



SUPPORTING  
WOMEN ENTREPRENEURS  
IN BC

# अवलोकन

## हम कौन हैं

WeBC सरकारी पैसों से चलाई जा रही नॉन-प्रॉफिट संस्था है, जो महिला एंटरप्रेनियर्स के अलग-अलग रास्तों को पहचानती है। हम ब्रिटिश कोलम्बिया में स्किलस बढ़ाने और शिक्षा, मेन्टरज़, बिज़नस सलाहकार सेवाएँ और \$150,000 तक के ऋण के साथ महिलाओं के बिज़नसिज़ को पूरी सहायता देते हैं। हम तरह तरह के सैक्टरों में, हर स्टेज पर महिला बिज़नस मालिकों के साथ काम करते हैं।

## हमारी 3 मुख्य सेवाएँ हैं

**ऋण - WeBC** उन महिलाओं को **\$150,000** तक का ऋण देने का काम करता है जो **BC** में बिज़नस शुरू करना, बढ़ाना या खरीदना चाहते हों। हमारे पास ग्रांट प्रोग्राम नहीं है। हमारे ऋण प्रोग्राम के बारे में और जानने के लिए, हर दूसरे मंगलवार को दोपहर (पैसिफिक टाइम) में मुफ्त सूचना सेशन में भाग लें।

[go.we-bc.ca/SBIS](http://go.we-bc.ca/SBIS) पर रजिस्टर करें।

**बिज़नस सलाह और मेन्टरिंग**— हमारे बिज़नस सलाहकार बिज़नस की सभी स्टेजों में मदद करते हैं। वह सभी आम बिज़नस मुद्दों जैसे कि मार्केटिंग, बिज़नस योजना, काम करने के तरीके की योजना, केश फ़्लो प्रबंधन, ऋण, अंतरराष्ट्रीय ट्रेड और सप्लायर विविधता प्रोग्राम पर सलाह और संसाधन देते हैं।

WeBC बिज़नस योजना समीक्षा सर्विस देता है, जो सशुल्क सेवा है, जिसमें आपके बिज़नस प्लान की पूरी जाँच होती है और फीडबैक और सुधार के सुझाव देने के लिए बिज़नस सलाहकार के साथ एक घंटे के 3 तक सेशन होते हैं। मेन्टर की मदद और प्रेरणा से आप अपने लक्ष्य को पा सकते हैं और बिज़नस की सफलता के रास्ते पर पहुँच सकते हैं—95% WeBC मेन्टीस, 5 सालों बाद अभी भी बिज़नस में हैं! हमारे मेन्टरिंग प्रोग्राम, आपके भरोसे को बनाने, आपके बिज़नस की जानकारी को सुधारने, प्रोडक्टिविटी (दक्षता) को बढ़ाने और भावनात्मक सहारा देने में मदद करता है।



**स्किलस बढ़ाना** - हम तरह तरह के विषयों पर लगातार चलने वाले ट्रेनिंग इवेंट्स, वर्कशॉप और वेबिनारस देते हैं, जो महिलाओं को छोटे बिज़नस को सफलता से चलाने के लिए फायदेमंद और जरूरी स्किलस सीखने में मदद करते हैं। कुछ रिकार्ड किए हुए वेबिनारस यू ट्यूब चैनल, @thewebc पर मिलते हैं। हमारी वेबसाइट पर स्व-निर्देशित अध्ययन के विकल्प मिलते हैं, जिसमें मुफ्त डाउनलोड होने वाले संसाधन और कम-खर्च वाले बिज़नस की वर्कबुक भी हैं। हमारा मटिरियल इंडस्ट्री विशेषज्ञ बनाते हैं, जिसमें ज्यादातर असली जिंदगी के कहानीकार, सूचनात्मक पैनलिस्ट या प्रेरणादायक सुर्खियां(स्पॉटलाइट) होते हैं।

## प्रभावशाली बिज़नस योजना कैसे बनाएँ

बिज़नस योजना बनाने के तीन बहुत अच्छे कारण हैं:

1. **अपने बिज़नस की सफलता को जानना**- आपके पास अच्छा बिज़नस विचार हो सकता है पर आप जानना चाहते हैं कि मांग कितनी है और कि लंबे समय में यह बिज़नस फायदेमंद होगा।
2. **एक योजना आपको आपकी मार्किट को बेहतर बनाने और पहचानने में मदद करेगी**- आपको ऐसे ग्राहक या मार्किट मिल सकती है जो आप सोच भी नहीं सकते!
3. **आपकी योजना आपको आने वाली मुश्किलों को देखने में मदद करेगी**- आपकी योजना के हिसाब से जो नहीं हो सकता, उसे जानने और उसके लिए पहले से ही योजना बनाने बारे सोचें। यह जानकर कि किसी भी आने वाली मुसीबत के लिए आपके पास बैक-अप योजना है, रात को अच्छी नींद लेने में आपकी मदद कर सकती है।

