தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தும் வியாபாரமொன்றைத் திட்டமிடுதலும் முகாமை செய்தலும்

நன்றிகள்

WIFI பயிற்சி மொடியுல்களை உருவாக்கிய, அபிவிருத்திக்கான தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பத்திற்கான ஆசிய, பசுபிக் பயிற்சி நிலையத்திற்கு (Asian and Pacific Training Centre for Information and Communication Technology for Development - UN-APCICT) விசேடமான நன்றிகளைத் தெரிவித்துக் கொள்கிறோம்; இந்த மொடியுல்களே இவ் ஆவணத்திற்கான அடிப்படையாக அமைந்தன. APCICT நிலையம் ஐக்கிய நாடுகள் அமைப்பின் ஆசிய பசுபிக் பிராந்தியத்திற்கான பொருளாதார, சமூக ஆணைக்குழுவின் (Economic and Social Commission for Asia and the Pacific - ESCAP) பிராந்திய நிறுவனமொன்றாகும். இந்தப் பயிற்சிக் கைநூல், வியாபாரங்களைத் திட்டமிடுவதிலும் முகாமை செய்வதிலும் தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பத்தைப் பிரயோகிப்பதற்கான ஆற்றலை விருத்தி செய்வதன் மூலம் பெண்களின் முயற்சியாண்மைக்கு உதவும் நோக்கில் சுஹுருளிய (Suhuruliya) என்ற பெயரில் இலங்கையில் நடைமுறைப்படுத்தப்படும் Women and ICT Frontier Initiative (WIFI) நிகழ்ச்சியின் ஒரு பகுதியாகும்.

உள்ளடக்கம்

1.0 வியாபாரம் என்றால் என்ன? 5

1.1 வியாபாரமொன்றின் கட்டங்கள் 5

- **கோட்பாட்டுக் கட்டம்** 5
- **ஆரம்பித்தல் கட்டம்** 6
- **வளர்ச்சிக் கட்டம்** 6
- **பிந்திய கட்டங்கள்** 7

2.0. உங்கள் வியாபாரத் திட்டத்தை உருவாக்குதல் 7

2.1 வியாபாரத் திட்டம் என்றால் என்ன? 7

2.2 வியாபாரத் திட்டமிடலில் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவைகளின் பயன்பாடு 8

- **விரிதாள் நிகழ்ச்சிகள்.** 8
- **அடிப்படைக் கட்புலன் சார்ந்த விடயங்கள் மற்றும் வரைபுகள்** 8
- **ஆவண அல்லது சொற் செயலி** 9
- **முன்வைப்பு ஸ்லைடுகள்** 10
- **இணையம்** 10
- **இணைய உலாவி** 11
- **தேடல் பொறிகள்** 11
- **தொடர்பாடலுக்கான ஈ-மெயில்களை உருவாக்குதல்** 12
- **சமூக ஊடகங்கள்** 13
- **பிரபலமான சமூக ஊடகத் தளங்கள்** 14
- **கையடக்கத் தொலைபேசிகளுக்கான பிரயோக மென்பொருட்கள்** 15

3.0 வியாபார எண்ணக்கருக்களை உருவாக்குதல் 16

படிமுறை 1 16

கட்டம் 2 18

கட்டம் 3 18

4.0 வியாபாரச் சூழல் என்றால் என்ன? 19

4.1 சூழற் சோதனை 19

4.2 சூழற் சோதனையைச் செய்வதில் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவைகள் உங்களுக்கு எந்தவளவுக்கு உதவியாக அமைய முடியும்? 19

4.3 வாடிக்கையாளர்களை இனங்காணுதல் 20

4.5 வியாபார வாடிக்கையாளர்களையும் போட்டியாளர்கைள இனங்காண்பதற்கு தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவைகள் எவ்வாறு உதவ முடியும்? 21

5.0 உங்கள் வியாபாரத்திற்கான போட்டித் தன்மை அனுகூலங்களையும் தனித்துவமான பெறுமானங்களையும் உருவாக்குதல் 22

5.1 தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பம் எவ்வாறு உதவ முடியும்? 22

6.0 வியாபார வளங்களை இனங்காணுதல் 23

6.1 வியாபார உட்கட்டமைப்பு 23

6.2 தேவையான உட்கட்டமைப்புக்களை அடையாளம் காண்பதில் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவை எவ்வாறு உதவ முடியும்? 24

7.0 மனித வளங்கள் 24

7.1 மனித வளத் திட்டமிடலில் தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பம் எவ்வாறு உதவ முடியும்? 24

8.0 உங்கள் பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்துதல் 24

8.1 விலை (நிதி மற்றும் வரவு செலவுத் திட்டம் தயாரித்தல்) *25*

.... *27*

8.2 பொருள் உருவாக்கம் *28*

8.3 பொருட்களை விளம்பரம் செய்தல் *28*

8.4 இடம் *29*

9.0 வியாபாரப் பெண்மணியாகத் தோற்றமளித்தல் *30*

10.0 உங்கள் வியாபாரத்தைப் பாதுகாத்தல் *30*

10.1 சட்ட மற்றும் ஒழுங்குபடுத்தல் இணக்கப்பாடு *30*

10.2 வியாபாரத்திற்கான காப்புறுதி *30*

10.3 இணையவழி மற்றும் இணையத் தொடர்பிலாப் பாதுகாப்பு *31*

10.4 புலமைச் சொத்துரிமைகள் *31*

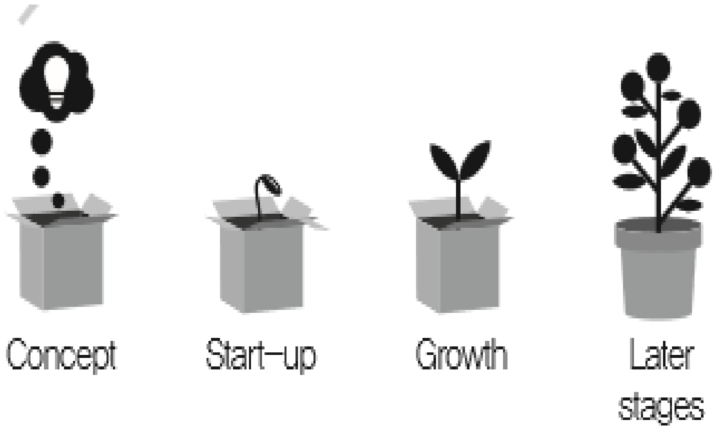
11.0 உங்கள் வியாபாரத்தை மேற்பார்வை செய்தலும் மதிப்பீடு செய்தலும் *31*

1.0 வியாபாரம் என்றால் என்ன?

ஒரு வியாபாரம் என்பது பணம் அல்லது பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளைப் பகராமாகப் பெற்றுக்கொண்டு பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை வழங்குகின்ற ஒரு தொகுதிச் செயற்பாடுகளைக் குறிக்கும். அது இலாப நோக்காகக்கொண்டதாகவோ இலாப நோக்காகமற்றதாகவோ இருக்க முடியும். ஒரு வியாபாரமானது ஆளொருவரினால், குழுவொன்றினால், பங்குடமையொன்றினால் அல்லது கூட்டுத்தபானமொன்றினால் உருவாக்கி இயக்கப்பட முடியும். வித்தியாசமான வியாபார வகைகளை ஒழுங்குபடுத்துவதற்காக நாடுகள் சட்டங்களையும் கொள்கைகளையும் உருவாக்கியுள்ளன.

1.1 வியாபாரமொன்றின் கட்டங்கள்

வியாபாரமொன்றின் வாழ்க்கை வட்டத்தை வியாபார இலக்கிய நூல்கள் விளக்கியுள்ளன. வியாபாரமொன்றில் நான்கு கட்டங்கள் உள்ளன: எண்ணக்கரு, ஆரம்பம், வளர்ச்சி மற்றும் பிந்திய கட்டங்கள் என்பனவே அக்கட்டங்கள். உரு 1 வியாபாரமொன்றின் கட்டங்களுக்கான விளக்கப்படங்களைக் காட்டுகின்றது



- ***கோட்பாட்டுக் கட்டம்***

வியாபார வாழ்கை வட்டத்தின், கோட்பாட்டு அல்லது விதைக் கட்டம் என்பது உங்கள் வியாபாரம் வெறுமனே ஒரு சிந்தனையாக அல்லது ஒரு எண்ணக்கருவாக உள்ள நிலையைக் குறிக்கும். இதனைப் புதிய வியாபாரமொன்றின் கருத்தரிப்பு அல்லது பிறப்பு எனலாம். இக்கட்டத்தில், தொழில்முயற்சியாளரின் திறன்கள், அனுபவம், ஈடுபாடுகள் என்பவற்றுக்குப் பொருந்துகின்ற வியாபார வாய்ப்புக்களின் மீது கவனம் செலுத்தப்படும். மேலும் அது திட்டமிடும், நல்ல தகவல்களைப் பெறும் கட்டமாகவும், வியாபாரத்தின் உரிமைக் கட்டமைப்பு, நிதி மூலங்கள், உற்பத்திப் பொருட்களை உருவாக்குவதற்கான அல்லது சேவை வழங்கலுக்கான மிகச் சிறந்த வழிமுறை என்பன தொடர்பில் தீர்மானங்களை மேற்கொள்ளும் கட்டமாகவும் அமையும். இக்கோட்பாட்டுக் கட்டத்தில், வியாபாரத் திட்டமே மிகப் பெரிய மைல்கல்லாகும்.

இக்கட்டத்தில், உங்கள் நேரத்தையும் வளங்களையும் உங்கள் வீட்டிலும் உங்கள் வியாபாரத்திற்காகவும் முகாமை செய்வதில், கையடக்கத் தொலைபேசிகள், கணினிகள், நிகழ்ச்சி மென்பொருட்கள் போன்ற தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்ப உபகரணங்களும் மென்பொருட்களும் இணையமும் உங்களுக்கு உதவியாக அமைய முடியும்.

வீட்டில் உங்களுக்குள்ள பொறுப்புக்கள் ஒருபோதும் முடிவுறாதவையாகும். உங்கள் குடும்பத்துடனும் உறவினர்களுடனுமான உங்கள் தனிப்பட்ட செயற்பாடுகளும் தொடர்பாடல்களும், நீங்கள் ஒவ்வொரு நாளும் கவனம் செலுத்த வேண்டிய முக்கியமான விடயங்களாகும். உங்கள் தனிப்பட்ட விடயங்களைத் திட்டமிடுவதற்கும் தொடர்பாடல் செய்வதற்கும் தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்ப உபகரணங்களும் பிரயோகங்களும் உங்களுக்கு உதவியாக அமைய முடியும்.

வியாபாரத்திலும் அதேபோன்று தான், வியாபாரச் செயற்பாடுகளை தயார்படுத்தி இயக்குவதிலும், வியாபாரத்திற்கான தொடர்புகளைக் கட்டியெழுப்புவதிலும் திட்டமிடலும் தொடர்பாடலும் மிகப் பெரியதொரு பங்களிப்பைச் செய்கின்றன. திட்டமிடல் கட்டத்தில், இணையத்தின் ஊடாகவும் தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்ப உபகரணங்களைப் பயன்படுத்தி நீங்கள் தொடர்புகொள்ளும் ஆட்களின் ஊடாகவும் முக்கியமான வியாபாரத் தகவல்களைச் சேகரிப்பதற்கும் தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்ப உபகரணங்களும் பயன்பாடுகளும் உங்களுக்கு உதவ முடியும்.

