

ਆਪਣੇ ਮੁਨਾਫੇ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ

ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਪਾਰ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਮੁਨਾਫਾ ਕਮਾਉਣਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮੁਨਾਫੇ ਦਾ ਹਿਸਾਬ ਲਾਉਣਾ ਸਿਰਫ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਮਯਾਬੀ ਦਾ ਹੀ ਪਤਾ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦਾ, ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਵੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਿੱਥੋਂ ਪੈਸੇ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿੱਥੇ ਖਰਚ ਹੋ ਰਹੇ ਹਨ।

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮੁਨਾਫੇ ਦਾ ਹਿਸਾਬ ਕੁੱਲ ਹੋਏ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕੁੱਲ ਹੋਈ ਆਮਦਨੀ ਵਿੱਚੋਂ ਘਟਾ ਕੇ ਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਮਦਨੀ ਅਤੇ ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨਦੇਹੀ ਕਰਨ ਲਈ ਪਹਿਲਾਂ ਉਸ ਸਮੇਂ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਹਿਸਾਬ ਲਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਵਪਾਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬਾਰਾਂ ਮਹੀਨੇ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹਿਸਾਬ ਲਈ ਵਰਤਦੇ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਜਨਵਰੀ 1 ਤੋਂ ਦਸੰਬਰ 31 ਤੱਕ, ਜਾਂ ਜੁਲਾਈ 1 ਤੋਂ ਜੂਨ 30 ਤੱਕ।

ਚੋਣ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ:

- ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਕਿਸਮ
- ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਪਸੰਦਾਂ
- ਸੰਭਾਵੀ ਟੈਕਸ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ

ਆਪਣੇ ਮੁਨਾਫੇ ਦਾ ਸਹੀ ਸਹੀ ਹਿਸਾਬ ਲਾਉਣ ਵਾਚਤੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਰੀਕਾਰਡ ਰੱਖੇ ਜਿਹੜੇ ਠੀਕ ਹੋਣ, ਸਮੇਂ ਅਨੁਸਾਰ ਹੋਣ (ਅਪ-ਟੂ-ਡੇਟ) ਅਤੇ ਵਰਤਣ ਨੂੰ ਸੁਖਾਲੇ ਹੋਣ।

ਆਪਣੀ ਕੁਲ ਆਮਦਨ ਦਾ ਹਿਸਾਬ ਲਾਉਣਾ

ਜਿਸ ਸਮੇਂ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਅਧਿਐਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੇ ਉਸ ਦੌਰਾਨ ਹੋਈ ਕੁਲ ਆਮਦਨ ਦਾ ਹਿਸਾਬ ਲਾਉਣ ਲਈ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਨੁਕਤਿਆਂ ਨੂੰ ਵਿਚਾਰੋ:

- ਵਸਤਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਤੋਂ ਹੋਈ ਸਮੁੱਚੀ ਆਮਦਨ ਦੀ ਰਕਮ ਕਿੰਨੀ ਹੈ? (ਗਰੋਸ ਸੇਲ)
- ਮੋੜੀਆਂ ਗਈਆਂ/ਤੁਹਾਡੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੇ ਲੇਖੇ ਵਿਚ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕੀਤੀ ਵਸਤਾਂ ਦੀ ਰਕਮ?
- ਤੁਹਾਡੇ ਗਾਹਕਾਂ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਦਿੱਤੀਆਂ ਰਿਆਇਤਾਂ ਦੀ ਰਕਮ ਕਿੰਨੀ ਹੈ? (ਡਿਸਕਾਊਂਟ)
- ਵਸਤਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਤੋਂ ਹੋਈ ਕੁੱਲ (ਨੈੱਟ) ਆਮਦਨ ਦੀ ਰਕਮ ਕਿੰਨੀ ਹੈ? (ਕੁੱਲ ਵਿਕਰੀ ਸਮੁੱਚੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿੱਚੋਂ ਮੋੜੀਆਂ, ਨਾਮਨਜ਼ੂਰ ਹੋਈਆਂ ਅਤੇ ਰਿਆਇਤੀ ਵਸਤਾਂ ਨੂੰ ਘਟਾ ਕੇ ਹਾਸਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ)
- ਦੂਜੇ ਸੋਮਿਆਂ ਤੋਂ ਹੋਈ ਆਮਦਨ ਦੀ ਕਿੰਨੀ ਰਕਮ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਬੈਂਕ ਤੋਂ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕੀਤੇ ਪੈਸੇ ਤੇ ਵਿਆਜ, ਸਕਿਊਰਿਟੀ ਤੋਂ ਡਿਵੀਡੈਂਡ, ਜਾਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪੱਟੇ 'ਤੇ ਦਿੱਤੀ ਥਾਂ ਤੋਂ ਕਿਰਾਇਆ? (ਨਾਨ-ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਆਮਦਨ)
- ਕੁੱਲ ਆਮਦਨ ਦੀ ਰਕਮ ਕਿੰਨੀ ਹੈ? (ਤੁਹਾਡੀ ਕੁੱਲ ਆਮਦਨ ਅਸਲ ਵਿਕਰੀ ਤੇ ਨਾਨ-ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਆਮਦਨ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।)

