

उद्यमिता विकास कार्यक्रम

बिजनेस प्लान

प्रतिभागी प्रोफाइल

नाम	Mohammad Faisel
शिक्षा	10 + 2 High School and Inter
पता	[REDACTED]
फोन नंबर	[REDACTED]
ईमेल ID	[REDACTED]

प्रोडक्ट/सर्विस

आपके व्यवसाय का नाम और लोगो।	AL Zaikaa Fast Food 
क्या कोई व्यक्ति आपके व्यवसाय में आपकी मदद कर रहा है? (मित्र, परिवार आदि)	मेरे छेड़ भाई व्यवसाय में मेरी मदद करते हैं
मुख्य प्रोडक्ट/सर्विस जो आप उपलब्ध कराना चाहते हैं	रोटी, सैडलिंग, ब्रावो, निकन, चिनाणा, फूड सेविस,

आपका प्रोडक्ट/सर्विस कस्टमर्स की किस समस्या को हल करेगा?	कस्टमर्स का धमय की उच्त और कम खींचों में अच्छी कलात्मा और अच्छी क्वॉलिटी
आपका विचार मार्केट में दूसरों से बेहतर क्यों है?	मेरा ठिकाने इसी से उभाली अलग है और भी और उड़ आए ने Hotel Manojmang की थी और वहाँ भी शुद्ध है Price quality Service Maintain करना इसी सीखा है,
प्रोडक्ट/सर्विस का विचार – कस्टमर्स	
आपके कस्टमर्स कौन होंगे?	दैरेक्ट और 12 से 36 घात तक के ग्राहक और लैकर
आपने मार्केट रिसर्च से अपने कस्टमर्स के बारे में क्या जाना है?	मैंने भारिट और एसजि से यह जाना कि मेरे Shop से लगभग 600 भिट्ट लक लेंदी जी खुलान नहीं है और कोई भी मेरा Product नहीं छें रहा है और कस्टर को इमर्जेंसी फिल अच्छा एवं नया और Best चाहिए
आपको क्यों लगता है कि कस्टमर्स आपसे खरीदेंगे?	अच्छा Product इस अच्छा Food और Perfect Price
प्रोडक्ट/सर्विस का विचार – प्रतिस्पर्धी	
क्या मार्केट में आपके प्रोडक्ट/सर्विस के लिए प्रतिस्पर्धी/अन्य विकल्प हैं?	है परं मेरे Product और Price में नहीं

आपका प्रोडक्ट/सर्विस आपके प्रतिस्पर्धियों से कैसे बेहतर है?	मुझ से challenge करना और उनसे छेद्दर देने की कोशिश करना इसका एक अच्छा उदानदार बनाता है।
क्या आपके प्रतिस्पर्धियों की तुलना में आपके द्वारा पेश किए जा रहे प्रोडक्ट/सर्विस की कीमत में कोई अंतर है?	हाँ है।
अपने प्रतिस्पर्धियों के संबंध में आप अपने प्रोडक्ट या सर्विस की कीमत कैसे तय करेंगे?	भमान तथा श्चित् एवम् मनुष्यो निमालेक फिमलं तथ नरेण
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, बिजली सप्लाई आदि)	Bike , shop , counter , side counter , deep freez , fan , light , Frige , and other more Machine
इस व्यवसाय के लिए आपको कौन-कौन से कच्चे माल की आवश्यकता होगी?	egg , धिन , ब्रैड , लेट , अण्डाया , ऊड़ि
आपको अपने व्यवसाय के लिए कच्चा माल कहाँ से मिलेगा?	पुस्कि विक्रता एवम् पोक विक्रता

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

जी है जैसे Swiggy, Zomato

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

जी है जूँ व्युत्क्रात मेरे २ स्टाफ

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)

जी है दृष्टि

स्थान

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

हाँ

Lallapura Sigra साड़ि का व्यवसाय किया जाता है,

आपने यह जगह क्यों चुनी?

मौजी वास्तव में Local and unknown
मौजी का अवगमन बहुत है,

आपके कस्टमर्स आप तक कैसे पहुंचेंगे?

