



उत्तराखण्ड शासन

उच्च शिक्षा विभाग उत्तराखण्ड सरकार



देवभूमि उद्यमिता योजना स्टार्टअप बूटकैम्प मॉड्यूल

क्रियान्वयन संस्था:



भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान, अहमदाबाद

देवभूमि उद्यमिता योजना

कार्यालय: दून विश्वविद्यालय परिसर, देहरादून, उत्तराखण्ड

www.duy-heduk.org

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 तीर्थस्थलों और मंदिरों की पवित्र भूमि होने के नाते उत्तराखण्ड न केवल भारत बल्कि विश्वभर के लोगों के लिए आस्था और आकर्षण का केन्द्र 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 एकूकीत 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 नए 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 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 अदम्य और अतुलनीय है, इसलिए मेरा विश्वास है कि ये दशक उत्तराखण्ड का दशक होने वाला है। यहाँ हर क्षेत्र में विकास के लिए अपार संभावनाएँ हैं जो उत्तराखण्ड को सशक्त बनाने में सहायता प्रदान करेंगी।

श्री नरेन्द्र मोदी जी

मा० 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 निधारित किया है।

श्री पुष्कर सिंह धामी

मा० मुख्यमंत्री, उत्तराखण्ड



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 इस योजना से जुड़े सभी छात्र, शिक्षकों, प्रतिभागियों और टीम को हार्दिक बधाई देता हूँ।

डॉ० धन सिंह रावत

मा० उच्च शिक्षा मंत्री, उत्तराखण्ड सरकार



उत्तराखण्ड के मा. मुख्यमंत्री श्री पुष्कर सिंह धामी और उच्च शिक्षा विभाग के सचिव श्री शैलेश बगौली, ईडीआईआई के महानिदेशक डॉ० सुनील शुक्ला से चर्चा करते हुए।

विषय-सूची

पृष्ठभूमि: देवभूमि उद्यमिता योजना.....3

CHAPTER 1

उद्यमिता का परिचय (Introduction to Entrepreneurship).....4

- उद्यमिता की अवधारणा (Concept of Entrepreneurship)4
- एक उद्यमी कौन होता है (Who is an entrepreneur?)5
- उद्यमी के आवश्यक गुण (Characteristics of an Entrepreneur)5

CHAPTER 2

नवाचार की अवधारणा और व्यावसायिक विचारों का महत्व

(Concept of Innovation and Importance of Business Ideas).....7

- नवाचार की अवधारणा (Concept of Innovation)7
- बिजनेस आईडिया (Business Idea).....8
- बिजनेस आईडिया का महत्व (Importance of business idea)8
- बिजनेस आईडिया के स्रोत (Sources of Business Ideas)9

CHAPTER 3

बिजनेस के अवसरों की पहचान और मूल्यांकन

(Identifying and Evaluating Business Opportunities).....11

- बिजनेस के अवसर (Business Opportunity)11
- बिजनेस अवसरों की पहचान (Identification of business opportunities)11
- बिजनेस अवसरों की पहचान करने के तरीके
(Methods to Identify Business Opportunities)12
- अवसरों का मूल्यांकन (Evaluating Opportunities)12
- बिजनेस अवसरों का मूल्यांकन करने के मानदंड
(Criteria for Evaluating Business Opportunities)13
- बिजनेस अवसरों का मूल्यांकन करने के उपकरण
(Tools for Evaluating Business Opportunities)13
- SWOT विश्लेषण (SWOT Analysis).....15
- बिजनेस के कानूनी पहलू (Legal Aspects of Business)16
- बौद्धिक सम्पदा अधिकार (Intellectual Property Rights)16
- बौद्धिक सम्पदा अधिकार का वर्गीकरण.....17
- बिजनेस के लिए वित्तीय योजना18
- बाज़ार सर्वेक्षण करने की प्रक्रिया (Process of conducting market survey).....19
- सूचना के प्राथमिक और माध्यमिक स्रोत
(Primary and secondary sources of information).....20
- बाजार सर्वेक्षण के लिए अनुसूची (Schedule for Market Survey).....20
- बाज़ार सर्वेक्षण के लिए मॉडल प्रश्नावली21

CHAPTER 4

स्टार्टअप - अवधारणा, चरण, चुनौतियाँ और सहायता प्रणालियाँ

(Startups - Concept, Stages, Challenges, and Support Systems)	24
• स्टार्टअप का अवधारणा (Concept of a Startup):	24
• स्टार्टअप इंडिया योजना (Startup India Scheme):	25
• वैश्विक स्टार्टअप पारिस्थितिकी तंत्र (Global Startup Ecosystem):	27

CHAPTER 5

व्यावसायिक पिच (The Business Pitch)	28
• व्यावसायिक पिच क्या है? (What is a Business Pitch?):	28
• सफल व्यावसायिक पिच के तत्व (Elements of a Successful Business Pitch)	28
• कुछ उदाहरण (Examples)	29

CHAPTER 6

स्टार्टअप और एमएसएमई पंजीकरण के लिए संगठन संरचनाओं के प्रकार और उनकी पात्रता (Types of Organizational Structures and Their Eligibility for Startup and MSME

Registration)	30
• संगठन संरचनाओं के प्रकार (Types of Organizational Structures)	30
• स्टार्टअप और एमएसएमई पंजीकरण के लिए पात्रता (Eligibility for Startup and MSME Registration)	30
• एमएसएमई पात्रता (MSME Eligibility)	31
• स्टार्टअप पंजीकरण प्रक्रिया (Startup Registration Process)	31
• एमएसएमई पंजीकरण प्रक्रिया (MSME Registration Process)	32
• बिजनेस के लिए कानूनी अनुपालन (Legal Compliances for Business)	32

CHAPTER 7

सरकारी योजनाएं एवं विभिन्न एजेंसियों की भूमिका

(Government Schemes and Role of Various Agencies)	33
• उद्यमियों के लिये भारत सरकार की योजना	33
• विभिन्न एजेंसियों की भूमिका	36

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 निम्नलिखित पते पर संपर्क करें।

देवभूमि उद्यमिता योजना कार्यालय, दून विश्वविद्यालय परिसर

देहरादून, उत्तराखण्ड

फ़ोन: 0135-2974961, 7818896930

वेबसाइट: <https://duy-heduk.org/>, ईमेल: duy-uttarakhand@ediindia.org

पृष्ठभूमि : देवभूमि उद्यमिता योजना

उच्च शिक्षा विभाग के अंतर्गत राज्य विश्वविद्यालयों, विश्वविद्यालय परिसरों एवं संबद्ध महाविद्यालयों में राष्ट्रीय शिक्षा नीति-2020 के अनुपालन में उद्यमिता, स्टार्ट-अप एवं नवाचार के पारिस्थितिकी को बढ़ावा देने के उद्देश्य से देवभूमि उद्यमिता योजना की शुरुआत की गई है। इस योजना के तहत छात्रों को उद्यम और स्वरोजगार हेतु जागरूक, प्रेरित एवं प्रशिक्षित किया जा रहा है। योजना में उद्यम और नवाचार से संबंधित विचारों को एक बिजनेस मॉडल के रूप में बदलने के लिए प्रशिक्षण प्रदान किया जा रहा है। इस योजना के अंतर्गत बिजनेस आइडिया की पेटेंटिंग, कॉपीराइट तथा भौगोलिक पहचान (जी.आई. टैग) के लिए भी कार्य किया जा रहा है।

उच्च शिक्षा विभाग द्वारा संचालित देवभूमि उद्यमिता योजना के अंतर्गत भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान, अहमदाबाद, गुजरात के सहयोग से निम्न गतिविधियों को राज्य में क्रियान्वित किया जा रहा है-

1. फैकल्टी मेंटर डेवलपमेंट कार्यक्रम के अंतर्गत फैकल्टी प्रशिक्षण
2. दो दिवसीय स्टार्ट-अप बूट कैंप
3. बारह दिवसीय उद्यमिता विकास कार्यक्रम (EDP)
4. देवभूमि उद्यमिता केंद्रों की स्थापना
5. उद्यमिता विकास के लिए सेंटर ऑफ एक्सीलेंस की स्थापना
6. स्टार्ट-अप सीड फण्ड अवाई
7. मेगा स्टार्ट-अप समिट का आयोजन
8. राष्ट्रीय शिक्षा नीति-2020 के अनुपालन में उद्यमिता हेतु पाठ्यक्रम
9. नये उद्यमों के लिए तकनीकी एवं वित्तीय मार्गदर्शन
10. उद्यमिता का माहौल बनाने हेतु विभिन्न कार्यक्रम
11. प्रतिभागियों के पंजीकरण एवं मेंटरिंग हेतु पोर्टल एवं डैशबोर्ड

CHAPTER 1

उद्यमिता का परिचय

(Introduction to Entrepreneurship)

उद्यमिता की अवधारणा (Concept of Entrepreneurship)

