

بسم الله الرحمن الرحيم

Ketabton.com

| لیکنه       | د یو ښه کاروبار د ترسره کولو لاری چاری                                               |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| لیکوال      | حبيب الرحمن فضلى                                                                     |
| ژباړن       |                                                                                      |
| کمپوز       | حبيب الرحمن فضلى                                                                     |
| انلاين چاری | حبيب الرحمن فضلى                                                                     |
| تليفون      | 0705519920                                                                           |
| خپرونډويه   | <a href="mailto:Hrf19920@gmail.com">Hrf19920@gmail.com</a> او HRF واټسپ کتابتون گروپ |



# د یو ښه کاروبار د ترسره کولو لاری چاری

یوه کوچنی او لنډه لېکنه

ستاسو لپاره

نشر تاریخ :- 1402/5/8

## د یو بڼه کاروبار د ترسره کولو لاری چاری

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

دغه پورته څلور مسایل په پوره وضاحت سره تشریح سوی  
دی

هیله ده چی لېکنه د خپلو ملګرو سره شیریکه کړی

ترتیب کوونکی :- حبیب الرحمن فضلی

واتسف شمیره :- 0705519920

ایمیل ادرس :- hrf19920@gmail.com

## اول به دا وپېژنو چی کاروبارڅه ته ویل کیږی ؟

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

## څنگه کولای سو خپله نوی کاروبار او یا شته کاروبار پراخ کړو؟

دغه یو داسی پوښتنه ده چی د هر شخص سره یو دایمی سوال گرځیدلی 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 (گیراک او هوایی شخص)

- لمری عنصر ستاسو سرمایه ده ، گرانو ورونو کله چی تاسو نوی کاروبار شروع کوي ، د کاروبار په شروع کښی لمړی خپله سرمایه ښه په دقیق ډول وڅیړی چی څمره 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 گرځی ناسم استعمال یې شته سرمایه له مینځه وړی او حتی د ډیوالیکیدو سبب گرځي .

- دوهم عنصر د کاروبار ډول يعنی څه ډول کاروبار بايد مختی يوسم دا يو ډيره مهمه خبره ده او مشران هم دا واي :- هر هغه څه وکړه چی په وس او توان کښی مو وی تروس بالا کار کول تاوان دی او مشکلات زیروي، کله چی مو سرمایه ته سنجش وکړ نو لازمه ده چی سرمایه بايد په کار ولویږی، دلته بايد هغه کار په وکړل سی چی په کښی زیاته تجربه ولرو او په ترسره کولو سره یې گټه د ځان لپاره لازمه وگڼو نوټ :- کله چی مو د خپلو تجارتي 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

• دریم عنصر تر ټولو زیات مهم دی او هغه پورته دواړه عنصرونه د تل لپاره په جریان کښی اچوي هغه ستاسو مشتری دی ، مشتری هغه څوک دی چی ستاسو د خدماتو او اجناسو څخه مستفید کیږی ، تاسو چی کله نوی کاروبار شروع کوی ستاسو لپاره لازمه ده چی د کاروبار مشتری سم وڅیږي تر څو معلومه کړی چی فروشات به څه ډول وی ، مشتری کوم ډول تولیدات خوښوي ، مشتریان کوم ډول نژاد خلک دي ، څه ډول کلتور یې دی او څه ډول سودا یې خوښیږی (په نغدو او که په پور) ، تاسو دا یاد لري که چیری ستاسو تولیدات ارزانه او په ښه کیفیت وه، مشتری به ستاسو سره وفاداره پاته کیږی یعنی تل به مو گیراک وي او پر بله به نځي، نو کوښښ وکړئ چی مشتری خوشحاله وساتي دا چی مشتری څنگه خوشحاله ساتلی سو دا بیا جلا درس دی انشاالله درته افلود کوم یې

- اصلی خبره داده :- که مو چیری خپله سرمایه په سمه توگه سنجش کړه او د شته تجارت د تجربه ناکو خلکو 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 توگه وپېژندي خود به خود به ستاسو سرمایه کال پر کال زیاتیری .
- نوټ :- کاروبار مو د وفاداره مشتریانو د تبلیغاتو ، کاغذی ، تلویزیونی او اوازی اعلاناتو په ذریعه او ستاسو د ښه کیفیت او ارزانه تولید په ذریعه پراخه کیدای سي