भौतिक रूप से भीड़ीया, इस्टाग्राम पेपलैट Rate
card से भोजन

मूल्य—व्यवसाय स्थापित करने का चरण (पहला महीना)

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

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

उदाहरण: पांडी किराया, पहले महीने का किराया, व्यवसाय पंजीकरण और कानूनी कागजी और बीमा

व्यवसाय स्थापित करने की कुल लागत (पहला महीना) = ₹ १०५००

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

$$C = A - B \\ C = A - B$$

$$A - B$$

$$\text{₹ } \underline{\underline{9,500}}$$

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

इस खाने में C का मान लिखें।

$$\text{₹ } \underline{\underline{5000}}$$

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

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

$$\text{₹ } \underline{\underline{4000}}$$

(F) - वांछेत

प्रति माह लाभ (Realistic (यथार्थवादी) और Achievable (साध्य) लक्ष्य निर्धारित करें)	₹ <u>5000</u>
(G) - प्रति माह बिक्री का अनुमानित कुल मूल्य	(E + F) (E + F) ₹ <u>9000</u>
(H) - यूनिट मूल्य = प्रति दिन प्रोडक्ट्स / सर्विसिस की प्राप्त की जाने वाली लक्षित बिक्री	G/30 G/30 ₹ <u>3000</u>
(I) - व्यवसाय को बनाए रखने के चरण (2 - 7 महीने) के लिए पहली ऋण आवश्यकता	E * 6 E * 6 ₹ <u>24000</u>
व्यवसाय के बनाए रखने के चरण के अंत में अनुमानित लाभ	F * 6 F * 6 ₹ <u>30000</u>

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

(J) व्यवसाय के लिए प्रति माह अनुमानित बंधे हुए खर्च 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 कर्मचारी वेतन ₹ <u>40,000</u>
(K) - प्रति माह वांछित लाभ राशि (Realistic (यथार्थवादी) और Achievable (साध्य) लक्ष्य निर्धारित करें)	₹ <u>50,000</u>

(L) - प्रति माह विक्री का
अनुमानित कुल मूल्य

(L) 100
(L) 100

₹ 1,00,000

(M) - यूनिट मूल्य = प्रति दिन
प्रोडक्ट्स / सर्विसिस की प्राप्ति की
जाने वाली लक्षित विक्री

100
100

₹ 1,00,000

(N) - व्यवसाय को बढ़ाने के चरण
के लिए ऋण की आवश्यकता

₹ 1,00,000 - D-1) या (J* 5), जो भी कम हो

₹ N/A

प्रचार - प्रचार योजना

मेरे व्यवसाय का उद्देश्य

बेंगलुरु राजिल ब्रेटर प्रैज़्ट ब्रेटर बोठाल्व
ओट एस से ब्यास कुम्हन

प्रोडक्ट/सर्विस का USP क्या है?

बेंगलुरु की ब्रेटर शुगरक्का एम संतुष्ट भैसां

मेरा कस्टमर कौन है?

बेंगलुरु भूज एवं बंधो अदि

मेरे कस्टमर्स मुझसे क्या चाहते हैं

बेंगलुरु शुगरक्का ओट मध्यम उपर्युक्त में
संस्थान एहित

मैं इस साल क्या हासिल करना चाहता हूँ:

मेरी जी आख छेद का एक food shop
शुगरक्का दृष्टिकोण है

मैं अपने लक्ष्यों को कैसे हासिल करूँगा?	छुट ने वैलेंज बरेंज और भेदभान Rule निष्पम को भाज का दासिंह मरवाए।
प्रचार करने के मेरे तरीके	पोस्टर, पंपलैट, online media, से उचाई करूँगा।
प्रचार के लिए जरूरी पैसे	1800, 2000, 3000, 5000,

अनुलग्नक A - व्यवसाय स्थापित करने की लागत - कैश बुक		
क्र.सं.	खर्च का विवरण	अनुमानित लागत (₹)
1	पगड़ी किराया	50,000
2	पहले महीने का किराया	6,500
3	व्यवसाय पंजीकरण	1500
4	कार्यालय/दुकान की स्थापना और इंटीरियर्स	22000
5	फनीचर और उपकरण	8000
6	साइनेज बोर्ड	2000

7	बोमा	
8		
9		
10		
जोड़		N/A

अनुलग्नक B - व्यवसाय चलाने की लागत (2 से 7 महीने) - कैश बुक

क्र.सं.	खर्चे का विवरण	अनुमानित लागत (₹)
10/2	2 Staff, Salary, Rent, Raw-Mat, Promotion etc.	65,000
10/3	"	63,000
10/4	"	65,000
10/5	"	65,000
10/6	"	65,000
10/7	"	65,000
	"	
	"	

जोड़		485,000

अनुलग्नक C - व्यवसाय चलाने की लागत (8 - 12 महीने) - कैश बुक

क्र.सं.	खर्च का विवरण	अनुमानित लागत (₹)
8-Month	Staff Salary, Rent, Raw, Promotion , etc	65,000
9-Month	"	65,000
10-Month	"	65,000
11-Month	"	65,000
12-Month	"	65,000
जोड़		325,000