



INTRODUCTION TO ENTREPRENEURSHIP AND START – UPS

(उद्यमिता का परिचय और स्टार्ट-अप्स)

UNIT 1

यूनिट 1

Dr. SA SUMANT TECH MECH

LECTURE 1

व्याख्यान 1

ENTREPRENEUR

(उद्यमी)

- Entrepreneurs are business people who can detect and sense the availability of business opportunities in any given scenario. (उद्यमी व्यावसायिक लोग हैं जो किसी भी परिवर्त्य में व्यावसायिक अवसरों की उपलब्धता का पता लगा सकते हैं और महसूस कर सकते हैं।)
- They will utilize these opportunities to create new products by employing new production methods in different markets. (वे विभिन्न बाजारों में नए उत्पादन विधियों को नियोजित करके नए उत्पाद बनाने के लिए इन अवसरों का उपयोग करेंगे)

Dr. S. A. SUMAN TECHMECH

- They will also function in different ways by using various resources who will give them profit. (वे विभिन्न संसाधनों का उपयोग करके विभिन्न तरीकों से भी कार्य करेंगे जो उन्हें लाभ देंगे)
- It is important to note that although most entrepreneurial businesses start small, the owners of such businesses need not be small scale owners. (यह ध्यान रखना महत्वपूर्ण है कि यद्यपि अधिकांश उद्यमी व्यवसाय छोटे शुरू होते हैं लेकिन ऐसे व्यवसायों के मालिक छोटे व्यवसाय के मालिक हो सकते हैं या नहीं भी हो सकते हैं।)
- They could in fact be big business owners, who first try and test the waters before investing big time in the business. (वे वास्तव में बड़े व्यवसाय के मालिक हो सकते हैं, जो व्यवसाय में पैसा निवेश करने से पहले शर्तों का परीक्षण करने की कोशिश करते हैं।)

TYPES OF ENTREPRENEURS (उद्यमियों के प्रकार)

On the basis of their working conditions Mainly there are four types of entrepreneurs (उनकी कार्य दशाओं के आधार पर मुख्य रूप से चार प्रकार के उद्यमी होते हैं)

TYPES OF ENTREPRENEURS/उद्यमियों के प्रकार

INNOVATIVE
ENTREPRENEURS/अभिनव
उद्यमी

IMITATING
ENTREPRENEURS/विडंबक
उद्यमी

FABIAN ENTREPRENEURS/
अवसर की प्रतीक्षा करनेवाला
उद्यमी

DRONE ENTREPRENEURS/
ड्रोन उद्यमी

1. Innovative Entrepreneurs: / अभिनव उद्यमी:

- This type of an entrepreneur is more interested in introducing some new ideas into the market, organization or in the nation. (इस प्रकार के उद्यमी बाजार, संगठन या राष्ट्र में कुछ नए विचारों को पेश करने में अधिक रुचि रखते हैं।)
- They are drawn towards innovations and invest a lot of time and wealth in doing research and development. (वे नवाचारों की ओर आकर्षित होते हैं और अनुसंधान और विकास करने में बहुत समय और धन का निवेश करते हैं।)

2. Imitating Entrepreneurs: / विडंबक उद्यमी

- These are often referred to as business copier (इन्हें अक्सर बिजनेस कॉपियर के रूप में जाना जाता है)
- They observe an existing successful system and replicate it in a manner where all the deficiencies of the original business model are addressed and all its efficiencies are retained. (वे एक मौजूदा सफल प्रणाली का निरीक्षण करते हैं और इसे इस तरह से दोहराते हैं जहां मूल व्यवसाय मॉडल की सभी कमियों को संबोधित किया जाता है और इसकी सभी क्षमताओं को बनाए रखा जाता है।)
- These entrepreneurs help to improve an existing product or production process and can offer suggestions to enhance the use of better technology. (ये उद्यमी मौजूदा उत्पाद या उत्पादन प्रक्रिया को बेहतर बनाने में मदद करते हैं और बेहतर तकनीक के उपयोग को बढ़ाने के लिए सुझाव दे सकते हैं।)

3. Fabian Entrepreneurs: / अक्सर की प्रतीक्षा करनेवाला उद्यमी

- These are entrepreneurs that are very careful in their approaches and cautious in adopting any changes. (ये ऐसे उद्यमी हैं जो अपने दृष्टिकोण में बहुत सावधान हैं और किसी भी बदलाव को अपनाने में सतर्क हैं।)

- They do not take sudden decisions and try to move away from any such innovations or change that doesn't fit their business. (वे अचानक निर्णय नहीं लेते हैं और किसी भी ऐसे नवाचार या परिवर्तन से दूर जाने की कोशिश करते हैं जो उनके व्यवसाय में फिट नहीं होता है।)

4. Drone Entrepreneurs: / ड्रोन उद्यमी

- These are entrepreneurs who do not like a change. (ये ऐसे उद्यमी हैं जो बदलाव पसंद नहीं करते हैं)
- They are considered as “old school”. (उन्हें पारंपरिक पद्धति का माना जाता है।)
- They want to do business in their own traditional or orthodox methods of production and systems. (वे उत्पादन और प्रणालियों के अपने पारंपरिक या रूढिवादी तरीकों में व्यवसाय करना चाहते हैं।)
- Such people emotionally attach pride and tradition and do business in old outdated ways. (ऐसे लोग भावनात्मक रूप से गर्व और परंपरा को जोड़ते हैं और पुराने तरीकों से व्यवसाय करते हैं।)

FUNCTIONS OF AN ENTREPRENEUR/ उद्यमी के कार्य

An entrepreneur is expected to perform the following functions. (एक उद्यमी से निम्नलिखित कार्य करने की अपेक्षा की जाती है)



Dr. SAS

1. Risk Absorption / जोखिम अवशोषण

- ✓ The entrepreneur assumes all possible risks of business. (उद्यमी व्यवसाय के सभी संभावित जोखिमों को मानता है)
- ✓ A business risk also involves the risk due to the possibility of changes in the tastes of consumers, techniques of consumers, techniques of production and new inventions. (एक व्यावसायिक जोखिम में उपभोक्ताओं, प्रौद्योगिकी, उत्पादन की तकनीकों और नए आविष्कारों की वरीयता में परिवर्तन की संभावना के कारण जोखिम भी शामिल है)
- ✓ Such risks are not insurable. (इस तरह के जोखिम बीमा योग्य नहीं हैं)
- ✓ If they happen, the entrepreneur has to bear the loss himself. (यदि ऐसा होता है, तो उद्यमी को खुद नुकसान उठाना पड़ता है।)
- ✓ Thus, Risk-bearing or uncertainty-bearing still remains the most important function of an entrepreneur. (इस प्रकार, जोखिम-सहना या अनिश्चितता-सहना अभी भी एक उद्यमी का सबसे महत्वपूर्ण कार्य बना हुआ है।)
- ✓ An entrepreneur tries to reduce the uncertainties by his initiative, skill and good judgment. (एक उद्यमी अपनी पहल, कौशल और अच्छे निर्णय से अनिश्चितताओं को कम करने की कोशिश करता है)

