



उच्च शिक्षा विभाग
उत्तराखण्ड सरकार

देवभूमि उद्यमिता योजना



क्रियान्वयन संस्था :
भारतीय उद्यमिता
विकास संस्थान
अहमदाबाद

देवभूमि उद्यमिता योजना

भारत के 27वें राज्य के रूप में उत्तराखण्ड की स्थापना 9 नवंबर, 2000 को हुई। प्राकृतिक सुंदरता को समेटे उत्तराखण्ड राज्य हिमालय पर्वत श्रृंखला की तलहटी में स्थित है। इसकी भौगोलिक स्थिति विविधता से भरी है। बर्फ से आच्छादित हिमालयी चोटियां, घाटियां, हिमनदियां (ग्लेशियर्स), झीलें और धूल भरे मैदान इसे देश का गौरवशाली राज्य बनाते हैं। प्रतिष्ठित तीर्थ स्थलों और मंदिरों की पवित्र भूमि होने के नाते उत्तराखण्ड न केवल भारत बल्कि विश्व भर के लोगों के लिए आस्था और आकर्षण का केंद्र है। कृषि, बागवानी, फूलों की खेती, खाद्य प्रसंस्करण, हस्तशिल्प एवं हथकरघा, पर्यटन और वानिकी के क्षेत्र में यह प्रदेश प्रचुर क्षमतावान है। यहां के अनुकूल उद्यमिता पारिस्थितिकी तंत्र के दायरे के विस्तार की असीमित संभावनाएं हैं।

भारत का आर्थिक विकास और जनसांख्यिकीय लाभांश इस समय अनुकूल स्थिति में है। इस समय देश को ऐसी संरचना विकसित करने की जरूरत है, जिसमें यहां की युवा जनसंख्या को लाभप्रद कार्यों में लगाया जा सके। ऐसे में उद्यमिता को विकास के एकीकृत मॉडल के रूप में अंगीकार किया जा सकता है। उत्तराखण्ड, जिसकी साक्षरता दर 79.63 प्रतिशत है, उसे युवाओं में शिक्षा, दक्षता और कुशलता विकसित करने का ऐसा सुअवसर प्राप्त है, उसके माध्यम से प्रदेश उद्यम के नये उपक्रमों को आसानी से पैदा कर सकता है। इसके लिए उत्तराखण्ड के विद्यार्थियों को उद्यमिता के क्षेत्र में प्रशिक्षित करने की आवश्यकता है।

उत्तराखण्ड में पर्यावरणीय कारक, राजनैतिक परिवेश, कानूनी ढांचा, बाजार की स्थिति, सामाजिक और आर्थिक परिदृश्य सभी समन्वय में हैं, जो सतत समृद्धि को सुनिश्चित करने के लिए अद्वितीय परिवर्तनकारी अवसर प्रदान करते हैं। विकास के उपकरण के रूप में उद्यमिता ने यह सिद्ध कर दिया है कि समावेशी समृद्धि, सतत विकास और संसाधनों के अधिकतम दोहन में वह पूर्णतः सक्षम है। अपने अनुभवों के आधार पर भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान (ईडीआईआई) कौशल आधारित समृद्धि और विकास को बढ़ावा देते हुए उत्तराखण्ड राज्य की अर्थव्यवस्था को सुदृढ़ करने के लिए प्रतिबद्ध है।



उत्तराखण्ड का सामर्थ्य अदभूत और अतुलनीय है, इसलिए मेरा विश्वास कि ये दशक उत्तराखण्ड का दशक होने वाला है। यहाँ हर क्षेत्र में विकास के लिए अपार संभावनाएं हैं जो उत्तराखण्ड को सशक्त बनाने में सहायता प्रदान करेंगी।

श्री नरेन्द्र मोदी जी
मा. प्रधानमंत्री, भारत सरकार

सशक्त और आत्मनिर्भर उत्तराखण्ड की संकल्पना के अनुरूप देवभूमि उद्यमिता योजना ने युवा उद्यमिता के माध्यम से नए उद्यम और सशक्त तथा आत्मनिर्भर उत्तराखण्ड का लक्ष्य निर्धारित किया है।

श्री पुष्कर सिंह धामी
मा. मुख्यमंत्री, उत्तराखण्ड सरकार



समर्थ और सशक्त उत्तराखण्ड के निर्माण की दिशा में देवभूमि उद्यमिता योजना, उच्च शिक्षा विभाग की महत्वपूर्ण और महत्वाकांक्षी योजना है। उद्यमिता, कौशल विकास और नवाचार के वातावरण का सृजन करते हुए युवाओं को आत्मनिर्भर और स्वावलंबी बनाने की दिशा में योजना राज्य सरकार की एक अनूठी पहल है। मैं इस योजना की सफलता की कामना करता हूँ, और योजना से जुड़े सभी छात्रों, शिक्षकों, प्रतिभागियों और टीम को हार्दिक बधाई देता हूँ।

डॉ धन सिंह रावत
मा. उच्च शिक्षा मंत्री, उत्तराखण्ड सरकार



उत्तराखण्ड के माननीय मुख्यमंत्री श्री पुष्कर सिंह धामी और उच्च शिक्षा विभाग के सचिव श्री शैलेश बगौली, ईडीआईआई के महानिदेशक डॉ. सुनील शुक्ला से चर्चा करते हुए।

विषय सूचि

१.नवाचार (Innovation).....	1
१.१. नवाचार की विशेषताएँ (Features of innovation)	1
१.२. नवाचार के विभिन्न प्रकार (Types of Innovation).....	2
२.उद्यमिता (Entrepreneurship)	3
२.१. उद्यमिता की अवधारणा (Concept of Entrepreneurship)	3
२.२. उद्यमिता क्यों महत्वपूर्ण है? (Why is entrepreneurship important?)	3
२.३. उद्यमिता की विशेषताएँ (Characteristics of Entrepreneurship)	4
२.४. एक उद्यमी कौन होता है (Who is an entrepreneur?)	6
२.५. उद्यमी कौन बन सकता है? (Who can become an entrepreneur?).....	6
३. बिजनेस आइडिया एवं व्यवसाय के अवसर.....	7
३.१. व्यापार विचार (Business Idea)	7
३.१.१. बिजनेस आइडिया का महत्व (Importance of business idea).....	8
३.२. व्यवसाय के अवसर (Business Opportunity)	8
व्यवसाय सम्बंधित समस्याओं की पहचान (Identifying Business-Related Problems):	9
३.२.१. व्यवसाय सम्बंधित अवसरों की पहचान और मूल्यांकन (Identifying and evaluating business opportunities)	9
४. व्यवसाय शुरू करने के लिए आवश्यकताएँ	10
४.१. व्यवसाय शुरू करने के लिए आवश्यकताएँ (Requirements for starting a business).....	10
४.२. नए व्यापार के विकास रणनीति की योजना (New business development strategy plan)	11
४.३. बाज़ार सर्वेक्षण (Market Survey):	12
४.३.१. बाज़ार सर्वेक्षण करने की प्रक्रिया (Process of conducting market survey):	13
४.३.३. बाज़ार सर्वेक्षण के लिए अनुसूची (Schedule for Market Survey):	13
४.३.४. बाज़ार सर्वेक्षण करने के क्या न करें? (What not to do to conduct a market survey?)	14
४.३.५. बाज़ार सर्वेक्षण के लिए मॉडल प्रश्नावली (Model Questionnaire for Market Survey)	14
४.३.६. व्यवसाय प्रबंधन के विभिन्न मॉडल (Different models of business management).....	16
५. व्यवसाय के कानूनी पहलू (Legal Aspects of Business).....	20
५.१. बौद्धिक संपत्ति अधिकार (Intellectual Property Rights)	21
५.२. आईपीआर (बौद्धिक संपत्ति अधिकार) की वर्गीकरण (IPR Classification)	21

६.व्यापार के लिए वित्तीय योजना	22
६.१. उद्यमिता में वित्त प्रबंधन की भूमिका(Role of Financial Management in Entrepreneurship)	22
७. व्यावसायिक पिच (Business Pitch)	23
८.स्टार्टअप (Start-Up).....	24
८.१. "स्टार्टअप" और "व्यवसाय" के बीच की मुख्य अंतर (Difference: Start-up vs Business).....	25
८.२. स्टार्टअप पंजीकरण के लिये आवेदन प्रक्रिया: (Registration Process of Start-up)	25
९.विभिन्न एजेंसियों की भूमिका (Role of various agencies):.....	27
१०.सरकारी योजनाए (Govt. Schemes)	28
१०.१.नए उद्यमियों के लिये भारत सरकार की योजनाए(Central Govt. Schemes for Entrepreneur)	28
१०.२. नए उद्यमियों के लिये उत्तराखंड सरकार की योजनाए (State Govt. Schemes for Entrepreneur)	31

ध्यान दें

यह पुस्तिका विक्रय हेतु उपलब्ध नहीं है, इसको उत्तराखण्ड के उच्च शिक्षण संस्थानों में उद्यमिता के प्रचार प्रसार हेतु संकलित किया गया है | अधिक जानकारी हेतु कृपया निम्नलिखित पते पर संपर्क करें:

देवभूमि उद्यमिता योजना कार्यालय दून विश्व विद्यालय, परिसर

देहरादून, उत्तराखंड

फोन 0135-2974961, ईमेल: duy-uttarkhand@ediindia.org

१.नवाचार (Innovation)

नवाचार (Innovation)

नवाचार एक सुव्यवस्थित प्रक्रिया है, जिसमें नई और अद्वितीय विचार, तकनीकी समाधान, उत्पादों, और सेवाओं का निर्माण और विकसित किया जाता है। यह नए विचारों को अमल में लाने और समस्याओं के समाधान के लिए आवश्यक होता है। नवाचार के माध्यम से समाज और व्यवसाय क्षेत्र में सुधार किया जा सकता है।

नवाचार का अर्थ किसी उत्पाद, प्रक्रिया या सेवा में थोड़ा या बहुत बड़ा परिवर्तन लाने से है। नवाचार के अन्तर्गत कुछ नया और उपयोगी तरीका अपनाया जाता है, जैसे- नयी विधि, नयी तकनीक, नयी कार्य-पद्धति, नयी सेवा, नया उत्पाद आदि।

नवाचार वह परिवर्तन है जो पूर्व स्थित विधियों और पदार्थों आदि में नवीनता का संचार करे।" अंग्रेजी भाषा का Innovation शब्द Innovate शब्द से बना है जिसका अर्थ है कि:

- नवीनता लाना।
- परिवर्तन लाना।

अतः नवाचार का अर्थ हुआ "वह परिवर्तन जो नवीनता लाये।"

१.१. नवाचार की विशेषताएं (Features of innovation)

- नवाचार का सम्बन्ध नवीन तकनीकी एवं नवीन ज्ञान से होता है जिसका प्रयोग शिक्षक द्वारा शिक्षण प्रक्रिया में किया जाता है।
- शैक्षिक नवाचारों में क्रियाशीलता एवं प्रायोगिकता की प्रवृत्ति विद्यमान होती है।
- शैक्षिक नवाचार का सम्बन्ध प्रमुख रूप से शिक्षण अधिगम प्रक्रिया को प्रभावी एवं रुचिपूर्ण बनाने से होता है।
- नवाचार के द्वारा वर्तमान परिस्थितियों में सुधार लाने का प्रयत्न किया जाता है।
- शैक्षिक नवाचारों द्वारा नवीन शैक्षिक तकनीकी को विद्यालयों तक पहुँचाया जाता है।
- शैक्षिक नवाचारों में उन नवीन तकनीकी का प्रयोग होता है जो छात्रों के सर्वांगीण विकास का मार्ग प्रशस्त करती है।
- यह प्रयासपूर्ण किया जाने वाला कार्य है।

निष्कर्ष के रूप में कहा जा सकता है कि नवाचार वह विचार है जिसके मानने या स्वीकार करने वाला उसे नवीन विचार के रूप में देखता और अनुभव करता है।

१.२. नवाचार के विभिन्न प्रकार (Types of Innovation)

नवाचार के विभिन्न प्रकार होते हैं, जिनमें निम्नलिखित मुख्य हैं:

- **उत्पादन नवाचार (Product Innovation):**

उत्पादन नवाचार वह प्रक्रिया है जिसमें उत्पाद की डिज़ाइन, स्वरूप, और गुणवत्ता में सुधार किया जाता है। इसमें नए उत्पादों का निर्माण और मौखिक या गैर-मौखिक उपयोगकर्ता फ़ीडबैक का मूल्यांकन शामिल होता है।

स्मार्ट बिन: एक बिन जिसमें सेंसर लगा होता है, जो आपके कचरे की राशि को मापता है और आपको उस बिन की स्थिति के बारे में सूचित करता है। यह उपयोगकर्ताओं को अधिसूचना भेजकर सुनिश्चित करता है कि बिन समय पर खाली हो जाए और स्वच्छता में मदद करता है। उत्पादन नवाचार के उदाहरण निम्नलिखित हैं :

स्मार्ट बॉटल बोतल: एक बोतल जिसमें एक सेंसर होता है जो उपयोगकर्ता के पीने के पानी की मात्रा को मापता है और एक मोबाइल एप्लिकेशन के माध्यम से उपयोगकर्ता को सूचित करता है कि उनको पानी की आवश्यकता कब हो सकती है।

बिजली बचाओ लाइट बल्ब: एक बल्ब जिसमें मोशन सेंसर लगा होता है, जो केवल जब व्यक्ति कक्षा में होता है, तब ही बल्ब चालू होता है, और व्यक्ति कक्षा से बाहर निकल जाए तो बल्ब स्वतंत्र रूप से बंद हो जाता है।

- **प्रक्रिया नवाचार (Process Innovation):**

प्रक्रिया नवाचार में उत्पादन, वितरण, और सेवाओं की प्रक्रिया में सुधार किया जाता है। इसमें वित्तीय और सामयिक लाभ को बढ़ाने के उद्देश्य से प्रक्रिया के सार्थक बदलाव करने का प्रयास किया जाता है। प्रक्रिया नवाचार के उदाहरण निम्नलिखित हैं :

ऑटोमेटेड ऑर्डर प्रोसेसिंग: एक सुपरमार्केट जो अपने ग्राहकों को अपनी ऑर्डर पर आउटोमेटेड प्रोसेसिंग का सुविधानुसार सूचित करता है, जिससे खरीददार अपनी चीजें तेजी से प्राप्त कर सकते हैं।

ई-पेमेंट सिस्टम: एक बैंक जो अपने ग्राहकों को ई-पेमेंट सिस्टम का अनुसरण करके अपने लेन-देन प्रक्रिया को सरल और तेज बनाए रखने का प्रयास कर रहा है।

- **सेवा नवाचार (Service Innovation):**

सेवा नवाचार में सेवाओं के प्रदान के तरीके में सुधार किया जाता है, जिससे ग्राहकों को बेहतर सेवाएँ प्राप्त होती हैं। इसमें नई और सुदृढ़ सेवा मॉडल्स का निर्माण और प्रदर्शन शामिल हो सकते हैं। सेवा नवाचार के उदाहरण निम्नलिखित हैं :

राइड शेयरिंग समुदाय सेवा: एक सेवा जो लोगों को अपनी गाड़ी को दूसरों के साथ साझा करने का आयोजन करती है, जिससे जनसंख्या के बीच परिवहन साझा करने में मदद मिलती है और यातायात की जनसंख्या कम होती है।

स्मार्ट वाशिंग सर्विस: एक सेवा जो लोगों को घर पर स्वच्छ कपड़ों की देखभाल के लिए स्मार्ट धुलाई सेवाएं प्रदान करती है, जिससे उपयोगकर्ताओं को समय और ऊर्जा की बचत होती है।

२. उद्यमिता (Entrepreneurship)

२.१. उद्यमिता की अवधारणा (Concept of Entrepreneurship)

उद्यमिता लाभ कमाने के लिए किसी व्यावसायिक उद्यम को उसकी किसी भी अनिश्चितता के साथ विकसित करने, व्यवस्थित करने और चलाने की क्षमता और तत्परता है। उद्यमिता का सबसे प्रमुख उदाहरण नए व्यवसायों की शुरुआत है।

२.२. उद्यमिता क्यों महत्वपूर्ण है? (Why is entrepreneurship important?)