# لاندی موضوعات هم درسره تعقیب کری د کاروبار

## دپراختیا په خاطر

- ستاسو د کاربار اړوند (تړلی ، مربوط) بازارونه په پام کې ونیسئ او تحلیل یې کړئ . چی کټه پکښی 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 چی رقابت درسره وکړي . رقابت کول په عین جنس سره ترسره کیری چی تر تاسو یې ارزانه ، په ښه کیفیت او ښه ډیلوری سره ترسره کړي . نو رقابتي کمپنی پیژندنه زیاته مهمه ده
- د خپل کاروبار لپاره موډل جوړ کړئ چی په څه ترتیب غواړی خپل کاروبار مخته یوسي ، ستاسو ماډل چی هر څمره ساده او په ښه ترتیب جوړ سي هغمره یې نتیجه گټمنه ده او د کاروبار د پراختیا سبب گرځي .
- د بازار سروې ترسره کړئ . سروې کول چی 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 چی باید جواب سي ډیره اړینه ده . د سروې څخه وروسته چی تولید ترسره سي نتیجه به یې مثبت وي انشاءالله
- اوس نو تولید ترسره کړئ انشاءالله کټه به یې سل فیصده مثبتو وی

## څنگه کولای سو گټه زیاته کړو؟

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

## • لگښتونو کمول :-

د هری کمپنی لپاره لازمه ده چی خپل مصارف را کم کړی ، د مصارفو را کمول ستاسو لپاره د گټې تضمین درکوي ، معلومداره خبره ده چی کمپنی د مصارفو بغیر مخته نسي تلای خو مصارف کول فرق لری ، تاسو لمړی خپل مصارف کټگوری 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 . څنگه کولای سو مصرف را کم کړو تاسو ته یو مثال وړاندی کوم فرض مثال :- کمپنی لس کاریکرو ته ضرورت لری خو تاسو تشکیل څوارلس او یا پنځلس کسه نسي

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

- د تبادلې زیاتوالی :-

تاسو دا یاد لري څمکه چې ستاسو تولیداتو جریانات (خرید، فروش) زیات وي په هغمره اندازه به مو گټه زیاته وي ، خپل مشتریان مو په بونس ورکولو سره ونازوي ، تخفیفات ورسره ترسره کړي ، د تنگسۍ په حالت کېنې ورسره کومک وکړئ ، دا ټوله ددی باعث کېږي چې ستاسو د تولیداتو د فروش او خرید گراف په مثبت طرف مخته واړوي

- د تولید زیاتوالی :-

د تولید زیاتوالی دا معنا نه ده چې هر څمکه تولید مو زړه وغواړي ترسره یې کړي یا هیڅ کله هم نه ، اول به ستاسو و تولید ته د بازار تقاضا وگورئ چې څمکه تقاضا ورته سته ، د تقاضا په معلومیدو سره تولید مه ځنډه وئ دسټی یې ترسره کړئ تر څو ستاسو مشتریانو ته ژر ورسېږي . نوټ :- ستاسو د کمپنۍ زیات تولید هغه وخت امکان پذیره دی چې ستاسو تولید خاصی ځانگړنی ولري داسی ځانگړنی چې سیال کمپنۍ 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 رامنځته کړئ. د موثریت زیاتوالی ستاسو د کمپنۍ او یا هم کاروبار د گټې لپاره عجه فوق العاده تضمین درکوي

## خوبیا هم ځینی سپارښتنی لرم :-

د کاروبار د شروع څخه مخکې تاسو باید د کاروبار د ځای ، د مشتریانو اړوند معلومات ، جغرافیایي موقعیت ، د ترانسپورت او ترانزیت معلومات ، د کاریگرو معلومات ، د خامو موادو معلومات او داسې نور معلومات به لری

اول تاسو چی کله کاروبار شروع کوی تاسو باید د کاروبار د ځای ښه دقیق معلومات وکړی چی ایا زما دغه کاروبار به دلته وچلیږي که یا ، دلته به زما د کاروبار لپاره کومی اسانتیاوی 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 چی تاسو یو سم موقعیت انتخاب کړی دی ، د ځای یا موقعیت د پیژندنې څخه وروسته لازمه ده چی خپل مشتری وپیژنی چی زما مشتری څه ډول سړی دی ایا زما دغه تولیدات به دوی ته کار وکړی او که یا ، ایا ددوی رضایت به وگټم 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 .

