



स्वावलंबन

बेचैन स्वप्नांना पंख...

स्वावलंबन इन्फो सिरीज

खंड-1



मिशन स्वावलंबन

मिशन स्वावलंबन ही विशेषतः लोकांमध्ये उद्योजकतेची भावना स्थापित करण्यासाठी सिडबीची मोहीम आहे. या पुढाकाराद्वारे लोकांना त्यांची प्राधान्याची व्यवसायिक पसंती म्हणून उद्योजकतेकडे जाण्यास प्रोत्साहन देण्यावर लक्ष केंद्रित करण्याचा उद्देश आहे. या मोहिमेत पालक, शिक्षक आणि तज्ञांना प्रभावित करण्याचा प्रयत्न केला जातो जे लहान मुले किंवा युवकांसाठी आदर्श व्यक्तिमत्त्व असतात. नोकरी शोधणाऱ्यांना नोकरी देणारे बनविण्याचा सांस्कृतिक बदल घडविण्यावर यात लक्ष दिले जाते.

स्वावलंबी कोण आहे?

स्वावलंबी किंवा एक उद्योजक एक व्यक्ति आहे जो, एक कर्मचारी म्हणून काम करण्याऐवजी, लहान व्यवसाय चालवितो आणि एखाद्या ठराविक व्यवसायिक उपक्रम, संकल्पना, किंवा वस्तुमाल किंवा देऊ केलेली सेवा यांच्या सर्व जोखिमा आणि लाभ गृहित धरतो.

उद्योजक म्हणजे कोण?

अशी व्यक्ति ज्याच्याकडे पुढील गोष्टी आहेत:

- दृष्टिकोण
- स्वारस्य
- कौशल्य
- गुंतवण्यासाठी पैसे
- परिपूर्ण संघ
- जोखिमा (विचारपूर्वक) घेण्याची तयारी

जो "मला वाटते" या ऐवजी "मी करेन" असा बदल घडवू शकतो

व्यवसाय नेतृत्व

नवोन्मेषकर्ता

प्रेरक

युवकांना स्वावलंबनाचा स्विकार का करावा याची 10 कारणे

1. स्वतःचाच बॉस बना
2. आपल्या जिद्दीचा पाठपुरावा करा
3. आपल्या संकल्पना/स्वप्ने व्यवसायामध्ये रूपांतरित करा
4. इतरांना नोकरीच्या संधी पुरवा
5. तुम्हाला स्वतःसाठी/अमर्याद पुरस्कार कमवा
6. सतत वैयक्तिक वृद्धिचा अनुभव घ्या
7. एक वारसा तयार करा आणि छाप पाडा
8. आयुष्य कधीही कंटाळवाणे होणार नाही!
9. समाजावर एक छाप पाडा
10. राष्ट्र उभारणीत सहभागी व्हा

मी हे कसे करावे

- आसपास निरीक्षण करा
- वर्तमान व्यवसाय पाहा.
- अडचणी ओळखा. (त्यांना लाभदायक बनविण्यासाठी कल्पना विणा). तसेच, हे कोणी केले. ज्यांना अपयश देखील आले.
- गोष्टी भिन्नरितीने करणे ही उद्योजकतेची गुरुकिल्ली आहे.
- आपल्या कौशल्यांबाबत आतमध्ये डोकावणे (छंदांना देखील व्यवसायाच्या पाठपुराव्यात रुपांतरित करता येते)
- कौशल्यं परजण्यासाठी काहीवेळेस तुम्हाला काम करावे लागले, तर ते करा.
- उद्यम कसा, काय, कोठे उभारायचा ते पाहा.
- कोणते नियम/कायदे, वैधानिक मंजूरी आवश्यक आहे इ. ते जाणून घ्या.
- भागिदारीसाठी शोध घ्या, उदा. आपल्याकडे कौशल्य असेल आणि मित्राकडे भांडवल, जमीन किंवा इमारत, इ. असेल. यातून चांगली सुरुवात करता येते.
- व्यवसाय योजना आखा – तुमच्या प्रगतीचा मागोवा घेण्याची ती गुरुकिल्ली आहे
- तुमच्याकडे भांडवल आहे की तुम्हाला कर्ज लागेल, योजना/संस्थांबाबत आर्थिक दृष्टिने साक्षर बना.
- पुरेशा स्तरावर आरंभ करा. अतिशय मोठेही नको की अतिशय लहानही नको.
- मुख्य पैलू लाभदायक असले पाहिजेत
- स्वतःला ओळखा
- तुमच्या बँकरला ओळखा
- बँकिंग जाणून घ्या
- अधिक माहितीसाठी या लिंकवरून बँकेबिलिटी किट वाचा <https://udyamitra.in/Content/MSEbankabilitykit2.pdf>

