

ব্যবসায়ের আইডিয়া বানাও

‘কোন বাগিজ্যে নিবাস তোমার, কহো আমায় ধনী
তাহা হলে সেই বাগিজ্যের করব মহাজনী’

আজ থেকে শতবর্ষ আগে রবীন্দ্রনাথ ঠাকুর এভাবে ব্যবসা বাগিজ্যের প্রতি তার অভিলাস বা ইচ্ছা প্রকাশ করেছিলেন। একটি পরিকল্পিত যুগসই ব্যবসায়ের আইডিয়া আমাদের উদ্যোক্তা হওয়ার স্বপ্নকে বাস্তব করে তুলতে পারে। কাজের প্রতি নিষ্ঠা, ভালোবাসা এবং দেশের প্রতি দায়বদ্ধতা আমাদের যেকোনো ব্যবসায় গড়ে তোলার জন্য গুরুত্বপূর্ণ পুঁজি হিসেবে কাজ করে।



প্রতিদিন আমরা যেসব পণ্য ও সেবা ব্যবহার করি, কখনো কি ভেবে দেখেছি এগুলো কারা উৎপাদন করে? কেনই বা উৎপাদন করে, কীভাবে উৎপাদন করে, কে সরবরাহ করে কিংবা কোথায় পাওয়া যায়, তা জানতে ইচ্ছা করে তোমাদের? এসব প্রশ্নের উত্তর খুঁজলে দেখবে, আমাদের যা কিছুই প্রয়োজন হোক না কেন, কেউ না কেউ তা সরবরাহ করছে। অর্থাৎ তোমার বা তোমার পরিবারে কিছু পণ্য বা সেবার চাহিদা আছে এবং সেগুলো কিনে তুমি তোমার চাহিদা মিটাতে পারো। এখন তোমাদের আশেপাশে যারা এসব পণ্য বা সেবা বিক্রি করছেন বা সরবরাহ করছেন, বাজারে সেই পণ্য বা সেবার ঘাটতি আছে। তারা যদি এই পণ্য বিক্রি করেন বা কোনো সেবা প্রদান করেন তাহলে স্থানীয় জনগণের চাহিদা মিটবে এবং তারও ব্যবসা হবে। তাই দেখতেই পাচ্ছি, একটি ব্যবসায় আইডিয়া তখনই আসে, যখন কোনো একটি পণ্য ও সেবা উৎপাদন বা উদ্ভাবন বা সরবরাহের মাধ্যমে কোনো একটি সমস্যার সমাধান করা যায় বা জনসাধারণের কোনো চাহিদা মিটানো যায়।

স্থানীয় সম্পদের পরিচয়

আমরা যে এলাকায় থাকি সেখানকার স্থানীয় সম্পদ সম্পর্কে আমরা কতটুকু জানি?



চিত্র ৪.১: বিভিন্ন এলাকার স্থানীয় সম্পদ (কক্সবাজারের সোনাদিয়ার শুটকি, খুলনার সুন্দরবনের গোলপাতা)

আমরা যে এলাকায় থাকি সেখানকার মাটি, পানি, আলো-বাতাস, ফুল-ফসল, গাছপালা, পুকুর-নদী-সমুদ্র, বন-জঙ্গল নিয়ে যে পরিবেশ, তার সব কিছুই কিন্তু এক একটি প্রাকৃতিক সম্পদ। এর মধ্যে বিভিন্ন প্রাকৃতিক সম্পদ যেমন: তেল, গ্যাস, কয়লা, পাথর, বালির মতো খনিজ সম্পদ যেমন আছে, আবার স্থানীয় কৃষি জমি, ফসল, জলাধার, বন, বনের কাঠ, বাঁশ, বেত এগুলোও আছে। এসব জিনিস সব জায়গায় সমানভাবে পাওয়া যায় না। যেমন- সিলেটের জাফলং এলাকায় প্রাকৃতিকভাবে পাথর পাওয়া যায় যা অন্য এলাকায় পাওয়া যায় না, কক্সবাজারের টেকনাফে সমুদ্রের পানি আটকে রেখে লবণ চাষ করা হয়, যা দেশের অন্যান্য জায়গায় সম্ভব না, সুন্দরবন এলাকায় গোলপাতা, মধু ও কাঠ পাওয়া যায়, পদ্মা-মেঘনা নদীতে ইলিশ মাছ পাওয়া যায়, রাজশাহী অঞ্চলে ভালো আম পাওয়া যায়, যশোর অঞ্চলে শীতলপাটির উপকরণ পাওয়া যায় এবং ফুলের চাষ হয়। এভাবে দেশের প্রতিটি অঞ্চলে কিছু না কিছু সম্পদ রয়েছে যা স্থানীয় সম্পদ নামে পরিচিত। কেউ এসব স্থানীয় সম্পদ কাজে লাগিয়ে ব্যবসা করছেন, কেউ এগুলো উৎপাদন করছেন, কেউ সরবরাহ করছেন। অর্থাৎ যার যার এলাকায় প্রাপ্ত বিভিন্ন প্রকার সম্পদকে কাজে লাগিয়ে স্থানীয় মানুষ বিভিন্ন পেশায় নিয়োজিত আছেন। এসব স্থানীয় সম্পদকে বিভিন্নভাবে ব্যবহার করা যায়।

স্থানীয় সম্পদের ব্যবহার

আমাদের দৃষ্টিতে কোনো জিনিসকে সম্পদ মনে নাও হতে পারে। তবে মানুষ তার সৃজনশীলতা ও বুদ্ধিমত্তা কাজে লাগিয়ে সাধারণ কাঁচামাল দিয়েও অসাধারণ বস্তু তৈরি করতে পারেন। যেমন ধরো, কোনো এলাকায় খুব ভালো ঐটেল মাটি পাওয়া যায়, যা ওই এলাকার একটি স্থানীয় সম্পদ। এই ঐটেল মাটি দিয়ে উক্ত এলাকার কিছু মানুষ মাটির হাঁড়িপাতিল, থালা-বাটি, খেলনা, ইট, টালি ইত্যাদি তৈরি ও বিক্রি করেন এবং এসব আমাদের দৈনন্দিন জীবনে কাজে আসে। একইভাবে, যেসব এলাকায় বাঁশ, বেত বা পাট উৎপাদন হয়, সেইসব এলাকার জন্য এগুলোও স্থানীয় সম্পদ, কারণ এগুলো বিক্রি করে অর্থ আয় করা যায়। আবার এগুলো দিয়ে বিভিন্ন প্রয়োজনীয় পণ্য তৈরি করা যায়, যা আমাদের দৈনন্দিন জীবনে কাজে আসে। কোনো কোনো শ্রমিক কাপড় বুনতে খুব দক্ষ যেমন: শাড়ি, লুঙ্গি, গামছা তৈরি করেন, এক্ষেত্রে কাপড়ের কাঁচামাল এবং শ্রমিকের দক্ষতা দুটোই কিন্তু স্থানীয় সম্পদ। স্থানীয় সম্পদের বৈচিত্র্যের ওপর ভিত্তি করেই বিভিন্ন এলাকায় বিভিন্ন ধরনের ক্ষুদ্র ও কুটির শিল্প গড়ে ওঠে। তবে মাঝারি ও বৃহৎ শিল্পের ক্ষেত্রে স্থানীয় উৎসের পাশাপাশি দেশীয় ও আন্তর্জাতিক কাঁচামালের প্রয়োজন হতে পারে।

তোমাদের স্থানীয় বাজার বা হাটে যেসব ব্যবসা প্রতিষ্ঠান রয়েছে, সেগুলোর দিকে লক্ষ করলে দেখবে যে, তারা স্থানীয় লোকজনের নিত্যপ্রয়োজনীয় পণ্যের চাহিদা পূরণ করে। যেমন: কাঁচাবাজার, তৈজসপত্র, মুদি ও কনফেকশনারি পণ্য, ওষুধ, হার্ডওয়্যার পণ্য এবং বিভিন্ন সেবা; যেমন: কাপড় সেলাইয়ে জন্য দর্জি, চুল কাটার জন্য সেলুন, যোগাযোগের জন্য বিভিন্ন যানবাহনের সেবা ইত্যাদি। আবার অনেক পণ্য ও সেবা আছে যা হয়তো স্থানীয় বাজারে পাওয়া যায় না, দূরবর্তী বড় বাজারে বা শহরে গিয়ে সেগুলো সংগ্রহ করতে হয়। যেমন: পোশাক, গহনা, গৃহস্থালির ইলেকট্রিক পণ্য, ঘরবাড়ি নির্মাণসামগ্রী ইত্যাদি। পণ্য ছাড়াও বিভিন্ন সেবা নিতেও আমাদের অনেক সময় দূরবর্তী স্থানে যেতে হয়; যেমন: ব্যাংক, হাসপাতাল, বিনোদন কেন্দ্র, শিক্ষাপ্রতিষ্ঠান ইত্যাদি।