उद्यमिता का महत्व इसलिए है क्योंकि यह समृद्धि और समाज के विकास के लिए महत्वपूर्ण है। यह नई संभावनाओं का सृजना करता है, आर्थिक वृद्धि में सहयोग करता है, और नवाचार और तकनीकी विकास को प्रोत्साहित करता है। उद्यमिता एक समृद्धि संचालन के रूप में कार्य करता है और व्यक्तियों को स्वतंत्र और सामर्थ्यपूर्ण बनाता है। यह आपकी अपनी क्षमताओं और विचारों को पूरा करने का मौका प्रदान करता है और समृद्धि की ओर आगे बढ़ने में मदद करता है।

उद्यमिता का महत्व: एक सफल उद्यमी की कहानी

राजेश एक छोटे से गाँव में रहता था, जहाँ लोगों के पास खाने के विकल्प कम थे और वहाँ स्नैक्स का विकल्प नहीं था। उसने इस अवसर को देखकर सोचा कि वह एक नया उद्यम शुरू कर सकता है। राजेश ने अपने उद्यम को शुरू करने के लोगों की जरूरतों को समझने के लिए गहन अध्ययन किया और परिणाम स्वरूप नए स्नैक्स बनाने के लिए विभिन्न प्रकार के रेसिपीज सीखीं। उसके उपरांत अपने गाँव में ही एक छोटी सी दुकान से शुरुआत की और स्थानीय बाजार में अपने उत्पादों को प्रचारित करना शुरू किया।

राजेश ने अपनी दुकान में स्नैक्स की गुणवत्ता का मानकीकरण किया और उनके स्नैक्स की विशिष्टता को बढ़ावा दिया। अपने ग्राहकों को आकर्षित करने के लिये दुकान की स्वच्छता, बैठने की उचित ब्यस्था, के साथ साथ अपने शिष्ट व्याहार पर भी ध्यान केन्द्रित किया। वह लगातार नए और स्वादिष्ट रेसिपीज डिवेलप करता रहा और अपने ग्राहकों के साथ साझा करते रहा। उसकी मेहनत और नई विचारशीलता ने उनकी दुकान को तेजी से बढ़ावा दिया। जिससे उसके स्नैक्स चर्चा में आने शुरू हो गये और लोग उसके उत्पादों को पसंद करने लगे।

उसने अपने उद्यम के द्वारा नए रोजगारों का भी सृजन किया, स्थानीय बाजार को विकसित किया, और ग्राहकों को नए स्वाद का अनुभव करने का अवसर प्रदान किया है। राजेश ने अपने सफल उद्यम के माध्यम से अपने गाँव के लोगों को नई प्रेरणा दी और उन्हें भी नए रोजगार के अवसरों के लिये मार्गदर्शित किया।

राजेश के सफल उद्यम से हमें यह शिक्षा है कि उद्यमिता का महत्व केवल व्यापार में ही नहीं, बल्कि सामाजिक और आर्थिक स्तर पर भी होता है। नए विकल्पों का समर्थन करके, हम न केवल अपने लिए बल्कि अपने समुदाय के लिए भी सकारात्मक परिवर्तन ला सकते हैं।

२.३. उद्यमिता की विशेषताएँ (Characteristics of Entrepreneurship)

आपके पास व्यवसाय शुरू करने के लिए आवश्यक कुछ या सभी उद्यमशीलता कौशल हो सकते हैं। यदि आप नहीं करते हैं, तो आप उन्हें समय के साथ विकसित कर सकते हैं।

उद्यमी में निम्नलिखित विशेषताएँ होती हैं:

जोखिम लेने की प्रवृत्ति (Propensity to take risks)

आपने संभवतः यह कहावत सुनी होगी, "कोई जोखिम नहीं, कोई इनाम नहीं।" किसी भी व्यावसायिक उद्यम को शुरू करते समय यह सच हो सकता है। एक सफल व्यवसाय शुरू करने का प्राथमिक पुरस्कार लाभ है, जबकि अंतर्निहित जोखिम विफलता है और इससे व्यक्तिगत और वित्तीय असफलताएँ हो सकती हैं।

लगभग 75% उद्यम समर्थित स्टार्टअप विभिन्न कारणों से विफल हो जाते हैं- नकदी प्रवाह की समस्याएँ, आपूर्ति श्रृंखला के मुद्दे, उच्च कर्मचारी कारोबार, और यहां तक कि वैश्विक महामारी जैसी अप्रत्याशित घटनाएँ - इसलिए सफल उद्यमियों को कुछ स्तर की जोखिम सहनशीलता की आवश्यकता होती है। फिर भी कई उद्यमी अपने जोखिमों को सक्रिय रूप से प्रबंधित करने और अपने व्यवसाय की सुरक्षा के लिए कदम उठाते हैं।

दृष्टिकोण (Perspective)

प्रत्येक उद्यम एक दृष्टिकोण के साथ शुरू होता है व्यवसाय की वांछित दिशा और उसके व्यापक लक्ष्य, भले ही उन्हें हासिल करना मुश्किल लगता हो आपके कर्मचारियों और निवेशकों जैसे हितधारक, मार्गदर्शन, प्रेरणा और निर्णायक

नेतृत्व के लिए आपकी और आपके दृष्टिकोण की ओर देखते हैं, खासकर जब हालात कठिन हो जाते हैं। जबकि आपका मिशन वक्तव्य आपके संगठन के व्यावसायिक उद्देश्यों को परिभाषित करता है और यह उन तक कैसे पहुंचने का इरादा रखता है। आप अपने आकांक्षात्मक लक्ष्यों को घोषित करने के लिए एक विजन स्टेटमेंट भी बना सकते हैं।

अनुशासन (Discipline)

कोई नया उद्यम चलाते समय, आप कभी-कभी थक जाते हैं या आत्म प्रेरणा कम हो जाती है। उद्यमियों को आगे बढ़ने और काम करने के लिए अनुशासन की आवश्यकता होती है - तब भी जब उनका मन न हो। अनुशासित रहना विशेष रूप से सहायक हो सकता है यदि आप एक पूरी तरह से नई व्यावसायिक अवधारणा विकसित कर रहे हैं।

अनुकूलनशीलता (Adaptability)

हालाँकि हर परिदृश्य के लिए तैयार रहना लगभग असंभव है, लेकिन अनुकूलनीय व्यावसायिक नेता सकारात्मक दृष्टिकोण के साथ बदलाव के लिए समायोजन करते हैं। बदलती व्यावसायिक प्रथाओं और बदलती माँगों की दुनिया में अनुकूलन क्षमता एक आवश्यक व्यक्तित्व गुण है। बहुमुखी नेता असफलता (या सफलता) को लेकर सहज होते हैं और उनमें चुनौतियों पर तुरंत काबू पाने की क्षमता होती है।

नेतृत्व (Leadership)

नेतृत्व दूसरों को प्रभावित करने और मार्गदर्शन करने की क्षमता है, चाहे वह छोटी टीम हो या बड़ी कंपनी। एक अच्छा नेता अपना दृष्टिकोण साझा करता है, और अच्छी तरह से टीम को विकसित करता है जो उनकी क्षमताओं को पूरा करती हैं। एक अच्छा नेता को अपनी कंपनी और उत्पाद पर पूरा भरोसा होता है, ऐसे कौशल जो हर प्रकार के व्यवसाय पर लागू होते हैं।

रचनात्मकता (Creativity)

रचनात्मकता में किसी विशिष्ट कला रूप में प्रवीणता से कहीं अधिक शामिल है। रचनात्मक उद्यमी अक्सर सीमित संसाधनों के साथ समस्याओं को हल करने के लिए प्रेरणा पाते हैं या अपनी कल्पना का उपयोग करते हैं।

जिज्ञासा (Curiosity)

एक उद्यमी की जिज्ञासा उन्हें लगातार सीखने और नए अवसरों की खोज करने की अनुमति देती है। यथास्थिति से समझौता करने के बजाय, उद्यमी चुनौतीपूर्ण प्रश्न पूछते हैं और अपने ग्राहकों को नए समाधान देने के तरीके तलाशते हैं।

२.४. एक उद्यमी कौन होता है (Who is an entrepreneur?)

उद्यमी एक व्यक्ति को संदर्भित करता है जो नवाचार, उत्पादकता, और व्यवसाय करने की योजना बनाने और उसे बढ़ावा देने का जिम्मेदार होता है। यह व्यक्ति नवाचारिता और नयापन के साथ किसी नए व्यवसाय की शुरुआत करता है और उसके प्रबंधन, संचालन, और सफलता के लिए जिम्मेदार होता है।

वह आपने उद्यम को आगे बढ़ाने के लिए उद्यमिता कौशल और आवश्यक उपकरणों का संचयन करता है, वित्तीय योजना तैयार करता है, संसाधनों का प्रबंधन करता है, और साकार काम करने के लिए उद्देश्य बनाता है, और आर्थिक लाभ कमाने का प्रयास करता है।

उद्यमी एक साहसी और संविदानिक तौर पर लड़ने वाला व्यक्ति होता है, जो विभिन्न प्रकार के जोखिमों का सामना करता है। वह अकेले या साथी उद्यमी के साथ या बड़े व्यवसाय की शुरुआत करने का निर्णय लेता है, और व्यवसाय के प्रयासों को सफलता तक पहुँचाने के लिए मेहनत और समर्पण करता है। उद्यमी का मुख्य उद्देश्य नए व्यवसाय को सफलता प्राप्त करना होता है, जिससे उन्हें आर्थिक रूप से सफल बनाने का अवसर मिलता है और समाज में रोजगार का स्रोत प्रदान करता है। उद्यमिता के माध्यम से नए व्यवसाय की रचना, नौकरियों के निर्माण, और आर्थिक विकास का प्रारूप तैयार होता है!

२.५. उद्यमी कौन बन सकता है? (Who can become an entrepreneur?)

उद्यमी को बनने के लिए किसी व्यक्ति के पास विशेष योग्यता या शैली की कोई सीमा नहीं होती है, और किसी भी वय या पेशेवर पृष्ठभूमि के आधार पर व्यक्ति उद्यमी बन सकता है। यहां कुछ तत्व हैं जो उद्यमी बनने की संभावना को बढ़ावा देते हैं:

विचारशीलता: उद्यमी बनने के लिए नवाचारी और सोचने का तरीका महत्वपूर्ण होता है। वे नए विचार और व्यवसाय विचारों को प्राथमिकता देते हैं और उन्हें वास्तविकता में बदलने का प्रयास करते हैं।

साहस और निष्ठा: उद्यमी बनने के लिए साहसी होना और अपने उद्देश्यों के प्रति पूरी निष्ठा रखना महत्वपूर्ण है। वे समस्याओं का समाधान खोजने के लिए तैयार रहते हैं।

सीखने की तय क्षमता: उद्यमी को नए व्यवसाय और उद्योग के बारे में सीखने की क्षमता होनी चाहिए। वे अपनी गलतियों से सीखते हैं और सुधारने के लिए तैयार रहते हैं।

संवादना कौशल: उद्यमी को अच्छा संवादना कौशल होना चाहिए, ताकि वे अपने आइडियाज को अन्य लोगों के साथ साझा कर सकें और संबंध बना सकें।

सामर्थ्यता (Efficiency): उद्यमी को अपने व्यवसाय को प्रबंधित करने, वित्तीय योजनाएं तैयार करने, और संचयन करने की क्षमता होनी चाहिए।

३. बिजनेस आइडिया एवं व्यवसाय के अवसर

३.१. व्यापार विचार (Business Idea)

"व्यापार विचार" एक ऐसी रचना है जो एक व्यापार या उद्यम की शुरुआत के लिए सोची जाती है। यह एक समृद्धि की उत्पत्ति या एक नए उत्पाद या सेवा की आवश्यकता को समाधान करने के लिए उत्पन्न होती है। व्यापार विचार व्यक्ति या समूह के द्वारा शुरू की जाने वाली किसी भी नई या नोवेल आइडिया को संकेत करता है जिससे वह विभिन्न क्षेत्रों में व्यापार कर सकता है।

यह विचार व्यक्ति की सोच, विचारशीलता, और विवेक पर निर्भर करता है जो उसे एक विशेष उत्पाद या सेवा प्रदान करने के लिए स्थापित करने के लिए प्रेरित कर सकता है। इसमें आइडिया के पीछे एक अच्छे व्यापार मॉडल की रचना, बाजार अनुसंधान, और लागत के विवेचन का प्रयास शामिल हो सकता है। यहां कुछ उदाहरण हैं जो एक व्यापार विचार को सार्थक बना सकते हैं:

- एक नए तकनीकी उत्पाद का विकसन।
- स्थानीय या अन्तरराष्ट्रीय बाजारों में एक नई सेवा की पेशेवर प्रदान करना।

- समाज में एक सामाजिक समस्या का समाधान करने के लिए एक सामाजिक उद्यम।
- विशेष क्षेत्र में एक नई विपणी या खुदरा दुकान की शुरुआत।

३.१.१. बिजनेस आइडिया का महत्व (Importance of business idea)

एक अच्छा बिजनेस आइडिया बिजनेस के लिए महत्वपूर्ण होता है क्योंकि यह नए व्यवसाय की शुरुआत करने का पहला कदम होता है। एक सफल बिजनेस की शुरुआत में एक अच्छा आइडिया होना अत्यंत महत्वपूर्ण है क्योंकि यह आपके व्यवसाय के मूल रूप से काम करने की दिशा तय करता है। यह आपके उत्पाद या सेवाओं को बाजार में स्थान प्राप्त करने में मदद करता है और आपके व्यवसाय की आरंभिक सफलता का कुंजी हो सकता है। एक अच्छा बिजनेस आइडिया आपके व्यवसाय की पहचान और पहुँच को बढ़ावा देता है, और उसे अपने प्रतिस्पर्धाओं से अलग बनाने में मदद कर सकता है।