व्यवसाय योजनेची रूपरेषा

I. प्रस्तावना पृष्ठ

- | | |
|-----------------------------|---|
| A. व्यवसायाचे नाव आणि पत्ता | B. प्रधाना(नां)चे नाव (वे) आणि पत्ता (ते) |
| C. व्यवसायाचे स्वरूप | D. आवश्यक वित्त पुरवठ्याचे विधान |
| E. गोपनीयता अहवालाचे विधान | |

II. कार्यकारी सारांश - संपूर्ण व्यवसाय योजनेचा सारांश देणारी तीन ते चार पाने

III. उद्योगाचे विश्लेषण

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------|
| A. भविष्याची रूपरेषा आणि कल | B. स्पर्धकांचे विश्लेषण |
| C. बाजारपेठेचे वर्गीकरण | D. उद्योग आणि बाजारपेठेचे अंदाज |

IV. उपक्रमाचे वर्णन

- | | |
|----------------------------|--------------------------------|
| A. उत्पादन (ने) | B. सेवा |
| C. व्यवसायाचा आकार | D. कार्यालय उपकरण आणि कर्मचारी |
| E. उद्योजकांची पार्श्वभूमी | |

V. उत्पादन योजना

- | | |
|---------------------------|---|
| A. निर्मिती प्रक्रिया | B. भौतिक प्लांट (उप-कंत्राट दिलेली रक्कम) |
| C. यंत्रसामग्री आणि उपकरण | D. कच्चे साहित्य पुरविणाऱ्यांची नावे |

VI. मनुष्य बळ योजना

- | | |
|--------------------------------------|--------------------------|
| A. कोणत्या प्रकारचे लोक आवश्यक आहेत? | B. किती लोक आवश्यक आहेत? |
| C. कर्मचारी कसे प्राप्त करावेत? | |

VII. कार्यान्वयन योजना

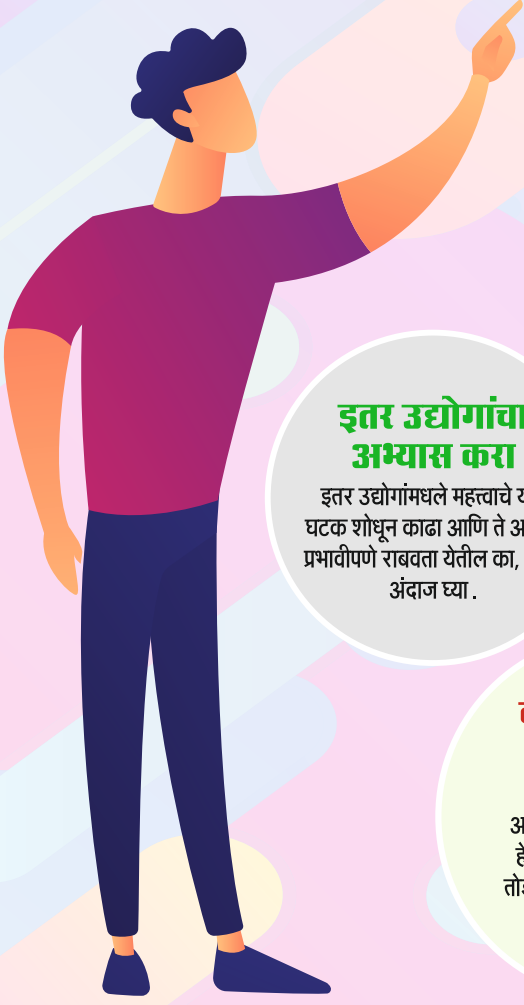
- | | |
|-----------------------------|--|
| A. कंपनीच्या कार्याचे वर्णन | B. वस्तुमाल आणि/किंवा सेवांसाठी ऑर्डर्सचा क्रम |
| C. तंत्रज्ञानाचा वापर | |

VIII. विपणन योजना

- | | |
|-------------------|----------------------|
| A. किंमत निर्धारण | B. वितरण |
| C. प्रचार | D. उत्पादनाचे अंदाजे |
| E. नियंत्रण | |

IX. संघटनात्मक योजना

- | | |
|-------------------|--|
| A. मालकीचे स्वरूप | B. भागीदार किंवा प्रधान हिस्सेदारांची निश्चिती |
|-------------------|--|



मोठी स्वप्नं पहा

उद्योजक होण्याची पहिली पायरी म्हणजे स्वप्न पाहणं. आपल्या इच्छा-आकांक्षा पूर्ण करण्यासाठी स्वप्नांचा पाठलाग करा.

कल्पनेला द्या मूर्त रूप

स्वप्नांमधून तुम्हाला कल्पना सुचतील आणि त्या कल्पनांना एक सुयोग्य उद्योगसंघी म्हणून मूर्त रूपात आणणं गरजेचं आहे.

