

چک لیست راه اندازی یک تجارت جدید

اقدامات اولیه

- ایده ی تجاری خود را با روش بررسی نقاط قوت و ضعف تحلیل کنید.
- به عنوان صاحب تجارت نقاط ضعف و قوت خود را ارزیابی نمایید.
- اهداف شخصی و تجاری را تعیین کنید.
- منابع مالی خود را ارزیابی نمایید و منابع بالقوه سرمایه را تعیین کنید.
- خطرات احتمالی مالی را شناسایی کنید.
- هزینه ی راه اندازی را تعیین کنید.
- در مورد محل تجارت تصمیم گیری نمایید.
- تحقیق جامع بازاری انجام دهید.
- رقباى خود را شناسایی کنید.
- یک برنامه ی بازاریابی و فروش تهیه کنید.

تراکنشهای بازرگانی

- یک وکیل و یک حسابدار انتخاب کنید.
- قالب سازمانی مورد نظرتان را برگزینید (به عنوان مثال، خصوصی، تضامنی یا شرکت).
- تجارت خود را ایجاد کنید (نام شرکت خود را ثبت نمایید، تجارت را راه اندازی کنید).
- یک برنامه تجاری آماده نمایید.
- یک بانکدار انتخاب کنید و یک حساب تجاری افتتاح نمایید.
- برای دریافت وام و تسهیلات ثبت نام کنید (در صورتیکه شامل تجارت شما می شود).
- یک خط اعتباری ایجاد کنید (در صورت امکان).
- یک بیمه گر انتخاب نموده و تجارت خود را بیمه نمایید.

مراحل اولیه

- بروشورهای شرکت را آماده نمایید.
- یک سایت اینترنتی ایجاد کنید.
- پست های الکترونیکی شرکت را ایجاد نمایید.
- کارت های تجاری تهیه کنید.
- اجاره نامه ای بگیرید.
- تامین کنندگان خود را (در صورت وجود) به ترتیب مشخص نمایید.
- تجهیزات و ملزومات را خریداری کنید.
- مجوز یا پروانه تجارت را (در صورت لزوم) تهیه نمایید.
- شماره ی شناسائی کارفرمایان را دریافت نمایید.
- اسناد شرکت را برای اداره مالیات ارسال نمایید.

- ❑ به یک سازمان حرفه ای بپیوندید.
- ❑ تاریخ آغاز به کار را تعیین کنید.
- ❑ راهبرد بازاریابی/تعامل خود را تهیه و اجرا نمایید.