चलो आओ ,
बिज़नेस लगाओ !

WORK4 PROGRESS of "la Caixa"
Innovation for promoting jobs

भूमिका

प्रस्तुत मार्गदर्शिका 'चलो आओ, बिज़नेस लगाओ' डेवलपमेंट अल्टेरनेटिव्स द्वारा 'वर्क फॉर प्रोग्रेस' के अंतर्गत आयोजित परियोजना 'कौन बनेगा बिजनेस लीडर' के अंतर्गत बनाई गई है। इस मार्गदर्शिका का उद्देश्य प्रतिभागियों तथा ग्रामीण साथियों को जानकारी देना व समुदाय में उद्यमिता को प्रोत्साहित करना है।

उद्यमी कौन है व उद्यम कैसे लगाएं जैसे महत्वपूर्ण बिंदुओं पर विशेष जानकारी प्रदान की गई है। उन उपायों को प्रचारित व प्रसारित करना है जिन्हें हम अपनी रोजमर्रा की कार्य पद्धति में साधारण परिवर्तन द्वारा अपना सकते हैं तथा उद्यमिता विकास में योगदान दे सकते हैं। हम आशा करते हैं की इस प्रस्तुति से अधिक से अधिक लोगों तक जानकारी का प्रचार-प्रसार करना संभव हो सकेगा जिससे गाँव में उद्यमिता विकास संभव होगा।

विषय सूची

पाठ १- उद्यमी कौन हैं?

पाठ २- अपना उद्यम कैसे लगायें ?

पाठ ३- उद्यमिता विकास के पहलू

पाठ 1

उद्यमी कौन है?

- उद्यमी कौन है?
- उद्यमिता का क्या अर्थ है?
- एक अच्छे उद्यमी के क्या गुण है?

कौन बनेगा बिजनेस लीडर?
ये क्या चल रहा है ? वहां देखो इतनी भीड़ क्यों हो रही है ?
यहां पर बिजनेस प्रतियोगिता वाले आए हैं और उद्यमिता से सम्बंधित जानकारी दे रहे हैं।
कैसी प्रतियोगिता ?
अरे! तुम्हें नहीं पता- जब तुम अपने ननिहाल गए हुए थे, तब हमारे गांव में कौन बनेगा बिजनेस लीडर प्रतियोगिता हुई थी। जिसमें भाग लेने के लिए हमारे गांव से भी कई लोगों ने फार्म भरे थे।
अच्छा ये वही प्रतियोगिता है ना जिसमें भाग लेने के बाद सुरेंद्र ने अपना कंम्प्यूटर सेंटर शुरू किया था।
हां तुमने बिलकुल सही कहा है। अब और बता रहे हैं कि बिजनेस कैसे करना चाहिए।

तो बताइए, आप में से कौन उद्यमी है ?

मेरी आटा चक्की की दुकान है।
गांव के लोगों को जैविक खाद उपलब्ध करवाती हूं।
मेरी तो कॉस्मेटिक की दुकान है।
मैं किराने की दुकान चलाता हूं।

आप लोगों ने ये ही काम क्यों शुरू किया ?
अरे, हम चक्की नहीं चलाएगें तो लोगों के घरों में रोटी कैसे बनेगी?
बिलकुल सही! यही तो उद्यमिता का मूल मंत्र **"जहां ज़रूरत नजर आई तो पूरी करने के लिए अपनी समझ से कुछ काम शुरू किया ।"**
अरे जब हमने अपनी दुकान शुरू की थी तब लोगों ने पूछा था कि गांव में किसको इतना मेकअप करने का शौक होता है । पर अब देखो गांव की सारी महिलाएं अपनी जरूरत का सामान लेने मेरी ही दुकान पर आती हैं ।
ये हुई ना बात ! और लोगों से आगे सोचने वाले, और अपनी सोच को असलियत का रूप देना- यही तो उद्यमी की पहचान है ।

अपने विचार को वास्तविकता में बदलना जरुरी है। उद्यमी वो होते है , जो विचार करते है , समझते है और फिर उसको वास्तविकता में बदलने के लिए काम करते है। ये सब वो अपने लिए नहीं करते बल्कि और लोगो के लिए भी काम करते है ।
कुछ नया करने की ललक रखते हैं
वो साहस और निर्भरता से कदम आगे रखते हैं, भले ही आगे का रास्ता कितना भी अनजान हो
कुछ ऐसा नही करते हैं जिससे उद्यम में उनको बहुत ज्यादा नुकसान उठाना पड़े, वो सब्र के साथ लगातार अपने उद्यम को बढ़ाने और उसमें स्थापित होने का प्रयास करते हैं।
अपने उद्यम के संबंध में विभिन्न स्रोतों से जितनी जानकारी वो इकठ्ठा कर सकते हैं, वो करें।
हर उद्यमी एक लीडर होता है।
एक उद्यमी सिर्फ अपने लिए ही नहीं बल्कि अपने साथ काम करने वालो और अपने ग्राहकों के प्रति भी जिम्मेदार रहता है।
उद्यमिता के लिए जरुरी है मेहनत ,समझ और दूरदृष्टिता। सिर्फ अपने लिए आप दूसरो को प्रेरणा देंगे।

