

پری فزیلیٹی تحقیق

(بیوٹی کلینک)



سما اینڈ میڈیم انٹرپرائزز ڈویلپمنٹ اتھارٹی (سمیڈا)

وزارت صنعت و پیداوار

حکومت پاکستان

www.smeda.org.pk

ہیڈ آفس

فورٹھ فلور، بلڈنگ نمبر 3، ایوان اقبال کمپلیکس، ایئرپورٹ روڈ، لاہور۔

فون 92 42 111 111 456

فیکس 92 42 36304926-7

helpdesk@smeda.org.pk

جون 2017

ریجنل آفس بلوچستان

بگلو نمبر: 15-A-15 چمن ہاؤس سکیم، ایئرپورٹ روڈ، کوئٹہ

ٹیلی فون: 2831623, 2831702 (081)

فیکس نمبر: 2831922 (081)

helpdesk-qta@smeda.org.pk

ریجنل آفس خیبر پختونخوا

دی مال، گراؤنڈ فلور، پشاور

ٹیلی فون: 9213046-47 (091)

فیکس نمبر: 286908 (091)

helpdesk-pew@smeda.org.pk

ریجنل آفس سندھ

بحریہ کمپلیکس 2، فلور 5، ایم ٹی خان روڈ، کراچی

ٹیلی فون: 111-111-456 (021)

فیکس نمبر: 35610572 (021)

helpdesk-khi@smeda.org.pk

ریجنل آفس پنجاب

بلڈنگ نمبر 3، فلور 3، ایوان اقبال کمپلیکس، ایئرپورٹ روڈ، لاہور

ٹیلی فون: 111-111-456 (042)

فیکس نمبر: 36304926-7 (0423)

helpdesk.punjab@smeda.org.pk

صفحہ نمبر	فہرست عنوانات	نمبر شمار
2	اظہار لا تعلقی	1
2	اجمالی جائزہ	2
3	سمیڈا کا تعارف	3
3	دستاویز کا مقصد	4
3	کاروبار و مصنوعات کا مختصر بیان	5
4	آرائش حسن کی مصنوعات کا استعمال	5.1
5	مارکیٹنگ	5.2
5	روزگار کے مواقع	5.3
5	ابتدائی و عملی استعداد	5.4
6	انتہائی قابل توجہ امور	6
7	جغرافیائی لحاظ سے سرمایہ کاری کے مواقع	7
7	متوقع منڈیاں اور تجارتی علاقے	8
7	منصوبہ کی کل لاگت کا خلاصہ	9
7	معاشی کیفیت	9.1
8	درکار سرمایہ	9.2
8	کل لاگت کاروبار	9.3
9	درکار زمین	9.4
9	بیوٹی کلینک کے لئے درکار آلات	9.5
10	درکار فرنیچر اور فلکچر ز	9.6
10	درکار دفتری آلات	9.7
11	درکار افرادی قوت	9.8
11	یوٹیلیٹیز اور دیگر لاگتیں	9.9
11	آمدن - متوقع آمدن اور پیداوار	9.10
12	ماہرین و مشیران	10
13	کارآمد روابط	11
14	ضمیمہ جات	12
14	آمدن کا گوشوارہ (انکم شیٹمنٹ)	12.1
15	اثاثوں اور واجبات کا گوشوارہ (بیلنس شیٹ)	12.2
16	گردش نقد کا گوشوارہ (کیش فلو)	12.3
17	کلیدی مفروضے	13

1- اظہارِ تعلقی (DISCLAIMER)

یہ معلوماتی مواد اس کاروبار کے بارے میں معلومات فراہم کرنے کی نیت سے شائع کیا گیا ہے۔ اگرچہ اس مواد کے لئے مختلف قابل اعتماد ذرائع سے معلومات لی گئی ہیں۔ البتہ اس میں کئی مفروضات بھی ہیں جو مختلف حالات میں مختلف نتائج دے سکتے ہیں۔ یہ معلومات ”جو ہے، جیسے ہے“ کی بنیاد پر دی گئی ہیں سمیڈا، اس کے ملازمین یا عہدیداران معلومات کی صحت کے ذمہ دار نہیں ہیں۔ البتہ اس کام کو سرانجام دیتے ہوئے ہر ممکن احتیاط برتی گئی ہے۔

اضافی معلومات حاصل کرنے کے لئے ممکنہ سرمایہ کاری حوصلہ افزائی کی جائے گی جو کہ فیصلہ سازی کے عمل میں ضروری ہے۔ ممکنہ سرمایہ کار کو دی گئی معلومات پر عمل کرنے سے قبل مستند مشاورت کا یا ماہرین سے پیشہ ورانہ مشورہ کرنے کی بھی ضرورت ہے۔

اس کاروبار سے متعلق تفصیلی رپورٹ SMEDA نے تیار کی ہے۔ SMEDA کی طرف سے خدمات اور متعلقہ معلومات کے حصول کے لئے SMEDA کی ویب سائٹ www.smeda.org.pk پر رابطہ کیا جاسکتا ہے۔

دستاویز

دستاویز نمبر	پری فریبلٹی نمبر 60
تیار کردہ	سمیڈا پنجاب
تاریخ تیاری	جون 2017ء
مزید معلومات	پراونشل چیف پنجاب janjua@smeda.org.pk

2- اجمالی جائزہ (EXECUTIVE SUMMARY)

یہ منصوبہ بیوٹی کلینک قائم کرنے کے متعلق ہے۔ یہ شعبہ خدمات کے سیکٹر میں اہم ہوتے ہوئے خواتین اور مردوں کے لئے بناؤ سنگھار سے متعلق وسیع پیمانے پر خدمات فراہم کرتا ہے۔ ان خدمات کا دائرہ تھریڈنگ (Threading)، فیشل (Facial) اور ہیئر کٹ (Hair Cut) سے لے کر پیچیدہ اور زیادہ پیشہ ورانہ خدمات جیسا کہ الیکٹرو لائسز Electrolysis، مستقل بناؤ سنگھار، کوالیفائیڈ ماہر غذائیت اور ماہر امراض جلد کے ذریعے خوراک اور جلد سے متعلق مشاورت فراہم کرنے تک ہے۔ یہ تمام خدمات ایک ہی جھٹ کے نیچے فراہم کی جائیں گی۔

