

UdyamAbhilasha

**Handbook on Entrepreneurship Awareness Campaign
- A SIDBI initiative**

ঊদ্যমঅভিলাষা

**ঊদ্যম সচেতনতা প্রসার বিষয়ক পুস্তিকা
একটি এসআইডিবিআই প্রয়াস**

এই প্রকাশনায় কোন ভুল বা বর্জন জনিত প্রমাদ না রাখার জন্য সর্বাঙ্গিক প্রয়াস করা হয়েছে। তা সত্ত্বেও এজাতীয় কোন ত্রুটি থেকে গেলে তা নিতান্তই অনিচ্ছাকৃত। এটি লক্ষ্যনীয় যে এ জাতীয় আন্তি সংক্রান্ত কারণে কারো কোন রকম ক্ষতি কিংবা লোকসান হলে প্রকাশক বা লেখক কেউই তার জন্য দায়ী থাকবেন না।

ভূমিকা.....	2
এসআইডিবিআই আয়োজিত উদ্যোগ সংগঠন সংক্রান্ত কর্মসূচীর সম্পর্কে কিছু কথা.....	2
1ম পর্যায় – উদ্যোগকারী ও উদ্যোগ সংগঠন	3
2য় পর্যায় – উদ্যোগকারীদের জন্য অর্থব্যবস্থা ও হিসাব সংরক্ষণ	6
3য় পর্যায় – উদ্যোগ সংক্রান্ত পরিকল্পনা ও উদ্যোগ সংক্রান্ত বিপণন.....	11
4র্থ পর্যায় – ব্যবসায়িক যোগাযোগ ও স্বভাবজ দক্ষতা.....	13
5ম পর্যায় – উদ্ভাবন,নীতি ও অন্যান্য গুরুত্বপূর্ণ তথ্য.....	14

ভূমিকা

উদ্যোগ সংক্রান্ত পাঠ্যক্রমের প্রয়োজনীয়তা

আর্থিক বিকাশের জন্য উদ্যোগ সংগঠনের ভূমিকা অর্থনীতির তত্ত্ব ও নীতি নির্ধারণের ক্ষেত্রে দারুণ ভাবে স্বীকৃত। উন্নত দেশগুলির বিকাশের ইতিহাস বহুবিধ উদ্যোগের সমাহারে পূর্ণ যেখানে বিভিন্ন উদ্যোগপতির অর্থনীতির ধারাকে বদলে দিতে পেরেছেন। যার ফলে সাধারণ মানুষের জীবনযাত্রার মান উন্নততর হয়েছে এবং লক্ষ লক্ষ মানুষ দারিদ্র্যসীমাকে অতিক্রম করতে পেরেছেন। জাতিসংঘের প্রতিবেদন অনুসারে ভারতে 10-24 বছর বয়সীদের জনসংখ্যা 35.6 কোটি, যা পৃথিবীতে সর্বাধিক। 2011 সালের আদমশুমারি অনুযায়ী দেখা গেছে ভারতীয় জনসংখ্যার 41% মানুষের বয়স 20 বছরের কম, 50% মানুষ 20-59 বছর বয়সী এবং বাকী 9% মানুষের বয়স 60 বছরের বেশি। একই সাথে ভারতীয় যুব সম্প্রদায়ের (15-24 বছর) মাত্র 32% এখনো পর্যন্ত কাজকর্মে নিয়োজিত আছে (বিশ্বের বিকাশ সূচক, বিশ্ব ব্যাঙ্কের দেওয়া তথ্য অনুযায়ী), যা সারা পৃথিবীর 41% গড়পড়তা হার থেকে অনেক কম।



এসআইডিবিআই আয়োজিত উদ্যোগ সংগঠন সংক্রান্ত কর্মসূচীর সম্পর্কে কিছু কথা

এসআইডিবিআই-এর লক্ষ্য হল আমাদের দেশে যে দৃষ্টিভঙ্গিতে উদ্যোগকে দেখা হয় তাতে বৈপ্লবিক পরিবর্তন আনা এবং যুব সম্প্রদায় ও তাদের থেকেও কম বয়সী প্রজন্মকে রূপান্তরিত করে “কাজ সন্ধানী” না হয়ে “কাজ সৃষ্টিকারী” হয়ে উঠতে অনুপ্রাণিত করা।

এই প্রসারের মাধ্যমে এসআইডিবিআই যুব চেতনায় আত্মবিশ্বাস প্রোথিত করবে যাতে তারা তাদের প্রার্থিত বৃত্তিগত পছন্দ অনুযায়ী আত্মসম্মান, মর্যাদা ও গর্বের সহকারে উদ্যোগপতি হয়ে উঠতে চাইবে।

উদ্দেশ্য

- ✚ উদ্যোগ গ্রহণ বিষয়ে গণসচেতনতা মূলক প্রচার অভিযান, যা ভারতের 28টি রাজ্যের 115টি জেলা থেকে নির্বাচিত 460টি কমন সার্ভিস সেন্টারের 13,800 যুবাদের মধ্যে অনুষ্ঠিত হয়েছে।
- ✚ এন্টারপ্রেনারশিপ অ্যাওয়ারনেস প্রোগ্রাম চলাকালীন 460টি ভিএলই এবং 345টি সিএসসি এসপিভি কর্মীদের মাস্টার ট্রেনার হিসাবে গড়ে তোলার লক্ষ্যে প্রশিক্ষণ দেওয়া হবে।
- ✚ এর প্রায় 20% অর্থাৎ 2760 জন মহিলাকে ক্ষমতা প্রদান করা হবে এবং তাঁদের নিজস্ব ব্যবসা/উদ্যোগ শুরু করার জন্য ধারণা দেওয়া হবে।
- ✚ অংশগ্রহণকারীদের মধ্য থেকে প্রায় 20% তাঁদের নতুন উদ্যোগ গড়ে তুলতে পারবেন, 5-10% অংশগ্রহণকারী উদ্যোগ গড়ে তোলার জন্য (<https://udyamimitra.in>) মাধ্যমে PMMY ঋণ জাতীয় আর্থিক সহায়তা নিতে পারবেন।
- ✚ 460টি ভিএলই-র সবাইকেই <https://udyamimitra.in> পোর্টালে হাতে হাত রেখে কাজ করা সহযোগী এজেন্সি হিসাবে নিবন্ধীকৃত হতে হবে এবং 13,800 জন অংশগ্রহণকারী সেখানে শিক্ষানবিস ঋণগ্রহীতা হিসাবে লগ ইন করতে পারবেন যাতে তাঁরা প্রশিক্ষণ পেতে পারেন আর প্রার্থিত কাজের উপযোগী জ্ঞান ও দক্ষতা বাড়াতে পারেন।

“স্বপ্ন সফল করার আগে তোমাকে স্বপ্ন দেখতে হবে”

- ডাঃ এপিজে আব্দুল কালাম

উদ্যোগকারী ও উদ্যোগ সংগঠন

একজন উদ্যোগকারী কে?

একজন উদ্যোগকারী হলেন একজন স্বতন্ত্র মানুষ, যিনি একজন কর্মচারী হিসাবে কাজ না করে পণ্য বা পরিষেবা বিষয়ক একটি ছোট ব্যবসা চালাবেন আর ব্যবসা থেকে উদ্ভূত যাবতীয় অনিশ্চয়তা, ধারণা, ঝুঁকি ও পুরস্কার পরিগ্রহ করবেন।

একজন উদ্যোগকারী কে?

