



GANACSI LACAG LA'AAN KU BILOW

*lacagtu way u wanaagsantahay bilowga ganacsiga hase
ahaatee maaha waxa ugu muhiimsan*

MOHAMED ABDILAH I DAHIR

Tusmo

Afeef

Hordhac

1. Waa maxay ganacsi?
2. Noocyada ganacsiga
3. Noocyada baahiyaha
4. Muxuu ganacsigu kaga fiicanyahay shaqada
5. Cid walbaa ma noqon karto halabuure ganacsi
6. Sifooyinka halabuuraha ganacsiga
7. Qeex sababta aad u doonayso in aad ganacsi u bilowdid
8. Is qiimee
9. Maxay dadku wax u iibsadaan
10. Maskaxdaada furfur
11. Waa maxay fikrad ganacsi?
12. Qaabka loo curiyo fikrad ganacsi?
13. Xulo fikrad ganacsi ood bilaabi kartid
14. Xog uruurin samee
15. Qorshe kooban samee
16. Bilow: Qabaabka aad u bilaabi kartid
 - ✓ Raadi cid ku maal galin karta
 - ✓ Raadi cid kula shuraakoobi karta
 - ✓ Noqo dilaal
 - ✓ Macaamiishaadu haku maal galiyaan
 - ✓ Raadi oo xarayso deeqaha haayadahu bixiyaan
17. Kobci aqoontaada iyo xirfadahaaga ganacsi
18. Isticmaal baraha bulshada si aad u suuqgayso ganacsigaaga
19. Ganacsiyada aan ku bilaabay bilaa lacag
20. Gabagabo iyo gunaanad

Afeef:

Salaamu Calaykum Waraxmatulahi wabarakaatuhu. Salaan kadib waad ku mahadsantahay hadii aad iibsatay buugan, buugan waxa xaq u leh uun faafintiisa iyo iibkiisa shirkada Onward Endeavors sharciyana ma banaana in cid kale, badasho, daabacdo, faafiso, kasii ganacsato ama cid kale la sii wadaagto. Sida aad u iibsatay ee sharafta leh waa in ay u iibsataa cidii danyaysa buugan hadii aanad iibsan hase ahaatee aad akhrinayso qoraalkan ogow inay xaaraan kugu tahay, hadii aad daabacdo ama aad la wadaagto cid kale ama aad sii iibiso ogow waa kugu xaaraan.

Ma ahi qoraa buugaagta qora buugan koobana wuxuu ka mid yahay kuwii ugu horeeyey ee aan qoro, iskuulkana maadada iigu adag waxay ahayd Af Somaliga markaa naxwaha iyo erayada xoog badan ma saarin hadii aad wax qalad ah ku aragto fahamka guud uun ka raac akhriste.

Inta badan waxaa la aaminsanyahay in aan la bilaabi karin ganacsi hadii aan la hayn lacag, waxana lagu maahmaaha lacagbaa lacag dhasha, lacagtu waa ay u wanaagsantahay bilowga ganacsiga hase ahaatee maaha waxa ugu muhiimsan qofkuna wuu bilaabi karaa ganacsi isagoon wax lacaga haysan. Buugan waxaan ku soo koobay qaababka iyo tabaha aan ku bilaabay dhawr ganacsi aniga oo aan lacag galin adiguna aad u bilaabi kartid karo

Wabilahi Tawfiiq

Mohamed Abdulahi Dahir

Hordhac:

Uma baahnid lacag badan si aad u bilowdo ganacsi, badanaa dadku waxay aaminsanyihiin lacagbaa lacag dhasha iyo in aan ganacsi la bilaabi karin lacag la'aan. Waa mid aan aaminsanaa aniguba ilaa aan ogaaday in lacagtu u wanaagsantahay bilowga ganacsiga hase ahaatee aanay ahayn waxa ugu muhiimsan sababtoo ah imisaa lacag haysta oo aan hadana bilaabi karin hal ganacsi, imisaa lacag haysta oo lacagtoodu ka khasaartaa ganacsigooduna fadhiid noqdaa.

Tusalayaal badan ayaa jira oo ina tusaya in lacagtu aanay ahayn waxa ugu muhiimsan marka ganacsi ama mashruuc la bilaabayo. Waxay ahayd bilowgii qarniga labaatanaad waxaana caalamkoo dhani u tartamayey cidii cirka ku horayn lahayd soona saari lahayd diyaaradii ugu horaysay, dawlado badan ayaa ku tartamayey Maraykankuna ka mid ahaa isagoo doonaya inuu kaga horeeya dawlada kale ayuu isku keenay khubaradii ugu caansanaa uguna caqliga iyo khibrada badnaa wadankiisa una qoondeeyay miisaaniyad dhan \$50,000 oo xiligaa ahayd lacag aad u badan hase ahaatee isku day badan kadib mashruucii wuu fashilmay wax natiijo ahna muu keenin khasaaro mooyaane, sagaal cisho kadib maalintii uu mashruucaasi fashilmay ayaa laba nin oo dhalinyaro ah oo walaalo ah waxbadana aan haysan ayaa tuulo yar ka kiciyey diyaaradii ugu horeeysay aduunka, wax badan may haysan cid wax ku caawisayna may jirin laakiin taariikhda ayeey galeen maantana ikhtraacoodii wax badan buu taray bani aadamkoo dhan. Sirtuna waa isku dayga, dedaalka iyo tijaabinta.

Col hortii ha jabin, dadka qaar fikrada ay hayaan maba u baahna lacag ee waxa kaliyaata ay u baahantahay dedaal inuu galiyo macmiilna helo. Sirtu waa isku dayga iyo tijaabinta.

Waxaan aaminsanahay in ganacsigu yahay waxa ugu muhiimsan ee yarayn kara shaqo la'aanta kobcin karana dhaqaalaha wadanka. Buugan waxaan u qoray inuu cid kasta oo shaqo la' ama fikir ganacsi haysa hase ahaatee aan lacag haysan inuu dhiirigalin u noqdo iyo inuu ka helo tusaalayaal iyo talooyin la soo tijaabiyay oo uu ku bilaabi karo ganacsi isagoon waxba haysan ama ku kobcin karo ganacsigiisa.

Waxaan idiin rajaynayaa inuu Alle idinku anfaco.

1. Waa maxay ganacsi?

Inta aynaan u gudo galin qaabkaad u bilaabi lahayd ganacsi adigoon lacag haysan horta waa maxay ganacsi? Markaad ganacsi maqasho maxaa kugu soo dhaca? Maxaad ka aaminsantahay ganacsiga? Shan daqiiqo buuga isku yar laab iskuna day inaad ka jawaabto suaalahan. a a ka daa ha sii akhriyine fadlan isku day.

Qaabab kala duwan ayaa loo qeexi karaa ganacsi hasa ahatee macnahooda guudi waa isku mid, hadaynu soo qaadano ka ugu fudud:

Ganacsi waa hawl dhaqaaleed aan dhamaad lahayn taas oo lagu bixinayo shay manfac leh (agab ama adeeg) oo daboolaya baahi ama xalinaya mushkilad bulsho hayasata iyadoo lagu badalanayo ama lagu iibinayo qiime si loo helo faa'ido.

Ha waynaado ama ha yaraadu ganacsigu hadii uu ka maqanayahay shantaa qodob hal qodob oo ka mid ahi looguma yeedhi karo meheradaas ama goobtaas "ganacsi" wax kale ayeey noqonaysaa, hawl aan wax manfac ah u lahayn bulshada waa hiwaayad, goob aan shay iibinayn waa haayad samafal, ganacsi aan wax faa'ido ah samaynayn inbadan ma sii jiro

Hadaynu dhinac kale ka eegno, seeska ganacsi kastaa waa shan qodob ama tiir oo isku xidhan inta badana qaabkan u kala horeeya:

1. Abuurida wax manfac leh ; ogaanshaha waxay bulshadu u baahantahay ama doonayso ama muskhiiladaha haysta iyo abuurida shaygii dabooli lahaa ama xalin lahaa muskhiiladahaas.
2. Suuqgayn: soo jiidashada bulshada, abuurida baahida, gaadhsiinta fariinta jiritaanka agabkii ama adeegay u baahnaayaan
3. lib : Ku badalashada agabka ama adeega qiime macquul ah iyo ka dhigida bulshada qayb ka mid ah macmiil lacag bixinaya.
4. Gaadhsiin : siinta macamiisha shaygay doonayeen qaabkay u doonayeen iyo hubinta inay ku qancsanyihiin
5. Xisaabin: la socoshada xisaabaadka ganacsiga iyo samaynta faa'ido si uu ganasiigu u sii socdo ganacsaduhuna u helo dhiirigalin.

Haday shantan qodob u egyihiin qaar fudud sababtu waa ina ay dhab ahaan fudud yihiin, ganacsigu maaha wax adag, waa hawl fudud oo u baahan uun in aad garato

mushkiladaha iyo baahiyaha bulsho haysta iyo keenitaanka xalka mushkiladaa si faa'ido kuugu jirto.

