



স্বাবলম্বন

আপনার উদগ্রীব স্বপ্নকে দিন পাখা মেলার সুযোগ....

স্বাবলম্বন ইনফো সিরিজ

ভল্যুমে-1



মিশন স্বাবলম্বন

মিশন স্বাবলম্বন হল SIDBI-র মিশন যার সাহায্যে মানুষের মনে, বিশেষতঃ যুবসমাজের মধ্যে ধীরে ধীরে ব্যবসায়িক উদ্যোগের ঝুঁকি নেওয়ার সাহস জাগিয়ে তোলা। এই উদ্যোগের লক্ষ্য হল, যাতে জনসাধারণ “ব্যবসায়িক উদ্যোগ” কে তাদের পছন্দের বৃত্তি হিসেবে বেছে নেয় সেই ব্যাপারে উৎসাহ প্রদান করা। এই উদ্যোগের আরও লক্ষ্য হল পিতা-মাতা, শিক্ষক এবং বৃত্তিধারী ব্যক্তিগণ যারা শিশু এবং যুবসমাজের কাছে পথিকৃৎ, তাদেরকে প্রভাবিত করার ব্যাপারে সচেষ্ট হওয়া। এটি কর্ম অন্বেষণ থেকে কর্মসৃষ্টির দিকে যাওয়ার এক সাংস্কৃতিক উত্তরণ।

স্বাবলম্বী কাকে বলে?

স্বাবলম্বী অথবা উদ্যোগী ব্যক্তি হলেন একজন ব্যক্তিবিশেষ, যিনি কর্মী রূপে কাজ না করে, একটি ছোট ব্যবসা পরিচালনা করেন এবং সেই ব্যবসায়িক উদ্যোগের ঝুঁকি অথবা পুরস্কার, পরিকল্পনা, পণ্য অথবা পরিষেবার বিপণন সংক্রান্ত সমস্ত দায়িত্ব গ্রহণ করেন।

ব্যবসায়িক উদ্যোগী কে?

কোন ব্যক্তি যার নিম্নলিখিত বিশেষত্বসমূহ রয়েছে:

- দুরদৃষ্টি
- উৎসাহ
- দক্ষতা
- বিনিয়োগ করার উপযোগী অর্থ,
- উপযুক্ত কর্মীবৃন্দ
- (পরিকল্পিত) ঝুঁকিসমূহ নেওয়ার ইচ্ছা।

যিনি “আমার ইচ্ছে” কে “আমি করবই” এর দিকে পরিবর্তিত করে থাকেন

ব্যবসায়িক নেতৃত্বকারী

উদ্ভাবক

প্রেরণাদায়ক ব্যক্তি

কেন যুবসমাজ স্বাবলম্বন কে বেছে নেবেন সেই সংক্রান্ত 10টি কারণ:

1. নিজেই নিজের বস হয়ে উঠুন।
2. আপনার স্বপ্নকে এগিয়ে নিয়ে যান।
3. আপনার পরিকল্পনা বা স্বপ্নকে ব্যবসায়িক উদ্যোগে রূপান্তরিত করুন।
4. অন্যদেরকে কর্মসংস্থানের সুযোগ করে দিন।
5. আপনার নিজের জন্য উপার্জন করুন/অসংখ্য পুরস্কার লাভ করুন।
6. সর্বদা নিজস্ব উন্নতি উপভোগ করুন।
7. এক ঐতিহ্য তৈরী করুন এবং আপনার চিহ্ন ছেড়ে যান।
8. জীবন কখনও একঘেয়ে হয়ে উঠবে না!
9. সমাজে এক প্রভাব বিস্তার করুন।
10. দেশগঠনে অংশগ্রহণ করুন।

এটি করার জন্য আমি কিভাবে এগোব?

- আপনার চারিদিকে তাকিয়ে দেখুন।
- আপনার চারপাশের যে ব্যবসায়সমূহ রয়েছে, তার দিকে চোখ রাখুন।
- এর ঝুঁকির দিকগুলি চিহ্নিত করুন। (এমনভাবে আপনার চিন্তাভাবনাগুলিকে গ্রহিত করুন, যাতে সেগুলি লাভজনক দিকে রূপান্তরিত হতে পারে)। তাদের খুঁজে বার করুন যারা এগুলি সম্ভব করে তুলেছেন। এমনি যারা ব্যর্থ হয়েছেন তাদেরকেও।
- ব্যবসায়িক উদ্যোগের মূল কথা হল কোন কিছু অন্যভাবে করার প্রচেষ্টা।
- আপনার দক্ষতাসমূহের দিকে দৃষ্টি নিষ্ক্ষেপ করুন (এমনকি আপনার অবসর বিনোদন এর ব্যাপারগুলির দিকেও, যেগুলি ব্যবসায়িক উদ্যোগে রূপান্তরিত করা যেতে পারে)।
- যদি এইজন্য কখনও আপনার দক্ষতাসমূহকে আরও পরিশীলিত করার প্রয়োজন হয়, তবে তাই করুন।
- লক্ষ্য রাখুন, কিভাবে, কি কারণে, কোথায় উদ্যোগগুলি নেওয়া হচ্ছে।
- জেনে নিন কি কি নিয়ম/বিধিব্যবস্থা, আবশ্যিকীয় অনুমোদন এর জন্যে প্রয়োজন।
- অংশীদারীত্বের কথাও বিবেচনা করুন। যেমন, যদি আপনার দক্ষতা থাকে এবং আপনার বন্ধুর কাছে মূলধন, জমি অথবা বাড়ি প্রভৃতি থাকে, তবে এটি একটি উদ্যোগ শুরু করার পক্ষে ভাল উপায় হতে পারে।
- ব্যবসার জন্য প্রয়োজনীয় পরিকল্পনা করুন — এটি আপনার অগ্রগতি সম্বন্ধে আপনাকে অবহিত করার প্রধান বিষয়।
- আপনার কাছে কি মূলধন আছে না আপনাকে এর জন্য ঋণ নিতে হবে। এই সংক্রান্ত বিভিন্ন স্কিম/পরিকল্পনাসমূহ/সংস্থাসমূহ সম্পর্কে পড়াশুনা করুন অর্থনৈতিক জ্ঞান লাভ করার উদ্দেশ্যে।
- এমন একটি মধ্যম পরিসরে এটি শুরু করুন, যা খুব বড়ও নয় আবার খুব ছোটোও নয়।
- মূল বিষয়গুলি যার উপর আপনার আস্থা রাখা প্রয়োজন নিজেই জানুন
আপনার আর্থিক সংস্থাকে জানুন
আর্থিক প্রতিষ্ঠান এর নিয়ম নীতি সম্পর্কে জানুন
আরও বিশদে জানার জন্য “আমাদের ব্যাল্কেবিলিটি কিট” পড়ুন এই খানে <https://udyamitra.in/Content/MSEbankabilitykit2.pdf>

একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনার রূপরেখা

I. ভূমিকা সংক্রান্ত পৃষ্ঠাসমূহ

- | | |
|--|--|
| A. ব্যবসায় এর নাম এবং ঠিকানা | B. মূল বিনিয়োগকারীদের নামসমূহ এবং ঠিকানাসমূহ |
| C. ব্যবসায়ের প্রকৃতি | D. ব্যবসার আর্থিক প্রয়োজনীয়তা সংক্রান্ত বিবৃতি |
| E. গোপনীয়তা সংক্রান্ত বিবৃতির প্রতিবেদন | |

II. নির্বাহী সারসংক্ষেপ — তিন থেকে চার পৃষ্ঠার সম্পূর্ণ ব্যবসায়িক পরিকল্পনার সারসংক্ষেপ

III. শিল্পজগৎ সম্পর্কিত বিশ্লেষণ

- | | |
|------------------------------------|--|
| A. ভবিষ্যৎ দৃষ্টিভঙ্গি এবং প্রবণতা | B. প্রতিযোগীদের সম্পর্কে বিশ্লেষণ |
| C. বাজার সংক্রান্ত বিভাজন | D. শিল্প এবং বাজার সংক্রান্ত ভবিষ্যৎবাণী |

IV. উদ্যোগ সংক্রান্ত বিবরণ

- | | |
|------------------------------------|--|
| A. পণ্য (পণ্যসমূহ) | B. পরিষেবা (পরিষেবাসমূহ) |
| C. ব্যবসার পরিধি | D. অফিস সংক্রান্ত সরঞ্জাম এবং কর্মীবৃন্দ |
| E. উদ্যোগী ব্যক্তির অবজ্ঞাত পটভূমি | |

V. উৎপাদন সংক্রান্ত পরিকল্পনা

- | | |
|---------------------------|---|
| A. উৎপাদন পদ্ধতি | B. প্রতিষ্ঠিত কারখানা (যে অংশ/সাবকনট্র্যাক্ট দেওয়া হয়েছে) |
| C. যন্ত্রপাতি এবং সরঞ্জাম | D. কাঁচামাল সমূহ সরবরাহকারী ব্যক্তিবর্গের নামসমূহ |

VI. মানবসম্পদ সংক্রান্ত পরিকল্পনা

- | | |
|--------------------------------------|---------------------------|
| A. কি ধরণের মানুষের প্রয়োজন? | B. কতজন মানুষের প্রয়োজন? |
| C. কিভাবে কর্মীবৃন্দ নিয়োগ করা হবে? | |

VII. পরিচালন সংক্রান্ত পরিকল্পনা

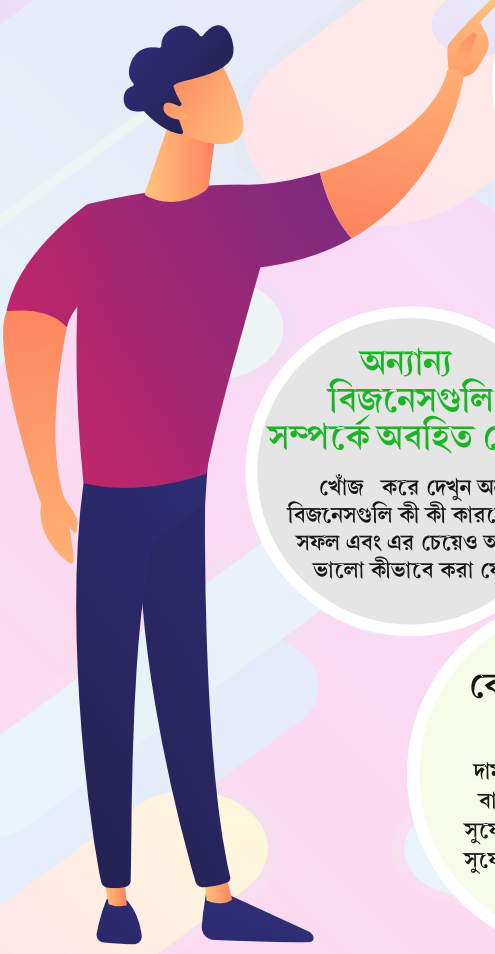
- | | |
|------------------------------------|--|
| A. সংস্থার পরিচালন সংক্রান্ত বিবরণ | B. পণ্যসমূহ এবং/অথবা পরিষেবা সংক্রান্ত নির্দেশাবলীর ক্রম বিবরণ |
| C. কারিগরী প্রয়োগ | |

VIII. বাজার সংক্রান্ত পরিকল্পনা

- | | |
|--------------------|-----------------------------|
| A. মূল্য | B. বন্টন ব্যবস্থা |
| C. প্রচার ব্যবস্থা | D. পণ্য সংক্রান্ত পূর্বাভাস |
| E. নিয়ন্ত্রণ | |

IX. সংস্থাগত পরিকল্পনা

- | | |
|----------------------------|--|
| A. মালিকানা সংক্রান্ত ফর্ম | B. মালিকানার প্রকৃতি অথবা প্রধান অংশীদারসমূহের সনাক্তকরণ |
|----------------------------|--|



বড় করে স্বপ্ন দেখুন

উদ্যোগী হয়ে উঠতে গেলে প্রথমেই স্বপ্ন দেখতে হবে। প্রত্যাশা পূরণ করতে হলে সেই স্বপ্নকে অনুসরণ করতে হবে