इतर उद्योगांचा अभ्यास करा

इतर उद्योगांमधले महत्त्वाचे यश घटक शोधून काढा आणि ते अधिक प्रभावीपणे राबवता येतील का, याचा अंदाज घ्या.

स्वप्नांच्या पूर्ततेकडे नेणाऱ्या पायऱ्या

निधी हवा असेल, तर त्याचा शोध घ्या

निधीच्या इतर स्रोतांचा विचार करा. मुद्रा कर्ज, स्टॅण्ड-अप इंडिया, सीजीटीएमएसई अशा सरकारी योजनांची माहिती काढा.

झेप घ्या

स्वतःला उद्योगकामध्ये रूपांतरित करा आणि रोजगाराची निर्मिती करा. स्वतःच स्वतःचे बॉस बना आणि आपल्या उत्पन्नावर नियंत्रण मिळवा.

बाजारपेठेतल्या संधी शोधा

स्थळ आणि किमतीवर आधारित बाजारपेठेतल्या संधी हेरा. संधीकडे लक्ष द्या आणि तोडग्यांच्या दृष्टिकोनातून त्यांची सरमिसळ करा.

देव तुमच्या उपक्रमाने तुम्हाला मदत करू शकेल

सर्व उद्दिष्टे आणि उद्दिष्टांसह आपण आपले उपक्रम सुरू करा.

नवा दृष्टिकोन

खालीलपैकी एका विचाराचा अवलंब करून जगभरात बरीच मंडळी यशस्वी उद्योजक बनली-



अभिनव कल्पना, उत्पादन किंवा सेवा: अनेक यशस्वी उद्योजकांनी अद्यापपर्यंत जिचा विचारही केला जात नव्हता अशा कल्पनेला स्वीकारलं. काहींनी नवीन उत्पादन किंवा सेवेचा शोध लावला तर काहींनी ग्राहकांच्या गरजांची पूर्तता करणाऱ्या कल्पनांकडून फायदा करून घेतला.



उपलब्ध उत्पादनांना स्वस्त पर्याय: नवोदित उद्योजक आपल्या कामाचे अनेक तास हे ग्राहकांची मानसिकता समजावून घेण्यात घालवतात. त्यांच्या अभ्यासातूनच अशी उत्पादने आणि सेवांचा शोध लागतो ज्या इतरांच्या तुलनेत आर्थिकदृष्ट्या परवडणाऱ्या आहेत.



नवीन ग्राहकांचा शोध: केवळ अभिनवतेची कास धरणं पुरेसं नसतं तर ग्राहकांची वर्तवणूक समजून घेणंही तितकंच महत्त्वाचं असतं. अलिकडच्या काही वर्षांमध्ये अनेक उद्योजकांनी अस्तित्वात असलेली उत्पादने आणि सेवा नव्या प्रकारे सादर करून नवीन ग्राहक आपल्याशी जोडून घेतले.



नव्या बिझनेस मॉडेलची निर्मिती: आपल्या प्रयत्नांना यश मिळवण्याच्या ध्यासापोटी अनेक उद्योजक स्वतःचाच एक मापदंड निर्माण करतात. आपल्या कल्पनांना त्यांनी व्यवहार्य बिझनेस मॉडेलमध्ये रूपांतरित केलं. हे बाजारपेठेसाठी केवळ नवीन नव्हतं तर त्यामुळे या उद्योजकांना चांगला फायदाही झाला.



आपल्या पॅशनवर आधारित बिझनेसची निवड करा
अखेरीस तुमचं पॅशनच तुमच्या बिझनेसला गती मिळवून देईल आणि तो यशस्वीही बनवेल.

त्यामुळे अशा बिझनेसची निवड करा जो तुमच्या आवडीशी एकरूप होणारा असेल.



तुम्हाला ज्या गोष्टीचे ज्ञान आहे आणि ज्यात तुम्ही पारंगत आहात त्यामध्येच बिझनेस करावा

बिझनेसबद्दलचे तुमचे ज्ञान आणि अनुभव याचा खरा फायदा जेव्हा तुम्ही स्वतःचा बिझनेस चालू कराल तेव्हा खऱ्या अर्थाने उपयोगी पडेल. एखाद्या विषयाबद्दल अधिक ज्ञान प्राप्त करणे आणि व्यापारसंबंधीत कौशल्ये चटकन आत्मसात करण्यासारख्या गुणांमुळे फायदाच होईल. एखाद्या विशिष्ट क्षेत्रातल्या व्यक्तींशी तुमचे चांगले संबंध प्रस्थापित झाले असतील तर असा बिझनेस सुरू करा ज्यामध्ये या संबंधांचा फायदा करून घेता येईल.



