

उद्यमिता विकास कार्यक्रम

बिजनेस प्लान

प्रसिद्धमामी प्रोफ़ेशनल	
नाम	खुशी उपाध्याय
मिल्डनेम	बी० ए० (एटी० वर्ष)
पता	[REDACTED]
फोन नंबर	[REDACTED]
ईमेल ID	[REDACTED]
प्रोफ़ेशनल/समिक्षा	
आपको अपनाया करना माझे आरतीगो।	नास्ता लड्डा
क्या कोई विचित्र आपके व्यक्तिगत में आपको भय है? (मिश्य, परिवार आदि)	हाँ, परिवार के सदस्य, 1H ८८, तथा २२१ सूर्योदय
मुख्य प्रोफ़ेशनल/समिक्षा जो आप उपलब्ध कराना चाहते हैं।	चाया तथा कॉफी

आपका प्रोडक्ट/सर्विस कस्टमर्स की
किस समस्या को हल करेगा?

- 1) हनाव की कम करने की लिए शॉट र ब्याकाशात्मक वातावरण के हमारा साथ देकर।
- 2) स्वस्थ नास्ता तथा पेय उपलब्धता।

आपका विचार मार्केट में हूसरों से बेहतर क्यों है?

एक ही स्थान पर विविध प्रकार के खोजन और पेय की उपलब्धता, तनाव मुक्त वातावरण, अपनत्व की भाव की साथ स्वाद के गुणवत्ता।

प्रोडक्ट/सर्विस का विचार – कस्टमर्स

आपके कस्टमर्स कौन होगे?

(मुख्य रूप जीवनस्क एवं बृद्धता)

आपने मार्केट रिसर्च से अपने कस्टमर्स के जीवे में क्या जाना है?

- 1) उनकी पास समय की कमी है।
- 2) तनाव तथा अशांति है।
- 3) कम बजट में स्वस्थ नास्ता तथा हप्प्युत्तर दोनों गिन्हमों की चाह।

आपको क्यों लगता है कि कस्टमर्स आपसे सुरक्षित हैं?

जीवींके उन्हें गुणवत्ता, कैफे का शॉट वातावरण, स्वाद वह भी कम खर्च में और हमारा व्यवहार खरीदने के लिए प्रेरित करेगा।

प्रोडक्ट/सर्विस का विचार – प्रतिस्पृष्ठी

इस मार्केट में आपके प्रोडक्ट/सर्विस के लिए प्रतिस्पृष्ठी/अन्य विकल्प हैं:

हो, पास की कुछ छुकानी।

आपका प्रोडक्ट/सर्विस आपके प्रतिस्पर्धियों से कैसे बेहतर है?	हमारे प्रतिस्पर्धियों से हमारी शुणवन्ता, सार्विज्ञ अलग व उत्कृष्ट है।
क्या आपके प्रतिस्पर्धियों की तुलना में आपके द्वारा पेश किए जा रहे प्रोडक्ट/सर्विस की कीमत में कोई अंतर है?	हाँ
अपने प्रतिस्पर्धियों के संबंध में आप अपने प्रोडक्ट या सर्विस की कीमत कैसे तय करेंगे?	अपनी लागत, वर्तमान में चल रही कीमत तथा लागों की मौग की ध्यान में रख कर
प्रोडक्ट /सर्विस का विचार – संसाधन	
इस व्यवसाय को स्थापित करने और चलाने के लिए आपको किस बुनियादी ढांचे की आवश्यकता होगी? (उदाहरण के लिए: ऑफिस स्पेस, स्टोरेज स्पेस, फोन, विजली सप्लाई आदि)	अट्टा स्थान (मार्केट में), बिल्ली व पानी का सप्लाई।
इस व्यवसाय के लिए आपको कौन-कौन से कच्चे माल की आवश्यकता होगी?	दुष्ट, सचिवियों, मजाली
आपको अपने व्यवसाय के लिए कच्चा माल कहाँ से मिलेगा?	नजादी की थोक बजार से।

