स्टार्टअप ग्राम उद्यमिता कार्यक्रम (एस.वी.ई.पी.)

प्रशिक्षण पुस्तिका

पूर्व स्थापित उद्यमियों के उपयोग एवं जानकारी हेतु

दीनदयाल अंत्योदय योजना
राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन (DAY-NRLM),
ग्रामीण विकास मंत्रालय, भारत सरकार

भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान
अहमदाबाद

प्रशिक्षण माड्यूल

पूर्व स्थापित उद्यमियों के लिए आधारभूत उद्यम प्रबंधन प्रशिक्षण कार्यक्रम

(Orientation of Existing Entrepreneur on Basic Management & Practices)

प्रशिक्षण दिनों की कुल संख्या – 3
माड्यूल 1 (बेसिकः दिवस 1)
प्रशिक्षण की अवधि – 4.30 घण्टे

क्र	विषय	उप विषय	संसाधन व्यक्ति	शिक्षण विधि
1	प्रारंभिक जानकारी	• परिचय • प्रशिक्षण का उद्देश्य • प्रशिक्षण की उपयोगिता	मेन्टर और बीपीएम	व्याख्यान एवं चर्चा
2	एसव्हीईपी परियोजना के बारे में जानकारी	• एसव्हीईपी परियोजना के विषय में संक्षिप्त परिचय • सीआरपी–ईपी और • बीआरसी–ईपी के कार्य	मेन्टर, बीपीएम और सीआरपी–ईपी	व्याख्यान एवं समूह चर्चा
3	उद्यम प्रबंधन की बेसिक जानकारी	• लागत • मूल्य निर्धारण • लाभप्रदता • उद्यम जोखिम • खातो का रखरखाव	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान रोल प्ले एवं समूह चर्चा
4	उद्यम विकास की बेसिक जानकारी	• बाजार की मांग • उत्पाद का चयन • कौशल (सॉफ्ट और हार्ड स्किल) • व्यापार की योजना • सस्थागत नेटवर्क– बैंक आदि • वेल्यू चेन की समझ विकसित करना	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान रोल प्ले एवं समूह चर्चा
5	सफल उद्यमी की कहानी – अनुभव साझा करना व उससे सीखना	• उद्यमी सफलता, विफलताएँ और चुनौतियॉ • एसव्हीईपी से संभावित सहायता	चर्चा और सीखने के लिए खुला सत्र (मेन्टर/सी.आर.पी)	व्याख्यान,एवं उद्यमी के गुणों पर समूह चर्चा

माड्यूल – 1 (एडवांसः दिवस 2)

प्रशिक्षण की अवधि – 4.30 घण्टे

क्र	विषय	उप विषय	संसाधन व्यक्ति	शिक्षण विधि
1	विपणन के मूलतत्व	• बाजार सर्वेक्षण • 4पी की अवधारणा • लक्षित बाजार एवं ग्राहक • उपभोक्ता व्यवहार • उत्पाद की गुणवत्ता	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान, रोलप्ले एवं छोटे–छोटे समूह में चर्चा
2	व्यापार परिचालन योजना (प्रबंधन खेल)	वोट गेम अभ्यास	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान, रोलप्ले एवं छोटे–छोटे समूह में चर्चा
3	उद्यमी की इकाई से संबंधित चर्चा, (वीडियो आधारित)	• उद्यम प्रारंभ कर चुकं हितग्राही की संवेदनशीलता, चुनौतियाँ और सफलता	प्रतिभागियों को वीडियों के माध्यम से अवगत कराए गए बुनियादी समझ/संदेश पर खुली चर्चा	व्याख्यान, वीडियो द्वारा समझ विकसित करना एवं समूह चर्चा

माड्यूल – 2 (एडवांसः दिवस 3)

प्रशिक्षण की अवधि – 4.30 घण्टे

क्र	विषय	उप विषय	संसाधन व्यक्ति	शिक्षण विधि
1	उद्यम विकास योजना	• ग्राहको की आश्यकताओं को समझना • ग्राहको में बढोतरी • कुशल कामगार • पूंजी प्रबंधन • सशक्त प्रदायक और वितरण नेटवर्क • तकनीकी	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान, रोलप्ले, अभ्यास एवं छोटे–छोटे समूह में चर्चा
2	उद्यम वित्त प्रबंधन	• कार्यशील पूंजी का प्रबंधन • नगद प्रवाह को समझाना • लाभप्रदता को समझाना • व्यवसायिक ऋण का	मेन्टर, बीपीएम, सीआरपी–ईपी और बाहरी संसाधन व्यक्ति	व्याख्यान, रोलप्ले एवं छोटे–छोटे समूह में चर्चा

		पुनर्भुगतान और निवेश • व्यापार प्रदर्शन पर नजर रखना – खातो का रखरखाव		
3	प्रतिक्रिया और प्रश्न एवं उत्तर सत्र	चर्चा के लिए खुला सत्र		व्यक्तिगत एवं समूह चर्चा

शिक्षण विधि :– व्याख्यान, पोस्टर प्रस्तुति, फ्लिप चार्ट, आलेख, आडियो एवं वीडियो, एक्सपोजर विजिट, प्रबंधन अभ्यास

प्रशिक्षुओं का अधिकतम बैच आकार 20–25 सदस्य

2017

पूर्व स्थापित उद्यमियों का उन्मुखीकरण

(उद्यम प्रबंधन एवं प्रक्रियाएं)

प्रकाशक

भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान (ई.डी.आई.आई.)

विषयानुक्रमाणिका

क्र.	विषय	पृष्ठ क्रमांक
1.	**प्रशिक्षण संबंधी जानकारी**	3
	• परिचय	3
	• प्रशिक्षण के उद्देश्य	3
	• प्रशिक्षण की उपयोगिता	3–4
2.	**ग्रामीण उद्यमिता कार्यक्रम (एसव्हीईपी) की प्रारंभिक जानकारी**	5
	• संक्षिप्त परिचय	5–6
	• सी.आर.पी.–ई.पी. एवंबी.आर.सी.–ई.पी. के कार्य	6
3	**पूर्व स्थापित उद्यम में वृद्धि एवं विस्तार**	7–12
4.	**व्यवसायिक प्रबंध**	13–19
	• लागत निर्धारण	
	• मूल्य निर्धारण	
	• लाभप्रदता	
	• कार्यशील पूंजी	
	• व्यावसायिक जोखिम	
	• लेखा संधारण (हिसाब किताब)	
5.	**व्यवसायिक परियोजना**	20–21
6.	**मार्केटिंग नेटवर्क**	22
7.	**विपणन (बिक्री) के मूलतत्व**	23–26
	• बाजार सर्वेक्षण का महत्व	
	• 4 पी. का सिद्धांत	
	• वर्ग विभाजन एवं लक्ष्य निर्धारण	
	• उपभोक्ता व्यवहार / प्रवृत्ति	
	• गुणवत्ता	
8.	**व्यावसायिक योजना के मूल तत्व**	27–30
	• लक्ष्य निर्धारण	
	• उत्पाद / सेवा	
	• विपणन योजना	
	• कार्य योजना	

क्र.	विषय	पृष्ठ क्रमांक
	• वित्त • जोखिम •	
9.	**सफल उद्यमी की वीडियो देखकर उस पर चर्चा (उद्यमियों को व्यवसाय की प्रारंभिक शिक्षा एवं उसकी चुनौतियां तथा सफलता)**	31
10.	**उद्यम विकास योजना क्षेत्र**	32—34
	• उपभोक्ता/ ग्राहक की आवश्यकताओं को समझना • उपभोक्ताओं की संख्या में वृद्धि • कुशल कर्मचारी • प्रबंधकीय पूंजी कुशलता • पूर्तिकर्ता एवं वितरण कर्ता का मजबूत तंत्र	
11.	**व्यवसाय में वित्त प्रबंधन**	35—38
	• कार्यशील पूंजी का प्रबंधन • नकदी प्रवाह (केश फ्लो) को समझना • लाभप्रदता को समझना • व्यवसायिक ऋण और निवेश का पुनर्भुगतान (कर्ज का चुकाना) • लेखों के माध्यम से व्यवसाय के लाभ/ उपलब्धि को समझना	
12.	**ऋण प्राप्ति एवं पुनर्भुगतान**	39—41
	• ऋण प्राप्ति • ऋण का पुनर्भुगतान •	
13.	**प्रबंध आधारित खेल — बोट गेम**	42—44
	उपलब्धि योजना तालिका	45—47

1. प्रशिक्षण संबंधी जानकारी

प्रत्येक व्यवसाय को आगे बढ़ाने एवं लक्ष्य को प्राप्त करने हेतु प्रत्येक स्तर पर न केवल भावी एवं वर्तमान मानव संसाधन के कौशल उन्नयन की आवश्यकता है वरन् इसके लिए प्रभावी नियोजन एवं प्रबंधन भी अति आवश्यक है। किसी भी इकाई के उत्पादों अथवा सेवा की गुणवत्ता उसके मानव संसाधन के कौशल एवं प्रबंधन निर्भर रहती है। इस कार्य में उद्यमिता विकास संबंधी प्रशिक्षण देने वाली संस्थायें, उद्यमिता विकास संस्थाओं द्वारा एक प्रभावी योजना बनाकर अपेक्षित परिणामों की प्राप्ति पर जोर दिया जा रहा है। उपरोक्त के अतिरिक्त भारत सरकार ने पहल करते हुए ''कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय'' के नाम से एक नया मंत्रालय भी प्रारंभ किया है।

स्वरोजगार के महत्व को दृष्टिगत रखते हुए ग्प्रमीण क्षेत्रों में पूर्व स्थापित उद्यमियों हेतु व्यावसायिक प्रबंधन एवं क्रियाओं पर आधारित उन्मुखीकरण कार्यक्रम आयोजित किया जा रहा है। जिसका उद्देश्य ब्लॉक स्तर पर लक्षित वर्ग को उनके द्वारा स्थापित उद्योग में प्रभावी नितियों एवं प्रबंध का उपयोग कर उसे आगे बढ़ाने हेतु हेतु मार्गदर्शन प्रदान करना है।

जैसा कि आपने अपना स्वंय का उद्यम स्थापित कर लिया है, अब आप इसे बढ़ाना चाहते हैं। इसका विस्तार करना चाहते हैं या इसमें नई तकनीकी का प्रयोग कर इसके उत्पादन को बढ़ाना चाहते हैं। एक स्थापित उद्यमी का उद्देश्य अपने व्यवसाय से निरंतर लाभ प्राप्त करना है। कभी–कभी बदलते आर्थिक वातावरण में केवल सक्षम उद्यमी ही प्रगति करत हैं। एक स्थापित उद्यमी को हमेशा ऐसा लगता है कि वह कैसे अपने व्यवसाय को विकसित कर सकता है। अतः पूर्व स्थापित उद्यमी के लिए एक व्यवसाय की जरूरत नहीं है बल्कि इसका विस्तार और बढ़ने की आवश्यकता हाती है।

प्रशिक्षण के मुख्य उद्देश्य

1. पूर्व स्थापित उद्यमी को सफल उद्यमी बनाने के लिए उद्यमिता संबंधी जानकारी प्रदान करना।
2. किसी उद्यम के अस्तित्व को बनाए रखने में योगदान करने वाले महत्वपूर्ण कारकों की पहचान करना।
3. पूर्व स्थापित उद्यमी को व्यावसायिक प्रणाली से अवगत कराना।
4. उद्यम में वृद्धि की आवश्यकता को समझना।
5. व्यवसाय में आने वाली समस्याओं एवं चुनौतियों को समझना एवं उन्हें हल करना।
6. उद्यम की वृद्धि के लिए विभिन्न तरीके व रास्ते खोजने में मदद करना।
7. वित्तीय प्रबंधन को समझाना।
8. प्रबंधकीय प्रक्रिया से अवगत कराना।

प्रशिक्षण की उपयोगिता

1. पूर्व स्थापित उद्यमी के व्यवसाय को विस्तार कर उसकी आर्थिक स्थिति में वृद्धि।
2. पूर्व स्थापित उद्यम के माध्यम से रोजगार की उपलब्धता में वृद्धि।
3. स्थानीय स्तर पर उपलब्ध संसाधनों का उचित उपयोग करना।
4. उद्यम की सफलता हेतु आवश्यक सहयोग प्रदान करना।
5. पूर्व स्थापित उद्यमी के सामान्य जीवन स्तर में वृद्धि करना।
6. पूर्व स्थापित व्यवसाय में आधुनिक तकनीकों एवं क्रियाओं का उपयोग करना।
7. पूर्व स्थापित उद्यमी की आत्मनिर्भरता को बढ़ावा देना।
8. स्थानीय स्तर पर वस्तुओं एवं सेवाओं का अनुप्रयोग।

प्रशिक्षण से पहले मूलभूत आवश्यकताओं को पूर्व करने में सक्षम किंतु चिंतित उद्यमी

प्रशिक्षण पश्चात सफल उद्यमी

2. प्रारंभिक ग्रामीण उद्यमिता कार्यक्रम (एस.व्ही.ई.पी.) के बारे में

आप एक उद्यम प्रांरभ कर चुके हैं एवं अब स्थापित इकाई का विस्तार करने जा रहे हैं इकाई को बढ़ाने की इस प्रक्रिया में एस.व्ही.ई.पी. कार्यक्रम अंतर्गत आपको सहयोग प्रदान किया जा रहा है अतः संक्षिप्त में एस.व्ही.ई.पी. के बारे में आपको समझना जरूरी है जिससे आपके उद्यम स्थापना की प्रक्रिया में आसानी हो सके।

10 जुलाई 2014 को बजट सत्र 2014–15 के दौरान माननीय वित मंत्री महोदय ने स्टार्ट अप ग्रमीण उद्यमिता कार्यक्रम की शुरूआत के बारे में सुझाव के साथ ग्रामीण युवाओं को प्रोत्साहित करने के लिए स्थानीय स्तर पर उद्यमिता कार्यक्रम प्रारंभ किया जाता है। जिसके लिए माननीय वित्तमंत्री महोदय ने 100 करोड़ की राशि प्रदान करने की घोषणा की। इसी घोषणा के साथ ही भारत सरकार, ग्रामीण विकास मंत्रालय द्वारा प्रारंभिक ग्रामीण उद्यमिता कार्यक्रम (एस.व्ही.ई.पी.) की शुरूआत की गयी जो राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन की एक उपयोजना के अंतर्गत क्रियान्वित की जा रही है।

प्रारंभिक उद्यमिता एवं समस्यायें

ग्रामीण क्षेत्रों में स्वयं का रोजगार प्रारंभ करने के इच्छुक युवाओं को मुख्यतः निम्न समस्याओं का सामना करना पड़ता है –

- व्यवसायिक ज्ञान के वातावरण एवं पारिस्थिति की तंत्र की अनुपस्थिति।
- सलाहकार आधारित संस्थागत पारिस्थितिकीय तंत्र का अभाव।
- बैंकिंग / वित्त आधारित संस्थागत पारिस्थितिकीय तंत्र की अनुपस्थिति इत्यादि।

