

ਛੋਟਾ ਕਾਰੋਬਾਰ



ਸਟਾਰਟ-ਰਾਈਟ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ

ਕੈਨੇਡਾ ਦੇ ਅਜਿਹੇ ਨਵੇਂ ਵਸਨੀਕਾਂ ਲਈ ਗਾਈਡ ਜੋ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

 Scotiabank
StartRight[®]
PROGRAM FOR NEWCOMERS

 Scotiabank[®]

ਵਿਸ਼ਾ ਸੂਚੀ

ਭੂਮਿਕਾ	3
ਕਦਮ 1: ਸਵੈ-ਮੁਲਾਂਕਣ	4
ਕਦਮ 2: ਟੀਚੇ ਤੈਅ ਕਰੋ	6
ਕਦਮ 3: ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੇ ਵਿਕਲਪਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ	7
ਕਦਮ 4: ਜਾਂਚ ਪੜਤਾਲ	9
ਕਦਮ 5: ਯੋਜਨਾ	11
ਕਦਮ 6: ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਧਨ	13
ਕਦਮ 7: ਮਦਦ ਲਈ ਲੋਕ ਭਰਤੀ ਕਰੋ	15
ਕਦਮ 8: ਸਲਾਹਕਾਰ ਲਿਆਓ	17
ਕਦਮ 9: ਆਰੰਭ	19
ਕਦਮ 10: ਅੱਗੇ ਵੱਧੋ	21
ਅੰਤਮ ਸਲਾਹ	23
ਸਕੇਸ਼ੀਆਬੈਂਕ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨਾ	24



ਭੂਮਿਕਾ

ਤੁਸੀਂ ਕੈਨੇਡਾ ਸ਼ਾਇਦ ਇਸ ਲਈ ਆਏ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਰਹਿਣ, ਕੰਮ ਕਰਨ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਜੀਵਨ ਲਈ ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਥਾਂ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਬਿਲਕੁਲ ਸਹੀ ਹੈ।

ਅਸੀਂ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਲੋਂ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਵੀ ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਥਾਂ ਹੈ।

ਸਾਡਾ ਸਮਾਜ ਸੁਤੰਤਰ ਉੱਦਮਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਉੱਦਮੀ ਲੋਕ ਕਾਮਯਾਬ ਹੋਣ। ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਵੇਖੋਗੇ ਕਿ ਇਹ ਦੇਸ਼ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ, ਮਾਲਕਾਂ ਦੀ ਕਈ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿਚ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਸਿਖਲਾਈ, ਵਿੱਤੀ ਸਹਾਇਤਾ ਦੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ, ਗ੍ਰਾਂਟਾਂ ਅਤੇ ਸਬਸਿਡੀਆਂ, ਟੈਕਸ ਪ੍ਰੋਰਕ, ਸਰਕਾਰੀ ਸਰਪਰਸਤੀ ਵਾਲੇ ਵਸੀਲਾ ਕੇਂਦਰ, ਮੁਫਤ ਔਨਲਾਈਨ ਸਾਧਨ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਹੋਰ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ।

ਕੈਨੇਡਾ ਦੀ ਸੱਭਿਆਚਾਰਕ ਵੰਨ-ਸੁਵੰਨਤਾ ਤੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਵੇਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਲਾਭ ਹੋਵੇਗਾ। ਸਾਰੀ ਦੁਨੀਆ ਤੋਂ ਆਏ ਨਵੇਂ ਵਸਨੀਕ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਤਾਜ਼ਾ ਉਤਸ਼ਾਹ, ਪਰਿਪੇਖ, ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਅਤੇ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਮੌਕੇ ਲੈ ਕੇ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਸਾਡੇ ਵਪਾਰਕ ਸਮੁਦਾਏ ਨੂੰ ਸਮ੍ਰਿਧ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਾਡੀ ਕੌਮੀ ਅਰਥ ਵਿਵਸਥਾ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ।

2.7 ਮਿਲੀਅਨ ਉੱਦਮਕਰਤਾ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਕੈਨੇਡਾ ਵਿਚ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਵੀ ਇਕੱਲੇ ਨਹੀਂ ਹੋਵੋਗੇ।

ਉਹ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਅਜਿਹੇ ਕਲੱਬ, ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਅਤੇ ਗਰੁੱਪ ਚਲਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜੋ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਦੇ ਮਾਲਕਾਂ ਨੂੰ ਨਵੀਆਂ ਮਹਾਰਤਾਂ ਸਿੱਖਣ, ਨਵੇਂ ਸੰਪਰਕ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਚੰਗੇ ਫੈਸਲੇ ਕਰਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

ਸਾਡਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣਾ ਨਵਾਂ ਜੀਵਨ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ... ਅਤੇ ਨਵਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਬਿਲਕੁਲ ਸਹੀ ਥਾਂ ਚੁਣੀ ਹੈ।

ਇਹ ਗਾਈਡ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਵਿਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ। ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਉੱਦਮੀ ਲੋਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀ ਗਈ ਇਹ ਗਾਈਡ ਦਸ ਆਸਾਨ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਕਦਮਾਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿਚ ਬਹੁਮੁੱਲੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਵਸੀਲੇ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਅਤੇ, ਨਾਲ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਸਕੇਸ਼ੀਆਬੈਂਕ ਦੇ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸਲਾਹਕਾਰ ਵਲੋਂ ਵਿਵਹਾਰਕ ਸਲਾਹ ਅਤੇ ਆਸਾਨ ਹੱਲ ਵੀ ਮਿਲਣਗੇ।

ਆਓ, ਗੱਲ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੀਏ।

ਤੁਹਾਡੇ ਨਵੇਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਉਸਾਰੀ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੌਣ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਅਜਿਹੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਚਮੁਚ ਢੁਕਵੀਂ ਹੋਵੇ।

ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਟੀਚਿਆਂ, ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਅਭਿਲਾਸ਼ਾਵਾਂ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੀਆਂ ਤਰਜੀਹਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ।

- ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸੱਚਮੁਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੀ ਹੈ?
- ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜੀਵਨ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?
- ਤੁਸੀਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਿਉਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?
- ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੋ ਜਿਹੇ ਬੈਨਿਫਿਟ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕਿਉਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?
- ਤੁਸੀਂ ਛੋਟਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਵੱਡਾ?
- ਤੁਸੀਂ ਕੈਨੇਡਾ ਵਿਚ ਕਿਹੜੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?

ਤੁਸੀਂ ਕੌਣ ਹੋ?

ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿਚ ਕਾਮਯਾਬੀ ਸਿਰਫ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਪਰ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਵੀ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੌਣ ਹੋ। ਹੇਠਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਲਈ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਕੱਢੋ:

- **ਤੁਹਾਡੀ ਗਰਮ ਜੋਸ਼ੀ:** ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਚੰਗਾ ਲਗਦਾ ਹੈ?
- **ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਮਹਾਰਤਾਂ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ:** ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਵਿਚ ਬਹੁਤ ਚੰਗੇ ਹੋਵੋ, ਪਰ ਸੰਖਿਆਵਾਂ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿਚ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੋਵੋ।

- **ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਤਰਜੀਹਾਂ:** ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਮਿਲ ਕੇ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਇਕੱਲੇ? ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਨੂੰ ਪਿਆਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਨਫਰਤ?

ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ?

ਕੈਨੇਡਾ ਵਿਚ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਵਜੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਨਪਸੰਦ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਅਤੇ ਮਨਪਸੰਦ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਸੁਤੰਤਰ ਹੋ। ਸੋਚੋ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰੋਗੇ:

- ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ (ਘਰ ਵਿਚ ਦਫਤਰ, ਰਿਟੇਲ ਦੁਕਾਨ, ਦਫਤਰ ਦੀ ਬਿਲਡਿੰਗ)।
- ਤੁਹਾਡਾ ਆਦਰਸ਼ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਦਿਨ (9 ਤੋਂ 5 ਜਾਂ 5 ਤੋਂ 12; ਲਗਾਤਾਰ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਆਰਾਮ ਆਰਾਮ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ; ਕਦੇ ਕਦੇ ਛੁੱਟੀ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਗਰਮੀਆਂ ਵਿਚ ਚਾਰ ਹਫਤਿਆਂ ਦੀ ਛੁੱਟੀ ਕਰਨਾ)।
- ਤੁਹਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਲੋਕ (ਰਚਨਾਤਮਕ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ; ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਲੋਕ ਜਾਂ ਅਜਨਬੀ; ਗੰਭੀਰ ਲੋਕ ਜਾਂ ਮੌਜ-ਮਸਤੀ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕ)।
- ਆਪਣੇ ਹੱਥੀਂ ਜਾਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਹੱਥੀਂ (ਕੰਮ ਖੁਦ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਜ਼ਿੰਮੇ ਲਾਉਣਾ)।

ਵਸੀਲੇ

ਉੱਦਮਕਰਤਾ ਦਾ ਸਵੈ-ਮੁਲਾਂਕਣ

canadabusiness.ca

getgrowingforbusiness.com

entrepreneur.com



ਮਸ਼ਵਰਾ

ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਦੇ ਕਾਮਯਾਬ ਮਾਲਕ ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ:

ਅਕਾਖਿਆ ਵਾਲੇ, ਕੇਂਦਰਤ ਧਿਆਨ ਵਾਲੇ, ਦੂਰਦਰਸੀ, ਜੋਸ਼ੀਲੇ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਕਰਨ ਵਾਲੇ।

ਜਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਆ ਜਾਏ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੌਣ ਹੋ ਅਤੇ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਹੁਣ ਉਹ ਸਮਾਂ ਹੈ ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਗਿਆਨ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਉੱਚਿਤ ਨਿੱਜੀ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਟੀਚੇ ਤੈਅ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਇੱਥੇ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜੀਵਨ ਤੋਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਨਵੇਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਡਿਜ਼ਾਇਨ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕੇ।

ਉਦਾਹਰਨ ਵਜੋਂ, ਇਹਨਾਂ ਗੱਲਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ:

- **ਵਿੱਤੀ ਟੀਚੇ:** ਸਾਲਾਨਾ ਆਮਦਨੀ, ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਅਤੇ ਬੱਚਤਾਂ ਲਈ ਟੀਚੇ।
- **ਜਿਉਣ ਦੇ ਟੀਚੇ:** ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚ ਆਜ਼ਾਦੀ, ਆਤਮ-ਨਿਰਭਰਤਾ ਜਾਂ ਰੁਤਬੇ ਦੀ ਲਲਕ ਹੈ?
- **ਪਰਿਵਾਰਕ ਟੀਚੇ:** ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਲਈ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਦੇ ਮੌਕੇ ਪੈਦਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੋ, ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਨੂੰ ਦੇਣ ਲਈ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਉਸਾਰੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੋ।
- **ਜੀਵਨ ਉਦੇਸ਼:** ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਤਰਜੀਹ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣਾ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਸਮੁਦਾਏ ਜਾਂ ਉਦਯੋਗ ਵਿਚ ਵੱਡਾ ਅੰਤਰ ਲਿਆਉਣਾ ਹੋਵੇ।

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਟੀਚੇ ਤੈਅ ਕਰੋ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਮੰਨ ਲਓ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿੱਤੀ ਪਲਾਨਰ ਮਿਲ ਕੇ ਬੈਠਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਹ ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਦੇ ਲਈ ਕਿੰਨੇ ਪੈਸੇ ਕਮਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ। ਜੇ ਉਹ ਰਕਮ \$5 ਮਿਲੀਅਨ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਵਿੱਤੀ ਪਲਾਨ ਵਿਚ ਇਸ ਰਕਮ ਦਾ ਯੋਗਦਾਨ ਕਰ ਸਕੇ।

ਜਾਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਤਰਜੀਹਾਂ ਦਰਸਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ ਜਿਸ ਵਿਚ ਤੁਹਾਡੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਲੋਕ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਣ।

ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਟੀਚਿਆਂ ਦਾ ਸੂਮੇਲ ਆਪਣੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਨਾਲ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਉਸਾਰੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ, ਯਾਨੀ ਆਪਣੇ ਮਾਲਕ ਦੀ ਸੇਵਾ ਕਰੇ।

ਉਸਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦੇਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

ਕਿਸੇ ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਸਲਾਹਕਾਰ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ ਅਤੇ ਸੁਨਿਸ਼ਚਤ ਕਰੋ ਕਿ ਟੀਚੇ ਠੋਸ, ਵਿਵਹਾਰਕ, ਮਾਪੇ ਜਾ ਸਕਣ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਸਮਾਂ-ਅਧਾਰਤ ਹੋਣ।

ਵਸੀਲੇ

ਟੀਚੇ ਤੈਅ ਕਰਨਾ

getgrowingforbusiness.com
sbinfoCanada.about.com

ਯੋਜਨਾਬੁੰਦੀ

scotiabank.com/businessplan

ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੇ ਵਿਕਲਪਾਂ ਦੀ ਛਾਣ-ਬੀਣ ਕਰੋ

ਹੁਣ ਜਦ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਲਗ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਸਮਾਂ ਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉੱਥੇ ਪਹੁੰਚਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੇ ਰਸਤੇ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰੋ।

ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿਚ ਦਾਖਲ ਹੋਣ ਲਈ ਤਿੰਨ ਮੁੱਖ ਚੋਣਾਂ ਹਨ:

- ਵਿਕਰੀ ਲਈ ਉਪਲਬਧ ਕਿਸੇ ਮੌਜੂਦ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣਾ।
- ਫ੍ਰੈਂਚਾਈਜ਼ ਖਰੀਦਣਾ।
- ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ।

ਹਰ ਵਿਕਲਪ ਦੀ ਜਾਂਚ-ਪੜਤਾਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਰਾਹ ਦੀ ਚੋਣ ਵਿਚ ਇਹ ਨਜ਼ਰ ਆਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੌਣ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿੰਨਾ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚੰਗਾ ਲਗਦਾ ਹੈ। ਮਿਸਾਲ ਲਈ, ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਕਾਮਯਾਬ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਵਿਵਸਥਾ ਵਿਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਪਸੰਦ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਫ੍ਰੈਂਚਾਈਜ਼ ਸਭ ਤੋਂ ਬਿਹਤਰ ਵਿਕਲਪ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਹਰ ਵਿਕਲਪ ਦੇ ਕੁਝ ਚੰਗੇ ਅਤੇ ਕੁਝ ਮਾੜੇ ਪੱਖ ਇਹ ਹਨ:

- 1. ਕੋਈ ਮੌਜੂਦ ਕਾਰੋਬਾਰ ਖਰੀਦਣਾ:** ਤੁਹਾਨੂੰ ਫੌਰਨ ਕੈਸ਼ ਦੇ ਪ੍ਰਵਾਹ, ਵਫਾਦਾਰ ਗਾਹਕਾਂ ਅਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਤਿਆਰ ਕਾਰਜ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਦਾ ਲਾਭ ਮਿਲੇਗਾ। ਕਮਜ਼ੋਰ ਪੱਖ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਵਿਕਰੇਤਾ ਦੇ ਇਲਾਵਾ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਲਈ ਇਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਕਾਮਯਾਬੀ ਨਾਲ ਚਲਾਉਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋਵੇਗਾ।
- 2. ਕੋਈ ਫ੍ਰੈਂਚਾਈਜ਼ ਖਰੀਦਣਾ:** ਇਹ ਇੱਕ ਆਕਰਸ਼ਕ ਚੋਣ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਮਾਡਲ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਕਾਮਯਾਬ ਹੈ ਜੋ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਦੂਜੇ ਫ੍ਰੈਂਚਾਈਜ਼ੀਆਂ ਨੇ ਸਾਬਤ ਕੀਤਾ ਹੋਇਆ ਹੈ (ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਜ਼ਰੂਰ ਕਰੋ)। ਤੁਹਾਨੂੰ ਫ੍ਰੈਂਚਾਈਜ਼ਰ ਕੋਲੋਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਹਾਇਤਾ ਅਤੇ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਮਿਲੇਗਾ ਜੋ ਪੈਸੇ ਤਾਂ ਹੀ ਕਮਾਏਗਾ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਮਾਓਗੇ। ਮਾੜੇ ਪੱਖਾਂ



ਵਿਚ ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀ ਪੂੰਜੀ ਲਗਾਉਣਾ, ਲਗਾਤਾਰ ਰੋਯਲਟੀ ਦੇਣਾ ਅਤੇ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਬੰਦਸ਼ਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

3. ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ: ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਮੁਤਾਬਕ ਚਲਾਉਣ ਅਤੇ ਉਸ ਦੀ ਉਸਾਰੀ ਆਪਣੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰਨ ਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੂਰੀ ਆਜ਼ਾਦੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀਆਂ ਵਿਵਸਥਾਵਾਂ ਦੇ ਵਿਕਾਸ, ਗਾਹਕ ਬਣਾਉਣ, ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਦੇਖਰੇਖ ਕਰਨ ਦੇ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੋਵੋਗੇ। ਹਾਲਾਂਕਿ 'ਸਿਫਰ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ' ਕਾਫੀ ਜੋਸ਼ ਦਿਵਾਉਣ ਵਾਲਾ ਕੰਮ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਪਰ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਥਕਾਉਣ ਵਾਲਾ, ਮਹਿੰਗਾ ਅਤੇ ਘੜਮੱਸ ਵਾਲਾ ਕੰਮ ਜਾਪਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਿਲਕੁਲ ਨਵਾਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਕੈਨੇਡਾ ਵਿਚ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮੌਕੇ

- **ਘਰਾਂ ਤਕ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪਹੁੰਚਾਉਣਾ:** ਡਿਲੀਵਰੀ ਕਰਨ, ਘਰ ਦੀ ਮੁਰੰਮਤ ਕਰਨ, ਖਾਣਾ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਸਹਾਇਤਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋਕ ਪੈਸਿਆਂ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਗੇ।
- **ਨਿੱਜੀ ਸਹਾਇਤਾ:** ਰੋਜ਼ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ, ਕਾਰਜ-ਕ੍ਰਮਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ, ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਫੋਨ ਕਰਨਾ।
- **ਬਾਹਰਲੇ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਵਜੋਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇਣਾ:** ਅਜਿਹੇ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਜੋ ਕੰਪਨੀਆਂ ਖੁਦ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੀਆਂ, ਜਿਵੇਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ, ਦਫਤਰਾਂ ਦੀ ਸਫਾਈ, ਕਾਰਜਕ੍ਰਮਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ, ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਹਿੱਸਿਆਂ ਦੀ ਉਸਾਰੀ ਜਾਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ।
- **ਬਜ਼ੁਰਗਾਂ ਦੀ ਘਰ ਵਿਚ ਦੇਖਭਾਲ:** ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਵਿਚ ਵਿਅਸਤ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਬਜ਼ੁਰਗ ਮਾਪਿਆਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨਾ।
- **ਇੰਪੋਰਟ/ਐਕਸਪੋਰਟ:** ਕੈਨੇਡਾ ਵਾਸੀਆਂ ਨੂੰ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਮੌਕਿਆਂ ਨਾਲ ਜੋੜਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰਨਾ।