এমন একজন ব্যক্তি যাঁর আছে:

- লক্ষ্য সম্পর্কে দূরদৃষ্টি
- আগ্রহ
- দক্ষতা
- বিনিয়োগের পুঁজি
- কর্মীদল
- ঝুঁকি (হিসাব মতো) গ্রহণের মানসিকতা

এমন একজন যে “আমি চাই” শব্দবন্ধের বদলে “আমি পাবোই” ভাবতে পারে

ব্যবসার অগ্রদূত

উদ্ভাবক

প্রেরণাদাতা

আপনার উদ্যোগকারী হয়ে ওঠার পক্ষে 10টি কারণ

1. নিজেই নিজের উপরওয়লা হয়ে উঠুন
2. আবেগের অনুবর্তী হোন, নিজের স্বপ্নের অনুসরণ করুন
3. নিজস্ব উপার্জনের সম্ভাবনা তৈরি করুন যা অসীম পর্যন্ত হতে পারে
4. নিজস্ব একটি ধারা তৈরি করুন আর ভাবী কালের জন্য পদচিহ্ন রেখে যান
5. সমাজের উপর প্রভাব ফেলুন
6. জাতির গঠনে অংশ নিন
7. অন্যদের জন্য কাজের সুযোগ তৈরি করুন
8. আপনার প্রগাঢ় আবেগ এবং বিশ্বাসকে ব্যবসায় বদলে দিন

9. ক্রমাগত ব্যক্তিগত উন্নতি সন্ধান করুন
10. জীবন কখনোই একেধারে হবে না!

ভিলেজ-লেভেল এন্টারপ্রেনার: ভিলেজ-লেভেল এন্টারপ্রেনার হচ্ছেন পরিবর্তনের সেই প্রতিনিধিরা যাঁরা ডিজিটাল ইন্ডিয়া পরিষেবার সুযোগকে ভারতের গ্রাম থেকে গ্রামান্তরে কমন সার্ভিস সেন্টার (সিএসসি)-এর মাধ্যমে পেঁাছে দেবেন। ভিএলই-রা বেশ কিছু পরিষেবা তৃণমূল স্তরে সিএসসি মাধ্যমে দিয়ে থাকেন। তার মধ্যে আছে বিভিন্ন জন-উপযোগী পরিষেবা, যেমন, পাসপোর্ট, প্যান কার্ড, জাতীয় অবসর ভাতা প্রকল্প, নির্বাচন সংক্রান্ত পরিষেবা ইত্যাদি। সরকারী পরিষেবা ছাড়া সিএসসিগুলি আর্থিক পরিষেবা, শিক্ষা ও দক্ষতার বিকাশ সংক্রান্ত পরিষেবা, স্বাস্থ্য তদারকি এবং কৃষি সংক্রান্ত পরিষেবা দিয়ে থাকে। একজন ভিএলই হওয়ার জন্য নীচে দেওয়া লিঙ্ক খুলে আবেদন করুন:

<https://register.csc.gov.in/>

সার্টিফায়েড ক্রেডিট কাউন্সিলর (সিসিসি)

সিসিসি মানে সার্টিফায়েড ক্রেডিট কাউন্সিলর অর্থাৎ একজন ব্যক্তি বা কোন ক্রেডিট কাউন্সেলিং প্রতিষ্ঠানের একজন প্রতিনিধি যিনি MSME ক্ষেত্রের অতিক্ষুদ্র, ক্ষুদ্র বা মাঝারী কোন উদ্যোগের (MSME) এবং/অথবা সম্ভাব্য উদ্যোগকারীর পরামর্শদাতা এবং সহায়ক হতে পারেন যাতে তাঁরা বেশি সুবিধাজনক ও নমনীয় পদ্ধতিতে আনুষ্ঠানিক ভাবে ভারতীয় আর্থিক গঠনতন্ত্রের নাগাল পেতে পারেন।

একজন ভিএলই সেই অঞ্চলের একজন সিসিসি-ও হতে পারেন এবং উদ্যোগ গ্রহণের জীবনচক্রের অন্তর্বর্তী একটি সমন্বিত সহবস্থান গড়ে তোলার জন্য গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা নিতে পারেন। আরো তথ্য পেতে হলে নীচে দেওয়া লিঙ্কটি খুলুন: ([https://udyamimitra.in/DocumentRepository/Hanbook%20of%20CCC 15 02 2018.pdf](https://udyamimitra.in/DocumentRepository/Hanbook%20of%20CCC%2015%2002%202018.pdf)). সিসিসি হিসাবে আবেদন করার জন্য, অনুগ্রহ করে নীচের লিঙ্কটি দেখুন:

https://sidbi.in/Join_us_as_cccs.php

উদ্যোগকারীর বৈশিষ্ট্য

1. লক্ষ্য নির্ধারণ
2. সময়সীমা সূচক পরিকল্পনা
3. গানিতিক ঝুঁকি গ্রহণ
4. প্রাথমিক সূচনা
5. সমস্যার সমাধান
6. নিজের সম্পর্কে ইতিবাচক ধারণা
7. লক্ষ্য সম্পর্কে দূরদৃষ্টি
8. স্বাধীন চিন্তাশক্তি
9. সুযোগ সন্ধান
10. অধ্যবসায়
11. ক্রমাগত পরিস্থিতির বিশ্লেষণ
12. ব্যর্থতা থেকে শিক্ষা গ্রহণ
13. তথ্য অনুসন্ধান
14. কাজ শেষ করার অঙ্গীকার
15. জেদ ও দৃঢ়তা
16. কর্মী দল নির্মাণ
17. নীতিবোধ
18. সৃজনশীলতা ও উদ্ভাবনী ক্ষমতা

19. তীব্র আবেগ ও অনুপ্রেরণা

“তোমার কাজের ফল কি হবে হয়তো তুমি কখনোই জানতে না পারো কিন্তু তুমি যদি কিছুই না কর, তাহলে কোন ফলই হবে না”
– মহাত্মা গান্ধী

উদ্যোগ সংগঠন কাকে বলে?

উদ্যোগ সংগঠন হল একটি নতুন ব্যবসার পরিকল্পনা, শুরু করা ও চালানোর প্রক্রিয়া, যা সাধারণত: প্রাথমিকভাবে একটি ছোট ব্যবসার আকারে সংঘটিত হয়, আর যাঁরা এই ধরনের ব্যবসা সংগঠনের উদ্যোগ নেন, তাঁদের উদ্যোগকারী বলা হয়।

চাকরি বনাম উদ্যোগ সংগঠন

চাকরি	উদ্যোগ সংগঠন
কর্মচারী	নিয়োগকারী
অন্যের জন্য কাজ করা	নিজের জন্য কাজ করা
অধঃস্থান কর্মী	নিজেই মালিক
অন্যের আবেগ বাস্তবায়িত করার জন্য কাজ করা	নিজস্ব আবেগকে/স্বপ্নকে পূরণ করার জন্য কাজ করা
সীমায়িত স্বীকৃতি লাভ	সীম স্বীকৃতি লাভের সুযোগ
অন্যের সম্ভূতির জন্য কাজ করা	নিজের সম্ভূতির জন্য কাজ করা
সীমায়িত বেতন	অসীম উপার্জনের সম্ভাবনা
চাকরির নিরাপত্তাহীনতা	নিজের কাজে গর্বিত থাকা
সুযোগের উপর নির্ভরশীলতা	নিজের ও অন্যদের জন্য সুযোগ সৃষ্টি
একবার অবসর নেবার পর আর কিছু থাকবে না	কখনোই অবসর নয়, ভাবী প্রজন্মের অনুসরণের জন্য পদচিহ্ন রেখে যান, নিজস্ব একটি ধারা তৈরি করুন

