



این مواد آموزشی در مکتب و اسمتیتوت های زراعت افغانستان یا چارت های تهیه شده یکجا بر صنف معد بررسی
مضمون مربوطه میباشد علاوه بر این مواد متکثر توسط شائقان برای آغاز تجارت کوچک شان استفاده شده میتواند

منتظر فده توسط موسسه مردم ضرورت مند (PIN)

www.pocpisunnad.cz

به همکاری اداره تکنیکی جمهوري چک



سلسلهٔ مهارت های اساسی برای لیسه های زراعت و انستیتوت های زراعت و وترنری

مهارت های تجارت

اوراق معلوماتی

برنامهٔ تعلیمات زراعتی

مؤسسهٔ مردم ضرورتمند – جمهوری چک

سال 2015 میلادی



فهرست

1.....	معرفی
2.....	1. اصطلاحات اساسی تجارت.....
5.....	2. انتخاب تجارت (چگونه میتوانیم یک تجارت را انتخاب کنیم).....
5.....	2.1 ارزیابی منابع.....
8.....	2.2 طوفان مغزی برای انتخاب تجارت.....
12.....	2.3 تحقیق مارکیت.....
12.....	• مصاحبه با مشتریان (سروی با مشتریان).....
14.....	• مشوره با متخصص.....
16.....	• تحلیل رقیب های تجاری.....
18.....	3. محاسبه مفاد و ضرر.....
23.....	4. بازاریابی (مارکتینگ).....
25.....	5. کتابچه یادداشت پول نقد.....



معرفی

مؤسسه مردم ضرورتمند از طریق اوراق معلوماتی آموزش مهارت های اساسی، مواد درسی را برای دانش آموزان و استادان لیسه های مسلکی زراعت و انستیتوت ها آماده میکند تا آنها مهارت های لازم زراعت عملی و مهارت های تجارت را بیاموزند.

این اوراق یا بروشر حاوی معلومات ابتدایی و اساسی در مورد مهارت های آغاز و پیش بردن یک تجارت جدید، میباشد. این اوراق تمام موضوعات در مورد آغاز و پیشبرد یک تجارت جدید را در بر نمی گیرد، در عوض روی مهارت های تمرکز دارد که از نظر نویسنده های تیم برنامه تعلیمات زراعتی مؤسسه مردم ضرورتمند مهم تلقی شده اند. یکجا با این مواد، بنر های آموزشی تجارت نیز وجود دارد که در موقع تدریس در دیوار های صنف نصب شوند تا تسهیل کننده تدریس باشد.

تجارت چیست؟ هر فعالیت قانونی که به خاطر به دست آوردن فایده انجام داده میشود به نام تجارت یاد میشود. اما چگونه می توانیم یک تجارت را آغاز کنیم؟ آیا تا کنون در مورد این نظریه فکر کرده اید؟ آموزش مهارت های تجارت به دانش آموزان کمک خواهد نمود تا بعد از فراغت شان تجارت شخصی خویش را آغاز نمایند. تجارتی که آنها بتوانند از آن مفاد بدست بیاورند. اگر یک شخص بخواهد از زراعت مفاد بدست بیاورد باید فعالیت های زراعتی به شکل تجارت انجام شود. چون وظایف در افغانستان کم است بنابراین استخدام خودی یا وظیفه شخصی یک فرصتی خوب پنداشته میشود.

امید داریم که این بروشر برای شما مفید واقع گردد و فعالیت های تجارت شما موفقانه به پیش برود.

تیم برنامه تعلیمات زراعتی مؤسسه مردم ضرورتمند

1. اصطلاحات اساسی در تجارت

بیاید اولتر از همه آن عده اصطلاحات اساسی را روی بحث بگیریم که مربوط به فعالیت های تجارت بوده و مهم پنداشته میشوند. این اصطلاحات با ما در جریان خواندن این اوراق کمک زیاد خواهد نمود.

همچنان، با احمد نیز معرفی شوید. او یک جوان افغان است که داستانش با ما کمک خواهد نمود تا موضوعات این اوراق را خوبتر بیاموزیم. او از لیسۀ مسلکی زراعت فارغ شده و می خواهد که یک تجارت شخصی را آغاز کند. بیاید با هم ببینیم که آیا او موفق است یا خیر!



1. تجارت: عبارت از فعالیت است که توسط یک یا چندین شخص به شکل مشترک انجام میگردد تا یک محصول را به فروش برسانند و یا خدمات را به مردم عرضه کنند که از این طریق مفاد به دست بیاورند، به نام تجارت یاد میشود. تجارت می تواند بسیار کوچک هم باشد. نانوایی نزدیک خانه تان نیز یک تجارت است. تجارت به سه دسته ابتدایی تقسیم می گردد: تولید، خرید و فروش و خدمات.

تجارت تولیدی



تجارت تولیدی: عبارت از تجارت است که در آن اشیا یا اجناس تولید گردد و آنرا بالای مشتریان به فروش می رسانند. به طور مثال پرورش سبزیجات، پرورش گوسفندان و غیره.

خرید و فروش



خرید و فروش: در این نوع تجارت تاجر یک جنس را خریده و دوباره آن را بالای مشتریان به فروش می رساند. به طور مثال بقالی و پرچون فروشی

خدمات



خدمات: در این نوع تجارت هدف اساسی رسانیدن خدمات برای مردم می باشد. به طور مثال آماده ساختن ترانسپورت برای مشتریان یا آماده ساختن آموزش

- احمد درباره آغاز یک تجارت فکر می کند. او شاید سبزیجات کشت کند و یا گل پرورش دهد. این نوع تجارت را به نام تجارت تولیدی یاد می کنند. او همچنان می خواهد تخم و کود کیمیای خریداری نموده و دوباره آن را بالای دهاقین به فروش برساند (تجارت خرید و فروش). احمد شاید کوشش کند تا کورس آموزشی در مورد ایجاد باغ را برای دهاقین به راه بیاندازد. این نوع تجارت بالای خدمات تمرکز می کند. (کورس آموزشی)
2. سرمایه گذاری: عبارت از مقدار پول است که برای آغاز و رشد یک تجارت به کار انداخته میشود (برای آغاز تجارت گل فروشی، احمد 30000 افغانی سرمایه گذاری کرده است. او با این پول برای اعمار یک گل خانه پلاستیک و سایر مواد لازمه را خریداری نموده است).
3. دارایی: عبارت از چیزی است که شما در اختیار دارید. دارایی میتواند شامل پول نقد باشد و یا اجناس که به پول مبادله شده میتوانند مانند ملکیت، وسایط نقلیه و تجهیزات. (احمد برای تجارت فروش گل یک گل خانه اعمار می کند، گلدان، غلطک و بیل خریداری می کند، این ها همه دارایی های احمد محسوب می شوند).
4. محصول: هر چیزی که به مقصد فروش تولید میگردد به نام محصول یاد می شود. (زمانیکه احمد تخم گل را کشت کند و گل را پرورش دهد، آن را در گلدان بگذارد و لیبیل دوکان اش را نیز بالای آن بگذارد، حالا محصول تجارت احمد آماده فروش است).
5. خدمات: عبارت از کاری است که شما آنرا برای به دست آوردن پول انجام می دهید و دیگران از این خدمات مستفید می شوند. (به طور مثال، احمد به این فکر می کند که او خدمات مشوره دهی در مورد پرورش گل را برای مردم مهیا سازد، این کار احمد به نام خدمات یاد می شود. او در مقابل مشوره هایش که برای مشتریان خویش ارائه می کند پول دریافت می کند).



6. مشتری: عبارت از هر آن شخصی است که محصولات شما را خریداری می کند و یا از خدمات یک تجارت مستفید می گردد. مشتری در مقابل محصول که خریداری می کند باید پول پرداخت کند. (به طور مثال، مردم ایکه از احمد گل خریداری می کنند مشتریان احمد هستند.)
7. مشتریان مؤسسات: عبارت از یک مؤسسه است (هوتل، رستوران، شرکت، دفتر، شفاخانه وغیره) که علاقه مند خریداری تولیدات شما است. داشتن این نوع مشتری برای یک تجارت بسیار مفید است زیرا این نوع مشتریان دارای تقاضای زیاد بوده و خریداری ثابت دارند. (به طور مثال، احمد با یکی از شرکت های تزئین محافل عروسی قرارداد نموده که آنها در هر هفته 50 گل گلاب از احمد خریداری می نمایند.)
8. عاید: پول ایکه از فروش یک محصول و یا از طریق انجام خدمات به دست می آید به نام عاید یاد می گردد. (به طور مثال، احمد در مقابل فروش گل بالای مشتریان از آن ها پول دریافت می کند، این پول عاید احمد گفته می شود.)
9. مصارف: عبارت از پول است که بالای اکمالات، تجهیزات و یا دیگر سرمایه گذاری ها به مصرف می رسد. مصارف عبارت از پول است که از تجارت شما بیرون می رود. (به طور مثال، احمد به خاطر خریداری کود کیمیاوی و ادویه برای گل های خویش، پول را به مصرف می رساند که آنرا به نام مصرف یاد می کنند.)
10. مصارف پیشبرد تجارت (مصارف جاری): عبارت از مصارف می باشد که شما به خاطر پیشبرد تجارت تان به صورت منظم به مصرف می رسانید. (به طور مثال احمد تجارت فروش گل دارد او نیاز دارد تا ادویه کیمیاوی، کود کیمیاوی و تیل برای جنراتور خریداری نماید تا گل هایش را آبیاری کند وغیره.)
11. مارکیت یا بازار: عبارت از محل عمومی است که در آن خریدار و فروشنده هر دو معاملات شان را به صورت مستقیم و یا به کمک یک میانجی انجام می دهند تا یک محصول مشخص را خریداری نمایند و یا از خدمات مستفید شوند (به طور مثال، مارکیت میتواند یک بازار کوچک محلی باشد جایکه مردم از احمد گل خریداری می کنند و یا هتل ها و دفاتر که فرمایش شان را می دهند و از احمد گل خریداری می کنند.)
12. تحقیق بازار: عبارت از پروسه جمع آوری معلومات در مورد مشتریان، رقیب های تجاری وغیره است تا بر اساس این معلومات تصمیم گرفته شود و مشکلات که فرا راه فروش محصولات و عرضه خدمات شما وجود دارد از میان برداشته شود. (به طور مثال، زمانیکه احمد در قریه خود از مردم سوال می پرسد که چگونه گل ها را بیشتر می پسندند، در کدام مناسبت ها گل خریداری می کنند و اینکه آنها گل های تازه را ترجیح می دهند و یا گل های که در داخل گلدان هاست. او با در نظر داشت جواب های مردم گل های را پرورش می دهد که مردم بیشتر خواهان آن گل ها بوده و میل دارند که آنها را با پول بیشتر خریداری نمایند.)
13. بازاریابی: عبارت از مهارت است که شما خدمات و تولیدات تان را ترویج و توزیع می کنید تا مشتری دریافت کنید و مشتریان را وادار سازید تا تولیدات شما را خریداری نمایند. (به طور مثال، احمد بینر و علامه های را در مورد دوکان گل فروشی خویش آماده می سازد و یا به مشتریان خویش می گوید که اگر آنها پنج گل گلاب از وی خریداری نمایند او یک گل لاله را به آنها به طور رایگان می دهد.)
14. کتابچه یادداشت پول: کتابچه یادداشت پول عبارت از کتابچه است که تمام معاملات تجاری یعنی مصارف و عواید در آن درج می گردد. (به طور مثال، احمد مبلغ 500 افغانی را تخم گل، مبلغ 2000 افغانی را کود کیمیاوی و مبلغ 3000 افغانی را تیل برای جنراتور خریداری کرده است. هر یکی از این مصارف باید در کتابچه یادداشت پول درج گردد. وی همچنان 25 گل گلاب را به مبلغ مجموعی 1250 افغانی و 15 گل لاله را به قیمت مجموعی 1050 افغانی به فروش رسانیده است، این عاید نیز باید در کتابچه یادداشت پول ثبت گردد.)



