

उद्यमिता विकास कार्यक्रम

बिजनेस प्लान

प्रतिभागी प्रोफाइल

नाम

आमित कुमार २१४

शिक्षा

10th

पता

[REDACTED]

फोन नंबर

[REDACTED]

ईमेल ID

[REDACTED]

प्रोडक्ट/सर्विस

रिफिन विंग्स हाउस

आपके व्यवसाय का नाम और लोगो।

क्या कोई व्यक्ति आपके व्यवसाय में
आपकी मदद कर रहा है? (मित्र, परिवार
आदि)

६१ परिवार

मुख्य प्रोडक्ट/सर्विस जो आप उपलब्ध
कराना चाहते हैं

स्थाल बैठा में मजलूती

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

आपका विचार मार्केट में दूसरों से बहुत अलग है क्यों है?

प्रोडक्ट/सर्विस का विचार = कस्टमर्स

आपके कस्टमर्स कौन होंगे?

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

आपको क्यों लगता है कि कस्टमर्स आपसे खरीदेंगे?

प्रोडक्ट/सर्विस का विचार = प्रतिस्पर्धा

क्या मार्केट में आपके प्रोडक्ट/सर्विस के लिए प्रतिस्पर्धा/अन्य विकल्प हैं?

मेरा सामाजिक और सार्वजनिक ग्राउंड की सभी
जीवों और मज़बूती की सभी वाली
जीवों का विचार है।

मेरे विचार है कि ग्राउंड की मज़बूत जीवों
जीवों का सामाजिक तथा जीवों का सामाजिक जीवों
जीवों का सामाजिक जीवों का सामाजिक जीवों का सामाजिक

लोकों में विश्वास विश्वास

हमें मार्केट रिसर्च करने की जिसका
बहुधा जीवों की जिसका जीवों की जीवों की
उन्हें पालना जीवों की जीवों की

जीवों की जीवों की जीवों की जीवों की
जीवों की जीवों की जीवों की जीवों की
जीवों की जीवों की जीवों की जीवों की
जीवों की जीवों की जीवों की जीवों की

जीवों की जीवों की जीवों की

<p>आपका प्रोडक्ट/सर्विस आपके प्रतिस्पर्धियों से कैसे बेहतर है?</p>	<p>मेरा सार्विस दूसरोंसार्विस और हाइटेक है।</p>
<p>क्या आपके प्रतिस्पर्धियों की तुलना में आपके द्वारा पेश किए जा रहे प्रोडक्ट/सर्विस की कीमत में कोई अंतर है?</p>	<p>मेरे सामान की ओर दूसरी कंपनियां मेरा लाभ लगाया है और मजबूती बढ़ा देती हैं।</p>
<p>अपने प्रतिस्पर्धियों के संबंध में आप अपने प्रोडक्ट या सर्विस की कीमत कैसे तय करेंगे?</p>	<p>मैं अपने सामान और सार्विस की कीमत जागत और उचितीसी लाभ लाभदाता हूँ।</p>
<h3>प्रोडक्ट/सर्विस का विचार – संसाधन</h3>	
<p>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)</p>	<p>इस व्यवसाय को स्थापित करने के लिए दुमान, खोली, विजली, मरम्मत, गोपनीयता जैसे सभी जरूरी वित्तीय संसाधन होंगे।</p>
<p>इस व्यवसाय के लिए आपको कौन-कौन से कच्चे माल की आवश्यकता होगी?</p>	<p>इस व्यवसाय में उपकरण, घारगाड़ी, लैन २-१२, पट्टी, दुमान आदि सामग्री, ड्रायर, लैन, पट्टी होंगी।</p>
<p>आपको अपने व्यवसाय के लिए कच्चा माल कहाँ से मिलेगा?</p>	<p>इसका व्यवसाय के लिए कच्चा माल दॉलर सेलर से प्राप्त होता है।</p>

नौदी प्रतिदूषी

नौदी नौदी

क्या आपके व्यवसाय में कच्चे माल और तैयार माल को पहुंचाने के लिए ट्रांसपोर्ट की आवश्यकता होगी?

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

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

८।

स्थान

क्या आप अपने व्यवसाय के लिए एक दुकान/कार्यालय स्थापित करने की योजना बना रहे हैं?

८।

यदि हां, तो आपने किस क्षेत्र या इलाके का चयन किया है?

१२१५५२ भाँड़ाम और ३०२

आपने यह जगह क्यों चुनी?

इस जगह को आमपाल सभ्ला बाला
नीर वाली लोडी भा ३१७/७/२४८/८०८

आपके कस्टमर्स आप तक कैसे पहुंचेंगे?

