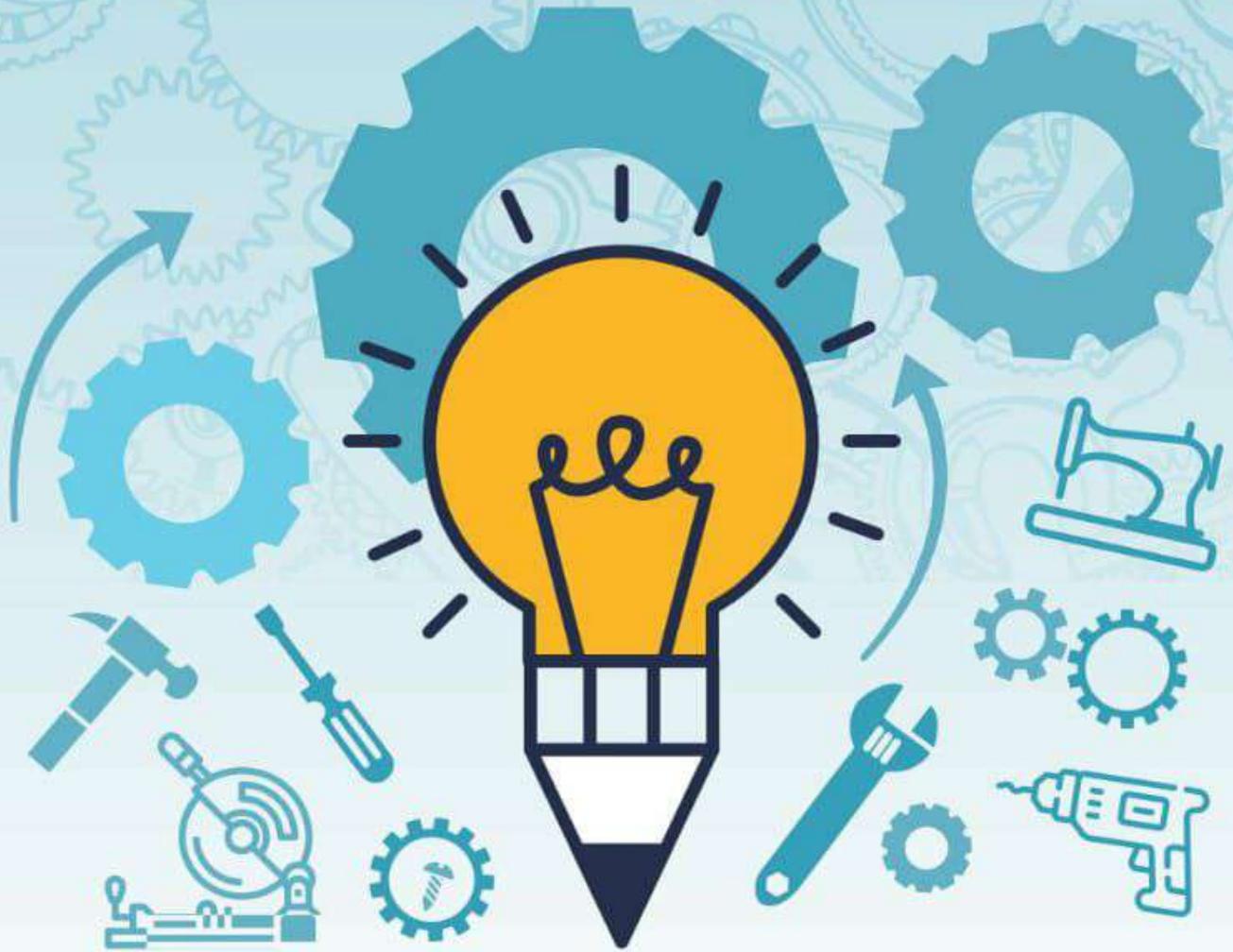


प्रधानमंत्री युवा उद्यमिता विकास पाठ्यक्रम

(शिक्षार्थी पुस्तिका)



व्यक्ति लभते विद्वांसु
niesbud

राष्ट्रीय उद्यमिता एवम लघु व्यवसाय विकास संस्थान
(उद्यमिता एवम कौशल विकास मंत्रालय, भारत सरकार)

प्रधानमंत्री युवा उद्यमिता विकास पाठ्यक्रम शिक्षार्थी पुस्तिका

परिकल्पना
अनुराधा वेमुरी
महानिदेशक, निसबड

सामाग्री संकलन एवं लेखन
डॉ० पूनम सिन्हा
निदेशक – उद्यमिता शिक्षा, निसबड
एवं

डॉ० सौरभ चन्द्रशेखरन
सलाहकार, निसबड

सहयोग
प्रधानमंत्री युवा उद्यमिता विकास अभियान टीम



अर्थव्यवस्थीय और सामाजिक विकास में कौशल और उद्यमशीलता एक दूसरे के पूरक हैं। कौशल प्रशिक्षण में उद्यमशीलता समावेश में विकास को नयी दिशा प्रदान किये जाने का प्रयास किया जा रहा है। जिसके फलस्वरूप कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय ने कौशल संवर्धन के साथ-साथ देश में उद्यमशीलता पारिस्थितिकी तंत्र के निर्माण पर भी ध्यान केंद्रित किया है। इन संदर्भ में, कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय का उद्देश्य देश भर में उद्यमिता प्रयासों को उत्प्रेरित और समन्वित करके एक मजबूत उद्यमशीलता पारिस्थितिकी तंत्र का निर्माण करना है। उद्यमशीलता अभिज्ञान के माध्यम से स्वरोजगार मृजन के साथ कुशल कार्यबल के लिए रोजगार के पर्याप्त अवसर सुनिश्चित होंगे।

प्रधानमंत्री युवा उद्यमिता विकास अभियान, कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय की एक महत्वाकांक्षी योजना है। इस योजना का उद्देश्य उद्यमिता शिक्षा, प्रशिक्षण, क्षमता निर्माण, परामर्श और परस्परिक सहयोग के माध्यम से स्वरोजगार मृजित करना है। योजना का समग्र उद्देश्य उद्यमिता शिक्षा और प्रशिक्षण तथा उद्यमिता के प्रसार से उद्यमिता विकास के लिए एक मजबूत पारिस्थितिकी तंत्र बनाना है और कौशल प्रशिक्षण केवर्तमान और पूर्व छात्र / प्रशिक्षुओं को केंद्रित करके उद्यमशीलता तंत्र को भी सशक्त बनाना है। प्रधानमंत्री युवा योजना को राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय विकास संस्थान (निसबड) चरणबद्ध तरीके से देश भर में संचालित कर रहा है। निसबड कौशल विकास एवं उद्यमशीलता मंत्रालय, भारत सरकार का एक राष्ट्रीय संस्थान है जो मुख्यतः प्रशिक्षण, अनुसंधान और परामर्श प्रदत्त कार्य करता है। संस्थान का मुख्य लक्ष्य खास कर ऐसे वर्ग को स्वरोजगार से जोड़ना है जो विकास की मुख्य धारा से परिस्थितिवश दूर रह गये हैं।

प्रधानमंत्री युवा उद्यमिता विकास अभियान के अंतर्गत उद्यमिता शिक्षा और प्रशिक्षण हेतु प्रस्तुत प्रशिक्षक मार्गदर्शिका तथा शिक्षार्थी पुस्तिका की रचना डॉ॰ पूनम सिन्हा एवं डॉ॰ सौरभ चन्द्रशेखरन द्वारा की गयी है जिसके लिए मैं इन्हें तथा निसबड टीम को बधाई देती हूँ और आशा करती हूँ की इस योजना के द्वारा हम देश के कौशल प्रशिक्षार्थियों को सफल उद्यमी बनने के लिए प्रेरित करने में सफल होंगे।

सभी के उज्वल भविष्य की कामना के साथ पुनः सभी को शुभकामनाएँ।

धन्यवाद,

अनुराधा वेमूरी
महानिदेशक

राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय विकास संस्थान

डा. पूनम सिन्हा
निदेशक (उद्यमिता शिक्षा)

Dr. Poonam Sinha
Director (Entrepreneurship Education)



प्रस्तावना

किसी भी देश की अर्थव्यवस्था के सुदृढ़ीकरण, औद्योगिक और अर्थिक विकास में उद्यमियों को महत्वपूर्ण घटक माना जाता है। नवाचार को हमारी जीवनशैली में शामिल कर विकासात्मक बदलाव लाने के साथ साथ रोजगार सृजन कर उद्यमी राष्ट्र निर्माण में अपनी भूमिका निभा रहे हैं।

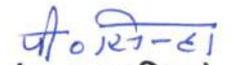
प्रधानमंत्री उद्यमिता विकास अभियान योजना, कौशल विकास और उद्यमशीलता मंत्रालय, भारत सरकार की एक प्रमुख योजना है जिसका उद्देश्य संभावित और मौजूदा उद्यमियों को प्रशिक्षण, परामर्श के माध्यम से उद्यमी शिक्षा प्रदान कर स्वरोजगार सृजन और उद्यम उन्नयन करना है।

इस पुस्तक में परिदृष्टित पाठ्यक्रम युवाओं (पात्र प्रतिभागियों) को स्वरोजगार के प्रति अभिप्रेरित कर उद्यम अवसर, अभिज्ञान और चयन के प्रति ज्ञान अर्जित करने में मार्गदर्शन करेगा। भविष्यात्मक आजीविका संसाधन के रूप में स्वरोजगार की महत्ता, जीवन कौशल और सकारात्मक दृष्टिकोण की उपयोगिता को बताने के साथ साथ उद्यम स्थापना के साधनों और संसाधनों की पहचान करने का कार्य भी यह पुस्तक करती है।

इस पुस्तक में उद्यमी शिक्षा को व्यवहारिक रूप प्रदान करते हुए सामूहिक कार्य, श्रव्य दृश्य सत्र, बाह्य सत्र आदि विभिन्न गतिविधियों के माध्यम से प्रशिक्षणार्थियों/प्रशिक्षकों की सहजता के अनुसार क्रमवत रूप से प्रस्तुत किया गया है। समग्र शैक्षणिक संरचना को रचनात्मक बनाया गया है। हम प्रशिक्षणार्थियों के समग्र विकास को लक्ष्यांकित कर उत्कृष्ट शैली में लिपिबद्ध कर आपके सम्मुख प्रस्तुत कर रहे हैं।

इस प्रशिक्षार्थी पाठ्यक्रम के संकलन, लेखन और प्रकाशन में मेरे सहयोगी डॉ. सौरभ चन्द्रशेखरन की मुख्य भूमिका रही है। पाठ्यक्रम में सम्मिलित गतिविधियों के संकलन में दिव्या सिंह का सहयोग सराहनीय रहा है।

आशा करती हूँ कि यह पुस्तक सभी पाठकों के लिये अत्यंत लाभकारी सिद्ध होगी।


(डा. पूनम सिन्हा)

निदेशक, उद्यमिता शिक्षा
राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय विकास संस्थान

THE NATIONAL INSTITUTE FOR ENTREPRENEURSHIP AND SMALL BUSINESS DEVELOPMENT

Ministry of Skill Development and Entrepreneurship, Govt. of India

ए-23, सैक्टर-62, (संस्थागत क्षेत्र), नौएडा-201309, उ.प्र. (भारत)

A-23, Sector-62, (Institutional Area), NOIDA-201309, U.P. (INDIA)

☎: 91 - 120 - 4017039

E-mail: director-ee@niesbud.gov.in, Website: www.niesbud.nic.in / www.niesbud.org / www.niesbudtraining.org

अनुक्रमणिका

क्रम संख्या	विषय	पृष्ठ संख्या
1	प्रधानमंत्री युवा योजना	1 - 7
2	उद्यमिता विकास कार्यक्रम पाठ्यचर्चा	8 - 10
3	सत्र 1 - माइक्रो लैब	11 - 14
4	सत्र 2 - उपलब्धि की प्रेरणा	15 - 23
5	सत्र 3 - हमारी प्रेरणा	24 - 29
6	सत्र 4 - उद्यमिता अभ्यास	30 - 34
7	सत्र 5 - उद्यमी के गुण	35 - 48
8	सत्र 6 - अभिव्यक्ति और संचार	49 - 57
9	सत्र 7 - मांग और आपूर्ति के नियम	58 - 60
10	सत्र 8 - विपणन के तत्व	61 - 70
11	सत्र 9 - व्यवसाय अंकगणित	71 - 82
12	सत्र 10 - उद्यम के लिए वित्त पोषण	83 - 88
13	सत्र 11 - जरूरत के समय के लिए बचत	89 - 95
14	सत्र 12 - उद्यमी पर्यावरण	96 - 105
15	सत्र 13 - हैंड होल्डिंग और सरकारी सहायता	106 - 113
16	सत्र 14 - व्यापार योजना	114 - 122

प्रधानमंत्री युवा योजना

प्रधानमंत्री युवा योजना, कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय के तहत एक प्रमुख योजना है। इस योजना का उद्देश्य उद्यमिता शिक्षा, प्रशिक्षण, क्षमता निर्माण, सलाह और हैंडहोल्डिंग के माध्यम से रोजगार पैदा सृजित है। विशिष्ट ट्रेडों में कौशल प्रशिक्षण प्रशिक्षुओं के बीच उद्यमशीलता की क्षमता को सुनिश्चित नहीं करता है। इस प्रकार कौशल और उद्यमशीलता के चक्र को पूरा करने के लिए, एक दूसरे के साथ मिलकर काम करना अनिवार्य है।

परिकल्पना

उद्यमिता शिक्षा के द्वारा रोजगार सृजन में तेजी लाना, संभावित और मौजूदा उद्यमियों को दिशा तथा सहायता प्रदान करके उनके उद्यम को शुरू करने या मौजूदा उद्यम को बढ़ाने के इच्छुक लोगों को परामर्श देना।

उद्देश्य

उद्यमशीलता को एक वैकल्पिक कैरियर विकल्प के रूप में बढ़ावा देने और संभावित तथा शुरुआती चरण के उद्यमियों को उनकी उद्यमी यात्रा में दिशा तथा सहायता प्रदान करना ।

लक्ष्य

योजना का समग्र उद्देश्य उद्यमिता शिक्षा और प्रशिक्षण तथा उद्यमिता के प्रचार प्रसार से उद्यमिता विकास के लिए एक सक्षम पारिस्थितिकी तंत्र बनाना है, और कौशल प्रशिक्षण के छात्र / प्रशिक्षुओं और एल्यूमनी पर ध्यान केंद्रित करके उद्यमशीलता नेटवर्क तक पहुंच आसान बनाना है।

योजना के विशिष्ट उद्देश्य इस प्रकार हैं:

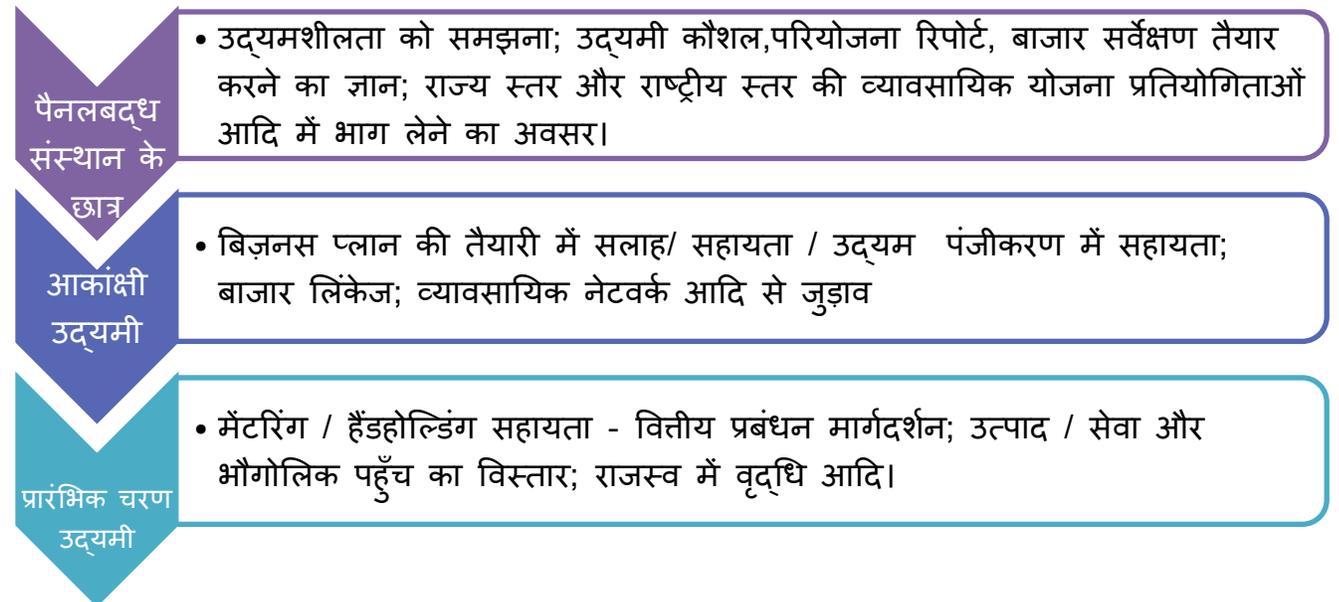
- क) **उद्यमिता जागरूकता और मोबिलाइजेशन** : कैरियर विकल्प के रूप में उद्यमिता के बारे में जागरूकता पैदा करना।
- ख) **उद्यमिता शिक्षा और प्रशिक्षण** : कौशल प्रशिक्षण पारिस्थितिकी के भीतर उद्यमशीलता की शिक्षा और प्रशिक्षण प्रदान करने के लिए संभावित और मौजूदा उद्यमियों (उनके उद्यम को बढ़ाने हेतु) को स्थापित करने में मदद करना।

- ग) परामर्श और हैंडहोल्डिंग : नोडल ई-हब और मेंटर्स के माध्यम से संभावित और मौजूदा उद्यमियों को हैंडहोल्डिंग और मेंटरिंग सहायता प्रदान करना।
- घ) स्पर्धाएँ एवं पुरस्कार: स्पर्धाओं , पुरस्कार और मान्यता के माध्यम से अवसर और प्लेटफॉर्म बनाना।

योजना की मुख्य विशेषताएं



लाभार्थी?



परिणाम

परियोजना का उद्देश्य नए उद्यमों का निर्माण करना और कौशल पारिस्थितिकी के भीतर मौजूदा उद्यमों को बढ़ावा देना है।

मैनुअल का परिचय

किसी अर्थव्यवस्था के औद्योगिक और आर्थिक विकास की प्रक्रिया में उद्यमियों को 'परिवर्तन घटक' माना जाता है। उद्यमियों के पास काम करने और जीवनशैली को बदलने की क्षमता होती है। नवाचार और उनका कार्यान्वयन लोगों के जीवन स्तर में सुधार कर सकते हैं, नौकरियों के निर्माण और अर्थव्यवस्था के विकास में योगदान कर सकते हैं। यह बेहतर प्रौद्योगिकियों और प्रणालियों के लिए मार्ग बनाता है जो जीवन की बेहतर गुणवत्ता, बेहतर मनोबल और अधिक आर्थिक स्वतंत्रता की ओर जाता है। पाठ्यक्रम का उद्देश्य छात्रों को प्रेरित करने और उन्हें एक उद्यमी बनने में सक्षम करना है। समय की माँग होने के नाते, यह अति महत्वपूर्ण उद्यमशीलता कौशल विकसित करने के लिए महत्वपूर्ण है जो आने वाली पीढ़ियों की सामाजिक-आर्थिक और वित्तीय स्थिरता सुनिश्चित करता है। पाठ्यक्रम अपने अद्वितीय और असाधारण शैली के माध्यम से छात्रों के समग्र विकास का लक्ष्य रखता है। पाठ्यक्रम निम्नलिखित उद्देश्यों को पूरा करेगा:

- उद्यमिता को रोजगार के अवसर और विकल्प के रूप में पहचानना
- उद्यमिता की प्रकृति को समझना
- स्वयं के भीतर उद्यमी गुणों की पहचान करना
- उद्यमिता से संबंधित आवश्यक कौशल विकसित करना
- उद्यमिता की मूल अवधारणा पर आधारित गतिविधियों को करना
- जीवन कौशल से परिचय जो उन्हें भविष्य के कैरियर की संभावनाओं के साथ-साथ व्यक्तिगत जीवन में भी सहायता करेगा
- विचारों, साधनों और संसाधनों की पहचान के माध्यम से व्यवसाय स्थापित करने और विकसित करने के लिए पर्याप्त ज्ञान, कौशल और दृष्टिकोण के साथ लैस करना

नीचे दिये गए तीन प्रकार के शिक्षार्थियों को ध्यान में रखते हुए अध्ययन सामग्री विकसित की गयी है :

- देख कर सीखने वाले- यह समूह चीजों को आसानी से देखकर या पढ़कर सीखता है। वे एक हैंडबुक, पावरपॉइंट, टेक्स्ट, मैप्स, चार्ट्स, ग्राफ्स और तस्वीरों में लिखी गई चीजों को देखना पसंद करते हैं।
- सुन कर सीखने वाले - यह समूह श्रवण करके सर्वोत्तम रूप में सीखता है। वे मौखिक प्रस्तुतियों, कहानियों को सुनना और समूह चर्चा पसंद करते हैं।
- गतिविधि के द्वारा सीखने वाले - यह समूह गतिविधि करके सबसे अच्छा सीखता है। वे विषय को बेहतर समझने के लिए छूना, महसूस करना और अनुभव करना पसंद करते हैं। समूह अभ्यास, खेल, गतिविधियाँ आदि उनके लिए काम करते हैं।

निम्नलिखित प्रमुख बिंदु हैं जिनका ध्यान रखकर अध्ययन सामग्री को बनाया गया है:

1. सामग्री में दोनों पहलुओं को शामिल किया गया है- छात्रों के दृष्टिकोण / व्यवहार को बदलना और बुनियादी उद्यमशीलता कौशल को विकसित करना।
2. उद्यमशीलता, सपने और सफलता के विचार पर छात्रों की धारणा को समझना।
3. उद्यमशीलता से संबंधित वर्तमान पारिस्थितिकी तंत्र और मौजूदा नीतियों में अंतर्दृष्टि प्रदान करना।
4. सफलता की कहानियों और केस स्टडी का समावेश।
5. छात्र एक उद्यमी के रूप में अपने गुणों की पहचान करने में सक्षम होंगे।
6. वित्त, बैंकिंग और ऋण की बुनियादी समझ।

शैक्षणिक पद्धति

छात्रों को "उद्यमशील" बनाने के लिए यह पाठ्यक्रम नियमित कक्षा के शिक्षण वातावरण से परे जाने के लिए विकसित किया गया है। सत्रों को इस तरह से डिज़ाइन किया गया है ताकि छात्रों को समझ में आसानी हो सके। समग्र शैक्षणिक संरचना और रणनीति रचनात्मक बनाई गयी है और इसमें निम्नलिखित शामिल होंगे:

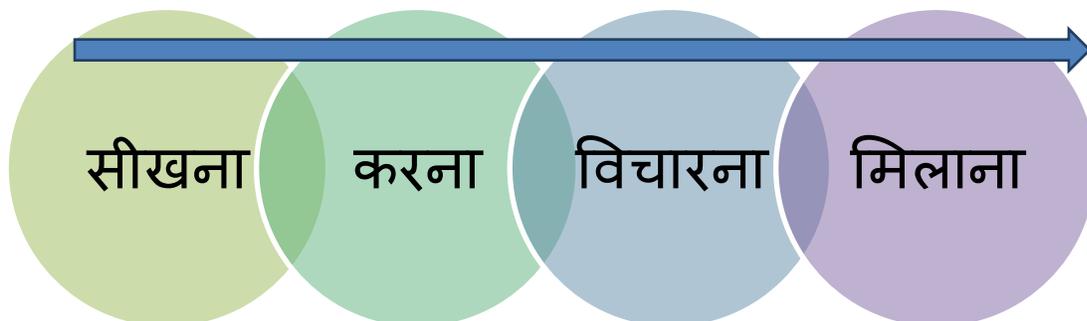
- समूह कार्य
- कर के सीखना
- ऑडियो-वीडियो एड्स
- कक्षा की गतिविधियाँ
- फील्ड वर्क

शिक्षण अधिगम का तरीका द्विपक्षीय होगा , जहाँ शिक्षक एक शिक्षक की तुलना से अधिक सुविधा प्रदान करेंगे। शिक्षण पूरी कक्षा के छात्रों को संलग्न करेगा और छात्रों को उद्यमिता की ओर प्रेरित करेगा। छात्रों को बिना किसी हिचकिचाहट के अपने विचारों को साझा करने के लिए प्रोत्साहित किया जाएगा। समूह की गतिविधियों, फिल्मों और फील्ड वर्क छात्रों को वास्तविक जीवन का अनुभव देगा। केस स्टडी से उन्हें स्थिति से संबंधित होने में मदद मिलेगी और वे अपने विचारों को एक उत्पादक लक्ष्य की ओर ले जाएंगे।

शिक्षक के समझने के लिए निम्नलिखित बिंदु महत्वपूर्ण हैं:

- 1) **ऑडियंस को समझें** - प्रत्येक छात्र एक अलग पृष्ठभूमि से आता है। हर चीज को लेकर उनकी अलग-अलग धारणा होती है। सूत्रधार को प्रत्येक दृष्टिकोण को समझने और उसका सम्मान करने की आवश्यकता है।
- 2) **सहभागी दृष्टिकोण** - सूत्रधार को प्रत्येक छात्र को समान रूप से विचार और अनुभव साझा करने का मौका देना चाहिए।
- 3) **अनुकूल वातावरण** - सूत्रधार और छात्रों को एक दूसरे के साथ सहज होने की आवश्यकता है जिससे एक दूसरे के साथ जीवन के अनुभवों और विचारों पर चर्चा करने के लिए सहूलियत होगी।
- 4) **आत्म जागरूकता** - छात्रों को दी गई गतिविधियों को स्वयं के साथ संबंधित करने का प्रयास करना चाहिए और इस पर चिंतन करना चाहिए कि यह कैसे उन्हें अपने व्यक्तित्व को सुधारने में मदद करेगा।
- 5) **योजना** - अंतिम क्षणों के भागदौड़ से बचने के लिए कक्षा की योजना पहले से बनाई जानी चाहिए।

सीखने का प्रवाह



प्रशिक्षण आवश्यकताएं

अब जब फैकल्टी समझ गई है कि उसे फैसिलिटेटर (सूत्रधार) की भूमिका निभानी है, इसलिए प्रशिक्षण की तैयारी भी दिये गए पद्धति के अनुसार होनी चाहिए। अधिकतम लाभ प्राप्त करने के लिए सत्रों का कार्यान्वयन उल्लेखित प्रक्रिया के अनुसार किया जाना आवश्यक है। प्रशिक्षण कक्षा सामान्य कक्षा से अलग होगा। फैसिलिटेटर की भूमिका भी अलग होगी। कक्षा शुरू होने से पहले संदर्भित चेकलिस्ट निम्नलिखित है, जिसे जांच लेना आवश्यक है:

कक्षा
एक बैच के लिए 30-50 छात्रों की क्षमता का वर्ग
कक्षा तक आसान पहुँच और कक्षा में पर्याप्त रोशनी की व्यवस्था
व्हाइट / ब्लैक बोर्ड की उपलब्धता
प्रोजेक्टर, लैपटॉप / पेन ड्राइव, स्पीकर और स्क्रीन की उपलब्धता
इंटरनेट कनेक्टिविटी
सीटें एक तरीके से व्यवस्थित, अधिमानतः एक अर्ध-गोलाकार आकार में, जिससे छात्र एक-दूसरे के साथ आसानी से बातचीत कर सकते हैं
समूह गतिविधियों के लिए कक्षा के अंदर या बाहर जगह
शिक्षण सहायता के लिए चार्ट पेपर, कैंची, मार्कर, गोंद, फ्लिप चार्ट आदि की उपलब्धता