- ***ஆரம்பித்தல் கட்டம்***

இக்கட்டத்தில், வியாபாரம் சட்டரீதியாக இயங்கக் கூடியதாக வடிவமைக்கப்படும். நீங்கள் தொடர்ந்து முயற்சி செய்து இறுதியாக வியாபாரத்தை ஆரம்பிக்க முன்னர், வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பது தொடர்பில் அரசாங்கத்தின் ஒழுங்குபடுத்தல் தேவைப்பாடுகளை உங்களால் பூர்த்திசெய்ய முடியுமா என்று நீங்கள் கண்டறிவது அவசியமாகும்.

உங்கள் வியாபாரத்தை மிகவும் வினைத்திறன்மிக்கதாகவும் பயனுறுதி வாய்ந்ததாகவும் அமைப்பதற்கான முறைமைகளையும் நடைமுறைகளையும் உரிய விதத்தில் மேற்கொள்ளும் கட்டமாகவும் இது உள்ளது. இங்கு முறைமைகள் என்பதில், பொருட்களையும் வழங்கல்களையும் கொள்வனவு செய்தல், ஆட்களை வேலைக்கமர்த்தி முகாமை செய்தல், பொருட்களை உற்பத்தி செய்து அதிக விற்பனைகளப் பெறக்கூடியவாறு வியாபாரத்தைக் கொண்டு நடாத்துதல், நிதி விடயங்களைக் கண்காணித்தல், அரசாங்கத்தின் ஒழுங்குபடுத்தல் தேவைப்பாடுகளுக்கு இணங்கச் செயற்படுதல் என்பவற்றுக்கான வழிமுறைகளை உள்ளடக்கியதாக அமையும்.

இக்கட்டத்திலும் நேரத்தையும் வளங்களையும் தனிப்பட்ட விடயங்களையும் முகாமை செய்வதில் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்ப உபகரணங்கள் உங்களுக்கு உதவியாக அமைய முடியும்.

- ***வளர்ச்சிக் கட்டம்***

இக்கட்டமானது வாடிக்கையாளர்களும், விற்பனை வருமானங்களும் இலாபங்களும் அதிகரித்துள்ள நிலையைக் குறிக்கின்றது. ஆனால் போட்டித் தன்மை வெளிப்படையாகக் காணப்படும். வியாபாரமும் தனிப்பட்ட சவால்களும் அதிகரித்துச் செல்லும் போது, நீங்கள் உங்கள் வளங்களை வினைத்திறன்மிக்க முறையில் திட்டமிட்டுப் பயன்படுத்தாத விடத்து, இந்த வளர்ச்சிக் கட்டம் அதிக முயற்சிகளை வேண்டி நிற்கும். இக்கட்டத்திலும், தனிப்பட்ட ஆட்களினதும் வலையமைப்புக்களினதும் அதிக ஒத்துழைப்பைப் பெற முடியும். அத்துடன் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவைகளைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் உங்கள் வியாபாரத்தை மேலும் வினைத்திறன்மிக்கதாகக் கொண்டு நடாத்துவதற்கான உதவியினைப் பெற முடியும்.

- ***பிந்திய கட்டங்கள்***

இறுதிக் கட்டங்களில், வியாபார வாழ்க்கையானது மிகவும் வழமையானதாகவும் முதிர்ச்சியடைந்ததாகவும் இருக்க முடியும் என்று விபரிக்க முடியும். இக்கட்டத்தில் பெரும்பாலும் விரிவாக்கத்திற்கான தொடர்ச்சியே சவாலாக அமையும். வியாபார மனம் மென்மேலும் வாய்ப்புக்களைத் தேடிக்கொண்டிருக்கும். இதற்கு அதிக திட்டமிடலும், தகவல் தேடலும், நல்ல தகவல்களைப் பெறுவதற்காகத் தொடர்பாடலை மேற்கொள்வதும் தொடர்புகளை ஏற்படுத்திக் கொள்வதும் அவசியமாகும். இவ்வாறு செய்வது சிறந்த வியாபாரத் தீர்மானங்க் எடுக்கப்படக் காரணமாக அமையும். வியாபாரத்தின் பிந்திய கட்டங்களிலும் தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்ப நிகழ்ச்சிகளையும் மென்பொருட்களையும் பயன்படுத்துவதன் மூலம் பயனடைய முடியும்.

2.0. உங்கள் வியாபாரத் திட்டத்தை உருவாக்குதல்

2.1 வியாபாரத் திட்டம் என்றால் என்ன?

வியாபாரத் திட்டம் என்பது, நீங்கள் உங்கள் வியாபாரத்தில் என்ன செய்யத் திட்டமிட்டுள்ளீர்கள் என்பதையும், உங்கள் வியாபாரத்தைப் பாதிக்கும் காரணிகள் பற்றிய பகுப்பாய்வையும், அதற்கு நிதியிடுவதற்கு, அதனைக் கொண்டு நடாத்துவதற்கு எவ்வாறு திட்டமிடுகிறீர்கள் என்பதையும் எழுத்து வடிவில் தயாரிக்கும் செயன்முறையை அடிப்படையாகக் கொண்ட ஒரு ஆவணத்தைக் குறிக்கின்றது.

ஒரு வியாபாரத் திட்டமானது வியாபாரமொன்றைப் பற்றிய அடிப்படை விபரங்களைக் கொண்டதாக இருக்கும்.

அது பின்வருவனவற்றை விபரிக்கும்:

•உங்கள் வியாபார இலக்குகளையும் எண்ணக்கருக்களை

•நீங்கள் உங்கள் சந்தையை எவ்வாறு புரிந்து வைத்துள்ளீர்கள் என்பதையும் நீங்கள் உங்கள் பொருளை அல்லது சேவையை விற்பனை செய்வதற்கு எவ்வாறு திட்டமிட்டுள்ளீர்கள் என்பதை

•நீங்கள் எதிர்கொள்ளும் போட்டி மற்றும் வியாபார இழப்புச் சாத்தியங்கள்

•உங்கள் போட்டியாளர்களை விட உங்கள் பொருட்களையும் சேவைகளையும் சிறப்பானதாக மாற்றும் வடிவமைப்பு மற்றும் அபிவிருத்தி

•நீங்கள் உங்கள் வியாபாரத்தை எவ்வாறு கொண்டு நடாத்தி முகாமை செய்வீர்கள் என்பதை

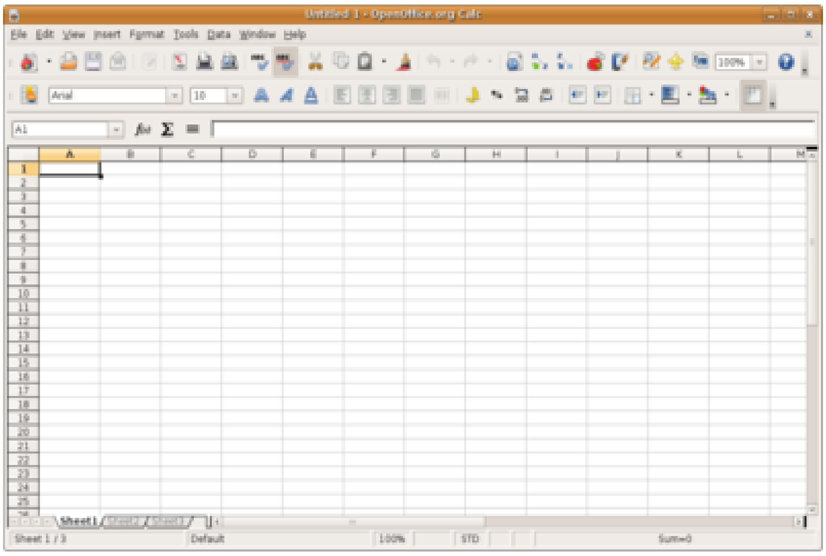
•உங்கள் வியாபாரத்தை இயங்கச் செய்யும், இலாபமீட்டச் செய்யும் நிதிரீதியான தகவல்கள்

2.2 வியாபாரத் திட்டமிடலில் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவைகளின் பயன்பாடு

நீங்கள் உங்கள் வியாபாரத் திட்டத்தைத் தயாரிக்கின்ற போது, பின்வரும் அடிப்படையான தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்ப பயன்பாட்டு மென்பொருட்கள், திட்டமிடல் செயன்முறையை இலகுபடுத்த முடியும். அத்துடன் பெண் தொழில்முயற்சியாளர்களின் வேலை-வாழ்க்கைச் சமநிலைக்கும் பங்களிப்புச் செய்யும்:

- ***விரிதாள் நிகழ்ச்சிகள்.***

விரிதாள் என்பது வேலைத்தாளைக் குறிக்கும். அது, பெருந்தொகையான தரவுகளை வகைப்படுத்தி ஒழுங்குபடுத்துவதற்கு உதவும் வரிகளையும் நிரல்களையும் கொண்டிருக்கும். கணினி விரிதாள் பயன்பாட்டு மென்பொருளானது, கணினித் திரையில் காட்டப்படும் நிரல்களையும் வரிகளையும் கொண்டதாகும். இது நிரல் வடிவிலான கணக்கீட்டுத் தாளை ஒத்தாகும். கடதாசியினால் ஆன விரிதாள்களை கையினால் பயன்படுத்துவதைப் போன்றல்லாது, இலத்திரனியல் விரிதாள்கள், கணிப்பீடுகளையும் வரைபுகள், அட்டவணைகள் போன்ற வரைபுகளைக் கொண்ட அறிக்கைகளையும் தன்னியக்கமாக உருவாக்கும்