Shantan qodob waa seeska fikir ganacsi kasta oo hanaan wanaagsan leh ama qorshe ganacsiyeed. Hadii aad si fiican u fahantid una qeexdid shantan qodob waxaad fahmi kartaa siduu ganacsi kastaa u shaqeeyo. Hadii aad ka fikiraysay abuurida ganacsi cusub ama horumarinta ganacsi jiray mar walba waxaad bar bilow ka dhigataa qeexitaanka shantan qodob hadii aad qeexi kari waydo shantan waxa kuu soo baxaya inaanad si fiican u fahansanayn ganacsigan isaga ah.

2. Noocyada ganacsiga

Ganacsigu waa afar nooc marka laga hadlayo shaqada ganacsiga:

✓ Wax soo saar

Ganacsiga noocan ah waa ganacsiyada ka shaqeeya warshadaynta iyo u badalida waxyaabaha qaydhiin agab ama qalab la isticmaali karo, waxay wax u soo saaran warshadaha iyo sidoo kale bulshadaba, noocani waa nooca ugu adag ee aad ku bilaabi karto lacag la'aan sababtoo ah waxyaabo badan ayeey u baahantahay hase ahaatee sida aad u bilaabi karto ayeeynu isla eegi doonaa inshallah.

✓ Adeeg

Ganacsiga noocan ah waa ganacsiyada bixiya adeegyo kala duwan taas oo badanaa ku xidhan aqoon iyo xirfad macaamiishuna aanay taaban karin waxay iibsanaayan waana nooca ugu fudud ee adigoon waxba hayn aad bilaabi karto.

✓ Bayic mushtar

Ganacsiga noocan ah waa ganacsi iibiya agab iyo alaab kala duwan oo bulshadu u baahantahay kaasoo ku iibiya jumlad ama tafaariiq

✓ Isku dhaf

Ganacsiga noocan ah waa ganacsi ka kooban laba ama sadexda ganacsi eek or aynu ku soo xusnay.

3. Noocyada baahiyaha

Dadku sidoodaba waxay leeyihiin baahiyo kala duwan kuwaas oo qofka ganacsadaha ah loo bahaanyahay in uu si fiican u fahmo:

- ✓ Baahi aasaasi ah (need) sida cuntada, biyaha, hoyga iwm
- ✓ Doonitaan (Want) baahi aan aasaasi ahayn laakiin qofku dooranayo wuxuu u baahanyahay.
- ✓ Dalab (Demand) qofka oo awood u leh inuu iibsado waxa uu u baahanyahay, waana ta uu qofku ganacsadaha ahi inta badan daboolo.

4. Muxuu ganacsigu kaga fiicanyahay shaqada

Waxaa la yidhaahdaa qofka shaqaalaha ahi waa qof dhisaya qof kale riyadiisii sidoo kalena waxaa la yidhaahdaa waa adoonimadii oo casriyeeyan. Si aan fahmkaaga u soo dhaweeyo aan sheeko yar kula wadaago.

Waxay ahayd dhamaadkii sanadkii 2013 xiligaas oo aan dalka dib ugu soo noqday, markaan waxoogaa shaqo raadinayey ayuunbay igu sii waynaatay inaan ganacsi bilaabo sababtoo ah markaad dalka ka yar baxdo indhaha ayaa kuu soo furmaya. Markaan dalka ku so noqdayna wax kasta oo aan arko waxay ii noqdeen ganacsi fikrado badan ayaa maalin kasta igu soo dhaca waxaan go'aansaday inaan iska daayo bal baadi doono sidii aan ganacsi u bilaabi lahaa, maan haysan wax lacag ah wax badana kamaan garanayn ganacsiga sida loo bilaabo iyo sida loo maamulo toona. Dib ayaan jaamacad dalka ah isku qoray wallow dad badan oo ehel iyo asxaab ahba igula yaabeen hadana umaan joojin sidoo kale waxaan qorsheeyey inaan helo meel aan ku sii barbarto intaan bilaabin ganacsi xitaa bilaashna aan ku shaqeeyee, waxaan helay haayad yar oo markaa iska bilow ah oo caawisa dadka qaxoontiga ah iyadoo u furta ganacsiyo yaryar si ay nolol maalmeedkooda ugala soo baxaan. Dhawr maalmood oo albaabka la iga celiyey kadib maalintii danbe ayaan helay ninkii ka masuulka ahaa meesha waxaan u sheegay inaan bilaa lacag xitaa ku shaqaynayo waxaan doonayaana uu yahay oo qudha sidii aan khibrad iyo aqoon u kororsan lahaa, wuu iga yeelay sideed bilood ayaan bilaa lacag ku shaqaynayey oo maalmaha qaar xitaa baska aan u waayi jiray 5-6 km na u lugayn jiray goobta ganacsiga, si kasta oo ay u adkaataba maalintii danbe waxaa la i siiyey shaqo mushahar leh shaqadaas oo sanad iyo badhan aan qaban jiray in ka badan intii la iga rabay habeeno badana aan u saama laylay darteed ayaa maalin

maalmaha kamida inta xafiiska uu iigu yeedhay maamulahii ii dhiibay warqad ay ku qorantahay maxaad shaqada uga tagaysaa? Si layaab leh ayaan ku idhi maamulihii shaqada anigu kama tagayee maxaa jira wuxuuna iigu jawaabay waanu ka xunahay mashruucii ayaa dhamaaday warqadana waa iska formal ee soo buuxbuuxi oo ii keen, shaqadiina halkaas ayeey kaaga dhamaatay. Malintaas ayaan go'aansaday inaan dib iskugu halayn shaqo aan cid kale u shaqeeyo sababtoo ah noloshaaduba waxay ku xidhantahay go'aan shakhsi kale xiliga uu doono gaadhi karo wallow arsaaqadaad rabi kuu hayo hadana ma go'aan qof kale ayuunbaad sugi.

Ganacsigu wuxuu kaga fiicanyahay shaqada wuu ka xoriyad badanyahay, wuu dakhli fiicanyahay wuxuuna sidoo kale kaga fiicanyahay kasbashada waayoaraginmo iyo khibrad badan. Sidoo kale wuu ka sharaf badanyahay marka laga hadlayo go'aan qaadashada tusaale markii shaqada la iga fasaxay sadex ilaa afar bilood kadib ayaa maamulihii mashruucu dib iigu yeedhay wuxuuna igu yidhi maxamadow shaqadii aad haysay ayaan cid ugu baahanahay ee ma gali kartaa, ogow xiligan suuqa ayaan horey u galay oo maskaxdaydu way furantahay dakhli fiicana waan sameeyey waxaan ku idhi niyaw runta hadaad doonayso hawlahaas ayaan wadaa shaqaalena kuuma noqon karo waxaan kugula shaqayn karaa sifo la taliye uun, wuu aqbalay wuxuuna igu yidhi imisaad bishii doonaysaa waxaan ku idhi \$1200 ogow mushaharkaygii hore wuxuu ahaa \$450 wuxuu igu yidhi macquul maaha waxaan ugu jawaabay waayahee cid kale iska raadso anigu intaas ayaan hawsha kuugu qaban karaaye wada hadal dheer kabacdi waxaanu ku heshiinay inaan 12 cisho oo kaliya waliba 2 saacadood maalintii aan ku shaqeeyo \$900 walibana maalintaan doono aan iman karo hase ahaatee aan shaqada la iga doonayo waqtigeeda ku dhamaystiro. Waxaan illaahay ugu Mahad naqay in shaqadaa la iga fasaxay sababtoo ah xitaa hadii aan sanad danbe u sii shaqayn lahaa ayaanan bisha dhan anoon nasan qaadan lahaa haday ugu badato \$700.

5. Cid walbaa ma noqon karto halabuure ganacsi

Dood balaadhan ayaa ka taagan cida noqon karta halabuure ganacsi iyo cida aan noqon karin iyadoo khabarada qaar ay aaminsanyihiin inay tahay wax dadka qaar u dhasaan halka kuwa kalena ay aaminsanyihiin in cid walbaa noqon karto halabuure ganacsi ayna tahay wax la baran karo, anigu waxaan aaminsanahay

inay cid walbaa baran karto halabuurnimada ganacsi qof walbaana uu noqon karo hadii laga helo ama uu iska dhiso sifooyin cayiman.