मज़ा तो काफी आया आज ! आगे क्या बताएगें?
इनकी बातें सुनने के बाद तो लग रहा है कि मैं कल ही से अपना काम शुरू कर दूं ।
मम्मी पता है आज गांव में एक सर समुदाय भवन में बिज़नेस के बारे में कई बातें बता रहे थे । आप कहां थी?
मैंने गाँव की महिलाओं से सुना तो था, क्या ये कोई सरकार की तरफ से हो रहा था ?
नहीं मम्मी, " डेवलपमेंट अल्टेरनेटिव्स " से जुड़े हुए थे । उन सर की बातें सुनकर तो मैंने भी सोच लिया है कि अपना उद्यम शुरू करूंगा ।
नमस्ते ताऊजी, पता है आज गांव में वो बिजनेस लीडर वाले लोग दोबारा आए थे ।
अच्छा,एक और कंम्यूटर सैंटर शुरू कर रहे हैं क्या ?
अरे नहीं, वो तो बस बता रहे थे कि उद्यमी कौन है और उद्यमी कैसे बन सकते हैं ? मुझे आपके कारोबार की बातें याद आ गई । क्यूँ ना आप भी कल वहाँ थोड़े समय के लिए आए ।
ज़रूर ।

अभ्यास :

आयें कुछ सवालों के जवाब दे कर जाने, क्या आप बन सकते हैं अगले प्रसिद्ध उद्यमी

- कभी नौकरी से ऊपर उठकर, अपना कुछ काम शुरू करने का और अन्य लोगो को नौकरी देने के बारे में सोचते हैं ?

- क्या आपने कभी पैसे कमाने के नए और अनोखे तरीकों के बारे में सोचा है?

- क्या आपने कभी अपना बड़ा-सा बिजनेस शुरू करने का सपना देखा है ?

पाठ २

अपना उद्यम कैसे लगाएँ

- अपने व्यापार के विचार को कैसे विकसित करें
- कैसे पता चलेगा कि आपका व्यावसायिक विचार व्यवहार है या नहीं
- उद्यम स्थापित करने के लिए हमें किन-किन संसाधनों की आवश्यकता है?

चलो आज जाने कि वहां तक कैसे पहुंचा जाए? कोई बता सकता है कि उद्यम शुरू करने के लिए सबसे पहले क्या चाहिए?
पैसे !
जमीन, जहां हम अपना कारोबार शुरु कर सके ।
उससे भी पहले ।
सर, एक विचार!

हां सर, मैं सोच रहा था कि अपना कुछ लगाया तो बढ़िया होगा । नौकरी मिलना तो आजकल बहुत ही मुश्किल है ।
कौन-सा उद्यम शुरू करना चाहते हैं?
ये तो पक्का नहीं है, पर गांव में इतने सारे खेती के सम्बंधित है । मैं सोच रहा हूं कि क्या इनसे कोई नया उद्योग शुरू नहीं किया जा सकता है?

बिज़नेस आईडिया कैसे चुन सकते हैं?

क्या आप किसी ऐसे व्यक्ति को जानते है जिसको व्यापार में तरक्की हुई हो ?

आपके गांव में किसी वस्तु की जरूरत है जिसको आप उपलब्ध करवा सकते हैं?

कोई ऐसी वस्तु जिसे खरीदने के लिए लोग आपको पैसे दे सकते हैं?

क्या आपके पास कोई हुनर है जो अन्य लोगों के काम आ सकते हैं?

बाज़ार
· साधनों की उपलब्धता
· बाजार की उपलब्धता
· स्थानीय ग्राहक- कौन हैं और कितनी संख्या में हैं ?
क्षमता
मानवीय क्षमता- क्या इस उद्योग को संचालित करने के लिए आपको किसी अन्य या विशेष योग्यता की आवश्यकता है?
तकनीक
· तकनीकी क्षमता- क्या आपके आइडिया को एक उद्योग के रूप में बदला जा सकता है? क्या आपको किसी और बिजनेस के बारे में भी जानकारी है?
· आधारभूत संरचना- क्या इस उद्योग को शुरू करने के लिए हमें बिजली, पानी, जगह या इमारत की व्यवस्था करनी होगी जो गांव में अभी ना हो ?
सामुदायिक अनुमति
· क्या गांव के लोगों को आपके उद्योग से कोई परेशानी या आपत्ति तो नहीं है?
· क्या उद्योग को शुरू करने से पहले कोई सरकारी अनुमति की आवश्यकता है ?
· क्या उस उद्योग से संबंधित कोई स्वास्थ्य या सुरक्षा नियम हैं जिनका पालन करना आवश्यक है ?

क्या लगता है? मैं भी कुछ शुरू करूँ? कई दिनों से सोच तो थी कि हमारे गाँवो के विभिन्न उत्पाद को एकत्रित कर झाँसी शहर में बेचूं
यह तो अपनी मम्मी से पूछो, असली लीडर तो आज वो थी सभा में। क्यों मौसी आपने भी कुछ सोचा?
मैं सोच तो रही थी अपने समूह की महिलाओं से पूछूं, साथ में कुछ शुरू कर सकते हैं। मिल बाँट कर काम भी हो जाएगा।
मौसी मेरा भी मन है कुछ शुरू करने का पर समझ नहीं आ रहा क्या! आज सर ने जो आईडिया निकालने के सवाल पूछे उन पर थोड़ा मनन करके कल पूछ लेंगे

