



Cash business.

Transform your business from Credit to Cash

Insight into Kalemaat Nooraniyah

”تو حق نا دھنی نی ایک انگلی نا نیچے سگلی چیز چھے،

ا انگلی نا نیچے (حضور اعلیٰ یہ خنصر انگلی بتاوی نے اشارہ کیدو)

خنصر - خنصر نا نیچے دنیا نے دین نے آخرت چھے“

" مملوك ال محمد یر وهان جر دعاء کیدی اُج بھی یر دعاء
 کروں چھوں، سوں دعاء؟ کر

خدا تعالیٰ امولانا حاتم نی حرمة سی مؤمنین نا گھرو نے

سونا چانڈی سی بھری دیجو"

”شاہ وپاری“ نو خطاب

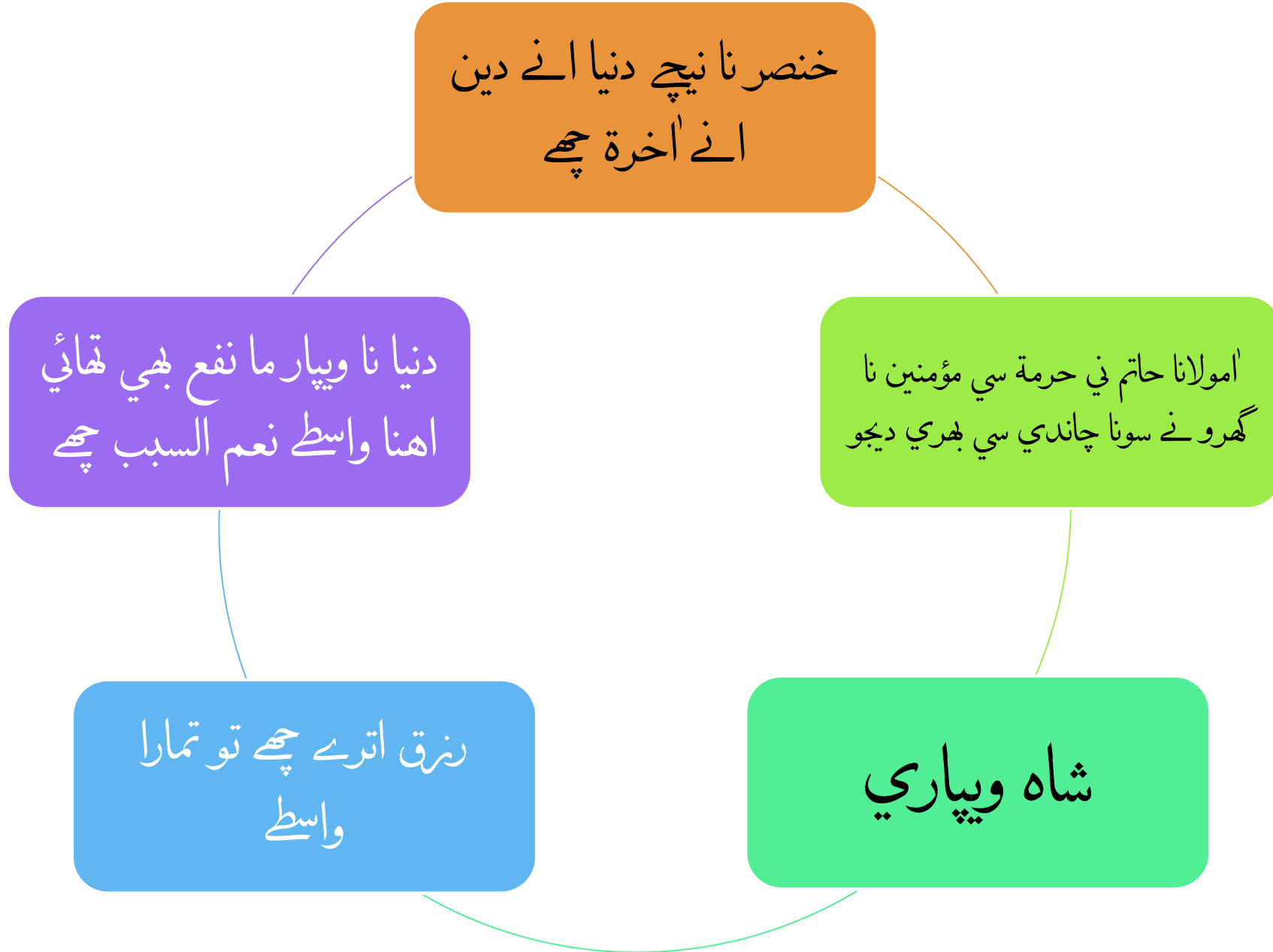
(BBCC EXPO)