6. Sifooyinka halabuuraha ganacsi ee guulaysta

Si halabuuraha ganacsi u noqdo mid guulaysta waa inuu lahaado sifooyinkan hoos ku xusan, sifooyinkan waa kuwa ugu muhiimsan iyadoo jiraan qaar kale hase ahaatee hadii kuwan laga helo waxa loo badiyaa inuu ganacsadahaasi noqdo mid guulaysta:

- ✓ Niyad, xamaasad, hami waa in laga helaa (passionate)
- ✓ Waa qof aragti fog leh (visionary)
- ✓ Waa inuu ku dhac yeeshaa khatarahana u babac dhigi karaa (risk taker)
- ✓ Waa in laga helaa curin iyo halabuurnimo (creative)
- ✓ Waa in noqdaa mi fikirkiisa u madax banaan (independent thinker)
- ✓ Waa in uu noqdaa qof ididiilo leh (Optimistic)
- ✓ Waa in uu noqdaa qof isagu wax abuuran kara (Resourceful)
- ✓ Waa inuu noqdaa qof dhabar adayg leh, Samir badan (tenacious)
- ✓ Waa in uu leeyahay hadaf (Goal oriented)
- ✓ Waa inuu yahay mid xalin kara mushkiladaha (problem solver)

7. Qeex sababta aad u doonayso in aad ganacsi u bilowdid

Maxaad u doonaysaa inaad ganacsi bilowdo? Waqti kooban qaado oo warqad iyo qalin la soo bax iskuna day inaad suaashan si fiican aad uga jawaabto, sababtoo ah jawaabtaadasi waxay noqon doontaa seeska ganacsigaaga hadii ayna ahayn jawaab aad si fiican uga fikirtay una rogrogtay adba waad qiyaasi kartaa ganacsigaagu sida uu ekaan doono.

8. Is qiimee

Inkastoo aan aaminsanahay inuu qof kastaa ganacsade noqon karo hase ahaatee cid kastaa uma dulqaadan karto hawsha ganacsi, ganacsigu maaha wax sahlan wuxuu u baahanyahay Samir badan, dhabar adayg, u babac dhiga khatar, inaad xal u keento mushkilado badan oo kala duwan inaad tartan gasho iyo waxyaabo badan oo kale, si fahankaagu u soo dhawaado aan sheeko yar oo gaaban kula wadaago; wuxuu yidhi nin aanu asxaab nahay ayaa soo dhameeyey sida cuntada loo kariyo wuxuuna igu yidhi inaan hada hudheel furto ayaan doonayaa aniguna

waxaan kula taliyey int aanu hudheel furin horta bal inuu mid ka shaqo galo bil kaliyana ha noqotee wuuna iga aqbalay, bil kadib ayaanu kulanay ninkii waanan xaal waraystay wuxuuna ii sheegay in aanu diyaar u ahayn inuu hudheel furto ee uu ku qanacsanyahay in uu cunto kariyahiisaa uu iska sii ahaan doono sababtoo ah wuxuu si dhaw ula socday xaalada mulkiilaha hudheelka uu ka shaqo galay wuxuuna yihdi ma doonayo in aan waxaas oo hawl iyo madax xanuun ah galo.

Waa in aad naftaada qiimaysaa int aanad bilaabin ganacsiga aad doonayso horta ma leedahay sifooyinka kor ku xusan, ma haysaa waqtiga, dedaalka, iyo dulqaadka uu kaaga baahanyahay ganacsigaagani iyo suaalo badan oo kale oo loo baahanayhay inaad shakhsiyan isku waydiiso.

9. Maxay dadku wax u iibsadaan

Wali ma is waydiisay maxay dadku wax u iibsadaan, markii aan si fiican u fahmay jawaabta suaashan ayaa fahmkaygii ganacsi wax badan iska badalay. Dadku sababtay wax uu iibsadaan waxyaabo badan ayaa lagu sheegaa hase ahaatee waxaa lagu soo koobaa shantan qodob:

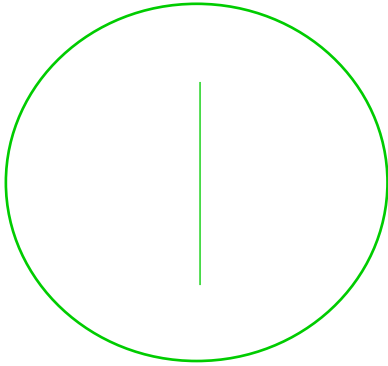
- ✓ Dadku waxay wax u iibsadaan si ay wax u bartaan waana sababta iskuulada, jaamacadaha, wargaysyada iwm ay u jiraan.
- ✓ Dadku waxay wax u iibsadaan si ay wax u ilaashadaan waana sababta bangiyada, shirkadaha caymiska iyo shirkadaha ilaaladu u jiraan.
- ✓ Dadku waxay wax u iibsadaan si ay wax u hantiyaan waana sababta shirkadaha gawaadhida, dharka, saacadaha, dahabka iyo agabka kale ee qaaliga ah iibiyaa u jiraan.
- ✓ Dadku waxay wax u iibsadaan si ay wax u dareemaan waana sababta filimaanta, meelaha dalxiiska, iyo goobaha ciyaarahu u jiraan.
- ✓ Dadku waxay wax u iibsadaan si ay xidhiidh u sameeyaan waana sababta baraha bulshada, maheradaha hadyadaha iibiya iyo goobaha la iskugu yimaado ama lagu haasaawo sida maqaaxiyahu ay u jiraan.

10.Maskaxdaada furfur

Guusha ganacsigu waxay ku xidhantahay hab fikirkaaga markasta oo uu sareeyo hab fikirkaaga waxaa wanaagsanaya curintaada iyo halabuurnimadaada hadii halabuurnimadaadu wanaagsanaatona ganacsigaagu mar walba wuu ka

horaynayaa ganacsiyada kale. Halkan waxaan kugula wadaagi doonaa laylis yar iyo sidoo kale laba sheeko oo carin doona hab fikirkaaga inshallah.

Laylisyadan isku day inta aanad eegin jawaabahooda:



Isku day inaad sawirto muuqaalkan adigoo qalinka warqada ka qaadayn?

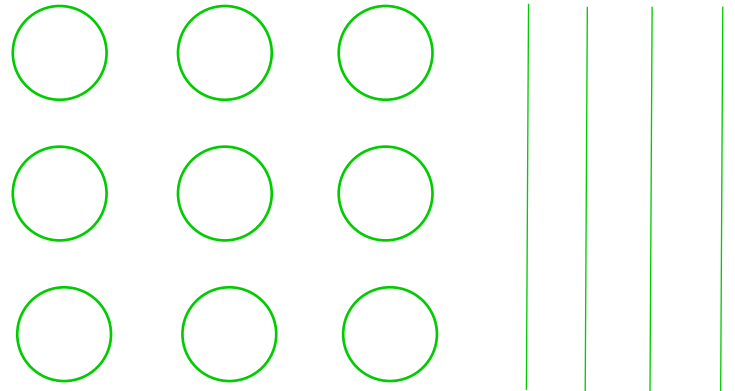
Jawaabaha labada laylis

- Jawaabta layliska hore ee goobada halkan ka daawo;
<https://youtu.be/jWrPSkNRyak>
- jawaabta layliska labaad ee goobooyinka halkan ka daawo;
<https://youtu.be/W07ADwmuj8A>

Haye ka waran, kolay hadii aad horay u aragtay way kula fududaayeen laakiin markii kuugu horaysay iyo haday hada markii kuugu horaysayba tahay way adkaayeen soomaha waan ogahay sababtoo ah anigaba markii iigu horaysay qayrul macquul ayeey ila ahayeen laakiin jawaabtoodu waxay i bartay in aan wax kasta u raadiyo jawaab.

Labadan sheeko ee soo socda iyaguna waay ina tusi doonaan in hadii qofku hab fikirkiisa badalo uu si fudud u heli karo fikiro cusub una xalin karo mushkilad kasta siday doonto ha u adkaatee.

Sheekada koobaad waa sheeko dhex martay nin dhalinyar ah iyo nin oday ah. Wuxuu dhawaan ka qalinjabiyeey jaamacad wuxuuna mudo raadinayey shaqo hase



Isku day inaad sagaalkaa goobood isku xidho adoo isticmaalaya 4tan xariijimood adigoo qalinka warqada ka qaadayn?