पाठ ३

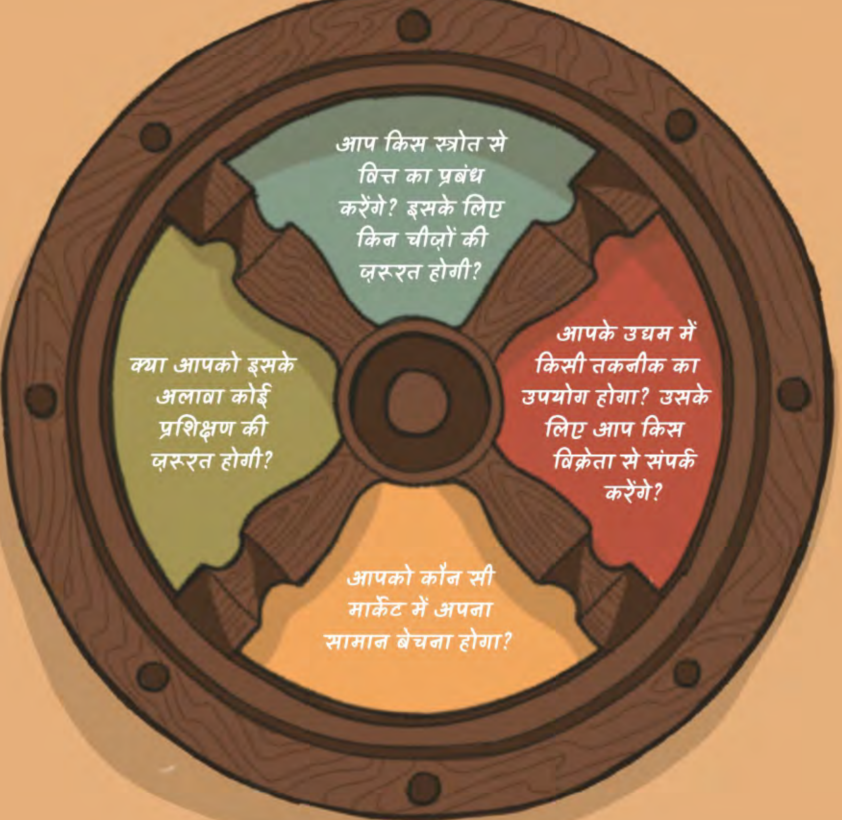
उद्यमिता विकास के पहलू

- उद्यम स्थापित करने के विभिन्न पहलू
- योजनाएं और पोर्टल जो हमें एक उद्यम स्थापित करने में मदद कर सकते हैं

यार क्या बिजनेस करूं इसका आइडिया तो दिमाग में आ गया है, पर उसको करना संभव है भी या नहीं ?
हां, अभी तो हमें बिजनेस से जुड़ी बहुत सारी चीजों की जानकारियां भी नहीं है ।
देखो बातें करते-करते हम मास्टर जी के घर पहुंच गए हैं । चलो इस बारे में उनसे ही कुछ सुझाव ले लेते हैं ।

क्या बात है आज सुबह-सुबह तुम दोनों यहां मेरे घर पर?
कुछ नहीं मास्टर जी आजकल गांव में उद्यमिता के बारे में जानकारियां देने के लिए कुछ लोग आए हुए हैं । हम लोग भी सोच रहें हैं कि हम भी अपना कोई काम-धंधा शुरू करें ।
लेकिन मास्टर जी, हम जिस चीज का बिजनेस करना चाहते हैं, उससे संबंधित कई बातों की जानकारी हमें नहीं है, इसलिए हम आपके पास आए हैं
हां इस बारे में हम बात जरूर करेगें । मैंने सुना है कि आज वहां पर उद्यमिता से संबंधित कोई प्रशिक्षण है, तो तुम लोग पहले वो खत्म कर के आओ।

आज हम बिजनेस के पहिए की मदद लेगें। किसी भी बिजनेस को शुरू करने के लिए चार महत्वपूर्ण पहलुओं का ध्यान रखना जरूरी है - पैसा, तकनीक, कौशल, और बाज़ार।



पैसा	तकनीक	कौशल	बाज़ार
· बिज़नेस शुरू करने में कितना पैसा लगेगा और खुद से कितना लगाना होगा · इसके अतिरिक्त आपको कितने का लोन लेना पड़ेगा? · वित्तीय संस्थाओ से संभावित ऋण प्राप्त करने की सूचना	· आधारभूत संरचना · तकनीक की पहचान, बाजार के विक्रेताओं और सरकारी कार्यालियों की पहचान · बिजनेस के संचालन से संबंधित विभिन्न स्तर के नियमों की प्रक्रिया	· तकनीकी कौशल का ज्ञान किस प्रकार का और कहाँ से मिल सकता है · व्यवसाय एवं वित्त प्रबंधन की जानकारी	· उत्पाद की मार्केटिंग के विभिन्न माध्यमों की पहचान · अपने उत्पादों के प्रचार और प्रसार की नीति · उत्पाद की ब्रांडिंग करना

इसके अलावा अगर आपको अपने बिजनेस से संबंधित कोई जानकारी चाहिए हो तो आप ऑनलाइन और ऑफ़लाइन पोर्टल के माध्यम से भी बहुत सारी जानकारियां प्राप्त कर सकते हैं:

• बिजनेस स्थापित करने के लिए –

मुख्यमंत्री ग्रामोद्योग रोज़गार योजना (www.kviconline.gov.in)
उत्तर प्रदेश ग्रामीण बैंक
जिला उद्योग केंद्र, (http://udyogbandhu.com)
महिलाओं के लिए राज्य ग्रामीण आजीविका मिशन कार्यलिय (http://aajeevika.gov.in/)

