

PAGBUO NG IDEYA

Kung nagpasya kang mag-umpisa ng bagong negosyo, kailangan maglaan ng sapat na oras sa pagbuo ng ideya sa negosyo. Isang malaking bentahe ng isang negosyante ang maaring magtrabaho sa isang bagay na iyong hilig, at nasa iyong damdamin. Sa kasawiang- palad, kagustuhan damdamin ay hindi palaging mauwi na tubo.

Magsaliksik, magsaliksik, magsaliksik! Mas maraming impormasyon makukuha tungkol sa posibilidad na kailangan sa iyong produkto o serbisyo, tungkol sa iyong kakompetensiya, at tungkol sa pangangailangan at gusto ng posibleng parokyano, mas malamang na matagumpay ka.

Bago mag-umpisa ng negosyo, suriin mabuti ang ideya, at alamin kung ano ang pagkakataon kumita buhat sa ideya mo. Ang dokumentong ito ay naglilista ng ilang bagay na dapat mong isa-alang-alang sa panahon na tasahin ang iyong ideya.

TUNAY NA ORIHINAL BA ANG IYONG IDEYA?

Kailangan mong magsaliksik kung ang iyong ideya ay tunay na orihinal o baka mayroong ibang katulad sa produkto o serbisyo mo. Ang magkamit ng bagong pamilihan, tulad ng, isang bagay na wala pang gumagawa, ay maaring kumita kaysa makipag-kompetensiya sa katulad na produkto o serbisyo. Isang dalubhasa sa negosyo o tagaturo ay maaring tumulong sa iyo na suriin at palakihin ang orihinal na ideya sa negosyo.

HANDA BANG MAGBAYAD ANG MGA TAO SA IYONG PRODUKTO O SERBISYO?

Ang mahusay na ideya ay magtatagumpay lamang sa negosyo kung handang magbayad ang mga tao sa iyong produkto o serbisyo.

- Una, kailangan kilalanin kung sino ang tinamaang tagabili sa iyong produkto. May plano ka bang magbenta sa kabataan o sa matatanda? Ang produkto ba ay pangbabae o panglalake lamang? Ibebenta mo ba ito sa mga tao, ibang negosyo o sa gobyerno? Ano ang antas kita ng mga taong makakabili ng iyong produkto o serbisyo?
- Kapag nalaman mo kung sino ang pagbebentahan, kailangan isaalang-alang kung ang iyong

tinamang pamilihan ay interesadong bumili ng iyong produkto o serbisyo, at kung gaano sila handang magbayad nito.

- Kung interesado ang mga tao sa iyong produkto o serbisyo ngunit hindi handang magbayad sa presyo, maari mong ibahin ang modelo ng iyong negosyo. Ang ibang negosyo, lalo na ang serbisyong industriya, ay naghandog ng walang bayad o mababang presyo ngunit kumita ng salapi sa ibang bagay, gaya ng pag-anunsiyo.

SINO ANG IYONG PAROKYANO?

Bago magbenta, kailangan malaman mo sino ang bibili. Kung hindi mo alam ang tinamaang tagabili, maari mong subukan pasiyahin ang maraming iba't-ibang kailangan ng parokiyano, ngunit sa bandang huli walang may gusto sa iyong produkto o serbisyo.

Sa pagsaliksik, maari mong kilalanin ang pangkat ng edad, kasarian, uso sa buhay, at ibang katangian ng populasyon na may gusto sa iyong produkto o serbisyo. Mahalagang magbigay ng estatistiko, pagsusuri, numero at pangyayaring ipakita sa bumabasa na mayroon nangangailangan sa iyong produkto o serbisyo.

Sa pagbuo ng pangkalahatang anyo ng parokiyano, kailangan mong ipaliwanag sila ayon sa:

- edad (kalilimitan buhat sa 20-35 anyos)
- kasarian
- marital status
- lokasyon ng bahay na tirahan
- laki ng pamilya at deskripsyon
- kita, perang pangastos (perang magagamit sa pagbili)
- natapos na edukasyon, kalimitan ang nakompletong antas
- pinagkakakitaan
- mga hilig, anyo ng pagbibili (ano ang kanilang binibili)
- kultura, etniko, at pagkakaibang lahi

Halimbawa, sa isang pagawaan ng damit ay isaalang-alang ang dami ng posibleng tinamaang pamilihan: bagong-silang, manlalaro o mga kabataan. Sa pag-ipon ng iba't-ibang anyo, maaring pasyahan kung ano ang may katotohanang kumita ng maliliit o malaking kinita. Ang isang pagsubok ng siyasat sa inakalang tinamaang grupo at tutulong ihiwalay ang tunay na tinamaang pamilihan buhat sa walang posibilidad.