इसके अलावा, बिजनेस आइडिया उद्यमिता और नवाचार को प्रोत्साहित करता है, जिससे समाज और अर्थव्यवस्था को विकसित करने में मदद मिलती है। यह नए और नवाचारी विचारों को प्रोत्साहित करता है और नए व्यवसायों की रचना करने के लिए उत्तेजना देता है। इसलिए, बिजनेस आइडिया का चयन करना अपने व्यवसाय की सफलता के लिए महत्वपूर्ण होता है।

३.२. व्यवसाय के अवसर (Business Opportunity)

व्यवसाय अवसर स्थिति या प्रस्ताव होता है जिसमें व्यक्ति या व्यवसायकर्ता को नए व्यवसाय की शुरुआत करने और सफलता प्राप्त करने का मौका मिलता है। यह एक साकार विचार या प्रक्रिया हो सकती है जिसमें नए उत्पाद, सेवाएँ, या व्यवसाय के लिए विनिमय या निवेश के अवसर की बात होती है। व्यवसाय अवसर उस स्थिति को सूचित करता है जिसमें व्यक्ति को व्यवसाय करने की किसी नई या अद्वितीय विचार पर कार्य किया जा सकता है जिससे कुछ मांग का समाधान किया जा सकता है या व्यवसाय के साथ पैसे कमाने का पूर्वाभास होता है।

व्यवसाय संबंधित समस्याओं को समझने, लोगों की आवश्यकताओं की समझने और बाजार में कमियों की खोज की प्रक्रिया को समझने के लिए, निम्नलिखित बिन्दु महत्वपूर्ण हैं :

व्यवसाय सम्बंधित समस्याओं की पहचान (Identifying Business-Related Problems):

सबसे पहले, व्यवसाय समस्याओं की पहचान करने के लिए व्यवसाय और बाजार के अद्यतन स्थिति का अध्ययन करें। ग्राहकों, उपभोक्ताओं, और व्यापारिक संगठनों से संपर्क करें और उनसे समस्याओं और चुनौतियों के बारे में विचार अद्यतन करें।

लोगों की आवश्यकताओं की समझ (Understanding People's Needs):

- आवश्यकता की समझ करने के लिए ग्राहकों और उपभोक्ताओं के साथ संवाद करें और उनके आवश्यकताओं को समझने का प्रयास करें।
- आवश्यकता क्षेत्रों में सोशल मीडिया, सर्वेक्षण, और बाजार अनुसंधान का सहारा लें।

बाजार में कमियों की खोज (Finding Gaps in the Market):

- बाजार में अदृश्य कमियों की खोज करने के लिए बाजार और प्रतिस्पर्धा की समझ करें।
- अनुसंधान और प्रतिस्पर्धा की जानकारी के साथ, बाजार क्षेत्रों में खालियों और अवसरों को पहचानने का प्रयास करें।

उपयुक्त व्यवसाय आविष्कार (Discovering Suitable Business Opportunities):

- व्यवसाय आवश्यकताओं और बाजार में कमियों की पहचान के आधार पर, उपयुक्त व्यवसाय आविष्कार करें और एक व्यवसाय योजना तैयार करें।
- व्यवसाय आवश्यकताओं को पूरा करने वाले उत्पादों और सेवाओं का निर्माण करें, और उन्हें बाजार में प्रसारित करने का प्रयास करें।

३.२.१. व्यवसाय सम्बंधित अवसरों की पहचान और मूल्यांकन (Identifying and evaluating business opportunities)

"अवसरों की पहचान और मूल्यांकन" व्यापार और उद्यमिता में महत्वपूर्ण कदम है। निम्नलिखित हैं कुछ मुख्य चरण जो अवसरों की पहचान और मूल्यांकन करने में मदद कर सकते हैं:

अवसर की पहचान (Identifying Opportunities):

- **बाजार अनुसंधान:** बाजार के अध्ययन के माध्यम से विभिन्न उपयोगकर्ताओं की आवश्यकताओं और अवसरों की खोज करें।

- **नए विचारों और आविष्कारों की खोज:** नए और अद्वितीय विचारों और प्रौद्योगिकी की खोज करें, जो नए उत्पाद या सेवाओं के लिए अवसर प्रदान कर सकते हैं।
- **स्मार्ट साक्षरता:** समाज, विशेषज्ञता, और नौकरियों के बारे में अनुसंधान करें ताकि वहाँ अवसरों की पहचान कर सकें।

अवसरों का मूल्यांकन (Evaluating Opportunities):

- **बाजार का आकलन:** बाजार की आकलन करें, जैसे कि आपके उत्पाद या सेवाओं के लिए कितनी मांग है और कौन आपके प्रतिस्पर्धी हैं।
- **वित्तीय मूल्यांकन:** आपके पास कितने पूंजी है और कितनी आवश्यकता होगी, इसका मूल्यांकन करें।
- **प्रौद्योगिकी और उत्पाद का मूल्यांकन:** आपके विचार को कितने लागत और उत्पादन के प्रक्रिया से जोड़ने के लिए कितनी प्रौद्योगिकी आवश्यक होगी, इसे मूल्यांकन करें।
- **प्रतिस्पर्धा का मूल्यांकन:** आपके प्रतिस्पर्धी, उनकी शक्तियों और कमजोरियों का आकलन करें।

अवसरों की पहचान और मूल्यांकन के चरणों के बाद, आपको अच्छे से सोचकर और विचारधारा से यह निर्णय लेना होगा कि क्या आपके लिए यह अवसर सही है और क्या आप उसे अग्रसर करना चाहते हैं।

४. व्यवसाय शुरू करने के लिए आवश्यकताएँ

४.१. व्यवसाय शुरू करने के लिए आवश्यकताएँ (Requirements for starting a business)

स्थान का चयन (Selection of Location): एक महत्वपूर्ण निर्णय यह अत्यंत महत्वपूर्ण है। आमतौर पर, छोटे पैमाने के उद्यमियों के पास पूर्व निर्धारित स्थान पाया जाता है। स्थान का निर्णय कच्चे माल के स्रोतों की निकटता, उपभोग केंद्रों, बुनियादी ढांचे की उपलब्धता, आसपास के क्षेत्रों में आवश्यक कौशल और प्रोत्साहन की उपलब्धता के अनुसार किया जाना चाहिए। अनुभव से पता चलता है कि अधिकांश उद्यमी उपलब्ध वित्तीय प्रोत्साहनों को अधिक महत्व देते हैं और स्थान के चयन में मार्गदर्शन करने वाले अन्य महत्वपूर्ण पहलुओं की अनदेखी करते हैं। इस तरह का गलत जोर लंबे समय में परियोजना को अव्यवहार्य बना सकता है। इसलिए, स्थान पर आपका निर्णय केवल प्रोत्साहनों पर आधारित नहीं होना चाहिए, बल्कि बुनियादी ढांचे और कौशल की उपलब्धता पर भी आधारित होना चाहिए।

भूमि एवं भवन (Land & Buildings) : सही आकलन करें: भूमि आवश्यकताओं का आकलन करने से पहले, आपको स्थापित की जाने वाली प्रस्तावित सुविधाओं के प्रकार के आधार पर एक प्लान्ट लेआउट तैयार करना होगा। आम तौर पर, भूमि निर्मित क्षेत्र से पांच से छह गुना अधिक नहीं होनी चाहिए; लेकिन अंततः यह सब प्रोजेक्ट पर निर्भर

करता है। आवश्यकता से अधिक भूमि धन को अवरुद्ध कर देगी, जिसका उपयोग अन्यथा उत्पादक उद्देश्यों के लिए किया जा सकता है। भूमि किसी भी प्रकार की बाधा से मुक्त होनी चाहिए और गैर-कृषि होनी चाहिए।

सही विनिर्माण प्रक्रिया का चयन करें (Choose the Right Manufacturing Process): उत्पादन के लिए उपयुक्त विनिर्माण प्रक्रियाओं की पहचान करनी होगी। कुछ उत्पादों को कच्चे माल की उपलब्धता, कीमतों और अंतिम उत्पाद की गुणवत्ता की आवश्यकता के आधार पर एक विशेष प्रक्रिया की आवश्यकता हो सकती है। सभी परिचालन मापदंडों के साथ एक विस्तृत प्रवाह चार्ट भी तैयार किया जा सकता है।

सरकारी औपचारिकताएँ और प्रक्रियाएँ (Government Formalities and Procedures): नियोजन की प्रक्रिया में विभिन्न सरकारी औपचारिकताओं के निष्पादन की योजना भी शामिल है। हालाँकि उदारीकरण के बाद के युग में सरकार उद्योग को नौकरशाही नियंत्रण से मुक्त करने के लिए अनुमतियाँ/मंजूरी कम करने का इरादा रखती है, लेकिन आपको कुछ लाभ प्राप्त करने के लिए विशिष्ट औपचारिकताओं को पूरा करने की आवश्यकता है। लघु-स्तरीय इकाइयों के लिए निम्नलिखित औपचारिकताओं पर विचार करने की आवश्यकता है:

४.२. नए व्यापार के विकास रणनीति की योजना (New business development strategy plan)

नए व्यापार के विकास रणनीति की योजना बनाने के लिए निम्नलिखित कदम उठाए जा सकते हैं:

विचार और अनुसंधान (Ideation and Research):

- पहले, आपको व्यवसाय के उद्देश्य और विचार को साफ करना होगा। आपको जांचना होगा कि क्या आपकी विचार वास्तविकता में व्यवसायिक अवसर के रूप में संभावित है और क्या आपकी विचारशीलता का अध्ययन करना होगा।

व्यवसाय योजना (Business Plan):

एक व्यवसाय योजना तैयार करें जिसमें आपके व्यवसाय के उद्देश्य, लक्ष्य, उत्पाद या सेवा, विपणन रणनीति, वित्तीय योजना, और पैम्बन योजना का विस्तार से विवरण हो।

वित्तीय योजना (Financial Plan):

एक वित्तीय योजना तैयार करें जिसमें आपके व्यवसाय के लिए आवश्यक निवेश और लेन-देन की विवरण हो, जैसे कि पूंजी की आवश्यकता, आय की प्राकृतिक, और लोगों की वेतनभोग का प्रबंधन।

मार्केटिंग रणनीति (Marketing Strategy):

विपणन और प्रमोशन की रणनीति तैयार करें जिसमें आपके उत्पाद या सेवा को विचारशीलता के आधार पर अधिग्रहण और प्रचारित करने के तरीके शामिल हों।

अपने उत्पाद या सेवा का विकास (Product or Service Development):

आपके उत्पाद या सेवा को निष्कर्षण और विकसित करने के योजना तैयार करें, ताकि वह ग्राहकों की आवश्यकताओं को पूरा कर सके।

संगठन और व्यवस्थापन (Organization and Management):

एक संगठन चालाने के लिए आवश्यक संरचना तैयार करें और व्यवसाय के प्रबंधन के लिए आवश्यक लोगों की नियुक्ति करें।

विकास योजना (Growth Plan):

अपने व्यवसाय की वृद्धि के लिए एक योजना बनाएं, जिसमें नए बाजारों में प्रवेश करने, नए उत्पादों या सेवाओं की प्रस्तुति करने, और संवाद को मजबूत बनाने के तरीके शामिल हों।

वित्तीय प्रबंधन (Financial Management):

वित्तीय प्रबंधन की सख्ती से निगरानी रखें, बजट का पालन करें, और निवेश को समीक्षा करें ताकि आपका व्यवसाय स्थिर और विकसित रह सके।

नेटवर्किंग और संवाद (Networking and Communication):

व्यापार के लिए महत्वपूर्ण संवाद का प्रबंधन करें और संबंध बनाने के लिए नेटवर्किंग करें, जिससे आपके व्यवसाय को समर्थन और संवाद मिल सके।

मानव संसाधन और विकास (Human Resources and Development):

अपने कर्मचारियों का विकास करें और उन्हें प्रशासनिक और तकनीकी कौशल में प्रशिक्षित करने के लिए योजना तैयार करें।

स्थिरता और विकास (Sustainability and Expansion):

अपने व्यवसाय की दीर्घकालिक स्थिरता और वृद्धि की योजना बनाएं, ताकि व्यवसाय विपणन में सफलता प्राप्त कर सके।

४.३. बाज़ार सर्वेक्षण (Market Survey):

बाज़ार सर्वेक्षण किसी उत्पाद/सेवा के लिए मौजूदा या संभावित बाजारों के बारे में डेटा का एक उद्देश्यपूर्ण और व्यवस्थित संग्रह, रिकॉर्डिंग, विश्लेषण और व्याख्या है। बाज़ार सर्वेक्षण के उद्देश्यों को देखकर यह परिभाषा बेहतर ढंग से समझी जा सकेगी। बाज़ार सर्वेक्षण के दौरान, किसी को निम्नलिखित पर ध्यान देने की आवश्यकता है:

- बाज़ार का आकार और मात्रा और मूल्य के संदर्भ में प्रत्याशित बाज़ार हिस्सेदारी

- मांग का पैटर्न - मौसमी या समय में उतार-चढ़ाव (एक महीने, दिन, आदि में)
- बाजार का ढांचा
- खरीदारों की आदतें और उद्देश्य
- कुछ उत्पादों/सेवाओं का अनोखा विक्रय प्रस्ताव
- चयनित उत्पाद या समान उत्पाद को प्रभावित करने वाले अतीत और वर्तमान रुझान

४.३.१. बाजार सर्वेक्षण करने की प्रक्रिया (Process of conducting market survey):

- उद्देश्यों को परिभाषित करना और आवश्यक विशिष्ट जानकारी
- जानकारी प्राप्त करने के लिए स्रोत की पहचान करना
- अध्ययन के लिए समय और लागत का आकलन करना
- कार्य पद्धति एवं कार्ययोजना
- किससे और कब संपर्क करना है यह निर्धारित करके नमूना आकार का चयन करना।
- सर्वेक्षण के लिए प्रश्नावली तैयार करना
- डेटा एकत्र करना और उसका विश्लेषण करना
- विश्लेषित आंकड़ों के आधार पर एक रिपोर्ट तैयार करना

४.३.२. सूचना के प्राथमिक और माध्यमिक स्रोत (Primary and secondary sources of information):

बाजार सर्वेक्षण करने का मतलब हमेशा लोगों से सीधे संपर्क करना नहीं होता है। जानकारी रिपोर्ट, प्रकाशित सामग्री या व्यापार/उद्योग संघों के दस्तावेजों के रूप में हो सकती है। डेटा दो स्रोतों से एकत्र किया जा सकता है:

- **प्राथमिक डेटा स्रोत:** निर्दिष्ट बाजार से सीधे आने वाली जानकारी, जैसे खिलौना बाजार में, खिलौना निर्माताओं और व्यापारियों से प्राप्त जानकारी।
- **द्वितीयक डेटा स्रोत:** रिपोर्ट या प्रकाशित रूप में मौजूद डेटा और विशिष्ट उद्देश्य के लिए एकत्र नहीं किया गया हो सकता है। ऐसी जानकारी जनगणना कार्यालय, बैंकों, व्यापारियों और निर्माताओं के संघ या अन्य प्रकाशित आंकड़ों से भी प्राप्त की जा सकती है। जैसे आइसक्रीम बाजार पर प्रकाशित रिपोर्ट।

४.३.३. बाजार सर्वेक्षण के लिए अनुसूची (Schedule for Market Survey):

बाजार सर्वेक्षण किसी उत्पाद के लिए बाजार के बारे में जानकारी एकत्र करने तक ही सीमित नहीं है, बल्कि विपणन बुनियादी ढांचे और मौजूदा बाजार स्थितियों के बारे में भी जानकारी एकत्रित करता है।

बाज़ार सर्वेक्षण शेड्यूल डिज़ाइन करने से बहुत सारा डेटा प्राप्त हो सकता है। प्रश्न इन क्षेत्रों पर डिज़ाइन किए जा सकते हैं:

- प्रतिस्पर्धियों का अस्तित्व, उनके उत्पाद और विपणन रणनीतियाँ
- सभी प्रकार के उपभोक्ताओं के बारे में जानकारी
- प्रतिस्पर्धी उत्पादों/समान उत्पादों पर जानकारी
- मौजूदा/संभावित उपभोक्ताओं का रवैया, जिसमें खरीदारी की प्राथमिकताएं, व्यवहार आदि शामिल हैं।

४.३.४. बाज़ार सर्वेक्षण करने के क्या न करें? (What not to do to conduct a market survey?)

