



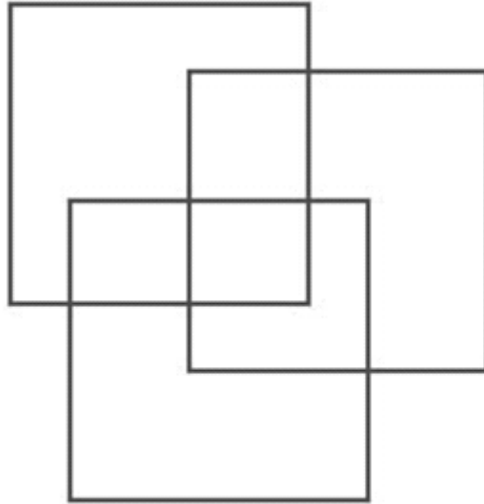
ILO/Japan  
Multi-bilateral  
Programme



International  
Labour  
Organization

# समुदाय-आधारित उद्योग विकास इच्छुक उद्योगकांसाठी

व्यवसाय विकासासाठी प्रशिक्षण  
प्रेरकांसाठी मार्गदर्शक पुस्तिका



महिला उद्योजकता विकास व लिंगसमभाव  
रोजगार निर्मिती व उद्योग विकास विभाग

आयएलओ डिसेन्ट वर्क टीम - बँकॉक आंतरराष्ट्रीय श्रम संघटना

कम्युनिटी - बेसड् एन्टरप्राइज डेव्हलपमेंट (सी-बीइडी) अॅस्पायरींग आंत्रप्रनर करीता इंटरनॅशनल लेबर ऑर्गनायझेशन (आयएलओ)/  
सी-बीइडी द्वारा क्रिएटीव कॉमन्स अॅट्रीब्युशन - नॉन - कमर्शियल शेअर अलाइक ३.० अनपोर्टेड लायसेन्स अंतर्गत.

प्रकाशन हक्क © आंतरराष्ट्रीय श्रम संघटना २०१७  
प्रथम प्रकाशित (२०१७)

आंतरराष्ट्रीय श्रम कार्यालयाची प्रकाशने, जागतिक प्रकाशन अधिवेशनाच्या, प्रोटोकॉल २ अंतर्गत छापण्यात येतात. तथापि, स्त्रोताबाबत माहिती देण्याच्या अटीवर, यातील काही छोटे उतारे अधिकृत मान्यतेशिवाय पुनर्मुद्रित करता येऊ शकतात. भाषांतराच्या पुनर्मुद्रण हक्क प्राप्त करण्याकरिता, आय एल ओ प्रकाशने (हक्क आणि परवानगी), आंतरराष्ट्रीय श्रम कार्यालय, सी एच-१२११, जीनिव्हा २२, स्वित्झर्लंड येथे अर्ज करावा. अथवा, [pubdroit@ilo.org](mailto:pubdroit@ilo.org) इथे ई-मेल करावा. अशा अर्जांचे आंतरराष्ट्रीय श्रम कार्यालय नेहमी स्वागतच करते.

ज्या ग्रंथालयांनी अथवा संस्थांनी पुनर्मुद्रण हक्क संघटनांमध्ये नोंदणी केली आहे, ते, त्यांना याकरिता जारी करण्यात आलेल्या परवान्यानुसार नक्कलप्रत तयार करू शकतात. तुमच्या देशातील पुनर्मुद्रण हक्क संस्था शोधण्याकरता [www.ifrro.org](http://www.ifrro.org) या संकेतस्थळाला भेट द्या.

---

आय एस बी एन :

९७८-९२-२-८३१३४४-४ (वेब पीडीएफ)

---

आय एल ओच्या प्रकाशनातील पदनियुक्त, जे संयुक्त राष्ट्र संघाच्या कार्यपद्धतीशी सुसंगत आहेत, तसेच सादर करण्यात आलेले मजकूर सादरीकरण, आंतरराष्ट्रीय श्रम कार्यालयाच्या कोणत्याही देशाच्या, क्षेत्राच्या किंवा प्रदेशाच्या कायदेशीर स्थितीबद्दल, अथवा त्यांचे अधिकार, अथवा त्यांच्या सरहद्दीच्या परिसीमांबाबत कोणतेही मतप्रदर्शन सूचित करत नाहीत.

मुद्रित लेख, अभ्यासलेख तसेच अन्य साहित्यातून मांडण्यात आलेल्या मतांसाठी केवळ लेखक जबाबदार आहे. तसेच त्या लेखातील मजकूरांना आंतरराष्ट्रीय श्रम कार्यालयाकडून कोणत्याही प्रकारची मान्यता देण्यात आलेली नाही.

कंपन्यांची नावे तसेच व्यावसायिक उत्पादने तसेच प्रक्रिया यांना आंतरराष्ट्रीय श्रम कार्यालयाकडून मान्यता आहे असे सूचित होत नाही, त्याचप्रमाणे एका विशिष्ट कंपनीचा, व्यावसायिक उत्पादनाचा तसेच प्रक्रियेचा उल्लेख करण्यात आला नसल्यास त्याला मान्यता नाही असेही सूचित होत नाही.

स्थानिक प्रादेशिक कार्यालयाची माहिती मिळवण्यासाठी खालील परिच्छेद आणि संकेतस्थळ संदर्भांमध्ये बदल करता येऊ शकतात.

आय एल ओ ची प्रकाशने आणि इलेक्ट्रॉनिक उत्पादने प्रमुख पुस्तकविक्रेत्यांकडे अथवा अनेक देशांतील आय एल ओ स्थानिक कार्यालयात उपलब्ध आहेत, अथवा, आंतरराष्ट्रीय श्रम कार्यालय, सी एच-१२११, जीनिव्हा २२, स्वित्झर्लंड इथून थेट मागवू शकतात. प्रकाशनांची सूची अथवा नवीन प्रकाशनांची यादी बरील पत्त्यावर विनामूल्य उपलब्ध आहे. किंवा [pubvente@ilo.org](mailto:pubvente@ilo.org) येथे ईमेल करून मागवू शकता.

[www.ilo.org/publns](http://www.ilo.org/publns) या संकेतस्थळाला भेट द्या.

---

# समुदाय-आधारित उद्योग विकास इच्छुक उद्योगकांसाठी

व्यवसाय विकासासाठी प्रशिक्षण  
प्रेरकांसाठी मार्गदर्शक पुस्तिका



International  
Labour  
Organization

महिला उद्योजकता विकास व लिंगसमभाव  
रोजगार निर्मिती व उद्योग विकास विभाग

आयएलओ डिसेन्ट वर्क टीम - बँकॉक आंतरराष्ट्रीय श्रम संघटना

कम्युनिटी - बेसड् एन्टरप्राईज डेव्हलपमेंट (सी-बीइडी) अॅस्पायरींग आंत्रप्रनर करीता इंटरनेशनल लेबर ऑरगनायझेशन (आयएलओ)/सी-बीइडी द्वारा क्रिएटीव कॉमन्स अॅट्रीब्युशन - नॉन - कमर्शीयल शेअर अलाइक ३.० अनपोर्टेड लायसेन्स अंतर्गत.

## समुदाय आधारित उद्योग विकास (सी-बीइडी) कार्यक्रमासंबंधी

सी-बीइडी प्रशिक्षण कार्यक्रम हा स्वयं-प्रेरणा आणि सामूहिक शिक्षण तंत्रावर आधारित अभिनव साधन आहे. सध्याच्या व इच्छुक उद्योजकांमध्ये व्यावसायिक कौशल्याची निर्मिती करणे, हा त्यामागचा उद्देश आहे.

सी-बीइडीमुळे समाजामध्ये सुरक्षित शैक्षणिक वातावरण तयार करण्यासाठी प्रचलित ज्ञानामध्ये वाढ होते. त्यातील शिकवणुकीचा वापर सहभागी प्रत्यक्ष व्यवसायामध्ये येणाऱ्या अडचणी सोडण्यासाठी करू शकतो.

सी-बीइडीला बाह्य तज्ज्ञांची गरज नाही. समाजातील किमान साक्षर सदस्य आपला काही वेळ देऊन अभ्यासक्रमातील स्वतंत्र घटकांची ओळख करून देऊ शकतो. अशा प्रकारे, सी-बीइडी हे शिस्तबद्ध व आव्हानात्मक वातावरणामध्ये कौशल्य विकास संधी उपलब्ध करून देते. विशेषतः उपेक्षित क्षेत्र आणि वादातील क्षेत्र किंवा आपत्तीनंतरचे क्षेत्र, जेथे शिक्षक व अध्यापक यांची उपलब्धता नसणे सामान्य बाब आहे, तेथे या प्रशिक्षणाचा उत्तम उपयोग होईल.

अभ्यासक्रमात कृती-आधारित धडे, आकृती व चित्रे यांचा जास्तीत जास्त वापर केला असून शिक्षित व अशिक्षित सहभागींनी एकत्रितपणे शिकण्याचा उद्देश आहे. ही पर्यायी शिक्षण पद्धती, नेतृत्वक्षमतेत वृद्धी करण्याच्या आणि सहभागींना प्रोत्साहन देण्याच्या उद्देशाने निर्माण केली आहे. वैयक्तिक सुधारणा करण्याची इच्छा व समूह बांधणीसाठी प्रेरणा मिळणे हे कोर्स अखेरीस अपेक्षित आहे.

कमीत कमी क्षमता असणाऱ्या समाजामध्ये आणि त्यांच्या स्थानिक गरजांप्रमाणे बदल करून सुलभपणे राबविता येईल अशी कमी खर्चाची लवचिक रचना सी-बीइडीची करण्यात आली आहे.

### प्रेरकांसाठी संदेश

१. तुमची ओळख आणि प्रशिक्षणाचे उद्दिष्ट अत्यंत महत्त्वाचे आहे! **परिशिष्ट १ पहा.**
२. व्यवसाय उद्योगानुसार समूह तयार करणे - व्यवसायांच्या प्रकारानुसार किंवा मिश्र व्यावसायिकांचा समूह.
३. तयारी तपासणी यादीच्या सर्व पायऱ्या पूर्ण करा.
४. सर्व सहभागींनी प्रवेश पत्रक पूर्णपणे भरले असल्याची खात्री करा. **परिशिष्ट २ पहा.**
५. कोर्सच्या सुरुवातीला सहभागी प्रशिक्षण पूर्व मूल्यमापनाचे वाटप करा. **परिशिष्ट ३ पहा.**
६. कोर्स संपल्यानंतर सहभागींना प्रशिक्षणोत्तर मूल्यमापनाचे वाटप करा. **परिशिष्ट ३ पहा.**
७. प्रेरक प्रशिक्षणोत्तर मूल्यमापन पूर्ण करा. **परिशिष्ट ३ पहा.**
८. श्रोत्यांच्या आवश्यकतेनुसार कृती आणि उदाहरणे यामध्ये सुधारणा करा.
९. समूह त्यांना दिलेला प्रत्येक अभ्यास नियोजित वेळेत पूर्ण करत असल्याची खात्री करा आणि तुमच्या धड्याच्या नियोजनाप्रमाणे पूर्ण करून घ्या. **परिशिष्ट ४ पहा.**

## अनुक्रमणिका

- सत्र १ : प्रस्तावना / १  
कृती १ अ : प्रस्तावना / १  
कृती २ ब : स्वयं मूल्यांकनाची आवड आणि अनुभव / ३  
सत्र २ : व्यवसाय कल्पना निवडणे / ४  
कृती २ अ : व्यवसाय कल्पना विचारमंथन / ५  
कृती २ ब : व्यवसाय कल्पना निवडण्याची पात्रता / ६  
कृती २ क : स्वॉट (SWOT) विश्लेषण / १०  
सत्र २.५ : लोकांचे जीवनचक्र / १४  
कृती २.५ अ : स्त्री आणि पुरुषांच्या जीवनातील टप्पे समजणे / १५  
सत्र ३ : तुमची व्यवसाय कल्पना आणि संभाव्य ग्राहक निश्चित करणे / १६  
कृती ३ अ : तुमच्या व्यवसाय कल्पनेचे वर्णन करणे / १८  
कृती ३ ब : बाजार संशोधन / २०  
सत्र ४ : तुमची विपणन योजना विकसित करणे / २३  
कृती ४ अ : तुमच्या उत्पादनाचे गुणधर्म निश्चित करणे / २४  
कृती ४ ब : तुमच्या व्यवसायासाठी जागा निवडणे / २५  
कृती ४ क : तुमच्या व्यवसायाला चालना देणे / २९  
सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरविणे / ३२  
कृती ५ अ : प्रतिस्पर्धी आणि ग्राहक / ३३  
कृती ५ ब : तुमची मासिक विक्री आणि उत्पादन गरज निर्धारित करणे / ३५  
कृती ५ क : उत्पादनाची किंमत माहीत असणे / ३८  
कृती ५ ड : उत्पन्न वाढवणे / ४९  
सत्र ६ : व्यवसाय यशस्वी कशामुळे होतो? / ५२  
कृती ६ अ : व्यवसाय यशाचे निकष / ५४  
सत्र ७ : कृती नियोजन / ५५  
कृती ७ अ : कृती करणे / ५६

## सत्र १ : प्रस्तावना

या सत्रामध्ये सहभागींचा एकमेकांशी परिचय आणि कृती आधारित शिक्षण पद्धतीची प्रस्तावना होईल.

