



स्वावलंबन

बेचैन सपनों को पंख...

स्वावलंबन सूचना श्रृंखला

खंड-1



मिशन स्वावलंबन

मिशन स्वावलंबन सिडबी का एक मिशन है, जिसका उद्देश्य लोगों, विशेषकर युवाओं में, उद्यमिता की भावना जाग्रत करना है। इस पहलकदमी का उद्देश्य लोगों को अपने पसंदीदा व्यावसायिक विकल्प के रूप में ई-उद्यमिता को अपनाने के लिए प्रोत्साहित करने पर बल देना है और साथ ही इसके लिए माता-पिता, शिक्षकों और व्यावसायिकों को प्रभावित करना भी है, जो बच्चों या युवाओं के रोल मॉडल होते हैं। मिशन का ध्येय नौकरी चाहने वालों को नौकरी देने वाले बनाकर एक सांस्कृतिक परिवर्तन लाना है।

स्वावलम्बी कौन है?

स्वावलम्बी या उद्यमी वह व्यक्ति है, जो किसी कर्मचारी के रूप में काम करने की बजाय, एक छोटा व्यवसाय चलाता है और उस व्यवसाय उद्यम, विचार या बिक्री के लिए पेश की गई वस्तुओं अथवा सेवा के सभी जोखिमों और लाभों से पहले से अवगत होता है।

उद्यमी कौन होता है?

कोई व्यक्ति, जिसके पास –

- विजन हो
 - रुचि हो
 - कौशल हो
 - निवेश के लिए निधि हो
 - उत्तम टीम हो
 - जोखिम उठाने (सुविचारित) के लिए तैयार हो
- जो 'मैं चाहता हूँ' को 'मैं करूँगा' में बदल सकता हो।

व्यवसाय नायक

अन्वेषक

प्रेरक

युवाओं को स्वावलंबन क्यों अपनाना चाहिए, इसके 10 कारण

- 1 अपना बॉस खुद बनें।
- 2 अपना मनपसंद काम करें।
- 3 अपने विचार / सपनों को किसी व्यवसाय में परिवर्तित करें।
- 4 दूसरों को नौकरी के अवसर प्रदान करें।
- 5 अपने लिए कमाएँ और असीमित लाभ पाएं।
- 6 व्यक्तिगत विकास की निरंतर अनुभूति करें।
- 7 एक विरासत बनाएं और अपने पदचिह्न छोड़ें।
- 8 जीवन कभी नीरस नहीं होगा।
- 9 समाज पर अपनी छाप छोड़ें।
- 10 राष्ट्र निर्माण में भागीदारी करें।

मैं इसके लिए आगे कैसे बढ़ूँ

- अपने आस-पास का अवलोकन करें।
- मौजूदा कारोबारों पर नजर डालें।
- कठिनाइयों की पहचान करें। (इन कठिनाइयों को सुगम बनाने के लिए विचार करें/योजना बनाएँ)। जो ऐसा करने में सफल रहे हैं या असफल रहे हैं, उनका पता लगाएँ।
- कार्यों को लीक से हटकर (अलग ढंग से) करना उद्यमिता की कुंजी है।
- अपने कौशल का आकलन करें (यहाँ तक कि अपनी उन रुचियों का आकलन करें, जिनका उपयोग व्यवसाय स्थापित करने में किया जा सकता है)।
- यदि अपने कौशल को निखारने के लिए कतिपय प्रयास करने की आवश्यकता हो, तो वह करें।
- किसी उद्यम की स्थापना के बारे में सभी जानकारियों का पता लगाएँ, जैसे उद्यम कैसे, कौन-सा, कहाँ लगाया जा सकता है।
- उद्यम की स्थापना से जुड़े नियमों/विनियमों की जानकारी प्राप्त करें और यह भी पता लगाएँ कि किन सांविधिक अनुमोदनों आदि की आवश्यकता होगी।
- साझेदारी की तलाश करें। उदाहरण के तौर पर, यदि आपके पास कौशल है और आपके मित्र के पास पूँजी, भूमि या भवन आदि है, तो एक अच्छी शुरुआत हो सकती है।
- व्यवसाय योजना तैयार करें – अपनी प्रगति का निरंतर आकलन ही इसकी कुंजी है।
- क्या आपके पास पूँजी है या आपको पूँजी उधार लेनी है। वित्त प्राप्त करने से संबंधित योजनाओं/संगठनों की जानकारी प्राप्त करें।
- कारोबार समुचित स्तर पर आरंभ करें, अर्थात् न तो बहुत बड़े और न ही बहुत छोटे स्तर पर।
- बैंक से ऋण प्राप्त करने के लिए, मुख्य पहलू निम्नवत् हैं :
 - स्वयं को जानें
 - अपने बैंकर को जानें
 - बैंकिंग को जानें
 - अधिक जानकारी के लिए <https://udyamimitra.in/Content/MSEbankabilitykit2.pdf> पर ऋण-सुपात्रता किट (बैंकेब्लिटी किट) पढ़ें।

