سم الله الرحمن الرحيم

Ketabton.com

(c) ketabton.com: The Digital Library

لیکنه	د یو بنه کاروبار د ترسره کولو لارې چارې
لیکوال	حبیب الرحمن فضلی
ژباړن	
کمپوز	حبیب الرحمن فضلی
انلاین چارې	حبیب الرحمن فضلی
تلیفون	0705519920
خپروندویه	Hrf19920@gmail.com او HRF واتسپ کتابتون گروپ

(c) ketabton.com: The Digital Library

(c) ketabton.com: The Digital Library

د یو بنه کاروبار د ترسره کولو لاری چاری

یوه کوچنی او لنډه لیکنه

ستاسو لپاره

نشر تاریخ :- 1402/5/8

(c) ketabton.com: The Digital Library

د یو ښه کاروبار د ترسره کولو لاری چاری

1. ځنګه کولای سو خپل کاروبار پراخ کړو ؟
2. ځنګه کولای سو ګټه زیاته کړو ؟
3. د تاوان څخه د ایستلو لاری چاری کومی دی ؟
4. ایا په خپل شخصی کاروبار کښی شریک نیول ګټه کوی او که زیان ؟

دغه پورته څلور مسایل په پوره وضاحت سره تشریح سوی دی

هیله ده چی لیکنه د خپلو ملګرو سره شیریکه کړی

ترتیب کوونکی :- حبیب الرحمن فضلی
واتسف شمیره :- 0705519920
ایمیل ادرس :- hrf19920@gmail.com

(c) ketabton.com: The Digital Library

اول به دا وپیژنو چی کاروبار څه ته ویل کیږی ؟

هر هغه فعالیت چی یو شخص يې د خپلی سرمایه په کار اچولو سره د ګټی په خاطر ترسره کړی او په هغه سرمایه (رانیول او خرڅول) ترسره کړی ورڅخه عبارت دی ، ایا په کاروبار کښی یوازی ګټه شته یا هیڅ کله هم نه ، د کاروبار سره ګټه او تاوان دواړه تړلی دي باید دواړه په پوره حوصیله سره وزغمل سي ، کاروبارونه لوی او کوچنی دواړه کیدای سي ، هر شخص يې د خپل توان په اندازه سره ترسره کوی ، څوک يې یوازی په خپله سرمایه او څوک د شریک په نیولو سره مخته وړي ، څوک یی د هیواد په سطحه او څوک يې د نړی په سطحه مخته وړي

(c) ketabton.com: The Digital Library

<u>څنګه کولای سو خپله نوی کاروباراو یا شته کاروبار پراخ کړو ؟</u>

دغه یو داسی پوښتنه ده چی د هر شخص سره یو دایمی سوال ګرځیدلی دي او د کاروبار د پراخیدو طریقه نه ورته معلومیږي ددغه سوال مطابق تاسو ته یو څو سپارښتنی لرم !

د کاروبار په ترسره کولو کښی دری عناصر زیات مهم دی اول ستاسو **سرمایه** دوهم د کاروبار نوعه دریم مشتری (ګیراک او هوایی شخص)

(c) ketabton.com: The Digital Library

- **لمړی عنصر** ستاسو سرمایه ده ، ګرانو ورونو کله چی تاسو نوی کاروبار شروع کوي ، د کاروبار په شروع کښی لمړی خپله سرمایه ښه په دقیق ډول وڅیړی چی ثمره لری ایا دا ستاسو د پلان سره مطابقت لری او که یا ، او که مو پلان پراخه او سرمایه لږه او یا هم برعکس سرمایه زیاته او کاروبار پراخه نه وي ، دغسی حالات مو تاوانی کیدو ته بایی ، نو د سرمایه سنجش ډیر مهم دی نوټ :- د سرمایه سم استعمال د کاروبار د پراخیدو باعث ګرځی ناسم استعمال یې شته سرمایه له مینځّه وړی او حتی د ډیوالیکیدو سبب ګرځي .