• बिजनेस ऋण के लिए -

क्षेत्रीय बैंक
सूक्ष्म वित्त संस्थान
लीड बैंक(पंजाब नेशनल बैंक; नाबॉर्ड ; स्टेट बैंक ऑफ़ इंडिया)
मुद्रा योजना से लोन भी प्राप्त कर सकते हैं (https://www.mudra.org.in)

• प्रशिक्षण और योग्यता निर्माण के लिए:

प्रधान मंत्री कौशल विकास योजना
कृषि होर्टी विभाग (कृषि व्यवसायों के लिए)
नेशनल स्किल डेवलपमेंट कारपोरेशन

• मार्केटिंग के लिए-

गवर्न्मेंट ई -मार्केटिंग प्लेस (https://gem.gov.in)
महिला उद्यमिता मंच (https://wep.gov.in/)
राष्ट्रीय कृषि मंडी (http://www.enam.gov.in/)

हमारी संस्था आपको इस प्रकार की सुविधाओं को प्रयोग करने और इससे लाभ प्राप्त करने में सहायता कर सकती है। हमारी संस्था से संबंधित ये कार्यक्रम बिजनेस और उसकी आवश्यकताओं, उसके रूप और उसके लाभ को समझने का लगातार प्रयास कर रही है। इस विषय पर हम कल विस्तारपूर्वक बातें करेगें।

अभ्यास

अपने बिज़नेस के बारे में इन पहलुओं पर सोचें :

<table>
<tr><td rowspan="2">महत्वपूर्ण भागीदार</td><td>प्रमुख गतिविधियाँ</td><td rowspan="2">बिज़नेस</td><td>मुख्य ग्राहक</td><td rowspan="2">बिज़नेस</td></tr>
<tr><td>मुख्य संसाधन</td><td>चैनल्स</td></tr>
<tr><td colspan="3">लागत संरचना</td><td colspan="2">आय प्रवाह</td></tr>
</table>

ट्रेनिंग में बताया था कि ज़िला उद्योग केंद्र में जानकारी प्राप्त कर सकते हैं, पर हम आजतक तो कभी जिला उद्योग केंद्र गए नहीं है ।
तुम अब तो जा ही सकते हो । वहां पर सरकार द्वारा चलाई हर योजना की जानकारी मिल सकती है । हमने तो यह भी सुना है कि वहां पर अन्य योजनाओं को संचालित करने के लिए संबंधित कार्यालयों को भी स्थापित किया गया है - विशेष रूप से वहाँ महिलाओं के सशक्तिकरण और लघु उद्योग को बढ़ावा दे रहे हैं। यदि तुम कर्मचारियों की बातों को ध्यान से सुनो तो कई सवालों का जवाब तुमको मिल जाएगा ।

मैं सोच रहा था की क्या मैं अपनी मसालों की दुकान शुरू कर सकता हूँ ? मेरी मम्मी और उनकी सहेलियां हर साल काफी मात्रा में हल्दी उगाती हैं और उसको सुखाकर घर में उपयोग करती है । मैं सोच रहा हूं कि जो बची हल्दी है उसको पैक कर के मुख्य बाजार में बेचना शुरू कर दूं ।
बिलकुल बढ़िया! पर आपको कुछ बातों का ध्यान रखना होगा। जैसे जिस जमीन पर दुकान खोलना चाहते है उस जमीन का स्वामित्व किसका है ? क्या उस स्थान पर दुकान खोलने के लिए व्यवसायिक लाइसेंस लेना आवश्यक है ?
यदि हम अपने ही घर में काम शुरू करे तो ?
हां, पर घर में भी अपना बिजनेस शुरू करने के लिए कुछ नियम है । वैसे भी तुम्हें ग्राहकों से अपने बिज़नेस के लिए संपर्क करना ही होगा । इसके अलावा सरकारी नियम और टैक्स जैसे जी एस टी जैसी का ध्यान भी रखना होगा ।

पर हां ये तो बहुत अच्छा आइडिया है। इस बिजनेस के लिए आवश्यक कच्चे माल की पूर्ति करने वाले तुमको अपने आस-पास ही मिल जाएगें।
पर भाईसाहब बाजार में तो और भी व्यापारी होगें जो इस तरह का बिजनेस करते होंगे ?
अरे बिट्टू इस बात को सोच कर इतना परेशान मत हो। बाजार में तुमको अपने उत्पाद को बेचने के लिए पर्याप्त ग्राहक मिल जाएगें। इसके अलावा तुमको पता है आजकल तो दिल्ली जैसे महानगरों में भी जैविक चीजों की बहुत मांग है। तुम चाहो तो गांव और झांसी की बाज़ार के अलावा भी अमेजन जैसे ऑनलाइन डिजिटल बाजार के माध्यम से अपने उत्पाद को बेच सकते हो।
देखो तुम दोनों ने तो वैसे अपना बिजनेस शुरू करने का सोच लिया है -बस यही देखना है कि तुम्हारे आस-पास ऐसा कोई और भी बिजनेस कर रहा है या नहीं ? उसको इस बिजनेस में किन-किन चुनौतियों का सामना करना पड़ा और उसने उनको कैसे हल किया। इसके अलावा तुमको ध्यान देना होगा कि तुम्हारे बिजनेस से तुम्हारे आस-पास के वातावरण पर कोई नकारात्मक प्रभाव तो नहीं होगा ?