- पूर्वाग्रह से ग्रस्त न रहें। एक उद्यमी के रूप में, आपको खुले विचारों वाला और आत्मविश्वासी होना चाहिए
- अधीर या तर्कशील न बनें। आपका उद्देश्य जानकारी प्राप्त करना है
- विशेषाधिकार प्राप्त जानकारी को दूसरों के सामने प्रकट न करें, क्योंकि आप अपने स्रोतों का विश्वास खो सकते हैं
- चर्चा करते समय नोट्स लेने से बचें। इंटरव्यू के तुरंत बाद नोट्स बनाएं। बात करते-करते लिखने से लोगों को सहजता नहीं होती।
- बिना तैयारी और प्रश्नों के क्रम के साक्षात्कार न करें। सुनिश्चित करें कि साक्षात्कारकर्ता के पास आपके लिए समय हो।
- प्रतिस्पर्धियों से "संभावित प्रतिस्पर्धी" के रूप में न मिलें, बल्कि सर्वोत्तम परिणाम प्राप्त करने के लिए उनसे संभावित ग्राहकों के रूप में मिलें।

४.३.५. बाज़ार सर्वेक्षण के लिए मॉडल प्रश्नावली (Model Questionnaire for Market Survey)

इसके लिए उपभोक्ताओं, आपूर्तिकर्ताओं और निर्माताओं जैसे बाज़ार की जानकारी के स्रोतों के बारे में डेटा इकट्ठा करें।

उपभोक्ता

- उनकी वार्षिक खपत और आवश्यकता क्या है?
- उनकी आपूर्ति का वर्तमान स्रोत क्या है?
- ग्राहक की ब्रांड निष्ठा और कीमत, गुणवत्ता, भुगतान की शर्तें आदि के बारे में प्राथमिकताएं क्या हैं?
- क्या वे वर्तमान उत्पाद और आपूर्ति से संतुष्ट हैं?
- उनका क्रय मानदंड और क्रय शक्ति क्या है?

- उपभोग पैटर्न क्या है? (उनकी आवश्यकताओं की गणना का आधार)
- तकनीकी परिवर्तनों आदि के कारण मात्रा और गुणवत्ता में भविष्य का उपभोग पैटर्न क्या हो सकता है?
- औसत ऑर्डर का आकार, विशिष्टताएं और उनके प्लेसमेंट का समय और आवृत्ति क्या है?
- क्या कोई सरकारी संस्थान/विभाग या कोई कंपनी/उद्योग उत्पाद खरीदेगा? क्या उनके साथ संबंध स्थापित करना संभव है और कैसे?
- आपके संभावित खरीदार का जीवन क्या है?
- उनका आयु समूह, लिंग?
- वे किस भौगोलिक क्षेत्र में रहते हैं? शहरी, गाँव और देश का कौन सा हिस्सा?

आपूर्तिकर्ता (व्यापारी)

- वस्तु के प्रमुख व्यापारी कौन हैं, उनके उत्पादों की श्रृंखला और व्यावसायिक शर्तों/कमीशन आदि?
- उनके साथ व्यापार करने की क्या संभावना है और किन व्यावसायिक शर्तों पर?
- सामान्य स्टॉक स्तर क्या बनाए रखा जाता है और स्टॉक करने में क्या समस्याएं आती हैं?
- व्यावसायिक स्थितियों पर भविष्य की भविष्यवाणियाँ क्या हैं?

निर्माता और प्रतिस्पर्धी

- उनकी उत्पाद श्रृंखला, स्थापित क्षमता, बिक्री मूल्य क्या है?
- भुगतान, कीमत आदि के बारे में उनकी सामान्य व्यावसायिक शर्तें क्या हैं?
- उनकी मुख्य विशेषताएं क्या हैं, जैसे तकनीकी कौशल, वित्त, अन्य संसाधन इत्यादि?
- उनकी ताकत और कमजोरियां क्या हैं? (उनका SWOT विश्लेषण करने का प्रयास करें)
- वे कहां मार्केटिंग करते हैं और अपने ग्राहकों का प्रोफाइल क्या है?

कच्चे माल की जानकारी के लिए

- प्रमुख निर्माता/आपूर्तिकर्ता कौन हैं?
- ऑर्डर देने के बाद कच्चा माल प्राप्त करने में कितना समय लगेगा? आपूर्ति की शर्तें (कर संरचना, कीमत, पैकिंग, भुगतान, आदि)? परिवहन की लागत?
- मानक या न्यूनतम ऑर्डर मात्रा क्या है?

- क्या कच्चा माल निःशुल्क उपलब्ध है या कोई कोटा प्रणाली है?
- क्या कोई निर्णय/नीति इसकी उपलब्धता या कीमत को प्रभावित करेगी?

मशीनरी और उपकरण पर जानकारी के लिए

- निर्माता/आपूर्तिकर्ता कौन हैं?
- बाजार में कौन सी क्षमता, विशिष्टताएं और ब्रांड उपलब्ध हैं?
- मशीन की कीमत? (सभी लागतों पर विचार करें - कर, परिवहन, सहायक उपकरण, आदि)
- मोटर, स्टार्टर, स्विच जैसे कौन से विद्युत उपकरण की आवश्यकता है?
- क्या प्रदर्शन गारंटी/वारंटी दी जाती है? क्या आपूर्तिकर्ता/निर्माता प्रतिष्ठित और विश्वसनीय है?
- प्रति वर्ष सामान्य मरम्मत/रखरखाव लागत?
- पुर्जों/पुर्जों की बार-बार आवश्यकता होती है?
- एक मशीन कितनी गुणवत्ता और अधिकतम आउटपुट (उत्पादन) दे सकती है?
- क्या आपूर्तिकर्ता आपको/कर्मचारियों को मशीनरी चलाने का कौशल हासिल करने के लिए प्रशिक्षित करता है?

४.३.६. व्यवसाय प्रबंधन के विभिन्न मॉडल (Different models of business management)

किसी भी नए व्यवसाय को शुरू करने में कई तरह के प्रबंधन मॉडल महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं, जिनमें से निम्नलिखित को नए उद्यमियों के द्वारा सबसे ज्यादा सराहा गया है:

SWOT विश्लेषण (SWOT Analysis)

SWOT विश्लेषण (SWOT Analysis) एक प्रबंधन उपकरण है जो किसी व्यवसाय, परियोजना, या व्यक्ति की स्थिति का मूल्यांकन करने में मदद करता है। इसका पूरा नाम Strengths, Weaknesses, Opportunities, और Threats है, जिसे हिंदी में ताकत, कमजोरी, अवसर, और खतरे के रूप में अनुवाद किया जा सकता है।

SWOT विश्लेषण का उद्देश्य व्यक्ति या संगठन की व्यवस्थित रूप से उनकी ताकतों का सफलतापूर्वक उपयोग करने और कमजोरियों को सुधारने, अवसरों को बढ़ावा देने, और खतरों को कम करने के लिए सहायक होना होता है। यह विश्लेषण किसी निर्णय की प्रक्रिया में एक महत्वपूर्ण कदम हो सकता है और यह स्थिति का सटीक मूल्यांकन करने में मदद कर सकता है, चाहे वो व्यक्तिगत विकास हो या व्यवसाय की रणनीति तैयार करने का हिस्सा हो।

SWOT विश्लेषण

ताकत (Strengths):	कमजोरी (Weaknesses):
<ul style="list-style-type: none">• यह उन गुणों और संसाधनों को दर्शाता है जो व्यक्ति, व्यवसाय, या परियोजना को अच्छा बनाते हैं।• यह उन विशेष कौशल, संसाधन, या विशेषताओं की ओर संकेत करता है जिनका उपयोग अच्छी तरह से किया जा सकता है।	<ul style="list-style-type: none">• यह वे प्राकृतिक कमजोरियां और संविदानिक अथवा कार्य प्रक्रियाओं की पहचान करता है जो किसी को नुकसान पहुंचा सकती हैं।• यह विश्लेषण करते समय व्यक्ति या संगठन की कमियों को निरूपित करने में मदद करता है।
अवसर (Opportunities):	खतरे (Threats):
<ul style="list-style-type: none">• यह व्यक्ति या संगठन के सामने विचार करने के लिए संभावित अवसरों को दिखाता है।• यह उन क्षेत्रों को परिचित करता है जो मौके के रूप में प्रस्तावित हो सकते हैं।	<ul style="list-style-type: none">• यह उन प्राकृतिक या बाह्य आकस्मिकताओं को दर्शाता है जो व्यक्ति, व्यवसाय, या परियोजना के लिए खतरा पैदा कर सकती हैं।• यह मामूली या गंभीर खतरों की पहचान करने में मदद करता है।

न्यूनतम योग्य उत्पाद (Minimum Viable Product)

न्यूनतम योग्य उत्पाद का मुख्य उद्देश्य ग्राहकों की प्रतिक्रिया को देखना और उनकी फीडबैक के आधार पर उत्पाद को सुधारना है ताकि वे अपने उत्पाद को विकसित कर सकें और सफलता प्राप्त कर सकें। "न्यूनतम योग्य उत्पाद" बनाने की प्रक्रिया को समझते समय, आपको निम्नलिखित कदमों का पालन करना होगा:

उद्देश्य और लक्ष्य तय करें:

सबसे पहले, आपको यह निर्धारित करना होगा कि आपका न्यूनतम योग्य उत्पाद किस उद्देश्य को पूरा करेगा और किस समस्या का समाधान प्रदान करेगा।

मूल आवश्यकताओं का चयन करें:

आपको उन आवश्यकताओं का चयन करना होगा जो न्यूनतम योग्य उत्पाद में शामिल होंगी, और ध्यान में रखना होगा कि वे सबसे महत्वपूर्ण हों।

आकार तय करें:

न्यूनतम योग्य उत्पाद को बनाने के लिए आपको सही प्लेटफॉर्म और प्रौद्योगिकी उपकरणों का चयन करना होगा।

उपकरण और सॉफ्टवेयर विकसित करें:

आपको उपकरण और सॉफ्टवेयर को विकसित करना होगा ताकि आपका न्यूनतम योग्य उत्पाद उपयोगकर्ताओं की आवश्यकताओं का समाधान प्रदान कर सके।

परीक्षण और सुधार:

न्यूनतम योग्य उत्पाद को उपयोगकर्ताओं के साथ परीक्षण करें और उनकी प्रतिक्रिया के आधार पर सुधार करें।

विपणन और प्रचालन:

अपना न्यूनतम योग्य उत्पाद बाजार में लॉन्च करें और उपयोगकर्ताओं को उसका प्रयोग करने का मौका दें।

व्यवसाय मॉडल कैनवास (Business Model Canvas)

व्यवसाय मॉडल कैनवास (Business Model Canvas) एक उपकरण है जिसका उपयोग व्यावसायिक मॉडल को संक्षेप रूप में प्रस्तुत करने और समझने के लिए किया जाता है। इसका उद्देश्य व्यवसाय के विभिन्न पहलुओं को स्पष्ट रूप से प्रस्तुत करना और समझना होता है। यह व्यवसाय मॉडल की संरचना, मूल्य प्रस्ताव, आय के स्रोत, और अन्य महत्वपूर्ण पहलुओं को प्रस्तुत करने के लिए एक सारांश प्रदान करता है।

व्यवसाय मॉडल कैनवास को आमतौर पर नौ मुख्य खंडों में विभाजित किया जाता है, जिन्हें निम्नलिखित रूप में प्रस्तुत किया जा सकता है:

संसाधन (Key Resources): यह व्यवसाय के मुख्य संसाधनों की व्यूहन बताता है, जैसे कि मानव संसाधन, उपकरण, पूंजी, प्रौद्योगिकी, और अन्य संसाधन।

गतिविधियां (Key Activities): यह व्यवसाय की मुख्य क्रियाओं का विवरण देता है, जैसे कि उत्पादन, विपणन, मार्केटिंग, और सेवा प्रदान करना।

मूल्य प्रस्ताव (Value Proposition): इस तत्व में व्यापार के उत्पाद या सेवाओं की मूल्य प्रस्ताव को व्यक्त किया जाता है, जो ग्राहकों के लिए विशेष होता है।

ग्राहक संबंध (Customer Relationships): इसमें व्यवसाय के ग्राहकों के साथ संबंध कैसे बनाए जाते हैं और उनके साथ कैसे रखे जाते हैं का वर्णन होता है।

ग्राहक सेगमेंट (Customer Segments): यह व्यापार के लक्ष्य किए गए ग्राहकों के विभिन्न प्रकार के सेगमेंट का विवरण प्रदान करता है।

आय स्रोत (Revenue Streams): इस तत्व में व्यवसाय के आय के स्रोतों का विवरण होता है, जैसे कि बेची जाने वाली सामग्री, सदस्यता, लाइसेंसिंग, और अन्य स्रोत।

चैनल (Channels): यह बताता है कि व्यवसाय कैसे अपने मूल्य प्रस्ताव को ग्राहकों तक पहुंचाता है, जैसे कि बिक्री, नेटवर्क, वितरण, और अन्य चैनल।