१.१

**तुमची स्वतःची ओळख करून देणे**

या कार्यक्रमाची रचना 'शिक्षकांशिवाय शिकविणे' अशी आहे. एकमेकांच्या अनुभवाच्या देवाणघेवाणीतून शिकण्यास वाव मिळतो. हा सी-बीइडी कार्यक्रम पूर्ण केल्यानंतर व्यवसाय कल्पना विकसित करण्यासाठी व व्यवसाय सुरू करण्यासाठीचे मुख्य मुद्दे त्यांना कळतील.

१.२

**कार्यक्रमाची रूपरेखा त्यांना सांगा.**

१.३

**प्रथम सत्राची ओळख :**

यामध्ये सहभागी एकमेकांची ओळख करून घेतील. सहभागींना कृती १ अ कडे वळण्यास सांगा आणि सहभागींना रंगीत पेन्सिल / पेन आणि कागदाचे वितरण करा.

## कृती १ अ : प्रस्तावना

१. प्रत्येकजण त्याच्या व्यवसायाचे किंवा नव्या व्यवसाय कल्पनेचे चित्र काढेल.
२. एका नंतर एक प्रत्येक व्यक्ती स्वतःचे नाव सांगेल, त्याच्या चित्राचे स्पष्टीकरण देईल आणि मागील सी-बीइडी प्रशिक्षणाचा कसा परिणाम झाला ते सांगेल. (१ मिनिट)
३. प्रत्येक जण त्याचे चित्र वर अडकवेल.

**ध्येय :** सर्व सहभागींनी एकमेकांची व त्यांच्या व्यवसायाची ओळख करून घेणे.

१. सहभागींना त्यांच्या सध्याच्या व्यवसायाचे किंवा त्यांच्या नव्या व्यवसाय कल्पनेचे चित्र काढण्यास सांगणे. (५ मिनिटे)
२. सहभागी एका नंतर एक गटाला आपली ओळख करून देईल, त्याचे चित्र दाखवेल आणि त्यांच्या सध्याच्या व्यवसायाचे किंवा व्यवसाय/व्यापार कल्पनेचे स्पष्टीकरण देईल. (प्रत्येकी १ मिनिट)
३. प्रत्येक जण त्याचे चित्र भिंतीवर अडकवेल. (प्रत्येकी १ मिनिट)

## सत्र १ : प्रस्तावना

१.४ सहभागींना कृती १ अ कडे वळण्यास सांगा

१.५ कृती १ ब ची प्रस्तावना करून देणे :

आपण सुरु करू इच्छिणाऱ्या व्यवसायाच्या प्रकारासंबंधी विचार सुरु करण्यासाठी आपल्या आवडी आणि मागील अनुभव याचे मनन महत्त्वाचे आहे. तुमच्या घराभोवतीचा तुमचा असलेला परिसर, छंद आणि कृती यामध्येही व्यवसाय सुरु करण्याच्या कल्पना असू शकतात. नवीन व्यवसाय कल्पना विकसित करण्यासाठी विचार करायला कृती १ ब ची त्यांना मदत मिळेल.

### कृती १ ब : सूचनाची आवड आणि अनुभवाचे स्वमूल्यांकन

१. स्वयंमूल्यमापन पत्रक पूर्ण करणे.

प्रत्येकाने हे पत्रक व्यक्तिगतरीत्या पूर्ण करणे. (७ मिनिटे)

२. गटाला प्रतिक्रिया सादर करणे.

सहभागीने गटाला त्यांच्या सर्वोच्च तीन आवडी आणि अनुभव सादर करावेत. (१५ मिनिटे)

३. चर्चा करणे.

सहभागीची आवड आणि अनुभव यावरून व्यवसाय कल्पना कशी निर्माण होते? याबद्दल गटामध्ये चर्चा करणे. (१० मिनिटे)

**ध्येय :** तुमची आवड आणि अनुभवाच्या आधारावर तुम्हाला उत्साहित करणारी संभाव्य व्यवसाय कल्पना शोधणे.

१. वैयक्तिक स्वयं मूल्यमापन पत्रक पूर्ण करणे. (७ मिनिटे)

२. प्रत्येक सहभागीने त्यांच्या सर्वोच्च तीन आवडी आणि अनुभव गटाला सादर करावीत. (१५ मिनिटे)

३. सहभागीची आवड, व्यवसाय कल्पना कशी निर्माण होते आणि पूर्वीचा अनुभव नवीन व्यवसाय सुरु करण्यास कशी मदत करतो याबद्दल गटामध्ये चर्चा करणे. (१० मिनिटे)

## सत्र १ : प्रस्तावना

### कृती १ ब : स्वयंमूल्यांकनाची आवड आणि अनुभव

**माझी आवड :** मी खालील कृती (छंदासह) करण्यात आनंद मानतो.

१. \_\_\_\_\_
२. \_\_\_\_\_
३. \_\_\_\_\_
४. \_\_\_\_\_

**माझे अनुभव :** मला खालील कामाचे अनुभव (प्रशिक्षण आणि शिक्षण यांच्यासह) आहेत.

१. \_\_\_\_\_
२. \_\_\_\_\_
३. \_\_\_\_\_
४. \_\_\_\_\_

**अन्य संदर्भ :** मला खालील लोकांद्वारे (कुटुंब, मित्र, शिक्षक, परिचित व्यक्ती इ.) प्रेरणा मिळते.

१. \_\_\_\_\_
२. \_\_\_\_\_
३. \_\_\_\_\_
४. \_\_\_\_\_



## सत्र २ : व्यवसाय कल्पना निवडणे

### कृती २ अ : सूचना : व्यवसाय कल्पना विचारमंथन

२.१

#### सत्र १ गोषवारा / रूपरेखा सांगणे :

लोकांच्या गरजेचे व त्यांना हवं असलेले, त्यांना परवडणाऱ्या किंमतीत विकणे म्हणजे यशस्वी विक्री. पण त्याचबरोबर तुम्हाला व्यवसायातून उत्पन्न व आनंद मिळाला पाहिजे.

त्यासाठी तुम्ही, तुमच्यासाठी आणि तुमच्या ग्राहकांसाठी लाभदायी ठरणाऱ्या व्यवसाय कल्पना शोधल्या आणि विकसित केल्या पाहिजेत.

२.२

#### कृती २ अ ची प्रस्तावना करून देणे :

ही कृती आपल्याला अधिकाधिक आणि वेगवेगळ्या कल्पना कशा सुचतील त्याबद्दल शिकवते. सहभागी ज्या समाजात रहात आहे त्या समाजासाठी नाविन्यपूर्ण व्यवसायाची कल्पना शोधण्यासाठी सहभागींना प्रोत्साहित करा. अनेक उद्योजक समाजात उपलब्ध असणारे तेच उत्पादन आणि सेवा एकाच जागेत देतात त्यामुळे प्रतिस्पर्धीमुळे त्यांना यशस्वी होणे कठीण होऊन जाते.

वेगवेगळ्या प्रकारच्या उद्योगातून व्यवसाय कल्पना कशा निर्माण होतात याची सहभागींना आठवण करून द्या ; जसे :

- \* किरकोळ
- \* घाऊक
- \* उत्पादन
- \* सेवा तरतूद
- \* शेती आणि खाद्य प्रक्रिया

#### कृती २ अ कडे वळण्यासाठी सहभागींना सूचना देणे.

१. **लक्ष देणे** : प्रेरकाने दिलेल्या विचारमंथन नियमांकडे लक्ष देणे. (३ मिनिटे)
२. **विचारमंथन कल्पना** : प्रत्येक गटसदस्याचे नाव घेतल्यावर त्याने / तिने रचनात्मक व्यवसाय कल्पना घेऊन येणे. (१५ मिनिटे)
३. **नोंद करणे** : प्रेरक विचारमंथनातून पुढे आलेल्या कल्पना फ्लिपचार्टवर नोंद करून ठेवेल. (५ मिनिटे)
४. **समूह चर्चा** : प्रत्येकाने विचारमंथन यादी आणि उत्तम कल्पना सुचण्यासाठी निवड पात्रता काय असावी याबद्दल गटामध्ये चर्चा करणे. (१० मिनिटे)

सत्र २ : व्यवसाय कल्पना निवडणे

कृती २ अ : व्यवसाय कल्पना विचारमंथन

विचारमंथन कृती दरम्यान येणाऱ्या व्यवसाय कल्पनांची नोंद करण्यासाठी या तक्त्याचा वापर करणे.

व्यवसाय कल्पनेचे नाव	व्यवसाय कल्पनेचे वर्णन
१.	
२.	
३.	
४.	

२.३

कृती २ ब ची प्रस्तावना करून देणे :

कृती २ ब उत्तम व्यवसाय कल्पना निवडण्यासाठी तीन महत्त्वाच्या निकषांबद्दल चर्चा करते. कौशल्य, स्रोत आणि मागणी. सहभागींना कृती २ ब सुरु करण्यास सांगणे.

## सत्र २ : व्यवसाय कल्पना निवडणे

### कृती २ ब सूचना : व्यवसाय कल्पना निवडण्याची पात्रता

१. उदाहरण तक्त्याचा आढावा : उदाहरण व्यवसाय निकष तक्त्याचा गटाने आढावा घेणे. (१० मिनिटे)
२. व्यवसाय निकष तक्त्यामधील कौशल्य रकाना भरणे : सहभागींमधील सर्व कौशल्यांची यादी सहभागींच्या जोडीने करणे. (उदा. शिवणकाम, शेती, स्वयंपाक करणे, दुरुस्ती करणे इ.) (५ मिनिटे)
३. समाजात उपलब्ध असलेल्या स्रोताची यादी करणे : समाजात असलेले आर्थिक स्रोत, मनुष्यबळ आणि कच्चा माल याची यादी सहभागी जोडीने करणे (५ मिनिटे).
४. समाजाला गरज असलेल्या परंतु उपलब्ध नसलेल्या वस्तूंची यादी तयार करणे : व्यवसाय, संस्था आणि वैयक्तिक गरजा ज्या गावामध्ये पूर्ण होऊ शकत नाहीत त्याचा सहभागी जोडीने विचार करणे. (५ मिनिटे)
५. व्यवसाय कल्पनेला क्रमांक देणे : कौशल्य, स्रोत आणि मागणी याविषयी तुम्हाला समजलेल्या पाच व्यवसाय कल्पनांना गटामध्ये क्रमांक देणे. (१० मिनिटे)

#### ध्येय : फायदेशीर व्यवसाय कल्पना निवडण्यासाठी निकष ओळखणे.

१. नमूना गटासाठी असलेल्या नमूना व्यवसाय निकषांच्या तक्त्यावर गटाने विचार करावा. सहभागींना त्यांच्या स्वतःच्या समाजाबाबत विचार करता यावा यासाठी उदाहरणांच्या यादीत काही कल्पना दिल्या आहेत, परंतु ती यादी फार मोठी नसेल. (१० मिनिटे)
२. सहभागींनी सध्या असलेल्या कौशल्यांची यादी सहभागी जोडीने तक्त्यामध्ये भरणे (उदा. स्वयंपाक करणे, शेती, शिवणकाम, दुरुस्ती करणे इ.) (५ मिनिटे)
३. समाजातील उपलब्ध स्रोताची यादी करणे. यामध्ये याचा समावेश आहे : आर्थिक स्रोत (बचत, कर्ज, शेत जमीन); मनुष्यबळ (उदा. कुटुंब/गटसदस्य, शिकलेले तरुण लोक); कच्चा माल (फळे आणि भाज्या, मासे, लाकूड, बांबू, माती, दगड इ.) (५ मिनिटे).
४. समाजाला ज्यांची गरज आहे, पण त्याच्याकडे त्या नाहीत अशा वस्तूंची यादी करणे; उदाहरणार्थ, अशा वस्तू ज्या आणण्यासाठी रहिवासी गावाच्या बाहेर जातात (उदा. साबण, मटण, कपडे, वैद्यकीय सेवा इ.) स्थानिक व्यवसाय किंवा संस्था यांच्या गरजेच्या वस्तूंचा सुद्धा विचार करणे. (५ मिनिटे)
५. कृती २ अ मध्ये विकसित केलेल्या कौशल्य, स्रोत आणि मागणी असलेल्या वस्तूंबद्दल (किंवा तुमच्याकडे असलेल्या अन्य कल्पना) आलेल्या पाच व्यवसाय कल्पनांना गटामध्ये मोठ्यानं म्हणून क्रमांक देणे. (१० मिनिटे)

सत्र २ : व्यवसाय कल्पना निवडणे

कृती २ ब : व्यवसाय कल्पना निवडण्याचे निकष

उदाहरणादाखल गट

कौशल्य	स्रोत	मागणी
शिवणकाम स्वयंपाक करणे शेती	फळे आणि भाज्या लाकूड दगड	वैद्यकीय सुविधेचा अभाव ताजे जेवण मिळण्यास अडचण स्थानिक पातळीवर उत्पादित मासे नाहीत उत्कृष्ट चहाची स्थानिक मागणी ताज्या सॅलडची स्थानिक मागणी
विक्री कौशल्य फळे विकणे	जवळपासच्या बँकेमधून छोटी कर्ज उपजत बुद्धी असलेल्या तरुणांसाठी जवळपास चांगली शाळा	वेबसाइट डिझायनरची व्यावसायिक गरज
हिशोब कौशल्य		

सत्र २ : व्यवसाय कल्पना निवडणे

कृती २ ब : व्यवसाय कल्पना निवडण्याचे निकष

उदाहरणादाखल गट

कौशल्य		स्रोत		मागणी	

**सत्र २ : व्यवसाय कल्पना निवडणे**

**कृती २ ब : व्यवसाय कल्पना निवडण्याचे निकष**

तुमच्या संभाव्य कल्पनांना क्रमांक देण्यासाठी कौशल्य, स्रोत आणि मागणी या रकान्यात हसरे चेहरे टाका.