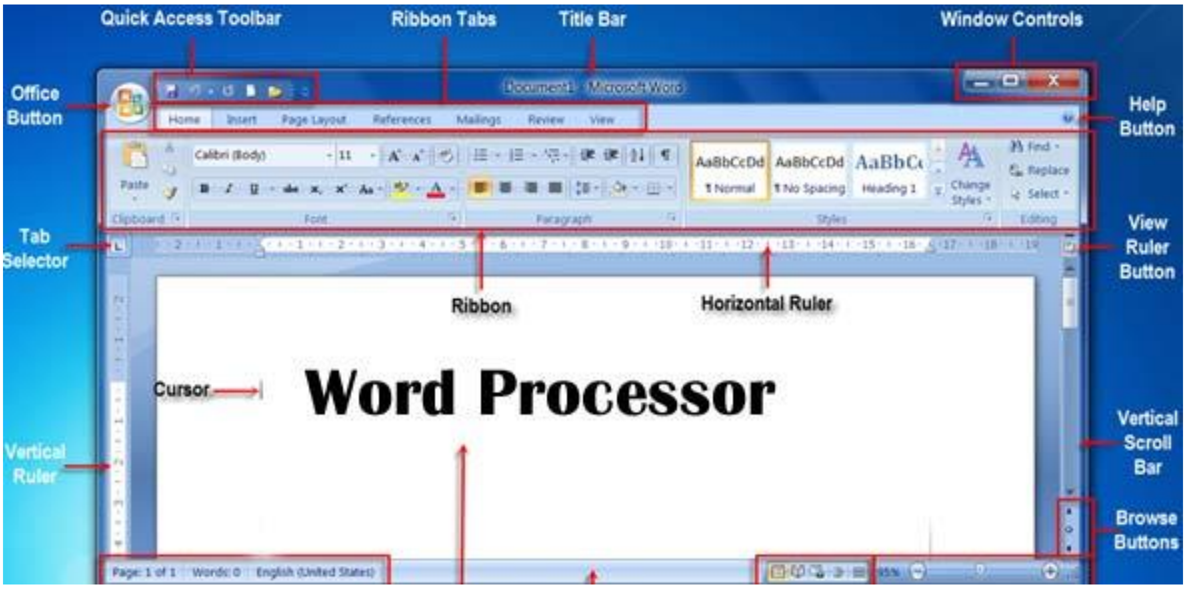


• ***அடிப்படைக் கட்புலன் சார்ந்த விடயங்கள் மற்றும் வரைபுகள்***

நீங்கள் உங்கள் வியாபாரத் திட்டத்தைத் தயாரிக்கின்ற போது, சிலவேளைகளில் உங்கள் எண்ணக்கருக்களை விளக்குகின்ற கட்புலன் சார்ந்த வரைபுகளையும் புகைப்படங்களையும் பயன்படுத்துவது பெரும் உதவியாக அமையும். கட்புலன் சார்ந்த விடயங்களை உருவாக்கக்கூடிய நிகழ்ச்சிகள் ஏற்கனவே கணினியிலும் கையடக்கத் தொலைபேசியிலும் நிறுவப்பட்டிருக்க முடியும். உதாரணமாக, விரிதாள் நிகழ்ச்சிகளின் மூலம் உங்கள் தரவுகளைப் பயன்படுத்தி அட்டவணைகளையும் வரைபுபகைளயும் உருவாக்க முடியும்.

- ***ஆவண அல்லது சொற் செயலி***

சொற் செயலிகள் என்பவை உங்கள் தட்டச்சு இயந்திரத்தையும் தாள்களையும் போன்றதாகும். ஆனால் கணினியில் அதனைவிட அதிகமான தொழிற்பாடுகளும் சிறப்பம்சங்களும் காணப்படுகின்றன. சொற் செயலிகளில் உங்கள் பக்கங்களை வடிவடைப்பதற்காகப் பல்வேறு கருவிகள் காணப்படுகின்றன. உதாரணமாக, நீங்கள் டைப் செய்தவற்றை நிரல்களாக ஒழுங்குபடுத்த முடியும், பக்க இலக்கங்களைச் சேர்க்க முடியும், படங்களைச் சேர்க்க முடியும்.

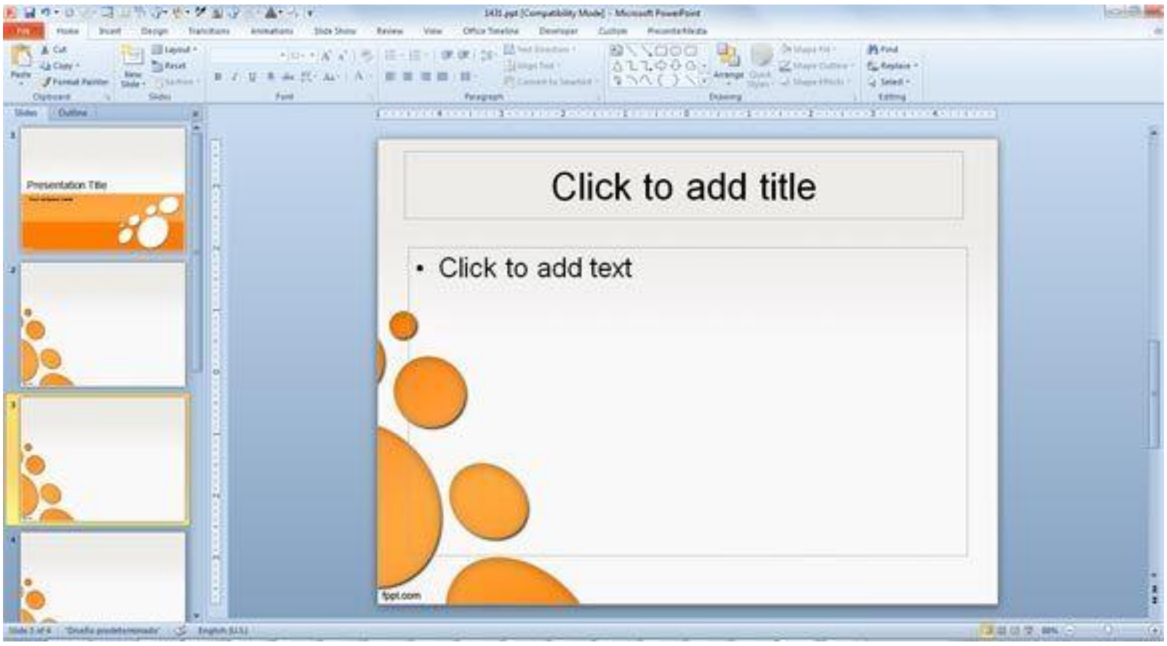


https://www.google.lk/search?q=word+processor&biw=1366&bih=643&source=lnms&tbm=isch&sa=X&sqi=2&ved=0ahUKEwjGxMaJuoTOAhXFNY8KHcJDBP4Q_AUIBigB#imgrc=V_JJ0lnnvUD7hM%3A

வியாபாரத் திட்டங்கள் ஆவணமாக்கப்படுவது அவசியமாகும். அது வளர்ச்சியடைவதனால், திட்டமொன்றின் சிந்தனைகளையும் விபரங்களையும் எழுதுவது உதவியாக அமையும். சிந்தனைகளையும் பெறுமானங்களையும் பதிவு செய்வது, எழுத்தப்பட்ட தகவல்களை நினைவில் வைத்திருப்பதற்கும், பகுப்பாய்வு செய்வதற்கும், திருத்துவதற்கும் உதவும். அத்துடன் செயற்திட்டப் பிரேரணையொன்றை அல்லது சாத்திய வள ஆய்வொன்றை உருவாக்குவது, முதலீட்டாளர்களிமிருந்து நிதிகளைக் கோருவதற்கான அல்லது வங்கிகளிடம் கடன்களுக்கு விண்ணப்பிப்பதற்கான ஒரு தேவைப்பாடாகும்.

- ***முன்வைப்பு ஸ்லைடுகள்***

தீர்மானங்களில் தாக்கம் செலுத்தும், எண்ணக்கருவொன்றுக்கான சான்றுகளையும் அதன் சாத்தியத்தையும் காட்டும் நோக்கங்களுக்காக மக்கள் குழுவொன்றுக்கு எண்ணக்கருக்களை விளக்கிக் கூறுவதற்கு புகைப்படங்கள், வரைபுகள், வீடியோக்கள் போன்ற கட்புலம் சார்ந்த விடயங்களைக் காட்டுவதற்கு முன்வைப்புப் பயன்பாட்டு மென்பொருட்களைப் பயன்படுத்த முடியும்.



- ***இணையம்***

இது உங்கள் கணினித் தொகுதியை உலகளாவிய வலைப் பின்னலுடன் இணைக்கும் உலகளாவிய பிரதேச வலையமைப்பைக் குறிக்கும். இணையத்துடன் தொடர்பை ஏற்படுத்துவதற்கு இணையச் சேவை வழங்குநரொருவரை நீங்கள் அணுகுவது அவசியமாகும். இணையத்தின் மூலம் மக்களால் ஒரு சமுதாயத்தில் இணைந்து கொள்ளவும், உலகம் முழுவதிலுமிருந்து புதிய சமூகத் தொடர்புகளை உருவாக்கவும், இணையமானது ஆவணங்கள், கோவைகள், படங்கள், வீடியோக்கள், உள்ளடக்கங்கள், இணைய தளங்கள் என்பவற்றை உள்ளடக்கிய மிகப் பிரமாண்டமான ஒரு நூலகமாகக் கருதப்படுவதனால் எந்தவொரு விடயத்தைப் பற்றியும் பரந்தளவிலான அறிவைப் பெற்றுக் கொள்ளவும் முடியும். வித்தியாசமான ஊடக மொழிகளிலிருந்து, வித்தியாசமான வடிவங்களில் வரையறையற்ற அளவிலான தரவுகள் வழமையான முறையில் இந்த நூலத்தில் சேர்க்கப்படுகின்றன.

https://www.google.lk/search?q=Internet&biw=1366&bih=643&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwiyyaeUqobOAhXMr48KHYkgB0MQ_AUIBigB#imgrc=

- ***இணைய உலாவி***

இணைய உலாவி என்பது இணைய தளங்களை அணுகுவதற்கும் அவற்றைப் பார்வையிடுவதற்கும் பயன்படுத்தப்படும் ஒரு பிரயோக மென்பொருளாகும். பொதுவான இணைய உலாவிகளில் *Google Chrome, Microsoft's Internet Explorer, Mozilla Firefox, Apple's Safari* என்பன உள்ளடங்கும்.

I

- ***தேடல் பொறிகள்***

தேடல் பொறியானது இணையத்தில் தகவல்களைத் தேடுவதற்காகப் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. இணைய உலாவியொன்றின் ஊடாக நீங்கள் இணையத்தை அணுகியதன் பின்னர், *AltaVista, Bing, Excite, Google, Infoseek, Lycos, Yahoo* என்பன போன்ற சர்வதேச வலைப் பின்னல் தேடல் பொறிகளைப் பயன்படுத்தி உங்கள் வியாபாரத்திற்குத் தேவையான தகவல்களைத் தேட முடியும்.

- **தொடர்பாடலுக்கான ஈ-மெயில்களை உருவாக்குதல்**

இலத்திரனியல் அஞ்சல் அல்லது ஈ-மெயில் என்பது டி ஈ-மெயில் முகவரியொன்றைக் கொண்டுள்ள ஒருவரிடமிருந்து ஒன்று அல்லது ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட ஈ-மெயில் முகவரிகளுக்கு ஜிட்டல் செய்திகளை பரிமாறுமாறிக் கொள்கின்ற ஒரு வழிமுறையாகும். அது இணையம் அல்லது ஏனைய கணினி வலையமைப்புக்களைப் பயன்படுத்தி இயக்கப்படுகின்றது. பாரம்பரிய தபாலுடன் ஒப்பிடுகையில் அதி உச்சளவிலான வேகத்தில் ஈ-மெயில்கள் விநியோகிக்கப்படுகின்றன. ஈ-மெயில்களைப் பயன்படுத்துவதிலுள்ள மற்றொரு பயன், ஈ-மெயில் செய்திக்காக இணைப்புக்களாக ஆவணங்களை அனுப்பக்கூடியதாக உள்ளமையாகும்.

- ***சமூக ஊடகங்கள்***

சமூக ஊடகங்கள் என்பது சமுகாயத்தை அடிப்படையாகக் கொண்ட உள்ளீட்டு, இடைக்கொடர்ப, உள்ளடக்கப் பரிமாற்றம் மற்றும் கூட்டிணைவு என்பவற்றுக்கு எனக் கனியாக அர்ப்பணிக்கப்பட்ட இணையவழித் தொடர்பாடல் அலைவரிசைகளின் தொகுதியைக் குறிக்கின்றது.