आज के दिन के अनुभव के बाद तो मुझे लग रहा है कि मैं उद्यमिता के विषय पर सूचना प्रदान करने के लिए एक सूचना केंद्र ही खोल लूं।
अरे वाह ! ये तो और भी बढ़िया आइडिया है। सोचो तुम्हारे सहयोग से कितने सारे उद्यमी बन सकते हैं।

अभ्यास

क्या आप अपने व्यवसाय की शुरुआत के लिए तैयार हैं?

इस अध्याय में आप व्यवसाय के लिए अपनी योजना और तैयारियों का मूल्याँकन कर पाएँगे? नीचे दी हुई लिस्ट में, प्रत्येक सवाल के जवाब में हाँ या ना का निशान लगाये। अगर किसी सवाल के बारे में आप निश्चित नहीं हैं तो उस जवाब के आगे ना लिखें।

१ उत्पाद

- क्या आप ये निश्चय कर चुकें हैं कि आपके व्यवसाय में किन उत्पादों की बिक्री की जाएगी?
- क्या आपको मालूम है कि आपके ग्राहक कौन हैं?
- क्या आप अपने प्रतियोगियों को जानते हैं?

२ क़ीमत

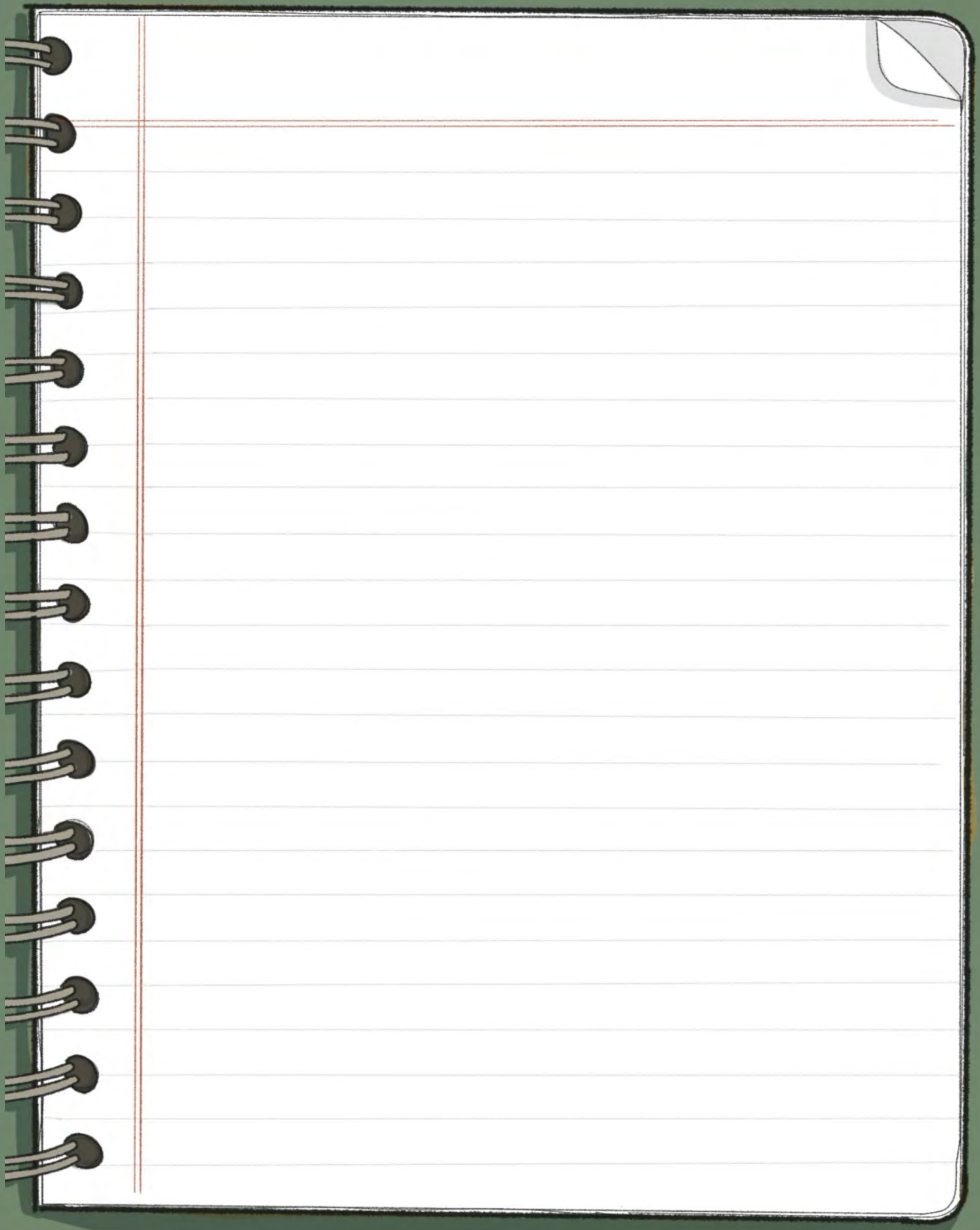
- क्या आपको पता है कि आपके प्रतियोगी ग्राहकों के विभिन्न उत्पादों का कितना पैसा वसूलती हैं?
- क्या आपने अपने उत्पादों की बिक्री की क़ीमत तय कर ली हैं?

३ स्थान

- क्या आपने अपने व्यवसाय के लिए एक उपयुक्त स्थान ढूँढ लिया है?
- क्या आपने अपने उत्पादों के वितरित करने के लिए किसी एक वितरण प्रणाली का चयन कर लिया है?