ahaatee hore wuu u waayey wuxuuna go'aansaday inuu ganacsi uu leeyahay bilaabo. Fikir badan kadib wuxuu go'aansaday inuu iibiyo caanaha lo'da sababtoo ah dadkuna way u baahanyihiin isagana way u fududahay bilawgeedu waa sida uu is yidhiye. Wax lacag ah wuxuu haystaa \$100 oo kaliya se wuxuu haystaa daarad wayn oo gurigooda ka danbaysa si uu faa'ido u helo waa in uu isagu haystaa lo'da uu caanaha ka maalayo wuxuuna go'aansaday inuu soo iibsado sacii uu maali lahaa. Wuxuu u tagay oday lo' badan haysta oo jaar ay ahaayeen wuxuuna baayacay lo'dii odaygii marka uu soo tustusay lo'dii ayuu qiimahii uu u sheegay ninkii dhalinyarada ahaa wuxuna ku yidhi ta ugu raqiisan ayaa ah \$2000 kii yaraa indhahaa soo baxay wuxuuna ugu jawaabay adeer boqol doolar oo kaliya ayaan haystaa odaygiina wuxuu ku yidhi adigaa cirka roob ku og adeer sac boqol la siiyaa ma jiree orod oo iska hooyo, kii yaraa oo sii socda ayaa odaygii ka daba dhawaaqay kuna yidhi adeer ma doonayo inaan ku niyad jabiye (hada wuxuu doonaya boqolka) waxa jira sac gaboobay oo aan waxba laga dheefine kaas uun baan boqolka kaa sii karaa, kii yaraana intuu faraxay ayuu boqolkii odaygii u dhiibay waxayna ku heshiiyeen inuu laba cisho kadib u keeno si uu ugu sii diyaariyo goobtii uu ku dhiqi lahaa, laba cisho kadib odaygii ayaa keenay sacii markii uu inankii albaabkii ka furayna wuxuu ku yidhi adeer waxaa jira war wanaagsan iyo war xun warka wanaagsani waan kuu keenay sacii warka xuna waa in uu sacii jidka ku soo dhintay dee samir iyo iimaan, inankii yara isma dhibine wuxuu yidhi dee adeer haday sidaa tahay lacagtaydii ii soo celi odaygiina wuxuu ugu jawaabay markii aynu kala iibsanay wuu noolaa adeer xitaa laba cisho ayaan kuu sii hayey wanan kuu soo qaaday intaana waxba kumaan waydiine adeer waxaan kuu qaban karaa oo kaliya inaan kaa qaado bakhtigiisa, ninkii dhalinyarada ahaana wuxuu yidhi haday arintu sidaa tahay oo aan anigu leeyahay ii soo rog anigaa haysanayee odaygiina isagoo madaxa luxaya ayuu u soo rogay. Wiig kadib kii yaraa oo ordaya ayaa odaygii u yimid lacag \$4000 ahna u tiriyeey kuna yidhi laba sac oo kuwii labada kun ahaa iga iiba adeer odaygii oo yaaban ayaa markii uu ka iibiyey labdii sac ku yidhi adeer lacagtan halkeed ka keentay waadigii wiigii hore aan waxba haynine inankiina wuxuu ugu jawaabay markii aad ii rogtay sacii dhintay kadib ayaa anigoo murugoonaya fikir igu soo dhacay fikirkii ayaana lacagtan aan ka sameeyey, odaygii oo adeer fikirkaasi kugu soo dhacay muxuu ahaa? Akhriste maxaad isleedahay wuu ku soo dhacay? Ama adigu maxaad samayn lahayd hadii xaalada inanka aad taagantahay? Buuga yar laab oo isku day.

Inankii wuxuu u sheegay fikirka ku soo dhacay inuu ahaa inuu jaraa'idka ku soo qoro bixi \$10 oo ku guulayso sac wuxuuna yidhi waxaa bixiyey tobankii doolar shanboqol oo qof waxaanan faa'iday \$5000 odaygii oo yaaban ayaa ku yidhi oo adeer maanay dadkii xanaaqin wuxuu ku yidhi adeer ninkii ku guulaystay ayuunbaa xanaaqay kiina \$10 kiisii ayaan u celiyey hhhh. Odaygii ayeey ku so dhacday inuu isna taa mid la mida sameeyo laakiin markan mid nool dadka ka iibiyo. Kuma lihi dadka sac dhintay ka iibi iyo wax la mida toona hada. Ee waxaynu sheekadan ka faa'idaynaa in aad hadii hab fikirkaaga badasho aad guulaysan karto maaha in xaaladaha iyo mawaaqifta adagi ku hor istaagaan waa in ay kugu dhiiri galiyaan inaad xal u hesho.

Sheekada labaad waxa ay dhex martay inan iyo aabihii. Inankan isna dhawaan ayuu ka soo qalin jabiyeey jaamacad isagoo aabahii la fadhiya ayaa aabahii waydiiyey qorshahiisa mar haduu jamacadii dhameeyey inankii wuxuu ugu jawaabay inuu shaqo raadsanayo inakasta oo ay adagtahay sida shaqo lagu helo, odaygii ayaa inankiisa ku yidhi ka waran aabo hadii aan kuu guuriyo inankii ayaa yidhi maya maya aabo imika uun baan jamacadii dhameeyee aan yar nafisee iga daa odaygii ismuu dhibine wuxuu ku yidhi hada aabo inantu waa ina Bill Gate (ninka labaad ee dunida ugu lacaga badan) inankii ayaa horay u soo fadhiistay cod sarena ku yidhi diyaar baan ahay haday ina Bill Gate tahay ee orod oo ii doon aabo maxaad sugaysaa hhh. Odaygii ayaa Bill Gate u tagay una sheegay inuu u doonayo inankiisa inaanta Bill Gate, Bill Gate oo yaaban ayaa ku yidhi oo adeer inankaagu muxuu ahaa wuxuuna odaygii ugu jawaabay inankaygu waa maamulha bangiga caalamka (Worldbank) Bill Gate ayaa yidhi hadii uu madaxa bangiga caalamka yahay inanta waan siiyey, odaygiina ka gudoon. Wuxuuna u tagay maamulka saree e bangiga caalamka wuxuuna ku yidhi inankayga ka dhiga madaxa bangiga iyagoo la yaaban ayeey iyaguna waydiiyeen inankaagu muxuu ahaa wuxuuna u sheegay inuu qabo ina Bill Gate maamulkii sare ee bangiguna waxay yidhaahdeen waanu ka dhigaynaa mar haduu inantaa qabo hhh. Aabo iyo badh dhe. Waxaan filayaa inaad la socoto sheekadani inay mal awaal tahay hase ahaatee waxay na tusinaysaa inaad wax wayn samayn karto adoon wax lacag ah kaa galin waa se hadii hab fikirkaaga aad badasho oo aad fahanto cid walbaa waxa ay u baahantahay. Odaygani wuxu doonayey inuu inankiisa mustaqbal u sameeyo wuxuuna fahmay inankiisu inuu raadinayo lacag, wuxuu ogaaday Bill Gate in uu

inantiisa u raadinayo cid u qalanta wuxuuna ogaaday in maamulka sare ee bangiguna ay raadinayaan cid awood, lacag iyo saamaynba leh inay xidhiidh la sameeyaan intaasina waa run odayguna wuu isku xidhay uun. Imisa fursadood ood isku xidhxidhi karto ayaa ku ag yaala wali ma ka fikirtay.

11.Waa maxay fikrad ganacsi

Fikrad ganacsi waxa aynu odhan karnaa waa sharaxaad kooban oo xambaarsan qaabka uu ganacsi noqon doono. Ganacsigu kastaa wuxu ka bilaabmaa fikrad guushiisuna waxay ku xidhan tahay tayoda fikradaas. Inta aanad ganacsi bilaabin waa in ay kuu cadahay wixii aad bilaabi lahayd waa in aad curisaa fikir ku haboon xaaladaada, aqoontaada, khibradaada suuqana looga baahanyahay

12.Qaabka loo curiyo fikrad ganacsi?

Curinta fikrad ganacsi way fududahay hadii aad barato waxayna u baahantahay in aad la timaado madax furnaan iyo fikir ka baxsan xayndaabka ay ku fikiraan bulshada kugu xeerani. Tababar dhan ayaanu leenahay oo si faahfaahsan kaaga caawin doona curinta fikradaha iyo halabuurnimada ganacsi waxaad ka dhex helaysaa tababaradayada online ka ah. Hadaynu si fudud u tilmaamno qaababaka loo curiyo fikrad ganacsi waa kuwan:

- ✓ Aqoon ama xirfad
- ✓ Xog uruurin
- ✓ Khibrad iyo waayo aragnimo
- ✓ Baahi ama mushkilad shakhsi ama bulsheed
- ✓ Maskax tuujin
- ✓ Wax aad jeceshay
- ✓ Ganacsi horey u sii jiray
- ✓ Internet-ka

Soo qaado buug iyo qalin oo qodob walba isku day inaad fikrado ka samayso raac tusaalayaashan.

Aqoon iyo xirfad

Liis garee waxyaabaha aad aqoonta u leedahay ama aad shahaado u haysato? Sidoo kale liis garee xirfadaha aad leedahay.

Tusaale anigu waxan aqoon u leeyahay:

- Kombuyuutarka
- Xisaabaadka,
- Maamulka ganacsiga,
- Suuqgaynta,
- Maamulka shaqaalaha,
- Quraanka iyo cilmiga diiniga ah,
- Engineernimada,
- Dhakhtarnimada iwm.

Markii mashruucii aan ka shaqaynayey dhamaaday waxa aan bilaabay in aan ka fikiro wixii aan samayn lahaa waxaan liis gareeyey dhamaan fikradahii aan hayey oo ay ka mid ahayd mid aqoontayda iyo xirfadayda ku saabsanayd oo ahayd in aan furo shirkad ka shaqaysa la talinta ganacsatada iyo kobcinta iyo horumarinta ganacsiyada taas oo aan bilaabay anigoo markaa haysta \$10 oo kaliya lacagtaas oo aan ku daabacday laba shay proposal yar oo hal waraaq ah iyo kaadh ganacsi 50 xabo ah oo aan mar wal oo aan dib u arko ku qoslo hase ahaatee waa waxaan hayey umana joojin ee waan ku bilaabay, ma i aaminaysaa waqti yar kadib kumanaan dollar ayaan ka sameeyey, dadkii aan waraqahaa iyo kaadhahdhaa aan u geeyeyna qaar baa ilaa hada macamil iyo asxaab aanu nahay.