2. Formulate Strategic Business Decisions / रणनीतिक-व्यावसायिक निर्णय तैयार करना

- ✓ The entrepreneur has to decide the nature and type of goods to be produced. (उद्यमी को उत्पादित की जाने वाली वस्तुओं की प्रकृति और प्रकार तय करना होगा)
- ✓ He enters the particular industry which offers the best profit and produces whatever product he thinks will pay him the most. (वह विशेष उद्योग में प्रवेश करता है जो सबसे अच्छा लाभ प्रदान करता है। वह उत्पाद बनाता है जो उसे सबसे अधिक लाभ देगा।)
- ✓ He effects suitable changes in the size of the business, its location, techniques of production and does everything that is needed for the development of his business. (वह व्यवसाय के आकार, उसके स्थान, उत्पादन की तकनीकों में उपयुक्त परिवर्तन करता है और वह सब कुछ करता है जो उसके व्यवसाय के विकास के लिए आवश्यक है।)

3. Execute Managerial Functions / प्रबंधकीय कार्य निष्पादन

- ✓ The entrepreneur performs the managerial functions though the managerial functions are different from entrepreneurial functions. (उद्यमी प्रबंधकीय कार्य करता है, हालांकि प्रबंधकीय कार्य उद्यमशीलता कार्यों से अलग होते हैं।)



ENTREPRENEURSHIP & STARTUPS

- ✓ He formulates production plans, arranges finance, purchased, raw material provides, production facilities, organises sales and assumes the task of personnel management. (वह उत्पादन योजनाएं तैयार करता है, वित्त की व्यवस्था करता है, कच्चे माल की खरीद करता है, उत्पादन सुविधाएं प्रदान करता है, बिक्री का आयोजन करता है और कार्मिक प्रबंधन का कार्य करता है।)
- ✓ In a large establishment these management functions are given to the paid managerial personnel. (एक बड़े प्रतिष्ठान में ये प्रबंधन कार्य प्रबंधकीय कर्मियों को दिए जाते हैं।)

4. Adopt Innovation Function / नवाचार कार्यों को अपनाएं

- ✓ An important function of an entrepreneur is —Innovation. (एक उद्यमी का एक महत्वपूर्ण कार्य है - नवाचार।)
- ✓ He considers the idea for the improvement in the quality of production line. (वह उत्पादन लाइन की गुणवत्ता में सुधार के लिए कदमों पर विचार करता है।)
- ✓ He considers the economic viability and technological feasibility in bringing about improve quality. (वह गुणवत्ता में सुधार लाने में आर्थिक अक्षमता और तकनीकी व्यवहार्यता पर विचार करता है।)



- ✓ The introduction of different kinds of electronic gadgets is an example of such an innovation of new products. (विभिन्न प्रकार के इलेक्ट्रॉनिक गैजेट्स का उपयोग इस तरह के नवाचार का एक उदाहरण है।)
- ✓ Innovation is an ongoing function rather than once for all, or possibly intermittent activity. (नवाचार एक सतत कार्य या संभवतः आंतरायिक गतिविधि है)

Dr. SA SUMAN (TECHMECH)

***LECTURE 2 (व्याख्यान 2)*****START UPS (स्टार्टअप के प्रकार)**

A startup is a young company established by one or more entrepreneurs to create unique and irreplaceable products or services. (एक स्टार्टअप एक युवा कंपनी है जिसे एक या अधिक उद्यमियों द्वारा अद्वितीय और अपूरणीय उत्पादों या सेवाओं को बनाने के लिए स्थापित किया गया है).

It aims at bringing innovation and building ideas quickly. (इसका उद्देश्य नवाचार लाना और तेजी से विचारों का निर्माण करना है)

Dr. SA SUMANT TECH MECH

TYPES OF STARTUPS/स्टार्टअप के प्रकार

**SCALABLE
STARTUPS**
/स्केलेबल
स्टार्टअप

**SMALL
BUSINESS
STARTUPS**
/लघु
व्यवसाय
स्टार्टअप

**LIFESTYLE
STARTUPS**
/जीवन शैली
स्टार्टअप

**BUYABLE
STARTUPS**
/खरीदने
योग्य
स्टार्टअप

**BIG
BUSINESS
STARTUPS**
/बड़े
व्यवसाय
स्टार्टअप

**SOCIAL
STARTUPS**
/सामाजिक
स्टार्टअप

1) Scalable startups/ स्केलेबल स्टार्टअप

- ❖ Companies in a tech niche often belong to this group. (तकनीकी क्षेत्र की कंपनियां इस समूह से संबंधित हैं)
- ❖ Since technology companies often have great potential, they can easily access the global market. (चूंकि प्रौद्योगिकी कंपनियों में अक्सर बड़ी क्षमता होती है, इसलिए वे आसानी से वैश्विक बाजार तक पहुंच सकते हैं)

Dr. S. ASUMANI

- ❖ Tech businesses can receive financial support from investors and grow into international companies. (टेक व्यवसाय निवेशकों से वित्तीय सहायता प्राप्त कर सकते हैं और अंतरराष्ट्रीय कंपनियों में विकसित हो सकते हैं)
- ❖ Examples of such startups include Google, Uber, Facebook, and Twitter. (ऐसे स्टार्टअप के उदाहरणों में Google, Uber, Facebook और Twitter शामिल हैं)
- ❖ These startups hire the best workers and search for investors to boost the development of their ideas and scale. (ये स्टार्टअप सर्वश्रेष्ठ श्रमिकों को नियुक्त करते हैं और अपने विचारों और पैमाने के विकास को बढ़ावा देने के लिए निवेशकों की तलाश करते हैं)

2) Small business startups/ लघु व्यवसाय स्टार्टअप

- ❖ These businesses are created by regular people and are self-funded. (ये व्यवसाय नियमित लोगों द्वारा बनाए जाते हैं और स्व-वित्त पोषित होते हैं)
- ❖ They grow at their own pace and usually have a good site but don't have an app. (वे अपनी गति से बढ़ते हैं और आमतौर पर एक अच्छी साइट होती है लेकिन उनके पास कोई ऐप नहीं होता है)

- ❖ Grocery stores, hairdressers, bakers, and travel agents are the perfect examples. (किराने की दुकान, हेयरड्रेसर, बेकर्स और ट्रैवल एजेंट उनके उदाहरण हैं)

3) *Lifestyle startups / जीवन शैली स्टार्टअप*

- ❖ People who have hobbies and are eager to work on their passion can create a lifestyle startup. (जिन लोगों के शौक हैं और वे अपने जुनून पर काम करने के लिए उत्सुक हैं, वे एक लाइफस्टाइल स्टार्टअप बना सकते हैं)
- ❖ They can make a living by doing what they love. (वे जो पसंद करते हैं उसे करके जीवन यापन कर सकते हैं)
- ❖ We can see a lot of examples of lifestyle startups like dancers, singers, yoga instructors etc. (नर्तक, गायक, योग प्रशिक्षक इसके अच्छे उदाहरण हैं)
- ❖ They actively open online/ offline schools and training centres to teach children and adults and earn money this way. (वे बच्चों और वयस्कों को पढ़ाने और इस तरह पैसा कमाने के लिए ऑनलाइन / ऑफलाइन स्कूल और प्रशिक्षण केंद्र खोलते हैं।)

4) *Buyable startups / खरीदने योग्य स्टार्टअप*

- ❖ In the technology and software industry, some people design a startup from scratch to sell it to a bigger company later. (प्रौद्योगिकी और सॉफ्टवेयर उद्योग में, कुछ लोग शुरुआत से स्टार्टअप को डिजाइन करते हैं ताकि बाद में इसे किसी बड़ी कंपनी को बेच सकें)
- ❖ Giants like Amazon and Uber buy small startups to develop them over time and receive benefits. (Amazon और Uber जैसे दिग्जिटल छोटे स्टार्टअप को विकसित करने और लाभ प्राप्त करने के लिए खरीदते हैं)