फैसिलिटेटर के लिए
सूत्रधार को सत्र से पहले कक्षा सेट करने की आवश्यकता होती है
पहले से अपेक्षित वस्तुओं की उपलब्धता के लिए जाँच करना
हैंडआउट्स के लिए व्यवस्था करना
छात्रों की उपस्थिति का ध्यान रखना
छात्र की हैंडबुक का जाँच करना
नया सत्र शुरू करने से पहले पिछले सत्र का पुनर्स्मरण
छात्रों के सामने आने वाली चुनौतियों को सुनना और उसका समाधान करना
छात्रों को फील्ड वर्क की गतिविधियों पर अनुभव साझा करने के लिए आमंत्रित करना
सहभागी दृष्टिकोण को बढ़ावा देना, प्रत्येक छात्र को चर्चा में भाग लेने के लिए प्रोत्साहित करना
प्रत्येक कक्षा से पहले छात्रों की अपेक्षाएँ जानना

सत्र केवल दिए गए अनुक्रम में चलाया जाए
छात्रों द्वारा दिए गए उत्तरों की सराहना करना और प्रत्येक अनुभव साझा करना
समूह कार्य पर ध्यान दें
दिए गए सत्रों पर प्रतिक्रिया लेना
छात्रों को प्रेरित करने के लिए संस्थान के पूर्व सफल छात्रों को आमंत्रित करना
कक्षा सत्र और गतिविधियों की तस्वीरें और वीडियो रखना
PM YUVA समन्वयक के साथ स्थिति, उपलब्धि, फीडबैक आदि को साझा करना

छात्र
आयोजित सत्रों के लिए उपस्थिति की नियमितता बनाए रखना
प्रत्येक सत्र फील्ड वर्क की गतिविधि को पूरा करने के बाद नियमित रूप से छात्रों की हैंडबुक भरना
भाग लेने में अन्य छात्रों का सहयोग करना
वर्ग का उत्साह बनाए रखना
जहां भी आवश्यक हो, संदेह दूर करना
विचारों को साझा करना
बिजनेस प्लान प्रतियोगिता में भाग लेना

छात्रों का मूल्यांकन

छात्रों को कुछ कार्य और गतिविधियाँ दी जाएँगी, जिन्हें वे पाठ्यक्रम के दौरान पूरा करेंगे। उन्हें अपने हैंडबुक में किए गए कार्यों के अनुभव और परिणामों को लिखना आवश्यक होगा। प्रत्येक सत्र शुरू होने से पहले शिक्षक द्वारा इस हैंडबुक की जांच की जाएगी।

पाठ्यक्रम शुरू करने से पहले छात्रों को एक पूर्व परीक्षा से गुजरना होगा। यह परीक्षा छात्र की उद्यमिता से संबंधित वर्तमान मानसिकता, कौशल और ज्ञान पर समझ को मापने के लिए प्रश्नों के एक सेट के द्वारा ली जाएगी। पाठ्यक्रम पूरा होने के बाद, वे फिर परीक्षा देंगे, जो उद्यमिता के प्रति छात्रों के ज्ञान और दृष्टिकोण में परिवर्तन को मापेगा। प्रशिक्षक के प्रशिक्षण कार्यक्रम के दौरान शिक्षक को छात्र हैंडबुक के मूल्यांकन पर प्रशिक्षित किया जाएगा।

पाठ्यचर्या

क्र.सं.	सत्र	सत्र उद्देश्य
1	माइक्रो लैब	<ul style="list-style-type: none"> • एक दूसरे के साथ परिचित होना और सीखने की प्रक्रिया में बातचीत के महत्व को समझना • कार्यक्रम के बारे में अपेक्षाओं का निर्माण करना
2	उपलब्धि की प्रेरणा	<ul style="list-style-type: none"> • वांछित लक्ष्यों को पूरा करने में प्रयास करने के महत्व को समझना • हमारी आकांक्षा को पूरा करने के लिए अतिरिक्त मील तक जाने की आवश्यकता समझना • जीवन में अपनी आकांक्षाओं को वर्णित करना • उद्यमी आकांक्षाओं से प्रेरित होना
3	हमारी प्रेरणा	<ul style="list-style-type: none"> • मानव व्यवहार को क्या निर्देशित तथा उत्साहित करता है • व्यक्ति की सफलता में प्रेरणा के महत्व को समझना
4	उद्यमिता अभ्यास	<ul style="list-style-type: none"> • समाधान प्रदान करने में उद्यमियों की भूमिका की सराहना करना • एक उद्यमी, उद्यमशीलता और उद्यम के बारे में समझना • उद्यमिता, रोजगार, और स्वरोजगार के बीच अंतर समझना
5	उद्यमी के गुण	<ul style="list-style-type: none"> • एक प्रभावी उद्यमी बनने के लिए आवश्यक लक्षण और कौशल को समझना • उद्यमिता पर आंतरिक और बाहरी कारकों के प्रभाव का वर्णन करना • अपनी स्वयं की ताकत का आकलन करने में

		सक्षम होना जो उन्हें अपनी उद्यमशीलता की यात्रा में मदद करेगा और सुधार के क्षेत्रों की पहचान करना
6	अभिव्यक्ति और संचार	<ul style="list-style-type: none"> • संचार लूप के तत्वों को पहचानना और स्पष्ट रूप से संवाद करने के लिए उपयुक्त तकनीकों का उपयोग करना • संचार में अवरोधों को पहचानना और उन्हें उचित तरीके से प्रबंधित करना • संचार के विभिन्न रूपों की पहचान करना और उनका कार्यक्षेत्र तथा जीवन में उचित प्रकार से उपयोग करना
7	मांग और आपूर्ति के नियम	<ul style="list-style-type: none"> • मांग, आपूर्ति और संतुलन की आर्थिक अवधारणाओं को समझना
8	विपणन के तत्व	<ul style="list-style-type: none"> • समय के साथ बाजार की बदलती अवधारणा और इसके विकास को समझना • विपणन शोध (मार्केट रिसर्च) की तकनीकों को समझना • जानकारी एकत्र करने के स्रोत के रूप में मार्केट सर्वे की भूमिका पहचानना • विपणन मिक्स और विपणन के 7 P's की अवधारणा को समझना
9	व्यवसाय अंकगणित	<ul style="list-style-type: none"> • गणन के महत्व को समझना • रिकॉर्ड रखने के लिए बनाए गए खातों की पुस्तकों को समझना
10	उद्यम के लिए वित्त पोषण	<ul style="list-style-type: none"> • वित्तीय प्रबंधन के महत्व और विभिन्न तरीकों को समझना • बैंकों के विभिन्न उत्पादों के बारे में जानना
11	जरूरत के समय के लिए बचत	<ul style="list-style-type: none"> • बचत और निवेश के पक्षों के बारे में जानना • बचत और निवेश के लिए आवश्यक कौशल से मनोगत होना
12	उद्यमी पर्यावरण	<ul style="list-style-type: none"> • उद्यमी वातावरण को समझना

13		<ul style="list-style-type: none"> • एक उद्यमी वातावरण के महत्व का वर्णन करना • उन कारकों को समझना जो एक उद्यम की सफलता में योगदान करते हैं
	हैंडहोल्डिंग और सरकारी सहायता	<ul style="list-style-type: none"> • देश में उद्यमिता के विकास के लिए सहायता प्रदान करने वाले विभिन्न सरकारी निकायों के बारे में जानना • सरकारी योजनाओं और सहायता प्रणाली के बारे में जानना
14	व्यापार योजना	<ul style="list-style-type: none"> • उनके व्यापार विचार को पहचानना • समुदाय की जरूरतों और उपलब्ध संसाधनों को आंकना

सत्र 1 - माइक्रो लैब

सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक, आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- एक दूसरे के साथ परिचित होना और सीखने की प्रक्रिया में बातचीत के महत्व को समझना
- कार्यक्रम के बारे में अपेक्षाओं का निर्माण करना

चरण 1

आइस ब्रेकिंग

निम्नलिखित प्रश्न को आप अपने साथी के साथ बातचीत के लिए उपयोग कर सकते हैं:

- तुम्हारा क्या नाम है?
- तुम्हारे परिवार में कितने सदस्य हैं?
- तुम किस जगह छुट्टियों में घूमने जाना चाहते हो?
- यदि तुमने एक जैकपॉट में एक लाख रुपये जीते, तो सबसे पहले क्या खरीदोगे?
- यदि आप एक अभिनेता / अभिनेत्री के साथ दिन बिता सकते हैं, तो वह कौन होगा?

अब लिखें:

- इस गतिविधि का क्या तात्पर्य था?

- आप यहां क्यों एकत्र हुए हैं?

चरण 2

कार्यक्रम से अपेक्षाएँ निर्धारित करना

इस कार्यक्रम से अपनी अपेक्षाएँ लिखें।

चरण 3

केंद्रित रहना

श्री सत्यप्रकाश नौटियाल के सफलता की कहानी को पढ़ें

स्वप्न से शिखर तक

यह कहानी है पर्वतीय प्रदेश उत्तराखण्ड की जहाँ लोगों के दैनिक जीवन में प्रकृति एक वरदान और अभिशाप दोनों बनकर सामने आती है। ऐसी विषम परिस्थिति और सीमित संसाधनों में लक्ष्य की प्राप्ति करना या उसका प्रयास करना किसी भगीरथ प्रयास से कम नहीं है। सन् 1971 में जनपद टिहरी के सीमान्त क्षेत्र भवान में जन्में सत्य प्रकाश नौटियाल का जन्म एक मध्यम वर्गीय परिवार में हुआ।

अपनी प्रारंभिक शिक्षा गाँव के स्कूल से ग्रहण करने के बाद वह 1990 में खाद्य संस्करण में एक वर्षीय डिप्लोमा के लिये कोटद्वार स्थित खाद्य एवं विज्ञान प्रशिक्षण संस्थान चले गये और अपना डिप्लोमा पूरा कर वह प्रशिक्षण सत्र के दौरान उन्होंने फूटी कम्पनी में कार्य कर अनुभव प्राप्त किया। अपने कैरियर के शुरुआती दौर में उन्होंने होटल इंडस्ट्रीज के खाद्य निरीक्षण एवं नियंत्रण विभाग में कार्य किया। सन् 1995 में उन्होंने एक एन0जी0ओ0 में कार्य किया जो कि खाद्य तकनीकों एवं सम्भावनाओं में कार्य कर रही थी। उन्होंने सन् 2002 तक कार्य किया। यहाँ कार्य करने के बाद अपने पहाड़ी क्षेत्र एवं स्वयं के लिए कार्य करने की इच्छायें हिलोरे मारने लगी। और यही वजह थी कि उन्होंने सन् 2003 में हित समिति नाम से स्वयं की संस्था गठित कर खाद्य प्रसंस्करण पर कार्य करने की शुरुआत करी। पर्वतीय हिमालयों क्षेत्रों में पैदा होने वाले फलों के संरक्षण एवं प्रसंस्करण करने हेतु इनके द्वारा ग्रामीण रोजगार गारंटी कार्यक्रम के अन्तर्गत तीन लाख रुपये के ऋण हेतु आवेदन किया गया। मार्जिन मनी की कमी बैंक व रिश्तेदारों द्वारा सकारात्मक सहयोग न मिलने के कारण उनका सपना फिलहाल सपना ही रह गया।

कहते हैं एक ही हालातों में कोई टूट जाता है और कोई रिकॉर्ड तोड़ देता है। इसी बीच उनकी मुलाकात संस्थान (निसबड) की रीजनल हैड, से हुईं जिनके मार्गदर्शन और प्रयासों का नतीजा यह रहा कि छः महीनों के भीतर उनका ऋण स्वीकृत हो गया और अस्तित्व में आया शिखर फूड्स। छः कर्मचारियों से शुरू शिखर फूड्स में खाद्य, फल एवं सब्जियों से निर्मित जूस, जैली, आचार, मुरब्बा आदि का निर्माण होने लगा। जिनका विपणन एवं विक्रय घर घर जाकर किया गया। शुरूआती दौर में कर्मचारियों की तनख्वा एवं ऋण की किस्त निकल पाना कठिन हो रहा था। ऐसी परिस्थिति में संस्थान द्वारा उन्हें प्रदर्शनियों एवं मेलों में प्रतिभाग करने के लिये प्रोत्साहित किया गया।

संस्थान द्वारा प्रवर्तक विभाग को पत्र लिखकर निःशुल्क स्टॉल दिये जाने का आग्रह किया गया। जिसका नतीजा यही रहा कि तीन दिवसीय प्रदर्शनी में मुफ्त सैम्पल बाँटने के बाद भी उन्होंने 80,000/- (अस्सी हजार) रुपये मात्र की कमाई की। ग्राहकों को उनके उत्पाद में नया स्वाद आया तथा अन्यों की अपेक्षा दाम भी वाजिब लगे।

उन्होंने अपना ऋण सन् 2008 में समाप्त किया उसके बाद यू-कॉस्ट के माध्यम से ₹ 4,84,000/- (चार लाख चौरास्सी हजार) रुपये मात्र की आर्थिक मदद से उन्होंने काणाताल, टिहरी में खाद्य प्रसंस्करण इकाई स्थापित की। उनके उत्कृष्ट कार्य को देखते हुए सन 2010 में उन्हें राष्ट्रपति पुरस्कार से सम्मानित किया गया। संस्थान द्वारा आयोजित खाद्य प्रसंस्करणों के कार्यक्रमों में भी उनके द्वारा तकनीकी सहयोगी की भूमिका निभाई जा रही है।

आज वर्तमान समय में उनकी संस्था का कुल टर्न ओवर सत्र से 70-80 लाख रुपये है तथा उत्तराखण्ड के पहाड़ी जनपदों में उनके द्वारा एकल एवं समूह के माध्यम से रोजगार दिया जा रहा है। अपने आसपास के संसाधनों को सफलता में बदलने का हुनर सत्य प्रकाश नौटियाल ने कर दिखाया। आने वाली पीढ़ी एवं उद्यमियों के लिये वह एक प्रेरणा श्रोत है।

ऊपर की कहानी के आधार पर निम्नलिखित प्रश्न का उत्तर लिखें:

- कहानी से आपको क्या शिक्षा मिलती है?

- अगर हमें अपने लक्ष्यों के लिए यात्रा में बाधाओं का सामना करना पड़े तो हमें क्या करना चाहिए?

महत्वपूर्ण शिक्षा

हम सभी यहां एक सामान्य उद्देश्य के लिए एकत्र हुए हैं जो खुद में उद्यमिता कौशल का निर्माण करना है ताकि हम अपना उद्यम स्थापित कर सकें। कार्यक्रम के दौरान हम बहुत सी समूह गतिविधियाँ करके आगे बढ़ेंगे जो प्रत्येक को अपने भीतर उद्यमशीलता कौशल के निर्माण में मदद करेंगी और इससे हमें उद्यमिता को एक सार्थक कैरियर विकल्प के रूप में जानने तथा समझने अवसर मिलेगा।

सत्र 2 - उपलब्धि की प्रेरणा

सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- वांछित लक्ष्यों को पूरा करने में प्रयास करने के महत्व को समझना
- हमारी आकांक्षा को पूरा करने के लिए अतिरिक्त मील तक जाने की आवश्यकता समझना
- जीवन में अपनी आकांक्षाओं को वर्णित करना
- उद्यमी आकांक्षाओं से प्रेरित होना

चरण 1

अपने कम्फर्ट ज़ोन से बाहर निकलना

कम्फर्ट ज़ोन से आप क्या समझते हैं?

क्या आप ऐसी स्थिति के बारे में सोच सकते हैं जहाँ आप अपने कम्फर्ट ज़ोन में बने रहे ?

'मेरी स्थिति'

ऐसा क्या है जो आपको कम्फर्ट जोन में रखता है?

अगर आप अपने कम्फर्ट जोन से बाहर आ जाते तो क्या लाभ होता?

आपको अपने कम्फर्ट जोन से बाहर निकलने में क्या मदद करेगा?

महत्वपूर्ण शिक्षा

अपने इच्छित लक्ष्य को प्राप्त करने में हम कितना प्रयास कर रहे हैं, इसका अत्यधिक महत्व है।

चरण 2

मेरे निर्णय

पिछले सप्ताह में आपके द्वारा किए गए तीन निर्णयों के बारे में लिखें, इन निर्णयों ने किस तरह आपके दिन या सप्ताह को प्रभावित किया?

महत्वपूर्ण शिक्षा

हमारे निर्णय सीधे या परोक्ष रूप से हमारी आकांक्षाओं से संबंधित होते हैं। हमारे और हमारी आकांक्षा के बीच की रेखा सीधी नहीं है। इस प्रक्रिया में कई कारक शामिल होते हैं। लेकिन हमारी आकांक्षा को प्राप्त करने में हम कितना प्रयास डाल रहे हैं यह अधिकतम महत्व रखता है।

चरण 3

प्रयास, विकल्प और निर्णयों का आकांक्षाओं पर प्रभाव

इस प्रेरणादायक कहानी को पढ़ें

काफल पाको

कनिका का जन्म देवभूमि उत्तराखंड में 1989 में हुआ था। उसकी आकांक्षा ऊंची थीं और वह अपने जीवन में कुछ बड़ा करने का जज्बा रखती थीं। कनिका ने बी.ए. होम साइंस करते हुये सामाजिक कारण के लिए काम करना शुरू किया। समय बीतता गया और एम.ए. करने के बाद उन्होंने फैशन डिजाइनिंग शुरू की और एक बहुराष्ट्रीय कंपनी में काम किया। लेकिन वह अपने जीवन में कुछ और करना चाहती थी। उसने शहर में रहने की विलासिता छोड़ दी और अपनी पैतृक विरासत की देखभाल करने के लिए वापस आ गई।

उसने NIESBUD के माध्यम से प्रशिक्षण प्राप्त किया और । प्रधानमंत्री रोजगार गारंटी कार्यक्रम के तहत बैंक से 10 लाख का ऋण प्राप्त किया । उन्होंने अपने गाँव बिसरा में "काफल" नामक एक कपड़ा निर्माण इकाई की स्थापना की। उसने दिन-रात काम किया और अपने समुदाय में अपने उद्यम के बारे में जागरूकता लाई। पहाड़ियों में रहने वाले लोगों का जीवन बहुत कठिन होता है क्योंकि उन्हें मूलभूत सुविधाओं के लिए भी संघर्ष करना पड़ता है। ऐसी स्थितियों में, जहां सड़कों का अभाव था और लोग पानी जैसी बुनियादी सुविधा प्राप्त करने के लिए संघर्ष करते थे, कनिका ने अपने क्षेत्र के लोगों के लिए सपने बनाए । वह लोगों के घर गई, उन्हें

इकट्ठा किया और उन्हें कटिंग, सिलाई, कढ़ाई सिखाई और पूरे भारत के बाजार से उन्हें जोड़ा। उसका उद्देश्य यह सुनिश्चित करना था कि उसके गांव की महिलाएं अपनी जरूरतों को पूरा कर सकें और जीविकोपार्जन कर सकें। कनिका एक दिन में 16 घंटे काम करती थी और उनकी मेहनत से एक व्यावसायिक प्रतिसठान अस्तित्व में आया जो वर्तमान में 1.5 करोड़ रुपये से अधिक का कारोबार करता है।

सभी बाधाओं से गुजरते हुए उनकी फर्म ने लगभग 150 लोगों को रोजगार प्रदान किया जो विभिन्न प्रक्रियाओं जैसे कटाई, सिलाई और कढ़ाई में लगे हुए हैं। कनिका का लक्ष्य भविष्य में 900 लोगों को रोजगार प्रदान करना है ताकि लोगों को जीवन यापन करने के लिए शहरों की ओर पलायन न करना पड़े और इस तरह उन्हें अपने समुदायों के भीतर अच्छी गुणवत्ता वाले जीवन का नेतृत्व करने में सक्षम बनाया जा सके।

निम्नलिखित प्रश्नों के उत्तर लिखें:

- कनिका के पास ऐसे क्या गुण थे जिसने पहाड़ी क्षेत्र की भौगोलिक विषमताओं के बावजूद उसे अपना लक्ष्य प्राप्त करने में सक्षम बनाया ?

- क्या हम कह सकते हैं कि यह कनिका की अभिवृत्ति (एट्टीट्यूड) था जिसने उसकी आकांक्षा को पूरा करने में सफलता दिलाई और उसके समुदाय के लोगों को आजीविका प्रदान करने में उसे मदद भी किया ?

महत्वपूर्ण शिक्षा

“हमें अपनी आकांक्षा के प्रति मजबूत प्रतिबद्धता की आवश्यकता होती है । हमारे मार्ग में अड़चनें आ सकती हैं लेकिन हम तभी सफल होंगे जब हम अपने प्रयासों को पूर्णता के साथ लगाएंगे और एक दृढ़ इच्छा शक्ति रखेंगे।”

चरण 4

वचनबद्धता का स्मरण

कुछ प्रतिबद्धताओं और उन तरीकों के बारे में सोचें जिनसे हम खुद को उनके बारे में याद दिला सकें और उन्हें रख सकें। अपनी उन प्रतिबद्धताओं को लिखें जो आप इसी तरह की तर्ज पर खुद से करना चाहते हैं। लिखने में सहायता के लिए नीचे दिए गए उदाहरणों से मदद ले सकते हैं।

प्रतिबद्धता	अनुस्मारक
मैं सप्ताह में चार दिन 30 मिनट व्यायाम करूंगा	कैलेंडर पर मार्क करें कि आप हर सप्ताह कितना अच्छा प्रदर्शन करते हैं जब तक आप कम से कम एक महीने के लिए ट्रेक पर नहीं आते
मैं हर सुबह सबसे पहले एक छोटी प्रेरक कहानी पढ़ूंगा या देखूंगा जो मुझे प्रेरित करेगी	एक प्रेरक वाक्य या प्रेरणादायक चरित्र का एक छोटा सा अनुस्मारक चिट बनाकर अपने आस पास रखें
मैं अपने फोन पर सुबह और रात में अधिकतम दस मिनट के लिए ही गेम खेलूंगा	महत्वपूर्ण कार्य के लिए फोन पर एक अनुस्मारक रखें
प्रतिबद्धता	अनुस्मारक

महत्वपूर्ण शिक्षा

हमें हमेशा याद रखना चाहिए कि प्रतिबद्धता का सबसे महत्वपूर्ण स्रोत हमारे भीतर से आता है इसलिए इसे पूरा करने की आवश्यकता भी आंतरिक है। हमेशा प्रतिबद्धता और दीर्घकालिक लाभ मिलने के बाद प्राप्त संतुष्टि के बारे में सोचें।

चरण 5

मेरी आकांक्षा

अपनी आँखें बंद कर अपनी आकांक्षाओं के बारे में सोचें। कल्पना करें की अब आप वही हैं जो आप होने की आकांक्षा रखते हैं। अब अपनी आँखें खोलें। निम्नलिखित प्रश्नों को संबोधित करते हुए अपने लक्ष्य तक पहुँचने के लिए आप जिस यात्रा की योजना बनाएंगे, उसकी एक कहानी बनाएँ:

- वो कौन सी व्यक्तिगत बाधाएँ क्या हैं जो आप पार कर सकते हैं और आप बाधाओं को दूर करने के लिए अपने व्यवहार और दृष्टिकोण को समायोजित करने की योजना आप कैसे बनाते हैं?

- अपने लक्ष्य तक पहुँचने के लिए आपको किस तरह के सामाजिक दबाव और परिस्थितियों से गुजरना पड़ सकता है?

- आपकी मदद कौन कर सकता है?

चरण 6

मेरी प्रेरणा

अपने आस-पास के किसी व्यक्ति के बारे में सोचें जो आपको प्रेरित करता है। उचित समय देखकर इस व्यक्ति से मिलें। अपना परिचय दें और इस व्यक्ति को बताएं कि आप उसके साथ क्यों बात करना चाहते हैं। उनकी अनुमति लेकर उनके साथ एक साक्षात्कार आयोजित करें।

साक्षात्कार के लिए उदाहरण के प्रश्न। आप अपने और प्रश्न जोड़ सकते हैं:

- आपको पहली बार यह कब एहसास हुआ कि आज क्या जो हैं वो आपको बनना है?

- आपकी आकांक्षाओं के पीछे क्या प्रेरणा थी?

- क्या कभी आपको ऐसा लगा कि आपके आकांक्षा की राह बहुत मुश्किल है? ऐसा आपको क्यूँ महसूस हुआ ?

➤ आपके मार्ग में संघर्षों के बावजूद आप किस तरह अपने लक्ष्य पर अडिग रहे ?

➤ क्या आपके द्वारा तय की गई योजना के अनुसार चीजें काम करती रहीं ? यदि नहीं, तो योजना के सामान्य कामकाज के रास्ते में आने वाले संघर्ष क्या थे? ऐसे समय में आपकी क्या भावनाएं थीं?

➤ आपके मार्गदर्शक सिद्धांत क्या थे जिनसे आप अपनी आकांक्षाओं को प्राप्त करने के लिए समझौता नहीं कर सकते थे?

साक्षात्कार के उपरांत इस व्यक्ति की कहानी के साथ उसकी एक संक्षिप्त प्रोफाइल लिखें। आपको यह भी उल्लेख करने की आवश्यकता है कि आपने इस व्यक्ति को साक्षात्कार के लिए क्यों चुना है?

सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- मानव व्यवहार को क्या निर्देशित तथा उत्साहित करता है , इसे जानना
- व्यक्ति की सफलता में प्रेरणा के महत्व को समझना

चरण 1

आप के अंदर का प्रेरक

इस कहानी को पढ़िये

एक आदमी हाथियों के समूह के पास से गुजर रहा था। उसे यह देखकर बहुत आश्चर्य हुआ कि हाथियों को केवल एक छोटी रस्सी से बांधा गया था जो उनके सामने के पैर से बांधा था। उसने देखा कि हाथी किसी भी समय, अपने बंधनों से अलग हो सकते हैं, लेकिन किसी कारण से हाथी बंधे थे। उन्होंने पास में एक महावत को देखा और पूछा कि ये जानवर वहाँ क्यों खड़े हैं और भागने की कोई कोशिश नहीं करते। महावत ने कहा, “जब हाथी बहुत छोटे उम्र के होते हैं तो भी हम उन्हें बाँधने के लिए इस आकार की रस्सी का ही उपयोग करते हैं जो उनकी उस उम्र के लिए बांधे रखने के लिए काफी होती है। जैसे-जैसे वे बड़े होते गए, उन्हें यह प्रतीत होता है कि वे इस बंधन को तोर नहीं सकते। हाथी यह मान लेते हैं की रस्सी अभी भी उन्हें बांध रख सकती है, इसलिए वे कभी इसे तोड़ने की कोशिश नहीं करते हैं। महावत का उत्तर सुन आदमी अचंभित रह जाता है। ये जानवर किसी भी समय अपने बंधनों से मुक्त हो सकते थे, लेकिन क्योंकि उन्होंने यह मान लिया था की वे यह नहीं कर सकते थे, इसलिए वे जहाँ थे वहीं फंस गए थे।

अब लिखें -

क) हाथियों की तरह, हम में से कितने लोग इस विश्वास के साथ जीवन गुजार रहे हैं कि हम कुछ नहीं कर सकते, बस इसलिए कि हम इससे पहले एक बार असफल हो गए या कभी यह सोचने की कोशिश करने का कदम नहीं उठाया कि हमारे पास क्षमता या कौशल नहीं है?

ख) आपको क्या लगता है कि कहानी में रस्सी किस का प्रतीक क्या है?

ग) आपको क्या लगता है कि हाथी ने कभी भी बंधन तोड़ने की कोशिश क्यों नहीं की?

घ) क्या हमारे पैरों में भी ऐसी रस्सियाँ का बंधन है ? यदि हाँ, तो हम इनसे खुद को कैसे आज़ाद कर सकते हैं?

ड) इस कहानी से क्या संदेश मिलता है?