தொடர்பாடலுக்கும் பொருட்களை ஊக்குவிப்பதற்குமான சந்தர்ப்பங்களை சமூக ஊடக இயங்குதளங்கள் வழங்குகின்றன. உதாரணமாக, விற்பனைச் செய்ய விரும்புகின்ற பொருளின் புகைப்படங்களை பதிவேற்றுவதற்கான வசதியை Facebook வழங்குகின்றது. அது தனிப்பட்ட செய்திகளை அனுப்புதல் (Messenger), நீங்கள் இணைந்து கொள்ள முடியுமான குழக்களைத் தேடுதல் என்பன உள்ளிட்ட பயனுள்ள சிறப்பம்சங்களையும் அது கொண்டுள்ளது.

- ***பிரபலமான சமூக ஊடகத் தளங்கள்***

Facebook

Twitter

LinkedIn

Google+

YouTube

Pinterest

Instagram

Tumblr

Flickr

Reddit

- ***கையடக்கத் தொலைபேசிகளுக்கான பிரயோக மென்பொருட்கள்***

மக்களுடன் தொடர்பாடலை மேற்கொள்வது மாத்திரமன்றி இன்னும் பெருந்தொகையான வேலைகளை கையடக்கத் தொலைபேசிகளின் ஊடாக மேற்கொள்ள முடியும். கையடக்கத் தொலைபேசி பயன்பாட்டு மென்பொருட்கள் அடிப்படையில், மின்னஞ்சல், நாட்காட்டி, தொடர்புகள், பங்குச் சந்தை, வானிலைத் தகவல்கள் உள்ளிட்ட பொதுமான பயன்பாட்டுக்காக வழங்கப்பட்டு வந்தன. ஆனால் இப்போது கையடக்கத் தொலைபேசி பயன்பாட்டு மென்பொருட்கள் பரட்சிகரமான முறையில் மிகப் பரந்த விடயப் பரப்புக்களில் பயன்படுத்தப்பட்டுகின்றன. உதாரணமாக, அண்ட்ரொய்ட் தொலைபேசிகள் இப்போது செலியுலர் மற்றும் இணையத் தொடர்புகளையும் இணையத்தின் ஊடாக மிகவும் முன்னேற்றகரமான கையடக்க கணினி மென்பொருட்களையும் கையாளும் ஆற்றல்கொண்டவையாக உள்ளன.

3.0 வியாபார எண்ணக்கருக்களை உருவாக்குதல்

உங்களிடம் பல வியாபார எண்ணக்கருக்கள் காணப்பட முடியும். எவ்வாறாயினும், வியாபார எண்ணக்கருக்களில் கவனம் செலுத்தி வடிகட்டி, செய்யக்கூடியதும் உங்களுடைய தற்போதைய நிலைமையின் அடிப்படையில் சாத்தியமானதுமான ஒன்றை நீங்கள் தெரிவு செய்வது அவசியமாகும்.

*வியாபார எண்ணக்கருக்களை உருவாக்குவதற்கு பல்வேறு நுட்பங்கள் காணப்படுகின்றன "**சிந்தனையைத் தூண்டுதல்**" (**brainstorming**) என்பது இந்நுட்பங்களில் ஒன்றாகும். "**சிந்தனையைத் தூண்டுதல்"** பின்வரும் படிமுறைகளைக் கொண்டதாகும்*

படிமுறை 1

அ. உங்களிடம் ஏற்கனவே பல வியாபார எண்ணக்கருக்கள் காணப்பட முடியும். உங்கள் வியாபார எண்ணக்கருக்களைப் பட்டியல்படுத்துங்கள்

உணவு வியாபாரம்
அழகு நிலையம்
வாங்கி விற்றல்
சமுதாய விற்பனைக் களஞ்சியம்
வீட்டுச் சேவை
இணையவழி விற்பனை
பை தயாரித்தல்
ஒப்பனைக் கலைஞர்
கோப்பிக் கடை
சுத்தமான நீர் விற்பனை
வடிவமைப்பு
கப்கேக்கு சுட்டு விற்பனை செய்தல்
குக்கீஸ் சுட்டு விற்பனை செய்தல்
தலை முடிச் சிகிச்சை
பெண்கள் மற்றும் பிள்ளைகளுக்கான ஆடைகள்
குழந்தைகளுக்கான ஆடை மற்றும் துணைப் பொருட்கள்

ஆ. நீங்கள் உங்கள் எண்ணக்கருக்களைப் பட்டியல்படுத்தியதன் பின்னர், ஒரே தன்மையிலான மற்றும் தொடர்புடைய எண்ணக்கருக்களை வகைப்படுத்துங்கள். அட்டவணை 1 இல் தரப்பட்ட பட்டியலை அடிப்படையாகக் கொண்டு, ஒரே தன்மையைக் கொண்டுள்ள எண்ணக்கருக்களைப் பின்வருமாறு வகைப்படுத்த முடியும்:

•*அழகு நிலையம், வீட்டுச் சேவை, ஒப்பனைக் கலைஞர், சிகை அலங்காரம்*

•*வாங்கி விற்றல், இணையவழி விற்பனை, பெண்கள் மற்றும் சிறுவர்களுக்கான ஆடைகள், குழந்தைகளுக்கான பொருட்கள்*

•*வாங்கி விற்றல், சமுதாய விற்பனை நிலையம், சுத்தமான தண்ணீர் விற்பனை*

•*உணவு வியாபாரம், கப்கேக், குக்கீஸ் சுட்டு விற்றல், கோப்பிக் கடை*

இ. வகைப்படுத்தியதன் பின்னர் ஒவ்வொரு எண்ணக்கருவுக்கும் பெயரொன்றை வழங்கவும், உதாரணமாக:

•வீட்டுச் சேவை அழகு நிலையம்

•பெண்கள் மற்றும் சிறுவர்களுக்கான ஆடைகளையும் துணைப் பொருட்களையும் இணையவழி விற்பனை செய்தல்

•சமுதாயத்தில் சுத்தமான நீரை விற்பதற்கான வசதி விற்பனைக் களஞ்சியம்

•உணவு வியாபாரம் - கப்கேக்கு சுட்டு, விற்றல்

ஈ. அடுத்து உங்களிடம் நீங்களே (என்ன, எங்கே, யார், எப்போது, ஏன், எப்படி ஆகிய வினாச் சொற்களைப் பயன்படுத்தி) பின்வருவன போன்ற சில அடிப்படையான கேள்விகளைக் கேட்பதன் மூலம் உங்கள் வியாபார எண்ணக்கருக்களை விபரியுங்கள்:

இந்த வியாபாரம் என்ன செய்யும்?

நான் எதனை உற்பத்தி செய்து விற்பேன்?

வியாபாரம் எங்கே அமைக்கப்படும்?

இந்த வியாபாரம் எப்போது திறந்திருக்கும் அல்லது அது வாடிக்கையாளர்களுக்கு எப்போது மிகவும் தேவைப்படும்?

நான் எவ்வாறு உற்பத்தி செய்வேன், நான் எவ்வாறு விற்பனை செய்வேன், அதன் வாங்குபவர் யார்?

எத்தனை பொருட்கள் உற்பத்தி செய்யட்டு விற்கப்படும்?

பொருட்களின் விலைகள் என்ன?

இப்பொருள் ஏனையவற்றிலிருந்து எவ்வாறு வேறுபடும்?

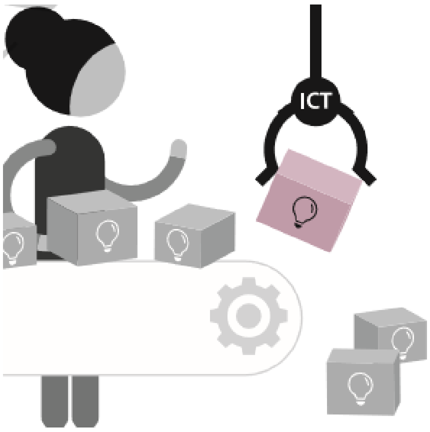
சொற் செயலியொன்றை அல்லது விரிதாளொன்றைப் பயன்படுத்தி உங்கள் எண்ணக்கருக்களை எழுதுவதற்கு முயற்சி செய்யுங்கள்.

வியாபார எண்ணக்கருவின் பெயர்	வியாபார எண்ணக்கரு பற்றிய விபரம்
வீட்டுச் சேவை அழகு நிலையம்	*அழகு நிலையம் முடிவெட்டுதல், சம்பூ, ஊதி உலர்த்தற் சேவைகள், சிகை வடிவமைப்பு, சிகை அலங்காம் ஆகிய சேவைகளை வழங்கும். ஆரம்பிப்பதற்கான இடமாக எனது வீட்டைப் பயன்படுத்துவேன். வாடிக்கையாளர்களின் வீடுகளிலும் இச்சேவைகளை என்னால் வழங்க முடியும்.*
பெண்கள் மற்றும் சிறுவர்களுக்கான ஆடைகளையும் துணைப் பொருட்களையும் இணையவழியில் விற்பனை செய்தல்	*பெண்கள் மற்றும் சிறுவர்களுக்கான ஆடைகளையும் துணைப் பொருட்களையும் நான் சமூக ஊடகங்களின் ஊடாகவும் விற்பனைத் தளங்களின் ஊடாகவும் இணையவழியில் விற்பேன்*
சமுதாயத்தில் சுத்தமான நீரை விற்பதற்கான வசதி விற்பனைக் களஞ்சியம்	*சமுதாயக் விற்பனைக் களஞ்சியம் அடிப்படைப் பொருட்களையும் சுத்தமான நீரையும் விற்பனை செய்யும்.*
உணவு வியாபாரம் - கப்கேக்கு சுட்டு, விற்றல்	*நான் உற்பத்தித் தளமாக எனது வீட்டைப் பயன்படுத்தி, பாடசாலை மாணவர்களுக்கு கப்கேக்குகளை மொத்தமாகவும் சில்லறையாகவும் மலிவு விலையில் விற்பனை செய்வேன், அத்துடன் கோப்பிக் கடையொன்றையும் ஆரம்பிப்பேன்.*

கட்டம் 2

வியாபார எண்ணக்கருக்களைத் தெரிவுசெய்தல்

உங்கள் எண்ணக்கருக்களையும் திட்டங்களை மதிப்பீடு செய்வதற்காகக் கேள்விகள் கேட்பது ஒரு சிறந்த நடைமுறையாகம். கட்டம் 1 இல் பட்டியற்படுத்திய பல எண்ணக்கருக்களை வடிகட்டுவதற்காக, ஒவ்வொரு வியாபார எண்ணக்கரு தொடர்பிலும் பின்வரும் வினாக்களை கேட்க முடியும்.