15. ثبت معلومات مالی: عبارت از جمع آوری و تنظیم معلومات مالی مربوط به تجارت شماست؛ که معمولاً شامل عواید و مصارف تجارت شما می شود. ثبت کردن معلومات مالی به شما کمک می کند تا سنجش کنید که تجارت شما چگونه به پیش می رود و تصمیم بگیرید که چگونه مفاد تان را بیشتر سازید. (به طور مثال، بعد از این که احمد عواید و مصارف مجموعی تجارت فروش گل خویش را سنجش کرد، وی دانست که او پول زیاد را برای خرید تیل جزراتور به مصرف رسانیده است از همین رو احمد تصمیم گرفت تا بالای برق آفتابی سرمایه گذاری کند.)

16. مفاد: یعنی تفریق نمودن مجموع مصارف از مجموع عواید در یک وقت معین میباشد. این عبارت پول خالص است که شما از تجارت تان در یافت می کنید. (به طور مثال، احمد بعد از شش ماه مجموعاً ۱۹۰۰۰۰ افغانی را گل به فروش رسانیده است و مجموعاً 100000 افغانی پول به مصرف رسانیده است. بناء فایده مجموعی احمد بعد از شش ماه 90000 افغانی می باشد و یا مفاد ماهانه احمد 15000 افغانی می باشد. $90000/6=15000$)

17. ضرر یا زیان: در صورتیکه مفاد مالی تجارت شما یک عدد منفی باشد در آن صورت شما در تجارت خویش زیان کرده اید. (اگر مصارف احمد بعد از شش ماه 250000 افغانی می بود و عاید وی 190000 می بود، نقص وی بعد از شش ماه 60000 افغانی می باشد.)

2. انتخاب تجارت (چگونه می توانیم یک تجارت را انتخاب کنیم)

انتخاب تجارت نخستین و مهمترین گام برای آغاز یک تجارت جدید پنداشته می شود. برای اینکه شما یک تجارت را آغاز کنید قبل از همه شما نیاز دارید بفهمید که کدام تجارت فایده زیاد دارد و برای شما مناسب نیز می باشد. علاوه بر داشتن فایده، تجارت باید قانونی باشد (دولت باید اجازه آن را داده باشد)، تجارت ایکه با منابع شما شروع و تنظیم شده بتواند، همچنان با مهارت های شما همخوانی داشته باشد و بازار خوب برای تولیدات و خدمات خویش داشته باشد. برای اینکه یک تجارت خوب را برای خود انتخاب کنید باید سه کار اساسی ذیل را انجام دهید:

1. ارزیابی منابع
2. طوفان مغزی برای انتخاب تجارت
3. تحقیق مارکیت

2.1 ارزیابی منابع

ارزیابی منابع عبارت از تحلیل و تجزیه تمام منابع است که شما در دسترس دارید و یا منابع که شما می توانید به دست بیاورید. منابع که بتواند در تجارت جدید شما مورد استفاده قرار گیرد. ارزیابی منابع تنها شامل دارایی ها مثلاً تعمیر، موتر، ماشینری و غیره نمی شود، بلکه شامل منابع طبیعی نیز می شود مانند زمین، آب، پول، برق و همچنان منابع انسانی (مهارت ها و دانش شما، دوستان شما، همکاران تان و افراد دیگر ایکه تجربه و مهارت های شان برای تجارت شما مفید بوده می تواند). منابع دست داشته تان با شما کمک می کند که شما چه نوع تجارت را آغاز کرده می توانید. تصور کنید که شما تجارت فروش گل را آغاز می کنید. به کدام نوع منابع ضرورت دارید و کدام منابع را در اختیار دارید؟ برای اینکه ارزیابی منابع تان را انجام داده باشید به سوال های ذیل پاسخ دهید.



جدول ارزیابی منابع	
<p>احمد از لیسه مسلکی زراعت فارغ شده است. او مهارت های زیادی را یاد گرفته است. احمد علاقه زیاد به باغداری دارد و خوب می داند که چگونه یک باغ را ایجاد کند. او همچنان خوب میداند که چگونه پیوند کند و چگونه شاخه بری کند. احمد همچنان می داند که چگونه گل های زینتی را تربیه کند. احمد این را نیز میداند که چگونه مرغ پرورش دهد، گندم و ترکاری پرورش کند، چگونه از میوه جات جوس آماده کند، چگونه گوسفند و بز ها را واکسین کند. اما او با کمپیوتر آشنایی زیاد ندارد.</p>	<p>1 در کدام بخش مسلکی هستید؟ در بخش زراعت مهارت دارید، در بخش هنر، تولید ماشین آلات، در بخش تکنالوژی معلوماتی، در بخش پیش بردن رستوران و یا در کدام بخش دیگر؟</p>
<p>احمد زمین در اختیار ندارد اما کاکایش برایش گفته است که اگر احمد بخواهد او دو جریب زمین را برای احمد امانت می دهد تا تجارت فروش گل خویش را آغاز کند. هم اکنون زمین کاکای احمد خالی است فقط چند بته در آن رویده است. اما در نزدیکی زمین کاکای احمد آب برای آبیاری وجود دارد. زمین کاکای احمد با دیوار ها احاطه شده بنا زمین محفوظ است.</p>	<p>2 کدام منابع طبیعی است که شما به مقدار زیاد در دسترس دارید؟ به مقدار زیاد آب دارید، مقدار زیاد زمین دارید، چوب و یا دیگر منابع؟</p>
<p>احمد برای تجارت فروش گل خود کدام تعمیر می ندارد. برای تجارت فروش گل داشتن گلخانه بسیار مفید خواهد بود اما احمد کدام گلخانه ای ندارد. چنین معلوم می شود که احمد باید در زمین کاکایش یک گلخانه اعمار کند. پدر احمد در شهر دوکان دارد او می تواند یک جای را در پهلو دوکانش برای احمد فراهم کند تا او بتواند گل هایش را در آن محل به فروش برساند. این محل یک محل سر پوشیده بوده و برای فروش گل جای مناسب است.</p>	<p>3 شما کدام ملکیت ها را در اختیار دارید مانند تعمیر و آیا ممکن است که از این منابع در تجارت تان استفاده کنید؟</p>
<p>احمد فقط یک تلفون همراه (موبایل) دارد و برادر کلانش یک موترسایکل زرنج دارد. برادرش برای احمد گفته است که در صورتیکه احمد مصارف تیل زرنج او را بدهد وی می تواند در انتقال تولیدات احمد با او کمک کند.</p>	<p>4 آیا کدام تجهیزات یا ماشینری در اختیار دارید که برای آغاز کردن یک تجارت از آن استفاده صورت بگیرد. (به طور مثال، کمپیوتر، آسیاب، و یا وسایط نقلیه)</p>
<p>در جاییکه احمد می خواهد گلخانه بسازد در آنجا برق وجود ندارد اما احمد فکر می کند که او در آنجا به برق ضرورت نخواهد داشت. در دوکان پدر احمد برق وجود دارد. در صورتیکه احمد بخواهد در تاریکی نیز گل هایش را به فروش برساند او می تواند از برق دوکان پدرش استفاده کند.</p>	<p>5 آیا برق دارید و چقدر مطمئن است؟</p>
<p>احمد برای یک مدت به حیث درپور کار نموده و یک مقدار پول کمایی کرده است اما او این پول ها را به پدرش داده است. پدر احمد گفته است که او می تواند برایش مبلغ 50000 افغانی پول قرض</p>	<p>6 چقدر پول در اختیار دارید که بالای تجارت خود سرمایه گذاری کنید؟</p>