बिझनेस संधीची तुलना करताना आपली आर्थिक पत लक्षात घ्या

कोणताही बिझनेस चालू करताना भांडवलाला गरज भासते. मग ते तुमचे स्वतःचे पैसे असोत किंवा उधार घेतलेले. बिझनेस चालू करण्यासाठी तुमच्याकडे पैसे नसतील किंवा उधार घेण्यासाठी कोणता पर्याय उपलब्ध नसेल तर अशा बिझनेसचा विचार करा ज्यासाठी कमी भांडवल लागते आणि तो बिझनेस वाढण्याची शक्यताही आहे. गरजेपेक्षा जास्त कर्ज घेणेही बिझनेससाठी मारक ठरू शकते.

आपण सुरू करायच्या बिझनेसची निवड कशी कराल?



स्वावलंबनबद्दल अधिक जाणून घेण्यासाठी www.sidbi.in ही वेबसाइट पाहा.



तुमच्या जीवनशैलीला अनुरूप बिझनेस निवडा

जीवनशैली, कुटुंब आणि बिझनेस या तीन घटकांमध्ये सूर जुळत नसतील तर त्याचा परिणाम तुमच्या पॅशनवर होईल. मात्र तुमची जीवनशैली आणि बिझनेस यांचे एकमेकांशी सूर जुळले तर यश मिळण्याची शक्यताही दुणावते.



दरी, स्पर्धा आणि ग्राहक या कसोट्यांनुसार बाजारपेठेचा अभ्यास करा

अशा उत्पादन आणि मागणी असणाऱ्या सेवांचा विचार करा ज्या मोठ्या प्रमाणावर उपलब्ध नाहीत आणि/किंवा ते उत्पादन किंवा सेवा वेगळ्या पद्धतीने सादर करण्याची संधी आहे. संभाव्य ग्राहकांशी संवाद साधून मागणी आणि पुरवठ्यातली दरी नेमकी कितती आहे, हे जाणून घ्या. तुमचे बिझनेसविषयीचे धोरण यावरच बेतलेले असले पाहिजे. मात्र एका गोष्टीची खबरदारी घ्या, तुम्ही ज्या उत्पादन किंवा सेवेचा बिझनेस करत आहोत त्याला मोठी मागणी असणे गरजेचे आहे. त्यावरच तुमच्या बिझनेसचे भवितव्य अवलंबून आहे.



बिझनेस म्हणून एखाद्या फ्रँचायझीचा शोध घ्या

एखाद्या प्रस्थापित ब्रँडची फ्रँचायझी मिळवून छोटा बिझनेस चालू करण्याला अनेकजण पसंती देतात. बाजारपेठेच अगोदरच प्रस्थापित झालेली उत्पादने आणि सेवा विकणारे फ्रँचायझी आपला बिझनेस स्वतःच चालवतात. फ्रँचायझरचा ट्रेडमार्क आणि पाठिंबा (मार्केटिंग, प्रशिक्षण आणि इतर मदत) वापरला जातो आणि त्याबद्दल्यात सुरुवातीचे शुल्क आणि चालू रॉयल्टीज घ्याव्या लागतात. या दृष्टिकोनामुळे बाजारपेठ तर मिळतेच शिवाय वाढीचीही ग्वाही मिळते.

आपला बिझनेस वाढवण्यासाठी ई-कॉमर्स साइट्सचा वापर करा

हजारो छोटे व्यापारी आपली उत्पादने विकण्यासाठी ई-कॉमर्स प्लॅटफॉर्मचा फायदा करून घेताना दिसतात. देशाच्या कोणत्याही कोपऱ्यातल्या ग्राहकाला उत्पादन विकून आपला व्यापार विस्तारण्याची संधी हे प्लॅटफॉर्म उपलब्ध करून देतात. ऑनलाइन विक्रीसाठी लागणारे कमी भांडवल आणि वेळच्या वेळी पैसे मिळत असल्यामुळे विक्रेत्यांमध्ये हे प्लॅटफॉर्म लोकप्रिय बनत आहेत. ई-कॉमर्स साइट्सचा वापर करून आपली विक्री अधिक कशी वाढवावी यासाठी काही टप्पे देत आहोत:

3 ऑनलाइन उत्पादनांची एक सूची बनवा. बऱ्याच केसेसमध्ये उत्पादने अगोदरच पोर्टलवर उपलब्ध असतात.

2 ई-कॉमर्स प्लॅटफॉर्मवर नावनोंदणी करून आपले आभासी दुकान उभारा.

9 आपल्या बिझनेससाठी पॅन आणि जीएसटी क्रमांक मिळवा.

8 आता हजारो ग्राहक सूचीबद्ध उत्पादने पाहून आपली ऑर्डर नोंदवू शकतात.