(तुम्ही यादी केलेले २ किंवा अधिक कौशल्य, स्रोत किंवा मागणी जुळत आहेत).	(तुम्ही यादी केलेले १ कौशल्य, स्रोत किंवा मागणी जुळत आहे).	(तुम्ही यादी केलेले एकही कौशल्य, स्रोत किंवा मागणी जुळत नाही).

व्यवसाय कल्पना	कौशल्य	स्रोत	मागणी

**२.४ कृती २ ब चा सारांश आणि निष्कर्ष :**

व्यवसाय कल्पनेच्या विचारमंथनासाठी उचललेल्या पावलांचे आणि त्यानंतर व्यवसाय कल्पनेसाठी वापरलेल्या निकषांचा (कौशल्य, स्रोत, मागणी) सारांश काढणे.

## सत्र २ : व्यवसाय कल्पना निवडणे

### कृती २ क : ब.म.सं.धो. (SWOT) विश्लेषण

२.५

#### कृती क ची प्रस्तावना करून देणे :

एसडब्ल्यूओटी (SWOT) ची परिभाषा :

- \* बलस्थाने म्ह- स्ट्रेंथ (जी व्यवसायामध्ये असतात).
- \* मर्यादा म्ह- विकनेसेस (ज्या व्यवसायामध्ये असतात).
- \* संधी - अपॉर्च्युनिटीज (जी व्यवसायाच्या बाहेरून येते).
- \* धोके - श्रेट्स (जे व्यवसायाच्या बाहेरून येतात).

समव्यवसायांसमोर टिकून राहण्यासाठी बलस्थानांमुळे तुम्हाला मदत मिळेल.

उदाहरण : उच्च दर्जा

मर्यादा (विकनेसेस) ही अशी विशिष्ट बाजू आहे ज्यामध्ये तुम्ही आणि तुमचा व्यवसाय मर्यादित आहे.

उदा. पुरवठादारांपासून दूर राहिल्यामुळे उत्पादनाची तुमची किंमत वाढत आहे.

संधी (अपॉर्च्युनिटीज) ही अशी गोष्ट आहे जी तुम्हाला व्यवसायाच्या बाहेर मिळते आणि तुम्हाला मदत करू शकते. उदा. तुमच्या गावात पर्यटक वाढण्याची नवी संधी आली, तर तुम्ही त्यांच्यासाठी हस्तकला वस्तू विक्रीचे दुकान उघडण्याचे ठरवता.

धोके (श्रेट्स) तुमच्या भविष्यातील व्यवसायाला नुकसान पोहोचू शकते आणि नफा कमी करू शकते. (उदा. तुमची व्यवसाय कल्पना लोकप्रिय होते आणि त्यामुळे लोकसुद्धा तोच व्यवसाय चालू करतात आणि तुमचा बाजारभाव घसरतो.

जेव्हा बलस्थाने (स्ट्रेंथ) + संधी (अपॉर्च्युनिटीज) हे मर्यादा (विकनेसेस) आणि धोका (श्रेट्स) यापेक्षा अधिक असतात, त्यावेळी तुम्ही तुमच्या व्यवसाय कल्पना अंमलात आणा आणि लक्षात ठेवा की, तुम्ही मोजून मापून धोका पत्करला आहे.

परंतु काही मर्यादा आणि धोके गंभीर असू शकतात त्यामुळे तुम्हाला अन्य दुसरी व्यवसाय कल्पना घ्यावी लागते.

**सहभागीना कृती २ क कडे वळण्यास सांगणे.**

#### १. ब.म.सं.धो (SWOT) विश्लेषण पूर्ण करणे.

फळ विब्रेत्यासाठी उदाहरण ब.म.सं.धो. (SWOT) विश्लेषण तुमच्या समूहामध्ये, पूर्ण करणे. (१५ मिनिटे)

#### २. तुमच्या कल्पनेतील व्यवसायासाठी ब.म.सं.धो. (SWOT) पूर्ण करणे.

कृती ब मधील तुमच्याकडील अति उत्तम २ व्यवसाय कल्पनांसाठी सहभागी जोडीने ब.म.सं.धो. (SWOT) विश्लेषण पूर्ण करणे. (१५ मिनिटे)

#### ३. चर्चा करणे

तुमच्या ब.म.सं.धो. (SWOT) विश्लेषणावरून अति उत्तम क्रमांकाच्या व्यवसाय कल्पनेची समूहामध्ये चर्चा करणे. (१० मिनिटे)

## सत्र २ : व्यवसाय कल्पना निवडणे

### कृती २ क : ब.म.सं.धो. (SWOT) विश्लेषण

**ध्येय :** बलस्थाने, मर्यादा, संधी आणि धोके यांच्या दृष्टिकोनातून व्यवसाय कल्पनेची क्षमता पाहणे.

१. बलस्थाने, मर्यादा, संधी आणि धोके हे भरण्यासाठी फळ विक्रेता उदाहरण गटामध्ये पूर्ण करणे. (१५ मिनिटे)
२. कृती २ ब मधील वरील २ उत्तम व्यवसाय कल्पनांसाठी दोघांमध्ये सहभागी जोडीने ब.म.सं.धो. (SWOT) विश्लेषण पूर्ण करणे. कृती २ ब मध्ये तुम्ही काय शिकलात यावरून तुम्हाला उत्तरे देण्यास मदत होईल. (१५ मिनिटे)
३. उत्तम व्यवसाय कल्पनांसाठी तुमच्या ब.म.सं.धो. (SWOT) विश्लेषणासाठी तुमच्या गटामध्ये चर्चा करणे. (१० मिनिटे)

#### उदा. फळविक्रेता

बलस्थाने	मर्यादा
<ul style="list-style-type: none"><li>* स्थानिक बाजारातील मुख्य ठिकाण</li><li>* जास्त प्रकारची फळे विकली जातात</li><li>* जवळपासची फळे विकत घेण्यासाठी चांगले शेत माहीत असणे</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* फळ विकण्याचा अनुभव नसणे.</li></ul>
संधी	धोके
<ul style="list-style-type: none"><li>* गावातील अनेक प्रकारच्या फळांसाठी फळ विक्रेत्यांची कमतरता ज्यामुळे विक्री कमी होईल.</li><li>* नजीकच्या भविष्यकाळात असणारी सुट्टी ज्यामुळे विक्री वाढेल.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* प्रतिस्पर्धी सहजपणे असाच व्यवसाय सुरू करेल</li></ul>

इथे मर्यादेपेक्षा बलस्थाने अधिक आहे का?

होय

नाही

इथे धोक्यापेक्षा संधी अधिक आहेत का?

होय

नाही

मी मर्यादा आणि धोके यांना कसे हाताळू?

मी अधिक प्रकारची फळे अधिक स्पर्धा करण्यासाठी आणेन.

बाजारात विक्री कशी करायची याबद्दल शिकण्यासाठी मी मित्रांशी आणि कुटुंबाशी बोलेलन.



सत्र २ : व्यवसाय कल्पना निवडणे

कृती २ क : ब.म.सं.धो. (SWOT) विश्लेषण

तुमची व्यवसाय कल्पना १

बलस्थाने	मर्यादा
संधी	धोके

इथे मर्यादेपेक्षा बलस्थाने अधिक आहे का?

होय

नाही

इथे धोक्यापेक्षा संधी अधिक आहेत का?

होय

नाही

मी मर्यादा आणि धोके यांना कसे हाताळू?


सत्र २ : व्यवसाय कल्पना निवडणे

कृती २ क : ब.म.सं.धो. (SWOT) विश्लेषण

तुमची व्यवसाय कल्पना २

बलस्थाने	मर्यादा
संधी	धोके

इथे मर्यादेपेक्षा बलस्थाने अधिक आहे का?

होय

नाही

इथे धोक्यापेक्षा संधी अधिक आहेत का?

होय

नाही

मी मर्यादा आणि धोके यांना कसे हाताळू?


## सत्र २.५ : लोकांचे जीवनचक्र

### कृती २.५ अ : सूचना : स्त्री आणि पुरुषांच्या जीवनातील टप्पे समजणे.

२.५.१

**सत्र २.५ चा आढावा घेणे :**

स्त्री उद्योजकांना व्यवसाय सुरू करण्यासाठी आणि त्याचे व्यवस्थापन करण्यासाठी पुरुषांपेक्षा अधिक वेगळ्या आव्हानांना सामोरे जावे लागते. बऱ्याचवेळा स्त्रियांना घराची आणि आपल्या मुलांची अतिरिक्त जबाबदारी असल्यामुळे त्यांना नवीन व्यवसाय सुरू करण्यासाठी पुरेसा वेळ काढणे कठीण असते. या सत्राचे हे ध्येय आहे की, विशिष्ट आव्हाने ओळखली पाहिजेत व चर्चा केली पाहिजे आणि स्त्रिया, त्यांचे कुटुंब आणि व्यवसाय सांभाळू शकतात का, याबद्दल विचारमंथन करून मार्ग काढले पाहिजेत.

२.५.२

**कृती २.५ अ ची प्रस्तावना करून देणे :**

कृती २.५ अ लोकांचे जीवनचक्र आणि जीवनाच्या प्रत्येक टप्प्यावर स्त्री आणि पुरुषांमधील फरक यावर लक्ष केंद्रित करते. सहभागींनी कार्यभार, जबाबदाऱ्या, उत्पन्न आणि निर्णय घेणे व यामधील फरकावर चर्चा केली पाहिजे.

२.५.३

**सहभागींना कृती २.५ अ कडे वळण्यास सूचना देणे.**

१. पुरुष आणि स्त्रियांच्या जीवनातील टप्पे गटामध्ये ओळखणे. (१० मिनिटे)

२. स्त्री आणि पुरुषांच्या ठरवलेल्या जीवनचक्रातील फरक यावर सहभागी जोडीने चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)

३. जीवनाच्या प्रत्येक टप्प्यामध्ये त्या सहभागी जोडीमधील माहित झालेले साम्य आणि फरक यावर गटामध्ये चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)

२.५.४

**ध्येय : जीवनाच्या प्रत्येक टप्प्यावर स्त्री आणि पुरुषांमधील फरक ओळखणे.**

१. लोकांच्या जीवनचक्राचे टप्पे गटाने ओळखणे. प्रेरकाने हे टप्पे चार्टवर लिहिले पाहिजेत. (१० मिनिटे).