किसी व्यवसाय योजना की रूपरेखा

I परिचयात्मक पृष्ठ

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------------------|
| क) व्यवसाय का नाम एवं पता | ख) प्रमुख(खों) का(के) नाम और पता(ते) |
| ग) व्यवसाय का स्वरूप | घ) वित्तीय आवश्यकता का विवरण |
| ड) रिपोर्ट की गोपनीयता संबंधी विवरण | |

II कार्यकारी सारांश – व्यवसाय योजना की पूरी जानकारी 3-4 पृष्ठों में दी जाए।

III उद्योग विश्लेषण

- | | |
|------------------------------------|--|
| क) भावी संभावनाएँ एवं प्रवृत्तियाँ | ख) प्रतिस्पर्धियों का विश्लेषण |
| ग) बाजार विभाजन (सेगमेंटेशन) | घ) उद्योग एवं बाजार से संबंधित पूर्वानुमान |

IV उद्यम का विवरण

- | | |
|---------------------------|-------------------------------|
| क) उत्पाद | ख) सेवा(एँ) |
| ग) व्यवसाय का आकार | घ) कार्यालय उपकरण एवं कार्मिक |
| ड) उद्यमियों की पृष्ठभूमि | |

V उत्पादन योजना

- | | |
|------------------------|---------------------------------------|
| क) विनिर्माण प्रक्रिया | ख) भौतिक संयंत्र (उपसंविदाकृत राशि) |
| ग) मशीनें और उपकरण | घ) कच्चे-माल के आपूर्तिकर्ताओं के नाम |

VI मानव संसाधन योजना

- | | |
|---|--------------------------------|
| क) किस प्रकार के लोगों की आवश्यकता है? | ख) कितने लोगों की आवश्यकता है? |
| ग) कार्मिकों को कैसे नियुक्त किया जाएगा/लिया जाएगा? | |

VII परिचालनगत योजना

- | | |
|------------------------------|---|
| क) कंपनी के परिचालन का विवरण | ख) वस्तुओं और/या सेवाओं के लिए प्राप्त आदेशों का प्रवाह |
| ग) प्रौद्योगिकी उपयोग | |

VIII विपणन योजना

- | | |
|--------------|--------------------------|
| क) मूल्यन | ख) वितरण |
| ग) संवर्द्धन | घ) उत्पाद का पूर्वानुमान |
| ड) नियंत्रण | |

IX संगठनात्मक योजना

- | | |
|------------------------|---|
| क) स्वामित्व का स्वरूप | ख) साझेदारों या प्रमुख शेयरधारकों की पहचान करना |
|------------------------|---|



बड़े सपने देखना

एक बड़ा उद्यमी (ऑनप्रेन्योर) बनने के लिए सपने देखना इस दिशा में पहला कदम है। अपनी आकांक्षाओं को पूरा करने के लिए अपने सपनों का पीछा करें।

अवधारणा को मूर्त रूप देना

सपने को पूरा करने के लिए नयी अवधारणाओं का होना जरूरी है और इनके माध्यम से आप जमीनी स्तर पर समझ सकते हैं कि व्यापार को व्यवहारिक रूप देने के लिए वास्तविक धरातल पर कमियाँ और परेशानियों को समझते हुए कैसे अवधारणा को फलित कर सकते हैं।

सपनों को साकार करने वाली शानदार पहल

दूसरे बिजनेस के बारे में भी जानें

दूसरे बिजनेस में सफलता के प्रमुख कारकों के बारे में जान लें और सोचें कि विशेषताओं को अपने बिजनेस में कैसे लागू किया जा सकता है।

फंड की जरूरत है, तो पहल करें

फंड के दूसरे विकल्पों पर भी नजर रखें। सरकार की योजनाओं जैसे कि मुद्रा ऋण, स्टैंड-अप इंडिया, और सीजीटीएमएसई के बारे में जान लें।

उद्यमी बनें

अपने खुद को एक उद्यमी (ऑनप्रेन्योर) समझें और जॉब क्रिएट करने वाले बनें। अपने मालिक (बॉस) बनें और अपनी आय को नियंत्रित करें।

मार्केट में अवसरों को खोजें

स्थान और मूल्य निर्धारण के आधार पर बाजार के अवसरों की पहचान करें। अवसरों पर नजर रखें और इसके जरिए समाधान तक पहुंचें।

भगवान बिजनेस को संवारने में आपकी मदद कर सकते हैं!