इन प्रमुख समस्याओं को हल करने का प्रयास ही इस योजना का एक विशेष प्रयास है।

एस.वी.ई.पी. काउद्देश्य –

- ग्रामीण उद्यमिता को बढ़ावा देने के लिए संवहनीय / मजबूत मॉडल की स्थापना। इसके अंतर्गत निर्माण, सेवा एवं व्यापार तीनों क्षेत्रों को शामिल किया गया है। परंपरागत कौशल के साथ–साथ नए कौशल की संभावनाओं को भी शामिल किया गया है।
- स्थानीय संसाधनों के विकास अंतर्गत गांव स्तर पर सामुदायिक कैडर का चिन्हांकन एवं प्रशिक्षित करना।
- ग्रामीण उद्यमियों के लिए वित्त की व्यवस्था अंतर्गत समूह और महासंघों के साथ–साथ मुद्रा बैंक से जुड़ाव को सुनिश्चित करना।
- स्वरोजगार प्रारंभ करने के छः माह तक उद्यमियों को सलाहकारी विशेषज्ञ पैनल के माध्यम से मार्गदर्शन की व्यवस्था करना।

कार्यक्रम के सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्योग मंत्रालय, वस्त्र मंत्रालय आदि के साथ– साथ अन्य मंत्रालयों की मौजूदा योजनाओं के साथ इनके अभिसरण के लिए भी विचार– विमर्श कर निर्णय लिया जाएगा जिससे योजनओं का ओवरलैप न हो सके।

उद्यमी की पहचान, प्रशिक्षण एवं सहयोग–

उद्यमी का चयन सामुदायिक संगठन एवं सीआरपी – ईपी के सहयोग से उद्यमी की आवश्यकता, गरीबी एवं उद्यमिता संचालन की दक्षता के दृष्टिगत किया जायेगा, उद्यमी के चयन के लिए कोई आयु सीमा का बंधन नहीं है। इसमें प्रारंभिक नवीन उद्यमिता के साथ–साथ पूर्व में संचालित उद्यमियों को भी प्रोत्साहित किया जायेगा। उद्यमिता प्रारंभ करने हेतु सीड केपीटल के रूप में सामुदायिक निवेश राशि (सी. आई.एफ.) प्रदान की जावेगी। कार्यक्रम हेतु ग्रामीण उद्यमियों को व्यापार कौशल प्रशिक्षण, भ्रमण एवं उद्यम हेतु प्रारंभिक ऋण के साथ ही बैंक लिंकेज व अन्य शासकीय योजनाओं से अभिसरण किया जायेगा।

बीआरसी का निर्माण–

कार्यक्रम अंतर्गत चयनित विकासखण्ड में एक विकासखण्ड संसाधन केन्द्र (बी.आर.सी.) का निर्माण किया जायेगा, जो नोडल सेंटर होगा। इसका संचालन सीआपी–ईपी व बैंक समन्वयक/बैंक मित्र के

सहयोग से किया जायेगा तथा यह एक स्वायत्त केन्द्र के रूप में कार्य करेगा। जब तक बी आर सी की स्थापना नहीं होती तब तक ग्राम संगठन/ सीएलएफ द्वारा यह कार्य सम्पादित किया जावेगा।

एस.व्ही.ई.पी. कार्यक्रम अंतर्गत कुछ विशेष तथ्य

- कार्यक्रम अंतर्गत लाभार्थी का चयन दो रूपों में होगा– प्रथमः सामुदायिक संसाधन व्यक्ति, द्वितीय : उद्यमी।
- लाभार्थी का चयन सामुदायिक संगठन द्वारा उसकी आवश्यकता, उद्यम चलाने की क्षमता आदि को देखकर किया जाएगा इसके लिए आयु का कोई बंधन नहीं है। लाभार्थी महिला या पुरूष कोई भी हो सकता है।
- गैर कृषि आधारित उद्यम ही इस कार्यक्रम अंतर्गत मान्य हैं।
- इस योजना में ग्रामीण कारीगरों को भी शामिल किया गया है।
- परंपरागत कौशल एवं व्यवसायों से जुड़े कारीगर या परिवार का एक परिसंघ या अन्य रूप देकर उन्हें एकत्रित कर क्लस्टर एप्रोच में भी कार्य करने की असीमित संभावना इस कार्यक्रम अंतर्गत देखी जा सकती है।
- लाभार्थियों में मनरेगा से जुड़े व्यक्ति, महिला, गरीब एवं उपेक्षित वर्ग के सदस्य, अनुसूचित जाति एवं जनजाति के सदस्य आदि को प्राथमिकता दी जाएगी।
- योजना में अनुदान का कोई प्रावधान नहीं है केवल ऋण देकर उद्यम स्थापना का प्रयास किया जाएगा।
- सामान्यतः उद्यमियों से 12 प्रतिशत से अधिक का ब्याज समूह या परिसंघों द्वारा नहीं लिया जाना चाहिए। ब्याज दर का निर्धारण एवं सहमति सीबीओ द्वारा किया जाएगा। इस संबंध का मार्गदर्शन एसआरएलएम एवं पीआईए द्वारा किया जाना चाहिए। एक विकासखण्ड में एक समान ब्याज दर लिया जाना आदर्श स्थिति के रूप में माना जाएगा।
- इस कार्यक्रम के तहत कोई भी उद्यमी किसी भी प्रकार का उद्यम स्थापित कर सकता है।
- सेवा क्षेत्र, व्यवसाय क्षेत्र एवं विनिर्माण क्षेत्र के अलावा परंपरागत कौशल आधारित कोई भी कारीगर इस कार्यक्रम से जुड़ सकता है।
- हथकरघा या हैण्डलूम आदि का भी कार्य किया जा सकता है।
- आर्थिक गतिविधि के लिए उद्यमी व्यक्तिगत या समूह में भी कार्य करने के लिए स्वतंत्र हैं।

सी.आर.पी.– ई.पी एवं बी.आर.सी.– ई.पी. के कार्य

एस.आर.एल.एम. सामान्य संस्थाओं की शक्ति – एस. एच. जी एवं उनके महासंघों द्वारा सी.आर.पी. एवं बी. आर.सी.–ई.पी. का उपयोग निम्न कार्यों हेतु किया जाता हैः–

- नए उद्यमियों की जानकारी को संभावित उद्यमियों में प्रसारित करने हेतु।
- कम्यूनिटी इन्वेस्टमेंट फंड (सी.आई.एफ.) के माध्यम से प्रथम ऋण हेतु उद्यमियों को मार्गदर्शन प्रदान करना।
- ऋण के उपयोग एवं उसके पुनर्भुगतान की निगरानी करना।
- उद्यमियों के प्रदर्शन एवं साख का रिकार्ड तैयार करना।
- समुदाय आधारित क्रेडिट गारंटी फंड तैयार करना।
- ऋण हेतु क्रेडिट प्रवाह और वसूली की संस्थागत प्रक्रियाओं से बैंक को सुविधा प्रदान करना।

3. पूर्व स्थापित उद्यम में वृद्वि व विस्तार

एक स्थापित उद्यमी का उद्देश्य अपने व्यवसाय से निरंतर लाभ प्राप्त करना है। कभी–कभी बदलते आर्थिक वातावरण में केवल सक्षम व सफल उद्यमी ही प्रगति करते हैं। एक स्थापित उद्यमी को हमेशा ऐसा लगता है कि वह कैसे अपने व्यवसाय का विस्तार कर उसमें वृद्वि कर सकता है। अतः पूर्व स्थापित उद्यमी के लिए एक व्यवसाय की जरूरत नहीं है बल्कि इसका विस्तार और उसे बढ़ाने की आवश्यकता होती है।

आपने निम्न तीन विकल्पों में से किसी एक का चयन कर अपनी इकाई प्रारंभ की होगी, क्योंकि इन तीन के अतिरिक्त चौथा कोई विकल्प नहीं है – :

(अ) निर्माण इकाई स्थापित करें
(ब) व्यवसायिक इकाई लगायें, या फिर
(स) सेवा–उद्यम स्थापित करें

उपरोक्त प्रत्येक क्षेत्र में संबंधित व्यवसाय में वृद्वि या विस्तार करते समय इस बात पर ध्यान देना अति आवश्यक है कि जो आप सोच रहे हैं उसके लिए बाजार की उपल्बधता है या नहीं। साथ ही यह जानना होगा कि पहले से स्थापित इकाई के साथ क्या–क्या अन्य उद्यम प्रारंभ किया जा सकता है या उसी चलित उद्यम का विस्तार किया जाए। यहां पर कुछ संभावित उद्यम पर चर्चा करना उचित होगा। जैसे –

उद्योग क्षेत्र में खाद्य एवं कृषि प्रसंस्करण

1. प्राथमिक प्रक्रियाकरण, धान मिल, दाल मिल, कपास
2. तिलहन, बीज संसाधन
3. आटा मिल
4. बिस्किट, पाव रोटी तथा अन्य बेकरी उत्पाद
5. मसाला, संसाधन एवं तेल निकालना
6. फल एवं सब्जी (आलू को छोड़कर)
7. कृषि–कचरे का उपयोज (जैसे जलाऊ ब्रिकेट/टिकिया बनाना, पार्टीकरल, बोर्ड बनाना)
8. परम्परागत हल्के खाद्य पदार्थ (जैसे वेफर्स, पापड़, नमकीन आदि)
9. अपरम्परागत हल्के खाद्य पदार्थ जैसे नूडल्स
10. आलू संसाधन से चिप्स आदि
11. मशरूम की खेती

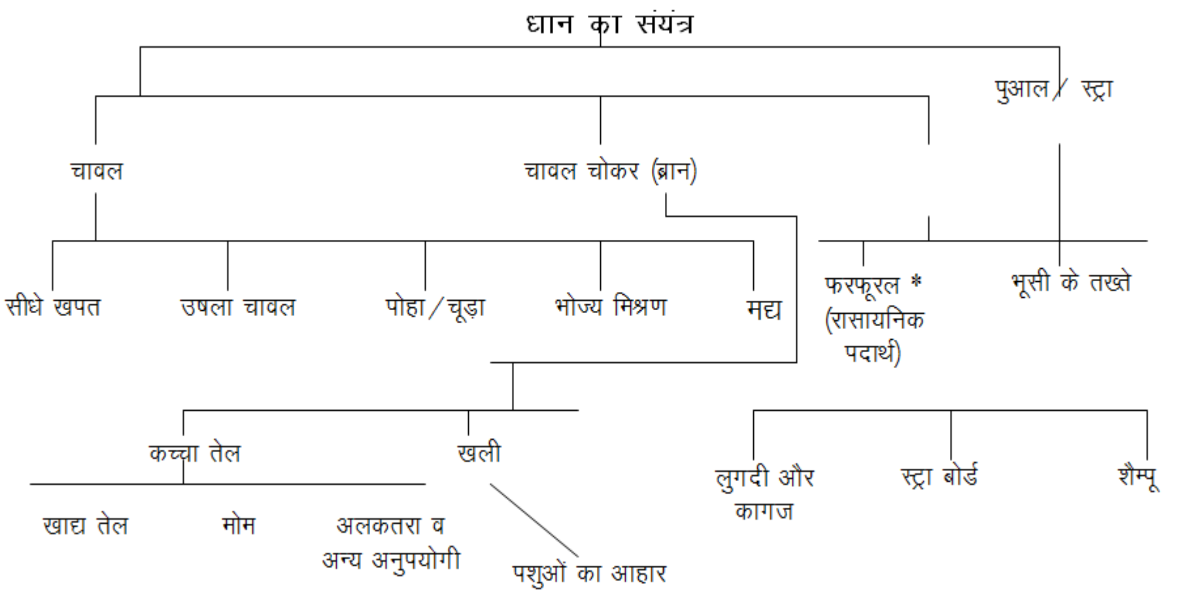
व्यवसाय क्षेत्र

1. किराना एवं जनरल स्टोर
2. स्टेशनरी की दुकान
3. मिल्क पार्लर
4. आटोपार्ट्स
5. रेडीमड गार्मेंट्स
6. किताब की दुकान
7. कीटनाशक दवा विक्रय केन्द्र
8. हार्डवेयर एवं पेंट स्टोर
9. इलेक्ट्रानिक सामान विक्रय केन्द्र, आदि

सेवा क्षेत्र

1. दर्जी / सिलाई कार्य
2. ट्रेक्टर या अन्य कृषि यंत्र किराये से देना
3. मकान की रंगाई पुताई/आंतरिक साज–सज्जा
4. सौंदर्य निखार केन्द्र (ब्यूटी पॉर्लर)
5. टेंट हाउस
6. वीडियो शूटिंग
7. जल–मल निकासी (सेनीटेशन)
8. हेयर कटिंग सैलून

आपके आस–पास क्षेत्र में धान की खेती अवश्य होती होगी। क्या आपने सोचा है कि धान से आप क्या–क्या बना सकते हैं।



एक रासायनिक पदार्थ जो तेल शोधन कारखाने (एवं औषधी निर्माण में उपयुक्त होता है)

इस प्रकार हमें एक संसाधन अंतर्गत स्थापित किए जाने वाले सभी उद्यमों के विकल्प के बारे में भी सोचना होगा।

ईकाई की वृद्धि करते समय निम्न बातों पर भी ध्यान दिया जा सकता है –

- एक समान व्यवसाय वाले क्षेत्र
- कच्चा माल प्रदाय कर्ता
- पैकिंग सामग्री में परिवर्तन
- सह उत्पादों का उपयोग करके
- समस्या सुलझाने वाले उत्पाद
- विभिन्न सेवा की आवश्यकतायें एवं प्रदयकर्ता

उदाहरण के लिए – आपके क्षेत्र में सोयाबीन की खेती अधिक होती है तो आप उसके विभिन्न उत्पादों का चयन कर सकते हैं।

सोयाबीन उत्पाद

कौशल (व्यावसायिक एवं तकनीकी)–

व्यवसाय हेतु कौशल अत्यंत आवश्यक है। यह जरूरी नहीं की वह कौशल उद्यमी में पहले से ही हो। यह कौशल प्रशिक्षण लेकर भी प्राप्त किया जा सकता है। पारंपरिक व्यवसायों में अधिकांशतः उद्यमियों में यह कौशल पूर्व से ही होता है क्योंकि वह बचपन से उसे देखता आ रहा है।

उदाहरण के लिए यदि कोई उद्यमी फर्नीचर निर्माण का कार्य करना चाहता है तो वह फर्नीचर बनाने का प्रशिक्षण प्राप्त कर सकता है साथ ही व्यवसाय के संचालन एवं उचित कार्यप्रणाली को अपनाने हेतु व्यवसायिक प्रशिक्षण भी प्राप्त कर सकता है।

एक उद्यमी में तकनीकी कौशल के साथ साथ व्यावसायिक कौशल (सॉफ्ट स्किलस्) का होना भी आवश्यक है। यह सॉफ्ट स्किल ही उसे अन्य से अलग पहचान एवं व्यवसाय की वृद्धि में सहयता करते हैं जो निम्नानुसार हैः–

1. **सहभागिता**ः– एक उद्यमी के लिए यह आवश्यक है कि व्यवसाय की प्रत्येक गतिविधि में उसकी सहभागिता हो। यह न हो की उसने अपने व्यवसाय में कर्मचारियों की नियुक्ति कर ली हो तो वह उन कार्यों की तरफ ध्यान ही न दे। सहभागिता के कारण प्रत्येक कार्य आपकी निगरानी में होता है एवं आपके कर्मचारी भी उसके प्रति और अधिक जिम्मेदार हो जाते हैं।

