

ਵਪਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ

ਬਹੁਤੇ ਲੋਕ ਛੋਟਾ ਵਪਾਰ ਇਸ ਲਈ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਕਿ ਆਪਣੇ ਆਪ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੀ ਆਜ਼ਾਦੀ ਮਾਣ ਸਕਣ, ਆਪਣੇ ਖਿਆਲ ਵਰਤ ਕੇ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਨਵੀਂ ਵੰਗਾਰ ਲਈ।

ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ ਖਿਆਲਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ ਅਤੇ ਸੇਮਿਆਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇਕ ਕਾਮਯਾਬ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ।

ਵਿਚਾਰ (ਆਡੀਈਆ)

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵਿਚ ਹੋ ਕਿ ਕਿਹੋ ਜਿਹਾ ਵਪਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਿਤਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਸ਼ੌਕ ਅਤੇ ਦਿਲਚਸਪੀਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਨਾਲ ਹੀ ਆਪਣਾ ਤਜਰਬਾ ਤੇ ਪਿਛੋਕੜ।

ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਕੋਈ ਵਪਾਰ ਦਾ ਖਿਆਲ ਹੈ ਤਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਜਿਹੜੀ ਵਸਤ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਉਸ ਦੀ ਮੰਗ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀਆਂ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ।

ਯੋਜਨਾ

ਬਿਜ਼ਨਿੱਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕਾਮਯਾਬੀ ਨਾਲ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਇਕ ਤਕੜੀ ਬਿਜ਼ਨਿੱਸ ਯੋਜਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਬਿਜ਼ਨਿੱਸ ਦਾ ਵੇਰਵਾ, ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਅਤੇ ਤਰੀਕੇ, ਜਿਹੜੀ ਮਾਰਕਿਟ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਟੀਚਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਆਰਥਿਕਤਾ ਦਾ ਭਵਿੱਖ ਦੱਸਦੀ ਹੈ। ਬਿਜ਼ਨਿੱਸ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਮਿੱਥਣ, ਧਨ-ਕੋਸ਼ ਲੈਣ, ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਬਾਰੇ ਸਫਾਈ ਅਤੇ ਜਿੱਥੋਂ ਧਨ-ਕੋਸ਼ ਮਿਲੇਗਾ ਉਸ ਬਾਰੇ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਲਿਖਤੀ ਰੂਪ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਕਿੱਦਾਂ ਚਲਾਉਣਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਾਮਯਾਬੀ ਦੇ ਚੰਗੇ ਮੌਕਿਆਂ ਉੱਪਰ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋ:

- ਮੇਰੇ ਗਾਹਕ ਕੌਣ ਹਨ?
- ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਤੱਕ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਹੁੰਚਣਾ ਹੈ?
- ਮੇਰਾ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕੌਣ ਹੈ?
- ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਵਸਤ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਦੀ ਕੀਮਤ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨੀ ਹੈ?

ਅਮਲ (ਪਰਾਸੈੱਸ)

ਵਪਾਰ ਦਾ ਕਾਮਯਾਬ ਜਾਂ ਫੇਲ ਹੋਣਾ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵਪਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਬਾਰੇ ਕਿੰਨਾ ਕੁ ਸਮਝਦੇ ਹੋ। ਇਕ ਵਪਾਰ ਮਾਲਕ ਵਜੋਂ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਬਾਰੇ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹੋ, ਸਣੇ:

- ਲਾਇਸੈਂਸ
- ਪਰਮਿੱਟ
- ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ
- ਨੈਕਰੀ ਦੇ ਪੱਧਰ
- ਟੈਕਸ