5) Big business startups / बड़े व्यवसाय स्टार्टअप

- ❖ Large companies have a finite lifespan since customers' preferences, technologies, and competitors change over time. (बड़ी कंपनियों का जीवनकाल सीमित होता है क्योंकि समय के साथ ग्राहकों की प्राथमिकताएं, प्रौद्योगिकियां और प्रतिस्पर्धी बदलते हैं)
- ❖ That's why businesses should be ready to adapt to new conditions. (इसलिए व्यवसायों को नई परिस्थितियों के अनुकूल होने के लिए तैयार रहना चाहिए)

- ❖ As a result, they design innovative products that can satisfy the needs of modern customers. (नतीजतन, वे अभिनव उत्पादों को डिजाइन करते हैं जो ग्राहकों की आधुनिक जरूरतों को पूरा कर सकते हैं)

6) Social startups/ सामाजिक स्टार्टअप

- ❖ These startups exist despite the general belief that the main aim of all startups is to earn money. (आम धारणा के विपरीत कि सभी स्टार्टअप का मुख्य उद्देश्य पैसा कमाना है, ऐसे स्टार्टअप भी मौजूद हैं)
- ❖ There are still companies designed to do good for other people, and they are called social startups. (ये ऐसी कंपनियाँ हैं जिन्हें अन्य लोगों के लिए अच्छा करने के लिए डिजाइन किया गया है, और इन्हें सामाजिक स्टार्टअप कहा जाता है)
- ❖ Examples include charities and non-profit organizations that exist thanks to donations. (उदाहरणों में चैरिटी और गैर-लाभकारी संगठन शामिल हैं जो दान के माध्यम से चलते हैं)
- ❖ For instance, Code.org, a non-profit organization, encourages school students to learn computer science. (उदाहरण के लिए, Code.org, एक गैर-लाभकारी संगठन, स्कूली छात्रों को कंप्यूटर विज्ञान सीखने के लिए प्रोत्साहित करता है)

TRAITS OF AN ENTREPRENEUR/ एक उद्यमी के लक्षण

Traits of an entrepreneur means the characteristics of the entrepreneurs that are required for the success of an enterprise. (एक उद्यमी के लक्षण का अर्थ है वे विशेषताएँ जो उद्यमी को एक उद्यम को सफलतापूर्वक चलाने में मदद करती हैं)

The common traits of a successful entrepreneur are as follows (एक सफल उद्यमी के लक्षण इस प्रकार हैं)

1. FACILITATING CHARACTER/ सुविधाजनक चरित्र

- An entrepreneur must build a team, keep it motivated, and provide an environment for individual growth and career development (एक उद्यमी को एक टीम बनानी चाहिए, उसे प्रेरित रखना चाहिए, और व्यक्तिगत विकास और कैरियर के विकास के लिए एक वातावरण प्रदान करना चाहिए)

2. SELF-CONFIDENCE/ स्वयं पर विश्वास

- Entrepreneurs must have belief in themselves and must have the ability to achieve their goals. (उद्यमियों को खुद पर विश्वास होना चाहिए और अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने की क्षमता होनी चाहिए)

3. WORK WITH VISION AND MISSION/ विजन और मिशन के साथ काम करें

- An entrepreneur must be committed to the project with a time horizon of five to seven years. (एक उद्यमी को पांच से सात साल के समय के साथ परियोजना के लिए प्रतिबद्ध होना चाहिए)

4. HIGH DEGREE OF ENDURANCE/ उच्च धीरज स्तर

- Success of an entrepreneur demands the ability to work long hours for sustain period of time (एक उद्यमी की सफलता के लिए निरंतर समय की अवधि के लिए रोजाना लंबे समय तक काम करने की क्षमता की आवश्यकता होती है)

5. TROUBLE SHOOTING NATURE/ समस्या निवारण प्रकृति

- An entrepreneur must have an intense desire to complete task or solve a problem. (एक उद्यमी में कार्य पूरा करने या किसी समस्या को हल करने की तीव्र इच्छा होनी चाहिए।) Creativity is an essential ingredient (रचनात्मकता एक आवश्यक घटक है)

6. INITIATIVE AND ENTERPRISING PERSONALITY/ पहल और उद्यमी व्यक्तित्व

- An entrepreneur must have initiative, accepting personal responsibility for a makegood use of resources. (एक उद्यमी के पास पहल होनी चाहिए, संसाधनों के अच्छे उपयोग के लिए व्यक्तिगत जिम्मेदारी स्वीकार करनी चाहिए)

7. GOAL SETTER / लक्ष्य निर्धारित करने वाला

- An entrepreneur must be able to set challenging but realistic goals. (एक उद्यमी को चुनौतीपूर्ण लेकिन यथार्थवादी लक्ष्य निर्धारित करने में सक्षम होना चाहिए)

8. CALCULATED RISK-TAKING ABILITY/ परिकलित जोखिम लेने की क्षमता



- An entrepreneur must be a moderate risk-taker and learn from any failures. (एक उद्यमी को मध्यम जोखिम लेने वाला होना चाहिए और किसी भी असफलता से सीखना चाहिए)

Dr. SA SUMAN (TECHMECH)

LECTURE 3 (व्याख्यान 3)

Importance of Entrepreneurship/ उद्यमिता का महत्व

Creation of Employment/ रोजगार सृजन

Innovation/ नवाचार

Impact on Society and Community Development/समाज और सामुदायिक विकास पर प्रभाव

Increase Standard of Living/जीवन स्तर में वृद्धि

Supports research and development/ अनुसंधान और विकास का समर्थन

1) Creation of Employment: / रोजगार सृजन

Entrepreneurship generates employment (उद्यमिता रोजगार पैदा करती है). It provides an entry-level job, required for gaining experience and training for unskilled workers (यह अकुशल श्रमिकों के लिए अनुभव और प्रशिक्षण प्राप्त करने के लिए आवश्यक प्रवेश स्तर की नौकरी प्रदान करता है).

2) Innovation: / नवाचार

It is the hub of innovation that provides new product ventures, market, technology and quality of goods, etc., and increase the standard of living of people. (यह नवाचार का केंद्र है जो नए उत्पाद, उद्यम, बाजार, प्रौद्योगिकी और वस्तुओं की गुणवत्ता आदि प्रदान करता है और लोगों के जीवन स्तर को बढ़ाता है।)

3) Impact on Society and Community Development: / समाज और सामुदायिक विकास पर प्रभाव

A society becomes greater if the employment base is large and diversified. It brings about changes in society and promotes facilities like higher expenditure on education, better sanitation, fewer slums, a higher level of homeownership. Therefore, entrepreneurship assists the organisation towards a more stable and high quality of

community life. (यदि रोजगार का आधार बड़ा और विविध है तो समाज बड़ा हो जाता है। यह समाज में परिवर्तन लाता है और शिक्षा पर उच्च व्यय, बेहतर स्वच्छता, कम मलिन बस्तियों, उच्च स्तर के गृहस्वामी जैसी सुविधाओं को बढ़ावा देता है। इसलिए, उद्यमशीलता सामुदायिक जीवन की अधिक स्थिर और उच्च गुणवत्ता प्राप्त करने में सहायता करती है।)

4) Increase Standard of Living: / जीवन स्तर में वृद्धि

Entrepreneurship helps to improve the standard of living of a person by increasing the income. The standard of living means, increase in the consumption of various goods and services by a household for a particular period. (उद्यमिता आय में वृद्धि करके व्यक्ति के जीवन स्तर को सुधारने में मदद करती है। जीवन स्तर का अर्थ है, किसी विशेष अवधि के लिए एक परिवार द्वारा विभिन्न वस्तुओं और सेवाओं के उपभोग में वृद्धि।)