क्या आपके व्यवसाय में कच्चे माल और तैयार माल को पहुंचाने के लिए ट्रांसपोर्ट की आवश्यकता होगी?	नहीं।
अपना व्यवसाय स्थापित करने और चलाने के लिए आपको कितने लोगों को काम पर रखने की आवश्यकता होगी?	कम से कम दी लीज़।
क्या वहाँ बंधे हुए ओवरहेड खर्च होंगे? (उदाहरण के लिए: किराया, एकाउंटिंग और कानूनी खर्च, लाइसेंस और सरकारी शुल्क, संपत्ति कर और कर्मचारियों का वेतन आदि)	हाँ।
स्थान	
क्या आप अपने व्यवसाय के लिए एक दुकान/कार्यालय स्थापित करने की योजना बना रहे हैं?	हाँ।
यदि हाँ, तो आपने किस क्षेत्र या इलाके का चयन किया है?	शहरी इलाके।
आपने यह जगह क्यों चुनी?	तथोंके यहों घनस्थिया व माँग आधीक है।
आपके कस्टमर्स आप तक कैसे पहुंचेंगे?	प्रचार तथा साइन बोर्ड की आरेश।

पूछ - व्यवसाय स्थापित करने का चरण (पहला महीना)

(A) पहले महीने में आप अपने व्यवसाय की स्थापना के लिए कितना पैसा खर्च करेंगे?

प्रत्याप अनुमति के दौरानी महीने का विषय और अनुमति लागत (प्रति)

उत्तरार्थ: प्रथमी किसान, योजनी महीने का किसान, व्यवसाय संस्थाकारी की कानूनी काम की कार्रवाई, कामीलाइ/कृषकों की समस्या जीवन स्तरीयता, बनीधारी कामकाला, योजनाएँ बढ़ीं जीवन

व्यवसाय स्थापित करने की कुल लागत (पहला महीना) :- ₹ 10,000

(C) राशि की कमी - व्यवसाय स्थापित करने की अनुमति लागत (A) - आपका निवेश (B)

C-A = B
C-B = B

$$\therefore \underline{\underline{100,000 - 50,000}} \\ \underline{\underline{50,000}}$$

(D) व्यवसाय स्थापित करने के चरण (पहला महीना) के लिए ऊपर की अवश्यकता - राशि की कमी (C)

इस छानी में C का मान लियें।

$$\therefore \underline{\underline{10,000}}$$

पूछ - व्यवसाय बनाए रखने का चरण (2-7 महीने) - घूम/कृष कर्मचारी

(E) व्यवसाय के लिए प्रति माह अनुमति वंदें हुए खर्च क्या है?

प्रत्याप अनुमति के दौरानी महीने का विषय और अनुमति लागत (प्रति)

उत्तरार्थ: गर्भिक किसान, बिजली, यात्री वीरों द्वारा लाइन के बिल, उत्कर्ष व्यवस्था, व्यवसाय का प्रयोग, और निवास का स्थानिक वेतन।