आप किसी और के फायदे के लिए बिज़नस योजना नहीं बनाते हैं या क्योंकि किसी ने कहा है कि आप बनाएँ। यह सही है कि जब आप अपने बिज़नस के लिए वित्त देखते हैं तो ऋणदाता को आपकी बिज़नस योजना जानने की जरूरत होगी। पर बिज़नस योजना होने के और बहुत सारे लाभ हैं। यह एक जरूरी दस्तावेज़ है, जिसे अपडेट करना जरूरी है। यह एक संसाधन बन जाएगा, जिसे आप हमेशा फ़ैसला लेने, अपने नतीजों को जानने के लिए देखेंगे और यह दिन प्रतिदिन, महीने दर महीने आपके बिज़नस को चलाने का रास्ता दिखाएगा। आपकी बिज़नस योजना आपका रोड मैप है।

## आपके बिज़नस योजना के सबसे जरूरी सवाल होंगे

- क्या यह बिज़नस सफल होगा?
- क्या यह मुझे मेरे लक्ष्य हासिल करने में मदद करेगा?

छोटे बिज़नस की मूल बिज़नस योजना की रूपरेखा नीचे दी गयी है, पर अलग अलग तरह के बिज़नस होने के कारण, इसमें शायद सब कुछ शामिल ना हो। जरूरी नहीं सभी नुक्ते आपके बिज़नस पर लागू हों, और कुछ बिज़नसिज़ को अन्य अनुभागों की जरूरत होगी।



# 1. कार्यकारी सार

आपकी योजना में शामिल सबसे जरूरी नुक्तों का यह एक पेज का सार है, जिसमें शामिल है:

- आपकी कंपनी और प्रॉडक्ट/सर्विस का विवरण
- दूसरों से बेहतर स्थिति
- प्रस्तावित साधन और वित्त का इस्तेमाल

यह आपके बिज़नेस में क्या है या पीछे क्या हुआ था, बताना नहीं है। यह आपकी योजना का सार है। इसलिए, अपनी बिज़नेस योजना के पूरे होने के बाद, आखिर में अपने कार्यकारी सार को पूरा करें। कार्यकारी सार से आपके पाठकों को आपकी पूरी योजना का पता चलना चाहिए।

# 2. विषयसूची

अनुभाग के नाम और पेज नंबर। कार्यकारी सार की ही तरह, योजना पूरी होने के बाद आप अपनी विषयसूची बना लेंगे और सभी पेजों पर नंबर लगा लेंगे।

# 3. कंपनी का विवरण

यह क्या बिज़नेस है और आप इसे आगे क्यों बढ़ा रहे हैं? बिज़नेस का थोड़ा इतिहास दें। कंपनी का कानूनी ढांचा क्या है- अकेले मालिक, पार्टनरशिप या कॉर्पोरेशन? प्रबंधन टीम, आपका स्थान और कंपनी के बारे में और जरूरी जानकारी दें।

# 4. आपके प्रॉडक्ट/सर्विस का विवरण

आप क्या बना रहे हैं? बेच रहे हैं? निर्माण कर रहे हैं? पैदा कर रहे हैं? और आप क्या सर्विस दे रहे हैं? आपकी योजना के इस अनुभाग में आप चाहेंगे कि पाठकों को साफ पक्कर मिले कि आप अपने बिज़नेस में क्या करने की योजना बना रहे हैं।

# 5. मार्किट के बारे में जानना

एक अच्छी बिज़नेस योजना के लिए खोजबीन करना अच्छा कदम है, जो आपके द्वारा इकट्टी की गयी जानकारी के आधार पर आपके बिज़नेस की सोच को बढ़ाती है। आपको कैसे पता चलेगा कि लोग आपका प्रॉडक्ट या सर्विस चाहते हैं? नए बिज़नेसिज़ या अगर आप नया प्रॉडक्ट या सर्विस ला रहे हैं, के लिए यह एक बहुत जरूरी अनुभाग है। मार्किट की खोजबीन के लिए आपको अपने बिज़नेस के बारे में बहुत जानने की इच्छा होने की जरूरत है। आप अपने मार्किट की खोजबीन के लिए दो तरह से सूचना इकट्टी कर सकते हैं:

**कम जरूरी खोजबीन:** यह वो जानकारी है जो पहले ही इकट्ठी की जा चुकी है। आपकी कम जरूरी खोजबीन के प्रश्नों के जवाब होंगे: आप जिस मार्किट में बिज़नस करना चाहते हैं, उसमें कितने लोग हैं?