- ***தனிப்பட்ட திறன்கள்**: என்னிடம் போதியளவு உள்ளதா?*
- ***அறிவு**, வியாபாரம் தொடர்பான பரீட்சயம் மற்றும் விளக்கம்?*
- ***திறன்கள்** வியாபாரத்தை கொண்டு நடாத்துவதற்கான திறன்கள், இது வியாபாரப் பொருளை உற்பத்திசெய்வதற்கான அல்லது சேவையை வழங்குவதற்கான ஆற்றலைக் குறிக்கும்?*
- ***தேர்ச்சிகள்** அல்லது அறிவையும் திறன்களையும் பிரயோகிப்பதற்கான ஆற்றலையும் வேலையை வெற்றிகரமாகவும் வினைத்திறன்மிக்கதாகவும் செய்கின்ற பழக்கத்தையும் குறிக்கும்?*
- ***நேரம்** இந்த வியாபாரத்தில் வேலை செய்வதற்கும் ஈடுபடுவதற்கும் எனக்கு நேரம் உள்ளதா?*
- ***அக்கறை** இது உண்மையிலேயே நீங்கள் செய்ய விரும்புகின்ற ஒன்றா?*
- ***வெற்றிகரமானன தொழில்முயற்சியாள ஒருவரின் குணவியல்கள்.** நான் உருவாக்க விரும்பும் இந்த வியாபார வேலையை வெற்றிகரமாக மேற்கொள்வதற்கு, என்னிடம் ஒரு வெற்றிகரமான தொழில்முயற்சியாளருக்குரிய குணவியல்புகள் உள்ளனவா?*
- ***பணம்:** இந்த வியாபாரத்தை ஆரம்பிப்பதற்கான மூலதனத்துக்குரிய நிதி என்னிடம் உள்ளதா?*
- ***வளங்களின் கிடைக்கக்கூடியதன்மை:** வளங்கள் கிடைக்கக்கூடியதாக உள்ளனவா?*
- ***கேள்வி:** இப்பொருளை அல்லது சேவையை மக்கள் வாங்குவார்களா? அது வாடிக்கையாளர்களால் செலுத்தமுடியுமான விலையாக இருக்குமா?*
- ***போட்டியாளர்கள்:** இதே பொருளை அல்லது சேவையை விற்பனையும் செய்பவர்கள் இருக்கிறார்களா? எத்தனை பேர்?*

கட்டம் 3

தெரிவுச் செயன்முறை

*நீங்கள் உங்கள் எண்ணக்கருக்களைத் வடிகட்டியதன் பின்னர், நீங்கள் செய்வதற்குத் திட்டமிடும் வியாபாரமொன்றைக் தெரிவு செய்ய வேண்டும். இதன் போது "**இறுதி நிலையைக் மனதில் கற்பனை செய்து கொண்டு ஆரம்பிப்பது அவசியமாகும்.**"*

4.0 வியாபாரச் சூழல் என்றால் என்ன?

*ஒரு வியாபாரச் சூழலை **முயற்சியாண்மைச் சூழற் தொகுதி** என அழைக்க முடியும். இதில், தனிப்பட்ட தொழில்முயற்சியாளருக்கு (அல்லது குழுக்களுக்கு) அப்பாற்பட்ட விரும்பத்தக்க மற்றும் விரும்பத்தகாத, மற்றும் ஒருவரின் வெற்றிக்கான சாத்தியங்களைப் பாதிக்கும் விடயங்கள் உள்ளடங்கும்.*

4.1 சூழற் சோதனை

ஒருவரின் வியாபாரச் சூழலை விளங்கிக் கொள்வதற்கான பயனுள்ள பகுப்பாய்வுக் கருவிகளில் ஒன்றாக சூழற் சோதனை காணப்படுகின்றது. நீங்கள் சூழலைச் சோதனையிடுவது என்பது, உங்களுக்குள்ள வாய்ப்புக்கள் மற்றும் தடைகள் தொடர்பான அதிகமான தகவல்களும் விபரங்களும் உங்களுக்குத் தேவைப்படுவதைக் குறிக்கும். உங்களுக்கு அயலிலுள்ள மக்களைப் பற்றிய, நாட்டு நடப்புக்கள் பற்றிய, சட்ட திட்டங்கள் பற்றிய, வியாபாரத்தைப் பாதிக்கக்கூடிய புதிய அபிவிருத்திகள் பற்றிய விபரங்கள் உங்களுக்குத் தேவைப்படும். உங்கள் தகவல்கள் எந்தளவுக்கு இற்றைப்படுத்தப்பட்டவையாகவும் முழுமையாகவும் இருக்குமோ அந்தளவுக்கு அது உங்கள் வியாபாரத்துக்கு பயனுள்ளதாக அமையும்.

4.2 சூழற் சோதனையைச் செய்வதில் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவைகள் உங்களுக்கு எந்தவளவுக்கு உதவியாக அமைய முடியும்?

இங்கு, இணையம் முக்கியமான பங்கை ஆற்ற முடியும். வியாபாரம் அமைக்கப்படவுள்ள சூழலைப் பற்றிய தகவல்களை இணையத்தில் சேகரிக்க முடியும். புவியியல் தகவல்களையும், சமுதாய சனத்தொகை, சமுதாயத்தின் நடத்தை முறைகள் மற்றும் கேள்விகள் தொடர்பான தகவல்களையும் இதனூடாகப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

4.3 **வாடிக்கையாளர்களை இனங்காணுதல்**

வியாபாரம் என்பது உங்கள் பொருளை அறிந்திருப்பது மாத்திரமன்றி உங்கள் பொருளை வாங்கும் வாடிக்கையாளரைப் பற்றி அறிந்திருப்பதையும் குறிக்கும். ஒரு வாடிக்கையாளர் என்பவர் உங்கள் வியாபாரத்திடமிருந்து பொருட்களை அல்லது சேவைகளை கொள்வனவு செய்கின்ற, பெறுகின்ற ஆளொருவரை அல்லது நிறுவனமொன்றைக் குறிக்கும்.

உங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் யார் என்பதை நீங்கள் அறிவீர்களாயின், அவர்களுக்குப் பொருந்தக்கூடியவாறு உங்கள் பொருளை அல்லது சேவையை உங்களால் வடிவமைக்க முடியும். உங்கள் வாடிக்கையாளரை நீங்கள் அறிந்திருப்பது, எத்தனை பேரை உருவாக்க வேண்டும், எததனை பேரை இலக்காகக் கொள்ள வேண்டும் என்பதையும் மென்மேலும் வாடிக்கையாளர்களைத் திருப்திப்படுத்தக்கூடிய விதத்தில் உங்கள் பொருளை அல்லது சேவையை எவ்வாறு மேம்படுத்த வேண்டும் என்பதையும் திட்டமிடுவதற்கு உங்களுக்கு உதவியாக அமையும்.

4.4 போட்டியாளர்களை இனங்காணுதல்

வியாபாரத்தில் உங்கள் பொருட்களை அல்லது சேவைகளை ஒத்த பொருட்களை அல்லது சேவைகளை அதே வாடிக்கையாளர்களை இலக்காகக் கொண்டு போட்டித்தன்மையுடன் விற்பனை செய்கின்ற போட்டியாளர்களே உங்கள் போட்டியாளர்களாவர்.

ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட போட்டியாளர்கள் காணப்படும் போது, வியாபாரங்கள் அதிக சந்தைப் பங்கைப் பெறுவதற்கு முயற்சிப்பதனால் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் விலைகள் குறைடைய முடியும்.

4.5 வியாபார வாடிக்கையாளர்களையும் போட்டியாளர்கைள இனங்காண்பதற்கு தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவைகள் எவ்வாறு உதவ முடியும்?

Google அல்லது Bing போன்ற தேடல் பொறிகளில், பிரதான சொற்களை டைப் செய்வதன் மூலம் உங்கள் சந்தையிலுள்ள போட்டியாளர்களைத் தேட முடியும். அவர்களது விளம்பர முயற்சிகளை ஆய்வு செய்வதன் மூலம் உங்களுக்குப் பொருத்தமான விளம்பர அலைவரிசைகளைப் பற்றி அறிந்து கொள்ள முடியும். மேலும், தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பத்தையும் இணையத்தையும் பயன்படுத்தி உங்கள் போட்டியாளர்களையும் வாடிக்கையாளர்களையும் பற்றிய தகவல்களை இற்றைப்படுத்தப்படுத்திக் கொள்ள முடியும்.

Google Alert *என்பது நீங்கள் தெரிவு செய்யும் பிரதான சொற்களை அடிப்படையாகக் கொண்டு, அப்பிரதான சொற்களைக் கொண்ட இணைய தளங்கள் பகிரங்கமாக உள்ளபோதும் பார்க்கக்கூடியதாக உள்ளபோதும் உங்களுக்கு அறிவிக்கக்கூடிய ஒரு இலவச சேவையாகும். உதாரணமாக, நீங்கள் ''பரிசுக் கூடைகளை'' விற்க விரும்புகிறீர்கள். இணைய தளமொன்றில் அல்லது வலைப்பதிவு ஒன்றில் அச்சொல் புதிதாக இடம்பெறுமானால், அது தொடர்பில் மின்னஞ்சலின் ஊடாக உடனடியாக விழிப்பூட்டப்படும். நீங்கள் அவ் இணைய தளத்திற்குச் சென்று என்ன நடைபெறுகின்றது என்பதைப் பார்க்க முடியும்.*

உங்கள் போட்டியாளர்களின் இணைய தளங்களில் அல்லது சமூக ஊடகக் கணக்குகளில் வெளியிடப்படும் பத்திரிகை அறிவித்தல்களை வழமையான முறையில் பார்வையிட்டு அவர்களது செயற்பாடுகள் தொடர்பான அறிவை இற்றைப்படுத்திக் கொள்ள முடியும். உங்கள் போட்டியாளர்கள் எவ்வாறு இருக்கிறார்கள் என்று அறிந்து அவர்களுடைய வெற்றிகளின் அல்லது தோல்விகளின் மூலம் பாடங்களைக் கற்றுக்கொள்வதற்கு *Facebook* மற்றும் *Twitter* போன்ற சமூக ஊடகங்களைப் பயன்படுத்துங்கள்.

*பிரபலமான **நுகர்வோர் இணையதளங்களை (consumer sites)** பார்வையிட்டு போட்டியாளர்கள் தொடர்பான முறைப்பாடுகளை அல்லது பாராட்டுக்களைப் அவதானித்து வாருங்கள்*

*உங்கள் போட்டியாளர்களின் செயலாற்றுகையைக் கண்காணித்து தகவல்களை வழங்குவதற்கு போட்டித்தன் கொண்ட **புலனாய்வு இணைய தளங்களைப்** (intelligence websites) பயன்படுத்துங்கள்.*

5.0 உங்கள் வியாபாரத்திற்கான போட்டித் தன்மை அனுகூலங்களையும் தனித்துவமான பெறுமானங்களையும் உருவாக்குதல்

உங்கள் பலத்தின் ஒப்பீட்டு அனுகூலங்களையும் ஏனைய வியாபாரங்களிலிருந்து உங்கள் வியாபாரத்தை வேறுபடுத்திக் காட்டும் அம்சங்கள் எவை என்பதையும் அறிந்தகொள்ளுதல் உங்களிடம் ஏதேனும் பெறுமதியான ஒன்று இருப்பதாக நீங்கள் நம்புவீர்களாயின் அதனை வெளிப்படுத்துங்கள். அவ்வாறு செய்வது உங்கள் வியாபார வியாபரத்தை தனித்துவமானதாக உருவாகும். உங்கள் பொருள் அல்லது சேவை வாடிக்கையாளரின் பிரச்சினைக்கு எவ்வாறு தீர்வாக அமையும் என்பதை அல்லது அவர்களின் நிலைமை உங்களால் எவ்வாறு மேம்படுத்த முடியும் என்பதைக் குறித்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் பொருளின் அல்லது சேவையின் மூலம் உங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கிடைக்கும் குறிப்பான பயன்களை அடையாளம் காணுங்கள். உங்கள் பொருள் அல்லது சேவையின் தனித்துவமான பெறுமதியைத் தீர்மானிப்பதற்காகப் பின்வரும் கேள்விகளைக் கேட்பது பொருத்தமானது:

•நீங்கள் விற்பனை செய்யும் பொருளை வாடிக்கையாளர்கள் பயன்படுத்தும் போது அவர்களுக்குக் எத்தகைய பயன்கள் கிடைக்கும்?