(c) ketabton.com: The Digital Library

- **دوهم عنصر** د کاروبار ډول یعنی څه ډول کاروبار باید مختی یوسم دا یو ډیره مهمه خبره ده او مشران هم دا وایی :- هر هغه څه وکړه چی په وس او توان کښی مو وی تروس بالا کار کول تاوان دی او مشکلات زیږوي، کله چی مو سرمایه ته سنجش وکړ نو لازمه ده چی سرمایه باید په کار ولویږی ، دلته باید هغه کار په وکړل سی چی په کښی زیاته تجربه ولرو او په ترسره کولو سره یې ګټه د ځان لپاره لازمه وګڼو نوټ :- کله چی مو د خپلو تجارتی تجاربو په کتلو سره او د نږدی هم مسلکه اشخاصو د نظریو څخه استفاده وکړ کیدای سی تاسو یو سم انتخاب ترسره کړی وي دا خپله ددی باعث کیږي چی ستاسو کاروبار پراخه سي

(c) ketabton.com: The Digital Library

- <u>دريم عنصر</u> تر ټولو زيات مهم دی او هغه پورته دواړه عنصرونه د تل لپاره په جريان کښی اچوي هغه ستاسو مشتری دی ، مشتری هغه څوک دی چی ستاسو د خدماتو او اجناسو څخه مستفيد کيږی ، تاسو چی کله نوی کاروبار شروع کوی ستاسو لپاره لازمه ده چی د کاروبار مشتری سم وڅيړي تر څو معلومه کړی چی فروشات به څه ډول وی ، مشتری کوم ډول توليدات خوښوي ، مشتريان کوم ډول نژاد خلګ دي ، څه ډول کلتور يې دی او څه ډول سودا يې خوښيږی (په نغدو او که په پور) ، تاسو دا ياد لري که چيری ستاسو توليدات ارزانه او په ښه کيفيت وه، مشتری به ستاسو سره وفاداره پاته کيږی يعنی تل به مو ګيراک وي او پر بله به نځي، نو کوښښ وکړئ چی مشتری خوشحاله وساتي دا چی مشتری څنګه خوشحاله ساتلی سو دا بيا جلا درس دی انشاالله درته افلود کوم يې

(c) ketabton.com: The Digital Library

- **اصلی خبره داده :-** که مو چیری خپله سرمایه په سمه توګه سنجش کړه او د شته تجارت د تجربه ناکو خلګو څخه مو د سرمایه په مصرف کښی ستاسو د مربوطه کاروبار چی تاسو یې پلان لری مشوره واخیستل او د هغو تجربو څخه مو استفاده وکړه او خپل مشتری مو په سمه توګه وپیژندي خود به خود به ستاسو سرمایه کال پر کال زیاتیږی .
- **نوټ :-** کاروبار مو د وفاداره مشتریانو د تبلغیاتو ، کاغذی ، تلویزیونی او اوازی اعلاناتو په ذریعه او ستاسو د ښه کیفیت او ارزانه تولید په ذریعه پراخه کیدای سي

(c) ketabton.com: The Digital Library

لاندې موضعات هم درسره تعقیب کړې د کاروبار دپراختیا په خاطر

- ستاسو د کاربار اړوند (تړلې ،مربوط) بازارونه په پام کې ونیسئ او تحلیل یې کړئ . چې ګټه پکښې سته که یا ؟
- د بازار په پام کې نیولو ، تحلیل څخه وروسته خپل نظرونه یاد کړئ مثبت یوی خواته او منفی بلی خواته درسره ولیکئ
- رقابتي تحلیل ترسره کړئ . ایا بله داسی کمپنی سته چې رقابت درسره وکړي . رقابت کول په عین جنس سره ترسره کیږی چې تر تاسو یې ارزانه ، په ښه کیفیت او ښّه ډیلوری سره ترسره کړي . نو رقابتی کمپنی پیژندنه زیاته مهمه ده
- د خپل کاروبار لپاره موډل جوړ کړئ چې په څه ترتیب غواړی خپل کاروبار مخته یوسي، ستاسو ماډل چې هر څمره ساده او په ښّه ترتیب جوړ سي هغمره یې نتیجه ګټمنه ده او د کاروبار د پراختیا سبب ګرځي .
- د بازار سروې ترسره کړئ . سروې کول چې کوم تولید ته اړتیا سته ، کوم ډول مشتری یې غواړی ، په څمره اندازه یې ورته تولید کړم ، ورته بودیجه لرم که یا ، ایا خپل سر به په جوړ کړم ، او داسی نور سوالونه چې باید جواب سي ډیره اړینه ده . د سروې څخه وروسته چې تولید ترسره سي نتیجه به یې مثبته وي انشاءالله
- اوس نو تولید ترسره کړئ انشاءالله ګټه به یې سل فیصده مثبته وی