जैसे कि: चलो कहें कि आप एक डॉग डे-केयर खोल रहे हैं। क्योंकि कुत्ता रखने के लिए मालिक को लाइसेंस की जरूरत होती है, आप पता लगा सकते हैं कि आपके एरिया में कितने कुत्ते हैं। और अगर आप जानते हैं कि सिर्फ ज्यादा आय वाले लोग ही विशेष डॉग स्टोर पर खरीदारी करते हैं, तो आपको यह जानने की जरूरत है कि कितने कुत्तों के मालिक उस आय ग्रुप में फिट होते हैं। आप उस तरह की जानकारी ले सकते हैं: आपके सिटी हाल, **BC** सरकारी वेबसाइट, स्टेटिक्स कैनेडा, दी लोकल चेम्बर ऑफ कॉमर्स, या पब्लिक लाइब्रेरी में।

**बहुत जरूरी खोजबीन:** वह जानकारी जो आप खुद इकट्ठा करते हैं। यह व्यक्तिगत इंटरव्यू, सर्वेक्षण या फोकस ग्रुप से की जा सकती है। आप अपने बराबरी वाले दूसरे बिज़नेसिज़ को भी देख सकते हैं, यह पता लगाने के लिए कि वह क्या सर्विसिज़ और प्रॉडक्ट दे रहे हैं और किस कीमत पर। आप ट्रैफिक स्टडीज़ कर सकते हैं और सप्लायर्स के इंटरव्यू भी ले सकते हैं। आजकल क्या पसंद किया जा रहा है और मार्किट्स के बारे में जानने के लिए आप ऑनलाइन सोशल मीडिया साइट्स और ब्लॉग्स भी देख सकते हैं।

बहुत जरूरी खोजबीन के बारे में यह कुछ टिप्स हैं:

याद रखें वह प्रश्न पूछना जिनके जवाब आपको सफलता तय करने और सबसे अच्छा फैसला लेने के लिए चाहिए होंगे।

डॉग डे-केयर के लिए आपके सर्वेक्षण के कुछ प्रश्न हो सकते हैं:

- “पिछले एक साल में आपको कितनी बार डॉग डे-केयर की जरूरत पड़ी थी?”
- “जब आप डॉग डे-केयर चुनते हैं तो सबसे जरूरी क्या चाहते हैं?”
- “आप एक दिन की डे-केयर सेवा के लिए कितनी कीमत देना चाहते हैं?”
- “आपको डॉग डे-केयर सेंटर की जानकारी कहाँ से मिली?”

याद रखें अगर आप पूछते हैं “क्या आप अपने कुत्ते को मेरी नयी दुकान पर लाएँगे?”— आपको बहुत सारे “हाँ” में जवाब मिलेंगे क्योंकि लोगों को मदद करना और दोस्त बने रहना अच्छा लगता है, पर यह सही नहीं भी हो सकता है।

अगर आप बहुत से कुत्तों के मालिकों को यह प्रश्न पूछते हैं, तो यह आपके मार्किट की पिक्चर बनाना तैयार कर देगा, जिसमें कहाँ विज्ञापन देना है और कितना चार्ज करना है, शामिल होगा।

### इंडस्ट्री जाँच

- कुल इंडस्ट्री का आकार (कितनी आय हुई, कंपनियों की संख्या, आदि)।
- इंडस्ट्री के बढ़ने की क्षमता और बढ़ाने में मदद करने वाले साधन।



- इंडस्ट्री में नया क्या है, जिसमें मौके और खतरे भी हो।
- इंडस्ट्री पर असर करने वाले मानक और नियम (जैसेकि स्वस्थ और सुरक्षा, लेबलिंग)

### आपके मुकाबले के अन्य बिज़नसिज़ की जाँच

आपके मुकाबले के सबसे बड़े बिज़नसिज़ के बारे में बताएं, जिसमें उनका आकार (कर्मचारियों की संख्या), स्थान, प्रोडक्ट्स/सर्विसिज़, ताकत और कमजोरियाँ शामिल हो। अपने और अपने मुकाबले के बिज़नसिज़ के प्रोडक्ट्स/सर्विस में क्या आप जैसा है और क्या अलग है, के बारे में लिखें।

आपका मार्किट सर्वेक्षण आपके बिज़नस की दूसरे बिज़नसिज़ से बेहतर स्थिति तय करने में मदद करेगा, यह वो खास बात है जो आप अपने बिज़नस को आपके मुकाबले के अन्य बिज़नसिज़ से अलग करने के लिए कर रहे हो।

### SWOT जाँच

आप अपने बिज़नस की ताकत और कमजोरियाँ, मौके और खतरों की जाँच करेंगे। हम इसे SWOT जांच S-W-O-T कहते हैं, यह एक तरीका है, जो आपको उन वजहों को पहचानने और जाँच करने में आपकी मदद करता है, जिसका आपके बिज़नस की सफलता पर असर पड़ सकता है। ताकत और कमजोरियाँ अंदर की हैं, मतलब इन वजहों का लेना-देना कंपनी से है। मौके और खतरे बाहर के हैं, मतलब कंपनी के बाहर के हैं, जैसे मार्किट, प्रतियोगिता, अर्थव्यवस्था आदि।

	अनुकूल	प्रतिकूल
अंदरूनी	ताकत (STRENGTHS)	कमजोरियाँ (WEAKNESSES)
बाहर के	मौके (OPPORTUNITIES)	खतरे (THREATS)

SWOT जांच बिज़नस योजना के लिए बहुत जरूरी है क्योंकि यह एंटरप्रेनियर्स को उनके बिज़नस को समझने देता है ताकि वह अपनी ताकत का फायदा उठा सकें और मौकों का फायदा उठाने और खतरों को रोकने के लिए अपनी कमजोरियों को जान सकें।

