan” gaya ng mas mabuting halaga, lugar, atbp.?

Malaking Kapintasan

Isang sagot na “Oo” sa tanong na sumusunod ay magpapahiwatig na maliit ang kapalaran na magtagumpay ang iyong ideya.



Oo Hindi

Mayroon bang sanhi (halimbawa: pagbabawal, monopolyo, kakulangan) na gagawin ang kailangang sanhi ng produksyon na hindi makuha (gaya ng di maiiwasang gastos, kakulangan ng katangian, lakas, materyal, kagamitan, teknolohiya o tauhan)?

Ang kapital na kailangan upang pumasok o magpatulong sa paglakad ng negosyo ay labis-labis?

Mahirap bang maghanap ng sapat na pamumuhunan?

Mayroon bang posibilidad na makapinsala sa paligid-ligid?

Mayroon bang dahilan na hahadlang sa mabisang pagpalengke?

Hangad na Kita

Ang mga sumusunod na tanong ay magpapaalaala sa iyo na dapat mong hanapan ang kapuwa pagbalik sa iyong puhunan sa negosyo at makatarungang kita para sa panahon na iyong ginugol sa pagpapalakad ng negosyo.

Gaano ang hangad mong kikitain?

Handa ka bang magkaroon ng maliit na kita sa loob ng isa hanggang tatlong taon?

Ano ang pinakamaliit mong kailangan?

Ano ang pananalaping kailangan sa iyong negosyo?

Magkano ang iyong gaganahin sa puhunan ng iyong salapi? (A)

Magkano ang iyong gaganahin kung ikaw ay magtatrabaho sa ibang tao? (B)

Idagdag sa (A) at (B) Kung ang kitang ito ay mas malaki sa inaasahang makatotohang kita buhat sa iyong negosyo, handa ka bang itakwil ang karagdagan kita upang maging sariling mong amo sa pag-asang ng mas malaking kita/tubo sa kinabukasan?



Panustos

Oo Hindi

Maaari ka bang gumawa ng listahan ng bawat aytem ng imbentaryo at kalakal na kailangan?

Alam mo ang dami, katangian, technikong detalya at ranggo ng halaga ng kalakal na iyong hangad?

Alam mo ang pangalan at lugar na pinanggalingan ng panustos?

Alam mo ba ang ranggo ng presyo ng bawat kalakal buhat sa nagtustos?

Alam mo ba ang takdang paghatid ng bawat nagtustos?

Alam mo ba ang katawagan ng pagbenta ng bawat nagtustos?

Alam mo ba ang katawagan ng kredito ng bawat nagtustos?

Alam mo ba ang kundisyon ng pananalapi ng bawat nagtustos?

Mayroon bang panganib ng kakulangan sa mahalagang kagamitan o kalakal?

Alam mo ba kung ang nagtustos ay mayroon bentahe tungkol sa gastos ng transportasyon?

Ang halaga ba ay maari pahintulutan ka na matamo ang sapat na markup?

Gastos

Oo Hindi

Alam mo bang gastos para sa: upa, suweldo, seguro, utilities, atp.?

Kailangan mo bang malaman kung ang mga gastos ay tiyak, di-tiyak o piho?

Alam mo ba kung magkano ang gastos ng pagpalakad ng negosyo?

Alam mo ba kung magkano ang gastos ng pagbebenta?

Samut-samot

Oo Hindi

Alam mo ba ang malaking panganib kaugnay sa iyong kalakal, Serbisyo at/o kaya negosyo?

Maaari mo bang bawasan ang alinman sa malaking panganib?

Mayroon bang malaking panganib na hindi mo kakayanin?



Maaari ka bang malugi dito?

Posibilidad ng Pakipagsapalaran

Oo Hindi

Mayroon pa bang natitirang malaking tanong tungkol sa mungkahi mong pakikipagsapalaran?

Ang tanong ba sa itaas ay lumitaw dahil sa kulang na detalye?

Ang tanong ba sa itaas ay lumitaw dahil sa kulang ang katangiang mamahala?

Ang tanong ba sa itaas ay lumitaw dahil sa isang “malubhang Kapintasan” sa iyong ideya?

Maaari ka bang kumuha ng dagdag pang detalye?

Maaari ka bang kumuha ng dagdag na kailangan sa pagsasanay ng Mamahala?

Alam mo ba na mas mababa sa 50-50 pagkakataon na ikaw ay nasa iyong negosyo dalawang taon buhat ngayon?

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.