5) Supports research and development:/ अनुसंधान और विकास का समर्थन

New products and services need to be researched and tested before launching in the market. Therefore, an entrepreneur also dispenses finance for research and development with research institutions and universities. This promotes research, general construction, and development in the economy. (नए उत्पादों और सेवाओं को बाजार में लॉन्च करने से पहले शोध और परीक्षण

करने की आवश्यकता है। इसलिए, एक उद्यमी अनुसंधान संस्थानों और विश्वविद्यालयों के साथ अनुसंधान और विकास के लिए वित्तीय सहायता भी प्रदान करता है। यह अर्थव्यवस्था में अनुसंधान, सामान्य निर्माण और विकास को बढ़ावा देता है।)

Distinguish Between the Terms Entrepreneur and Entrepreneurship:/ उद्यमी और उद्यमिता के बीच अंतर

The difference between Entrepreneur and Entrepreneurship is as shown in the table below: (उद्यमी और उद्यमिता के बीच अंतर नीचे दी गई तालिका में दिखाया गया है)

BASIS FOR ENTREPRENEUR	ENTREPRENEURSHIP	
COMPARISON/ तुलना उद्यमी का आधार	उद्यमिता	
Definition (परिभाषा)	An entrepreneur is an individual or a team thereof, having an innovative idea, and takes every step to turn the idea into reality, while bearing the risks. (एक उद्यमी एक व्यक्ति या उसकी एक टीम है, जिसके पास	Entrepreneurship is a risky activity of commencing a business usually a startup company, offering distinct products and services to the target customers, which may or may not get success. (उद्यमिता एक व्यवसाय शुरू करने की एक जोखिम भरी गतिविधि है, आमतौर पर एक

	एक नवीन विचार है, और वह जोखिम उठाते हुए विचार को वास्तविकता में बदलने के लिए हर कदम उठाता है।)	स्टार्टअप कंपनी, लक्षित ग्राहकों को विशिष्ट उत्पादों और सेवाओं की पेशकश करती है, जो सफल हो भी सकती है और नहीं भी।)
What is it? (क्या है वह?)	Person who has an idea and gives shape to it. (वह व्यक्ति जिसके पास एक विचार है और वह उसे आकार देता है।)	Process which gives shape to the idea. (प्रक्रिया जो विचार का आकार देती है।)
Represents (प्रतिनिधित्व करता है)	An innovator, who chased the dream, till it becomes true. (एक नवप्रवर्तक, जिसने सपने के सच होने तक उसका पीछा किया)	A procedure through which an innovation is done. (एक प्रक्रिया जिसके माध्यम से एक नवाचार किया जाता है)
Business Venture (व्यापारिक उद्यम)	He/she is the one who sets up the business venture, to turn a concept into reality. (यह है जो एक अवधारणा को वास्तविकता में बदलने के लिए व्यावसायिक उद्यम स्थापित करता है।)	It is the activity, which an entrepreneur undertakes to set up the business venture. (यह वह गतिविधि है, जिसे एक उद्यमी व्यावसायिक उद्यम स्थापित करने के लिए करता है।)

Entrepreneurial Motivating Factors / उद्यमी प्रेरक कारक

Most of the researchers have classified All the factors motivating entrepreneurs may be classified into two groups (अधिकांश शोधकर्ताओं ने उद्यमियों को प्रेरित करने वाले सभी कारकों को दो समूहों में वर्गीकृत किया है)

- *Internal factors* (आंतरिक कारक) and (और)
- *External factors.* (बाह्य कारक)

Internal Factors/ आंतरिक कारक

These include the following factors: (इनमें निम्नलिखित कारक शामिल हैं)

1. Desire to do something new (कुछ नया करने की इच्छा)
2. Become independent. (आत्मनिर्भर बनो)
3. Achieve what one wants to have in life. (जीवन में जो पाना चाहता है, उसे प्राप्त करें)



4. Be recognized for one's contribution. (किसी के योगदान के लिए पहचाना जाना)
5. One's educational background. (किसी की शैक्षिक पृष्ठभूमि)
6. One's occupational background and experience in the relevant field. (प्रारंगिक क्षेत्र में एक की व्यावसायिक पृष्ठभूमि और अनुभव)

External Factors/ बाह्य कारक

These include (इसमें शामिल है)

1. Government assistance and support. (सरकारी सहायता और समर्थन)
2. Availability of labour and raw material. (श्रम एवं कच्चे माल की उपलब्धता)
3. Encouragement from big business houses. (बड़े व्यावसायिक घरानों से प्रोत्साहन)
4. Promising demand for the product. (उत्पाद के लिए आशाजनक मांग)

LECTURE 4 (व्याख्यान 4)

Similarities And Differences Between Entrepreneurs and Managers/ उद्यमियों और प्रबंधकों के बीच

समानताएं और अंतर

Similarities /समानताएं

- The traits of an entrepreneur should play the compatible role in the business management like a manager. They should share the compatible characteristics to the business community. (एक उद्यमी के गुणों को प्रबंधक की तरह व्यवसाय प्रबंधन में सुसंगत भूमिका निभानी चाहिए। उन्हें व्यवसाय समुदाय के लिए सुसंगत विशेषताओं को साझा करना चाहिए।)
- Entrepreneurship and management are both concerned with business growth, no matter the growth is in a short or long run. (उद्यमिता और प्रबंधन दोनों व्यवसाय के विकास से संबंधित हैं, भले ही विकास कम या लंबे समय में हो।)
- The growth of business is crucial for both of them, since entrepreneurs want to grow bigger their wealth as well as social reputation, and managers want to promote their way to a better success. (व्यवसाय की वृद्धि उन दोनों के लिए महत्वपूर्ण

है, क्योंकि उद्यमी अपने धन के साथ-साथ सामाजिक प्रतिष्ठा में भी वृद्धि करना चाहते हैं, और प्रबंधक बेहतर सफलता के लिए अपना मार्ग प्रशस्त करना चाहते हैं।)

- Entrepreneur and business managers both are decision makers. (उद्यमी और व्यवसाय प्रबंधक दोनों ही निर्णय लेने वाले होते हैं।)
- They both have the similar way to manage the team and achieve the target. (उन दोनों के पास टीम का प्रबंधन करने और लक्ष्य हासिल करने के समान तरीके हैं।)
- They should react to public as a quick listener and a great communicator. (उन्हें एक त्वरित श्रोता और एक महान संचारक के रूप में जनता के सामने प्रतिक्रिया देनी चाहिए।)

Dr. SA SUMANT TECH MECH

Differences/ अंतर

Basis of comparison/ तुलना का आधार	Entrepreneur/ उद्यमी	Manager/ प्रबंधक
Planned Positioning/ नियोजित पोजिशनिंग	Driven by perception of opportunity/ अवसर की धारणा से प्रेरित	Driven by resources currently controlled/ वर्तमान में नियंत्रित संसाधनों द्वारा संचालित
Commitment to opportunity/ अवसर के प्रति प्रतिबद्धता	Revolutionary with short duration/ कम अवधि के साथ क्रांतिकारी	Evolutionary for long duration/ लंबी अवधि के लिए विकासवादी
Commitment to resources/ संसाधनों के प्रति प्रतिबद्धता	Multistage with minimal exposure at each stage/ मल्टीस्टेज प्रब्लेक चरण में न्यूनतम जोखिम के साथ	Single staged with complete commitment upon decisions/ फैसलों पर पूरी प्रतिबद्धता के साथ सिंगल स्टेज