সমাজভিত্তিক উদ্যোগ সংগঠন – ধারণা ও গুরুত্ব

সমাজভিত্তিক উদ্যোগ সংগঠন বলতে বোঝায় সামাজিক সমস্যাগুলিকে চিহ্নিত করা এবং উদ্যোগ সংগঠন সংক্রান্ত নীতি, প্রক্রিয়া ও কার্যপ্রণালীর মাধ্যমে একটি সামাজিক পরিবর্তনের সূচনা করা।

a) সামাজিক উদ্যোগকারীর বৈশিষ্ট্য

- সামাজিক অনুঘটক
- সামাজিক প্রভাব
- সুযোগ অনুসন্ধান
- দায়িত্বপরায়ণ
- করিৎকর্মা
- উদ্ভাবনী ক্ষমতা সম্পন্ন

b) ভারতে সামাজিক উদ্যোগ সংগঠনের উদাহরণ হল ইলা ভাট-এর শুরু করা সেবা (SEWA) ব্যাঙ্ক, ভার্গিস কুরিয়ানের প্রতিষ্ঠা করা আমূল, গুঞ্জ ইত্যাদি।

ঝাঁকি গ্রহণ

ব্যবসায়িক ঝাঁকি মানে কিছু প্রতিকূল পরিস্থিতি উদ্ভবের সম্ভাবনা। বি.ও. হুইলার বলেছেন – ঝাঁকি মানে অপ্রত্যাশিত ক্ষতির সম্ভাবনা। এটি হল কোন কিছু প্রতিকূলতার সৃষ্টি হওয়া ব্যবসায় ক্ষতি হবার সম্ভাবনা সবসময় থাকবেই এমনকি ব্যবসায়ী যদি এর সম্বন্ধে ওয়াকিবহাল না থাকেন তবুও তা হতে পারে।



ঝাঁকি গ্রহণ কত প্রকারের হয়:

ব্যবসার ঝাঁকি নানা ধরনের হতে পারে এবং তা অসংখ্য কারণে ঘটতে পারে। এইসব ঝাঁকিসমূহ **বীমার অধীন হতে বা না হতে পারে**। বীমার অধীন ঝাঁকিগুলি হল যেগুলি বিভিন্ন ধরনের বীমার অধীনে সুরক্ষিত রাখা সম্ভব, যেমন, আগুন লাগা, চুরি যাওয়া ইত্যাদি। বীমার অধীন না থাকা ঝাঁকিসমূহ সেইগুলি যাদের সম্ভাবনার কথা আগে থেকে আন্দাজ করা যায় না এবং দাম ও চাহিদার তারতম্যের ভিত্তিতে তাদের বীমার অধীনে আনা যায় না। বীমার অধীন হবার যোগ্যতা সম্পন্ন কোন ঝাঁকির সম্ভাবনাকে সুনির্দিষ্ট করা সম্ভব, এক কথায় এই ঝাঁকি গুলি সম্পর্কে আগে থেকে আন্দাজ করা যায়।

মহিলা উদ্যোগ সংগঠন

মহিলা উদ্যোগ সংগঠন বলতে কোন ব্যবসা বা সংস্থাকে বোঝায় যদি তা কোন মহিলা বা মহিলা সংগঠন শুরু করে। শিক্ষা, শহরের প্রভাব, শিল্পায়ন এবং গনতান্ত্রিক মূল্যবোধ সম্পর্কে সচেতনতা বৃদ্ধির সাথে সাথে মহিলাদের ভূমিকা সম্পর্কিত ধ্যানধারণায় পরিবর্তন এসেছে।

ভারতে কেন আরো বেশি করে মহিলা উদ্যোগ সংগঠন প্রয়োজন?

তার কারণ নারী.....ব্যবসার সূচক!!!

নারী সাফল্যের সূচক... নারী ঐকান্তিকতার প্রতিভা... নারী শৃঙ্খলার দ্যোতক...

- সার্বিক অর্থনৈতিক বৃদ্ধির জন্য
- নারী ও পুরুষের প্রভেদ কমানোর জন্য
- কর্মক্ষেত্রে নিরাপত্তাকে সুনিশ্চিত করার জন্য
- সামাজিক পরিবর্তন আনার জন্য

উদ্যোগকারীদের জন্য অর্থব্যবস্থা ও হিসাব সংরক্ষণ

অর্থব্যবস্থা ও হিসাব সংরক্ষণ হল একটি পদ্ধতি যাতে একটি নির্দিষ্ট সময়সীমায় ব্যবসা চালনা থেকে উদ্ভূত অসংখ্য লেনদেনের নথীভুক্তি ও একত্রীকরণ সংক্রান্ত প্রতিবেদন দেওয়া থাকে।

হিসাব সংরক্ষণের উদ্দেশ্য



ব্যালান্স শিট

ব্যালান্স শিট হল আর্থিক অবস্থা সংক্রান্ত একটি বিবৃতি যাতে কোন একটি নির্দিষ্ট সময়ে ব্যবসার পুঁজি, দায় এবং মালিকের ইকুইটি লিপিবদ্ধ থাকে। অন্য কথায়, ব্যালান্স শিট আপনার ব্যবসার সার্বিক মূল্য নির্ধারণ করে। এতে কোন ব্যবসার পুঁজি, দায় এবং ইকুইটির বিবরণ দেওয়া থাকে।



ব্রেক ইভন পয়েন্ট

কোন কোম্পানীর ব্রেক ইভন পয়েন্ট হল কোন নির্দিষ্ট সময়ে বিক্রয় ও আয় সমান হওয়া। কোন কোম্পানীর বিক্রির পরিমাণ অনুসারে ব্রেক ইভন পয়েন্ট গণনা করার জন্য তিনটি চলরাশির মূল্য জানতে হবে:

- স্থায়ী খরচ: বিক্রির পরিমাণের সাথে সম্পর্কহীন খরচ, যেমন ঘরভাড়া
- পরিবর্তনশীল খরচ: বিক্রির পরিমাণের উপর নির্ভরশীল খরচ, যেমন উৎপাদনের খরচ
- পণ্যের বিক্রয়মূল্য

$$\text{ব্রেক ইভন পয়েন্ট (একক হিসাবে)} = \text{স্থায়ী খরচ} \div (\text{মূল্য} - \text{পরিবর্তনশীল খরচ})$$

কর

যে কোন রকম করই হল করদাতা (কোন ব্যক্তি বা আইনানুগ সংস্থা) সম্পর্কিত এবং রাষ্ট্র বা রাষ্ট্রের সমজাতীয় কোন অস্তিত্বের আরোপিত কোন আর্থিক দায় বা অন্য কোন ধরনের শুল্ক, যা দিতে অপারগ হলে তা আইনত শাস্তিযোগ্য হবে। এটিকে কোন পন্য, আয় বা ক্রিয়ার উপর সরকার আরোপিত খরচ হিসাবেও ব্যাখ্যা করা যায়।

পণ্য ও পরিষেবা কর (GST)