5 ई-कॉमर्स प्लॅटफॉर्म आणि त्याचे लॉजिस्टिक भागीदार तुमच्या दुकानातून उत्पादन घेतील आणि ग्राहकापर्यंत पोहोचवतील.

8 प्लॅटफॉर्म/बाजारपेठेच्या पेमेंट पॉलिसीनुसार तुमच्या बँक खात्यात पैसे जमा केले जातील.

9 दर्जेदार उत्पादन, स्पर्धात्मक किमतीत झटपट उपलब्ध करून देऊन आपला बिझनेस वाढवा.

BUSTING MYTHS

#9 आपल्या बिझनेस संकल्पनेबद्दल इतरांशी चर्चा केल्यास ती संकल्पना चोरीला जाण्याची शक्यता असते.

वास्तव: आपली बिझनेस संकल्पनेबाबत अशांसोबत चर्चा करावी, ज्यांच्या प्रतिक्रिया उपयोगी ठरतील. त्यामुळे ही संकल्पना अधिक चांगली बनेल. तुमच्याप्रमाणेच दुसऱ्या कोणाला अशी संकल्पना सुचवी असण्याची शक्यता नाकारता येत नाही. जाणून घ्या आणि ती संकल्पना अधिक चांगली बनवा.

#2 सर्व उद्योजक हे उच्चशिक्षित असतात.

वास्तव: उद्योजकता आणि शिक्षणाचे तसे थेट नाते नाही. काही आघाडीच्या टेक्नोलॉजिकल कंपन्यांच्या प्रवर्तकांचे तर शिक्षणही पूर्ण झालेले नाही.

तुटपुंज्या बजेटची अडचण ?



नेटवर्किंग

बिझनेसबद्दल इतरांना माहिती करून देण्याची सुरुवात आपल्या ओळखीच्या माणसांपासून करावी. प्रत्येकालाच मित्रमंडळी, आप्तेष्ट आणि नातेवाईक असतात. त्यांना आपल्या बिझनेसची माहिती देऊन नेटवर्किंगला सुरुवात करावी.



संदर्भ

आपल्या उत्पादन किंवा सेवांसाठी नवीन ग्राहक शोधण्याचे काम अधिक सोपे होण्यासाठी लोकांकडून संदर्भ मागावेत. अनेक लोक विचारणा केल्यास असे संदर्भ देण्यास उत्सुक असतात. ग्राहकसंख्या वाढवण्याचा हा एक उत्तम मार्ग आहे.



मोफत सेवा

तुम्ही एखादे उत्पादन किंवा सेवा बाजारात लॉच केली असेल तर संभाव्य ग्राहकांना त्याकडे आकृष्ट करण्यासाठी त्या उत्पादनाचा ट्रायल पॅक किंवा सेवेची मोफत ट्रायल द्यावी. ग्राहकांना उत्पादन/सेवा आवडल्यास ते तुमच्याकडे पुन्हा ग्राहक म्हणून येण्याची शक्यता तर आहेच शिवाय ते त्या उत्पादन/सेवेची तोंडी जाहिरात करतील ती वेगळीच. उत्पादन/सेवेची ग्राहकसंख्या वाढवण्यात हा मार्ग खूप मोठी भूमिका बजावू शकतो.



क्रॉस-प्रमोशन

तुमच्या बिझनेसला पुरक असणाऱ्या इतर बिझनेसेसबरोबर भागीदारी करणे आपल्या उत्पादन/सेवेच्या मार्केटिंगसाठी उपयुक्त ठरते. उदा. तुम्हाला कच्च्या मालाचा पुरवठा करणाऱ्या पुरवठादारासोबत तुम्ही भागीदारी करू शकता आणि दोघे मिळून आपापले स्रोत एकत्र आणू शकतात. दोघांसाठीही ही संधी फायद्याचीच ठरेल.

प्रभावी मार्ग



सोशल मीडिया

सोशल मीडियावर आपल्या उत्पादन/सेवेचे प्रमोशन करणे दीर्घकाळासाठी फायदेशीर ठरू शकते, कारण आजकाल जवळपास प्रत्येकजण कोणत्या ना कोणत्या सोशल मीडियावर सक्रिय असतो. तुम्ही आपल्या उत्पादन/सेवेचे स्वतंत्र पेज बनवून त्यावरून त्या उत्पादन/सेवेची वैशिष्ट्य सांगू शकता. तुम्ही आपले पेज प्रमोट करू शकता आणि त्याद्वारे संभाव्य ग्राहकांना आपल्या उत्पादन/सेवेबाबत प्रभावीपणे सांगू शकता.



ग्राहकांवर लक्ष केंद्रित करा:

ग्राहकांची विचारसरणी, सामाजिक सवयी, खर्च करण्याच्या सवयी आणि इतर सर्व गोष्टी समजून घेतल्या पाहिजेत.