একটা আইডিয়াকে রূপ দিন

স্বপ্ন থেকেই আসে নতুন আইডিয়া, আর এই আইডিয়া থেকে জন্ম নেয় বাজার নিরিখে নতুন ব্যবসার পরিকল্পনা

অন্যান্য বিজনেসগুলি সম্পর্কে অবহিত হোন

খোঁজ করে দেখুন অন্য বিজনেসগুলি কী কী কারণে এত সফল এবং এর চেয়েও আরও ভালো কীভাবে করা যেত

বাজারে কোথায় কী সুযোগ আছে খুঁজুন

দাম ও লোকেশনের ভিত্তিতে বাজারে কোথায় কী ধরনের সুযোগ আছে তা চিহ্নিত করুন। সুযোগগুলির প্রতি মন দিন আর তার সদ্ব্যবহার করুন

যদি আপনাকে প্রয়োজন থাকে, আপনাকে অবজ্ঞা করি কখন

অর্থ জোগানের অন্য পন্থাগুলি দেখুন। মুদ্রা লোন, স্ট্যান্ড-আপ ইন্ডিয়া, সিজিটিএমএসই-র মতো সরকারি প্রকল্পগুলি সম্পর্কে জানুন

উদ্যোগে ঝাঁপ দিন

নিজেই একজন উদ্যোগী করে তুলুন, চাকরি সৃষ্টিকারি হোন। নিজেই নিজের বস হোন এবং নিজের আয়কে নিজেই নিয়ন্ত্রণ করুন

ঈশ্বরের কাছে কামনা আপনার এই উদ্যোগ সফল হোক

উদ্দেশ্য ও লক্ষ্য স্থির করে নতুন কর্মসূত্রে আত্মনিয়োগ করুন

স্বপ্ন পূরণের পদক্ষেপ

খোলা চোখে

বিশ্বের সর্বত্রই যে যেখানেই সফল উদ্যোগী হয়েছেন, তারা অবশ্যই নিম্নলিখিত পদক্ষেপগুলির একটি না একটি নিয়েছিলেন



অভিনব আইডিয়া, প্রোডাক্ট অথবা পরিষেবা: সফল উদ্যোগীরা অভিনব এমন কিছু করে থাকেন যেগুলি সচরাচর কেউ করেন না বা আগে ভাবেন নি। কেউ কেউ নতুন প্রোডাক্ট বার করেন, পরিষেবা দেন আবার অনেকে এমন কিছু আইডিয়ার ওপর কাজ করেন যা গ্রাহকদের চাহিদা মেটায়।



বাজারের থেকেও সস্তায় প্রোডাক্ট: ক্রেতা ঠিক কী চাইছে, সে নিয়ে প্রত্যাশী উদ্যোগপত্রীরা অনেক ভাবেন খোঁজ খবর করেন। তাদের এই গবেষণায় অর্থনৈতিক দিক থেকে গ্রহণযোগ্য নতুন ধরনের পরিষেবা বা প্রোডাক্টের জন্ম হয়।



নতুন কনজিউমার বেস তৈরি: কেবল মাত্র অভিনব নয়, ক্রেতাদের হালচাল ও বুঝতে হয়। সাম্প্রতিক কালে অনেক উদ্যোগপত্রী সফল হয়েছেন চলতি পরিষেবা বা প্রোডাক্টগুলির ভিন্নতর ব্যবহারে নতুন কাস্টমার বেস তৈরি করে।



নতুন বিজনেস মডেল: জীবনে যে ব্যবসা উদ্যোগ হাতে নিয়েছেন তাতে সফল হতেই হবে এই অঙ্গীকার অনেক উদ্যোগপত্রীকে সফল হওয়ার পথে এগিয়ে নিয়ে গেছে। তারা তাদের আইডিয়ার বাস্তব রূপ দিয়েছেন। এটা কেবলমাত্র বাজারের কাছেই নতুন হয় না, উদ্যোগপত্রীর ক্ষেত্রে লাভজনকও হয়।



প্যাশনই হোক ব্যবসার বিষয় যে বিষয় নিয়ে সময় কাটাতে ভালোবাসেন বা কাজ করতে উৎসাহ পান, অর্থাৎ যেটা আপনার প্যাশন, সেটা নিয়ে ব্যবসা করলে সাফল্য আসবেই।



আপনি যে বিষয়ে পারদর্শী, সেটাই নিয়েই ব্যবসা করুন

আপনার জ্ঞান এবং অভিজ্ঞতা যে বিষয়ে সবচেয়ে বেশি, সেটাকেই ব্যবসার কেন্দ্র করলে সফল হওয়ার সম্ভাবনা অনেকটাই বেড়ে যায়। বিজনেসের খুঁটিনাটি তো অবশ্যই বুঝতে হবে, তবে বিষয়টা নিয়ে স্বচ্ছ ধারণা থাকলে বাজার ধরাটা অনেকটাই সহজ হয়ে যায়। যে জগতের সঙ্গে যুক্ত ব্যক্তিদের সঙ্গে পরিচয় আছে, সেই ক্ষেত্রে ব্যবসা শুরু করলেও অনেকটাই সুবিধা পাওয়া যাবে।



ব্যবসা শুরুর আগে নিজের অর্থনৈতিক অবস্থান বুঝে নিন

ঋণ নিয়েই হোক বা ব্যক্তিগত পুঁজি দিয়ে, বিজনেস মানেই 'ক্যাপিটাল ইনভেস্টমেন্ট'। লগ্নি করার জন্য হাতে যথেষ্ট টাকা না থাকলে এমন ব্যবসা বেছে নিন যাতে কম টাকা বিনিয়োগ করতে লাগে, অথচ লাভের সম্ভাবনা বেশি। মনে রাখবেন, একসঙ্গে প্রচুর টাকা ঋণ নিলে ভবিষ্যতে ব্যবসায় ক্ষতি হওয়ার সম্ভাবনা উড়িয়ে দেওয়া যায় না।

কীভাবে শুরু করবেন সঠিক ব্যবসা?