বর্তমান সময়ে আধুনিক প্রযুক্তির কল্যাণে অনেকে ডিজিটাল মাধ্যম বা অনলাইনে নতুন নতুন আইডিয়া নিয়ে ব্যবসা করছেন, স্থানীয় পণ্য ও সেবা দেশ-বিদেশের বিভিন্ন স্থানে পৌঁছে দিচ্ছেন। ফলে ঘরে বসেও এখন অনেক ব্যবসার সুযোগ তৈরি হচ্ছে।

চলো এবার তাহলে খুঁজে বের করি, আমাদের নিজেদের এলাকার মানুষজন কী ধরনের ব্যবসার সঙ্গে সম্পৃক্ত।



দলগত কাজ

তোমাদের অভিজ্ঞতায় নিজেদের এলাকায় যেসব ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা আছে, তার একটি তালিকা তৈরি করো। এসব ব্যবসার ধরনগুলো কী কী। এখানে কি কিছু উৎপাদন করছে? নাকি পণ্য বিক্রি করছে? নাকি কোনো সেবা দিচ্ছে? ব্যবসাটি খুচরা ব্যবসা নাকি পাইকারী ব্যবসা?

ছক ৪.১: স্থানীয় ব্যবসার ধরন

ক্রম	ব্যবসার নাম/প্রতিষ্ঠানের নাম	ব্যবসার ধরন
...	মুদি দোকান	বিভিন্ন নিত্য প্রয়োজনীয় দ্রব্য যেমন: চাল, ডাল, লবণ, তেল, মসলা ইত্যাদি বিক্রয় করা হয়। খুচরা বিক্রেতা
১	লাইব্রেরি ও স্টেশনারি	বিভিন্ন প্রকার বই পুস্তক, গাইড বই, খাতা, কাগজ, কলম, পেন্সিল, কাটার, স্কেল, রেজিস্টার খাতা, ফাইল ইত্যাদি বিক্রয় করা হয়। (খুচরা বিক্রেতা)
২	প্রসাধনী সামগ্রী	তেল, সাবান, ট্যালকম পাউডার, পার্সোনাল কেয়ার, ফেস ওয়াশ, শ্যাম্পু, ক্রিম, বডি স্প্রে ইত্যাদি পণ্য বিক্রয় করা হয়। (খুচরা বিক্রেতা)
৩	কাচামালের দোকান	শাক-সবজি, আলু, পেঁয়াজ, রসুন, মরিচ ইত্যাদি বিক্রয় করা হয়। (খুচরা বিক্রেতা)
৪	মাছের আড়ৎ	বিভিন্ন ধরনের মাছ যেমন- রুই, কাতলা, ইলিশ, তেলাপিয়া, পাঙ্গাস এবং বিভিন্ন প্রকার সামুদ্রিক মাছ বিক্রয় করা হয়। (পাইকারি বিক্রেতা)
৫	রেস্টুরেন্ট	বিভিন্ন প্রকার খাবার। যেমন-ভাত, মাছ, মাংস, ডাল, ভর্তা, বিরিয়ানি, কাচ্চি, বিভিন্ন প্রকার জুস, চা, কফি ইত্যাদি বিক্রয় করা হয়।

স্থানীয় বাজার পর্যবেক্ষণ

আমাদের দেশে তরুণরা আজকাল স্থানীয়ভাবে ব্যবসার নতুন আইডিয়া খুঁজে নিয়ে চমৎকার কাজ করছে। তরুণদের এমনই একটি দল স্থানীয় দর্জির দোকান থেকে ঝুট কাপড় সংগ্রহ করে ব্যাগ বানিয়ে নতুন একটি ব্যবসা শুরু করেন। পরিবেশবান্ধব এই ব্যাগ আজ ব্যাপক প্রচার ও প্রসার পেয়ে এখন বিদেশে রপ্তানিতেও জায়গা করে নিয়েছে।

একই রকম আরেকটি গল্প শুন। ঘটনার শুরুটা ঢাকা শহরের কোনো এক বাড়িতে। এই বাড়িতে বড় রুই মাছ উচ্চ তাপে সিদ্ধ করে কাটা ছাড়িয়ে নিয়ে বল তৈরি করা হতো বিকালের নাস্তার জন্য। মাছের এই বল খেয়ে বাড়িতে আসা এক অতিথি নতুন আইডিয়া পেয়ে যায়। সে তা কাজে লাগিয়ে গড়ে তুলেন বিশেষ পদ্ধতির ফিস প্রসেসিং এর কারখানা। তার কারখানা থেকে প্রসেস করা ফিস বল চলে যায় দেশ থেকে দেশান্তরে। সেই উদ্যোক্তা আজ অনেক সম্পদের মালিক; পাশাপাশি রয়েছে ভালো ব্যবসায়ী হিসেবে তার ব্যাপক পরিচিতি।

দুটো ঘটনাতে ব্যবসার শুরুটা হয়েছে একেবারে স্থানীয়ভাবেই। এ কারণে নিজ নিজ এলাকায় বিভিন্ন ব্যবসা সম্পর্কে সত্যিকারের অভিজ্ঞতা অর্জন করতে এলাকার বাজারে উদ্যোক্তাদের সঙ্গে কথা বলা যেতে পারে। তাদের কাছ থেকে আমরা জানতে পারি, কীভাবে তারা এই ব্যবসা শুরু করেছেন, কী কী পণ্য বা সেবা তারা উৎপাদন বা সরবরাহ করেন।

যেকোনো সাক্ষাৎকার গ্রহণের জন্য কিছু প্রস্তুতির দরকার হয়। স্থানীয় বাজার পর্যবেক্ষণের জন্য প্রথমতো দরকার একটি সাক্ষাৎকারপত্র, যেটি সঠিক তথ্য সংগ্রহ করতে আমাদের খুব কাজে আসবে। দ্বিতীয়ত, সাক্ষাৎকার গ্রহণের জন্য বিদ্যালয় থেকে একটি অনুমতিপত্র। দুটি কাজ আমরা দলে ভাগ হয়ে তৈরি করব এবং প্রয়োজনে শিক্ষকের সহায়তা নেব।

পর্যবেক্ষণ করার জন্য সাক্ষাৎকারপত্রে ব্যবসার বিভিন্ন বিষয় অবশ্যই অন্তর্ভুক্ত থাকতে হবে। যেমন: পণ্য বা সেবার তালিকা, ক্রেতা বা টার্গেট কাস্টমার, বিক্রীত পণ্যের উৎস অর্থাৎ কোথা থেকে তারা এসব পণ্য সংগ্রহ করেন, ব্যবসা পরিচালনার সময় অর্থাৎ ব্যবসাটি কখন খোলা থাকে, ব্যবসাটি কি দৈনিক? সারা বছর চলে নাকি মৌসুমি? ইত্যাদি। এ ছাড়া প্রত্যক্ষ অভিজ্ঞতায় উপস্থিত কোনো প্রশ্ন প্রাসঙ্গিক মনে হলে তা সাক্ষাৎকারপত্রে যুক্ত করা যেতে পারে।

প্রথমে আমরা একটি সাক্ষাৎকারপত্র তৈরি করব। এরপর সময় ও সুযোগ অনুযায়ী স্থানীয় বাজারে ব্যবসায়ীদের সাক্ষাৎকার গ্রহণের জন্য আমরা ব্যক্তিগতভাবে নিজ নিজ এলাকার বাজার পর্যবেক্ষণ করব (পরবর্তী ক্লাসের আগে দলগতভাবে বা পরিবারের সহায়তায়)।

(প্রয়োজনে শিক্ষা প্রতিষ্ঠান থেকে স্থানীয় বাজার পর্যবেক্ষণ কার্যক্রমটি পরিচালনার জন্য শিক্ষকদের নেতৃত্বে একটি কমিটি করা যেতে পারে এবং প্রতিষ্ঠান প্রধান কর্তৃক স্বাক্ষরিত অনুমতিপত্র প্রদান করা যেতে পারে, যাতে শিক্ষার্থীরা কোনোরূপ অনভিপ্রেত ঘটনার সম্মুখীন না হয়।)

সাক্ষাৎকারপত্রের নমুনা:

স্থানীয় বাজার পর্যবেক্ষণের জন্য সাক্ষাৎকারপত্র	
বিষয়: জীবন ও জীবিকা, শ্রেণি: অষ্টম	
শিক্ষা প্রতিষ্ঠানের নাম: দিঘি নালা সরকারি উচ্চ বিদ্যালয়	
উত্তরদাতার তথ্য	
ব্যবসায়ীর নাম	আলাউদ্দিন হোসেন
ব্যবসার ধরন	মাছ বিক্রেতা [এখানে রুই, কাতলা, ইলিশ, তেলাপিয়া, পাক্কাশ, চিংড়ি এবং বিভিন্ন প্রকার সামুদ্রিক মাছ পাওয়া যায়।]
ঠিকানা	বোয়ালখালী বাজার, দিঘি নালা, খাগড়াছড়ি।

ব্যবসা সম্পর্কিত তথ্য		
প্রশ্ন	উত্তর	
১	আপনি কত বছর ধরে এই ব্যবসা করছেন?	৮ বছর
২	আপনি কী কী মাছ বিক্রি করেন?	রুই, কাতলা, ইলিশ, তেলাপিয়া, পাক্কাশ, সিলভার কার্প, চিংড়ি এবং বিভিন্ন প্রকার সামুদ্রিক মাছ খুচরা বিক্রি করি।
৩	<u>বিক্রয় করার জন্য আপনি কোথা থেকে মাছ সংগ্রহ করেন?</u>	<u>স্থানীয় জেলে, পুকুর এবং মাছের আরং থেকে।</u>
৪	আপনার দোকানটি কি প্রতিদিন খোলা থাকে? কোন কোন সময়ে খোলা থাকে?	হ্যাঁ। আমার দোকানটি প্রতিদিন সকাল ৭.০০ টা থেকে সন্ধ্যা ৬.৩০ পর্যন্ত খোলা থাকে।
৫	ব্যবসা পরিচালনায় কী কী বাধার সম্মুখীন হচ্ছেন?	মাছ পঁচে যাওয়া, অনেক সময় ক্রেতার চাহিদা অনুযায়ী মাছ না পাওয়া।
৬	আপনার ব্যবসা থেকে উপার্জিত অর্থে আপনি কি সন্তুষ্ট?	হ্যাঁ। আমি সন্তুষ্ট।
বাজার/ব্যবসা সম্পর্কিত নিজ পর্যবেক্ষণ		
<p>স্থানীয় বাজারে কোন কোন ব্যবসা পণ্য নেই যা বিভিন্ন পরিবারের প্রয়োজন:</p> <ul style="list-style-type: none"> • হার্ডওয়্যার দোকান • কাচামালের দোকান • ভালো মানের কাপড়ের দোকান 		

নিজের অনুভূতি

(সাক্ষাৎকারের পর এই অভিজ্ঞতা তোমার জীবনে কীভাবে কাজে লাগানো যায়, তা নিজ পরিবারের সদস্য/ আত্মীয়/বন্ধুদের সঙ্গে আলোচনা করে নিজের অনুভূতি লিখবে।)

আমরা এই সাক্ষাৎকারের মাধ্যমে নতুন অভিজ্ঞতা অর্জন করেছি। উক্ত ব্যবসায়ীর ব্যবসা সম্পর্কিত বিভিন্ন তথ্য সংগ্রহ করেছি। ভবিষ্যতে এই তথ্যগুলো আমরা আমাদের বাস্তব জীবনে কাজে লাগাতে পারবো।

অনুমতিপত্রের নমুনা:

সাক্ষাৎকারের অনুমতিপত্র

কার্যক্রমের নাম	স্থানীয় বাজার পর্যবেক্ষণ
সাক্ষাৎকার গ্রহণকারীর নাম/দলের সদস্যদের নাম	সাক্ষাৎকার গ্রহণকারীর নাম : মো: আরমান হোসেন দলের সদস্যদের নাম : মো: কামাল হোসেন, রফিকুল ইসলাম, নুসরাত, নীলিমা
বিদ্যালয়ের নাম	দীঘিনালা সরকারি উচ্চ বিদ্যালয়

অষ্টম শ্রেণির ‘জীবন ও জীবিকা’ বিষয়ে শিক্ষার্থীদের স্থানীয় সম্পদ, স্থানীয় ব্যবসা ও বাজার পর্যবেক্ষণের অভিজ্ঞতা অর্জনের জন্য স্থানীয় ব্যবসায়ীদের সঙ্গে অভিজ্ঞতা বিনিময় করা প্রয়োজন। শিক্ষার্থীরা বাজার পর্যবেক্ষণের মাধ্যমে উক্ত কার্যক্রম সম্পাদনের জন্য যথাযথ কর্তৃপক্ষের অনুমোদন রয়েছে। এ কার্যক্রমে শিক্ষার্থীদের সহায়তা করার জন্য বিশেষভাবে অনুরোধ করা যাচ্ছে।

বিষয় শিক্ষক/প্রতিষ্ঠান প্রধানের স্বাক্ষর

প্রতিষ্ঠানের নাম:

ফোন নম্বর:

স্থানীয় বাজার পর্যালোচনা করি

আমরা স্থানীয় বাজারে নিজ দায়িত্বে বা দলগতভাবে সাক্ষাৎকার গ্রহণের মাধ্যমে বেশ কিছু তথ্য সংগ্রহ করেছি। যেসব পণ্য বা সেবা বাজারে পাওয়া যায়, তার একটি সম্মিলিত তালিকা তৈরি করে বাজারম্যাপ অঙ্কন করব। বিদ্যালয়কে মাঝখানে রেখে আশেপাশের কোন এলাকায় কী কী পণ্য পাওয়া যায়, কোনো স্থানীয় পণ্য রয়েছে কি না, কয়টি বাজার আছে এবং সেসব বাজারে কী কী পণ্য পাওয়া যায়, ইত্যাদি বিষয় উক্ত ম্যাপে অন্তর্ভুক্ত করব। প্রথমে আমরা শ্রেণিকক্ষের বোর্ডে সবার তথ্য নিয়ে প্রাথমিক ম্যাপটি আঁকব, এরপর আমরা প্রতিটি দল নিজেদের খাতায় অথবা পোস্টারে সেই ম্যাপ পুনরায় আঁকব।



চিত্র ৪.২: স্থানীয় ম্যাপ

আমাদের তৈরিকৃত ম্যাপে অনেকগুলো প্রশ্নের জবাব পাওয়া যাবে। নিজেদের এলাকায় স্থানীয় সম্পদ কী আছে, প্রয়োজন অনুযায়ী সকল পণ্যের বাজার রয়েছে কি না, আবাসন ও বাজার স্থানীয় লোকজনের সীমানার মধ্যে রয়েছে কি না, জনসংখ্যা অনুপাতে পণ্যের বাজার ও সরবরাহ পর্যাপ্ত কি না, চাহিদা অনুযায়ী বিশেষ কোনো পণ্যের ঘাটতি রয়েছে কি না, ইত্যাদি বিষয় সহজেই পর্যালোচনা করা সম্ভব হবে। দলগতভাবে আলোচনার মাধ্যমে আমরা উল্লিখিত দিকগুলো খুঁজে বের করার চেষ্টা করব এবং তথ্যগুলো নিজেদের খাতায় লিপিবদ্ধ করব।

ব্যবসায়ের আইডিয়া খুঁজে দেখি

সাহস নিয়ে উদ্যোক্তা হবো, থাকবো সবাই সুখে
কর্মহীনে কর্ম দিবো, বেকারত্ব দিবো রুখে।

আমাদের জীবন যাপনের জন্য বিভিন্ন দ্রব্য ও সেবার প্রয়োজন হয়। আর এসব প্রয়োজন পূরণ করতে ব্যবসায়ীরা নিত্যনতুন ব্যবসায়িক আইডিয়া নিয়ে কাজ করে। একটি পরিবারে বিভিন্ন বয়সের মানুষের ভিন্ন প্রয়োজন থাকে। যেমন: শিশুদের জন্য হয়তো শিশু খাদ্য, কাপড়, খেলনা; কিশোরদের জন্য খেলার সামগ্রী, শিক্ষার সামগ্রী; গৃহস্থালির জন্য চাল, ডাল, আটা ইত্যাদি পণ্য; বয়স্কদের জন্য হয়তো বিভিন্ন ধরনের ওষুধ ইত্যাদি প্রয়োজন হয়। আবার নিজেদের প্রয়োজন ছাড়াও গৃহপালিত পশু বা পোষা প্রাণীর জন্য বিভিন্ন পণ্য, শখ পূরণে বাগান করতে বা খেলাধুলার জন্য অন্যান্য জিনিস প্রয়োজন হয়। আবার বিভিন্ন পণ্য বা সেবা উৎপাদনের জন্যও বিভিন্ন পণ্য বা সেবার প্রয়োজন হয়। যেমন: কৃষি পণ্য উৎপাদনে সার, কীটনাশক, বীজ, কৃষি শ্রমিক ইত্যাদির প্রয়োজন হয়; নির্মাণ ব্যবসায় ইট, সিমেন্ট, পাথর, বালু, নির্মাণ শ্রমিক ইত্যাদি প্রয়োজন হয়। এভাবে ভিন্ন ভিন্ন চাহিদা পূরণ ও সমস্যা সমাধানের জন্য আমাদের আশেপাশে আমরা ভিন্ন ভিন্ন ব্যবসায় উদ্যোগ দেখতে পাই।