व्यक्तीकेंद्री बिझनेस निर्माण करा:

ज्या दुकानात कोणी मार्गदर्शन किंवा मदत करायला नसते तिथे कोणाला जायला आवडत नाही. आपल्या बिझनेसमध्ये अभिनवता आणण्याचा हा एक अभिनव मार्ग आहे.



ग्राहक हाच राजा:

इतर लोक काय विचार करतात ते करा. ग्राहकांना नेहमीपेक्षा थोडे जास्त द्या. अशी सेवा द्या जी सहसा दिली जात नाही कारण ग्राहक हा राजा असतो.

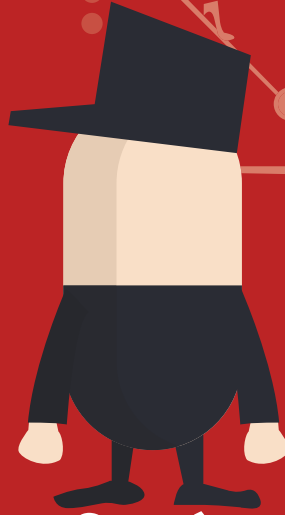
Location



इतरापेक्षा वेगळे बना:

स्पर्धेत काय चालू आहे याकडे लक्ष ठेवा आणि त्यात तुम्ही वेगळे काय करू शकता, ते पाहा.

???



आपल्या बिझनेससाठी यूएसपी कसा निर्माण करावा?



प्रतिक्रियांना चांगला प्रतिसाद:

हे अत्यंत महत्त्वाचे आहे. ग्राहकांच्या प्रतिक्रिया समजून घेऊन त्याप्रमाणे कृती करणे आवश्यक आहे.

बिझनेससाठी यूएसपीची संकल्पना निर्माण करणे ही कोणताही बिझनेस उभारण्याची पहिली पायरी असते. हा बिझनेस कदाचित तुमच्या ग्राहकांना आवडूही शकतो. पण तुमचा बिझनेस अभिनव असणे अत्यंत गरजेचे आहे.

90 मंत्र स्टार्टअप्सच्या यशाचे



१ कोणालाच नको असलेली वस्तू कधीच बनवू नका : अशा उत्पादन/सेवेची निर्मिती करा ज्याला मागणी आहे .

२ स्रोतांची नेमणूक करताना सावधगिरी बाळगा : मनुष्यबळाची नेमणूक काळजीपूर्वक करावी कारण हेच लोक तुमचा उपक्रम चालवणार आहेत .

३ आपले लक्ष केंद्रित ठेवा : असंबंध गोष्टींकडे वळूच नका . त्यामुळे तुमच्या उपक्रमाच्या यशावर परिणाम होऊ शकतो .

४ सेल्स आणि मार्केटिंगची प्रभावी अंमलबजावणी : कोणत्याही उत्पादन/सेवेचे मार्केटिंग करणे अत्यंत आवश्यक असते . त्यामुळे हुशारीने योजना आखा .

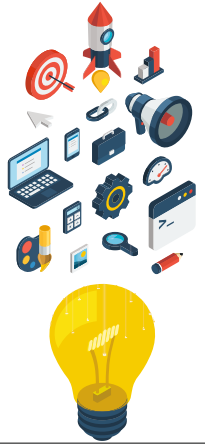
५ सुयोग्य सह-संस्थापकांची निवड करा : सहसंस्थापकांना ते सहभागी असणाऱ्या बिझनेसचा ध्यास असला पाहिजे आणि त्यांनी मूल्यवर्धनही केले पाहिजे .

६ पाटलाग हा ग्राहकांचा व्हायला हवा : आपल्या उत्पादन/सेवेच्या ग्राहकांना ओळखा कारण अंतिमत : उत्पन्नाचे आकडे त्यांच्यामुळेच वाढणार आहेत .

७ वित्तपुरवठ्याच्या गरजा मिटतील याची खात्री करा : तुमच्या उपक्रमामध्ये गुंतवणूक करण्यास उत्सुक असणाऱ्या गुंतवणुकदारांना हेरा कारण पैशाशिवाय कोणताच बिझनेस वाढू शकत नाही .

८ पैसे खर्च करताना काळजी घ्या : उपलब्ध निधी काळजीपूर्वक खर्च करावा कारण अनावश्यक बाबींवर होणारा खर्च वाढीला मारक असतो .

९ मदत मागा : आपल्या बिझनेसला गरज पडल्यास मदत मागण्यास कचरू नका . कारण तुम्ही सर्वच आघाड्यांवर तज्ज्ञ असू शकत नाही .



१० सोशल मीडियाचा वापर : तुलनेने कमी किमतीत तुमच्या उत्पादन/सेवेची प्रभावी आणि मोठी जाहिरात करण्याची क्षमता सोशल मीडियामध्ये आहे .