"نرق اترے چھے تو تمارا واسطے، مؤمنین نی جماعۃ! جتنو شکر کرو اتنو کم چھے کر ہمارا واسطے اترے چھے، آسمان زمین پر قطرة پرے چھے انے زمین ما تمام موجودات نے نکالے چھے تو تمارا خاطر، دنیا ما فقط یہ سگلا نے نرق ملے چھے تمارا خاطر، آخرۃ ما یہ سگلا نو حظ نتھی"

"ا مجلسو ما شروع سي - قبل الوقت حاضر تهاجو، ايم نهين كر وچما
 سي ايا، يا اخير ما ايا، نر نر ! اتوايك ايك لحظة انے پل هماري
 زندگي نو توشه چھے، اخره نو وپيار چھے،

دنيا نا وپيار ما نفع بهي تھائي اھنا واسطے نعم السبب چھے "

المجلس الثاني ۱۴۳۰ھ



مؤمن واسطے روزی طلب

کروانا ذریعہ اہنا مولیٰ چھ

"ویاری لوگو چھے اپن! اپنا بزرگو یر اپنے سکھایو چھے، اپنا ہدایہ یر
اپنے سکھایو چھے، بزرگو نے کوئے سکھایو؟ اپنا ہدایہ یر، ہادیو
یر، رہبرو یر، ہر زمان ما سکھایو، طریقہ یر یر سگلا نے لایا!"

الداعي الاجل سيدنا عالي قدر مفضل سيف الدين طع فرماوے چھے:

"روکڑو وپار کرو - اہا برکتہ چھے انے سکون چھے،

credit سی وپار کرو ما پریشانی رہے چھے نے،

credit - ادھار، ام اپی دے پئیسر، لاکھو اپی دے انے کتنی فکر ہوئی کر والے، والے تو برابر مگر گھنی وار ایم بنے چھے کر اپتا نہیں پاچھا، لاکھو روپیہ ام، مھیناؤ نکلے، ورسو نکلے، انے ا بھائی نے کتنو نقصان تھئی جائی، قرضاً حسنا ایئے، نہیں تو چھپی بنک نا ہاتھ پھیلاوا پڑے - بنک نا پاسے، تھائی چھے نے ؟ برابر ؟

﴿یوم عرس الداعي الاجل سيدنا نور محمد نور الدين رض ۱۴۳۴ ھ﴾

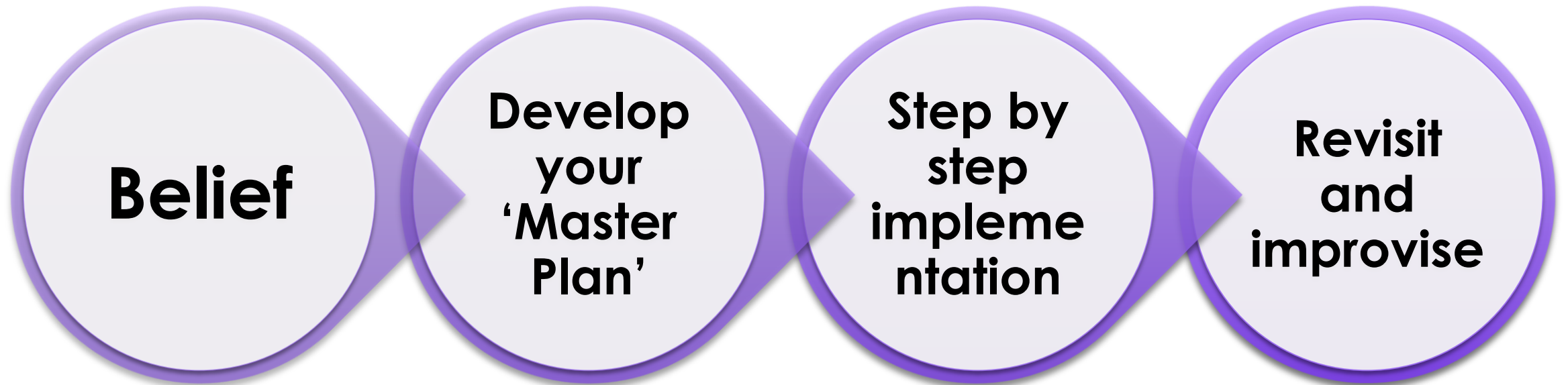
credit نا اندر ہرگز نہیں ، cash نا اندر،

خدا یہ تماری جہ رزق چھے تر لکھیلو چھے، اتنورزق افسے خدا تمنے، اکھو
لکھیلو چھے نے، تو سوں کام پچھی؟!