2. **प्रस्तुतीकरण**ः– प्रस्तुतीकरण से आशय स्वयं को अन्य लोगों के समक्ष एक प्रभावी रूप से प्रस्तुत करने से है। एक सफल उद्यमी के लिये स्वयं पर विश्वास एवं सकारात्मक सोच का होना अत्यंत आवश्यक है

जिससे वह अपने विचारों को प्रभावी रूप से अन्य लोगों के समक्ष प्रस्तुत कर सके। जिससे की ग्राहक अथवा विक्रेता उत्पाद को खरीदने हेतु विवश हो जाय।

3. **संचार कौशल**ः– संचार कौशल से आशय अपनी बात को अन्य लोगों के समक्ष एक बेहतर ढंग से प्रस्तुत करने से है। एक सफल उद्यमी के लिए आवश्यक है कि वह भले ही कम बोले किंतु वह जो कहना चाहता है वह दूसरों की समझ में आसानी से आ जाय कहीं ऐसा न हो कि वह अपनी बात को कहने में अधिक समय ले रहा हो एवं उसे सही ढंग से कह भी न पा रहा हो जिससे वह किसी को भी समझ नहीं आ रहा।

4. **संपर्क (नेटवर्किंग)**ः– नेटवर्किंग से आश्यक अन्य लोगों से संपर्क एवं उनसे संबंध स्थापित करने से है। एक सफल उद्यमी के लिए आवश्यक है कि वह बाजार में अपनी एक अलग पहचान स्थापित करे जिससे की उसे अपने उत्पाद के विक्रय में कठिनाई न हो एवं व्यवसाय में कच्चे माल एवं अन्य साधनों की पूर्ति समय पर हो सके।

5. **तनाव प्रबंधन**ः– प्रत्येक व्यवसाय में जोखिम होते हैं। व्यवसाय जितना बढ़ता जाता है जोखिम भी उतना अधिक होता जाता है जो उद्यमी के समक्ष तनाव की स्थिति को पैदा करता है। एक सफल उद्यमी हेतु आवश्यक है कि वह समय रहते उचित निर्णय लेकर आ रही समस्याओं का समाधान करे एवं तनाव की स्थिति से बाहर निकल सके।

6. **लचीलापन / परिवर्तनशील**ः–परिवर्तनशीलता एक सफल उद्यमी का सबसे महत्वपूर्ण गुण है। उद्यमी के लिए यह आवश्यक है कि वह समय के साथ स्वयं में एवं अपने व्यवसाय में परिवर्तन ला सके वह एक रूढ़ीवादी विचारधार का न हो। क्योंकि परिवर्तनशीलता का गुण ही उसे वर्तमान समय में बाजार में एक प्रभावी रूप से बने रहने में ममद करता है।

7. **समय प्रबंधन**ः– उद्यमी के लिए आवश्यक है कि वह अपने समय का उचित प्रबंध करे एवं समय सीमा में कार्य को पूर्ण करे। क्योंकि समय पर कार्य पूर्ण न करने पर बाजार में उसकी छवि खराब होगी एवं धीरे धीरे उसका व्यवसाय खत्म होने लगेगा।

एक व्यवसायिक विचार की व्यवहार्यता : मूल प्रश्न

1. उत्पाद या सेवा का वास्तविक रूप क्या है ?
2. उनकी क्या उपयोगिता हैं ?
3. उत्पादन या क्रियान्वयन की संभावित क्षमता
4. उक्त क्षमता हेतु निवेश।
5. बाजार संभावनाएं
6. इकाई बिक्री मूल्य
7. तकनीकी जटिलता / व्यवस्था
8. संभावित वार्षिक विक्रय
9. संभावित लाभ
10. सफलता के निर्धारक तत्व

सहायक – इकाई

सहायक इकाई स्थापित करने के पहले हर पहलू पर अच्छी तरह सोच विचार करके ही निर्णय लें क्योंकि सहायक इकाई का उस बड़ी कंपनी के साथ घनिष्ठ सहयोग अनिवार्य है। कंपनी आपको और धन लगाकर मशीनरी व साज सामान खरीदने के लिए प्रोत्साहित करती है ताकि उत्पादन बढ़े और तकनीकी जानकारी द्वारा माल की श्रेष्ठता बनी रहे एवं बढ़ती रही। कंपनी एक दूसरे उद्यम को भी साथ–साथ इसी तरह प्रोत्साहन देती है ताकि उसे श्रेष्ठ सामग्री की कमी ना होने पाये।

प्रसंस्करण की व्यवस्था

ऐसी भी संभावना हो सकती है कि आप किसी स्थापित इकाई की कुछ प्रक्रियाओं को करने का कार्य करें। मान लीजिये आपके क्षेत्र की कपड़ा मिले सफेद कपड़ा निर्माण करती है। आप कंपनी से कपड़ा प्राप्त कर उसे रंगने और छापने के संबंध में सोच सकते हैं।

पैकिंग सामग्री

आजकल अपने उत्पादों को बाजार में लाने के लिये एक आवश्यक अंग बन गया है। मान लीजिये आपके क्षेत्र में औषधि निर्माण की इकाईयां तथा इलेक्ट्रॉनिक उद्यम है जिन्हें अपने उत्पादों को आकर्षक ढंग से पैक करने की आवश्यकता होती है। आपके लिये यह एक अच्छा अवसर हो सकता है।

बाजार में बढ़ती मांग

उन उत्पादों/सेवाओं की ओर ध्यान दें जिनकी बाजार में अच्छी मांग हैं इनमें अधिकतर वे उत्पाद हैं जिनकी पहले अधिक मांग नहीं थी पर अब समय बदल गया है। सिल–सिलाये कपड़े, विशेषकर कमीज काफी लोकप्रिय हो चुके हैं। लोग अब घर में पापड़ बनाने के बजाये बने–बनाए पापड़ खरीदना पसंद करते हैं। खेलकूद में पहने जाने वाले जूते विलासता की वस्तु माने जाते थे। परंतु अब ये आवश्यकता बन गये हैं। प्लास्टिक की सामग्री, आयुर्वेद उत्पाद, कम्प्यूटर, लेखन सामग्री, स्कूल जाने वाले बच्चों के आवागमन हेतु दो चक्के वाले वाहन/स्कूटर, मोपेड आदि कुछ ऐसे उत्पाद/सेवाएं हैं जिनकी मांग बढ़ते ही जाना है।

अन्य बाजारों से विचार

यह देखा गया है कि उत्पादों संबंधी विचारों का प्रवाह विकसित देशों से विकासशील देशों की ओर, नगरों से छोटे शहरों और गांवों की ओर होता है। कहने का तात्पर्य यह है कि जिन उत्पादों की मांग अन्य स्थानों में हैं, उनकी मांग वहां भी हो सकती है जहां आप रहते हैं। जब आप एक स्थान से दूसरे स्थान को जाते हैं तब आप इस बात का अच्छी तरह से निरीक्षण करें। हो सकता है कि सभी उत्पाद आपके बाजार क्षेत्र के लिए उपयुक्त ना हो, परंतु कुछ उत्पाद ऐसे भी हो सकते हैं जिनकी आपके क्षेत्र में बहुत अधिक मांग हो। निम्नांकित उत्पाद/सेवा संबंधी विचारों पर ध्यान दें जो पनपी तो विदेशों में हो, परंतु जो आप हमारे देश में भी उसी तरह लोकप्रिय है।

- इलेक्ट्रॉनिक खेल/खिलौने
- आमोद–प्रमोद के उद्यान
- रेस्टोरेंट (फास्ट फूड)
- सैनेटरी नैपकिंस

इन सब में स्थानीय बाजार/परिस्थितियों का बड़ा योगदान रहता है, अतः इस संबंध में अच्छी तरह सोच–समझकर ही कोई निर्णय लिया जाए। आप एक स्थापित उद्यम की वृद्धि करना चाहते हैं। इसके लिए आपको विभिन्न विषयों पर जानकारी की आवश्यकता होगी जैसे – अवसरों, बाजार, तकनीक, ऋण, नीतियां, स्थापना स्थल आदि। ये सब जानकारियां आप कैसे प्राप्त करेंगे ? आप तो जानकारी प्राप्त करते हैं उसका विवेचन कैसे करेंगे ? आप अपनी जानकारी हासिल करने की क्षमता और सामर्थ्य को कैसे बढ़ायेंगे ? इस पर भी सोचना होगा।

आप अपने विकासखण्ड या गांव में जो इकाई चला रहे हैं उसे विस्तार करने के लिए इस पर भी चर्चा की जान चाहिए।

- उपभोक्ता की आवश्यकता
- उपभोक्ता के संख्या में बढोत्तरी
- कुशल कारीगर/श्रमिक/कार्यकर्ता
- वित्तीय प्रबंधन
- मजबूत वितरण व्यवस्था व नेटवर्क
- उच्च तकनीकी का प्रयोग

पहला उदाहरण : आप कपड़ा सिलकर बेचने का कार्य कर रहे हैं और आप पैर से चलने वाली मशीन का उपयोग कर रहे हैं परिणामस्वरूप आप कपड़ों की मांग पूरा नहीं कर पा रहे हैं। अतः ऐसी परिस्थिति में आपको बिजली से चलने वाली सिलाई मशीन का उपयोग करना होगा। इस प्रकार नई व उच्च तकनीकी का उपयोग कर आप अपनी इकाई में वृद्वि कर सकेंगे।

दूसरा उदाहरण : आप गद्दे व रजाई तागने का कार्य करते हैं, यदि कोई व्यक्ति आपके पास आता है और कहता है कि पुराने गद्दे की रूई निकालकर व कुछ नई रूई मिलाकर आप एक नया गद्दा तैयार कर दीजिए। आपने कहा ठीक है लेकिन आपके पास रूई धुनने की मशीन नही है और आपको जिले स्तर पर इस कार्य के लिए जाना पड़ता है। जिले में जाने से पूरा एक दिन का आपका नुकसान भी होता है। अतः आपको एक रूई धुनने की मशीन खरीदनी होगी जिससे आपका समय, मेहनत व मुनाफा तीनो चीजों में बढ़ोत्तरी होगी।

तीसरा उदाहरण : आपने एक किराना की दुकाना तीन वर्ष पहले प्रारंभ की। आपके आस–पास के उपभोक्ता चाहते है कि आप उन्हें कोल्डड्रिंक, आइसक्रीम आदि भी खिलाएं पर आपके पास फ्रिज नहीं है। अतः उपभोक्ता की आवश्यकता को ध्यान में रखकर व उनकी मांगों को पूरा करने के लिए आप एक फ्रिज खरीदकर आपना मुनाफा बढ़ा सकते हैं।

4. व्यवसायिक प्रबंधन–

किसी भी व्यवसाय की सफलता एक कुशल प्रबंधन पर निर्भर होती है जिसके आधार पर उद्यमी अपने व्यवसाय की गतिविधियों पर नियंत्रण रख सकता है। विभिन्न क्रियाओं के मध्य समन्वय स्थापित करता है एवं व्यवसाय की आय एवं व्ययों में संतुलन रख कर लाभ हानि का पता लगा सकता है। प्रबंध के मूल तत्व निम्नानुसार हैं:–

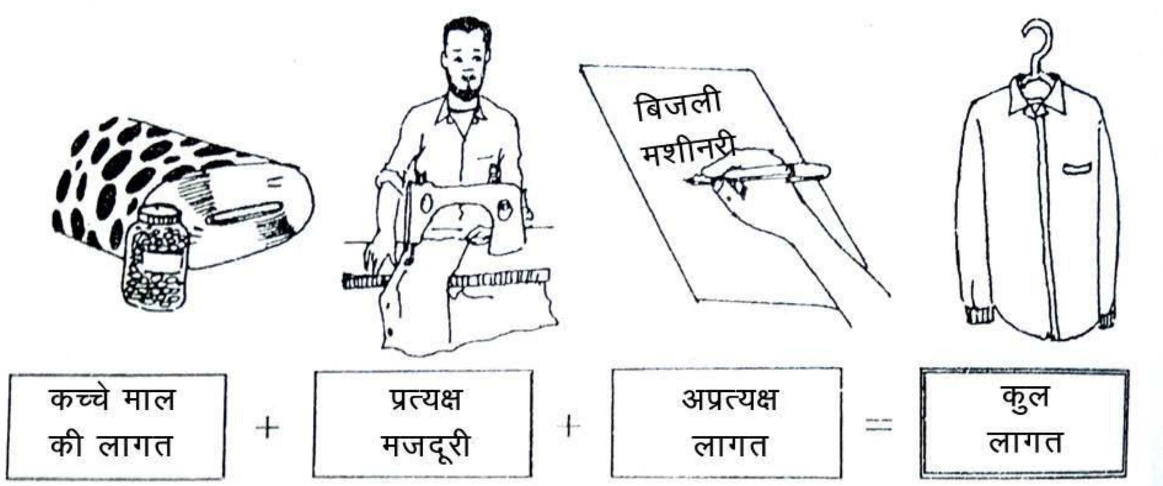
लागत निर्धारण–

किसी वस्तु को बनने में लगने वाला पैसा ही उसकी लागत होती है। यह दो प्रकार की होती है। प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष

प्रत्यक्ष लागत– यह वह पैसा है जो उत्पाद बनाने हेतु उसके कच्चे माल में एवं मजदूरी में उपयोग किया जाता है।

अप्रत्यक्ष लागत– अप्रत्यक्ष लागत वह पैसा है जो मशीनों, बिजली, किराया, उपयोगिता व्यय, परिवहन/यातायात, ब्याज, मूल्य ह्रास, उपकरणों पर खर्च आदि विविध व्ययों पर खर्च किया जाता है।

किसी भी उत्पाद की लागत के निर्धारण में इन दोनों लागतों को शामिल कर उत्पाद की कुल लागत का पता लगाया जाता है जिसे हम निम्न प्रकार से समझ सकते हैं–



मूल्य निर्धारण–

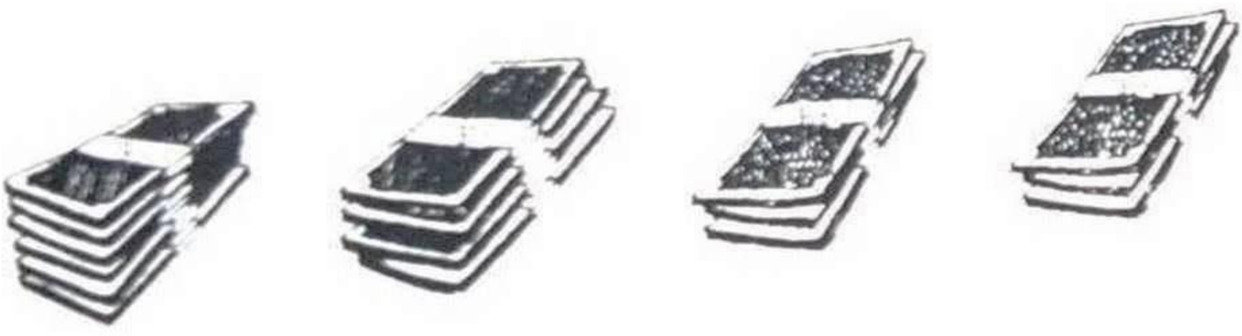
किसी भी वस्तु के मूल्य का निर्धारण उस वस्तु की कुल लागत में से उत्पाद को बाजार तक पहुंचाने में किये जाने वाले प्रत्यक्ष व्यय जैसे– परिवहन व्यय, सरकार द्वारा लगाया गया टेक्स, उत्पाद को गोदाम में रखने पर हुए व्यय, विज्ञापन पर किये गये व्यय आदि एवं अप्रत्यक्ष कर आदि को जोड़ कर उसमें अनुमानित लाभ को भी सम्मिलित किया जाता है तत्पश्चात उस उत्पाद का मूल्य निर्धारित होता है। जिसे निम्नानुसार समझा जा सकता है –