ENTREPRENEURSHIP & STARTUPS

Control of resources/ संसाधनों का नियंत्रण	Occasional use on rent of required resources/ आवश्यक संसाधनों के किराए पर कभी-कभी उपयोग	Ownership and use of required resources/ आवश्यक संसाधनों का स्वामित्व और उपयोग
Management structure/ प्रबंधन संरचना	Multiple informal networks/ कई अनौपचारिक नेटवर्क के साथ	Formalized hierarchy/ औपचारिक पदानुक्रम
Reward methodology/ पुरस्कार पद्धति	<ul style="list-style-type: none"> • Value driven/ • मूल्य संचालित • Performance based/ • प्रदर्शन आधारित • Team oriented/ • टीम उन्मुख 	<ul style="list-style-type: none"> • Job Security driven/ • नौकरी सुरक्षा संचालित • Resource based/ • संसाधन आधारित • Promotion oriented/ • पदोन्नति उन्मुख

LECTURE (व्याख्यान 5)

Types of Business Structures/ व्यवसाय संरचनाओं के प्रकार

- One of the most important steps to consider when starting a business is selecting which business structure to use. (व्यवसाय शुरू करते समय विचार करने के लिए सबसे महत्वपूर्ण कदमों में से एक यह है कि किस व्यवसाय संरचना का उपयोग किया जाए)
- This decision can affect several key essential components of a business, such as taxes and personal liability. (यह निर्णय व्यवसाय के कई प्रमुख आवश्यक घटकों को प्रभावित कर सकता है, जैसे कि कर और व्यक्तिगत देयता।)
- There are several popular structure types, so learning more about each of them can help us determine which business structure is right for the company. (कई लोकप्रिय संरचना प्रकार हैं, इसलिए उनमें से प्रत्येक के बारे में अधिक जानने से हमें यह निर्धारित करने में मदद मिल सकती है कि कंपनी के लिए कौन सी व्यावसायिक संरचना सही है)

What is a business structure? / व्यवसाय संरचना क्या है?

- A business structure is a legal representation of the organization of a company. (एक व्यवसाय संरचना एक कंपनी के संगठन की एक कानूनी स्थिति है)

- It defines who owns a company and how the business distributes its profits. (यह परिभाषित करता है कि कंपनी का मालिक कौन है और व्यवसाय अपने लाभ को कैसे वितरित करता है)
- A business owner must decide the business structure before registering it with local, state or central governments. (व्यवसाय के मालिक को स्थानीय, राज्य या केंद्र सरकारों के साथ पंजीकृत करने से पहले व्यवसाय संरचना तय करनी चाहिए।)
- Changing to a different business structure later can be restrictive and costly, so it's important to choose carefully. (बाद में एक अलग व्यवसाय संरचना में बदलना प्रतिबंधात्मक और महंगा हो सकता है, इसलिए सावधानीपूर्वक चयन करना महत्वपूर्ण है)

The type of structure you choose can affect several factors, including: / आपके द्वारा चुनी गई संरचना का प्रकार कई कारकों को प्रभावित कर सकता है, जिनमें निम्न शामिल हैं:

- Day-to-day operations/ दिन-प्रतिदिन के संचालन
- How much you pay in taxes / आप करों में कितना भुगतान करते हैं
- Amount of required paperwork / आवश्यक कागजी कार्रवाई
- Risk of personal liability / व्यक्तिगत देयता का जोखिम
- Ability to raise capital funds/ पूँजीगत धन जुटाने की क्षमता

Types of business structures/ व्यवसाय संरचनाओं के प्रकार

Most common types of business structures are as follows: / व्यवसाय संरचनाओं के सबसे सामान्य प्रकार इस प्रकार हैं:

1. Sole proprietorship. / एकल स्वामित्व
2. Partnership. / साझेदारी
3. Joint stock company. / संयुक्त स्टॉक कंपनी
4. Co – operative society. / सहकारी समिति
5. Limited Liability Partnership / सीमित देयता भागीदारी

1. SOLE PROPRIETORSHIP / एकल स्वामित्व

- It is business run by single person (यह एक व्यक्ति द्वारा चलाया जाने वाला व्यवसाय है)
- The person is the supreme authority. (व्यक्ति सर्वोच्च मालिक है)
- It is the simplest and the oldest form of business ownership. (यह व्यवसाय के स्वामित्व का सबसे सरल और सबसे पुराना रूप है।)
- For everything good or bad the owner is responsible. (हर अच्छे या बुरे के लिए मालिक जिम्मेदार होता है)
- Setting up of such business is quick and easy. (ऐसे व्यवसाय की स्थापना त्वरित और आसान है)

Advantages (लाभ)

- Easy to form a business. (व्यवसाय बनाना आसान।)
- More flexibility in business. (व्यापार में अधिक लचीलापन।)
- Decision making is quick. (निर्णय लेना शीघ्र होता है।)
- Own ideas and innovations all be utilized. (खुद के विचारों और नवाचारों का उपयोग किया जाना)
- No sharing in profit. (लाभ में कोई साझेदारी नहीं।)

Disadvantages. (नुकसान।)

- No sharing of loss. (नुकसान का बंटवारा नहीं।)
- High responsibility for everything. (सब कुछ के लिए जिम्मेदारी।)
- Business is restricted to small scale only. (व्यवसाय केवल छोटे पैमाने तक ही सीमित है।)
- Limitation of capital available. (उपलब्ध पूँजी की सीमा।)
- Limitation of resources. (संसाधनों की सीमा।)

Examples(उदाहरण)

- Small manufacturing units, service centres, maintenance shop, fabrication shop etc. (छोटी निर्माण इकाइयां, सेवा केंद्र, रखरखाव केंद्र, निर्माण केंद्र आदि)

2. PARTNERSHIP / साझेदारी

- Partnership come into existence when two or more person started a business with a common objective. (साझेदारी तब अस्तित्व में आती है जब दो या दो से अधिक व्यक्ति एक सामान्य उद्देश्य के साथ एक व्यवसाय शुरू करते हैं)
- The partner may be of different types- (पार्टनर कई तरह के हो सकते हैं-)
 - o Active partner.
 - o Nominal partner.
 - o Sleeping partner.
 - o General partner.
 - o Secret partner.
 - o Minor partner. (Under 18 years)
- It is a joint business of many individuals. (यह कई व्यक्तियों का संयुक्त व्यवसाय है)
- The minimum no. of partner is two and the maximum no. is 50 (भागीदारों की न्यूनतम संख्या दो और अधिकतम संख्या 50 है)
- Work is divided among the partners. (भागीदारों के बीच काम बांटा गया है)
- Sharing of profit or loss. (लाभ मा हानि का बंटवारा)

Advantages (लाभ)

- No overlapping of single person as the work is divided. (कार्य विभाजित होने के कारण किसी एक व्यक्ति का अतिव्यापन नहीं)
- The arrangement of resources is easier as compare to single ownership. (एकल स्वामित्व की तुलना में संसाधनों की व्यवस्था आसान है)
- Decision making is more perfect. (निर्णय लेना अधिक परिपूर्ण होता है)
- Decision making is also quick as compare to joint stock companies. (ज्वाइंट स्टॉक कंपनियों की तुलना में निर्णय लेना भी जल्दी होता है)
- Sharing of loss by all the partners. (सभी भागीदारों द्वारा नुकसान का बंटवारा)