Sidoo kale waxan xirfad u leeyahay

- Hagaajinta moobilada, -
- Nijaarnimada,
- Hagaajinta baabuurta,
- Xino marinta iwm.

Xog uruurin

Si aad fikrad u hesho waa in aad xog uruurin iyo cilmi baadhis suuqeed samaysaa si aad u soo ogaato fursadaha suuqa ka banaan. Tusaale ahaan Suuqa ayaan galay waxaan soo ogaaday in aad loogu baahanyahay:

- Cid raashinka suuqa ka qaada oo xaafadaha gaysa
- Goob lagu hagaajiyo mobilada
- Goob lagu iibiyo alaabta xaraashka ah
- Goob si casri ah loogu hagaajiyo gawaadhida iwm

Shirkad aanu waqti dhawayd bilaabnay oo la yidhaa Xaraash waxay ku timi xog uruurin aanu suuqa ka samaynay taas oo aanu ku ogaanay in shirkadaha agabka ama alaabta keena in ay ku soo hadhaan kuwaas oo qaarkood waqtigoodii ku dhamaado iyagoo bakhaarka iska yaala, markaa shirkada Xaraash waxaanu ugu talo galnay inay ganacsatada ka caawiso xaraashida alaabtaas.

Khibrad iyo waayo aragnimo

Si aad fikrad u hesho liis garee dhamaan khibradaha iyo waxyaabaha aad waayo aragnimo u leedahay Tusaale ahaan waxaan ka soo shaqeeyey goob lagu iibiyo dharka markaa waxaa ii fududaanaysa inaan bilaabo goob ganacsi oo iibisa dharka iwm.

Baahi ama mushkilad shakhsi ama bulsheed

Waxaa jira baahiyo badan oo bulsheed iyo qaar shakhsiba liis garee waxyaabaha bulshada ka maqan ee ay u baahanyihiin iyo sidoo kale waxyaabaha aad laftirkaagu u baahantahay se aanad suuqa ka helin.

Tusaale ahaan: qaabkan waa qaabka ugu fudud ee ugu fiican ee aad ku heli karto fikrad sababtay ugu fiicantahayna waxa weeyaan inay baahidii jirto ee loo baahanyahay uun cidii dabooli lahayd. Dhaw jeer waxaan arkay dad ehel kayga ah oo guuraya oo dhibaato ka haysato helitaanka gaadhigii alaabta qaadi lahaa, cidii alaabta u furfuri lahayd cidii u rari lahayd iyo rafaad badan oo haysta wixii aan kala qaban karana waan kala qaban jiray hase ahaatee waxay aad ii sii taabatay markii aan anigu guri yeeshay ee aan damacay inaan guuro iyo hawshii aan galay malintaas ayeey fikrada shirkadayda Rarsame igu soo dhacday, Rarsame waa shirkad ka shaqaysa fududaynta hawsha guuritaanka.

Maskax tuujin

Qaabkan waa qaab aad u fudud sidoo kalena fikrado badan aad ku heli kartid, qaabkan waxa aad isku dayeysaa inaad fikrado keento adigoo hadhaw ka dooranaya kuwa aad isleedahay fikrado midho dhal leh bay noqon karaan.



Tani waa ri oo waynu wada garanaynaa isku day inaad fikrado ganacsi ka samayso, ma aaminaysaa waxaanu mar ka soo saarnay ku dhawaad 70 fikir ganacsi wallow qaar badani ay ahaayeen qaar aan suurto gali karin. Waxaad soo qaadan kartaa shay kasta waxaanad isku dayi kartaa inaad fikrado ka dhaliso adigoo maskaxdaada tuujinaya, isku day.

Wax aad jeceshay

Liis garee waxyaaba aad jeceshay oo isku day inaad u badasho ganacsi.

Ganacsi horey u sii jiray

Badanaa dadkeenu iskuma dayaan inay fikir cusub keenaan ee mid horey u sii jiray ayuunbay koobi gareeyaan waana qaab fikir lagu heli karo hase ahaatee mar walba isku day inaad samayso wax kuwii horey u jiray aad kaga duwantahay 10% ha haatee.

13.Xulo fikrada ugu haboon

Waxaan filayaa inaad hada haysatid liis fikrado ganacsi ah, run ahaantii ma wada bilaabi karno hal mar markaa waxaynu u baahanahay inaynu xulano ta ugu haboon illahay ha inagu beegee. Fikrada ugu wanaagsan waxaad ku dooran kartaa sifooyinkan:

- Waa in aad aaminsantahay inay jirto cid u baahan
- Waa in ay noqoto fikrad aad awood u leedahay inaad qaban karto
- Waa in ay noqoto fikrad aad xiiso u hayso adigan kugu haboon
- Waa in ay noqoto fikrad ka duwan kuwii horey u sii jiray
- Waa in ay noqoto mid aad bilaabi karto adigoon wax badan galin
- Waa in ay noqoto mid aan ganacsi kale ku tiirsanayn oo sii jiri karta

Sidoo kale waxaad ku xulan kartaa adigoo istimaalaya qaabka loo yaqaan SWOT analysis oo ah qaab lagu cabiro ama lagu falanqeeyo fikrad, shirkad iwm

SWOT waxaa loo soo gaabiyey (Strengths, Weaknesses, Opportunities iyo Threats) kuwaas oo micnahoodu yahay sida tan:

Strengths = waxayaaba aad ku fiicantahay ama awood aad ku leedahay

Weaknesses= waxayaabaha aad ku liidato ama aanad ku fiicnayn

Opportunities= fursadaha aad haysato ama heli karto

Threats = khatarta ku soo waajahi karta ama kugu dhici karta

Qaabkan oo inta badan u samaysan qaabka hoos ku xusan.

<u>Strengths</u>	<u>Weaknesses</u>
<u>Opportunities</u>	<u>Threats</u>

Fikrad kasta oo aad soo xulatid waxaad saaraysaa miisaankaas waxaad qoraysaa ama liis garanaysaa fikradaa waxyaaba aad ku awooda badantahay waxyaaba aad ku liidato, fursadaha suuqa ka jira iyo khatara wajahi kara ganacsigaa isaga ah.

14.Xog uruurin samee

Markaad soo xulato fikradii aad doonaysay waa in aynu suuqa gashaa oo aad xog uruurin kooban soo samaysaa. Xog uruurinta suuqeed waa mawduuc aad u balaadhan takhasus badana leh hase ahaatee waxaynu ka soo qaadanaynaa int aynu uga baahanahay.

Qofka ganacasadaha ahi sadex meelood ayuunbuu u baahanyahay in uu si joogta ah ula socdo xogna uga helo bilowga ganacsiga iyo marwalba. Sadexdaa meelood ee uu u baahanyahay inuu xogta ka soo uruuriyo waa:

Suuqa (Market) suuqa iyo sida uu u shaqaynayo iyo cida ku jirta iyo sida ay ganacsiyadu iskugu xidhanyihiin, shuruucda dawlada iyo bee'ada ganacsi ee wadankaas ama magaaladaa aad ganacsiga ka bilaabaysid inaad ogaataayi waa muhiim.

Macmiilka (customer) macmiilku waa waxa uu ganacsigu u jiro si joogta ahna waxa loo baahanyahay inaad uga war haysid oo aad ogaatid baahidiisa iyo doonitaankiisaba, waa inaad la socoto is bedbedalka dhaqan dhaqaale ee macmiilkaad u adeegaysid.

Suaalaha Macmiilka: si toos ah u waydii

- Adeegan.....qaabkeed ku heshaa?
- Qiimaha lagaa qaado ka waran?
- Imisa jeer ayaad adeegan.....heshaa?
- Shirkadee ayaad inta badan ka heshaa adeegan?
- Maxaa caqabada aad kala kulantaa?
- Sideed jeclaan lahayd inaad adeegan ku hesho?
- Imisa ayaad ku bixin lahayd?

Tartanka (competition) qaybta sadexaad ee aad xogta ka soo uruurinaysaa waa tartankaaga oo ah cida kugula loolamaysa hanashada macmiilka ood u baahantahay inaad fahanto si aad macmiilka uga soo jiidan karto. Qiimaha uu siiyo agabka ama adeega, qaabka uu u suuqgeeyo ganacsigiisa iwm

15.Qorshe u samee

Waxaan rajaynayaa inaad hada haysato fikrad ganacsi oo aad kasoo dhex xulatay liiska fikradaha aad soo saartay iyo sidoo kale xog kugu filan oo aad ku bilaabi karto fikiradaada ganacsi. Talaabada xigta waa inaad qorshe u samaysaa ganacsigaan si ay kuugu fududaato hirgalintiisu qaabab badan ayaa loo sameeya qorshaha ganacsi hase ahaatee waxaynu ka qaadan doonaa labada qaab ee ugu fudud maadaama aanad maalgashi balaadhan aanad ku samaynayn:

Qorshahu waa waxa ugu muhiimsan ganacsiga sababtoo ah waa meesha aad ku qeexayso hadafkaaga ganacsi sidoo kalena aad ku xardhayso wadadii aad u mari lahayd hadafkaaga ganacsi.