अपने लक्ष्यों और उद्देश्यों के सेट के साथ आप अपने उद्यम पर खरा उतरने के लिए तैयार हैं!

आई ओपनर

दुनिया भर में कई ऐसे हैं, जो इन्हें अपनाकर आज सफल उद्यमियों में शुमार हो रहे हैं।



प्रॉडक्ट या सेवा को लेकर इनोवेटिव आइडिया: कई योग्य और सफल उद्यमियों (ऑनप्रेन्योरस) ने नए आइडिया के साथ इस ओर कदम बढ़ाया है और पहले कभी भी किसी के द्वारा ऐसे आइडियाज के साथ प्रयोग नहीं किया गया था। कुछ लोगों ने उत्पाद और सेवा को लेकर नए प्रयोग किए, तो कुछ ऐसे विचारों के साथ आए, जो उपभोक्ताओं की जरूरतों को आसानी से पूरा कर सकते थे।



मौजूदा उत्पाद के लिए सस्ता विकल्प: कई बार ऐसा हुआ कि महत्वाकांक्षी उद्यमियों ने उपभोक्ता के डयनमिक्स को समझने के लिए कई घंटे दिए। उनके इस रिसर्च से उत्पादों और सेवाओं की खोज हुई, जो आर्थिक रूप से एक व्यवहारिक समाधान प्रदान करने में एवं नए उपभोक्ताओं को आकर्षित करने में सक्षम है।



एक नए उपभोक्ता तक पहुंचना: यह सिर्फ इनोवेशन के बारे में नहीं है, बल्कि सही मायने में यह अक्सर उपभोक्ताओं के व्यवहार को भी समझना है। कई उद्यमी मौजूदा ग्राहकों और सेवाओं को आधार बनाते हुए नए उपभोक्ताओं तक पहुंच बनाने की कोशिश करते हैं और सफल भी होते हैं।



बिजनेस के लिए एक नया मॉडल तैयार करना: अपने प्रयासों में सफल होने की इच्छा लिए कई लोग नए मॉडल के साथ आ रहे हैं और इसकी क्रम में बिजनेसमैन खुद का बेंचमार्क स्थापित करने का प्रयास करते हैं। उन्होंने अपने विचारों को व्यवहारिक मॉडल में विकसित किया है। यह बाजार के लिए कुछ नया ही नहीं था, बल्कि यह उद्यमियों के लिए भी एक लाभदायक उपक्रम साबित हुआ।

कैसे करें सही बिजनेस का चुनाव



अपने जुनून के आधार पर बिजनेस का चुनाव करें। यानी कि बिजनेस ऐसा हो, जिसमें आपका मन रमता हो। आपका जुनून ही आपके बिजनेस को बुलंदी तक पहुंचाएगा और इसे सफल बनाएगा। इसलिए एक ऐसे बिजनेस को चुनें, जिसे आप पसंद करते हैं।



एक ऐसे बिजनेस को अपना आधार बनाएं, जिसके बारे में आप काफी कुछ पहले से जानते

हैं। इससे आपको अपने बिजनेस को गति प्रदान करने में सफलता मिलेगी। आप अपने अनुभव का भरपूर इस्तेमाल कर पाएंगे। याद रखें कि आप ऐसे व्यवसाय के साथ जा रहे हैं, जिसमें आपकी रुचि है। आप जल्द ही अपने बिजनेस से जुड़ी अहम बातों को समझ पाते हैं और यह कहीं न कहीं से आपके और बिजनेस दोनों के लिए मददगार साबित हो सकता है। यदि आप इंडस्ट्री में काम करने वाले लोगों से जुड़े हुए हैं, तो यह बात आपके बिजनेस के लिए और भी मददगार साबित हो सकती है। निश्चित रूप से उनसे संपर्क का लाभ आपको हासिल होगा।



व्यवसाय के अवसरों की तुलना करते समय आपको अपने फाइनेंशियल पोजिशन पर भी विचार करना

चाहिए। इसकी सही समीक्षा करें। बिजनेस शुरू करने के लिए एक बड़ी पूंजी की आवश्यकता होती है। चाहे वह आपकी स्वयं हो या फिर यह आपने कहीं से उधार ली हो। यदि आपके पास व्यवसाय शुरू करने के लिए पर्याप्त मात्रा में धन नहीं है या फिर फंड के रूप में आपके पास कोई ठोस आधार नहीं है, तब आपको कम निवेश वाले बिजनेस को शुरू करने पर विचार करना चाहिए। समय के साथ-साथ आप बिजनेस को बढ़ा सकते हैं, लेकिन याद रखें कि आप शुरू में ज्यादा उधारी लेते हैं, तो यह आपके बिजनेस के लिए हानिकारक हो सकता है।