Disadvantages (नुकसान।)

- Difficult to maintain relationship with partners. (पार्टनर के साथ संबंध बनाए रखना मुश्किल होगा।)
- Less flexibility as compared to single ownership. (एकल स्वामित्व की तुलना में कम लचीलापन)
- Decisions are delayed as compared to single ownership. (एकल स्वामित्व की तुलना में निर्णय लेने में देरी होती है।)
- Business secrecy is low as compare to single ownership. (एकल स्वामित्व की तुलना में व्यावसायिक गोपनीयता कम होती है)

Examples(उदाहरण)

- Medium scale industries. (मध्यम स्तर के उद्योग)
- Service sector business like hospitals, hotels etc. (सेवा क्षेत्र के व्यवसाय, अस्पताल, होटल आदि।)

3. JOINT STOCK COMPANY/ संयुक्त स्टॉक कंपनी

- Investment in terms of shares is one of the sources of finance for business. (शेयरों के संदर्भ में निवेश व्यापार के लिए वित्त के स्रोतों में से एक है।)
- This money is also called joint stock and the company using such money is called joint stock company. (इस पैसे को ज्वाइंट स्टॉक भी कहा जाता है और इस तरह के पैसे का इस्तेमाल करने वाली कंपनी को ज्वाइंट स्टॉक कंपनी कहा जाता है।)
- Joint stock company is collection of individuals called share holder. (संयुक्त स्टॉक कंपनी व्यक्तियों का संग्रह है जिसे शेयर धारक कहा जाता है)
- There are two types of joint stock companies. (संयुक्त स्टॉक कंपनियां दो प्रकार की होती हैं)
 - i) Private limited company / प्राइवेट लिमिटेड कंपनी।
 - ii) Public limited company / पब्लिक लिमिटेड कंपनी

i) Private limited company / प्राइवेट लिमिटेड कंपनी।

- o In this company shareholders are private individuals. (इस कंपनी में शेयरधारक सामान्य व्यक्ति हैं)
- o The minimum of members is two and maximum no is 200. (सदस्यों की न्यूनतम संख्या दो और अधिकतम संख्या 200 है)
- o Minimum number of directors is two. (निदेशकों की न्यूनतम संख्या दो है।)

ii) Public limited company / पब्लिक लिमिटेड कंपनी

- o Shareholders of such company is government through general public money. (ऐसी कंपनी के शेयरधारक आम जनता के पैसे से सरकार होती है।)
- o The minimum number of directors is 3. (निदेशकों की न्यूनतम संख्या 3 है)

Advantages (लाभ)

- Large capital can be generated. (बड़ी पूँजी सृजित की जा सकती है)
- Business growth is faster. (व्यापार वृद्धि तेज होती है)
- Liability is limited. (दायित्व सीमित है।)
- Effective decisions of work (कार्य के प्रभावी निर्णय।)

- Funds are always available for purchasing new updated technologies. (नई अद्यतन तकनीकों को खरीदने के लिए धन हमेशा उपलब्ध रहता है)

Disadvantages (नुकसान।)

- Formation process is lengthy. (गठन की प्रक्रिया लंबी है)
- Legal formalities are complicated. (कानूनी औपचारिकताएं जटिल हैं।)
- Monopoly of big shareholders is possible. (बड़े शेयरधारकों का एकाधिकार संभव है।)
- The main motive is profit instead of welfare. (मुख्य मकसद कल्याण के बजाय लाभ है।)

Examples(उदाहरण)

- Automobile companies (ऑटोमोबाइल कंपनियां)
- Chemical companies (रासायनिक कंपनियां)
- Pharma industry (फार्मा उद्योग)
- Telecom companies. (दूरसंचार कंपनियां।)

4. CO – OPERATIVE SOCIETY / सहकारी समिति

- An industry in which few members come together, extend their co-operation to start a business which can fulfill their or social cause. (एक उद्योग जिसमें कुछ सदस्य एक साथ आते हैं, एक व्यवसाय शुरू करने के लिए अपना सहयोग बढ़ाते हैं जो उनके या सामाजिक लक्ष्यों को पूरा कर सकता है।)
- Such society is called a co-operative society. (ऐसे समिति को सहकारी समिति कहा जाता है)
- It's a form of private ownership. (यह निजी स्वामित्व का एक रूप है।)
- Service is the main motive. (सेवा मुख्य मकसद है)
- It works on the principles of democracy. (यह लोकतंत्र के सिद्धांतों पर काम करता है)
- The minimum no. of members is 10 and maximum no. is unlimited. (सदस्यों की न्यूनतम संख्या 10 है और अधिकतम संख्या असीमित है)
- The members attained periodic meeting to take decisions. (सदस्य निर्णय लेने के लिए समय-समय पर बैठक करते हैं)

Advantages (लाभ)

- Co-operative strengthen ruler tendency. (सहकारिता से शासक प्रवृत्ति को बल मिलता है)
- Respect is given to the view of all members. (सभी सदस्यों के विचारों का सम्मान किया जाता है)
- It is by the members for the members. (यह सदस्यों द्वारा सदस्यों के लिए है।)

- It is easier to form a co – operative as compared to other organizations. (अन्य संगठनों की तुलना में एक सहकारी संस्था बनाना आसान है)

Disadvantages (नुकसान।)

- Political interference is more. (राजनीतिक दखलंदाजी ज्यादा है।)
- Professionalism is very poor. (पेशेवर रवैया बहुत खराब है।)
- Decision making is slow. (निर्णय लेना धीमा है।)
- Corruption is unlimited. (भ्रष्टाचार असीमित है।)

Examples(उदाहरण)

- Housing co-operative society.
- Consumer co-operative society.
- Producer co-operative society.
- Credit co-operative society.
- Banking co-operative society.

5. Limited Liability Partnership:/ सीमित देयता भागीदारी

- The government has passed the LLP Act, 2008 in January, 2009. (सरकार ने जनवरी, 2009 में एलएलपी अधिनियम, 2008 पारित किया है)
- This Act proposes LLP as a new corporate form of business to provide an alternative to the traditional partnership business, with unlimited personal liability. (यह अधिनियम असीमित व्यक्तिगत देयता के साथ पारंपरिक साझेदारी व्यवसाय का विकल्प प्रदान करता है।)
- In this case businesses can organise themselves and operate in a flexible, innovative and efficient manner. (इस मामले में व्यवसाय खुद को व्यवस्थित कर सकते हैं और लचीले, अभिनव और कुशल तरीके से काम कर सकते हैं)

Dr. S. A. SUMAN TECHNICAL COLLEGE

Business Ideas and Their Implementation

व्यावसायिक विचार और उनका कार्यान्वयन

UNIT 2

यूनिट 2

Lecture 1

व्याख्यान 1

What is a business idea? / बिजनेस आइडिया क्या है?