## 6. मार्केटिंग योजना

### लक्षित मार्किट

एक ग्राहक की खास खूबियों को पहचानने जो आपके प्रॉडक्ट/सर्विस को खरीद सकता है जैसे भूगोल, आयु, लिंग, आय, रहन-सहन। एक खास ग्रुप को लक्षित करने का मतलब यह नहीं है कि आप उन लोगों को छोड़ रहे हैं जो ग्रुप के बाहर आते हैं। बल्कि, लक्षित मार्केटिंग से आप एक ब्रांड मैसेज बनाते हैं और अपनी मार्केटिंग के कामों पर ध्यान लगा कर उन ग्राहकों तक पहुँच सकते हैं जिनकी आपके प्रॉडक्ट/सर्विस को खरीदने की ज्यादा उम्मीद है। यह बिज़नस बढ़ाने का बहुत अच्छा और असरदार तरीका है। एक बार आप जान गए कि आपके ग्राहक कौन हैं और उनकी खूबियाँ क्या हैं, आप उन तक पहुँचने के लिए बातचीत के और

मार्केटिंग करने के तरीके बना पाएंगे। न्यूज़पेपर में विज्ञापन देकर फिर इंतजार करना की लोग आप से संपर्क करें, की बजाए एक मार्केटिंग योजना, आपकी मार्केटिंग में ज्यादा योजना के तरीके लाती है। याद रखें, मार्केटिंग सिर्फ विज्ञापन देना नहीं है। विज्ञापन मार्केटिंग का एक छोटा हिस्सा है। इसमें प्रॉडक्ट को सही जगह रखना, कीमत तय करना, बढ़ावा देना और फैलाना भी आता है।

### प्रॉडक्ट को सही जगह रखना

- जो ऑप्शन लक्षित मार्केट में मिल रहे हैं, उनके साथ आप अपने प्रॉडक्ट/सर्विस की लक्षित मार्केट में कैसी पिक्चर चाहते हो, जैसे महंगी चीजें, बिना सोचे समझे खरीदना, जरूरत की चीज, खास चीज आदि?
- ब्रांड पिक्चर बनाने और मार्केट में अपने प्रॉडक्ट/सर्विस को रखने के लिए जरूरी किसी भी साधन को पहचानिए।

### कीमत तय करना

- आपकी कीमतें क्या है और आप उन तक कैसे पहुंचे?
- दूसरे बिज़नसिज़ की कीमतों के मुक़ाबले आपकी कीमतें कैसी है?

### बिक्री और बांटना

#### बिक्री

- अपनी कंपनी की सबसे जरूरी नीतियों, गारंटियों, वारंटियों आदि बनाएँ।
- क्रेडिट और पैसा इक्टे करने की सबसे जरूरी नीतियों बनाए।
- बताएं, आप ग्राहक की खुशी को कैसे मापेंगे।

#### वितरण

- आपका प्रॉडक्ट आपके बिज़नस से ग्राहक तक कैसे पहुंचेगा?
- आपका सामान कहाँ बिकेगा या आप कहाँ सर्विस देंगे?
- अपने प्रॉडक्ट वितरण के नेटवर्क में बीच के लोग जैसेकि थोक, वितरण करने वाले आदि को पहचानिए।

## 7. संचालन

संचालन आपकी योजना के उस हिस्से को बताता है कि आप अपने बिज़नस को कैसे चलाएँगे। इसमें सप्लायर्स, काम करने वाले और काम करने के घंटों की जानकारी शामिल है।

### उत्पादन



- उस प्रक्रिया को बताएं जिससे आपका प्रॉडक्ट बनाया जाता है या पैदा होता है, या सर्विस बिज़नस के मामले में सर्विस कैसे दी जाएगी।
- उत्पादन का आकार, क्षमता और बनाने का समय (या सर्विस देने का समय)
- सामान और सुविधाएं, जिसमें आकार और कैसी जगह की जरूरत है (जैसे कि बनाना, वेयरहाउस, प्रशासनिक) शामिल हो और जरूरी उपकरण भी।
- सप्लायर्स का स्थान, डिलिवरी का समय और शिपमेंट का तरीका।

### कर्मियों

- कितने कर्मचारियों की जरूरत है, सबकांट्रैक्टर मिलाकर।
- योग्यता
- मौजूदा लेबर
- मजदूरी और फायदे
- ट्रेनिंग
- कर्मचारियों के लिए नीतियाँ
- काम करने वालों की सेहत और सुरक्षा मुद्दे

### अन्य

- काम करने के घंटे।
- जरूरी लाइसेंस और परमिट।
- नियामक मुद्दे, जिसमें हो सकने वाले पर्यावरणीय असर शामिल हों।
- जरूरी बिज़नस बीमा।

## 8. वित्तीय योजना

आपकी वित्तीय योजना आपके बिज़नस के सभी हिस्सों का सार देती है। आपको वित्तीय योजना के लिए जो जानकारी चाहिए वो आपके मार्किट की खोजबीन, संचालन योजना और आपके बिज़नस करने के तरीकों से आएगी।