उद्यमिता एक गतिशील और बहुआयामी अवधारणा है जो किसी राष्ट्र के आर्थिक और सामाजिक विकास में महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है। इसमें नए व्यावसायिक उपक्रमों का सृजन और प्रबंधन शामिल है, जिसमें लाभ की आशा में वित्तीय जोखिम उठाना पड़ता है। यह अध्याय उद्यमिता का अवलोकन प्रदान करता है, जिसमें इसकी अवधारणा, महत्त्व, विशेषताएँ और उद्यमी बनने की यात्रा शामिल है।

उद्यमिता, लाभ कमाने के लिए किसी व्यावसायिक उद्यम को विकसित करने, व्यवस्थित करने और चलाने की क्षमता और तत्परता है। इसमें नवाचार, जोखिम उठाना और बाजार में सक्रिय रहना शामिल है।

उद्यमिता का महत्व (Importance of Entrepreneurship)

उद्यमिता; आर्थिक विकास, रोजगार सृजन और नवाचार को प्रोत्साहित करने के लिए महत्वपूर्ण है। यह नए व्यावसायिक अवसरों के सृजन, GDP वृद्धि में योगदान और तकनीकी प्रगति को बढ़ावा देता है। इसके अलावा, उद्यमिता आत्मनिर्भरता को बढ़ावा देती है और व्यक्तियों को अपने विचारों और सपनों को साकार करने के लिए सशक्त बनाती है।

उद्यमिता की यात्रा (The Entrepreneurial Journey)

उद्यमी बनना एक यात्रा है जिसमें कई चरण शामिल होते हैं:

आईडिया की उत्पत्ति: बाजार की जरूरत को पहचानना और एक व्यावहारिक व्यावसायिक आईडिया के साथ आना।

- **योजना बनाना:** बाजार विश्लेषण, वित्तीय योजना और संचालन रणनीतियों सहित एक विस्तृत बिजनेस योजना बनाना।

- **वित्त-पोषण:** व्यक्तिगत बचत, ऋण या निवेशकों के माध्यम से आवश्यक धन जुटाना।
- **कार्यान्वयन:** बिजनेस शुरू करना और योजना को लागू करना।
- **विकास:** बिजनेस का विस्तार, संचालन को बढ़ाना और नए बाजारों की खोज करना।
- **स्थिरता:** निरंतर सुधार और नवाचार के माध्यम से दीर्घकालिक सफलता सुनिश्चित करना।

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

उद्यमी वह व्यक्ति होता है जो नवाचार, उत्पादकता और बिजनेस करने की योजना बनाता और उसे बढ़ावा देता है। यह व्यक्ति नवाचार के साथ किसी नए बिजनेस की शुरुआत करता है और उसके प्रबंधन, संचालन और सफलता के लिए जिम्मेदार होता है।

वह अपने उद्यम को आगे बढ़ाने के लिए उद्यमिता कौशल और आवश्यक गुणों को सीखता रहता है, वित्तीय योजना तैयार करता है, संसाधनों का प्रबंधन करता है और आर्थिक लाभ कमाने का प्रयास करता है।

उद्यमी एक साहसी व्यक्ति होता है, जो विभिन्न प्रकार के जोखिमों का सामना करता है। वह अकेले या किसी के साथ एक बिजनेस की शुरुआत करने का निर्णय लेता है और बिजनेस को सफलता तक पहुँचाने के लिए मेहनत और समर्पण करता है। उद्यमी का मुख्य उद्देश्य आर्थिक रूप से सफल होना और समाज में रोजगार का स्रोत प्रदान करना है।

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

कोई भी व्यक्ति जो नवाचार के लिए उत्सुक है और जोखिम उठाने के लिए तैयार है, उद्यमी बन सकता है। इसके लिए रचनात्मकता, दृढ़ संकल्प और लचीलेपन का संयोजन आवश्यक है। उद्यमी विभिन्न पृष्ठभूमियों से हो सकते हैं और इसके लिए कोई विशिष्ट आयु या शैक्षिक पृष्ठभूमि की आवश्यकता नहीं होती। किसी भी उद्यम की सफलता और स्थिरता के लिए उद्यमी व्यवहार एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है।

उद्यमी के आवश्यक गुण (Characteristics of an Entrepreneur)

- **जोखिम उठाने की क्षमता (Risk Taking Capacity) :** उद्यमी अपने व्यावसायिक

लक्ष्यों को प्राप्त करने हेतु जोखिम उठाने के लिए तैयार रहता है। वह समझता है कि जोखिम उद्यमिता का एक अंतर्निहित हिस्सा है।

- **नवाचार और रचनात्मकता (Innovation and Creativity):** उद्यमी अक्सर नवाचारी और रचनात्मक होते हैं, समस्याओं के नए समाधान खोजते हैं और बाजार में अपने लिए अवसरों की पहचान करते हैं।
- **अग्रसक्रियता (Proactiveness) :** उद्यमी अवसरों के आने का इंतजार नहीं करते; वे अपने लिए अवसरों की खोज और सृजन करते हैं।
- **दृष्टिकोण और रणनीतिक सोच (Vision and Strategic Thinking) :** उद्यमियों के पास यह स्पष्ट दृष्टि होती है कि वे क्या हासिल करना चाहते हैं और अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए रणनीतिक रूप से सोचते हैं।

CHAPTER 2

नवाचार की अवधारणा और व्यावसायिक विचारों का महत्व (Concept of Innovation and Importance of Business Ideas)

नवाचार की अवधारणा (Concept of Innovation)

नवाचार एक सुव्यवस्थित प्रक्रिया है, जिसमें नए आईडिया, तकनीकी समाधान, उत्पादों और सेवाओं का निर्माण किया जाता है। नवाचार का तात्पर्य नए विचारों, उत्पादों या विधियों के निर्माण से है जो बाजार में महत्वपूर्ण सुधार या पूरी तरह से नयी अवधारणा लाते हैं।

नवाचार की विशेषताएं (Features of Innovation)

- नवाचार का सम्बन्ध नयी तकनीक एवं ज्ञान से होता है।
- नवाचारों में क्रियाशीलता एवं प्रायोगिकता की प्रवृत्ति विद्यमान होती है।
- नवाचार का सम्बन्ध प्रमुख रूप से प्रक्रिया को प्रभावी एवं रुचिकर बनाने से होता है।
- नवाचार के द्वारा वर्तमान परिस्थितियों में सुधार लाने का प्रयत्न किया जाता है।
- नवाचारों में उन नवीन तकनीकी का प्रयोग होता है जो बिजनेस के विकास का मार्ग प्रशस्त करती है।

नवाचार के विभिन्न प्रकार (Types of Innovation)

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

- **उत्पाद नवाचार (Product Innovation):** उपभोक्ता की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए नए या उन्नत उत्पादों को पेश करना।
- **प्रक्रिया नवाचार (Process Innovation):** उत्पादन या वितरण की प्रचलित विधियों में नवाचार लाना ताकि दक्षता में वृद्धि हो और लागत में कमी हो।
- **बिजनेस मॉडल नवाचार (Business Model Innovation):** कंपनी की उत्पादन प्रक्रिया, मूल्य निर्धारण, वितरण इत्यादि के तरीके में नवाचार लाना।
- **संगठनात्मक नवाचार (Organizational Innovation):** व्यापारिक पद्धतियों, कार्यस्थल इत्यादि में नए संगठनात्मक तरीकों को लागू करना।

- **विपणन नवाचार (Marketing Innovation):** व्यवसाय में उत्पाद विपणन की मौजूदा पद्धतियों के अलावा नई विपणन रणनीतियों का विकास करना।

नवाचार का महत्व (Importance of Innovation)

- **प्रतिस्पर्धात्मक लाभ (Competitive Advantage):** उद्यमी नए उत्पादों या सेवाओं के द्वारा अपने प्रतिस्पर्धियों से आगे की सोच रखता है जो उसे अधिक सफल बनाती है।
- **ग्राहक संतुष्टि (Customer Satisfaction):** नवाचारी उत्पाद और सेवाएं ग्राहकों की जरूरतों को बेहतर तरीके से पूरा करने में सक्षम होते हैं जिससे ग्राहक की संतुष्टि के स्तर को बढ़ाया जा सकता है।
- **बाजार विस्तार (Market Expansion):** नवाचार, नए बाजार और नए ग्राहक वर्ग तक पहुंच बढ़ाता है।
- **आर्थिक विकास (Economic Growth):** नवाचार नए उद्योगों और रोजगार के अवसरों को पैदा करके आर्थिक विकास में योगदान करता है।

बिजनेस आइडिया (Business Idea)

किसी उद्यम को शुरू करने के लिए एक बिजनेस आइडिया की आवश्यकता होती है। आइडिया किसी नए उत्पाद या सेवा को बाजार में प्रस्तुत करने से संबंधित हो सकता है।