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

، تر ټولو مهمه مسله ستاسو د ترانزیت ده چی د خامو موادو تاسو ته کیږی او یا ستاسو لپریقه ستاسو مشتریانو ته کیږی ، که چیری دغه ترانسپورت او ترانزیت په کم مصرف سره کیدی نو تاسو یو ډول مصرف کانترول کړی دی ، دغه کانترول ستاسو د گټی پر گراف 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 کاریگرو کړی وه ، په یوه کمپنی کښی د کمپنی تر ټولو یو مهم عنصر هغه ستاسو کاریگر دی کچیری ستاسو کاریگر یو صادق، ریشتی 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 کاریگر د کمپنی په کامیابی کښی

## ادامه .....

خپله کامیابی وینی او هرڅه ته د یو مثبت نظر څخه گوري ، داسی کاریگر  
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 پریژدي  
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  
کاریگرو څخه لوړ توقعات و لری نو ددوی هیلی هم باید مدی نظر و نیول  
سي او دهغو خبرو ته باید غور و نیول سی بیا نو تاسی د خپلی کمپنی  
پرمختگ وگوري ،

## هغه یو مقوله ده کچیری د کور داخل سم وی بیابان خپله درته سمیري

نوت: تاسو پورته سپارښتنی عملی کړي د گټی تضمین مو زه درکوم

### د تاوان څخه د ځان ساتلو لاری چاری

د هری کمپنی تر ټولو ستر هدف گټه ده ، اوس نو گټه لاسته راوړل زحمت غواړی او تاوان څخه به ځان ساتي ، بیا د گټی 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 وگورئ .

- خپل کارمندان د کمپنی په گټه پوه کړئ . وُه ښه کارکولو ته یې وهڅوئ ، دوی ته وویاست د کمپنی گټه ستاسو گټه ده پرمختگ یې ستاسو پرمختگ دی او داسي نور
- یو روښانه پالیسی باید ولری . د یو ښی پالیسی درلودل د تاوان څخه د ساتلو او د گټی د ترلاسه کولو یوه ښه او بهترینه طریقه ده . دا چی پالیسی څنگه جوړیږی دا بیا جلا بحث دی
- د کارمندانو سره د روښانه اړیکو جوړولو او د یو سالمی روزنې 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 گټه وی ټول ورزده کړي .

## ادامه .....

- د محاسبې تازه کول :- تر ټولو مهم فاکتور هغه هر ثانيه او هر گړی د خپلو لیجرونه څخه باید معلومات ولری . ایا شرکت د گټې په حالت کی دی او که د زیان ، د گټې او زیان معلومولو لپاره باید تاسو د خپل شرکت لپاره یو معیاری بلانس شیت ولری تر څو معلومه کړی چی شرکت په کوم حالت کی دی

### د ضایعاتو مخنیوی کول

- 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

- د کاروبار شروع به مو باید د خپل وس په اندازه وي یعنی دومره پیسې په کار واچوه چی بیا یې راټولول درته اسانه وي او زغمل یې درته تشکیل نسي ، فرض مثال که د یو کاروبار شروع پنځه لکه وغواړی او تاسو وار د ټکه لس لک پر لگوي ، دا بیا جلا بد عواقب لري ، بد عواقب فرض مثال تولید موني سي خرڅ ، گدام اورواخلي ، ماليه پرياته سي ، نوی تولید ته موزره وسي خو هلته تجری کښی پیسې ونلری ، کاریگرو معاش ځنډیدل پدی خاطر چی پیسې ندی حصول سوی ، کاریگری ته د خپلی تنخا نه ورکړه اخیر ددی باعث سی چی کاریگری بل ځای ولاړ سي او تاسو یو ماهر کس له لاسه ورکړی

## ادامه.....

- کاروبار کښي بايد په خپله کرنسی خرید او فروش وسي نورو کرنسیو څخه ځان وساتي 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 گټه زیاته وی باید په هغه سره وسي دا بیا ښه خبره ده
- په کاروبار کښي د شریک نیولو څخه ځان وساتي البته که چیری مو خپله سرمایه زیاته نه وه نو بیا د صادق او ریښتني په باور پوخ شریک نیول د کاروبار او زیات تولید په خاطر لازمی دي ددی تفصیل بیا وروسته راځي
- نوی او فعاله ماشینری باید ولری 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

## د توجه څخه مويوه نړۍ مننه

زموږ سره په لاندې ادرسونو ملګری سې

فیسبوک :- Habib Rahman Fazli

واتسپ :- 0093 705519920

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

که چیرې کومه اشتباه او یا هم املایي غلطۍ سوی وي نو ډیر بخشه راته وکړي

تاسو کولای سې زموږ سره په لاندې ایمیل ادرس تماس ونیسي

[www.hrf19920@gmail.com](mailto:www.hrf19920@gmail.com)

**Get more e-books from [www.ketabton.com](http://www.ketabton.com)**  
**Ketabton.com: The Digital Library**