

## شعبہ صحت میں کاروبار کا مسودہ

### شعبہ صحت کے متعلق کاروبار کی بنیادی معلومات

- (۱)
- (ا) کلینک کا نام کاروبار کی اکائی کا نام۔
- (ب) کاروبار کے مالک کا نام (این جی اور طبی کاروبار کی شخص کا نام)۔
- (پ) کاروبار کی اکائی کا ساتھ رابطہ کے ذرائع۔
- ڈاک کا پتہ۔
- ضلع۔
- فون نمبر۔
- موبائل نمبر۔
- ای میل کا پتہ۔
- فیس بک اکاؤنٹ (اگر موجود ہے)۔
- PHF کے قرضہ میں آپ کے شخصی ضمانت کے فرد کا نام اور پتہ (اگر شخصی ضمانت درکار ہے)۔

### کاروباری تجویز (Business Proposal) خلاصہ:

- (۲)
- (ا) کاروبار کے اغراض و مقاصد۔
- آپ کی شعبہ صحت کے کاروبار میں آنے کی وجوہات کیا ہیں؟
- آپ کا اس مخصوص کاروبار کی شعبہ میں تعلیمی استعداد تجربہ بذاتی علم کیا ہے؟
- آپ اس کاروبار سے کتنے عرصہ سے وابستہ ہیں؟
- (ب) کاروباری نوعیت۔
- آپ کا کاروبار کس نوعیت کا ہے۔ مثال کے طور پر آپ مینوفیکچرنگ کے شعبہ سے وابستہ ہیں یا کسی قسم کی خدمات فراہم (service provider) کرتے ہیں۔ یا سب کے کاروبار سے منسلک ہیں۔
- آپ کے کاروبار کی قانونی حیثیت کیا ہے مثلاً شعبہ صحت کی کسی ریگولیٹری ادارہ سے وابستگی یا کسی منظور شدہ ادارہ سے الحاق وغیرہ۔
- کسی سرکاری ریگولیٹری ادارہ کے ساتھ رجسٹریشن کا ہونا جیسے پنجاب ہیلتھ کیئر کمیشن پاکستان میڈیکل اینڈ ڈینٹل کونسل پاکستان ہو میو پیٹھک کونسل نیشنل کونسل برائے طب وغیرہ۔
- (پ) کاروباری پلان کا مالی طور پر قابل عمل ہونا
- آپ کے کاروبار کا مکمل خرچہ (ذاتی کاروباری حصہ + PHF کا قرضہ)۔
- مہینہ وار بنیادوں پر آپ کے کاروبار کی اخراجات و آمدن کا تخمینہ۔

- آپ قرضہ کی رقم کس طرح واپس کریں گے؟
- اگر آپ کی متوقع آمدن میں کمی واقع ہوئی تو آپ یہ فرق کس طرح پورا کریں گے؟

(ت) کاروبار کے معاشی اور معاشرتی اثرات روزگار کے مواقع

- شعبہ صحت میں آپ اپنے پیشہ و کاروبار کی ضرورت و افادیت بیان کریں۔
- اس کاروبار میں کل رجز و وقتی ملازمین کی تعداد بتائیں۔
- اس کاروبار میں موجود افرادی قوت کا تجربہ اور علمی صلاحیت بیان کریں۔
- (ج) کاروبار میں موجود متوقع نقصانات اور ان کو دور کرنے کا طریقہ کار۔
- کاروبار میں متوقع نقصانات کی نشاندہی کریں۔
- کاروبار میں یہ نقصانات کس طرح پیدا ہو سکتے ہیں۔ ان کی وجوہات بیان کریں۔
- آپ ان نقصانات کو کم کرنے یا ختم کرنے کے لئے کیا اقدامات کریں گے؟

(۳) کاروبار کی وضاحت۔

یہاں پر کاروبار کی وضاحت کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ وضاحت آپ کی کاروباری اکائی رکھینک / غیر سرکاری تنظیم / کمپنی کے بارے میں

مختلف پہلوؤں سے آگاہی فراہم کرنے کے لئے ہے۔ اس میں مندرجہ ذیل عناصر شامل ہونے چاہیں:

- آپ کے کاروبار کی نوعیت کی وضاحت (مثال کے طور پر آپ کون سی مصنوعات بنانے ہیں یا کون سی خدمات فراہم کرتے ہیں یا مارکیٹنگ کرتے ہیں وغیرہ وغیرہ۔

- اپنے متوقع گاہکوں کے بارے میں بتائیں کہ کس قسم کے گاہکوں سے آپ کا رابطہ رہے گا۔

- اگر آپ اپنے اس کاروبار میں محکمہ صحت کے مقامی افسران سے ملنے کا ارادہ رکھتے ہیں تو بیان کریں۔

(ا) کاروبار کی آگاہی اور بڑھوتری کے اقدامات:

آپ اپنی طبی مصنوعات اور خدمات کے پیغام کو عوام تک پہنچانے کے لئے کیا اقدامات کریں گے۔ اگر آپ لوکل کیبل، اخبار، فیس بک اور یوٹیوب وغیرہ پر اپنے کاروباری پیغام کو عام کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ تو بیان کریں کہ کونسا میڈیا آپ کے لئے زیادہ بہتر ہے۔