برابر کوشش کروئی جوئی، ایم نہیں کر کوشش نہ کرو، کوشش تو
کروئی جوئی"

﴿یوم عرس الداعی الاجل سیدنا نور محمد نور الدین رض ۱۴۳۴ ھ﴾

Approach

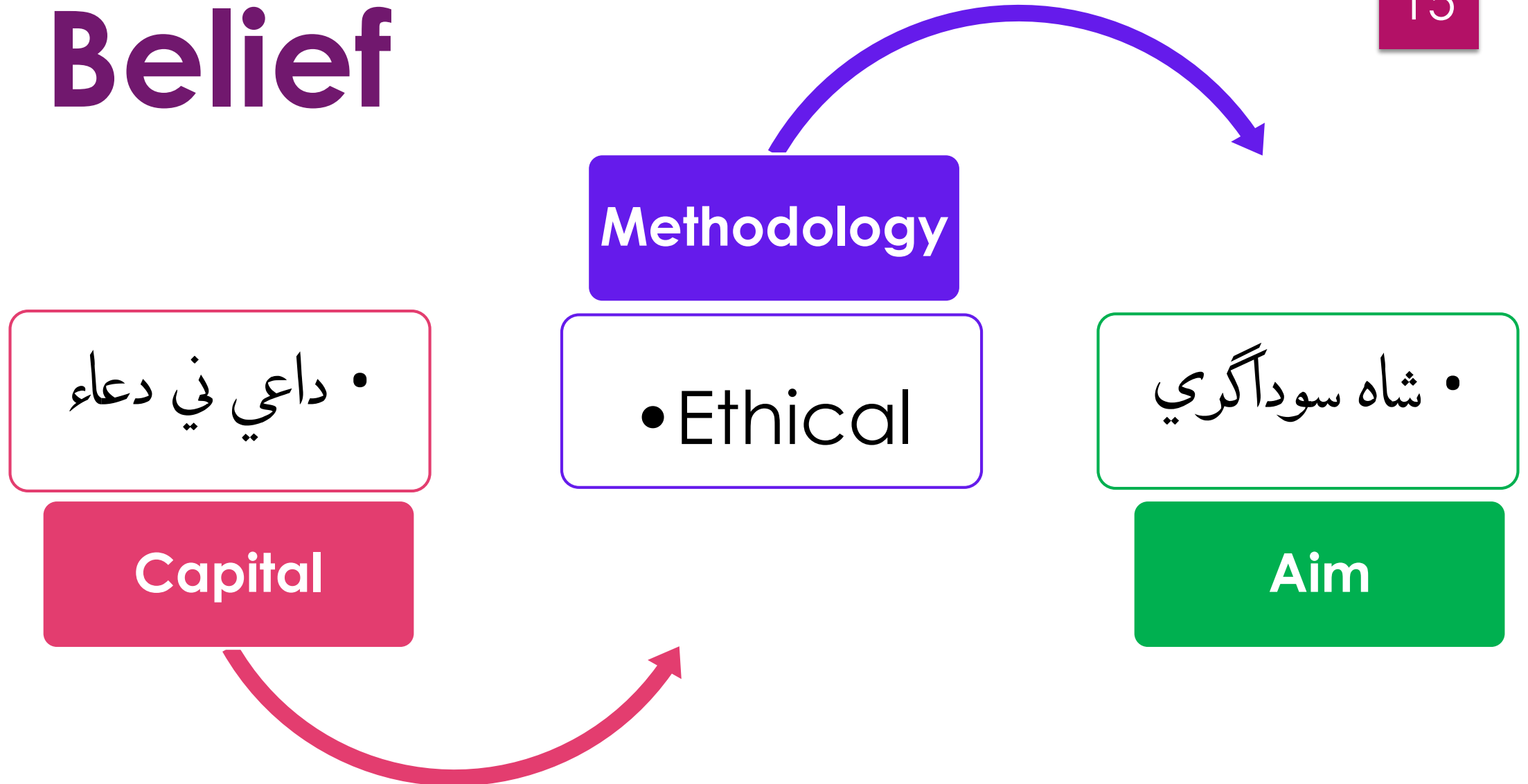


Belief

الفقه ثم المتجر

What is fiqh?