- A concept that can be used to make money is called business idea.
(एक अवधारणा जिसका उपयोग पैसा बनाने के लिए किया जा सकता है, एक व्यावसायिक विचार कहलाता है।)
- Business ideas mainly focus on a product or service. (व्यावसायिक विचार मुख्य रूप से किसी उत्पाद या सेवा पर केंद्रित होते हैं)
- The business idea has the potential to make money but it has no commercial value. (व्यावसायिक विचार में पैसा बनाने की क्षमता है लेकिन इसका कोई व्यावसायिक मूल्य नहीं है)
- The primary task of a dynamic entrepreneur is the generation of an idea that is new and worth for further use. (एक गतिशील उद्यमी का

प्राथमिक कार्य एक ऐसे विचार का निर्माण करना है जो नया हो और भविष्य में उपयोग के लायक हो)

- Generation of a new business idea or project idea involve a lot of creativity on the part of the entrepreneur. (एक नए बिजनेस आइडिया या प्रोजेक्ट आइडिया के निर्माण में उद्यमी की आर से बहुत सारी रचनात्मकता शामिल होती है।)
- The entrepreneur must keep a watch on the following factors(उद्यमी को निम्नलिखित कारकों पर नजर रखनी चाहिए)

- (i) Opportunity in the market (बाजार में अवसर)
- (ii) Real demand for any product or service. (किसी भी उत्पाद या सेवा की वास्तविक मांग)

Characteristics of a Good Business Idea/ एक अच्छे बिजनेस आइडिया के लक्षण

- 1) **Fulfils a customer need:** / ग्राहक की जरूरत को पूरा करता है

The idea must solve the problems of the customers. (विचार को ग्राहकों की समस्याओं को हल करना चाहिए)

2) *Clear focus:* / स्पष्ट फोकस

The final goal of the entrepreneur must be very clear (उद्यमी का अंतिम लक्ष्य बहुत स्पष्ट होना चाहिए)

3) *Innovative:* / अभिनव

The business idea must use an uncommon process or must make a new product. (व्यावसायिक विचार को एक असामान्य प्रक्रिया का उपयोग करना चाहिए या एक नया उत्पाद बनाना चाहिए)

4) *Unique:* / अद्वितीयः

The process used in the product or service must not have been used earlier. (उत्पाद या सेवा में उपयोग की जाने वाली प्रक्रिया का पहले उपयोग नहीं किया जाना चाहिए।)

5) *Sustainable:* / स्तरतः

The business idea must be such that it can be continued for a long time. (बिजनेस आइडिया ऐसा होना चाहिए कि इसे लंबे समय तक जारी रखा जा सके।)

6) *Profitable in the long term:* / दीर्घावधि में लाभदायकः

The business idea must bring profit in long term even though it is not immediately profitable. (व्यावसायिक विचार को दीर्घावधि में लाभ लाना चाहिए, भले ही यह तुरंत लाभदायक न हो।)

Generation of Business Idea and its Implementation/ बिजनेस आइडिया का निर्माण और उसका कार्यान्वयन

Identify a Problem /
एक समस्या की पहचान
करें

Idea Generation/
विचार सृजन

Idea Selection/
विचार चयन

There are three steps in which a good business idea is selected (तीन चरण हैं जिनमें एक अच्छे व्यावसायिक विचार का चयन किया जाता है)

- 1) *Identify a problem /* एक समस्या की पहचान करें
- 2) *Idea generation /* विचार सृजन
- 3) *Idea selection /* विचार चयन



1. Identify a problem/ एक समस्या की पहचान करें

The first step is to identify the problems of the customers. (पहला कदम ग्राहकों की समस्याओं की पहचान करना है)

The following factors need to be considered while identifying the problems of the customers: (ग्राहकों की समस्याओं की पहचान करते समय निम्नलिखित कारकों पर विचार किया जाना चाहिए)

- ❖ Type of need/ आवश्यकता का प्रकार
- ❖ Timing of need/ आवश्यकता का समय
- ❖ Competitive way to satisfy the need/ आवश्यकता को पूरा करने के लिए प्रतिस्पर्धी तरीका
- ❖ Perceived benefits and risks/ कथित लाभ और जोखिम
- ❖ Price versus performance/ मूल्य बनाम प्रदर्शन
- ❖ Market size and potential/ बाजार का आकार और क्षमता
- ❖ Payment capacities of customer/ ग्राहक की भुगतान क्षमता
- ❖ How you meet the competition from existing or substitute product/s?/ आप मौजूदा या स्थानापन्न उत्पाद/उत्पादों से प्रतिस्पर्धा का सामना कैसे करते हैं?



2. Idea generation/ विचार सृजन

The following approaches to generate business ideas can be used by an entrepreneur while exploring the different sources of business ideas:

(व्यावसायिक विचारों के विभिन्न स्रोतों की खोज करते समय एक उद्यमी द्वारा व्यावसायिक विचारों को उत्पन्न करने के लिए निम्नलिखित दृष्टिकोणों का उपयोग किया जा सकता हैः)

❖ *Brainstorming बुद्धिशीलता*

- It helps in generating a large number of product ideas. (यह बड़ी संख्या में उत्पाद विचारों को उत्पन्न करने में मद्दत करता है।)
- It should be conducted by experts. (यह विशेषज्ञों द्वारा आयोजित किया जाना चाहिए।)
- At this stage one should not worry if the ideas are suitable or not. (इस स्तर पर किसी को यह चिंता नहीं करनी चाहिए कि विचार उपयुक्त हैं या नहीं।)

❖ *New ways of doing old things / पुराने काम करने के नए तरीके*

- A large number of products are being made and provided in the market using traditional methods and practices. (पारंपरिक तरीकों और



प्रथाओं का उपयोग करके बड़ी संख्या में उत्पाद बनाए और बाजार में उपलब्ध कराए जा रहे हैं।)

- One approach can be to examine if these can be made by a different and newer method that gives the entrepreneur an advantage over the older method. (एक दृष्टिकोण यह जांचने का हो सकता है कि क्या इन्हें एक अलग और नए तरीके से बनाया जा सकता है जो उद्यमी को पुरानी पद्धति पर लाभ देता है।)

❖ *Converting hobby into business/ शौक को व्यवसाय में बदलना*

- Some people are expert at doing something as a hobby or for use in the house only. (कुछ लोग शौक के तौर पर या सिर्फ घर में इस्तेमाल के लिए कुछ करने में माहिर होते हैं।)
- It is possible to use such skills to set up an enterprise. (उद्यम स्थापित करने के लिए ऐसे कौशल का उपयोग करना संभव है।)
- Hobbies like photography, interior decoration, fashion designing etc., are often developed as business ventures. (फोटोग्राफी, इंटीरियर डिकोरेटिंग, फैशन डिज़ाइनिंग आदि जैसे शौक अक्सर व्यावसायिक उद्यम के रूप में विकसित किए जाते हैं।)

❖ *Utilising waste material/ वेस्ट मटेरियल का सदुपयोग*



- Conservation and environment protections are presently getting a lot of attention. (वर्तमान में संरक्षण और पर्यावरण संरक्षण पर बहुत ध्यान दिया जा रहा है।)
- Recycling waste or turning them into useful products are good product ideas. (कचरे का पुनर्चक्रण करना या उन्हें उपयोगी उत्पादों में बदलना अच्छे उत्पाद विचार हैं।)
- Presently energy conservation products also have good potential. (वर्तमान में ऊर्जा संरक्षण उत्पादों में भी अच्छी क्षमता है।)

❖ *Improving an existing product* किसी मौजूदा उत्पाद में सुधार करना

- An existing product can be improved by using old techniques with more care or using newly developed technology. (पुरानी तकनीकों का अधिक सावधानी से उपयोग करके या नई विकसित तकनीक का उपयोग करके एक मौजूदा उत्पाद में सुधार किया जा सकता है।)

3. Idea selection/विचार चयन

The business idea should be selected based on the following factors
(निम्नलिखित कारकों के आधार पर व्यावसायिक विचार का चयन किया जाना चाहिए)