धूमांड और सविस से भौताल गोडिपाटे

मूल्य—व्यवसाय स्थापित करने का चरण (पहला महीना)

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

(क्रपया अनुलग्नक A में दी गई तालिका में मट का विवरण और अनुमानित लागत भरें।)

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

व्यवसाय स्थापित करने की कुल लागत (पहला महीना) = ₹ 120,000

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

$$C = A - B$$

$$₹ 1,20,000 - 20,000$$

$$₹ 1,00,000$$

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

इस खाने में C का मान लियें।

$$₹ \underline{\hspace{2cm}} N/A$$

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

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

(क्रपया अनुलग्नक B में दी गई तालिका में मट का विवरण और अनुमानित लागत भरें।)

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

$$₹ \underline{\hspace{2cm}} 3,000$$

(F) - बांधें

प्रति माह लाभ (Realistic (यथार्थवादी) और Achievable (साध्य) लक्ष्य निर्धारित करें)	₹ <u>२०,०५०</u>
(G) - प्रति माह बिक्री का अनुमानित कुल मूल्य	(E + F) (E + F) ₹ <u>५०,०००</u>
(H) - यूनिट मूल्य = प्रति दिन प्रोडक्ट्स / सर्विसिस की प्राप्त की जाने वाली लक्षित बिक्री	G/30 G/30 ₹ <u>२,०००</u>
(I) - व्यवसाय को बनाए रखने के चरण (2 - 7 महीने) के लिए पहली ऋण आवश्यकता	E * 6 E * 6 ₹ <u>८१७</u>
व्यवसाय के बनाए रखने के चरण के अंत में अनुमानित लाभ	F * 6 F * 6 ₹ <u>१२,०००</u>

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

(ज) व्यवसाय के लिए प्रति माह अनुमानित बंधे हुए खर्चे क्या हैं? (कृपया अनुलग्नक घ में दी गई तालिका में मद का विवरण और अनुमानित लागत भरें)	उदाहरण: इमारत का मासिक किराया, बिजली, पानी और टेलीफोन के बिल, उपकरण रखरखाव, व्यवसाय का प्रचार (खर्चों के लिए प्रचार योजना को देखें), मालिक का न्यूनतम वेतन और कर्गचारी वेतन ₹ <u>२५,०५०</u>
(K) - प्रति माह वांछित लाभ राशि (Realistic (यथार्थवादी) और Achievable (साध्य) लक्ष्य निर्धारित करें)	₹ <u>१०,०००</u>

(L) - प्रति माह विक्री का अनुमानित कुल मूल्य	(J + K) (J + K) ₹ <u>44,000</u>
(M) - यूनिट मूल्य = प्रति दिन प्रोडक्ट्स / सर्विसिस की प्राप्त की जाने वाली लक्षित विक्री	1/30 1/30 ₹ <u>2,000</u>
(N) - व्यवसाय को बढ़ाने के चरण के लिए क्रेण की आवश्यकता	(1,00,000 - D - I) या (J * 5), जो भी कम हो ₹ <u>N/A</u>

प्रचार - प्रचार योजना

मेरे व्यवसाय का उद्देश्य

ग्रैट व्यवसाय का उद्देश्य पहली बार 12 लाख लोगों का लागू करना।
मालामाल व्यवसाय का लागू करना।

प्रोडक्ट/सर्विस का USP क्या है?

ग्रैट व्यवसाय का लागू करना।
लोगों को अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर लाना।
लोगों को दूरी से लाना।

मेरा कस्टमर कौन है?

मेरे ग्राइडल लूटों के लिए लोगों को लाना।
लोगों को लाना।

मेरे कस्टमर्स मुझसे क्या चाहते हैं

मेरे ग्राइडल लूटों के लिए लोगों को लाना।
लोगों को लाना।

मैं इस साल क्या हासिल करना चाहता हूँ:

मैं अपने लक्ष्यों को कैसे हासिल करूँगा?	मैं अपनी भवित्वानि ताकि जागरूकता की भावत रुपये का समझाकर उसे खाल करके एवं दृष्टि ले और समर्पित करके हमारी विजितिया काफ़ी रौप्याल लेकर जागरूकता की जागरूकता की ओर अपने लाभ व्यवहार करें।
प्रचार करने के मेरे तरीके	
प्रचार के लिए जरूरी पैसे	मेरी लाजी हो दी थी है।

अनुलग्नक A - व्यवसाय स्थापित करने की लागत - कैश बुक		
क्र.सं.	खर्च का विवरण	अनुमानित लागत (₹)
1	पगड़ी किराया	20,000
2	पहले महीने का किराया	3,000
3	व्यवसाय पंजीकरण	200
4	कार्यालय/दुकान की स्थापना और इंटीरियर्स	10,000
5	फर्नीचर और उपकरण	7,000
6	साइनेज बोर्ड	3,000

7	बोना	
8		50,000
9		
10		
जोड़		48,200

अनुलग्नक ८ - व्यवसाय चलाने की लागत (२ से ७ महीने) - कैश बुक		
क्र.सं.	खर्च का विवरण	अनुमानित लागत (₹)
	उपकार आरोपित दराएँ	15,000
	पेजल्सी	44,00
	आरोपित दराएँ	5,000
	प्रदान	5,600

जोड़		३०४००

**C - 0000000000000000 (8 - 12 DECIMAL) -
0000000**