بیوٹی کلینکس کلسٹر نمایاں طور پر لاہور، کراچی اور اسلام آباد میں موجود ہیں۔ جیسا کہ سب سے زیادہ کلینکس ان بڑے شہروں میں ہیں یہ تجویز دی جاتی ہے کہ منصوبہ ان شہروں میں سے کسی ایک میں قائم کیا جانا چاہیے۔ تاہم ان شہروں میں لوکیشن کے انتخاب کے لئے بنیادی معیار، معروف کاروباری گاہوں کی آسان رسائی والا علاقہ ہونا چاہیے۔

تجویز کردہ بیوٹی کلینک روزانہ زیادہ سے زیادہ 13 گاہکوں کو خدمات فراہم کرے گا۔ پہلے سال کے دوران عملی استعداد 84 فیصد نکالی گئی ہے جبکہ آنے والے سالوں میں 2 فیصد اضافہ کے ساتھ زیادہ سے زیادہ استعداد 100 فیصد ہوگی۔ کل لاگت کا تخمینہ 4.29 ملین روپے مستقل لاگت اور 3.61 ملین روپے گردش سرمایہ کے ساتھ 7.90 ملین روپے جبکہ اس کے ساتھ منصوبہ کی اندرونی شرح منافع (IRR)، موجودہ قدر حاصل (NPV) اور Pay Back Period مدت واپسی 43 فیصد، 12.67 ملین روپے اور 2.84 سال بالترتیب ہے۔

تعلیم یافتہ اور سٹوڈنٹ سٹاف میں ملازمت چھوڑنے کا بھی بہت زیادہ رجحان دیکھنے میں آتا ہے اور یہ اپنے گھروں میں ذاتی بیوٹی پارلر قائم کرنے کے لئے چھوڑ کر جاتے ہیں۔ ایک اچھے سنٹر کے لئے دوسرا اہم خطرہ گاہکوں کا اعتماد ٹوٹنا ہے۔ جیسا کہ مجوزہ سہولت میں سکن ٹریٹمنٹ (Skin Treatment) اور ہیئر ٹریٹمنٹ (Hair Treatment) شامل ہیں، گاہک قابل ذکر معیاری اشیاء استعمال کروانے کے لئے بیوٹیشن کے پاس شاک کرواتا ہے جو کہ انتظامیہ کی دوسرے درجے کی فطرت یا ان عمدہ اشیاء کو خود استعمال کرنے سے ٹوٹ سکتا ہے۔ اس صنعت میں خاص متعلقہ متبادل اشیاء استعمال کرنے کی ہدایات موجود نہیں ہیں اور اس کے علاوہ کوئی انتظامی ڈھانچہ بیوٹی کلینکس کی نگرانی کے لئے موجود نہیں ہے۔

3- سمیڈا کا تعارف (INTRODUCTION TO SMEDA)

سہل اینڈ میڈیم انٹرپرائزز ڈویلپمنٹ اتھارٹی (SMEDA) کا قیام اکتوبر 1998ء میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار کے فروغ کے ذریعے معیشت کو مضبوط بنانے کی خاطر عمل میں لایا گیا۔

چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار کے فروغ، ان کی تعداد اور استعداد میں اضافے کے ذریعے سے قومی آمدنی کو بہتر بنانے کے لئے سمیڈا نے شعبہ جاتی تحقیق کا کام کیا ہے جس میں چھوٹے اور درمیانے درجے کے کاروبار کا تعارف، ان کا طریقہ کار، سرمائے کے حصول کے مواقع، کاروبار جمانے کے لئے معلومات، منڈیوں اور صارفین تک رسائی و فراہمی، تکنیکی پلان مہیا کرنے، ادارہ جاتی تعاون اور نیٹ ورک کے ذریعے رابطہ شامل ہیں۔

4- دستاویز کا مقصد (PURPOSE OF THE DOCUMENT)

کاروبار کے ممکنہ امکانات کی تحقیق کا مقصد بنیادی طور پر اپنا کاروبار شروع کرنے والوں کے لئے سرمایہ کاری کے مناسب شعبوں کی نشاندہی ہے۔ اس پراجیکٹ کی پری فریمیلٹی کے ذریعے کسی کاروباری تصور کی وضاحت، اس کے آغاز، تکمیل اور متوقع منافع کے حصول کے لئے مناسب اور ضروری امور کی وضاحت اور احتیاطوں سے باخبر کرنا ہے۔ زیر نظر دستاویز میں ”بیوٹی کلینک“ بیوٹی پارلر قائم کرنے والوں کے لئے اس کاروبار کی اجمالی معلومات مہیا کی گئی ہیں تاکہ وہ سرمایہ کاری میں نازک فیصلے کرتے ہوئے درست اقدامات کر سکیں۔

کاروبار کی ایسی اقسام بھی ہیں جہاں پر کھٹ پڑھت بہت کم یا بالکل نہیں ہوتی، عام طور سے لکھی ہوئی ہدایات بھی میسر نہیں ہیں۔ لہذا اس کام کے آغاز کے لئے زیادہ تحقیق کرنی پڑتی ہے۔ اس دستاویز میں یہی کاوش کی گئی ہے کہ ایسے کاروبار جن کا دار و مدار چند خاص اصولوں کی پاسداری پر ہوتا ہے جیسے کہ موجودہ کامیاب کاروباریوں کی عادات کو اپنانا اور ان کاروباری امور کا خیال رکھنا جو ایک کامیاب کاروبار کرنے کے لئے غیر تحریری قانون کی سی حیثیت رکھتے ہیں۔ اس معلوماتی مواد کے بغور مطالعے کے ساتھ ساتھ قاری کو بعد ازاں فراہم کی جانے والی ان تنقیدی معلومات پر بھی نظر رکھنی چاہیے جو کسی بھی کاروباری سرمایہ کاری کی بنیاد ہیں۔

5- منصوبے کا مختصر بیان (BRIEF DESCRIPTION OF PROJECT)