महत्वपूर्ण शिक्षा

विफलता सीखने की प्रक्रिया का हिस्सा है; हमें जीवन में कभी भी संघर्ष से हार नहीं माननी चाहिए। जीवन में उतार चढ़ाव छाते रहते हैं; परिस्थितियाँ बदलती रहती हैं - कभी-कभी बहुत अच्छी, कई बार औसत और दूसरी बार बहुत कठोर और कठिन। हमारे जीवन में हर तरह की कठिन परिस्थितियाँ हो सकती हैं जब हम हार मान कर बैठ सकते हैं। कभी-कभी यह बहुत जल्द होता है और कई बार जब सफलता बस कुछ ही कदम दूर होती है तब भी कठिन परिस्थितियाँ सामने आ सकती हैं। किसी नई गतिविधि को शुरू करने से पहले ही हम हार मान लेते हैं। दूसरी बार हम इस बड़ी सफलता को सफल बनाने से पहले ही हार मान छोड़ देते हैं। मन यह महसूस करता है कि बस इतना ही प्रयत्न पर्याप्त है और यह महसूस करता है कि सफल होने के लिए कितना और अधिक प्रयास करना होगा और यह वास्तव में हमें डरा सकता है। किसी भी परिस्थिति में दबाव में आकर पहले से हार न मानें!

चरण 2

हम प्रेरित महसूस करते हैं

सुंदर पिचाई के इस भाषण को पढ़ें जो Google के पहले भारतीय सीईओ हैं। उनका जन्म मदुरै, तमिलनाडु में हुआ था। उनकी माता लक्ष्मी एक आशुलिपिक, और पिता रजुनाथ पिचाई पेशे से एक इलेक्ट्रिकल इंजीनियर थे। सुंदर चेन्नई में दो कमरों के अपार्टमेंट में पले-बढ़े। सुंदर ने स्कूली शिक्षा चेन्नई में पूरी की। बाद में उन्होंने मेटलर्जिकल इंजीनियरिंग में भारतीय प्रौद्योगिकी संस्थान खड़गपुर से अपनी डिग्री हासिल की। उन्होंने सामग्री विज्ञान और इंजीनियरिंग में स्नातकोत्तर की उपाधि स्टैनफोर्ड विश्वविद्यालय से, और पेंसिल्वेनिया विश्वविद्यालय के व्हार्टन स्कूल से व्यवसाय प्रबंधन में स्नातकोत्तर की डिग्री हासिल की।

पिचाई के भाषण का प्रतिलेपन: 'आपके पास खुद को फिर से परिवर्तित कर के नया बनने के लिए कई अवसर होंगे, इसलिए मुझे लगता है कि यह जोखिम लेने के लायक है, जिससे आप बहुत उत्साहित होंगे।

यदि पहले प्रयास में आप ऐसा नहीं करते हैं, तो आप फिर से कोशिश कर सकते हैं और चीजें लंबे समय तक काम करती हैं। सिलिकॉन वैली में, कई लोगों द्वारा कंपनी शुरू करने का कारण यह है कि असफल होने के बाद, आप इसे सम्मान के बिल्ला की तरह पहन सकते हैं। मुझे लगता है कि यह सांस्कृतिक रूप से महत्वपूर्ण है अगर जोखिम को पुरस्कृत किया जाता है। मुझे याद है कि जब मैंने Google में काम करना शुरू किया था, वहाँ कुछ लोग विचारों पर चर्चा करते थे, तो अन्य लोग वो होते थे जो उन विचारों को सुन और उन विचारों पर काम करने की कोशिश करते थे। वे आपको प्रोत्साहित करते हैं। इसलिए आशावाद और जोखिम लेने की संस्कृति बहुत महत्वपूर्ण है। यदि जीवन में आपको किसी ऐसी जगह पर काम करना है जहाँ आप थोड़ा असुरक्षित महसूस करते हैं, तो यह आवश्यक है क्योंकि इसका मतलब है कि आप ऐसे लोगों के साथ काम कर रहे हैं जो आपसे बेहतर हैं और यह बात हमेशा आपको प्रोत्साहित करती है। यदि आप अपनी नौकरी में बहुत सुरक्षित महसूस करते हैं इसका मतलब है कि आप कुछ सहज कर रहे हैं और अपने आप को आगे बढ़ने के लिए प्रोत्साहित नहीं कर रहे हैं। जब मैं यहां के उद्यमियों को देखता हूँ तथा अमेरिका के उद्यमियों को भी देखता हूँ तो पाता हूँ कि लोगों में कोई अंतर नहीं है। इसका मतलब है कि भारत भी वह सब कार्य कर सकता है, क्योंकि इंटरनेट से एक मुख्यधारा बन गया है, लोग अधिक आश्वस्त हो गए हैं।

हमारे पास एक बड़ा घरेलू बाजार है; इससे आपको वैश्विक बाजार से निपटने का आत्मविश्वास मिलेगा। Google में हम हमेशा समस्याओं को हल करने के बारे में सोचते हैं और यह समाधान एक अरब लोगों तक पहुंचाने का प्रयास करते हैं। हम एक उत्पाद के बारे में सोचते हैं तो यह अनुमान लगाते हैं कि क्या यह एक अरब लोगों के लिए काम करेगा ? ये ऐसे प्रश्न हैं जो हम हमेशा पूछते हैं, तब भी जब हम साधारण चीजें जैसे कि Google पुस्तक पर काम करते हैं। हमने सोचा कि अगर हम दुनिया की सभी पुस्तकों को स्कैन करते हैं और उन्हें ऑनलाइन लाते हैं तो यह कैसा होगा, इसलिए सब कुछ स्केल करने की एक अंतर्निहित धारणा थी, यह सोच को आकार देने में मदद करता है, इसलिए बड़ा सोचें। Google में किसी उत्पाद को अच्छी तरह से निष्पादित करने के लिए, उत्पाद का निर्माण करना एक पहलू है, आप इसे बनाना चाहते हैं, इसे मापते हैं, इसे बाजार तक ले जाते हैं। आप इसका कैसे विपणन करते हैं या इसे बेचते हैं यह जो सारी अंतर्निहित प्रक्रिया है यह एक उत्पाद बनाती है। यह एक पार कार्यात्मक चीज है। इसलिए हम सभी प्रकार की पृष्ठभूमि के लोगों को भर्ती करते हैं। कुछ लोग भाषा के बड़े जानकार हैं, कुछ इतिहास, व्यवसाय और वाणिज्य के लोग हैं। मुझे विश्वास है, Google में काम करने वाले

अधिकांश लोगों ने स्नातक स्तर कंप्यूटर विज्ञान की पढ़ाई नहीं की है। इसलिए आप अपने से प्रेरित हों और जहां आप चाहते हैं वहां पहुंचें।

श्रोत: <https://www.youtube.com/watch?v=J2um062CGQY>

अब नीचे दिये प्रश्न का उत्तर दें :

क) जोखिम लेने के बारे में पिचाई क्या कहते हैं?

ख) आपको क्यों लगता है कि आशावाद की संस्कृति महत्वपूर्ण है?

ग) पिचाई द्वारा अपनी नौकरी में असुरक्षित महसूस करना किस तरह से सकारात्मक रूप में लिया जाना चाहिए?

घ) बड़ा सोचना क्यों ज़रूरी है?

महत्वपूर्ण शिक्षा

यदि हम जोखिम लेते हैं, तो यह हमें खुद को परिवर्तित कर के नया बनने के कई अवसर देता है। आशावाद की संस्कृति होना महत्वपूर्ण है क्योंकि यह लोगों को जोखिम उठाने और खुद को परिवर्तित कर के नया करने के लिए प्रोत्साहित करती है। हमें इस बात से अवगत होना चाहिए कि कार्य स्थल पर और हमारे आस-पास ऐसे लोग हैं जो हमसे बेहतर कर सकते हैं और उनके पास बेहतर कौशल और क्षमताएं हैं, इसलिए हमें कभी भी यह नहीं समझना चाहिए कि स्थान अपने संगठन में सुरक्षित है। वे आपको प्रोत्साहित करते हैं और अपनी पूरी क्षमता का एहसास करने के लिए आपको प्रेरित करते हैं। हमेशा बड़ा सोचना महत्वपूर्ण है क्योंकि यह लाखों लोगों को उनकी समस्याओं का समाधान खोजने में मदद कर सकता है।

सत्र 4 - उद्यमिता अभ्यास

सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- समाधान प्रदान करने में उद्यमियों की भूमिका की सराहना करना
- एक उद्यमी, उद्यमशीलता और उद्यम के बारे में समझना
- उद्यमिता, रोजगार, और स्वरोजगार के बीच अंतर समझना

चरण 1

मेरी प्रेरणा गतिविधि का पुनर्कथन

जिस व्यक्ति का आपने साक्षात्कार किया उनके महत्वपूर्ण लक्षणों और कौशलों के बारे में लिखें जिन्हें आपने साक्षात्कार के दौरान पहचाना।

चरण 2

सफलता की राह

शांभवी मिश्रा की उद्यमी यात्रा की सफल कहानी के बारे में जानें

मेरा नाम शांभवी मिश्रा है। मेरे पिता एक सरकारी कर्मचारी हैं जो देहरादून में ऑटो इलेक्ट्रॉनिक कारखाने में काम करते हैं। मैंने अपनी शिक्षा देहरादून से पूरी की है। मेरी मां गृहिणी हैं। मेरी एक बहन है।

मैंने इंस्टीट्यूट ऑफ को-ऑपरेटिव मैनेजमेंट से मानव संसाधन प्रबंधन में स्नात्कोत्तर किया है। एमबीए पूरा करने के बाद मैंने अपना करियर IMT गुड़गाँव के साथ HR एक्जीक्यूटिव के रूप में शुरू किया। मेरे पिता चाहते थे कि मैं सरकारी नौकरी करूँ लेकिन बचपन से ही खुद का व्यवसाय करने के लिए मेरा झुकाव था। मैं अपनी नौकरी में कार्यस्थल के माहौल से खुश नहीं थी।

वर्तमान युग में, कुछ स्थानों पर महिलाएँ अपने घर में ही सीमित रहती हैं जहाँ दूसरी ओर उन्होंने उन्हें अन्य स्थानों पर अपने को सिद्ध भी किया है। इस बदलते परिवेश में, जब महिलाएँ कार्य-स्थल पर सफलता पाने में पुरुषों से कहीं कम नहीं हैं। यह सब देखकर मुझे अपने जीवन से जो चाहिए था उसे पूरा करने की आकांक्षा मिली और मैं आगे बढ़ गयी। मैंने तय किया कि मैं अपने व्यवसाय के साथ अपनी पहचान स्थापित करूँगी। मेरा संकल्प दृढ़ था। मैंने अपनी नौकरी छोड़ दी और वापस देहरादून आ गयी। मैंने अपना व्यवसाय स्थापित करने के लिए आगे बढ़ना शुरू कर दिया, लेकिन आगे बढ़ने के लिए व्यवसाय की प्रकृति के बारे में निर्णय नहीं ले सकी।

जीवन में सफलता पाने के लिए दृढ़ इच्छा शक्ति का कोई विकल्प नहीं है। मनुष्य खुद को सीमाओं में बांधता है और अपनी कार्यक्षमता को सीमित करता है। सफलता पाने के लिए जीवन में अपने लक्ष्य को तय करना बहुत जरूरी है। मैं बचपन से ही अपना उद्यम स्थापित करना चाहती थी।

मैंने NIESBUD द्वारा आयोजित उद्यमिता प्रशिक्षण कार्यक्रम में भाग लिया। प्रशिक्षण बहुत प्रेरणादायक था। प्रशिक्षण के दौरान मैंने व्यावसायिक तकनीकी और उद्यम स्थापित करने और चलाने के लिए आवश्यक कौशल सीखे। मुझे दृढ़ता से लगता है कि महिलाओं को जीवन में आने वाली कठिनाइयों में बाधाओं का सामना करना चाहिए और सफलता की राह पर आगे बढ़ना चाहिए।

NIESBUD द्वारा प्रदान किए गए प्रशिक्षण ने मेरी उद्यमशीलता की यात्रा के लिए एक प्रबुद्ध मार्ग प्रदान किया। प्रशिक्षण के दौरान मैंने उद्यमी कौशल, व्यक्तित्व विकास, संकट प्रबंधन, वित्तीय प्रणाली, एक ही क्षेत्र में प्रतियोगियों के साथ सामंजस्य के बारे में सीखा। इस सबने मुझे एक उद्यमी बनने के लिए प्रोत्साहित किया।

मुझे अपना व्यवसाय शुरू करने के लिए पूरी प्रक्रिया बताई गई थी। NIESBUD के क्षेत्रीय केंद्र ने मेरी मदद की और सलाह दी। प्रधान मंत्री रोजगार गारंटी कार्यक्रम के तहत मैंने 4 लाख रुपये का ऋण प्राप्त किया। मैंने स्टार साइबर कैफे के नाम से अपना उद्यम शुरू किया। अपने

साइबर कैफे में काम करने के दौरान मुझमें आत्मविश्वास पैदा हुआ और मैंने कंप्यूटर ट्रेनिंग सेंटर शुरू किया। अब मैं अपने साइबर कैफे के साथ एक कंप्यूटर प्रशिक्षण केंद्र चला रहा हूँ। मैं कॉमन सर्विस सेंटर की विलेज लेवल एंटरप्रेन्योर (VLE) भी हूँ। मैं हर महीने 20,000/- रुपये कमाती हूँ और मैंने अपने इस केंद्र में दो लोगों को रोजगार प्रदान किया है। आगे मेरे पास अपने उद्यम के विस्तार की योजना है।

अब निम्नलिखित प्रश्न के उत्तर दें

- क्या आपको इस कहानी में कुछ रोचक और अनोखा लगा?

- क्या आपको लगता है कि नई पीढ़ी का झुकाव स्वरोजगार की तरफ है? यदि हाँ, तो आपने अभी-अभी एक उद्यमी की खोज की है!

- कहानी से आपने क्या सीखा?

महत्वपूर्ण शिक्षा

एक **उद्यमी** वह व्यक्ति होता है जो एक अवसर पर ध्यान केन्द्रित कर एक अधूरी जरूरत की पहचान करता है। फिर वह या तो उस जरूरत को पूरा करने के लिए एक नया उत्पाद/ सेवा सृजित करता है या किसी मौजूदा उत्पाद/ सेवा में अन्य लाभ जोड़ता है ।

शाम्भवी का एक व्यक्ति से एक उद्यमी बनने तक रूपांतरण एक प्रक्रिया के द्वारा होता है। निर्माण की इस प्रक्रिया और एक उद्यमी द्वारा की गई गतिविधियों को **उद्यमिता** के रूप में जाना जाता है।

इस प्रकार, **उद्यमिता** को अवसरों की पहचान करने और आर्थिक और सामाजिक लाभ के लिए इन गतिविधियों को आगे बढ़ाने के लिए आवश्यक संसाधनों को एक साथ लाने की प्रक्रिया के रूप में परिभाषित किया जा सकता है। इस प्रक्रिया से प्राप्त अंतिम परिणाम को **उद्यम** कहा जाता है। इस प्रकार उद्यम एक उद्यमी द्वारा बनाया गया व्यावसायिक संगठन है। यह उपभोक्ता को सामान और सेवाएं प्रदान करता है, नवाचारों को सामने लाता है, रोजगार उत्पन्न करता है, और राष्ट्रीय आय और समग्र आर्थिक विकास और सामाजिक विकास में योगदान देता है।



चरण 3

एक उद्यमी की पहचान करना

विभिन्न लोगों के बारे में निम्नलिखित कथनों को पढ़ें और देखें कि किसे उद्यमी माना जा सकता है और क्यों?

क) राम, एक फल और सब्जी विक्रेता।

ख) सिद्धार्थ, अपनी वेबसाइट पर पुराना मोबाइल फोन बेचते हैं।

ग) आर्यन, एक महाविद्यालय स्तर के क्रिकेटर, जिन्होंने युवा शिक्षार्थियों के लिए अपनी क्रिकेट अकादमी शुरू की।

घ) अंजलि जिसने अपना ब्यूटी पार्लर खोला है और मदद के लिए दो लड़कियों को रखा है।

ड) नौशाद जो अपने पिता की फर्नीचर की चलाते हैं।

चरण 4

विक्रय परियोजना

समूहों में संस्थान के भीतर विभिन्न प्रकार की धन उत्पन्न करने वाली गतिविधियों की संभावना पर काम करें. नीचे दिए गए गतिविधियों की एक सांकेतिक सूची है। आप अपनी पसंद के किसी भी अन्य गतिविधि को चुनने के लिए स्वतंत्र हैं।

- स्नैक्स का स्टॉल लगाना - भेलपुरी, सेवपुरी, सैंडविच आदि या पेय पदार्थ-काँफी, नींबू पानी,
- त्योहार से संबंधित वस्तुओं की स्टाल लगाना - दीया, मोमबत्तियाँ, राखियाँ, ग्रीटिंग कार्ड

विक्रय गतिविधि के उपरांत अपनी आय के साथ वापस आर्यें।

सत्र 5 - उद्यमी के गुण

सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- एक प्रभावी उद्यमी बनने के लिए आवश्यक लक्षण और कौशल को समझना
- उद्यमिता पर आंतरिक और बाहरी कारकों के प्रभाव का वर्णन करना
- अपनी स्वयं की ताकत का आकलन करने में सक्षम होना जो आपको अपनी उद्यमशीलता की यात्रा में मदद करेगा और सुधार के क्षेत्रों की पहचान करना

चरण 1

विक्रय परियोजना का पुनर्कथन

आपके द्वारा की गई पिछली विक्रय परियोजना के संबंध में अपनी प्रतिक्रियाएँ लिखें:

- विक्रय परियोजना के तहत आपने कौन सी गतिविधि की?

- आपका अनुभव कैसा रहा? क्या इसमें मज़ा आया?

- गतिविधि करते समय आपको किंही चुनौतियों का सामना किया?

- आपने चुनौतियों को कैसे पार किया?

- आपने अपनी गतिविधि के लिए संसाधनों की खरीद कहाँ से की?

- संसाधनों पर आपका खर्च क्या था और गतिविधि से कितना लाभ हुआ?

चरण 2

उद्यमी की विशेषताएँ

हम सभी के पास उन साधनों का चयन करने का विकल्प है जिनके द्वारा हम अपना जीवन यापन कर सकते हैं। हम एक उद्यमी हो सकते हैं जैसे कि शाम्भवी मिश्रा, एक कर्मचारी, स्व-

नियोजित हो सकते हैं या एक पेशेवर हो सकते हैं। हमें समझना चाहिए कि एक सफल उद्यमी में कुछ विशेषताएँ, कौशल और गुण होते हैं। हम इनमें से कुछ विशेषताओं की पहचान कर पाएंगे और धीरे-धीरे उन्हें विकसित करने की योजना बना सकते हैं। यह हमारे उद्यमशीलता के सपनों को प्राप्त करने में बहुत सहायक होगा।

उद्यमियों की निम्नलिखित विशेषताएँ होती हैं:

- ✚ **उन्नत** - नए विचारों का परिचय देता है, और सोच में मौलिकता और रचनात्मक होती है।
- ✚ **उत्साही** - अपने विचार में मजबूत विश्वास रखता है।
- ✚ **दूरदर्शी** - कल्पना कर सकता है कि भविष्य क्या होगा या हो सकता है?
- ✚ **नेता** - जो वांछित लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए लोगों के एक समूह का नेतृत्व कर सकता है।

अब नीचे दिए गए तस्वीरों में से लोगों की पहचान करें, ये सभी सफल उद्यमी हैं:



- आपके अनुसार, उपरोक्त विशेषता और गुण कौन दर्शाता है? पाँच लक्षण सूचीबद्ध करें जो सभी के लिए सामान्य हैं।

- अब देखिए कि क्या आप में इनमें से कोई भी लक्षण है। उन्हें नीचे सूचीबद्ध करें:

चरण 3

उद्यमी के कौशल

एक उद्यमी को अपने उद्यमशीलता की यात्रा में सफल होने के लिए कुछ आवश्यक कौशल रखने की आवश्यकता होती है।

- ✚ **निर्णयन** - एक उद्यमी के पास महत्वपूर्ण निर्णय लेने के लिए कौशल होना चाहिए या विकसित करना चाहिए जो उद्यम को प्रभावी ढंग से चलाने में मदद करेगा।
- ✚ **जोखिम लेने वाला** - उन्हें वांछित परिणाम प्राप्त करने की उम्मीद में जोखिम लेने के लिए तैयार होना चाहिए।
- ✚ **संचार कौशल** - एक उद्यमी के पास विचारों, भावनाओं, ज्ञान और सूचनाओं को प्रभावी ढंग से व्यक्त करने और साझा करने की क्षमता होनी चाहिए।
- ✚ **दूरदर्शिता** - एक उद्यमी एक उद्यम के प्रबंधकीय कार्यों का पर्यवेक्षण करता है, जिसमें शामिल हैं - योजना, आयोजन, स्टाफिंग, निर्देशन, समन्वय, रिपोर्टिंग और बजट। उसमें यह कल्पना कर सकने की क्षमता होनी चाहिए की भविष्य क्या होगा।

अब रमेश बाबू की इस प्रेरणादायक कहानी को पढ़ें जो एक नाई से अरबपति बन गए

रमेश बाबू 7 साल के थे, जब उनके पिता जो पेशे से बेंगलुरु में एक नाई थे उनकी मृत्यु हो गई। वो अपने पीछे सिर्फ अपनी नाई की दुकान छोड़ गए थे। रमेश की माँ पति के निधन के बाद परिवार को चलाने के लिए एक रसोइए के रूप में काम करती थी।

रमेश ने इलेक्ट्रॉनिक्स में डिप्लोमा प्राप्त किया और अपने पिता की दुकान पर काम करने लगे। वह हमेशा एक कार के मालिक होने का सपना देखते थे । इसलिए उन्होंने एक मारुति ओमनी

खरीदी और उसे किराए पर देना शुरू कर दिया। उनका व्यवसाय अच्छा चल गया। 2004 में, वह लग्जरी कार किराए पर लेने और सेल्फ-ड्राइव व्यवसाय में लग गए। रमेश टूर्स एंड ट्रेवल्स ने तब से वापस पीछे नहीं देखा। उनके पास बॉलीवुड सितारों से लेकर कॉर्पोरेट घरानों तक की एक बड़ी ग्राहक सूची है।

रमेश अभी भी अपनी नाई की दुकान पर हर दिन जाते हैं क्योंकि वह अपनी जड़ों से संपर्क नहीं खोना चाहते। रमेश अपने बच्चों को हेयरस्टाइलिंग का हुनर भी सिखा रहे हैं। रमेश का मानना है कि काम पूजा है। वह अभी भी अपने नियमित ग्राहकों के बाल केवल 65/- रु में काटते हैं। उनके पास 75 लग्जरी कारें हैं जिनमें मर्सिडीज, बीएमडब्ल्यू, ऑडी और रोल्स रॉयस शामिल हैं।

महत्वपूर्ण शिक्षा

कभी भी यह न सोचें कि आपका व्यवसाय विचार छोटा है या बहुत बड़ा नहीं है। सबसे छोटे विचारों से भी आप सपनों के सबसे बड़े लक्ष्य को हासिल कर सकते हैं।

अब, निम्नलिखित के लिए अपनी प्रतिक्रियाएँ लिखें:

- क्या आपने इस कहानी से कुछ सीखा?

- क्या आप श्री रमेश की विशेषताओं और कौशल को बता सकते हैं।

अब धीरुभाई अंबानी की उद्यमी यात्रा की इस घटना को जानें :

एक बार धीरुभाई को जामनगर ले जाया गया और बंजर भूमि का एक टुकड़ा दिखाया गया, उन्होंने पूछा कि वहां आम क्यों नहीं उगाए जा सकते। अधिकारियों ने उन्हें सूचित किया कि आम की फसल के लिए ये भूमि पर्याप्त उपजाऊ नहीं थी। धीरुभाई ने इसे एक चुनौती के रूप में लिया और उन अधिकारियों से कहा कि यहाँ आम को उगाया जाना चाहिए। कुछ वर्षों के बाद, लगभग 2000 एकड़ की पूरी जमीन को हरा-भरा कर दिया गया था और उसी जमीन से 6000 टन आम की फसल उगाई गयी थी। इसलिए धीरुभाई ने यहां एक जोखिम लिया और अपनी सफलता पर विश्वास किया, इस प्रकार आम की विशेष किस्म "अल्फोंसो", को तब से उस क्षेत्र में उगाया जा रहा है।

महत्वपूर्ण शिक्षा

उद्यमी के पास उपयुक्त अवसर की तलाश के लिए दूरदर्शिता होनी चाहिए। इसके अलावा उसमें नवाचारों में शामिल जोखिमों को उठाने की इच्छा होनी चाहिए।

चरण 4

क्या आप एक कुशल नेता हैं

“चलिये अब देखें की क्या आप अपनी नेतृत्व क्षमता से अवगत हैं? आपको यह जानना होगा कि आप कहां हैं। अब हम अपने आप की नेतृत्व क्षमता को बेहतर से समझने के लिए निम्नलिखित क्विज लेंगे। याद रखें कि कोई उत्तर 'सही' या 'गलत' नहीं है। यह एक परीक्षा भी नहीं है।

नीचे दिए गए कथनों में से प्रत्येक के लिए, अपनी प्रतिक्रिया को चिह्नित करें और दिए गए स्कोर गिड के अनुसार अपने स्कोर को गिनें

हमेशा = 3, कभी-कभी = 2, कभी नहीं = 1

- 1) मेरा मानना है कि किसी भी समूह के लिए एक साथ मज़ा करना महत्वपूर्ण है।
- 2) मैं एक खुले विचार रखता हूँ और लोगों को अपनी राय साझा करने के लिए प्रोत्साहित करता हूँ।

- 3) मैं इस बात पर विचार करता हूँ कि समूह और उसके लक्ष्यों के लिए सबसे अच्छा क्या है, न कि केवल मैं अपने लिए क्या चाहता हूँ।
- 4) मैं टीम के लिए विनम्र हूँ, जैसे कृपया और धन्यवाद कहकर।
- 5) जब सबकी राय अलग होती है, तो मैं उन चीजों की तलाश करता हूँ जिनके बारे में हम सहमत होते हैं, बजाय किसी पक्ष को चुनने के।
- 6) मुझे लगता है कि गलतियाँ होंगी, और मैं उनसे सीखने की कोशिश करता हूँ।
- 7) मैं दूसरों को महत्वपूर्ण निर्णय लेने में शामिल करता हूँ।
- 8) जब कोई समस्या होती है, तो मैं दूसरों को शिकायत या दोष देने के बजाय एक सकारात्मक समाधान खोजने पर ध्यान केंद्रित करता हूँ।
- 9) मैं ध्यान से सुनता हूँ, और मैं अपनी टीम से सभी के विचारों का सम्मान करने का आग्रह करता हूँ।
- 10) मैं टीम के प्रत्येक व्यक्ति की भावनाओं को समझने की कोशिश करता हूँ।
- 11) जब लोग मुझसे असहमत होते हैं तो मैं लचीला और शांत रहता हूँ।
- 12) मैं दूसरों को उनके काम और विचारों के लिए प्रशंसा देता हूँ।

अब अपने कुल स्कोर की गणना करें और अपने नेतृत्व की गुणवत्ता का पता लगाएं

स्कोर	गुणवत्ता
36-28	आप एक शानदार नेता के रूप में बढ़िया काम कर रहे हैं! इसी तरह दूसरों को प्रोत्साहित और मदद करते रहें।
27-30	आपके पास बहुत सारे सकारात्मक नेतृत्व कौशल हैं। आप जैसे और कुशल हों इसी तरह अच्छे काम करते रहो।
19-12	अभ्यास के साथ, आप एक नेता के रूप में विकसित हो सकते हैं। उन प्रश्नों को देखें जिसके लिए आपने प्रतिक्रिया में 'कभी नहीं' या कभी-कभी 'को चिह्नित किया था और उन पर काम करें।

मेरा स्कोर

चरण 5

लक्ष्य निर्धारण

अपनी प्रतिक्रियाएँ लिखिए:

- लक्ष्य-निर्धारण हमारे लिए महत्वपूर्ण क्यों है?

- हमें जीवन में अपने लक्ष्यों के बारे में बहुत विशिष्ट होने की आवश्यकता क्यों है?