४ प्रचार प्रसार

- क्या आपने व्यवसाय के प्रचार प्रसार के लिए अपनाए जाने वाले विभिन्न तरीक़ों का चयन कर लिया है?
- क्या आपको पता है कि व्यवसाय के प्रचार प्रसार पर कितना पैसा ख़र्च होगा?



बिज़नेस के पहिए की अतिरिक्त जानकारी

वित्तीय जानकारी

ऋण प्राप्त करने हेतु संपर्क स्त्रोत :

सरकारी योजनाएं :

सामान्य रूप से सरकारी योजनाएं उद्यम शुरू करने के लिए ऋण प्रदान करती है। कुछ मुख्य योजनाएं जैसे कि मुद्रा, पी. एम. इ. जी. पी. की सूचना अगले पृष्ठ पर दी गई है।

बैंक :

बैंक के माध्यम से कोई भी भारतीय नागरिक इन सरकारी योजनाओं का लाभ उठा सकता है। ऋण प्राप्त करने के लिए आप सीधे ही बैंक में आवेदन कर सकते हैं। इसके अलावा आवेदन करने पर बैंक आवेदनकर्ता निम्नलिखित ऋण प्रदान कर सकता है :

- **बिज़नेस लोन:** यह ऋण कार्यशील पूंजी या वर्किंग कैपिटल की आवश्यकता को पूरा करने के लिए दिया जाता है। इस ऋण के लिए विभिन्न बैंकों के द्वारा 10% से 14% निर्धारित कया गया है।
- **कोलैटरल लोन:** इस प्रकार के ऋण को प्राप्त करने के लिए आवेदनकर्ता को अपनी सम्पत्ति का सम्पूर्ण विवरण बैंक को उपलब्ध करवाना पड़ता है। इस ऋण के लिए विभिन्न बैंकों के द्वारा 8% से 11% निर्धारित किया गया है।

सूक्ष्म वित्तीय संस्थान:

सूक्ष्म वित्तीय संस्थान या माइक्रो फ़ाइनैन्स इंस्टिट्यूशंस (एम एफ आई) 1,00,000 रुपये से 1,50,000 रुपये तक की ऋण प्रदान कर सकते हैं। इनके द्वारा उपलब्ध करवाए गए ऋण पर ब्याज दर 12% से 24% तक हो सकता है।

इस प्रकार के ऋण प्रदान करने वाले संस्थाओं के नाम हैं :

कषफर इंडिया, सोनाटा, संघमित्रा ,अन्नपूर्णा , फ़्यूज़न माइक्रो फ़ाइनैन्स।

ऋण देते समय बैंक निम्नलिखित बिदुओं पर आवेदनकर्ता के ऋण आवदेन की जाचं करते हैं :

- आवेदनकर्ता का बिज़नेस प्लान कितना सटीक और मजबूत है।
- आवेदनकर्ता के पास कोई बैंक एकाउंट है या नहीं, यदि एकाउंट है तो उसका स्टेट्मेंट विवरण।
- आवेदनकर्ता के पिछले भुगतानों का उसके सिबिल स्कोर के माध्यम से लेन-देन का विवरण।

योजना	माइक्रो क्रेडिट फंड	मुद्रा
अधिकतम ऋण	₹50,000	· **शिशु** - ₹50,000 तक · **किशोर** - ₹50,000 से ₹5,00,000 तक · **युवा** - ₹5,00,000 से ₹10,00,000 तक
ब्याज दर	5%	10% to 12% बैंक के ब्याज दर अनुसार
पात्रता	· अनुसूचित जाति और अनुसूचित जनजाति · 3 लाख से कम वर्षिक आय	· युवा, महिला और सभी समुदाय के उद्यमी
संभावित उद्योग	सभी उत्पाद सम्बंधित व्यवसाय	· उत्पाद, सेवा, एवं व्यापार से संबंधित कार्य (कृषि क्षेत्र के अलावा)

प्रधान मंत्री रोज़गार योजना	राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन	स्टार्टअप विलेज एंट्रेप्रेन्योरशिप प्रोग्राम
· **उत्पाद उद्योग -** ₹10,00,000-₹25,00,000 · **सेवा उद्योग -** ₹5,00,000 -₹10,00,000	· **रिवॉल्विंग फण्ड (RF)**-₹1,000 रुपये प्रति सदस्य · **कम्युनिटी इन्वेस्टमेंट फण्ड (CIF)**- 8,000/SHG · **कैश क्रेडिट लिमिट (CCL)** - -तीन लाख/SHG	बैंक और एन आर एल एम की नज़दीकी शाखा से संपर्क करें
· **ब्याज**- 9-12% · **सब्सिडी**- 15-35% बैंक अनुसार	·RF- 0% ·CIF-2%/ प्रति माह ·CCL-7%/ प्रतिवर्ष	**ब्याज**- 9-12% बैंक के अनुसार
· पुरुष / महिला · उद्यमी /संस्था · सरकारी संस्थाएँ · स्वयं सहायता समूह · सभी जाति	· महिलायें स्वयं सहायता समूह · ग्रामीण संस्थाएँ	युवा, महिला और सभी समुदाय के लोग
कृषि, वन और हस्तशिल्प सम्बंधित उद्योग	महिलाओं द्वारा किया जाने वाले सभी उद्योग	उत्पाद , सेवा, एवं व्यापार से संबंधित कार्य (कृषि क्षेत्र के अलावा)

तकनीकी उपकरण की जानकारी के अन्य स्त्रोतः

1. सरकारी केंद्र

आप निम्नलिखित केंद्रों में से किसी भी सरकारी केंद्र पर जानकारी प्राप्त करने के लिए जा सकते हैं :