वित्तीय विवरण पुराने या आगे बढ़ने वाले हो सकते हैं। नए बिज़नस के लिए, जिसका कोई इतिहास नहीं है, हम आगे देखते हैं।

वित्तीय विवरणी कई तरह की होती है, जिसमें शामिल है:

- बैलेन्स शीट
- आय विवरणी
- कैश फ़्लो का पहले से अंदाजा लगाना

हम कैश फ़्लो पर ज्यादा ध्यान देने जा रहे हैं, क्योंकि कैश सबसे जरूरी है। कैश के बिना आपका बिज़नेस सफल नहीं हो सकता। अपने अंदाजों को बढ़ाने के लिए, आपको इस बात की अच्छी समझ होनी चाहिए कि कितना कैश बिज़नेस में आ रहा है और आप कितना खर्च कर रहे हैं। कुछ खर्चे बदलते रहते हैं और कुछ तय होते हैं। बदलने वाले खर्चे आपकी बिक्री की मात्रा के साथ ऊपर नीचे होते हैं। तय खर्चे बिज़नेस कामों के ऊपर नीचे होने से नहीं बदलते।

आपका पहला कदम यह पता लगाना है कि आपका शुरू का खर्च क्या होगा।

जैसे कि, अगर आप बेकरी खोल रहे हैं, आपके शुरू करने के खर्चे में शामिल हो सकते हैं:

- किराए पर ली हुई जगह/किराया जमा
- साइनेज और किराए पर मरम्मत
- लाइसेंसिंग
- बीमा
- मिश्रण और बेकिंग उपकरण
- शुरू में चीजें बनाने के लिए जरूरी सामान

आप एक बार अपने शुरू करने के खर्चे को जान लेंगे, तो आपको हर महीने बिज़नेस चलाने के लिए खर्च तय करने की जरूरत होगी। कुछ तय खर्चों में शामिल होंगे:

- किराया
- जरूरी सामान
- किराए के उपकरण
- मार्केटिंग
- ऑफिस का सामान या कम्प्यूटर अपग्रेड्स



अगला कदम है अपने बिके हुए सामान के खर्च को पहचानना, जोकि आपके कैश फ़्लो के पहले से अंदाजा लगाने, का भाग है, जो आपके बदलते खर्चों को देखता है। इस लिस्ट में शामिल होंगे:

- बेकिंग सामग्री
- पैकेजिंग- डिब्बे और थैले
- पार्ट टाईम वेतन

इन्हें बदलने वाले खर्चे माना जाएगा क्योंकि जितनी ज्यादा ब्रेड और कुकीस आप बनाएँगे, उतना ज्यादा उन्हें बनाने का सामान आपको खरीदने की जरूरत होगी।

आखरी कदम अपनी बिक्री का अंदाजा लगाना है। आप हर महीने कितना बेचेंगे? क्या आपके पास और आय के साधन हैं? इसके लिए, जैसेकि आपकी बेकरी आइटम की बिक्री के साथ-साथ कॉफी, चाय और खाने वाली चीजों की बिक्री हो सकती है। यह सब एक साथ आता है जिसे “कैश फ़्लो का पहले से अंदाजा लगाना” कहा जाता है। यह एक शानदार तरीका है।

कैश फ़्लो का पहले से अंदाजा लगाना, आपको कुछ समय बाद और महीने दर महीने, यह सोचने का मौका देगा कि आपके बिज़नस में कितना पैसा आ रहा है और कितना जा रहा है। कैश फ़्लो का आमतौर पर 24-महीनों तक का ही पहले से अंदाजा लगाया जाता है। याद रखें आपकी मार्किट की खोजबीन आपके कैश फ़्लो को बढ़ाती है। पहले से लगाए गए अंदाजे, अनुभव और खोजबीन से मिले अनुमान पर लगाए जाते हैं। पहले से लगाए गए अंदाजे आपको बिज़नस की सफलता और वित्त हालत के संबंध में अपने बिज़नस का भविष्य देखने में मदद करते हैं।

फ्री कैश फ़्लो टेम्पलेट्स कई साधनों से मिलते हैं और मुश्किल होते हैं। WeBC टेम्पलेट एक आम एक्सेल स्प्रेडशीट है, यह उनके लिए बनाई गयी है जो कैश फ़्लो के पहले से लगाए गए अंदाजों के लिए नए हैं। यह टेम्पलेट मुफ्त डाउनलोड के लिए

[go.we-bc.ca/CashFlowTemplate](http://go.we-bc.ca/CashFlowTemplate) पर जाएं।

## 9. खतरों की जाँच और आकस्मिकता योजना

यह अनुभाग आपकी योजना के “क्या हो अगर” जैसे हालातों पर फोकस करता है।

**क्या हो अगर...**

- आपकी आय आपके अंदाजे से कम हो जाती है?
- आपके मुक्राबले का और बिज़नस आ जाए और आपके दामों से कम दाम लगाए?



- कौंट्रेक्टर, शुरू करने के लिए, समय पर काम पूरा नहीं करता?
- आपके सप्लायर के पास पैसा खत्म हो जाता है?
- शिपिंग हड़ताल है और आपको आपका सामान नहीं मिल रहा है?