- अपने तीन व्यक्तिगत, व्यावसायिक या शैक्षणिक लक्ष्यों के बारे में लिखें

इस दृष्टांत को पढ़ें:

अनामिका की स्थिति पर विचार करें। अनामिका एक अच्छी, मेहनती छात्रा है। उसे वास्तुकला (आर्किटेक्चर) पसंद है। वह अपने घर में आंतरिक सजावट का ध्यान रखती है। वह महसूस करती है कि वह एक वास्तुकार (आर्किटेक्ट) बनना चाहती है लेकिन यह सुनिश्चित नहीं है कि कहां से शुरू किया जाए। उसने अभी अपनी उच्च माध्यमिक परीक्षा दी है। वह अपने लक्ष्य तक पहुँचने के लिए लक्ष्य निर्धारण के विभिन्न कदम को लिखने का फैसला करती है। आइए देखें कि वह अपनी योजना कैसे बना रही हैं :

- i. आर्किटेक्चर कोर्स में नामांकन के लिए मैं विभिन्न कॉलेजों में आवेदन करूंगी।
- ii. मैं जल्द से जल्द अपनी खुद की आर्किटेक्चरल डिजाइनिंग और कंसल्टिंग फर्म स्थापित करूंगी।
- iii. मैं अपनी खुद की आर्किटेक्चरल फर्म शुरू करूंगी ताकि क्लाइंट्स के लिए आर्किटेक्चरल ड्राइंग तैयार की जा सके।
- iv. मैं सर्वश्रेष्ठ वास्तुशिल्प डिजाइन बनाना चाहती हूँ ताकि मेरे ग्राहकों को सर्वोत्तम सेवाएं मिल सकें।
- v. मैं अपने ग्राहकों के बीच लोकप्रिय होऊंगी।

अनामिका का लक्ष्य निर्धारण महत्वाकांक्षी है, लेकिन यह व्यावहारिक नहीं लगता। अगर हम इन बिन्दुओं को देखते हैं:

- i. अनामिका कैसे आवेदन करेगी?
- ii. अनामिका कब आवेदन करेगी?
- iii. वास्तुकला (आर्किटेक्चर) के किस पाठ्यक्रम में अनामिका आवेदन करेगी?
- iv. कौन से महाविद्यालय हैं जहां अनामिका उपलब्धता, फीस और पहुंच को ध्यान में रखते हुए आवेदन कर सकती है?

क्या ये कुछ सवाल हैं जिन्हें लक्ष्य निर्धारित करने की प्रक्रिया के दौरान पूरा करने की आवश्यकता है।

P.	मैं ऑनलाइन या प्रत्यक्ष रूप में फॉर्म के माध्यम से आवेदन करूंगा जो मैं मेल या हाथ से जमा कर सकती हूँ।
----	---

S.	मैं इन महाविद्यालयों में आवेदन करूँगी।
M.	मैं कम से कम 5 महाविद्यालयों में आवेदन करूँगी।
A.	मैं इन महाविद्यालयों में उनकी फीस तथा उनकी दूरी देखते हुये आवेदन करूँगी।
R.	मैं केवल B.Arch या पॉलिटेक्निक के लिए आवेदन करूँगी क्योंकि मैं M.Arch के लिए आवेदन नहीं कर सकती।
T.	मुझे जुलाई से पहले आवेदन करना होगा ताकि मैं अंतिम तिथि के पहले आवेदन जमा कर पाऊँ। चार वर्षों के पाठ्यक्रम को पूरा करने के बाद मैं अपना उद्यम बना सकती हूँ और आर्थिक रूप से सक्षम होने के उपरांत आगे की पढ़ाई भी कर सकती हूँ।

तालिका के पहले कॉलम को ध्यान से देखें। आप देखेंगे कि वहाँ PSMART लिखा गया है। आइए हम समझने की कोशिश करते हैं कि PSMART का क्या अर्थ है:

P लक्ष्य (performance based)-> **प्रदर्शन आधारित** है जिसके कारण अनामिका को यह तय करने की आवश्यकता है कि वह किस तरह से पाठ्यक्रम के लिए आवेदन करेगी जो उसकी अभिलाषा तक पहुंचने में मदद करेगा।

S लक्ष्य (specific) -> **विशिष्ट** है, एक लक्ष्य जो स्पष्ट रूप से बताता है कि वह किन कॉलेजों में आवेदन करने की योजना बनाएगी।

M लक्ष्य (measurable)-> **मापने योग्य** लक्ष्य के लिए है, जो बताता है कि उसने कितने कॉलेजों में आवेदन करने का फैसला किया है जो उसके अंकों, पात्रता,मानदंड और जरूरतों से मेल खाते हैं।

A और R लक्ष्य (achievable and relevant)-> ऐसे **प्राप्य** और **प्रासंगिक** लक्ष्य हैं जो संरचनात्मक और व्यवहार्य बिंदुओं को ध्यान में रखते हुए बनाए जाते हैं जैसे कि फीस या महाविद्यालय की दूरी और पाठ्यक्रम की प्रकृति जो उसकी पात्रता से मेल खाती हैं।

छात्रों से पूछें, क्या आप अनुमान लगा सकते हैं कि T का क्या अभिप्राय है?

T लक्ष्य (time-bound)-> **समयबद्ध** लक्ष्य है जो समय पर आवेदन करने और निर्दिष्ट वर्षों में पाठ्यक्रम पूरा करने को संदर्भित करता है। अनामिका इस लक्ष्य को हासिल करने के बाद अपना उद्यम शुरू कर सकती है और अपनी आर्थिक स्थिति को भी मजबूत कर सकती है जिससे वो अपनी आगे की पढ़ाई कर सके।

दूसरे शब्दों में, नए लक्ष्य निर्धारित करें और जीवन में आगे बढ़ने के लिए प्रगतिमान रहें।

अब आप अपने जिस उद्यम को स्थापित करना चाहते हैं, उसके लिए अपने PSMART लक्ष्य निर्धारित कर लिखें

P.	
S.	
M.	
A.	
R.	
T.	

महत्वपूर्ण शिक्षा

एक लक्ष्य वह उद्देश्य या अंतिम परिणाम है जिसे एक व्यक्ति प्राप्त करना चाहता है। अधिकांश उद्यमी कहेंगे कि उनका लक्ष्य सफल होना है। सफल होना एक अस्पष्ट लक्ष्य है क्योंकि सफलता भी सापेक्ष होती है। सफलता का अर्थ और परिभाषा अलग-अलग लोगों के लिए अलग-अलग होती है। इस प्रकार, एक लक्ष्य निश्चित होना चाहिए।

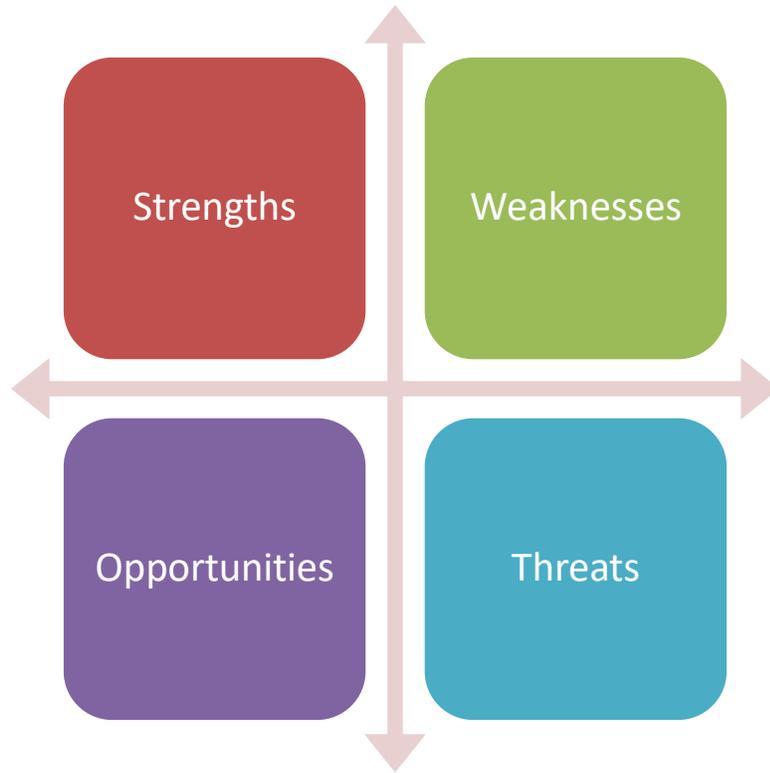
चरण 6

मूल्यांकन

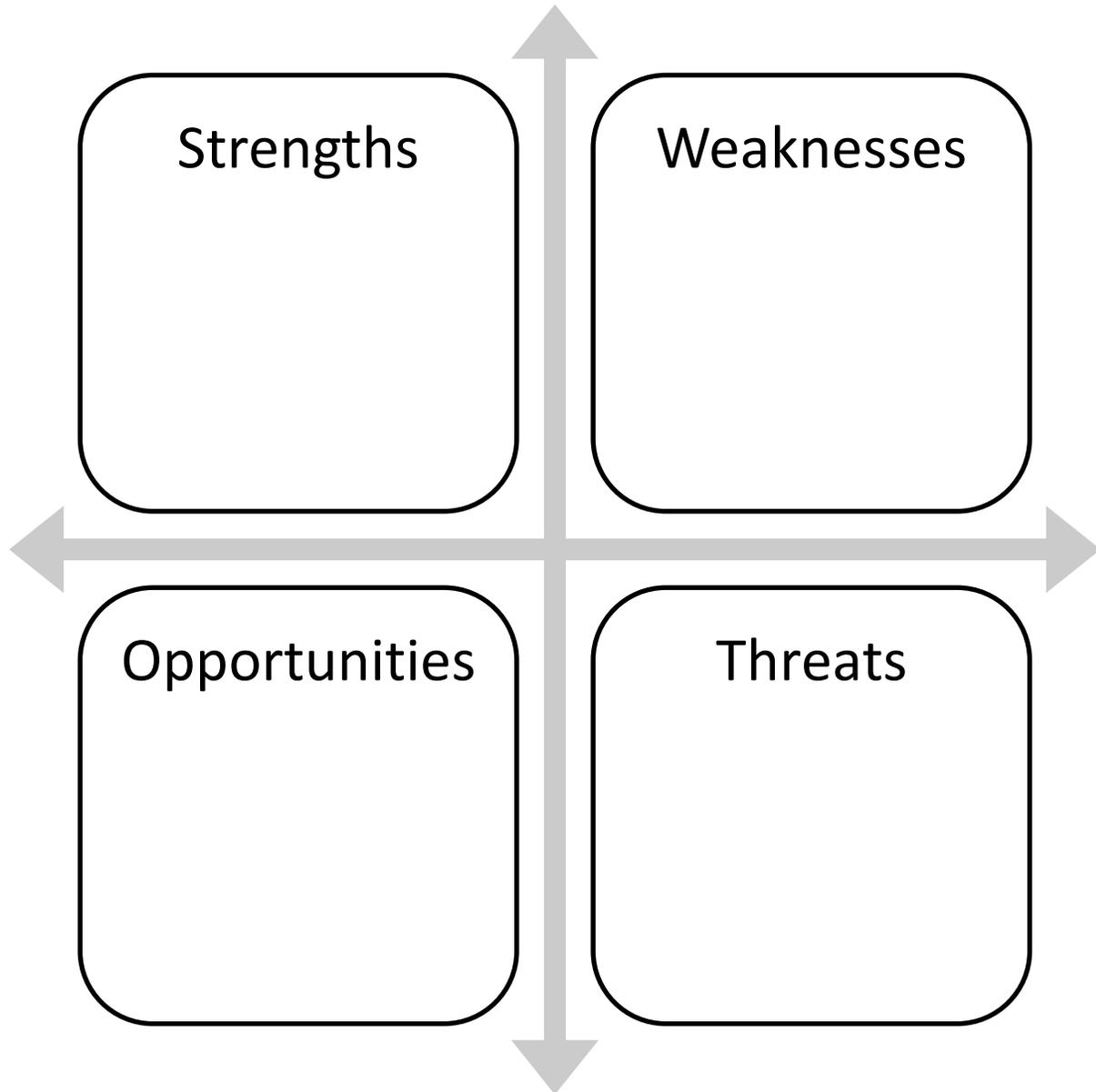
एक बार किसी विचार या अवसर का एहसास होने पर, इसकी योग्यता निर्धारण करने की और इसका मूल्यांकन करने की आवश्यकता होती है। प्रत्येक विचार को उसे एक वास्तविक व्यवसाय में बदलने और आय उत्पन्न करने और दीर्घकालिक होने की क्षमता नहीं होती है। सभी विचारों या अवसरों में से सावधानीपूर्वक जांच के बाद इस तरह के एक विचार या अवसर को अगले चरण में ले जाया जाता है जहां इसे उचित और सावधानीपूर्वक योजना द्वारा वास्तविक व्यवसाय में विकसित किया जाता है। ऐसे कई कारक हैं जो विचार की योग्यता निर्धारण करते हैं और फिर उसका विकास होता है। व्यावसायिक विचार का आकलन करने के सबसे ज्ञात और आसान तरीकों में से एक है SWOT विश्लेषण।

SWOT विश्लेषण करते समय व्यक्ति अपनी ताकत (**strengths**) और कमजोरियों (**weaknesses**) की एक सूची बनाता है जो उन्हें अपनी क्षमताओं से मेल खाने वाले विचार को चुनने में मदद करता है।

एक बार यह पूरा हो जाने पर, इस विचार का आकलन SWOT मैट्रिक्स के अगले भाग यानी अवसरों (**Opportunities**) और खतरों (**Threats**) पर किया जाता है। अवसर एक विचार को सफल उद्यम बनने का मौका देने के लिए संदर्भित करते हैं। खतरों को बाधाओं के रूप में समझा जा सकता है जिसका सामना एक उद्यम को कार्य करते समय करना पड़ सकता है। नीचे एक SWOT विश्लेषण उल्लेखित है।



अब आप अपने गुणों के संबंध में एक SWOT विश्लेषण करें, जो गुण आप में विद्यमान हैं तथा जो गुण आप एक उद्यमी बनने के लिए अपने में विकसित करना चाहते हैं।



सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- संचार लूप के तत्वों को पहचानना और स्पष्ट रूप से संवाद करने के लिए उपयुक्त तकनीकों का उपयोग करना
- संचार में अवरोधों को पहचानना और उन्हें उचित तरीके से प्रबंधित करना ; तथा
- संचार के विभिन्न रूपों की पहचान करना और उनका कार्यक्षेत्र तथा जीवन में उचित प्रकार से उपयोग करना

चरण 1

संचार लूप

निम्नलिखित स्थितियों का अवलोकन करें :

- 1) मुगल काल के दौरान, पत्र/ संदेश ले जाने के लिए शाही **कबूतरों** का उपयोग किया जाता था। कबूतरों को प्रशिक्षित किया जाता था और उन्हें राजमहल में रखा जाता था। संदेश भेजने के पहले प्रेषक कबूतरों को पकड़ कर रखते थे। संदेश पतले कागज पर लिखे जाते थे जो पक्षी के पैर से जुड़ी एक छोटी ट्यूब में रख दिये जाते थे। एक बार जारी होने के बाद, कबूतर संदेश देने के लिए अपने होमिंग सिस्टम का उपयोग करते थे। रिसीवर संदेश के पावती के रूप में एक और कबूतर भेजता था।
- 2) **मुसकान** के पास घरों में पानी को शुद्ध करने और पीने योग्य बनाने के लिए एक नवीन विचार है। वह अपने गांव में एक वाटर ट्रीटमेंट प्लांट लगाना चाहती हैं। यूनिट को सेटअप करने के लिए आवश्यक धनराशि प्राप्त करने के लिए, वह अपनी योजनाओं को रेखांकित करते हुए एक दस पृष्ठ के 'बिजनेस प्रोजेक्ट' के साथ एक बैंक से संपर्क करती

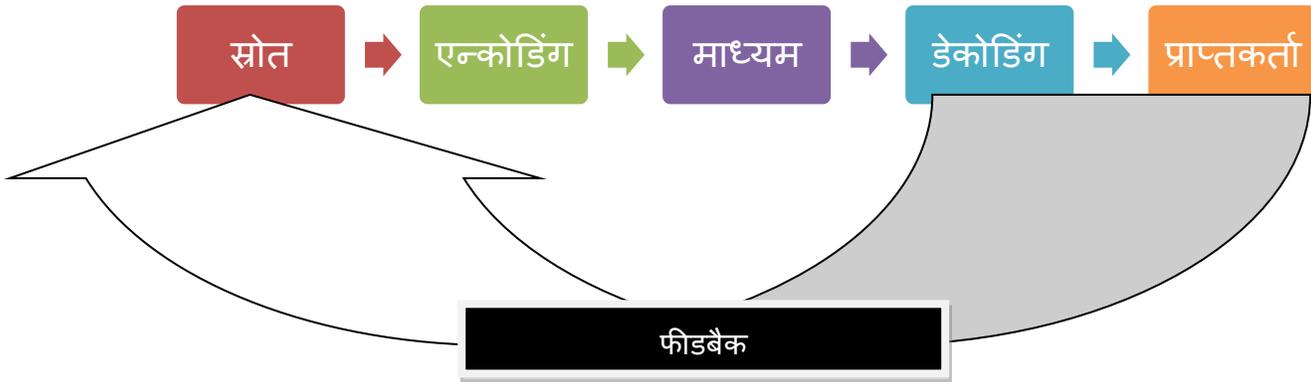
है। बैंक ट्रीटमेंट प्लान्ट के लिए ऋण देने के लिए सहमत हो जाता है और मुसकान को एक पत्र लिखकर उसे प्रारंभिक चर्चा के लिए बैंक आने के लिए कहता है।

- 3) **सागर** एक इलेक्ट्रॉनिक्स फर्म में मैनेजर है। वह अपने रिपोर्टिंग अधिकारी, किरण से एक महीने का पितृत्व अवकाश देने के अनुरोध के लिए संपर्क करता है, ताकि वह अपनी पत्नी की सहायता कर सके। किरण सागर की स्थिति से सहानुभूति रखती है लेकिन कहती है कि वर्तमान नियम में केवल 15 दिनों के पितृत्व अवकाश का प्रावधान है। हालाँकि, वह सागर को सूचित करती है कि वह अपने बॉस से बात करेगी और उसे सागर के अनुरोध पर विचार करने के लिए कहेगी। वह सागर से इस संबंध में एक औपचारिक ईमेल लिखने के लिए कहती है।
- 4) **सैंथिल** श्रवण दोष से पीड़ित है और सांकेतिक भाषा के माध्यम से संचार करता है। वह सामाजिक मुद्दों में गहरी दिलचस्पी लेता है। हाल ही में एक अंतरजातीय विवाह में शामिल होने वाले एक जोड़े की हत्या ने उन्हें गहराई से हिला दिया। अपने विरोध को सोशल मीडिया के माध्यम से व्यक्त करने के लिए उन्होंने सांकेतिक भाषा में उपशीर्षक के साथ एक वीडियो अपलोड किया। वीडियो वायरल हुआ जिसने जातिवाद के मुद्दे पर कई लोगों का ध्यान आकर्षित किया।

क्या आप दी गई स्थितियों में कोई समानता पाते हैं? क्या आपने देखा है कि, सभी मामलों में, **संदेश भेजने वाला, प्राप्तकर्ता और एक संदेश** है।

आपने यह भी देखा होगा कि भेजने से पहले संदेश प्रेषक द्वारा एन्कोड किया गया है। संदेश को एक माध्यम या संचार माध्यम से भेजा जाता है जिसे प्राप्तकर्ता डिकोड करता है। क्या आपको लगता है कि यहां प्रक्रिया बंद हो जाती है ? सभी मामलों में, प्राप्तकर्ता प्रेषक को किसी प्रकार का संदेश वापस भेजता है जिसे फीडबैक कहा जाता है। इसके अलावा, जब संदेश चैनलों के माध्यम से गुजरता है तो वहाँ कुछ बाधा भी उत्पन्न होती है जिसे शोर या न्वाइज़ कहा जाता है । इस

पूरी प्रक्रिया को 'कम्युनिकेशन लूप' या संचार लूप कहा जाता है और इसे नीचे चित्रित किया गया



गतिविधि

अब उपर दी गयी स्थितियों के आधार पर निम्न तालिका भरें। पहली पंक्ति संदर्भ के लिए भरी हुई है जिससे आप सहायता ले सकते हैं:

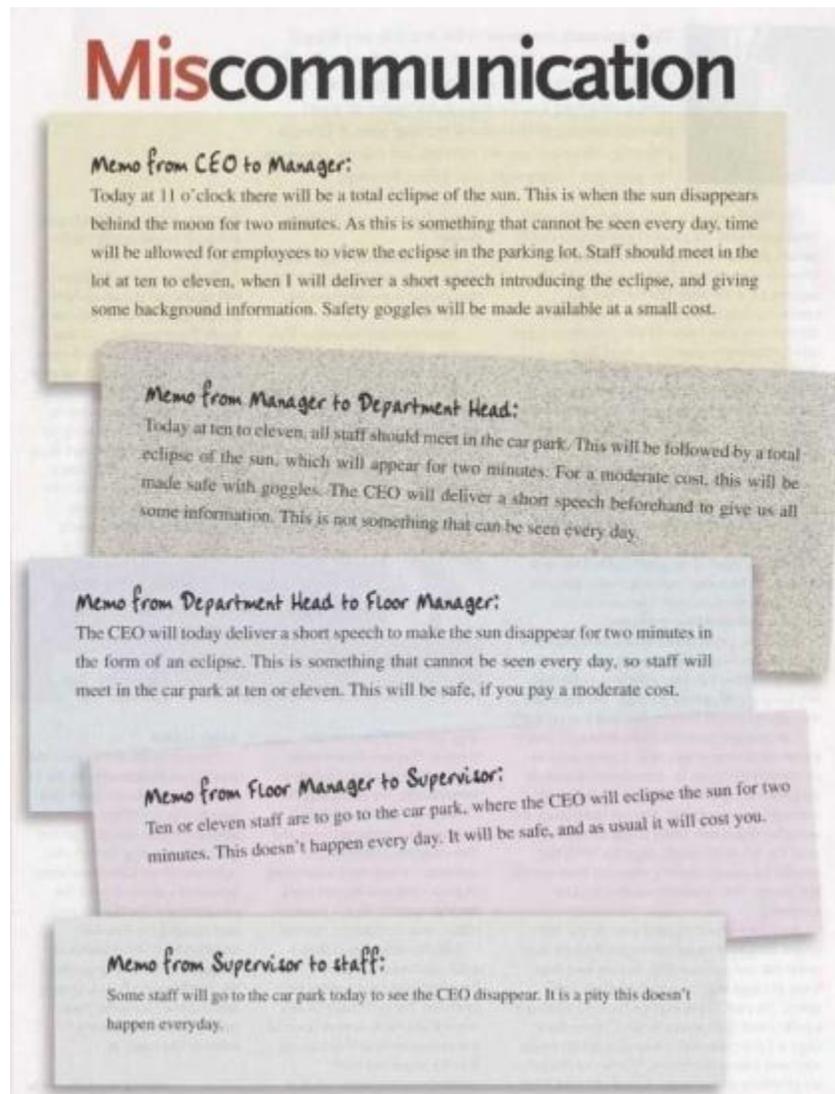
स्थिति	प्रेषक	प्राप्तकर्ता	माध्यम	न्वाइज़	फीडबैक
कबूतर पोस्ट	मुगल सम्राट	रॉयल कोर्ट आधिकारिक	कबूतर	बारिश जो संदेश पत्र को नुकसान पहुंचा सकते हैं	रिसीवर द्वारा पावती के रूप में भेजा कबूतर
मुस्कान का व्यवसाय प्रस्ताव					
सागर की छुट्टी का अनुरोध					
संथिल का विरोध					

चरण 2

संचार में अवरोध

निम्नलिखित स्थिति का अध्ययन करें:

एक कंपनी के सीईओ को लगता है कि उनके कर्मचारियों को एक सुरक्षित वातावरण में एक दुर्लभ "सूर्य ग्रहण" देखने का अवसर मिलना चाहिए। वह एक मेमो के माध्यम से अपना संदेश देता है, जिससे यह कंपनी के सभी कर्मचारियों तक पहुंच जाए। जो संचार प्रवाह सीईओ से होकर विभिन्न विभागीय प्रमुखों द्वारा कर्मचारियों तक पहुँचता है नीचे दिया गया है।



(स्रोत: <https://in.pinterest.com/pin/414260865696341168/?lp=true>)

अब निम्नलिखित प्रश्नों का उत्तर दें:

- क्या जिस संदेश को सीईओ कंपनी के सभी कर्मचारियों तक पहुंचाना चाहते थे, वो उसी तरह से उनतक पहुंचा?

- सीईओ द्वारा जारी प्रारंभिक ज्ञापन कर्मचारी तक पहुंचे अंतिम ज्ञापन से किस तरह भिन्न था?

- मेमो का संदेश इसके प्रसारण के हर चरण में क्यों बदल गया?

महत्वपूर्ण शिक्षा

प्रेषक और प्राप्तकर्ता के बीच संचार स्पष्ट नहीं था। जिसका परिणाम भ्रम की स्थिति और स्पष्टता की कमी हुई। प्रभावी संचार तब होता है जब प्रेषक द्वारा प्रेषित संदेश को प्राप्तकर्ता द्वारा ठीक उसी तरह समझा जाता है, जैसा कि इसका उद्देश्य था। जब ऐसा नहीं होता है, तो संचार के परिणाम गलत होते हैं और उद्देश्य की प्राप्ति नहीं होती।

आप यह सुनिश्चित करने के लिए क्या करेंगे कि कोई गलत सूचना नहीं प्रेषित हो और भ्रम की स्थिति उत्पन्न ना हो?

महत्वपूर्ण शिक्षा

उचित और प्रभावी संचार सुनिश्चित करने के लिए, संचार के 7 Cs को ध्यान में रखना होगा। 7 Cs के अनुसार, संचार में निम्नलिखित की होने की आवश्यकता है:

1. Clear - स्पष्ट
2. Concise - संक्षिप्त
3. Concrete - यथार्थपूर्ण
4. Correct - शुद्ध
5. Coherent - सुसंगत
6. Complete - पूर्ण
7. Courteous - विनम्र

चरण 3

चाइनिज व्हिसपर्स

आप चाइनिज व्हिसपर्स खेल से परिचित होंगे। एक व्यक्ति किसी अन्य व्यक्ति के कान में एक संदेश धीमे से कहता है और यह सिलसिला अंतिम व्यक्ति तक जारी रहता है, अंतिम व्यक्ति उस संदेश को जोर से कहता है। इस खेल में संचार एकतरफा होता है जिसमें किसी भी प्रश्न या स्पष्टीकरण की अनुमति नहीं होती है। अपने कुछ दोस्तों को इकट्ठा करें और उनके साथ ये खेल खेलें। निम्नलिखित वाक्यों या अपनी पसंद के किसी अन्य का उपयोग करें।

“I’d Love eating toasted cheese and tuna sandwiches.”

“The quick brown fox jumps over the lazy dog and says hello to the cat.”

“The angry bird’s ate candy and crushed the subway surfer.”

“A pink pig and a pesky donkey flew a kite at night.”

“Rabbits rumble, giants grumble, dogs bark in the dark, and wolves woo in the blue.”

“Bob the builder rented Oswald’s apartment and borrowed Noddy’s car.”

अब निम्नलिखित का जवाब दें:

- क्या मूल संदेश और श्रृंखला में अंतिम व्यक्ति ने क्या कहा, मिलते हैं ?

- यदि नहीं, तो क्या आप कुछ कारणों की पहचान कर सकते हैं कि जिसके कारण दोनों संदेश भिन्न हुये?

- आप खेल में क्या बदलाव करेंगे ताकि संदेश सही तरीके से प्रेषित हो?