এমন ব্যবসা বাছুন যা আপনার জীবনযাত্রার সঙ্গে মেলে লাইফস্টাইল ও পরিবারের সঙ্গে ব্যবসার সংঘাত হলে কিন্তু আপনার প্যাশনের উপরেও তার প্রভাব পড়তে বাধ্য। ঠিক একই রকম ভাবে, আপনার জীবনযাত্রার সঙ্গে ব্যবসার সুন্দর মেলবন্ধন হলে সাফল্যের সম্ভাবনাও বাড়ে।



বাজারে প্রতিযোগিতা, ক্রেতাদের পছন্দ

সম্পর্কে সচেতন হোন এমন একটি প্রোডাক্ট বা পরিষেবা বেছে নিন যার যথেষ্ট চাহিদা থাকলেও ক্রেতাদের কাছে পৌঁছে দেওয়ার মতো সুব্যবস্থা এই মুহূর্তে বাজারে নেই। অথবা, সেই জিনিস বা পরিষেবা অন্য রকম ভাবেও ক্রেতার হাতে পৌঁছে দেওয়ার সুযোগ রয়েছে। এই 'গ্যাপ'গুলো চিনে সেই অনুযায়ী ব্যবসা তৈরি করলে লাভ করবেন।



ফ্র্যাঞ্চাইজি-র কথা ভাবতে পারেন

প্রথম থেকেই নিজস্ব ব্যবসানা করে ছোট মাশে কম ঝুঁকি নিয়ে শুরু করতে চাইলে কোনও বিখ্যাত ব্র্যান্ডের ফ্র্যাঞ্চাইজি নেওয়া যেতে পারে। ফ্র্যাঞ্চাইজি সংস্থা কোনও নামী কোম্পানির জিনিস বা পরিষেবা ক্রেতাদের কাছে পৌঁছে দেয়, যেটির বাজারে ভালো চাহিদা রয়েছে। ইনিশিয়াল ফি ও রয়ালটির বিনিময়ে ওই ফ্র্যাঞ্চাইজি সংস্থা ফ্র্যাঞ্চাইজারের থেকে ট্রেডমার্ক ও অন্যান্য সহায়তা নেয় (মার্কেটিং, প্রশিক্ষণ ও অন্যান্য সাহায্য)। এর ফলে নিশ্চিত ভাবে বাজারে জয়গা পাকা করা যায়।

স্বাবলম্বনের ব্যাপারে বিশদে জানতে লগ ইন করুন www.sidbi.in

প্রতিবেদনটি পড়ে যদি ভবিষ্যতে কী করতে চান সেই সম্পর্কে ভাবনাচিন্তা করতে উৎসাহ পান, তাহলে **022 3956 0596** নম্বরে মিসড কল দিন। ব্যবসায়ী হয়ে ওঠার দিকে এটাই হতে পারে আপনার প্রথম পদক্ষেপ

বিভিন্ন সাইটে ই কমার্শের সাহায্যে ব্যবসায় লাভ করুন

আজকাল বহু ছোট ব্যবসায়ীরা তাদের পণ্য ই-কমার্স প্ল্যাটফর্মে বেচছেন। এর সবচেয়ে বড় সুবিধা হলো, দেশের যে কোনও প্রান্তে অবস্থিত ক্রেতারাদের জিনিস কিনতে পারেন, ফলে ব্যবসায়ীদের পক্ষে লাভের মুখ দেখাটাও অপেক্ষাকৃত ভাবে সহজ হয়। এর পাশাপাশি অনলাইনে বিক্রি করার জন্য কম বিনিয়োগ ও অন-টাইম পেমেণ্টের সুবিধা পাওয়া যায়, তাই সাম্প্রতিক কালে এটি ব্যবসার মাধ্যম হিসেবে বেশ জনপ্রিয় হয়েছে।

১ একটি অনলাইন প্রোডাক্ট ক্যাটালগ প্রস্তুত করুন। বেশির ভাগ ক্ষেত্রে পোর্টালে আগে থেকেই প্রোডাক্টগুলো পাওয়া যায়

২ ই কমার্স প্ল্যাটফর্মে রেজিস্টার করে নিজের অর্ডারাল স্টোর খুলে ফেলুন

৩ ব্যবসার জন্য প্রথমেই চাই প্যান ও জিএসটি রেজিস্ট্রেশন

৪ এবার, হাজার হাজার ক্রেতা প্রোডাক্টগুলি দেখতে পারবেন এবং তারপর পছন্দ অনুযায়ী অর্ডার দিতে পারবেন

৫ ই কমার্স প্ল্যাটফর্ম বা তাদের লজিস্টিকস পার্টনাররা আপনার দোকান থেকে জিনিসটি নিয়ে ক্রেতার ঘরে পৌঁছে দেবেন

৬ এরপর ই সংস্থার নিয়মাবলী অনুযায়ী আপনি নিজের ব্যাংক অ্যাকাউন্টে টাকা পেয়ে যাবেন

৭ সঠিক সময়ে এবং প্রতিযোগিতামূলক দামে উন্নত মানের পণ্য দিয়ে ব্যবসায় লাভ করতে পারবেন

ব্রান্ড ধারণা

১ কারোও সঙ্গে ব্যবসা নিয়ে আলোচনা করলে আপনার পরিকল্পনা চুরি হয়ে যেতে পারে

ব্যবসা সংক্রান্ত ভাবনা চিন্তা অন্যদের সঙ্গে আলোচনা করলে মতের আদানপ্রদান হয়, যা ব্যবসাকে উন্নত করতে পারে। এমনও হতে পারে, জানতে পারলে কারও কাছে একই রকম প্ল্যান রয়েছে, তখন সেই মতো নিজের পরিকল্পনা বদলে নেওয়া যায়।

২ উদ্যোগপতি মানেই উচ্চ শিক্ষিত

শিক্ষার স্তরের সঙ্গে ব্যবসায়িক সাফল্যের সম্পর্ক মোটেই জোরালো নয়। বাস্তবে প্রায়ই দেখা যায়, বেশ কিছু প্রথম সারির সংস্থার কর্তৃধার বা সফল উদ্যোগপতিরা উল্লেখযোগ্য মাপের পুথিগত শিক্ষা অর্জন করার সুযোগ পাননি।

