

ਵਪਾਰ ਖਰੀਦਣਾ

ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਖਰੀਦਣਾ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਤਾਕਤ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਪੱਕਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਠੀਕ ਕਿਸਮ ਦਾ ਵਪਾਰ ਖਰੀਦੋ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਵਾਜਬ ਕੀਮਤ ਅਦਾ ਕਰੋ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਛਾਣਬੀਣ ਕਰੋ।

ਵਪਾਰ ਦਾ ਮੁੱਲ ਪਾਉਣਾ

ਵਪਾਰ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਪਾਰ ਦੀ ਹਾਲਤ ਅਤੇ ਸਮਰੱਥਾ ਦਾ ਮੁੱਲ ਪਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੋਵੇਗੀ:

- ਕੀ ਬਿਲਡਿੰਗ, ਸਾਜੋ-ਸਾਮਾਨ ਅਤੇ ਵਸਤੂ-ਸੂਚੀ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ?
- ਕੀ ਵਪਾਰ ਦੀ ਚੰਗੀ ਮਸ਼ਹੂਰੀ ਹੈ?
- ਵਪਾਰ ਕਿੰਨਾ ਕੁ ਪ੍ਰਤੱਖ ਅਤੇ ਸੁਲੱਭ ਹੈ? ਕੀ ਇਹ ਸ਼ਹਿਰ ਜਾਂ ਕਸਬੇ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਸਥਾਪਿਤ ਹੈ? ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪੂਰਤੀਕਰਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਗਾਹਕਾਂ ਕੋਲੋਂ ਦੂਰੀ ਤੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਾਲ ਭੇਜਣ ਦੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਵੀ ਖਿਆਲ ਰੱਖਣਾ ਪਵੇਗਾ।
- ਕੀ ਉਤਪਾਦ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਆਮਦਨੀ ਉਤਪੰਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ? ਕੀ ਵਿਕ੍ਰੀ ਵਧ, ਘਟ ਜਾਂ ਇੱਕੋ ਥਾਂ 'ਤੇ ਖੜੀ ਹੈ?
- ਕੀ ਪੂਰਤੀਕਰਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਬੈਂਕ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਵਪਾਰ ਵਿਹਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਵਿਚਕਾਰ ਚੰਗਾ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਸੰਬੰਧ ਹੈ?

ਜੇ ਸੈਂਦਾ ਇੰਨਾ ਚੰਗਾ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ, ਤਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਹੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਚੌਕਸ ਰਹੋ!

ਵਪਾਰ ਲਈ ਕਿੰਨਾ ਦੇਣਾ ਹੈ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕਰਨਾ

ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਕਾਰ-ਵਿਹਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਵੇ ਖਰੀਦਾਰ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ, ਜਾਣੋ ਕਿ ਈਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਖਰਚ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਕਾਰ-ਵਿਹਾਰ ਵਿੱਚ ਲਿਫਵਾਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਆਪਣੇ ਬਜਟ ਅਤੇ ਵਪਾਰ ਦੇ ਮੁੱਲ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ।

ਵਪਾਰ ਦਾ ਮੁੱਲ ਕੀ ਹੈ?

- ਸੰਪਤੀ ਦੀ ਕੀਮਤ ਜਾਣੇ ਜਿਵੇਂ ਮਕਾਨ, ਸਾਜੇ-ਸਾਮਾਨ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦ।
- ਵਿਚਾਰਨ ਲਈ ਦੂਸਰੇ ਗਣਕ ਹਨ ਵਪਾਰ ਦੇ ਆਰਥਿਕ ਬਿਆਨ, ਸਾਲਾਨਾ ਰਿਪੋਰਟ ਅਤੇ ਬੌਧਿਕ ਜਾਇਦਾਦ (ਮਿਸਾਲ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਕਾਢ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰ ਅਤੇ ਧੰਧੇ ਦੇ ਨਿਸ਼ਾਨ)
- ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਪਾਰ ਲਈ ਕੁਝ ਬਹੁ-ਮੁੱਲੀ ਸੰਪਤੀਆਂ ਮਸ਼ਹੂਰੀ, ਗਾਹਕ ਸੂਚੀਆਂ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਵਰਗ ਦੇ ਗੁਣ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ-ਬਾਤ ਕਰੋ ਜੋ ਸਿੱਧੇ ਵਪਾਰ ਕੋਲੋਂ ਖਰੀਦਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰੋ ਵਪਾਰ ਦੀ ਮਸ਼ਹੂਰੀ ਨੂੰ ਜਾਨਣਾ ਬੇਹਤਰ ਹੈ। ਬੈਂਕ ਉਸ ਵਪਾਰ ਦਾ ਜਿਆਦਾ ਆਦਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਹੜਾ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਵਾਲਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

ਅੰਤਿਮ ਵਿਚਾਰਾਂ

- ਕਾਹਲ ਨਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਵਚਨਬੱਧ ਹੋਵੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਸਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਤਸਦੀਕ ਕਰੋ।
- ਇਹੋ ਜਿਹੇ ਉਦਯੋਗ ਵਿੱਚੋਂ ਵਪਾਰ ਖਰੀਦੋ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਚੰਗੀ ਤਰਾਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੌਖ ਹੈ।
- ਪੂੰਜੀ 'ਤੇ ਵਾਪਸੀ ਦੇ ਆਧਾਰ ਤੇ ਖਰੀਦੋ ਨਾ ਕਿ ਕੀਮਤ।
- ਆਪਣਾ ਸਾਰਾ ਧਨ ਖਰੀਦ ਲਈ ਇਸਤੇਮਾਲ ਨਾ ਕਰੋ।
- ਤੁਸੀਂ ਖਰੀਦਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਪੂਰਤੀਕਰਤਾਵਾਂ, ਗਾਹਕਾਂ ਅਤੇ ਵਪਾਰ ਦੀ ਮਸ਼ਹੂਰੀ ਦੀ ਛਾਣ ਬੀਣ ਕਰੋ।