

بزنس شروع کرنا

کئی لوگ ایک چھوٹی بزنس اس لئے شروع کرتے ہیں تاکہ وہ اپنے آئیڈیاز (یعنی خیالات اور تصور) کو استعمال کرتے ہوئے یا نئے چیلنج یعنی مشکل کی چھان بین کرتے ہوئے، اپنا مالک آپ ہونے کی آزادی کا لطف اٹھائیں۔

بزنس شروع کرنے سے پہلے، اپنے آئیڈیاز کو جانچیں اور ان وسائل کے بارے میں معلومات حاصل کریں جن کی بزنس کامیاب بنانے کے لئے آپ کو ضرورت ہوگی۔

آئیڈیا (یعنی خیال یا تصور)

اگر آپ یہ فیصلہ کرنے کی کوشش کر رہے ہیں کہ کس قسم کی بزنس شروع کریں، تو اپنا مشغلہ اور دلچسپیاں، اور ساتھ ہی اپنا تجربہ اور بیک گراؤنڈ، مد نظر رکھیں۔

اگر آپ کے پاس پہلے ہی ایک بزنس آئیڈیا ہے، تو اس بات کو یقینی بنائیں کہ جو مصنوع/سروس آپ پیش کریں گے اس کی ضرورت ہے اور آپ گاہکوں کی مانگ پورا کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔

پلان

ایک ٹھوس بزنس پلان بزنس کو شروع کرنے اور اسے چلانے کا لازمی حصہ ہے۔ یہ آپ کی بزنس، اس کے مقاصد اور حکمت عملی، مارکیٹ جس کو آپ نشانہ بنا رہے ہیں اور آپ کی مالی پیش بینی کی وضاحت کرتی ہے۔ ایک بزنس پلان اہداف کا تعین کرنے، بزنس کے لئے سرمایہ حاصل کرنے، کارکردگی کے تقاضے واضح کرنے اور فنڈنگ یعنی سرمایہ حاصل کرنے کی معقول پیش بینی کرنے میں آپ کی مدد کرتی ہے۔

ایک پلان کو لکھنا آپ کی توجہ اس بات پر مرکوز کرنے میں بھی مدد دے گا کہ اپنی نئی بزنس کو کیسے چلانا ہے اور اسے کامیابی سے ہمکنار کرنے کا بہترین موقع کیسے فراہم کرنا ہے۔ اپنے آپ سے مندرجہ ذیل سوالات پوچھیں:

- میرے گاہک کون ہیں؟
- میں اپنے گاہکوں تک رسائی کیسے حاصل کروں گا؟
- میرے مقابلے میں حریف کون ہیں؟
- میں اپنی مصنوع یا سروس کی قیمت کا تعین کیسے کروں گا؟

عمل كاری

بزنس شروع کرنے کے تقاضے سمجھنا کامیابی اور ناکامی کے درمیان فرق ڈال سکتا ہے۔ بزنس کا مالک ہونے کی حیثیت میں، اپنی ذمہ داریوں سے آگاہ ہوں، بمعہ:

- لائسنس
- پرمٹ
- رجسٹریشن
- ملازمت کے معیار
- ٹیکس