(c) ketabton.com: The Digital Library

څنګه کولای سو ګټه زیاته کړو؟

- کله چی کاروبار شروع سي او تاسو خپله مشتریان وپیژندله همدارنکه مشتریان تاسی وپیژني ، ددوی لپاره مو سم او ارزانه تولیدات وړاندی کول معلوم داره ده چی ګټه به مو زیاته وي
- **د کاروبار د ګټې د زیاتولو لپاره څلور لارې چی هره کمپنی یې کوښښ کوی درته ښه یم**

(c) ketabton.com: The Digital Library

- **لګښتونو کمول :-**

د هری کمپنی لپاره لازمه ده چی خپل مصارف راکم کړی ، د مصارفو راکمول ستاسو لپاره د ګټي تضمین درکوي ، معلومداره خبره ده چی کمپنی د مصارفو بغیر مخته نسي تلای خو مصارف کول فرق لری ، تاسو لمړی خپل مصارف کټګوری یعنی پر برخو وویشی ، کوم ډیر ضروری دی ، کوم متوسط ضروری دی او کوم په لږه اندازه ضروری دی . لمړی هغه مصرف ترسره کړي چی ډیر ضرور وی . څنګه کولای سو مصرف راکم کړو تاسو ته یو مثال وړاندی کوم

فرض مثال :- کمپنی لس کاریګرو ته ضرورت لری خو تاسو تشکیل څوارلس او یا پنځلس کسه نسي

دوهم مثال :- د اجناسو د ذخیری لپاره دوه او یا هم دری ګدام ته ضرورت سته خو تاسو ددی څخه زیات کرایه کوي

(c) ketabton.com: The Digital Library

- **د تبادلې زیاتوالی :-**

تاسو دا یاد لري ځمره چی ستاسو تولیداتو جریانات (خرید،فروش) زیات وي په هغمره اندازه به مو ګټه زیاته وي ، خپل مشتریان مو په بونس ورکولو سره ونازوي ، تخفیفات ورسره ترسره کړی ، د تنګسی په حالت کښی ورسره کومک وکړئ ، دا ټوله ددی باعث کیږی چی ستاسو د تولیداتو د فروش او خرید ګراف په مثبت طرف مخته واړوي

- **د تولید زیاتوالی :-**

د تولید زیاتوالی دا معنا نه ده چی هر ځمره تولید مو زړه وغواړي ترسره یې کړي یا هیڅ کله هم نه ، اول به ستاسو و تولید ته د بازار تقاضا ؤګورئ چی ځمره تقاضا ورته سته ، د تقاضا په معلومیدو سره تولید مه ځنډه وئ دستی یې ترسره کړئ تر څو ستاسو مشتریانو ته ژر ورسیږي . **نوټ** :- ستاسو د کمپنی زیات تولید هغه وخت امکان پذیره دی چی ستاسو تولید خاصی ځانګړنی ولري داسی ځانګړنی چی سیال کمپنی یې وه نه لری لکه کم نرخ ، ښه کیفیت ، مفته ډیلوری ، خاص تخفیفات ، بونسونه او داسی نور

- **د موثریت زیاتوالی**

تاسو کولای سئ د بازار نوي سکتورونو ته هم پراختیا ورکړئ، یا نوي محصولات یا خدمات رامینځته کړئ.
د موثریت زیاتوالی ستاسو د کمپنی او یا هم کاروبار د ګټی لپاره عجبه فوق العاده تضمین درکوي

(c) ketabton.com: The Digital Library

خو بیا هم ځینې سپارښتنې لرم :-

د کاروبار د شروع څخه مخکې تاسو باید **د کاروبار د ځای ، د مشتریانو اړوند معلومات ، جغرافیایي موقعیت ، د ترانسپورټ او ترانزیټ معلومات ، دکاریګرو معلومات ، د خامو موادو معلومات** او داسې نور معلومات به لرې