GST হল ভারতে প্রচলিত পরোক্ষ কর যা পণ্য বিক্রয় বা পরিষেবার উপর ধার্য হয়। পেট্রোলজাত পণ্য ও অ্যালকোহল জাতীয় পানীয়ের উপর আলাদা ভাবে প্রতিটি রাজ্য সরকার কর্তৃক ধার্য করা হয়। অখোদিত পাথরের উপর ও প্রায় মূল্যবান পাথরের উপর বিশেষ 0.25% হার ও সোনার উপর 3% হার বলবৎ আছে। তছাড়া এর সাথে 22% সেস ও অন্যান্য হার যুক্ত হয়ে বাতাসিত পানীয়, বিলাসবহুল গাড়ি ও তামাক জাতীয় পণ্যের উপর সর্বাধিক 28% জিএসটি আরোপিত হতে পারে।



ঋণ

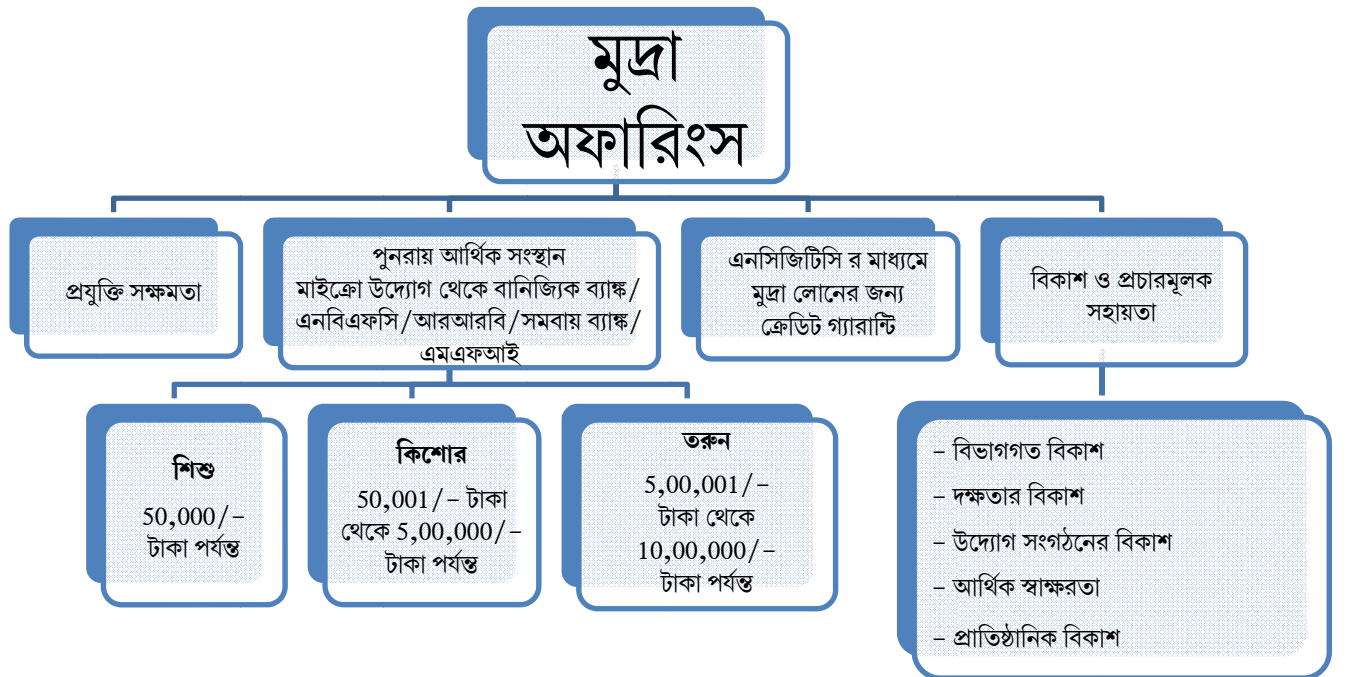
প্রতিটি ব্যবসায় প্রাথমিক পর্যায়ের খরচ সামলাবার জন্য যথেষ্ট পরিমাণ পুঁজি/আর্থিক সহায়তা দরকার হতে পারে। আপনার সঞ্চিত অর্থের তুলনায় অতিরিক্ত পুঁজির চাহিদার পরিমাণ বেশি হতে পারে। এসব ক্ষেত্রে সরকারী ঋণ এবং বিভিন্ন ব্যাঙ্ক থেকে আর্থিক সহায়তা পাওয়া যায়।

মুদ্রা লোনস

প্রধানমন্ত্রী মুদ্রা যোজনা হল MUDRA (SIDBI-এর অধীনস্থ একটি প্রতিষ্ঠান) নামক সংস্থার মাধ্যমে পরিচালিত ভারত সরকার প্রবর্তিত একটি বিশেষ প্রকল্প। নন-কর্পোরেট ও নন-ফার্ম বিভাগের বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানকে অতিক্ষুদ্র ও ক্ষুদ্র বিভাগের উপার্জন সৃষ্টিকারী কর্মকান্ড চালাবার জন্য MUDRA ঋণ সহায়তা দেয় (যাদের ঋণ চাহিদা দশ লাখ টাকার কম)।



মধ্যবর্তী পর্যায়গুলির নাম দেওয়া হয়েছে 'শিশু', 'কিশোর', এবং 'তরুন' যাতে বৃদ্ধি/বিকাশ সংক্রান্ত পর্যায়গুলিকে চিহ্নিত করা যায় এবং স্বত্বভোগী ক্ষুদ্র সংস্থার/ উদ্যোগকারীর প্রয়োজন অনুযায়ী আর্থিক সহায়তা দেওয়া যায়। বিস্তারিত জানার জন্য উদ্যমীমিত্র ওয়েবসাইট (<https://udyamimitra.in/MudraLoan>) দেখুন।



“কাজ সম্পন্ন হবার আগে পর্যন্ত তা সবসময়েই অসম্ভব মনে হয়”

– নেলসন ম্যান্ডেলা

ঋণ সম্পর্কিত নানারকম ভ্রান্ত ধারণা ও আসল ঘটনা

ভ্রান্ত ধারণা 1: একবার কোন ব্যাঙ্ক প্রত্যাখ্যান করলে আর ঋণ পাওয়া যায় না

ঘটনা : এখন ব্যাঙ্ক ছাড়াও ঋণের জন্য অন্য বহু ঋণদাতার কাছে আবেদন করা যেতে পারে। আপনি আপনার ক্রেডিট স্কোর বাড়িয়ে আবার ব্যাঙ্কে যেতে পারেন। ফিনটেকশেভের মত বিকল্প শ্রেণীর ঋণদাতারা ক্ষুদ্র ব্যবসার জন্য আগের থেকে আরো অনেক বেশি আর্থিক সহায়তার বিকল্প দিয়েছেন।

ভ্রান্ত ধারণা 2: ব্যবসার জন্য ঋণ না নিয়ে নিজের জমানো টাকায় ব্যবসা করা ভালো

ঘটনা : আপনি ব্যক্তিগত সঞ্চয় থেকে কিছুটা অংশ নিজের পক্ষ থেকে উদ্যোগের জন্য দিতে পারেন বা কোন জরুরী ক্ষেত্রে, যেমন হঠাৎ করে ব্যবসার কোন সংকটকালে দরকার হলে বিনিয়োগ করতে পারেন। ব্যবসার তহবিলের জন্য ঋণের অর্থ ব্যবহার করা যেতেই পারে।