Qaabka ugu fudud uguna kooban ee loo qorsheeyo ganacsi waxaa la yidhaahdaa Sawirka wax soosaarka ganacsiga (Business model canvas) kaas oo ka kooban 9 qaybood oo hal bog ku qoran sawirkiisuna inta badan sidan hoose yahay:

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On: Day: Week: Year:
Iteration:

<p>Key Partners</p> <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p> <p>Key Partners</p> <p>Supplier Partners</p> <p>Channel Partners</p> <p>Cooperation Partners</p> <p>Complementors</p>	<p>Key Activities</p> <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?</p> <p>Key Activities</p> <p>Production</p> <p>Problem Solving</p> <p>Platform Development</p>	<p>Value Propositions</p> <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p> <p>Value Propositions</p> <p>Product</p> <p>Service</p> <p>Channel</p> <p>Relationship</p> <p>Cost Structure</p>	<p>Customer Relationships</p> <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p> <p>Customer Relationships</p> <p>Personal Assistant</p> <p>Self-Service</p> <p>Automated</p> <p>Community</p>	<p>Customer Segments</p> <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p> <p>Customer Segments</p> <p>Mass</p> <p>Niche</p> <p>Segment of Mass</p> <p>Segment of Niche</p>
<p>Key Resources</p> <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p> <p>Key Resources</p> <p>Human</p> <p>Financial</p> <p>Physical</p> <p>Intellectual</p> <p>Channel</p>		<p>Channels</p> <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p> <p>Channels</p> <p>Direct</p> <p>Indirect</p> <p>Partners</p> <p>Other</p>		<p>Revenue Streams</p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <p>Revenue Streams</p> <p>Transaction</p> <p>Subscription</p> <p>Usage-based</p> <p>Advertising</p> <p>Other</p>
<p>Cost Structure</p> <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p> <p>Cost Structure</p> <p>Fixed Costs</p> <p>Variable Costs</p> <p>Other</p>			<p>Revenue Streams</p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <p>Revenue Streams</p> <p>Transaction</p> <p>Subscription</p> <p>Usage-based</p> <p>Advertising</p> <p>Other</p>	

www.businessmodelgeneration.com

The work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike license. You are allowed to share and adapt the work as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source, provide a link to the Creative Commons license, and indicate if changes were made. CC BY-NC-SA

Waa qaab aad u fudud hal bogna kuugu soo koobay dhamaan dhinacyada ugu muhiimsan ganacsi kasta, hadaynu sharaxno qaybaaha uu ka koobanyahay waa:

1. Value Proposition (waxa ganacsigaaga logu door bidi karo)

Qaybta ugu horaysa waxaad ku sharaxaysaa adigoo qodobaynaya wuxuu ganacsigaagu kaga duwanyahay ganacsiyada kale iyo waxyaabaha fikradaadu kaga fiicantahay kuwii horey u sii jiray, qaybtan waxaa kaga jawaabaysaa suaalahan

- Waamaxay waxa aanu iibinaynaa?
- Maxaynu kaga duwanahay ama duwanaan karnaa ganacsiyada kale?

2. Customer segment (Qaybaha macmiilka aad wax ka iibinaysid)

Qaybtan oo mararka qaar laga dhiga ta u horaysa waxaad ku qeexaysaa cida aad wax ka iibinayso. Waxaana lagaga jawaaba suaashan:

- Wa'ayo cida aanu wax ka iibinayno?
- Waxaad sidoo kale ku sheegi kartaa noocyada macaamiishaada kala duwan?

3. Channels (qaababka aad ku gaadhi karto macmiilka)

Qaybtan waxaad ku cadaynaysaa qaababka aad u gaadhsiinayso macmiilka haday noqoto shaygaad iibinaysay ama fariimaha suuqgayneedba. Waxaanad kaga jawaabaysaa suaalahan.

- Qaabkee ugu haboon ee aan macmiilka u gaadhsiiin karaa waxan aan iibinayo?
- Qaabkee ayuu macmiilku doorbidayaa inuu ku helo adeega?
- Qaabkee ugu fudud ee aan u gaadhsiiin karaa fariimaha ganacsiga?

4. Customer relationships (nooca xidhiidhka idinka dhaxayn kara macmiilka)

Qaybtan waxaad ku qoraysaa qaabka aad ula macaamilayso macmiilka iyo qaabka aad u wanaajin karto xidhiidhka idinka dhaxeeya si aad u sii haysato. Inta badana waxaa lagaga jawaaba suaalahan:

- Qaabkeen ku soo jiidan karaa macmiilka?
- Xaguu iga heli karaa goorma ayuuna I heli karaa?
- Maxaan ku hanan karaa macmiilka?
- Sideen ku sii haysan karaa macmiilka?

5. Key activities (shaqooyinka ugu muhiimsan)

Qaybtan waxaad ku qoraysaa shaqooyinka ugu muhiimsan ganacsiga ee loo baahanyaay inaad xooga saarto si aad hadafkaaga ganacsi aad u gaadho. Waxaanad qaybtan kaga jawaabaysaa waamaxay shaqooyinka ugu muhiimsan ee aanu hadafkeenana ku gaadhi karno kagana horumari karno tartankeena?

6. Key resources (Waxyaabaha muhiimsan ee ganacsigu u baahanyahay)

Qaybtan waxaad ku qori doontaa waxyaabaha aad u baahantahay si aad u hirgaliso una bilowdo ganacsigaaga sida qalabka, shaqaalaha, goobta iwm qaybtan waxaad kaga jawaabaysa suaalahan:

- Maxaynu u baahanahay si aynu u bilowno ganacsiga?
- Maxay nooga baahantahay samaynta agabka ama adeegu?
- Maxaynu u baahanahay si aynu macmiilka u gaadhsiino agabka ama adeega?
- Maxaynu u baahanahay si aynu u hanano una haysano macmiilka?

7. Key partners (Cida ugu muhiimsan ee aad la shuraakoobi kartid)

Qaybtan waxaad ku qoran doontaa cida aad is leedahay waxbay kula qaban kartaa ama aad u baahantahay si ganacsigaagu hadafkiisa u gaadho una hanato macaamiil badan waxaa ka mid noqon kara cida aad u baahantahay shirkadaha aad wax ka soo iibsato, kuwa ka shaqeeya suuqgaynta, warbaahinta iwm

8. Revenue streams (meelaha dakhli ganacsiga ka soo gali karo)

Qaybtan waxaad ku cadayn doontaa meelaha aad is leedahay dakhli wuu kaa soo gali karaa iyo qaababka dakhli kuu soo gali karo. Waxaa loo baahanyahay in aad halkan si halabuurnimo leh aad u soo saarto meelaha ay kaa soo gali karaan dakhli. Qaybtan waxaad kaga jawaabaysaa suaalahan:

- Qaabkee ganacsiyada inala midka ah dakhligu u soo galaa ama wax u iibiyaan?
- Imisa qaab oo kale ayuu noo soo gali karaa dakhli?

9. Cost structure (Meelaha kharashaadku kaga baxayaan ganacsiga)

Qaybtan oo ah qaybta loogu danbeeysiyo waxa aad ku sheegi doontaa meelaha kharashaadku ay kaaga baxayaan si toosana waxay ula xidhiidhaa badanaa qaybta 6 aad ee ah key resources sababtoo ah si aad waxyaabaha ganacsigu u baahanyahay u hesho waa inaad kharashaad kaa baxaan.

Fikrad kasta oo igu soo dhacda waxaan u sameeyaa qorshahan sababtoo ah wuu ka fududyahay qorshayaaasha kale sidoo kale isaga si jooqta ah ayaad wax uga badali kartaa waxna ugu dari kartaa. Kani waa qorshe aan u sameeyey shirkadayda Rarsame oo tusaale fiican kuu noqon kara:

Kani waa qorshe aan u sameeyey shirkadayda Xaraashonline oo tusaale fiican kuu noqon kara:

Halkan kala dag tusaalaha iyo isagoo madhan oo aad buuxbuuxin kartid

Xaraash Business model:

https://drive.google.com/open?id=1mVe8h5wcOjMbDf1o_2yYnAZfwERI7m4H

Business model madhan:

https://drive.google.com/open?id=1ndnjzHkdqIVNHcFVfRYGzQ_eIHqLMM6-

Qaabka labaad ee loo qorsheeyo ganacsigu wuu ka yar balaadhan yahay wuuna ka qoraal badanyahay wuxuuna ka koobanyahay:

- Cover Page (jaldiga faylka)
- Table of contents (tusmo)
- Executive summary (Faahfaahin kooban)
- Business overview (Faahfaahinta ganacsiga)
- Marketing strategy (Qorshaha suuqgayneed)
- Operational plan (Qorshaha hirgalinta shaqooyinka ganacsiga)
- Financial plan (Qorshaha maaliyadeed ee ganacsiga)

Sharaaxada qaybaha qorshaha ganacsiga

- **Cover Page (jaldiga faylka)**

Qaybtan inta badan waxaa lagu qoraa Magaca shirkada ama sumada ganacsiga cida samaysay, taariikhda la sameeyey. Inta badan xaga nashqada waa lagu kala

duwanyahay oo qof walbaa isagaa siduu jeclyahay u nashqadeeya hase ahaatee qaybaha kor ku xusan ayaa ugu muhiimsan.