यह आइडिया व्यक्ति की सोच और विवेक पर निर्भर करता है जो उसे एक विशेष उत्पाद या सेवा प्रदान करने के लिए प्रेरित कर सकता है। एक अच्छा आइडिया बाजार अनुसंधान, लागत, ग्राहक वर्ग इत्यादि की विवेचना के बाद बनता है। बिजनेस आइडिया के कुछ उदाहरण निम्नलिखित हैं:

- एक नए तकनीकी उत्पाद का विकास।
- स्थानीय या अन्तर्राष्ट्रीय बाजारों में एक नई सेवा की पेशकश।
- किसी सामाजिक समस्या का समाधान करने के लिए एक उद्यम।
- विशेष क्षेत्र में एक खुदरा दुकान की शुरुआत।

बिजनेस आइडिया का महत्व (Importance of business idea)

एक अच्छा बिजनेस आइडिया किसी नए बिजनेस की शुरुआत करने का पहला कदम होता

है। बिजनेस के सफल होने में एक अच्छा आइडिया अत्यंत महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। यह उत्पाद या सेवाओं को बाजार में स्थान प्राप्त करने में मदद करता है। एक अच्छा बिजनेस आइडिया, बिजनेस की पहचान और पहुँच को बढ़ाता है और उसे प्रतिस्पर्धियों से अलग करता है। यह नवाचारी विचारों को प्रोत्साहित कर नए व्यवसायों की रचना करने के लिए उत्साहित करता है। सही बिजनेस आइडिया का चयन, बिजनेस की सफलता के लिए महत्वपूर्ण होता है।

अच्छे बिजनेस आइडिया की विशेषताएँ (Characteristics of a Good Business Idea)

- **समस्या का समाधान करता है (Solves a Problem):** एक अच्छा बिजनेस आइडिया बाजार में एक विशिष्ट समस्या या आवश्यकता का समाधान करता है।
- **विस्तार क्षमता (Scalability):** आइडिया में बिजनेस को आगे बढ़ाने और विस्तार करने की क्षमता होनी चाहिए।
- **अद्वितीयता (Uniqueness):** आइडिया, पहले से स्थापित बिजनेस से कुछ अलग हो तो यह प्रतिस्पर्धियों से अलग पहचान बनाने में सहायक होता है।
- **बाजार मांग (Market Demand):** आइडिया, बाजार में उत्पाद या सेवा की मांग के अनुरूप होना चाहिए।
- **व्यवहार्यता (Feasibility):** आइडिया को उपलब्ध संसाधनों और प्रौद्योगिकी के अनुरूप व्यावहारिक होना चाहिए।

बिजनेस आइडिया के स्रोत (Sources of Business Ideas)

- **व्यक्तिगत अनुभव (Personal Experience):** उद्यमी अक्सर अपने स्वयं के अनुभवों और चुनौतियों से बिजनेस आइडिया निकालते हैं।
- **बाजार अनुसंधान (Market Research):** बाजार अनुसंधान करने से बाजार की जरूरत के अनुरूप बिजनेस के अवसरों की पहचान करने में मदद मिलती है।
- **अवलोकन (Observation):** रोजमर्रा के जीवन की आवश्यकताओं तथा उनके अभाव का अवलोकन, किसी बिजनेस आइडिया के प्रति प्रेरित कर सकता है।
- **नवाचार और रचनात्मकता (Innovation and Creativity):** नवाचारी सोच से

क्रांतिकारी बिजनेस आईडिया उत्पन्न हो सकते हैं।

- **प्रतिक्रिया (Feedback):** ग्राहकों, कर्मचारियों और अन्य हितधारकों से प्रतिक्रिया नए बिजनेस आईडिया के लिए मूल्यवान अंतर्दृष्टि प्रदान कर सकती है।

बिजनेस आईडिया का मूल्यांकन (Evaluating Business Ideas)

- **बाजार की क्षमता (Market Potential):** लक्ष्य बाजार के आकार और विकास की क्षमता का मूल्यांकन करना।
- **प्रतिस्पर्धी विश्लेषण (Competitive Analysis):** प्रतिस्पर्धी परिदृश्य को समझना और प्रमुख प्रतिस्पर्धियों की पहचान करना।
- **वित्तीय व्यवहार्यता (Financial Viability):** लागत, राजस्व क्षमता और बिजनेस आईडिया की लाभप्रदता का अनुमान लगाना।
- **कार्यान्वयन व्यवहार्यता (Implementation Feasibility):** यह आकलन करना कि बिजनेस आईडिया उपलब्ध संसाधनों और प्रौद्योगिकी के अनुरूप व्यावहारिक रूप से लागू किया जा सकता है या नहीं।
- **कानूनी और नियामक आईडिया (Legal and Regulatory Considerations):** प्रासंगिक कानूनों और नियमों का अनुपालन सुनिश्चित करना।

CHAPTER 03

बिजनेस के अवसरों की पहचान और मूल्यांकन (Identifying and Evaluating Business Opportunities)

बिजनेस के अवसर (Business Opportunity)

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

बिजनेस अवसरों की पहचान (Identification of business opportunities)

बिजनेस अवसर एक अनुकूल स्थिति या परिस्थितियों का सेट होता है जिसका उपयोग करके एक व्यवहार्य बिजनेस बनाया जा सकता है। इन अवसरों की पहचान करना सफल उद्यम बनाने की दिशा में पहला कदम है। इसमें अधूरी आवश्यकताओं, उभरते रुझानों और बाजार में अंतराल को पहचानना शामिल है।

बिजनेस अवसरों के स्रोत (Sources of Business Opportunities)

- **Market Research (बाजार अनुसंधान):** व्यापक बाजार अनुसंधान करना उपभोक्ता व्यवहार, प्राथमिकताओं को समझने और बाजार की जरूरतों को समझने में मदद करता है।
- **रुझानों का विश्लेषण (Trends Analysis):** वर्तमान और उभरते रुझानों का विश्लेषण करने से बिजनेस अवसरों की पहचान करने में मदद मिल सकती है।
- **ग्राहक प्रतिक्रिया (Customer Feedback):** ग्राहकों की आवश्यकता और उसके अनुरूप बिजनेस अवसर को ग्राहकों से प्रतिक्रिया एकत्र कर आसानी से समझा जा सकता है।
- **प्रतिस्पर्धी विश्लेषण (Competitor Analysis):** प्रतिस्पर्धियों का अध्ययन करने से बाजार के संभावित अवसरों के बारे में जानकारी मिलती है।

- **प्रौद्योगिकी में प्रगति (Technological Advances):** प्रौद्योगिकी में प्रगति के साथ बने रहना नवाचारी बिजनेस विचारों को जन्म दे सकता है।
- **सरकारी नीतियाँ और नियम (Government Policies and Regulations):** सरकारी नीतियों और नियमों में परिवर्तन भी नए बिजनेस अवसरों को जन्म दे सकते हैं।

बिजनेस अवसरों की पहचान करने के तरीके (Methods to Identify Business Opportunities)

- **मंथन (Brainstorming):** विविध समूहों के साथ मंथन सत्र आयोजित करना विचारों की विस्तृत श्रृंखला उत्पन्न कर सकता है।
- **नेटवर्किंग (Networking):** संपर्कों का एक मजबूत नेटवर्क बनाना नए बिजनेस अवसरों को जन्म दे सकता है।
- **स्वोट विश्लेषण (SWOT Analysis):** एक SWOT विश्लेषण (ताकत, कमजोरियाँ, अवसर, खतरे), आंतरिक और बाहरी अवसरों की पहचान करने में मदद करता है।
- **बाजार अनुसंधान:** बाजार के अध्ययन के माध्यम से विभिन्न उपयोगकर्ताओं की आवश्यकताओं और अवसरों की खोज करें।

अवसरों का मूल्यांकन (Evaluating Opportunities)

संभावित बिजनेस अवसरों की पहचान करने के बाद, अगला कदम उनका मूल्यांकन करना है ताकि उनकी व्यवहार्यता, लाभप्रदता और उद्यमी के लक्ष्यों और संसाधनों का निर्धारण किया जा सके। इसमें निम्न कारकों का विस्तृत विश्लेषण शामिल होता है ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि अवसर को आगे बढ़ाना उचित है।

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

- **प्रतिस्पर्धा का मूल्यांकन:** आपके प्रतिस्पर्धी, उनकी शक्तियों और कमजोरियों का आकलन करें।

बिजनेस अवसरों का मूल्यांकन करने के मानदंड (Criteria for Evaluating Business Opportunities)

- **बाजार का आकार और विकास (Market Size and Growth):** लक्षित बाजार के आकार और इसकी विकास क्षमता का मूल्यांकन करना महत्वपूर्ण है।
- **प्रतिस्पर्धी परिदृश्य (Competitive Landscape):** प्रतिस्पर्धी माहौल और पहले से स्थापित उद्यमियों की बाजार उपस्थिति को समझना।
- **वित्तीय अनुमान (Financial Projection):** वित्तीय व्यवहार्यता का आकलन करने के लिए राजस्व, लागत और लाभप्रदता का अनुमान लगाना।
- **संसाधनों की उपलब्धता (Resource Availability):** आवश्यक संसाधनों जैसे पूंजी, प्रौद्योगिकी और मानव संसाधनों की उपलब्धता का आकलन करना।
- **जोखिम आकलन (Risk Assessment):** संभावित जोखिमों की पहचान करना और उन्हें कम करने के लिए रणनीतियों का विकास करना।