یہ منصوبہ بیوٹی کلینک قائم کرنے کے متعلق ہے۔ یہ شعبہ خدمات کے سیکٹر میں اہم ہوتے ہوئے خواتین اور مردوں کے لئے بناؤ سنگھار سے متعلق وسیع پیمانے پر خدمات فراہم کرتا ہے۔ ان خدمات کا دائرہ تھریڈنگ (Threading)، فیشل (Facial) اور ہیئر کٹ (Hair Cut) سے لے کر پیچیدہ اور زیادہ پیشہ ورانہ خدمات جیسا کہ الیکٹرو لائسنز Electrolysis، مستقل بناؤ سنگھار، کوالیفائیڈ ماہر غذائیت اور ماہر امراض جلد کے ذریعے خوراک اور جلد سے متعلق مشاورت فراہم کرنے تک ہے۔ یہ تمام خدمات ایک ہی چھت کے نیچے فراہم کی جائیں گی۔

بیوٹی کلینک کلسٹر ز بنیادی طور پر لاہور، کراچی اور اسلام آباد میں موجود ہیں۔ سب سے زیادہ کلینکس ان بڑے شہروں میں موجود ہیں تاہم یہ تجویز دی جاتی ہے کہ منصوبہ ان شہروں میں سے کسی ایک میں شروع کیا جانا چاہیے۔ تاہم ان شہروں میں لوکیشن کے انتخاب کے لئے بنیادی ضابطہ بڑا کاروباری اور گاہکوں کے لئے آسانی رسائی والا علاقہ ہونا چاہیے۔ مجوزہ کلینکس میں مندرجہ ذیل خدمات فراہم کی جائیں گی:

جدول نمبر 1: فراہم کی جانے والی خدمات کی تفصیل

خدمات کی تفصیل	خدمات کی اقسام
خوراک سے متعلق مشاورت ہاڈی سکر بزم، فیس ماسک اور ہاڈی ماسک کا استعمال مساج مینی کیور (ناخن تراشی)۔ ہاتھوں کی صفائی اور مساج پیڈی کیور، پاؤں کی صفائی اور مساج ناخن بڑھانا اور تراشنا	ہاڈی ٹریٹمنٹ (Body Treatment)
فیشل Facial بلچ کرنا Wax کرنا بناؤ سنگھار (برائیدل اور پارٹی) تھریڈنگ جلد سے متعلق مشاورت	بیوٹی ٹریٹمنٹ (Beauty Treatment)
ہیئر کٹ Haircut ہیئر ڈریسنگ Hair Dressing ہیئر کلرنگ Hair Coloring ہیئر سٹریکنگ Hair Streking	ہیئر ٹریٹمنٹ (Hair Treatment)

5.1۔ بناؤ سنگھار کے لئے استعمال کی جانے والی مصنوعات

تجویز کردہ بیوٹی کلینک میں مندرجہ ذیل مصنوعات استعمال کی جائیں گی۔ جدول میں ٹریٹمنٹس (Treatments) بھی واضح کئے گئے ہیں جن میں یہ مصنوعات استعمال کی جائیں گی۔ اس فزبیلٹی رپورٹ کے لئے ان کے سالانہ اخراجات آمدنی کا 10 فیصد فرض کئے گئے ہیں:

جدول نمبر 2: استعمال کی جانے والی بیوٹی پراڈکٹس کی تفصیل

استعمال	بیوٹی پراڈکٹس
میک اپ۔ برائیدل اور پارٹی	فاؤنڈیشن، آئی شیڈوز، لپ سکس، لپ پنسل اور بلشرز
مینی کیور/ پیڈی کیور، فیشل اور ہاڈی سکر بزم	سکر بزم
فیشل	ٹونرز
مینی کیور، پیڈی کیور، فیشل، ماسکس اور مساج	موائسچرائزرز
فیشل اور ماسکس	فیس ماسکس
بلچ کر کے لئے	بلچ کریم

ہاٹ ویکس	ویکنگ
ہیئر کلر	ہیئر کلرنگ اور سٹریکنگ

5.2 مارکیٹنگ

ایک نئے شروع کئے جانے والے کاروبار کی طرف گاہکوں کو متوجہ کرنے کے لئے مناسب مارکیٹنگ ضروری ہے۔ ایک دفعہ جب گاہکوں کی مناسب تعداد حاصل کر لی جاتی ہے تو مارکیٹنگ پر سے دباؤ کم کیا جاسکتا ہے کیونکہ یہ موجودہ گاہکوں کی طرف سے ممکنہ گاہکوں کو تجویز کے ذریعے خود بخود ہو جاتی ہے۔ ایک نئے شروع کئے جانے والے کاروبار کے لئے مناسب گاہکوں کی تعداد کے حصول کے لئے تقریباً ایک سال کا وقت درکار ہوتا ہے۔

زیادہ تر مارکیٹنگ تشہیر کے ذریعے کی جاسکتی ہے۔ اس میں بل بورڈز، فیشن میگزین اور اخباروں میں اشتہارات، میگزین میں فوٹو شوٹ شائع کر کے، پمفلٹ وغیرہ شامل ہیں۔ کاروبار کی نمایاں خصوصیات، مثال کے طور پر جدید ٹیکنالوجی اور بیرون ملک تعلیم یافتہ عملہ تشہیر میں نمایاں کیا جاسکتا ہے۔ کاروبار کے آغاز میں مختلف خدمات پر رعایت فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ کچھ مفت خدمات بھی فراہم کی جاسکتی ہیں۔ علاوہ ازیں موسم گرما ڈیلز (Summer Deals) اور موسم سرما ڈیلز (Winter Deals) بھی متعارف کروائی جاسکتی ہیں۔

موثر تشہیری مہم کاروبار کے آغاز اور مسلسل کامیابی میں کلیدی کردار ادا کرتی ہے۔ مناسب آغاز کو بہت زیادہ اہمیت دی جانی چاہیے کیونکہ عوام الناس پر ابتدائی تاثر طویل المدت فائدہ مند ہوگا۔ اس مقصد کے لئے الیکٹرانک کے ساتھ ساتھ پرنٹ میڈیا کا موثر استعمال کیا جانا چاہیے۔ مارکیٹنگ کی دوسری حکمت عملیوں میں مشہور شخصیات کا استعمال، کسی چارج کے بغیر ابتدائی گاہکوں کی فری ممبر شپ اور ان کے ٹریٹمنٹ کے لئے آئندہ تاریخ کی فون اور خطوط کے ذریعے باقاعدگی سے یاد دہانی شامل ہونی چاہیے۔ مجوزہ کاروبار کی مجموعی مارکیٹنگ کی حکمت عملی کے حصہ کے طور پر گاہکوں سے فیڈ بیک فارم پر کرنے کی درخواست کی جائے گی۔ یہ گاہکوں کی ضروریات کو بہتر خدمات میں تبدیل کرنے کے لئے موثر ثابت ہوگا۔