ਵਸੀਲੇ

ਰੁਝਾਨ ਅਤੇ ਵਿਓਂਤਾਂ
trendwatching.com

ਉਦਯੋਗ ਜਾਣਕਾਰੀ
strategis.gc.ca

ਕੈਨੇਡੀਅਨ ਫ੍ਰੈਂਚਾਇਜ਼ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ
cfa.ca

ਮਸ਼ਵਰਾ

ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਵਿਕਲਪ ਦੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਂਚ-ਪੜਤਾਲ ਕਰਨੀ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

ਗਾਹਕਾਂ, ਸਪਲਾਇਰਾਂ ਅਤੇ ਮੁਕਾਬਲਾਕਾਰਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮੌਕੇ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਿਆ ਜਾ ਸਕੇ।

ਕਦਮ 4 ਜਾਂਚ ਪੜਤਾਲ

ਕੈਨੇਡਾ ਵਿਚ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮੂਲ ਦੇਸ਼ ਵਿਚ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਵੱਖਰਾ ਤਜਰਬਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਥਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਪੜਤਾਲ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਥੇ ਕਾਮਯਾਬੀ ਲਈ ਬਿਹਤਰ ਤਿਆਰੀ ਕਰਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ।

ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਮੌਜੂਦ ਕਾਰੋਬਾਰ ਜਾਂ ਕੋਈ ਫ੍ਰੈਂਚਾਈਜ਼ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹੋਵੋ ਜਾਂ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ, ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਜਾਂਚ ਪੜਤਾਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੋਗੇ ਜਿਸ ਵਿਚ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ, ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਰੁਝਾਨ, ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮੁਕਾਬਲਾ, ਕਾਰਜ ਦੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਅਤੇ ਖਰਚੇ ਸਭ ਕੁਝ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ।

ਗਾਹਕ

- ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ।
 - ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ?
 - ਉਹ ਕਿੰਨੀ ਕੁ ਵਾਰੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕਰਣਗੇ?
 - ਇਸ ਸਮੇਂ ਉਹ ਹੋਰ ਕਿਹੜੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ?
 - ਉਹ ਕੀ ਕੀਮਤ ਦੇਣਗੇ?
 - ਉਹ ਖੁਦ ਆਕੇ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ ਜਾਂ ਐਨਲਾਈਨ?
 - ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ 'ਤੇ ਰੱਖੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨ ਲਈ ਸਰਵੇਖਣਾਂ, ਆਮੂਣੇ-ਸਾਮੂਣੇ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਵਾਲੇ ਫੋਕਸ ਗਰੁੱਪਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।

ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਰੁਝਾਨ

- ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਦਾਖਲ ਹੋਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਕੀ ਅਗਲੇ ਪੰਜ ਸਾਲਾਂ ਵਿਚ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ ਘੱਟ ਹੋਣਗੀਆਂ ਜਾਂ ਵੱਧ? ਇੰਟਰਨੈਟ 'ਤੇ ਜਾ ਕੇ ਆਪਣੇ ਉਦਯੋਗ ਵਿਚ ਰੁਝਾਨਾਂ ਦਾ

ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ, ਦੂਜੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਮਾਲਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰੋ, ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਰਸਾਲੇ ਅਤੇ ਕਿਤਾਬਾਂ ਪੜ੍ਹੋ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ (ਜਿਵੇਂ ਕਿਸੇ ਬੈਂਕਰ, ਵਕੀਲ ਜਾਂ ਅਕਾਉਂਟੈਂਟ) ਦੀ ਰਾਏ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਓ।

ਮੁਕਾਬਲਾਕਾਰ ਦੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ

- ਆਪਣੇ ਸਿੱਧੇ ਅਤੇ ਅਸਿੱਧੇ ਮੁਕਾਬਲਾਕਾਰਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਓ। ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਮਾਰਕਿਟਿੰਗ ਦੀ ਉਸਾਰੀ ਉਸਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਕਰੋ।
 - ਸਿੱਧੇ ਮੁਕਾਬਲਾਕਾਰ ਉਹ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹਨ ਜੋ ਉਸੇ ਗਾਹਕ ਕੋਲ ਉਹੀ ਉਤਪਾਦ ਲੈ ਕੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ (ਕੋਕਾ-ਕੋਲਾ ਬਨਾਮ ਪੈਪਸੀ)।
 - ਅਸਿੱਧੇ ਮੁਕਾਬਲਾਕਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹੀਆਂ ਜਿਹੀਆਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਨਾਲ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ (ਮੈਕ-ਡੋਨਲਡਜ਼ ਬਨਾਮ ਕੇ.ਐਫ.ਸੀ.)



ਮਸ਼ਵਰਾ

ਪਹਿਲਾਂ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ।

ਥਾਂ, ਕੀਮਤ, ਸੂਚੀ ਅਤੇ ਕੰਮ ਦੇ ਘੰਟਿਆਂ ਬਾਰੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨ ਦਿਓ - ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ ਅਤੇ ਬਾਅਦ ਵਿਚ ਵੀ।

ਕੰਮ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਲੋੜਾਂ ਅਤੇ ਖਰਚੇ

- ਕੈਨੇਡਾ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਵਜੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਖਾਸ ਆਪਣੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਕੁਝ ਨਿਯੰਤ੍ਰਕ ਸ਼ਰਤਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਬਣਾਇਆ ਹੋਇਆ ਖਾਣਾ ਵੇਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਾਇਦ ਪਰਮਿਟ ਲੈਣ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ।
 - ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਸਥਾਨਕ ਸਰਕਾਰੀ ਦਫਤਰ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਮਾਲਕਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਲਈ ਕੋਈ ਅਜਿਹੀ ਸੇਵਾ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹੋਵੇ ਜੋ ਲੋੜੀਂਦੇ ਪਰਮਿਟਾਂ ਜਾਂ ਲਾਈਸੈਂਸਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇ। ਜਾਂ, ਐਨਲਾਈਨ ਖੋਜ ਕਰੋ।
- ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਚਲਾਉਣ ਦੇ ਖਰਚੇ ਦੀ ਜਾਂਚ-ਪੜਤਾਲ ਕਰੋ। ਕੀਮਤਾਂ ਪਤਾ ਕਰਨ ਲਈ ਸਪਲਾਇਰਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ। ਯੂਟਿਲਿਟੀ ਪ੍ਰੋਵਾਈਡਰਾਂ ਨੂੰ ਫੋਨ ਕਰੋ। ਮੁਰੰਮਤ ਕਰਨ ਲਈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਠੇਕੇਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਠੇਕਾ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਮੁਲਾਕਾਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ (ਜਿਵੇਂ ਵਕੀਲ ਅਤੇ ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ) ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਫੀਸਾਂ ਦਾ ਅਨੁਮਾਨ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਆਖੋ।

ਵਸੀਲੇ

ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਪਰਮਿਟ ਅਤੇ ਲਾਈਸੈਂਸ	ਅੰਕੜੇ	ਉਦਯੋਗ ਜਾਣਕਾਰੀ	ਵੈਬ-ਅਧਾਰਤ ਸਰਵੇਖਣ	ਨਵੇਂ ਆਏ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਵਸੀਲੇ
bizpal.ca canadabusiness.ca	statcan.gc.ca	strategis.gc.ca	surveymonkey.com	scotiabank.com/startright

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਖਾਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਜਾਂਚ ਪੜਤਾਲ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹੋ, ਤਾਂ ਹੁਣ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਲਿਖਤੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਆ ਗਿਆ ਹੈ।

ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਯੋਜਨਾ ਵਿਚ ਤੁਹਾਡੇ ਵਲੋਂ ਇਕੱਠੀ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਲੋਂ ਕੀਤੇ ਗਏ ਫੈਸਲੇ ਅਤੇ ਉਹ ਟੀਚੇ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਸਭ ਕੁਝ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਨਾ ਟੀਚਿਆਂ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਵਿਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ, ਜੋ ਕਦਮ 2 ਵਿਚ ਚਰਚਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਇਹ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਿਣ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ, ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ, ਪਾਰਟਨਰਾਂ, ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ, ਸਪਲਾਇਰਾਂ ਅਤੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਇਰਾਦੇ ਦੱਸੇਗੀ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਦੀਆਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰੇਗੀ।

ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਅੰਦਰ

ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗਾ ਹੋਵੇ ਜੇ ਇਹ ਯੋਜਨਾ ਤਕਰੀਬਨ 10 ਸਫਿਆਂ ਦੀ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿਚ ਹੇਠਲੇ ਭਾਗ ਹੋਣ।

• ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਸਾਰ (ਬਹੁਤ ਛੋਟਾ - ਇੱਕ ਸਫਾ)

- ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਪੇਸ਼ ਕਰਕੇ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ (ਧਨ ਜੁਟਾਉਣਾ ਆਦਿ)।
- ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਵੇਰਵਾ।
- ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਟੀਚੇ।
- ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਵਾਲੀ ਮਾਰਕੀਟ ਦਾ ਸੰਖੇਪ ਵੇਰਵਾ।
- ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਟੀਮ ਨਾਲ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ।
- ਉਤਪਾਦ/ਸੇਵਾ ਦਾ ਸਾਰ।
- ਮੁੱਖ ਵਿੱਤੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ।
- ਅਗਲੇ ਕਦਮ।

• ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਵੇਰਵਾ

- ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਬਾਰੇ ਆਮ ਵਿਚਾਰ - ਤੁਹਾਡਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕੀ ਕਰੇਗਾ।
- ਨਿੱਜੀ ਟੀਚੇ।
- ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਝਲਕ ਅਤੇ ਟੀਚੇ।
- ਤੁਹਾਡੇ ਉਤਪਾਦ/ਸੇਵਾ ਬਾਰੇ।

• ਮਾਰਕੀਟ ਦੀ ਜਾਂਚ-ਪੜਤਾਲ

- ਉਦਯੋਗ ਸਬੰਧਤ ਕਾਰਕ ਅਤੇ ਰੁਝਾਨ।
- ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਵਾਲੇ ਗਾਹਕ ਦੀ ਤਸਵੀਰ।
- ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲਾਕਾਰਾਂ ਬਾਰੇ।

• ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ

- ਤੁਹਾਡੇ ਗਾਹਕ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਕੀ ਸੋਚਣ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੀ ਚਾਹ ਕੀ ਹੈ?
- ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਤੁਹਾਡਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਿਵੇਂ ਬਿਹਤਰ ਹੈ?
- ਤੁਹਾਡੇ ਉਤਪਾਦ/ਸੇਵਾ ਦੀ ਕੀਮਤ।
- ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਪ੍ਰੋਤਸਾਹਕ ਰਣਨੀਤੀਆਂ।
- ਤੁਹਾਡੀ ਵੇਚਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦਾ ਵੇਰਵਾ।
- ਵਿਤਰਨ - ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਉਤਪਾਦ/ਸੇਵਾ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿਚ ਕਿਵੇਂ ਲਿਜਾਓਗੇ।

• ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਕਾਰਵਾਈਆਂ

- ਟੀਮ - ਸਪਲਾਇਰ ਅਤੇ ਗਠਜੋੜ।
- ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਬਣਤਰ; ਸੇਲ ਪ੍ਰੋਪਰਾਇਟਰ, ਭਾਈਵਾਲੀ ਜਾਂ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ।
- ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਟੀਮ।
- ਅਮਲਾ ਭਰਤੀ ਕਰਨ, ਮਜ਼ੂਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਅਮਲੇ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ ਬਾਰੇ ਯੋਜਨਾ।
- ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਥਾਂ।
- ਕਨੂੰਨੀ ਸ਼ਰਤਾਂ, ਪਰਮਿਟ ਜਾਂ ਲਾਈਸੈਂਸ।
- ਲੋੜੀਂਦੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਮਸ਼ੀਨਰੀ, ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਜਾਂ ਸੌਫਟਵੇਅਰ ਦੀ ਪਛਾਣ।
- ਇੰਟਰਨੈਟ ਅਤੇ ਮੋਬਾਇਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਜਨਾ।
- ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਅਤੇ ਅਚਨਚੇਤੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ।

• ਵਿੱਤੀ ਭਾਗ

- ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਖਰਚਾ (ਪੂੰਜੀ + ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਣ ਦੇ 6 ਮਹੀਨਿਆਂ ਦੇ ਖਰਚੇ)।
- ਬੈਲੇਂਸ ਸ਼ੀਟ।
- ਆਮਦਨੀ ਬਾਰੇ ਬਿਆਨ।
- ਕੈਸ ਪ੍ਰਵਾਹ ਦੀ ਵਿਉਂਤਬੰਦੀ।
- ਵਿੱਤੀ ਅਨੁਪਾਤ ਅਤੇ ਮੁੱਖ ਅੰਸ਼ - ਲਾਭ ਦੀ ਗੁੰਜਾਇਸ਼, ਨਾ ਘਾਟਾ-ਨਾ ਲਾਭ ਵਾਲਾ ਬਿੰਦੂ, ਮੀਲ-ਪੱਥਰਾਂ ਦਾ ਪੂਰਵ-ਅਨੁਮਾਨ।
- ਨਿੱਜੀ ਵਿੱਤੀ ਸਾਧਨ - ਸ਼ੁੱਧ ਸੰਪੱਤੀ ਬਾਰੇ ਬਿਆਨ।

ਵਸੀਲੇ

ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ

scotiabank.com/businessplan

canadabusiness.ca

bplans.com



ਮਸ਼ਵਰਾ

ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਨਾਲ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਜਨਾ ਵਿਵਹਾਰਕ ਹੋਵੇ।
ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਕਿਸੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮਾਲਕ, ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ ਜਾਂ ਛੋਟਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬੈਂਕਰ ਨਾਲ ਸਾਂਝੀ ਕਰੋ।

ਕਦਮ 6 ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਧਨ

ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ ਜਾਂ ਘੱਟ ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ, ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ।

ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਮੌਜੂਦ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ਗੀ ਫ੍ਰੈਂਚਾਇਜ਼ ਫੀਸ ਦੇਣ ਲਈ ਪੈ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਜ਼-ਸਾਮਾਨ, ਮਾਲ, ਤਨਖਾਹਾਂ, ਵਿਗਿਆਪਨਾਂ, ਲਾਈਸੈਂਸਾਂ ਅਤੇ ਕਿਰਾਏ ਦੇ ਭੁਗਤਾਨ ਲਈ ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਪੈ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਅਤੇ, ਬੇਸ਼ੱਕ ਜਦ ਤਕ ਤੁਹਾਡਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ, ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਰਿਵਾਰਕ ਖਰਚਿਆਂ ਲਈ ਵੀ ਪਵੇਗੀ।

- ਹਿਸਾਬ ਲਗਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁੱਲ ਕਿੰਨੇ ਪੈਸਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ।
- ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਧਨ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸ੍ਰੋਤਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ।
- ਇਹਨਾਂ ਸ੍ਰੋਤਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ।

ਆਪਣੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ

ਤੁਹਾਡੀ ਨਵੀਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਯੋਜਨਾ ਵਿਚ ਦੋ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ:

1. ਸਾਜ਼ ਸਾਮਾਨ, ਸੌਫਟਵੇਅਰ, ਫਰਨੀਚਰ, ਵੈਬ ਡਿਜ਼ਾਇਨ, ਪਰਮਿਟ, ਇਨਵੈਂਟਰੀ, ਮੁਰੰਮਤ ਕਰਨ, ਟੈਲੀਫੋਨ ਚਾਲੂ ਕਰਨ, ਸਾਈਨੇਜ ਆਦਿ ਲਈ ਪੂੰਜੀਗਤ ਲਾਗਤ (Capital costs), ਜਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਜਾਂ ਫ੍ਰੈਂਚਾਈਜ਼ ਫੀਸ ਦੇ ਭੁਗਤਾਨ ਲਈ ਪੂੰਜੀ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ।
2. ਲਗਾਤਾਰ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਣ ਦੇ ਖਰਚੇ (Operating costs) ਜਿਵੇਂ ਕਿਰਾਇਆ, ਤਨਖਾਹਾਂ, ਮਾਲਕ ਵਲੋਂ ਕੱਢਿਆ ਗਿਆ ਪੈਸਾ, ਟੈਲੀਫੋਨ, ਇੰਟਰਨੈਟ, ਸਪਲਾਈ ਅਤੇ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ।

ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਰਕਮ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਹੇਠਲੇ ਫਾਰਮੂਲੇ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ:

- ਪੂੰਜੀਗਤ ਲਾਗਤ + 6 ਮਹੀਨੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਣ ਦੇ ਖਰਚੇ + 10% ਅਚਣਚੇਤੀ ਖਰਚਿਆਂ ਲਈ।

ਪੈਸੇ ਕਿੱਥੋਂ ਲਈਏ

• ਨਿੱਜੀ ਧਨ

- ਬੱਚਤਾਂ...ਪਰ ਸਾਰੀਆਂ ਬੱਚਤਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿਚ ਨਾ ਲਗਾਓ।
- ਨਿਵੇਸ਼ਕ ਅਤੇ ਰਿਣਦਾਤਾ ਇਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਕੁਝ ਪੈਸਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿਚ ਲਗਾਇਆ ਹੋਵੇ।

• 'ਪਿਆਰ ਦੀ ਪੂੰਜੀ'

- ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਅਤੇ ਮਿਤਰਾਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਪੈਸੇ ਰਿਣ 'ਤੇ ਦੇਣ ਲਈ ਆਖੋ। ਰਿਣ ਦੇ ਭੁਗਤਾਨ ਲਈ ਬਕਾਇਦਾ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਤਿਆਰ ਕਰੋ।

• ਭਾਈਵਾਲ

- ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਭਾਈਵਾਲ ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣ ਅਤੇ ਉਸ ਵਿਚ ਪੈਸਾ ਲਾਉਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਵੇ।

• ਨਿਵੇਸ਼ਕ

- ਐਂਜਲ ਇਨਵੈਸਟਰ ਅਜਿਹੇ ਦੂਜੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿਚ ਪੈਸੇ ਲਗਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਪਰ ਉਸ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣਾ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ।
- ਵੈਂਚਰ ਕੈਪੀਟਲਿਸਟ ਅਜਿਹੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਨਿਵੇਸ਼ਕ ਹਨ ਜੋ ਵੱਡੀਆਂ ਰਕਮਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਵਿਚ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਹ ਮਲਕੀਅਤ ਵਾਲੇ ਕੰਟਰੋਲ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰਦੇ ਹਨ।