ভ্রান্ত ধারণা 3: ব্যাঙ্ক নিখুঁত ক্রেডিট স্কোর চায়

ঘটনা : যদিও ক্রেডিট স্কোর ব্যাঙ্কের ক্ষেত্রে নির্ণায়ক হিসাবে গুরুত্বপূর্ণ, কিন্তু ব্যাঙ্কগুলি অন্যান্য বহু পরামিতিও বিবেচনা করে।

- ব্যবসার পরিকল্পনা
- আর্থিক পরিস্থিতি (টাকার পরিচলন সহ)
- ব্যবস্থাপকদের অভিজ্ঞতা

ভ্রান্ত ধারণা 4: অনলাইনে ঋণের আবেদন করা ঝুঁকি সাপেক্ষ

ঘটনা : আপনাকে অবশ্যই সতর্কতার সাথে অনুসন্ধান করতে হবে যাতে অনলাইনের জালিয়াতরা আপনার ক্ষতি না করতে পারে। অনলাইন ঋণব্যবস্থা যথেষ্ট সুরক্ষিত। অনলাইনে বহুবিধ বিকল্পের সাথে যাচাই করে আপনার পক্ষে যেটি সেরা, সেই ডিলটি বেছে নিন।

ভ্রান্ত ধারণা 5: ব্যবসার জন্য ঋণের অনুমোদন পেতে দেরী হয়

ঘটনা : অনলাইন প্রক্রিয়া চালু হওয়ায়, কাগজপত্রের ব্যবহার কমে গেছে আর আপনি এখন আগের থেকে দ্রুত ঋণ পেতে পারেন। মাস এখন দিনে পর্যবসিত হয়েছে আর কালে কালে দিনগুলিও ঘণ্টায় বদলে যাবে।

ভ্রান্ত ধারণা 6: বেশি পরিমাণ টাকার ঋণ অনুমোদন পায় না

ঘটনা : আপনি যদি যথাযথ প্রমাণপত্রাদি ও তার সাথে বিস্তৃত ব্যবসার পরিকল্পনা দিতে পারেন, তাহলে ঋণ পাওয়া সহজতর হবে।

ভ্রান্ত ধারণা 7: সুদের হার হল সবথেকে গুরুত্বপূর্ণ বিষয়

ঘটনা : যদিও আপনাকে সুদের হার নিয়ে ভাবতেই হবে, তবু এটা মনে রাখতে হবে যে প্রেক্ষাপটের একটা বিস্তারিত পর্যালোচনা হওয়া দরকার এবং টাকা ধার করার প্রায়োগিক দিকটিও ভেবে দেখতে হবে। একটা উদ্যোগকে চালিয়ে নিয়ে যেতে হলে সময়মতো ও পরিমাণ অনুযায়ী ধার পাওয়াটা জরুরী।

মনে রাখতে হবে

কি কি করণীয়

- ✓ সময়মতো দেনা পরিশোধ করুন।
- ✓ সবসময় সতর্কতার সাথে দেখে নিন, কোন ক্রেডিট কার্ড সংক্রান্ত দেনা বা ঋণ পরিশোধ হবার পর তা যেন পরবর্তী ক্রেডিট ইনফরমেশন রিপোর্টের অন্তর্ভুক্ত হয়।
- ✓ সবসময় সুরক্ষিত বা অসুরক্ষিত ঋণের একটি মিশ্র সামঞ্জস্য বজায় রাখুন।
- ✓ আয়ের ওঠাপড়া ও মাসের শেষে ব্যালকে কম পরিমাণ ব্যালান্স সম্পর্কে সতর্ক থাকুন। কম ব্যালান্স থাকলে তা আপনার স্কোরকে কমিয়ে দিতে পারে।
- ✓ ঋণের জন্য বা তার পরিমাণ বাড়াবার জন্য অগ্রসর হবার কমপক্ষে ছ'মাস আগে CIR নিয়ে রাখুন যাতে কোন একটি বিষয়ে দুর্বলতা থাকলে তা কাটিয়ে ওঠা যাতে পারে।
- ✓ আপনার খরচ বা পরিশোধ প্রক্রিয়া (সবসময় পরিশোধের জন্য ধার্য তারিখের আগেই) সতর্কতার সাথে এবং যথাযথ ভাবে হওয়া দরকার। এটি স্কোরের উপর প্রভাব ফেলে।
- ✓ RTGS/NEFT/IMPS মাধ্যমে পেমেন্ট করুন।
- ✓ এটি সুনিশ্চিত করুন যেন আপনার ক্রেডিট কার্ডের দেনা এবং পরিশোধ বিষয়টি আপনার স্টেটমেন্টে থাকে।
- ✓ আপনার চলমান পুঁজির উপর সুদ ধার্য হবার কথা ভেবে তার জন্য ব্যবস্থা রাখুন।
- ✓ যথেষ্ট পরিমাণ টাকা আপনার ক্রেডিটে রাখুন যাতে কোন নির্দিষ্ট মাসের সুদ প্রদান অব্যাহত থাকে।
- ✓ ইস্যু করা চেকের একটি তালিকা বজায় রাখুন।
- ✓ নির্ধারিত পেমেন্ট আপনার অ্যাকাউন্ট থেকে ডেবিট হয়েছে কি না সে সম্পর্কে সুনিশ্চিত হয়ে নিন।
- ✓ পরিশোধ সম্পন্ন করে তবেই ছুটিতে যান।

কি কি অকরণীয়

- × ঋণের কিস্তি কখনোই বাকি ফেলে রাখবেন না। দেবীতে পেমেন্ট করলে বা দেয় পরিশোধে অপারগ হলে তা আপনার স্কোরের উপর নেতিবাচক প্রভাব ফেলবে।
- × একই সাথে বহু ব্যালকের কাছে যাবেন না; ব্যালকের প্রতিটি যাচাইকরণ প্রক্রিয়ার সাথে সাথে আপনার সুযোগ কমে যেতে পারে।
- × আপনার ব্যালকের সম্পর্কে না জেনেই একই সাথে বহু নতুন অ্যাকাউন্ট খুলবেন না। এটি আপনার ঋণদাতারা ভালো ভাবে নেবেন না।
- × যথাযথ পরিকল্পনা ছাড়া ঋণের আবেদন করবেন না।
- × যথেষ্ট টাকা না থাকলে চেক ইস্যু করবেন না।
- × অ্যাকাউন্ট থেকে ওভারড্র করবেন না।
- × ব্যালকের ফোন কেটে দেবেন না।
- × আপনার সমস্ত ক্রেডিট সুবিধার পরিশোধের তারিখগুলি ভুলে যাবেন না।
- × ব্যক্তিগত খরচ মেটাতে টাকা তুলবেন না।
- × অজানা লোকের কাছ থেকে ধার গ্রহণ করবেন না।
- × শুধুমাত্র স্মৃতির উপর ভরসা করবেন না। আপনার সিস্টেমে পরিশোধের অনুসূচী বানিয়ে রাখুন।
- × শুধু আপনার কোন কর্মচারীর উপরে নির্দিষ্ট সময়ে পরিশোধের ভার দিয়ে রাখবেন না।

উদ্যোগ সংক্রান্ত পরিকল্পনা ও উদ্যোগ সংক্রান্ত বিপণন

ব্যবসায়িক সংস্থার প্রকার



ব্যবসা বিষয়ক পরিকল্পনা কি?