5.3 روزگار کے مواقع

منصوبہ 19 افراد کو براہ راست روزگار فراہم کرے گا۔ مالیاتی تجزیہ ظاہر کرتا ہے کہ یونٹ عمل کے پہلے سال سے ہی منافع بخش ہوگا۔

5.4 ابتدائی اور عملی استعداد

بیوٹی کلینکس پر گاہکوں کو فراہم کی جانے والی خدمات کی استعداد مندرجہ ذیل نکالی گئی ہے:

جدول نمبر 3: زیادہ سے زیادہ گاہکوں کے لحاظ سے استعداد

تعداد	فیشل بیڈز	ہیئر سٹائلنگ چیئرز	میک اپ چیئرز
4	8	3	4
گھنٹے فی دن	8	8	8
موثر اوقات فی دن	64	24	32
گھنٹے فی گاہک	2	1	2
زیادہ سے زیادہ گاہکوں کو استعداد فی دن	32	24	16

عمل کے پہلے سال کے لئے ابتدائی اور عملی استعداد 2 فیصد اضافہ کے ساتھ 84 فیصد ہوگی جبکہ زیادہ سے زیادہ 100 فیصد استعداد استعمال کر لی جائے گی اور پہلے سال کے دوران گاہکوں کی حاصل کی جانے والی خدمات مندرجہ ذیل جدول میں فراہم کی گئی ہیں:

جدول نمبر 4: خدمات

خدمات	پہلا سال
فیشل	325
سکن پالش	325
مینی کیور	325
پیڈی کیور	325
مساج	150
ویکسنگ	200
تھریڈنگ	600
ہیئر کٹ	300
ہیئر کلر	250
ہیئر سٹریکس	200
ہیئر ڈریسنگ	300
ہیئر ریونڈنگ	120
برائینڈل میک اپ	100
پارٹی میک اپ	300
عملی استعداد	3,820

6۔ انتہائی قابل توجہ امور (CRITICAL FACTORS)

6.1۔ کامیابی کے لئے کلیدی عوامل

شادی کی عمر کو پہنچنے والے لڑکوں اور لڑکیوں کی بڑھتی ہوئی آبادی اور نتیجتاً اس کاروبار کی فراہم کی جانے والی خدمات کی طلب میں متواتر اضافہ کاروبار شروع کرنے کی بنیادی وجوہات ہیں۔ اگرچہ یہ مجوزہ منصوبہ سرمایہ کاری پر بہتر اور مناسب ممکنہ منافع کی یقین دہانی کرتا ہے لیکن کاروباری شخص کی طرف سے مناسب توجہ درکار ہوتی ہے۔ پیشہ ورانہ بیوٹی کلینک چلانے والی قومی کام ہے اور اس کے لئے مسلسل محنت اور توجہ درکار ہوتی ہے جو کوئی بھی تعلیم یافتہ نہ ہو اور بہترین ممکنہ کاوش، توجہ اور محنت کے لئے تیار نہ ہو، اس کاروبار کو شروع کرنے کی کوشش نہیں کرنی چاہیے۔ کاروبار کو مناسب طریقے سے قائم کرنے کے لئے تقریباً ایک سال کا عرصہ درکار ہے جس کے لئے کاروباری شخص کی طرف سے جارحانہ مارکیٹنگ کی کوشش کی ضرورت ہے۔ پاکستان میں اس کاروبار کی کامیابی کے لئے ایک دوسرا اہم عنصر خدمات میں استحکام ہوگا۔ اگر کوئی گاہک نامطمئن ہو کر کلینک چھوڑ جاتا ہے تو اس سے کاروبار کی ساکھ بُری طرح سے متاثر ہوگی کیونکہ پہلے چند ماہ کے بعد زیادہ تر مارکیٹنگ زبانی گفتگو کے ذریعے ہوتی ہے۔ مندرجہ ذیل دیگر نکات بھی کاروبار کی کامیابی کے لئے اہم عوامل ہو سکتے ہیں:

- 1۔ تعلیم یافتہ عملہ
- 2۔ خدمات کے متعلق علم
- 3۔ عملے کی باقاعدہ تربیت

4- گرد و پیش کا ماحول

5- مُشخص کسٹمر سروسز

6.2- کاروبار کے لئے خطرات

پاکستان میں تعلیم یافتہ عملے کا ملنا قدرے مشکل ہے کیونکہ اس میدان میں سرٹیفکیٹس یا ڈگریاں دینے کے لئے کوئی مقامی کالج موجود نہیں۔ تعلیم یافتہ اور ٹرینی سٹاف میں ملازمت چھوڑنے کا بھی بہت زیادہ رجحان دیکھنے میں آتا ہے اور یہ اپنے گھروں میں ذاتی بیوٹی پارلر قائم کرنے کے لئے چھوڑ کر جاتے ہیں۔ ایک دوسرا اہم خطرہ گاہکوں کا اعتماد توڑنا ہے۔ جیسا کہ کلینک سکن ٹریٹمنٹ (Skin Treatment) اور ہیئر ٹریٹمنٹ (Hair Treatment) وغیرہ کرے گا۔ گاہک اعلیٰ معیار کی مصنوعات کے استعمال کے لئے بیوٹیشن (Beautician) پر اعتماد کرتے ہیں جو کم معیاری خدمات یا مصنوعات کے استعمال سے ٹوٹ سکتا ہے۔

7- جغرافیائی لحاظ سے سرمایہ کاری کے مواقع (GEOGRAPHICAL POTENTIAL FOR INVESTMENT)