• இப்பொருள் அல்லது சேவைக்காக இலக்காகக் கொள்ளப்படும் உங்கள் வாடிக்கையாளர் யார்?

•உங்கள் பொருளை அல்லது சேவையைத் தனித்துவமானதாக அல்லது வித்தியாசமானதாகக் காட்டும் அம்சம் யாது?

•பெறுமதியைத் தீர்மானிப்பதற்கான உங்கள் திட்டம் தெளிவானதாகவும் புரிந்துகொள்வதற்கு இலகுவானதாகவும் உள்ளதா?

•உங்கள் போட்டியாளர்களின் பொருட்களிலிருந்து எவ்வாறு வேறுபடுகின்றது அல்லது அவற்றைவிட எவ்வாறு சிறந்ததாக உள்ளது?

5.1 தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பம் எவ்வாறு உதவ முடியும்?

இணையத்தில் உலாவிச் சென்று உங்கள் போட்டியாளர்கள் தங்களது பெறுமதித் திட்டத்தை எவ்வாறு முன்வைத்துள்ளார்கள் என்று பாருங்கள். இணையவழியில் பொருட்களை விற்பனை செய்யும் வாங்கும் இணையதளங்களுக்குச் சென்று விற்பனையாளர்கள் தங்களது பொருட்களின் தனித்துவத்தை எவ்வாறு விபரிக்கிறார்கள் என்பதை அறிந்து கொள்ளுங்கள்.

6.0 வியாபார வளங்களை இனங்காணுதல்

6.1 வியாபார உட்கட்டமைப்பு

- *வியாபாரமொன்றுக்குத் தேவையான உபகரணங்கள் பற்றியும் உட்கட்டமைப்புக்கள் பற்றியும் சிந்தியுங்கள், உங்கள் வியாபாரத்தைப் பொறுத்து, உங்கள் வியாபாரத்திற்கு தேவைப்பட முடியும் என்று கருதக்கூடிய உட்கட்டமைப்புக்களின் பட்டியலொன்று இங்கே தரப்படுகின்றது:*
- *கட்டடங்கள் மற்றும் வசதிகள் - முன்பகுதியில் ஒரு கடை, பட்டறை, கழுவல் பிரதேசம், காட்சியறை, சமையலறை, களஞ்சிய வசதி, குளியலறை, உற்பத்தித் தொழிற்சாலைகள், குளிர் சாதன வசதி*
- *உபகரணங்கள் - கருவிகள், காசு பதிவேடுகள், அலுவலகத் தளபாடங்கள், பாரந் தூக்கிகள், ஏணிகள், வேலை மேசைகள்*
- *இயந்திரங்கள் - தொழிற்சாலை இயந்திரங்கள், நிர்மாண இயந்திரங்கள், தயாரிப்பு அல்லது உற்பத்தி இயந்திரங்கள்*
- *தகவல் தொழில்நுட்பம் - கணினி வன்பொருள் மற்றும் மென்பொருள் பயன்பாடுகள், விசேட நிகழ்ச்சிகள், தரவுத் தளங்கள், உங்கள் கையடக்கத் தொலைபேசிகளுக்கான தொலைத்தொடர்புச் சேவை வழங்குநர்கள், இணையச் சேவைகள்*
- *கையிருப்பு, மூலப் பொருட்கள் மற்றும் வழங்கல்கள் - கடையிலுள்ள இருப்புக்கள், தயாரிப்பு மூலப் பொருட்கள், எழுது பொருட்கள், கட்டட வழங்கல்கள், எரிபொருள்*
- *வானங்கள் - விநியோக ட்ரக், ட்ரயிலர், வாடிக்கையாளர்களிடம் செல்வதற்கான கார், வேன், ட்ரக்டர்*

6.2 தேவையான உட்கட்டமைப்புக்களை அடையாளம் காண்பதில் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவை எவ்வாறு உதவ முடியும்?

தகவல்களைத் தேடி ஒப்புநோக்குவதற்கு இணையமும் தேடல் பொறிகளும் உதவ முடியும். உங்கள் வியாபாரத்தைக் கொண்டு நடாத்துவதற்குத் தேவையான வளங்களின் தெளிவான பட்டியலொன்றுடன், சொத்துக்களையும் செலவுகளையும் வினைத்திறன்மிக்க முறையில் முகாமை செய்வதற்கான பகுதியையும் கவனத்தில் எடுத்து, வியாபாரத்தை உருவாக்குவதற்கு மொத்தமாக எவ்வளவு செலவாகும் என்பதைப் பற்றிச் சிந்தியுங்கள்,

7.0 மனித வளங்கள்

நீங்கள் வேலைக்கமர்த்த வேண்டிய ஆட்களின் எண்ணிக்கையானது, நீங்கள் உங்கள் வியாபாரத்தை முழுநேரமாக அல்லது பகுதி நேர அடிப்படையில் மேற்கொள்கிறீர்களா, உங்கள் வியாபாரத் தொழிற்பாடுகளுத் தேவையான செயற்பாடுகள், உற்பத்தி மற்றும் விநியோகச் செயன்முறைகள், உங்கள் சந்தைப்படுத்தற் செயற்பாடுகள் என்பவற்றைப் பொருத்து தீர்மானிக்கப்பட வேண்டும். உங்கள் வியாபாரத்தைக் கொண்டு நடாத்துவதற்குத் தேவையான அனைத்து மனித வளங்களையும் வைத்திருப்பது சிறந்தது என்ற போதிலும் அது நிதித்துறையில் பாரிய செலவுகளை ஏற்படுத்தும் என்பதனால் நீங்கள் யதார்த்தபூர்வமாக அதனைத் தீர்மானிப்பது அவசியமாகும்.

7.1 மனித வளத் திட்டமிடலில் தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பம் எவ்வாறு உதவ முடியும்?

வேலை நேர அட்டவணை, நாட்காட்டி என்பவற்றை அடிப்படையாகக் கொண்டு, விரிதாளைப் பயன்படுத்தி, ஆட்களின் எண்ணிக்கை, நாட்களின் அல்லது மணித்தியாலங்களின் எண்ணிக்கை, கூலிகளுக்கான செலவுகள் மற்றும் உங்களுத் தேவைப்படும் சம்பளங்கள் போன்றவற்றைக் கணக்கிட்டு மதிப்பீடு செய்ய முடியும்.

ஆட்சேர்ப்பு மற்றும் வேலைக்கமர்த்தல் செயன்முறையில் இணையமும் உதவியாக அமைய முடியும். தற்போதைய சம்பளங்கள் பற்றி தேடி அறிந்து கொள்ளவும், வாண்மைத் தொழில் நிபுணர்களுடன் தொடர்பு கொண்டு அவர்களால் உங்களுக்கு வழங்க முடியுமான சேவைகளை அறிந்து கொள்ளவும் முடியும்.

8.0 உங்கள் பொருட்களச் சந்தைப்படுத்துகல்

*உங்கள் பொருட்களைச் சந்தைப்படுத்துவதும் உறுதியான சந்தைப்படுத்தல் உபாயமுறையொன்றை வைத்திருப்பதும் உங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் ஈடுபாட்டை வினைத்திறன்மிக்கதாக வைத்திருக்கும் என்பதுடன் சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களைக் கவர்வதற்கும் உதவும் உங்கள் வியாபாரப் பொருட்களை ஊக்குவிக்கின்ற போது **சந்தைப்படுத்தல் கலவை (marketing mix)**யைப் பற்றி நீங்கள் அறிந்திருப்பது மிகவும் முக்கியமானதாகும்.*

சந்தைப்படுத்தல் கலவை என்பது. ஒரு கம்பனி தனது வர்த்தக நாமத்தை அல்லது பொருளைச் சந்தையில் ஊக்குவிக்கின்ற போது அக்கம்பனி பயன்படுத்துகின்ற ஒரு தொகுதி செயற்பாடுகளை அல்லது தந்திரங்களைக் குறிக்கின்றது. 4Ps. என்பது ஒரு வழமையான சந்தைப்படுத்தல் கலவையைக் குறிக்கின்றது - விலை (Price), பொருள் (Product), ஊக்குவிப்பு (Promotion), இடம் (Place)

8.1 ***விலை (நிதி மற்றும் வரவு செலவுத் திட்டம் தயாரித்தல்)***

தொழில்முயற்சியாளர்களின் இறுதிப் பெறுபேறு பற்றியும் இலாபங்கள் பற்றியுமே அதிக கவனம் செலுத்துவர். உங்களிடம் பொருத்தமான நிதித் திட்டமிடலும் கணக்குப் பதிவும் காணப்படாதவிடத்து, நீங்கள் எவ்வளவு இலாபமீட்டுகிறீர்கள் என்பதை உங்களால் அறிய முடியாது,

நிதி அறிக்கைகளையும் கூற்றுக்களையும் அதேபோன்று கணக்குப் பதிவினதும் நிதிக் கொடுக்கல் வாங்கல்களினதும் முக்கியத்துவத்தையும் விளங்கிக் கொள்ளும் ஆற்றல் உங்களிடம் காணப்பட வேண்டும். வியாபாரம் சிறியதாக இருப்பினும் நாளாந்த நிதிகள் முகாமைசெய்யப்பட வேண்டும். நீங்கள் எந்தளவுக்கு நிதியியல் கருவிகளைப் பயன்படுத்துகிறீர்களோ, அந்தளவுக்கு உங்கள் வியாபாரம் செழித்து வளர்வதற்கான, வாய்ப்புக்கள் அதிகமாகும். அத்துடன் உங்கள் வியாபார மிக வெற்றிகரமானதாகவும் இலாபமீட்டுவதாகவும் அமையும்.

உங்கள் நிதிகளை முகாமை செய்வதில் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவைகள் எவ்வாறு உதவ முடியும்?

உங்கள் வியாபாரத்தில் அதிகமான விடயங்களுக்கு விரிதாள்களைப் பயன்படுத்த முடியும். அவை கணக்கீட்டுக்கும், உங்கள் நிதிகளைக் கண்காணிப்பதற்கும் சம்பளங்களைக் கணக்கிடுவதற்கும் மிகவும் சிறந்த கருவிகளாகும்.

வரவு செலவுத் திட்டம் என்றால் என்ன?