প্রতিটি ব্যবসার আইডিয়া একেকটা চাহিদা পূরণ করাকে কেন্দ্র করেই তৈরি হয়। কোনো ব্যবসার যদি সুবিধাভোগী বা ক্রেতা না থাকে, তাহলে সেই ব্যবসা স্থায়ী বা টেকসই হয় না। অনেকেই ব্যবসা শুরু করে তাদের নিজেদের এলাকার স্থানীয় পণ্য বা হাতের কাছে পাওয়া যায়, এমন সব সামগ্রী দিয়ে। দেখা যায়, সেসব পণ্যের চাহিদা বাড়লে ধীরে ধীরে উক্ত ব্যবসা স্থানীয় বাজার ছাড়িয়ে দেশ-বিদেশে ছড়িয়ে পড়ে। চলো এমন কিছু সফল ব্যবসা সম্পর্কে জানি—

কেস ১: বাদল মান্ডি পঞ্চগড় জেলার একটি স্কুলের শিক্ষার্থী এবং সে ছবি তুলতে খুব ভালোবাসে। গত বছর সে স্কুল থেকে স্কাউট জাম্বুরিতে গিয়েছিল। সেখানে তার অনেক নতুন বন্ধুর সঙ্গে পরিচয় ঘটে। তাদের সঙ্গে যোগাযোগের উদ্দেশ্যে স্কাউটভিত্তিক একটি অনলাইন গ্রুপের সঙ্গে সে যুক্ত হয়। পঞ্চগড়ের সমতল ভূমির চা বাগান তার খুব পছন্দ। সে এখানকার চা-বাগানের ছবি তুলে, কীভাবে চা-পাতা থেকে চা তৈরি হয় সেসব ছবি তুলে এবং স্থানীয় বাজারে যে খুব ভালো মানের চা পাওয়া যায়, সেই তথ্য সহকারে ছবি সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমে পোস্ট করে। সে পোস্টগুলো স্কাউট গ্রুপেও শেয়ার করে এবং সারা দেশের অনেক বন্ধু এই ছবি দেখে খুব পছন্দ করে এবং তার মাধ্যমে পঞ্চগড়ের চা কেনার আগ্রহ জানায়। বাদল প্রথমে বুঝতে পারছিল না কীভাবে তার বন্ধুদের ইচ্ছা পূরণ করা যায়! তাই সে তার বাবার সঙ্গে আলোচনা করে এবং স্থানীয় চা বাজার থেকে কয়েক কেজি চা ক্রয় করে আলাদা আলাদা প্যাকেটে করে কুরিয়ার সার্ভিসের মাধ্যমে কয়েকজন বন্ধুকে পাঠিয়ে দেয়।

বন্ধুরা তার পাঠানো চা খুব পছন্দ করে, মোবাইল অ্যাপের মাধ্যমে চায়ের মূল্য পরিশোধ করে। পাশাপাশি অনলাইন পোস্টেও তার পাঠানো চায়ের খুব প্রশংসা করে। সেই সূত্র ধরে বাদলের কাছে আরও অনেকে অর্ডার করতে থাকে। বাদল পড়াশোনার পাশাপাশি তার শখকে একটি ছোট্ট ব্যবসায়ে রূপান্তর করল। সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমে একটি আলাদা পেজ খুলে নাম দিলো ‘দ্য গ্রেট টি ফ্লেভার ফ্রম পঞ্চগড়’। সেখানে বিভিন্ন ধরনের চায়ের ছবি, চায়ের মূল্য ও যোগাযোগের জন্য একটি মোবাইল ফোন নম্বর দিল। এরপর আর তাকে পিছনে ফিরে তাকাতে হয়নি। পেজ থেকে দেশ-বিদেশের অর্ডার নিয়ে পঞ্চগড়ের সবচেয়ে ভালো মানের চা সংগ্রহ করে ঠিকানা অনুযায়ী পাঠিয়ে দেয়।



চিত্র ৪.৩: চা সংগ্রহের বাগান

সর্বোচ্চ গুণগত মানসম্পন্ন চা সরবরাহের ব্যাপারে সে সব সময় সতর্ক থাকে এবং ন্যায়সংগত যৌক্তিক মূল্য নিশ্চিত করে। ফলে গ্রাহকও সন্তুষ্ট হয়ে বারবার পেজে নক করে। সততা তার ক্ষুদে ব্যবসায়কে কিছুদিনের মধ্যেই বেশ বিস্তৃত করে তোলে। ব্যবসার কাজে তাকে সহযোগিতা করে তার পরিবারের সবাই। পণ্য সরবরাহ ও কুরিয়ার করার জন্য একজন দক্ষ কর্মীও নিয়োগ দিয়েছে তারা।

বাদল মান্ডির ব্যবসার বিশেষত্ব

answer on next page

কেস ২: সুনামগঞ্জের তাহিরপুর একটি হাওর অধ্যুষিত এলাকা। শুকনা মৌসুমে হাওরে খান চাষ হয় আর বর্ষার মৌসুমে পুরো জনপদ পানির নিচে তলিয়ে যায়। অনেক মানুষেরই তখন কাজ করার তেমন কোনো সুযোগ থাকে না। কেউ কেউ হয়তো কাজের খোঁজে শহরে চলে যান। সাজু আর সজীব দুই বন্ধু তাহিরপুরের একটি স্কুলের শিক্ষার্থী। বেশ কয়েক বছর ধরে তারা লক্ষ করে যে, বর্ষায় বিভিন্ন এলাকার মানুষ হাওরে বেড়াতে আসে। সুনামগঞ্জের টাঙ্গুয়ার হাওর ধীরে ধীরে একটি পর্যটন কেন্দ্রে পরিণত হচ্ছে। দুই বন্ধু তখন নতুন আসা পর্যটকদের সঙ্গে ঘুরে ট্যুর গাইডের কাজ শুরু করে। হাওরে ঘুরতে গিয়ে কীভাবে নৌকা ভাড়া করবে, কোন কোন স্পটে যাবে, কোথায় আকর্ষণীয় ছবি তুলবে, কী কী খাবার এখানে বিখ্যাত, বিশেষ করে এলাকার বিখ্যাত ‘হাঁসের মাংস আর চালের রুটি’ কোন হোটেলে ভালো পাওয়া যাবে— এসব বিষয়ে তারা পর্যটকদের

বাদল মান্ডির ব্যবসার বিশেষত্ব.....

নমুনা উত্তর: বাদল মান্ডির ব্যবসার মূল বিশেষত্ব হচ্ছে তার আগ্রহ, প্রযুক্তিগত দক্ষতা, মানসম্মত পণ্য এবং সততা। তিনি তার ব্যবসায়ে ডিজিটাল মাধ্যম ব্যবহার করেছেন। বাদল মান্ডি চা বাগানের ছবি তুলে, কীভাবে চা-পাতা থেকে চা তৈরি হয় এবং চায়ের গুণগতমান সম্পর্কে তার সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমে পোস্ট করে সারা দেশে ছড়িয়ে দিয়েছেন। তখন অনেকেই পছন্দ করে তোর কাছ থেকে চা-পাতা নেওয়ার আগ্রহ জানায়। তখন সে তার পরিবারের পরামর্শ নিয়ে করিয়ার সার্ভিসের মাধ্যমে তার ক্রেতাদের কাছে সর্বোচ্চ গুণগত মানসম্পন্ন চা সরবরাহ করে। প্রথমেই সে ছোটো পরিসরে শুরু করলেও, অনেক বেশি চাহিদা থাকার কারণে পরবর্তীতে সে তার ব্যবসাটিকে বড় পরিসরে পরিচালনা করেন। তার চায়ের গুণ ও মানে সন্তুষ্ট হয়ে ক্রেতারা তার কাছে বারবার ফিরে আসেন। তার চা-এর চাহিদা বৃদ্ধি পেলেও তিনি কখনোই অর্থোক্তিক মূল্যবৃদ্ধি করেননি। যা তার ব্যবসার বিশেষত্ব বাড়িয়ে তুলেছে।