اول تاسو چې کله کاروبار شروع کوی تاسو باید د کاروبار د ځای ښه دقیق معلومات وکړی چې ایا زما دغه کاروبار به دلته وچلیږي که یا ، دلته به زما د کاروبار لپاره کومې اسانتیاوې وی ، د غلا چور او فساد څخه به پاک وی او که یا ، که چیری ستاسو د کاروبار موقعیت ددغه پورته مواردو څخه مثبت اړخونه درلودل نو پوسه چې تاسو یو سم موقعیت انتخاب کړی دی ، د ځای یا موقعیت د پیژندنی څخه وروسته لازمه ده چې خپل مشتری وپیژنی چې زما مشتری څه ډول سړی دی ایا زما دغه تولیدات به دوی ته کار وکړی او که یا، ایا ددوی رضایت به وګټم او که یا ، ایا دوی به وفاداره وساتم او که یا، دغه سوالونه به د ځان سره کوی د پورته سوالونو حل یوازی و مشتریانو ته په اسانتیاوو برابرولو سره دی ، او په کم قیمت او ښه کیفیت هغوی ته عرضه کول دی .

(c) ketabton.com: The Digital Library

په کاروبارکښی به د چم ، دوکې او درواغو څخه خان ساتي بیا د کامیابی کیلی ستاسو په لاس کښی ده

، تر ټولو مهمه مسله ستاسو د ترانزیټ ده چی د خامو موادو تاسو ته کیږی او یا ستاسو لطریقه ستاسو مشتریانو ته کیږی ، که چیری دغه ترانسپورټ او ترانزیټ په کم مصرف سره کیدی نو تاسو یو ډول مصرف کانټرول کړی دی ، دغه کانترول ستاسو د ګټی پر ګراف یو مثبت تاثیر اچوي ، باید داسی ځای انتخاب کړو چی خام مواد په اسانی سره ترلاسه کولای سو او ټول مشتریانو ته یې لاسرسی اسانه وی ،بله خبره می د کاریګرو کړی وه ، په یوه کمپنی کښی د کمپنی تر ټولو یو مهم عنصر هغه ستاسو کاریګر دی کچیری ستاسو کاریګر یو صادق، ریشتنی او د غلطیو څخه یو پاک کس وي نو معلومداره خبره ده چی ستاسو کمپنی به یو پیشرفته کمپنی وي ځکه دداسی ښو خصوصیاتو درلودونکی یو کاریګر د کمپنی په کامیابی کښی

(c) ketabton.com: The Digital Library

ادامه ....

خپله کامیابی وینی او هرڅه ته د یو مثبت نظر څخه ګوری ، داسی کاریګر د کمپنی سره په سختیو او ستونزو کښی ولاړ وي او خپل کومک نه سپموی ، تر تاسو په لوړ معاش ورکولو سره شرکت او کمپنی نه پریږدي بلکی د موضوع حل لټوی ، نو تاسو اول کوښښ وکړی چی د خپلی کمپنی لپاره یو با تجربه ، صادق، په کار پوه ، تحصیل کرده ، زغم لرونکی ، صابر او یو ښه کس پیدا کړي ، خو یوه خبره باید ومني کچیری تاسو د کاریګرو څخه لوړ توقعات و لری نو ددوی هیلی هم باید مدی نظر ونیول سي او دهغو خبرو ته باید غوړ ونیول سی بیا نو تاسی د خپلی کمپنی پرمختګ وګوری ،

(c) ketabton.com: The Digital Library

هغه یو مقوله ده کچیري د کورداخل سم وی بیابان خپله درته سمیږي

نوټ : تاسو پورته سپارښتنې عملی کړي د ګټې تضمین مو زه درکوم

د تاوان څخه د ځان ساتلو لاری چاری

د هری کمپنی تر ټولو ستر هدف ګټه ده ، اوس نو ګټه لاسته راوړل زحمت غواړی او تاوان څخه به ځان ساتي، بیا د ګټی مالک کیدای سي د تاوان څخه د ایستلو لاری چاری به شاید زیاتی وی خو زه د خپلی پوهی مطابق یو څو دانی دلته نشروم تاسو ته یې د بولیټ په ذریعه په لنډ تفصیل راسره وګورئ .