वस्तु की लागत + समस्त व्यय + लाभ का मार्जिन = उत्पाद का मूल्य

उदाहरण के लिये यदि किसी वस्तु की कुल लागत 30 रू. है एवं वस्तु के बनने के बाद से बाजार तक पहुंचाने में किये गये व्यय 15 रू. हैं तथा उद्यमी के स्वयं के लाभ का मार्जिन 5 रू. है तो उस वस्तु का कुल मूल्य 50 रू. होगा।

लाभप्रदता–

व्यवसाय में लाभ प्राप्त करने की क्षमता को ही लाभ प्रदता कहा जाता है। संपूर्ण बिक्री किसी भी व्यवसाय का लाभ नहीं होता है। किसी उत्पाद की बिक्री के पश्चात प्राप्त राशि में से उस वस्तु की कुल लागत को घटाने के बाद बची हुई राशि उस व्यवसाय का लाभ होती है। जिसे निम्नानुसार समझा जा सकता है–



कुल बिक्री – कुल लागत – समस्त व्यय = शुद्ध लाभ

जिस प्रकार हमने ऊपर उत्पाद के मूल्य को समझा था यदि वस्तु निर्धारित मूल्य अर्थात् 50 रू. में बिक जाती है तो उसमें से उसकी लागत जो 30 रू. है एवं बाजार तक पहुंचाने में किये गये व्यय 15 रू. घटाने के बाद शेष बचे 5 रू. उद्यमी का लाभ है।

कार्यशील पूंजी–

ऐसे खर्चे जो व्यवसाय में लगातार होते हैं उन पर व्ययों हेतु उपयोग की जाने वाली पूंजी कार्यशील पूंजी कहलाती है। जैसे– कच्चे माल पर व्यय, मरम्म्त कार्यों पर व्यय, कर्मचारियों की मजदूरी, परिवहन पर व्यय, स्टेश्नरी पर व्यय आदि।

व्यवसायिक जोखिम–

जब भी आप एक महत्वपूर्ण, चुनौतीपूर्ण, वास्तविक एवं समयबद्ध उपलब्धि लक्ष्य की प्राप्ति के लिये प्रयत्नशील होते हैं तो आपकी मुलाकात कार्य से जुड़े जोखिम से होती है। सफलता– असफलता की सम्भावनाओं के द्वन्द्व में आपकी निर्णय शक्ति जोखिम का सही आकलन न कर पाने पर आपको लक्ष्य से अलग कर देती है। अगर आप निश्चय ही सफलता की चाह रखते हैं तो इन चुनौतियों से मानसिक एवं भावनात्मक लगाव रखना होगा जिससे आप में विपरीत परिस्थितियों का सामना कर निरन्तर प्रगतिशील होने की संभावना पैदा होगी। चुनौतीपूर्ण लक्ष्य या अवसर कोई सा भी हो उसके साथ सफलता या असफलता की संभावना बनी रहती है। उसकी चाह रखने वाले व्यक्ति को अपने आपको सफलता की कसौटी पर कसना होता है। फिर भी पूर्ण रूप से असफलताओं की संभावनाओं को दूर नहीं किया जा सकता। अपनी क्षमता, साधना और मनोबल से उसका सामना, सूझने की प्रवृत्ति एवं मानसिकता ही व्यक्ति में जोखिम एवं चुनौतियों को उठाने की क्षमता पैदा करती है।

लेखा संधारण (हिसाब किताब)–

आप उन लाभों से परिचित है जो व्यवसाय को रिकार्ड रखने पर प्राप्त होते है। सही व साफ सुधरा रिकार्ड आपको मदद् कर सकता है यह जानने में की आपका व्यवसाय कैसा चल रहा है तथा व्यवसाय की समस्या हल करने में–

- अगर आपका व्यवसाय अच्छा चल रहा है तो रिकार्ड का उपयोग कर उन कारको को जाने और उन चीजों को जाने जिससे आप और अच्छा बना सकते है।
- अगर आपका व्यवसाय अच्छा नहीं चल रहा है तो रिकार्ड का उपयोग कर समस्या को जाने तथा फिर उनकी समस्या को हल करने का प्लान बनाए। ?

रिकार्ड आपको अन्य संस्थानों व व्यक्तिगत स्तर पर जो उत्पाद या सेवा जो आपके व्यवसाय हेतु आवश्यक है प्रदान करते हैं से व्यवहार बनाने हेतु आवश्यक है वह कॉन्ट्रेक्ट एग्रीमेन्ट जो आप सप्लायर्स या उपभोक्ता से करते है। भी आपके व्यवसाय के रिकार्ड का हिस्सा है।

नीचे दिये गये उदाहरण बताते है अच्छे रिकार्ड रखने के क्या फायदे है।

1. रिकार्ड आपके कैश नियंत्रण में मदद् करता है।

आपका रिकार्ड दिखाता है कि आपके पास कितना कैश किसी समय होना चाहिए रिकार्ड का उपयोग कर यह निश्चित करे की पूँजी खत्म न हो।

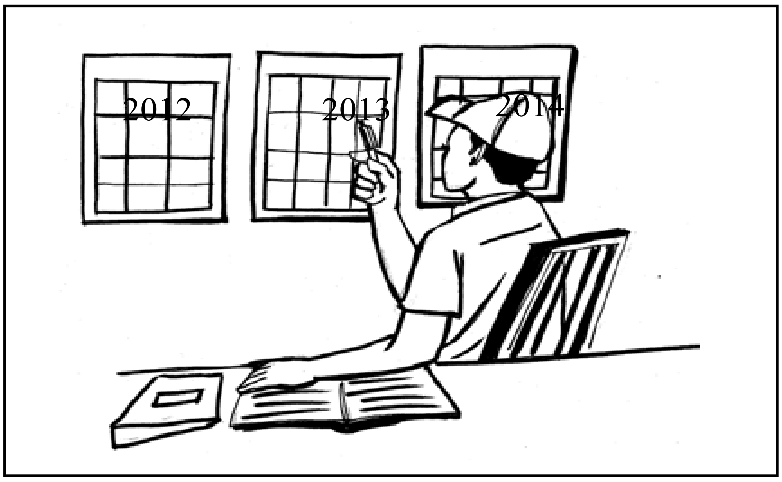
2. रिकार्ड दर्शाता है कि आपका व्यवसाय कैसा प्रदर्शन कर रहा है।

आपका रिकार्ड समस्या ज्ञात करने में समय रहते मदद् करता है। आपके रिकार्ड का उपयोग कर यह ज्ञात करे की कुछ गलत तो नहीं हो रहा जैसे लागत बढ़ गई या ब्रिकी घट गई आदि।

3. रिकार्ड अन्य को दर्शाता है कि आपका व्यवसाय कैसा प्रदर्शन कर रहा है।

आपको लोन हेतु, टैक्स भुगतान हेतु तथा अन्य व्यवसायी गतिविधियों हेतु सही रिकार्ड की आवश्यकता होती है, अपने रिकार्ड का प्रयोग कर इस यह दर्शा सकते है कि सभी व्यवस्थित है तथा आपका व्यवसाय आपके नियंत्रण में है।

4. रिकार्ड आपको भविश्य के लिए प्लान में मदद् करता है।



रिकार्ड दर्शाता है कि आपका व्यवसाय पूर्व में कितना अच्छा प्रदर्शन करता था और हाल में कितना। जब आप आपकी कमीयाँ एवं शक्तियाँ जान जाएगे तो आप भविश्य के लिए सही तरीके से प्लान कर पायेंगे।

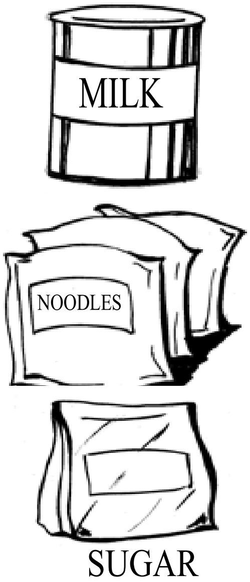
रिकार्ड किपिंग अर्थात् उन सभी जानकारियों को लिखना जो आपके व्यवसाय हेतु महत्वपूर्ण है, जो

- आपके व्यवसाय ने कितनी राशी प्राप्त की ?
- आपके व्यवसाय ने कितनी राशी भुगतान की ?
- आपके व्यवसाय ने कितनी ब्रिकी उधारी में की ?
- आपके व्यवसाय में कितने हिस्से के अन्य लोग मालिक है ?
- आपके व्यवसाय में खरीदे गए उपकरणों की कीमत कया है ?
- आपके व्यवसाय में लगी पूँजी कितनी है ?
- आपके व्यवसाय व सप्लायर्स या उपभोक्ता के मध्य एग्रीमेन्ट।

रिकार्ड रखने का सरल तरीका.

प्रतिदिन नगद ब्रिकी का रिकार्ड

अगर आपका व्यवसाय प्रतिदिन सस्ते उत्पाद या सेवाए बेचता है तो आपको प्रतिदिन नगद ब्रिकी रिकार्ड उपयोग करना चाहिए।



दैनिक नगद बिक्री का हिसाब –किताब

दिनांक – 11/07/2017

वस्तु (1)	बेची गयी वस्तु की संख्या (2)		प्रति वस्तु मूल्य (3)	कुल मूल्य (4)
दूध		5	10	50
नूडल्स		14	5	70
शक्कर		15	10	150

कॉलम 1 : उन सभी सस्ते आईटम की सूची बनाए जो आप बेचते है।

कॉलम 2 : जब भी आप एक आईटम बेचते है, तुरन्त कॉलम 2 में उस वस्तु के आगे चिन्ह बनाए। दिन के अंत में जो चिन्ह आपने बनाया है उनको गिनकर संख्या ज्ञात करें।

कॉलम 3 : प्रत्येक आईटम की ईकाई लागत लिखे।

कॉलम 4 : प्रत्येक आईटम जो बेचा हो की राशी आईटम की संख्या को कीमत से गुणा करे तथा गणना करें तथा कॉलम 4 में लिखें।

अंत में कॉलम 4 की समस्त राशि को जोड़कर दिन के अंत में प्राप्त कुल राशि ज्ञात करें। यह कुल राशि बताएगी की इन आईटम की ब्रिकी से कितनी राशि प्राप्त हुई। आपको प्रतिदिन ब्रिकी के रिकार्ड की कॉपी की आव यकता होगी, अतः आपने इनती कॉपी प्रिन्ट या फोटोकॉपी करना चाहिए की वह लम्बे समय तक चले। आप एक प्रतिदिन नगद ब्रिकी रिकार्ड की कॉपी बनाकर उससे बहुत सारी कॉपी बना सकते है।

अगर आपका व्यवसाय बहुत सारे सस्ते उत्पाद या सेवाएँ बेचता है, तो रसीद व प्रतिदिन नगद ब्रिकी रिकार्ड दोनों उपयोग करें। रसीद का उपयोग महंगे व कम ब्रिकी उत्पाद हेतु तथा प्रतिदिनि नगद ब्रिकी रिकार्ड सस्ते तथा नियमित आईटम की ब्रिकी हेतु करना चाहिए।

वह पूँजी जो व्यवसाय से जा (व्यय) रही है–

जब आप आपके कैश बॉक्स से दिन के व्यय हेतु पूँजी का उपयोग करते है, तो हमेशा जो पैसा खर्च किया है उनकी रसीद ले उदाहरण :

- कच्चा माल व उत्पाद पुनः ब्रिकी हेतु खरीदी की रसीद
- मजदूरी व सैलरी की पैस्लिप/ रसीद
- किराया, बिजली, टेलिफोन तथा अन्य व्यवसायी व्यय की इन्वाईस/बिल

अगर आपका सप्लायर आपको लिखित साक्ष्य उपलब्ध नहीं कराता है तो आपने स्वयं से लेन–देन का विवरण लिखना चाहिए ताकि आप इसे भूल न जाए। आप उक्त जानकारी लिखने हेतु कागज की शीट का उपयोग कर सकते है। उक्त बाते लिखना आवश्यक है :

- उक्त लेन–देन कब हुआ ?
- उक्त लेन–देन में कौन भाामिल था ?
- उक्त लेन–देन किस बारे में था ?
- उक्त लेन–देन में कितना पैसा लगा ?

अगर आपके पास लागत का कोई लिखित साक्ष्य नहीं है तो आपने स्वयं से लेन–देन का विवरण लिखना चाहिए। इसके अलावा आप अपने व्यवसाय में कुशल लेखापाल की नियुक्ति कर सकत हैं जो व्यवसाय के अन्य विवरण जैसे लाभ हानि विवरण, बेलैंस शीट आदि बनाने में सक्षम हो जिससे की आपको आपके व्यवसाय का वास्तविक स्थिति का पता चल सके।

5. व्यवसायिक परियोजना

एक सफल व्यवसाय की स्थापना या उसकी निरंतरता हेतु उसकी एक सफल एवं वास्तविक योजना बनाना आवश्यक होता है जिसके आधार पर व्यवसाय में संसाधन, आवश्यक उपकरण, साधनों, कर्मचारियों आदि का प्रबंध किया जाता है। व्यवसायिक योजना ही उद्यमी को उसके वित्त का प्रबंधन करने, उप्पाद संबंधी आवश्यक संसाधनों का प्रबंध करने, उत्पाद को विक्रय हेतु बाजार तक पहुंचाने संबंधी सहायता प्रदान करती है। उद्यमी अपनी व्यवसायिक योजना निम्न प्रारूप अनुसार बना सकता है–

परियोजना–प्रारूप

1. **आवेदक का नाम एवं पता :**
2. **उद्योग/सेवा उद्यम का नाम व पता :**
3. **उत्पाद/सेवा का नाम व परिचय एवं बाजार में मांग की संभावना :**
4. **प्रस्तावित क्षमता (मासिक)**

क्र.	नाम वस्तु/सेवा कार्य	परिमाण	मूल्य
1			
2			
		योग	

5. **पूंजी विनियोजन**

अ. स्थिर पूंजी

1. भूमि/भवन (स्वयं की/किराये पर) :

2. मशीन एवं साजसज्जा

क्र.	मशीन/साज–सज्जा	परिमाण	मूल्य
1			
2			
		योग	

ब. कार्यशील पूंजी

i.कच्चे माल की लागत (प्रतिमाह)

क्र.	कच्चेमाल का नाम	परिमाण	मूल्य
1			
2			
		योग	

ii.वेतन एवं मजदूरी

क्र.	विवरण	संख्या	अनुमानित वेतन
1			
2			
		योग	

iii.अन्य व्यय

क्र.	विवरण	अनुमानित व्यय
1		
2		
	योग	

6. कार्यशील पंजी का योग (i+ii+iii): ....

