

လုပ်ငန်းအစီအစဉ် စစ်ဆေးခြင်းစာရင်း

လျှောက်လွှာများတွင် လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တစ်ခု ပါဝင်ရမည်။ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်သည် သင့်လုပ်ငန်း၊ သင့်လုပ်ငန်းကို ဦးတည် နေသည့်နေရာနှင့် အဘယ်ကြောင့် ငွေကြေးထောက်ပံ့ရန် လိုအပ်ကြောင်း ကျွန်ုပ်တို့အား သိစေမည်ဖြစ်သည်။ အောက်ပါ စစ်ဆေးစာရင်းသည် အစီအစဉ်တစ်ခုတွင် ပါဝင်သော ပုံမှန်အကြောင်းအရာများကို ဖော်ပြသည်။ အကြောင်းအရာအားလုံးသည် သင့်လုပ်ငန်းအတွက် သက်ဆိုင်ခြင်း သို့မဟုတ် တူညီစွာ အရေးကြီးသည်မဟုတ်ပါ။ သင့်လုပ်ငန်းကို ကျွန်ုပ်တို့ အကောင်းဆုံးနားလည်နိုင်စေရန်အတွက် မည်သည့်အရာကို အလေးပေးရမည်၊ မည်သို့မှာယူရမည်ကို ဆုံးဖြတ်သင့်သည်။ အကြောင်းအရာတစ်ခုစီအတွက်၊ သင့်အစီအစဉ်ကို ပြန်လည်သုံးသပ်သည့် အခါ ကျွန်ုပ်တို့ဖြေဆိုရမည့်မေးခွန်းများ ထည့်သွင်းထားပါသည်။

✓ ငွေကြေးတောင်းခံခြင်း။

သင့်ချေးငွေတောင်းခံမှုအတွက် ရည်ရွယ်အသုံးပြုခြင်းမှာ အဘယ်နည်း။ သင်အသုံးပြုမည့် ရန်ပုံငွေအားလုံးသည် အဘယ်နည်း။ ဒီချေးငွေရဲ့ မျှော်မှန်းအကျိုးသက်ရောက်မှုက ဘယ်လိုလဲ။ ချေးငွေပြန်ဆပ်ဖို့ ဘယ်လိုမျှော်လင့်ထားလဲ။ အပေါင်ပစ္စည်းအဖြစ် သင်မည်သို့ကမ်းလှမ်းမည်၊ ၎င်းကို သင်မည်ကဲ့သို့တန်ဖိုးထားသနည်း။

✓ လုပ်ငန်းဖော်ပြချက်

လုပ်ငန်းကို မည်ကဲ့သို့ ပိုင်ဆိုင်မှုပုံစံဖြင့် တည်ထောင်ထားသနည်း။ လုပ်ငန်းရဲ့ သဘောသဘာဝက ဘယ်လိုလဲ။ စီးပွားရေးလုပ်နေတာ ဘယ်လောက်ကြာပြီလဲ။

✓ ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှု၏ ဖော်ပြချက်

✓ ထုတ်လုပ်မှုနှင့်ဈေးနှုန်း

သင့်ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများကို ထုတ်လုပ်ရာတွင် စိန်ခေါ်မှုများ ရှိပါသလား။ လုပ်ငန်းတွင် အရေးကြီးသော ရာသီအလိုက်၊ ကုန်ကျစရိတ် သို့မဟုတ် ကုန်ကျစရိတ် အကြောင်းရင်းများ ရှိပါသလား။ မင်းရဲ့ ပေးသွင်းသူတွေက ဘယ်သူတွေလဲ။ သင်၏ ပေးသွင်းသူများ၏ အားသာချက်နှင့် အားနည်းချက် များကား အဘယ်နည်း။

✓ ဈေးကွက်မင်းဆီက ဘယ်သူဝယ်တာလဲ၊ ဈေးကွက်အရွယ် အစားကဘာလဲ။

မင်းရဲ့အကြီးဆုံးဖောက်သည်တွေက ဘယ်သူတွေလဲ။ သင့်ရောင်းအားရဲ့ဘယ် ရာခိုင်နှုန်းကို သူတို့ကိုယ်စားပြုပါသလဲ။ ပထဝီဝင်ဆိုင်ရာ စိုးရိမ်မှုများ သို့မဟုတ်

ကန့်သတ်ချက်များ ရှိပါသလား။ သင့်ဖောက်သည်များထံ သင်မည်သို့ရောက်ရှိသနည်း။ သမိုင်းလမ်းကြောင်းတွေက ဘာတွေလဲ။ ဈေးကွက်သည် ထုတ်ကုန် ပြောင်းလဲမှုများကို ထိခိုက် နိုင်ပါသလား။ အသုံးမတည့်တော့ဘူးလား။

✓ ယှဉ်ပြိုင်မှု ဆန်းစစ်ခြင်း။

သင့်ဈေးကွက်ဝေစုကဘာလဲ။ သင့်ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို မည်သူက ပံ့ပိုးပေးသနည်း။ ကိုယ့်ကိုကိုယ် ဘယ်လိုခွဲခြားထားလဲ။ အကယ်၍ သင်သည် တစ်ဦးတည်းသော ပံ့ပိုးပေးသူဖြစ်ပါက၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုအသစ်များ ဘယ်ကလာသနည်း။ သင့်ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများသည် ဈေးနှုန်းအရ အခြားသူများနှင့် မည်သို့ နှိုင်းယှဉ်သနည်း။ အရည်အသွေးလား ?

✓ စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့

လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအတွက် တာဝန်ရှိသော ကိုယ်စားလှယ် များနှင့်/သို့မဟုတ် မန်နေဂျာများစာရင်းကို ပေးပါ။ တစ်ခုစီ၏ အတွေ့အကြုံ၊ ပညာရေး၊ နည်းပညာနှင့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ နောက်ခံအကြောင်း အကျဉ်းချုပ်ဖော်ပြချက် ပေးပါ။ သင့်ကုမ္ပဏီအတွင်း ၎င်းတို့၏တာဝန်များကို ဖော်ပြပါ။ ထို့အပြင်၊ လုပ်ငန်းကဆွဲနိုင်သည့် အခြားအရင်း အမြစ်များကို ညွှန်ပြပါ။ ယခင်က အသင်းအဖွဲ့များမှတစ်ဆင့် ဝင်ငွေများကို တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ထုတ်ပေးမည်လား။ လုပ်ငန်းဆက်လက်အောင်မြင်မှုအတွက် အရေးပါသော အခြားသူများနှင့်အတူ သင်၏ကိုယ်ရေးအကျဉ်းမိတ္တူကို ထည့်သွင်းပါ။

✓ စိုးရိမ်စရာနေရာများ

အန္တရာယ်များနှင့် ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသော ပြဿနာများကို ဖော်ထုတ်ပါ။ သင့်အစီအစဉ်ကို ပြီးမြောက်အောင်မြင်ရန် အကြီးမားဆုံးအတားအဆီးများကို ဆွေးနွေးပါ - ဤအန္တရာယ်များကို နည်းပါးအောင်ပြုလုပ်ရန် သင့်မဟာဗျူဟာက အဘယ်နည်း။ လုပ်ငန်းမအောင်မြင်ပါက အကြွေးကို မည်သို့ပြန်ဆပ်ရမည်ကို ရှင်းပြပါ။

ချေးငွေလျှောက်ထားသူများအတွက် အခမဲ့စီးပွားရေးအကြံပေးဝန်ဆောင်မှုများကို brc@vcflf.org သို့ ဆက်သွယ်နိုင်ပါသည်။