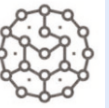
স্বাবলম্বনের ব্যাপারে বিশদে জানতে লগ ইন করুন www.sidbi.in

আপনার উদ্যোগ বিষয়ে প্রকাশ করতে



নেটওয়ার্কিং

শুরুর দিকে আপনার ব্যবসা-উদ্যোগের প্রমোশন নিজস্ব নেটওয়ার্কে করলে তার চেয়ে ভালো কিছু হয় না। আমাদের প্রত্যেকেরই প্রচুর বন্ধুবান্ধব, আত্মীয়স্বজন, চেনাশোনা মানুষজন আছে। আপনার ব্যবসার বিষয়ে সকলকে অবহিত করে এই প্রমোশন শুরু করতে পারেন।



রেফারালস

আপনার প্রোডাক্ট বা পরিষেবার নতুন ক্রেতা অনুসন্ধানের জন্য রেফারালস নেওয়া একটি সহজ পথ। চাইলে বেশিরভাগ মানুষই রেফারালস দিতে আগ্রহী হন। একজনের থেকে আরও পাঁচজন ক্রেতার নাম আপনি পেয়ে যাবেন। এভাবে আপনি অবশ্যই নতুন কাস্টমার বেস তৈরি করতে পারবেন।



আগাম দেখান

যদি বাজারে আপনি নতুন কোনো প্রোডাক্ট বা পরিষেবা লঞ্চ করতে চান সে ক্ষেত্রে ক্রেতাদের মন টানতে ট্রায়াল প্যাক বা ট্রায়াল সার্ভিস বড় সাহায্য করতে পারে। তারা যদি আপনার প্রোডাক্ট বা পরিষেবা পছন্দ করেন তাহলে নিশ্চয়ই জানবেন তারা আবার আপনার কাছে আসবেন। অন্য দিকে আপনার প্রোডাক্ট বা পরিষেবা সম্পর্কে তাদের মতামত, তাদের মুখের কথা অন্য ক্রেতাদের আরও বেশি করে টানতে সাহায্য করবে।



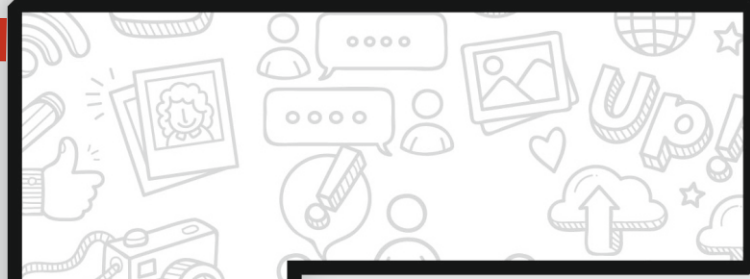
ক্রস-প্রমোশন

অন্যের সঙ্গে অংশীদারিত্বে গিয়ে আপনার প্রোডাক্ট বা পরিষেবার যদি কমপ্লিমেন্টারি বিজনেস করেন তাহলে সুবিধা আছে। এভাবে আপনি সহজেই আপনার প্রোডাক্ট বা পরিষেবার মার্কেটিং করতে পারবেন। যেমন ধরা যাক, আপনি এমন একজনের পার্টনার হলেন যিনি আপনাকে কাঁচামাল সরবরাহ করে থাকেন। এ ক্ষেত্রে সম্পদের সুষ্ঠু ব্যবহার করা যায়। এই ভাবে দু'পক্ষই সম্বোধনক অবস্থায় পৌঁছতে পারবেন।



সোশ্যাল মিডিয়া

সোশ্যাল মিডিয়ায় প্রোডাক্ট বা পরিষেবার বাণিজ্যিক প্রমোশন এখন একটা রেওয়াজ। আজকের দিনে আমরা বেশিরভাগই কোনো না কোনো সোশ্যাল মিডিয়া চ্যানেলে থাকি। সে জন্য আপনি আপনার প্রোডাক্ট বা পরিষেবা সম্পর্কে পেজ ক্রিয়েট করতে পারেন। সেখানে আপনি আপনার প্রোডাক্ট বা পরিষেবার বেশিষ্ট্য নিয়ে কথা বলতেও পারবেন। এই পেজটিকে আপনি প্রমোট করতে পারবেন। আপনার প্রোডাক্ট বা পরিষেবা সম্পর্কে আগ্রহী ক্রেতাদের অবহিত করতে পারবেন।



কার্যকরী

পদক্ষেপ





ফ্রেতার উপর নজর:

এই দিকে বেশি বাড়বাড়ি করতে নেই। ফ্রেতাদের চিন্তাভাবনা, সামাজিক অভ্যাস, খরচ করার অভ্যাস এমন সব কিছুর সম্পর্কেই আমাদের জানতে হবে।



ব্যক্তি কেন্দ্রিক ব্যবসা করুন:

কেউই কোনও স্টোরে গিয়ে কোনও গাইড বা সহায়ক ছাড়া কোনও কিছু কিনতে পছন্দ করেন না। এই দিকে আপনি আপনার ব্যবসার ক্ষেত্রে অভিনবত্ব আনতে পারেন।



ফ্রেতাই রাজা:

অন্যেরা যা ভাবছেন সেটাই করুন। কিছুটা বাড়তিই এগিয়ে যান। এমন একটা পরিষেবা দিন যা সচরাচর দেওয়া হয় না। এর কারণ ফ্রেতাই যে রাজা।

Location



অন্য রকম হোন :

খেয়াল রাখুন প্রতিযোগীরা কী করছে। এবার এমন কিছু করুন যা তাদের থেকে আপনাকে আলাদা করতে পারে।

???