চিত্র ৪.৪: টাঙ্গুয়ার হাওর

সহায়তা করে। কিছুদিনের মধ্যেই তারা পর্যটনের এই সুযোগকে কাজে লাগিয়ে আরও কয়েকজন বন্ধুকে সঙ্গে নিয়ে ‘টাঙ্গুয়া ট্যুর এক্সপার্ট’ নামে একটি গ্রুপ তৈরি করল এবং আগত পর্যটকদের আরও বড় পরিসরে সেবা দেওয়া শুরু করল। এখন বর্ষার মৌসুমে প্রতি সপ্তাহে স্কুল বন্ধের দিন তারা পর্যটকদের সঙ্গে ঘুরে বেড়ায়। এলাকায় তারা খুব জনপ্রিয় ট্যুর গাইড হিসেবে পরিচিত। সাজু ইতিমধ্যে লক্ষ করেছে, পর্যটকদের অনেকেই এখানে বেড়াতে এসে বিভিন্ন স্থানীয় পণ্যের খোঁজ করেন। তাই তারা ট্যুর গাইড সেবা দেওয়ার পাশাপাশি হাওরে উৎপাদিত লাল চাল, স্থানীয় হাঁসের ডিম সংগ্রহ করে পর্যটকদের কাছে যৌক্তিক মূল্যে বিক্রি করা শুরু করল। কয়েক বছরেই তাদের এই ব্যবসা দারুণ সাফল্য পায়। যেসব পর্যটক এখানে একবার আসেন, তারা তাদের সঙ্গে যোগাযোগের তথ্য নিজেদের সংগ্রহে রাখেন। দেখা যায়, তাদের মধ্যে অনেকেই এদের কাছ থেকে শুকনা মৌসুমে এসব পণ্য অর্ডার করেন। ফলে সারা বছরই এখন তাদের ব্যবসা চলমান থাকে।

সাজুদের ব্যবসায় সম্প্রসারণের কারণ

answer next page

কেস ৩: আসমার গ্রামের মানুষদের অর্থনৈতিক অবস্থা খুবই শোচনীয়। আশেপাশে কোনো শিল্পকারখানা নেই, নেই বড় কোনো কৃষি জমি বা স্থানীয় বড় কোনো ব্যবসা। গ্রামের অনেকেই কাজের খোঁজে শহরে বা অন্যান্য এলাকায় চলে যাচ্ছেন। তার বাবা গ্রামে একটা ছোট্ট মুদিদোকান চালান। পড়াশোনা করে গ্রামের উন্নয়ন নিয়ে কাজ করার ইচ্ছা থেকেই আসমা বিভিন্ন উদ্ভাবনী চিন্তা নিয়ে ভাবত। একবার সে বাবার সঙ্গে শহরে ঘুরতে যায়।

সাজুদের ব্যবসায় সম্প্রসারণের কারণ.....

নমুনা উত্তর: সাজুদের ব্যবসায় সম্প্রসারণের মূল কারণ হচ্ছে গ্রাহকের চাহিদা অনুযায়ী সেবা প্রদান করা। সাজু আর সজীব দুই বন্ধু প্রথমে পর্যটকদের সাথে ঘুরে ট্যুর গাইড হিসেবে কাজ শুরু করে। সাজুরা ন্যায্য সেবা প্রদানের মধ্য দিয়ে ট্যুর গাইড হিসেবে সকলের কাছে বিশেষ পরিচিতি লাভ করে। কিছুদিনের মধ্যেই তারা পর্যটনের এই সুযোগকে কাজে লাগিয়ে আরো কয়েকজনকে সাথে নিয়ে 'টাজুয়ার ট্যুর এক্সপার্ট' নামে একটি একটু গ্রুপ চালু করে বড় পরিসরে সেবা দেওয়া শুরু করলো। ট্যুর গাইড হিসেবে পর্যটকদের সাথে থেকে তারা পর্যটকদের চাহিদা সম্পর্কে ধারণা লাভ করে। তাই তারা নিজ উদ্যোগে পর্যটকদের জন্য স্থানীয় খাদ্য সামগ্রী যৌক্তিক মূল্যে বিক্রি করা শুরু করে। ফলে তাদের এই সেবার জনপ্রিয়তা এবং চাহিদা বৃদ্ধি পেতে থাকে। কয়েক বছরের মধ্যেই তাদের এই ব্যবসা দারুন সাফল্য পায়।



চিত্র ৪.৫: কচুর লতির বাগান

সেখানে সে শহরের কাঁচা বাজারের পাশ দিয়ে যাওয়ার সময় লক্ষ করল— এখানে অন্যান্য সবজির পাশাপাশি কচু ও কচুর লতি বিক্রি হচ্ছে এবং লোকজন জড়ো হয়ে তা কিনছেন। আসমা বইয়ে পড়েছে, কচুতে অনেক পুষ্টিকর উপাদান আছে। তখন সে মনে মনে ভাবল— তাদের গ্রামে ফিরে কচুর ব্যবসা শুরু করতে পারে। আসমা তার ভাইবোনদের নিয়ে তাদের পতিত জমি থেকে কচুশাক তুলে নিয়ে এসে পাশের পাইকারি সবজি বাজারে নিয়ে যাওয়ার জন্য তার বাবাকে অনুরোধ করে। বাজারে গিয়ে আসমার বাবা সব শাক একজনের কাছেই বিক্রি করে চলে আসেন। যে পণ্যকে তারা কখনো গুরুত্ব দেয়নি, তার বাজার চাহিদা ও মূল্য দেখে অবাক হয়ে গেল তারা। আসমার আগ্রহে তার বাবা তাদের বাড়ির আশেপাশে আরও কচুর বাগান করলেন। ধীরে ধীরে কচুশাক, কচুর লতি, কচুর মুখির উৎপাদন করা শুরু করলেন এবং এই ব্যবসায় সফলতা পেলেন। কচুর বাগান করা খুবই সহজ এবং ব্যয় সাশ্রয়ী দেখে গ্রামের অনেকেই তাদের মতো বাহারি ধরনের কচুর বাগান করা শুরু করল। এখন তাদের গ্রামের অন্যতম ব্যবসা কচুর উৎপাদন। স্থানীয় পাইকারি বাজারে আসমাদের গ্রামের কচুর খুব চাহিদা। এখান থেকে রাজধানীর বড় বড় সুপারশপেও পাইকাররা তাদের কচু সরবরাহ করেন।

আসমার ব্যবসা আরও প্রসারের উপায়

See Next Page for Answer

.....

.....

.....

.....

.....

.....

আসমার ব্যবসা আরো প্রসারের উপায়.....

নমুনা উত্তর: আসমা শহরে গিয়ে সেখানকার বাজারে লক্ষ করল যে, সেখানে কচু এবং কচুর লতির প্রচুর চাহিদা রয়েছে। তাই সে তার ভাইবোন এবং বাবার সহায়তায় পতিত জমি থেকে কচু, কচুর শাক এবং লতি সংগ্রহ করা শুরু করল। এরপর সেগুলো আসমার বাবা বাজারে বিক্রি করল। বাজারে এগুলোর চাহিদা ও মূল্য দেখে তারা অবাক হলো। এরপর তারা ধীরে ধীরে কচুশাক, কচুর লতি এবং কচুর মুখি উৎপাদন করা শুরু করল।

যেহেতু কচুশাক, লতি এবং কচুর মুখির ব্যাপক চাহিদা রয়েছে তাই নিচের উপায়গুলো অবলম্বন করে তারা তাদের ব্যবসা আরও প্রসার করতে পারবে।

১. আসমা সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম এবং ই-কমার্স ওয়েবসাইট ব্যবহার করে প্রচারের মাধ্যমে সারা দেশেই তাদের পণ্য সরবরাহ করতে পারবে।

২. নিজ উদ্যোগে কচুশাক, লতি এবং কচুর মুখি সংগ্রহ করে শহরে নিয়ে গিয়ে সেখানকার কাচা বাজারের বিভিন্ন দোকানে সরবরাহ করতে পারে। এতে করে লাভও বেশি হবে এবং তাদের পণ্যের চাহিদাও বারবে।

৩. আসমা উন্নত চাষ পদ্ধতি ব্যবহার করে কচুর উৎপাদন বৃদ্ধি করতে পারে। যেমন: উন্নত জাতের চারা ব্যবহার, সঠিক সার ও সেচ প্রদান, কীটপতঙ্গ নিয়ন্ত্রণ, ইত্যাদি।

৪. আসমা এবং গ্রামের অন্যান্য কৃষকরা কচু চাষের প্রশিক্ষণ নিতে পারে। এতে করে গ্রামে কচুর উৎপাদন আরো বৃদ্ধি পাবে এবং আসমা একটি সহযোগিতামূলক কৃষি ব্যবস্থা তৈরি করতে পারবে।

রিক্ততার ব্যবসায় রপ্তানি বৃদ্ধি করতে আরও যা যা করা প্রয়োজন

.....