चरण 4

अवाचिक (नॉन वर्बल) संचार

अभिनय, नाटक, प्रहसन (स्किट) और फिल्ममें संचार अभिव्यक्ति के सशक्त उदाहरण हैं। आपने अंग्रेजी हास्य अभिनेता चार्ली चैपलिन की फिल्ममें देखी होंगी जो मूक फिल्म के युग में प्रसिद्ध हुई। कई शुरुआती फिल्मों में भी कोई संवाद नहीं होता था।

आपको क्या लगता है कि दर्शकों ने ऐसी फिल्मों को कैसे समझा?

ऐसी मूक फिल्मों में कहानी को क्रिया, हावभाव, और मुद्रा के माध्यम से बताया जाता था। इसे अवाचिक (नॉन वर्बल) संचार के रूप में जाना जाता है।

अवाचिक (नॉन वर्बल) संचार के रूप इस प्रकार हैं:

संचार के प्रकार	उदाहरण
चेहरे की भंगिमा	एक बच्चे का मुस्कराता हुआ चेहरा उसके पसंदीदा खिलौने को देखकर खुशी का संकेत हो सकता है।
मुद्रा	प्रतियोगिता जीतने के बाद एक खिलाड़ी के उठाए हुए हाथ और कंधे विजय का संकेत हो सकते हैं।
संकेत	जीत के निशान के रूप में खिलाड़ियों द्वारा प्रदर्शित 'वी' - संकेत।

आँख से संपर्क	किसी अजनबी की नज़र घूरना नकारात्मक भावनाओं को जन्म देता है।
स्पर्श	बच्चे की उपलब्धि पर माता-पिता द्वारा बच्चे के कंधे पर थपथपाना।
स्थान / परिस्थिति	पूर्ण अजनबियों से भरे एक लिफ्ट में असुविधा की भावना।

गतिविधि

अब आपको समूह में एक मूक फिल्म बनानी है:

1. पहले मूक फिल्म के लिए पटकथा लिखें और अपने समूह में भूमिकाओं के लिए अभिनेता का चुनाव करें। फिल्म में एक कहानी होनी चाहिए जिसमें एक समस्या हल हो और अभिनेताओं को बिना शब्दों के पटकथा को व्यक्त करना होगा।
2. प्रत्येक समूह को अभिनय करने और दूसरों को देखने का मिलेगा।

अब गतिविधि के परिणाम को नीचे लिखें:

सत्र 7 - मांग और आपूर्ति के नियम

सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- मांग, आपूर्ति और संतुलन की आर्थिक अवधारणाओं को समझना

चरण 1

आपूर्ति और मांग

- क) **आपूर्ति:** खरीद के लिए उपलब्ध सामान या सेवा की कुल राशि; मांग के साथ, मूल्य के दो प्रमुख निर्धारकों में से एक। उत्पाद की कीमत में बदलाव से आपूर्ति की गई मात्रा में बदलाव होगा।
- ख) **मांग:** माँग किसी नियत समयकाल में किसी उत्पाद की वह मात्रा है, जिसे नियत दाम पर उपभोक्ता खरीदना चाहता है और खरीदने में सक्षम है।
- ग) **मांग और आपूर्ति के नियम:** यदि आपूर्ति बढ़ती है या यदि वस्तु की मांग घट जाती है तो किसी वस्तु की कीमत कम हो जाएगी। यदि आपूर्ति कम हो जाती है या यदि वस्तु की मांग बढ़ जाती है तो वस्तु की कीमत बढ़ जाएगी। सामान्य तौर पर, किसी वस्तु की कीमत आमतौर पर उस स्तर की ओर जाती है जिस पर आपूर्ति की गई मात्रा मांग की गई मात्रा के बराबर होगी।
- घ) **संतुलन:** जहां खरीदार और विक्रेता एक कीमत पर सहमत होते हैं। एक ग्राफ पर, यह वह जगह है जहां मांग और आपूर्ति वक्र प्रतिच्छेद करती हैं।

चरण 2

गतिविधि

- यदि आप इस गतिविधि में विक्रेताओं में से एक होते, तो आप अपने कैंडी को उच्च या निम्न किस मूल्य पर बेचना चाहते और क्यों?

महत्वपूर्ण शिक्षा

अर्थशास्त्र का अर्थ होना चाहिए। यदि विक्रेता अधिक पैसा बनाना चाहते हैं, तो वे अधिक कीमत पर अधिक सामान बेचना चाहेंगे। मांग और आपूर्ति के नियम का विपरीत संबंध है। इसका मतलब है कि जब कीमत बदलती है, तो एक ऊपर जाता है जबकि दूसरा नीचे जाता है।

- खरीदार और विक्रेता एक समझौते पर कैसे आए?

आपको एक कीमत पर सहमत होना था। यदि खरीदार कैंडी बार रु. 20/- में खरीदना चाहता था और विक्रेता रु. 50/-रुपये में इसे बेचना चाहता तो बिक्री नहीं होगी। लेकिन, अगर वे एक समझौते पर आ जाते हैं तो बिक्री हो जाएगी।

अर्थशास्त्र में, हम इसे संतुलन कहते हैं। आप इसे याद कर सकते हैं क्योंकि संतुलन में एक जैसा प्रतीत होता है और संतुलन वह है जहां खरीदार और विक्रेता समान मूल्य पर सहमत होते हैं।

आपूर्ति और मांग के नियम का प्रभाव आपके जीवन पर कैसे पड़ता है? आपूर्ति और मांग वस्तुओं की कीमतों को कैसे प्रभावित करती है, जैसे कि सीडी, वीडियोगेम और कपड़े।

सत्र 8 - विपणन के तत्व

सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- समय के साथ बाजार की बदलती अवधारणा और इसके विकास को समझना
- विपणन शोध (मार्केट रिसर्च) की तकनीकों को समझना
- जानकारी एकत्र करने के स्रोत के रूप में मार्केट सर्वे की भूमिका पहचानना
- विपणन मिक्स और विपणन के 7 P's की अवधारणा को समझना

चरण 1

बाजार की अवधारणा

उन अंतरों को सूचीबद्ध करें जो आप मौजूदा बाजार जहाँ अभी खरीदारी करने जाया करते हैं तथा वो बाजार जहाँ अपने स्कूल के दिनों में खरीदारी के लिए जाते थे, इन दोनों में पाते हैं।

महत्वपूर्ण शिक्षा

बाजार अर्थव्यवस्था को मजबूत और स्थिर बनाने के लिए जिम्मेदार होता है। समय के साथ बाजार विकसित होता तथा बदलता है।

चरण 2

विपणन शोध (मार्केट रिसर्च)

विपणन शोध यानि मार्केट रिसर्च एक बाजार और / या अपने लक्षित दर्शकों से संबंधित जानकारी एकत्र करने की एक चरणबद्ध प्रक्रिया है ताकि आप एक विचार की पहचान कर सकें और एक समाधान प्रस्तुत कर सकें जो ग्राहकों की आवश्यकताओं के अनुरूप हो।

एक उद्यमी के रूप में, प्रतिस्पर्धा की मात्रा को देखते हुए, सभी वर्गों को लक्षित करना मुश्किल हो जाता है। यदि आप अपने उत्पाद या सेवा को हर किसी के लिए बाजार में लाने की कोशिश करते हैं तो आप अपना समय और पैसा दोनों बर्बाद करेंगे। इसलिए, सही बाजार या लक्षित दर्शकों की पहचान करना महत्वपूर्ण है।

निम्नलिखित स्थितियों के बारे में जानें जहां मार्केट रिसर्च ने ब्रांडों को जीत की स्थिति दी।

जब विक्स वेपोरब लॉन्च किया गया, तो 'अमृतांजन' बाम मार्केट में मार्केट लीडर था। कंपनी को यह तय करना था कि अपने उत्पाद को सीधे अमृतांजन के खिलाफ रखें या एक अलग जगह बनायें। बहुत मार्केट रिसर्च के बाद, इसे विशेष रूप से जुकाम के लिए बाम के रूप में ब्रांड 'विक्स वेपोरब' की स्थिति के लिए अंतिम रूप दिया गया। बाद में, एक बार फिर, मार्केट रिसर्च के आधार पर, इसे बाजार में जुकाम में जल्दी आराम दिलाने के फॉर्मूला के साथ प्रमोचित किया गया। अगले कुछ वर्षों में विक्स वेपोरब कोल्ड रेमेडी के लिए सबसे ज्यादा बिकने वाला ब्रांड बन गया।

डाबर च्यवनप्राश को मार्केट रिसर्च के बाद 1993 में पैकेजिंग और विज्ञापन में बदलाव लाकर बाजार में उतारा गया और इसके बाजार में हिस्सेदारी में वृद्धि देखी गई। इसी तरह, "रसना" ने शुरू में खराब प्रतिक्रिया प्राप्त की, इसके बाद मार्केट रिसर्च किया और उसके बाद बच्चों को प्रभावित करने की योजना को रणनीति में शामिल किया, इसके साथ साथ रसना बनाने में आसानी की गुणवत्ता के साथ-साथ कम मूल्य ने बाजार में जादू किया।

विज्ञापन अभियानों ने भी ब्रांड को बाजार स्थापित होने में मदद किया : "रसना का सिर्फ एक अंडर-पैक 32 गिलास स्वादिष्ट शीतल-पेय बनाता है" - इस विज्ञापन से रसना शीतल पेय के 85% बाजार पर हावी हो गया।

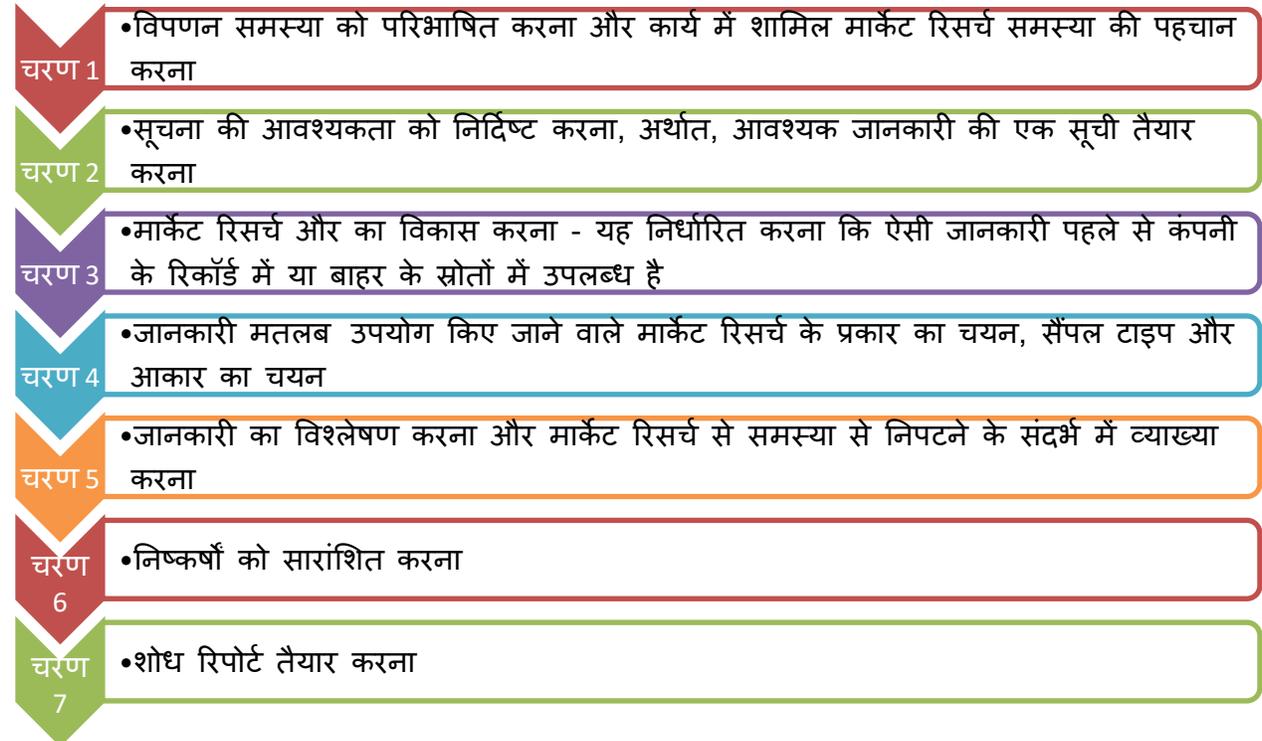
प्रॉक्टर एंड गैबल अपने विभिन्न उत्पाद परिचालन प्रभागों द्वारा किए गए लगभग 1000 अनुसंधान परियोजनाओं के संबंध में दस लाख से अधिक लोगों को कॉल या विज़िट करता है।

महत्वपूर्ण शिक्षा

ब्रांडों का बाजार पर पकड़ बनाना चाहे वो - नए फॉर्मूलेशन, या अतिरिक्त सामग्री या बेहतर आंतरिक प्रस्तुति के द्वारा किया गया हो वह मार्केट रिसर्च का परिणाम है।

चरण 3

विपणन शोध (मार्केट रिसर्च) के चरण



- यह एक ज्ञात तथ्य है कि हमारे देश के कई हिस्सों में गर्मी का मौसम जीवन के लिए खतरा उत्पन्न कर देता है । और इन हिस्सों में हर कोई एयर कंडीशनर खरीदने में सक्षम नहीं होता। आपको इस समस्या से निपटने के लिए एक उत्पाद या सेवा विकसित करनी होगी। इस समस्या के लिए मार्केट रिसर्च करने हेतु आपकी रणनीति क्या होगी?



चरण 4

विपणन मिक्स (मार्केटिंग मिक्स)

विपणन मिक्स उन क्षेत्रों का समूह है, जिन्हें एक उद्यमी को अपने उत्पादों और सेवाओं को बढ़ावा देने के लिए देखना चाहिए। विपणन मिक्स 7 P's का एक मैट्रिक्स है जो उद्यमी के दिमाग में चल रही योजना के व्यावहारिक कार्यान्वयन में मदद करता है।

प्लेसमेंट या वितरण, उत्पाद मिक्स का एक बहुत महत्वपूर्ण हिस्सा है। एक उद्यमी को उत्पाद को उस स्थान पर पहुंचाना और वितरित करना होता है जो संभावित खरीदारों के लिए सुलभ हो। एक अच्छे विपणन मिक्स के लिए, आपको अपनी सेवाओं या उत्पाद की सेवा के लिए एक सही लक्ष्य बाजार की भी आवश्यकता होती है।

आइए हम विपणन मिक्स देखें, समझें और प्रयोग में लाएँ।



1. Product (उत्पाद)

उत्पाद वह वस्तु या सेवाएँ हैं जो आप अपने ग्राहक को प्रदान करते हैं। यह उनकी जरूरतों को पूरा करने का मूल तत्व है। सही उत्पाद विकसित करने में, आपको निम्नलिखित प्रश्नों का उत्तर देना होगा:

- क) ग्राहक सेवा या उत्पाद से क्या चाहता है?
- ख) ग्राहक इसका उपयोग कैसे करेंगे?

- ग) ग्राहक इसका उपयोग कहां करेंगे?
- घ) ग्राहक की जरूरतों को पूरा करने के लिए उत्पाद में क्या विशेषताएं होनी चाहिए?
- ङ) क्या कोई आवश्यक विशेषताएं हैं जो आप भूल गए हों?
- च) क्या आप ऐसी सुविधाएँ बना रहे हैं जिनकी ग्राहक को ज़रूरत नहीं है?
- छ) उत्पाद का नाम क्या है?
- ज) क्या इसका नाम आकर्षित करने वाला है?
- झ) उत्पाद किन रंगों में और विभिन्न आकारों में उपलब्ध है?
- ञ) यह उत्पाद आपके प्रतिस्पर्धियों के उत्पादों से कैसे भिन्न है?
- ट) उत्पाद कैसा दिखता है?

2. Place (स्थान)

यहाँ कुछ प्रश्न दिए गए हैं जिनका उत्तर आपको अपनी वितरण रणनीति विकसित करने में देना चाहिए:

- क) आपके ग्राहक आपकी सेवा या उत्पाद की तलाश कहाँ करेंगे?
- ख) आपके उत्पाद के संभावित ग्राहक किस तरह के स्टोर में जाते हैं? क्या वे एक मॉल में खरीदारी करते हैं, एक साधारण स्टोर में, सुपरमार्केट में या ऑनलाइन?
- ग) वे विभिन्न वितरण चैनलों का उपयोग कैसे करते हैं?
- घ) आपकी वितरण रणनीति आपके प्रतिस्पर्धियों से कैसे भिन्न है?

3. Price (मूल्य)

मूल्य विपणन मिक्स का एक बहुत महत्वपूर्ण घटक है। यहां कुछ महत्वपूर्ण प्रश्न दिए गए हैं, जिन्हें आपको स्वयं से पूछना चाहिए जब आप उत्पाद की कीमत निर्धारित कर रहे हैं:

- क) उत्पाद तैयार करने में आपको कितना खर्च आया?
- ख) ग्राहकों का अनुमानित उत्पाद मूल्य क्या है?
- ग) क्या आपको लगता है कि कीमत में थोड़ी कमी से आपके बाजार में हिस्सेदारी बढ़ सकती है?
- घ) क्या उत्पाद की मौजूदा कीमत प्रतियोगियों के उत्पाद के मूल्य के साथ बनी रह सकती है?

4. Promotion (संवर्धन)

एक प्रभावी उत्पाद प्रोत्साहन रणनीति बनाने में, आपको निम्नलिखित प्रश्नों के उत्तर देने की आवश्यकता है:

- क) आप अपने संभावित खरीदारों को विपणन संदेश कैसे भेज सकते हैं?
- ख) अपने उत्पाद को बढ़ावा देने का सबसे अच्छा समय कब है?
- ग) क्या आप टेलीविजन विज्ञापनों के माध्यम से अपने संभावित दर्शकों और खरीदारों तक पहुंचेंगे?
- घ) क्या उत्पाद के प्रचार में सोशल मीडिया का उपयोग करना सबसे अच्छा है?
- ङ) आपके प्रतियोगियों की प्रचार रणनीति क्या है?

5. People (लोग/संसाधन)

लोग दोनों को संदर्भित करते हैं, लक्षित बाजार और व्यवसाय से सीधे संबंधित लोग। ग्राहकों को बेहतर सेवा देने के लिए सही लोगों को काम पर रखना और प्रशिक्षित करना महत्वपूर्ण है, चाहे वे एक सहायता डेस्क, ग्राहक सेवा, कॉपीराइटर आदि चलाते हों।

6. Process (प्रक्रिया)

संगठन के सिस्टम और प्रक्रियाएं सेवा के निष्पादन को प्रभावित करती हैं। इसलिए, आपको यह सुनिश्चित करना होगा कि लागत को कम करने के लिए आपके पास एक अच्छी तरह से बनवाई गई व्यवस्था है।

7. Physical Evidence (भौतिक साक्ष्य)

सेवा उद्योगों में, भौतिक प्रमाण होना चाहिए कि सेवा वितरित की गई थी। इसके अतिरिक्त, भौतिक साक्ष्य यह भी बताता है कि बाजार में किसी व्यवसाय और उसके उत्पादों को कैसे माना जाता है। यह एक व्यावसायिक उपस्थिति और स्थापना का भौतिक प्रमाण है। इसकी एक अवधारणा ब्रांडिंग है। उदाहरण के लिए, जब आप फास्ट फूड की सोचते हैं, तो आप मैकडॉनल्ड्स के बारे में सोचते हैं। जब आप खेल के बारे में सोचते हैं, तो नाइके और एडिडास नाम दिमाग में आते हैं। आपको तुरंत पता चल जाता है कि बाजार में उनकी उपस्थिति क्या है, क्योंकि वे आम तौर पर बाजार में अग्रणी होते हैं और अपने विपणन में एक भौतिक प्रमाण के साथ-साथ मनोवैज्ञानिक प्रमाण भी स्थापित करते हैं।

चरण 5

गतिविधि

समूहों में निर्दिष्ट सूची से एक उत्पाद या सेवा चुनें और उसका विपणन मिक्स तैयार करें. नीचे दिए गए गतिविधियों की एक सांकेतिक सूची है। आप अपनी पसंद के किसी भी अन्य गतिविधि को चुनने के लिए स्वतंत्र हैं।

- नींबू जूस
- सलोन
- लैपटॉप
- कार मरम्मत
- फर्नीचर डिजाइनिंग
- रेस्तरां
- बुटीक
- टिफिन सर्विस
- कॉल द्वारा घर पर मरम्मत की सुविधा
- एसी सर्विसिंग

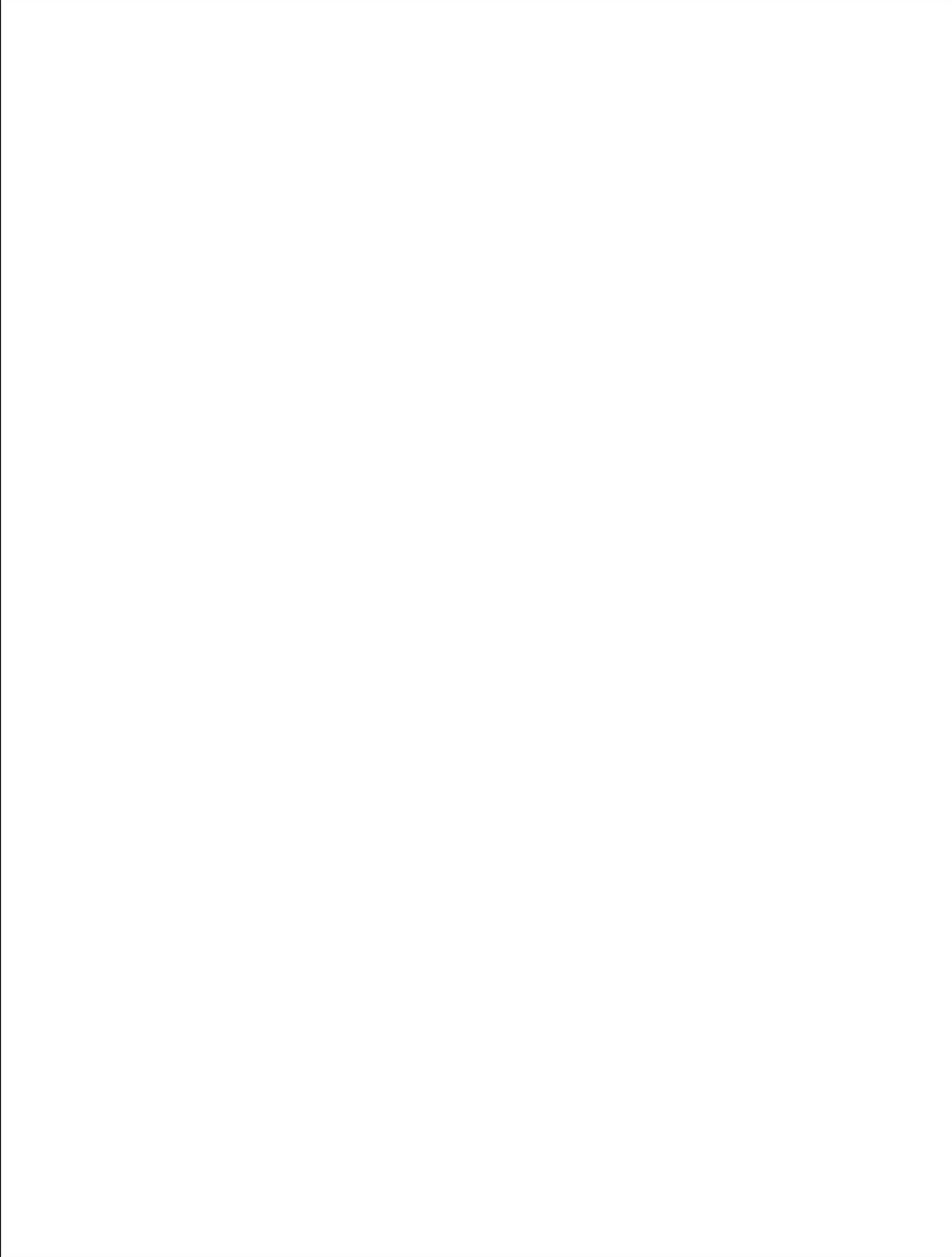
अपनी विपणन योजना को पूरा करने के लिए आपको अब बाजार का सर्वेक्षण करने की आवश्यकता है। उत्पाद और सेवाओं के लिए, प्रतिभागियों को बेचने की जरूरत है:

क) सभी प्रकार के संभावित ग्राहक से बात करें (जैसे, घर पर रहने वाले , व्यवसाय करने वाले , आदि)

- उत्पाद या सेवा खरीदते समय वे क्या देखते हैं?
- उत्पाद या सेवाओं को खरीदने में उन्हें किन समस्याओं का सामना करना पड़ता है?
- वे आपके प्रतिस्पर्धियों के बारे में क्या सोचते हैं?

ख) अपने प्रतियोगी के व्यवसाय का निरीक्षण करें। यह पता लगाएँ:

- वे क्या उत्पाद या सेवाएं प्रदान करते हैं?
- वे किस मूल्य में बेचते हैं?
- वे ग्राहकों को कैसे आकर्षित करते हैं?



सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक, छात्र निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- गणन के महत्व को समझना
- रिकॉर्ड रखने के लिए बनाए गए खातों की पुस्तकों को समझना

चरण 1

लागत

व्यवसाय अंकगणित के बारे में जानें:

-बिजनेस अंकगणित को गणित की शाखा माना जाता है जो व्यवसायों के लिए गणना से संबंधित है। इसमें सभी या कुछ निम्नलिखित शामिल हैं: ब्याज गणना, किराया दर, वेतन गणना, कर गणना, सार्वजनिक भविष्य निधि गणना, विदेशी मुद्रा गणना। इन व्यवसायिक अंकगणितों के अलावा उत्पादन की जाने वाली मात्रा की गणना, उत्पाद की प्रत्येक इकाई की लागत, मध्यस्थ लागत आदि शामिल हैं।

लागत क्या है?

लागत को कच्चे माल से तैयार उत्पादों में बदलने और उपभोक्ता तक पहुंचने के लिए लगी धन की राशि के रूप में परिभाषित किया जा सकता है। लागत विभिन्न प्रकार के हैं, जैसे:

लागत के प्रकार क्या हैं?

