

## مصنوعات اور سروسز) برآمد کرنے سے قبل غور طلب نکات

برآمد کرنے کا فیصلہ کرنے سے پہلے، ان وسائل اور علم کے بارے میں سوچیں جو آپ کی بزنس کے پاس پہلے سے ہیں اور تبدیلیاں جو آپ کے لئے کرنی ضروری ہوں۔

مندرجہ ذیل پر غور و خوض کریں:

### توقعات

- کیا آپ کے برآمد کرنے کے اہداف صاف (غیر مبہم) اور قابل حصول ہیں؟
- کیا آپ جانتے ہیں کہ برآمد کرنے میں کیا منسلک ہے اور کامیاب ہونے کے لئے کن چیزوں کی ضرورت ہے؟
- کیا آپ بزنس کرنے کے نئے راستوں کو اپنانے کے لئے تیار ہیں؟

### انسانی وسائل

- کیا آپ کا عملہ برآمد کرنے سے منسلک اضافی مانگ سے نپٹ سکتا ہے؟
- کیا آپ کی ٹیم نئی مارکیٹوں میں کامیاب ہونے سے وابستگی رکھتی ہے؟
- کیا آپ گاہکوں کے استفسار اور سوالات کا جلدی سے جواب دے سکتے ہیں؟
- کیا آپ کے پاس ایسا عملہ ہے جو تہذیبی اور ثقافتی لحاظ سے حساس مارکیٹوں میں اپنی مصنوعات اور سروسز کو فروخت کرنے کی مہارتیں رکھتا ہو۔
- آپ زبان کی رکاوٹوں کے ساتھ کیسے نپٹیں گے؟

### مالی اور قانونی وسائل

- کیا آپ مصنوع کو بنانے یا سروس کو پیش خدمت کرنے کے لئے درکار کافی سرمایہ یا قرض حاصل کر سکتے ہیں؟
- کیا آپ بین الاقوامی تجارت کے مالی خطرات کو کم کرنے کے راستے تلاش کر سکتے ہیں؟
- کیا آپ کے پاس ایسے لوگ ہیں جو برآمد کرنے سے منسلک قانونی اور ٹیکس سے متعلقہ پہلوؤں پر آپ کو صلاح مشورہ دے سکیں؟
- آپ مختلف مالیاتی نظاموں سے کیسے نپٹیں گے؟
- کیا آپ کی ذہنی جائداد (انٹیلیجنٹ پراپرٹی یعنی ذہنی اختراع یا ایجاد جس کے لئے جائداد کے حقوق تسلیم کئے جا چکے ہیں) تحفظ میں ہے؟

## مقابلہ کرنے کی اہلیت

- کیا آپ کے پاس مارکیٹ کی تحقیق کرنے کے وسائل ہیں؟
- برآمدات کی مارکیٹ میں آپ کیسے داخل ہونا چاہتے ہیں؟
- کیا آپ کی مصنوع یا سروس آپ کی ٹارگٹ مارکیٹ (نشانہ بنائی ہوئی مارکیٹ) میں زندہ بچنے کی قابلیت رکھتی ہے؟

## گاہک کا شخصی خاکہ یا کوائف

- آپ کی مصنوع یا سروس کون پہلے ہی استعمال کرتا ہے؟
- کیا اس کا استعمال عام ہے یا ایک خاص گروہ تک محدود ہے؟
- کیا یہ ایک خاص عمر کے لوگوں کے گروہ میں ہر دلچیز ہے؟
- کیا اس کے استعمال سے منسلک دیگر اہم ڈیموگرافک خاکے (جیسا کہ آبادی کی عمر، جنس، آمدنی، فیملی کا سائیز، وغیرہ) ہیں؟
- موسم یا جغرافیہ کے کونسے عناصر آپ کی مصنوع کے استعمال پر اثر انداز ہوتے ہیں؟

## مصنوع میں ردوبدل اور ترمیم

- غیر ملکی گاہکوں کے لئے اس کو دلکش بنانے کے لئے کیا ردوبدل یا ترامیم کی ضرورت ہے؟
- اس کی شیلف لائف یعنی شیلف پر تروتازہ رہنے کی معیاد کتنی ہے؟ کیا یہ ٹرانزٹ یعنی ایک جگہ سے دوسری جگہ لے جانے کے لئے درکار وقت میں کم ہوجائے گی؟
- کیا اس کی پیکیجنگ یعنی کاغذ یا گتے میں لپیٹنا یا باندھنا مہنگا پڑتا ہے؟ کیا غیر ملکی گاہکوں کے تقاضوں کو مطمئن کرنے کے لئے اس میں آسانی سے ردوبدل یا ترامیم کی جا سکتی ہیں؟
- کیا خاص دستاویزات کی ضرورت ہے؟ کیا اس کو کوئی فنی یا ٹیکنیکل یا قواعد و ضوابط کے تقاضے پورے کرنے کی ضرورت ہے؟

## رسل و رسائل کے ذرائع

- اسکی رسل و رسائل کتنی آسانی سے کی جاسکتی ہے؟
- کیا رسل و رسائل کی لاگت اس کی قیمت کو مقابلے کا بنانے میں ایک پر اہم یا مسئلہ بن سکتی ہے؟

## مقامی نمائندگی

- کیا اس کو پیشہ ورانہ اسمبلی یعنی جوڑنا یا دیگر ٹیکنیکل مہارتوں کی ضرورت ہے؟
- کیا فروخت کے بعد کی سروس کی ضرورت ہے؟ اگر ہے، تو کیا یہ مقامی سطح پر دستیاب ہے یا اسے آپ کو فراہم کرنا ہے؟ کیا آپ کے پاس ایسا کرنے کے وسائل ہیں؟

## سروسز کو برآمد کرنا

- اگر آپ سروسز یعنی خدمات برآمد کر رہے ہیں، تو ان کی کیا انفرادیت یا خاص صفت ہے؟
- کیا آپ کی سروسز بین الاقوامی معیار کی تصور کی جاتی ہیں؟
- کیا زبان، تہذیب یا کاروباری ماحول میں بیگانگی اور افراق کے مد نظر آپ کو اپنی سروسز میں ردوبدل یا ترامیم کرنے کی ضرورت ہے؟
- اپنی سروسز کو پہنچانا آپ کیسے پلان کر رہے ہیں، بذات، خود، ایک مقامی پارٹنر یا شراکت دار کے ذریعے یا برقیاتی ذریعے سے؟

## بساط ، استعداد ، گنجائش

- کیا آپ اپنے موجودہ مقامی گاہکوں اور نئے غیر ملکی گاہکوں ، دونوں کی خدمت کر سکتے ہیں ؟
- اگر مقامی سطح پر (آپکی سروس کے لئے) مانگ بڑھ گئی تو کیا آپ اپنی برآمدات کے گاہکوں کا خیال رکھ سکیں گے ؟