ऐसे बहुत से हालात है जो आपके बिज़नस पर असर कर सकते है। पर! उन आने वाली मुश्किलों के बारे में सोचे जो आपके बिज़नस से जुड़ी है, फिर हर एक के लिए एक पैराग्राफ का जवाब बनाए- एक पैराग्राफ जो बताए कि आप आने वाली मुश्किल को कैसे ठीक करेंगे। ऋणदाता आकस्मिक योजनाओं को देखते है क्योंकि यह बताती है कि आपने सोचा था कि क्या हो सकता है और आपने हर हालात के लिए योजना बनाई हुई है।

## 10. सहायक सामान

सहायक सामान, वो दस्तावेज़ है जो आपकी बिज़नस योजना पर भरोसा और बढ़ाते है। इन्हें अपेंडिक्स में बिज़नस योजना के आखिर में रखा गया है और इसमे शामिल हो सकते है:

- आपके प्रॉडक्ट की फोटोग्राफ्स और सैंपल
- मालिकों और/या प्रबंधन टीम के प्रमुख सदस्यों के बारे में जानकारी।
- लेटर्स आफ़ इंन्टेंट या लेटर्स आफ़ सपोर्ट, या प्री-ओडर्स
- आवश्यक लाइसेंस/परमिट की कापियाँ
- इनकॉर्पोरेशन दस्तावेज़
- बिज़नस लाइसेंस
- संपत्ति और उपकरणों के लिए मूल्यांकन
- पार्टनरशिप समझोते या शेयरहोल्डर के समझोते की कॉपी
- ब्रोशर
- आपकी कंपनी या आपकी इंडस्ट्री के बारे में समाचार लेख
- किसी भी किए हुए सर्वेक्षण या प्रश्नों का एक नमूना (आपके मार्किट की खोजबीन अनुभाग में सर्वेक्षण के परिणाम को शामिल करें)

कवर पेज शामिल करना ना भूलें, जिसमे अपने बिज़नस का नाम, आपका नाम और संपर्क करने की जानकारी के साथ आपका ईमेल पता और फोन नंबर भी शामिल हो। बिज़नस योजना पूरी करने के बाद, अगर आप आगे बढ़ने के लिए तैयार है, तो



अगला कदम अपनी कंपनी की शुरुआत करना है। यह वो भाग है जो आपके बिज़नस योजना को अगले लेवल पर ले जाने के लिए मदद करता है।

## अपनी कंपनी की शुरुआत करना

इस भाग में हम कवर करेंगे

1. अलग तरह की बिज़नस संरचनाएँ
2. लाइसेंस और पर्मिट
3. अपने बिज़नस को नाम देना और रजिस्टर करना
4. टैक्सिज़
5. अपना डोमेन नाम रजिस्टर करना
6. सोशल मीडिया
7. वित्त तक पहुँचना

### 1. तरह तरह की बिज़नस संरचनाएँ

आपके लाभ के लिए-बिज़नस की स्थापना के लिए 3 मुख्य विकल्प है – अकेले मालिक, आम पार्टनरशिप या इनकॉर्पोरेशन।

बिज़नस करने का सबसे आसान तरीका **सोल प्रोप्राइटरशिप (अकेले मालिक)** होना है। आप अकेले मालिक के रूप में रजिस्टर होते हैं। आपके अपने टैक्स पर बिज़नस की आय को क्लेम किया जाता है और आप बिज़नस की सारी जिम्मेदारियों लेते हैं। इसका मतलब सभी ऋणों के लिए स्वयं जिम्मेदार होते हैं।

फायदे	नुकसान
बनाने में आसान	
शुरु करने की लागत कम	मालिक <b>100%</b> जिम्मेदार होते हैं
ज्यादा आजादी क्योंकि मालिक के पास सीधा नियंत्रण है।	कम सुरक्षा
कम नियम	अकेले हो सकते हैं
टैक्स में फायदा हो सकता है (अकाउंटेंट से मिलें)	पूंजी तक सीमित पहुँच
सारा फायदा मालिक के पास जाता है	सीमित नाम सुरक्षा

जैसे ही **पार्टनरशीप** शब्द आएगा, आप अन्य लोगों के साथ बिज़नस में होंगे। हर एक पार्टनर दूसरे पार्टनर के किए गए कामों के लिए जिम्मेदार होगा और सभी पार्टनर बिज़नस के ऋण और कामों के लिए जिम्मेदार होंगे।

फायदे	नुकसान
बनाना आसान है	सभी मालिक 100% जिम्मेदार
शुरु करने की लागत कम	सत्ता का बट जाना
सीमित नियम	अपने मुताबिक पार्टनर ढूँढना मुश्किल
फैला हुआ प्रबंधन आधार, बॉडीज़/स्किल-सेट/ कंपनी पर काम करने के लिए पैसा	पार्टनर कानूनी रूप से एक दूसरे को बांधते हैं, बिना किसी मंजूरी के
खत्म करने के लिए सिर्फ एक पार्टनर की सहमति ही चाहिए।	सीमित नाम सुरक्षा