پاکستان میں گزشتہ چند سالوں سے بیوٹی کلینکس کی تعداد تیزی سے بڑھی ہے۔ خدمات کی اس صنعت کا حجم ابھی بھی بڑھ رہا ہے۔ بہت ہی کم سرمایہ جو کہ بیوٹی پارلر شروع کرنے کے لئے درکار ہے، کی وجہ سے گھروں میں اس قسم کے کاروبار میں اضافہ ہوا ہے۔ لاہور میں زیادہ پیشہ ورانہ اور بڑے کلینکس تجارتی علاقوں جیسا کہ ایم ایم عالم روڈ، ڈیفنس اور مین بلیوارڈ گلبرگ میں قائم کئے گئے ہیں۔ لاہور میں پیشہ ورانہ ماہرین فی الحال تقریباً 15 بڑے بیوٹی کلینک چلا رہے ہیں۔ اسی طرح کراچی اور اسلام آباد میں اہم کاروباری مقامات پر بھی بڑے بیوٹی کلینکس کھولے گئے ہیں۔

8- متوقع منڈیاں اور تجارتی علاقے (POTENTIAL TARGET MARKETS / CITIES)

بیوٹی کلینک کے لئے کم از کم 15 سال کی عمر سے لے کر اس سے زیادہ تمام عمر کی خواتین ہیں۔ یہ کالج جانے والی لڑکیوں، گھریلو اور ملازمت کرنے والی خواتین ہیں اور یہ زیادہ تر درمیانے اور اوپری درمیانے طبقے کی خواتین ہیں۔

9- منصوبہ کی کل لاگت کا خلاصہ (PROJECT COST SUMMARY)

9.1- معاشی کیفیت (Project Economics)

اس مالیاتی ماڈل میں تمام اعداد و شمار کا حساب پہلے سال میں ممکنہ سیلز 13.62 ملین روپے کے لئے کیا گیا ہے۔ پہلے سال کے دوران عملی استعداد 2 فیصد سالانہ شرح اضافہ کے ساتھ 80 فیصد ہوگی جبکہ آنے والے سالوں کے لئے زیادہ سے زیادہ استعداد 95 فیصد ہوگی۔

مندرجہ ذیل جدول میں اندرونی شرح منافع (IRR)، کل مدت واپسی (Pay Back Period) اور موجودہ قدر حاصل (NPV) کی تفصیل فراہم کی گئی ہے:

جدول نمبر 5: معاشی کیفیت

اندرونی شرح منافع (IRR)	43 فیصد
کل مدت واپسی (Pay Back Period)	2.84 سال
موجودہ قدر حاصل (NPV)	12,660,392

9.2۔ درکار سرمایہ (PROJECT FINANCING)

مندرجہ ذیل جدول درکار ذاتی سرمائے اور بینک قرض سے متعلق متغیر کی تفصیلات فراہم کرتا ہے:

جدول نمبر 6: درکار سرمایہ

مندرجات	تفصیلات
ذاتی سرمایہ (50 فیصد)	3,947,511 روپے
بینک کا قرضہ (50 فیصد)	3,947,511 روپے
بینک کے قرضے پر شرح منافع (سالانہ)	12 فیصد
قرضہ کی مدت	5 سال

9.3۔ کل لاگت کاروبار (PROJECT COST)

تجویز کردہ کاروبار کے عمل کے لئے مندرجہ ذیل جدول میں درکار مستقل اور گردش سرمایے کی ضروریات کی نشاندہی کی گئی ہے:

جدول نمبر 7: کل لاگت کاروبار

مندرجات	رقم (روپے)
مستقل لاگت	
بیوٹی کلینک کے آلات	1,005,950
فرنیچر اور فلچر	2,957,000
دفتری آلات	169,000
قبل از پیداوار لاگت	153,484
کل مستقل لاگت	4,285,434
گردشی سرمایہ	
خام مال انویٹری	681,000
بلڈنگ کا پیشگی کرایہ	1,504,800
نقد	1,373,490
انشورنس کی پیشگی ادائیگی	50,298
کل گردش سرمایہ	3,609,587
کل لاگت کاروبار	7,895,021

9.4 - درکار زمین (SPACE REQUIREMENT)

بیوٹی کلیٹنس کے لئے درکار زمین کا تخمینہ مختلف سہولیات بشمول مینجمنٹ آفس، پروڈکشن ہال، سٹور روم اور کھلی جگہ وغیرہ کو مد نظر رکھ کر لگایا گیا ہے۔ درکار زمین اور بلڈنگ کی لاگت سے متعلق تفصیلات نیچے جدول میں فراہم کی گئی ہے:

جدول نمبر 8: درکار زمین

مندرجات	رقبہ کا تخمینہ (مربع فٹ)
ہیئر ڈرینگ ایریا	200
فینش ایریا	400
مینی کیور/پیڈی کیور ایریا	300
میک آپ روم	200
ویٹنگ ایریا	400
ریسپیشن	300
سٹور	120
آفس	100
کچن	120
واش روم	140
ٹوٹل انفراسٹرکچر	2,280

9.5 - بیوٹی کلیٹن کیلئے درکار آلات (MACHINERY AND EQUIPMENT REQUIREMENT)

تجویز کردہ منصوبہ کیلئے درکار آلات کی تفصیل نیچے فراہم کی گئی ہے:

جدول نمبر 9: بیوٹی کلیٹن کے لئے درکار آلات

مندرجات	تعداد	لاگت یونٹ (روپے)	کل لاگت (روپے)
میک آپ چیزز	4	15,000	60,000
ہیئر شائلنگ ٹولز (سیررز اور ہیئر کلیپس)	3	30,000	90,000
دیگر سپلائز (تولیے، پیش بند، دستانے اور ہیئر پراڈکٹس)	8	30,000	240,000
ہیئر شائلنگ چیزز	3	21,000	63,000
فینش بیڈز	8	32,000	256,000
ہیئر سٹریمر/پروسیسرز	3	8,000	24,000
ہڈ ڈرائر	3	6,000	18,000
شیمپو یونٹ	2	20,000	40,000
سٹریٹر	6	12,000	72,000

10,350	3,450	3	کرانگ ٹونز
12,600	4,200	3	ہیئر بلشر اینڈ کومبز
120,000	20,000	6	مینی کیور اور پیڈی کیور یونٹ
1,005,950			ٹوٹل بیوٹی کلینک آلات

9.6۔ درکار فرنیچر اور فیکسچرز (FURNITURE AND FIXTURE REQUIREMENT)

منصوبہ کے لئے درکار فرنیچر اور فیکسچرز کی تفصیل درج ذیل جدول میں دی گئی ہے:

جدول نمبر 10: درکار فرنیچر اور فیکسچرز

مندرجات	یونٹ	تعداد	یونٹ لاگت	کل لاگت (روپے)
ٹائلز	مربع فٹ	2,280	250	570,000
صوفہ سیٹ	No.	5	40,000	200,000
ڈسپلے کاؤنٹر	No.	1	15,000	15,000
مرکزی دروازہ	No.	1	50,000	50,000
ایل ای ڈی LED	No.	2	35,000	70,000
پارلر فیکسچر	lump sum			150,000
فالس سیلنگ	مربع فٹ	1,900	140	266,000
الیکٹرک وائرنگ اینڈ لائٹنگ	lump sum			100,000
پتکے	No.	14	4,500	63,000
جزیرہ 20 کے وی اے	No.	1	1,053,000	1,053,000
سپلٹ اے سی	No.	7	60,000	420,000
ٹوٹل فرنیچر اور فیکسچرز				2,957,000

9.7۔ درکار دفتری آلات (OFFICE EQUIPMENT REQUIREMENT)

بیوٹی کلینک کے لئے درکار دفتری آلات کی تفصیل ذیل میں دی گئی ہے:

جدول نمبر 11: درکار دفتری آلات

مندرجات	تعداد	لاگت یونٹ (روپے)	کل لاگت (روپے)
لیپ ٹاپ	1	60,000	60,000
سافٹ ویئر	1	50,000	50,000
ٹیلی فونز سیٹ	3	3,000	9,000
ڈیجیٹل کیمرہ	1	30,000	30,000

20,000	20,000	1	پرنٹر
169,000			ٹوٹل دفتری آلات

9.8۔ درکار افرادی قوت (HUMAN RESOURCE REQUIREMENT)

بیوٹی کلینک کے کاروبار کو با آسانی چلانے کے لئے درکار افرادی قوت بمعہ ملازمین کی تعداد اور ماہانہ تنخواہوں کے ساتھ مندرجہ ذیل ہے:

جدول نمبر 12: درکار افرادی قوت

مندرجات	ملازمین کی تعداد	ماہانہ تنخواہ فی کس (روپے)
منیجر	1	30,000
کوالیفائیڈ بیوٹیشن	1	25,000
لوکل کوالیفائیڈ بیوٹیشن	4	20,000
سپورٹ سٹاف (ٹرینی بیوٹیشن)	8	16,000
کسٹمر سپورٹ سٹاف	1	18,000
آفس گرل	2	15,000
گارڈ	2	15,500
سوپر	2	15,000
ٹوٹل ماہانہ تنخواہ		372,000

9.9۔ یٹیلیٹیز اور دیگر لاگتیں (UTILITIES AND OTHER COSTS)

اس منصوبہ میں برداشت کی جانے والی اہم ترین لاگت بجلی اور گیس کے اخراجات ہیں۔ بجلی کے اخراجات کا تخمینہ تقریباً 1.16 ملین روپے سالانہ جبکہ گیس کے اخراجات کا تخمینہ 30,000 روپے سالانہ ہے۔ مزید برآں پہلے سال کے دوران ضروری تسمیری اخراجات تقریباً 500,000 روپے ہوں گے۔

9.10۔ آمدن۔ متوقع آمدن اور پیداوار (REVENUE GENERATION)

آمدنی کے متعلق تفصیلات ذیل کے جدول میں فراہم کی گئی ہیں:

جدول نمبر 13: آمدن۔ متوقع آمدن اور پیداوار

نمبر شمار	خدمات	گاہکوں کی تعداد	قیمت فی خدمت	ٹوٹل آمدن
1	فیشنل	325	3,500	1,137,500
2	سکن پالش	325	1,500	487,500
3	مینی کیور	325	1,500	487,500
4	پیڈی کیور	325	1,500	487,500
5	مساج	150	2,000	300,000

300,000	1,500	200	ویکٹنگ	6
120,000	200	600	تھریڈنگ	7
600,000	2,000	300	ہینرکٹ	8
500,000	2,000	250	ہینرکٹر	9
1,400,000	7,000	200	ہینر سٹریکس	10
1,200,000	4,000	300	ہینر ڈرینگ	11
1,800,000	15,000	120	ہینر ریونڈنگ	12
3,000,000	30,000	100	برائڈل میک آپ	13
1,800,000	6,000	300	پارٹی میک آپ	14
13,620,000			ٹوٹل سیل	

10۔ ماہرین و مشیران (CONTACT DETAILS)

ممکنہ سرمایہ کاروں کی سہولت کے لئے پرائیویٹ سیکٹر میں خدمات فراہم کرنے والوں سے روابط کیلئے تفصیلات ذیل میں فراہم کی گئی ہیں:

10.1۔ کاسمیٹک کے سپلائر

سپلائر کا نام	پتہ	فون نمبر	ای میل / ویب سائٹ
میڈورا کاسمیٹک	سی 32/34، لبرٹی مارکیٹ، گلبرگ III، لاہور، پاکستان	042-35758001-3	info@enemstores.com enemstores.com
لورل کاسمیٹک	سی 32/34، لبرٹی مارکیٹ، گلبرگ III، لاہور، پاکستان	042-35758001-3	info@enemstores.com enemstores.com
لس شی اس کاسمیٹک Lusicious	سی 32/34، لبرٹی مارکیٹ، گلبرگ III، لاہور، پاکستان	042-35758001-3	info@enemstores.com enemstores.com