ব্যবসা বিষয়ক পরিকল্পনা হল উদ্যোগকারী দ্বারা বোধগম্য ভাবে লিখিত কোন নথী যাতে আনুষ্ঠানিক ভাবে নতুন উদ্যোগ গ্রহণের জন্য আবশ্যিক ও সংশ্লিষ্ট সমস্ত বাহ্যিক ও আভ্যন্তরীণ উপাদান বর্ণিত থাকে। বিবিধ ব্যবসা বিষয়ক পরিকল্পনার মধ্যে আছে:

• উৎপাদন পরিকল্পনা

উৎপাদন হল কোন উদ্যোগের সব থেকে গুরুত্বপূর্ণ ক্রিয়াকান্ড, কারণ এখানে শক্তি, পুঁজি, মানবশক্তি ও যন্ত্রের সাহায্যে কাঁচামাল থেকে পণ্য প্রস্তুত হয়।

• মানব সম্পদ পরিকল্পনা

প্রতিটি সংস্থা বাস্তবায়িত হয় তখনই, যখন অনেক ব্যক্তি একসাথে একই লক্ষ্য পূরণের জন্য হাত মেলায়। এই সমস্ত মানুষেরা উদ্যোগকারীর তৈরি করা একটি প্রতিষ্ঠানিক লক্ষ্যে পৌঁছবার জন্য কাজ করেন। কোন সংস্থার সাফল্যের জন্য তার মানবসম্পদের গুরুত্ব অপরিসীম।

• প্রয়োগগত পরিকল্পনা

প্রয়োগগত পরিকল্পনা বৃহৎ পরিসরে একটি সুনির্দিষ্ট দিক বরাবর উপাদানের আসা যাওয়া, যন্ত্রের কর্মক্ষমতা এবং কর্মীদের ক্রিয়াকলাপ সংক্রান্ত লক্ষ্য স্থির করে। এটি প্রার্থিত উৎপাদন ফলাফলের সাথে পরিমাণ, গুণমান, সময়, জায়গা ও মূল্যের ভিত্তিতে সমন্বয় সাধন করে।

• আর্থিক পরিকল্পনা

আর্থিক পরিকল্পনা থেকে যে সব স্পষ্ট ছবি পাওয়া যায় তা হল:

- কতটা তহবিল দরকার?
- কোথা থেকে তহবিল আসবে?
- কিভাবে তা বিতরণ করা হবে?



- কতটা পরিমাণ টাকা পাওয়া যাবে?
- নতুন উদ্যোগের সাধারণ কল্যাণকর আর্থিক পরিস্থিতি

• বিপণন পরিকল্পনা

বিপণন পরিকল্পনা বাজারের অবস্থাকে বর্ণনা করে ও পণ্য ও পরিষেবা, তাদের দাম ও অগ্রগতি সম্পর্কিত পরিকল্পনাকে স্থির করে।

ব্র্যান্ড, লোগো ও ট্যাগলাইন সম্বন্ধে ধারণা

ব্র্যান্ড

কোন ব্র্যান্ড একটি নাম, শর্ত, চিহ্ন, প্রতীক, নকশা বা তাদের সমাহারে সূচিত হয় যাতে কোন উদ্যোগের পণ্য বা পরিষেবাকে সুনির্দিষ্ট করা যায় এবং প্রতিযোগীদের থেকে আলাদা করে বোঝানো যায়।

লোগো ও ট্যাগলাইন

প্রতিযোগীদের থেকে নিজেকে আলাদা করে তুলে ধরতে একজন উদ্যোগকারীকে তার ব্র্যান্ড সম্পর্কে একটি নিজস্ব ও স্বতন্ত্র পরিচয় প্রস্তুত করা দরকার। এই জন্য তাঁরা একটি লোগো ও একটি ট্যাগলাইন ব্যবহার করে থাকেন।



ক্ষুদ্র ব্যবসায়িকালিতে বিপণনের জন্য ডিজিটাল মার্কেটিং প্রয়োজন



ব্যবসায় ব্যর্থতার কারণগুলি হল

- অভিজ্ঞতার অভাব
- পর্যাপ্তের তুলনায় কম মূলধনের যোগান ও টাকার পরিচালনের অভাব
- উদ্যোগ সংক্রান্ত দক্ষতার অভাব ও দুর্বল ব্যবসা সংক্রান্ত পরিকল্পনা
- ব্যবস্থাপনার অযোগ্যতা
- প্রতিযোগিতাকে অবহেলা করা
- লক্ষ্য অজানা থাকা
- গ্রাহক ভিত্তি কমে যাওয়া
- দুর্বল নিয়ন্ত্রণ প্রণালী
- অযোগ্য ব্যবসাক্ষেত্র
- অনিয়ন্ত্রিত বৃদ্ধি

“আমি ব্যর্থ হইনি। আমি আসলে 10,000টি উপায় জানতে পেরেছি যেগুলি কাজের নয়”

– টমাস আলভা এডিসন

ব্যবসায়িক যোগাযোগ ও স্বভাবজ দক্ষতা

ব্যবসায়িক যোগাযোগ

এটি পারস্পরিক উপলব্ধির আদানপ্রদান সংক্রান্ত যা গ্রহীতার দিক থেকে শুরু হয়। যোগাযোগ হল ব্যবস্থাপনার আত্মা যা ব্যবসায় সঞ্চালিত হওয়া প্রয়োজন। সফল ব্যবস্থাপনার (পরিকল্পনা, সংগঠন, কর্মী সঞ্চালন, নির্দেশনা ও নিয়ন্ত্রণ) ভিত্তি প্রস্তর হল কার্যকরী যোগাযোগ।

যোগাযোগ প্রক্রিয়ার মূল উপাদানসমূহ



ব্যবসায়িক যোগাযোগের গুরুত্ব

সঠিক যোগাযোগ ব্যবস্থাপকদের কাজ ও দায়িত্বগুলিকে বিন্যস্ত করে এবং প্রক্রিয়ার সাবলীল প্রবাহকে দেখাশোনা করে। যোগাযোগ যেকোন পরিকল্পনা ভিত্তি হিসাবে কাজ করে। কার্যনির্বাহী ও ব্যবস্থাপকদের মধ্যে আভ্যন্তরীণ যোগাযোগ সংগঠনের কোন পরিকল্পনাকে বাস্তবায়িত করতে সাহায্য করে।

যোগাযোগে শরীরি ভাষার ভূমিকা

শরীরি ভাষা হল বার্তা জ্ঞাপনের জন্য একধরনের যোগাযোগ যা শরীরের সঞ্চালনের উপর নির্ভরশীল (যেমন ভঙ্গী, বিভঙ্গ এবং মুখের অভিব্যক্তি)। এটি অনুচ্চারিত প্রকৃতির হলেও মৌখিক বার্তা সহও হতে পারে অথবা কথার বিকল্প হতে পারে।

কোন ইন্টারভিউ বা প্রেজেন্টেশন চলাকালীন কিভাবে শরীরি ভাষা কার্যকরীভাবে প্রকাশ করা হবে সে সম্পর্কে সচেতন থাকা দরকার।

যোগাযোগ সংক্রান্ত বাধা – যোগাযোগ ভেঙে পড়ার কারনসমূহ

- ধারণামূলক ও ভাষাজনিত বাধা
- অত্যধিক তথ্যের বোঝা
- অমনোযোগ
- সময়ে সম্পন্ন করার তাড়া
- চিত্তবিক্ষেপ/কোলাহল
- আবেগ
- সংগঠণ পরিকাঠামোতে জটিলতা
- দুর্বল ধারণক্ষমতা