<p>بدهد تا احمد تجارت خود را آغاز کند اما قبل از دادن پول احمد باید برای پدرش ثابت کند که او می تواند این پول ها را به صورت درست مصرف کند.</p>		
<p>احمد دوست مکتبش امین را می شناسد که خانواده اش دوکان گل فروشی دارد. امین در دوکان گل فروشی کار کرده است و انواع گوناگون گل ها را می شناسد او همچنان خوب می داند که از گل ها چگونه خوب مراقبت کند. او نسبت به احمد دانش خوبیتری فروش گل را دارد. بسیار خوب خواهد بود که او با احمد همکاری کند و یا حد اقل احمد همراه با امین مشوره کند. پسران کاکای احمد جوان هستند، در صورتیکه احمد بتواند یک مقدار پول به آن ها پرداخت کند، آن ها می توانند در کار های روزمره با احمد کمک کنند. یکی از دختران کاکای احمد به اسم ظاهره، مدیریت تجارت را خوانده است او خوب می داند که چگونه کتابچه یادداشت پول نقد را آماده سازد و چگونه معلومات مالی را ثبت کند. او نیز برای تجارت احمد مفید خواهد بود.</p>	<p>7 چقدر افراد دیگر می تواند با شما در تجارت تان کار کند و یا میل دارند که در تجارت شما کار کنند و آن ها چه مهارت های دارند؟ به صورت خاص کی برای تجارت شما با ارزش بوده می تواند؟</p>	
<p>طوریکه در بالا ذکر گردید امین و ظاهره می توانند در تجارت احمد مفید واقع گردند. در قریه احمد یک فامیل دیگر هم وجود دارد که تجارت محصولات زراعتی دارند- آن ها در گلخانه بادرنگ و رومی کاشته اند. بسیار مفید خواهد بود که احمد از آنها یاد بگیرد که چگونه گلخانه اعمار کند و چگونه از آن استفاده کند.</p>	<p>8 آیا در جامعه خود کسی را می شناسید که برای شما در بخش تجارت تان مشوره بدهد و یا منابع را در اختیار شما قرار دهد؟</p>	
<p>نه تنها در قریه که احمد تصمیم دارد گل هایش را در آن پرورش دهد مشتریان وجود دارد بلکه در نزدیک ترین شهریکه پدر احمد دوکان دارد نیز مشتریان وجود دارد. احمد از مکان ایکه در نزدیکی دوکان پدرش وجود دارد برای فروش محصولات خود استفاده کرده می تواند. افراد زیاد در شهر زنده گی می کنند و تعداد زیاد آن ها پول کافی نیز دارند. احمد تا اکنون در مورد تقاضای گل در بازار چیزی نمی داند اما او در جریان جستجوی بازار در این مورد خواهد فهمید.</p>	<p>9 نزدیکترین قریه ها/شهر ها برای شما کدام ها اند که می تواند برای تجارت شما مارکیت خوب باشد؟</p>	



2.2. طوفان مغزی برای انتخاب تجارت:

طوفان مغزی در تجارت مرحله دوم انتخاب تجارت است که در آن افراد که مشتاق یک تجارت اند با هم نشسته، نظریات و پیشنهادات خویش را در مورد تجارت های مختلف ارائه می کنند. در این نشست مفکوره ها و نظریات مختلف ارائه خواهد شد اما شما باید منابع دست داشته تان را به یاد داشته باشید که از آن در تجارت تان استفاده کنید تا از مصارف جلوگیری گردد. مفکوره های تجارتي خویش را در جدول ذیل ثبت کنید و ببینید که آیا مفکوره های شما با تجهیزات دست داشته تان مطابقت می کند.

جدول ثبت نظریه های تجارتي:

نظریه تجارتي:	آیا این نظریه به آسانی قابل تطبیق است؟	آیا منابع لازم را در اختیار دارید؟	آیا می توانید برنده رقابت تجارتي شوید؟	آیا پول کافی برای آغاز این تجارت در اختیار دارید؟	آیا این تجارت فایده کافی خواهد نمود؟
1	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر
2	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر
3	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر
4	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر
5	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر	بلی/ نخیر





به جدول مفکوره های تجارتي ذیل نگاه کنید که احمد آنرا خانه پری نموده است. شما کدام یک از نظریه های تجارتي را برای احمد پیشنهاد میکنید.

نظریه تجارتي:	آیا این نظریه به آسانی قابل تطبیق است؟	آیا منابع لازم را در اختیار دارید؟	آیا می توانید برنده رقابت تجارتي شوید؟	آیا پول کافی برای آغاز این تجارت را در اختیار دارید؟	آیا این تجارت فایده کافی خواهد نمود؟
1. ترمیم موترسایکل	بلی در صورتیکه شما می دانید که چگونه یک موترسایکل را ترمیم کنید این نظریه به آسانی قابل تطبیق است. احمد در مورد ترمیم موترسایکل چیزی نمی داند اما او یک دوست دارد که موترسایکل ترمیم کرده می تواند.	محل ایکه در نزدیک دوکان پدر احمد است از آن منحیث ورکشاپ استفاده صورت گرفته می تواند، اما آن محل قفل نمی شود تا وسایل کاری را در آن از طرف شب نگهداری کرد. احمد وسایل و تجهیزات ترمیم موترسایکل را نیز ندارد.	در شهر دوکان های زیاد ترمیم موترسایکل وجود دارد و این دوکان ها از کسانی هستند که تجربه زیاد در بخش ترمیم موترسایکل دارند.	سرمايه گذاري ابتدایی باید قابل توجه باشد. به خصوص خریداری وسایل و تجهیزات و آماده ساختن ورکشاپ. احمد فقط 50000 افغانی دارد که پدرش برای او داده است.	بلی، در صورتیکه تجارت فعال باشد فایده خواهد کرد.
2. کشت گندم	بلی، زمین ایکه احمد در اختیار دارد در آن به آسانی گندم کشت شده می تواند.	بلی، احمد دو جریب زمین دارد که آبیاری شده می تواند.	دهاقین زیادی گندم کشت می کنند و کدام روش ساده ای وجود ندارد که احمد بتواند نسبت به آن ها گندم خویر و بیشتر پرورش دهد.	بلی، مصارف زیاد نیست (تخم، کود کیمیاوی، آبیاری).	نخیر، قیمت گندم بلند نیست و فایده آن بسیار کم خواهد بود.
3. پرورش گل ها	بلی این مفکوره به آسانی قابل تطبیق است، احمد دانش کافی برای پرورش گل دارد و همچنان یک دوست دارد که متخصص پرورش	بلی منابع در دسترس است. احمد دو جریب زمین دارد و یک مکان برای فروش گل هایش در پهلوی دوکان	اگر احمد یک گلخانه خوب بسازد، تخم خوب بخرد و از دانش دوستانش استفاده کند، تجارت او نسبت به	بلی احمد پول کافی در اختیار دارد. 50000 افغانی که پدر احمد برای احمد وعده داده است که برای او قرض می دهد تا تجارت خود را آغاز کند پول کافی است که یک	بلی، فایده این تجارت مربوط به احمد چه گونه گل ها را پرورش می دهد اگر او بتواند مصارف



روزمره اش را کم سازد فایده خواهد کرد.	گلخانه عصری اعمار گردیده و وسایل اساسی خریداری گردد.	سایتجارت ها بهتر خواهد بود.	پدرش دارد.	گل ها است.	
بلی، فایده زیاد خواهد داشت چنانچه شما در یک جای کوچک مقدار زیاد مرغ تولید کنید و قیمت مرغ در بازار بلند نیز می باشد.	نخیر پول کافی در اختیار نیست. برای اعمار یک انبار غله حداقل 300000 افغانی ضرورت است. مصارف سایر تجهیزات نیز اندک نخواهد بود. احمد نیاز خواهد داشت تا پول بیشتر قرضه بگیرد.	فارم های مرغداری زیادی در منطقه وجود دارد و همچنان گوشت مرغ از پاکستان نیز وارد می شود. بسیار مشکل خواهد بود که با این تولید کننده گان رقابت صورت گیرد.	تمام منابع مورد ضرورت در دسترس نیست. احمد فقط زمین در اختیار دارد و یک محل برای فروش محصولات خود. اما او نیاز خواهد داشت تا یک مکان نگهداری مرغ اعمار کند و تجهیزات بخرد (آبخوره، دانه خوره و ماشین چوپه کشی)	تطبیق این مفکوره آسان نیست به خاطریکه شما باید دانش کافی پرورش مرغ و مراقبت های صحی آن را داشته باشید. همچنان شما نیاز دارید تا یک محل برای نگهداری مرغ نیز اعمار کنید.	4. آغاز نمودن فارم مرغداری
بلی، کلینیک حیوانی که به صورت درست مدیریت شود فایده زیاد خواهد کرد.	نخیر، تجهیزات مورد نیاز یک کلینیک صحی حیوانات و اعمار یک باب تعمیر برای کلینیک به مصارف هنگفت نیاز دارد که احمد این مقدار پول در اختیار ندارد.	نخیر، با مهارت های ضعیف و ترنری که احمد دارد او قادر به مغلوب کردن رقیب های تجارتي خود نخواهد شد.	نخیر تمام منابع در دسترس نیست. احمد باید یک تعمیر اعمار کند و یا یک تعمیر را به کرایه بگیرد. او همچنان نمی داند که آیا تقاضا برای خدمات صحی و ترنری در محل یک زمین کاکایش است، وجود دارد یا خیر.	نخیر تطبیق کردن این مفکوره آسان نیست. کلینیک صحی حیوانات به مصارف زیاد نیاز دارد چنانچه به یک محل خوب، تجهیزات خوب و مهارت های لازم برای پیش بردن کلینیک نیاز است. علاوه بر آن شما به مهارت های و ترنری ضرورت دارید اما احمد فارغ مکتب است.	5. آغاز کردن یک کلینیک صحی حیوانات

2.3. تحقیق مارکیت

احمد می خواهد که تجارت فروش گل را آغاز کند اما او نمی داند که آیا مردم قریه و مردم شهر، جاییکه پدر احمد دوکان دارد، گل می خواهند و یا خیر و آیا آنها گل گلاب را بیشتر می پسندند و یا گل لاله را و چه مقدار پول برای خرید یک گل خواهند پرداخت. احمد چه گونه خواهد فهمید که تجارتش فایده خواهد کرد و کامیاب خواهد بود و یا اینکه فقط پول هایش حدر خواهند رفت؟ قبل از اینکه احمد بداند که آیا تولیدات او را مردم خواهند خرید یا نه و به کدام قیمت، شروع کردن تجارت برایش پر چالش خواهد بود. بناء قبل از شروع کردن هر نوع فعالیت تجاری، احمد تصمیم گرفته است که او باید جستجوی بازار را انجام دهد. او از مردم پرسان خواهد کرد که آنها چه می خرند و به کدام قیمت. با در نظر داشت جواب های آن ها احمد خواهد فهمید که مفکوره تجارت فروش گل خوب است یا نه و او باید کدام گل ها را پرورش دهد.