ਆਪਣੇ ਕੁੱਲ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਹਿਸਾਬ ਲਾਉਣਾ

ਖਰਚੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਵੇਚੀਆਂ ਵਸਤਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ ਅਤੇ ਵਸਤਾਂ ਵੇਚਣ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇਣ ਲਈ ਵਰਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ। ਵਪਾਰ ਵਾਸਤੇ ਆਮ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਖਰਚੇ ਹਨ:

- ਵੇਚੀਆਂ ਵਸਤਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ (ਵੇਚੀਆਂ ਵਸਤਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ ਤੁਹਾਡੀ ਸ਼ੁਰੂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਮ੍ਹਾਂ ਖ਼ੀਦਦਾਰੀ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚੋਂ ਅੰਤ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਘਟਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।)
- ਮਜ਼ਦੂਰੀ ਅਤੇ ਤਨਖਾਹਾਂ (ਆਪਣੀ ਤਨਖਾਹ ਵੀ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ ਉਸ ਅਸਲੀ ਦਰ 'ਤੇ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਥਾਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਦੇਵੋਗੇ)
- ਕਿਰਾਇਆ
- ਉਪਯੋਗੀ ਚੀਜ਼ਾਂ (ਬਿਜਲੀ, ਗੈਸ, ਟੈਲੀਫੋਨ, ਪਾਣੀ, ਆਦਿ)
- ਵੈੱਬ 'ਤੇ ਹੋਂਦ ਦਾ ਖਰਚਾ (ਓਨਲਾਈਨ ਸਟੋਰ, ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਹੋਸਟਿੰਗ, ਡੂਮੇਨ ਨੇਮ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ)
- ਵੰਡਣ ਦੇ ਖਰਚੇ
- ਬੀਮਾ
- ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਅਤੇ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਦੇ ਖਰਚੇ
- ਦੇਖਭਾਲ (ਮੇਨਟਨੈਂਸ)
- ਘਸਾਈ (ਡੈਪ੍ਰੀਸੀਏਸ਼ਨ) (ਮਾਲਕੀ ਵਾਲੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਮੁੱਲ ਵਿਚ ਪੈਣ ਵਾਲੇ ਘਾਟੇ ਨੂੰ ਵਰਤੋਂ ਦੇ ਸਮੇਂ ਅਨੁਸਾਰ ਉਸ ਦੀ ਕੀਮਤ ਦੀ ਵੰਡ ਕਰਨੀ)
- ਟੈਕਸ ਤੇ ਲਾਇਸੈਂਸ
- ਕਰਜ਼ੇ 'ਤੇ ਲਈ ਰਕਮ ਦਾ ਵਿਆਜ
- ਮਾੜੇ ਉਧਾਰ (ਵਪਾਰ ਵਾਸਤੇ ਘਾਟਾ ਜਿਸਨੂੰ ਖਰਚੇ ਵਾਂਗ ਹੀ ਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਉਧਾਰ ਉਗਰਾਇਆ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦਾ)
- ਪੇਸ਼ਾਵਾਰ ਮਦਦ (ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ, ਵਕੀਲ, ਤਕਨੀਕੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਪੈਸ਼ਲਿਸਟ ਆਦਿ)

ਆਪਣੇ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਵਿਚ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮੁਨਾਫੇ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਲ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਖਰਚੇ ਗਿਣ ਲਵੋ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੁਲ ਆਮਦਨੀ ਵਿੱਚੋਂ ਘਟਾਓ ਅਤੇ ਉਹ ਰਕਮ ਤੁਹਾਡੇ ਵਪਾਰ ਵਿੱਚੋਂ ਹੋਇਆ ਮੁਨਾਫਾ ਹੋਵੇਗਾ ਉਸ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਪਤਾ ਲਾ ਰਹੇ ਹੋਵੋ।