See Next Page for Answer

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

গল্পগুলো থেকে আমরা দেখলাম, কীভাবে নিজেদের বুদ্ধিমত্তা, স্থানীয় সম্পদ ও সুযোগকে কাজে লাগিয়ে তারা তাদের ব্যবসায়িক আইডিয়াকে বাস্তবায়ন করছে। যে যে এলাকাতেই থাকি না কেন, কিছু না কিছু স্থানীয় সম্পদ থাকে, যা ব্যবহার করে আমরা একটা ব্যবসায়িক আইডিয়া পেতে পারি। আবার শহরের ক্ষেত্রে স্থানীয় সম্পদ সমানভাবে না থাকলেও স্থানীয় বাসিন্দাদের পণ্য বা সেবার চাহিদা বের করতে পারলে অন্যান্য এলাকা বা উৎস থেকে সেসব সংগ্রহ করে তার জোগান দেওয়া যেতে পারে।

তবে এটা মনে রাখা জরুরি, যেকোনো আইডিয়া বাস্তবায়নের ক্ষেত্রে সততা, আগ্রহ, সঠিক দিকনির্দেশনা, মমত্ববোধ ও ধৈর্য নিয়ে টিকে থাকার মানসিকতা জরুরি। ভোক্তাকে ঠকিয়ে কিংবা মানহীন পণ্য দিয়ে অথবা অতিরিক্ত মূল্য আদায় করে কখনো ব্যবসায় প্রসার ঘটানো সম্ভব নয়। মনে রাখতে হবে, চাহিদা অনুযায়ী ও সময়মতো মানসম্মত পণ্য ন্যায্যমূল্যে ভোক্তার হাতে পৌঁছাতে সক্ষম হওয়াই ব্যবসায় সফল হওয়ার চাবিকাঠি। তবে সবাই প্রথমবারেই ব্যবসায়িক আইডিয়া বাস্তবায়ন করতে পারবে এবং সফল হবেন, তা কিন্তু নয়। ব্যবসায় লাভ-ক্ষতি আছে, সাফল্য-ব্যর্থতা আছে। সেখান থেকে কারণ খুঁজে বের করে নতুনভাবে আইডিয়া সাজাতে হবে। যেকোনো ঝুঁকি মোকাবিলার সাহস ও ধৈর্য থাকতে হবে। আত্মবিশ্বাস ও বিচক্ষণতা দিয়ে নতুন নতুন সম্ভাবনাকে সফল করার মানসিকতা অর্জন করতে হবে।

তবে কোনো কিছু বাস্তবায়নের আগে দারুণ একটি আইডিয়া প্রয়োজন। তাই আমরা এবার আমাদের আশেপাশে স্থানীয় সম্পদ, বাজার বিশ্লেষণ করে এবং পরিবার ও সমাজের চাহিদা বিবেচনায় নিয়ে নিজেরা কিছু ব্যবসায়ের আইডিয়া তৈরি করব। নিজেরা দলে ভাগ হয়ে শ্রেণিকক্ষে স্থানীয় সম্পদ ও চাহিদার ওপর ভিন্ন ভিন্ন আইডিয়া নিয়ে আলোচনা করব। একটি আইডিয়া কতটুকু বাস্তবসম্মত সেটা বুঝতে হলে বেশ কিছু বিষয় বিবেচনায় নিতে হবে। সেগুলো হলো:

(৭৩ পৃষ্ঠার কেস-৪ এর সমাধান)

রিক্তার ব্যবসায় রপ্তানি বৃদ্ধি করতে আরও যা যা করা প্রয়োজন.....

নমুনা উত্তর রিক্তার ব্যবসায় রপ্তানি বৃদ্ধি করতে আরও যেসব কাজগুলো করা প্রয়োজন

সেগুলো নিচে দেওয়া হলো:

১. চাহিদা অনুযায়ী বিভিন্ন দেশের ভোক্তা বিশ্লেষণ করা।
২. রিক্তাকে তার পণ্যের জন্য উপযুক্ত লক্ষ্যবাজার নির্ধারণ করতে হবে।
৩. বাজারের চাহিদা বিশ্লেষণ করতে হবে। কোন বাজারে কোন বিস্কুটের চাহিদা বেশি তা যাচাই করতে হবে।
৪. বিভিন্ন দেশের স্থানীয় বিস্কুট বিক্রেতাদের সাথে যোগাযোগের মাধ্যমে রপ্তানি করা। বিশেষ করে যেসব দেশে শুকনো খাবারের চাহিদা বেশি সেসব দেশে বেশি রপ্তানি করা।
৫. বিজ্ঞাপন বা ডিজিটাল মার্কেটিং এর মাধ্যমে বিস্কুটের প্রচারণা বাড়ানো।
৬. স্বাস্থ্যকর এবং আন্তর্জাতিক মানের বিস্কুট তৈরি করা।
৭. যেসব দেশে প্রবাসী বাংলাদেশি রয়েছে সেসব দেশে রপ্তানির ব্যবস্থা জোরদার করা।
৮. বিস্কুটের ব্র্যান্ড ভালু বাড়ানোর জন্য বিভিন্ন মাধ্যমে স্পন্সর করা।

ছক ৪.২: ব্যবসা নির্বাচনের ক্ষেত্রে বিবেচ্য প্রশ্নাবলী

ক্রম	বিবেচ্য প্রশ্ন	উত্তর
১.	ব্যবসাটি কিসের? পণ্য নাকি সেবা?	<input checked="" type="checkbox"/> উত্তর পেয়েছি <input type="checkbox"/> পাইনি
২.	ব্যবসাটির কোনো সম্ভাব্য ক্রেতা আছে কিনা? থাকলে তারা কারা?	<input checked="" type="checkbox"/> উত্তর পেয়েছি <input type="checkbox"/> পাইনি
৩.	পণ্য বা সেবার উৎস কী?	<input checked="" type="checkbox"/> উত্তর পেয়েছি <input type="checkbox"/> পাইনি
৪.	স্থানীয় বাজারে অন্য কেউ এটি ইতোমধ্যে সরবরাহ করছেন কিনা?	<input type="checkbox"/> উত্তর পেয়েছি <input checked="" type="checkbox"/> পাইনি
৫.	ব্যবসাটি লাভজনক হবে কিনা?	<input checked="" type="checkbox"/> উত্তর পেয়েছি <input type="checkbox"/> পাইনি
৬.	ব্যবসাটির দ্বারা সমাজ বা দেশের কোনো ক্ষতি হবে কিনা?	<input checked="" type="checkbox"/> উত্তর পেয়েছি <input type="checkbox"/> পাইনি
৭.	ব্যবসাটি পরিবেশের ওপর কোনো ক্ষতিকর প্রভাব ফেলবে কিনা?	<input checked="" type="checkbox"/> উত্তর পেয়েছি <input type="checkbox"/> পাইনি
৮.	প্রতিযোগিতায় টিকে থাকার মতো নতুনত্ব আছে কিনা?	<input type="checkbox"/> উত্তর পেয়েছি <input checked="" type="checkbox"/> পাইনি



দলগত কাজ

ব্যবসায়ের আইডিয়া চূড়ান্তকরণ

নিজ নিজ দলে আলোচনা করে নিজের আইডিয়ার যৌক্তিকতা বুঝতে বিবেচ্য দিকের ঘরগুলো পূরণ করো। যদি কোনো প্রশ্নের উত্তর না পাওয়া যায়, তাহলে সেটির জন্য উদ্ভাবনী উত্তর খুঁজে নাও। নিজ দলে আলোচনার পর প্রতিটি দল অন্তত চারটি ব্যবসায়িক আইডিয়া তৈরি করো। দলগতভাবে সেগুলো উপস্থাপনের পর সবগুলো আইডিয়া থেকে শিক্ষকের সঙ্গে আলোচনা করে একটি আইডিয়া চূড়ান্ত করো।