عده از مردم بدون انجام دادن تحقیق مارکیت تجارت را آغاز می کنند. این کار عاقلانه نیست. عاقبت آن مصیب بار خواهد بود. آنها سرمایه گذاری زیاد می کنند اما بعدتر مردم تولیدات شان را خریداری نمی کنند. و یا مردم شاید تولیدات آنها را بیسندند اما با رنگ های متفاوت، بسته های متفاوت و مشخصات متفاوت. برای موفقیت یک تجارت تحقیق مارکیت بسیار زیاد مهم است.

تحقیق مارکیت عبارت از روند جمع آوری معلومات درباره مشتریان، عادت های خریداری مشتریان و جمع آوری معلومات در مورد رقیب های تجاری می باشد. جستجوی بازار به شما خواهد گفت که از مشتریان و رقیب های تجاری تان چه توقع کرده می توانید. جستجوی بازار دارای سه بخش مهم می باشد:

1. مصاحبه کردن با مشتریان (سروی کردن مشتریان)
2. مشوره با کارشناس یا متخصص
3. ارزیابی رقیب های تجاری

• مصاحبه کردن با مشتریان (سروی کردن مشتریان)

شما نیاز دارید که تقاضاها و عادت های خریداری مشتریان خود را بفهمید. شما باید تولیدات را مطابق خواست و عادت های خریداری مشتریان تان آماده سازید تا آنها تولیدات تان را تا حد امکان بیشتر و به قیمت گزاف تر خریداری نمایند.



احمد سوال های را برای مصاحبه مشتریان خویش آماده می سازد. او می خواهد بفهمد که مردم کدام نوع گل ها را بیشتر می پسندند و چه مقدار پول را برای خریداری یک گل می پردازند. او همچنان می خواهد بفهمد که مردم چه وقت می خواهند گل بخرند و گل ها را به چه شکل می پسندند.



بناء احمد این سوال ها را آماده کرده است:

1. چند ساله هستید؟
2. جنسیت شما چیست؟ (مرد یا زن)
3. در کدام بخش مسلکی هستید؟
4. آیا کدام وقتی گل می خرید؟
اگر نه، چرا؟
اگر بلی:
5. چند مرتبه گل می خرید؟
6. آیا گل های تازه هم می خرید تا برای دوستان/خانواده تحفه دهید؟ آیا می خواهید که گل مقبول دسته شده باشد یا باز شده باشد؟
7. آیا گل های را که داخل گلدان باشد می خرید؟
8. کدام نوع گل ها را بیشتر می پسندید؟
9. چه مقدار پول برای خرید یک گل پرداخت می توانید؟
10. برای خریدن گل معمولاً کجا می روید و چرا؟

احمد برای جستجوی بازار سوال های را آماده کرد، او یک قلم و کاغذ را گرفته و به قریه که نزدیک زمین کاکایش جاییکه احمد می خواهد گل هایش را پرورش دهد، رفت. او در نخست از همسایه هایش سوالاتی را پرسید و بعداً سوالاتی آماده شده خویش را از مردم در قریه پرسید. او جواب های مردم را با خود یاد داشت نمود. بیشتر مردم در قریه برای او گفتند که آن ها گل خریداری نمی کنند، زیرا آن ها به آسانی می توانند در باغ های شان گل پرورش دهند. عده دیگر از مردم گفتند که آنها گل نمی خردند زیرا پول کافی برای خریدن گل را ندارند و قیمت گل ها نیز بلند است. بعضی از مردم شهر زمانیکه یکی از اعضای فامیل شان عروسی داشته باشد، گل خریداری می کنند. آنها گل گلاب به خصوص گلاب شیرچایی را که برای عروسی بسیار مناسب است، نسبت به دیگر گل ها ترجیح می دادند. اما آن ها گفتند که قیمت گل گلاب بسیار بلند است، آنها باید برای خریدن یک گل گلاب 20 افغانی بپردازند. یک عده از مردم تصمیم گرفتند تا به عوض گل های تازه گل های پلاستیکی بخرند زیرا گل های پلاستیکی نسبت به گل های طبیعی هم ارزان است و هم مقبولتر.

بعد از آنکه احمد از مردم قریه سوالاتی آماده شده اش را پرسید، ناامید شد. چنین معلوم می شد که گل های احمد را کسی نخواهد خرید. احمد ممکن گل گلاب شیرچایی را به فروش برساند اما یک عده محدود از مردم برایش گفتند که آن ها گل گلاب شیر چایی را خواهند خرید و 20 افغانی برای خریدن یک گل گلاب پول زیادی است.

به هر صورت، احمد این مفکوره را داشت که او می تواند تولیداتش را در شهر، نزدیک دوکان پدرش به فروش برساند. از همین سبب احمد به شهر رفت تا در سرک نزدیک دوکان پدرش از مردم سوال های آماده شده اش را پرسان کند.

بعضی از مردم به احمد گفتند که آن ها برای مصاحبه وقت ندارند اما عده دیگر آن ها به مصاحبه حاضر شدند. آن ها به احمد گفتند که اکثراً گل می خردند زیرا آن ها در شهر زنده گی می کنند و جای برای پرورش گل ندارند. آن ها برای احمد این را نیز گفتند که گل های را که در گلدان ها باشند می خردند زیرا آن را برای تزئین کردن اتاق در خانه های شان گذاشته می توانند. آن ها نام های چندین نوع گل ها را برای احمد گفتند که بیشتر می پسندند و این را نیز گفتند که برای خریدن این گل ها چه مقدار پول پرداخت کردند. آن ها برای احمد گفتند که برای محافل عروسی گل های تازه را بیشتر می خردند. اما زمانیکه برای تزئین کردن محافل عروسی شان به شرکت های تزئینی محافل عروسی می روند برای آن ها فرمایش آماده کردن گل های تازه را نیز می دهند، برای خریدن گل های تازه به کدام محل جداگانه نمی روند. بعضی اوقات آن ها گل های تازه به شمول گل گلاب می خردند اما آن ها گل ها را به شکل ساده دوست ندارند آن ها گل ها را به شکل بسیار مقبول توسط نوار ها و در کاغذ های سلفون بسته بندی شده باشند بیشتر می خردند.



احمد از جواب های مشتریان نتیجه ذیل را گرفت:

- قریه مارکیت خوب برای محصولاتش نیست، احمد باید گل ها را به شهر انتقال داده و در آن جا به فروش برساند.
- گل های تازه قطع شده گلاب شاید یک آغاز خوب برای تجارت احمد باشد اما او نیاز دارد تا نوار ها و کاغذ سلفون خریداری کند تا گل ها را به شکل مناسب آن بسته بندی کند.
- شرکت های که محافل عروسی را تزئین می کنند مشتریان خوبی قراردادی برای احمد بوده می توانند- احمد باید نزد آن ها رفته و با ایشان صحبت کند اگر آن ها گل از وی گل خریداری کنند.
- گل های داخل گلدان به خصوص آن گل های که مردم نام های شان را برای احمد ذکر کردند یک تولید خوب برای فروش در شهر بوده می تواند.

سوال های مشخصی زیادی بوده می تواند که شما در جریان مصاحبه با مشتریان تان آن را پرسیده می توانید که مربوط به تولیدات و شرایط تجاری شما می شود. اما شما باید با جزئیات بدانید که مشتریان تان چه می خواهند. تحقیق مارکیت نه تنها قبل از آغاز یک تجارت صورت گیرد بلکه در جریان تجارت نیز تحقیق مارکیت انجام شود. شما می توانید تحقیق مارکیت را به شکل غیر رسمی با پرسان کردن از مشتریان خود تان و یا تماشا کردن عادت های خریداری آنها، انجام دهید- و یا به شکل رسمی با پرسیدن سوال ها در سرک ها نیز می توانید تحقیق مارکیت را انجام دهید. مشتریان بسیار مهم مشتریان قراردادی بوده می توانند یعنی سایر شرکت ها، دفاتر، رستوران ها و غیره که می خواهند تولیدات شما را خریداری کنند. از آنجاییکه آن ها قسمت اعظم تولیدات شما را خواهند خرید پس شما باید حتما به دنبال آن ها باشید.

• مشوره با متخصص یا کارشناس

احمد تجارت فروش گل خود را آغاز می کند اما او به اندازه کافی درباره پرورش گل ها نمی داند. او مهارت های خوبی باغداری دارد و از لیسه مسلکی زراعت فارغ گردیده است اما پرورش گل ها یک بخش کاملاً جداگانه است. از همین سبب احمد نیاز دارد تا از کسانی که قبلاً تجارت فروش گل را می نمودند، سوالاتی را در مورد پرورش گل ها بپرسد.