স্বভাবজ দক্ষতা ও তার গুণাবলী

স্বভাবজ দক্ষতা হল ব্যক্তিগত দক্ষতা এবং চারিত্রিক ধরণ যা কাজের জায়গায় কোন ব্যক্তির সাথে অন্য ব্যক্তিদের সম্পর্ককে সূচিত করে। যে সব মৌলিক স্বভাবজ দক্ষতা একজন উদ্যোগকারীর অবশ্যই থাকা দরকার তা হল:

1. যোগাযোগ
2. দলগত সংহতি
3. অভিযোজন ক্ষমতা
4. সমস্যার সমাধান
5. গুরুত্বপূর্ণ পর্যবেক্ষন
6. বিরোধের অবসান করা
7. নেতৃত্ব দানের ক্ষমতা

“তিনিই নেতা, যিনি পথের দিশা জানেন, সেই পথে চলেন এবং সেই পথ প্রদর্শন করেন”

– জন সি ম্যাক্সওয়েল

উদ্ভাবন, নীতিজ্ঞান ও অন্যান্য গুরুত্বপূর্ণ তথ্য

উদ্যোগের ক্ষেত্রে উদ্ভাবন

উদ্যোগের ক্ষেত্রে উদ্ভাবন মানে ব্যবসায় কোন কিছু নতুনত্বের প্রবর্তন করা যাতে নৈপুণ্য ও উৎপাদনশীলতা বাড়িয়ে দ্রুত পরিবর্তনশীল গ্রাহক চাহিদার সাথে তাল মেলানো সম্ভব হয় এবং বর্তমান বা নতুন কোন পণ্যে বা পরিষেবাতে অতিরিক্ত মূল্য যোগ হয়। এর ফলে প্রতিযোগীদের থেকে এগিয়ে থাকা যায় এবং গ্রাহকের কাছে ও বাজারের চোখে নিজস্ব মূল্যমান বাড়িয়ে তোলা যায়।

কোন উদ্যোগের জন্য উদ্ভাবনের গুরুত্ব ও সুবিধা

- a) গ্রাহকের চাহিদা পূরণ
- b) উৎপাদনশীলতা বাড়ানো
- c) দাম কমানো
- d) প্রতিযোগী সুলভ মানসিকতা



- e) নিজস্ব ব্র্যান্ডের মূল্য বাড়িয়ে তোলা
- f) নতুন অংশীদারিত্ব ও সম্পর্ক স্থাপন
- g) টার্গেটভার বাড়ানো
- h) লাভযোগ্যতাকে উন্নত করা

উদ্যোগ সংগঠনে নৈতিকতা

একগুচ্ছ নীতি ও আদর্শ যা ব্যবহারের ধরণকে সুনির্দিষ্ট ও পরিচালিত করবে। যা ভালো আর খারাপের প্রভেদকে ব্যাখ্যা করবে। নৈতিক তত্ত্ব নীতিগত কর্তব্য আর দায় সম্পর্কে একটি রূপরেখা নির্দিষ্ট করে দিতে পারে।

উদ্যোগ সংগঠনে নৈতিকতার গুরুত্ব

- a) সমস্ত বিনিয়োগকারীদের সাথে খোলাখুলি ও সততার সাথে আচরণ করার ব্যবসায়িক নৈতিকতা।
- b) যথোচিত মূল্য: সামাজিক দায়বদ্ধতার কথা মনে রেখে পরিষেবা বা পণ্যের মূল্য নির্ধারণ।
- c) আর্থিক সাফল্য তাদের সাথে ভাগ করে নিন যাদের জন্য তা সম্ভব হয়েছে।
- d) ধারের টাকা যত তাড়াতাড়ি সম্ভব ফেরত দেওয়া।
- e) সততার সাথে তথ্য জ্ঞাপন।
- f) সম্প্রদায়ের জন্য ভরসাযোগ্য কর্মসংস্থান।

“কঠোর সততার সাথে ব্যবসা করা কঠিন, কিন্তু অসম্ভব নয়।”

– মহাত্মা গান্ধী

ক্ষুদ্র উদ্যোগের ক্ষেত্রে গ্রাহক সন্তুষ্টির গুরুত্ব

ক্ষুদ্র উদ্যোগের ক্ষেত্রে দীর্ঘদিন ধরে ব্যবসাকে টিকিয়ে রাখার জন্য সবথেকে গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলির একটি হল গ্রাহক সন্তুষ্টি। এটি কোন পণ্য অথবা পরিষেবা ব্যবহারের পর গ্রাহকদের সার্বিক অভিজ্ঞতা ও পরবর্তী কালে তাদের সন্তুষ্টি বজায় থাকার সাথে সম্পর্কযুক্ত।

সফল উদ্যোগকারীদের বেশিরভাগের ধারণা অনুযায়ী নিম্নোক্ত বিষয়গুলি হল গ্রাহকদের মন জয় করা ও গ্রাহক ধরে রাখার উপায়:

1. আপনার গ্রাহককে জানুন

আপনাকে গ্রাহকদের চাহিদা, ইচ্ছা ও কেনাকাটার ধরণ সম্পর্কে জানতে হবে। গ্রাহকদের নাম, রুচি, পছন্দ-অপছন্দ এসব জেনে রাখা বেশ ভালো অভিপ্রায়, এতে আপনি নতুন গ্রাহক পাবেন আর ব্যবসাও ভালোভাবে গড়ে উঠবে।

এর ফলে আপনি আরো ভালো পণ্য তৈরি করতে পারবেন এবং সঠিক সমাধান খুঁজে পাবেন যাতে গ্রাহকদের প্রয়োজন মেটানো যায়। এই লক্ষ্যে পৌঁছাতে হলে আপনাকে যা করতে হবে:

- শোনা
- যোগাযোগ রাখা
- অন্তর্নিহিত অর্থটিকে বোঝা এবং
- আপনার গ্রাহকদের সামিল করা

2. একটি একটি করে সমস্যা মেটাতে চেষ্টা করুন

এক বারে একটিই বিষয়ের উপর মনোনিবেশ করে বিভ্রান্তি এড়ান। আপনার সীমিত সম্পদ এবং জনবল থাকতে পারে তাই প্রথমে আপনার লক্ষ্যে রয়েছেন যে গ্রাহক, সেই মতো তাঁর সমস্যার সমাধান করা জরুরী।

3. আপনার লোকবলকে ভালভাবে ব্যবহার করুন

যে কোন সফল উদ্যোগ ভীষণভাবে তার কর্মচারীদের সহায়তার উপর নির্ভরশীল। সফল উদ্যোগকারীরা তাদের কর্মচারীদের সাথে খুব ভাল সম্পর্ক বজায় রাখতে এবং দলের মধ্যে ব্যক্তিগত স্তরে সামঞ্জস্য রাখতে প্রোৎসাহিত করেন। এটি কর্মচারীদের একটি অভিন্ন লক্ষ্যে পৌঁছাতে নিরলস ভাবে কাজ করার অনুপ্রেরণা দেয়। একটি অনুপ্রানিত দল গ্রাহকদের সাথে আজীবন আবেগের বন্ধনে আবদ্ধ হয়ে অধিকতর গ্রাহক সন্তুষ্টিবিধানকে সুনিশ্চয়তা দেয়।