से बिजनेस का चुनाव करें, जो आपकी लाइफ स्टाइल के साथ फिट बैठे। आपके लाइफ स्टाइल, फैमिली और बिजनेस के बीच में तालमेल के न होने से इसका प्रभाव आपके बिजनेस पर पड़ सकता है और हो सकता है कि आप जुनून के साथ काम न कर पाएं। जैसे ही आप अपने लाइफ स्टाइल के अनुरूप बिजनेस को स्वीकार करते हैं, बिजनेस में सफलता की संभावनाएं बढ़ जाती हैं।



आप प्रतिस्पर्धा और खरीददरों के रिलेशन को ध्यान में रखते हुए उत्पाद के बारे में सोचें। इसके साथ ही उत्पाद की मांग और ताजा स्थिति पर भी आपकी नजर होनी चाहिए। अपने ग्राहक के साथ बात करें और इस बीच के गैप को भरने की कोशिश करें। आपकी रणनीति इसके इर्द-गिर्द होनी चाहिए। यह सुनिश्चित करें कि आपके पास बड़ी संख्या में उत्पाद हैं और यह बात आपके बिजनेस के लिए लाभदायक हो सकती है। इसलिए अपनी सेवा और उत्पाद के बारे में गंभीरता से विचार करें।



आप एक छोटे बिजनेस से आगे बढ़ना चाहते हैं तो आपको फ्रेंचाइजी की ओर रुख करना चाहिए। फ्रेंचाइजी के माध्यम से आप आसानी से अपने बिजनेस को आगे बढ़ा पाते हैं। एक लोकप्रिय ब्रांड आपके बिजनेस को मजबूत आधार प्रदान कर सकता है। एक फ्रेंचाइजी उत्पादों और सेवाओं को बेचने का अपना व्यवसाय चलाती है, जो पहले से ही बाजार में स्थापित हैं। यह फ्रेंचाइजर के ट्रेडमार्क और समर्थन (विपणन, प्रशिक्षण और अन्य सहायता) का उपयोग करता है और बदले में शुरुआती फी और रॉयल्टी का भुगतान करता है। यह दृष्टिकोण बाजार में बिजनेस के विकास को सुनिश्चित करता है।

- स्वावलंबन के बारे में अधिक जानने के लिए www.sidbi.in पर लॉग ऑन कर

ई-कॉमर्स के प्लेटफॉर्म के माध्यम से हजारों छोटे व्यवसायी अपने उत्पादों को बेच रहे हैं। ये प्लेटफॉर्म एक छोटे से बिजनेस को विकसित करने के लिए नए अवसर और पंख देते हैं। ये उन्हें अपने उत्पाद को देश के किसी भी हिस्से में बैठे ग्राहकों के बीच में पहुंचाने का अवसर प्रदान करते हैं। ऑनलाइन बिक्री के लिए कम निवेश और समय पर भुगतान का आश्वासन इन प्लेटफॉर्मों को विक्रेताओं के बीच लोकप्रिय बना रहा है। किसी भी ई-कॉमर्स साइट के माध्यम से बिक्री को अधिकतम करने के कुछ तरीकों के बारे में यहां बताया जा रहा है।

बिजनेस को बढ़ावा देने के लिए ई-कॉमर्स साइटों का उपयोग करें

3 एक ऑनलाइन उत्पाद सूची तैयार करें। अधिकांश मामलों में, उत्पाद पहले से ही पोर्टल में उपलब्ध हैं।

2 ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म पर अपना वर्चुअल स्टोर खोलने के लिए यहां पंजीकरण (रजिस्ट्री) करें।

1 अपने बिजनेस के लिए पैन और जीएसटी नंबर हासिल कर लें।

4 अब हजारों खरीदार सूचीबद्ध उत्पादों को देख सकते हैं और अपने ऑर्डर को प्लेस भी सकते हैं।

5 ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म या उनके लॉजिस्टिक्स पार्टनर आपके स्टोर से उत्पाद चुनेंगे और उन्हें आपके ग्राहक तक पहुंचाएंगे।

6 प्लेटफॉर्म और मार्केट को भुगतान नीति के तहत अपने बैंक खाते में भुगतान हासिल करें।

7 क्वालिटी प्रॉडक्ट्स के साथ ही सही कीमतों के माध्यम से आप अपने बिजनेस को बढ़ाएं।

बिजनेस मिथक

दूसरों के साथ अपने बिजनेस को लेकर जरूरी चर्चा के दौरान कहीं आपके बिजनेस आइडिया को कोई दूसरा अपना न ले।

#1 तथ्य: दूसरों के साथ बिजनेस पर खुले मन के साथ विचार करना जरूरी है। वे मूल्यवान फीडबैक दे सकते हैं। उनकी बातों से नया आइडिया मिल सकता है। यह संभव है कि किसी के पास पहले से आपके जैसा ही आइडिया हो। मुमकिन है कि आप उससे सीखें और बेहतर कर लें।