ছক ৪.৩: ব্যবসা নির্বাচন

দলের নাম:			চূড়ান্ত আইডিয়া
ক্রম	ব্যবসার নাম	ব্যবসার ধরন	টিক দাও
১	মুদি দোকান	চাল, ডাল, তেল, আটা, চিনি, সাবান ইত্যাদি বিভিন্ন ধরনের পণ্য খুচরা বিক্রয় করা হয়।	<input type="checkbox"/>
২	লাইব্রেরী এন্ড স্টেশনারি	খাতা, কলম, পেন্সিল, কাগজ, নোট বই, চক, ডাস্টার, স্কেল ইত্যাদি খুচরা বিক্রয় করা হয়।	<input checked="" type="checkbox"/>
৩	স্থানীয় পণ্যসামগ্রী বিক্রয়	স্থানীয় বিভিন্ন কৃষি ও কৃষ্টি পণ্য সামগ্রী পাইকারি বিক্রয়।	<input type="checkbox"/>
৪	ইলেকট্রিক পণ্যসামগ্রী বিক্রয়	বাসাবাড়ির বিভিন্ন ইলেকট্রিক পণ্য যেমন-বাড়, ফ্যান, সুইচ, তার ইত্যাদি খুচরা বিক্রয় করা হয়।	<input type="checkbox"/>

ব্যবসায়ের আইডিয়া উপস্থাপন

আমরা দলের সদস্যরা সবাই মিলে আমাদের ব্যবসায় আইডিয়া নিয়ে কাজ শুরু করব। প্রয়োজনে আমাদের নিজ পরিবার, বন্ধু, শিক্ষক বা যে কারো পরামর্শ নিয়ে চূড়ান্ত ব্যবসায়িক আইডিয়াটি সাজাব। ব্যবসায়িক আইডিয়াতে যেসব তথ্য থাকা আবশ্যিক, তা তথ্যছক ৪.৪-এ পূরণ করে কাজটি সম্পন্ন করব। পরবর্তী ক্লাসে ব্যবসায়িক আইডিয়াটির পূর্ণাঙ্গ ডিজাইন তৈরি করে উপস্থাপন করব। তবে চূড়ান্ত উপস্থাপনার জন্য আমরা ক্লাসে সবাই মিলে একটি ‘আইডিয়া বিনিময়’ সেমিনারের আয়োজন করতে পারি।

আইডিয়া বিনিময় সেমিনার

আধুনিক কর্পোরেট প্রতিষ্ঠানগুলোতে প্রায়ই ‘বিজনেস আইডিয়া শেয়ার’ বিষয়ক সেমিনার হয়ে থাকে। সেখানে বিভিন্ন শ্রেণির উদ্যোক্তারা নিজেদের ব্যবসার আইডিয়া আকর্ষণীয়ভাবে উপস্থাপন করেন। উপস্থিত অতিথি ও দর্শকরা তাকে বিভিন্ন প্রশ্ন করে আইডিয়াটি সম্পর্কে বিস্তারিত জেনে নেন। উক্ত সেমিনারে হয়তো কোনো আইডিয়া আয়োজক প্রতিষ্ঠান নিজেদের জন্য নির্বাচন করেন অথবা কিনে নেন। আমরাও আমাদের আইডিয়াগুলো এ রকম একটি ডামি সেমিনারে উপস্থাপন করতে পারি। সে ক্ষেত্রে আমরা প্রতিটি দল আমাদের ব্যবসার আইডিয়া আলাদা পোস্টারে প্রয়োজনীয় ছবি, রং ব্যবহার করে আকর্ষণীয়ভাবে উপস্থাপন করার চেষ্টা করব। সম্ভব হলে কর্পোরেট প্রতিষ্ঠানের মতো পাওয়ার পয়েন্ট প্রেজেন্টেশনও করা যেতে পারে। একদলের উপস্থাপনের সময় অন্যদলের সবাই মনোযোগ দিয়ে শুনবে এবং উপস্থাপন শেষে প্রশ্নোত্তর পর্বের জন্য নির্ধারিত সময়ে কোনো কিছু বুঝতে সমস্যা থাকলে প্রশ্ন করে জেনে নেবে। এভাবেই প্রতিটি দল সেমিনারে অংশগ্রহণ করবে। সেমিনার শেষে প্রতিটি চূড়ান্ত পোস্টার শিক্ষকের অনুমতি নিয়ে শ্রেণিকক্ষের দেয়ালে টানানোর ব্যবস্থা করবে।

ব্যবসায়ের আইডিয়ার জন্য সংকেত

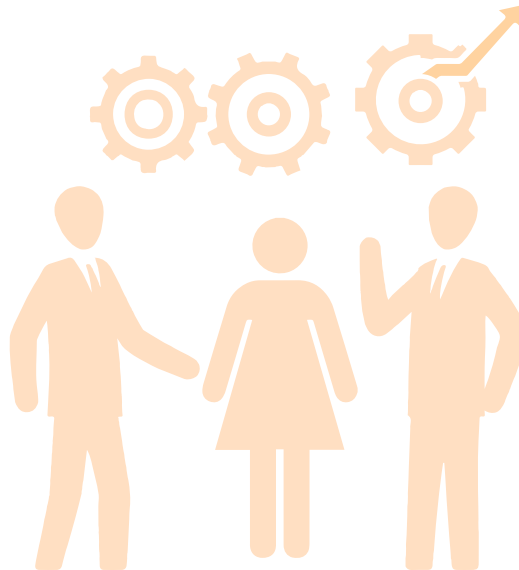
ব্যবসায়ের নাম: <u>স্থানীয় পণ্যসামগ্রী বিক্রয়</u>		
ব্যবসায়ের ধরন: <input type="checkbox"/> উৎপাদন <input checked="" type="checkbox"/> পাইকারি <input type="checkbox"/> খুচরা <input type="checkbox"/> সেবামূলক		
কী চাহিদা পূরণ করবে বা কোন সমস্যার সমাধান করবে? গ্রামাঞ্চলে উৎপাদিত বিভিন্ন পণ্যসামগ্রী সংগ্রহ করে শহরে নিয়ে পাইকারি বিক্রয়। এতে শহরের মানুষদের গ্রামীণ পণ্যের চাহিদা পূরণ হবে।		
সম্ভাব্য পণ্য/সেবাসমূহ: গ্রামীণ টাটকা শাক-সবজি, স্থানীয় জেলেদের ধরা মাছ, হাঁস-মুরগি ইত্যাদি।		
সম্ভাব্য ক্রেতা: শহরাঞ্চলের কাচামালের ব্যবসায়ী		
বিক্রয় পদ্ধতি: পাইকারি		
(কীভাবে ক্রেতা পণ্য গ্রহণ করবেন: সরাসরি/ অনলাইনে)		
লেনদেন পদ্ধতি: <input type="checkbox"/> ক্যাশ পেমেন্ট <input type="checkbox"/> অনলাইন পেমেন্ট <input type="checkbox"/> মোবাইল পেমেন্ট <input checked="" type="checkbox"/> উভয় পদ্ধতি		
ব্যবসাটির বিশেষত্ব: গ্রামাঞ্চলের পণ্যসামগ্রী হওয়ায় পণ্যের ব্যাপক চাহিদাই ব্যবসাটির বিশেষত্ব।		
সেবা বা পণ্যের উৎস ও প্রয়োজনীয় কাঁচামালের জোগান: <u>গ্রামাঞ্চলের স্থানীয় সাধারণ জনগণ ও কৃষক</u>		
যেসব কারণে এই ব্যবসাটি নির্বাচন করা হয়েছে:		
<u>বর্তমানে শহরাঞ্চলে গ্রামীণ পণ্যের ব্যাপক চাহিদার কারণেই ব্যবসাটি নির্বাচন করা হয়েছে।</u>		
ব্যবসাটি থেকে সমাজ যেসব সুবিধা পাবে:		
গ্রামের স্থানীয় পণ্যের চাহিদা বাড়বে, এতে গ্রামের সাধারণ জনগণ ও কৃষকরা লাভবান হবেন।		
দলের পরিচিতি ও সদস্যদের তথ্য:		
১। মো: আরমান হোসেন	২। মো: কামাল হোসেন	৩। রফিকুল ইসলাম
৪। ফারজানা আক্তার	৫। নীলিমা আক্তার	৬। নাজমুল হোসেন