लागत संरचना (Cost Structure): इसमें व्यवसाय के विभिन्न लागतों का विवरण दिया जाता है, जैसे कि वित्तीय लागत, संचयनी लेन-देन, और अन्य लेन-देन।

सहायक संबंध (Key Partnerships): यह व्यवसाय के साथियों और सहयोगियों के साथ की गई महत्वपूर्ण साझेदारियों का विवरण प्रदान करता है।

व्यवसाय मॉडल कैनवास

सहायक संबंध (Key Partnerships): यह व्यवसाय के साथियों और सहयोगियों के साथ की गई महत्वपूर्ण साझेदारियों का विवरण प्रदान करता है।	गतिविधियां (Key Activities): यह व्यवसाय की मुख्य क्रियाओं का विवरण देता है, जैसे कि उत्पादन, विपणन, मार्केटिंग, और सेवा प्रदान करना।	मूल्य प्रस्ताव (Value Proposition): इसमें व्यापार के उत्पाद या सेवाओं की मूल्य प्रस्ताव को व्यक्त किया जाता है, जो ग्राहकों के लिए विशेष होता है।	ग्राहक संबंध (Customer Relationships): इसमें व्यवसाय के ग्राहकों के साथ संबंध कैसे बनाए जाते हैं और उनके साथ कैसे रखे जाते हैं का वर्णन होता है।	ग्राहक सेगमेंट (Customer Segments): यह व्यापार के लक्ष्य किए गए ग्राहकों के विभिन्न प्रकार के सेगमेंट का विवरण प्रदान करता है।
	संसाधन (Key Resources): यह व्यवसाय के मुख्य संसाधनों की व्युहान बताता है, जैसे कि मानव संसाधन, उपकरण, पूंजी, प्रौद्योगिकी, और अन्य संसाधन।		चैनल (Channels): यह बताता है कि व्यवसाय कैसे अपने मूल्य प्रस्ताव को ग्राहकों तक पहुंचाता है, जैसे कि बिक्री, नेटवर्क, वितरण, और अन्य चैनल।	
लागत संरचना (Cost Structure): इसमें व्यवसाय के विभिन्न लागतों का विवरण दिया जाता है, जैसे कि वित्तीय लागत, संचयनी लेन-देन, और अन्य लेन-देन।			आय स्रोत (Revenue Streams): इसमें व्यवसाय के आय के स्रोतों का विवरण होता है, जैसे कि बेची जाने वाली सामग्री, सदस्यता, लाइसेंसिंग, और अन्य स्रोत।	

उदाहरण: व्यापार मॉडल कैनवास: "सार्वजनिक परिवहन सेवाएं प्रदान करने वाली कंपनी"

संसाधन (Key Resources): <ul style="list-style-type: none"> वाहन और उपकरण: आधुनिक और पर्यावरण से अनुकूलित वाहनों का संचालन तकनीकी प्लेटफॉर्म: एक अद्वितीय ऑनलाइन बुकिंग और सुरक्षा प्रणाली ड्राइवर समृद्धि: सक्षम और योग्य ड्राइवर्स की टीम रोजगारी: ग्राहक सहायता और तकनीकी समर्थन के लिए कर्मचारियों का समृद्धि 	गतिविधियां (Key Activities): <p>ऑनलाइन बुकिंग प्लेटफॉर्म का संचालन सुरक्षित और सुविधाजनक परिवहन सेवाओं का प्रबंधन ग्राहक सहायता और तकनीकी समर्थन</p>	मूल्य प्रस्ताव (Value Proposition): <ul style="list-style-type: none"> बेहतर सुरक्षा और बड़ी हुई सुविधा के साथ वाणिज्यिक यातायात सेवाएं आधुनिक तकनीक का प्रयोग करके सुरक्षित और आसान बुकिंग सुविधा 	ग्राहक संबंध (Customer Relationships): <ul style="list-style-type: none"> ऑनलाइन प्लेटफॉर्म के माध्यम से ग्राहकों के साथ संबंध बनाए रखना ग्राहकों के लिए तत्परता से सुरक्षित और सुविधाजनक सेवाएं प्रदान करना 	ग्राहक सेगमेंट (Customer Segments): <ul style="list-style-type: none"> बड़े शहरों में दिनचर्या के दौरान यात्रा करने वाले लोग बिजनेस यात्रा करने वाले व्यावसायिक लोग स्थानीय गाड़ी नहीं रखने वाले लोग
लागत संरचना (Cost Structure): <ul style="list-style-type: none"> वाहनों की खरीददारी और रखरखाव की लागत तकनीकी इंफ्रास्ट्रक्चर की लागत ड्राइवर्स और कर्मचारियों के वेतन और उपकरण 		आय स्रोत (Revenue Streams): <ul style="list-style-type: none"> यात्रा की लंबाई और समय के आधार पर किए जाने वाले शुल्क प्राथमिकता सेवाओं के लिए अधिशेष शुल्क प्रति महीने या साप्ताहिक सदस्यता मॉडल 		

५. व्यवसाय के कानूनी पहलू (Legal Aspects of Business)

व्यवसाय के कानूनी पहलू (Legal Aspects of Business) विशेष रूप से उसके सफल चलने के लिए महत्वपूर्ण हैं। ये कानूनी पहलू व्यवसाय की संचालन, उत्पादन, वित्तीय प्रबंधन, और संविदानिक पारदर्शिता सहित कई मामलों को शामिल करते हैं। व्यवसाय के कानूनी पहलू क्षेत्र और व्यवसाय के प्रकार के हिसाब से भिन्न हो सकते हैं, इसलिए व्यवसाय के कानूनी पहलू को ध्यानपूर्वक समझना और पालन करना महत्वपूर्ण होता है।

कुछ कानूनी पहलू जो व्यवसाय में महत्वपूर्ण हो सकते हैं निम्नलिखित हैं:

व्यापार के पंजीकरण और लायसेंसिंग: व्यापार के पंजीकरण और आवश्यक लायसेंस या परमिट की प्रक्रिया को निभाना अत्यंत महत्वपूर्ण है।

समझौते और अनुबंध: व्यवसायों के बीच के समझौतों और अनुबंधों की तैयारी, समझौतों की जाँच और समझौतों के आलमान के रूप में आगरा करना महत्वपूर्ण होता है।

श्रमिक कानून: श्रमिक कानून के तहत कामगारों के अधिकार और कर्तव्यों की सुनिश्चिती, और कामगारों के वेतन, कामकाजी शर्तें, और श्रमिक अधिकारों का पालन करना महत्वपूर्ण है।

वित्तीय प्रबंधन: वित्तीय कानून के तहत व्यवसाय की वित्तीय प्रबंधन, लेन-देन, कर, और आयकर के मामले में सुरक्षित रूप से कार्य करना महत्वपूर्ण है।

संविदानिक नियमित और पारदर्शिता: व्यवसाय की संविदानिक पारदर्शिता और संविदानिक नियमित की जाँच करना महत्वपूर्ण है ताकि आप सभी कानूनी आवश्यकताओं का पालन कर सकें।

५.१. बौद्धिक संपत्ति अधिकार (Intellectual Property Rights)

बौद्धिक संपत्ति अधिकार (आईपीआर) एक महत्वपूर्ण अधिकार है जो विचारशीलता और नवाचार को प्रोत्साहित करता है। आईपीआर के तहत विज्ञान, तकनीक, कला, और उद्योग में नवाचार करने वाले व्यक्तियों और संगठनों को उनके आविष्कारों का हक मिलता है और उन्हें उनकी जानकारी को सुरक्षित रखने की स्वतंत्रता देता है। इसके माध्यम से नए उत्पादों और आविष्कारों को विपणीजन करने का अधिक प्रोत्साहित किया जाता है, जिससे आर्थिक विकास होता है।

आईपीआर के माध्यम से, विज्ञान और तकनीकी ज्ञान की रक्षा की जाती है, जो नई और सुधारित तकनीकों के विकास में महत्वपूर्ण है। यह नवाचार को प्रोत्साहित करके समाज के साथ-साथ अर्थव्यवस्था को भी सशक्त करता है। आईपीआर के बिना, आविष्कारों की जानकारी की चोरी और अनधिकृत उपयोग का खतरा बढ़ जाता है, जिससे नवाचार की स्थायिता पर खतरा पैदा होता है।

इसलिए, बौद्धिक संपत्ति अधिकार का महत्व यह है कि यह नवाचार को प्रोत्साहित करता है, आर्थिक विकास में

५.२. आईपीआर (बौद्धिक संपत्ति अधिकार) की वर्गीकरण (IPR Classification)

आविष्कारक अधिकार (Patents - अधिकारिकता): यह अधिकार नवाचार, तकनीकी आविष्कार, और उपकरणों को सुरक्षित करता है, जिससे उनके निर्माणकर्ताओं को उनके विशेष उपयोग और विपणन का अधिकार मिलता है।

कला के अधिकार (Copyright - कॉपीराइट): इस अधिकार के अंतर्गत कला, संगीत, लेखन, और अन्य रचनात्मक कृतियों की सुरक्षा की जाती है, जिससे रचनात्मक कला के स्वरूप की सुरक्षा होती है।

अधिगमी (वाणिज्यिक) अधिकार (Trademark - ट्रेडमार्क): यह अधिकार उत्पादों और विपणन के ब्रांड और लोगो की पहचान को सुरक्षित करता है, जिससे व्यवसायों के लिए विपणन का विशेष अधिकार होता है।

उपन्यासों और कृतियों के अधिकार (Literary and Artistic Rights) - साहित्यिक और कला अधिकार): यह अधिकार लेखन के कार्यों, कविताओं, उपन्यासों, चित्रकला, और संगीत के कृतियों को सुरक्षित करता है।

उपनयन के अधिकार (Geographical Indications - भौगोलिक सूचनाएँ): यह अधिकार खाद्य पदार्थों, वस्त्र, और अन्य उत्पादों के उत्पन्न स्थल की पहचान को सुरक्षित करता है।

आरोपित अधिकार (Trade Secrets - व्यापारिक रहस्य): यह अधिकार व्यवसायों के विशेष प्राप्त जानकारी और रणनीतियों की सुरक्षा की जाती है, जो उनकी प्रतिस्थिति और प्रतिस्पर्धा को सुरक्षित रखते हैं।

६. व्यापार के लिए वित्तीय योजना

व्यावसायिक वित्तीय योजना के माध्यम से, व्यवसायकर्ता अपने व्यवसाय को मजबूत और सफल बनाने के लिए आवश्यक कदम उठा सकते हैं। इसका मुख्य उद्देश्य व्यापार की वित्तीय स्थिति को सुरक्षित और सुदृढ़ बनाना है ताकि व्यवसायकर्ता अपने लक्ष्यों को पूरा कर सकें। यह कुछ महत्वपूर्ण चरणों में किया जा सकता है:

लक्ष्य निर्धारण (Goal Setting): सबसे पहले, व्यापारकर्ता को अपने व्यवसाय के उद्देश्यों को स्पष्ट और संक्षेप में निर्धारित करना होता है।

वित्तीय स्थिति का अवलोकन (Financial Assessment): व्यापारकर्ता को अपनी व्यावसायिक वित्तीय स्थिति का मूल्यांकन करना होता है, जिसमें आवश्यक वित्तीय आंकड़े और निवेश की जरूरतों का अध्ययन किया जाता है।

बजट तैयारी (Budget Preparation): एक वित्तीय बजट तैयार करना होता है जिसमें आय, व्यय, और निवेश की व्यवस्था की जाती है।

निवेश योजना (Investment Planning): व्यापारकर्ता को सही निवेश के योजना बनानी होती है, जिससे धन का वापसी और लाभ हो सके।

वित्तीय सुरक्षा (Financial Security): वित्तीय सुरक्षा के लिए बीमा, आर्थिक रूप से सुरक्षित रिजर्व, और आपातकालीन रखवाली की योजना बनानी चाहिए।

मॉनीटरिंग और संशोधन (Monitoring and Adjustment): वित्तीय योजना को समय-समय पर मॉनिटर करना और आवश्यकतानुसार संशोधन करना महत्वपूर्ण होता है।

६.१. उद्यमिता में वित्त प्रबंधन की भूमिका (Role of Financial Management in Entrepreneurship)

"उद्यमिता में वित्त प्रबंधन की भूमिका" वित्त प्रबंधन उद्यमिता में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है और वित्तीय दक्षता की आवश्यकता को पूरा करने में मदद करता है। यहाँ पर उद्यमिता में वित्त प्रबंधन की मुख्य भूमिकाओं का संक्षेप है:

संशोधन और परियोजना का निर्माण (Planning and Project Development): वित्त प्रबंधन उद्यमिता के पूर्व-विचार की तैयारी में मदद करता है, जिसमें वित्तीय योजनाओं का तैयारी, पूंजी लाभांकन, और परियोजना का निर्माण शामिल होता है।

संचयन और वित्तीय संसाधनों का प्राप्ति (Accumulation and Procurement of Financial Resources):

वित्त प्रबंधन उद्यमिता के लिए पूंजी और वित्तीय संसाधनों की प्राप्ति में मदद करता है, जैसे कि निवेशकों से निवेश प्राप्त करना और ऋण प्राप्त करना।

रोजगार और वित्तीय समाधान (Employment and Financial Solutions): वित्त प्रबंधन उद्यमिता के लिए रोजगार सृजना और वित्तीय समस्याओं के समाधान में मदद करता है, जिससे व्यवसाय की सार्थकता बढ़ती है।

रिस्क प्रबंधन (Risk Management): वित्त प्रबंधन उद्यमिता के द्वारा जोखिम को प्रबंधित करने में मदद करता है, जिससे व्यवसाय को स्थायीता प्राप्त होती है।

लेन-देन और लेन-देन का प्रबंधन (Debt and Credit Management): वित्त प्रबंधन उद्यमिता के लिए ऋण और ऋण का प्रबंधन में मदद करता है, जिससे व्यवसाय के वित्तीय स्थिति को सुदृढ़ बनाने में मदद मिलती है।

७. व्यावसायिक पिच (Business Pitch)

व्यावसायिक पिच का उद्देश्य सुनने वाले के विश्वास प्राप्त कराना होता है और उन्हें आपके व्यवसाय के साथ जुड़ने की बढ़ती रुचि दिलाना होता है। व्यावसायिक पिच तैयार करते समय, आपको कुछ मुख्य तत्वों का ध्यान रखना चाहिए जो आपके पिच को प्रभावशाली बनाते हैं। निम्नलिखित हैं व्यावसायिक पिच के प्रमुख तत्व:

समस्या और समाधान (Problem and Solution):

- आपके उत्पाद या सेवा के माध्यम से किस समस्या का समाधान प्रदान किया जा रहा है, उसका विवरण दें।
- आपके समाधान की योग्यता को बताएं और यह स्पष्ट करें कि आपका समाधान अन्य उपायों से कैसे बेहतर है।