4. গ্রাহকদের যোগাযোগ করতে উৎসাহ দিন

গ্রাহকের প্রয়োজন জানা থাকলে সেটা তাদের অভিজ্ঞতাকে আরো ভালো করে তুলতে সাহায্য করবে। দাম অথবা পণ্য ছাড়াও গ্রাহক অভিজ্ঞতাই কোন ব্র্যান্ডের অগ্রগমনের জন্য নির্ণায়ক হয়। গ্রাহক অভিজ্ঞতা কোন নতুন উদ্যোগের জন্য অত্যাবশ্যক কারণ এটি গ্রাহক ধরে রাখার বিষয়ে এবং গ্রাহক সন্তুষ্টিকে বজায় রাখাকে জোরদার করে।

“আপনার সবথেকে অসন্তুষ্ট গ্রাহকই আপনার শিক্ষা নেবার সব থেকে বড় উৎস”
– বিল গেটস

গুরুত্বপূর্ণ তথ্যাদি

VLE-দের জন্য

- www.udayamabhilasha.in পোর্টালে নিবন্ধন করুন।
- কার্যক্রম সম্পর্কে সচেতনতা প্রচারণা সংগঠন করুন এবং পাঁচ দিন ধরে তিন ঘণ্টার প্রশিক্ষণ দিন।
- 30-40 জন (বিশেষতঃ) মহিলার নাম শিক্ষানবিস হিসাবে নিজের নিবন্ধন করুন।
- www.udaymimitra.in পোর্টালে হাতে হাত সহযোগী এজেন্সি হিসাবে নিজের নিবন্ধন করুন।
- সমস্ত শিক্ষানবিসকে পুস্তিকা প্রদান করুন।
- প্রশিক্ষণ অস্ত্রে শিক্ষানবিসদের মূল্যায়ন করুন।

শিক্ষানবিসদের জন্য

- প্রাথমিক পর্যায়ের নিরীক্ষা ও পোর্টালে নিবন্ধীকরণ
- শিক্ষানবিস উদ্যোগকারী হিসাবে www.udaymimitra.in পোর্টালে নিবন্ধীকরণ করুন।
- উপযোগ ও পুস্তিকা ব্যবহার করুন
- Every trainee to create a business plan and apply for loan প্রতিটি শিক্ষানবিসকে একটি ব্যবসার পরিকল্পনা ও ঋণের আবেদন করবেন।

প্রয়োজনীয় কিছু লিঙ্ক

1. SIDBI সম্পর্কে আরো তথ্য পাওয়া যাবে যেখানে তা হল <https://www.udyamimitra.in/>
2. সম্ভাব্য উদ্যোগকারীরা তাদের নাম নিবন্ধন করবেন যেখানে তা হল <https://site.udyamimitra.in/Login/Register>

3. MSME-দের জন্য সার্টিফায়েড ক্রেডিট কাউন্সিলর সংক্রান্ত আরো তথ্যের জন্য দেখুন
https://udyamimitra.in/DocumentRepository/Hanbook%20of%20CCC_15_02_2018.pdf
4. আপনি সরকারী ই মার্কেটপ্লেস (GeM)-এ নিজেকে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয় বিভাগেই নিবন্ধীকরণ করতে পারেন যে ওয়েবসাইট থেকে তা হল <https://gem.gov.in/>
5. SC/ST এবং মহিলা উদ্যোগকারীরা স্ট্যান্ড আপ ইন্ডিয়ান অধীনে উৎপাদন, কেনা-বেচা বা পরিষেবা প্রদান বিষয়ক উদ্যোগ শুরু করার জন্য 10 লাখ টাকা থেকে 1 কোটি টাকা পর্যন্ত ধার পেতে পারেন। বিস্তারিত জানতে হলে দেখুন <https://www.standupmitra.in/>
6. বিজ্ঞ পরামর্শদাতার সহায়তা পেতে হলে মহিলা উদ্যোগকারীরা ওমেন এন্টারপ্রিনারশিপ অ্যান্ড এমপাওয়ারমেন্ট (WEE) ওয়েবসাইট, <http://weefoundation.org/index>-তে নিজেদের নাম নিবন্ধন করতে পারেন।
7. ওমেন অন উইংস ভারতীয় সমাজভিত্তিক উদ্যোগ সংগঠনদেরব্যবসা সংক্রান্ত পরামর্শ দিয়ে থাকে যাঁরা গ্রামীণ এলাকায় মহিলাদের জন্য চাকরি সৃষ্টি করেন। আরো বেশি তথ্যের জন্য দেখুন <http://www.womenonwings.com/>

“সাফল্যের গল্প পড়তে যেও না, তাতে তুমি শুধু একটা বার্তা পাবে মাত্র। বরং ব্যর্থতার কাহিনী পড়,

তাহলে তুমি সাফল্যের সম্পর্কে কিছুটা ধারণা পাবে”

- ডা: এপিজে আব্দুল কালাম

একটি ব্যবসা পরিকল্পনার রূপরেখা

I. প্রাথমিক পাতা

- A. ব্যবসার নাম ও ঠিকানা
- B. প্রধান(দের) নাম(সমূহ) ও ঠিকানা(সমূহ)
- C. ব্যবসার নাম
- D. প্রয়োজনীয় অর্থানকুল্যের বিবরণ
- E. রিপোর্টের গোপনীয়তা সংক্রান্ত বিবৃতি

II. কার্যনির্বাহী সারাংশ-তিন-চার পাতায় সম্পূর্ণ ব্যবসা পরিকল্পনার সারাংশ

III. শিল্প ও বাজার সংক্রান্ত বিশ্লেষণ

- A. ভবিষ্যত দৃষ্টিভঙ্গী ও প্রবণতা
- B. প্রতিযোগীদের বিশ্লেষণ
- C. বাজার বিভাজন
- D. শিল্প ও বাজার পূর্বাভাস

IV. ঝুঁকির বিবরণ

- A. পণ্য(সমূহ)
- B. পরিষেবা(সমূহ)
- C. ব্যবসার আকৃতি
- D. অফিসের উপকরণ ও কর্মীবৃন্দ
- E. উদ্যোগ গ্রহণকারীর প্রেক্ষাপট

V. উৎপাদন পরিকল্পনা

- A. উৎপাদনপ্রক্রিয়া
- B. শিল্পোৎপাদনের বাস্তব পরিসর (ঠিকার পরিমাণ)
- C. যন্ত্রপাতি ও উপকরণ
- D. কাঁচামাল সরবরাহকারী(দের) নাম

VI. মানবসম্পদ পরিকল্পনা

- A. কি ধরনের লোক প্রয়োজন?
- B. কতজন লোক প্রয়োজন?
- C. কর্মচারীদের কিভাবে সংগ্রহ করা হবে?

VII. প্রয়োগ সংক্রান্ত পরিকল্পনা

- A. কোম্পানীর ক্রিয়াকলাপের বিবরণ
- B. অর্ডার গ্রহণ থেকে পণ্য অথবা পরিষেবা প্রদান পর্যন্ত গতিপথ
- C. প্রযুক্তির ব্যবহার

VIII. বিপণন পরিকল্পনা

- A. মূল্য নির্ধারণ
- B. বিতরণ
- C. প্রচার ও প্রসার
- D. পণ্য সংক্রান্ত পূর্বাভাস
- E. নিয়ন্ত্রণ

IX. সাংগঠনিক পরিকল্পনা

- A. মালিকানার ধরণ
- B. অংশীদার চিহ্নিতকরণ অথবা প্রধান অংশ ভাগীদার