$$\therefore \underline{\underline{50,000}}$$

(F) - क्योंकि

प्रति माह लाभ (Realistic) (यथार्थवादी) और Achievable (साध्य) लक्ष्य निर्धारित करें)	₹ <u>10,000</u>
(G) - प्रति माह विक्री का अनुमानित कुल मूल्य	(E + F) (E + F) ₹ <u>50,000 + 10,000 = 60,000</u>
(H) - यूनिट मूल्य = प्रति दिन प्रोडक्ट्स / सर्विसिस की प्राप्त की जाने वाली लक्षित विक्री	G/30 G/30 ₹ <u>60,000 / 30 = 2,000</u>
(I) - व्यवसाय को बनाए रखने के चरण (2 - 7 महीने) के लिए पहली ऋण आवश्यकता	E * 6 E * 6 ₹ <u>50,000 x 6</u> ₹ <u>3,00,000</u>
व्यवसाय के बनाए रखने के चरण के अंत में अनुमानित लाभ	F * 6 F * 6 ₹ <u>10,000 x 30</u> ₹ <u>3,00,000</u>
मूल्य - व्यवसाय बढ़ाने का चरण (8 - 12 महीने) - कर्मचारियों को काम पर रखना	
(J) व्यवसाय के लिए प्रति माह अनुमानित बंधे हुए खर्च क्या हैं? (कृपया अनुत्तम घ में दी गई तालिका में मद का जिकरण और अनुमानित लागत भरें)	उदाहरण: इमारत का मासिक किराया, विजली, पानी और टेलीफोन के बिल, उपकरण रखरखाव, व्यवसाय का प्रचार (खर्चों के लिए प्रचार योजना को देखें), मालिक का न्यूनतम वेतन और कर्मचारी वेतन ₹ <u>1,00,000</u>
(K) - प्रति माह वांछित लाभ राशि (Realistic (यथार्थवादी) और Achievable (साध्य) लक्ष्य निर्धारित करें)	₹ <u>20,000</u>

(L) - प्रति माह विक्री का अनुमानित कुल मूल्य	(J + K) (J + K) ₹ <u>1,20,000</u>
(M) - यूनिट मूल्य = प्रति दिन प्रोडक्ट्स / सर्विसिस की प्राप्त की जाने वाली लक्षित विक्री	1/30 1/30 ₹ <u>40,000</u>
(N) - व्यवसाय को बढ़ाने के चरण के लिए ऋण की आवश्यकता	(1,00,000 - D - I) या (J * 5), जो भी कम हो ₹ <u>5,00,000</u> $1,00,000 \times 5$

प्रचार - प्रचार योजना

मेरे व्यवसाय का उद्देश्य	1) आत्मार्निभर होना, 2) जास्ता और पेच की बलावा लीडी के तनाव की कम करने का उद्देश्य।
प्रोडक्ट/सर्विस का USP क्या है?	1) स्वास्थ्य की हुयान में रखना 2) पर्यावरण अनुकूलता तस्कु का प्रयोग 3) गाने आदि छारा सकारात्मकता तोतमुक्ति।
मेरा कस्टमर कौन है?	वह सभी जो खाने के इच्छुक हैं। (वज्चे से वृद्ध तक)
मेरे कस्टमर्स मुझसे क्या चाहते हैं	1) गुणवत्ता 2) शुद्धता 3) कम दाम 4) अटकाव्यवहार
मैं इस साल क्या हासिल करना चाहता हूँ:	1) अटकी आमदनी 2) लोगों का भारोसा 3) कस्टमर की र्पणा में बढ़ी।

मैं अपने लक्षणों को कैसे हासिल करूँगा?	<p>(३) गुणवत्ता, वीविद्या, स्वास्थ्य की हरान में रखकर।</p> <p>(४) ऑनलाइन मोर ऑफलाइन प्रमोशन</p> <p>(५) योजना, आत्माविश्वास, सकारात्मक सोच, सुधार</p>
प्रचार करने के मेरे तरीके	<p>व्योशलामीडिया छार</p> <p>कार्ड छार</p> <p>पारिवार तथा मीडिया छार शेयर</p>
प्रचार के लिए जरूरी पैसे	₹ 1,000

अनुलग्नक A - व्यवसाय स्थापित करने की लागत - कैश बुक

क्र.सं.	खर्चे का विवरण	अनुमानित लागत (₹)
1	पगड़ी किराया	30,000
2	पहले महीने का किराया	7,000
3	व्यवसाय पंजीकरण	500
4	कापोलय/टुकान की स्थापना और इंटीरियर्से	200
5	फनीचर और उपकरण	10,000
6	साइनेज बोर्ड	800

३	लोम्हा	
४		NA
५		
६		
७		
८		
९		
१०		
आकु	=	४२,५०० लोम्हा

जाइ	3,50,000