احمد یک قلم و کاغذ را گرفته نام های کسانی را به روی کاغذ می نویسد که احمد می داند آن ها درباره پرورش و فروش گل ها معلومات خوبی دارند.

او نام های ذیل را می نویسد:

- امین، دوست احمد در لیسه مسلکی زراعت که خانواده اش تجارت فروش گل دارد.
- نقیب، استاد باغداری در لیسه مسلکی زراعت، او می داند که چگونه باید گل ها را پرورش داد.

احمد در نخست از نقیب یکی از استادان مکتبش که بسیار خوب می داند چگونه باید گل ها را پرورش داد، سوالاتی را در مورد پرورش گل ها پرسید. نقیب با بسیار خوشی به احمد نام های گل های را گفت که با در نظر داشت اقلیم منطقه آن ها را پرورش دهد و این را نیز برایش گفت که چگونه میتواند از گل هایش به شکل خوبتر و بهتر نگهداری کند. به طور مثال، نقیب برای احمد گفت که او نه باید تخم گل گلاب را کشت کند زیرا به ثمر رسیدن آن وقت زیاد را در بر می گیرد، بلکه او باید بته های گل گلاب را خریداری کند و از آن قلمچه های جدید قطع کند. نقیب برای احمد این را نیز یاد داد که چگونه از بته های گل گلاب قلمچه قطع کند.



شخصی دیگری که احمد با او صحبت کرد دوست مکاتبش امین بود که خانواده اش از مدت های زیاد دوکان فروش گل دارد. احمد نزد او رفت و از او خواست تا تمام پروسه تجارت فروش گل را از آغاز این تجارت تا چگونگی پیش برد آن برای وی تشریح کند. امین برای احمد درباره مصارف ساخت گلخانه، تخم و کود معلومات داد و برایش گفت که او این مواد را از کجا به قیمت مناسب خریده می تواند. امین برای احمد گفت که هوای سرد خطر جدی برای گل ها در گلخانه می باشد و گفت که احمد چگونه می تواند یک گلخانه عایق سرما بسازد تا او بتواند در فصل زمستان نیز گل پرورش دهد. امین برای احمد گفت که از فروش گل ها به قیمت بسیار پایین باید جلوگیری کند در غیر آن فایده نخواهد کرد. امین برای احمد گفت کلید موفقیت او کم کردن مصارف پیشبرد تجارتش، فروختن گل ها در هوای سرد، زمانیکه گل به آسانی در بازار پیدا نمی شود، و پیدا کردن مشتریان دراز مدت در میان شرکت های تزئینی محافل عروسی، می باشد.

معلوماتیکه احمد از نقیب و امین به دست آورد برایش بسیار با ارزش بود. هیچ کسی برای شما مشوره بهتری نسبت به یک کارشناس و یا شخصی که عین تجارت شما را انجام می دهد، داده نمی تواند. این مشوره را مشوره با متخصص یا کارشناس می نامند.

کارشناسان در مدتی کمی برای شما معلوماتی را می دهد که شما خود آنرا بعد از مدت طولانی بدست خواهید آورد. به طور مثال اینکه از کجا باید برای تجارت تان اکملات را به قیمت ارزان بخرید، از کدام تکنالوژی در تجارت تان استفاده کنید و مشتریان خوب در کجا هستند معلومات بدست بیاورید. مهمتر از همه کارشناسان برای شما این معلومات را خواهد داد که خطرات سر راه تجارت شما چیست و از کدام اشتباهات حتماً باید جلوگیری کنید. شما باید با کارشناس آن بخش صحبت کنید که شما می خواهید در آن بخش تجارت تان را آغاز کنید. اگر شما می خواهید تجارت فروش گل را آغاز کنید پس به یکی از دوکان های فروش گل بروید و یا به گلخانه ای بروید که در آن گل پرورش داده می شود. اگر می خواهید فارم مرغداری بسازید پس به فارم پرورش مرغ بروید و همینگونه بخش های دیگر.

کارشناسان شاید شما را به دیده رقیب تجاری خود ببینند و از دادن جواب ها به سوالات شما خود داری کنند. در این صورت از کارشناس منطقه دیگری بپرسید و یا از کارشناس تجارت بزرگتری سوالات تان را بپرسید. این کارشناسان به شما به دیده رقیب تجاری خود نخواهند دید.

نوع تجارت	دوکان گلفروشی
سوال	
ما در مورد پروسه تولید از ابتدا الی مرحله اخیر آن معلومات دهید. اکملات خود را از کجا می خرید، از کدام تکنالوژی استفاده می کنید و مشتریان تان کی ها هستند؟	
من دقیقاً باید از چه چیز جلوگیری کنم؟ شما کدام اشتباهات را انجام دادید و از این اشتباهات تان چه چیز های را آموختید؟	
مصارف شامل چه چیز ها می شود؟ (لست تمام اجناس را برایم بدهید، مصارف، تعداد و مقدار پول مورد ضرورت)	
کدام تجهیزات ضرورت است؟	
خطرات در این تجارت کدام ها اند؟	
رقیب عمده های تجاری من کدام ها هستند؟	
آیا کدام چیزی دیگری هم وجود دارد که من باید بفهمم؟	



قبل از آغاز یک تجارت شما همیشه باید با یک کارشناس مشوره کنید که بتواند برای شما معلومات مهم را در مورد تجارت که شما می خواهید آغاز کنید، بدهد.

• تحلیل رقیب های تجاری

قبل از آنکه احمد تجارت خود را آغاز کند تصمیم گرفت تا ببیند که تجارت های دیگری فروش گل چه گونه به پیش می رود. احمد نیاز دارد تا از آن ها تجارت را بیاموزد و همچنان نقاط ضعف آنها را پیدا کند و کوشش کند که نسبت به آن ها بهتر باشد. از همین سبب احمد به سه دوکان فروش گل در شهر رفت که این دوکان ها فاصله زیاد از بازاری نداشت که احمد می خواهد در آنجا گل های خود را به فروش برساند. احمد از دوکان های آن ها دیدن کرد.

یکی از رقیب هایش برای بسته بندی گل ها از نوار های مقبول و کاغذ های سلفون استفاده نمی کرد و برای تبلیغات دوکانش کدام بینر و نشانه های نداشت. احمد با خود گفت که این ها نقاط ضعف او هستند اگر من بتوانم نسبت به او محصول خوبتر تولید کنم و بازاریابی خوبتری داشته باشم، او را مغلوب کرده می توانم.

رقیب دیگرش یک شرکت بزرگ بود که انواع مختلف گل ها را در یک گلخانه بزرگ در بیرون از شهر پرورش میداد. آن ها چمن و بته های زینتی نیز می فروختند. چنین معلوم می شد که کار های این شرکت بسیار خوب پیش می رود و احمد می تواند از آن ها چیز های زیادی بیاموزد. نکته مهم این بود که این شرکت گل هایش را به شکل مستقیم از گلخانه شان در بیرون از شهر به فروش می رساند و در شهر کدام دوکان نداشت. از همین سبب احمد می تواند مشتریان دریابد که از بازار گل بخرد نه اینکه به خاطر خریدن گل ها فاصله زیاد را طی کنند تا از رقیب احمد در بیرون از شهر گل خریداری کنند. این یکی از نقاط ضعف دیگری بود که احمد آن را تشخیص داد و می توانست که برای موفقیت تجارت خود از آن استفاده کند.



تحلیل رقیب های تجارتي عبارت از پروسه شناسایی رقیب ها تجارتي، تحلیل نقاط ضعف و قوت آن ها و آماده ساختن پلان که چه گونه می توان آن ها را مغلوب کرد، می باشد. بسیار مهم است تا در مورد کسانی معلومات به دست آورد که عین تجارت شما را دارند و عین خدمات را برای مردم پیشکش می کنند از طریق این معلومات شما می توانید تا پلان بهتری را برای تجارت تان آماده سازید.

چگونه تحلیل رقیب های تجارت را انجام دهیم؟ از دوکان ها و تولیدات رقیب های تجارت تان دیدن کنید، تولیدات آن ها و تکنالوژی تولیدات آن ها را نیز مشاهده کنید. کوشش کنید که سوال های جدول پایین را جواب دهید. شما می توانید سوال ها را از هر کسی که در مورد (مشتریان، دوکاندار ها) معلومات دارند بپرسید و حتی می توانید از رقیب های تجارتي تان نیز بپرسید. اما متوجه باشید که رقیب های تجارتي تان از ترس آنکه شما مشتریان شان را از خود نه کنید شاید به شما به دیده رقیب دیده و از دادن جزییات برای تان خود داری کند. رقیب های تجارتي که نسبت به شما تجارتي بزرگتر دارد و یا در محل دیگری تجارت دارند شاید به سوال های شما جواب بدهد.

جدول تحلیل و تجزیه رقیب های تجارت

سوال	رقیب تجاری 1	رقیب تجاری 2	رقیب تجاری 3
1 رقیب تجاری شما در کجا است؟			
2 قیمت محصولات رقیب های تان چند است؟			
3 مشتریان شان کی ها هستند؟			
4 آن ها از کدام روش بازاریابی استفاده می کنند؟			
5 آن ها تجارت خود را چه گونه توسعه یا انکشاف می دهند؟			
6 آیا آن ها در منطقه شهرتی خوبی دارند؟			
7 آیا آن ها خدماتی اضافی را برای مشتریان شان ارائه می کنند؟			
8 نقاط قوت آن ها کدام ها اند؟			
9 نقاط ضعف آن ها کدام ها اند؟			
10 چه گونه می توانیم این رقیب های تجارتي را مغلوب سازیم؟ (چه گونه می توانیم نسبت به آن ها بهتر باشیم؟)			



دو دوکان فروش گل در نزدیکی دوکان احمد در شهر موقیعت دارند که از رقیب های تجارتي احمد شمرده می شوند. احمد ضرورت دارد تا نقاط ضعف و قوت، قیمت محصولات و بازار رقیب های تجارتي خود را تحلیل و تجزیه کند تا از تحلیل آن چیز های را بیاموزد و برای دریافت مشتریان، رقیب های تجارتي خویش را مغلوب کند.