बिजनेस अवसरों का मूल्यांकन करने के उपकरण (Tools for Evaluating Business Opportunities)

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

बिजनेस 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 बिजनेस के मुख्य संसाधनों के बारे में बताता है जैसे कि मानव संसाधन, उपकरण, पूंजी, प्रौद्योगिकी, और अन्य संसाधन।

- **गतिविधियां (Key Activities):** यह बिजनेस की मुख्य क्रियाओं का विवरण देता है जैसे कि उत्पादन, मार्केटिंग और सेवा प्रदान करना।
- **मूल्य प्रस्ताव (Value Proposition):** इसमें ग्राहकों के लिए बिजनेस के उत्पाद या सेवाओं के मूल्य प्रस्ताव को व्यक्त किया जाता है।
- **ग्राहक संबंध (Customer Relationships):** इसमें बिजनेस के ग्राहकों के साथ अच्छे संबंध कैसे बनाए जाते हैं, का वर्णन होता है।
- **ग्राहक सेगमेंट (Customer Segments):** यह बिजनेस के लक्ष्य किए गए ग्राहकों के विभिन्न प्रकार का विवरण प्रदान करता है।
- **आय स्रोत (Revenue Streams):** इसमें बिजनेस 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 बिजनेस कैसे अपने मूल्य प्रस्ताव को ग्राहकों तक पहुंचाता है, जैसे कि बिक्री, नेटवर्क, वितरण और अन्य चैनल।
- **लागत संरचना (Cost Structure):** इसमें बिजनेस के विभिन्न लागतों का विवरण दिया जाता है, जैसे कि वित्तीय लागत, लेन-देन इत्यादि।
- **सहायक संबंध (Key Partnerships):** यह बिजनेस के साथियों और सहयोगियों के साथ की गई महत्वपूर्ण साझेदारियों का विवरण प्रदान करता है।

बिजनेस 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 व्यवस्था 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, संयंत्र 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"> • यात्रा और उपकरण: आधुनिक और पर्यावरण से अनुकूलित वाहनों का संचालन • तकनीकी प्लेटफॉर्म: एक अतिरिक्त ऑनलाइन बुकिंग और सूचना प्रणाली • गुणवत्ता नियंत्रण: सफाई और यात्रा अनुभव को सुनिश्चित करने के लिए कर्मचारियों का प्रशिक्षण 	गतिविधियाँ (Key Activities): <ul style="list-style-type: none"> • ऑनलाइन बुकिंग प्लेटफॉर्म का संचालन • सुरक्षित और सुविधाजनक परिवहन सेवाओं का प्रबंधन • ग्राहक सहायता और तकनीकी समर्थन 	मूल्य प्रस्ताव (Value Proposition): <ul style="list-style-type: none"> • बेहतर सुख और यज्ञी एवं सुविधा के साथ यात्रा के लिए आसानी • आधुनिक तकनीक का उपयोग करके सुरक्षित और आसानी से 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 सहायता से सुरक्षित और सुविधाजनक सेवाएं प्रदान करना 	ग्राहक सेगमेंट (Customer Segments): <ul style="list-style-type: none"> • पैसे खर्च करने वाले प्रवासी यात्रा करने वाले लोग • बिजनेस यात्रा करने वाले व्यवसायिक लोग • स्थानीय ग्राहक नए रखने वाले लोग
लागत संरचना (Cost Structure): <ul style="list-style-type: none"> • यात्रा की खर्चीकत और रखरखाव की लागत • तकनीकी इंफ्रास्ट्रक्चर की लागत • द्राइवर्स और कर्मचारियों के वेतन और उपकरण 		आय स्रोत (Revenue Streams): <ul style="list-style-type: none"> • यात्रा की लंबाई और समय के आधार पर किंग जाने वाले शुल्क • प्राथमिकता सेवाओं के लिए अतिरिक्त शुल्क • प्रति ग्राहक या सप्ताहिक संचालन मॉडल 		

- स्वोट विश्लेषण (SWOT Analysis):** यह 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।
- पोर्टर के पांच बल विश्लेषण (Porter's Five Forces Analysis):** किसी उद्योग के भीतर प्रतिस्पर्धी बलों का विश्लेषण करना ताकि बाजार के आकर्षण का निर्धारण किया जा सके।

- **वित्तीय मॉडलिंग (Financial Modeling)**

किसी बिजनेस अवसर के संभावित वित्तीय प्रदर्शन का अनुमान लगाने के लिए वित्तीय मॉडल बनाना।

- **PEST विश्लेषण (PEST Analysis)**

राजनीतिक, आर्थिक, सामाजिक और प्रौद्योगिकी कारकों का मूल्यांकन करना जो किसी बिजनेस अवसर को प्रभावित कर सकते हैं।

बिजनेस के कानूनी पहलू (Legal Aspects of Business)

बिजनेस के कानूनी पहलू (Legal Aspects of Business) उसके सफलता पूर्वक चलने के लिए महत्वपूर्ण हैं। कानूनी पहलू में बिजनेस की संचालन, उत्पादन, वित्तीय प्रबंधन, और पारदर्शिता सहित कई मामले शामिल होते हैं। बिजनेस के कानूनी पहलू क्षेत्र और बिजनेस के प्रकार के हिसाब से भिन्न-भिन्न हो सकते हैं, इसलिए बिजनेस के कानूनी पहलू को ध्यानपूर्वक समझना और पालन करना महत्वपूर्ण होता है।

कुछ कानूनी पहलू जो बिजनेस में महत्वपूर्ण हो सकते हैं, निम्नलिखित हैं:

व्यापार का पंजीकरण और लाइसेंसिंग: व्यापार के पंजीकरण और आवश्यक लाइसेंस या परमिट की प्रक्रिया को निभाना अत्यंत महत्वपूर्ण है।

समझौते और अनुबंध: व्यवसायों के बीच के समझौतों और अनुबंधों की तैयारी तथा समझौतों की जाँच आवश्यक है।

श्रमिक कानून: श्रमिक कानून के तहत कामगारों के अधिकार और कर्तव्यों का निर्धारण और कामगारों के वेतन, कामकाजी शर्तें और श्रमिक अधिकारों का पालन करना आवश्यक है।

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

बौद्धिक सम्पदा अधिकार (Intellectual Property Rights)

बौद्धिक सम्पदा अधिकार (आई.पी.आर.) एक महत्वपूर्ण अधिकार है जो 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 व्यवसायीकरण करने के लिए 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।

बौद्धिक सम्पदा अधिकार का वर्गीकरण

आविष्कारक अधिकार (Patents - अधिकारिकता): यह अधिकार नवाचार, तकनीकी आविष्कार 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।

अधिगामी (वाणिज्यिक) अधिकार (Trademark - ट्रेडमार्क): यह अधिकार उत्पादों और विपणन के ब्रांड और लोगो की पहचान को सुरक्षित करता है।

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

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

ट्रेड सीक्रेट (Trade Secrets - व्यापारिक रहस्य): यह अधिकार व्यवसायों की विशेष प्राप्त

जानकारी और रणनीतियों की सुरक्षा करता है, जो उनकी प्रतिस्थिति और प्रतिस्पर्धा को सुरक्षित रखते हैं।

बिजनेस के लिए वित्तीय योजना

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

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

वित्तीय स्थिति का अवलोकन (Financial Assessment): बिजनेस करने वाले 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): बिजनेस करने वाले को सही निवेश की योजना बनानी होती है, जिससे लागत की वापसी और लाभ हो सके।

वित्तीय सुरक्षा (Financial Security): वित्तीय सुरक्षा के लिए बीमा तथा आर्थिक रिजर्व की योजना बनानी चाहिए।

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

उद्यमिता में वित्त प्रबंधन की भूमिका (Role of Finance Management in Entrepreneurship)

वित्त प्रबंधन उद्यमिता में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है और वित्तीय दक्षता की आवश्यकता को पूरा करने में मदद करता है। उद्यमिता में वित्त प्रबंधन की मुख्य भूमिका निम्न है:

परियोजना का निर्माण (Project Development): वित्त प्रबंधन उद्यमिता के पूर्व-

आईडिया की तैयारी में मदद करता है, जिसमें वित्तीय योजनाओं का तैयारी, पूंजी लाभांजन, 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 सृजन और वित्तीय समस्याओं के समाधान में मदद करता है, जिससे बिजनेस की सार्थकता बढ़ती है।

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

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

बाजार सर्वेक्षण की अवधारणा (Concept of Market Survey)