10.2۔ تکنیکی ماہر / کنسلٹنٹس

ماہر کا نام	پتہ	فون نمبر	ای میل
ڈاکٹر ہارون	49-سی 2، غالب روڈ، گلبرگ III، لاہور	042-35759993	haroonnabi@hotmail.com
اطہر شہزاد	1-سی، بلاک P، گلبرگ II، لاہور	042-35717264	athershahzad@gmail.com

www.smeda.org.pk	سمال اینڈمیڈیم انٹرپرائزز ڈویلپمنٹ اتھارٹی (سمیڈا)
www.pakistan.gov.pk	گورنمنٹ آف پاکستان
www.moip.com.pk	منسٹری آف انڈسٹریز اینڈ پروڈکشن
http://moptt.gov.pk	منسٹری آف ایجوکیشن، ٹریننگ اینڈ سٹینڈرڈز ان ہائر ایجوکیشن
www.punjab.gov.pk	گورنمنٹ آف پنجاب
www.sindh.gov.pk	گورنمنٹ آف سندھ
www.khyberpakhtunkhwa.gov.pk	گورنمنٹ آف خیبر پختونخوا
www.balochistan.gov.pk	گورنمنٹ آف بلوچستان
www.gilgitbaltistan.gov.pk	گورنمنٹ آف گلگت بلتستان
www.lajk.gov.pk	گورنمنٹ آف آزاد جموں اینڈ کشمیر
www.tdap.gov.pk	ٹریڈ ڈویلپمنٹ اتھارٹی آف پاکستان (ٹی ڈی اے پی)
www.secp.gov.pk	سیکیورٹی کمیشن آف پاکستان (ایس ای سی پی)
www.fpcci.com.pk	فیڈریشن آف پاکستان چیمبرز آف کامرس اور انڈسٹری (ایف پی سی سی آئی)
www.sbp.org.pk	سٹیٹ بینک آف پاکستان (ایس بی پی)
www.psic.gop.pk	پنجاب سمال انڈسٹریز کارپوریشن
www.ssic.gos.pk	سندھ سمال انڈسٹریز کارپوریشن
www.PVTC.GOP.PK	پنجاب ووکیشنل ٹریننگ کونسل (PVTC)
www.tevta.org	ٹیکنیکل ایجوکیشن اینڈ ووکیشنل ٹریننگ اتھارٹی (TEVTA)
http://www.expertslog.com	کونز بیوٹی سنٹر، ایکسپرت بیوٹی کنسلٹیشن

12.1- آمدن کا گوشوارہ (INCOME STATEMENT)

Income Statement										
	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10
Revenue	13,620,000	15,281,640	17,146,000	19,257,812	21,584,825	24,218,174	27,172,791	30,487,872	34,207,392	38,380,694
<i>Cost of sales:</i>										
Makeup Products Cost	2,724,000	3,066,328	3,429,200	3,947,562	4,316,865	4,843,655	5,434,558	6,097,574	6,841,478	7,676,139
Operation costs 1 (direct labor)	3,372,000	3,709,200	4,080,120	4,488,132	4,936,945	5,430,640	5,973,704	6,571,074	7,223,181	7,951,000
Operating costs 3 (direct electricity)	1,164,162	1,280,578	1,408,656	1,549,500	1,704,450	1,874,895	2,060,384	2,268,622	2,495,485	2,745,033
Operating costs 4 (direct water)	24,000	26,400	29,040	31,944	35,138	38,652	42,517	46,769	51,446	56,591
Operating costs 5 (direct gas)	30,000	33,000	36,300	39,930	43,923	48,315	53,147	58,462	64,308	70,738
Total cost of sales	7,314,162	8,105,506	8,983,296	9,957,068	11,037,421	12,236,137	13,566,310	15,042,501	16,680,898	18,499,501
Gross Profit	6,305,838	7,176,134	8,162,704	9,280,744	10,547,404	11,982,037	13,606,481	15,445,370	17,526,494	19,881,193
<i>General administration & selling expenses:</i>										
Administration expense	1,092,000	1,201,200	1,321,320	1,453,452	1,598,797	1,758,677	1,934,545	2,127,999	2,340,799	2,574,879
Administration benefits expense	32,760	36,036	39,640	43,604	47,964	52,760	58,086	63,840	70,224	77,246
Building rental expense	1,504,800	1,655,280	1,820,808	2,002,889	2,203,178	2,423,485	2,665,845	2,932,409	3,225,672	3,548,240
Travelling expense	10,920	12,012	13,213	14,535	15,988	17,587	19,345	21,280	23,408	25,749
Communications expense (phone, fax, mail, internet, etc.)	60,000	66,000	72,600	79,860	87,846	96,631	106,294	116,923	128,615	141,477
Office expenses (stationary, entertainment, janitorial services, etc.)	300,000	330,000	363,000	399,300	439,250	483,153	531,468	584,615	643,077	707,384
Promotional expense	500,000	450,000	405,000	364,500	328,050	295,245	265,721	239,148	215,234	193,710
Insurance expense	50,298	45,268	40,238	35,208	30,179	25,149	20,119	15,089	10,060	5,030
Professional fees (legal, audit, consultants, etc.)	100,000	110,000	121,000	133,100	146,410	161,051	177,156	194,872	214,359	235,795
Depreciation expense	413,195	413,195	413,195	413,195	413,195	413,195	413,195	413,195	413,195	413,195
Amortization of pre-operating costs	30,697	30,697	30,697	30,697	30,697	-	-	-	-	-
Subtotal	4,094,669	4,349,687	4,640,711	4,970,339	5,341,553	5,726,943	6,191,724	6,709,391	7,284,642	7,922,705
Operating Income	2,211,169	2,826,446	3,521,993	4,310,405	5,205,871	6,255,094	7,414,757	8,735,979	10,241,851	11,958,488
Earnings Before Interest & Taxes	2,211,169	2,826,446	3,521,993	4,310,405	5,205,871	6,255,094	7,414,757	8,735,979	10,241,851	11,958,488
Interest on short term debt	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Interest expense on long term debt (Project Loan)	239,220	197,019	149,467	95,884	35,506	-	-	-	-	-
Interest expense on long term debt (Working Capital Loan)	129,597	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal	368,817	197,019	149,467	95,884	35,506	-	-	-	-	-
Earnings Before Tax	1,842,352	2,629,427	3,372,526	4,214,521	5,170,365	6,255,094	7,414,757	8,735,979	10,241,851	11,958,488
Tax	215,970	379,856	565,651	786,856	1,073,609	1,411,782	1,817,664	2,280,092	2,807,147	3,407,970
NET PROFIT/(LOSS) AFTER TAX	1,626,382	2,249,570	2,806,875	3,427,665	4,096,756	4,843,312	5,597,093	6,455,887	7,434,704	8,550,518

(BALANCE SHEET)