வரவு செலவுத் திட்டம் என்பது செலவிடுவது தொடர்பான ஒரு திட்டமாகும். உங்கள் வருமானத்துடன் ஒப்பிடுகையில் தேவைகளை நிறைவேற்றுவதற்காகச் செலவிடப்பட வேண்டிய பணத் தொகையை மதிப்பீடு செய்வதற்கு உதவும் ஒரு செயன்முறையே வரவு செலவுத் திட்டம் தயாரித்தலாகும். வரவு செலவுத் திட்டமொன்றைத் தயாரிப்பது, உங்கள் தனிப்பட்ட தேவைகளுக்காகவும் உங்கள் வியாபாரத்திற்காகவும் பயன்படுத்தப்படும் பணத் தொகைகள் தொடர்பாக நீங்கள் அறிந்திருப்பதற்கு உதவுகின்றது.

வரவு செலவுத் திட்டம் தயாரித்தலில் உள்ள விலைகள் சிலவேளைகளில் வேறுபட்டதாக அமைய முடியும் என்பதனால், விலைகளில் ஏற்படும் அதிகரிப்புக்களை உள்வாங்கக் கூடிய வகையில் உயர் விலைகளில் மதிப்பீட்டைச் செய்யுங்கள். அத்துடன் மொத்தச் செலவுகளில் 5 முதல 10 சதவீதம் வரையான நானாவிதத் திட்டமொன்றையும் உள்ளடக்க முடியும்.

வரவு செலவுத் திட்டம் தயாரித்தலுக்கு தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவைகள் எவ்வாறு உதவ முடியும்?

உங்கள் வரவு செலவுத் திட்டத்தைப் பதிவு செய்து செலவுகளைக் கண்காணிப்பதற்கு கணினி விரிதாள் நிகழ்ச்சிகளைப் பயன்படுத்த முடியும். உங்கள் வியாபார மற்றும் தனிப்பட்ட செலவுகளுக்கான தனித்தனியான வரவு செலவுத் திட்டங்களைத் தயாரிப்பதற்கும் அவற்றைக் கண்காணிப்பதற்கும் இந்த தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்ப நிகழ்ச்சிகளை நீங்கள் பயன்படுத்த முடியும்.

உங்கள் பொருளுக்கு விலைகுறித்தல்

உங்கள் பொருளை ஒத்த பொருட்களின் விலைகளைக் கண்டறிந்து அவற்றை நீங்கள் உங்கள் பொருட்களுக்கு விலையிட்டுள்ள முறையுடன் ஒப்புநோக்குவது முக்கியமானதாகும்.

கீழே தரப்பட்டுள்ள சமன்பாட்டின் மூலம், உங்கள் பொருளின் அலகு ஒன்றை உற்பத்தி செய்வதற்கு நீங்கள் செலவிட வேண்டியிருந்து செலவைக் கண்டறியுங்கள்.

அலகொன்றுக்கான நேரடி மூலப்பொருட்களுக்கான செலவு + அலகொன்றுக்கான ஊழியச் செலவு + அலகொன்றுக்கான நிறுவனத் தொழிற்கூலிச் செலவு = அலகொன்றுக்கான மொத்தச் செலவு

உங்கள் இலாபத்தைத் தீர்மானித்தல்

அலகொன்றுக்கான மொத்தச் செலவுடன் இலாபமாக ஒரு தொகையைச் சேருங்கள். உங்கள் போட்டியாளர்களின் விலையிடல் வீச்சைக் கண்டறியுங்கள். உங்கள் பொருட்கள் போட்டியிடும் பொருட்களை விடச் சற்று சிறந்ததாக இருப்பின், விலையைச் சற்று அதிகமாகக் குறிப்பிடுங்கள். உங்கள் பொருள் ஏனையவற்றுடன் ஒப்பிடக்கூடிய அளவுக்கு சம தரத்தைக் கொண்டிருப்பின், அதனையொத்த விலையொன்றை நிர்ணயிக்க முயற்சி செய்யுங்கள்.

உங்கள் சம்பளத் தொகைக்கு மேலதிகமாக ஒவ்வொரு அளவீட்டிலிருந்தும் உங்கள் இலாபத்தை அதிகரிப்பதற்கு மறக்க வேண்டாம். நீங்கள் தெரிவு செய்த இலாப அளவை அலகொன்றுக்கான மொத்தச் செலவுடன் கூட்டுவதன் மூலம் பொருளொன்றுக்கான மொத்த விலையைப் பெற முடியும். வாய்ப்பாடு:

இலாபம் + அலகொன்றுக்கான மொத்தச் செலவு = அலகொன்றுக்கான மொத்த விலை

சேமிப்பு மற்றும் இணையவழி வங்கிச் சேவை

உங்கள் வியாபாரத்தின் மூலம் நீங்கள் உழைத்த பணத்தை நீங்கள் எவ்வாறு சேமிக்கிறீர்கள்?

உங்கள் செலவுகளைப் பதிந்துவாருங்கள்

சேமிப்பின் முதற்படி. நீங்கள் எவ்வளவு பணத்தைச் செலவிடுகிறீர்கள் என்பதை அறிவதாகும். அதனால் உங்கள் செலவுகள் அனைத்தையும் பதிந்து வாருங்கள்.

வரவு செலவுத் திட்டமொன்றைத் தயாரியுங்கள்

உங்கள் செலவுகளைத் திட்டமிடுவதற்காகத் தனிப்பட்ட வரவு செலவுத் திட்டமொன்றை உருவாக்குங்கள். மேலதிக செலவுகளை மட்டுப்படுத்தி அவசர நிலைகளுக்கான சேமிப்பு நிதியமொன்றில் விகித அளவிலான தொகையொன்றைச் சேமியுங்கள்

பணத்தைச் சேமிப்பதற்காகத் திட்டமிடுங்கள்

உங்கள் மாதாந்தச் செலவுகளையும் வியாபாரத்தின் மூலமான உங்கள் சம்பாத்தியங்களையும் கவனத்தில் எடுத்து, உங்கள் வரவு செலவுத் திட்டத்தினுள் சேமிப்பு வகையொன்றை உருவாக்க முயற்சி செய்யுங்கள். ஆகக் குறைந்தது உங்கள் தேறிய வருமானத்தில் 10-15 சதவீதங்களையாவது சேமிக்க முயற்சி செய்யுங்கள்.

சேமிப்பு இலக்குகளை ஏற்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்

சேமிப்பு இலக்குகளை ஏற்படுத்திக் கொள்வது, சேமிக்க ஆரம்பிப்பதை இலகுபடுத்தும். ஒவ்வொரு இலக்கையும் அடைவதற்கு எடுக்கும் காலத்தை தீர்மானிப்பதன் மூலம் ஆரம்பியுங்ள்.

குறுகிய கால இலக்குகள்	**நீண்ட கால இலக்குக**
விடுமுறையொன்றுக்கான சேமிப்பு	பிள்ளைகளின் கல்விக்கான சேமிப்பு
புதிய வீட்டுக் [illegible] ங்களை வாங்குவதற்கான சேமிப்பு	வீடொன்றின் [illegible] தொகைக்கான சேமிப்பு
வரிகளைச் செலுத்துவதற்கான சேமிப்பு	

உங்கள் சேமிப்பு வளர்ச்சியடைவதை அவதானியுங்கள்

உங்கள் முன்னேற்றத்தை ஒவ்வொரு மாதமும் சரிபார்த்துக் கொள்ளுங்கள். அப்போது தான் உங்கள் சேமிப்புத் தொடர்பிலும் அது எவ்வாறு வளர்ச்சியடைகின்றது என்பது தொடர்பிலும் திருப்தியடைய முடியும். பணத்தைச் சேமிப்பதற்கான இந்த எளிய வழிமுறைகள், உங்களை மென்மேலும் சேமிப்பதற்கு உங்கள் இலக்குகளை விரைவாக அடைவதற்கும் தூண்டுதலாக அமையும்.

இணையவழி வங்கிச்சேவை

இணையவழி வங்கிச்சேவையானது நிதிக் கொடுக்கல் வாங்கல்களை இணையத்தின் ஊடாக மேற்கொள்வதற்கான வசதியை பயனர்களுக்கு வழங்குகின்றது. இணையவழி வங்கிச்சேவையானது, உள்ளூர் வங்கிக் கிளையொன்றின் மூலம் பெற்றுக்கொள்ள முடியுமான வைப்புச் செய்தல் உள்ளிட்ட அனைத்துச் சேவைகளையும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்குகின்றது. இதன் ஊடாக இணையவழியில் விலைப்பட்டியல்களைச் செலுத்தவும் முடியும்.

இணையவழி வங்கிச்சேவையின் அனுகூலங்கள்

- விரைவானது, வினைத்திறன்மிக்கது
- கணக்குகளுக்கு இடையில் பணத்தை மாற்றுவது இலகுவானது
- ஒரு நாளின் 24 மணித்தியாலங்களிலும் வாரத்தில் ஏழு நாட்களிலும் வங்கிக் கொடுக்கல் வாங்கல்களைச் செய்ய முடியும்
- வங்கிக் கணக்குகளை நுணுக்கமாகக் கண்காணிக்க முடியும்
- விலைப்பட்டியல்களை இலகுவாகச் செலுத்த முடியும்

8.2 பொருள் உருவாக்கம்

வாடிக்கையாளர்களுக்கு புதிய அல்லது மேலதிக பயன்களை வழங்கக்கூடிய புதிய அல்லது வித்தியாசமான தன்மைகளைக் கொண்ட பொருட்களை உருவாக்குதல். இதில், புதிதாக வரையறை செய்யப்பட்ட வாடிக்கையாளர் தேவையைப் பூர்த்திசெய்யக்கூடியதாக, ஏற்கனவே உள்ள பொருளொன்றை அல்லது அதனை முன்வைக்கும் முறையை மாற்றியமைப்பதையும் உள்ளடங்கும்.

வியாபாரங்களை மென்மேலும் உயிரோட்டம் மிக்கதாக மாற்றுவதற்காக, தொழில்முயற்சியாளர்கள் தங்கள் பொருட்களை மேம்படுத்துவதற்கான வழிமுறைகள் பற்றிச் சிந்திப்பதும் பொருட்களின் உருவாக்கத்திற்காக நேரத்தை முதலீடு செய்வதும் அவசியமாகும்.

8.3 பொருட்களை விளம்பரம் செய்தல்

பொருட்களையும் சேவைகளையும் விளம்பரம் செய்வதற்கான, துண்டுப் பிரசுரங்கள், சிற்றேடுகள், வணிக அட்டைகள் போன்ற விளம்பரப் பொருட்களை வடிவமைத்துத் தயாரிப்பதற்கான தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்ப நிகழ்ச்சிகள் உள்ளன. பொருட்கள் தொடர்பான தகவல்களை மின்னஞ்சல் செய்திகளின் பயன்படுத்துதல், இணைய தளங்களை உருவாக்குதல், குறுந் தகவல் (SMS), சமூக ஊடகங்கள் என்பவற்றின் ஊடாகவும் அனுப்ப முடியும். ஆனால், வானொலி, தொலைக்காட்டசி, அச்சு ஊடகங்கள் போன்ற பழைய தொழில்நுட்பங்களிலும் விளம்பரம் செய்வதற்கு மறக்க வேண்டாம். இந்த ஊடகங்கள் நீங்கள் இலக்காகக் கொள்ள எண்ணியுள்ள வாடிக்கையாளர்கள் மத்தியில் அதிகம் பிரபலமானவையாக இருக்க முடியும்.