पार्टनरशिप समझोता बनाना बहुत जरूरी है, जिसमें हर पार्टनर के काम और जिम्मेदारियाँ साफ-साफ लिखी हों। इस दस्तावेज़ से कोई भी लड़ाई निपटाने में आसानी होगी। यहाँ तक कि यदि आप अपने परिवार के सदस्य या अपने पक्के दोस्त के साथ भी बिज़नस करने जा रहे हैं, तब भी यह जरूरी है कि आप एक दूसरे की इच्छाओं को सामने रखें। पार्टनरशिप समझोता एक कानूनी दस्तावेज़ है जिसमें आपकी पार्टनरशिप की नियमों और शर्तों के बारे में लिखा होता है। भविष्य में होने वाले झगड़ों के लिए पार्टनरशिप समझोते को देखा जाएगा।

**कॉरपोरेशन** अपने सदस्यों (शेयर होल्डर) से एक अलग कानूनी संस्था है। इसका मतलब आप कंपनी शुरू करते हैं और फिर आप कंपनी के शेयरहोल्डर बन जाते हैं। कंपनी आपकी और किसी भी अन्य शेयरहोल्डर की एक अलग कानूनी संस्था है। आप अपने कॉरपोरेशन के अकेले शेयरहोल्डर हो सकते हैं। आप बिज़नस को अकेले मालिक के रूप में शुरू कर सकते हैं और बाद में कॉरपोरेशन में बदल सकते हैं।

फायदे	नुकसान
सीमित जिम्मेदारियाँ-कॉरपोरेशन पर पड़ती है, आप पर नहीं	नियमों को बारीकी से मानना
मिल सकने वाले टैक्स के फायदे	बनाने के लिए महंगे- वकील की जरूरत हो सकती है
पुंजी के लिए शेयरों को बेचा जा सकता है	बहुत सारा रिकॉर्ड चाहिए, मिनट और वर्ष के आखिर की विवरणी भरी जानी जरूरी है- अकाउंटेंट की जरूरत होती है
कॉरपोरेशन किसी से भी अलग से ऋण ले सकता है	यह आपको ऋण चुकाने से आजाद नहीं करता है क्योंकि ऋणदाताओं को अभी भी ऋण पर डाइरेक्टर की अपनी गारंटी की जरूरत होगी
नाम सुरक्षा- आपका नाम कॉरपोरेट रजिस्ट्री पर लिखा जाता है और कोई भी इसका इस्तेमाल नहीं कर सकता है	अकेले मालिक की तरह कॉरपोरेशन का नाम बदलना उतना आसान नहीं है

## 2. लाइसेंस और परमिट

जिस तरह का बिज़नस आप शुरू कर रहे हैं वह तय करेगा कि आपको किस तरह के लाइसेंस और परमिट चाहिए। यह जानने के लिए कि आपको क्या चाहिए, सबसे अच्छा तरीका है इस वेबसाइट [www.BizPal.ca](http://www.BizPal.ca) पर लॉगइन करें। आप अपने बिज़नस का स्थान, शहर या नगर पालिका जिसमें आप हैं, ढालें और आपसे आपके बिज़नस के बारे में कुछ सवाल पूछें जाएंगे। **BizPal** तब आपको बताएगा कि आप कहाँ जा सकते हैं और आवश्यक लाइसेंस और परमिट कहाँ मिलेंगे। यह अक्सर आपके लोकल सिटी हाल में होगा।

## 3. अपने बिज़नस का नाम रखना और रजिस्टर करना

अगर आप बिज़नस का नाम अपने नाम से अलग रखना चाहते हैं तो आपको अपने बिज़नस का नाम मंजूर करवाने की जरूरत होगी और फिर उसे **BC** रजिस्ट्री सर्विसिज़ से रजिस्टर करवाना होगा। बिज़नस मालिक अपना बिज़नस नाम रजिस्टर करते हैं ताकि बिज़नस का बैंक खाता खोल सकें और बिज़नस के नाम के चेक और क्रेडिट कार्ड स्वीकार कर सकें। छोटे मालिक और पार्टनरशिप के पास नाम की सुरक्षा नहीं होती है; दूसरे वही नाम इस्तेमाल कर सकते हैं। पूरे प्रोविन्स में दूसरे बिज़नसिज़, कॉर्पोरेटिड कंपनियों के रखे हुए नामों को इस्तेमाल नहीं कर सकते हैं। अपने बिज़नस का नाम रिजर्व करने के लिए <https://www.bcregistry.ca/namerequest> पर जाएँ।

एक बार आपके बिज़नस का नाम मंजूर हो जाता है, तो अकाउंट के लिए [onestop.gov.bc.ca](http://onestop.gov.bc.ca) पर रजिस्टर करें। वन स्टॉप सर्विस आपकी बिज़नस रजिस्ट्रेशन को पूरा करेगी। आप प्रोविन्स बिक्री टैक्स, गुड्स और सर्विस टैक्स (GST), वर्कसेफ BC, पेट्रोल, नगरपालिका बिज़नस लाइसेंस आदि के लिए रजिस्टर करने के लिए वन स्टॉप का इस्तेमाल कर सकते हैं।