<p>२.</p> <p>३.</p>	<p>सूचना : मार्गदर्शक म्हणून, ओळखता येणारे टप्पे : जन्म, बालपण, किशोरावस्था, तरुणपणा, वयस्करपणा, निवृत्ती, मृत्यू.</p> <p>दोघादोघांची जोडी करणे. प्रत्येक जोडीला फ्लिपचार्टवर दिल्याप्रमाणे नियोजित आयुष्याचा टप्पा दिला जाईल. दोघांमध्ये तुम्हाला दिलेल्या नियोजित आयुष्याच्या टप्प्यांमधील स्त्री आणि पुरुषांमधील साम्य आणि फरक लिहून काढणे. (१५ मिनिटे)</p> <p>त्या प्रत्येक जोडीने शोधलेले साम्य आणि फरक यावर गटात चर्चा करणे. हा फरक कसा हाताळायचा याविषयीच्या कल्पना एकमेकांना सांगणे. स्त्रिया या कुटुंब आणि मुले यांची काळजी घेतात तसेच आपला व्यवसाय चालविण्यासाठी वेळ देतात, यासाठी विचारमंथन करून मार्ग काढणे.</p>
<p><b>सत्र २.५ : लोकांचे जीवनचक्र</b></p>	
<p><b>कृती २.५ अ : स्त्री आणि पुरुषांच्या जीवनातील टप्पे समजणे.</b></p>	
<p>फक्त पुरुष</p> <p>साम्य</p> <p>फक्त स्त्री</p>	
<p>२.५.५</p>	<p><b>कृती २.५ अ चे निष्कर्ष :</b></p> <p>जीवनाचक्रातील प्रत्येक टप्प्यावरच्या स्त्री आणि पुरुषांमधील फरकाचा सारांश काढणे आणि स्त्रियांना त्यांचे व्यावसायिक काम आणि घरकाम या दोन्ही जबाबदाऱ्या सांभाळता याव्यात यासाठी काय मार्ग काढता येईल, यावर चर्चा करणे.</p>

## सत्र ३ : तुमची व्यवसाय कल्पना आणि संभाव्य ग्राहक निश्चित करणे

### कृती ३ अ : सूचना : तुमच्या व्यवसाय कल्पनेचे वर्णन करणे

#### १. श्रीमती लताची कथा वाचणे.

प्रेरकाने श्रीमती लताची कथा मोठ्याने वाचणे. (५ मिनिटे)

#### २. श्रीमती लताच्या व्यवसायावर चर्चा करणे.

श्रीमती लताने पूर्ण केलेल्या व्यवसाय कल्पना नमुन्यांचा गटामध्ये आढावा घेणे. (१० मिनिटे)

#### ३. तुमच्या व्यवसायासाठी व्यवसाय कल्पना नमुना पूर्ण करणे.

तुम्ही निवडलेल्या व्यवसाय कल्पना नमुन्यामध्ये सहभागी जोडीने भरणे. (१० मिनिटे)

#### ४. तुमच्या व्यवसाय कल्पनांवर चर्चा करणे.

तुमच्या व्यवसाय कल्पनांसाठी तुम्ही निवडलेल्या विवरणाबद्दल सहभागी जोडीने चर्चा करणे. (१० मिनिटे)

#### ३.१

#### सत्र ३ ची प्रस्तावना करून देणे :

३ सत्रापैकी हे पहिले सत्र आहे जे तुमची व्यवसाय योजना लिहून देण्यास मदत करेल. व्यवसाय योजना तुम्हाला खालीलप्रमाणे मदत करतील :

- \* तुम्हाला तुमचा व्यवसाय चालू करायचा आहे की नाही, हे ठरवा. व्यवसाय चालू करण्यामुळे तुमचे आयुष्य पूर्णपणे बदलून जाईल. त्यामुळे तुम्हाला खात्री असली पाहिजे की तुमचा निर्णय योग्य आहे.
- \* तुमचा व्यवसाय निवडा आणि तुमच्या कल्पनांचे व्यवस्थापन करा ज्यामुळे तुमचा व्यवसाय चांगल्या प्रकारे कसा चालू करावयाचा आणि चालवायचा हे तुम्हाला कळेल.
- \* तुमच्या व्यवसायासाठी कर्ज घेण्यासाठी, तुमची व्यवसाय योजना कर्ज देणाऱ्या संस्थेकडे म्हणजे बँकेकडे सादर करा.

<p>३.२</p>	<p><b>कृती ३ अ ची प्रस्तावना करून देणे :</b></p> <p>पहिल्या टप्प्यात तुमची व्यवसाय कल्पना निश्चित करणारी व्यवसाय योजना लिहून काढा, जेणेकरून एका अनोळखी व्यक्तीला सुद्धा तुमचा व्यवसाय व्यवस्थितपणे समजू शकेल आणि तुमच्या संभाव्य ग्राहकांची ओळख होईल.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* तुमचे उत्पादन किंवा सेवा कोणत्या गरजेचे समाधान करेल?</li> <li>* तुम्ही कोणती सेवा पुरवणार आहात किंवा कोणते उत्पादन तुम्ही विकणार आहात?</li> <li>* तुम्ही तुमचे उत्पादन / सेवा कोणाला विकणार आहात?</li> <li>* तुम्ही तुमचे उत्पादन / सेवा कसे विकणार आहात?</li> </ul> <p><b>सहभागीना कृती ३ अ कडे वळण्यास सांगणे.</b></p>
<p>३.३</p>	<p><b>ध्येय :</b> तुमच्या व्यवसाय योजनेमध्ये तुमच्या व्यवसायाचे वर्णन कसे करायचे याची समज विकसित करणे.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>१. प्रेरकाने श्रीमती लताची कथा गटामध्ये मोठ्याने वाचणे. (५ मिनिटे)</li> <li>२. श्रीमती लताच्या व्यवसायाबद्दल तुमच्या गटामध्ये व्यवसाय कल्पनांची चर्चा करणे. (१० मिनिटे)</li> <li>३. तुमच्या व्यवसाय कल्पनांसाठी तक्ता सहभागी जोडीने पूर्ण करणे. (१० मिनिटे)</li> <li>४. तुमच्या व्यवसाय कल्पनांच्या तपशीलाची तुमच्या गटामध्ये चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)</li> </ol>

## सत्र ३ : तुमची व्यवसाय कल्पना आणि संभाव्य ग्राहक निश्चित करणे

### कृती ३ अ : तुमच्या व्यवसाय कल्पनेचे वर्णन करणे

श्रीमती लता (तुमच्या समाजाच्या संदर्भातील गावाचे नाव ठरवणे) या गावात राहत होत्या. शाळा संपल्यावर त्यांनी स्थानिक बाजारात ब्रेड विकण्यासाठी एक खाद्य दुकान उघडण्याचे ठरविले. त्यांच्या गावात बेकरी नव्हती, म्हणून श्रीमती लतांनी विचार केला की, आपल्या ब्रेडला खूप मागणी असेल. त्यांनी त्यांचे तयार केलेले ब्रेड बाजारातील अन्य विक्रेत्यांना विकण्यास सुरुवात केली, जेणेकरून त्यांचे ब्रेड या विक्रेत्यांकडून त्यांच्या दुकानात विकले जातील. श्रीमती लताताईची आई तिच्या बेकिंगसाठी प्रसिद्ध होती आणि त्या लताताईंना बेकिंगचे काही रहस्य आणि आपले स्वयंपाक घर बेकिंगसाठी देत असत. श्रीमती लताच्या काकींचे आधीच बाजारात फळे विकण्यासाठी खाद्य दुकान होते. त्यांनी श्रीमती लतांना आपल्या दुकानाचा काही भाग भाडे देऊन वापरण्याचा प्रस्ताव दिला. श्रीमती लताने आपल्या व्यवसायाचे नाव 'लताताईचे स्वादिष्ट ब्रेड' असे ठेवले. श्रीमती लताकडे पूर्वीचा व्यवसाय अनुभव नव्हता. परंतु त्यांना माहीत होते की त्या आपली आई आणि काकीकडून झपाट्याने शिकून घेतील.

### श्रीमती लतासाठी व्यवसाय कल्पना नमुना

व्यवसायाचे नाव :	लताताईचे स्वादिष्ट ब्रेड
व्यवसायाचा प्रकार :	<input type="checkbox"/> उत्पादक <input type="checkbox"/> सेवा प्रचालक <input checked="" type="checkbox"/> किरकोळ विक्रेता <input type="checkbox"/> घाऊक विक्रेता
यामध्ये उत्पादन किंवा सेवेपासून समाधान मिळण्याची गरज आहे :	गावामध्ये बेकरी उत्पादनाची गरज आहे.
व्यवसाय कोणते उत्पादन / सेवेचे उत्पादन करणार आहे :	ब्रेड
उत्पादन / सेवा कोण विकणार आहे :	गावातील रहिवासी, बाजारातील विक्रेता
उत्पादन / सेवा कसे विकणार आहे :	स्थानिक बाजारात

सत्र ३ : तुमची व्यवसाय कल्पना आणि संभाव्य ग्राहक निश्चित करणे

कृती ३ अ : तुमच्या व्यवसाय कल्पनेचे वर्णन असणे

तुमच्या व्यवसाय कल्पनेचा नमुना

व्यवसायाचे नाव :	
व्यवसायाचा प्रकार :	<input type="checkbox"/> उत्पादक <input type="checkbox"/> सेवा प्रचालक <input type="checkbox"/> किरकोळ विक्रेता <input type="checkbox"/> घाऊक विक्रेता <input type="checkbox"/> इतर
यामध्ये उत्पादन किंवा सेवेपासून समाधान मिळणे :	
हे उत्पादन / सेवा कोणती गरज भागवेल.	
उत्पादन / सेवा कोण विकणार आहे :	
उत्पादन / सेवा कसे विकणार आहे :	

३.४

तुमच्या गटामध्ये कृती ३ अ चा सारांश काढणे. नंतर सहभागींना कृती ३ ब करण्यास सांगणे.



## सत्र ३ : तुमची व्यवसाय कल्पना आणि संभाव्य ग्राहक निश्चित करणे

### कृती ३ ब : सूचना : बाजार संशोधन

#### १. नमुना बाजार संशोधन तक्त्याचा आढावा घेणे.

श्रीमती लतासाठी बाजार संशोधन तक्त्याचा समूहामध्ये आढावा घेणे. (८ मिनिटे)

#### २. तुमच्या व्यवसायासाठी बाजार संशोधन तक्ता पूर्ण करणे.

तुमच्या व्यवसाय कल्पनेसाठी बाजार संशोधन तक्ता सहभागी जोडीने पूर्ण करणे. (१५ मिनिटे)

#### ३. गटामध्ये चर्चा करणे.

तुम्ही पूर्ण केलेल्या बाजार संशोधन तक्त्याची चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)

## सत्र ३ : तुमची व्यवसाय कल्पना आणि संभाव्य ग्राहक निश्चित करणे

३.६

### कृती ३ ब ची प्रस्तावना करून देणे :

तुम्ही तुमच्या व्यवसाय कल्पनेचे वर्णन केल्यानंतर तुमचे उत्पादन किंवा सेवा यांची विक्री तुम्ही कशी करणार आहात याबद्दल विचार केला पाहिजे. तुमचे ग्राहक कोण आहेत, त्यांची गरज आणि इच्छा आणि ते किती पैसे मोजण्यास तयार आहेत हे शोधण्यासाठी, विपणनाची तुम्हाला मदत होईल. तुम्ही हे कसे करू शकता?

#### १. संभाव्य ग्राहकांशी बोलणे.

- \* त्यांना कोणत्या प्रकारचे उत्पादन / सेवा घेण्याची इच्छा आहे?
- \* व्यवसायातील इतर लोकांबद्दल ते कसा विचार करतात?

#### २. तुमच्या प्रतिस्पर्धीच्या व्यवसायाचे निरीक्षण करणे.

- \* त्यांची उत्पादने किंवा सेवा चांगल्या दर्जाची आहेत का?
- \* त्यांची किंमत काय आहे?
- \* ते ग्राहकांना आकर्षित कसे करतात?

#### ३. साथीदार आणि व्यवसाय मित्रांना विचारणे :

- \* त्यांच्या व्यवसायात कोणते उत्पादन व्यवस्थित विकले जाईल?
- \* तुमच्या व्यवसाय कल्पनेबद्दल ते काय विचार करतात?
- \* तुमच्या प्रतिस्पर्धीच्या उत्पादनाबद्दल ते काय विचार करतात?

## सत्र ३ : तुमची व्यवसाय कल्पना आणि संभाव्य ग्राहक निश्चित करणे

### कृती ३ ब : सूचना : बाजार संशोधन

**ध्येय :** संभावित ग्राहक कसे शोधणे आणि तुमच्या उत्पादनासाठी उपलब्ध बाजार समजून घेणे हे शिकणे.

१. श्रीमती लताताईच्या व्यवसायाचा तक्ता गटात भरणे. (८ मिनिटे)
२. तुमच्या व्यवसाय कल्पनेसाठी चार्ट सहभागी जोडीमध्ये पूर्ण करणे. प्रत्येक बाजारासाठी रकाना १ मध्ये संभाव्य ग्राहकांचे वर्णन करणे. प्रत्येक बाजार विभागामध्ये ग्राहकांची गरज आणि प्राधान्य रकाना २ मध्ये भरणे. तुमचे उत्पादन किंवा सेवा त्यांना कसे समाधानी करतील? उत्पादन किंवा सेवा याबाबत ग्राहकांचे विशेष प्राधान्य, त्यांना कोठून विकत घ्यायचे आहे, त्यांना किती विकत घ्यायचे आहे आणि ते त्यासाठी किती पैसे मोजण्यास तयार आहेत यांची यादी तयार करणे. तुमच्या प्रतिस्पर्धीबद्दल तुम्ही शोधलेली महत्त्वाची माहिती रकाना ३ मध्ये लिहून काढणे. (१५ मिनिटे)
३. तुमच्या व्यवसायासाठी पूर्ण केलेला बाजार संशोधन तक्ता याबद्दल तुमच्या गटामध्ये चर्चा करणे. प्रत्येक संभाव्य ग्राहक गटासाठी आणि तुमच्या उत्पादन / सेवा यासाठीच्या स्पर्धेसाठी तुम्ही ओळखलेली विशिष्ट गरज ठळक करणे. (१५ मिनिटे)

### लताताईचे स्वादिष्ट ब्रेड

बाजार विभाग	संभाव्य ग्राहक	ग्राहकांची गरज आणि प्राधान्य	प्रतिस्पर्धांचे विश्लेषण
१.	वैयक्तिक	नुकताच मोठ्या शहरातील सुपर मार्केटमधून ब्रेड विकत घेतला, परंतु तो ताजा नव्हता. विशेषतः सकाळच्या वेळेस ताज्या ब्रेडची आवश्यकता आहे.	गावात बेकरी नाही, फक्त सुपर मार्केट आहे, ज्यामध्ये ब्रेड मिळतो पण तो ताजा नसतो. जवळील बेकरी १५ किमी दूर आहे.
२.	बाजार विक्रेता	नुकताच मोठ्या शहरातील सुपर मार्केट किंवा अन्य गावातून ब्रेड विकत घेतला. स्थानिक गावामध्ये ताज्या ब्रेडची गरज आहे.	जास्त किंमत लहान ब्रेड, केक आणि बिस्किटची विक्री होते.