வியாபாரமொன்றைச் சந்தைப்படுத்துவதற்கு இணைய தளமொன்று காணப்படுவது அத்தியவசியமானதாகும். ஏனெனில் அச்சிடப்பட்ட சந்தைப்படுத்தல் பொருட்களுடன்

ஒப்பிடுகையில் இணைய தளத்தை இற்றைப்படுத்துவதற்கு மிகவும் குறைந்த தொகையே செலவாகின்றது. அத்துடன் அது வியாபாரம் பற்றிய தகவல்களை ஆர்வமுள்ள வாடிக்கையாளர்களுக்கு 24 மணி நேரமும் வழங்குகின்றது.

8.4 இடம்

இடம் என்பது விற்பனை நிகழும் புள்ளியைக் குறிக்கின்றது. ஒவ்வொரு வியாபாரத்திலும், நுகர்வோரின் கண்களைக் கவர்வதும், வாங்குவதை இலகுபடுத்துவதும், சிறந்த விநியோகம் அல்லது 'இடம்'' தொடர்பான உபாயத்தின் பிரதான குறிக்கோளாகும். வியாபாரம் அமைந்துள்ள இடம், அதிகமான வாடிக்கையாளர்களைக் கவர்வதற்கு மிகவும் கவர்ச்சியானதாக இருக்க வேண்டும்.

9.0 வியாபாரப் பெண்மணியாகத் தோற்றமளித்தல்

இன்றைய போட்டிமிக்க, நவீன வியாபார உலகத்தில் பொருத்தமான ஆடை அலங்காரங்களுடனும் உயர்தொழில்சார் தோற்றத்துடன் இருப்பதும் அத்தியவசியமானதாகும். நேர்மறையான மனப்பதிவைப் பெறுவதற்கு மட்டுமன்றி கௌரவத்தைப் பெறுவதற்கும் பொருத்தமான ஆடைப் பழக்கங்கள் முக்கியமானவையாகும். அதனால், சமூக அமைப்பிலும் வியாபாரச் சூழலிலும் அனைத்துச் சந்தர்ப்பங்களிலும் உங்களால் இயன்ற வரை சிறப்பாகத் தோற்றமளிப்பதில் அக்கறை காட்டுங்கள்.

10.0 உங்கள் வியாபாரத்தைப் பாதுகாத்தல்

10.1 சட்ட மற்றும் ஒழுங்குபடுத்தல் இணக்கப்பாடு

சிறிய வியாபார உரிமையாளர்கள் நாட்டின் வியாபார உரிமப் பத்திரம் வழங்கல் சட்டங்களுக்கு இணங்கச் செயற்படுவது அவசியமாகும். உங்கள் நாட்டின் வியாபாரச் சட்டங்கள் உங்களுக்குப் பரீட்சயமானவை இருக்க வேண்டும். வாடிக்கையாளர்களுடன் அல்லது ஊழியர்கள் பிரச்சினைகள் ஏற்படுமாயின் வழக்கறிஞரொருவரை அணுகக் கூடியதாக இருக்க வேண்டும். சட்டரீதியான ஒப்பந்தங்களையும் விற்பனை உடன்படிக்கைகளையும் எழுதவும், மீளாய்வு செய்யவும், அவற்றில் கைச்சாத்திடவும் வேண்டிய தேவை உங்களுக்கு ஏற்பட முடியும். சட்டரீதியான பிரச்சினைகள் ஏற்படுகின்ற போது, வழக்கறிஞரொருவரின் சேவைகள் தேவைப்படும்.

10.2 வியாபாரத்திற்கான காப்புறுதி

பிரசித்தி பெற்ற கம்பனிகள் மூலம் காப்புறுதிப் பூட்கைகளைப் பெறுவதன் மூலம், இயற்கை அனர்த்தங்கள் மற்றும் நிதிரீதியான அழிவுகள் இடம்பெறுகின்ற போது உங்கள் வியாபாத்தைப் பாதுகாத்துக் கொள்ள முடியும். விதிமுறைகளையும் நிபந்தனைகளையும் விலையும் ஒப்புநோக்குவதன் மூலம் உங்கள் வியாபாரத்தைப் பாதுகாப்பதற்கு மிகவும் பொருத்தமான காப்புறுதிப் பூட்கையைத் தெரிவு செய்யுங்கள். காப்புறுதிக் கம்பனிகளின் கடந்த கால வரலாற்றைப் பார்த்து உங்களுக்கு மிகவும் பொருத்தமானதைத் தெரிவு செய்யுங்கள்.

10.3 இணையவழி மற்றும் இணையத் தொடர்பிலாப் பாதுகாப்பு

நீங்கள் உங்கள் நிதிகளையும், மனித வளங்களையும், இருப்புக்களையும், உங்கள் வியாபாரத்திற்கான பல்வேறுபட்ட ஆவணையும்கணினியையும் முகாமை செய்வதற்கு உங்கள் கணினியையும் தகவல் தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவைகளையும் அதிகம் பயன்படுத்துவதற்குத் தீர்மானிப்பீர்களாயின், கணினிகளின் பாதுகாப்பு மிக முக்கியமானது என்பதை மறந்துவிட வேண்டாம். ஒரு சிறந்த அன்டிவைரஸ் மென்பொருளை நிறுவுவது பொருத்தமானது என்று உங்களுக்கு ஆலோசனை வழங்குகின்றோம்.

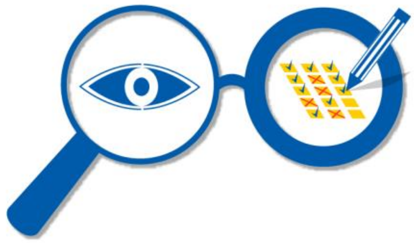
இணையவழிப் பாதுகாப்பை உறுதிப்படுத்துவதற்காக, மோசடித் திட்டங்கள் மற்றும் ஏமாற்று வேலைகள், உங்கள் மின்னஞ்சல்களிலிருந்தும் சமூக ஊடகக் கணக்குகளிலிருந்து செய்திகளை அனுப்பி உங்கள் கடவுச் சொல்லையும் (அடையாளத் திருட்டு) ஏனைய முக்கியமான தகவல்களையும் (வங்கிக் கணக்கு இலக்கங்கள், கடனட்டைகள் போன்றவற்றை) வெளிப்படுத்துமாறுகோரும் தகவல் திருட்டு என்பவற்றைத் தவிர்ந்து கொள்ளுங்கள். ''விரைவாகப் பணக்காரராகும்'' தகவல்கள் மற்றும் விளம்பரங்கள் தொடர்பில் மிகவும் கவனமாக இருங்கள்.

10.4 புலமைச் சொத்துரிமைகள்

தொழில்முயற்சியாளர்களாக இருப்பவர்கள், புலமைச் சொத்துரிமைகள் தொடர்பில் கட்டாயம் அறிந்திருப்பது அவசியமாகும். நீங்கள் தனித்துவமான பொருளொன்றை உருவாக்கியிருந்தால் அல்லது கண்டுபிடித்திருந்தால், புலமைச் சொத்துரிமைகளுக்கு உங்களால் விண்ணப்பிக்க முடியும். இதன் கருத்து குறிப்பிட்டதொரு காலப் பகுதி வரை, உங்கள் படைப்பின் பயன்பாட்டை நீங்கள் அனுபவிக்கவும், அதன் வியாபார உரிமைகளைக் கோருபவர்களிடமிருந்து பாதுகாக்கவும் முடியும்.

11.0 உங்கள் வியாபாரத்தை மேற்பார்வை செய்தலும் மதிப்பீடு செய்தலும்

மேற்பார்வையும், மதிப்பீடும் உங்கள் வியாபாரம் எவ்வாறு செயற்பட்டுக் கொண்டிருக்கின்றது என்பதை உங்களுக்கு எடுத்துக்கூறும். உங்கள் வியாபாரத்தின் தொழிற்பாடுகளை விளக்கும் உங்கள் வியாபாரத் திட்டத்தில், அதன் வெற்றியை மதிப்பீடு செய்வதற்கான குறிகாட்டிகள் உள்ளடக்கப்படுவது அவசியமாகும். சந்தைப்படுத்தலுக்கான முக்கிய செயலாற்றுகைக் குறிகாட்டிகள், உங்கள் சந்தைப்படுத்தற் செயற்பாடுகளும் செலவினங்களும் எவ்வாறு உங்கள் விற்பனை மற்றம் செலவுக் கணக்குகளைப் பாதிக்கின்றன என்பதை மதிப்பீடு செய்யும். இத்தகவல்களைப் பயன்படுத்தி செலவுகளை எங்கே அதிகரிக்க வேண்டும் அல்லது குறைக்க வேண்டும் என்பதை உங்களால் தீர்மானிக்க முடியும்.



கண்காணிப்பும் மதிப்பீடும், உங்கள் வருடாந்த இலக்குகளுடன், உபாயங்கள் மற்றும் குறிக்கோள்களுடன் தொடர்புடையதாக உங்கள் முன்னேற்றக் குறிகாட்டிகளை வழங்குவதுடன் உங்கள் வியாபாரத்தின் எப்பகுதிகளை மேம்படுத்த வேண்டும் என்பதையும் உங்களுக்கு விளக்கிக் கூறும்.

பெரும்பாலான வியாபாரங்களில் கண்காணிப்பும் மதிப்பீடும் புறக்கணிக்கப்படுகின்றன. இலக்குகளைத் தீர்மானித்தல் போன்ற உங்கள் வியாபாரத் திட்டங்கள், வியாபாரத்தின் செயலாற்றுகையை கண்காணித்து மதிப்பீடு செயற்பாடுகளுடன் தொடர்புடையவையாகும் என்பதை இங்கு சுட்டிக்காட்டுவது அவசியமாகும்.

உங்கள் வியாபாரத்தை கண்காணித்து மதிப்பீடு செய்வதில் தகவல், தொடர்பாடல் தொழில்நுட்பச் சேவைகள் உங்களுக்கு எவ்வாறு உதவ முடியும்?

உங்கள் சொந்த வியாபாரத் தரவுகளை மென்பொருள் நிகழ்ச்சிகளில் பதிவதன் மூலம் உங்கள் வியாபாரத்தின் செயலாற்றுகையை மீளாய்வு செய்யவும் கண்காணிக்கவும் முடியும். விரிதாள் நிகழ்ச்சிகள் மூலம், உங்கள் வியாபாரத்தின் முன்னேற்றத்தைக் கண்டறிவதற்கான தகவல்களை மிக இலகுவாகப் பெற்றுக் கொள்ள முடியும்.

துணை நின்றவை

Temmel, M etal. The Impact of The Internet on Our Daily Life [online]. Available from: <https://www.tru.ca/cpj/essay.html>. [Accessed 6 June 2016].

Information and communications technology (ICT) in small business. [online]. Available from: http://www.wiley.com/legacy/Australia/PageProofs/BUS_MAN/1_2/KC_VCE_BusMgmnt_U1>. [Accessed 8 June 2015]