নিজের ব্যবসার

ইউএসপি কীভাবে তৈরি করবেন

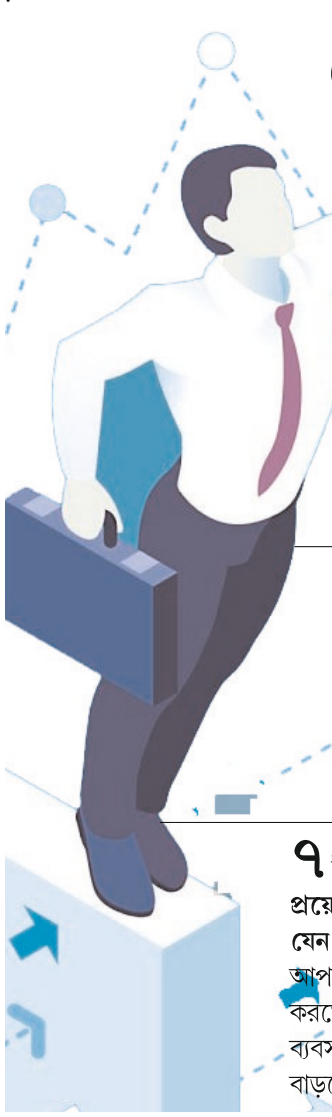


ভাল ফিডব্যাক :

এটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ একটা বিষয়। কে কী বলছেন তা ভালো করে শুনতে হবে।

আপনার ব্যবসার ইউএসপি (ইউনিক সেলিং প্রপোজিশন) কী হবে সেই ভাবনাই একটা উদ্যোগের সূচনা করবে। আপনার ফ্রেতার হয়তো সেটাকেই ভালোবাসবে। আপনার ব্যবসার জন্য চাই অসাধারণত্ব, অভিনবত্ব।

১০ টি মন্ত্র সফল উদ্যোগী হয়ে ওঠার জন্য



১ এমন কিছু তৈরি করবেন না যা কেউই পছন্দ করেন না: সেটাই করুন বা সেই পরিষেবারই ব্যবস্থা করবেন যার চাহিদা আছে।

৪ সেলস ও মার্কেটিং-এ গুরুত্ব দিয়ে কাজ করুন: কোনো প্রোডাক্ট বা পরিষেবার মার্কেটিং খুব গুরুত্বপূর্ণ দিক। বুদ্ধিমত্তার সঙ্গে পরিকল্পনা করতে হবে।

৭ উদ্যোগের জন্য প্রয়োজনীয় টাকার জোগান যেন ঠিক থাকে: দেখুন কারা আপনার উদ্যোগে বিনিয়োগ করতে পারেন। কোনো ব্যবসাই টাকার জোগান ছাড়া বাড়াতে পারে না।

২ সতর্কভাবে কোনো উদ্যোগে লোক নিতে হবে: ঠিক কত জনকে লাগবে সে বিষয়ে আপনাকে নিশ্চিত হতে হবে কেননা এরাই আপনার উদ্যোগকে চালাবে।

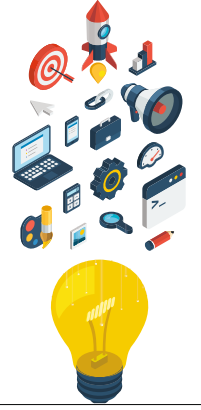
৫ সঠিক কো-ফাউন্ডারদের চিহ্নিত করুন: ব্যবসা নিয়ে যেন তাদের আগ্রহ থাকে। তারা যেন ব্যবসায় ভ্যালু অ্যাড করতে সক্ষম হন।

৮ খরচের ব্যাপারে সতর্ক থাকবেন: হাতের টাকা খরচের বিষয়ে সতর্ক থাকতে হবে। কেননা অপ্রয়োজনীয় ক্ষেত্রে খরচ বা বেহিসেবি খরচ ব্যবসায় প্রভাব ফেলে।

৩ সর্বদা ফোকাসড থাকুন। অপ্রয়োজনীয় বিষয়ে নিজেকে জড়াবেন না। কেননা তার জন্য আপনার উদ্যোগের সাফল্য ব্যাহত হতে পারে।

৬ ক্রেতাদের পিছনে লেগে থাকতে হবে: লক্ষ্য করে দেখুন কারা আপনার প্রোডাক্ট বা পরিষেবা নিতে শেষ পর্যন্ত আগ্রহী। লক্ষ্যী তো সেখানেই।

৯ সাহায্য নিন: আপনার ব্যবসা উদ্যোগের জন্য অন্যের সাহায্য নিতে দ্বিধা করবেন না। মনে রাখবেন সব বিষয়ে আপনি বিশেষজ্ঞ নন।



১০ সোশ্যাল মিডিয়াকে ব্যবহার করুন: আপনার প্রোডাক্ট বা পরিষেবা সম্পর্কে সোশ্যাল মিডিয়া খুব কম খরচে সহায়ক পরিবেশ তৈরি করতে পারবে।

ব্যবসায়িক উদ্যোগ সম্বন্ধে ডুল ধারণা

১ আপনার হাতে অনেক টাকা থাকা প্রয়োজন!



আসল কথা হল নতুন আইডিয়া আর ব্যবসা করার মানসিকতা। টাকার ব্যবস্থা বাজার থেকেই হবে। মুদ্রা বা সিজিটিএমএসই-র মতো সরকারি প্রকল্পের খোঁজ রাখুন।

২ ব্যবসায়ী পরিবারে জন্মালেই নিজে ব্যবসায়ী হওয়া যায়!



এটা সত্যি যে বহু সফল ব্যবসায়ীই জন্মেছেন ব্যবসায়ী পরিবারে। কিন্তু পরিস্থিতি পাল্টাচ্ছে। চারপাশে তাকিয়ে দেখুন। বহু প্রথম প্রজন্মের

ব্যবসায়ীই দারুণ সফল হচ্ছেন।

৩ ব্যবসায় সফল হতে গেলে যুগান্তকারী আইডিয়া থাকতেই হবে!



বহু সফল ব্যবসার পিছনেই একেবারে নতুন ধরনের আইডিয়া আছে বটে, কিন্তু চেনা কাজও একটু অন্য ভাবে করে সফল ব্যবসা গড়ে তোলা যায়। ভেবে দেখুন, কত রেস্টোরাঁ বিভিন্ন জায়গায় আর বিভিন্ন চঙে একই ধরনের খাবার বেচে ব্যবসা করছে।

৪ ব্যবসা করলে জীবন থাকে না!