#2 सभी उद्यमी (आंत्रप्रेन्योर) अच्छी तरह से शिक्षित हैं

तथ्य: उद्यमिता (आंत्रप्रेन्योरशिप) का शिक्षा से बहुत कम संबंध होता है। यहां तक कि कुछ प्रमुख तकनीकी कंपनियों के प्रमोटर्स ने अपनी शिक्षा पूरी नहीं की है, लेकिन वे अच्छा कर रहे हैं।

जब बजट कम हो



नेटवर्किंग

नेटवर्किंग निश्चित रूप से व्यावसायिक उद्यम को बढ़ावा देने का एक शानदार तरीका है। हम सबके पास दोस्तों, परिचितों और रिश्तेदारों का एक समूह होता है, जहां आप उन्हें नेटवर्किंग के जरिए अपने व्यवसाय के बारे में जागरूक करके बिजनेस की एक शानदार शुरुआत कर सकते हैं।



रेफरल

नए कस्टमर्स तक अपनी पहुंच और पहचान बनाने के लिए रेफरल एक आसान और सही तरीका है। वर्तमान में अधिकांश लोगों से पूछा जाए, तो वे रेफरल देने के लिए तैयार रहते हैं। कस्टमर्स बेस तैयार करने का यह एक शानदार माध्यम है।



रास्ता प्रदान करना

अगर आपने बाजार में एक नया उत्पाद या सेवा शुरू की है, तो एक ट्रेल पैक या ट्रेल सर्विस भावी ग्राहकों को आकर्षित करने में मदद कर सकती है। अगर वे आपके प्रॉडक्ट या सेवा को पसंद करते हैं, तो इसकी संभावना ज्यादा है कि वे आपके पास दोबारा आएंगे। साथ ही साथ वे दूसरों के साथ प्रॉडक्ट पर पॉजिटिव राय व्यक्त करेंगे। यह मुमकिन है कि इसकी एक श्रृंखला भी बन जाए और बिजनेस के लिए यह लंबे समय तक लाभ प्रदान करने वाला साबित हो।



सपोर्टिव पार्टनर के साथ बिजनेस प्रमोट करना

एक तरह के बिजनेस करने वाले लोगों के साथ साझेदारी आपके उत्पाद या सेवा को प्रसार करने में मददगार साबित हो सकती है। उदाहरण के लिए, आप एक ऐसे व्यक्ति के साथ साझेदारी कर सकते हैं, जो आपके उत्पाद और संसाधनों के लिए कच्चे माल का आपूर्तिकर्ता है तो इससे दोनों को ही मदद मिल सकती है। दोनों एक दूसरे को सपोर्ट कर सकते हैं। ऐसी स्थिति दोनों के लिए लाभकारी साबित हो सकती है।



सोशल मीडिया


सोशल मीडिया अपने उत्पाद या सेवा को बढ़ावा देने में बहुत सहायक होता है, क्योंकि इन दिनों हममें से अधिकांश किसी न किसी सोशल मीडिया चैनल पर मौजूद होते हैं। आप यहां पर अपने उत्पाद या सेवा से जुड़े पेज क्रिएट कर सकते हैं और सुविधाओं के बारे में बात कर सकते हैं। यही नहीं यहां पर आप अपने पेज को बढ़ावा भी दे सकते हैं और यह आपके उत्पाद या सेवा के बारे में भावी ग्राहकों को बताने का एक प्रभावी तरीका है।

प्रभावी तरीके






ग्राहक पर ध्यान दें:
ग्राहक पर कोई भी चीज न थोपें। उसपर जोर न डालें। हमें उनकी विचार प्रक्रिया, सामाजिक आदतें, खर्च करने की आदतें और बाकी सब कुछ जानना चाहिए।



व्यक्ति-केंद्रित व्यवसाय बनाएं:
कोई भी उस स्टोर से खरीदना पसंद नहीं करता है, जहां कोई भी गाइड और सहायता करने के लिए नहीं है। यह आपके व्यवसाय में विशिष्टता लाने का एक तरीका है।




ग्राहक है सर्वोपरि
वह करें, जो दूसरे सोच रहे हैं। अपने सोच को विस्तार दें और लंबी दूरी तय करें। एक ऐसी सेवा प्रदान करें, जो आम तौर पर प्रदान नहीं की जाती है, क्योंकि ग्राहक राजा है।

 Location

 ???