1. स्टार्ट अप शुरूआती लागत
2. उत्पादन लागत
3. उत्पादन के बाद की लागत

1. स्टार्ट अप (शुरूआती) लागत

पहली लागत या व्यय जो एक उद्यमी अपने उद्यम को स्थापित करते समय लगाता है, जिसमें संयंत्र स्थापित करना, मशीनरी खरीदना और अन्य खर्च या लागत शामिल है, जो उत्पादन की

प्रक्रिया शुरू होने से पहले होता है। इस लागत को स्टार्ट अप लागत या शुरूआती लागत कहा जाता है।

निम्नलिखित लागतें स्टार्ट अप लागत में शामिल हैं:

1. अनुसंधान व्यय
2. विनियम व्यय
3. उपकरण और आपूर्ति व्यय
4. तकनीकी खर्च
5. बीमा व्यय

1. अनुसंधान व्यय: ये लागत परियोजना की शुरुआत में अनुसंधान के दौरान लगती हैं। प्रत्येक व्यवसाय बाजार को समझने में कुछ राशि का निवेश करता है।

2. विनियम व्यय: कुछ ऐसे व्यवसाय हैं जिनके लिए लाइसेंस और अनुमति की आवश्यकता होती है। प्रत्येक व्यवसाय को अपना काम शुरू करने के लिए ट्रेड लाइसेंस की आवश्यकता होती है। ट्रेड लाइसेंस प्राप्त करने के लिए एक निश्चित राशि का भुगतान करना होता है।

3. उपकरण और आपूर्ति व्यय: एक उद्यम उत्पादों का निर्माण कर सकता है या सेवाएं प्रदान कर सकता है। दोनों ही मामलों में कुछ उपकरणों की आवश्यकता होती है जिसके लिए लागत की आवश्यकता होती है।

4. तकनीकी व्यय: आज हर व्यवसाय आंतरिक या बाह्य रूप से प्रौद्योगिकी पर आधारित है। प्रौद्योगिकी में उपयोग की जा रही मशीनरी, वितरण और विपणन चैनल, नकदी रखरखाव प्रणाली और सॉफ्टवेयर आदि शामिल हो सकते हैं।

5. बीमा व्यय: बीमा नुकसान की स्थिति में सभी नुकसानों की क्षतिपूर्ति करता है।

गतिविधि

अब समूह में इस स्थिति का अध्ययन करें - शरद एक कॉफी और चाय की दुकान स्थापित करना चाहते हैं। दुकान में कुर्सियां और मेज, सजावटी प्रकाश व्यवस्था, एक खाना पकाने का क्षेत्र, काउंटर आदि होंगे। उपलब्ध जानकारी और अपने ज्ञान के आधार पर स्टार्ट अप लागत की गणना करें ।

2. उत्पादन लागत

एक उद्यमी के लिए यह महत्वपूर्ण है कि वह अपने उत्पादों के मूल्य की गणना करने की प्रक्रिया को समझे। किसी उत्पाद की लागत कुछ खर्चों पर आधारित होती है।

एक उद्यम के लिए, खर्चों को निम्नानुसार वर्गीकृत किया गया है:

- निश्चित
- परिवर्तनीय

निश्चित व्यय वे व्यय हैं जो प्रकृति में नियमित हैं और उत्पादन की डिग्री में परिवर्तन के परिणामस्वरूप नहीं बदलते हैं। किराया, वेतन, बीमा आदि निश्चित व्यय के कुछ उदाहरण हैं।

परिवर्तनीय व्यय वे व्यय हैं जो उत्पादन की डिग्री और मात्रा में परिवर्तन के साथ बदलते हैं। कच्चे माल की लागत, मजदूरी, यात्रा की लागत आदि कुछ लागतें हैं जिन्हें आमतौर पर परिवर्तनीय व्यय के रूप में वर्गीकृत किया जाता है।

आइए हम अरमान के बोतल निर्माण संयंत्र के उदाहरण का उपयोग उत्पादन लागत को समझने के लिए करें ।

1. निश्चित व्यय (रुपये में)	
किराया	10000
5 कर्मचारियों का वेतन @ रु. 7000/-	35000
बीमा	2000
कुल	47000
2. परिवर्तनीय व्यय	
बिजली	5400
1 लाख यूनिट के लिए कच्चे माल की लागत	50000
कुल	55400
कुल लागत = निश्चित व्यय + परिवर्तनीय व्यय = 47000 + 55400 = 102400	

उपरोक्त गणनाओं के आधार पर हम कह सकते हैं कि एक बोतल के लिए उत्पाद की लागत है:

(कुल लागत) / (उत्पादित इकाइयों की कुल संख्या) = रु. 102400/100000 इकाई = रु. 1.024 प्रति इकाई

3. उत्पादन के बाद की लागत

विपणन लागत

विपणन लागत उत्पाद खरीदने के लिए खरीदारों को आकर्षित करने के लिए आवश्यक धनराशि है। यह आवश्यक नहीं है कि उत्पाद निर्मित होने के बाद उसे तुरंत खरीदा जाए। लोगों को इसे खरीदने के लिए आकर्षित करने हेतु कुछ पैसा इस पर खर्च किया जाता है। बोतलों के विपणन के लिए अरमान हर माह 10000/- रुपये खर्च करता है।

परिवहन लागत

परिवहन लागत कच्चे माल को संयंत्र तक पहुंचाने तथा फिर तैयार उत्पाद को संयंत्र से थोक व्यापारी तक पहुंचाने में लगने वाली धन की राशि है। अरमान ट्रकों का उपयोग करता है जो 50 हजार इकाइयों को ले जा सकते हैं। सामान्यतः दो ट्रक में तैयार माल को थोक व्यापारी तक पहुंचाते हैं। प्रत्येक ट्रक के लिए वह 3000 रुपये देता है, इस तरह परिवहन लागत में इसलिए वह हर महीने 6000 रुपये खर्चता है।

अब, प्रत्येक इकाई की कीमत की निष्पक्ष रूप से गणना की जा सकती है।

(कुल लागत + विपणन लागत + परिवहन लागत) / (इकाइयों की कुल संख्या) =

(रु. 102400 + रु. 10000 + रु. 6000) / (इकाइयों की कुल संख्या) =

रु. 118400 / 100000 इकाई = रु. 1.184 प्रति इकाई

आप दो लागतों के बीच अंतर देख सकते हैं। पहली लागत संयंत्र में उत्पाद बनाने की लागत है, जबकि दूसरी इसे बेचने की लागत है।

मूल्य क्या है?

मूल्य वह राशि है जो थोक व्यापारी या खुदरा विक्रेता से तैयार उत्पाद खरीदने के लिए भुगतान करने की आवश्यकता होती है। एक उत्पाद का मूल्य उसकी लागत से अलग होता है। लागत और कीमत में अंतर उद्यमी द्वारा अर्जित लाभ है।

अगर अरमान थोक व्यापारी को प्रति बोतल रु. 1.50 में बेचता है तो , निर्माता रु. 0.476 प्रति बोतल कमाता है। लेकिन उपभोक्ता बोतल को रु. 2.30 में थोक व्यापारी से खरीदता है जिससे थोक व्यापारी को रु. 0.80 प्रति बोतल का लाभ मिलता है , क्योंकि उन्होंने इसे केवल रु. 1.50 में खरीदा था।

लाभ को क्रय मूल्य और विक्रय मूल्य के बीच के अंतर के रूप में परिभाषित किया जा सकता है।

लाभ = क्रय मूल्य - विक्रय मूल्य

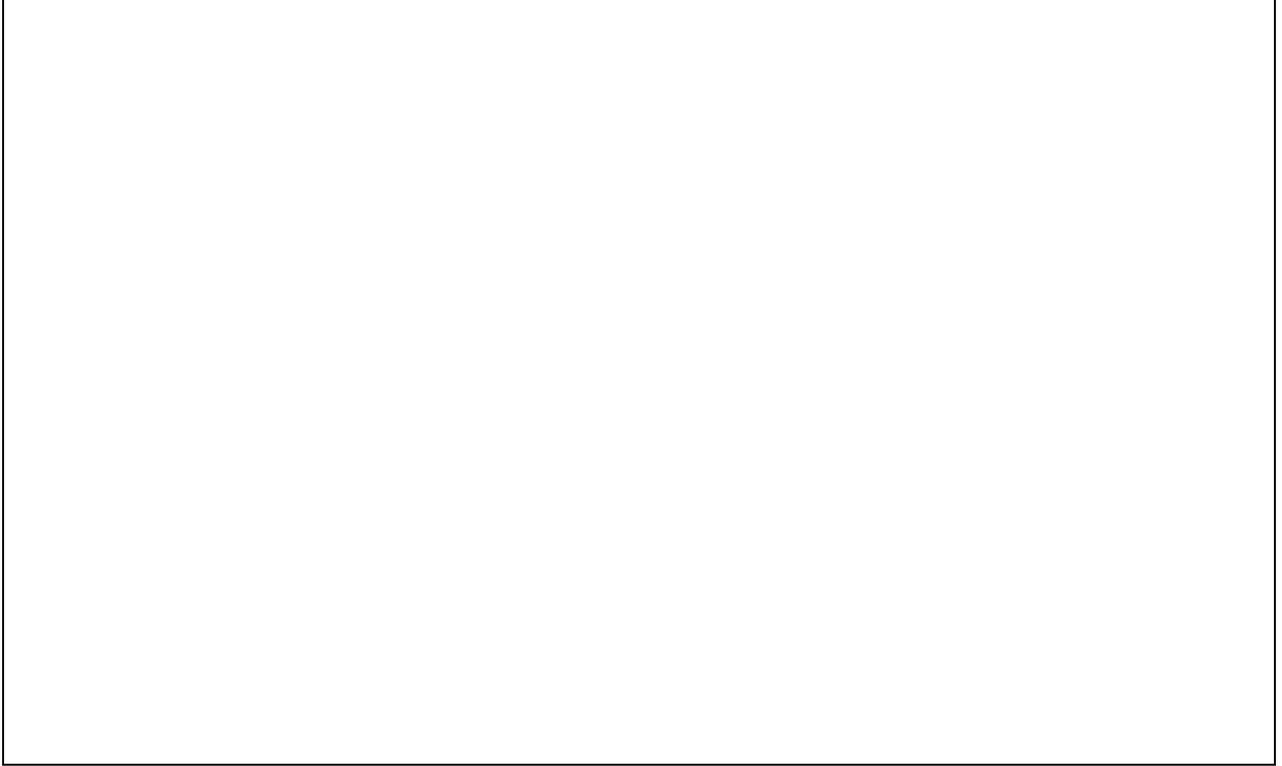
गतिविधि

अब निम्नलिखित की गणना करें

1. 1 लाख इकाइयों पर कुल लाभ

--

2. पूरे वर्ष में अर्जित लाभ यदि उत्पादन की सीमा और महीने की माँग 1 लाख इकाइयाँ हैं।



3. यदि उत्पादन की मात्रा प्रति माह 3 लाख इकाइयों में बदल गई तो उत्पादन लागत में बदलाव होगा? यदि हाँ, तो कितने द्वारा?



चरण 2

बुक कीपिंग (बही खाता)

किसी उद्यम में सभी वित्तीय लेनदेन के रिकॉर्ड रखने की गतिविधि को बुक कीपिंग कहा जाता है।

राकेश एक व्यापारिक उद्यमी है। उसके पास एक स्टोर है जहां वह सभी आयातित ब्रांडों के सौंदर्य प्रसाधन बेचता है। उसके लिए बुक कीपिंग व्यवसाय की एक महत्वपूर्ण गतिविधि है। बुक कीपिंग एक व्यवसाय और उसकी आवश्यकता पर निर्भर करती है। हालाँकि, सभी व्यवसाय में निम्नलिखित लेनदेन का रिकॉर्ड रखा जाता है:

- नकद लेनदेन
- देनदारों का विवरण
- बिक्री
- लागत
- बैंक लेनदेन
- संपत्तियां और देनदारियां
- वेतन
- इन्वेंटरी
- कर (टैक्स)

इन सभी अलग-अलग लेनदेन के लिए अलग-अलग रिकॉर्ड होते हैं। ये रिकॉर्ड यह सुनिश्चित करते हैं कि सभी लेनदेन साफ और स्पष्ट रूप से उद्यमी द्वारा किए गए हैं।

आइए हम उन रिकॉर्ड रजिस्टर को समझते हैं जो लेनदेन के रिकॉर्ड को बनाए रखने के लिए उपयोग किए जाते हैं।

कैश रजिस्टर (नगदी बही)

किसी भी व्यवसाय में ज्यादातर लेनदेन नकद में किया जाता है। इसका मतलब यह है कि लेनदेन के अंत में, पार्टियों के बीच धन का आदान-प्रदान होता है। यह ध्यान दिया जाना चाहिए कि सभी लेनदेन नकद में नहीं किए जाते हैं; कुछ क्रेडिट के माध्यम से किया जाता है। हम समझेंगे कि क्रेडिट लेन-देन क्या हैं और क्रेडिट लेनदेन का क्या हिसाब है।

धन का इनफ़्लो (आमद) और आउटफ़्लो (बहिर्वाह) क्या है?

व्यवसायों में विभिन्न स्रोत से पैसा आता है और जाता है। जब पैसा या नकद किसी उद्यमी या व्यवसाय द्वारा स्वीकार किया जाता है, तो उसे इनफ़्लो (आमद) कहा जाता है जबकि जब पैसा या नकद दिया जाता है, तो इसे आउटफ़्लो (बहिर्वाह) कहा जाता है।

इनफ़्लो (आमद) से तात्पर्य जो व्यवसाय में आता है उससे है तथा आउटफ़्लो (बहिर्वाह) जो बाहर जाता है।

आइए देखें कि धन के इनफ़्लो (आमद) और आउटफ़्लो (बहिर्वाह) के अन्य स्रोत क्या हैं।

इनफ़्लो (आमद) के स्रोत

- उद्यमी द्वारा व्यापार में निवेश के रूप में लगाया अपना पैसा
- दोस्तों, परिवार, रिश्तेदारों, बैंक आदि से ऋण के रूप में प्राप्त धन
- उत्पादों या सेवा की बिक्री से प्राप्त धन
- बैंक में की गई जमा राशि से अर्जित ब्याज के रूप में प्राप्त धन
- किराए के रूप में प्राप्त धन
- फर्नीचर, मशीनरी, पुरानी कार आदि जैसे एसेट्स की बिक्री से प्राप्त धन
- दुर्घटना, आग, बीमा पॉलिसियों की परिपक्वता, आदि के मामले में बीमा दावों से प्राप्त दावों के रूप में प्राप्त धन।
- सरकारी सब्सिडी से प्राप्त धन
- स्ट्रैप की बिक्री से प्राप्त धन
- ऑनलाइन ट्रांजेक्शन आदि के माध्यम से कैश बैंक के रूप में प्राप्त धन

आउटफ़्लो (बहिर्वाह) के स्रोत

- भूमि की खरीद के रूप में बाहर जाने वाला धन
- भवन निर्माण की लागत में जाने वाला धन
- प्लांट, मशीनरी, फर्नीचर और फिक्स्चर, आंतरिक सजावट, उपकरण, कंप्यूटर, कच्चे माल, पैकिंग सामग्री आदि की खरीद की ओर जा रहा पैसा
- परिवहन की ओर जाने वाला धन, जिसमें एक नया वाहन भी शामिल हो सकता है।
- वेतन, बोनस, कर्मचारी लाभ और प्रोत्साहन की ओर जा रहा धन
- माल और सेवाओं के विज्ञापन और प्रचार की ओर जा रहे पैसे
- परिसर के किराए की ओर जा रहा धन
- ऋण के ब्याज की ओर जा रहा पैसा
- बीमा किश्त की ओर जा रहा पैसा

- उद्यम के हित में यात्रा में जाने वाला धन
- सेल्स कमीशन की ओर जा रहा पैसा

कैश रजिस्टर का प्रारूप

दिनांक	विवरण	संदर्भ संख्या (वाउचर / बिल)	प्राप्त नगदी (₹.)	भुगतान नगदी (₹.)	शेष नगदी (₹.)

- पहले कॉलम में लेन-देन की तारीख भरी जाती है।
- दूसरा कॉलम उस स्रोत के लिए है जहाँ से पैसा आया है या बाहर गया है।
- तीसरा कॉलम पिछले कॉलम यानी कॉलम नंबर 2 में उल्लिखित लेन-देन के बिल या वाउचर विवरण के लिए है।
- चौथे कॉलम में लेन-देन की राशि को भरना होता है, अगर हुआ लेनदेन एक इनफ़्लो (आमद) लेनदेन है, जहां उद्यम को राशि मिलती है।
- पांचवें कॉलम में लेन-देन की राशि को भरना है, अगर हुआ लेनदेन एक आउटफ़्लो (बहिर्वाह) लेन-देन है, जहां उद्यम से धन की राशि निकलती है।
- छठे कॉलम में लेन-देन की राशि भरी जानी है, यदि शेष राशि शेष है।

गतिविधि

अब निम्नलिखित गतिविधि को पूरा करें:

1. नीचे लेनदेन की एक सूची दी गयी है। उस कॉलम के नाम और / या नंबर को चिह्नित करें जिससे वे संबंधित हैं।

- कच्चा माल खरीदना

ii.) किराया अदा किया

iii.) माल की बिक्री

iv.) बैंक में जमा धन से प्राप्त ब्याज

v.) 1000 पर्चे के लिए विज्ञापन लागत

vi.) संपत्ति की बिक्री से रु.1,00,000 प्राप्त हुए

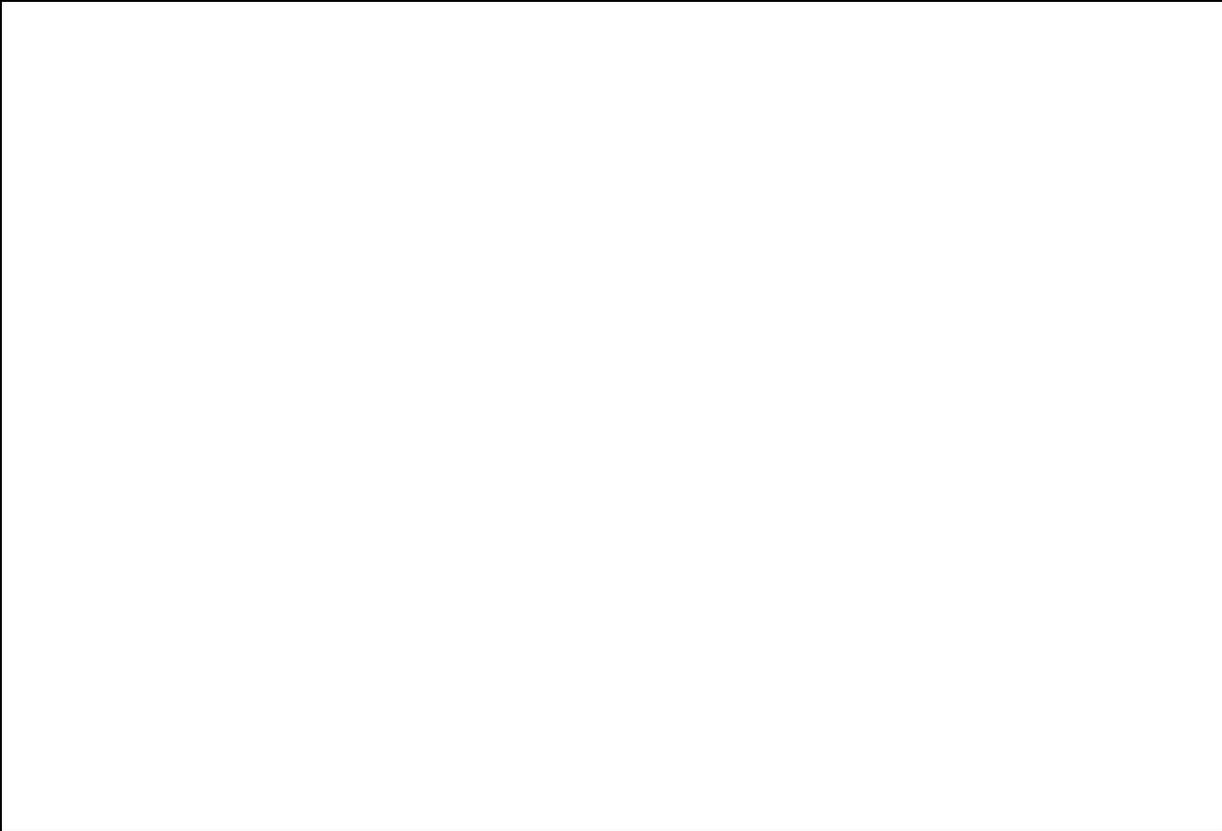
vii.) रु.75,000 का भुगतान कर्मचारियों को वेतन के रूप में

3. केशव टी चेन्स के नाम से एक बुटीक टी स्टाल चलाता है। 1 जुलाई 2015 के महीने के लिए उसके व्यवसाय से संबन्धित निम्नलिखित लेनदेन हैं। लेनदेन को कैश रजिस्टर में लिखें।

i.) प्रारम्भिक रोकड़ रु.12,000

ii.) केशव ने 4.5 किलोग्राम चीनी खरीदी रु.48 / - प्रति किलो , चाय की 5 किलोग्राम सामान्य पत्तियां - टाइप ए @ रु.35 / - प्रति किलो, 3 किलोग्राम हरी चाय की पत्तियां @ रु.104 / - प्रति किलो और दूध के 20 पैकेट @ रु.25 / - प्रति पैकेट।

iii.) 30 कप चाय बेची: 17 कप सामान्य चाय @ रु.45 / - प्रति कप, और 13 कप ग्रीन टी @ रु.85 / - प्रति कप।



सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- वित्तीय प्रबंधन के महत्व और विभिन्न तरीकों को समझना
- बैंकों के विभिन्न उत्पादों के बारे में जानना

चरण 1

वित्तीय प्रबंधन

वित्तीय प्रबंधन के अन्तर्गत कोषों को एकत्रित करने के साथ साथ नियोजन, निर्णयन, संचालन, पूंजी स्रोतों के निर्धारण एवं अनुकूलतम प्रयोग से घनिष्टता पूर्वक सम्बन्धित है।

व्यवसाय में वित्त प्रबंधन से फर्म के समग्र उद्देश्यों को ध्यान में रखते हुए धन जुटाना और उनका प्रभावी उपयोग शामिल है। इसके लिए उद्यमी की ओर से बड़ी सावधानी और समझदारी की आवश्यकता होती है।

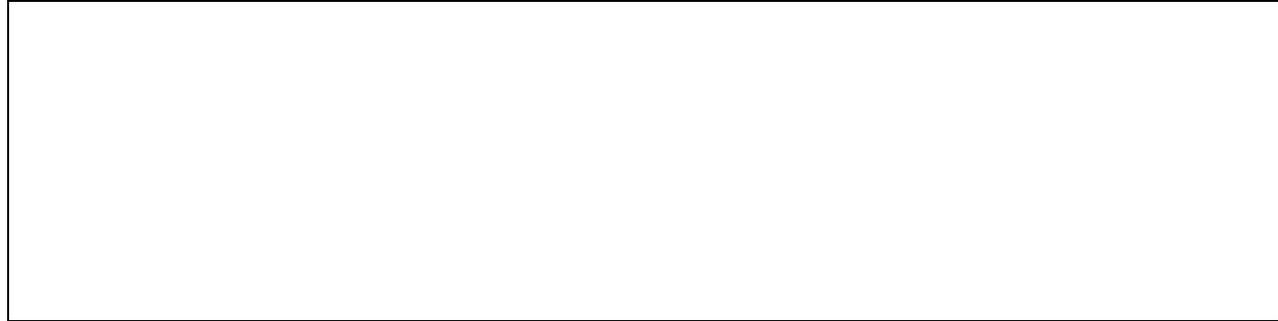
अब इस घटना के बारे में जानें:

शुभिक्षा

शुभिक्षा की शुरुआत 1997 में हुई थी, जिसमें किराना, फल, सब्जियां, दवाइयां, मोबाइल फोन आदि की बिक्री के 1600 रिटेल आउटलेट थे, लेकिन यह 2009 में गंभीर नकदी संकट और वित्तीय कुप्रबंधन के कारण बंद हो गया था।

गतिविधि

अब अपने समूह में देश के उन फर्मों के बारे में इंटरनेट से जानकारी इकट्ठी करें, जो वित्तीय संकट के कारण बंद हो गए। साथ ही उन कारणों की तलाश करें, जिनके कारण ये फर्म बंद हुये। ऐसे 3 फर्मों के बारे में जानकारी एकत्र करके एक चार्ट बनाएँ।



उद्यमी को पूँजी के सभी संभावित स्रोतों पर विचार करने की आवश्यकता होती है और उसे ऐसे स्रोत का चयन करना चाहिए जो कम से कम लागत और नियंत्रण की हानि के बिना आवश्यक धन उपलब्ध कराएगा। अब वित्तपोषण के विभिन्न स्रोतों के बारे में जानें।

व्यक्तिगत वित्तपोषण

उद्यमी हमेशा अपने उद्यम में प्रारंभिक निवेश पूँजी उपलब्ध कराता है। या तो वह अपनी व्यक्तिगत नकदी का निवेश करता है या अपनी संपत्ति को निवेश के लिए नकद में परिवर्तित करता है। आमतौर पर, उद्यमी अक्सर अपने निजी संपत्तियों का उपयोग करके या परिवार के अपने सदस्यों, प्रिय और निकट के लोगों से उद्यम विकास के लिए अपने व्यक्तिगत संसाधनों को जुटाता है।

स्रोत

व्यक्तिगत संचय	दोस्त और रिश्तेदार	चिट फंड	डीलर्स से जमा
खुद की बचत वित्तपोषण का सबसे पारंपरिक स्रोत है। यह एक आंतरिक स्रोत है और छोटी, छोटी अवधि की आवश्यकताओं को पूरा करता है	पास और संबंधी से वित्त की व्यवस्था करना, जैसे, दोस्तों, रिश्तेदारों, जात व्यक्तियों।	प्रथागत स्रोत जहां कुछ सदस्य एक प्रकार का क्लब बनाते हैं, जैसे एक समिति, जहाँ सब मासिक किश्त को निजी तौर पर जमा करते रहते हैं और 'चिट' का दावा कर सकते हैं यदि धन की अचानक जरूरत हो।	जब डीलरों या वितरकों को व्यवसाय फर्म द्वारा नियुक्त किया जाता है, तो चुने गए डीलरों को उद्यम की प्रतिष्ठा, सद्भावना और साख के आधार पर, उद्यमियों को "सुरक्षा जमा" देने की आवश्यकता होती है।

चरण 2

बैंक और बैंकों की भूमिका

एक व्यवसाय के लिए कई निधियों की आवश्यकता होती है और इनमें से कुछ निधियों का बैंक के माध्यम से लाभ उठाया जा सकता है। बैंक द्वारा प्रदान की जाने वाली कई सुविधाएं हैं। इनमें से कुछ सुविधाएं लागत पर आती हैं, यानी किसी को उन सेवाओं या सुविधाओं का लाभ लेने के लिए भुगतान करना पड़ता है। ऐसी सभी सेवाओं और सुविधाओं को बैंक का उत्पाद कहा जाता है। नीचे कुछ बैंकिंग उत्पादों की सूची दी गई है।

1. बैंक जमा के लिए उत्पाद

- a) **चालू खाता (करंट अकाउंट):** चालू खाता एक प्रकार के जमा खाते को संदर्भित करता है जो एक वित्तीय संस्थान में खोला जाता है जो धन की निकासी की अनुमति देता है और शेष जमा राशि के लिए चेक चेक द्वारा निकासी की अनुमति देता है। ये खाते आमतौर पर व्यवसाय के मालिकों या उद्यमियों द्वारा उपयोग किए जाते हैं।
- b) **बचत बैंक खाता (सेविंग बैंक अकाउंट):** यह एक ऐसा खाता है जो बैंक या वित्तीय संस्थान के साथ जमा धन पर कुछ ब्याज देता है।
- c) **आवर्ती जमा खाता (रेकरिंग डिपॉजिट अकाउंट):** यह एक प्रकार का सावधि जमा खाता है, जहां आवधिक अंतराल पर एक निश्चित धनराशि जमा की जाती है। किसी व्यक्ति के पास आवर्ती जमा खाता रखने की न्यूनतम अवधि 6 महीने है और अधिकतम अवधि 10 वर्ष है। इस समयावधि के दौरान जमा किया गया धन कुछ ब्याज अर्जित करता है।
- d) **सावधि जमा खाता (फिक्स्ड डिपॉजिट अकाउंट):** एफडी या फिक्स्ड डिपॉजिट अकाउंट एक वित्तीय साधन है जहां लाभार्थी को नियमित बचत खाते की तुलना में अधिक ब्याज दर मिलती है। सावधि जमा निश्चित समय के लिए किया जाता है। लाभार्थी द्वारा तय किए गए निश्चित अवधि के पूरा होने पर ही धन का उपयोग किया जा सकता है।

2. अग्रिम के लिए उत्पाद

- a) **कैश क्रेडिट / ओवरड्राफ्ट:** ये कुछ सुविधाएं हैं जो एक व्यक्ति बैंक या वित्तीय संस्थान से प्राप्त कर सकता है। क्रेडिट कार्ड या ओवरड्राफ्ट सुविधा उपयोगकर्ता को क्रेडिट के रूप में सीमित मात्रा में धन का उपयोग करने की अनुमति देती है।
- b) **ऋण:** यह बैंक से उधार लिया गया धन है। मूल राशि पर ब्याज के साथ मूल राशि (आरंभ में उधार ली गई राशि) वापस किया जाता है। ऋण का भुगतान एक विशिष्ट समय अवधि के भीतर किया जाना होता है।

बैंक द्वारा कई तरह के ऋण उपलब्ध कराए जाते हैं, जैसे :