ব্যবসার গোড়ায় প্রচুর পরিশ্রম করতে হয়, সত্যি।



কিন্তু এক বার ব্যবসা দাঁড়িয়ে গেলে আপনার নিজের সময়ের নিয়ন্ত্রণ পুরোপুরি নিজের হাতে থাকবে।

৫ ব্যর্থতা খুবই লজ্জার!



অসফল হওয়ার মধ্যে কোনও লজ্জা নেই। অনেকেই নিজের ব্যর্থতাকে উদযাপন করেন, কারণ সেটাই সাফল্যের সিঁড়ি। এর মধ্যে সামাজিক লজ্জা জড়িয়ে ফেলার প্রয়োজন নেই।

এমএসএমই হতে পারে সরকারি ব্যবসার সঙ্গী



গভর্নমেন্ট ই-মার্কেটপ্লেস (GeM বা জেম)-এর কথা জানেন? এটা এক বিশেষ ওয়ান স্টপ পোর্টাল, যেখান থেকে সব সরকারি দফতর সংস্থা এবং পাবলিক সেক্টর এন্টারপ্রাইজের জন্য পণ্য ও পরিষেবা কেনা হয়।

নিয়ম আছে, সরকারি সংস্থাগুলিকে তাদের বছরে মোট কেনাকাটার অন্তত ২৫ শতাংশ অতি ক্ষুদ্র, ক্ষুদ্র ও মাঝারি সংস্থাগুলির (এমএসএমই) থেকে করতে হবে। কাজেই, জেম-এর মাধ্যমে এমএসএমই-গুলি সরকারি কেনাকাটার বাজারে ঢুকে পড়তে পারে।



ই-প্রকিয়ারমেন্ট পোর্টালের মাধ্যমে এমএসএমই-গুলি নিখরচায় বিভিন্ন টেন্ডারে দরপত্র জমা করতে পারে। এর ফলে এমএসএমই-গুলি সরকারি প্রকিয়ারমেন্ট প্রক্রিয়ায় সরাসরি অংশগ্রহণ করতে পারবে।

আপনার ব্যবসায়িক সাফল্যের জন্য ঋণ সংক্রান্ত ৭টি পরামর্শ

আপনার ব্যবসায়িক স্বপ্নের চাই আর্থিক সহায়তা। আপনি বহু পরিশ্রম করে যখন নিজের ব্যবসায়িক পরিকল্পনাকে বাস্তব রূপ দিতে শুরু করেন, তখন কোনও একটি পর্যায়ে আপনাকে বৃদ্ধির কথা ভাবতেই হবে। ব্যবসায়ীর পক্ষে মূলধনের সবচেয়ে কুশলী উৎস হল ঋণ। ইকুইটির মাধ্যমে টাকা তোলার চেয়ে এতে খরচ কম। কিন্তু, করার চেয়ে বলা সহজ। নতুন সংস্থাকে ঋণ দেওয়ার ক্ষেত্রে বেশ কিছু কঠোর নিয়মবিধি আছে। আজ যে প্রাথমিক কথাগুলো আলোচনা করব, তা মেনে চলালে ঋণ পাওয়া সহজ হতে পারে।

১ আপনার কি সত্যিই এখন ঋণের প্রয়োজন?

ঋণ মানেই সুদে-আসলে টাকা ফেরত দেওয়ার বাধ্যবাধকতা। যদি নির্দিষ্ট সময়ে ঋণ পরিশোধ না করতে পারেন, তবে সেই ঋণ আপনার ব্যবসার জন্য ক্ষতিকর হতে পারে। ব্যবসা শুরু করার জন্য প্রয়োজনীয় পুঁজি অথবা ঋণ করার মতো আর্থিক সামর্থ্য যদি আপনার না থাকে, তা হলে ভেবে দেখতে পারেন, যে ব্যবসায় তুলনায় কম পুঁজি লাগে, কিন্তু যাতে বৃদ্ধির সম্ভাবনা ভাল, তেমন কিছু দিয়ে শুরু করা যায় কি না।

২ সঠিক ঋণটি খুঁজে পান:

ব্যবসার শুরুতে যত কম ঋণ শোধ করতে হয়, ততই ভাল। ব্যবসার জন্য বিভিন্ন ধরনের ঋণ পাওয়া যায়। ওয়ার্কিং ক্যাপিটাল লোন, বিজনেস লোন, বিল ডিসকাউন্টিং ইত্যাদি। আপনার প্রয়োজনের সঙ্গে কোন ঋণটি খাপ খায়, খুঁজে বের করুন।

৫ ভাল ট্র্যাক রেকর্ড

যে ব্যবসায়িক মডেল অতীতে সফল হয়েছে, তার জন্য ঋণ দিতে ব্যাঙ্কারদের রাজি করানো তুলনায় সহজ। এর কিন্তু এই মানে নয় যে আপনি ব্যবসায় কোনও উজ্জ্বলী চিন্তা আনবেন না। কিন্তু গুরুত্বপূর্ণ বিষয় মাথায় রাখুন, ঋণদাতা সংস্থা আপনার ব্যবসার লাভযোগ্যতা ও নিয়মিত উপার্জনের ক্ষমতার মূল্যায়ন করবে।

৩ অ্যাপ্লিকেশন ডরতে শিখুন

যে কোনও ঋণ পাওয়ারই প্রথম শর্ত হল যথাযথ ভাবে আবেদনপত্রটি পূরণ করা। ফর্মে য লিখবেন, তা যে সত্য হয়, ও নথিতে তার প্রমাণ থাকে। কোনও কথার অর্থ বুঝতে সমস্যা হলে অভিজ্ঞ লোকদের সাহায্য নিন। ব্যাঙ্ক কর্মী থেকেও সাহায্য নিতে পারেন। ব্যাঙ্কে যে নথিপত্র জমা দেবেন, তার সঙ্গে ফর্মে লেখা তথ্যের যেন মিল থাকে। এতে যাচাইয়ের কাজটি সহজ হয়।

ব্যাঙ্ক থেকে ঋণ পাওয়ার জন্য যদি আপনার আর কোনও সাহায্যের প্রয়োজন হয়, তবে ০২২ ৩৯৫৬ ০৫৯৬ নম্বরে মিসড কল করুন।