## 4. टैक्स

### GST

अपनी टैक्स जिम्मेदारियों के बारे में अपने अकाउंटेंट से परामर्श करें। आमतौर पर, आपको GST के लिए रजिस्टर करने की जरूरत नहीं है अगर आपकी कुल आय **\$30,000** या इससे कम है क्योंकि आपको छोटा सप्लायर माना जाता है। फिर भी आप अपनी मर्जी से रजिस्टर कर सकते हैं। जब आप GST के लिए रजिस्टर करते हैं, तो आप कैनेडा रेविन्यू एजेंसी (CRA) के लिए “मिडल मैन” बन जाते हैं क्योंकि आप अपने बिज़नस की सभी बिक्री पर टैक्स चार्ज करते, इकट्ठा करते और भेजते हैं। आप नीचे दी गयी और वजहों से ऐसा करना चाह सकते हैं:

- कई बिज़नस मालिक अपने बिज़नस में भरोसा बनाने के लिए, रजिस्टर करना चुनते हैं। रजिस्टर करने से आप दूसरों से अपना टैक्स ले सकते हैं, उन्हें पता नहीं चलेगा कि आपकी आय **\$30,000** से कम है।



- हो सकता है कि आपके ग्राहक सिर्फ GST से रजिस्टर बिज़नसिज़ के साथ ही बिज़नस करें।

## PST

PST प्रोविंशियल सेल्स टैक्स है, जोकि निजी इस्तेमाल या बिज़नस में इस्तेमाल करने के लिए, टैक्स वाले सामान, सॉफ्टवेयर या सर्विस लेने पर देने होते हैं, यदि कोई विशेष छूट ना मिली हो। अगर आप छोटे विक्रेता है तो आपको PST इकट्ठा करने और भेजने के लिए रजिस्टर करने की जरूरत नहीं है। छोटे विक्रेता दुबारा बेचने के लिए, सामान खरीदते समय PST देते है और अपनी बिक्री पर PST चार्ज या इकट्ठा नहीं करते है। आप एक छोटे विक्रेता हो सकते है, यदि:

- आप BC में रहते हैं
- आपके पास बिज़नस के लिए कोई पक्की जगह नहीं है और किसी बनी हुई कमर्शियल जगह से हमेशा रिटेल बिक्री नहीं करते है (जैसेकि आप एक दुकान से सामान नहीं बेचते है, जिसमे घर में दुकान होना भी शामिल है)
- आपकी पिछले 12 महीनों में सामान, सॉफ्टवेयर और सर्विसिज़ की सभी रिटेल बिक्री से कुल आय **\$10,000** या इससे कम है, और
- आपकी अगले 12 महीनों में सभी सामान, सॉफ्टवेयर और सर्विसिज़ की रिटेल बिक्री से अंदाजन कुल आय **\$10,000** या इससे कम है।
- यह पूरी सूची नहीं है। छोटे विक्रेताओं के बारे में और जानने के लिए या यह पता लगाने के लिए कि आपके बिज़नस को PST इकट्ठा करने और भेजने की जरूरत है, [www.gov.bc.ca/pst](http://www.gov.bc.ca/pst) पर जाएँ।

## 5. वित्त तक पहुँच

एक बार आपकी बिज़नस योजना पूरी हो जाती है, तो अगला कदम आपके वित्त तक पहुँचना होता है। जल्द ही वित्त साधनों पर बात करना शुरू करें और अलग-अलग साधनों की तलाश करें, जिनमे शामिल है:

- परिवार/दोस्त
- विकास ऋणदाता जैसेकि WeBC कम्प्यूनिटी फ्युचरस, फ्युचरप्रेनियोर्स कैनेडा, ऑल नेशन ट्रस्ट और बिज़नस डेवलपमेंट कैनेडा (BDC)
- बैंक और क्रेडिट यूनियन
- ऐंजल इन्वैस्टर/वेंचर कैपिटलिस्ट
- सरकारी ग्रांटस (<https://www.canada.ca/en/services/business/grants.html>)

याद रखें, WeBC लोन प्रोग्राम के बारे में और जानने के लिए, हर दूसरे मंगलवार को दोपहर (पैसिफिक टाईम) को मुफ्त सूचना सेशन में भाग लें।

[go.we-bc.ca/BLIS](http://go.we-bc.ca/BLIS) पर रजिस्टर करें।

## अन्य संसाधन

हमारी वेबसाइट पर बहुत तरह के बिज़नेस विषयों पर कई संसाधन मिलते हैं: [we-bc.ca](http://we-bc.ca)

हमारा एक मासिक ऑनलाइन न्यूज़लेटर भी है जिसे आप वेबसाइट से लेने के लिए साइनअप कर सकते हैं ([go.we-bc.ca/Subscribe](http://go.we-bc.ca/Subscribe))

आप हमें फोन या ई-मेल से संपर्क कर सकते हैं:

टोल फ्री फोन : 1.800.643.7014

ई-मेल : [hello@we-bc.ca](mailto:hello@we-bc.ca)

*WeBC is supported by Pacific Economic Development Canada*