7. उत्पादन लागत प्रतिमाह

कं.	विवरण	राशि (रू.)
1.	कार्यशील पूंजी	
2.	मशीन आदि पर घिसावट (स्थिर पूंजी का 10 प्रतिशत)	
3	कुल पूंजी पर ब्याज	
	योग	

8. लाभ/हानि प्रतिमाह

कं.	विवरण	लागत (रू.)
1.	सेवा/उत्पादन विक्रय से आय	
2.	उत्पादन लागत (–)	
	शुद्ध–लाभ	

9. वित्तीय आवश्यकताएं

कं.	विवरण	राशि (रू.)
1.	स्थिर पूंजी हेतु	
2.	कार्यशील पूंजी हेतु	
	योग	

10. आवश्यक वित्तीय प्रबंधन

कं.	विवरण	राशि (रू.)
1.	मार्जिन मनी सहायता	
2.	बैंक से ऋण	
	योग	

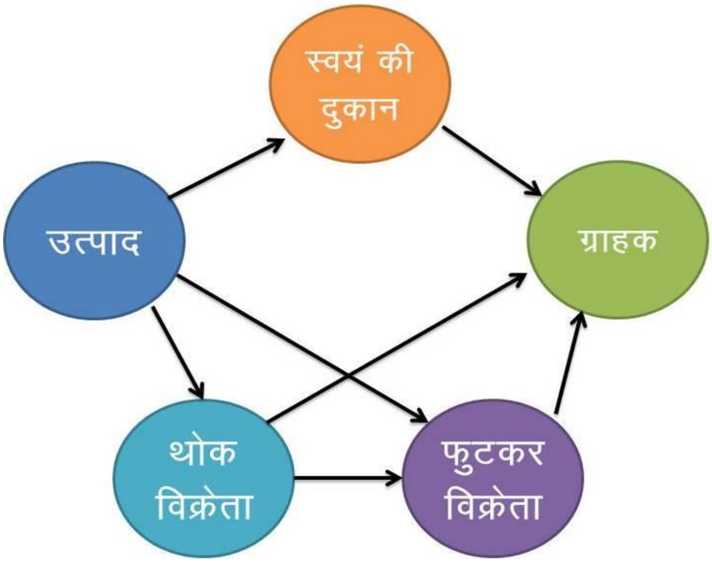
11. ऋण पुनर्भुगतान अवधि ....

(मासिक/त्रैमासिक)

आवेदक का नाम एवं हस्ताक्षर

6. मार्केटिंग नेटवर्क –

मार्केटिंग नेटवर्क अंतर्गत उद्यमी की बाजार में पहचान एवं उत्पाद के प्रचार प्रसार एवं बिक्री को सम्मिलित किया जाता है। जिस हेतु वह उत्पाद का विज्ञापन आदि करता है एवं अपने उत्पाद को कितनी मात्रा में किसे बेचेगा थोक विक्रेता/ फुटकर विक्रेता या अपनी दुकान खोलकर सीधे ग्राहकों को, इसका निर्धारण करता है।



संस्थागत नेटवर्क – बैंक, पोस्ट ऑफिस इत्यादि–

संस्थागत नेटवर्क अंतर्गत बैंक, पोस्ट ऑफिस या अन्य वित्तीय संस्थाओं को शामिल किया जाता है। व्यवसाय में अत्यधिक लेन देन होते हैं एवं समय समय पर पैसों की आवश्यकता भी होती है जिस हेतु उद्यमी बैंक अथव पोस्ट ऑफिस आदि से संपर्क कर ऋण प्राप्त करता है जिस हेतु उसका बैंक आदि से मजबूत नेटवर्क होना आवश्यक है जिससे की बैंक सा पोस्ट ऑफिस आदि हेतु वह प्रत्येक बार नया ग्राहक न हो एवं उसे बार बार दस्तावेजों को प्रस्तुत न करना पड़े केवल आवश्यकतानुसार दस्तावेज जमा कराकर ही वह अपनी आवश्यकता पूर्ण कर सके।

मूल्य श्रृंखला में विकास क्षेत्र को समझना

मूल्य श्रृंखला को हम पूर्व में समझ चुके हैं किसी भी उत्पाद की गुणवत्ता में वृद्धि करते हुए नये उत्पाद को बनाना एवं उस उत्पाद को बनाने से लेकर ग्राहक तक उपयोग करने की स्थिति तक उसकी गुणवत्ता बनाये रखना उत्पाद मूल्य श्रृंखला कहलाता है। किंतु उद्यमी हेतु यह आवश्यक है कि वह उत्पाद मूल्य श्रृंखला में विकास को समझ कर अपने उत्पादन में वृद्धि करे। उदाहरण के लिये कोई उद्यमी अभी तक दूध से दही, छाछ, पनीर, मक्खन, घी आदि का उत्पान करता आ रहा था किंतु वर्तमान समय में उपभोक्ताओं की मांग को देखते हुए उसने इनके साथ साथ आईसक्रीम का उत्पादन भी शुरू कर दिया।

अब तक बनाये जा रहे उत्पाद

जोड़े गये नये उत्पाद

7. विपणन (बिक्री) के मूलतत्व

उत्पादन के पश्चात उस उत्पाद की समय सीमा में बिक्री एक आवश्यक एवं महत्वपूर्ण कार्य है जिस हेतु योजना उद्यमी को पूर्व में तैयार करनी होती है जिससे की वह उत्पाद समय पर बाजार में पहुंच जाय एवं समय पर उपभोक्ताओं द्वारा उसका उपभोग किया जा सके जिससे उद्यमी को हानि न उठाना पड़े। जिसह हेतु बिक्री के मूल तत्वों को समझना आवश्यक है जो कि निम्नानुसार है –

बाजार सर्वेक्षण का महत्व–

बाजार सर्वेक्षण इसलिए आवश्यक है जिससे की बाजार की वास्तविक स्थिति का पता चल सके। अर्थात् बाजार में संबंधित उत्पाद बनाने वाले कितने और उत्पादक हैं, वे कितना माल बनाते हैं, बाजार में किस तरह की वस्तुओं की मांग है, उनकी खपत, प्रदाय की स्थिति, प्रतिस्पर्धात्मक दरों की जानकारी आदि। इसके साथ साथ बाजार सर्वेक्षण करने के अन्य लाभ भी हैं जिसे निम्नानुसार देखा जा सकता है

- जब उद्यमी बार बार बाजार जाता है, विभिन्न संभावित क्रेताओं/ विक्रेताओं से मिलता है तो इससे उनके व्यापारिक संबंधों का निर्माण होता है भविष्य में यही क्रेता/ विक्रेता उद्यमी के साझेदार होते हैं जो उत्पाद का क्रय विक्रय करते हैं।
- बाजार सर्वेक्षण से उद्यमी को उत्पाद की वास्तविक आवश्यकता एवं उसके रूप का पता चलता है जिससे वह अपने उत्पाद में परिवर्तन ला सकता है। उदाहरण के लिये यदि कोई उद्यमी प्लास्टिक मग बनाने की इकाई डालना चाहता है। बाजार सर्वेक्षण करने पर उसे पता चलता है कि प्लास्टिक मग की बजाए यदि साबूनदानी बनायी जाये तो उसकी ज्यादा मांग होगी तो वह अपने उत्पाद में परिवर्तन करता है।
- बाजार सर्वेक्षण से उद्यमी को यह आभास होता है कि जो उत्पाद वह बनाने जा रहा है उसकी बाजार में कितनी मांग है जिससे उसके आत्मविश्वास एवं उत्साह में बढोत्तरी होती है।
- बाजार सर्वेक्षण में उद्यमी को विभिन्न व्यक्तियों से संस्मरण सुनने को मिलते हैं जिससे की उद्यमी का मार्गदर्शन होता है और वह दूसरे उद्यमियों की गलतियों से सीख लेता है।
- बाजार सर्वेक्षण के जरिए एकत्रित आंकड़ों को वित्तीय संस्थाओं के समक्ष प्रस्तुत कर उद्यमी उन्हें प्रभावित करता है।

4 पी. का सिद्धांत–

4 पी का सिद्धांत चार चीजों पर आधारित है जो निम्नानुसार है:–

प्रमोशन (प्रचार प्रसार)– प्रमोशन अर्थात प्रचार प्रचार या विज्ञापन। उत्पाद की बिक्री में विज्ञापन का महत्वपूर्ण योगदान है क्योंकि विज्ञापन जितना अधिक प्रभावशाली होगा ग्राहक उतना ही उस उत्पाद के प्रति आकर्षित होगा और उसे खरीदेगा। जिस प्रकार हम टी.वी. में दिखाये गये विज्ञापनों के देखकर अपनी आवश्यकताओं की वस्तुओं का चयन करते हैं। इसके लिये निम्न बातों का ज्ञान होना आवश्यक है–

- विज्ञापन का प्रकार जैसे पोस्टर लगवाकर, पम्प्लेट्स के जरिए आदि।
- विज्ञापन की लागत

प्रोडक्ट (उत्पाद) – उत्पाद व्यवसाय का वह भाग है जो उसकी लाभ या हानि को निर्धारित करता है। जितना अच्छा उत्पाद होगा उतना अधिक लाभ उद्यमी को प्राप्त होगा। उत्पाद संबंधी विचारों को कई स्त्रोतों से प्राप्त किया जा सकता है। इसका सबसे सरल तरीका बाजार सर्वेक्षण है जिससे उत्पाद के फायदे एवं नुकसान के बारे में शोध किया जा सकता है एवं उत्पाद में आवश्यकतानुसार परिवर्तन एवं उसकी गुणवत्ता में बढ़ोत्तरी की जा सकती है।इसके लिये निम्न जानकारियां होना आवश्यक है–

- उत्पाद की गुणवत्ता
- उत्पाद का रंग।
- उत्पाद का आकार।
- उत्पाद की पैकेजिंग।
- उत्पाद के अतिरिक्त भाग।
- उत्पाद मे आवश्यक परिवर्तन।

प्राइज (मूल्य) – मूल्य निर्धारण करना उतना आसान नहीं जितना हम समझते हैं। बाजार में समान वस्तु के अनेक प्रतिस्पर्धी होते हैं इसलिए उत्पाद में व्ययों को जोड़ते हुए एक निश्चित मार्जिन रखकर उचित

मूल्य रखा जाना आवश्यक होता है। ताकि लोग उचित मूल्य में उच्च गुणवत्ता वाली वस्तु खरीदने की ओर आकर्षित हों। इसके लिये निम्न जानकारियां होना आवश्यक है–

- उस उत्पाद की अनुमानित लागत
- उस उत्पाद हेतु बाजार में उपभोक्ता
- उस उत्पाद हेतु प्रतिस्पर्धियों का मूल्य
- स्वयं द्वारा निर्धारित मूल्य
- इस मूल्य के चयन का कारण
- आवश्यक हो तो कितनी छूट दी जा सकेगी।
- छूट देने का कारण।
- किन क्रेता/ विक्रेताओं को उधार माल दिया जा सकेगा।
- उधार देने का कारण।

प्लेस (स्थान) – उद्यमी के लिये यह आवश्यक है कि वह व्यवसाय शुरू करने से पहले अपने उत्पाद हेतु उचित स्थान का चयन करे जहां उसके उत्पाद हेतु पर्याप्त वितरणकर्ता उपलब्ध हों। जिसके लिए निम्न जानकारियों का होना आवश्यक है–

- व्यवसाय हेतु स्थान।
- उस स्थान को चयन करने का कारण।
- वितरण कर्ताओं की जानकारी जैसे – ग्राहक, थोक विक्रेता, फुटकर विक्रेता या अन्य।

वर्ग विभाजन एवं लक्ष्य निर्धारण–

उद्यमी द्वारा यह आवश्यक है कि वह अपने उत्पाद के चयन से पूर्व वर्ग विभाजन करे जिससे उसे अपनी लक्ष्य निर्धारित करने में सरलता होगी। वर्ग विभाजन से आशय है कि उद्यमी द्वारा यह निर्धारित किया जाय की वह जो उत्पाद बना रहा है वह किस वर्ग हेतु है अर्थात् बच्चों के लिये है, युवाओं हेतु है या बुजुर्ग व्यक्तियों के लिये हैं एवं ये लोग किस वर्ग के हैं उच्च वर्ग के, मध्यम वर्गीय, निम्न वर्गीय अथवा गरीबी रेखा से नीचे वाले। क्योंकि ये वर्ग विभाजन ही उद्यमी को अपने उत्पाद एवं उसके मूल्य निर्धारण में सहायता करते हैं।

यदि उद्यमी बच्चों हेतु उत्पाद का निर्माण करना चाहता है तो उसे यह निर्धारित करना होगा कि वह 5 वर्ष से कम उम्र वाले बच्चों को लक्षित कर रहा है या स्कूल जाने वाले। 5 वर्ष से कम उम्र वाले बच्चों हेतु वह खिलौने, कपड़े आदि का निर्माण कर सकता है।

यदि स्कूल जाने वाले बच्चों को लक्षित कर रहा है तो कलम, कॉपी, बैग, स्कूल यूनिफार्म, रबर आदि निर्माण का व्यवसाय प्रारंभ कर सकता है।

लक्षित वर्ग किस जिस श्रेणी का होगा अर्थात उच्च वर्ग, मध्यम वर्ग, निम्न वर्ग या गरीबी रेखा से नीचे उसके अनुसार ही उद्यमी को अपने उत्पाद का मूल्य निर्धारित करना होगा।

उपभोक्ता व्यवहार/ प्रवृत्ति–

उपभोक्ता व्यवहार से आशय उन प्रेरणाओं, उद्देश्यों, निर्णयों व क्रय प्रक्रिया आदि के अध्ययन से है जिससे प्रभावित होकर उपभोक्ता किसी वस्तु विशेष को खरीदने के लिए बाध्य होता है। अर्थात् उपभोक्ता द्वारा वस्तु को खरीदने हेतु अपनाई जा रही प्रक्रिया को ही उपभोक्ता व्यवहार कहा जाता है।

उदाहरण के लिये यदि हम साबुन की ही बात करें तो कुछ ग्राहक साबुन उसकी खुशबू के आधार पर खरीदते हैं। कुछ उसकी पैकेजिंग से आकर्षित होते हैं एवं कुछ ग्राहक मूल्य की ओर ध्यान देते हैं। इसलिए उद्यमी को ग्राहक/ उपभोक्ता व्यवहार का अध्ययन करना आवश्यक होता है जिससे वह यह समस्त गुण अपने उत्पाद में उपयोग कर सके।

गुणवत्ता–

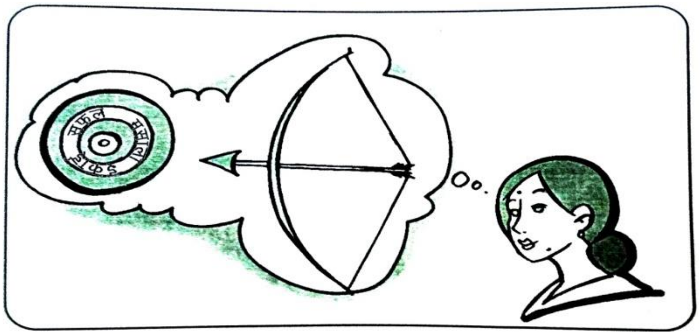
गुणवत्ता किसी भी उत्पाद का एक अभिन्न अंग है क्योंकि आपका उत्पाद चाहे कितना ही आकर्षित हो या कितनी ही कम कीमत का क्यों न हो यदि वह उच्च गुणवत्ता का नहीं है तो उपभोक्ता एक बार के पश्चात उसे पुनः लेना नहीं पसंद करेंगे। इसलिए उत्पाद की गुणवत्ता पर ध्यान दिया जाना आवश्यक है एवं समय समय पर उपभोक्ताओं की मांग के आधार पर उसमें सुधार भी करते रहना चाहिए।