- **خپل کارمندان د کمپنی په ګټه پوه کړئ** . ؤه ښه کارکولو ته یې وهڅوئ ، دوی ته وواياست د کمپنی ګټه ستاسو ګټه ده پرمختګ یې ستاسو پرمختګ دی او داسي نور
- **یو روښانه پالیسی باید ولرئ** . د یو ښی پالیسی درلودل د تاوان څخه د ساتلو او د ګټی د ترلاسه کولو یوه ښه او بهترینه طریقه ده . دا چی پالیسی څنګه جوړیږی دا بیا جلا بحث دی
- **د کارمندانو سره د روښانه اړیکو جوړولو او د یو سالمی روزني څخه کارواخلئ**. تاسو باید د خپلو کارمندانو سره یوه روښانه اړیکه ولري ، هغوی ته د تولید او مشتریانو ته د اړیکو جوړولو نوی میتودونه ورزده کړي ، و خپلو وظایفو ته یې متوجه کړي ، لایحه وظایف ورته وښه یاست او داسی نور څه چی ددوی او ستاسو د اداری په ګټه وی ټول ورزده کړي .

(c) ketabton.com: The Digital Library

ادامه ....

- **<u>د محاسبې تازه کول :-</u>** تر ټولو مهم فاکتور هغه هر ثانیه او هر ګړی د خپلو لیجرونه څخه باید معلومات ولرئ . ایا شرکت د ګټی په حالت کی دی او که د زیان ، د ګټی او زیان معلومولو لپآره باید تاسو د خپل شرکت لپاره یو معیاری بلانس شیت ولری تر څو معلومه کړی چی شرکت په کوم حالت کی دی
- **<u>د ضایعاتو مخنیوی کول</u>**
- د ضایعاتو مخنیوی که د کمپنی په هر بخش کی وي مهمه ده باید مخنیوی یې وسي . د ضایعاتو مخنیوی ستاسو کمپنی بیلانس د کسر څخه ساتي
- **<u>د کاروبارشروع به مو باید د خپل وس په اندازه وی</u>** یعنی دومره پیسی په کار واچوه چی بیا یې راټولول درته اسانه وي او زغمل یې درته مشکیل نسي، فرض مثال که د یو کاروبار شروع پنځه لکه وغواړی او تاسو وار د ټکه لس لک پر لګویي ، دا بیا جلا بد عواقب لري ، بد عواقب فرض مثال **تولید مو نسي خرڅ ، ګدام اورواخلی ، مالیه پرزیاته سي ، نوی تولید ته مو زړه وسي خو هلته تجری کښی پیسی ونلری ، کاریګرو معاش ځنډیدل** پدی خاطر چی پیسی ندی حصول سوی ، **کاریګرته د خپلی تنخا نه ورکړه** اخیر ددی باعث سی چی کاریګر بل ځای ولاړ سي او تاسو یو ماهر کس له لاسه ورکړی

(c) ketabton.com: The Digital Library

ادامه......

- **<u>کاروبارکښي باید په خپله کرنسی خرید او فروش وسي نورو کرنسیو څخه ځان وساتی</u>** البته که چیری ستاسو د کاروبار زیاته برخه پور وي ، خو که چیری ستاسو کاروبار په نغدو پیسو سره زیات وی بیا نو چی هره کرنسی مروج او تاسو ته یې ګټه زیاته وی باید په هغه سره وسي دا بیا ښه خبره ده
- **<u>په کاربارکښي د شریک نیولو څخه ځان وساتی</u>** البته که چیری مو خپله سرمایه زیاته نه وه نو بیا د صادق او ریښتنی په باور پوخ شریک نیول د کاروبار او زیات تولید په خاطر لازمی دي **ددی تفصیل بیا وروسته راځی**
- **<u>نوی او فعاله ماشینری باید ولری</u>** البته که تاسو یوه تولیدی برخه ولری ، که مو چیری ماشینری ستندرد نه وه نو عوارض به یې زیات او ترمیم به یې زیات مصرف ته اړتیا ولری ، دغسی حالات زیات وخت یوه کمپنی بیلانس د کسر سره مخامخ کوی او زیات وخت یې د رکود احتمالات زیات وی

(c) ketabton.com: The Digital Library

د توجه شخه مویوه نړی مننه

زموږ سره په لاندی ادرسونو ملګری سي

فیسبوک :- Habib Rahman Fazli

واتسپ :- 0093 705519920

واتسپ ګروپ لېنک https://chat.whatsapp.com/G5ZIIoK8ITCE9qGCHhFApv -:

که چیری کومه اشتباه او یا هم املایي غلطی سوی وي نو ډیر بخښه راته وکړي

تاسو کولای سی زموږ سره په لاندی ایمیل ادرس تماس ونیسي

www.hrf19920@gmail.com

Get more e-books from www.ketabton.com
Ketabton.com: The Digital Library