• ਵਿੱਤੀ ਸੰਸਥਾਵਾਂ

- ਬੈਂਕ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿੱਤੀ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਰਿਣ, ਵਪਾਰਕ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡ, ਲਾਈਨਜ਼ ਆਫ ਕ੍ਰੈਡਿਟ, ਓਵਰਡ੍ਰਾਫਟ ਸੁਰੱਖਿਆ ਆਦਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।
- ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤਿਆਰ ਕੀਤੇ ਗਏ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਇਤਹਾਸ ਦੀ ਉਸਾਰੀ ਵਿਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਆਖੋ।

• ਸਰਕਾਰੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ

- ਆਪਣੇ ਸਥਾਨਕ ਟਾਊਨ ਜਾਂ ਸਿਟੀ ਹਾਲ ਵਿਚ ਜਾ ਕੇ ਉਹਨਾਂ ਸਰਕਾਰੀ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉਪਲਬਧ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋਣ। ਜਾਂ, ਐਨਲਾਈਨ ਖੋਜ ਕਰੋ।

• ਗੈਰ-ਮੁਨਾਫਾ ਸੰਸਥਾਵਾਂ

- ਇਹਨਾਂ ਵਿਚੋਂ ਕੁਝ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਰਿਣ ਦੱਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਸਥਾਨਕ ਸਰਕਾਰੀ ਦਫਤਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਮਸ਼ਵਰਾ ਕਰੋ ਜਾਂ ਐਨਲਾਈਨ ਖੋਜ ਕਰੋ।

• ਅਡਵਾਂਸ ਵਿਕਰੀ

- ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿਚ ਕੁਝ ਪੈਸਾ ਪਾਉਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਪਹਿਲੇ ਗਾਹਕਾਂ ਕੋਲੋਂ ਆਂਸ਼ਿਕ ਜਾਂ ਪੂਰਾ ਭੁਗਤਾਨ ਮੰਗੋ।

• ਸਪਲਾਇਰ

- ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਖੋ ਕਿ ਉਹ ਭੁਗਤਾਨ ਦੀਆਂ ਨਰਮ ਸ਼ਰਤਾਂ ਲਾਉਣ ਜਾਂ ਉਧਾਰ 'ਤੇ ਮਾਲ ਸਪਲਾਈ ਕਰਨ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੇਚਣ ਲਈ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਮਿਲ ਸਕੇ।

ਵਸੀਲੇ

ਵਿੱਤੀ ਸਹਾਇਤਾ ਦੇ ਅਵਸਰ

scotiabank.com/startup

scotiabank.com/startright

ਵਿੱਤੀ ਸਹਾਇਤਾ ਦੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ

canadabusiness.ca

communityfuturescanada.ca

cybf.ca

ਮਸ਼ਵਰਾ

ਪੈਸੇ ਇਕੱਠੇ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਜਾਂ ਰਿਣਦਾਤਾਵਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਜੋ ਸਵਾਲ ਪੁਛੇ ਜਾਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੋਵੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰ ਲਓ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਆਰਾਮ ਨਾਲ ਸਮਝਾ ਸਕੋ।



ਵਧੀਆ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਉਸਾਰੀ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਟੀਮ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ। ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਦੇ ਲਚਕੀਲੇ ਮਜ਼ਦੂਰ ਵਰਗ ਵਿਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਕਲਪ ਮਿਲ ਜਾਣਗੇ।

ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਭਾਈਵਾਲ

- ਇੱਕ ਬਕਾਇਦਾ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਭਾਈਵਾਲ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਮਹਾਰਤਾਂ ਵਿਚ ਵਾਧਾ ਕਰਕੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸ਼ਕਤੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ। ਨਾਲ ਹੀ, ਤੁਸੀਂ ਵਿੱਤੀ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰੋਗੇ ਅਤੇ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੋਗੇ।
- ਦੂਜੇ ਪਾਸਿਓਂ, ਭਾਈਵਾਲ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਵਾਦ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੁਨਾਫੇ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਭਾਈਵਾਲ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਵਕੀਲ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ।

ਕਰਮਚਾਰੀ

- ਯੋਗ ਅਤੇ ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਫੁੱਲ-ਟਾਈਮ ਜਾਂ ਪਾਰਟ-ਟਾਈਮ ਕਰਮਚਾਰੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਵਿਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ।
- ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਮਹਾਰਤਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤਿਭਾਵਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਭਰਤੀ ਉੱਪਰ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਹਰ ਪਦ ਲਈ ਕੰਮ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਨੂੰ ਲਿਖ ਲਓ।
- ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਤੀਰੇ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਕੰਮ 'ਤੇ ਰੱਖੋ।
- ਅਰਜ਼ੀਦਾਰਤਾਵਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ-ਪੜਤਾਲ ਵਿਚ ਮਦਦ ਲੈਣ ਲਈ, ਆਪਣੇ ਦੋ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਾਥੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਪੈਨਲ ਵਿਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਲਈ ਆਖੋ।
- ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਭਰਤੀ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਵਾਧੂ, ਲੰਮੇ ਅਰਸੇ ਦਾ ਖਰਚਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਰਮਚਾਰੀ ਰੱਖਣ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਈ ਸਰਕਾਰੀ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਕਰੜੀ ਪਾਲਣਾ ਵੀ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ।

ਕੈਨੇਡੀਅਨ ਨੈਕਰੀਦਾਤਾ ਵਜੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਹੇਠਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹਨ:

- ✓ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨੇਮ ਨਾਲ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰੋ...ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਤੋਂ ਵੀ ਪਹਿਲਾਂ
- ✓ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਛੁੱਟੀਆਂ ਦਿਓ
- ✓ ਸੁਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰੋ ਕਿ ਕੰਮ ਦੀ ਥਾਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੋਵੇ।
- ✓ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਆਮਦਨੀ ਟੈਕਸ, ਕੈਨੇਡਾ ਪੈਨਸ਼ਨ ਪਲਾਨ (CPP) ਅਤੇ ਰੋਜ਼ਗਾਰ ਬੀਮੇ (EI) ਪ੍ਰੀਮੀਅਮਾਂ ਦੀਆਂ ਰਕਮਾਂ ਕੱਟੋ ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਭੇਜੋ।
- ✓ CPP ਅਤੇ EI ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਇਲਾਵਾ, ਆਪਣਾ ਯੋਗਦਾਨ ਕਰੋ (ਜਿਸਨੂੰ ਲਾਜ਼ਮੀ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਸਬੰਧਤ ਖਰਚੇ - **MERC** - ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ)।

ਕੰਟੈਕਟ ਵਾਲੇ ਸਹਾਇਕ, ਫ੍ਰੀਲੈਂਸਰ ਅਤੇ ਐਸੋਸੀਏਟ

- ਫ੍ਰੀਲੈਂਸ ਅਤੇ ਕੰਟੈਕਟ ਵਰਕਰ ਉਹ ਲੋਕ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਜਾਂ ਕਾਰਜ ਲਈ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨਹੀਂ ਹਨ।
- ਐਸੋਸੀਏਟ ਅਜਿਹੇ ਦੂਜੇ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਸੱਦਾ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਇੰਨਾ ਵੱਡਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਕੱਲੇ ਉਸ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ।

ਸਪਲਾਇਰ

- ਸਪਲਾਇਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿਚ ਵਰਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇ ਸ੍ਰੋਤ ਹਨ। ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਕਾਮਯਾਬੀ ਤੁਹਾਡੇ ਸਪਲਾਇਰਾਂ ਦੀ ਕੁਆਲਿਟੀ ਦੇ ਉੱਪਰ ਨਿਰਭਰ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਬੜੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਕਰੋ।



ਵਸੀਲੇ

ਨੈਕਰੀਦਾਤਾ ਦੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ

hrsdc.gc.ca

ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਟੈਕਸ ਕੱਟਣਾ ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਭੇਜਣਾ

cra-arc.gc.ca

ਕਰਮਚਾਰੀ ਲੱਭਣਾ

workopolis.ca

ਮਸ਼ਵਰਾ

ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਟੀਮ ਮੈਂਬਰਾਂ ਕੋਲੋਂ ਪੁੱਛੋ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕਿਉਂ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ, ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ, ਸਪਲਾਇਰਾਂ ਅਤੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸੁਪਨੇ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਦੇ ਹੋਣ ਪਰ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਨਵੇਂ ਨਜ਼ਰੀਏ ਅਤੇ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਲਿਆਉਣ।

ਕਦਮ 8 ਸਲਾਹਕਾਰ ਲਿਆਓ

ਇੱਕ ਉੱਦਮੀ ਵਜੋਂ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹੀ-ਬਹੁਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹੋਣੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਸਲਾਹਕਾਰ - ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਕੇ ਜਾਂ ਬਿਨਾਂ ਭੁਗਤਾਨ - ਤਜਰਬੇ, ਸੰਪਰਕਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਦਾ ਸ੍ਰੋਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਹੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਫੈਸਲੇ ਕਰਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਵਾਧੇ ਲਈ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

ਸਲਾਹਕਾਰ ਹੇਠਲੇ ਕੰਮ ਕਰਨਗੇ:

- ਗਿਆਨ ਅਤੇ ਮਹਾਰਤਾਂ ਦੀਆਂ ਵਿੱਥਾਂ ਨੂੰ ਭਰਨਾ
- ਨਿੱਜੀ ਸਮਰਥਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰੋਤਸਾਹਨ ਵਿਚ ਵਾਧਾ ਕਰਨਾ।
- ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਕੰਮ ਕਰਨਾ।
- ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸੰਪਰਕਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਕਰਾਉਣਾ।

ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਵੱਲੋਂ ਵਿਚਾਰ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਯੋਗ ਲੋਕ:

• ਵਕੀਲ

- ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵਕੀਲ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਕਾਗਜ਼ਾਤਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਜਾਂ ਤਿਆਰੀ ਲਈ ਸਲਾਹਕਾਰ ਵੱਲੋਂ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹਨਾਂ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਵਿਚ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ, ਗੈਰ-ਪ੍ਰਗਟੀਕਰਨ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ, ਵਪਾਰਕ ਲੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ੇਅਰਹੋਲਡਰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਆਦਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।
- ਵਕੀਲ ਉਪਲਬਧ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਨਾਂਵਾਂ ਦੇ ਸਰਕਾਰੀ ਡੈਟਾਬੇਸ ਵਿਚੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉਚਿਤ ਨਾਂ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਸਭ ਤੋਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਨੂੰਨੀ ਚੋਣ ਬਾਰੇ ਰਾਏ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਇਨਕਾਰਪੋਰੇਟ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਕਾਗਜ਼ੀ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।
- ਕਈ ਵਕੀਲ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਰਣਨੀਤੀ ਬਾਰੇ ਵੀ ਸਲਾਹ ਦੇਂਦੇ ਹਨ।

• ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ

- ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਰਾਈਟ-ਆਫਸ ਦਾ ਲਾਭ ਚੁੱਕਣ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਲਾਹ ਮੁਹੱਈਆ ਕਰੇਗਾ।
- ਲੀਜ਼ ਕਰਨ ਬਨਾਮ ਖਰੀਦਣ ਦੇ ਫੈਸਲਿਆਂ ਬਾਰੇ ਸਲਾਹ ਦੇਵੇਗਾ।
- ਵਿੱਤੀ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਤਿਆਰ ਕਰੇਗਾ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧ ਵਿਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੀਆਂ।

- ਸਰਕਾਰ ਕੋਲ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਖਾਤੇ (ਜਿਵੇਂ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੰਬਰ, GST/HST ਅਤੇ MERC) ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।
- ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਟੈਕਸ ਫਾਇਲ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਜੇ ਕੈਨੇਡਾ ਰੈਵਿਨਿਊ ਏਜੰਸੀ CRA) ਵਲੋਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਪੁਛਤਾਛ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਸ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠੇਗਾ।

• ਛੋਟਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬੈਂਕਰ

- ਬੈਂਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ, ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ, ਸਾਜ਼-ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦਣ ਅਤੇ ਕੈਸ਼ ਪ੍ਰਵਾਹ ਲਈ ਧਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ।
- ਤੁਹਾਡਾ ਬੈਂਕਰ ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ (ਜਿਵੇਂ, ਵਕੀਲ ਜਾਂ ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ) ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮੁਦਾਏ ਦੇ ਦੂਜੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੋੜਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕੇ।

• ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ

- ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਵਿੱਤੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਦੇ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿੰਨਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

• ਵਾਲੰਟੀਅਰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਲਾਹਕਾਰ

- ਇੱਕ ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਨੇਮ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਅਤੇ ਤਜਰਬਾ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਵੇ।

• ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਕੋਚ

- ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ 'ਤੇ ਅਮਲ ਕਰਨ, ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਨਾਤਮਕ ਸਹਾਇਤਾ ਮੁਹੱਈਆ ਕਰਨ ਵਿਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

• ਹਮਉਮਰ ਨੈਟਵਰਕ

- ਸਥਾਨਕ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਦੇ ਮਾਲਕ ਜੋ ਕਾਮਯਾਬੀ ਲਈ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।
- ਕੈਨੇਡਾ ਦੇ ਹਰ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿਚ ਕਾਰੋਬਾਰ ਮਾਲਕਾਂ ਲਈ ਰਸਮੀ ਅਤੇ ਗੈਰ-ਰਸਮੀ ਹਮਉਮਰ ਨੈਟਵਰਕਿੰਗ ਗਰੁੱਪ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਸਥਾਨਕ ਕੈਨੇਡੀਅਨ ਫੈਡਰੇਸ਼ਨ ਆਫ ਇੰਡੀਪੈਂਡੈਂਟ ਬਿਜਨਸ (CFIB) ਦਾ ਪ੍ਰਤੀਨਿਧ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਲਾਕੇ ਦੇ ਉੱਦਮੀਆਂ ਦੇ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਮੌਕੇ ਮੁਹੱਈਆ ਕਰੇਗਾ।
- ਕੈਨੇਡਾ ਦੇ ਕਈ ਨਵੇਂ ਵਸਨੀਕ ਆਪਣੀ ਕਾਮਯਾਬੀ ਦਾ ਸਿਹਰਾ ਸਮੁਦਾਏ ਦੀ ਭਾਗੀਦਾਰੀ ਦੇ ਸਿਰ ਬੰਨ੍ਹਦੇ ਹਨ। ਸਮੁਦਾਏ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹਾਇਤਾ, ਸਲਾਹ, ਸੰਪਰਕ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਮੁਹੱਈਆ ਕਰਨਗੇ।

ਵਸੀਲੇ

ਕੈਨੇਡਾ ਵਿਚ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਖੋਜ

canadabusiness.ca

ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਕੋਚ

bizlaunch.com
actioncoach.com

ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸਬੰਧਤ ਸੰਸਥਾਵਾਂ

cfib.ca
chamber.ca

ਨੌਜਵਾਨ ਉੱਦਮੀਆਂ ਲਈ
ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਸਲਾਹਕਾਰ

cybf.ca



ਮਸ਼ਵਰਾ

ਆਪਣੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਬਹੁਤ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਕਰੋ। ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਇੰਟਰਵਿਊ ਨੈਕਰੀ ਦੇ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਵਾਂਗ ਕਰੋ। ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਪੈਸੇ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਹੋਣ ਜਾਂ ਵਾਲੰਟੀਅਰ ਸਲਾਹਕਾਰ, ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਪਿਛੋਕੜ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਆਪਣੀ ਦਿੱਤੀ ਹੋਈ ਸਲਾਹ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਮਜ਼ਬੂਤੀ ਨਾਲ ਟਿਕ ਸਕਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

ਹੁਣ ਜਦ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਲਿਖ ਲਈ ਹੈ, ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਲਈ ਧਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਇਕੱਠਾ ਕਰ ਲਿਆ ਹੈ, ਹੁਣ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਆ ਗਿਆ ਹੈ।

- ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਰਜਿਸਟਰ ਕਰੋ।
- ਆਪਣੀਆਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਨੂੰ ਸੰਗਠਤ ਕਰੋ।
- ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ ਆਰੰਭ ਕਰੋ।
- ਵੇਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ।

ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਰਜਿਸਟਰ ਕਰੋ

ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਹੀ ਬਣਤਰ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਅਕਾਉਂਟੈਂਟ ਜਾਂ ਵਕੀਲ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਤਿੰਨ ਚੋਣਾਂ ਹਨ:

- **ਇਕੱਲੀ ਮਲਕੀਅਤ (Sole Proprietorship):** ਕੈਨੇਡਾ ਦੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਇਕੱਲੀ ਮਲਕੀਅਤ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਦੀ ਸਥਾਪਨਾ ਤੇਜ਼, ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਸਸਤੀ ਹੈ - ਰਜਿਸਟਰ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਕਰੀਬਨ \$100 ਖਰਚ ਕਰਨੇ ਪੈਣਗੇ। ਪਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸੰਸਥਾ ਦੇ ਅੰਤਰਗਤ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰਾ ਖਤਰਾ ਖੁਦ ਚੁਕਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿਚਕਾਰ ਕੋਈ ਕਨੂੰਨੀ ਜਾਂ ਖਾਤੇ ਸਬੰਧੀ ਅੰਤਰ ਨਹੀਂ ਹੈ।
- **ਭਾਈਵਾਲੀ:** ਆਵਸ਼ਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕੋ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਨਾਂ ਹੇਠ ਰਜਿਸਟਰ ਹੋਏ ਦੋ ਇਕੱਲੇ ਮਾਲਕਾਂ ਵਾਲੇ ਇਸ ਵਿਕਲਪ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਅਤੇ ਸ਼ਕਤੀ ਭਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜਦ ਕਿ ਜੋਖਮ ਵੰਡਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰੀ ਫੇਰ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੋ।
- **ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ:** ਅਕਸਰ ਇਸ ਨੂੰ 'ਬਣਾਉਣੀ ਵਿਅਕਤੀ' ਵਜੋਂ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਤੁਹਾਡੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਨੂੰ ਸੀਮਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਕਨੂੰਨੀ ਅਤੇ ਖਾਤੇ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਤੋਂ ਇਹ ਆਪਣੇ ਸ਼ੇਅਰਹੋਲਡਰਾਂ ਤੋਂ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਹੋਂਦ ਹੈ। ਸ਼ੇਅਰਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਰਾਹੀਂ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੇ ਲਈ ਧਨ ਇਕੱਠਾ ਕਰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਟੈਕਸਾਂ

ਦੇ ਵੀ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲਾਭ ਮਿਲਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਸਰਕਾਰ ਵਲੋਂ ਪਾਲਣਾ ਲਈ ਸ਼ਰਤਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹਨ। ਕੈਨੇਡਾ ਦੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੂਬਿਆਂ ਵਿਚ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਖਰਚਾ \$400 ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

ਆਪਣੀਆਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਸੰਗਠਤ ਕਰੋ

- **ਕਨੂੰਨੀ ਸ਼ਰਤਾਂ:** ਕੈਨੇਡਾ ਵਿਚ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਲਈ ਫੈਡਰਲ, ਸੂਬਾਈ ਅਤੇ ਮਿਉਨਿਸਪਲ ਸਰਕਾਰਾਂ ਅਤੇ ਦੂਜੀਆਂ ਏਜੰਸੀਆਂ ਵਲੋਂ ਬਣਾਏ ਗਏ ਕੁਝ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ। ਮਿਸਾਲ ਵਜੋਂ, ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਵੇਲੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੈਨੇਡਾ ਰੈਵਿਨਿਊ ਏਜੰਸੀ (CRA) ਕੋਲ ਨੌਕਰੀਦਾਤਾ ਖਾਤਾ ਖੋਲ੍ਹਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ।
 - ਆਪਣੇ ਸਥਾਨਕ ਸਰਕਾਰੀ ਦਫਤਰ ਤੋਂ ਨਿਯੰਤ੍ਰਕ ਲੋੜਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਦਾ ਪਤਾ ਕਰੋ ਜਾਂ ਔਨਲਾਈਨ ਖੋਜ ਕਰੋ। (ਅਗਲੇ ਸਫੇ ਦੇ ਵਸੀਲਿਆਂ ਵਾਲਾ ਭਾਗ ਵੇਖੋ।)
- ਆਪਣੀਆਂ ਵਿਵਸਥਾਵਾਂ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਕੇ ਚਾਲੂ ਕਰੋ: ਵਿਵਸਥਾਵਾਂ ਵਿਚ ਲੋਕਾਂ, ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦਾ ਸੁਮੇਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਲੋੜੀਂਦੇ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਣ। ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਗਾਹਕ ਦੇ ਆਰਡਰ ਨੂੰ ਹਿਸਾਬ-ਕਿਤਾਬ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸੌਫਟਵੇਅਰ ਵਿਚ ਦਾਖਲ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਵਿਵਸਥਾ ਹੈ।
- ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਨ: ਆਪਣਾ ਬੈਂਕ ਖਾਤਾ ਖੋਲ੍ਹੋ, ਆਪਣੀ ਫਾਈਲਿੰਗ ਵਿਵਸਥਾ ਸੰਗਠਤ ਕਰੋ, ਆਫਿਸ ਦੇ ਸਾਮਾਨ ਦਾ ਆਰਡਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਟੈਲੀਫੋਨ ਅਤੇ ਇੰਟਰਨੈਟ ਚਾਲੂ ਕਰੋ।
- ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ: ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨਵੇਂ ਸੌਫਟਵੇਅਰ ਜਾਂ ਸਾਜ਼-ਸਾਮਾਨ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ ਸਿਖਾਓ। ਆਪਣੇ ਵਿਕ੍ਰੇਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕਰੋ। ਕਨੂੰਨੀ ਅਤੇ ਅਕਾਉਂਟਿੰਗ ਦੀਆਂ ਲੋੜਾਂ ਬਾਰੇ ਆਪਣੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ।

ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ

ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ ਸਮੱਗਰੀਆਂ ਇਹੋ ਜਿਹੀਆਂ ਮੂਲ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਲੋਗੋ, ਬਿਜ਼ਨਸ ਕਾਰਡ ਅਤੇ ਲੈਟਰਹੈਡ (ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣ ਪੈਕੇਜ ਕਰਿੰਦੇ ਹਨ) ਜਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜਟਿਲ - ਜਿਸ ਵਿਚ ਬ੍ਰੈਸ਼ਰ, ਵੈਬਸਾਈਟ ਅਤੇ ਵਿਗਿਆਪਨ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

ਸਾਦੀਆਂ ਹੋਣ ਜਾਂ ਜਟਿਲ, ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ ਦੀਆਂ ਮੂਲ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤਿਆਰ ਹੋਣ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਵਿਕਰੀ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਓ।

- ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਇੱਕ ਹਿੱਸੇ ਵਜੋਂ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ ਦੀ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਤਿਆਰ ਕਰੋ।
- ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ ਸਮੱਗਰੀ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਲਈ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮ 'ਤੇ ਰੱਖੋ।
- ਆਪਣਾ ਕਾਫੀ ਸਮਾਂ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ 'ਤੇ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ।
- ਆਪਣੇ ਸੰਪਰਕਾਂ ਦਾ ਨੈਟਵਰਕ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਮੁਦਾਏ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਵਿਚ ਹਿੱਸਾ ਲਓ।

ਵੇਚਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ

ਆਪਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ ਵਿਕਰੀ ਅਤੇ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ 'ਤੇ ਲਗਾਓ। ਗਾਹਕਾਂ ਦੇ ਬਿਨਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਚਲ ਸਕਦਾ।

- ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਮਜ਼ਬੂਤ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਓ ਜਿਸ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਕਰ ਸਕੋ। ਤੁਹਾਡੀ ਖਾਸ ਵਿਕਰੀ ਰਣਨੀਤੀ ਵਿਚ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕਾਲਾਂ ਕਰਨਾ, ਪ੍ਰਸਤੁਤੀਆਂ, ਡਾਕ ਰਾਹੀਂ ਚਿੱਠੀਆਂ, ਰੈਫਰਲ ਜਾਂ ਇੰਟਰਨੈਟ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।
- ਇੱਕ ਡੈਟਾਬੇਸ ਬਣਾਓ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਗਾਹਕਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਰਿਕਾਰਡ ਕਰਨ ਲਈ ਸੌਫਟਵੇਅਰ ਜਾਂ ਐਨਲਾਈਨ ਕਲਾਉਡ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।
- ਖੂਬ ਗਾਹਕਾਂ ਤੋਂ ਟੈਸਟੀਮੋਨਿਅਲ ਲਓ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਵੈਬਸਾਈਟ ਅਤੇ ਬ੍ਰੈਸ਼ਰ ਵਿਚ ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਾਝਾ ਕਰੋ।
- ਹਰ ਰੋਜ਼ ਕੁਝ ਵਿਕਰੀ ਕਰੋ।

ਵਸੀਲੇ

ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ
canadabusiness.ca

ਨਿਯੰਤ੍ਰਕ ਲੋੜਾਂ
bizpal.ca

ਕਾਰੋਬਾਰ ਮਾਲਕਾਂ ਲਈ ਸਲਾਹ
entrepreneur.com
newcomerstartup.com
getgrowingforbusiness.com

ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਲਈ ਮਸ਼ਵਰੇ
gmarketing.com
marketingprofs.com

ਮਸ਼ਵਰਾ

ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਸਾਲ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਗਾਹਕਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਉੱਪਰ ਹੀ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁੱਖ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਨਵੇਂ ਗਾਹਕ ਨਾ ਸਿਰਫ ਤੁਹਾਡੇ ਕੈਸ਼ ਪ੍ਰਵਾਹ ਵਿਚ ਵਾਧਾ ਕਰਨਗੇ, ਬਲਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫੀਡਬੈਕ ਵੀ ਦੇਣਗੇ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ।

ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਵਧੇ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਹੁਣ ਬਣਾਉਣ ਨਾਲ ਭਵਿੱਖ ਵਿਚ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਏਗਾ।

ਪਹਿਲੇ ਤਿੰਨ ਸਾਲ

ਕੰਮ ਦੇ ਲੰਮੇ ਦਿਨ, ਕੈਸ਼ ਪ੍ਰਵਾਹ ਵਿਚ ਕਮੀ, ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਅਚੰਭਾ - ਨਵੇਂ ਉੱਦਮੀਆਂ ਲਈ ਇਹ ਗੱਲਾਂ ਸਧਾਰਨ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਕਾਮਯਾਬ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਉਸਾਰੀ ਵਿਚ ਸਮਾਂ ਲਗਦਾ ਹੈ!