- **Table of contents (tusmo)**

Bogan waxaad ku qoraysaa cinwaanada uu qoraalkan ama qorshahani ka koobanyhay.

- **Executive summary (Faahfaahin kooban)**

Qaybtan waxaa ta ugu horaysa qorshaha hase ahaatee waa ta marka la qorayo loogu danbeeysiyo sababtoo ah waxaad faahfaahin kooban ka bixinaysaa dhamaan qaybaha kale ee qorshaha, faahfaahin koobana kama bixin kartid inta aanad soo dhamaystirin qaybaha kale.

Qaybtan waxa loo baahanyahay in qofka aad la wadaagaysaa uu ka fahmi karo ganacsigaaga isaga oo aan wada akhriyin qorshahaaga.

Qaybtan waxaa loo bahaanyahay in ay noqoto mid soo jiidasho leh oo si farshaxanimo leh aad ugu soo bandhigto ganacsigaaga iyo qorshaha ganacsigaagaba. Waa inaanay ka badan hal bog.

Waxyaabaha loo baahanyahay inaad ku soo bandhigto qaybtan:

- ✓ Sharaxaad kooban oo ku saabsan ganacsiga (business summary)
- ✓ Mushkilada uu xalinayo (Problem)
- ✓ Xalka mushkilada (Solution)
- ✓ Warbixin kooban oo ku saabsan suuqa (about the market)
- ✓ Tartankaaga (competition)
- ✓ Waxa uu kaga duwanyahay tartanka (competitive advantage)
- ✓ Filasho iyo saadaalin maaliyadeed (financial forecasts)

- **Business overview (Faahfaahinta ganacsiga)**

Qaybtan waa qaybta aad ku sharaxayso ganacsigaaga, nooca ganacsigaaga, lahaanshiyaha iyo mulkiyada, mushkilada uu xalinayo, qaabka aad mushkiladaas u xalinayso, cida aad wax ka iibinayso, hadafkaaga ganacsi, iwm

Qaybtan waxaad laga maarmaan ah inaad ku xusto:

- ✓ Faahfaahin buuxda ka bixi ganacsiga (business description)
- ✓ Yoolka, hadafka iyo u jeedada ganacsiga (Vision, Mission and objectives)
- ✓ Qaab dhismeedka ganacsiga (Business structure)
- ✓ Lahaanshiyaha ganacsiga (Business ownership)
- ✓ Falaqaynta suuqa (Market analysis)
- ✓ Mushkilada aad xalinayso oo faahfaahsan (Problem)
- ✓ Qaabka aad u xalinayso oo faahfaahsan waxaad iibinayso (Solution-product or service)
- ✓ Cida aad wax ka iibinayso (Target Market)

- **Marketing strategy (Qorshaha suuqgayneed)**

Qaybtan waxaad ku sharxi doontaa qaabka aad u suuqgayn doonta ganacsigaaga waxaanay ka koobantahay qodobadan:

- ✓ Hadafkaaga suuqgayneed (Marketing goals)
- ✓ Istraatiijiyadahaaga suuqgayneed (marketing strategies)
- ✓ Hababka iyo meelaha aad isticmaalaysid (Methods & mediums)
- ✓ Qorshahaaga iib (sales plan)
- ✓ Qorshaha daryeelka macmiilka (customer service plan)

- **Operational plan (Qorshaha hirgalinta shaqooyinka ganacsiga)**

Qaybtan waxaa qaybta aad ku qorshayn doonta qaabka aad u fulin doonto shaqooyinka ganacsigaaga, qaybtan waxaad ku xusi doontaa shaqooyinka ugu muhiimsan si loo gaadho hadafka ganacsi, cida qabaynaysa, xiliga la qabanayo qaabka loo qabanayo iwm. Qaybtan waxaad ku samaynaysaa waxaad ku samaynaysaa waxa loo yaqaan qorshaha shaqo (workplan).

- **Financial plan (Qorshaha maaliyadeed ee ganacsiga)**

Qaybtan oo inta badan ah ta ugu danbaysa waxaad ku sheegi doontaa qorshahaaga maaliyadeed iyo saadaalintaada maaliyadeed, qaybaha ay ka koobantahay qaybtani waa:

- ✓ Saadaalinta dakhli ee ganacsigaaga (revenue/sales forecasts)
- ✓ Saadaalinta kharashaadka ganacsigaaga (expenses forecasts)
- ✓ Saadaalinta xaalada maaliyadeed ee ganacsigaaga (financial statements)
- ✓ Maalgashiga aad u baahantahay (Startup capital)

Guji lifaaqan si aad u hesho qorshahan oo madhan:

https://drive.google.com/open?id=1vnz0uEh6dOX-Jz-K7xP6ntG_WYbG9gJ

16.Bilow: qabaabka aad u bilaabi kartid

Hada waxaan filayaa inaad haysatid fikrad ganacsi ood soo xulatay, iyo xog suuqeed kugu filan iyo sidoo kale qorshe ganacsiba diyaarna u tahay inaad bilowdo ganacsigaaga. Suaal ilaa hada wax lacag oo kaa baxday ma jirtaa? Hawl fiican ayaad qabatay hadana bal aynu eegno sidii aynu lacag u samayn lahayn.

Inta badan waxaynu iskugu sheekaynaa inaynaan waxba haysan si aynu wax u bilowno laakin xaqiiqada jirtaa waa in aynu bil walba kharashaad naga baxaan qaar dheef leh iyo qaar aan wax dheefa lahaynba waanan aaminsanahay inaad heli kartid waxaad wax ku bilaabi kartid toban dollarna ha noqotee. Qaybaha soo socda waxaynu ku sheegi doonaa qaababka aad u bilaabi kartid ganacsigaaga

✓ Ku bilow waxaad haysid

Waxay ahayd dhamaadkii 2015 kii markii shaqadii aan hayey si dhib yar la iiga fasaxay dhacdadaas oo sababtay in aan maanta noqdo cida aan ahay adiguna buugaygan aad akhrisato. Markii mashruucii aan ka shaqaynayey dhamaaday shaqadiina la iga fasaxay waxaan go'aansaday inaan samaysto wax aan leeyahay hase ahaatee wax dhaqaala ah maan dhigan intii aan shaqaynayey oo halkaa aad ayaan ugu liitay mushaharka markaan soo qaato iyadoon bishu dhamaan ayaan amaah doonan jiray yaanan sheeko kugu daaline waxaan haystaa \$10 oo kaliya, fikrad ayaan ka xushay liiskii fikradahayga, qorshe kooban ayaan u sameeyey, magac ayaan u bixiyey, nin aanu asxaab nahayna waxaan waydiistay inuu ii sameeyo sumada ganasiga. Tobankii dollar waxaan ku daabacday kaadh gancasi iyo arji kooban oo ku qoranyihiin adeegyada aan bixinayo waxan u tagay in kabadan 50 shirkadood iyo 20 hayadood oo ka hawl gala dalka. Sadex wiig oo aan wareegayey cidba waxba way iga qaadan wayday, runtii markaad bilowga tahay

waxyaabo badan ayaad iska sii sawiranaysaa laakiin xaalada suuqa ka jirtaayi way ka duwantahay oo waxay u baahantahay Samir iyo dhabar adayg, aniga oo niyad jabi raba ayuu illahay qolo haayad ah iiga nixiyey way ila soo hadleen waxaanay ii sheegaan inaan 25 ganacsade u tababaro, tababarkaas oo socon doona 10 cisho maalintiina ay bixinayaan \$150. Wuxuu yidhi ma gali kartaa hawshan se goorma ayaad bilaabi kartaa aniguna waxaan ku idhi dee imikaba hhhh. 10 cisho ayeey igu soo gashay \$1500 shaqadii aan ka shaqayn jirayna waxaan bishoo dhan ka qaadan jiray \$450 u qaadan waa ayeey igu noqotay. Markaa bal horta ku bilow waxaad gacanta ku haysid haba yaraatee dedaalna gali illahayna talo saaro.

✓ **Raadi cid ku maal galin karta**

Hadii ganacsiga aad doonayso inaad bilowdaayi u baahanyahay wax ka badan inta aad adigu gacanta ku hayso raadi cid ku maalgalin karta. Liis ka samee dadka kuugu dhow ehel iyo asxaab ee aad isleedahay wax waad ka heli kartaa una soo bandhig fikirkaaga ganacsi iyo qorshahaaga ganacsi ee aad samaysay.