**सत्र ३ : तुमची व्यवसाय कल्पना आणि संभाव्य ग्राहक निश्चित करणे**

**कृती ३ ब : सूचना : बाजार संशोधन**

**तुमचा व्यवसाय**

बाजार विभाग	संभाव्य ग्राहक	ग्राहकांची गरज आणि प्राधान्य	प्रतिस्पर्धांचे विश्लेषण
१.			
२.			
३.			

**३.७**

**कृती ३ ब चा निष्कर्ष :**

कृती ३ ब मध्ये तुमचे ग्राहक कोण असले पाहिजेत, त्यांच्या गरजा काय आहेत आणि संभाव्य प्रतिस्पर्धी कोण असतील याबद्दल तुम्ही शिकलात. ही माहिती तुमच्या बाजार योजनेमध्ये उपयुक्त ठरेल, जे तुम्हाला सत्र ४ मध्ये विकसित करायचे आहे.

**३.८**

**सत्र ३ चा निष्कर्ष**

सत्र ३ मध्ये तुमच्या व्यवसाय कल्पनांचे स्पष्टीकरण देण्यास आणि व्यवसाय योजनेतील २ महत्त्वाच्या घटकांकडे तुम्ही तुमचे उत्पादन आणि सेवा कसे विकता हे ठरविण्यास तुम्हाला मदत केली आहे. सत्र ४ मध्ये तुम्हाला तुमची विपणन योजना लिहिण्यास मदत होईल. त्याचा आधार ३P असतील ह्व प्रॉडक्ट (उत्पादन), प्लेस (जागा) आणि प्रमोशन (प्रसार).

## सत्र ४ : तुमची विपणन योजना विकसित करा

### कृती ४ अ : तुमच्या उत्पादनाचे गुणधर्म निश्चित करणे

#### १. श्रीमती लताताईच्या उत्पादनाच्या बाजार योजनांचा आढावा घेणे.

श्रीमती लताच्या उदाहरणाचा गटामध्ये आढावा घेणे. (१० मिनिटे)

#### २. तुमच्या उत्पादनासाठी बाजार योजना पूर्ण करणे.

तुमच्या व्यवसायाचा उत्पादन तक्ता सहभागी जोडीने भरणे. (१५ मिनिटे)

#### ३. चर्चा करणे.

तुमच्या उत्पादनाच्या घटकांची चर्चा गटामध्ये करणे. (१५ मिनिटे)

४.१

#### सत्र ४ची प्रस्तावना करून देणे :

तुमच्या बाजार योजनेत तुम्ही तुमची उत्पादने आणि सेवा कशा आकर्षक कराल? याबद्दल विचार करणे. याचे व्यवस्थापन करण्यासाठी, मार्केटिंग मिक्सचे चार पी (P) आम्ही वापरणार आहोत. हे चार पीज असे आहेत :

\* **प्रॉडक्ट (उत्पादन)** : तुमच्या ग्राहकांना तुम्ही कोणते उत्पादन आणि सेवा विकणार आहात.

\* **प्लेस (जागा)** : तुमच्या ग्राहकांपर्यंत तुम्ही कोठे आणि कसे पोहचणार आहात.

\* **प्रमोशन (प्रसार)** : तुमची उत्पादने आणि सेवेबद्दल तुम्ही तुमच्या ग्राहकांना कसे कळविणार आहात आणि ते विकत घेण्यासाठी तुम्ही तुमच्या ग्राहकांना कसे आकर्षित करणार आहात.

\* **प्राइस (किंमत)** : तुम्ही कोणती किंमत आकारणार आहात.

(सत्र ५ मध्ये किंमतीबद्दल चर्चा करू या.)

कृती ३ब मध्ये तुमच्या ग्राहकांबद्दल आणि त्यांना कशाची गरज आहे याबद्दल माहिती तुम्ही शोधली आहे. या माहितीचा वापर करून तुम्ही तुमची बाजार योजना पूर्ण करणे.

४.२

#### कृती ४ अची प्रस्तावना करून देणे :

तुम्हाला फक्त कोणत्या प्रकारची उत्पादने किंवा सेवा याबद्दल नव्हे तर त्यांचा दर्जा, रंग, आकार आणि कसे पॅकिंग करायचे? याबद्दल सुद्धा ठरवायचे आहे. **सहभागींना कृती ४अ कडे वळण्यास सांगणे.**

## सत्र ४ : तुमची विपणन योजना विकसित करा

### कृती ४ अ : तुमचे उत्पादन किंवा सेवेचे गुणधर्म निश्चित करणे

**ध्येय :** तुम्ही देणार आहात त्या उत्पादन किंवा सेवेच्या योजनेच्या तपशिलाचे नियोजन करणे.

१. श्रीमती लतांच्या उत्पादनाच्या विपणन योजनेचा गटामध्ये आढावा घेणे. (१० मिनिटे)
२. तुमचे उत्पादन आणि सेवेच्या विपणन योजना सहभागी जोडीने पूर्ण करणे. (१५ मिनिटे)
३. तुमच्या उत्पादनाचे घटक, जे तुम्हाला माहित आहेत त्यांची गटामध्ये चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)

### लताताईचे स्वादिष्ट ब्रेड

	उत्पादन, सेवा, उत्पादनाची सीमा ब्रेडचे स्लाईस (तुकडे)
गुणवत्ता	गव्हाचे पीठ, ताज्या ब्रेडचा विश्वसनीय पुरवठा
रंग	फिकट तपकिरी
आकार	मध्यम आकार (१२ स्लाईसेस)
पॅकेजिंग	प्लॅस्टिक पिशवी
माझ्या प्रतिस्पर्धीपेक्षा माझे उत्पादन वेगळे	माझा प्रतिस्पर्धी ज्या ताज्या ब्रेडचा पुरवठा करू शकत नाही, त्या ब्रेडचा मी पुरवठा करेन.
कसे असेल?	

सत्र ४ : तुमची विपणन योजना विकसित करा

कृती ४ अ : तुमच्या उत्पादनाचे गुणधर्म निश्चित करणे

तुमचा व्यवसाय

	उत्पादन, सेवा, उत्पादनाची सीमा	
	उत्पादन १	उत्पादन २
गुणवत्ता		
रंग		
आकार		
पॅकेजिंग		
माझ्या प्रतिस्पर्धीपेक्षा माझे उत्पादन वेगळे कसे असेल?		

४.३

**कृती ४ अ चा निष्कर्ष :**

तुमचे उत्पादन विकसित करण्याच्या वेळी विचार करण्यायोग्य महत्त्वाच्या घटकांचा सारांश काढणे (गुणवत्ता, रंग, आकार, पॅकेजिंग). सहभागींना कृती ४ ब करण्यास सांगणे.

## सत्र ४ : तुमची विपणन योजना विकसित करा

### कृती ४ ब : तुमच्या व्यवसायाची जागा निवडणे

४.४

#### कृती ४ ब ची प्रस्तावना करून देणे :

जागा म्हणजे तुमच्या आवडीचे ठिकाण जेथे तुम्हाला तुमचा व्यवसाय चालू करायचा आहे. हे ग्राहकांना सोयीस्कर असले पाहिजे. हा निर्णय सर्व प्रकारच्या व्यवसायासाठी घ्यायला हवा, परंतु हा निर्णय किरकोळ व्यापारी आणि सेवा देणाऱ्यांसाठी महत्त्वाचा असेल.

तुमचा स्वतःचा व्यवसाय तुम्हाला कोठे चालू करायचा आहे? हे ठरविण्यासाठी, स्वतःला खालील प्रश्न विचारणे :

- \* माझ्या ग्राहकांसाठी कोणती जागा चांगली आहे?
- \* माझा व्यवसाय व्यवस्थित चालण्यासाठी कोणती जागा महत्त्वाची आहे? उदाहरणार्थ, जागा निवडताना माझ्या पुरवठादारांना विचारात घेतलेले आहे का? माझ्या ग्राहकांपासून दूरची जागा निवडली तरीसुद्धा मला चांगला नफा होऊ शकतो का?
- \* संभावित जागेचे फायदे आणि त्रुटी काय आहेत?

#### १. श्रीमती लताताईच्या विपणन योजनेच्या दृष्टिकोनातून जागेचे अवलोकन गटामध्ये करणे.

श्रीमती लताच्या उदाहरणाचा गटामध्ये आढावा घेणे. (१० मिनिटे)

#### २. तुमच्या जागेसाठी विपणन योजना पूर्ण करणे.

तुमच्या व्यवसायासाठी जागेचा तक्ता सहभागी जोडीने भरणे. (१५ मिनिटे)

#### ३. गटामध्ये चर्चा करणे.

तुम्ही शोधलेल्या तुमच्या जागेच्या स्वरूपाची चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)

**ध्येय :** तुमच्या व्यवसायापर्यंत तुमचे ग्राहक सहज पोहचू शकतील अशी सोयीस्कर जागा शोधणे.

१. श्रीमती लताच्या विपणन योजनेचा आढावा त्यांच्या जागेसाठी गटामध्ये करणे. (१० मिनिटे)
२. तुमच्या जागेसाठी विपणन योजना सहभागी जोडीने पूर्ण करणे. (१५ मिनिटे)
३. तुमच्या जागेसाठीचे घटक जे तुम्ही शोधले आहेत त्यांची चर्चा गटामध्ये करणे. (१५ मिनिटे)

सत्र ४ : तुमची विपणन योजना विकसित करा

कृती ४ ब : तुमच्या व्यवसायाची जागा निवडणे

लताताईचे स्वादिष्ट ब्रेड

स्थान

जागा अशी आहे :

भाड्याने

माझी स्वतःची

बांधणार आहे

इतर (कृपया स्पष्ट करा)

व्यवसायाची जागा :	स्थानिक बाजारात माझ्या काकीच्या खाद्य दुकानाचा काही भाग मी भाड्याने घेणार आहे.	
मी ही जागा निवडली कारण :	ही जागा स्थानिक बाजारात आहे जिथे माझे ग्राहक खाद्यपदार्थ विकत घेण्यासाठी येतात; आणि माझ्या काकीकडून भाड्याने जागा घेणे सोपे आणि स्वस्त आहे.	
जागेचे फायदे आणि गैरसोयी :	ही जागा स्वस्त आहे कारण ही भाड्याची जागा मला माझ्या काकीकडून मिळाली आहे. माझे खाद्य दुकान बाजाराच्या मागे आहे, त्यामुळे कदाचित तिथे मोठ्या प्रमाणावर ग्राहक येत नसतील.	
या जागेची महिन्याची किंमत :	रु. ३०० भाडे	या किंमतीत समाविष्ट आहे : फक्त भाडे.



सत्र ४ : तुमची विपणन योजना विकसित करा

कृती ४ ब : तुमच्या व्यवसायाची जागा निवडणे

तुमचा व्यवसाय

स्थान

जागा अशी आहे :  भाड्याने  माझी स्वतःची  बांधणार आहे  इतर (कृपया स्पष्ट करा)

व्यवसायाची जागा :	
मी ही जागा निवडली कारण :	
जागेचे फायदे आणि गैरसोयी :	
या जागेची महिन्याची किंमत :	या किंमतीत समाविष्ट आहे :

४.५

कृती ४ ब ची निष्कर्ष :

तुमचा व्यवसाय चालू करण्यासाठी जागा ठरविण्याच्या वेळी विचार करण्यायोग्य महत्त्वाच्या मुद्द्यांचा सारांश काढणे. (ग्राहकांसाठी जागेचे सान्निध्य, सोयी आणि गैरसोयी, किंमत). सहभागींना कृती ४ क करण्यास सांगणे.

## सत्र ४ : तुमची विपणन योजना विकसित करा

### कृती ४ क : तुमच्या व्यवसायाला चालना देणे

४.६

#### कृती ४ क ची प्रस्तावना करून देणे

प्रसार म्हणजे तुमचे उत्पादन किंवा सेवा विकत घेण्यासाठी ग्राहकांना आकर्षित करणे. तुम्ही जाहिरात आणि विक्री प्रसाराचा उपयोग करू शकता. **जाहिरात** ग्राहकांमध्ये तुमचे उत्पादन किंवा सेवा विकत घेण्यासाठी आवड निर्माण करण्यासाठी माहिती देते. हे ग्राहक जेव्हा तुमच्या व्यवसायात येतात तेव्हा त्यांनी खरेदी करावी, अधिकाधिक खरेदी करावी, हे विक्री प्रसाराचे उद्दिष्ट आहे.