3. محاسبه مفاد و ضرر:

احمد درباره مشتریان و رقیب های تجارتي خویش تمام معلومات مورد ضرورت را جمع آوری نمود و همچنان با کارشناسان مشوره نمود؛ و حالا او نیاز دارد تا بفهمد که برای تجارتي خویش به چه مقدار پول ضرورت دارد و مهمتر از همه آیا تجارتي او فایده خواهد کرد یا نه. پدر احمد برای او وعده داده است، در صورتیکه احمد برای او ثابت کند که تجارتيش فایده خواهد کرد او برای احمد 50000 افغانی قرض می دهد تا تجارتي خود را آغاز کند.

احمد نخست در این باره فکر کرد که **مصارف ابتدایی** تجارتيش چه مقدار خواهد بود. او در نخست لست تجهیزات مورد ضرورت خویش و لست کار های ابتدایی برای اعمار یک گلخانه را آماده ساخت. او قیمت های اشیای لست شده اش را دریافت کرد بناء حالا او می فهمد که برای آغاز تجارتيش دقیقاً به چه مقدار پول نیاز خواهد داشت:

مصارف	قیمت	تعداد	قیمت مجموعی
اعمار گلخانه (دیوار های گلی، چوب، پلاستیک)	30000 افغانی	1 گلخانه	30000 افغانی
سیستم آبیاری قطره ای برای گلخانه	10000 افغانی	1 سیستم	10000 افغانی
گلدان برای گل ها	20 افغانی	200 گلدان	4000 افغانی
بته های گل گلاب	300 افغانی	10 بته گل گلاب	3000 افغانی
قلمچه های گل های گلدان (گل اطلسی و گل کاملیا)	20 افغانی	100 قلمچه	2000 افغانی
خاک حاصلخیز (کمپوست)	500 افغانی	5 بسته	2500 افغانی
مجموع مصارف ابتدایی			51500 افغانی



نظر به محاسبه که احمد انجام داده است مصارف آغاز نمودن تجارتش مبلغ 51500 افغانی خواهد بود. حالا او نیاز دارد تا محاسبه کند که مصارف پیشبرد تجارتش چه مقدار خواهد بود. او درباره خریداری های مکرر و ماهانه فکر می کند. احمد مجبور نیست تا برای آب پول بپردازد زیرا او به مقدار زیاد آب ضرورت هم نخواهد داشت، تشکر از سیستم آبیاری قطره ای، در زمین کاکایش آب نیز وجود دارد. اما احمد باید یک نفر باغبان را استخدام کند زیرا وقتیکه احمد در گلخانه اش نباشد او با احمد در پرورش گل ها کمک خواهد کرد (به خصوص زمانیکه احمد برای فروش گل هایش به دوکانش رفته باشد و یا برای دریافت مشتریان رفته باشد). اگر احمد در آینده می خواهد بعد از شام هم گل هایش را به فروش برساند برای روشن کردن دوکانش به برق ضرورت خواهد داشت و باید پول برق را نیز بپردازد اما حالا احمد تنها در روز گل هایش را به فروش خواهد رساند تا مصارف پیشبرد تجارتش را پایین نگهدارد. برای آماده ساختن مواد غذایی به گل هایش احمد به کود کیمیاوی نیز ضرورت خواهد داشت. او به قلمچه های زیاد ضرورت نخواهد داشت چنانچه او با استفاده از گل های کهنه گل های جدید را تکثیر داده و خودش قلمچه های را پرورش خواهد داد. مصارف جاری تجارت احمد در شش ماه آینده در جدول ذیل نشان داده شده است:

مصارف	قیمت	تعداد	قیمت مجموعی
معاش ماهانه باغبان (نیم روز)	2000 افغانی	6 ماه	12000 افغانی
کود کیمیاوی در هر ماه	500 افغانی	6 ماه	3000 افغانی
مصارف مجموعی برای شش ماه			15000 افغانی

مصارف پیشبرد تجارت احمد برای شش ماه آینده 15000 افغانی خواهد بود. بناء مصارف مجموعی احمد (مصارف پیشبرد تجارت + مصارف آغاز کردن تجارت) برای شش ماه آینده $15000 + 51500 = 66500$ افغانی خواهد بود. این مقدار پول نسبت به 50000 افغانی که پدر احمد برای او وعده داده بود، کمی بیشتر است. اگر احمد می خواهد از پدرش پول بیشتری قرض بگیرد او باید برای پدرش به صورت بسیار خوب تشریح کند که تجارت او چگونه فایده می کند. از همین سبب احمد نیاز دارد تا عاید احتمالی اش را محاسبه کند.

احمد می فهمد که تکثیر کردن گل گلاب و رویدن قلمچه های گل های که داخل گلدان است زمان گیر می باشد. احمد حداقل به سه ماه وقت ضرورت دارد تا گل هایش به ثمر برسد و بعداً او آنها را در بازار به فروش برساند. بناء در سه ماه نخست عاید احتمالی تجارت احمد صفر خواهد بود. اما احمد می تواند در جریان ماه چهارم الی ختم فصل نمویی گل هایش را به فروش برساند. از آنجاییکه گلخانه ای احمد عایق سرما است بناء می تواند در ماه های سرد نیز گل پرورش دهد.

اما احمد برای گل هایش کدام قیمت را انتخاب کند؟ احمد می خواهد که مردم گل هایش را تا حد امکان بیشتر بخرند و همچنان او باید تا حد امکان فایده بیشتر بدست بیاورد. بناء قیمت گل هایش باید بلند باشد اما بسیار زیاد بلند هم نه. احمد قیمت متوسط گل در شهر را می داند زیرا او تحقیق بازار و تحلیل رقیب های تجاری اش را قبلاً انجام داده بود. برای محاسبه مفاد و ضرر او از قیمت متوسط گل ها استفاده خواهد کرد. اما بعدتر زمانیکه احمد عملاً گل هایش را در بازار به فروش می رساند می تواند این قیمت ها را تغییر دهد البته با در نظر داشت اینکه مردم برای خریدن گل چه مقدار پول می پردازند و چه مقدار مشتری خواهد داشت.



احمد عاید احتمالی اش برای شش ماه آینده را در جدول ذیل چنین محاسبه کرده است:

اسم جنس	قیمت	مقدار	مجموع عاید
ماه جنوری- مارچ (محصولات آماده فروش نیست)			
ماه اپریل (تنها گل گلاب آماده فروش است)			
گل گلاب	100 افغانی	50 دانه	5000 افغانی
ماه می (تمام گل ها آماده فروش هستند)			
گل گلاب	100 افغانی	50 دانه	5000 افغانی
گل لاله	100 افغانی	50 دانه	5000 افغانی
پتونی	150 افغانی	50 دانه	7500 افغانی
چامبیل	100 افغانی	50 دانه	5000 افغانی
عاید مجموعی در ماه می			22500 افغانی
ماه جون (تمام گل ها برای فروش آماده هستند)			
گل گلاب	100 افغانی	50 دانه	5000 افغانی
گل لاله	100 افغانی	50 دانه	5000 افغانی
پتونی	150 افغانی	50 دانه	7500 افغانی
چامبیل	100 افغانی	50 دانه	5000 افغانی
عاید مجموعی در ماه جون			22500 افغانی
عاید مجموعی بعد از شش ماه			50000 افغانی

احمد محاسبه کرده است که عوایدش بعد از شش ماه 50000 افغانی خواهد بود. احمد نیاز دارد تا مجموع عایدش را از مجموع مصارفش منفی کند تا محاسبه مفاد و ضرر تجارت خویش را به دست بیآورد. مجموع مصارف احمد بعد از شش ماه 66500 افغانی و مجموع عایدش 50000 افغانی خواهد بود. به این معنی که فایده احمد بعد از شش ماه قرار ذیل خواهد بود:

$$50000 - 66500 = -16500 \text{ افغانی}$$

تجارت احمد بعد از شش ماه هنوز هم در نقص خواهد بود. باوجودیکه بعد از شش ماه تجارت احمد در نقص خواهد بود آیا پدرش هنوز هم آماده خواهد بود که برای احمد پول قرض بدهد؟



احمد نزد پدرش رفت تا این موضوع را به بحث بگیرد. پدرش تمام محاسبه های را که احمد انجام داده بود به دقت دید. او بسیار خوش شد که احمد با اینقدر جزئیات زیاد برای تجارت خود آماده گی گرفته بود. پدرش برای احمد گفت: "هر تجارت به یک مدت زمان نیاز دارد تا مفاد خالص اش را افزایش دهد. یک تجارت باید در نخست مصارف آغازین خویش را به دست بیاورد. سوال مهم اینست که یک تجارت بعد از چه مدت زمانی پول مصرف شده اش را به دست خواهد آورد؟ و بعد از آن ماهانه چه مقدار عاید خالص بدست خواهد آورد؟ کوشش کن که این موضوعات را نیز محاسبه کنی." احمد بسیار خوش بود که پدرش محاسبه های او را پسندید و کوشش کرد که سوال های دیگری او را نیز جواب دهد.

