

उद्यमिता विकास कार्यक्रम

बिजनेस प्लान

प्रतिभागी प्रोफाइल

नाम	श्रीमति मिश्रा
शिक्षा	12th Pass
पता	[REDACTED]
फोन नंबर	[REDACTED]
ईमेल ID	[REDACTED]@mail.com

प्रोडक्ट/सर्विस

आपके व्यवसाय का नाम और लोगो।	THE, SMAZR, CAFE
क्या कोई व्यक्ति आपके व्यवसाय में आपकी मदद कर रहा है? (मित्र, परिवार आदि)	TATA, Group, IHCL
मुख्य प्रोडक्ट/सर्विस जो आप उपलब्ध कराना चाहते हैं	टेली रेण

आपका प्रोडक्ट/सर्विस कस्टमर्स की किस समस्या को हल करेगा?	इलेक्ट्रॉनिक्स कंपनी एकाउंटेंट
आपका विचार मार्केट में दूसरों से बेहतर क्यों है?	<ul style="list-style-type: none"> • विवाही बाजारों का नाम • छुट्टी देना • ब्रॉन बाइलीवरोह (Brown Rice) उफल और ओवानो
प्रोडक्ट/सर्विस का विचार – कस्टमर्स	
आपके कस्टमर्स कौन होंगे?	उमेर [18] वर्ष [7] में लोगों का इलेक्ट्रॉनिक्स कंपनी का अधिक आवश्यकता है।
आपने मार्केट रिसर्च से अपने कस्टमर्स के बारे में क्या जाना है?	उनके व्यवहार तथा मौज़ा
आपको क्यों लगता है कि कस्टमर्स आपसे खरीदेंगे?	कठींकी हमारे प्रोडक्ट की गुणवत्ता तथा मुल्य उचित हैं।
प्रोडक्ट/सर्विस का विचार – प्रतिस्पर्धी	
क्या मार्केट में आपके प्रोडक्ट/सर्विस के लिए प्रतिस्पर्धी/अन्य विकल्प हैं?	हाँ।

आपका प्रोडक्ट/सर्विस आपके प्रतिस्पर्धियों से कैसी बेतता है?

उमाश प्रोडक्ट डाइरेक्ट है।

क्या आपके प्रतिस्पर्धियों की तुलना में आपके द्वारा प्रेशरिंग जारी करने वाले प्रोडक्ट/सर्विस की कीमत में कोई अंतर है?

है

अपने प्रतिस्पर्धियों के सबधार्मी आप अपने प्रोडक्ट मा सर्विस की कीमत कैसे तय करते हैं?

वाघार में चल रही एक मत तथा मेरी जगत के अनुसार

प्रोडक्ट/सर्विस का विभाग - संसाधन

इस व्यवसाय को स्थापित करने और चलाने के लिए आपको किस तुलनियादो ढांचे की आवश्यकता होगी (उदाहरण के लिए: ऑफिस सेस, स्टोरेज सेस, फोन, विजली सप्लाई आदि)

स्थान, ड्रिल्जी स्ट्रोर, पानी सप्लाई, तथा कुछ उपकरण

इस व्यवसाय के लिए आपको कौन कौन से कच्चे माला की आवश्यकता होगी?

कॉफी, चीनी आदि -

आपको आपने व्यवसाय के लिए कौन माल कहाँ सेमिलगाएँ?

पीक व्यार रो

क्या आपके व्यवसाय में कच्ची माल और तैयार माल को पहुंचाने के लिए ट्रॉलीपोर्ट की आवश्यकता होगी?

नहीं।

अपना व्यवसाय स्थापित करने और चलाने के लिए आपको कितने सोगी की काम पर रखने की आवश्यकता होगी?

दो

क्या वहाँ बंधे हुए ओवरहेड खर्च होगे? (उदाहरण के लिए: किराया, एकाउंटिंग और कानूनी खर्च, लाइसेंस और सरकारी शुल्क, संपत्ति कर और कर्मचारियों का वेतन आदि)

दो

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?

जाहरी

आपने यह जगह क्यों चुनी?

छर की नियमित है तथा बाजार की भी।

आपके कस्टमर्स आप तक कैसे पहुंचेंगे?

प्रचार के माध्यम से

मूल्य-व्यवसाय स्थापित करने का चरण (पहला महीना)

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

(कृपया अनुलग्नक A में दी गई तालिका में मद का विवरण और अनुमानित लागत भरें)

उदाहरण: पगड़ी किराया, पहले महीने का किराया, व्यवसाय पंजीकरण और कानूनी कागजी कार्रवाई, कार्यालय / दुकान की स्थापना और इंटीरियर्स, फर्नीचर और उपकरण, साइनेज बोर्ड और बीमा

व्यवसाय स्थापित करने की कुल लागत (पहला महीना) = ₹ 99,000/-

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

$$C = A - B$$

$$C = A - B$$

₹ 30,100

(D) व्यवसाय स्थापित करने के चरण (पहला महीना) के लिए क्राण की आवश्यकता = राशि की कमी (C)

इस खाने में C का मान लिखें।

₹ 10,000

मूल्य-व्यवसाय बनाए रखने का चरण (2 - 7 महीने) - शून्य/कुछ कर्मचारी

(E) व्यवसाय के लिए प्रति माह अनुमानित बंधे हुए खर्चें क्या हैं?