সময়ের সঙ্গে অবশ্যই বাজারের চাহিদা বদলাতে থাকে। তখন সময় যা চায়, সেই অনুযায়ী ব্যবসায় আইডিয়ায় নতুন কিছু যুক্ত করতে হয় কিংবা পুরোনো পদ্ধতি বা সিস্টেম থেকে বের হয়ে অভিনব ও আকর্ষণীয় কিছু পরিবর্তন আনতে হয়। এই কাজটি বেশ কঠিন। কঠিন এই কাজটিতে সফল হতে পারলে যেকোনো ব্যবসায় প্রসার প্রায় নিশ্চিত। এই সময়ের কিছু প্রচলিত ব্যবসায়ের আইডিয়া হলো ফ্যাশন হাউজ, ডেলিভারি কোম্পানি, ফ্রিল্যান্সিং প্রশিক্ষণ, অনুমোদিত (অ্যাফিলিয়েট) মার্কেটিং, ইউটিউব চ্যানেল তৈরি, ইভেন্ট ম্যানেজমেন্ট, ফটোগ্রাফি, হোমমেড ফুড, ফুচকা-চটপটি, চাইল্ড কেয়ার, হোমসার্ভিস প্রোভাইডার, গিফট শপ, শিশু ও মায়ের পণ্য, মেকআপ বা বিউটিফিকেশন, কফি শপ, টুরিস্ট সাপোর্ট, মোবাইল ফুড ট্রাক, পেট (pet) সার্ভিস, হোম ক্লিনিং সার্ভিস, অপটিক্যাল শপ, মুরগি পালন, অর্গানিক সবজি চাষ, অর্নামেন্টাল ফিশ, ওয়েডিং সাপোর্ট, এডুকেশন কাউন্সেলর, ফিজিক্যাল থেরাপি, মেন্টাল পিস ম্যানেজমেন্ট, গয়না তৈরি, ওয়েব ডিজাইন, হস্তশিল্প, ইন্টেরিয়র ডিজাইন, কৃত্রিম ফুল তৈরি, মৌসুমী ফল বিক্রয়, পুরোনো জিনিস ক্রয়-বিক্রয় ইত্যাদি আরও কতো কী! আমাদের চোখ-কান খোলা রাখতে হবে, চারপাশে কী ঘটছে, তা পর্যবেক্ষণে রাখতে হবে সব সময়। তাহলে আমরা হয়তো বিনা পুঁজিতে ব্যবসার আইডিয়াও খুঁজে পেতে পারি। পড়াশোনা কিংবা চাকরির পাশাপাশি করার মতো ব্যবসার আইডিয়াও হয়তো পেতে পারি! সততা, শ্রম, মেধা ও সৃজনশীলতার সম্মিলন ঘটিয়ে আমরা ব্যবসার আইডিয়া তৈরি করব, কারণ আমরা চাই ‘বাণিজ্যে বসতে লক্ষ্মী’ প্রবাদটি আমাদের কাছে সত্যি হয়ে উঠুক! ব্যবসা-বাণিজ্যের প্রতি তাই চলো রবীন্দ্রনাথ ঠাকুরের চরণ থেকে আমরা অনুপ্রাণিত হই—

যদি কোথাও কূল নাহি পাই তল পাব তো তবু।

ভিটার কোণে হতাশমনে রইব না আর কভু

যাবই আমি যাবই, ওগো, বাণিজ্যেতে যাবই।





স্বমূল্যায়ন

ক) ব্যবসায় সফল একজন উদ্যোক্তা হিসেবে তোমার মাঝে কী কী গুণ রয়েছে বলে মনে করো?

... নমুনা উত্তর: একজন উদ্যোক্তা হিসেবে আমার মধ্যে যেসব গুণ রয়েছে বলে আমি মনে করি- আত্মবিশ্বাস, ...
... সৃজনশীলতা, সাহস, নমনীয়তা, উদ্ভাবনী শক্তি, কঠোর পরিশ্রম করার মানসিকতা, চ্যালেঞ্জ গ্রহণ করার ...
... মানসিকতা, উদ্যম, অধ্যবসায়, একাগ্রতা, সততা ধৈর্যশীলতা ইত্যাদি।

খ) উক্ত গুণাবলির পরিচর্যার জন্য তোমার কী কী দক্ষতা অনুশীলন করা প্রয়োজন বলে মনে করছ?

... নমুনা উত্তর: উক্ত গুণাবলী পরিচর্যার জন্য আমার যেসব দক্ষতা অনুশীলন করা প্রয়োজন- ১.সংগঠনিক
... দক্ষতা। ২.কারিগরি দক্ষতা। ৩.যোগাযোগ দক্ষতা। ৪.বিশ্লেষণমূলক দক্ষতা। ৫.অনুধাবন দক্ষতা।
... ৬.চ্যালেঞ্জ গ্রহণের দক্ষতা।

গ) তোমার নির্বাচিত ব্যবসার আইডিয়াটির বাস্তবায়ন কীভাবে আমাদের দেশের কল্যাণে কাজ করতে পারবে বলে ভাবছ?

..... নমুনা উত্তর: আমার ব্যবসায়ের আইডিয়াটি বাস্তবায়ন হলে, আমি দেশের সামগ্রিক উন্নয়নে ভূমিকা রাখতে
..... পারবো। স্থানীয় পণ্যের ব্যবসা হওয়ায় ব্যবসাটি মানুষের কর্মসংস্থান সৃষ্টি করবে। এছাড়া স্থানীয় পণ্য
..... সামগ্রীর চাহিদা বাড়বে। এর ফলে শহরাঞ্চলের মানুষের গ্রামীণ পণ্যের চাহিদা পূরণ হবে। এই ব্যবসাটি
..... দেশের সামগ্রিক ও অর্থনৈতিক উন্নয়নে কার্যকর ভূমিকা রাখবে।

ঘ) একটি যুগসই ব্যবসার উদ্যোগ গ্রহণ করার পর তা সফল বাস্তবায়নে ব্যর্থ হলে তুমি কী করবে?

..... নমুনা উত্তর: একটি যুগসই ব্যবসায়ের উদ্যোগ গ্রহণ করার পর তা সফল বাস্তবায়নে ব্যর্থ হলে আমি ব্যর্থতা
..... থেকে শিক্ষা গ্রহণ করে পুনরায় উদ্যোগটি সফলভাবে বাস্তবায়ন করার চেষ্টা করব। পূর্বের চেষ্টা থেকে
..... আমার ব্যর্থতার কারণগুলো খুঁজে বের করব। সে অনুযায়ী প্রয়োজনীয় পরিকল্পনা, প্রশিক্ষণ, সরঞ্জাম বা
..... যেসব জায়গায় ঘাটতি ছিল সেগুলো পূরণ করার চেষ্টা করব। এছাড়াও প্রয়োজনীয় যেসব দক্ষতা আমার
..... মাঝে ঘাটতি ছিল সেগুলোও পূরণ করার চেষ্টা করব।

এই অধ্যায়ে আমরা যা যা করেছি... .. [প্রযোজ্য ঘরে টিক (✓) চিহ্ন দাও]

ক্রম	কাজসমূহ	করতে পারিনি (১)	আংশিক করেছি (৩)	ভালোভাবে করেছি (৫)
১.	স্থানীয় সম্পদ সম্পর্কে ধারণা অর্জন			
২.	স্থানীয় বাজার সম্পর্কে অনুমান			
৩.	স্থানীয় বাজার পর্যবেক্ষণ			
৪.	স্থানীয় বাজার পর্যালোচনা			
৫.	কেসস্টাডির মাধ্যমে ব্যবসায় আইডিয়া সম্পর্কে ধারণা অর্জন			
৬.	দলগতভাবে ব্যবসায় আইডিয়া অনুসন্ধান			
৭.	দলগতভাবে ব্যবসায় আইডিয়া প্রণয়ন			
৮.	দলগতভাবে ব্যবসায় আইডিয়া সেমিনারে উপস্থাপন			
মোট স্কোর: ৪০		আমার প্রাপ্ত স্কোর:		
অভিভাবকের মতামত:				

এই অধ্যায়ে নতুন যা শিখেছি... ..

<ul style="list-style-type: none"> ব্যবসার ধরন সম্পর্কে জানতে পেরেছি। স্থানীয় বাজার পর্যবেক্ষণ করে ব্যবসা সম্পর্কিত বিভিন্ন তথ্য সংগ্রহ করেছি। স্থানীয় সম্পদ পর্যবেক্ষণ করেছি। ব্যবসায়ের আইডিয়া নিরূপণ করেছি। ব্যবসা নির্বাচনের ক্ষেত্রে বিবেচ্য বিষয়গুলো সম্পর্কে জেনেছি।
--

শিক্ষকের মন্তব্য