जाहिरात आणि विक्री प्रसारातील प्रत्येक वेगवेगळ्या पद्धती ज्या तुम्ही वापरण्याचे नियोजन केले आहे. त्यांचे तुमच्या बाजार योजनेत वर्णन करणे (जसे फ्लायर्स, विशिष्ट किंमती, विश्वासू ग्राहकांना उधार माल देणे, सूट इ.) आणि तुम्ही यावर किती खर्च करू शकता? याचे मूल्यांकन करणे.

१. श्रीमती लताच्या जाहिरात आणि विक्री प्रसार योजनेच्या उदाहरणाचा गटामध्ये आढावा घेणे. (१० मिनिटे)
२. तुमच्या व्यवसायाचा प्रसार करण्यासाठी बाजार योजना सहभागी जोडीने पूर्ण करणे. (१५ मिनिटे)
३. व्यवसाय प्रसारासाठी तुमच्या योजनेच्या घटकांबद्दल गटामध्ये चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)

**ध्येय :** जाहिरात आणि विक्री प्रसाराद्वारे तुमच्या व्यवसायाच्या विपणनाची योजना ठरविणे.

१. श्रीमती लताच्या प्रसार नीतिसाठी त्यांच्या विपणन योजनेचा गटामध्ये आढावा घेणे. (१० मिनिटे)
२. तुमच्या व्यवसायाचा प्रसार करण्यासाठी विपणन योजना सहभागी जोडीने पूर्ण करणे. (१५ मिनिटे)
३. व्यवसाय प्रसारासाठी तुमच्या योजनेच्या वेगवेगळ्या भागांबद्दल गटामध्ये चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)

**सत्र ४ : तुमची विपणन योजना विकसित करा**

**कृती ४ ब : तुमच्या व्यवसायाला चालना देणे**

**श्रीमती लताताईचे स्वादिष्ट ब्रेड**

<b>जाहिरातीचा प्रकार</b>	<b>विवरण</b>	<b>खर्च</b>
बाजारातील दुकानासमोर सांकेतिक खूण	बाजारातील दुकानासमोर ब्रेडची जाहिरात करणारी सांकेतिक खूण ठेवणे	रु. २५०
व्यवसाय ओळखपत्र	तुमचे नाव आणि संपर्क माहिती असलेले व्यवसाय कार्ड तयार करणे आणि ग्राहक जेव्हा बेकरीमध्ये येण्यास उत्सुक असतील किंवा ते वस्तू विकत घेतील त्यावेळी त्यांना देणे	रु. ५००
उत्पादन लेबलवरील संपर्क माहिती	ब्रेडच्या उत्पादन लेबलवर माझा फोन नंबर छापणे	रु. ५० / उत्पादन
<b>विक्री प्रसाराचा प्रकार</b>	<b>विवरण</b>	<b>खर्च</b>
३ स्लाईस विकत घ्या आणि चौथ्यावर ५०% सूट मिळवा	जर ग्राहकाने ब्रेडचे ३ स्लाईस विकत घेतले, तर त्यांना ४ था स्लाईस ५०% किंमतीत मिळेल	रु. १००

सत्र ४ : तुमची विपणन योजना विकसित करा

कृती ४ ब : तुमच्या व्यवसायाला चालना देणे

तुमचा व्यवसाय

जाहिरातीचा प्रकार	विवरण	खर्च
विक्री प्रसाराचा प्रकार	विवरण	खर्च

४.७

**कृती ४ क चा निष्कर्ष :**

तुमच्या व्यवसायासाठी जाहिरात आणि विक्री प्रसार कसा तयार करायचा? याबाबतीत तुम्ही कृती क मध्ये शिकलात. जाहिरात आणि विक्री प्रसारामध्ये सुरुवातीला काही गुंतवणूक असेल, परंतु अशा प्रकारच्या प्रभावी योजनेमुळे पुढे तुमची विक्री वाढेल.

## सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

### कृती ५ अ : सूचना : प्रतिस्पर्धी आणि ग्राहक

#### ५.१ सत्र ५ ची प्रस्तावना करून देणे :

तुमचे उत्पादन आणि सेवेसाठी तुम्ही किती पैशांची आकारणी कराल त्याला किंमत म्हणतात. नफा मिळवण्यासाठी तुमचे उत्पादन / सेवेला खर्च झालेल्या तुमच्या किंमतीपेक्षा जास्त किंमत ग्राहकांनी दिली पाहिजे.

म्हणून, तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरविण्यासाठी तुम्हाला खालील बाबींची माहिती असणे आवश्यक आहे :

- \* तुमचे संभाव्य ग्राहक तुम्हाला किती पैसे मोजण्यास तयार आहेत.
- \* तुमच्या प्रतिस्पर्धींची किंमत माहीत असणे आणि तुमच्या संभाव्य ग्राहकांसाठी असलेले उत्पादन आणि सेवेसाठी बाजारातील उच्च किंमत आणि कमी किंमत माहीत असणे.
- \* तुमच्या उत्पादनाची किंमत माहीत असणे.

#### १. श्रीमती लतांच्या किंमतीच्या योजनेचा आढावा घेणे.

श्रीमती लतांच्या किंमत पत्रकाचा गटामध्ये आढावा घेणे. (१० मिनिटे)

#### २. तुमच्या व्यवसायासाठी किंमत पत्रक पूर्ण करणे.

तुमच्या व्यवसायासाठी किंमत पत्रक सहभागी जोडीने पूर्ण करणे. (१५ मिनिटे)

#### ३. चर्चा करणे.

तुमचे उत्पादन / सेवेच्या किंमतीच्या मुद्द्यांबद्दल चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)

#### ५.२ ध्येय : तुमचे उत्पादन / सेवेसाठी किंमत ठरविताना विचार करण्यायोग्य मुद्दे शोधणे.

१. श्रीमती लतांच्या विपणन योजनेचा, त्यांच्या किंमतीचा गटामध्ये आढावा घेणे. (१० मिनिटे)

२. तुमच्या किंमतीसाठी विपणन योजना सहभागी जोडीने पूर्ण करणे. (१५ मिनिटे)

(टीप : जर सहभागींना त्यांचे ग्राहक किती किंमत मोजण्यास तयार आहेत हे माहीत नसेल, तर या सहभागींना हे माहीत आहे की, ही माहिती गटामध्ये उदाहरण म्हणून चालू शकते त्यावेळी सहभागींनी व्यवसाय कल्पना वापरावी).

३. तुमचे काम पूर्ण झाल्यावर, तुम्ही शोधलेल्या तुमच्या किंमतीच्या मुद्द्यांबद्दल गटामध्ये चर्चा करणे (१५ मिनिटे). नंतर कृती ५ ब करणे.

सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ अ : प्रतिस्पर्धी आणि ग्राहक

श्रीमती लताताईचे स्वादिष्ट ब्रेड

	उत्पादन, सेवा, उत्पादनाची सीमा
	ब्रेड स्लाइस
माझ्या उत्पादनासाठी ग्राहक पैसे मोजण्यास तयार आहेत.	रु. १७५ / ब्रेड
प्रतिस्पर्धीची किंमत	अधिक : रु. २०० / ब्रेड → जवळच्या गावातील बेकरीमध्ये कमी : रु. १०० / ब्रेड → सुपर मार्केटमध्ये
माझी किंमत	रु. १७५ / ब्रेड

सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ अ : प्रतिस्पर्धी आणि ग्राहक

तुमचा व्यवसाय

	उत्पादन, सेवा, उत्पादनाची सीमा	
	उत्पादन १	उत्पादन २
माझ्या उत्पादनासाठी ग्राहक पैसे मोजण्यास तयार आहेत.		
प्रतिस्पर्धीची किंमत	अधिक : कमी :	अधिक : कमी :
माझी किंमत		

## सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

### कृती ५ ब : तुमची मासिक विक्री आणि उत्पादन गरज निर्धारित करणे.

#### ५.६ कृती ५ ब ची प्रस्तावना करून देणे :

कृती ५ ब तुम्हाला तुमचे उत्पन्न आणि प्रति महिना विक्रीचे मूल्यांकन करण्यास मदत करेल. एकदा तुम्ही हे केले तर, तुम्ही तुमच्या मासिक किंमतीचे मूल्यांकन करू शकता. तुमच्या विक्रीचे मूल्यांकन करण्यासाठीचे चार मार्ग आहेत :

१. सम व्यवसायाबरोबर तुलना करणे.

२. सर्वेक्षण करणे : तुमच्या भावी ग्राहकांना विचारून तुम्ही बरेच काही शिकू शकता!

**पर्यायी लिंग चर्चा :** तुमच्या समाजात स्वतःचा व्यवसाय असणाऱ्या इतर स्त्रियांशी बोलून तुमच्या विक्रीचे मूल्यांकन कसे कराल याबद्दल चर्चा करणे. नेहमी महिलांसोबतचे नाते हे मिश्र लिंग नात्यापेक्षा अधिक मजबूत असते आणि समाजातील सम व्यवसायाबद्दल माहिती गोळा करण्यास उपयोगी असू शकते.

३. क्षेत्र चाचणी : तुम्ही लहान प्रमाणावर तुमचा व्यवसाय सुरू करू शकता आणि मग पाहा तुमचे ग्राहक तुम्हाला काय किंमत देत आहेत. तुम्ही सुरुवातीला मोठ्या प्रमाणावर गुंतवणूक करणे चांगले नसते.

४. आगाऊ ऑर्डर : जर तुमच्या व्यवसायात फक्त कमी ग्राहकांची गरज असेल तर ही पद्धत वापरणे. लक्षात ठेवा की, विकत घेण्यासाठी मौखिक बांधिलकीपेक्षा लिखित बांधिलकी नेहमी चांगली असते.

#### १. विक्री आणि उत्पादन अंदाजपत्रकाच्या उदाहरणाचा आढावा घेणे.

श्रीमती लतांच्या विक्री आणि अंदाजपत्रकाचा तुमच्या गटामध्ये आढावा घेणे. (१० मिनिटे)

#### २. तुमच्या व्यवसायासाठी विक्री आणि उत्पादन अंदाजपत्रक पूर्ण करणे.

तुमच्या व्यवसायासाठी वैयक्तिकरीत्या विक्री अंदाजपत्रक पूर्ण करणे. (१० मिनिटे)

#### ३. चर्चा करणे

तुमच्या उत्पादनाची विक्री आणि उत्पन्नाचा अंदाज तयार करताना निर्माण झालेल्या अडचणींबद्दल गटामध्ये चर्चा करणे. (१० मिनिटे)



**ध्येय :** पहिल्या सहा महिन्यांत किती प्रमाणात तुम्ही तुमचे उत्पादन विकता आणि त्यानंतर तुम्हाला किती उत्पादन तयार करण्याची गरज आहे हे समजून घेणे.

१. श्रीमती लतांच्या अंदाजे विक्री आणि उत्पादनाच्या सहा महिन्यांच्या अंदाजपत्रकाचा गटाने आढावा घेणे. (१० मिनिटे)

२. तुमच्या व्यवसायासाठी विक्री आणि उत्पादन अंदाजपत्रक वैयक्तिकरीत्या पूर्ण करणे. (१० मिनिटे)

३. किती अंदाज तुम्ही काढले आहेत त्याची तुमच्या गटामध्ये चर्चा करणे. (१० मिनिटे)

### सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

### कृती ५ ब : तुमची मासिक विक्री आणि उत्पादन गरज निर्धारित करणे

#### श्रीमती लताताईचे स्वादिष्ट ब्रेड

		महिना	१	२	३	४	५	६	एकूण	मासिक सरासरी
		उत्पादन १ :								
प्रत्येकाला # ब्रेड विकण्याचे ठरवले आहे	→	प्रमाण	१००	१५०	१५०	२००	२००	२५०	१,०५०	१७५
उच्च मागणी आणि खराब झालेल्या उत्पादनाची नोंद करणे, अंदाजे विक्रीच्या २०% पेक्षा जास्त उत्पन्न करणे.										
# ब्रेडचे उत्पादन करण्याची गरज आहे	→	प्रमाण	१२०	१८०	१८०	२४०	२४०	३००	१,२६०	२१०

\* टीप : तुम्ही तुमच्या व्यवसायाला सर्वाधिक जबाबदार मानलेल्या एकाची टक्केवारी यामुळे बदलू शकते.

सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ ब : तुमची मासिक विक्री आणि उत्पादन गरज निर्धारित करणे

तुमचा व्यवसाय

		महिना	१	२	३	४	५	६	एकूण	मासिक सरासरी
		उत्पादन १ :								
# उत्पादन / सेवा विकण्याचे ठरवले आहे	→	प्रमाण								
उच्च मागणी आणि खराब झालेल्या उत्पादनाची नोंद करणे, अंदाजे विक्रीच्या २०% पेक्षा जास्त उत्पन्न करणे.										
उत्पन्न / विक्री करण्यासाठी # उत्पादन / सेवेची आवश्यकता	→	प्रमाण								

५.७

कृती ५ बचा निष्कर्ष :

तुमच्या भावी विक्री आणि उत्पन्न गरजांचे मूल्यांकन कसे करायचे याचा सारांश काढणे. वेगवेगळ्या प्रकारच्या व्यवसायासाठी भावी विक्री आणि उत्पन्नाचे प्रमाण ठरवण्यासाठी निर्माण झालेल्या कोणत्याही अडचणींची चर्चा करणे.