مصارف ماهانه پیشبرد تجارت احمد 2500 افغانی خواهد بود، 2000 افغانی معاش باغبان و 500 افغانی پول خرید کود کیمیایی در هر ماه. اما فایده ماهانه احمد در طول فصل نمویی 22500 افغانی خواهد بود. گلدان های که احمد در شروع تجارت خریده بود بعد از شش ماه کم خواهد شد زیرا احمد در هر ماه 100 گل (گل پتونی و گل چامبیل) را در داخل گلدان ها به فروش رسانیده است. بناء او باید پول خرید گلدان ها را نیز در مصارف پیشبرد تجارتش اضافه کند. از همین سبب مصارف ماهانه احمد قرار ذیل خواهد بود:

مصارف	قیمت	تعداد	قیمت مجموعی
معاش ماهانه باغبان (نیم روز)	2000 افغانی	یک ماه	2000 افغانی
کود کیمیایی هر ماه	500 افغانی	یک ماه	500 افغانی
گلدان ها	20 افغانی	100 دانه	2000 افغانی
مجموع مصارف در یک ماه			4500 افغانی

عاید ماهانه احمد 22500 افغانی و مصارف پیشبرد ماهانه اش 4500 افغانی است. به این معنی که فایده ماهانه احمد $22500 - 4500 = 18000$ افغانی خواهد بود. تجارت احمد بعد از شش ماه در نقص خواهد بود. بیلانس تجارت وی $18000 - 16500 = 1500$ افغانی خواهد بود. اما وضعیت تجارت احمد بعد از هفت ماه چه گونه خواهد بود؟ بیلانس وی $1500 + 16500 = 18000$ افغانی خواهد بود. بناء احمد مصارف ایکه برای شروع کردن تجارت اش نموده بود بعد از هفت ماه به دست خواهد آورد و بعد از آن احمد از تجارتش فایده خالص خود را به دست خواهد آورد.

احمد محاسبه هایش را برای پدرش نشان داد. پدرش برای احمد گفت که او کار عالی را انجام داده است. با چنین محاسبه های که احمد انجام داده بود، پدرش ترسی ندارد که به او بیشتر از 50000 افغانی پول قرض بدهد تا وی تجارت خود را آغاز کند.



به جدول محاسبه مفاد و ضرر هفت ماهه تجارت احمد در جدول ذیل نگاه کنید:

محاسبه مفاد و ضرر تجارت فروش گل- هفت ماه			
فایده پیشبینی شده (عايد)		مصارف پیشبینی شده (مخارج)	
د سوداگری د پیل کولو لگبنتونه			
جنس	مقدار	قیمت	مجموع
اعمار گل خانه	1	30000	30000
سیستم آبیاری قطره ای	1	10000	10000
گلدان برای گلها	200	20	4000
بته های گل گلاب	10	300	3000
قلمچه های گل پتونی و چامبیل	100	20	2000
کمپوست	5	500	2500
مجموع مصارف ابتدایی تجارت		51500	
مصارف پیشبرد یا جاری تجارت			
2015, جنوری			
معاش باغبان	1	2000	2000
کود کیمیای	1	500	500
2015, فبروری			
معاش باغبان	1	2000	2000
کود کیمیای	1	500	500
2015, مارچ			
معاش باغبان	1	2000	2000
کود کیمیای	1	500	500
2015, اپریل			
معاش باغبان	1	2000	2000
کود کیمیای	1	500	500
2015, می			
معاش باغبان	1	2000	2000
کود کیمیای	1	500	500
2015, جون			
معاش باغبان	1	2000	2000
کود کیمیای	1	500	500
2015, جولای			
معاش باغبان	1	2000	2000
کود کیمیای	1	500	500
مجموع عاید بعد از هفت ماه		72500	
الف = مجموع مصارف (مصارف شروع کردن تجارت + مصارف پیشبرد تجارت برای هفت ماه)		71000	
ب = مجموع عاید بعد از هفت ماه		72500	
ج = مفاد خالص بعد از هفت ماه (الف - ب)		1500	
مصارف مجموعی پیشبرد تجارت		19500	



محاسبه مفاد و ضرر به این معنی است که شما تمام مصارف تان را محاسبه کرده (مصارف ابتدایی تجارت و مصارف پیشبرد تجارت) را از عاید پیشبینی شده آن را تفریق کنید. این تحلیل و تجزیه به شما کمک خواهد نمود تا بفهمید که آیا تجارت شما فایده می کند یا خیر و بعد از چه مدتی تجارت شما مصارف ابتدایی خود را دوباره بدست خواهد آورد. این کار به شما کمک خواهد کرد تا تصمیم بگیرید که آیا تجارت تان را آغاز کنید و یا خیر. اگر یک تجارت سرمایه ابتدایی خود را دوباره بدست نیآور و یا بعد از یک مدت بسیار طولانی بدست آورد آن تجارت، تجارت خوب نیست! آسانترین روش محاسبه مفاد و ضرر یک تجارت طوری است که شما تمام مصارف ابتدایی تجارت و مصارف پیشبرد تجارت را که در یک مدت زمانی معین صورت میگیرد را ثبت کنید و همچنان عاید احتمالی را نیز در همین زمان معین ثبت کنید.

مصارف ابتدایی تجارت: عبارت از مصارف است که برای آغاز کردن یک تجارت به مصرف می رسد. به طور مثال شما نیاز دارید که برای پرورش گل های تان یک گلخانه اعمار کنید، برای آبیاری آن پایپ بخرید، برای گل ها گلدان بخرید و غیره.

مصارف جاری یا مصارف پیشبرد تجارت: عبارت از مصارف است که به صورت منظم برای پیشبرد تجارت تان به مصرف می رسد. به طور مثال شما به کود کیمیایی، دوا های کیمیایی نیاز دارید و همچنان پول برق را هر ماه باید بپردازید.

4. بازاریابی یا مارکتینگ:

بعد از آماده گی های بسیار زیاد، تحقیق و جمع آوری معلومات بلاخره احمد تجارت خود را آغاز کرد. او در زمین کاکایش یک گلخانه اعمار کرد، سیستم آبیاری قطره ای خریداری نمود، گلدان برای گل ها، کمپوست، بته های گل گلاب، قلمچه ها و کود کیمیایی خریداری نمود و یک باغبان استخدام کرد تا هر زمانیکه احمد مصروف سائر کارهایش باشد باغبان از گل ها مواظبت کند. احمد تنها با تولید و پرورش گل ها مصروف نخواهد بود بلکه مسؤلیت فروش گل ها و بازاریابی را نیز به عهده خواهد داشت. به این معنی که تولیدات احمد توسط تبلیغات مشتریان خوب دریافت خواهد کرد. احمد چهار موضوع مهم را می داند که باید درباره اش فکر کند: قیمت، محصول، محل فروش محصول و ترویج یا تبلیغات.

احمد نخست در مورد جایی فکر کرد که قرار است او در آنجا گل هایش را به فروش برساند. او بسیار خوشبخت است که پدرش برای او اجازه داده است که در غرفه نزدیک دوکانش گل های خود را به فروش برساند. این محل به آسانی قابل دسترس بوده و عده زیادی از مردم در اطراف شهر گشت و گذار می کنند. مشتریان قراردادی (مشتریان مؤسسات) به خصوص شرکت های تزئینی محافل عروسی تا هنوز هم به آسانی قابل دریافت نیستند. احمد خود باید آن ها را دریابد و نزد آن ها برود، بعید است که این نوع مشتریان خود به بازار آمده و از نزد احمد گل خریداری کنند.

احمد درباره محصولانش یعنی گل هایش نیز فکر کرده است. او جستجوی بازار را انجام داده است و به صورت بسیار دقیق گل های را انتخاب کرده و پرورش داده است که مردم شهر آن را بسیار می پسندیدند. او این را نیز خوب می فهمد که مردم گل گلاب و گل لاله را که به شکل مقبول دسته شده باشد، بسیار می پسندند. احمد مصارف نوار ها و کاغذ سلفون را در محاسبه مفاد و ضرر خود نه سنجیده بود و او حالا می داند که او با نه سنجیدن آن اشتباه را مرتکب شده بود. اما تا اکنون کار های زیادی باقی مانده که احمد باید آن ها را انجام دهد! اما او تصمیم گرفته است که او حداقل یک مقدار کمی از نوار و کاغذ سلفون بخرد و تجربه خواهد کرد که آیا مردم گل های بسته بندی شده را بیشتر می پسندد یا خیر. بعداً احمد می تواند کاغذ تحفه بیشتر بخرد. **انعطاف پذیری در تجارت بسیار مهم است!** احمد در مورد قیمت گل هایش نیز فکر کرده است. او قیمت متوسط رقیب های تجارته اش را برای گل های خود انتخاب خواهد کرد و خواهد دید که آیا مردم گل



های او را می خردند یا خیر. یقیناً که احمد نمی تواند گل هایش را به قیمت پایین به فروش برساند! در غیر آن احمد سرمایه ابتدایی و مصارف پیشبرد تجارتش را دوباره به دست نخواهد آورد.

موضوع اخیری که حالا باید احمد در مورد آن فکر کند عبارت از ترویج یعنی تبلیغات است.

احمد یک بینر مقبول برای دوکان فروش گل خویش آماده ساخت. او نام دوکانش را "گل فروشی باغ بابر" گذاشت. احمد می داند که مردم باغ بابر را دوست دارند و با شنیدن نام دوکان او چیزهای مقبول و مثبت در ذهن های شان خطور خواهد کرد. نام شرکت برای تبلیغات بسیار مهم پنداشته می شود.