शक्ती महिला उद्योजकांची

२००८ मध्ये मुंबईतल्या तीन महिलांनी एकत्र येऊन उद्योजक बनायचे ठरवले. गोकर्ण तायडे, ललिता पाटील आणि निलीमा चव्हाण या तिघींना स्वयंपाक करण्याचा ध्यास होता आणि त्या ध्यासापोटीच त्यांनी संकल्प महिला औद्योगिक उत्पादक सहकारी संस्था मर्यादित (संकल्प) या विश्वस्त संस्थेची स्थापना केली. या संस्थेने आत्तापर्यंत जवळपास ४०० हून अधिक महिलांना उपजीविकेचे साधन मिळवून दिले आहे.

‘संकल्प’च्या अध्यक्षपदाची जबाबदारी तायडे यांच्याकडे, उपाध्यक्षपदाची जबाबदारी पाटील यांच्याकडे तर चिटणीसपदाची चव्हाण यांच्याकडे आहे. आधी झोपडपट्टीत राहणाऱ्या या तिघींचे पूर्वायुष्य गरीबीत गेले. दिवाळीसारख्या



गोकर्ण तायडे
अध्यक्ष, संकल्प



ललिता पाटील
उपाध्यक्ष, संकल्प



निलीमा चव्हाण
चिटणीस,
संकल्प

नायकांस
भेटा

सणासुदीच्या काळात फराळ, मिठाय्या बनवणे किंवा जेवणाचे डबे पुरवणे अशी छोटीमोठी कामे या तिघी करायच्या. परंतु त्यांना जीवनात यशस्वी व्हायचं होते आणि ते स्वप्न सत्यात उतरवायचे होते. यासाठी त्यांनी मुंबई महानगर विकास प्राधिकरणाची (एमएमआरडीए) मदत घेतली आणि त्यातून ही विश्वस्त संस्था उभारली ज्यात त्यांच्यासारखीच आर्थिक स्थिती असणाऱ्या अनेक महिला एकत्र आल्या आणि त्यांनी शहरातल्या लोकांना जेवण पुरवण्याचे काम सुरू केले.

महिलांचे सक्षमीकरण करणारी संस्था या भूमिकेतून ‘संकल्प’चे काम चालते आणि निराधार महिलांना आधार देण्याचे काम ही संस्था करते. मुंबईतल्या तीन उच्चभू व्यावसायिक केंद्र असणाऱ्या ठिकाणी या संस्थेची केंद्रे असून महाराष्ट्रीयन पद्धतीचे जेवण बनवणे आणि ते लोकांना पुरवणे हे काम

इथून चालते. वेगवेगळ्या कार्यालयांच्या १४ साइट्समधल्या कॅण्टीनमध्येही त्यांच्याकडून जेवण पुरवले जाते. त्याचबरोबर लग्नसमारंभ, वाढदिवस आणि इतर कार्यक्रमांसाठी ते जेवणाची ऑर्डरही घेतात. जेवणामध्ये शाकाहारी आणि मांसाहारी अशा दोन्ही पद्धतीच्या पदार्थांचा समावेश असतो.

या तीन महिला जेव्हा आपल्या आजवरच्या प्रवासाकडे वळून पाहतात तेव्हा आपण केलेल्या कामगिरीचा त्यांना अभिमानच वाटतो.

‘मला वाटते की आम्ही खऱ्या अर्थाने स्वावलंबी बनलो आहोत. नवऱ्यावर विसंबून न राहता मी स्वतंत्रपणे निर्णय घेऊ शकते,’ असे निलीमा चव्हाण म्हणाल्या. येत्या वर्षामध्ये संस्थेचा अधिक विस्तार आणि विकास करण्याचे ध्येय आहे. हे स्वप्न सत्यात उतरवण्यासाठी महिला आपण कमावलेला नफा पुन्हा संस्थेत गुंतवत आहोत.

‘आम्हाला आणखी कॅण्टीन्समध्ये जेवणाची सेवा पुरवायची आहे आणि संस्थेच्या महिला सदस्यांची संख्याही वाढवायची आहे. येत्या काही वर्षांत सभासदांची संख्या ५०० पर्यंत पोहोचेल, अशी आशा आहे,’ असे पाटील म्हणाल्या.

आयपीओ काढण्याचे निश्चित झाल्यानंतर करायच्या महत्वाच्या गोष्टी:

१ इन्व्हेस्टमेण्ट बँकर्सची नेमणूक: इन्व्हेस्टमेण्ट बँकर्स हे मध्यस्थाप्रमाणे काम करतात आणि गुंतवणुकदारांकडून भांडवल उभारणी करण्यासाठी कंपनीला मदत करतात.

