

ایک کاروبار خریدنا

ایک کاروبار خریدنے میں وقت اور ہمت لگ سکتی ہے۔ یہ یقینی بنانے کے لئے کہ آپ صحیح قسم کا کاروبار خریدیں اور اس کے لئے ٹھیک قیمت ادا کریں، یہ اہم ہے کہ آپ اپنی تحقیق کریں۔

ایک کاروبار کا تخمینہ لگانا

ایک کاروبار خریدنے کا فیصلہ کرنے سے پہلے، آپ کو چاہئے کہ اس کاروبار کی حالت اور اس کے مستقبل کے امکانات کا تخمینہ لگائیں۔ آپ کو (یہ چیزیں) زیر غور لانے کی ضرورت ہوگی:

- کیا عمارت، ساز و سامان اور اشیاء کی فہرست ٹھیک کام کرنے کی حالت میں ہیں؟
- کیا کاروبار کی اچھی شہرت ہے؟
- کاروبار کیسا دکھائی دیتا ہے اور کیا یہ آسانی سے قابل رسائی ہے؟ کیا یہ شہر میں واقع ہے یا شہر سے باہر؟ آپ کو چیزیں بھیجنے اور لانے (شینگ) کی لاگت کو بھی حساب کتاب میں شامل کرنا ضروری ہوگا، اگر آپ سپلائی کرنے والوں اور اپنے گاہکوں سے فاصلے پر واقع ہیں۔
- کیا مصنوعات یا خدمات سے آمدنی ہورہی ہے؟ کیا فروخت بڑھ رہی ہے، کم ہورہی ہے یا یکساں اور سپلائی ہے؟
- کیا سپلائی کرنے والوں کے ساتھ اور اس بینک کے ساتھ جس سے کاروبار کا لین دین ہے، اچھے کام کے تعلقات ہیں؟

اگر سودا اتنا اچھا ہے کہ سچ نہیں لگتا، تو غالباً یہ ایسا ہی ہے۔ اس لئے، خبردار رہیے!

یہ تعین کرنا کہ کاروبار کے لئے کتنی قیمت ادا کی جائے

ایک خریدار کی حیثیت میں، گفت و شنید شروع ہونے سے پہلے یہ جان لیں کہ آپ کے پاس ایمانداری سے کتنی رقم دینے کی گنجائش ہے۔ خریداری کی گفت و شنید میں آپ کو لچک دار ہونا چاہئے، لیکن اپنے بجٹ اور کاروبار کی مالیت کو بھی مد نظر رکھیں۔

کاروبار کی مالیت کیا ہے؟

- اثاثوں کی مالیت کو جانیں، جیسا کہ عمارت، ساز و سامان اور مصنوعات۔
- دیگر عناصر جن کو مد نظر رکھنا چاہئے وہ ہیں کاروبار کا مالی سٹیٹمنٹ، سالانہ رپورٹ اور عقل/شعور سے منسلک جائیداد (انٹیلیکچوئل پراپرٹی) (مثال کے طور پر، پیٹنٹس اور ٹریڈ مارکس)۔



ACCLR

Services aux entreprises
Business Services

1 888 576-4444 | 514 496-4636
infoentrepreneurs.org | acclr.ca | cmm.ca

Acclr, par le biais de son service d'intelligence d'affaires, reçoit le soutien financier de Développement économique Canada pour les régions du Québec et est membre du Réseau Entreprises Canada.



Développement
économique Canada
pour les régions du Québec

Canada Economic
Development
for Quebec Regions

Acclr, through its business intelligence department, receives financial support from Canada Economic Development for Quebec Regions and is a member of the Canada Business Network.

• کسی بھی کاروبار میں کچھ بیش قیمت اثاثے شہرت ، گاہکوں کی فہرست اور عملے کی خصوصیات ہیں ۔

ان گاہکوں سے بات کریں جو کاروبار سے براہ راست خریداری کرتے ہیں ۔ معاہدہ پر دستخط کرنے سے پہلے ایک کاروبار کی شہرت معلوم کر لینا بہتر ہے ۔ بینک ایسے کاروبار کو ترجیح دیتے ہیں جو پہلے ہی سے فائدہ مند ہے ۔

مد نظر رکھنے والی آخری باتیں

- اپنا وقت لیں اور خریداری کا پابند ہونے سے پہلے ان تمام معلومات کی توثیق کریں جو آپ کو دی گئی ہیں ۔
- ایسے کاروبار کو خریدیں جو اس صنعت کے دائرے میں بے جس سے آپ اچھی طرح واقف ہیں اور ایسی مصنوعات اور خدمات جن کو بیچنے میں آپ آرام دہ محسوس کرتے ہیں ۔
- سرمایہ کاری پر منافع نہ کہ (کاروبار کی) قیمت کی بنیاد پر خریدیں ۔
- خریداری پر اپنی ساری کیش پونجی استعمال نہ کریں ۔
- خریدنے سے پہلے سپلائی کرنے والوں ، گاہکوں اور کاروبار کی شہرت کی تفتیش کریں ۔