✓ **Raadi cid kula shuraakoobi karta**

Qaabka kale ee aad ku heli kartid lacagtaad ku bilaabi lahayd waa in aad cid kale la saami ka siiso shirkada adiguna hawsha aad qabato qofka kalena lacagta uu keeno, liis garee cid kasta ood isleedahay way kula bilaabi karaan.

✓ **Noqo dilaal**

Hadii aanad waxba hayn, cid ku maalgalisana iyo cid kula shuraakoodaba aad wayday, haki qorshahaaga ganacsi oo lacag samee. Qaababka aad ku samayn karto lacag waxa ugu fudud inaad iibiso alaab ama agab ganacsi kale adiguna aad mushqaayad ka qaadata. Tusaale adeegyada aanu bixino waxaa ka mida samaynta websiteyada hadii aad ganacsi u baahan in loo sameeyo website noo keento, lacagta aanu ka qaadno waxaad leedahay 10% oo ka dhigan hadii aanu ka qaadno \$200 waxaad leedahay \$20 aan mid kalena kula wadaagee shirkad kastaa way ogashahay inaay ku siiso mushqaayad hadii aad macmiil ku soo xidho. Qaabkan waxaad ku samayn kartaa lacag fiican oo aad ku bilaabi karto ganacsigaaga.

✓ **Macaamiishaadu haku maal galiyaan**

Qaabka kale ee aad u bilaabi karto ganacsigaaga adigoon lacag haysan waa in aad horumarin ka sii qaado macmiilkaaga, macmiilkaaga toos ugu tag kasoo dhaadhici agabka ama adeega aad iibinayso iyo sida uu baahidiisa u dabooli karo kana qaad horumarin. Maalin ayaa gabadh ila soo hadashay waxayna igu waydiisay inaan talo ka siiyo mushkilad ganacsi oo haysatay, inantu waxay doonaysay inay bilowdo goob jimcsi oo gaar u ah dumarka waxay ii sheegtay in lacagtii ay haysatay oo dhan ay ina qalabkii ku dirsatay intii kalena goobtii ay ku bilaabi lahayd ku kiraysatay hase ahaatee qalabkii ay dirsatay ay ka soo habsaantay, kiradiina ay ilaa laba bilood lagu leeyahay oo hada khasab ku tahay inay \$1200 bixiso hadii kale laga saarayo iyaduna ayna shilling kale hayn, markaanu rogrogay kadib waxaan wadiiyeey imisa macmiil ayeey ku xisaabtamaysay inay hesho waxayna ii sheegtay in hadii maanta ay goobtaa furto isla maanta ay heli karto 100 hablood oo diyaar ah oo ay sugayaanba waxaan waydiiyeey qiimaha ay adeegan kaga iibinayso waxayna ii sheegtay inay meelaha \$30 dollar ka qaadi doonto waxan ku idhi haday sidaa tahay maanta 100 koodaa iyo boqol kale ma la hadli kartaa waxayna igu tidhi haa waxaan ku jiraa group facebook ah oo inkabadan 10 kun oo hablood ku jiraan ee maxaan sameeyaa waxaan ku idhi waxaad hadaba u baahantay inaad 100 kaliya kasii qaado \$15 oo horumarin ah inta soo bixisana aad bisha hore discount siiso, waanu isla qorshaynay sidii ay hawsha ku gali lahayd wayna iga tagtay. Dulucda sheekadu waa ina aad isla macaamiishaadu aad ka sii qaadi kartid horumarin si aad u bilowdo ganacsigaaga.

✓ Raadi oo xarayso deeqaha haayadahu bixiyaan

Qaabka kale ee aad ganacsigaaga ugu heli kartid maalgashi waa inaad xarayso deeqaha haayadahu bixiyaan maantana maalin ka wanaagsan ma jirto sababtoo ah mashaariicda ugu waawayn ee dalka ka socota waa qaar dhalinyarta loogu dhisayo mustaqbal si ay dalkooda u sii joogaan oo aanay u tahriibin markaa hayado badan ayaa waqti xaadirkan ka shaqeeya maalgalinta ganacsiyada yaryar.

17. Isticmaal baraha bulshada si aad u suuqgayso ganacsigaaga

Qaabka ugu jaban ee ugu saamaynta badan ee waqti xaadirkan loo suuqgeeyo ganacsiyadu waa suuqgaynta casriga ah iyo suuqgaynta baraha bulshada waana free markaa ganacsigaaga u samee bogag baraha bulshada lana wadaag asxaabtaada iyo groupska aad ku jirto.

18. Kobci aqoontaada ganacsi

Raadi qaab kasta oo aad ku kobcin karto aqoontaada ganacsi hadii ay tahay inaad internetka wax aad ka baratid iyo hadii aad buugaagta free ga ah aad wax ka baranaysid ba si joogta ah u kobci aqoontaada ganacsi sidoo kale waxaad shirkadayda Onward Endeavors ka helaysaa tababaro online ah oo aad ku kobcin karto aqoontaada ganacsi, nala soo eeg : <https://onwardendeavorz.com/courses/>

19.Raadso cid kula talisa

Si aad u bilowdo ganacsigaaga una horumariso ugana gudubto caqabadaha ganacsiga waxaa lagama maarmaan ah inaad yeelato cid kula talisa oo khibrad iyo aqoon u leh ganacsiga markaa raadi cid kula talisa anaguna Onward ahaan diyaar baanu kuu nahay inaanu wixii talo iyo tusaale ahba kula wadaagno si toosa noola soo xidhiidh.

Laba ganacsi oon ku bilaabay lacag la'aan

Ganacsiyadeeda badankooda waxaan ku bilaabay anigoo wax yar ama aan wax lacag ah galin ilaa hadana ganacsiyada shaqeeya ee aan waxba ku bilaabin waxaa ka mid ah Onward, Rarsame, Ila soo gaadh, Tysiir, iyo Xaraash, waxaan idin la wadagi doonaa laba kamida inshallah:

Rarsame

Rarsame waa shirkad ka shaqaysa fududaynta hawsha guuritaanka waa shirkad bixisa adeeg guuritaan oo dhamaystiran haday noqoto rarka, furfurka iyo xidhxidhka alaabta guryaha iyo xafiisyadaba. Waxaan fikirkeeda dhaliyey sadex sano ka hor, laakiin waxaan si toos ah u bilaabay dhamaadkii sanadkii hore 2019 shirkadan waxaa fikirkeeda igu dhaliyey anigoo waligayba arkayey dadka igu dhaw iyo kuwa kaleba oo la rafaadsan hawsha guuritaanka anigana si gaara ii taabatay markaan guri yeeshay markii ugu horaysayna aan guuray, qaabkii hore ee loo guuri jiray walina dadka qaar u guuraan wuxuu ahaa mid dhib badan oo waxaad soo raadinaysaa gaadhigii alaabta kuu qaadi lahaa, inankii farsamayaqaanka ahaa iyo cid kula gurta alaabta waxaana badanaa dhacda in aan alaabtaad la ilaalin oo ay kaa jajabaan Rarsame wuxuu xalinayaa mushkiladaas, hadaba ganacsigani wuxuu u baahnaa ama aan u qorsheeyey lacag dhan \$40,000 afartan kun oo dollar, manaan hayn hase ahaatee waan bilaabay anigooon hal doolarna galin imika oo ilaa shan bilood uu jirana wuxuu soo saaray lacag gaadhaysa \$3500.

Ila soo gaadh

Waa shirkad ka shaqaysa cunto qaadista waxaan bilaabay sanadkan horaantiisii anigoon wax lacag ah galin se waqti iyo dedaal yar galiyey sadaxdii bilood ee ugu horeeyayna bil walba waxay soo saaraysay lacag gaadhaysa \$800 imikana warkeedaba iska daa. Fikradan waxaanu wada keenay xaaskayga oo aanu sidoo kale wada shaqyno markii aanu qorshaynay ayaanu raadinay cida ugu dhaw ee aanu u soo bandhigi karno adeegan waxaanu u soo bandhignay dad badan hase ahaatee hal shirkad oo ah kuwa tababarada bixiya ayaanu mashruucii ugu horeeyey ka helnay oo sadex bilood soconayey bil walbana waxay bixinayeen \$500 sidoo kale waxaa jiray iyaguna dad aanu si gaar gaar ah aanu ugu gayn jirnay.

Gabagabo iyo gunaanad

Waxaan rajaynayaa inaan cariyey maskaxdaada kuguna dhaliyey dareen cusub kaas oo kugu dhiir galiyey inaad bilaabi karto ganacsi adigoo wax haysta iyo adigoon waxba haysanba, waxaan rajaynayaa inaad wax badan ka faa'iday buugan sidoo kale waxaad kuugu bushaaraynayaa inaad buugaagtayda kale iyo tababaradayda onlineka ahba aad ku heli doontid qiimo dhimis aad u balaadhan, noo soo dir magaacaaga si aad u hesho qiima dhimistan inshallah.