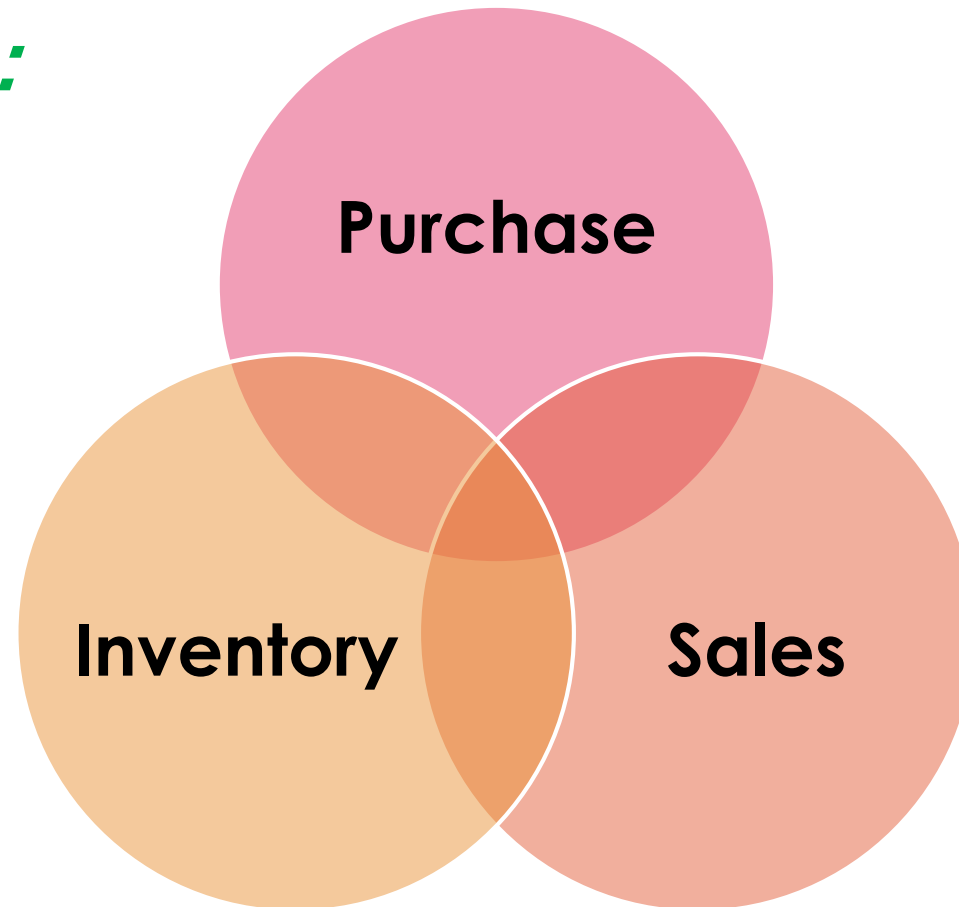
Belief



"انے وپار ما مؤمنين ني جماعة! لازم سوں چھے کر سگلا وپار اھنا ھاڻہ
 ما ھووا جوئے، وپار ما سوداگري کيوي ھوئي جيم شاه سوداگري ايم
 ھتا زمان ما قديم، اڄ ٻھي ايم چھوتمين جمد الله مؤمنين، انے ايم
 تماروسگه ھووجوئے، وپار ما، اندستري ما، تو خدا سگلا نے نشاط
 اچو."

Prepare your master plan

Components:



Master Plan : Purchase

Design a repayment **plan**

 A Category

 B Category

 C Category

Master Plan : Purchase

Understand the supplier market

- Immediate '**halt**' on credit purchase
- **List** payables
- Design a repayment **plan**
- **Pledge** cash purchase in future
- **Negotiate** competitive prices

Master Plan : Purchase

Importance of **Accounting**

حساب

Master Plan : Purchase

▶ How to raise capital?

1. Internally (frozen investment / overstocking etc)
2. Qardan Hasana
3. Investing partner

Master Plan : Sales

Understand the customer market

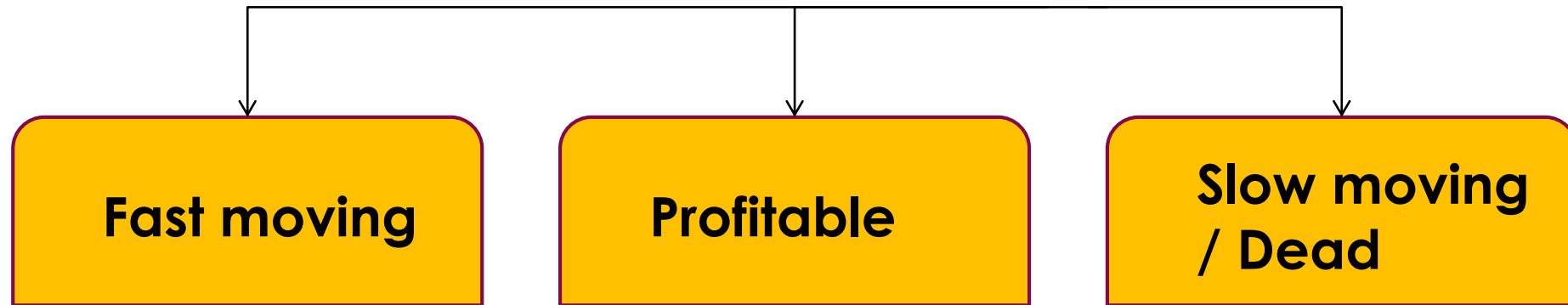
- Immediate '**halt**' on credit sales
- **List** receivables - analyze and categorize
(pareto)
- Design a **plan** to bring them towards cash (e.g.)