- i. गृह ऋण
- ii. शिक्षा ऋण
- iii. वाहन ऋण
- iv. व्यवसाय ऋण

3. मुद्रा

माइक्रो यूनिट्स डेवलपमेंट एंड रिफाइनेंस एजेंसी लिमिटेड (मुद्रा) भारत सरकार द्वारा स्थापित एक संस्थान है जो गैर-कॉर्पोरेट, गैर-कृषि क्षेत्र की आय सृजन गतिविधियों के लिए सूक्ष्म और लघु उद्यमों को धन मुहैया कराता है, जिनकी ज़रूरतें 10 लाख से नीचे हैं। MUDRA को तीन भागों में वर्गीकृत किया गया है, जहां प्रत्येक भाग एक निश्चित राशि के लिए धन प्रदान करता है जो ऋण के रूप में उपलब्ध हो सकता है।

- शिशु: ₹.50,000 तक के ऋण के लिए
- किशोर: ₹.50,000 से ₹.5,00,000 तक के ऋण के लिए
- तरुण: ₹.5,00,000 से ₹.10,00,000 तक के ऋण के लिए

व्यवसाय शुरू करने की योजना बना रहे उद्यमियों द्वारा मुद्रा ऋण का लाभ उठाया जा सकता है।

गतिविधि

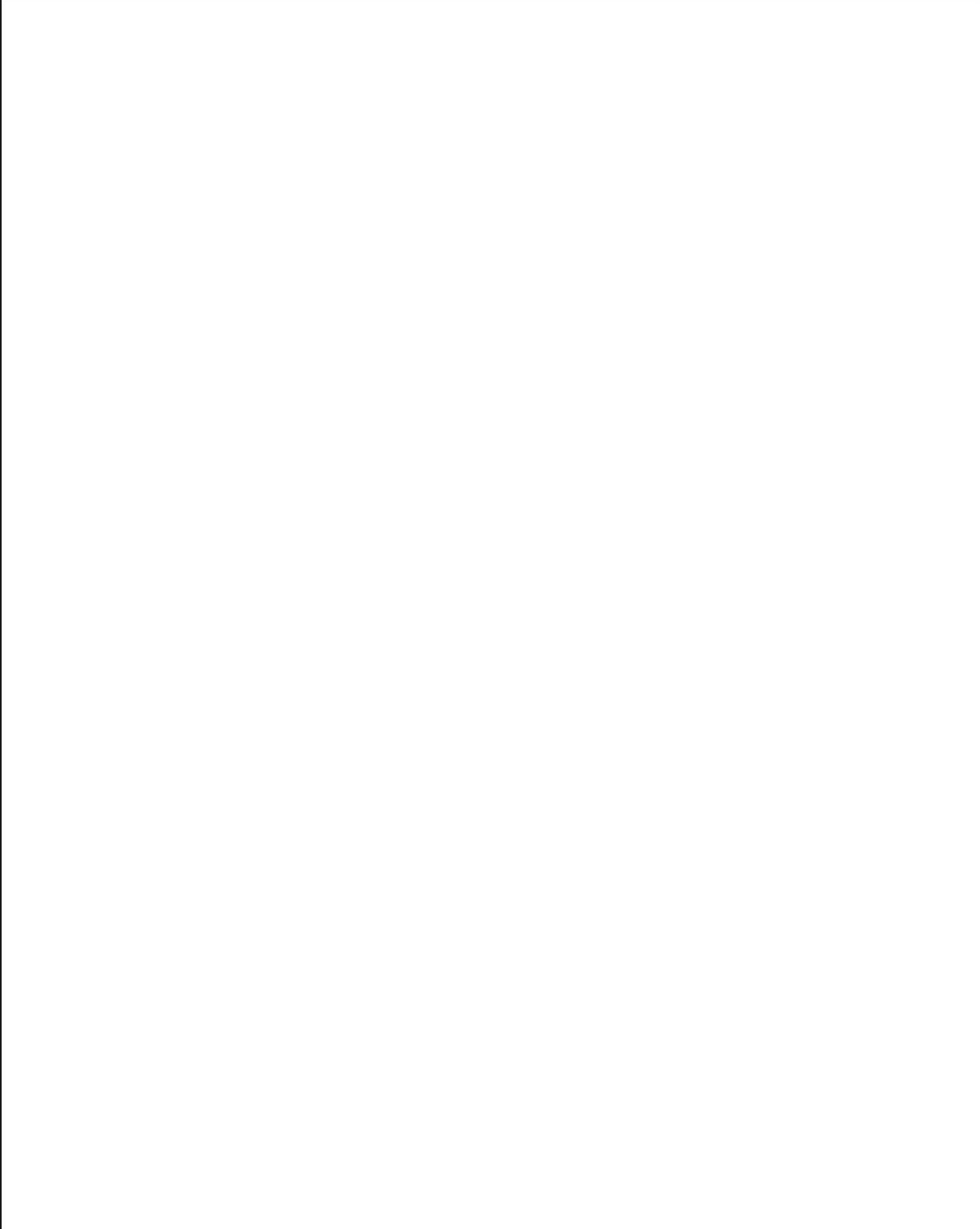
1. क्या आपका किसी बैंक में खाता है ?

- यदि हाँ- बैंक का नाम बताएँ जिसमें आपका खाता है और खाते की मुख्य विशेषताओं को बताएँ।



- यदि नहीं- अपने आसपास के क्षेत्र में किसी भी बैंक में जाएँ और एक शून्य जमा राशि खाता (नो फ्रील्स अकाउंट) या यदि आप एक सामान्य खाता खुलवाने में सक्षम हो तो सामान्य बचत खाता खोलें।
2. अपने समूह में कम से कम 3 बैंकों का दौरा करें और उनके बचत खाते / चालू खातों की सुविधाओं और उद्यमियों को दिए जाने वाले ऋण के बारे में जानकारी प्राप्त करें । बैंकों से जानकारी एकत्र करके इन सेवाओं का तुलनात्मक चार्ट बनायें ।





सत्र 11 -जरूरत के समय के लिए बचत

सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- बचत और निवेश के पक्षों के बारे में जानना
- बचत और निवेश के लिए आवश्यक कौशल से मनोगत होना

चरण 1

जरूरत के समय के लिए बचत

- जरूरत के दिनों के लिए बचत से आप क्या समझते हैं?

- आपातकालीन निधि क्यों महत्वपूर्ण है। अप्रत्याशित के लिए तैयार होने से हमें क्या लाभ मिलता है?

- यदि हमारे पास आपातकालीन निधि नहीं हो और वास्तव में कुछ अप्रत्याशित होता है तो हम क्या करेंगे?

- भविष्य में आप क्या अन्य दीर्घकालिक खर्च कर सकते हैं? सोचें और लिखें।

अपने वित्त के प्रबंधन में एक महत्वपूर्ण पहला कदम SMART वित्तीय उद्देश्यों को स्थापित करने में सक्षम होना है। आपके लक्ष्यों में S (SPECIFIC-विशिष्ट), M (MEASURABLE - मापने योग्य), A (ATTAINABLE - प्राप्य), R (RELEVANT - प्रासंगिक), और T (TIMEBOUND - समयबद्ध) होना चाहिए। बहुत से लोग सामान्य लक्ष्यों को स्थापित करने की गलती करते हैं, जो अधिक बार प्राप्त नहीं होता।

उद्देश्य	लक्ष्य	गलत रास्ता	सही रास्ता
SPECIFIC- विशिष्ट	आपको यह जानना आवश्यक है कि आप कब और क्या चाहते हैं	मुझे एक वर्ष के समय में अपने कॉलेज की फीस का भुगतान करने के लिए धन की आवश्यकता है	मैं कॉलेज में मेरी फीस देने के लिए 50,000 रु. बचाऊंगा।
MEASURABLE - मापने योग्य	आपका लक्ष्य मापने योग्य होना चाहिए ताकि आप जान सकें कि आप इसे कब हासिल कर सकते हैं	मैं अपने दोस्तों से लिए उधार चुकाऊंगा	अगले छह महीनों में, मैं अपने दो दोस्तों को उनके दिये उधार के 3000 रुपये लौटा दूंगा।
ATTAINABLE - प्राप्य	आपके लक्ष्य वाजिब होने चाहिए यानी आपकी पहुंच के भीतर	मैं पैसे बचाऊंगा।	मैं हर महीने बाहर खाने और पार्टी करने में कटौती करके 2,000 रु. बचाऊंगा।
RELEVANT - प्रासंगिक	आपके लक्ष्यों को संसाधनों और कार्यों पर आधारित होना चाहिए जिन्हें आप यथोचित रूप से पूरा कर सकते हैं।	अगर मैंने पैसे बचाए तो मैं अमीर हो जाऊंगा।	यदि मैं नियमित रूप से बचत करता हूं, तो और अधिक पैसे उधार लेने की आवश्यकता नहीं है, मैं अगले साल तक अपने ऋण का भुगतान कर सकता हूं और मेरे पास पर्याप्त बचत भी होगी।
TIMEBOUND - समयबद्ध	समयसीमा के साथ लक्ष्य आपको अपनी प्रगति को ट्रैक करने	मैं अपने वाहन के लिए पैसे बचाऊंगा।	मैं अपने वाहन के लिए अगले 2 वर्षों के लिए प्रति वर्ष 10000 रु. की बचत

और आपको अपने लक्ष्य तक पहुंचने तक चलते रहने के लिए प्रोत्साहित करते हैं।	करूंगा।
--	---------

- अब अपने निर्धारित लक्ष्यों को पूरा करने के लिए धन की व्यवस्था के लिए एक लक्ष्य निर्धारण अभ्यास करें। लक्ष्यों के निर्धारण में सहायता के लिए एक संदर्भ नीचे दिया गया है। याद रखें कि नीचे दिए गए लक्ष्य केवल संदर्भ के लिए हैं। आपके लक्ष्य भिन्न हो सकते हैं। साथ ही उन संसाधनों की पहचान करें जिनके माध्यम से आप अपने लक्ष्यों को पूरा करने की योजना बनाएं।

लक्ष्य	लक्ष्य का प्रकार	नियोजित तारीख	राशि (लाख रुपये में)
कॉलेज की शिक्षा	अल्पावधि	2022	05.00
दुपहिया वाहन	मध्यावधि	2023	00.50
शादी	दीर्घावधि	2029	10.00
घर	दीर्घावधि	2032	60.00

- आप नौकरी, पॉकेट खर्च या उपहारों से प्राप्त धन के साथ क्या करते हैं? क्या आप इसे खर्च करते हैं? बचत करते हैं? इसे घर पर रखते हैं? इसे बैंक खाते में जमा करते हैं?

- अपने पैसे से आप क्या करते हैं और क्यों?

चरण 2

पैसे कहाँ रखें

बैंकों द्वारा दी जाने वाली विभिन्न बचत योजनाएं हैं, जहां आप अपनी बचत के पैसे रख धन संचय कर सकते हैं:

सावधि जमा (एफडी)

- बैंक द्वारा जारी समयबद्ध बचत प्रमाणपत्र
- पारंपरिक बचत खाते की तुलना में अधिक ब्याज दर
- जोखिम भरा नहीं
- सावधि जमा कि अवधि जितनी ज्यादा होगी, उतना अधिक ब्याज मिलेगा
- निश्चित समय के लिए बैंक में रखना जरूरी
- जल्दी पैसा निकालने पर ब्याज में कटौती
- न्यूनतम शेष राशि की आवश्यकता
- कर योग्य परिपक्वता

बचत खाता

- एक जमा खाता जो जो बैंक द्वारा जारी किया जाता है तथा जमा रकम पर ब्याज अर्जित करता है
- जोखिम भरा नहीं
- निकासी पर कोई प्रतिबंध नहीं
- कम या कोई न्यूनतम शेष राशि की आवश्यकता नहीं है
- सबसे कम ब्याज दर

- कुछ बैंक खाते खोलने और रखरखाव के लिए शुल्क लेते हैं

पीपीएफ़ खाता (पब्लिक प्रोविडेंट फ़ंड)

- भारत में सबसे लोकप्रिय बचत निवेश
- निवेश के समय, अर्जित ब्याज, और परिपक्वता पर प्राप्त आय सभी कर-मुक्त हैं
- 15 साल की लॉक-इन अवधि

गतिविधि

अब इन स्थितियाँ को देखें:

1. राघव की कार 12 साल पुरानी है और वह इस बात से चिंतित है कि यह कभी भी खराब हो सकती है, इसलिए वह इसकी मरम्मत के लिए तीन महीने से पैसे बचाने की कोशिश कर रहा है, और साथ ही एक नई कार खरीदने के लिए भी बचत कर रहा है। राघव के लिए सबसे अच्छी बचत रणनीति क्या है ताकि वह अपने कार की मरम्मत के लिए इसे सुलभ रख सके, और एक नई कार के लिए भी पैसे बचा सके?

2. जया के दोस्तों ने उसे अगले साल छुट्टी में लिए गोवा जाने के लिए आमंत्रित किया। वह गोवा जाना चाहती है, लेकिन वह इस बात से विचलित है की यात्रा के लिए वह रु. 10,000 कैसे जमा कर सकेगी। अलमारी में उसने रु. 6,000 बचा कर रखे हैं और बाकी जमा करने के लिए उसके पास एक साल का समय है, लेकिन वह संदेह में है कि उसे अपने पैसे कहां रखने हैं ताकि वह अपनी बचत को बढ़ा सके। उसके लिए सबसे अच्छी बचत रणनीति क्या है और क्यों?

3. रमेश कक्षा 8 वीं में पढ़ रहा है और उसने आगे की पढ़ाई के लिए एक दिन कॉलेज जाने की योजना बना रखी है। रमेश के दादा-दादी ने उसे अपने कॉलेज की पढ़ाई के लिए बचत के लिए ₹.25,000 दिये हैं पर रमेश संदेह में है की जब तक वह कॉलेज जाने के लिए तैयार नहीं हो जाता तब तक उसे यह पैसा कहाँ रखना चाहिए। उसके लिए सबसे अच्छी बचत रणनीति क्या होगी?

सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- उद्यमी वातावरण को समझना
- उद्यमी वातावरण के महत्व का वर्णन करना
- उन कारकों को समझना जो एक उद्यम की सफलता में योगदान करते हैं

चरण 1

उद्यमी वातावरण

उद्यमी वातावरण उद्यम को शुरू करने, विकसित करने और बढ़ाने में प्रोत्साहित और सहायता प्रदान करता है। जब एक उद्यमी एक उद्यम शुरू करने या एक उद्यमशील प्रयास में संलग्न होने का फैसला करता है, तो वे हमेशा विचार के साथ तैयार नहीं हो सकते हैं।

हालांकि, उद्यमशीलता का माहौल एक संभावित उद्यमी को एक व्यवसाय के विचार की कल्पना करने या व्यवसाय के अवसर को पहचानने की ओर ले जाता है। या, एक उद्यमी के पास एक व्यावसायिक विचार हो सकता है लेकिन वास्तविक उद्यम में इसे विकसित करने के लिए उसके पास ज्ञान नहीं हो सकता है। इस तरह की स्थिति में एक उद्यमी वातावरण सभी संभावित संसाधनों को प्रदान करके एक उद्यमी को प्रोत्साहित करता है और मौजूदा विचार को व्यवसाय में बदलने के लिए उनके लिए हर संभव सहायता देता है।

नीचे दी गयी कहानी को पढ़ें:

सरिता की कहानी

यह कहानी सरिता की है। सरिता के पिता मदन कुमार जो पेशे से राजमिस्त्री हैं तथा बिमला देवी एक गृहिणी हैं की बेटी। सरिता जो की 4 बहनों में सबसे बड़ी थी, 17 साल की उम्र में बीमार हो गई थी और अस्पताल में भर्ती थी, जिसकी वजह से उसे कॉलेज छोड़ना पड़ा और अपनी शिक्षा को छोड़ना पड़ा। अपने खाली समय में वह परिवार की सभी जिम्मेदारियों के बीच खुद को पेंटिंग में व्यस्त रखती है।

सरिता का परिवार उसके इलाज का बोझ उठाने में सक्षम नहीं था, इसलिए उन्होंने उसके इलाज के लिए वित्तीय संस्थानों और दोस्तों से ऋण लिया। परिवार की वित्तीय स्थिति बहुत अच्छी नहीं थी और अंततः अन्य तीन बेटियों को भी अपनी शिक्षा बंद करनी पड़ी।

गतिविधि 1

- क्या परिवार की आय को पूरा करने और उनकी शिक्षा जारी रखने के लिए वे कुछ कर सकते हैं?

- अब आपको एक विचार सुझाना है कि सरिता को क्या करना चाहिए। सुझाव के समर्थन में कारण दें।

चरण 2

उद्यमी पर्यावरण के घटक

अब हम समझते हैं कि उद्यमशीलता कुछ विशेष परिस्थितियों में शुरू होती है। पिछले मामले में पारिवारिक परिस्थितियों ने सरिता और उसके परिवार को एक उद्यमशील प्रयासों में शामिल

होने के लिए प्रेरित किया लेकिन यह प्रत्येक उद्यमी के लिए शर्तें हो भी सकती हैं और नहीं भी। कई अन्य स्थितियां और कारक हैं जिनसे एक उद्यम स्थापित होता है।

उद्यमी पर्यावरण के विभिन्न घटक निम्नलिखित होते हैं:

1. आर्थिक स्थितियां

आर्थिक स्थितियों को दो भागों में वर्गीकृत किया जा सकता है, आंतरिक और बाहरी।

आंतरिक

आंतरिक आर्थिक स्थितियां एक उद्यमी की आर्थिक स्थिति होती हैं, उद्यमी बिना किसी वित्तीय सहायता के एक विचार या अवसर में कितना निवेश करने में सक्षम होता है। ये एक व्यक्ति के तत्काल नियंत्रण में मौजूद हैं।

बाहरी

बाहरी स्थिति का एक उदाहरण लोगों की वित्तीय क्षमता है जो एक उद्यम के उत्पाद को खरीद सकते हैं। ये स्थितियाँ किसी उद्यमी को उद्यम के प्रारंभिक आकार को तय करने में मदद करती हैं।

2. सामाजिक स्थिति

जहाँ पर एक उद्यम मौजूद है, वहाँ के सामाजिक मानदंड, भावनाएं और पर्यावरण सामाजिक परिस्थितियां हैं। सामाजिक परिस्थितियों को समझने के लिए एक उदाहरण एक ऐसा समाज है जहाँ स्पष्ट लैंगिक असमानता है। ऐसे समाज में जहाँ लैंगिक असमानता है, एक उद्यम जो महिलाओं के कल्याण और सशक्तिकरण को बढ़ावा देता है, वह सफल नहीं होगा। सामाजिक स्थिति उद्यम को सामाजिक स्वीकृति की दिशा में निर्देशित करने में मदद करती है।

3. तकनीकी स्थितियां

प्रौद्योगिकी के महत्व में कई गुना वृद्धि हुई है। भारत में, तकनीकी प्रगति एक समान नहीं है और इस प्रकार कुछ क्षेत्र दूसरों की तुलना में अधिक तकनीकी रूप से उन्नत हैं। यदि किसी उद्यम को उच्च स्तर के तकनीकी उपकरणों और प्रक्रियाओं की आवश्यकता होती है, और उसके अस्तित्व के स्थान पर अगर प्रौद्योगिकी की पहुँच नहीं होती है, तो उद्यम को चुनौतियों का सामना करना पड़ सकता है।

4. सरकारी सहायता

उद्यमों को सरकारी निकायों से अनुमोदन और प्रमाणपत्र की आवश्यकता होती है जो राज्य सरकार या केंद्र सरकार के निकाय हो सकते हैं। उद्यमिता को बढ़ावा देने और प्रोत्साहित करने के लिए सरकार द्वारा शुरू की गई कई वित्तीय योजनाएं हैं। इसके अलावा, सरकार उद्यम शुरू करने और इसे सफलतापूर्वक चलाने के लिए उद्यमियों को शिक्षित करती है।

गतिविधि 2

सरिता अब क्या करेगी ?

निम्नलिखित के उत्तर दें:

- उद्यमिता को प्रभावित करने वाले कारकों को जानने के बाद, क्या आपका सुझाव सरिता के लिए बदलेगा?

- यदि अब आपका सुझाव बदला गया है, तो किस कारण से आपने अपने विचार बदले?

चरण 3

उद्यमी पर्यावरण की भूमिका

1. सही उद्यम का निर्णय करना

यह एक उद्यमी के लिए उद्यमशीलता की प्रकृति और आकार तय करने के लिए एक महत्वपूर्ण कदम है। प्रत्येक उद्यम कुछ पर्यावरणीय घटकों के अनुकूल बनाया गया है, जैसे कि पिछले एक दशक में तकनीकी स्थितियों ने व्यापार के अर्थ को महत्वपूर्ण तरीके से बदल दिया है जिसके परिणामस्वरूप ई-कॉमर्स बाजार का उदय हुआ है।

2. उद्यम का आकार तय करना

एक उद्यम जिसे एक निश्चित निवेश की आवश्यकता होती है, उसे या तो एक सूक्ष्म, लघु या मध्यम उद्यम के रूप में वर्गीकृत किया जाता है और इस प्रकार अन्य सरकारी विनियम वर्गीकरण के आधार पर लागू होते हैं।

3. उद्यमी पर्यावरण का विकास

उद्यमिता की दुनिया में कई उद्यमी बड़ा मक़ाम हासिल करने में सफल रहे हैं। इससे अन्य उद्यमियों को प्रोत्साहन मिला है। साथ ही इस तरह के माहौल से उद्यमिता के प्रति समाज के रवैये में बदलाव आया है। सरकार भी उद्यमिता को उचित महत्व दे रही है।

4. उद्यम की वृद्धि में सहायता

जब कोई उद्यम शुरू किया जाता है तो उसे बहुत अधिक सहायता की आवश्यकता होती है। हालांकि, चूंकि विभिन्न कारणों के कारण स्थितियां बदलती हैं, यह समझना आवश्यक है कि जो बदलाव बदलती हैं वह पहले की तरह अनुकूल नहीं हो सकती। घटकों का सही मिश्रण एक उद्यम की वृद्धि में मदद करता है।

5. नवाचार को प्रोत्साहित करना

नवाचार उद्यमिता की एक अनिवार्य विशेषता है। इसलिए यह महत्वपूर्ण है कि नवाचार को सभी पहलुओं में प्रोत्साहित और समर्थित किया जाए। वित्तीय सहायता और स्वतंत्रता जैसे नवाचार के कुछ पूर्व आवश्यक तत्व हैं, जिस पर नवाचार निर्माण सक्षम होता है।

6. देश की आर्थिक वृद्धि

उद्यमशीलता के वातावरण का अंतिम परिणाम उन उद्यमों की संख्या में वृद्धि है, जो पूरे देश के आर्थिक विकास का परिणाम है। यह उद्यमों को देश के बाहर से निर्यात और आयात करने का विकल्प भी देता है जो फिर से देश के आर्थिक विकास का एक अप्रत्यक्ष तरीका है।

7. रोजगार सृजन का विकल्प

बेरोजगारी को कम करने के लिए किसी भी सरकार के लिए रोजगार का सृजन करना आवश्यक है। उद्यमशीलता एक उद्यमी के लिए आय के अवसरों का निर्माण सुनिश्चित करती है जो जरूरी नहीं कि नौकरियों से जुड़ा हो।

अब निम्नलिखित सफलता की कहानी पढ़ें

जयपुर ब्लू पॉटरी

एक जीवंत व्यक्तित्व का उदाहरण - लीला बोर्डिया । लीला बोर्डिया ने लोगों के उत्थान और बेहतरी के लिए अपना सारा जीवन लगा दिया और ब्लू पॉटरी जो की लगभग विलुप्त शिल्प रूप था उसकी महिमा को फिर से स्थापित किया।

ब्लू पॉटरी का पुनरुत्थान वर्ष 1978 के दौरान शुरू हुआ, जब लीला बोर्डिया भारत के राजस्थान के जयपुर जिले और उसके आसपास के गाँवों में सामाजिक कल्याण की गतिविधियों में लगी हुई थी। अपने कार्य के दौरान उन्होंने पारंपरिक ब्लू पॉटरी आइटम के माल को बेचने वाले कुछ कारीगरों को नोटिस किया। वह तुरंत जीवंत ब्लू पॉटरी मर्चेन्डाइज की जीवंतता, अनुग्रह, और आकर्षण की तरह आकर्षित हो गईं। उन्होंने हालांकि यह देखा कि इस बेहतरीन शिल्प के कौशल के बावजूद, शिल्पकार की स्थिति अच्छी नहीं थी । उसने महसूस किया कि कारीगरों के पास अपने उत्पादों के विपणन का कोई साधन नहीं था और उन्हें अपने द्वारा की जाने वाली बिक्री के पैसे की निरंतरता पर टिके रहना पड़ता था, जो उनके लिए एक नियमित सुविधा नहीं थी।

उस समय, पारंपरिक ब्लू पॉटरी आइटम में बड़े फूलदान, बर्तन और अन्य भारी सामान शामिल थे। स्वाभाविक रूप से उत्पादों के आकार और सामग्री की लागत के कारण बड़े और समृद्ध ग्राहक की आवश्यकता थी। लीला बोर्डिया ने ब्लू पॉटरी आइटमों में नवाचार करने की

संभावनाओं पर विचार किया और छोटे , और दिन-प्रतिदिन उपयोगी वस्तुओं की कल्पना की। शिल्प के प्रति उनकी सहज दृष्टि और समर्पण के परिणाम से ब्लू पॉटरी आइटम दरवाजे की घुंडी, मनका, पर्दे की रोड, ऐशट्रे,मोमबत्ती स्टैंड, कोस्टर, सुराही, इत्र की बोतलें और अन्य आश्चर्यजनक लेकिन उपयोगी वस्तुओं के रूप में आया।

ब्लू पॉटरी शिल्पकारों के लिए अच्छा करने के मूल उद्देश्य के साथ, लीला बोर्डिया ने नीरजा इंटरनेशनल की शुरुआत की, ताकि ब्लू पॉटरी वस्तुओं के विपणन और प्रचार में कारीगरों की मदद की जा सके। उनके प्रयासों में उतार-चढ़ाव के दोनों किस्से थे लेकिन तेजी से लीला बोर्डिया आगे बढ़ीं और स्थिति को अपने पक्ष में कर लिया। लीला बोर्डिया ने इन पिछले 3 दशकों में जयपुर जिले के आसपास और आसपास के छोटे गाँवों में मुस्कुराहट और आत्मनिर्भरता की क्षमता बढ़ाने के लिए काम किया है।

“मैं अकेले सफल हूँगा” की जगह “मैं संयुक्त रूप से सफल हूँगा” की उनकी नीति ने उन्हें अपने सह-कारिगरों, शुभचिंतकों और साथ ही भारतीय और विदेशी प्रिंट मीडिया के दिलों में उच्च सम्मान दिलाया।

आज, लीला बोर्डिया और उनकी फर्म नीरजा इंटरनेशनल ब्लू पॉटरी के नाम का पर्याय हैं। उसने न केवल इस जटिल शिल्प को फिर से अपनी भव्यता के खोए हुए गौरव को फिर से पाने में मदद की बल्कि वह असंख्य ब्लू पॉटरी लेखों की प्रवर्तक रही हैं।

उनके काम को सभी के द्वारा स्वीकार किया गया है और उन्हें उत्कृष्टता और मान्यता के लिए कई अलंकरण और पुरस्कार दिये गए।

लीला शिल्प के लगभग विलुप्त इस कला को पुनर्जीवित करने के साथ-साथ इस पारंपरिक शिल्प से जुड़े कारीगरों के जीवन स्तर को बढ़ाने में सक्षम हुईं। वास्तव में, जब पूर्व अमेरिकी राष्ट्रपति, क्लिंटन ने जयपुर का दौरा किया तब उनकी सास को उपहार में दी गयीं सारी "जयपुर ब्लू पॉटरी" नीरजा इंटरनेशनल से थीं।

(स्रोत : <https://www.neerjainternational.com/mrs-leela-bordia>)

महत्वपूर्ण शिक्षा

लीला की कठिनाइयों और सफलता से यह स्पष्ट है कि निश्चय की दृढ़ता और अटलता निश्चित रूप से महिलाओं को सफलता दिलाती है। एक भारतीय महिला के लिए, जिसे अपने जीवन में कई भूमिकाएँ निभानी पड़ती हैं और अपने घर और काम के मोर्चे पर संतुलन बना चलना पड़ता है, उद्यमिता अक्सर वह रास्ता देती है जो उसे यह संतुलन बनाने में सहायता देती है।

गतिविधि

महिला उद्यमियों ने दुनिया में दृढ़ता के साथ खुद के लिए एक जगह बनाई है। सफल महिला उद्यमियों में सिमोन टाटा, इंदु जैन, इला भट्ट, जसवंती बेन पोपट, डॉ. किरण एम. शॉ, महिमा मेहरा, जिया मोदी, अनीता रोडडिक्स, कल्पना सरोज कुछ नाम हैं।

उनके बारे में शोध करें और पता लगाएं

- उनके उद्यम का नाम।

- अपनी उद्यमी यात्रा में उन्हें किन बाधाओं का सामना करना पड़ा?