आता तुम्हाला कळले असेल की महिन्याभरात तुम्हाला तुमचे किती उत्पादन तयार करता येईल आणि विकता येईल, तुमचा मासिक खर्च किती आहे हे तुम्ही काढू शकता. सहभागींना कृती ५ क करण्यास सांगणे.

## सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

### कृती ५ क : सूचना : उत्पादनाची किंमत माहीत असणे.

**ध्येय :** तुमच्या खर्चाचे महत्त्वाचे घटक समजून घेणे आणि त्यांचे मूल्यांकन कसे करायचे ते समजून घेणे.

१. श्रीमती लताच्या ब्रेड व्यवसायासाठी लागणारा कच्चा माल, उपकरणे, कामगार आणि अन्य खर्च याचा आढावा घेणे. (८ मिनिटे)  
टीप : कामगार खर्चासाठी, सहभागींच्या व्यवसायासाठी कामगारांनी दिलेल्या वेळेबद्दल त्यांच्या वेतनाचा हिशोब करण्यासाठी सहभागींना प्रोत्साहन देणे.
२. वैयक्तिकरीत्या तुमच्या व्यवसायासाठी प्रत्येक खर्चाचा तक्ता पूर्ण करणे. (१० मिनिटे)
३. तुम्ही प्रत्येक खर्च तक्ता कसा पूर्ण करणार? याबद्दल तुमच्या गटामध्ये चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)

#### १. श्रीमती लतांच्या व्यवसायाच्या किंमतीचा आढावा घेणे.

श्रीमती लतांच्या व्यवसायासाठी लागणारा कच्चा माल, उपकरणे, कामगार आणि इतर खर्च या उदाहरणाचा आढावा घेणे. (८ मिनिटे)

#### २. तुमच्या व्यवसायासाठी खर्च पूर्ण करणे.

वैयक्तिकरीत्या तुमच्या व्यवसायासाठी कच्चा माल, उपकरणे, कामगार आणि इतर खर्च यासाठी खर्च पत्रक भरणे. (१० मिनिटे)

#### ३. गटामध्ये चर्चा करणे.

तुम्ही प्रत्येक खर्चपत्रक कसे पूर्ण करता याबद्दल गटामध्ये चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)

## सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

### कृती ५ क : उत्पादनाची किंमत माहीत असणे

संज्ञा	व्याख्या
बदलणारा खर्च	बदलणारा खर्च हा उत्पादन / सेवेच्या उत्पादनाच्या प्रमाणासोबत बदलत असतो आणि तो कच्चा माल किंवा कामगार रकान्यात मोडला जातो. केस कापण्याचे उदाहरण घेऊ; बदलणारा खर्च हा शॅम्पू किंवा हेअरजेल असतो आणि कामगार खर्च हा केस कापणे आणि केस धुणे हा असतो.
कच्चा माल	अंतिम उत्पादन किंवा सेवा तयार करण्यासाठी लागणारी मूळ सामग्री. केस रचनेचे उदाहरण घेऊ, शॅम्पू किंवा कंडिशनर केस धुण्यासाठी वापरले जाते. हा बदलणारा खर्च आहे. कारण हा उत्पादन / सेवेच्या उत्पादनाच्या आधारावर बदलतो.
कामगार खर्च	हा खर्च म्हणजे तुमच्या कामगारांना तुम्ही किती वेतन देता, तसेच तुमच्या व्यवसायामधून किती पैसे तुम्ही कमवता. हा बदलणारा खर्च आहे कारण तुम्ही तुमच्या कामगारांना आणि तुम्हाला जे पैसे देता ते तुम्ही उत्पादन केलेल्या उत्पादन / सेवेच्या आधारावर बदलत असतात.
निश्चित खर्च	उत्पादन आणि सेवेच्या उत्पादनाला जमेल न धरता होणारा खर्च म्हणजे निश्चित खर्च. केस रचनेच्या उदाहरणामध्ये, भाडे, कात्री आणि खुर्चीची किंमत हे सर्व निश्चित खर्च आहेत.

### खर्चाचे प्रकार

एकूण खर्च

बदलणारा खर्च

निश्चित खर्च

बदलणारा कामगार खर्च

बदलणारा कच्चा माल खर्च

सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ क : उत्पादनाची किंमत माहीत असणे

श्रीमती लताच्या ब्रेडच्या बदलणारा कच्चा माल खर्च

सामग्री	प्रत्येक ब्रेडसाठी लागणारे प्रमाण	एकक किंमत	प्रत्येक ब्रेडचा खर्च
यीस्ट	१ ग्रॅ.	रु. ५० / किग्रॅ	रु. ०.५
मीठ	१ ग्रॅ	रु. ५० / किग्रॅ	रु. .५
तेल	१० मि.ली.	रु. २०० लिटर	रु. २
अंडी	३ अंडी	रु. ५ / अंडी	रु. १५
पीठ	०.५ किग्रॅ	रु. ५० / किग्रॅ	रु. २५
<b>प्रत्येक ब्रेडचा एकूण खर्च</b>			<b>रु. ४३ / ब्रेड</b>
<b>प्रत्येक महिन्याचे एकूण उत्पादन</b>			<b>२१० ब्रेड / महिना (कृती ५ ब मधून घेतली)</b>
<b>प्रत्येक महिन्याचा एकूण खर्च</b>			<b>रु. ९,०३० / महिना</b>

\* प्रत्येक महिन्याच्या एकूण खर्चाचा हिशोब करणे, प्रत्येक ब्रेडच्या खर्चाला गुणणे आणि प्रत्येक महिन्याच्या उत्पादनाने विभागणे.

सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ क : उत्पादनाची किंमत माहीत असणे

श्रीमती लतांचा ब्रेड बनवण्यासाठी बदलणारा कामगार खर्च

व्यक्ती	प्रत्येक महिन्याचा वेळ (तासांमध्ये)	प्रत्येक तासाचा खर्च	प्रत्येक महिन्याचा खर्च
मी	१२० तास	रु. ७५	रु. ९,०००
<b>प्रत्येक महिन्याचा एकूण खर्च</b>			<b>रु. ९,०००/ महिना</b>

सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ क : उत्पादनाची किंमत माहीत असणे

ब्रेड बनवण्यासाठी श्रीमती लतांचा निश्चित खर्च

उपकरण	विकत घेण्याची किंमत	एवढे महिने वापरू शकतो	प्रत्येक महिन्याचा खर्च (विकत घेण्याची किंमत / # महिना)
सुरी	रु. ६०	१२ महिने	रु. ५
बाऊल	रु. ६०	२४ महिने	रु. २.५
मिक्सर	रु. १२००	२४ महिने	रु. ५०
लाकडी चमचा	रु. ६०	१२ महिने	रु. ५
भाडे / महिना*			रु. ३०००
प्रवास / महिना*			रु. ५००
प्रत्येक महिन्याचा एकूण खर्च			रु. ३५६२.५० / महिना

\* या दोन्हीना, 'इतर खर्च' म्हटले जाते.

सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ क : उत्पादनाची किंमत माहीत असणे

ब्रेड बनविण्यासाठी श्रीमती लतांचा एकूण खर्च

खर्चाचा प्रकार	प्रत्येक महिन्याचा एकूण खर्च
बदलणारा कच्चा माल खर्च	रु. ९,०३०
बदलणारा कामगार खर्च	रु. ९,०००
निश्चित खर्च : उपकरण + 'इतर खर्च'	रु. ३५६२.५०
प्रत्येक महिन्याचा एकूण खर्च	रु. २१,५९२.५०



सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ क : उत्पादनाची किंमत माहीत असणे

एक उत्पादन / सेवेसाठी तुमचा बदलणारा कच्चा माल

सामग्री	प्रत्येक उत्पादन / सेवेसाठी लागणारे प्रमाण	एकक किंमत	प्रत्येक उत्पादन / सेवेचा खर्च
प्रत्येक उत्पादन / सेवेचा एकूण खर्च			
प्रत्येक महिन्याचे एकूण उत्पादन			प्रत्येक महिन्याचे एकूण उत्पादन/ सेवा (कृती ५ ब मधून घेतली)
प्रत्येक महिन्याचा एकूण खर्च			/ महिना

\* प्रत्येक महिन्याच्या एकूण खर्चाचा हिशोब करणे, प्रत्येक उत्पादन / सेवेच्या खर्चाचे गुणणे आणि प्रत्येक महिन्याच्या उत्पादनाने विभागणे.

सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ क : उत्पादनाची किंमत माहीत असणे

एका महिन्याचा तुमचा बदलणारा कामगार खर्च

व्यक्ती	प्रत्येक महिना वेळ (तासांमध्ये)	प्रत्येक तासाचा खर्च	प्रत्येक महिन्याचा खर्च
मी	तास		
प्रत्येक महिन्याचा एकूण खर्च			/ महिना

सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ क : उत्पादनाची किंमत माहीत असणे

प्रत्येक महिन्याचा तुमचा निश्चित खर्च

उपकरण	विकत घेण्याची किंमत	एवढे महिने वापरू शकतो	प्रत्येक महिन्याचा खर्च (विकत घेण्याची किंमत / # महिना)
		महिना	
		महिना	
		महिना	
		महिना	
		महिना	
		महिना	
प्रत्येक महिन्याचा एकूण खर्च			/ महिना

सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ क : उत्पादनाची किंमत माहीत असणे

एक उत्पादन / सेवेसाठी तुमचा एकूण खर्च

खर्चाचे प्रकार	प्रत्येक महिन्याचा एकूण खर्च
बदलणाऱ्या कच्चा मालाचा खर्च	
बदलणारा कामगार खर्च	
निश्चित खर्च : उपकरण + 'इतर खर्च'	
प्रत्येक महिन्याचा एकूण खर्च	/ महिना

## सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

५.८

**कृती ५ क चा निष्कर्ष :**

तुमच्या व्यवसायासाठी कच्चा माल, उपकरण, कामगार आणि इतर खर्च यासाठी तुमच्या महिन्याच्या खर्चाचा अंदाज कसा लावायचा हे कृती ५ क ने सांगितले आहे. सहभागींना कृती ५ क करण्यास सांगणे.

## सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

### कृती ५ ड : सूचना : उत्पन्न वाढवणे

#### कृती ५ ड ची प्रस्तावना करून देणे :

यापुढील कृतीमध्ये तुम्ही कृती ५ अ, ५ ब आणि ५ क मध्ये जे शिकला आहात त्यांना एकत्रित केले जाईल आणि तुमची नियोजित विक्री, किंमत आणि खर्च देऊन तुम्हाला जर नफा होत असेल तर तो कसा ठरवायचा? हे शिकवले जाईल.

तुम्ही नफा मिळवता जेव्हा > खर्च

तुम्हाला तोटा होतो तेव्हा > विक्री

तुम्हाला तोटा होत असल्याचे कळले, तर खालील गोष्टींपैकी कोणतीही एक गोष्ट तुम्ही बदलू शकता का यावर एकदा नजर फिरवण्याची गरज असेल.

\* **किंमत** : तुम्ही जास्त किंमत आकारू शकता का?

\* **विक्री** : तुम्ही जास्त विक्री करू शकता का? तुमच्या विक्रीत वाढ होण्याकरता उत्पादनाचा प्रसार करता येईल का?

\* **खर्च** : तुमचा खर्च कमी करण्याचा मार्ग आहे का?

जर तुम्ही बदल करू शकत नसाल किंवा तुम्ही करू शकत असाल, आणि त्यानंतरही जर तोटा होत असेल, तर दुसऱ्या व्यवसाय कल्पनेचा विचार करणे योग्य असू शकते.

१. श्रीमती लतांच्या नफ्याच्या हिशोबाच्या उदाहरणाचा आढावा गटामध्ये घेणे. (५ मिनिटे)

२. तुमच्या व्यवसायासाठी नफा हिशोब सहभागी जोडीमध्ये पूर्ण करणे. (१० मिनिटे)

३. तुम्हाला नफा किंवा तोटा होत आहे याबद्दल गटामध्ये चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)

**ध्येय** : तुमची दिलेली किंमत, तुमची अंदाजे विक्री आणि तुमचा खर्च यावरून जर तुम्हाला नफा किंवा तोटा होत आहे हे समजून घेण्यास ही कृती तुम्हाला मदत करेल.