৪ ক্রেডিট স্কোর গুরুত্বপূর্ণ

কোনও ক্রেডিট ইনফর্মেশন ব্যুরো থেকে আপনার যে ক্রেডিট স্কোরটি পাওয়া যায়, ঋণ পাওয়ার ক্ষেত্রে তা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। অতীতে আপনি ঋণ পরিশোধের ব্যাপারে কতখানি ভাল ছিলেন, এই স্কোরে সেই তথ্য আছে। ঠিক সময়ে ঋণ পরিশোধ করলে স্কোরও বাড়ে। আর ভাল স্কোর মানেই আপনার পরবর্তী ঋণ মঞ্জুর হওয়ার সম্ভাবনা বাড়ে।

৬ কী গচ্ছিত রাখবেন, সেটা জরুরি

আপনার ব্যবসায় ঋণ দেওয়ার সময় ঋণদাতা সংস্থা নিরাপত্তা চাইবে। আপনি নিজের সম্পদ বন্ধক দিতে পারেন। আপনার যদি বন্ধক দেওয়ার মতো যথেষ্ট সম্পদ না থাকে, ঋণের খরচ বাড়তে পারে। আর একটা পথ হল ব্যাঙ্কের কাছে ক্রেডিট গ্যারান্টির খোঁজ করা। তবে, তারও বাড়তি খরচ আছে, মনে রাখবেন।

৭ শর্তগুলো ঠিক কি না, বুঝে নিন

আপনার ঋণের শর্ত বুঝে নিন। চুক্তিপত্রে ছোট হরফে লেখা শর্তাবলি মন দিয়ে পড়ুন। সুদের হার, অন্যান্য খরচ ও টাকা ফেরত দেওয়ার সময়সীমা বুঝে নিন। ঋণের মঞ্জুরিপত্রে কোনও গোপন বা অস্বচ্ছ শর্ত আছে কি না, চাইলে তা জিজ্ঞাসা করে নিতে পারেন। ঋণ নেওয়ার আগেই এগুলো স্পষ্ট করুন।

প্রয়োজনীয় লিঙ্কসমূহ

1. SIDBI সম্পর্কে আরও তথ্য পাওয়া যাবে এইখানে: <https://www.udyamimitra.in/>
2. “ব্যাঙ্কেবিলিটি কিট” সম্পর্কে আরও তথ্য পাওয়া যাবে এইখানে:
<https://udyamitra.in/Content/MSEbankabilitykit2.pdf>
3. আপনার অনুসন্ধান সংক্রান্ত সমস্ত প্রশ্নের উত্তর পাওয়ার জন্য ভিজিট করুন:
<https://www.udyamimitra.in/FAQs>
4. সম্ভাব্য উদ্যোগী বা ব্যবসায়ীগণ তাদের নাম নথীভুক্ত করতে পারবেন এইখানে:
<https://site.udyamimitra.in/Login/Register>
5. আপনি ক্রেতা অথবা বিক্রেতা দু'ভাবেই আপনার নাম সরকারী ই-মার্কেট প্লেস (GEM) ওয়েবসাইট-এ নথীভুক্ত করতে পারবেন এইখানে: <https://gem.gov.in/>
6. “স্ট্যান্ড আপ ইণ্ডিয়া”-এর অন্তর্গত কোন উৎপাদন সংক্রান্ত, ব্যবসা সংক্রান্ত অথবা পরিষেবা সংক্রান্ত ইউনিট/সংস্থা শুরু করার জন্য SC/ST-এর অন্তর্গত মহিলা উদ্যোগীগণ 10 লক্ষ টাকা থেকে 1 কোটি টাকা পর্যন্ত ঋণ নিতে পারেন। এই বিষয়ে বিশদ তথ্য পাওয়া যাবে এইখানে:
<https://www.standupmitra.in/>
7. এছাড়া, মহিলা উদ্যোগীগণ ভিজিট করতে পারেন এইখানে: <https://niti.gov.in/women-entrepreneurship-platform-web>
8. এই ব্যাপারে পরামর্শ সংক্রান্ত কোন সহায়তার জন্য আমাদের লিখুন এই ঠিকানায়: pnd_ndo@sidbi.in

ডিসক্লেইমার

এই সিরিজ আনা হয়েছে উচ্চাকাঙ্ক্ষী স্বাবলম্বীদের জন্য। এটা জরুরী নয় যে এখানে ব্যক্ত সমস্ত মতামতই স্মল ইণ্ডাস্ট্রিজ ডেভেলপমেন্ট ব্যাঙ্ক অফ ইণ্ডিয়ার (SIDBI) অথবা এখানে এটিও বলা হচ্ছে না যে, এই সিরিজ এই বিষয়ের একটি সম্পূর্ণ আলোচনা।

এই তথ্যসম্বলিত দলিলটি হল, মিশন স্বাবলম্বন-এর অন্তর্গত এক অগ্রণী প্রচেষ্টা বিশেষ, যা SIDBI কর্তৃক পরিচালিত। যে সমস্ত প্রোডাক্ট কার্যকরী করা হয়েছে তার উপর এবং/বিভিন্ন উৎস থেকে গৃহীত তথ্যাদির উপরে ভিত্তি করে মূলত: এই তথ্যপুস্তিকাটি তৈরী করা হয়েছে। এটিতে যাতে কোনরূপ ভুলভ্রান্তি না থাকে অথবা কিছু তথ্য বাদ না পড়ে যায়, সেই ব্যাপারে সমস্ত উদ্যোগ নেওয়া হয়েছে, কিন্তু এরপরেও যদি কোন কারণে, কোন ভুলভ্রান্তি থেকে যায় অথবা কোন তথ্য বাদ পড়ে যায়, তবে SIDBI কোনভাবেই, কোন ব্যক্তির কাছে এই ব্যাপারে দায়ী থাকবে না।



স্মল ইণ্ডাস্ট্রিজ ডেভেলপমেন্ট ব্যাঙ্ক অফ ইণ্ডিয়া

সিডবি টাওয়ার, 15, অশোক মার্গ, লক্ষ্মৌ - 226001 উত্তর প্রদেশ



sidbiofficial



@sidbiofficial



sidbiofficial

www.sidbi.in