(ب) آپ کا کاروباری نقطہ نظر۔

یہاں آپ اس کاروبار میں آنے کی وجوہات بیان کریں گے جیسے ذاتی تجربہ اور دلچسپی یا خاندانی وابستگی یا کاروبار

کی افادیت اہمیت، یا کاروبار کے مقدس مقاصد کے پیش نظر آپ اس کاروبار میں آنا چاہتے ہیں۔

(ت) مصنوعات / خدمات کی قیمت کا تعین کرنا:

- یہاں آپ نے اپنی مصنوعات / خدمات کی قیمت کا مارکیٹ میں موجود اسی اقسام کی مصنوعات / خدمات کا، تقابلی

جائزہ پیش کرنا ہے۔ اور یہ ثابت کرنا ہے کہ آپ کی مقرر کردہ قیمت کس طرح سے بہتر ہے۔

- آپ کی مصنوعات / خدمات کی اضافی خوبیاں کیا ہیں۔

- یہاں آپ اپنے کاروبار کی ملکیت سماکانہ حیثیت بیان کریں مثال واحد ملکیت (Sole Proprietorship) کاروباری فرم، خاندانی ملکیت، این جی او، انٹرنیشنل این جی او وغیرہ۔

(۴) کاروباتی مارکیٹنگ کا نظریہ:

- یہاں آپ اپنے کاروبار کی مناسبت سے اپنے متوقع گاہکوں کے بارے میں بیان کریں۔
- اپنے کاروباری مصنوعات و خدمات کی سہلہ جہم بیان کریں۔
- اپنے کاروباری مصنوعات کی فروخت کے لئے آپ اپنے کسٹمرز کو کس طرح ترغیب دیں گے۔

(۵) مصنوعات و خدمات کی عام رگا ہوں تک ترسیل کے ذرائع:

یہاں آپ نے اپنی مصنوعات و خدمات کی تکمیل کے مختلف مراحل بیان کریں مثال کے طور پر آپ نے خام مال کہاں سے حاصل کیا؟ خام مال کی صفائی کن مراحل سے گزر کر ممکن ہوئی؟ مال کی بیکنگ اور ان کی مارکیٹ تک ترسیل اور پھر خرید و فروخت کا مرحلہ بیان کریں۔

(۱) کاروباری، افرادی قوت:

- یہاں آپ اپنے کاروبار میں موجود افرادی قوت بشمول مزدوروں کی تعداد بیان کریں جو آپ کی مصنوعات و خدمات کی تکمیل اور فراہمی کے مختلف مراحل میں کام کرتے ہیں۔
- یہاں آپ اپنے کاروبار میں موجود نمروانی کا طریقہ کار، کوالٹی کنٹرول کو برقرار رکھنے کے لیے افراد کو ٹریننگ کی سہولت، کوالٹی کو برقرار رکھنے کے لئے مختلف طریقہ کار اور مستند عالمی معیار کو اپنے کاروبار میں استعمال کرنے کے بابت میں بتائیں۔
- مصنوعات اور خدمات کی فراہمی میں کس قسم کی مشینری کا استعمال ہوتی ہے، مستند عالمی معیار پر عمل پیرا ہونا۔

(ب) ٹریننگ سہولیات:

- یہاں آپ اپنے کاروبار کی ترقی و ترویج کے لئے کیئے گئے اقدامات بیان کریں مثال کے طور پر کیا آپ نے اعلیٰ کوالٹی کی مصنوعات کی پیداوار کے لئے ٹریننگ پلان ترتیب دے رکھا ہے۔ اور کیا وہ ٹریننگ پلان سرکاری یا غیر سرکاری اداروں کے الحاق سے ہے جیسے پنجاب ہیلتھ فاؤنڈیشن، پنجاب ہیلتھ کیئر کمیشن، غیر سرکاری تنظیمیں، عالمی غیر سرکاری تنظیمیں۔

مالیاتی صورتحال کا تجزیہ۔

کاروبار کی کل مالیت بیان کریں (ذاتی سرمایہ کاری + PHF کا قرضہ)۔

آمدن کی صورتحال:

رقم	آمدن کی صورتحال (ذاتی سرمایہ کاری + PHF کا قرضہ)
	آمدن کی پیداوار کے ذرائع:
	(i) گا بھوں سے براہ راست تعلق کی بنیاد پر متوقع آمدن (اگر کوئی ہے)۔
	(ii) اشتہارات اور پروموشن کے ذریعہ متوقع آمدن
	(ا) کل متوقع آمدن
	کاروبار کے آپریشنل اخراجات:
	(i) کرایہ۔
	(ii) تنخواہ برائے ملازمین۔
	(iii) تعمیر و مرمت۔
	(iv) دفتری استعمال میں سیٹھنری اور دوسرا مور کے اخراجات۔
	(v) مشینری کے اخراجات۔
	(vi) فرنیچر۔
	(vii) PHF کے قرضہ کی واپس کی قسط۔
	(viii) ٹیکس۔
	(ix) مارکیٹنگ کے اخراجات۔
	(x) متفرق اخراجات۔
	(ب) کل متوقع اخراجات۔
	سال کے آخر میں متوقع آمدن و اخراجات (ا - ب)۔