१. श्रीमती लतांच्या नफा पत्रक उदाहरणाचा समूह म्हणून आढावा घेणे. (५ मिनिटे)

२. तुमच्या व्यवसायासाठी नफा पत्रक पूर्ण सहभागी जोडीमध्ये करणे. (१० मिनिटे)

३. तुम्हाला नफा किंवा तोटा होत असेल तर त्यात सुधारणा करण्यासाठी तुम्ही काही बदल करू शकता का याबद्दल तुमच्या गटामध्ये चर्चा करणे. (१५ मिनिटे)

सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ ड : उत्पन्न वाढवणे

श्रीमती लता यांचे स्वादिष्ट ब्रेड

टप्पा १	उत्पादनाची किंमत (कृती ५ अ पासून)	₹	उत्पादनाची विक्री (कृती ५ ब पासून मासिक सरासरी)	=	मासिक विक्री
	₹. १७५ / ब्रेड		१७५ ब्रेड		₹. ३०,६२५

टप्पा २	मासिक विक्री	-	माझा खर्च (कृती ५ क पासून)	=	नफा
	₹. ३०,६२५		₹. २१,५९२.५०		₹. ९,०३२.५०

सत्र ५ : तुमच्या उत्पादनाची किंमत ठरवणे

कृती ५ ड : उत्पन्न वाढवणे

तुमचा व्यवसाय

टप्पा १	उत्पादनाची किंमत (कृती ५ अ पासून)	ह	उत्पादनाची विक्री (कृती ५ ब पासून मासिक सरासरी)	=	मासिक विक्री
	खर्च / उत्पादन		उत्पादन		

टप्पा २	मासिक विक्री	-	माझा खर्च (कृती ५ क पासून)	=	नफा

सत्र ५ चा निष्कर्ष :

सत्र ५ मध्ये तुम्हाला तुमच्या उत्पादनाची किंमत कशी ठरवायची, तुमची अंदाजे विक्री आणि उत्पादन गरज, तुमच्या खर्चाचे घटक समजण्यास शिकवले आहे, आणि शेवटी तुमचे उत्पादन / सेवा यावर तुम्ही नफा किंवा तोटा मिळवता हे ठरते.

पुढील विभागात जेव्हा तुम्ही स्वतःचा व्यवसाय चालू कराल त्यावेळी यशस्वी व्यवसायासाठी महत्वाचे घटक लक्षात ठेवण्यासाठी आढावा घेता येईल.



## सत्र ६ : एक यशस्वी व्यवसाय कशामुळे शक्य होतो?

### कृती ६ अ : सूचना : व्यवसाय यशाचे निकष

६.१

#### सत्र ६ ची प्रस्तावना करून देणे :

तुम्हाला माहीत असलेला यशस्वी व्यवसाय करण्याबाबत विचार करण्याची आणि तो व्यवसाय यशस्वी होण्यास लागणारे महत्वाचे घटक शोधण्याची मोकळीक तुम्हाला हे ६ वे सत्र देऊ शकते. सहभागींना कृती ६ अ कडे वळण्यास सांगा.

काही उदाहरणे अशी आहेत :

- व्यवसाय योजना स्पष्ट करणे.
- व्यवस्थापनाचा दृष्टिकोन चांगला आहे.
- व्यवस्थापनामध्ये धोका पत्करण्याची क्षमता आहे.
- उत्पादनाला उच्च मागणी आहे.
- रचनात्मक विपणन धोरणे.
- चांगली उत्पादन रचना.
- धोरणात्मक व्यवसाय जागा.

#### १. विचार करणे.

वैयक्तिकरीत्या, मित्र आणि कुटुंबातील यशस्वी व्यवसाय आणि तो व्यवसाय यशस्वी होण्यासाठी लागणाऱ्या गुणधर्मांचा विचार करणे. (२ मिनिटे)

#### २. यशस्वी गुणधर्मांचे विचारमंथन करणे.

व्यवसाय यशस्वी होण्यासाठी हातभार लावणाऱ्या गुणधर्मांची गटामध्ये चर्चा करणे. (१० मिनिटे)

#### ३. सुधारणेसाठी मुख्य ४ कल्पनांची नोंद करणे.

तुमच्या व्यवसायासाठी तुम्हाला सुधारणा करण्यासाठी विचारमंथनातून आलेल्या मुख्य ४ कल्पना लिहून काढणे. (१० मिनिटे)

#### ४. गटामध्ये चर्चा करणे.

प्रत्येक सहभागीने निवडलेल्या चार गुणधर्मांबद्दल चर्चा करणे. (१० मिनिटे)

**ध्येय :** व्यवसाय यशस्वी होण्यासाठी मदत करणारे गुणधर्म शोधणे आणि तुमचा व्यवसाय यशस्वी करण्यासाठी तुम्हाला त्यात कोणत्या गुणधर्माची जोड द्यावी लागेल, याचा विचार करणे.

१. तुमच्या मित्रांचे आणि कुटुंबियांच्या यशस्वी व्यवसायांचे रहस्य समजून घेणे आणि ते व्यवसाय कोणत्या गुणधर्मांमुळे यशस्वी झाले, याचा काही मिनिटे विचार करणे. (२ मिनिटे)

२. व्यवसाय यशस्वी होण्यासाठी सहभागींना ज्या गुणधर्मांची मदत घ्यायची आहे त्याबद्दल विचार करणे. प्रेरक या कल्पना फ्लिपचार्टवर लिहून काढतील. (१० मिनिटे)

३. तुमच्या व्यवसायामध्ये सुधारणा करण्यासाठी विचारमंथनातून आलेल्या मुख्य ४ कल्पना वैयक्तिकरीत्या लिहून काढणे. (१० मिनिटे)

तुम्ही निवडलेल्या कल्पनांचा विचार गटामध्ये करणे. (१० मिनिटे)

**सत्र ६ : एक यशस्वी व्यवसाय कशामुळे शक्य होतो?**

**कृती ६ अ : सूचना : व्यवसाय यशाचे निकष**

तुमच्या नवीन व्यवसायात तुम्हाला जे गुणधर्म समाविष्ट करायचे आहेत त्यावर लक्ष केंद्रित करण्यासाठी समूह विचारमंथन सत्रातून ४ गुणधर्म निवडणे.

	व्यवसायाचे यशस्वी गुणधर्म	माझ्या व्यवसायात मी हे गुणधर्म कसे आणू शकेन?
१.		
२.		
३.		
४.		

**६.२**

**कृती ६ अ चा निष्कर्ष :**

तुम्हाला माहित असलेल्या यशस्वी असलेल्या लोकांचा विचार करून तुमच्या व्यवसायात यश आणण्यासाठी कोणते गुणधर्म मदत करतात याची विचारणा करण्यासाठी कृती ६ अ ने तुम्हाला मदत केली आहे.

आता तुम्ही व्यवसाय कल्पना निवडली आहे आणि तुमच्या व्यवसायात अनेक तपशिलांची निश्चिती कशी करायची हे तुम्ही शिकला आहात (उत्पादन, जागा, प्रसार, किंमत), तुम्ही कोणते गुणधर्म बाणवून व्यवसाय यशस्वी बनवू शकाल आणि त्या गुणधर्माला तुमच्या नवीन व्यवसायात कसे सामील करायचे हे निवडू शकता.

**सहभागीना सत्र ७ क करण्यास सांगणे.**

## सत्र ७ : कृती नियोजन

### कृती ७ अ : सूचना : कृती करणे

#### १. तुमचा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी लागणाऱ्या टप्प्यांचा गटामध्ये आढावा घेणे.

तुमच्या स्वतःचा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी प्रशिक्षण कार्यक्रमात समाविष्ट केलेल्या महत्वाच्या पावलांचा आढावा घेणे. (५ मिनिटे)

#### २. वैयक्तिकरीत्या कृती टप्प्यांमध्ये झालेल्या प्रगतीचे मूल्यांकन करणे.

तुमच्या प्रगतीसाठी ठरविण्यासाठी प्रत्येक कृती टप्पा, तुम्ही घेतलेला निर्णय आणि तुमचे पुढचे पाऊल याचा आढावा घेणे. (१५ मिनिटे)

#### ३. चर्चा करणे.

प्रत्येक व्यक्तीने त्यांनी घेतलेले २ अतिशय महत्वाचे टप्पे गटामध्ये शोधणे. (१० मिनिटे)

#### ४. पुढील बैठकीचे आयोजन करणे.

कृती योजनेच्या प्रगतीवर चर्चा करण्यासाठी तुम्ही पुढील २-४ आठवड्यात गटाने कधी भेटणार आहात ते ठरवणे. (५ मिनिटे)

### कृती ७ अ : कृती करणे

**ध्येय :** सहभागींनी नवीन व्यवसाय करण्यासाठी आवश्यक असलेली महत्वाची कृती पावले उचलणे आणि या टप्प्यांबरोबर त्यांच्या प्रगतीचा आढावा घेणे.

१. तुमचा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी प्रशिक्षण विभागात समाविष्ट केलेल्या महत्वाच्या टप्प्यांचा आढावा घेणे. (१० मिनिटे)
२. वैयक्तिकरीत्या, तुम्ही प्रत्येक टप्पे पूर्ण केले आहेत का, जर केले असतील, तर कोणता निर्णय तुम्ही घेतला आणि पुढील पाऊल काय असेल? याचे मूल्यांकन करणे. (१५ मिनिटे)
३. प्रत्येक व्यक्तीने स्वतःचा व्यवसाय सुरू करण्यास घेतलेल्या दोन महत्वाच्या कृतीयोजना आणि या प्रशिक्षण सत्रातून त्यांनी घेतलेला धडा याची यादी गटाला सादर करणे. (१० मिनिटे)
४. विकासावर चर्चा करण्यासाठी तुम्ही पुन्हा कधी भेटणार आहात? हे ठरविणे आणि पुढील २-४ आठवड्यातील कृती योजनेचा गटामध्ये आढावा घेणे. (१० मिनिटे)

**टीप :** जर गटसदस्यांना गटाने भेटायला आवडत असेल, तर प्रगतीवर चर्चा करण्यासाठी नेहमी भेटण्याचे नियोजन करणे.

## सत्र ७ : कृती नियोजन

### कृती ७ अ : कृती करणे

तुम्ही खालीलपैकी कोणते टप्पे पूर्ण केले आहेत का, जर असतील, तर तुम्ही कोणता निर्णय घेतला आणि तो पूर्ण करण्यासाठी पुढील इतर टप्पे लिहून काढणे.

	व्यवसाय सुरू करण्यासाठी टप्पे	पूर्ण झाले (होय / नाही)	विवरण	पुढील टप्पे
१.	तुमची व्यवसाय कल्पना निवडणे.			
२.	तुमची व्यवसाय कल्पना निश्चित करणे.			
३.	तुमचे ग्राहक कोण आहेत? हे ओळखणे.			
४.	तुमच्या उत्पादनाचे गुणधर्म निश्चित करा. (रंग, आकार, प्रमाण)			
५.	जागा निवडणे.			
६.	तुमची जाहिरात आणि विक्री प्रसार धोरणे निवडणे.			
७.	तुमचे प्रतिस्पर्धी उत्पादन कोणत्या किंमतीला विकतात हे माहीत करणे.			
८.	तुमचे ग्राहक किती किंमत देण्यास तयार आहेत हे माहीत करणे.			
९.	तुमचा कच्चा माल, उपकरणे, कामगार आणि इतर खर्चाचे मूल्यांकन करणे.			
१०.	तुमच्या व्यवसायात तुम्हाला यशस्वी व्यवसायाची कोणती गुणवत्ता हवी आहे, ते ठरविणे.			

## सत्र ७ : कृती नियोजन

७.४	<b>कृती ७ अ चा निष्कर्ष :</b> माहीत झालेल्या टप्प्यांचे महत्व ओळखणे आणि सहभागींना कृती करण्यास प्रोत्साहन देणे.
७.५	<b>मूल्यमापन पत्रकाची ओळख करून देणे :</b> सातत्याने सुधारणा करण्याचा शोध घेणे, ही गोष्ट फक्त सहभागीकरताच महत्वाची आहे असे नसून या कार्यक्रमाच्या निर्मात्यांनाही हे खूप महत्वाचे वाटते आणि त्यांची आणखीही काहीतरी करण्याची इच्छा आहे. या बाबतीत सुधारणा करण्यास मदत मिळावी म्हणून ते तुम्हाला खालील फॉर्ममध्ये तुमच्या प्रामाणिक प्रतिक्रिया देण्याची विनंती करित आहेत.
७.६	<b>मूल्यमापन पत्रकांचे वितरण करणे आणि सहभागींना निरोप देणे.</b> पत्रकांचे वितरण करून प्रत्येकाला सांगा की, एकदा त्यांनी पत्रके भरून पूर्ण केली की, ते जाण्यासाठी मोकळे आहेत. आल्याबद्दल प्रत्येकाचे आभार माना आणि मूल्यमापन गोळा करण्यासाठी थांबा, आणि तो भरण्यात येणाऱ्या अडचणीसाठी प्रत्येकाला मदत करा.
७.७	<b>तुमच्या संघटनेला आणि / किंवा आयएलओला पुन्हा अहवाल देणे.</b> कार्यक्रम मूल्यमापन आणि सहाय्य केलेली पत्रके परत पाठवा. तुमच्या संघटनेला ४-६ महिन्यांनंतर सहभागींनी अंमलबजावणीमध्ये किती प्रगती केलेली आहे ते पाहण्यासाठी पाठपुराव्याचे नियोजन करण्याचे काम करण्यास विसरू नका.