Master Plan : Sales

▶ An example:

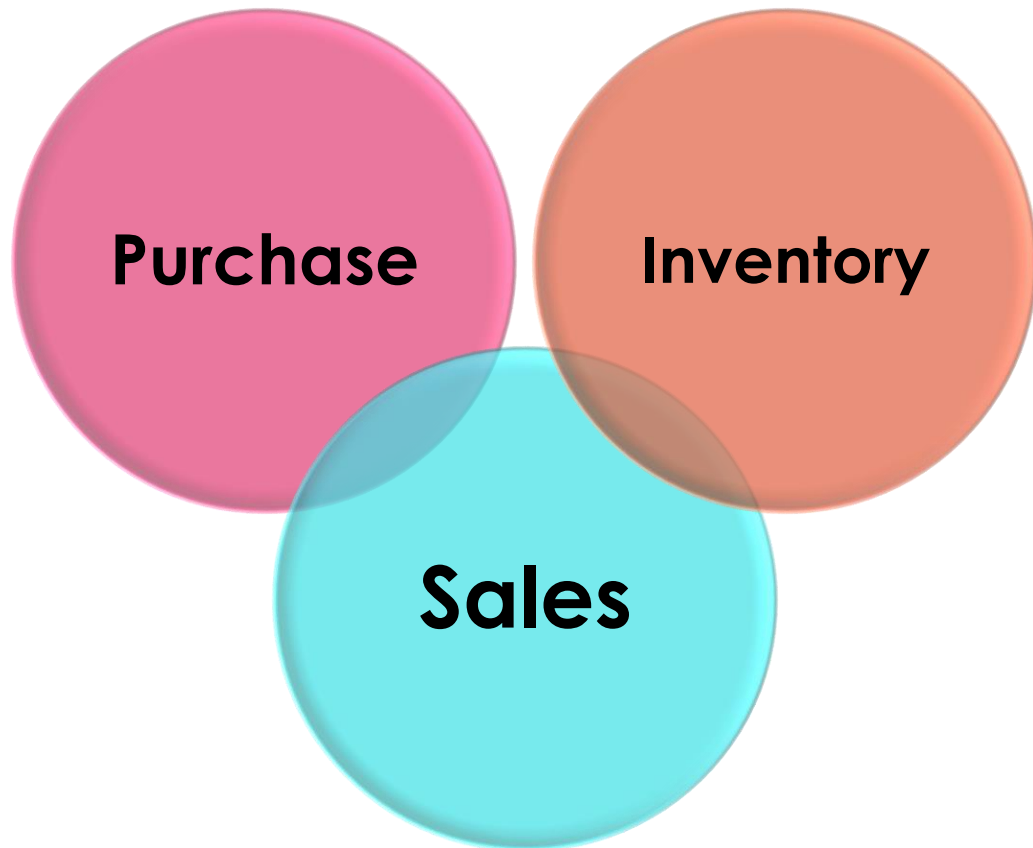
- Category A – loyal customers
- Category B – repayment plan on previous credit – new terms (90 – 45 – 0)
- Category C – convert immediately to cash (risk of loosing customers – risk mitigation)

Master Plan : Inventory



- Analyze current stocks – categorize and plan
- Return or exchange
- Sale at discounted rates / liquidate stock
- Bundle off

Business Impact



- Lower costs (holding cost)
- Lower expenses (stock management / sales team / commissions)
- Peaceful (religiously / personally)
- Focus on excellence (strategic planning)

Business Impact

Inventory Management

- Prudent
- JIT
- Cost effective
- Business oriented

Business Budgeting

- Home Budget
- Business Budget
- Personal Goals

Budget Monitoring and Control

- Disciplined growth
- New products / markets / industries
- Out of Box

Business Impact

عِفَّة

إِتْقَان

حُسْن