8. व्यावसायिक योजना के मूल तत्वः–

एक उद्यमी का संपूर्ण व्यवसाय उसके द्वारा बनायी गयी योजना पर आधारित होता है। इसलिए उद्यमी हेतु यह आवश्यक है की वह एक वास्तविक एवं लक्ष्य आधारित हो। व्यावसायिक योजना के मूल तत्व निम्नानुसार हैः–

लक्ष्य निर्धारणः–

लक्ष्य निर्धारण किसी भी व्यवसाय या गतिविधि का पहला कदम है क्योंकि जब तक हम ये निर्धारित नहीं कर लेते कि हमें क्या करना है आगे की योजना नहीं बनाई जा सकती। उद्यमी द्वारा बनायी जा रही समस्त योजनाएं उसके द्वारा निश्चित लक्ष्य के अनुरूप होती हैं।



उत्पाद / सेवाः–

व्यवसाय की लाभ या हानि उसके उत्पाद/सेवा पर निर्भर होती है। इसलिए उत्पादन से पूर्व उससे संबंधित आवश्यक समस्त जानकारीयों को एकत्रित करना आवश्यक होता है। उत्पाद संबंधी जानकारियों को कई स्त्रोतों से प्राप्त किया जा सकता है। इसका सबसे सरल तरीका बाजार सर्वेक्षण है जिससे उत्पाद के फायदे एवं नुकसान के बारे में शोध किया जा सकता है एवं उत्पाद में आवश्यकतानुसार परिवर्तन एवं उसकी गुणवत्ता में बढ़ोत्तरी की जा सकती है।इसके लिये निम्न जानकारियां एकत्रित करना आवश्यक है–

- उत्पाद की गुणवत्ता
- उत्पाद का रंग।
- उत्पाद का आकार।
- उत्पाद की पैकेजिंग।
- उत्पाद के अतिरिक्त भाग।
- उत्पाद मे आवश्यक परिवर्तन।

विपणन योजनाः–

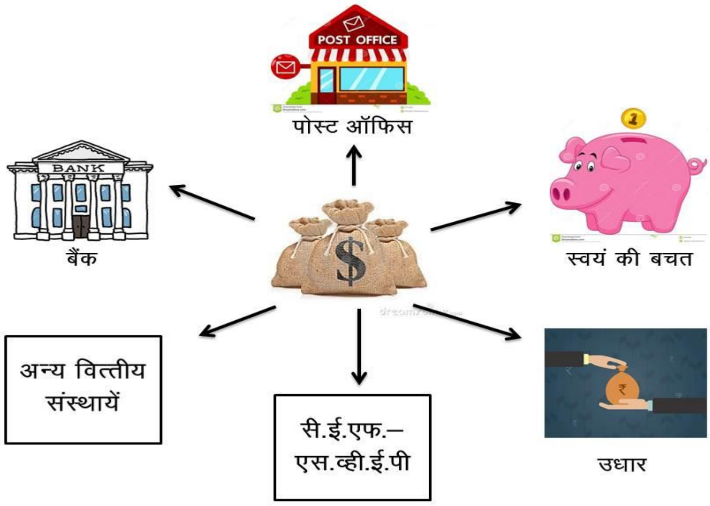
विपणन योजना से अभिप्राय उत्पाद तैयार होने के बाद उसके विक्रय हेतु तैयार की जाने वाली योजना से है। उद्यमी को उत्पादन से पूर्व ही विपणन योजना तैयार करनी होती है जिसमें वह निम्न जानकारियां एकत्रित करता हैः–

- ➢ उत्पाद का प्रमोशन/ प्रचार प्रसार कैसे किया जावेगा।
- ➢ उत्पाद किस बाजार में उपलब्ध कराया जावेगा।
- ➢ उत्पाद को बाजार तक कैसे पहुंचाया जावेगा।
- ➢ बाजार में उस उत्पाद के क्रेता विक्रेता की जानकारी।
- ➢ वह यह उत्पाद सीधे उपभोक्ताओं को बेचेगा या थोक विक्रेता को या फुटकर विक्रेता को।

कार्ययोजनाः–

व्यवसाय में विभिन्न प्रकार की गतिविधियों का संचालन किया जाता है एवं किस कार्य को कितने समय में पूर्ण करना है उसके लिए किन किन वस्तुओं की आवश्यकता होगी आदि की योजना उद्यमी को बनानी होती है। उद्यमी व्यवसाय के समस्त कार्यों का संचालन नहीं कर सकता है इसके लिए वह व्यवसाय में कर्मचारियों की नियुक्ति कर कार्यों का विभाजन कर देता है ताकि वह बनायी गयी कार्ययोजना अनुसार समय सीमा में कार्य को पूर्ण कर लाभ प्राप्त कर सके।

वित्तः–



वित्त शरीर रूपि व्यवसाय में रक्त का कार्य करता है। वित्त की उपलब्धा के आधार पर ही व्यवसाय की कार्ययोजना तैयार की जाती है क्योंकि उद्यमी के पास जितना पैसा होगा वह उसके अनुसार ही संसाधनों आदि की व्यवस्था कर सकेगा। इसलिए उद्यमी उसके द्वारा तैयार की गयी रूपरेखा अनुसार वित्त की व्यवस्था हेतु स्त्रोतों का निर्धारण करता है कि व्यवसाय में लगने वाला पैसा वह स्वयं के पास से लगायेगा, किसी व्यक्ति से उधार लेगा या बैंक से लोन लेकर पैसे की व्यवस्था करेगा।

यदि उद्यमी ऋण लेकर अपने व्यवसाय को प्रारंभ करना चाहता है तो उसे यह ज्ञात होना आवश्यक है कि उसे यह ज्ञात हो कि ऋण स्वीकृत करते समय बैंक द्वारा प्रकरण में क्या क्या देखा जाता है जिस हेतु उद्यमी पूर्व से ही तैयार हो सके। इसलिए उद्यमी को निम्न बातों का ध्यान रखना आवश्यक है जिससे उसका ऋण स्वीकृत होने में बाधाएं उत्पन्न न हों–

(अ) व्यक्तिगत क्षमता –

- बैंक के समक्ष पूर्ण आत्मविश्वास के साथ उपस्थित होना।
- व्यवसाय संबंधी आवश्यक रिकार्ड उचित ढंग से प्रस्तुत करना।
- सही गतिविधि का चयन करना।
- चयनित उद्योग की संपूर्ण जानकारी होना।

(ब) इकाई की तकनीकी प्रौद्योगिकी संबंधी जीवन क्षमता–

- इकाई में प्रयुक्त की जाने वाली तकनीकी सही तथा परीक्षित हो।
- प्रयुक्त की जाने वाली मशीन की क्षमता सही हो।
- संबंधित मशीन का पूर्व – निष्पादन रिकार्ड।
- मशीनरी प्रदाय कर्ता की जानकारी।

(स) वित्तीय जीवन क्षमता–

- इकाई संपूर्ण हो।
- उद्यमी अपनी तरफ से वांछित मार्जिन लगाने में सक्षम हो।
- इकाई स्थापना के वित्तीय स्त्रोत।
- इकाई का समविच्छेद बिंदु।
- इकाई की लाभप्रदता।

(द) आर्थिक जीवन क्षमता–

- इकाई द्वारा इतना राजस्व कमाना कि इस इकाई की स्थापना लाभप्रद हो।
- इकाई के ऊपर अतिरिक्त राजस्व भार तथ अनुत्पादी व्यय कम हो या न हो।

(य) इकाई की विपणन जीवन क्षमता–

- उत्पाद/ सेवा की संबंधित स्थान पर पर्याप्त मांग हो।
- उत्पाद की बाजार में स्वीकार्यता की संभावनाओं की जानकारी।
- संबंधित उत्पाद के क्षेत्र में ब्रांड के प्रचलन की जानकारी।
- संबंधित उत्पाद के क्रेता विक्रेताओं की जानकारी।
- बाजार में प्रतिस्पर्धा की स्थिति की जानकारी।
- निश्चित बाजार की उपलब्धता की जानकारी।

(र) कानूनी पहलू–

- उद्यमी द्वारा समस्त कानूनी औपचारिकताएं पूरी कर ली गयीं हो।
- आवश्यक लायसेंस/ अनुमति पत्र प्राप्त कर लिये गये हों।

(ल) अन्य पहलू–

- इकाई की लोकेशन अच्छी होनी चाहिए।
- उद्यमी को उपलब्ध सहयोग।
- कच्चे माल की उपलब्धता।
- अतिरिक्त गारंटी/ सीक्यूरिटी

जोखिमः–

जोखिम व्यवसाय का एक महत्वपूर्ण भाग है क्योंकि व्यवसाय जितना बड़ा होगा उसमें जोखिम भी उतना ही बड़ा होगा जिसका आकलन किया जाना अत्यंत आवश्य हैं। जोखिमों से उभरने हेतु यह आवश्यक है की उद्यमी क्रियात्मक सोच का व्यक्ति हो। उद्यमी को अपनी कल्पना शक्ति को बढ़ाना आवश्यक है। जिससे समय समय पर नए विचारों से भविष्य के जोखिमों का आकलन कर उनसे निपटने हेतु पहले से ही तैयार हो सके। जिस प्रकार ग्रामीण क्षेत्र में बरसात आने से पूर्व लोग अपने घरों की छत एवं दिवारों की मरम्मत करवा लेते हैं ताकि भविष्य में किसी प्रकार की असुविधा न हो। उसी प्रकार कुछ जोखिम ऐसे होते हैं जिनका अनुमान पहले से उद्यमी द्वारा लगाया जा सकता है जैसे – बाढ़, भूकंप, आग लगने से हानि आदि। इन जोखिमों से बचने हेतु आवश्यक साधनों की व्यवस्था करके रख सकता है अथवा वह अपने व्यवसाय या उत्पाद का बीमा करवाकर भी होने वाली हानि को कम कर सकता है।

9. सफल उद्यमी की वीडियो देखकर उस पर चर्चा (उद्यमियों को व्यवसाय की प्रारंभिक शिक्षा एवं उसकी चुनौतियां तथा सफलता)

सफल उद्यमी की विडियो को देखकर उस पर चर्चा के दौरान निम्न जानकारियां इकट्‌ठा करने का प्रयास करें ताकि इनका उपयोग आप अपने व्यवसाय में कर सकें:–

- उद्यमी द्वारा व्यवसाय चयन करने का कारण।
- व्यवसाय संचालन में आने वाली बाधाएं।
- बाधाओं से निपटने हेतु किये जाने वाले प्रयास।
- वित्त व्यवस्था हेतु चयनित स्त्रोत।
- आसपास संसाधनों की उपलब्धता।
- उद्यमी द्वारा चयनित एवं लक्षित वर्ग जिसके अनुसार उत्पाद का चयन किया गया।
- व्यवसाय में उपयोग की जा रही तकनीकों आदि की जानकारी।
- व्यवसाय में कार्यरत कर्मचारियों की संख्या।
- उत्पादन की मात्रा आदि की जानकारी।

10. उद्यम विकास योजना क्षेत्र

व्यवसाय में लाभ हानि होते ही रहते हैं किंतु उद्यमी के लिये यह आवश्यक है कि व्यवसाय में होने वाले लाभ को लंबे समय तक बनाये रखने हेतु वह एक प्रभावी कार्य योजना तैयार करे जिससे की उसके उद्यम का विकाय हो सके तथा उसके उत्पाद का प्रचलन एवं बिक्री कम न हो। व्यवसाय की लाभप्रदता में स्थिरता एवं उद्यम विकास हेतु किये जाने वाले मुख्य कार्यों को आगे समझाया जा रहा है।

उपभोक्ता/ ग्राहक की आवश्यकताओं को समझना

उद्यमी के लिये यह आवश्यक है कि वह समय समय पर बाजार सर्वेक्षण कर उपभोक्तों की आवश्यकताओं का आकलन करे एवं उसके अनुसार अपने उत्पाद में परिवर्तन लाये जिससे उसके ग्राहक बने रहें।

उदाहरण के लिये जैसे पहले लोग बर्तनों में खुला दूध लेना पसंद करते थे किंतु आज के समय में अधिकतर लोक दूध के पैकेट खरीदा करते हैं।

पहले

आज के समय में

उपभोक्ताओंकी संख्या में वृद्धि

समय समय पर उपभोक्ताओं को उत्पाद की तरफ आकर्षित करने हेतु विभिन्न रणनीतियां तैयार करे जिससे ग्राहकों को उत्पाद खरीदने पर विवश होना पड़े। जिसे निम्नानुसार चित्रों के माध्यम से समझा जा सकता है–

आकर्षक विज्ञापन

आकर्षक योजना

आकर्षक छूट

उपरोक्त के अतिरिक्त उद्यमी त्यौहार पर या किसी खास अवसर पर विशेष छूट देकर ग्राहकों को आकर्षित करता है। इसके अलावा ग्राहकों की एक बैठक बुलाकर उनके उत्पाद के संबंध में विचार एवं सुझावों को सुनकर उन्हें लिख सकता है जिससे वह अपने उत्पाद में परिवर्तन कर सके। साथ ही यदि ग्राहक उसके उत्पाद से संतुष्ट हैं तो उन्हें मौखिक प्रचार प्रसार करने हेतु प्रेरित कर सकता है।

कुशल कर्मचारी

एक उद्यमी में समस्त गुण हों यह आवश्यक नहीं है एवं समस्त कार्यों को स्वयं ही पूर्ण करना भी संभव नहीं है। इन कामों को पूरा करने हेतु कुशल मानव संसाधनों को व्यवसाय में रोजगार देकर वह अपने कार्य को कुशलता पूर्वक, निर्धारित समय सीमा में एवं गुणवत्ता पूर्ण कर सकता है जिसके लिए वह व्यवसाय में कर्मचारियों की नियुक्ति करता है जिसे निम्नानुसार समझा जा सकता है–