- उन्होंने इन बाधाओं को कैसे पार किया?



- किस बात ने उन्हें इतना मजबूत और प्रतिबद्ध बना दिया?

सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- देश में उद्यमिता के विकास के लिए सहायता प्रदान करने वाले विभिन्न सरकारी निकायों के बारे में जानना
- सरकारी योजनाओं और सहायता प्रणाली के बारे में जानना

चरण 1

सरकारी सहायता

सरकार ने लंबे समय से उद्यमिता के विकास पर ध्यान केंद्रित किया है। इस विकास के लिए, सरकार ने राष्ट्रीय और जिला स्तर के संस्थानों की स्थापना की है जो शिक्षा, सलाह और सहायता के माध्यम से उद्यमिता को बढ़ावा देते हैं। इनमें से कुछ प्रमुख संस्थान निम्नलिखित हैं:

1. राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय विकास संस्थान National Institute for Entrepreneurship and Small Business Development (NIESBUD)
2. भारतीय उद्यमिता संस्थान Indian Institute for Entrepreneurship (IIE)
3. राष्ट्रीय सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम संस्थान National Institute for Micro, Small and Medium Enterprises (NIMSME)
4. जिला उद्योग केंद्र District Industries Corporation (DIC)
5. भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान Entrepreneurship Development Institution of India (EDII)

राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय विकास संस्थान (NIESBUD)

राष्ट्रीय उद्यमिता एवं लघु व्यवसाय विकास संस्थान, कौशल विकास एवं उद्यमशीलता मंत्रालय, भारत सरकार का एक राष्ट्रीय संस्थान है जो मुख्यतः प्रशिक्षण, अनुसंधान और परामर्श प्रदत्त कार्य करता है। संस्थान का मुख्य लक्ष्य खास कर ऐसे युवा वर्ग को स्वरोजगार से जोड़ना है

जो विकास की मुख्य धारा से परिस्थितिवश दूर हैं। यह नोएडा में स्थित है और इसका एक क्षेत्रीय केंद्र देहरादून में एक क्षेत्रीय केंद्र है।

भारतीय उद्यमिता संस्थान (IIE)

भारतीय उद्यमिता संस्थान, कौशल विकास एवं उद्यमशीलता मंत्रालय के एएनटीएआरजीएवाई एक स्वायत्त संस्थान है। संस्थान का मुख्य उद्देश्य उद्यमशीलता विकास पर विशेष ध्यान देने के साथ लघु और सूक्ष्म उद्यमों में प्रशिक्षण, अनुसंधान और परामर्श गतिविधियाँ प्रदान करना है। यह संस्थान गुवाहाटी में स्थित है।

जिला उद्योग केंद्र (DIC)

'जिला उद्योग केंद्र' (DIC) 1978 में भारत सरकार द्वारा एक विशेष क्षेत्र में छोटे, कुटीर और गाँव के उद्योगों को बढ़ावा देने के लिए केंद्र सरकार द्वारा शुरू किया गया था जिससे इन उद्योगों को सभी आवश्यक सेवाएं एक जगह पर उपलब्ध हो सकें। DIC उद्यमियों को सरकारी योजनाओं का लाभ प्रदान करके में सहायता देते हैं और एक नई औद्योगिक इकाई शुरू करने के लिए आवश्यक प्रक्रियाओं जैसे विभिन्न अनुमतियों, लाइसेंसों, पंजीकरणों, सब्सिडी आदि प्राप्त करने के लिए सहायक होते हैं।

राष्ट्रीय सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम संस्थान (NIMSME)

NI-MSME को मूल रूप से 1960 में नई दिल्ली में केंद्रीय औद्योगिक विस्तार प्रशिक्षण संस्थान (CIETI) के रूप में स्थापित किया गया था, जो उद्योग और वाणिज्य मंत्रालय, भारत सरकार के अधीन एक विभाग के रूप में था। 1962 में संस्थान को हैदराबाद स्थानांतरित कर दिया गया, और इसका नाम बदलकर लघु उद्योग विस्तार प्रशिक्षण (SIET) संस्थान कर दिया गया।

भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान (EDII)

1983 में स्थापित उद्यमिता विकास संस्थान (EDII), शीर्ष वित्तीय संस्थानों द्वारा प्रायोजित है। EDII ने बारह राज्य-स्तरीय उद्यमिता विकास केंद्र और संस्थान स्थापित करने में मदद की है। इसने कई राज्यों में बड़ी संख्या में स्कूलों, कॉलेजों, विज्ञान और प्रौद्योगिकी संस्थानों और प्रबंधन संस्थानों के उद्यमशीलता पाठ्यक्रम में अपना योगदान दिया है।

इन संस्थानों से कैसे संपर्क करें?

उद्यम स्थापित करने के लिए सहायता तथा इन संस्थानों के आगामी कार्यक्रमों के बारे में अधिक जानने के उद्देश्य से इन संस्थानों तक कई माध्यमों से पहुँचा जा सकता है। इन संस्थानों से संपर्क करने के कुछ तरीके हैं:

- वेबसाइट
- फ़ोन नंबर
- फ़ैक्स
- सोशल नेटवर्किंग प्लेटफॉर्म
- वॉक-इन
- उद्यमी नेटवर्क आदि।...

गतिविधि

- उपरोक्त संस्थानों में से किसी की वेबसाइट पर जाएँ और यह जानें कि ये संस्थान उद्यमी को क्या क्या सहायता प्रदान करते हैं?



चरण 2

सरकारी योजनाएं

सरकार ने ऐसी कई योजनाएँ प्रस्तावित की हैं जो उद्यमों को स्थापित करने के स्तर पर उन्हें आर्थिक रूप से सहायता देती हैं। इनमें से कुछ योजनाएं एक विशेष क्षेत्र में उद्यमिता के विकास पर केंद्रित हैं। इन योजनाओं की शुरुआत विशिष्ट क्षेत्रों द्वारा की गयी है। ऐसी योजनाओं की एक विस्तृत सूची नीचे दी गई है:

1. KVIC (खादी और ग्रामोद्योग आयोग) के माध्यम से कार्यान्वित योजनाएँ
2. कॉयर् बोर्ड के माध्यम से कार्यान्वित योजनाएँ
3. प्राथमिकता क्षेत्र के लिए योजनाएं

4. पशुपालन योजनाएँ
5. डेयरी विकास योजनाएं
6. मत्स्य विकास योजनाएँ
7. कृषि विकास योजनाएँ
8. चाय बोर्ड की योजनाएँ
9. पर्यटन उद्योग की योजनाएँ
10. वैज्ञानिक और इंजीनियरिंग अनुसंधान योजनाएँ

इन योजनाओं के अलावा, सरकार द्वारा लागू की जाने वाली कुछ अन्य योजनाएं मान्यता प्राप्त राष्ट्रीय और जिला स्तर की एजेंसियों के माध्यम से कार्यान्वित हैं जैसे:

1. सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यम मंत्रालय द्वारा लागू की गई योजनाएं
2. सिडबी (लघु उद्योग विकास बैंक ऑफ इंडिया) माइक्रो फाइनेंस कार्यक्रम
3. विदेशी देशों के साथ समझौता ज्ञापन (एमओयू)
4. एमएसएमई राष्ट्रीय पुरस्कार योजना
5. NSIC योजनाएं (राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम)
6. सिडबी स्कीम
7. कर अवकाश योजना
8. समग्र ऋण योजना
9. औद्योगिक संपदा योजना

इसके अलावा, भारत सरकार राष्ट्र की अर्थव्यवस्था को मजबूत करने के लिए मेक इन इंडिया, स्किल इंडिया और डिजिटल इंडिया जैसी योजनाएं लेकर आई है जो नवोदित उद्यमियों पर केन्द्रित हैं।

मेक इन इंडिया कार्यक्रम 2014 में शुरू किया गया था ताकि भारत को एक वैश्विक डिजाइन और विनिर्माण केंद्र में परिवर्तित किया जा सके।

इसी प्रकार, कौशल भारत कार्यक्रम, जिसे प्रधान मंत्री कौशल विकास योजना (PMKVY) के रूप में जाना जाता है, कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय (MSDE) की प्रमुख योजना है। इसका उद्देश्य बड़ी संख्या में भारतीय युवाओं को उद्योग प्रासंगिक कौशल प्रशिक्षण लेने में सक्षम बनाना है जो उन्हें बेहतर आजीविका हासिल करने में मदद करेगा। इस योजना के तहत, प्रशिक्षण और मूल्यांकन शुल्क पूरी तरह से सरकार द्वारा भुगतान किया जाता है।

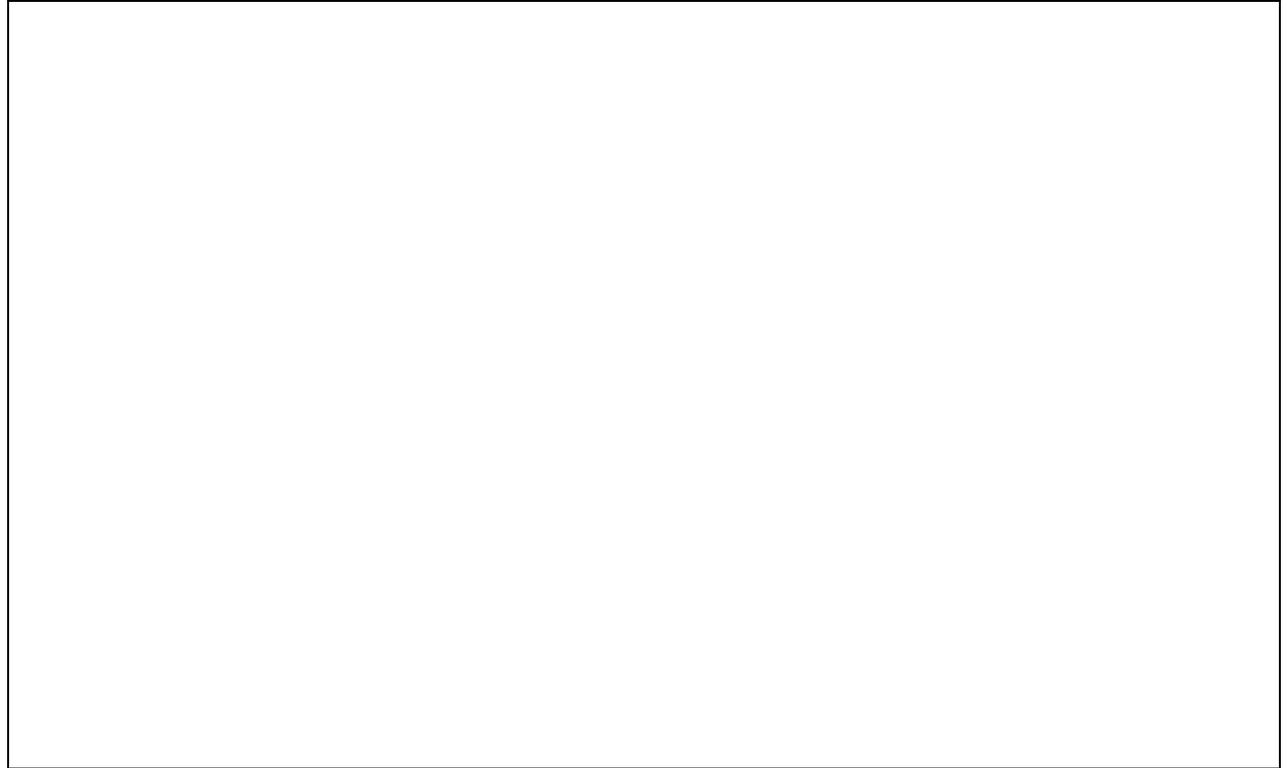
गतिविधि

1. अपने समूह में चर्चा करें कि उद्यमियों के लिए ऐसी प्रोत्साहन योजनाओं और प्रावधानों की आवश्यकता क्यों है?

2. कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय की वेबसाइट ब्राउज़ करें और उन योजनाओं को सूचीबद्ध करें जो व्यवसाय को आगे बढ़ाने की सुविधा प्रदान करती हैं।
(<https://www.msde.gov.in/>)

The screenshot shows the official website of the Ministry of Skill Development and Entrepreneurship. The header includes the ministry's name and logo, along with navigation links for Home, RTI, Public Grievances, Parliament Questions, Contact, and Tenders. The main banner highlights the 'Recognition of Prior Learning' initiative, stating that it has crossed 20 Lakh Certifications. Below this, three statistics are displayed: ENROLLED (27,85,270), ORIENTED (27,06,688), and ASSESSED (21,58,852). A dropdown menu is open, listing various schemes under the Pradhan Mantri Kaushal Vikas Yojana (PMKVY), including SANKALP, UDAAN, STAR, Polytechnic Schemes, and Vocationalization of Education. The PMKVY logo is also visible in the top right corner of the banner area.

Category	Value
ENROLLED	27,85,270
ORIENTED	27,06,688
ASSESSED	21,58,852



उद्यमियों के लिए महत्वपूर्ण वेबसाइटों की सूची:

1. <https://www.msde.gov.in/entrepreneurship.html>
2. <https://msme.gov.in/>
3. <https://msme.gov.in/all-schemes>
4. <http://www.kvic.org.in/kvicres/index.php>
5. http://dcmsme.gov.in/scheme_a.html
6. <https://www.dcmsme.gov.in/howtsetup/dis%20address.html>
7. https://udyogaadhaar.gov.in/UA/UAM_Registration.aspx
8. <https://www.startupindia.gov.in/>
9. <https://www.standupmitra.in/>
10. <http://www.makeinindia.com/about>
11. <https://www.kviconline.gov.in/pmegpeportal/pmegphome/index.jsp>

सत्र का उद्देश्य:

सत्र के अंत तक आप निम्नलिखित में सक्षम होंगे:

- उनके व्यापार विचार को पहचानना
- समुदाय की जरूरतों और उपलब्ध संसाधनों को आंकना

चरण 1

व्यवसाय योजना (बिजनेस प्लान) से परिचित होना

एक बिजनेस प्लान किसी भी व्यवसाय के लिए सबसे महत्वपूर्ण व्यावसायिक दस्तावेजों में से एक है। एक नया व्यवसाय शुरू करने वाले उद्यमियों को व्यवसाय को कुशलतापूर्वक प्रबंधित करने के लिए एक अच्छी तरह से परिभाषित बिजनेस प्लान की आवश्यकता होती है।

बिजनेस प्लान के घटक

किसी बिजनेस प्लान को विभिन्न खंडों में तोड़कर, यह सुनिश्चित किया जाता है कि बिजनेस प्लान एक अच्छी तरह से संरचित प्रारूप और विचारों का अच्छा प्रवाह के रूप में बने।



1. Executive Summary कार्यकारी सारांश

कार्यकारी सारांश या कंपनी प्रोफाइल उद्यम, इसके उद्भव, इसकी क्षमताओं, उपलब्धियों और इसके वित्तीय स्थिति के बारे में बताता है। इसका उद्देश्य पाठक को बिजनेस प्लान में वर्णित अन्य सभी घटकों का सारांश देना है।

2. Business Description व्यापार विवरण

निम्नलिखित कुछ ऐसे प्रश्न हैं जिनका उत्तर व्यापार विवरण में दिया जाना चाहिए:

- व्यवसाय कब शुरू किया गया था या कब शुरू किया जाएगा?

- फर्म का मिशन क्या है?
- फर्म की विजन क्या है?
- व्यवसाय द्वारा प्रस्तुत उत्पादों या सेवाओं क्या हैं?
- आपका व्यवसाय कैसे कैसे बनाता है?

3. Team समूह

यह बिजनेस प्लान का सबसे सरल अनुभाग है। इसमें एक व्यवसाय या उद्यम को अपने प्रमुख सदस्यों की शिक्षा और अनुभव का उल्लेख करना चाहिए।

4. Market Analysis बाजार का विश्लेषण

एक व्यवसाय इस खंड में उनके व्यवसाय की प्रकृति का व्यापक उल्लेख करता है। इस भाग में व्यवसाय के निम्नलिखित पहलुओं के बारे में सभी महत्वपूर्ण जानकारी शामिल होती है:

- क) *मार्केट ट्रेंड्स (बाजार के रुझान)* - बाजार में नवीनतम रुझान क्या हैं? आपका व्यवसाय कहाँ फिट होता है? आपके व्यवसाय का उत्पाद बाजार में कैसा बदलाव ला रहा है? भविष्य में प्रवृत्तियों में अपेक्षित परिवर्तन क्या हो सकते हैं?
- ख) *टार्गेट मार्केट (लक्षित बाजार)* - उत्पाद का उपयोग करने वाले लोग कौन हैं? वे लोग कौन हैं जो आपके उत्पाद का विकल्प चुनेंगे? उनकी वित्तीय क्षमता क्या है? वे कहाँ स्थित हैं? उनकी क्या जरूरत है? उनकी उम्मीदें क्या हैं?
- ग) *कॉम्पिटिशन एनालिसिस (प्रतिस्पर्धी विश्लेषण)* - क्या अन्य उद्यम या व्यवसाय हैं जो समान उत्पादों की पेशकश करते हैं? लोग उनके उत्पाद क्यों खरीदते हैं? आपका उत्पाद उनके मुकाबले कैसे बेहतर है?
- घ) *प्राइसिंग (मूल्य निर्धारण)* - आपके उत्पाद की कीमत की गणना कैसे की जाती है? क्या इसकी कीमत मामूली है? आपके उत्पाद प्रतियोगियों के उत्पादों की तुलना में कहां खड़े हैं?
- ड) *सेल्स मार्केटिंग स्ट्रेटजी (बिक्री और विपणन रणनीति)* - आप अपने ग्राहक तक कैसे पहुंचेंगे? आप अपने उत्पाद के लिए एक विशिष्ट ब्रांड पहचान कैसे बनाएंगे? बिक्री का तरीका क्या होगा? विज्ञापन और प्रचार का तरीका क्या होगा?

5. Funding निधिकरण

यह बिजनेस प्लान का एक चुनौतीपूर्ण हिस्सा होता है। इस भाग में निम्नलिखित बातों का उल्लेख किया जाता है:

- क) पूंजी की आवश्यकता के साथ उद्यम या व्यवसाय शुरू करने की कुल लागत (विनिर्माण की प्रक्रिया में आवश्यक मशीनरी, भूमि और अन्य आवश्यक उपकरण खरीदने की लागत) और कार्यशील पूंजी की आवश्यकता (उद्यम की कार्यप्रणाली के लिए आवश्यक श्रम, कच्चा माल और अन्य आवश्यक वस्तु का मूल्य)
- ख) बचत के रूप में उपलब्ध धन, वित्तीय संस्थानों, बैंकों या अन्य स्रोतों जैसे दोस्तों / परिवार से लिया गया ऋण
- ग) विस्तार, मांग में वृद्धि या निवेश की आवश्यकता वाले प्रमुख अवसर के लिए अधिक धन की आवश्यकता।

6. Financial Projection वित्तीय प्रक्षेपण

एक बार जब कोई व्यवसाय फंडिंग पैटर्न के विवरण के साथ तैयार हो जाता है, तो इसके लिए आवश्यक है कि वह लिखित रूप में वह प्रक्रिया दिखाए, जो वे उधार ली गई धनराशि का भुगतान करने के लिए उपयोग करेंगे।

चरण 2

मेरा बिजनेस प्लान

अपने आप को एक व्यवसाय के मालिक के रूप में सोचकर गर्व महसूस होता है, अपनी सफलताओं के बारे में सपने देखकर, और अपने विचारों के बारे में बात कर के अच्छा लगता है। लेकिन जब आपको बिजनेस प्लान से संबन्धित प्रश्नों का उत्तर देना होता है, तो आपको अपने व्यवसाय की दिशा में निर्णय लेना होगा।

अब एक उद्यमी की तरह सोचें और अपनी पसंद के व्यवसाय के लिए एक बिजनेस प्लान विकसित करें।

निम्नलिखित प्रश्न आपको बिजनेस प्लान विकसित करने में मदद करेंगे:

- 🌈 आप व्यवसाय का वर्णन कैसे कर सकते हैं?

✚ आपका उत्पाद या सेवा क्या है?

✚ इसे कौन खरीदेगा?

✚ आपको व्यवसाय कहाँ व्यवस्थित करना चाहिए?

✚ आप ग्राहकों को कैसे आकर्षित कर सकते हैं?

✚ आपकी प्रतिस्पर्धिता किससे है?

✚ आप व्यवसाय के श्रमिकों को कैसे व्यवस्थित करेंगे?

✚ व्यवसाय शुरू करने के लिए कितने पैसे की आवश्यकता है?

✚ आपके पास प्रति माह कितने ग्राहक होंगे और वे प्रति माह कितना खरीदेंगे?

✚ आपकी परिचालन लागत क्या है?

✚ आपके उत्पाद या सेवा को बेचकर आपका व्यवसाय प्रत्येक महीने कितना पैसा कमाएगा?

✚ जब तक आप लाभ नहीं कमाने लगते हैं, तब तक व्यवसाय को चालू रखने के लिए आपको कितने निवेश की आवश्यकता होगी?

✚ इस व्यवसाय को शुरू करने के लिए आपको कितने पैसे उधार लेने की आवश्यकता है?

चरण 3

बिजनेस प्लान का आकलन

उद्यमियों को एक ऐसे बिजनेस प्लान विकसित करने की आवश्यकता होती है जो उनके व्यवसाय के हर पहलू को विस्तृत रूप से समझाने और पाठक के मन में प्रभाव उत्पन्न करने में सक्षम हो।

बिजनेस प्लान का आकलन करने का मतलब योजना का विश्लेषण करना है, यह देखने के लिए कि बिजनेस प्लान कितनी अच्छी तरह बनी है। एक अच्छी तरह से विकसित बिजनेस प्लान एक उद्यमी की गंभीरता को इंगित करती है और यही कारण है कि एक अच्छी व्यवसाय योजना विकसित करना बहुत महत्वपूर्ण है।

बिजनेस प्लान का आकलन करने से पहले एक चेकलिस्ट से जाँच की जानी चाहिए। अब आप एक-दूसरे के बिजनेस प्लान की जाँच करें और उसे नीचे दी गई सूची से मिलान करें :

बिजनेस प्लान का भाग		उल्लेखित	उल्लेखित नहीं
Executive Summary कार्यकारी सारांश			
Business Description व्यापार विवरण			
Team समूह			
Market Analysis बाजार का विश्लेषण	मार्केट ट्रेंड्स (बाजार के रुझान)		
	टार्गेट मार्केट (लक्षित बाजार)		
	कॉम्पिटिशन एनालिसिस (प्रतिस्पर्धी विश्लेषण)		

	प्राइसिंग (मूल्य निर्धारण)		
	सेल्स मार्केटिंग स्ट्रेटजी (बिक्री और विपणन रणनीति)		
Funding निधिकरण			
Financial Projection वित्तीय प्रक्षेपण			

चरण 4

बिजनेस प्लान के भागों की रेटिंग

सभी समूहों द्वारा चेकलिस्ट पर सभी वस्तुओं की जांच करने के बाद, आप हर अनुभाग के विवरण पर विचार करें और विवरण के आधार पर उन्हें एक पैमाने पर रेट करें।

अंकन 1 से 5 तक के स्केल पर करें, जहाँ:

1 = घटिया

2 = औसत से नीचे

3 = औसत

4 = अच्छा

5 = बहुत बढ़िया

बिजनेस प्लान का भाग	अंकन				
	1	2	3	4	5
Executive Summary कार्यकारी सारांश					
Business Description व्यापार विवरण					
Team समूह					
Market Analysis बाजार का विश्लेषण मार्केट ट्रेंड्स (बाजार के रुझान) टार्गेट मार्केट (लक्षित बाजार) कॉम्पिटिशन एनालिसिस (प्रतिस्पर्धी)					

विश्लेषण) प्राइसिंग (मूल्य निर्धारण) सेल्स मार्केटिंग स्ट्रेटजी (बिक्री और विपणन रणनीति)					
Funding निधिकरण					
Financial Projection वित्तीय प्रक्षेपण					

बिजनेस प्लान का आकलन करते समय निम्नलिखित बिन्दुओं को ध्यान में रखा जाना चाहिए :

स्पष्टता - एक उद्यमी को यह सुनिश्चित करने की आवश्यकता है कि बिजनेस प्लान के प्रत्येक अनुभाग को स्पष्ट रूप से समझाया गया है। पाठक के लिए इसे पढ़ना भी आसान होना चाहिए।

संक्षिप्तता - एक बिजनेस प्लान का बड़ा होना उसके अच्छे होने का प्रमाण नहीं देता । इसका संक्षिप्त तथा बिन्दुवार होना आवश्यक है।

पूर्णता - सभी अनुभागों में सही विवरण दिया जाना आवश्यक है।

सुधार - किसी व्यवसाय के लिए पूर्णतया सही अनुमानित आंकड़ों का उल्लेख करना संभव नहीं हो सकता है, क्योंकि वे परिस्थितिजन्य हैं। हालांकि, एक उद्यमी को अपने पिछले प्रदर्शन के आंकड़ों का उल्लेख करते समय बहुत सावधान रहने की आवश्यकता है। कई उद्यमी मानते हैं कि योजना जितनी बेहतर होगी संख्या उतनी ही अधिक होगी। ऐसा नहीं है। संख्याओं को प्रासंगिक और सही होना चाहिए। यदि कोई उद्यमी गलत संख्या बताने का निर्णय लेता है, तो संगठन की छवि धूमिल हो सकती है। उन्हें ऋण से वंचित भी किया जा सकता है।

बिजनेस प्लान का मूल्यांकन किसी योग्य एजेंसी या व्यक्ति द्वारा किया जाना चाहिए। एक योग्य एजेंसी या व्यक्ति वह है जिसे व्यवसाय के सभी तथ्यों और आंकड़ों का विश्लेषण करने और इसे एक लाभदायक या गैर-लाभकारी व्यवसाय के रूप में देखने का ज्ञान है। ऐसी एजेंसियां या व्यक्ति निम्नलिखित हो सकते हैं:

- ✚ बिजनेस एनालिस्ट
- ✚ चार्टर्ड अकाउंटेंट्स
- ✚ बैंक
- ✚ एंटरप्रेन्योरशिप डेवलपमेंट इंस्टीट्यूशंस



सत्यमेव जयते

GOVERNMENT OF INDIA
MINISTRY OF SKILL DEVELOPMENT
& ENTREPRENEURSHIP

उद्यमिता एवम कौशल विकास मंत्रालय, भारत सरकार

राष्ट्रीय उद्यमिता एवम लघु व्यवसाय विकास संस्थान

मुख्य कार्यालय: ए-23, सेक्टर-62, इंस्टिट्यूशनल एरिया, नौएडा- 201309 (उ०प्र०), भारत
क्षेत्रीय कार्यालय: एनएसटीआई कैम्पस, ग्रीन पार्क कॉलोनी, पी.ओ. माजरा, देहारादून-248171
ईमेल: niesbud-uk@gov.in
वेबसाइट: www.niesbud.nic.in