बाजार सर्वेक्षण किसी उत्पाद/सेवा के लिए मौजूदा या संभावित बाजारों के बारे में एक उद्देश्यपूर्ण और व्यवस्थित डाटा संग्रह, रिकॉर्डिंग, विश्लेषण और व्याख्या है। बाजार सर्वेक्षण के दौरान, निम्नलिखित पर ध्यान देने की आवश्यकता है:

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

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

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

बाज़ार सर्वेक्षण करने का मतलब हमेशा लोगों से सीधे संपर्क करना नहीं होता है। जानकारी विभिन्न 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 बाज़ार से सीधे आने वाली जानकारी, जैसे- खिलौना बाज़ार 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 इन्टरनेट, विभिन्न कार्यालयों, बैंकों, व्यापारियों और निर्माताओं के संघ या अन्य प्रकाशित आंकड़ों से भी प्राप्त की जा सकती है। जैसे आइसक्रीम बाज़ार पर प्रकाशित रिपोर्ट।

बाज़ार सर्वेक्षण के लिए अनुसूची (Schedule for Market Survey)

बाज़ार सर्वेक्षण किसी उत्पाद के लिए बाज़ार के बारे में जानकारी एकत्र करने तक ही सीमित नहीं है, बल्कि विपणन बुनियादी ढांचे और मौजूदा बाज़ार 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।

बाज़ार सर्वेक्षण करने में 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।

बाज़ार सर्वेक्षण के लिए मॉडल प्रश्नावली

इसके लिए उपभोक्ताओं, आपूर्तिकर्ताओं और निर्माताओं जैसे बाजार 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?
- संभावित ग्राहक के 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 शर्तें/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 कमजोरियाँ 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 आईडिया 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?
- पुर्जे/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?

CHAPTER 04

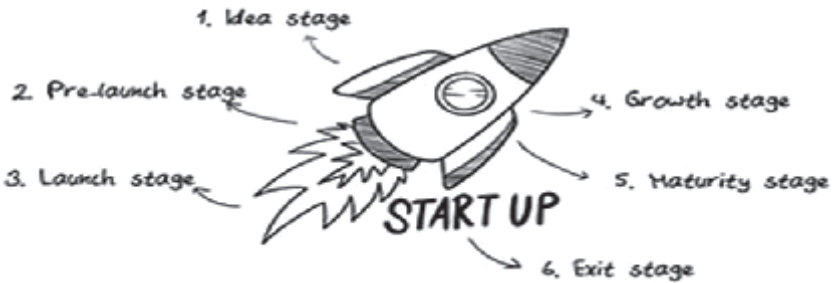
स्टार्टअप - अवधारणा, चरण, चुनौतियाँ और सहायता प्रणालियाँ (Startups - Concept, Stages, Challenges, and Support Systems)

स्टार्टअप की अवधारणा (Concept of a Startup)

स्टार्टअप एक नव स्थापित बिजनेस है, जो आमतौर पर अपने प्रारंभिक चरणों में होता है और एक नवाचारी उत्पाद प्रक्रिया या सेवा के माध्यम से किसी समस्या का समाधान करने या बाजार की मांग को पूरा करने का लक्ष्य रखता है। पारंपरिक व्यवसायों के विपरीत, स्टार्टअप अक्सर अपनी स्केलेबिलिटी और तेजी से वृद्धि की क्षमता से पहचाने जाते हैं।

स्टार्टअप के चरण (Stages of a Startup)

THE 6 STAGES OF A STARTUP: FROM IDEA TO SUCCESS



- **आइडिएशन चरण (Ideation Stage):** अवधारणा: इस चरण में, उद्यमी एक समस्या की पहचान करता है और उसके समाधान के साथ आता है।
- **मान्यता चरण (Validation Stage):** बाजार अनुसंधान: उद्यमी आइडिया की मान्यता के लिए बाजार अनुसंधान करता है।

- **स्टार्टअप चरण (Startup Stage): एमवीपी बनाना:** बाजार को परखने के लिए न्यूनतम व्यवहार्य उत्पाद (एमवीपी) का विकास।
- **विकास चरण (Growth Stage): ऑपरेशंस का विस्तार:** प्राप्त फीडबैक के आधार पर बिजनेस का विस्तार।
- **विस्तार चरण (Expansion Stage): नए बाजारों में प्रवेश:** नए भौगोलिक स्थानों में विस्तार या नई उत्पाद लाइनों को जोड़ना।
- **परिपक्वता चरण (Maturity Stage): स्थिरीकरण:** बिजनेस स्थिर हो जाता है और बाजार हिस्सेदारी बनाए रखने पर ध्यान केंद्रित करता है।

स्टार्टअप के सम्मुख आने वाली चुनौतियाँ (Challenges Faced by Startups)

- **धन (Funding)**
चुनौती: प्रारंभिक और बाद के वित्तपोषण दौर को सुरक्षित करना।
- **बाजार प्रतिस्पर्धा (Market Competition)**
चुनौती: स्थापित खिलाड़ियों के साथ प्रतिस्पर्धा करना।
- **प्रतिभा अधिग्रहण (Talent Acquisition)**
चुनौती: कुशल कर्मचारियों को आकर्षित करना और बनाए रखना।
- **नियामक अनुपालन (Regulatory Compliance)**
चुनौती: जटिल नियमों और कानूनी आवश्यकताओं का अनुपालन करना।
- **स्केलेबिलिटी (Scalability)**
चुनौती: यह सुनिश्चित करना कि व्यावसायिक मॉडल प्रभावी ढंग से बढ़ा हो सकता है।

स्टार्टअप इंडिया योजना (Startup India Scheme)

स्टार्टअप इंडिया पहल की शुरुआत 2016 में भारत सरकार द्वारा की गई थी ताकि देश में नवाचार और उद्यमिता को पोषित करने वाला एक मजबूत पारिस्थितिकी तंत्र बनाया जा सके। इसका उद्देश्य सतत आर्थिक विकास को बढ़ावा देना और बड़े पैमाने पर रोजगार के अवसर पैदा करना है।

मुख्य विशेषताएँ (Key Features)

- **सरलीकरण और समर्थन (Simplification and Handholding)** : सरलीकृत नियामक प्रक्रियाएँ, स्व-प्रमाणीकरण तथा श्रम और पर्यावरण कानूनों के तहत अनुपालन।
- **वित्तीय समर्थन और प्रोत्साहन (Funding Support and Incentives)**: स्टार्टअप्स को वित्तीय सहायता प्रदान करने के लिए ₹ 10,000 करोड़ का समर्पित फंड।
- **उद्योग-अकादमी भागीदारी और इनक्यूबेशन (Industry-Academia Partnership and Incubation)**: स्टार्टअप हब, इनक्यूबेटर और नवाचार प्रयोगशालाओं की स्थापना।
- **कर छूट (Tax Exemptions)**: स्टार्टअप्स के लिए तीन साल की अवधि के लिए कर में छूट।

स्टार्टअप के लिए अन्य लाभ (Other Benefits for Startups)

- **मार्गदर्शन और नेटवर्किंग (Mentorship and Networking)**: मार्गदर्शन कार्यक्रमों और नेटवर्किंग कार्यक्रमों तक पहुँच।
- **बिजनेस करने में आसानी (Ease of Doing Business)**: सरलीकृत प्रक्रियाएँ और कम नियामक बोझ।
- **बाजारों तक पहुँच (Access to Markets)**: सरकारी निविदाओं और सार्वजनिक खरीद में भाग लेने के अवसर।

स्टार्टअप के लिए अनुपालन (Compliances for Startups)

- **कंपनी पंजीकरण (Company Registration)**: प्राइवेट लिमिटेड कंपनी, एलएलपी, या साझेदारी फर्म के रूप में पंजीकरण।
- **कर पंजीकरण (Tax Registration)**: जीएसटी, पैन, और अन्य आवश्यक कर पंजीकरण प्राप्त करना।
- **श्रम कानून अनुपालन (Labor Laws Compliance)**: पीएफ, ईएसआई, और न्यूनतम मजदूरी जैसे श्रम कानूनों का अनुपालन सुनिश्चित करना।

एमएसएमई लाभ (MSME Benefits)

- **प्राथमिकता क्षेत्र ऋण (Priority Sector Lending)**: बैंकों से रियायती दरों पर ऋण प्राप्त करना।

- **सब्सिडी और प्रोत्साहन (Subsidies and Incentives):** विभिन्न सरकारी योजनाएं सब्सिडी प्रदान करती हैं।
- **बाजार समर्थन (Market Support):** उत्पादों के विपणन और व्यापार मेलों में भाग लेने में सहायता।

वैश्विक स्टार्टअप पारिस्थितिकी तंत्र (Global Startup Ecosystem)

सिलिकॉन वैली (Silicon Valley): अपने मजबूत स्टार्टअप पारिस्थितिकी तंत्र, वेंचर कैपिटल तक पहुंच और नवाचार के लिए जाना जाता है।

इज़राइल (Israel): अपने उच्च संख्या में स्टार्टअप्स और नवाचार संस्कृति के लिए "स्टार्टअप नेशन" के रूप में जाना जाता है।

भारत (India): स्टार्टअप इंडिया जैसी पहलों के साथ तेजी से बढ़ता हुआ स्टार्टअप पारिस्थितिकी तंत्र।

स्टार्टअप नवाचार को बढ़ावा देने, रोजगार सृजित करने और आर्थिक विकास में योगदान करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। विभिन्न चरणों, चुनौतियों और समर्थन प्रणालियों को समझना महत्वाकांक्षी उद्यमियों के लिए आवश्यक है। स्टार्टअप इंडिया जैसी पहलों के साथ, भारत में उद्यमिता पारिस्थितिकी तंत्र नए उद्यमों को पोषित करने के लिए अधिक अनुकूल होता जा रहा है।

CHAPTER 5

व्यावसायिक पिच (The Business Pitch)

व्यावसायिक पिच क्या है? (What is a Business Pitch?)