ਪਹਿਲੇ ਤਿੰਨ ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਇਹਨਾਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹਾਲਾਤ ਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ:

- ਸਥਿਰ ਕੈਸ਼ ਪ੍ਰਵਾਹ: ਤੁਹਾਨੂੰ ਛੇਤੀ ਹੀ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਏਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਗਾਹਕ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਅਸਲ ਵਿਚ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ ਤਜਰਬੇ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵਿਕਰੀ ਵਧਾਉਣ ਵਿਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ। ਪੂਰਵ-ਅਨੁਮਾਨਤ ਮਹੀਨੇਵਾਰ ਆਮਦਨੀ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹਾ ਸੁੱਖ ਦਾ ਸਾਹ ਮਿਲੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਪੂਰੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਬਣਾ ਸਕੋਗੇ।
- ਚੰਗਾ ਗਾਹਕ ਆਧਾਰ: ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਸੰਪੱਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਸਾਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਰੱਖ ਸਕੋ।
- ਸਮਝਦਾਰ ਟੀਮ: ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਛੇਤੀ ਹੀ ਪਤਾ ਚਲ ਜਾਏਗਾ ਕਿ ਕਿਹੜੀ ਚੀਜ਼ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਕਿਹੜੀ ਨਹੀਂ। ਇਸ ਗਿਆਨ ਅਤੇ ਤਜਰਬੇ ਦੇ ਨਾਲ ਹਰ ਅਗਲਾ ਸਾਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਜਾਏਗਾ।
- ਲਾਭ: ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਰਜਾਂ ਦੀ ਕਾਰਗਰਤਾ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਨਵੇਂ ਤਰੀਕੇ ਪਤਾ ਲੱਗਣਗੇ ਜਿਸ ਨਾਲ ਆਮਦਨੀ ਵਧਾਈ ਜਾ ਸਕੇ ਅਤੇ ਖਰਚੇ ਘੱਟ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਣ।

ਧਨ ਵਿਚ ਵਾਧਾ

ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਕੁਝ ਕਾਮਯਾਬ ਵਰ੍ਹਿਆਂ ਦੇ ਬਾਅਦ, ਤੁਹਾਡਾ ਵਿੱਤੀ ਇਤਹਾਸ ਅਜਿਹਾ ਹੋ ਜਾਏਗਾ ਕਿ ਆਪਣੀਆਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਧਾਉਣ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਵਿਚ ਧਨ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਲੀਡਰਾਂ ਅਤੇ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਤ ਕਰ ਸਕੋਗੇ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੇ ਲਈ ਨਵੀਆਂ ਥਾਂਵਾਂ, ਨਵੀਆਂ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮਾਂ ਜਾਂ ਮੌਜੂਦਾ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਧਨ ਦੀ ਲੋੜ ਪੈ ਸਕਦੀ ਹੈ।

- ਸਾਜ਼-ਸਾਮਾਨ ਦੀ ਖਰੀਦਦਾਰੀ, ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡੀਆਂ ਲੀਜ਼ਾਂ, ਹੋਰ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਡੀਆਂ ਤਨਖਾਹਾਂ ਦੇ ਲਈ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਿੱਤੀ ਸਹਾਇਤਾ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ (ਵਕੀਲ, ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ ਅਤੇ ਬੈਂਕਰ) ਕੋਲੋਂ ਸਲਾਹ ਲਓ।
- ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ, ਜੇ ਹੁਣ ਮੁਨਾਫੇ ਵਾਲਾ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ, ਕੁਝ ਪੈਸੇ ਬਚਾ ਕੇ ਰੱਖਦੇ ਜਾਓ ਤਾਂ ਜੋ ਭਵਿੱਖ ਵਿਚ ਵਧੇ ਵਿਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕੇ।

ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ

ਤੁਹਾਡਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤਦ ਤਕ ਅੱਗੇ ਨਹੀਂ ਵੱਧ ਸਕਦਾ ਜਦ ਤਕ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਬਹੁਮੁੱਲੀ ਸੰਪੱਤੀ - ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਹੋ - ਦਾ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਰੱਖੋਗੇ! ਆਪਣੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧ ਲਈ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ, ਨਵੀਆਂ ਮਹਾਰਤਾਂ ਸਿੱਖੋ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਫਿੱਟ ਰਹੋ।

- ਛੁੱਟੀਆਂ ਲਓ। ਉੱਦਮੀ ਲੋਕ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਘੰਟੇ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਥਕਾਵਟ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤਾਜ਼ਾ ਹੋਣ ਅਤੇ ਸ਼ਕਤੀ ਦੀ ਮੁੜ-ਭਰਾਈ ਲਈ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਕੱਢੋ।
- ਨੇਮ ਨਾਲ ਕਸਰਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਲਈ ਚੰਗਾ ਖਾਣਾ ਖਾਓ।
- ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੀ ਨੇਮ ਨਾਲ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਰਹੋ।
- ਚੁਣੌਤੀਆਂ, ਵਿਉਂਤਾਂ ਅਤੇ ਸਮਰਥਨ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਲਈ ਦੂਜੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਲਕਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲੋ।
- ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਕਿਤਾਬਾਂ ਅਤੇ ਰਸਾਲਿਆਂ ਤੋਂ ਨਵੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਸਿੱਖੋ। ਕਿਸੇ ਬਿਜ਼ਨਸ ਕੋਰਸ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲਾ ਲਓ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਭਰਪੂਰ ਸੈਮੀਨਾਰ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸਾ ਲਓ।
- ਗੈਰ-ਜ਼ਰੂਰੀ ਕੰਮ (ਜਿਵੇਂ, ਬਹੀ-ਖਾਤਾ) ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਜਾਂ ਸਪਲਾਇਰਾਂ ਨੂੰ ਦੇ ਦਿਓ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ 'ਤੇ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰ ਸਕੋ। ਸਾਰੇ ਕੰਮ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ।
- ਕੰਮ ਨੂੰ ਕੰਮ ਦੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਛੱਡ ਕੇ ਜਾਓ। ਜਦ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਹੋ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਬਾਰੇ ਨਾ ਸੋਚੋ।

ਵਸੀਲੇ

ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸਬੰਧਤ
ਸਿਖਲਾਈ

scotiabank.com/certification

ਵਿੱਤੀ ਵਾਧਾ

canadabusiness.ca
getgrowingforbusiness.com

ਸਮਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਮਸ਼ਵਰੇ

entrepreneur.com

ਹੋਰ

scotiabank.com/startright

ਮਸ਼ਵਰਾ

ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਦਾ ਸਮਾਂ ਬਹੁਤ ਕੀਮਤੀ ਹੈ, ਇਸ ਕਰਕੇ ਇਸ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਬੜੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਕਰੋ ਜਿਸਦੇ ਲਈ ਸਿੱਧੀ-ਸਾਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਕੰਮਾਂ ਦੀਆਂ ਸੂਚੀਆਂ ਬਣਾਓ।

ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਵੇਖੋ।

ਅੰਤਮ ਸਲਾਹ

ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿਚ ਕਾਮਯਾਬੀ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਹੀ ਕਦਮ ਗਲਤ ਕਦਮਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਹੋਣ।

ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਉੱਪਰ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰਨਾ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਬਣਾਓ। ਨਵਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੈਸ਼ ਪ੍ਰਵਾਹ ਪੈਦਾ ਕਰੇਗਾ ਜਿਸਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਨਵੀਂ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਲੋੜ ਹੈ। ਗਾਹਕਾਂ ਲਈ ਥਾਂ ਬਣਾਓ ਅਤੇ ਜੇਸ਼ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਦੀ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ ਕਰੋ।

ਹੁਣ, ਇਹਨਾਂ ਡਾਲਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿਚ ਦੁਬਾਰਾ ਲਗਾਓ ਤਾਂ ਜੋ ਗਤੀਸ਼ੀਲਤਾ ਪੈਦਾ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ। ਬਿਹਤਰ ਸਾਜ਼-ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦੋ, ਆਪਣੀਆਂ ਵਿਵਸਥਾਵਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਓ, ਆਪਣੀ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਫੈਲਾਓ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਮਹਾਰਤਾਂ ਲਈ ਸਿਖਲਾਈ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰੋ।

ਅਤੇ, ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਨਾਲ ਮਿਲ ਕੇ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਵਿੱਤ, ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਅਤੇ ਮਾਰਕੇਟਿੰਗ ਦੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮੁੱਦਿਆਂ ਬਾਰੇ ਆਪਣੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਸਮੁਦਾਏ ਦੇ ਦੂਜੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਲੀਡਰਾਂ ਨਾਲ ਮਿਲੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਤਜਰਬੇ ਤੋਂ ਸਿੱਖੋ।

ਕਦੇ ਕਦਾਈਂ ਜੇ ਕੋਈ ਗਲਤੀ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਨਾ ਹੋਵੋ ਕਿਉਂਕਿ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਨਵੇਂ ਮਾਲਕ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿੱਖਦੇ ਹਨ। ਬਸ, ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਮੁਤਾਬਕ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਰਹੋ ਅਤੇ ਇਸ ਰਾਹ 'ਤੇ ਕੁਝ ਮਦਦ ਲੈਂਦੇ ਰਹੋ।

ਤੁਹਾਡੇ ਨਵੇਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਧਾਈਆਂ!

ਇਹ ਗਾਈਡ ਪੜ੍ਹਨ ਲਈ ਤੁਹਾਡਾ ਧੰਨਵਾਦ।

ਅਸੀਂ ਆਸ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਕੈਨੇਡਾ ਵਿੱਚ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਵਿੱਚ ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ। ਹੋਰ ਮਦਦ ਲਈ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਸਥਾਨਕ ਸਕੋਸ਼ੀਆਬੈਂਕ ਛੋਟਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸਲਾਹਕਾਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ ਜਾਂ ਐਨਲਾਈਨ ਸਾਡੀ ਵੈਬਸਾਈਟ scotiabank.com ਵੇਖੋ।

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ?

ਸਕੋਸ਼ੀਆਬੈਂਕ ਛੋਟਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸਲਾਹਕਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਵੇਂ ਜਾਂ ਮੌਜੂਦ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਸੰਭਾਵੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਤਾਲਾ ਖੋਲ੍ਹਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ।

ਸਕੋਸ਼ੀਆਬੈਂਕ ਦੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬ੍ਰਾਂਚ ਵਿੱਚ ਆਓ, ਜਾਂ ਔਨਲਾਈਨ ਸਾਡੀ ਵੈਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਆਓ:
scotiabank.com/startup, getgrowingforbusiness.com
ਜਾਂ scotiabank.com/startright

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਚ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਅਮੀਰ ਹੋ।