Kapag nakita mo na ang iyong parokiyano, nanaisin mong malaman ang kailangan at nagustuhan. Ilan sa maraming bagay nais mong malaman sa iyong ina-asahang parokiyano ay kasama ang:

- Ano ang pagsubok nila na maaring lutasin ng iyong produkto o serbisyo?
- Ano ang kanilang kailangan at ina-asahan tungkol sa produkto o serbisyo?
- Anong uri ng bagay ang kanilang gusto?
- Ano ang kanilang pinaggastusan sa kanilang salapi?
- Saan sila namimili?
- Paano sila nagpapasya tungkol sa paggastos?

Tandaan, kung nais mong iguhit ang hugis ng parokyano, at maintindihan ang kanilang pangangailangan, kailangan mong gumawa ng pagsisiyasat sa pamilihan.

MAARI KA BANG MAKIPAGKOMPITENSIYA SA KASALUKUYANG KOMPANYA?

Kapag nalaman mo kung sino ang iyong parokyano, kailangan mong tingnan kung sino ba ang ibang nagbebenta katulad na produkto, at saan nila pinagbibili. Magbebenta ka ba ng produkto na nasa pamilihan na? Kung ang iyong ideya ay produkto para sa parokyano, tingnan ang tindahan at katalogo at puntahan ang palabas kalakal para alamin ang ibang produkto na mayroon, at anong kompanya ang nagbebenta. Kailangan malaman mo kung bakit bibili sa iyo kaysa buhat sa kasalukuyang kompetensya. Pinakamahasay ba ang iyong produkto o mababa ba ang inaalok mong presyo kaysa ibang negosyo. Ang mahasay na paraan ay magsasagawa ng pagsisiyasat sa pamilihan na ginagamit ang kasalukuyang detalye o gumawa ng sariling pagsusuri.

PAANO IPADADALA ANG IYONG PRODUKTO O SERBISYO?

Para ipadala ang iyong produkto o serbisyo, maaring magsimula ka ng sariling kompanya o magsaliksik ng kasalukuyang kompanya na bumili ng iyong produkto o ideya mula sa iyo. Maari mas madali magsimula kaysa kumbinsihin ang ibang kompanya na magdala ng produkto o serbisyo. Maraming potensiyal na bumibili ay handang makitungo sa isang tagatustos kaysa kunin ang produkto o imbento buhat sa isang nag-iisang tao.

PAANO MO IPAKAKALAT ANG IYONG PRODUKTO O SERBISYO?

Ang ideya o imbento ay kikita lamang kung mayroon parokyanong bibili nito. Inisip mo ba kung paano makakarating sa parokyano ang iyong produkto? Ilang paraan na ipagbili ang produkto ay:

- sa pamamagitan ng Internet sa website
- sa mga palabas kalakal at iyong asosasyong pangalakal
- pag-anunsiyo sa pahayagan, sa radio o telebisyon
- pamimigay ng brochures

KAILANGAN MO BA NG PROTEKSIYON SA KAHUSAYAN PARA SA IYONG IDEYA O IMBENTO?

Kailangan mong protektahan ang iyong ideya, imbento o produkto na makopya ng iba. Kailangan mong malaman kung ang nahawakang resulta ng kahusayang gawain ay maaring kumuha ng proteksiyon sa kahusayan, at paano makuha ito.

MAYROON BANG PAGBABAWAL O OBLIGASYON ANG PAMAHALAAN SA LIMITASYON NG IYONG IDEYA?

Bago humakbang sa iyong ideya sa negosyo, tingnan kung mayroon regulasyon na nagbabawal o limitado sa benta ng iyong mungkahing produkto o serbisyo o pamamalacad ng negosyo.

ANO ANG IYONG PAGKUKUNAN NG PONDO SA PAGSIMULA NG NEGOSYO?

Ang pagbuo ng matatag na planong negosyo ay mahalaga sa tagumpay ng negosyo. Ang planong negosyo ay tutulong kung magkano ang salaping kailangan sa pagsimula ng negosyo. At saka, susuriin ng nagpapahiram o kapitalista kung maaring magbigay ng tulong na pananalapi. Dapat malinaw na ipapakita ng iyong plano kung paano kumita, at kasama ang tantiyang laki ng bilihan sa unang taon ng iyong negosyo, at iyong presyo, planong pamilihan, ang uso sa industriya. Isama rin ang ina-asahang gastos sa bagay na tulad ng tustos, renta ng espasyo, pasuweldo at seguro.

SAAN KA KUKUHA NG TULONG SA PAGESUSURI AT PAGPAPALIWANAG NG IDEYA?

Habang ini-isip mo ang ideya, maari kang kumuha ng tulong habang umasa-alang-alang. Maaring kumuha ng tulong buhat sa propesyonal na tagapayo gaya ng abogado, taga-tuos at tagapayo sa negosyo. Maghanap ng isa sa kompanyang direktoryo ng Kanada na malapit sa iyo.