२ रेड हेयरिंग प्रॉस्पेक्टस भरणे: रेड हेयरिंग प्रॉस्पेक्टसमध्ये (आरएचपी) अनेक प्रकारची माहिती असते, उदा. कंपनीची आर्थिक स्थिती, आयपीओमागचे उद्दिष्ट्य, बिझनेस प्लान आदी.

३ सेबीकडून मंजूरी मिळवणे: आयपीओ काढण्यापूर्वी सिक्युरिटीज अँड एक्सचेंज बोर्ड ऑफ इंडिया अर्थात सेबीची मंजूरी मिळवावी लागते. सेबी त्या आयपीओकडे गुंतवणुकदारांच्या नजरेतून पाहते.

४ आयपीओचे मार्केटिंग: आयपीओचे मार्केटिंग मास मीडिया, गुंतवणुकदारांबरोबर बैठका आणि जगभरातल्या महत्त्वपूर्ण आर्थिक केंद्रांमध्ये रोडशोज करणे यातून करता येईल.

५ किंमत ठरवणे: आयपीओची गूहित धरलेली मागणी पाहून अंतिम किंमत ठरवली जाते. एकदा का किंमत निश्चित झाली की आयपीओचे ऑप्लिकेशन फॉर्मस छापून वितरित केले जातात.

६ आयपीओ लोकांसाठी खुला करणे: आरएचपी आणि ऑप्लिकेशन फॉर्मस हे ऑनलाइन, नेमलेल्या बँका किंवा ब्रोकरेज फर्म्सकरवी सर्वसामान्यांपर्यंत पोहोचवले जातात. संभाव्य गुंतवणुकदार हे फॉर्म भरू शकतात.

७ वाटप आणि सूचीबद्धता: आयपीओला मनाजोगता प्रतिसाद मिळाला आणि तो बंद झाला की, वाटपाची प्रक्रियेला अंतिम स्वरूप दिले जाते. अखेरीस, शेअर बाजारात हे स्टॉक सूचीबद्ध केले जातात.



उपयुक्त लिंक्स

1. सिडबीबदल अधिक माहिती इथे उपलब्ध आहे <https://www.udyamimitra.in/>
2. बँकेबिलिटी किटवर अधिक माहिती
<https://udyamitra.in/Content/MSEbankabilitykit2.pdf>
3. तुमच्या चौकस प्रश्नांची उत्तरे मिळण्यासाठी <https://www.udyamimitra.in/FAQs> इथे भेट द्या
4. संभाव्य उद्योजक आपली नोंदणी इथे करू शकतात
<https://site.udyamimitra.in/Login/Register>
5. आपण सरकारी ई मार्केटप्लेस (जेम) वेबसाईटवर खरेदीदार किंवा विक्रेता म्हणून
<https://gem.gov.in/> इथे नोंदणी करू शकता
6. एससी/एसटी आणि महिला उद्योजक स्टँड अप इंडियाखाली एक निर्मिती, ट्रेडिंग किंवा सेवा युनिट सुरु करण्यासाठी रु.10 लाख आणि रु. 1 कोटी दरम्यान कर्ज घेऊ शकतात. याची अधिक माहिती <https://www.standupmitra.in/> इथे उपलब्ध आहे
7. महिला उद्योजकांनी <https://niti.gov.in/women-entrepreneurship-platform-web> इथे भेट द्यावी
8. मार्गदर्शनार्थ कृपया आम्हाला pnd_ndo@sidbi.in या पत्त्यावर लिहा

डिसक्लेमर

ही सिरीज इच्छुक स्वावलंबींसाठी तयार करण्यात आली आहे. इथे व्यक्त केलेली मते भारतीय लघु उद्योग विकास बँक (सिडबी) यांची असतीलच असे नाही किंवा या विषयाचा संपूर्ण उपचार असेलच असे नाही.

हा दस्तऐवज सिडबीद्वारे संचालित मिशन स्वावलंबनाखालील एक पुढाकार आहे. हे पुढाकार प्रामुख्याने अंमलात आलेले भिन्न प्रकल्प आणि/किंवा स्रोतांमधील संकलनावर आधारित आहेत. कोणत्याही चुका किंवा अपवर्जने टाळण्याचा सर्वतोपरि प्रयत्न केलेला आहे तरी देखील, सिडबी या प्रकाशनातील कोणतीही चूक/अपवर्जन यांच्या कारणे कोणत्याही व्यक्तिस कोणत्याही प्रकारे उत्तरदायी राहणार नाही.



भारतीय लघु उद्योग विकास बँक

SIDBI टॉवर, 15 अशोक मार्ग, लखनऊ – 226001 उत्तर प्रदेश



sidbiofficial



@sidbiofficial



sidbiofficial

www.sidbi.in