लेखापाल

ड्रायवर

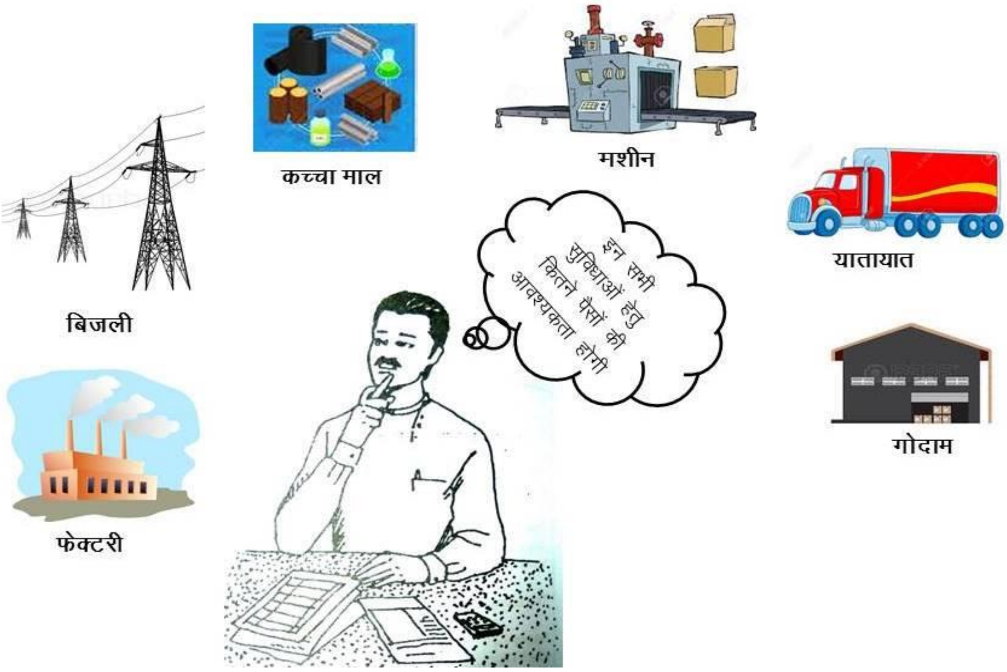
कारीगर

अन्य कर्मचारी

- लेखों के संधारण हेतु लेखापाल नियुक्त करता है
- परिवहन हेतु ड्रायवर नियुक्त करना है।
- उत्पाद निर्माण हेतु कुशल कारीगर नियुक्त करता है
- उत्पाद की पैकेजिंग हेतु अन्य कर्मचारी आदियों की नियुक्ति करता है।

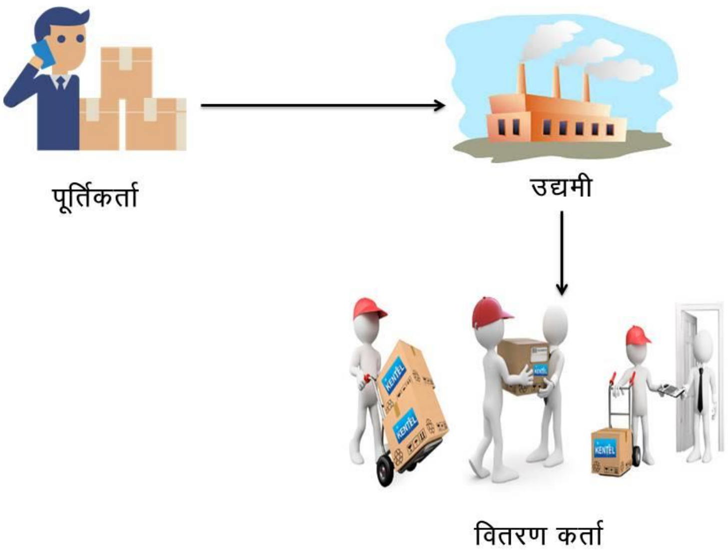
प्रबंधकीय पूंजी कुशलता

उद्यमी के लिये आवश्यक है कि वह व्यवसाय में प्रत्येक स्तर पर पूंजी की व्यवस्था करे। एक सफल उद्यमी भविष्य में होने वाली घटनाओं एवं आवश्यक संसाधनों का आकलन कर उससे निपटने हेतु भी पूर्व में ही पूंजी का प्रबंध करते हुए आगे बढ़ता है।



पूर्तिकर्ता एवं वितरण कर्ता का मजबूत तंत्र

पूर्तिकर्ता एवं वितरण कर्ता के मजबूत तंत्र से आशय है कि उद्यमी द्वारा बनाये जा रहे उत्पाद हेतु कच्चा माल पूर्तिकर्ता द्वारा समय पर उपलब्ध हो सके एवं समय पर वितरण कर्ता द्वारा उसे बाजार में बेचा जा सके। कहीं ऐसा न हो कि उद्यमी को बाजार में उत्पाद उपलब्ध कराना है तब उसके पास कच्चा माल नहीं है एवं उत्पाद तैयार होने के बाद उसके क्रेता विक्रेता नहीं मिला रहे हैं। ऐसी स्थिति में उद्यमी को हानि का सामना करना पड़ सकता है।



11. व्यवसाय में वित्त प्रबंधन

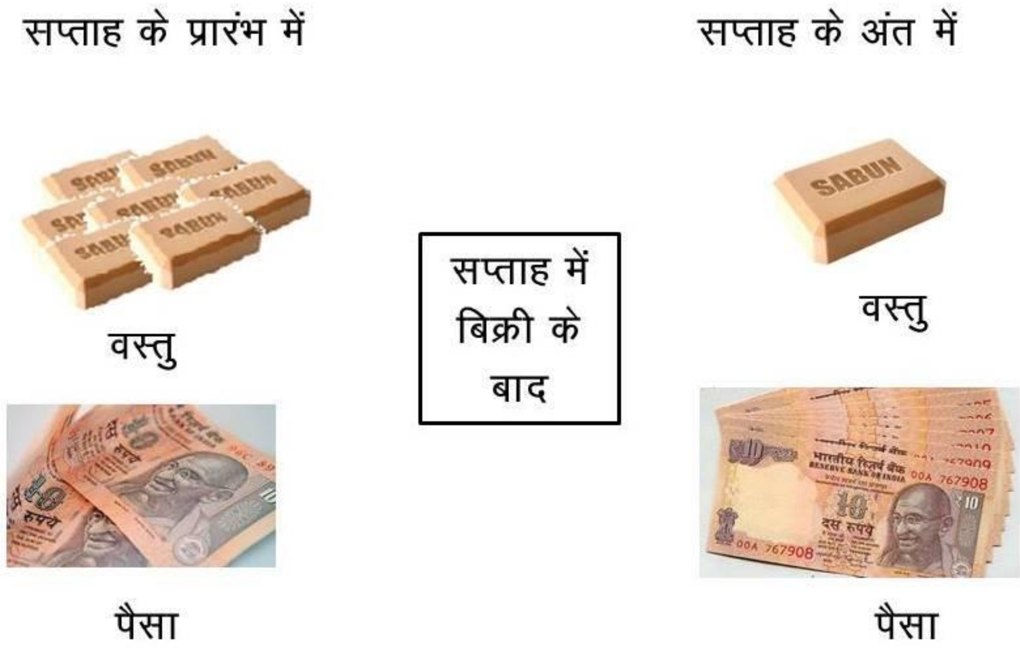
किसी भी व्यवसाय में वित्त उसका जीवन रक्त होता है। वित्तीय प्रबंध व्यवसायिक प्रबंध का ही एक भाग होता है जिसके अंतर्गत उद्यमी अपने पास उपलब्ध पैसों का प्रबंध कर योजना बनाता है कि उसे कितना पैसा कहां उपयोग करना है जिससे उसके पास उपलब्ध पैसों में ही व्यवसाय का काम सरलता से चल सके।

कार्यशील पूंजी का प्रबंधन

किसी भी व्यवसाय में पूंजी का प्रबंध करना आवश्यक होता है जिससे की आय एवं व्ययों में संतुलन रखा जा सके। उद्यमी अपने पास उलब्ध पैसों का प्रबंध कर व्यवसाय में होने वाले दैनिक एवं आवश्यक खर्चों हेतु पहले से ही कार्यशील पूंजी का प्रबंध करता है जिससे किसी भी साधन या सुविधा के अभाव में काम न रूके। जिसे हम निम्न उदाहरण से समझ सकते हैं–

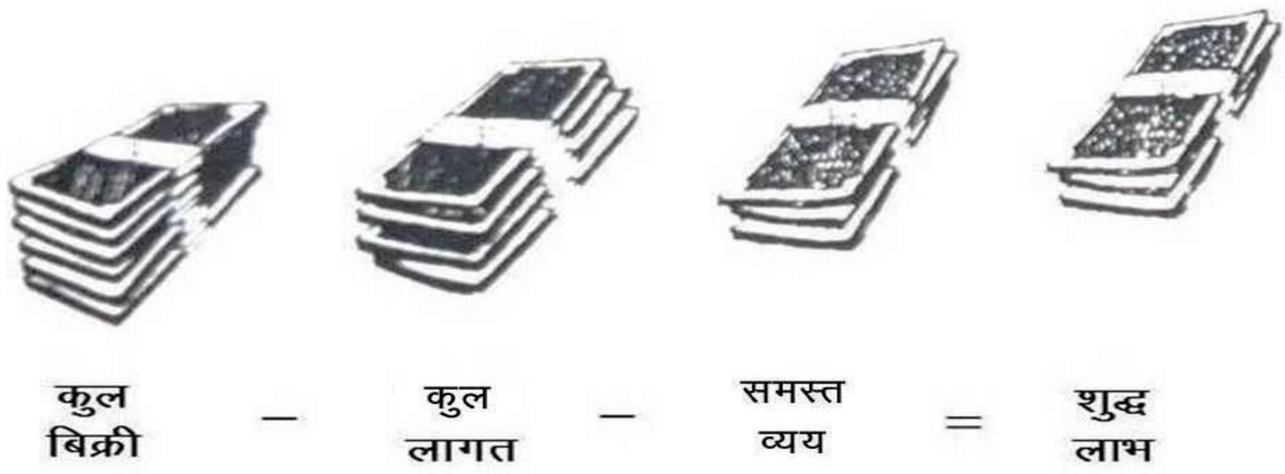
नकदी प्रवाह (केश फ्लो) को समझना

जैसा कि कम पहले भी समझ चुके हैं कि रोकड़ प्रवाह के माध्यम से दो लेखा अवधियों के मध्य व्यवसाय के अंदर आने वाली और व्यवसाय के बाहर जाने वाली रोकड़ का हिसाब किताब रखा जाता है। इसके माध्यम से व्यवसाय के प्रारंभिक शेष और अंतिम शेष को दर्शाया जाता है। यह विवरण मासिक, साप्ताहिक, किसी निश्चित अवधि में बनाया जा सकता है। इसे बनाने से उद्यमी यह जान सकता है कि किसी निश्चित अवधि के प्रारंभ में उसके पास कितना माल एवं पैसा था एवं अंत में कितना माल एवं पैसा बचा है इसे हम निम्न चित्र के माध्यम से समझ सकते हैं–



लाभप्रदता को समझना

हम पूर्व में भी समझ चुके हैं कि व्यवसाय में लाभ प्राप्त करने की क्षमता को ही लाभ प्रदता कहा जाता है। संपूर्ण बिक्री मूल्य को लाभ नहीं माना जाता है किसी उत्पाद की बिक्री के प्श्चात प्राप्त राशि में से उस वस्तु की प्रत्यक्ष्स लागत, प्रत्यक्ष मजदूरी एवं अप्रत्यक्ष लागत को घटाने के प्श्चात बची हुई राशि उस व्यवसाय का लाभ होती है। जिसे पुनः निम्नानुसार समझा जा सकता है–



व्यवसायिक ऋण और निवेश का पुनर्भुगतान (कर्ज का चुकाना)

एक उद्यमी के लिये आवश्यक है कि वह अपने व्यवसाय को प्रारंभ करने हेतु लिये गये ऋण को समय पर चुकाये जिससे की बैंक आदि वित्तीय संस्थाओं से अच्छे संबंध स्थापित हो सकें एवं भविष्य में भी आवश्यकता पड़ने पर उद्यमी को आसानी से ऋण मिल सके।

व्यवसाय हेतु लिये गये ऋण का पुनर्भुगतान करने हेतु उद्यमी द्वारा एक सूची तैयार की जा सकती है जिसमें वह प्रत्येक माह भुगतान की जा रही राशि एवं शेष राशि का तथा उसके पास बचने वाली राशि का हिसाब रख सके।

माह		**जनवरी**	**फरवरी**	**मार्च**	**अप्रैल**	**मई**
बैंक से प्राप्त ऋण		10,000/—	—	—	—	—
चुकाई गयी राशि		1,000/—	1,000/—	1,000/—	1,000/—	1,000/—
शेष राशि	2,000/—	11,000/—	10,000/—	9,000/—	8,000/—	7,000/—

उपरोक्त तालिका अनुसार उद्यमी के पास साल के प्रारंभ में 2000रू. हैं एवं वह 10000रू. ऋण बैंक से प्राप्त करता है इस प्रकार उसके पास 12000रू. है जिसमें से वह जनवरी में 1000रू. किश्त चुकाता है तब 11,000रू. शेष बचते हैं। इसी प्रकार प्रत्येक माह बैंक को चुकाये गये ऋण की राशि को लिखता है एवं उसके ऋण की स्थिति को आसानी से जान सकता है।

लेखों के माध्यम से व्यवसाय के लाभ/ उपलब्धि को समझना—

किसी भी व्यवसाय में लेखा बनाने के लाभों को हम पूर्व में समझ चुके हैं। उद्यमी द्वारा बनाये जा रहे लेखों के माध्यम से व्यवसाय के लाभ/ उपलब्धि को आसानी से समझा जा सकता है क्योंकि लेखों में व्यवसाय के प्रत्येक आय एवं व्यय, क्रय विक्रय का हिसाब किताब होता है। जिससे की उद्यमी को पता चलता है कि उसे व्यवसाय में लाभ हो रहा है या हानि और वह उसके अनुसार भविष्य की कार्य योजना तैयार करता है।

12.ऋण प्राप्ति एवं पुनर्भुगतान

उद्यमी का चयन सामुदायिक संगठन एवं सीआरपी – ईपी के सहयोग से उद्यमी की आवश्यकता, गरीबी एवं उद्यमिता संचालन की दक्षता के दृष्टिगत किया जायेगा। उद्यमी के चयन के लिए कोई आयु सीमा का बंधन नहीं है। इसमें नव उद्यम के साथ–साथ पूर्व में संचालित उद्यमियों को भी ऋण प्रदाय किया जायेगा। व्यवसाय योजना तैयार करना उतना ही आवश्यक है जितना कि ऋण प्राप्त करना। यदि सही तरह से व्यवसाय योजना का मूल्यांकन नहीं किया गया तो आगे आने वाले दिनों में एक उद्यमी को कई समस्याओं का सामना करना पड़ सकता है। उद्यम का चयन करने के बाद ऋण हेतु एक व्यवसायिक परियोजना का निर्माण किया जाता है जिसमें निम्न बिन्दु होते हैं –

- उत्पाद/सेवा का नाम व परिचय एवं बाजार में मांग की संभावना
- उद्यम की प्रस्तावित क्षमता या कुल विक्रय
- दुकान का किराया
- मशीन एवं साजसज्जा
- कच्चा माल
- वेतन एवं मजदूरी
- अन्य आकस्मिक व्यय
- कार्यशील पूंजी
- कुल परियोजना लागत
- वित्तीय प्रबंधन
- उत्पादन लागत
- लाभ/हानि

व्यवसायिक परियोजना का मूल्यांकन करते समय उपरोक्त तथ्यों को अवश्य ध्यान में रखा जाए।

उद्यम प्रारंभ करने हेतु सीड केपीटल के रूप में सामुदायिक उद्यम राशि (सी.ई.एफ.) प्रदान करने की व्यवस्था इस योजनांतर्गत की गयी है। सीईएफ उद्यमियों की जोखिम वहन क्षमता में भी वृद्धि करता है।