Consumer



अलग तरीके से सोचें:
यह देखना होगा कि प्रतिस्पर्धा का रुख क्या है और इस बात पर ध्यान केंद्रित करें कि आप क्या अलग कर सकते हैं।




एक अच्छी प्रतिक्रिया प्रणाली:
यह बहुत महत्वपूर्ण है। हमें हमेशा फीडबैक को प्राथमिकता देना चाहिए। इसे सुनना चाहिए।

ऐसे तैयार करें अपने बिजनेस की USP

आपके व्यवसाय के लिए संकल्पनात्मक यूएसपी एक उद्यम के निर्माण की शुरुआत है, जिसे आपके ग्राहक पसंद कर सकते हैं। आपके पास एक अनूठा व्यवसाय होना चाहिए।

10

मंत्र जो स्टार्टअप में दिलाएंगे सफलता



1 कभी कुछ ऐसा न बनाएं, जो लोगों को पसंद न हो: ऐसे उत्पाद या सेवा को चुनें जिसकी डिमांड हो।

2 देखभाल के साथ संसाधनों को हायर करें: सही मैनेजमेंट का चुनाव करें, क्योंकि अंततः वे ही आपके उत्पाद को सफल बनाने के लिए काम करेंगे।

3 हमेशा ध्यान केंद्रित रखें: व्यवसाय से असंबंधित क्षेत्रों की ओर रुख न करें, क्योंकि यह उद्यम की सफलता को प्रभावित कर सकता है।

4 बिक्री और विपणन को अच्छी तरह से निष्पादित करें: उत्पाद / सेवा का विपणन महत्वपूर्ण है और इसलिए बुद्धिमानी से योजना बनाएं।

5 सही को-फाउंडर चुनें: को-फाउंडर्स का बिजनेस के साथ पूरा लगाव होना चाहिए और इसके लिए जरूरी है कि उन्हें मूल्य से जुड़ा हुआ होना चाहिए।

6 कस्टमर्स की पहचान करना: अपने सेवा या उत्पाद के लिए अच्छे कस्टमर्स को चुनें, क्योंकि वे आपके राजस्व (रेवेन्यू) को बढ़ाएंगे।

7 सुनिश्चित करें कि आपकी धन की जरूरतें पूरी हों: ऐसे निवेशकों की खोज करें, जो आपके बिजनेस में रुचि लें और इसमें निवेश करें। सच है कि पैसे के अभाव में बिजनेस नहीं बढ़ सकता है।

8 पैसे खर्च करते समय रहें सावधान: धन खर्च करते समय सतर्क रहना जरूरी है, क्योंकि अनावश्यक गतिविधियों पर खर्च से आपके व्यवसाय की ग्रोथ प्रभावित हो सकती है।

9 मदद करने वालों की तलाश में रहें: बिजनेस के लिए मदद मांगने में संकोच न करें, क्योंकि आप सभी क्षेत्रों में एक्सपर्ट नहीं होते हैं।

10

सोशल मीडिया तक पहुंच बनाएं: सोशल मीडिया बहुत कम लागत में आपके उत्पाद / सेवा के बारे में बहुत कुछ बनाने की क्षमता रखता है।



#1

बिजनेस शुरू करने का मतलब तत्काल धन जरूरी है।

तथ्य: हर एक उद्यमी (आंत्रप्रेन्योर) जल्द से जल्द अपनी आय को बढ़ाने की कोशिश में रहता है। जहां कुछ बिजनेस कम समय में ज्यादा आय देने में सफल होते हैं, वहीं कुछ को थोड़ा समय लग जाता है। धैर्य और नवाचार (इनोवेटिव आइडिया), बिजनेस में असीम विकास के दो अहम पहलू हैं।



#2

अपना बिजनेस चलाने के लिए एमबीए होना जरूरी है।

तथ्य: यह सच है कि एमबीए की डिग्री बिजनेस को स्थापित करने या उसे सही तरह से मैनेज करने में बहुत हद तक मददगार साबित होती है। हालांकि, यह बिजनेस में सफलता या असफलता के निर्णायक कारकों में नहीं है। बिल गेट्स, मार्क जुकरबर्ग, माइकल डेल आज कुछ बड़े उद्यमी हैं। रोचक तथ्य यह है कि इन्होंने कॉलेज की पढ़ाई पूरी नहीं की है।

मिथक से उठाएं पर्दा



उद्यमशीलता से संबंधित गलत अवधारणाएँ

1 आपके पास बहुत पैसे होने चाहिए



अगर आप अपने पैसे के साथ कोई खतरा नहीं उठाना चाहते और परिवार के लिए

निवेश करना चाहते हैं, तो आप इक्विटी फंड्स की श्रेणी में इंडेक्स फंड्स का चुनाव कर सकते हैं।

2 उद्यमशीलता खानदानी गुण होती है



यह सच है कि अनेक सफल उद्यमियों का जन्म व्यावसायिक परिवार में हुआ है। लेकिन चीजें तेजी से बदल रही हैं। अपने आस-पास नजर