लक्ष्य (Objective):

- आपके पिच का प्रमुख उद्देश्य क्या है - पूंजीकरण प्राप्त करना, साझेदारी ढूंढना, या ग्राहकों को प्राप्त करना?
- आपके लक्ष्य को स्पष्ट और मापनीय बनाएं।

बाजार और लक्ष्य ग्राहकों का अध्ययन (Market and Target Customers):

- आपके व्यवसाय के लिए बाजार का आकलन करें, और वहाँ के प्रमुख प्रतिस्पर्धाओं का अध्ययन करें।
- आपके लक्ष्य ग्राहकों का वर्णन करें और उनकी आवश्यकताओं को समझाएं।

उत्पाद या सेवा का विवरण (Product or Service Description):

- आपके उत्पाद या सेवा के विशेषता को स्पष्ट रूप से प्रस्तुत करें।
- यह बताएं कि आपका उत्पाद या सेवा कैसे काम करता है और उसके फायदे क्या हैं।

विपणी रणनीति (Marketing Strategy):

- आपकी विपणी रणनीति के बारे में विस्तार से बताएं, किस तरह से आप अपने उत्पाद या सेवा को बाजार में प्रमोट करेंगे।

वित्तीय नियोजन (Financial Projections):

- आपके व्यवसाय की आर्थिक स्थिति के बारे में जानकारी प्रदान करें, जैसे कि आवश्यक निवेश, आय, लाभ, और अतिरिक्त वित्तीय डेटा।

टीम (Team):

- आपके संगठन के सदस्यों के बारे में जानकारी प्रदान करें और उनकी योग्यता को प्रमोट करें।

समयरेखा (Timeline):

- आपके व्यवसाय के महत्वपूर्ण मील के पथरों की आवश्यकता के आस-पास की समयरेखा प्रदान करें।

संवादीकरण (Presentation):

- एक सुंदर और प्रभावशाली प्रेजेंटेशन तैयार करें, जिसमें छवि, चार्ट्स, और ग्राफिक्स का उपयोग करें।

अपील (Appeal):

- आपके पिच को उचित और प्रभावशाली तरीके से समाप्त करें और सुनने वाले को आपके व्यवसाय में निवेश करने के लिए प्रोत्साहित करें।

८. स्टार्टअप (Start-Up)

"स्टार्टअप" एक नवाचित व्यवसाय या उद्यम होता है जिसे नए और नवाचित विकास के लिए उपयुक्त तंत्र और तकनीक का उपयोग करके शुरू किया जाता है। स्टार्टअप की प्रमुख विशेषता यह होती है कि इसका उद्देश्य नए और नवाचित उत्पाद या सेवाओं को विकसित करना होता है और यह अक्सर शुरुआती दिनों में अल्प वित्त और संसाधनों के साथ शुरू किया जाता है।

स्टार्टअप का उद्देश्य आमतौर पर नई और नवाचित विचारों और नई व्यापार क्रियाओं का अनुसरण करना होता है जिनमें आवश्यकता से अधिक नईवाद, अद्वितीयता और तकनीकी नवाचार शामिल होते हैं। स्टार्टअप के संस्थापक आमतौर पर नवीनतम और आगे बढ़ने के इच्छुक होते हैं और वे अपने विचारों को वाणिज्यिक या सामाजिक दृष्टिकोण से सफलता तक पहुंचाने के लिए कठिनाइयों का सामना करते हैं।

८.१. "स्टार्टअप" और "व्यवसाय" के बीच की मुख्य अंतर (Difference: Start-up vs Business)

"स्टार्टअप" और "व्यवसाय" के बीच कुछ मुख्य अंतर होते हैं जीने अधर पर दोनों को प्रथक किया जा सकता है जो निम्नलिखित हैं:

स्थापना का समय: स्टार्टअप और व्यवसाय का प्रारंभिक समय एक मुख्य अंतर है। स्टार्टअप एक नए और अनोखे विचार, तकनीकी उत्पाद, या सेवा को लाने के लिए बनाई जाती है, जबकि व्यवसाय एक सामान्य व्यापार हो सकता है जो बाजार में पहले से मौजूद रहकर कार्य कर रहा होता है। भारत सरकार के द्वारा स्टार्टअप पंजीकरण के लिये एक सीमा सुनिश्चित की गयी है जो नए उद्यमों को आगे बढ़ने के सुअबसर प्रदान करती है।

नवाचार और अनोखेपन: स्टार्टअप आमतौर पर नए और अनोखे विचारों, तकनीकी उत्पादों, या सेवाओं के लिए जाना जाता है, जबकि व्यवसाय आमतौर पर प्रस्तावित व्यवसाय क्षेत्र में पुराने और स्थायी विचारों के साथ कार्य करता है।

वित्तीय मूल्य: शुरुआत में स्टार्टअप कंपनियाँ आमतौर पर वित्तीय संसाधनों की कमी का सामना कर सकती हैं और समय समय पर निवेशकों से धन जुटाकर अपने उधम को आगे ले जाती हैं, जबकि व्यवसाय अक्सर पूरी तरह से स्थिर होता है और स्वायत्त वित्तीय स्थिति में होता है।

उद्देश्य: स्टार्टअप कंपनियों का प्रमुख उद्देश्य आमतौर पर नई और अनोखी समस्याओं का समाधान निकालना और नए विचारों को बढ़ावा देना होता है, जबकि व्यवसाय का प्रमुख उद्देश्य लाभ कमाना और व्यापार क्षेत्र में सफलता प्राप्त करना होता है।

८.२. स्टार्टअप पंजीकरण के लिये आबेदन प्रक्रिया: (Registration Process of Start-up)

स्टार्टअप पंजीकरण के लिये आबेदन की प्रक्रिया राष्ट्रीय स्तर सभी आबेदनकर्ताओं के लिये एक सामान हैं इसी सन्दर्भ में राज्य स्तर पर स्टार्टअप पंजीकरण के नियम सभी राज्यों में अलग अलग हो सकते हैं। स्टार्टअप पंजीकरण प्रक्रिया को आसानी से समझने के लिये यहाँ पर मुख्य रूप से तीन चरणों में दर्शाया गया हैं जो निम्नलिखित हैं:

प्रथम चरण: प्रथम चरण में उद्यमी को अपने उधम के लिये विज़न, मिशन और उद्देश्य को अच्छे से निर्धारित करना होता है जो उसको उसकी उधम की कानूनी सरचना निर्धारित करने में सहायता प्रदान करता हैं

द्वितीय चरण: इस चरण में उद्यमी को स्टार्टअप इंडिया के अंतर्गत लाभ लेने के लिये अपने उधम की कानूनी सरचना का चयन करना होता है जिसके लिये निर्धारित दिशानिर्देशों का पालन करना होता है जो निम्नलिखित हैं:

- **DIN प्राप्त करें:** स्टार्टअप के संस्थापकों को पहले संविधानिक नामक प्राधिकृत उधारणीय संख्या (DIN) प्राप्त करनी होगी। DIN के लिए ऑनलाइन आवेदन करें और आवश्यक दस्तावेजों के साथ आवश्यक शुल्क जमा करें।
- **DSC प्राप्त करें:** डायरेक्टर्स के द्वारा डिजिटल हस्पताल सत्यापन (DSC) प्राप्त करें।

- **DIN की जाँच करें:** संविधानिक नामक प्राधिकृत उधारणीय संख्या (DIN) की जाँच करें और सुनिश्चित करें कि किसी भी दिन का पुनः निर्धारण नहीं होता है।
- **DIN की साइनअप:** अब DIN को संविधानिक दस्तावेजों के साथ साइन करें और ROC (नियमनिक उपाधिकृत कंपनियों) को भेजें।
- **MOA और AOA तैयार करें:** संविधानिक दस्तावेजों के रूप में मेमोरेण्डम ऑफ एसोसिएशन (MOA) और आर्टिकल्स ऑफ एसोसिएशन (AOA) तैयार करें।
- **ROC को दर्ज करें:** MOA और AOA को दर्ज करें और ROC से प्रमाणपत्र प्राप्त करें।
- **वित्तीय संरचना तैयार करें:** स्टार्टअप की वित्तीय संरचना को तैयार करें और आवश्यक वित्तीय दस्तावेजों को प्राप्त करें।
- **बैंक खाता खोलें:** स्टार्टअप के लिए एक व्यापार बैंक खाता खोलें और सभी वित्तीय लेन-देन को उसी में संचित करें।
- **GST पंजीकरण:** यदि आपकी स्टार्टअप की वाणिज्यिक गतिविधियाँ हैं, तो आपको वस्तु एवं सेवा कर (GST) में पंजीकरण करना हो सकता है।
- **अन्य जरूरी लाइसेंस और दस्तावेज:** स्टार्टअप के लिए कुछ अन्य लाइसेंस और दस्तावेजों की जरूरत होती है जो क्षेत्रीय स्तर पर अलग अलग हो सकती हैं।

तीसरा चरण : इस चरण में पंजीकृत कम्पनी को भारतीय सरकार के द्वारा बनाये गये मापदंडों के अनुसार अपने जरूरी दस्तावेजों को तैयार करके स्टार्टअप इंडिया के अधिकारिक वेबसाइट (<https://www.startupindia.gov.in/>) पर जमा करना होता है जिसके साक्षात्कार के बाद एक सर्टिफिकेट जारी किया जाता है। भारत में "स्टार्टअप इंडिया" एक सरकारी पहल है जो नई उद्यमिता को प्रोत्साहित करने के लिए बनाई गई है। यह पहल नए उद्यमिता को वित्तीय सहायता, मेंटरिंग, और अन्य सामर्थ्य विकास के लिए सहायक है।

स्टार्टअप इंडिया के तहत रजिस्ट्रेशन करने के लिए कुछ पात्रता मानदंड होते हैं, जो निम्नलिखित हो सकते हैं (<https://www.startupindia.gov.in/content/sih/en/startup-scheme.html>):

- **कंपनी की आयु :** अस्तित्व और संचालन की अवधि निगमन की तारीख से 10 वर्ष से अधिक नहीं होनी चाहिए।
- **कंपनी प्रकार:** एक प्राइवेट लिमिटेड कंपनी, एक पंजीकृत साझेदारी फर्म या एक सीमित देयता साझेदारी के रूप में निगमित।
- **वार्षिक कारोबार :** वार्षिक टर्नओवर इसके निगमन के बाद से किसी भी वित्तीय वर्ष के लिए 100 करोड़ रुपये से अधिक नहीं होना चाहिए।
- **मूल इकाई:** पहले से मौजूद व्यवसाय को विभाजित करके या पुनर्निर्माण करके इकाई का गठन नहीं किया जाना चाहिए।

- **नवोन्वेषी एवं स्केलेबल** : किसी उत्पाद, प्रक्रिया या सेवा के विकास या सुधार की दिशा में काम करना चाहिए और/या धन और रोजगार सृजन की उच्च क्षमता वाला स्केलेबल बिजनेस मॉडल होना चाहिए।

अधिक जानकारी के लिये स्टार्टअप इंडिया के सरकारी पोर्टल पर खोजें:

<https://www.startupindia.gov.in/>

अथवा दिए गये क्यूआर कोड का पर्यवेक्षण करें:



९. विभिन्न एजेंसियों की भूमिका (Role of various agencies):

नए उद्यमियों को पता होना चाहिए कि किसी विशेष जानकारी के लिए कहां जाना है। इस सन्दर्भ में नीचे दी गयी तालिका का अवलोकन करें :

किसी प्रोजेक्ट के चयन हेतु	MSME-DI, DIC, TCOs, SFCs
पंजीकरण	DIC, Start-Up India, MSME, KVIB etc.
वित्त	Banks, SFCs, NSIC
तकनीकी	DIC, TCOs, CFTRI, MSME-DI, NSIC, DFRI
प्रशिक्षण	ED Institutes, MSME-DI, DICs, CFTRI, NGOs
आधारभूत संरचना	DIC, IDCs, LA
कच्चा माल	DIC
प्लांट एंड मशीनरी	DIC, NSIC, MSME-DI
मार्केटिंग	DIC, TCOs, EPC (APEDA, MPEDA)

१०.सरकारी योजनाए (Govt. Schemes)

१०.१.नए उद्यमियों के लिये भारत सरकार की योजनाए(Central Govt. Schemes for Entrepreneur)

एस्पायर - नवाचार, ग्रामीण उद्योग और उद्यमिता को बढ़ावा देने के लिए एक योजना

यह योजना उद्यमिता में तेजी लाने और कृषि-व्यवसाय उद्योग में अधूरी सामाजिक जरूरतों के लिए नवाचारों को प्रोत्साहित करने के उद्देश्य से पूरे भारत में प्रौद्योगिकी केंद्रों और ऊष्मायन केंद्रों का एक नेटवर्क स्थापित करने के लिए पेश किया गया था। यह आजीविका व्यवसाय इन्क्यूबेटर्स और/या प्रौद्योगिकी व्यवसाय इन्क्यूबेटर्स की स्थापना के लिए संयंत्र और मशीनरी की लागत का 100% (सौ प्रतिशत) (भूमि और बुनियादी ढांचे के अलावा) या 100 रुपये तक की राशि के एकमुश्त अनुदान के माध्यम से वित्तीय सहायता प्रदान करता है। (भारतीय रुपया सौ) लाख, जो भी कम हो।

भारत में, आबादी का एक बड़ा हिस्सा अभी भी अपनी आजीविका के लिए कृषि पर निर्भर है और बड़ी संख्या में भारतीय ग्रामीण क्षेत्रों में रहते हैं। यूं तो कृषि उद्योग में रोजगार पैदा करने और उद्यम स्थापित करने के उद्देश्य से यह योजना शुरू की गई थी। यह उद्यमियों को अपना स्वयं का व्यवसाय स्थापित करने, नियोक्ता के रूप में उभरने और अपनी आत्मनिर्भरता सुनिश्चित करने के लिए ज्ञान प्रदान करता है। इस कार्यक्रम का उद्देश्य जिला-स्तरीय आर्थिक विकास को जमीनी स्तर से बढ़ावा देना है।

<https://aspire.msme.gov.in/ASPIRE/AFHome.aspx>

प्रधानमंत्री मुद्रा योजना

यह योजना, माइक्रो यूनिट्स डेवलपमेंट एंड रिफाइनंस एजेंसी लिमिटेड ("मुद्रा") एक गैर-बैंकिंग वित्तीय कंपनी है जो भारत में सूक्ष्म उद्यम क्षेत्र के विकास का समर्थन करती है। MUDRA ने उन सूक्ष्म इकाइयों को ऋण देने के लिए बैंकों और/या माइक्रोफाइनेंस संस्थानों को पुनर्वित्त सहायता प्रदान की, जिन्हें 10 लाख रुपये (भारतीय रुपये दस) लाख तक की ऋण आवश्यकता है।