- वित्तीय अनुशासन प्रबंधन तथा नियमित ऋण वापसी
- बैंक व अन्य वित्तीय संस्थाओं को गरीबों की ऋण पात्रता को दर्शाना
- बैंक व अन्य वित्तीय संस्थाओं से ऋण प्राप्त करने में मार्जिन मनी सहायता राशि की उपलब्धता

सीईएफ से ऋण प्राप्ति

- सर्वप्रथम सीआरपी–ईपी की सहायता से उद्यमी का ऋण मूल्यांकन आलेख तैयार किया जाए।
- ऋण आलेख तथा ऋण वापसी सारणी को समूह की बैठक में प्रस्तुत कर उन्हें सीआरपी–ईपी द्वारा अवगत कराया जाएगा।
- समूह से विचार विमर्श के उपरांत समूह के प्रतिनिधि इसे ग्राम संगठन की कार्यकारी समिति में अनुमोदन हेतु प्रस्तुत करेंगे। कार्यकारी समिति किसी भी आवेदन को अनुमोदित करेंगे या पुनरावलोकन के लिए वापस करेंगे।

- इसके बाद यह प्रकरण सीआरपी–ईपी एवं उद्यमी द्वारा बीआरसी के ऋण समिति में बीआरसी से अंतिम अनुमोदन हेतु प्रस्तुत किया जाएगा।
- बीआरसी प्रस्ताव का मूल्यांकन कर यह सुनिश्चित करेगा की सभी दिशा–निर्देशों का पालन किया गया है। प्रस्ताव के उपयुक्त होने की स्थिति में ऋण राशि संबंधित समूह के खाते में भुगतान करेगा।
- बीआरसी द्वारा सूचना प्राप्त होने पर समूह धनराशि उद्यमी के खाते में जमा करेगा। उद्यमी को भुगतान की सूचना बीआरसी एवं ग्राम संगठन को सीआरपी–ईपी द्वारा उपलब्ध कराया जाएगा।

ऋण का पुनर्भुगतान –

सीईएफ की वापसी उद्यमी ऋण प्राप्त करने के एक महीने बाद से 1 प्रतिशत मासिक ब्याज की दर से अपने सम्बन्धित समूह में करेगा। समूह मूलधान की संपूर्ण राशि व ब्याज की 75 प्रतिशत राशि अपने ग्राम संगठन को भेजेगा ग्राम संगठन ब्याज की राशि में 25 प्रतिशत अपने संगठन में रखते हुए शेष राशि एक चेक (बी आर सी के नाम) सीएलएफ को भेज देगा, सीएलएफ से बी आर सी के सदस्य प्राप्त करेंगे। सीईएफ की वापसी उद्यमी द्वारा समूह को वापसी नियोजन के अनुरूप ही किया जाएगा। समूह से सीईएफ की वापसी ग्राम संगठन को होगी तत्पश्चात् ग्राम संगठन से नोडल सामुदायिक संगठन को होगी। यदि बीआरसी बीएलएफ के द्वारा संचालित किया जा रहा है तो ग्राम संगठन से वापसी संबंधित ग्राम संगठन के सीएलएफ को ही की जाएगी। ग्राम संगठन से बीआरसी को सीईएफ वापसी बीआरसी द्वारा आयोजित विशेष बैठक में किया जाएगा। यह बैठक फरवरी तथा अगस्त में आयोजित की जाएगी तथा बीआरसी सभी ग्राम संगठन को इस बैठक की तिथि के संबंध में सूचित करेगा।

सीईएफ की वापसी में न्यूनतम मोरेटोरियम पीरियड 03 माह एवं अधिकतम 06 माह का होगा। मोरेटोरियम पीरियड की अवधि समूह एवं उद्यमी के बीच आपसी सहमति से तय की जाएगी। इसके बाद उक्त सूचना को सीईएफ हेतु आवेदन किया जाएगा। मोरेटोरियम पीरियड में एसएचजी सीईएफ पर केवल ब्याज की मांग ही कर सकेगा। इस पीरियड में मूल राशि देय नहीं होगी। यदि उद्यमी स्वेच्छा से मूलधन भी वापस करना चाहे तो वह एसएचजी को स्वीकार्य होगा।

उद्यमी से समूह को वापसी की समयावधि आपसी सहमति से निर्धारित की जाएगी तथा इसका उल्लेख उद्यम मूल्यांकन आलेख में किया जाएगा। व्यक्तिगत उद्यम हेतु ऋण वापसी की अवधि अधिकतम 24 माह तक हो सकती है। सामूहिक उद्यमों के लिए ऋण वापसी की समय सीमा अधिकतम 36 माह तक हो सकती है।

सीईएफ उद्यमियों को एक सफल उद्यम लगाने हेतु सहायक राशि उपलब्ध करता है किसी भी उद्यम के लिए पूंजी की लागत अति महत्वपूर्ण होती है। उद्यम को स्थायित्व प्रदान करने हेतु उद्यम से समूह की सीईएफ वापसी की अधिकतम ब्याज दर 12 प्रतिशत प्रति वर्ष निर्धारित की गयी है। समूह से ग्राम संगठन सीईएफ ब्याज वापसी की दर 9 प्रतिशत एवं ग्राम संगठन से नोडल सामुदायिक संगठन की ऋण वापसी दर 06 प्रतिशत प्रति वर्ष की दर से की जाएगी।

उद्यमी को दिए गये ऋण की राशि 24 महीने में बी आर सी को वापस करना होगा।

- पूर्व निर्धारित सारणी के अनुसार उद्यमी ऋण वापसी समूह के माध्यम से ही करेगा। ऋण किसी भी स्थिति में नगद नहीं दिया जाएगा।

- उद्यमी द्वारा ऋण की पूर्ण रूप से वापसी के पश्चात् बीआरसी उद्यमी एवं समूह को ऋण समाप्ति सर्टिफिकेट देगा।

13. प्रबंध आधारित खेल – बोट गेम

आम तौर पर बेरोजगार युवा मुख्य रूप से किसी भी व्यवसाय के लाभ की ओर ध्यान देते हैं एवं उन कौशल को समझने की कोशिश करते हैं जिनसे लाभ प्राप्त किया जा सके। इस गतिविधि के अभ्यास के माध्यम से वे कुछ दक्षताओं का अनुभव कर सकेंगे जैसे – व्यवस्थित नियोजन, गुणवत्ता के प्रति चिंता एवं काम करने की प्रतिस्पर्धा आदि। इस अभ्यास से उद्यमी उद्यमशीलता के व्यवहार के अन्य पहलुओं जैसे – लक्ष्य की स्थापना, अनुभव से सीखना, सफलता या असफलता के लिये व्यक्तिगत जिम्मेदारी लेना, तनाव से निकलना आदि को भी सीखता है एवं स्वयं के व्यवहार एवं दक्षता का आकलन कर सकता है। इस गतिविधि के मुख्य उद्देश्य निम्नानुसार हैं–

- व्यक्तिगत नियोजन एवं दक्षतो में अपनी क्षमताओं का परीक्षण करने हेतु।
- तनावपूर्ण परिस्थितियों से निपटने की क्षमता के विकास के लिए।
- व्यवस्थित योजना एवं गुणवत्ता की ओर ध्यान देने के महत्व को समझाने के लिए।
- सफलता या असफलता की व्यक्तिगत जिम्मेदारी लेने की आवश्यकता को समझाने के लिए।

प्रशिक्षक के पास आवश्यक सामग्री –

- एक तरफ रंग वालेचोकौर आकार के ग्लॉसी पेपर (10X10 से.मी. की माप के)
- प्रतिभागियों हेतु बोट/नाव बनाने के दिशा निर्देशों की प्रति (प्रत्येक प्रतिभागी हेतु)
- ब्लेक बोर्ड/ फिलप चार्ट।
- एक स्टॉप वॉच।

खेल विधि –

प्रतिभागियों को कुछ गुणवत्ता मानकों के अनुसार नौकाओं के दो अलग– अलग पेपर मॉडल (नमूना) बनाने के लिए कहा जाता है। इस परीक्षण के चरण में प्रतिभागियों को उनके द्वारा चयनित समय में कार्य पूरा करने के निर्देश दिये जाते हैं। इसके बाद प्रतिभागियों को उनके द्वारा क्रय किये कच्चे माल

(नौकाओं के लिए कागज) एवं नाव बनाने में लगे वास्तविक समय को रिकार्ड करने के लिये कहा जाता है। अब प्रतिभागियों को 5 मिनट का समय देकर नाव बनाने की सलाह दी जाती है। इस अभ्यास को दोनों मॉडल बनाने के लिए अलग अलग किया जाता है। अब प्रशिक्षक निर्धारित समय में पूर्ण गुणवत्ता एवं मानकों के आधार पर बनायी गयी नौकाओं को क्रय करता है एवं दिशा निर्देशों के अनुरूप नहीं बनने वाली नौकाओं को अस्वीकार कर देता है। अब प्रतिभागियों को लाभ हानि की गणना करने के लिए कहें। प्रतिभागियों के उत्तरों का विश्लेषण करें और उसे निम्नलिखित पहलुओं से संबंधित करें –

- व्यवस्थित नियोजन
- गुणवत्ता के लिए चिंता
- एक निश्चित अनुबंध में कार्य करने की प्रतिबद्धता
- गलतियों से सीखना
- बाहरी वातावरण पर प्रतिक्रिया करना
- जानकारी मांगना
- तनाव का बनना और उससे निपटना

बोट बनाने की गतिविधि की प्रतिभागियों हेतु स्कोर शीट

क्रं.	विवरण	मॉडल (नमूना) 1	मॉडल (नमूना) 2
1.			
अ	आप 5 मिनट मे कितनी नौकाएं बना सकते हैं?	..............संख्या	..............संख्या
ब	इस लक्ष्य को प्राप्त करने की कितने प्रतिशत संभावना है? 100%, 90%, 80%	..........................%	..........................%
स	आप ऐसा क्यों सोचते हैं कि आप इस लक्ष्य को हासिल करेंगे?		
2.	**परीक्षण**		
अ	इन मॉडलस् (नमूनों) को बनाने में आपको कितना समय लगा? (सेकण्ड में)	.... सेकण्ड	.... सेकण्ड
ब	आप 5 मिनट मे कितने बना सकते हैं?	..............संख्या	..............संख्या
स	इसमें निवेश क्या होगा	........................रू.	........................रू.
द	इस लक्ष्य को प्राप्त करने की कितने प्रतिशत संभावना है?	..........................%	..........................%
ई	आप ऐसा क्यों सोचते हैं कि आप इस लक्ष्य को हासिल करेंगे?		
3.	**व्यवसाय एवं परिणाम**		
अ	आपने कितनी नौकाएं बनायी?	..............संख्या	..............संख्या
ब	आप कितनी नौकाएं बेच सकते हैं?	..............संख्या	..............संख्या
स	बिक्री (रूपये में)	........................रू.	........................रू.
द	लाभ / हानि	........................रू.	........................रू.
4.	कृपया आपके द्वारा बनाये गये प्रत्येक मॉडल / नौका में लाभ/हानि होने के कारण लिखिए		

उपलब्धि योजना तालिका

नाम – ....

तिथि – ....

1. स्वयं का लक्ष्य एवं लक्ष्य का विश्लेषण

2. (क) आपका दीर्घावधि (5 वर्ष से अधिक) का लक्ष्य क्या है?

   (ख) क्या वह वास्तविक एवं मापने योग्य है? कृपया व्याख्या करें।

   (ग) यदि हाँ, किस समय अवधि तक और किस प्रकार आप इसे प्राप्त करना चाहते हैं?

3. (क) आपका अल्पावधि (1 से 5 वर्ष) का लक्ष्य क्या है?

   (ख) क्या वह वास्तविक एवं मापने योग्य है? कृपया व्याख्या करें।

   (ग) यदि हाँ, किस समय अवधि तक और किस प्रकार आप इसे प्राप्त करना चाहते हैं?

4. (क) आपका 6 माह से 1 वर्ष का लक्ष्य क्या है?

   (ख) क्या वह वास्तविक एवं मापने योग्य है? कृपया व्याख्या करें।

   (ग) यदि हाँ, किस समय अवधि तक और किस प्रकार आप इसे प्राप्त करना चाहते हैं?

5. आवश्यक सूचनायें
   आपको अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिये किन किन सूचनाओं की कब जरूरत पड़ेगी? अपने लक्ष्यों के अनुसार आवश्यक सूचनाओं की सूची बनायें।

क्र.	**लक्ष्य**	**समय अवधि**	**आवश्यक सूचनायें**
i	5 वर्ष से अधिक		1
			2
			3
			4
ii	1 से 5 वर्ष		1
			2
			3
			4
iii	6 माह से 1 वर्ष		1
			2
			3
			4

6. आपकी कार्य योजना

(क) क्या आपने 5 वर्षों से अधिक अवधि के लक्ष्य की प्राप्ति के लिए अपने समयबद्ध कार्यों की योजना बनाई है?

क्र.	कार्य योजना	समय अवधि
i		
ii		
iii		
iv		
v		

(ख) क्या आपने 1 से 5 वर्ष की अवधि वाले लक्ष्य की प्राप्ति के लिए अपने समयबद्ध कार्यों की योजना बनाई है?

क्र.	कार्य योजना	समय अवधि
i		
ii		
iii		
iv		
v		

(ख) क्या आपने 6 माह से 1 वर्ष की अवधि के लक्ष्य की प्राप्ति के लिए अपने समयबद्ध कार्यों की योजना बनाई है?

क्र.	कार्य योजना	समय अवधि
i		
ii		
iii		
iv		
v		

7. आपके लक्ष्यों की प्राप्ति में अनुमानित समस्याओं एवं जोखिमों को कम करने के लिए –

(i) आपकी व्यक्तिगत बाधाएं कौन सी है?

- ....
- ....
- ....

(ii) इन व्यक्तिगत बाधाओं को दूर करने अथवा कम करने के लिए आपकी क्या योजना है?

- ....
- ....
- ....

(iii) आपके लक्ष्यों को प्राप्त करने में बाहरी बाधाएं कौन सी है?

- ....

- ....
- ....

(iv) इन बाहरी बाधाओं को दूर करने अथवा कम करने के लिए आपकी क्या योजना है?

- ....
- ....
- ....

8. लक्ष्यों को प्राप्त करने हेतु आपकी सफलता और असफलताओं की क्या संभावनायें हैं? और क्या?
(क) आपकी सफलता की संभावनाओं का प्रतिशत – ....
कारण – ....

(ख) आपकी असफलता की संभावनाओं का प्रतिशत – ....
कारण – ....

9. संसाधन एवं मदद
(अ) आप किस प्रकार की मदद कहां से और कब तक प्राप्त कर सकते हैं?

मदद का प्रकार	व्यक्तियों का नाम	संस्थाओं/संगठनों का नाम	समय अवधि

(ब) आप किस प्रकार का संसाधन कहां से और कब तक प्राप्त कर सकते हैं?

संसाधनों का प्रकार	व्यक्तियों का नाम	संस्थाओं/संगठनों का नाम	समय अवधि

10. आप अपनी सफलता पर कैसा महसूस करेंगे?
11. आपको अपनी असफलता पर कैसा महसूस होगा?

अपनी इकाई की वृद्वि हेतु कार्य योजना

गतिविधियाँ	वृद्वि करने की तिथि	पूर्ण करने की तिथि