दौड़ाएंगे तो आपको कई ऐसे सफल कारोबारी मिलेंगे जो पहली बार उद्यमी बने हैं।

3 केवल अभिनव विचारों से ही सफल व्यवसायी बना जा सकता है



अनेक सफल उद्योग नवोन्मेष पर आधारित हैं, लेकिन वही काम अलग तरीके से करने से भी व्यवसाय में उतनी ही सफलता मिल सकती है। जैसे

कि अनेक भोजनालय एक ही खाद्य पदार्थ को अलग-अलग रूप और स्थान में बेचते हैं।

4 कार्य और जीवन में संतुलन नहीं होता

कोई व्यवसाय आरंभ करने के लिए शुरुआत में काफी परिश्रम करना होता है। एक बार कारोबार खड़ा हो जाए और चलने लगे, फिर समय आपके हाथ में होता है।

5 नाकामी शर्मनाक होती है



असफल होना कोई शर्म की बात नहीं है। अनेक लोग असफलता को कामयाबी की सीढ़ी के रूप में लेते हैं। इसके साथ कोई सामाजिक कलंक

जोड़ना सही नहीं है।

एमएसएमई कंपनियाँ सरकारी व्यवसाय कैसे हासिल कर सकती हैं



सरकार का ई-बाजार(जीईएम) सभी सरकारी विभागों, संगठनों और सार्वजनिक क्षेत्र के उपक्रमों द्वारा सामान्य इस्तेमाल की वस्तुओं और सेवाओं की ऑनलाइन अधिप्राप्ति हेतु एक अद्भुत वन-स्टॉप पोर्टल है।

सार्वजनिक क्षेत्र की कंपनियों के लिए उनके वार्षिक अधिप्राप्तियों का 25% एमएसएमई कंपनियों से प्राप्त करना अपेक्षित है। इसलिए, जीईएम पोर्टल के सहारे एमएसएमई कंपनियाँ सरकारी अधिप्राप्ति बाजार का लाभ उठा सकती हैं।



एमएसएमई कंपनियाँ ई-अधिप्राप्ति पोर्टल के माध्यम से बाजार टेंडरों के लिए निःशुल्क बोली लगा सकती हैं। इससे एमएसएमई कंपनियों को विभिन्न सरकारी अधिप्राप्ति कार्यक्रमों में सक्रिय होकर भाग लेने की सुविधा रहती है।

आपके उद्यमी सपनों के लिए 7 लोन टिप्स

आपके उद्यमी सपनों को वित्तीय सहयोग की जरूरत होती है। जब आप पसीना बहाते हैं और अपने बिजनेस आइडिया को हकीकत में बदलते हैं, तो इस पूरे चक्र में कभी न कभी आपको ग्रोथ के बारे में सोचना होता है। एक उद्यमी को पूंजी का जो सबसे कुशल रूप मिलता है वह है कर्जा। यह इक्विटी की तुलना में सस्ता होता है। हालांकि, यह कहना बहुत आसान है। इस बारे में सख्त नियम बने हुये हैं जोकि नई कंपनियों को उधार देने पर लागू होते हैं। यदि आप नीचे दी गई मूल बातों को अपनाते हैं तो लोन प्राप्त करने की प्रक्रिया आसान हो सकती है।

1 क्या

आपको अभी वाकई में लोन की आवश्यकता है?

लोन ब्याज लागत और मूल राशि को चुकाने करने की प्रतिबद्धता के साथ आता है। यदि आप समय पर लोन चुकाने में सक्षम नहीं हैं तो अतिरिक्त उधारी आपके व्यावसाय के लिए हानिकारक भी हो सकती है। यदि आपके पास कोई व्यावसाय शुरू करने के लिए पूंजी उधार लेने के लिए फाइनेंस या साधन नहीं हैं तो ऐसे व्यावसाय को शुरू करने पर विचार करें जिसमें कम निवेश की जरूरत होती हो मगर उसका विकास परिदृश्य अच्छा हो।

3 अपना आवेदन दाखिल करना

ऋणदाताओं से लोन लेने के लिए सबसे पहला कदम है आवेदन दाखिल करना। सुनिश्चित करें कि लोन के आवेदन फॉर्म में भरे गये सभी विवरण सत्य और वास्तविक हैं। यदि आप कुछ शब्दावली को नहीं समझ पा रहे हैं तो उनसे मदद लें जोकि इसके जानकार हैं। इसमें बैंक भी शामिल हो सकता है। आवेदन में आपके द्वारा मुहैया कराये गये क्रेडेंशियल एवं रेफरेंस आपके द्वारा बैंक में जमा किये गये दस्तावेजों से मेल खाने चाहिये। इससे सत्यापन (वेरिफिकेशन) प्रक्रिया में आसानी होती है।