(कृपया अनुलग्नक B में दी गई तालिका में मद का विवरण और अनुमानित लागत भरें)

उदाहरण: मासिक किराया, बिजली, पानी और टेलीफोन के बिल, उपकरण रखरखाव, व्यवसाय का प्रचार, और मालिक का न्यूनतम वेतन

₹ 20,000

(F) - वांछित

मूल्यांकित साधन (Realistic (यथार्थवादी) और Achievable (साध्य) संख्या निर्धारित करें)	₹ <u>15,000/-</u>
(इ) - प्रति माह विक्री का अनुमानित कुल मूल्य	(E + F) (E + F) ₹ <u>35,000</u>
(ग) - योग्य मह्य = प्रति दिन प्रोडक्ट्स / सेविंस की प्राप्ति की जाने वाली संख्या विक्री	G/30 G/30 ₹ <u>12,000</u>
(ह) - छात्रसाध को बनाए रखने के चरण (२ - ७ महीने) के सिए पहली तीन अधिकारकाता	E * 6 E * 6 ₹ <u>1,80,000</u>
छात्रसाध के बनाए रखने के चरण के अंत में अनुमानित लाभ	F * 6 F * 6 ₹ <u>40,000</u>

मूल्य = छात्रसाध बढ़ाने का चरण (8 - 12 महीने) - कर्मचारियों को काम पर रखना

(अ) छात्रसाध के लिए प्रति माह अनुमानित वैध हुए खर्च क्या हैं?	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
किसी भी अनुलग्नक वैध हुए खर्च क्या हैं?	₹ <u>60,000</u>
(इ) - प्रति माह बांधित लाभ राशि (Realistic (यथार्थवादी) और Achievable (साध्य) संख्या निर्धारित करें)	₹ <u>20,000</u>

(L) - प्रति माह बिक्री का अनुमानित कुल मूल्य	(J + K) (J + K) ₹ <u>80,000</u>
(M) - यूनिट मूल्य = प्रति दिन प्रोडक्ट्स / सर्विस की प्राप्त की जाने वाली लक्षित बिक्री	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>3,00000</u>
प्रचार - प्रचार योजना	
मेरे व्यवसाय का उद्देश्य	लोटों की दैनिक विक्रय।
प्रोडक्ट/सर्विस का USP क्या है?	
मेरा कस्टमर कौन है?	18 वर्ष से 70 वर्ष तक की आयु की लोगों।
मेरे कस्टमर्स मुझसे क्या चाहते हैं	अच्छा वर्ग।
मैं इस साल क्या हासिल करना चाहता हूं:	अच्छा वर्ग।

मैं अपने लक्ष्यों को कैसे हासिल करूँगा?	<ul style="list-style-type: none"> • टाई मर्ना • अफण बोलना • ड्राइवर बनना
प्रचार करने के मेरे तरीके	<ul style="list-style-type: none"> • लोडों को लोडो के • पेपर के सहजता बेतना
प्रचार के लिए जरूरी पैसे	• 300 से 1000

अनुलग्नक A - व्यवसाय स्थापित करने की लागत - कैश बुक		
क्र.सं.	खर्च का विवरण	अनुमानित लागत (₹)
1	पगड़ी किराया	30,000
2	पहले महीने का किराया	10,000
3	व्यवसाय पंजीकरण	500
4	कार्यालय/दुकान की स्थापना और इंटीरियर्स	25,000
5	फर्नीचर और उपकरण	40,000
6	साइनेज बोर्ड	5000

१	३२००
२	/
३	/
४	/
५	/
६	/
७	/
कुल	1137.00/-

अनुमति ३ - ज्यवसाय चराने की सामग्री (२ से ७ महीने) - केश खुक्का		
क्र.सं.	खर्च का विवरण	अनुभागी सामग्री (₹)
	प्रैमिय लॉन्ग रेस्ट	२५०.०००
	प्रैमिय ट्रोली	२५.०००
	बैग	१५.०००

	8-112,	900/-
জোড়		3,28,900/-

સ્કૂલ સીની C - પ્રાથમિક વિજ્ઞાન અને વિજ્ઞાન (8 - 12 વર્ષોના) - દાખલી કરી		
વિવિધ.નં.	વિવિધ વિભાગ	વિવિધ મહિને રૂપાં (₹)
	મારીસાન વિજ્ઞાન	29,000
	યુનિટ વિજ્ઞાન	12,000
સુધી		