12.2- اثاثوں اور واجبات کا گوشوارہ

Balance Sheet											
	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10
Assets											
Current assets											
Cash & Bank	2,752,890	2,846,602	5,052,388	7,746,883	10,983,071	14,798,079	19,830,085	25,574,140	32,127,688	39,601,813	51,667,208
Raw material inventory	681,000	802,286	945,173	1,113,509	1,311,824	1,545,460	1,820,707	2,144,975	2,526,995	2,977,053	-
Pre-paid building rent	125,400	137,940	151,734	166,907	183,598	201,938	222,154	244,369	268,806	295,687	-
Pre-paid insurance	50,298	45,268	40,238	35,208	30,179	25,149	20,119	15,089	10,060	5,030	-
Total Current Assets	3,609,587	3,832,156	6,189,734	9,062,508	12,508,672	16,570,647	21,893,065	27,978,573	34,933,549	42,879,582	51,667,208
Fixed assets											
Machinery & equipment	1,005,950	905,355	804,760	704,165	603,570	502,975	402,380	301,785	201,190	100,595	-
Furniture & fixtures	2,957,000	2,661,300	2,365,600	2,069,900	1,774,200	1,478,500	1,182,800	887,100	591,400	295,700	-
Office equipment	169,000	152,100	135,200	118,300	101,400	84,500	67,600	50,700	33,800	16,900	-
Total Fixed Assets	4,131,950	3,718,755	3,305,560	2,892,365	2,479,170	2,065,975	1,652,780	1,299,585	826,390	413,195	-
Intangible assets											
Pre-operation costs	153,484	122,787	92,090	61,393	30,697	-	-	-	-	-	-
Total Intangible Assets	153,484	122,787	92,090	61,393	30,697	-	-	-	-	-	-
TOTAL ASSETS	7,895,021	7,673,698	9,587,384	12,016,266	15,018,539	18,636,622	23,545,845	29,218,158	35,759,939	43,292,777	51,667,208
Liabilities & Shareholders' Equity											
Current liabilities											
Accounts payable	289,832	328,891	328,891	373,373	424,059	481,843	547,754	622,975	708,869	807,003	650,916
Total Current Liabilities	-	289,832	328,891	373,373	424,059	481,843	547,754	622,975	708,869	807,003	650,916
Other liabilities											
Long term debt (Project Loan)	2,142,717	1,809,974	1,435,031	1,012,535	536,457	-	-	-	-	-	-
Long term debt (Working Capital Loan)	1,804,794	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Long Term Liabilities	3,947,511	1,809,974	1,435,031	1,012,535	536,457	-	-	-	-	-	-
Shareholders' equity											
Paid-up capital	3,947,511	3,947,511	3,947,511	3,947,511	3,947,511	3,947,511	3,947,511	3,947,511	3,947,511	3,947,511	3,947,511
Retained earnings	1,626,382	1,626,382	3,875,952	6,682,847	10,110,512	14,207,268	19,050,580	24,647,673	31,103,580	38,538,264	47,088,782
Total Equity	3,947,511	5,573,892	7,823,463	10,630,357	14,058,022	18,154,778	22,998,090	28,595,183	35,051,070	42,485,774	51,036,292
TOTAL CAPITAL AND LIABILITIES	7,895,021	7,673,698	9,587,384	12,016,266	15,018,539	18,636,622	23,545,845	29,218,158	35,759,939	43,292,777	51,667,208

(CASH FLOW STATEMENT)

12.3- گردش نقدی کا گوشوارہ

Cash Flow Statement											
	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	Year 8	Year 9	Year 10
Operating activities											
Net profit	1,624,382	2,249,570	2,806,895	3,427,665	4,096,756	4,843,312	5,597,093	6,455,887	7,434,704	8,550,518	
Add: depreciation expense	413,195	413,195	413,195	413,195	413,195	413,195	413,195	413,195	413,195	413,195	
amortization of pre-operating costs	30,697	30,697	30,697	30,697	30,697	30,697	-	-	-	-	
Raw material inventory	(681,000)	(121,286)	(142,887)	(168,335)	(198,316)	(233,636)	(275,247)	(324,268)	(382,020)	(450,038)	2,977,053
Pre-paid building rent	(125,400)	(12,540)	(13,794)	(15,173)	(16,691)	(18,360)	(20,196)	(22,215)	(24,437)	(26,881)	295,687
Advance insurance premium	(50,298)	5,030	5,030	5,030	5,030	5,030	5,030	5,030	5,030	5,030	5,030
Accounts payable	289,832	39,059	39,059	44,483	50,686	57,784	65,911	75,221	85,893	98,134	(176,087)
Cash provided by operations	(836,698)	2,231,309	2,580,869	3,116,790	3,712,266	4,351,466	5,032,005	5,744,055	6,553,548	7,474,124	12,065,395
Financing activities											
Project Loan - principal repayment		(332,743)	(374,943)	(422,485)	(476,078)	(536,457)	-	-	-	-	-
Working Capital Loan - principal repayment		(1,804,794)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Additions to Project Loan	2,142,717	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Additions to Working Capital Loan	1,804,794	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Issuance of shares	3,947,511	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cash provided by / (used for) financing activities	7,895,021	(2,137,537)	(374,943)	(422,485)	(476,078)	(536,457)	-	-	-	-	-
Investing activities											
Capital expenditure	(4,285,434)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cash (used for) / provided by investing activities	(4,285,434)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NET CASH	2,752,890	93,772	2,205,926	2,694,295	3,236,187	3,815,009	5,032,005	5,744,055	6,553,548	7,474,124	12,065,395

13۔ کلیدی مفروضے (Key Assumptions)

13.1۔ روزمرہ اخراجات کے مفروضات

نمبر	فیشل بیڈز	ہیئر سٹائلنگ چیزز	میک اپ چیزز
8	3	4	
8	8	8	
64	24	32	
2	1	2	
32	24	16	

13.2۔ معاشیات سے متعلق مفروضات

مندرجات	لاگت کی شرح
افراط زر کی شرح	10 فیصد
بجلی کی قیمت میں اضافہ کی شرح	10 فیصد
پانی کی قیمت میں اضافہ کی شرح	10 فیصد
گیس کی قیمت میں اضافہ کی شرح	10 فیصد
اُجرت میں اضافہ کی شرح	10 فیصد
دفتری آلات کی قیمت میں اضافہ کی شرح	5 فیصد

13.3۔ مالی مفروضات

منصوبہ کی مدت	10 سال
ذاتی سرمایہ: قرض کی شرح	50:50
طویل المدت قرض پر منافع کی شرح	12 فیصد
طویل المدت قرض کا دورانیہ	5 سال