- जिला उद्योग केंद्र
- कृषि विज्ञान केंद्र
- औद्योगिक प्रशिक्षण केंद्र
- राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन
- प्रधानमंत्री कौशल विकास योजना
- सरकारी सहायता

2. इंटरनेट

वेबसाइट के द्वारा तकनीकी उपकरण एवं मशीनों की जानकारी मिल सकती है। कुछ स्त्रोत निम्नलिखित हैं :

- गूगल पर अपनी इच्छानुसार मशीनों के विषय में जानकारी मिल सकती है।
- यूट्यूब पर आप मशीन को प्रयोग करने से सम्बंधित वीडियो देख सकते हैं।
- तकनीकी उपकरण की बिक्री के लिए वेबसाइट जैसे:
    - इंडियामार्ट (www.indiamart.com)
    - इंडिया मशीन मार्ट (www.indiamachinemart.in)
    - अलीबाबा (www.alibaba.com)

इन वेबसाइट पर आप विक्रेता से सीधे सम्पर्क कर सकते हैं और मशीन से सम्बंधित विवरण (जैसे मूल्य, क्षमता इत्यादि) को प्राप्त कर सकते हैं।

3. बाज़ार

बाज़ार में तकनीकी उपकरण के विक्रेता से बातचीत करके आप विभिन्न प्रकार की जानकारी प्राप्त कर सकते हैं। कानपुर का लाथुस बाज़ार, झाँसी में बड़ा बाज़ार /न्यू रोड और वाराणसी में काशीपुरा (लहूरबीर)में मशीनों के दुकान हैं जहां पर आपको मशीनरी/तकनीक से सम्बंधित महत्वपूर्ण जानकारियां प्राप्त हो सकती हैं।

4. आप उद्यमियों से भी चर्चा कर सकते हैं।

तकनीकी उपकरण या मशीन में निवेश करते समय ध्यान रखें :

1.

आपके उद्यम हेतु वांछित तकनीकी उपकरणों या मशीनों को संचालित करने के लिए आवश्यक बिजली या डीज़ल जैसी आवश्यकताओं और विकल्पों का ध्यान रखें और उनके लिए अपनी दुकान या व्यवसाय के स्थान पर प्रबंध कर के रखे (जैसे इंवर्टर ख़रीदना)

2.

मशीन की क्षमता अपने वांछित उत्पादन और मौजूदा कौशल के हिसाब से चुनें। आप अपने बिज़नेस की परियोजना बनाकर वांछित उत्पादन सुनिश्चित कर सकते हैं ।

3.

अन्य मशीनों और विक्रेताओं से तुलना करके ही अपना अंतिम निर्णयि करें (कम से कम 2-3 विकल्पों पर विचार करें ।)

4.

मशीन की वारंटी और रखरखाव की जानकारी विक्रेता से अवश्य प्राप्त करें । ट्रैनिंग और कच्चे माल की बिक्री के बारे में भी विक्रेता से पूछें एवं मशीन की संचालन और रखराख से सम्बंधित गाइड अवश्य माँगे ।

5.

तकनीकी उपकरणों का उपयोग करते समय सावधानी और सुरक्षा एवं खतरों से सम्बंधित दिशा - निर्देशों की आपको पूरी जानकारी होनी चाहिए । मशीन के उपयोग के समय आप और आपके कर्मचारियों को इन दिशा निर्देशों का पालन हमेशा करना चाहिए ।

बाज़ार (मार्केटिंग) की जानकारी

उद्योग को सफलतापूर्वक चलाने के लिए एक अच्छी मार्केटिंग रणनीति की आवश्यकता होती है। मार्केटिंग की रणनीति का निर्माण करते समय चार बातों का ध्यान रखें :

'प्रोडक्ट' या आपके उत्पाद की प्रस्तुति-आपके उत्पाद की प्रस्तुति (पैकेजिंग) अच्छी और आकर्षक होनी चाहिए। इससे आप बाज़ार में ग्राहकों का ध्यान आकर्षित कर सकते हैं। अच्छी प्रस्तुति से आप अपने उत्पाद को अपने प्रतियोगियों के उत्पादों से अलग दिखा सकते हैं, जिससे आपके उत्पाद की बिक्री बढ़ सकती है।

उत्पादन मूल्य या प्राइस - उत्पाद के मूल्य का निर्धारण करते समय ध्यान रखें की उसकी लागत और लाभ को जोड़ने के बाद उसका मूल्य इतना हो कि अधिकतर ग्राहक उसे खरीद सकें। जिससे आपको आपके उत्पादन में लगी लागत और आपका उचित मुनाफे के साथ प्रतियोगितात्मक लाभ भी प्राप्त हो सके।

स्थान या 'प्लेस' - अपने उत्पादों को बेचने के लिए उचित स्थान का चुनाव करना बहुत ज़रूरी होता है। आप अपने उत्पादों को निम्नलिखित स्थानों पर बेच सकते हैं:

- नज़दीकी बाजार में
- गवर्नमेंट ई -मार्केट प्लेस में (https://gem.gov.in)
- सरकारी संस्थाओं से सम्पर्क स्थापित करके (कृषि बागवानी विभाग, वन विकास, शिक्षण संस्थानों आदि में)
- आतपूर्ति श्रृंखला (सप्लाई चैन) के माध्यम से दूर अन्य बाज़ारों में
- इंटरनेट के द्वारा इ-कामर्स वेबसाइट्स पर जैसे फ्लिपकार्ट (www.flipkart.com), ऐमज़ॉन (www.amazon.in) इत्यादि