व्यावसायिक पिच का उद्देश्य सुनने वाले का विश्वास प्राप्त करना होता है और उन्हें आपके बिजनेस के साथ जुड़ने की रुचि पैदा करना होता है। व्यावसायिक पिच तैयार करते समय, आपको कुछ मुख्य तत्वों का ध्यान रखना चाहिए जो आपकी पिच को प्रभावशाली बनाती हैं। व्यावसायिक पिच एक प्रस्तुति है जिसमें एक उद्यमी अपने बिजनेस आईडिया को संभावित निवेशकों, भागीदारों, या हितधारकों के सामने प्रस्तुत करता है। उद्देश्य, उन्हें व्यावसायिक आईडिया की व्यवहार्यता और संभावित सफलता के बारे में समझाना है।

सफल व्यावसायिक पिच के तत्व (Elements of a Successful Business Pitch)

- **परिचय (Introduction):** एक आकर्षक परिचय के साथ शुरू करें जो सुनने वाले का ध्यान आकर्षित करे।
- **समस्या कथन (Problem Statement):** उस समस्या को स्पष्ट रूप से परिभाषित करें जिसे आपका स्टार्टअप हल करने का लक्ष्य रखता है।
- **समाधान (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 - पूंजी प्राप्त करना, साझेदारी ढूंढना, या ग्राहकों को प्राप्त करना? अपने लक्ष्य को स्पष्ट और मापनीय बनाएं।
- **बाजार का अवसर (Market Opportunity):** 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। बाजार के आकार और संभावना को दिखाने के लिए डेटा प्रदान करें।
- **उत्पाद या सेवा का विवरण (Product or Service Description):** आपके उत्पाद या सेवा की विशेषता को स्पष्ट रूप से प्रस्तुत करें। यह बताएं कि आपका उत्पाद या सेवा

कैसे काम करता है और उसके फायदे क्या हैं।

- **वित्तीय नियोजन (Financial Projections):** आपके बिजनेस की आर्थिक स्थिति के बारे में जानकारी प्रदान करें, जैसे कि आवश्यक निवेश, आय, लाभ, और अतिरिक्त वित्तीय डेटा।
- **बिजनेस मॉडल (Business Model):** समझाएँ कि आपका स्टार्टअप कैसे पैसे कैसे कमाएगा।
- **खिंचाव (Traction):** प्रारंभिक सफलता या ग्राहक रूचि के प्रमाण दिखाएं।
- **विपणन और बिक्री रणनीति (Marketing and Sales Strategy):** आपकी विपणन रणनीति के बारे में विस्तार से बताएं, किस तरह से आप अपने उत्पाद या सेवा को बाजार में प्रमोट करेंगे। ग्राहकों को आकर्षित और बनाए रखने की अपनी योजना बताएं।
- **वित्तीय अनुमान (Financial Projections):** अगले 3-5 वर्षों के लिए अपने राजस्व और लाभ अनुमानों को प्रस्तुत करें।
- **टीम (Team):** अपनी टीम के प्रमुख सदस्यों और उनके संबंधित अनुभवों का परिचय दें।
- **समय-सीमा (Timeline):** आपके बिजनेस की महत्वपूर्ण उपलब्धियों के लिए समय-सीमा तय करें।
- **प्रजेंटेशन (Presentation):** एक सुंदर और प्रभावशाली प्रजेंटेशन 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 बिजनेस में निवेश करने के लिए प्रोत्साहित करें।
- **वित्तीय आवश्यकताएँ (Funding Requirements):** स्पष्ट रूप से बताएं कि आपको कितनी फंडिंग की आवश्यकता है और आप इसका कैसे उपयोग करेंगे।

उदाहरण (Examples)

जोमैटो (Example 1: Zomato)

समस्या: पास के रेस्तरां से भोजन खोजने और ऑर्डर करने में कठिनाई।

समाधान: एक ऐप जो स्थानीय रेस्तरां के लिए मेनू, समीक्षाएं और एक ऑर्डरिंग प्लेटफॉर्म प्रदान करता है।

परिणाम: जोमैटो भारत में अग्रणी खाद्य वितरण प्लेटफॉर्मों में से एक बन गया है, जो कई देशों में काम कर रहा है।

CHAPTER 6

स्टार्टअप और एमएसएमई पंजीकरण के लिए संगठन संरचनाओं के प्रकार और उनकी पात्रता (Types of Organization Structures and Their Eligibility for Startup and MSME Registration)

संगठन संरचनाओं के प्रकार (Types of Organization Structures)

- **एकल स्वामित्व (Sole Proprietorship):** एक बिजनेस जो एक व्यक्ति द्वारा स्वामित्व और प्रबंधित किया जाता है। स्वामी व्यक्तिगत रूप से सभी व्यावसायिक ऋणों और दायित्वों के लिए उत्तरदायी होता है।
- **साझेदारी (Partnership):** एक बिजनेस जो दो या दो से अधिक व्यक्तियों द्वारा स्वामित्व और संचालित किया जाता है जो बिजनेस के लाभ और हानि को साझा करते हैं।
- **सीमित देयता साझेदारी (Limited Liability Partnership (LLP)):** एक साझेदारी जहां साझेदारों की देयताएं सीमित होती हैं, और यह कंपनी और साझेदारी संरचनाओं दोनों के लाभों को मिलाती है।
- **प्राइवेट लिमिटेड कंपनी (Private Limited Company):** एक प्रकार की निजी स्वामित्व वाली व्यावसायिक इकाई, जो स्वामी की देयता को उनके शेयरों तक सीमित करती है, शेयरधारकों की संख्या को 200 तक सीमित करती है, और शेयरधारकों को सार्वजनिक रूप से शेयरों का व्यापार करने से रोकती है।
- **पब्लिक लिमिटेड कंपनी (Public Limited Company):** एक कंपनी जिसके शेयर सार्वजनिक रूप से कारोबार किए जाते हैं और किसी द्वारा भी खरीदे जा सकते हैं, जिसमें न्यूनतम शेयर पूंजी की आवश्यकता होती है।

स्टार्टअप और एमएसएमई पंजीकरण के लिए पात्रता (Eligibility for Startup and MSME Registration)

स्टार्टअप पात्रता (Startup Eligibility): इसे प्राइवेट लिमिटेड कंपनी, पंजीकृत साझेदारी फर्म, या एलएलपी के रूप में पंजीकृत होना चाहिए।

- 10 वर्ष से अधिक पुराना नहीं होना चाहिए।
- वार्षिक टर्नओवर 100 करोड़ रुपये से अधिक नहीं होना चाहिए।
- उत्पादों या प्रक्रियाओं के नवाचार, विकास, या सुधार की दिशा में काम करना चाहिए।

एमएसएमई पात्रता (MSME Eligibility)

सूक्ष्म उद्यम: संयंत्र और मशीनरी या उपकरण में निवेश 1 करोड़ रुपये से अधिक नहीं होना चाहिए और टर्नओवर 5 करोड़ रुपये से अधिक नहीं होना चाहिए।

लघु उद्यम: संयंत्र और मशीनरी या उपकरण में निवेश 10 करोड़ रुपये से अधिक नहीं होना चाहिए और टर्नओवर 50 करोड़ रुपये से अधिक नहीं होना चाहिए।

मध्यम उद्यम: संयंत्र और मशीनरी या उपकरण में निवेश 50 करोड़ रुपये से अधिक नहीं होना चाहिए और टर्नओवर 250 करोड़ रुपये से अधिक नहीं होना चाहिए।

स्टार्टअप पंजीकरण प्रक्रिया (Startup Registration Process)

चरण 1: संगठन

- अपने बिजनेस को प्राइवेट लिमिटेड कंपनी, साझेदारी फर्म, या एलएलपी के रूप में पंजीकृत करें।
- आवश्यक दस्तावेज जैसे पैन, आधार, और व्यापार संगठन प्रमाणपत्र प्राप्त करें।

चरण 2: स्टार्टअप इंडिया के साथ पंजीकरण करें

- स्टार्टअप इंडिया पोर्टल पर लॉग इन करें।
- स्टार्टअप इंडिया पंजीकरण फॉर्म भरें।
- संगठन प्रमाणपत्र, बिजनेस के बारे में संक्षिप्त विवरण और पिच डेक जैसे दस्तावेज अपलोड करें।

