

د سوداگریز پلان چک لیست

غوښتنلیکونه باید د سوداگری پلان ولري. د سوداگری پلان به له مونږ سره ستاسو د سوداگری په پوهیدو کې مرسته وکړي، ستاسو سوداگری چیرته ځي او ولې تاسو تمویل ته اړتیا لرئ. لاندې چک لیست هغه معمول موضوعات بیانوي چې په پلان کې شامل دي. ټول موضوعات ممکن ستاسو د سوداگری اړوند یا ستاسې سره برابر او ستاسې لپاره مهم نه وي. تاسو باید پریکړه وکړئ چې په څه ټینګار وکړئ او څنګه موضوعات ترتیب کړئ ترڅو مونږ ستاسو په سوداگری په ښه توګه پوه شو. د هرې موضوع لپاره، مونږ هغه پوښتنې شاملې کړې دي چې مونږ تمه لرو کله چې مونږ ستاسو د پلان بیاکتنه کوو ځواب شي.

✓ د مالي مرستې غوښتنه

ستاسو د پور غوښتنې څخه د استفادې هدف څه دی؟ د ټولو فنډونو سرچینې کومې دي چې تاسو به یې وکاروئ؟ د دې پور اټکل شوي اغیزه څه ده؟ تاسو څنګه د پور بیرته ورکولو تمه لرئ؟ تاسو به د تضمین په توګه څه وړاندیز کوئ او تاسو یې څنګه ارزښت ورکوئ؟

✓ د سوداگری توضیحات

د کوم ډول مالکیت لاندې سوداگری رامینځته شوي؟ د سوداگری نوعیت څه دی؟ تاسو له څومره وخت راهیسې په سوداگری کې بوخت یاست؟

✓ د محصول یا خدماتو توضیحات

✓ تولید او قیمت

ایا ستاسو د محصول یا خدماتو تولید لپاره کومې ننگونې شتون لري؟ ایا په سوداگری کې کوم مهم موسمي، لګښت یا د لګښت عوامل شتون لري؟ ستاسو عرضه کوونکي څوک دي؟ ستاسو د عرضه کوونکو د قوق او کمزورۍ ټکي کوم دي؟

✓ بازار/ مارکیت

څوک له تاسو څخه پیروډ/اخیستل کوي او ولې؟ د بازار/مارکیت اندازه څومره ده؟ ستاسو ترټولو لوی پیروډونکي څوک دي؟ ستاسو د پلور څومره سلنه تشکیلوي؟ ایا جغرافیایي اندیښنې یا محدودیتونه شتون لري؟ تاسو څنګه خپلو پیروډونکو ته لاس رسې لرئ؟ تاریخي پړاوونه څه دي؟ ایا بازار/مارکیت د محصول بدلونونو سره مخ دی؟ زوروالی؟

✓ د سیالی تحلیل

ستاسو د بازار/مارکیت ونډه څه ده؟ بل څوک ستاسو محصول یا خدمت چمتو کوي؟ تاسو څنګه ځان توپیر کوئ؟ که تاسو یوازینی چمتو کوونکی یاست، نو نوې سیالی له کوم ځای څخه راځي؟ ستاسو محصولات یا خدمات د قیمت له پلوه د نورو سره څنګه پرتله کوي؟ کیفیت؟

✓ د مدیریت ټیم

د هغو مدیرانو او / یا کارمندانو لیست چمتو کړئ چې د سوداگری د فعالیت مسؤلیت لري. د هر یو د تجربې، زده کړې، تخنیکي او سوداگریز شالید لاندې توضیحات وړاندې کړئ؛ ستاسو په شرکت کې د دوی د مسؤلیت ساحې په ګوته کړئ. همدارنګه، هغه نورې سرچینې په ګوته کړئ چې سوداگری یې ترلاسه کولای شي. ایا عاید به په جزوي ډول د تیرو اتحادیو له لارې رامینځته شي؟ د خپلې CV کاپي د نورو سره یوځای کړئ چې د سوداگری د دوامداره بریالیتوب لپاره حیاتي دي.

✓ د اندیښنې ساحې

✓ خطرونه او احتمالي ستونزې وپېژنئ. د خپل پلان د ترسره کولو لپاره په ترټولو لوی خنډونو بحث وکړئ - د دې خطرونو کمولو لپاره ستاسو ستراتیژي څه ده؟ تشریح کړئ چې د سوداگری د ناکامۍ په صورت کې پور به څنګه بیرته ورکړل شي.