6 कोलेटरल

महत्वपूर्ण हो सकता है

ऋणदाता आपके उद्यम के लिए दिये जाने वाले लोन के लिए सिक्योरिटी के तौर पर किसी चीज की मांग करता है। आपको अपनी परिसंपत्ति गिरवी रखनी पड़ सकती है। यदि आपके पास कोलेटरल के लिए प्रॉपर्टी नहीं है अथवा अपर्याप्त प्रॉपर्टी है, तो आपको अपना लोन ज्यादा महंगा पड़ सकता है। एक और विकल्प है बैंकों से क्रेडिट गारंटी पर विचार करना। याद रखें कि क्रेडिट गारंटी भी अतिरिक्त खर्च के साथ मिलती है।

2 सही लोन ढूंढें

जब व्यवसाय नया है, तो आप ऋण चुकाने की कुछ बेहतर स्थिति में होते हैं। व्यवसाय के लिए लोन लेने के कई प्रकार हैं। जैसे कि वर्किंग कैपिटल लोन, बिजनेस लोन, बिल डिस्काउंटिंग आदि। उस लोन को चिन्हित करें जो आपकी जरूरत से मेल खाता हो।

4 मायने रखता है क्रेडिट स्कोर

क्रेडिट इनफॉर्मेशन ब्यूरो से प्राप्त किया गया आपका क्रेडिट स्कोर उस समय एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है जब आप लोन लेने का फैसला करते हैं। यह स्कोर लोन चुकौती के पिछले ट्रैक रिकॉर्ड पर आधारित होता है। लोन का समय पर भुगतान करने से आपका क्रेडिट स्कोर उच्च होता है। एक उच्च क्रेडिट स्कोर ऋण मंजूरी की संभावना को बढ़ा देता है।

5 प्रमाणित ट्रैक रिकॉर्ड

किसी भी लेंडर को बिजनेस मॉडल के लिए मनाना हमेशा आसान होता है जोकि अतीत में प्रमाणित हो चुका है और खरा भी उतरा है। इसका यह मतलब नहीं है कि आपको इनोवेटिव नहीं होना चाहिये। पर यह ध्यान में रखना महत्वपूर्ण है कि आपका लेंडर आपके वेंचर की लाभदेयता एवं नकद प्रवाह परिदृश्य का मूल्यांकन करेगा।

7 शर्तों को

ठीक से समझ लें

अपने ऋण की शर्तों को समझ लें। नियमों और शर्तों, अपने ब्याज, अन्य प्रभारों और चुकौती समय सारणी संबंधी बारीक बातों को हमेशा पूरा पढ़ लें। आप मंजूरी पत्र में किसी छिपे या अस्पष्ट शर्तों के बारे में पूछ सकते हैं और ऋण लेने के पहले इस पर स्पष्टीकरण ले सकते हैं।

उपयोगी लिंक

1. सिडबी के संबंध में अधिक जानकारी <https://www-udyamimitra-in/> पर उपलब्ध है।
2. बैंक-ऋण पात्रता (बैंकेबिलिटी) किट की अधिक जानकारी – <https://udyamimitra-in/content/MSEbankabilitykit2-pdf>
3. अपनी जिज्ञासाओं/प्रश्नों के उत्तर पाने के लिए <https://udyamimitra-in/FAQs> पर जाएँ।
4. भावी उद्यमी <https://udyamimitra-in/login/Register> पर अपना पंजीकरण कर सकते हैं।
5. आप सरकार की ई-मार्केटप्लेस (GeM) वेबसाइट <https://gem-gov-in> पर क्रेता एवं विक्रेता दोनों के रूप में पंजीकृत हो सकते हैं।
6. अनुसूचित जाति/अनुसूचित जनजाति तथा महिला उद्यमी स्टैंड अप इंडिया के अंतर्गत विनिर्माण, व्यवसाय अथवा सेवा इकाई की स्थापना के लिए 10 लाख रुपये से एक करोड़ रुपये तक का ऋण ले सकते हैं। विस्तृत जानकारी <https://www-udyamimitra-in/> पर उपलब्ध है।
7. महिला उद्यमी <https://niti-gov-in/women&entrepreneurship&platform&web> वेबसाइट देखें।
8. पथ-प्रदर्शक सहयोग (मेंटर सपोर्ट) के लिए कृपया हमें pnd-ndo@sidbi-in पर लिखें।



भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक

सिडबी टावर, 15 अशोक मार्ग, लखनऊ – 226001, उत्तर प्रदेश



sidbiofficial



@sidbiofficial



sidbiofficial

www.sidbi.in