احمد بینر آماده کرده اش را در نزدیک غرفه اش جابجا کرد. او در سالروز تولدش یک بسته بزرگ از شیرینی را از دوستانش دریافت کرد و تصمیم گرفت که خودش از این شیرینی استفاده نمی کند بلکه آن را به اطفال خانواده های می دهد که از پیشروی غرفه وی عبور می کنند. این کار یکی از طریقه های خوب تبلیغات می باشد! گل ها چیزهای مقبول و مثبت هستند؛ مردم آن را برای دیگران می دهند به خاطریکه آن ها را دوست دارند و می خواهند تا آن ها را خوشحال بسازند. بناء اگر احمد برای اطفال شیرینی بدهد، شاید والدین شان از احمد گل خریداری کنند. احمد گل هایش را به یک نمایشگاه انتقال داده و در آنجا به نمایش گذاشت. او در مورد محصولاتش برای بازدیدکننده گان معلومات داد. این نمایشگاه یک نمایشگاه زراعتی بود و مردم زیاد از این نمایشگاه دیدن کردند. احمد برای دوستانش نیز در مورد تجارت جدیدش معلومات داد و از آنها خواهش کرد تا این معلومات را برای دیگران نیز برسانند. بعضی از دوستانش قبلاً به غرفه او آمده بودند تا ببینند که تجارت احمد چه گونه به پیش میرود. آنها از احمد گل نیز خریدند و آنرا برای دیگران داند و برای شان گفتند: "ببینید، این گل مقبول را احمد پرورش داده و در غرفه اش به فروش می رساند."

این گونه احمد آهسته آهسته توجه مردم را جلب میکند و اولین مشتریان خود را دریافت می کند.

بازاریابی یا مارکیتنگ عبارت از پروسه جلب مشتریان است تا محصولات و خدمات بیشتر تان را خریداری نمایند. بازاریابی به معنی ترویج تجارت به صورت فعالانه می باشد. بازاریابی دارای چهار جز اساسی میباشد:

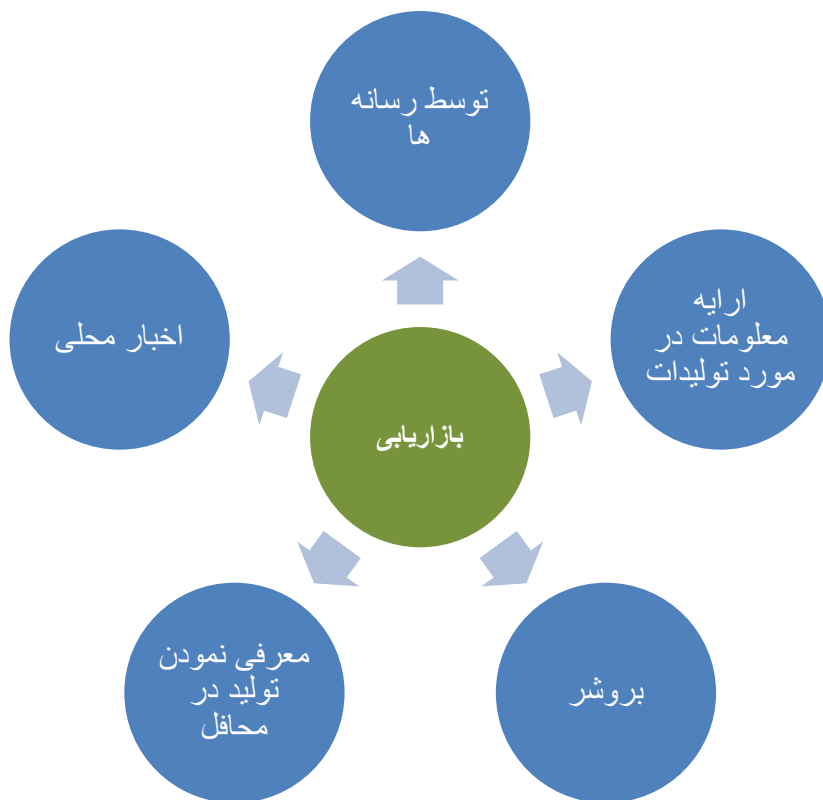
قیمت محصول (نرخ محصول): قیمت محصول باید مطابق توانایی مالی مشتریان و رقابت کننده باشد. قبل از انتخاب نرخ برای محصول تان حتماً باید تحقیق بازار را برای نرخ محصول تان انجام دهید. نرخ محصول باید طوری انتخاب شود که برای تجارت تان سودمند باشد (عاید مجموعی که از یک محصول به دست می آید باید بیشتر از مصارف مجموعی باشد که بالای آن محصول صورت گرفته است.)

محصول: محصول چیزی باشد که مورد ضرورت مشتریان بوده و یا برای شان مفید باشد. کوشش کنید تا محصولاتی را برای مشتریان تان پیشکش کنید که مشتریان آنرا بیشتر می پسندند و کوشش کنید که محصولات تان را به شکل مقبول برای مشتریان تان پیشکش کنید.

محل فروش محصول: محصول باید در جای به فروش برسد که مردم به آسانی به آنجا دسترسی داشته باشند. محصولات تان را در مارکیت ایکه در آن مردم زیاد باشند به مشتریان تان پیشکش کنید و محصولات تان را در جای بگذارید که به آسانی دیده شود.

ترویج یا تبلیغات: مشتریان باید بدانند که محصول شما در بازار وجود دارد و در کجا یافت میگردد. شما باید با استفاده از شیوه های مختلف بازاریابی برای محصولات تان تبلیغ کنید.

در شکل ذیل میتوانید میتود های مختلف بازاریابی را ببینید



5. کتابچه یادداشت پول نقد:

بعد از گذشت یک هفته احمد متوجه شد که بل ها و رسید های زیادی نزدش وجود دارد، احمد فکر کرد اگر او این بل ها و رسید ها را ثبت نکند تمام حساب های مصارف و عواید خود را از دست خواهد داد. از همین سبب احمد از پدر یکی از دوستانش که در بانک کار میکرد کمک خواست. پدر دوستش تمام بل ها را گرفت و همراه با احمد یک کتابچه یادداشت پول نقد ساده را آماده کردند. احمد تمام مصارف و عواید تجارتش را به اساس روز در کتابچه یادداشت پول نقد ثبت کرد. او پول های فروشتش را در ستون عواید و خریداری هایش را در ستون مصارف ثبت کرد. بعد از گذشت یک ماه، وقتی که احمد عواید و مصارفش را حساب کرد او توانست بفهمد که تجارتش فایده می کند.





ثبت کردن معلومات مالی عبارت از پروسه ثبت تمام عواید و مصارف یک تجارت در یک جدول خاص میباشد. ثبت معلومات مالی یکی از فعالیت های حیاتی روزمره در تجارت تان میباشد. این پروسه عبارت از پروسه ثبت کردن تمام عواید و مصارف تجارت تان میباشد که میتواند در یک کتابچه و یا در کمپیوتر ثبت گردد. یک تجارت باید توانایی ثبت کردن تمام معاملات روزمره تجاری اش را داشته باشد تا بتواند به کار هایش ادامه بدهد؛ در غیر آن نمیتواند بفهمد که آیا تجارتش فایده به دست می آورد و یا نقص میکند.

شما باید شماره هر بیل/رسید را در کتابچه یادداشت پول نقد ثبت کنید (به طور مثال، بیل شماره 1، بیل خریداری تخم گل، در ستون مصارف ثبت گردد؛ به این معنی که 100 افغانی از سرمایه شما به مصرف رسیده است). پول که به تجارت شما می آید باید در ستون عواید ثبت گردد و پول که از تجارت شما بیرون می رود باید در ستون مصارف ثبت گردد. پول اینکه از تجارت تان بیرون می رود باید از سرمایه آغازین تجارت منفی گردد و عاید تان باید با سرمایه آغازین تجارت تان جمع گردد و نتیجه آن باید در ستون بیلانس تجارت ثبت گردد. ثبت کردن عواید و مصارف به شیوه درست آن نقش حیاتی را در یک تجارت بازی میکند.

جدول ذیل نشان دهنده یک جدول ساده یادداشت پولی معاملات تجاری یک تجارت فروش گل را نشان میدهد:

کتابچه یادداشت پول		سرمایه ابتدایی		5000 افغانی
بیل	توضیحات	عاید	مصارف	بیلانس
01	خریدن تخم گل		100	4900
02	خریدن کود کیمیایی و دوا پاش		300	4600
03	خریداری مواد لازمه اعمار گلخانه		700	3900
04	فروش گل گلاب، گل لاله و گل میخک	1400		5300



CZECH REPUBLIC
DEVELOPMENT COOPERATION



Hashimi Construction Materials
Add: Jade Maiwand, District 2, Kabul
Customer Name: *Itefaq* Date: *15-6-15*

No	Item	Quantity	Unit Price	Total
1	woods			300
2	Paint			250
3	Nails and Hammer			150
Total				700

Note: Sold items if damaged wont be taken back

Itefaq Flowers Shop
Address: District 1st, Mandawi, Kabul
Customer Name: *Javed* Date: *16/7/2015* Invoice #: *003*

No	Item	Quantity	Unit Price	Total
1	Roses	10	50	500
2	Tulips	15	40	600
3	Cloves	10	30	300
Total				1400

Naweed Agri Services
Address: District 1st, Mandawi, Kabul
Customer Name: *Itefaq* Date: *20/6/15* Invoice #: *10*

No	Item	Quantity	Unit Price	Total
1	Seeds	5 kg	20	100
Total Price				100

Naweed Agri Services
Address: District 1st, Mandawi, Kabul
Customer Name: *Itefaq* Date: *22/6/15* Invoice #: *28*

No	Item	Quantity	Unit Price	Total
①	Fertilizer	2 kg	100	200
②	Sprayer	1	100	100
Total Price				300



موسسه پن (PIN) یک سازمان غیر دولتی بین المللی مستقر در جمهوری چک است که کمک های امدادی و کمک های انکشافی را در سراسر جهان فراهم می سازد.

این اوراق معلوماتی برای بهبود کیفیت آموزش در لیسه های مسلکی زراعت توسط همکاری های انکشافی جمهوری چک منتشر شده است.

نویسنده: یما نوری و ماتوش بورکویخ

تصحیح توسط: تیم تعلیمات زراعتی

دیزاین: عبید الله صدري

مترجم: بريالی جلالزی