चरण 3: मान्यता

- आपका आवेदन डीआईपीपी (उद्योग और आंतरिक व्यापार संवर्धन विभाग) द्वारा समीक्षित होगा।
- अनुमोदन के बाद, आपको एक मान्यता संख्या प्राप्त होगी।

चरण 4: लाभ प्राप्त करें

- कर छूट, सरकारी फंडिंग और आसान अनुपालन जैसे लाभ प्राप्त करें।

एमएसएमई पंजीकरण प्रक्रिया (MSME Registration Process)

चरण 1: उद्यम पंजीकरण

- उद्यम पंजीकरण पोर्टल पर जाएं।
- आधार संख्या, पैन, और व्यावसायिक विवरण जैसे आवश्यक विवरण भरें।
- अपने विवरण को सत्यापित करें और फॉर्म जमा करें।

चरण 2: प्रमाणपत्र निर्माण

- सफलतापूर्वक जमा करने पर आपको एक उद्यम पंजीकरण संख्या और प्रमाणपत्र प्राप्त होगा।

चरण 3: लाभ प्राप्त करें

- जमानत-मुक्त ऋण, सब्सिडी और कर छूट जैसे लाभ प्राप्त करें।

बिजनेस के लिए कानूनी अनुपालन (Legal Compliances for Business)

अ. कंपनी कानून अनुपालन (Company Law Compliances)

- वार्षिक आरओसी फाइलिंग।
- बोर्ड बैठकें और प्रस्ताव।
- वैधानिक रजिस्ट्रों का रखरखाव।

ब. कर अनुपालन (Tax Compliances)

- जीएसटी पंजीकरण और फाइलिंग।
- आयकर रिटर्न।
- टीडीएस (स्रोत पर कर कटौती) अनुपालन।

स. श्रम कानून अनुपालन (Labor Law Compliances)

- ईपीएफ (कर्मचारी भविष्य निधि) पंजीकरण और फाइलिंग।
- ईएसआई (कर्मचारी राज्य बीमा) पंजीकरण।
- ग्रेज्युटी और बोनस भुगतान।

द. पर्यावरण और सुरक्षा अनुपालन (Environmental and Safety Compliances)

- प्रदूषण नियंत्रण मानदंडों का पालन करना।
- कार्यस्थल सुरक्षा विनियम।
- अपशिष्ट प्रबंधन अनुपालन।

CHAPTER 7

सरकारी योजनाए एवं विभिन्न एजेंसियों की भूमिका (Government Schemes and Role of Various Agencies)

उद्यमियों के लिये भारत सरकार की योजना

प्रधानमंत्री मुद्रा योजना: यह योजना, माइक्रो यूनिट्स डेवलपमेंट एंड रिफाइनेंस 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 तक की ऋण आवश्यकता है। ऋणों को विकास के चरण, धन की जरूरतों और बिजनेस की उम्र और इन व्यवसायों द्वारा प्राप्त किए जा सकने वाले ऋण की राशि के आधार पर तरुण, किशोर और शिक्षु की श्रेणियों में विभाजित किया गया है। इन संपत्तियों के लिए कोई संपार्श्विक सुरक्षा नहीं है और छोटे व्यवसायों को 10 लाख रुपये 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 कार, यह एक अनूठी योजना है जो भारतीय उद्यमियों को सशक्त बनाने के लिए तैयार की गई है।

उद्यमियों के लिये उत्तराखण्ड राज्य में संचालित योजनाएं

मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना : इस योजना को 28 मई 2020 को शुरू किया गया था। प्रदेश के ऐसे उद्यमशील युवाओं उत्तराखण्ड के ऐसे प्रवासियों जो कोविड-19 के कारण उत्तराखण्ड राज्य में वापस आये हैं A कुशल एवं अकुशल दस्तकारों एवं हस्तशिल्पियों तथा शिक्षित शहरी व ग्रामीण बेरोजगारों आदि को अभिप्रेरित कर स्वयं के उद्योग बिजनेस की स्थापना हेतु प्रोत्साहित करने के लिए उद्यम सेवा अथवा बिजनेस की स्थापना हेतु राष्ट्रीयकृत अनुसूचित वाणिज्यिक बैंकों, राज्य सहकारी बैंको, क्षेत्रीय ग्रामीण बैंको के माध्यम से ऋण सुविधा उपलब्ध कराये जाने के उद्देश्य से मुख्यमंत्री स्वरोजगार योजना संचालित की जा रही है। (Source: <https://msy.uk.gov.in>)

स्टार्टअप नीति : इस नीति के तहत यदि स्टार्टअप किसी भी फोकस सेक्टर में एससी/एसटी महिला शारीरिक रूप से विकलांग उद्यमियों द्वारा संचालित किया जा रहा है या उत्तराखंड एमएसएमई नीति 2015 के श्रेणी-ए जिले से संबंधित है, तो विपणन सहायता भत्ता बढ़ाकर 7-5 लाख रुपये कर दिया जाएगा। यह सहायता स्टार्टअप को केवल एक बार प्रदान की जाएगी। (Source: <https://www.startupindia.gov.in>)

सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम नीति : एमएसएमई नीति के अनुसार श्रेणी ए में मार्जिन मनी के लिए अधिकतम सीमा कुल परियोजना लागत का 25 प्रतिशत श्रेणी ए और बी में 20 प्रतिशत और श्रेणी सी और डी में कुल परियोजना लागत का 15 प्रतिशत तक होगी। (Source: <https://investuttarakhand.uk.gov.in>)

उत्तराखण्ड राज्य शिल्प रत्न पुरस्कार : राज्य का कोई भी सिद्धहस्तशिल्पी जो असाधारण स्तर या विशिष्ट शिल्पकला में पारंगत हो और जिसने परंपरागत शिल्प क्षेत्र में अभूतपूर्ण योगदान दिया हो। आवेदन उत्तराखण्ड राज्य का निवासी होना चाहिए। आवेदक की आयु 45 वर्ष से कम न हो। शिल्प क्षेत्र में कम से कम 15 वर्ष काम किया हो। (Source: <https://doiuk.org>)

प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम (पीएमईजीपी) : इस योजना के तहत विनिर्माण व्यवसायों के लिए अधिकतम ऋण सीमा 25 लाख रुपये और सेवा क्षेत्र के लिए 10 लाख रुपये है। इस ऋण पर आम तौर पर अन्य ऋणों की तुलना में कम ब्याज दर होती है और इसका उपयोग कार्यशील पूंजी मशीनरी खरीद या सुविधा निर्माण उद्देश्यों के लिए किया जा सकता है। (Source: <https://msme.gov.in>)

दीन दयाल उपाध्याय गृह आवास (होम-स्टे) योजना : इसकी शुरुआत 2018 में उत्तराखण्ड सरकार द्वारा की गयी थी। योजना का उद्देश्य पर्यटकों को हमारी संस्कृति और परंपरा का अनुभव कराना है। इस योजना के माध्यम से स्थानीय लोगों को रोजगार उपलब्ध होगा और उनकी आर्थिक स्थिति में सुधार आएगा। योजना के अंतर्गत लाभार्थियों को बैंक के माध्यम से ऋण प्रदान किया जाएगा तथा सरकार द्वारा सब्सिडी का अनुदान होगा। राज्य सरकार द्वारा पहले 5 वर्ष तक ब्याज सब्सिडी भी प्रदान की जायेगी। दीनदयाल उपाध्याय गृह आवास (होम-स्टे) विकास योजना-दीनदयाल गृह आवास योजना के माध्यम से स्थानीय लोगों को रोजगार उपलब्ध होगा और उनकी आर्थिक स्थिति में सुधार आएगा। योजना के अंतर्गत लाभार्थियों को बैंक के माध्यम से ऋण प्रदान किया जाएगा तथा सरकार द्वारा सब्सिडी का अनुदान होगा। राज्य सरकार द्वारा पहले 5 वर्ष तक ब्याज सब्सिडी भी प्रदान की जायेगी। यह

योजना केवल उत्तराखण्ड के स्थाई निवासियों के लिए बनाई गयी है। (Source: <https://vcsgscheme.uk.gov.in>)

वीर चंद्र सिंह गढ़वाली पर्यटन स्वरोजगार योजना : इस योजना का शुभारंभ 1 जून, 2002 को किया गया था। उत्तराखंड राज्य सरकार द्वारा वीर चंद्र सिंह गढ़वाली पर्यटन स्वरोजगार योजना का उद्देश्य राज्य के अधिक से अधिक बेरोजगार युवा नागरिकों को स्वरोजगार के अवसर प्रदान करना है। इस योजना से बेरोजगार युवाओं को अपना पर्यटन संबंधी रोजगार शुरू करने के लिए लिए जाने वाले लोन पर सब्सिडी प्रदान की जा रही है। पर्यटन स्वरोजगार योजना का उद्देश्य बेरोजगार युवाओं नागरिकों को पर्यटन के क्षेत्र में रोजगार के अवसर उपलब्ध कराना है। (Source: <https://vcsgscheme.uk.gov.in>)