ऋणों को विकास के चरण, धन की जरूरतों और व्यवसाय की उम्र और इन व्यवसायों द्वारा प्राप्त किए जा सकने वाले ऋण की राशि के आधार पर तरुण, किशोर और शिशु की श्रेणियों में विभाजित किया गया है। इन संपत्तियों के लिए कोई संपार्श्विक सुरक्षा नहीं है और छोटे व्यवसायों को 10 लाख रुपये (भारतीय रुपये दस) तक का ऋण प्रदान किया जा सकता है जो गैर-कॉर्पोरेट और गैर-कृषि सूक्ष्म या लघु उद्यम हैं।

यह ऋण विभिन्न गतिविधियों के लिए दिया जाता है जो आय सृजन और रोजगार सृजन प्रदान करते हैं। यह ज्यादातर सड़क विक्रेताओं, स्टोर मालिकों, व्यापारियों और अन्य सेवा प्रदाताओं को पेश किया जाता है। इसके अतिरिक्त, कार्यशील पूंजी, यात्रा वाहन और कार्यशील पूंजी ऋण की पेशकश की जाती है। इस प्रकार, यह एक अनूठी योजना है जो भारतीय उद्यमियों को सशक्त बनाने के लिए तैयार की गई है।

इलेक्ट्रॉनिक्स और सूचना प्रौद्योगिकी में अंतर्राष्ट्रीय पेटेंट संरक्षण के लिए समर्थन (SIP-EIT)

एसआईपी-ईआईटी योजना अंतर्राष्ट्रीय पेटेंट दाखिल करने के लिए भारत में प्रौद्योगिकी स्टार्टअप और सूक्ष्म लघु और मध्यम उद्यमों ("MSME") को सरकारी धन उपलब्ध कराने के उद्देश्य से इलेक्ट्रॉनिक्स और सूचना प्रौद्योगिकी विभाग ("DeiTY") द्वारा लॉन्च किया गया था। यह नवाचार को प्रोत्साहित करता है, ब्रांड पहचान बनाता है, और वैश्विक बौद्धिक संपदा संरक्षण के महत्व और क्षमता को पहचानता है।

सूचना संचार प्रौद्योगिकी और इलेक्ट्रॉनिक्स क्षेत्र को वित्तीय सहायता प्रदान की जाती है। पात्र संस्थाएं अंतर्राष्ट्रीय पेटेंट दाखिल करने की प्रक्रिया के किसी भी चरण में इस योजना के लिए आवेदन कर सकती हैं। प्रतिपूर्ति सीमा या तो आवेदन दाखिल करने और प्रसंस्करण के दौरान किए गए कुल खर्च का 50% (पचास प्रतिशत), या प्रत्येक आविष्कार के लिए 15 लाख रुपये (भारतीय रुपये पंद्रह) लाख, जो भी कम हो, निर्धारित की गई है।

गुणक अनुदान योजना (एमजीएस)

यह योजना पैकेज और उत्पादों के विकास के लिए प्रमुख शैक्षणिक और सरकारी अनुसंधान एवं विकास संस्थानों के साथ सहयोग करने के लिए उद्योगों को प्रोत्साहित करने के उद्देश्य से डीईआईटीवाई द्वारा फिर से लॉन्च किया गया था। इससे उद्योगों और संस्थानों के बीच संबंध मजबूत होंगे स्वदेशी उत्पादों और पैकेजों के विकास में तेजी आएगी और अवधारणा के प्रमाण और वैश्वीकरण के बीच अंतर को पाट दिया जाएगा।

इस योजना के तहत, यदि कोई उद्योग व्यावसायीकरण में सक्षम उत्पादों के अनुसंधान एवं विकास का समर्थन करता है, तो सरकार उस उद्योग द्वारा प्रदान की गई राशि से दोगुनी तक धनराशि प्रदान करेगी। किसी व्यक्तिगत उद्योग के लिए अनुदान राशि प्रति परियोजना 2 (दो) करोड़ तक सीमित है और प्रत्येक परियोजना की पसंदीदा अवधि 2 (दो) वर्ष से कम है। उद्योगों के एक संघ के लिए, दी गई सीमा 3 (तीन) वर्ष की अवधि के साथ 4 (चार) करोड़ है।

सूक्ष्म और लघु उद्यमों के लिए क्रेडिट गारंटी फंड ट्रस्ट (सीजीटीएमएसई)

सूक्ष्म और लघु उद्यमों ("एमएसई") के लिए क्रेडिट गारंटी फंड योजना को लागू करने के लिए, एमएसएमई मंत्रालय, भारत सरकार और भारतीय लघु उद्योग विकास बैंक ("सिडबी") ने इसकी स्थापना की। सूक्ष्म और लघु उद्यमों के लिए क्रेडिट गारंटी फंड ट्रस्ट (सीजीटीएमएसई)। यह योजना ऋण वितरण प्रणाली को मजबूत करती है और एमएसई क्षेत्र में ऋण के प्रवाह को सुविधाजनक बनाती है।

यह स्टार्टअप, लघु उद्योगों और सूक्ष्म स्तर के व्यवसायों को अत्यधिक रियायती दरों पर और शून्य संपार्श्विक के साथ ऋण प्रदान करता है। इस योजना में रुपये तक की फंड और गैर-फंड-आधारित क्रेडिट सुविधाएं शामिल हैं। प्रत्येक पात्र उधारकर्ता के लिए 200 लाख और धनराशि सिडबी द्वारा वितरित की जाती है। यह योजना मुख्य रूप से सेवा या विनिर्माण व्यवसायों के लिए है और ऋण का लाभ सावधि ऋण या कार्यशील पूंजी के रूप में लिया जा सकता है।

एकल बिंदु पंजीकरण योजना (एसपीआरएस)

एसपीआरएसएमएसई को समर्थन देने के लिए राष्ट्रीय लघु उद्योग निगम (एनएसआईसी) द्वारा प्रबंधित एक विकासात्मक योजना है। निस्संदेह, भारत सरकार वस्तुओं की एक बड़ी श्रृंखला की अकेली सबसे बड़ी खरीदार है। इस योजना के पीछे का उद्देश्य लघु उद्योग क्षेत्र से खरीदारी की संख्या को बढ़ाना था। इस योजना को चुनकर, एनएसआईसी किसी भी बयाना राशि जमा (ईएमडी) के बिना सरकारी खरीद में भागीदारी के लिए पात्र एमएसई को पंजीकृत करता है, जो परियोजना में उनकी गंभीरता सुनिश्चित करने के लिए सुरक्षा जमा के रूप में बोली लगाने वालों से बोली लगाने से पहले ली गई धनराशि है।

इस प्रकार, एसपीआरएस के तहत, एनएसआईसी पंजीकरण वाले एमएसई को ईएमडी का भुगतान करने से छूट दी जाएगी। इसके अतिरिक्त लाभों में निविदा भागीदारी, निःशुल्क निविदा और एमएसई से खरीद में लाभ शामिल हैं। अतिरिक्त लाभ के रूप में, 358 (तीन सौ अट्टाईस) श्रेणियों के सामान विशेष रूप से एमएसई से खरीदे जाने के लिए आरक्षित हैं और सरकार ने केंद्रीय मंत्रालयों, विभागों द्वारा की जाने वाली कुल वार्षिक खरीद की 25% की न्यूनतम सीमा भी निर्धारित की है।

एक्स्ट्रा म्यूरल रिसर्च या कोर रिसर्च ग्रांट (सीआरजी)

सीआरजीइसे मूल रूप से एक्स्ट्रामुरल रिसर्च फंडिंग स्कीम नाम दिया गया था। इसे विज्ञान और इंजीनियरिंग अनुसंधान बोर्ड ("एसईआरबी") की स्थापना के बाद चार दशक से अधिक समय पहले लॉन्च किया गया था, लेकिन यह सबसे प्रासंगिक और उपयोगी योजनाओं में से एक बनी हुई है। सीआरजी का उद्देश्य अनुसंधान प्रयोगशालाओं, शैक्षणिक संस्थानों और अन्य अनुसंधान एवं विकास संगठनों को विज्ञान और इंजीनियरिंग के सभी अग्रणी क्षेत्रों में अनुसंधान करने में मदद करना है। इस प्रकार, यह आगामी और प्रतिष्ठित वैज्ञानिकों को अनुसंधान निधि की व्यक्तिगत-केंद्रित प्रतिस्पर्धी पद्धति के लिए प्रोत्साहित करता है।

उच्च जोखिम और उच्च पुरस्कार अनुसंधान

यह योजना का उद्देश्य नए विचारों और प्रस्तावों को समर्थन देना और आमंत्रित करना है जो विज्ञान और प्रौद्योगिकी के क्षेत्र में व्यापक प्रभाव डालने की क्षमता रखते हैं। यह उन प्रस्तावों पर जोर देता है जो नए और जोखिम भरे हैं, लेकिन सफल होने पर विज्ञान के क्षेत्र के लिए अत्यधिक फायदेमंद हो सकते हैं। ऐसे प्रस्तावों में सैद्धांतिक और प्रयोगात्मक प्रगति, मौजूदा परिकल्पनाओं के लिए चुनौतियां, वैज्ञानिक सफलताएं, किसी महत्वपूर्ण समस्या के लिए 'आउट ऑफ द बॉक्स' समाधान, या एक नई परिकल्पना का निर्माण शामिल हो सकता है जो नई प्रौद्योगिकियों को सामने लाती है।

इन परियोजनाओं के लिए कोई निर्धारित बजट सीमा नहीं है और अनुसंधान अनुदान में ओवरहेड अनुदान के अलावा उपभोग्य सामग्रियों, आकस्मिकताओं, उपकरण और यात्रा लागत को शामिल किया जाएगा। फंडिंग 3 (तीन) वर्षों के लिए प्रदान की जाती है जिसे असाधारण मामलों में 5 (पांच) वर्षों तक बढ़ाया जा सकता है।

डिजाइन क्लिनिक योजना

भारत सरकार ने किसी भी ब्रांड के विकास में नवाचार और डिजाइन के महत्व को पहचाना है और निर्णय लिया है कि प्रत्येक एमएसएमई और स्टार्टअप को अपने स्टार्टअप को बढ़ावा देने के लिए एक डिजाइन-केंद्रित दृष्टिकोण बनाना

चाहिए। छोटे व्यवसायों को अपने सामानों के लिए नए और अभिनव डिजाइनों के साथ प्रयोग करने के लिए प्रोत्साहित करने के लिए, एमएसएमई मंत्रालय ने इसकी स्थापना की डिजाइन क्लिनिक योजना चल रहे प्रशिक्षण और कौशल विकास के माध्यम से एक टिकाऊ डिजाइन इको सिस्टम बनाना।

इस योजना के तहत, सरकार डिजाइन पर सेमिनार में भाग लेने के लिए 60,000 रुपये (भारतीय रुपये साठ हजार) तक और सेमिनार की लागत का 3.75 लाख रुपये या 75% (पचहत्तर प्रतिशत) तक का विस्तार करेगी, जहां सेमिनार आयोजित किया जाता है। स्टार्टअप या एमएसएमई। इस कार्यक्रम के आधार पर, यह उम्मीद की जाती है कि उद्यमियों और नेताओं को डिजाइन से संबंधित नवीनतम प्रथाओं और रुझानों के बारे में जानने, अन्य नवप्रवर्तकों और डिजाइनरों के साथ नेटवर्क बनाने, डिजाइन सिद्धांतों को सीखने और डिजाइनों का उपयोग करके अपने उत्पादों की स्थानीय प्रतिस्पर्धात्मकता बढ़ाने का अवसर मिलेगा।

जीरो डिफेक्ट जीरो इफेक्ट (जेडईडी) योजना

जैसा कि नाम से पता चलता है, यह मिशन निर्माताओं को बेहतर उत्पाद बनाने, शून्य दोष और उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद बनाने के लिए प्रेरित करना चाहता है। यह एक हैंडहोल्डिंग योजना है जो एमएसएमई को विश्व स्तरीय विनिर्माण प्रक्रियाओं को अपनाने, नई तकनीक का उपयोग करने और अपने उत्पादों में लगातार सुधार करने का अवसर प्रदान करती है। यह योजना स्टार्टअप और एमएसएमई को उनके सामान में शून्य दोष सुनिश्चित करने के लिए उपकरण, प्रौद्योगिकी के साथ-साथ वित्तीय सहायता भी प्रदान करती है। ZED एक समग्र प्रमाणीकरण भी प्रदान करता है, ZED के लिए उद्यमों का मूल्यांकन करता है, और योजना के परिपक्वता मूल्यांकन मॉडल पर चढ़ने में स्टार्टअप का समर्थन करता है।

<https://zed.msme.gov.in/>

१०.२. नए उद्यमियों के लिये उत्तराखंड सरकार की योजनाएँ (State Govt. Schemes for Entrepreneur)

मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना (MSY)

प्रदेश के ऐसे उद्यमशील युवाओं, उत्तराखण्ड के ऐसे प्रवासियों, जो कोविड-19 के कारण उत्तराखण्ड राज्य में वापस आये हैं, कुशल एवं अकुशल दस्तकारों एवं हस्तशिल्पियों तथा शिक्षित शहरी व ग्रामीण बेरोजगारों आदि को अभिप्रेरित कर स्वयं के उद्योग / व्यवसाय की स्थापना हेतु प्रोत्साहित करने के लिए उद्यम, सेवा अथवा व्यवसाय की स्थापना हेतु राष्ट्रीयकृत / अनुसूचित वाणिज्यिक बैंकों, राज्य सहकारी बैंकों / क्षेत्रीय ग्रामीण बैंकों के माध्यम से ऋण सुविधा उपलब्ध कराये जाने के उद्देश्य से निम्नांकित मार्गदर्शक सिद्धान्तों के अधीन "मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना" संचालित की जा रही है | अधिक जानकारी के लिये मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना के सरकारी पोर्टल पर खोजें:

<https://msy.uk.gov.in/frontend/web/index.php>

अथवा दिए गये क्यूआर कोड का पर्यवेक्षण करें:



मुख्यमंत्री सौर स्वरोजगार योजना (MSSY)

प्रदेश का अधिकांश क्षेत्र पर्वतीय होने के कारण यहाँ के निवासियों एवं कृषकों को रोजगार/व्यवस्था के समुचित साधन उपलब्ध न होने से कृषकों द्वारा अपनी भूमि का समुचित उपयोग नहीं किया जा पा रहा है जिससे कृषि खेती बंजर हो रही है। ऐसे लघु एवं सीमान्त कृषकों तथा राज्य के बेरोजगार निवासियों को स्वरोजगार के अवसर प्रदान किये जाने तथा ऐसी भूमि जो कृषि योग्य नहीं है, पर सोलर पावर प्लान्ट की स्थापना कर उत्पादित विदुत को यू0पी0सी0एल0 को विक्रय करने से आय के साधन विकसित कराने हेतु प्रोत्साहित करना है। अधिक जानकारी के लिये मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना के सरकारी पोर्टल पर खोजें:

<https://msy.uk.gov.in/frontend/web/index.php>

अथवा दिए गये क्यूआर कोड का पर्यवेक्षण करें:



मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना अति सूक्ष्म (नैनो)

वैश्विक महामारी कोविड-19 तथा लॉकडाउन के कारण ग्रामीण तथा शहरी छोटे व्यवसायी/उद्यमी/पथ विक्रेताओं की आजीविका पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ा है। यह छोटे व्यवसायी/उद्यमी आमतौर पर एक छोटे पूंजी आधार के साथ काम करते हैं। लॉकडाउन के दौरान इस पूंजी का उपयोग अपने दैनिक वस्तुओं की खरीद में करने के कारण व्यवसाय/उद्यम के संचालन के लिए उनके पास पूंजी का अभाव बना हुआ है।

ऐसे सभी छोटे उद्यमी, जिन्हें अपने व्यवसाय के संचालन के लिए कम पूंजी की आवश्यकता है, को मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना अति सूक्ष्म (नैनो) उद्यम में मुद्रा ऋण योजना (शिशु) के अन्तर्गत न्यूनतम औपचारिकता के साथ ₹. 50,000 तक के Collateral free ऋण की सुविधा उपलब्ध कराई जाएगी।

उद्योग, सेवा, व्यवसाय तथा प्राथमिक क्षेत्र की गतिविधियों, जिनमें कृषि, बागवानी, पशुपालन, मुर्गी पालन, मत्स्य पालन, मांस प्रसोधन/बिक्री की ₹. 50,000 तक की परियोजनाओं पर बैंकों के माध्यम से वित्त पोषण किया जायेगा। स्वीकृत ऋण पर संपार्श्विक प्रतिभूति नहीं ली जायेगी। अधिक जानकारी के लिये मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना के सरकारी पोर्टल पर खोजें:

<https://msy.uk.gov.in/frontend/web/index.php>

अथवा दिए गये क्यूआर कोड का पर्यवेक्षण करें:



वीर चन्द्र सिंह गढवाली पर्यटन स्वरोजगार योजना

उत्तराखण्ड राज्य के गठन से ही राज्य शासन नवसृजित राज्य में पर्यटन की आपार संभावनाओं का अधिकतम उपयोग करने के लिये प्रयासरत है। पर्यटन विभाग इस ओर भी काफी सजग है कि उत्तराखण्ड जैसे पर्यावरणीय दृष्टि से संवेदनशील पर्वतीय राज्य में पर्यटन का सुनियोजित, समन्वित एवं समेकित विकास हो। उत्तराखण्ड की पर्यटन नीति का स्वप्न उत्तराखण्ड को विश्व के पर्यटन मानचित्र में एक अन्तर्राष्ट्रीय स्तर के पर्यटन आकर्षण के रूप में प्रतिस्थापित करना है। उत्तराखण्ड में पर्यटन को रोजगार तथा राजस्व प्राप्ति हेतु स्रोत के रूप में विकसित करते हुये यहाँ के निवासियों की सामाजिक एवं आर्थिक स्थिति के साथ जोड़ना भी एक महत्वपूर्ण कार्य है। उत्तराखण्ड राज्य के निवासियों एवं मुख्य रूप से युवावर्ग को पर्यटन सेक्टर में अधिकाधिक स्वरोजगार उपलब्ध कराने के उद्देश्य से उत्तराखण्ड की प्रथम स्वरोजगार योजना "वीर चन्द्र सिंह गढवाली पर्यटन स्वरोजगार योजना" का प्रारम्भ 1 जून 2002 को किया गया। अधिक जानकारी के लिये मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना के सरकारी पोर्टल पर खोजें:

<https://msy.uk.gov.in/frontend/web/index.php>

अथवा दिए गये क्यूआर कोड का पर्यवेक्षण करें:



दीनदयाल उपाध्याय गृह आवास विकास योजना

उत्तराखण्ड की यात्रा में आने वाले देशी-विदेशी पर्यटकों को अभूतपूर्व अनुभव प्रदान करने के साथ ही स्थानीय लोगों की खुशहाली के लिए उत्तराखण्ड सरकार द्वारा दीनदयाल उपाध्याय होम स्टे योजना शुरु की गई है। अब आप अपने

घर का पर्यटकों के विश्राम स्थल के रूप में उपयोग कर अपनी आर्थिक स्थिति को बेहतर कर सकते हैं | अधिक जानकारी के लिये मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना के सरकारी पोर्टल पर खोजें:

<https://msy.uk.gov.in/frontend/web/index.php>

अथवा दिए गये क्यूआर कोड का पर्यवेक्षण करें:



स्टार्टअप उत्तराखंड योजना:

लक्ष्य: यह योजना उत्तराखंड राज्य में नए उद्यमिता और नए व्यापारों को प्रोत्साहित करने, उन्हें समर्थन प्रदान करने, और रोजगार सृष्टि करने के लिए डिज़ाइन की गई है।

विशेषताएँ:

1. **वित्तीय समर्थन:** स्टार्टअप्स को आरंभ करने के लिए वित्तीय सहायता प्रदान की जाएगी। यह उद्यमिता को उनके परियोजना को बढ़ावा देने के लिए आवश्यक संबंधित वित्तीय साधन प्रदान करेगा।
2. **प्रशिक्षण और मेंटरिंग:** स्टार्टअप्स को उच्च-कौशल से लेकर व्यापार में सफलता प्राप्त करने के लिए आवश्यक प्रशिक्षण और मेंटरिंग प्रदान की जाएगी।
3. **सरकारी संबंधित प्रक्रियाएं सरलीकृत करना:** स्टार्टअप्स को सरकारी प्रक्रियाओं और अन्य प्रारंभिक चुनौतियों को सरलीकृत करने के लिए समर्थन प्रदान किया जाएगा।
4. **नेटवर्किंग और यात्रा:** स्टार्टअप्स को उच्च-स्तरीय व्यापारिक नेटवर्किंग का अवसर देने के लिए विभिन्न सेमिनार और कार्यशालाओं का आयोजन किया जाएगा।
5. **सामाजिक उपयोगिता:** योजना का मुख्य उद्देश्य रोजगार सृष्टि करने और समृद्धि को बढ़ावा देने के साथ-साथ समाज में नई और नवीनतम तकनीकी और उद्यमिता प्रवृत्तियों को प्रोत्साहित करना है।

स्टार्टअप उत्तराखंड योजना एक सकारात्मक कदम है जो राज्य के उद्यमिता क्षेत्र में नई ऊर्जा और दृढ़ता लाने का प्रयास कर रही है। अधिक जानकारी के लिये मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना के सरकारी पोर्टल पर खोजें:

<https://startuputtarakhand.com/>

अथवा दिए गये क्यूआर कोड का पर्यवेक्षण करें:



देवभूमि उद्यमिता योजना

दृष्टिकोण

शैक्षिक परिसरों, ग्रामीण क्षेत्रों और वंचित व हाशिये पर पड़े सीमांत लोगों में समग्रता एवं कुशल रणनीति के माध्यम से उद्यमशीलता का विकास तथा स्टार्ट अप निर्माण के मिशन को मजबूत करना।

उद्देश्य

शैक्षिक संस्थानों के अन्दर और बाहर तथा उत्कृष्टता केन्द्रों में नौजवान पुरुषों व महिलाओं को उद्यमिता के प्रति प्रेरित करते हुए उद्यमशील बनाना तथा राज्य और समाज में आर्थिकी में गुणात्मक योगदान देने हेतु सक्षम बनाना ही योजना का मुख्य उद्देश्य है। साथ ही के उच्च शिक्षण संस्थानों में सशक्त और आत्मनिर्भर राष्ट्र और राज्य की परिकल्पना को साकार करने के उद्देश्य से स्वरोजगार एवं उद्यमिता को करियर विकल्प के रूप में आगे बढ़ने हेतु प्रोत्साहित करना भी इस योजना का प्रमुख ध्येय है।

कार्ययोजना

नये उद्यम लगाकर लोगों को रोजगार के अवसर प्रदान करने में सक्षम युवा उद्यमियों को पैदा करने के उद्देश्य से भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान युवाओं में उद्यमशीलता की भावना पैदा करेगा, साफ्ट स्किल (व्यवहारिक कौशल) और अवसर पहचानने की कुशलता विकसित करेगा। तत्पश्चात् संस्थान व्यवसाय योजना के निरूपण और लघु व्यवसाय के प्रबंधन में सहयोग करेगा तथा व्यवसायिक मध्यस्थता की श्रृंखला के माध्यम से नये उद्यमों का शुभारम्भ करायेगा।

इसके साथ साथ भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान अहमदाबाद के सहयोग से उत्तराखण्ड के सभी उच्च शिक्षण संस्थानों में देवभूमि उद्यमिता केन्द्रों की स्थापना की जाएगी स उद्यमिता केन्द्र का उद्देश्य उद्देश्य संस्थानों में आईआईसी की स्थापना, राष्ट्रीय नवाचार और स्टारअप नीति 2019, क्षेत्रीय उद्यमी पारिस्थितिकी तंत्र का विकास और आईपी का व्यावसायीकरण करना है। देवभूमि उद्यमिता केंद्र उच्च शिक्षा विभाग, उत्तराखण्ड सरकार के मार्गदर्शन में एकल मंच का उपयोग करके उपरोक्त गतिविधियों को लागू करने और निगरानी करने के लिए एक व्यवस्थित संरचना प्रदान करता है। प्रत्येक केंद्र की सफलता सुनिश्चित करने के लिए प्रमुख प्रदर्शन संकेतक (केपीआई) निर्धारित हैं और राज्य स्तर पर केंद्र की रैंकिंग भी योजनाबद्ध है।

संस्थान स्तर पर व्यवसाय योजना निर्माण के लिए बूट कैंप्स

कुलपतियों, प्रधानाचार्यों, प्रमुख शिक्षाविदों और सरकारी अधिकारियों के लिए संवेदीकरण कार्यशाला

स्टार्टअप उद्यमिता फ़ैकल्टी मार्गदर्शक विकास कार्यक्रम

उभरते स्टार्टअप अवसरों पर प्रोजेक्ट प्रोफाइल्स

मेगा स्टार्टअप इवेंट और छात्र स्टार्टअप्स को सीड फंडिंग

उद्यमिता में 'सेंटर आफ एक्सीलेंस' (उत्कृष्टता के केंद्र)

उच्च शिक्षा विभाग के अंतर्गत युवाओं के लिए देवभूमि उद्यमिता योजना

स्टार्टअप पारिस्थितिकी तंत्र विकास पर गतिविधियां

एनईपी 2020 के अनुसार व्यवसायिक और उद्यमिता के पाठ्यक्रम



अधिक जानकारी के लिये क्यूआर कोड स्कैन करें

भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान

भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान (ईडीआईआई), अहमदाबाद की स्थापना 1983 में शीर्ष वित्तीय संस्थानों – आईडीबीआई बैंक लिमिटेड, आईएफसीआई लिमिटेड, आईसीआईसीआई बैंक लिमिटेड और भारतीय स्टेट बैंक (एसबीआई) के सहयोग से एक स्वायत्त और गैर-लाभकारी संस्थान के रूप में की गई थी। गुजरात सरकार ने तेईस एकड़ जमीन उपलब्ध कराई है, जिस पर ईडीआईआई का भव्य और विशाल परिसर खड़ा है। ईडीआईआई को भारत सरकार के कौशल विकास और उद्यमिता मंत्रालय द्वारा उत्कृष्टता केंद्र के रूप में मान्यता दी गई है।

संस्थान को राष्ट्रीय संस्थागत रैंकिंग ढांचे (एनआईआरएफ), शिक्षा मंत्रालय, भारत सरकार द्वारा नवाचार श्रेणी के तहत 11-50 के बैंड में भी स्थान दिया गया है और गुजरात सरकार के शिक्षा विभाग द्वारा राष्ट्रीय महत्व के संस्थान के रूप में सूचीबद्ध किया गया है। उद्यमिता प्रशिक्षण, शिक्षा, अनुसंधान, सूक्ष्म लघु एवं मध्यम उद्यम (एमएसएमई) विकास, नवाचार और संस्थागत निर्माण में ईडीआईआई एक राष्ट्रीय संसाधन संस्थान की भूमिका अपनाने के लिए आगे बढ़ा है। कंबोडिया, लाओस, म्यांमार, वियतनाम, उज्बेकिस्तान और रवांडा में उद्यमिता विकास केंद्रों की स्थापना के साथ ईडीआईआई का विकास मॉडल राष्ट्रीय और अंतरराष्ट्रीय स्तर पर भी व्यापक हो गया है।

स्टार्टअप और इनोवेशन पर जोर देने के अनुरूप, ईडीआईआई ने राष्ट्रीय विज्ञान और प्रौद्योगिकी उद्यमिता विकास बोर्ड (एनएसटीईडीबी), विज्ञान और प्रौद्योगिकी विभाग (डीएसटी), भारत सरकार के सहयोग से, वर्ष 2016 में प्रौद्योगिकी व्यवसाय इनक्यूबेटर, ब्लैकस्म – सेंटर फॉर एडवांसिंग एंड लॉन्चिंग एंटरप्राइजेज की मेजबानी की। ईडीआईआई ने उद्यमिता को समझने के तरीके में सफलतापूर्वक बदलाव लाया है। संस्थान ने नवीन मॉडलों के माध्यम से और नए युग के संभावित उद्यमियों, अल्पसंख्यकों और वंचितों, मौजूदा उद्यमियों, इनक्यूवेशन केंद्र, पेशेवरों, नीति निर्माता और उद्यम पूंजीपतियों जैसे हितधारकों के बीच रचनात्मक मध्यस्थता करके विभिन्न खंडों और क्षेत्रों में उद्यमशीलता और स्टार्टअप को बढ़ावा देने के लिए क्षेत्रीय, राष्ट्रीय और अंतरराष्ट्रीय मान्यता अर्जित की है।

संस्थान अपने 7 क्षेत्रीय कार्यालयों और अखिल भारतीय शाखा कार्यालयों के माध्यम से नीति वकालत, ज्ञान और अनुसंधान, उद्यमिता शिक्षा, परियोजनाओं (सरकारी और कॉर्पोरेट) व्यवसाय विकास सेवाओं और राष्ट्रीय आउटरीच तथा विकासशील अर्थव्यवस्था के तहत विभिन्न वर्गों और क्षेत्रों के लिए कार्यक्रम और परियोजनाएं आयोजित करता है।



भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान (ईडीआईआई)
भाट, जिला-गांधीनगर – 382 428, गुजरात
फ़ोन 079- 6910 4900 / 6910 4999 ई-मेल info@ediindia.org
वेब www.ediindia.org/www.ediindia.ac.in



अधिक जानकारी के लिये क्यूआर कोड स्कैन करें