प्रचार - प्रसार या एडवर्डटाइजिंग -अपने उत्पादों की खूबियों (क्वालिटी) को लोगों तक पहुंचाने के लिए प्रचार प्रसार का सहयोग लेना चाहिए। निम्नलिखित माध्यमों के द्वारा आप अपने उत्पादों का प्रचार प्रसार कर सकते हैं :

- अखबार और रेडियो पर विज्ञापन के द्वारा
- प्रचार के लिए पत्रिका (फ्लायर और पैम्पलिट)बाँट कर
- अपने बाज़ार और गाँव के आस-पास बैनरों के द्वारा
- प्रमोशनल योजनाओं जैसे एक के साथ एक मुफ़्त या कुछ प्रतिशत की छूट
- डिजिटल मार्केटिंग के द्वारा – सोशल मीडिया वेबसाइट जैसे फेसबुक और इंस्टाग्राम का प्रयोग

आपके सुझाव, हमारे क़दम
कामयाब बनाये उद्यमी और उद्यम

उद्यमिता के बारे में आपकी राय क्या है? हमें बताएँ...

स्टाम्प यहाँ लगाइये

T O ,

DEVELOPMENT ALTERNATIVES

B-32, TARA CRESCENT,

QUTUB INSTITUTIONAL AREA

NEW DELHI - 110016

CONTACT US : 011-2654-4100
011-2654-4200

६ महीने बाद
देखो बिट्टू कहाँ से कहाँ आ गए हम! ६ महीने पहले तो सोचा भी नहीं था के एक दिन हमारी अपनी दुकान होगी!
बिलकुल सही बोला, श्रुति! सही सोच के साथ कोई भी उद्यमी बन सकता है!
इन्फॉर्मेशन सेंटर

वर्क ४ प्रोग्रेस एक उद्यमिता द्वारा रोज़गार सृजन कार्यक्रम है। यह उत्तर प्रदेश और मध्य प्रदेश के ५० गांवों में चलाया जा रहा है। यह कार्यक्रम इच्छुक लोगो को उद्यमिता सम्बंधित लोगों को जानकारी, समर्थन और सेवा प्रदान करना चाहता है। यह विशेष रूप से महिलाओं और युवाओं पर केंद्रित है। वर्क ४ प्रोग्रेस के माध्यम से हमने लोगों की आकांक्षाओं और सपनों तक पहुंचने का प्रयास किया है, और उन लोगों के साथ काम करना चाहते है जो अपने लिए, अपने परिवारों और उनके समुदायों के लिए एक उज्जवल भविष्य बनाना चाहते हैं। कार्यक्रम तकनीकी विशेषज्ञों के साथ छोटे उद्यमियों को जोड़ता है, वित्तीय और बाजार संबंध प्रदान करता है, और प्रशिक्षण के माध्यम से सक्षम बनाता है। हम उद्यम विकास क्षेत्र में लोगों और संगठनों के साथ भागीदारों का एक मजबूत नेटवर्क बनाने का भी लक्ष्य रखते हैं। प्रतियोगिताओं, गतिविधियों और आपके गांवों के साथ निरंतर जुड़ाव के माध्यम से हमने उद्यमों को सक्षम करने और अधिक नौकरियां बनाने की

WORK4 PROGRESS of "la Caixa"

Innovation for promoting jobs

डेवलपमेंट अल्टेरनेटिवस

डेवलपमेंट अल्टेरनेटिव्स (डी ए) एक ऐसी सामाजिक संस्था है जो हरित आर्थिक विकास, सामाजिक सशक्तिकरण तथा पर्यावरणीय प्रबंधन के क्षेत्र में राष्ट्रीय तथा अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर सतत् विकास प्रक्रिया में गतिशील हैं।

१९८२ में स्थापित डेवलपमेंट ऑल्टरनेटिव्ज़ पर्यावरण अनुकूल समाधानों के सतत् आजीविका के लिए कार्यरत है। समाज के विकास हेतु प्राकृतिक संसाधन प्रबंध स्वच्छ प्रौद्योगिकी, कौशल व उद्यमिता विकास, संगठन की सशक्तिकरण तथा मूलभूत आवश्यकताओं की आपूर्ति जैसे उपायों की ख़ोज के साथ उनके कार्यान्वियन तथा समाज व नीतियों को प्रभावित करने के लिए सक्रिय रूप से कार्यरत है।

सम्पर्क करें:

JHANSI
TARAgram Pahuj,
Village & P.O. Ambabai
Block Badagaon
Tehsil Jhansi
Jhansi 284003 Uttar Pradesh
Phone: 73556 00479

TIKAMGARH
TARAgram Orchha,
Orccha Tigela,
Orchha 472246, Tikamgarh,
Madhya Pradesh
Phone: 07680 – 290951,
73556 00479

BHADOHI AND MIRZAPUR
Partners:
PRERANA, Mirzapur
Swami Vivekanand Shiksha Samiti, Mirzapur
Manviya Drishtikon Sewa Samiti, Mirzapur
Phone: 9140124026
Email: ssingh1@devalt.org

Development Alternatives

"la Caixa" Foundation

B-32 TARA Crescent, Qutub Institutional Area, New Delhi 110016
Phone: +91 – 11 – 26544100. 26544200
Email: work4progress@devalt.org
ISBN: 9788187395591