मुख्यमंत्री सौर स्वरोजगार योजना : उत्तराखंड सरकार ने राज्य के बेरोजगार युवाओं, प्रवासी मजदूरों, किसानों आदि को स्वरोजगार दिलाने के लिए मुख्यमंत्री सौर स्वरोजगार योजना की शुरुआत की है। इस योजना के अंतर्गत राज्य के युवा, बेरोजगार और प्रवासी मजदूर जमीन को लीज पर लेकर वहां सोलर प्लॉट लगा सकते हैं । (Source: <https://ureda.uk.gov.in>)

मुख्यमंत्री एकीकृत बागवानी विकास योजना : उद्यान एवं खाद्य प्रसंस्करण विभाग उत्तराखंड द्वारा वर्ष 2020 में मुख्यमंत्री एकीकृत बागवानी विकास योजना की शुरुआत की गयी। इस योजना का लक्ष्य औद्योगिक फसलों का उत्पादन एवं उत्पादकता को बढ़ावा देना है। (Source: <https://pmmodiyojana.in>)

प्रधानमंत्री सूक्ष्म खाद्य उद्यम उन्नयन योजना : प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी जी के द्वारा आत्मनिर्भर भारत अभियान के तहत प्रधानमंत्री सूक्ष्म खाद्य उद्योग उन्नयन योजना को 20 मई 2022 को शुरू किया था। यह योजना वित्त वर्ष 2020-21 से शुरू की गई है जो वित्त वर्ष 2024-25 तक संचालित की जाएगी। सरकार द्वारा इस योजना के तहत 10 लाख तक की लागत वाली परियोजनाओं के लिए योग्य उद्यमियों को 35% की दर से क्रेडिट लिंक्ड सब्सिडी दी जाती है। (Source: <https://pmmodiyojana.in>)

प्रधानमंत्री मत्स्य संपदा योजना : इस योजना के प्राथमिक उद्देश्यों में मत्स्य निर्यात आय को बढ़ाना, मछुआरों और किसानों की आय को दोगुना करना, फसल के बाद के नुकसान को कम करना और मत्स्य पालन क्षेत्र और संबद्ध गतिविधियों में रोजगार के अवसर पैदा करना शामिल है। (Source: <https://pib.gov.in>)

मौनपालन : मौन पालन योजना उत्तराखंड सरकार की एक बहुत ही महत्वाकांक्षी योजना है। इस योजना के तहत उत्तराखंड के 13 जिलों में मधु ग्राम स्थापित करने के लिए ग्राम पंचायतों का चयन किया गया है। इस योजना को शुरू करने के पीछे सरकार की मंशा ग्रामीण क्षेत्रों में रोजगार उपलब्ध कराकर शहरों की ओर पलायन की दर को कम करना है। (Source: <https://www.myscheme.gov.in>)

बीज/पौध वितरण योजना : किसानों द्वारा संरक्षित बीजों की गुणवत्ता को उन्नत करने के लिए गुणवत्तापूर्ण बीजों के उत्पादन हेतु बीज की लागत के 50% पर आधारभूत, प्रमाणित बीजों के वितरण हेतु वित्तीय सहायता प्रदान की जाएगी। 50-150 किसानों के समूह के लिए 15000 रुपये की दर से बीज उत्पादन और बीज प्रौद्योगिकी पर प्रशिक्षण हेतु सहायता प्रदान की जाती है। (Source: <https://shm.uk.gov.in>)

चाय विकास कार्यक्रम : 12 फरवरी, 2004 को उत्तराखंड सरकार ने औपचारिक रूप से एक अलग स्वतंत्र "उत्तराखंड चाय विकास बोर्ड" की स्थापना की, जिसका विशिष्ट कार्य राज्य में चाय क्षेत्र के समग्र विकास के लिए काम करना था। उत्तराखंड चाय विकास बोर्ड का उद्देश्य राज्य में चाय की खेती के लिए विकास कार्य करना है। (Source: <https://utdb.uk.gov.in>)

लखपति दीदी योजना : उत्तराखंड में लगभग 3 लाख 70 हजार महिलाएं स्वयं सहायता समूह से जुड़ी हैं। सरकार इन महिलाओं को 5 लाख रुपये तक के ब्याज मुक्त लोन के साथ-साथ कई योजनाओं का लाभ देती है। अब इन्हीं 3 लाख 70 हजार महिलाओं में से 1 लाख 25 हजार महिलाओं को अतिरिक्त सुविधा देकर तकनीकी मार्गदर्शन प्रदान करके, प्रशिक्षण देकर, तथा प्रोडक्ट की मार्केटिंग जैसे प्रशिक्षण कार्यक्रमों के माध्यम से साल में 100000 रुपये तक कमाने के लिए सक्षम बनाया जाएगा। (Source: <https://lakhpatididi.gov.in>)

विभिन्न एजेंसियों की भूमिका

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
प्लॉट एंड मशीनरी	DIC, NSIC, MSME-DI
मार्केटिंग	DIC, TCOs, EPC (APEDA, MPEDA)

देवभूमि उद्यमिता योजना

दृष्टिकोण

शैक्षिक परिसरों, ग्रामीण क्षेत्र 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 अंदर और बाहर तथा उत्कृष्टता केन्द्रों में युवाओं को उद्यमिता के प्रति प्रेरित करते हुए उद्यमशील बनाना तथा राज्य और समाज में आर्थिकी गुणात्मक योगदान देने हेतु सक्षम बनाना ही योजना का मुख्य उद्देश्य है। साथ ही 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 बढ़ाने हेतु प्रोत्साहित करना भी इस योजना का प्रमुख ध्येय है।

कार्य योजना

नए उद्यम लगाकर लोगों को रोजगार के अवसर प्रदान करने में सक्षम युवा उद्यमियों को पैदा करने के उद्देश्य से भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान, अहमदाबाद युवाओं में उद्यमशीलता की भावना जागृत 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 नए उद्यमों का शुभारंभ 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। उद्यमिता केन्द्र का उद्देश्य संस्थानों में आईआईसी की स्थापना, राष्ट्रीय नवाचार और स्टार्टअप नीति 2019, क्षेत्रीय उद्यमी पारिस्थितिकी तंत्र का विकास और आईपी का व्यावसायीकरण करना है। देवभूमि उद्यमिता केन्द्र 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 केन्द्र की सफलता सुनिश्चित करने के लिए प्रमुख प्रदर्शक संकेतक (केपीआई) निर्धारित हैं और राज्य स्तर पर केन्द्र की रैंकिंग भी योजनाबद्ध है।



भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान, अहमदाबाद

भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान (ई०डी०आई०आई०), अहमदाबाद की स्थापना 1983 में शीर्ष वित्तीय संस्थानों — आई०डी०बी०आई० बैंक लिमिटेड, आई०एफ०सी०आई० लिमिटेड, आई०सी०आई०सी०आई० बैंक लिमिटेड और भारतीय स्टेट बैंक (एस०बी०आई०) के सहयोग से एक स्वायत्त और गैर-लाभकारी संस्थान के रूप में की गई थी। गुजरात सरकार द्वारा प्रदत्त तेईस 23 एकड़ भूमि है, जिस पर ई०डी०आई०आई० का भव्य और विशाल परिसर स्थित है। ई०डी०आई०आई० 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 (एन०आई०आर०एफ०), 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 (एम०एस०एम०ई०) विकास, नवाचार और संस्थागत निर्माण में ई०डी०आई०आई० 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 ई०डी०आई०आई० का विकास मॉडल राष्ट्रीय और अंतरराष्ट्रीय स्तर पर भी व्यापक हो गया है।

स्टार्ट-अप और इनोवेशन पर जोर देने के अनुरूप, ई०डी०आई०आई० ने राष्ट्रीय विज्ञान और प्रौद्योगिकी उद्यमिता विकास बोर्ड (एन०एस०टी०ई०डी०बी०), विज्ञान और प्रौद्योगिकी विभाग (डी०एस०टी०), भारत सरकार के सहयोग से, वर्ष 2016 में प्रौद्योगिकी व्यवसाय इनक्यूबेटर, सेंटर फॉर एडवर्सिंग एंड लॉन्चिंग एंटरप्राइजेज (सी०ए०एल०पी०) की मेजबानी की। ई०डी०आई०आई० 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, इनक्यूबेशन 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।



देवभूमि उद्यमिता योजना कार्यालय

दून विश्वविद्यालय परिसर, देहरादून, उत्तराखण्ड

फोन: 0135-2974961, 7818896930

वेबसाइट www.duy-heduk.org



मुद्रक : भारतीय प्रेष, देहरादून, फोन : 7800000333

अधिक जानकारी के लिए क्यूआर कोड स्कैन करें