- ❖ Enable entrepreneur to utilise the skills. An entrepreneur may have technical, market or any other skills. This gives much greater

confidence in entering the market. (कौशल का उपयोग करने के लिए उद्यमी को सक्षम करें। एक उद्यमी के पास तकनीकी, बाजार या कोई अन्य कौशल हो सकता है। यह बाजार में प्रवेश करने में बहुत अधिक आत्मविश्वास देता है।)

- ❖ Enable the use of locally available raw materials for product or service. As compared to imported materials local materials are easy to procure and convert. (उत्पाद या सेवा के लिए स्थानीय रूप से उपलब्ध कच्चे माल का उपयोग करें। आयातित सामग्रियों की तुलना में स्थानीय सामग्रियों को प्राप्त करना और परिवर्तित करना आसान है।)
- ❖ Help entrepreneurs make products that have a demand, but are not freely available in the market. (उद्यमियों को ऐसे उत्पाद बनाने में मदद करें जिनकी मांग तो है, लेकिन बाजार में स्वतंत्र रूप से उपलब्ध नहीं हैं।)
- ❖ If an entrepreneur has knowledge of some special manufacturing techniques because of previous experience, it is easier for the entrepreneur to manufacture the product. (यदि किसी उद्यमी को पिछले अनभव के कारण कुछ विशेष निर्माण तकनीकों का ज्ञान है, तो उद्यमी के लिए उत्पाद का निर्माण करना आसान हो जाता है।)
- ❖ Enable the entrepreneur to solve a current problem existing in the market. Products may be available in the market but do not meet the demand fully or in a satisfactory manner. (बाजार में मौजूद मौजूदा

समस्या को हल करने के लिए उद्यमी को सक्षम करें। उत्पाद बाजार में उपलब्ध हो सकते हैं लेकिन पूरी तरह से या संतोषजनक तरीके से मांग को पूरा नहीं करते हैं।)

Dr.SASUMAN (TECHMECH)

UNIT 2

यूनिट 2

Lecture 2

व्याख्यान 2

Discovering Ideas/ विचारों की खोज

In order to discover a new and good business idea an entrepreneur should perform the following tasks (एक नए और अच्छे व्यवसायिक विचार की खोज के लिए एक उद्यमी को निम्नलिखित कार्य करने चाहिए)

1. Observing Markets (बाजारों का अवलोकन करना)

- ❖ Careful observation of markets can reveal a business idea. (बाजारों का सावधानीपूर्वक अवलोकन एक व्यावसायिक विचार प्रकट कर सकता है।)
- ❖ Market surveys can also reveal the demand and supply position for various products. (बाजार सर्वेक्षण से विभिन्न उत्पादों की मांग और आपूर्ति की स्थिति का भी पता चल सकता है।)
- ❖ It is necessary to estimate future demand and to take into account anticipated changes in fashions, income levels, technology, etc.

(भविष्य की मांग का अनुमान लगाना और फैशन, आय स्तर, प्रौद्योगिकी आदि में प्रत्याशित परिवर्तनों को ध्यान में रखना आवश्यक है।)

- ❖ In this connection, it will be useful to check whether the product is repeat purchase or not. (इस संबंध में, यह जांचना उपयोगी होगा कि उत्पाद दोबारा खरीद है या नहीं।)

2. Prospective Consumers:/ संभावित उपभोक्ता:

- ❖ Consumer knows best about what he wants. (उपभोक्ता सबसे अच्छी तरह जानता है कि उसे क्या चाहिए।)
- ❖ He also understands the habits/tastes which are going to be popular in the near future. (वह उन आदतों/स्वादों को भी समझता है जो निकट भविष्य में लोकप्रिय होने जा रहे हैं।)
- ❖ Contacts with prospective consumers can also reveal the features that should be built into a product/service. (संभावित उपभोक्ताओं के साथ संपर्क उन विशेषताओं को भी प्रकट कर सकता है जिन्हें किसी उत्पाद/सेवा में शामिल किया जाना चाहिए।)

3. Developments in other Nations: / अन्य राष्ट्रों में विकास



- ❖ People in developing countries generally follow the fashion trends of developed countries. (विकासशील देशों में लोग आम तौर पर विकसित देशों के फैशन के रुझान का पालन करते हैं।)
- ❖ For example, video, washing machines, micro-ovens, etc. which are now popular in India were being used in the United States and Europe before the eighties. (उदाहरण के लिए, वीडियो, वाशिंग मशीन, माइक्रो-ओवन आदि। जो अब भारत में लोकप्रिय हैं अस्सी के दशक से पहले संयुक्त राज्य अमेरिका और यूरोप में उपयोग किए जा रहे थे।)
- ❖ Therefore, an entrepreneur can discover good business ideas by keeping in touch with developments in advanced nations. (इसलिए, एक उद्यमी उन्नत राष्ट्रों के संपर्क में रहकर अच्छे व्यावसायिक विचारों की खोज कर सकता है।)
- ❖ Sometimes, entrepreneurs visit foreign countries in search of ideas for new products/processes. (कभी-कभी, उद्यमी नए उत्पादों/प्रक्रियाओं के लिए विचारों की तलाश में विदेशों में जाते हैं।)

4. Study of Project Profiles:/ प्रोजेक्ट प्रोफाइल का अध्ययन



- ❖ Various Government and private agencies publish periodic profiles of various projects and industries. (विभिन्न सरकारी और निजी एजेंसियां विभिन्न परियोजनाओं और उद्योगों की आवधिक रूपरेखा प्रकाशित करती हैं।)
- ❖ These profiles describe in detail the technical, financial and market requirements and main position. (ये प्रोफाइल विस्तार से तकनीकी, वित्तीय और बाजार की आवश्यकताओं और मुख्य स्थिति का वर्णन करते हैं।)
- ❖ A careful scrutiny of such project profiles is very helpful in choosing the line of business. (ऐसे प्रोजेक्ट प्रोफाइल की सावधानीपूर्वक जांच व्यवसाय की लाइन चुनने में बहुत मददगार होती है।)

5. Government Organisations:/ सरकारी संगठन

- ❖ Several Government organisations nowadays assist entrepreneurs in discovering and evaluating business ideas. (कई सरकारी संगठन आजकल व्यावसायिक विचारों की खोज और मूल्यांकन में उद्यमियों की सहायता करते हैं।)
- ❖ Development banks, state industrial development/investment corporations, technical consultancy organisations, investment centres, export promotion councils, etc. provide advice and assistance in technical, financial, marketing and other areas of business. (विकास बैंक, राज्य औद्योगिक विकास/निवेश निगम, तकनीकी

परामर्श संगठन, निवेश केंद्र, निर्यात प्रोत्साहन परिषद आदि, तकनीकी, वित्तीय, विपणन और व्यवसाय के अन्य क्षेत्रों में सलाह और सहायता प्रदान करना।)

6. Trade Fairs and Exhibitions:/ व्यापार मेले और प्रदर्शनियां

- ❖ National and international trade fairs are a very good source of business ideas. (राष्ट्रीय और अंतर्राष्ट्रीय व्यापार मेले व्यापारिक विचारों का एक बहुत अच्छा स्रोत हैं।)
- ❖ At these fairs, producers and dealers in the concerned industry put up their products for display and/or sale. (इन मेलों में, संबंधित उद्योग के निर्माता और डीलर अपने उत्पादों को प्रदर्शन और/या बिक्री के लिए रखते हैं।)
- ❖ A visit to these fairs provides information about new products/machines. (इन मेलों की एक यात्रा नए उत्पादों/मशीनों के बारे में जानकारी प्रदान करती है।)



UNIT 2

यूनिट 2

Lecture 3

व्याख्यान 3

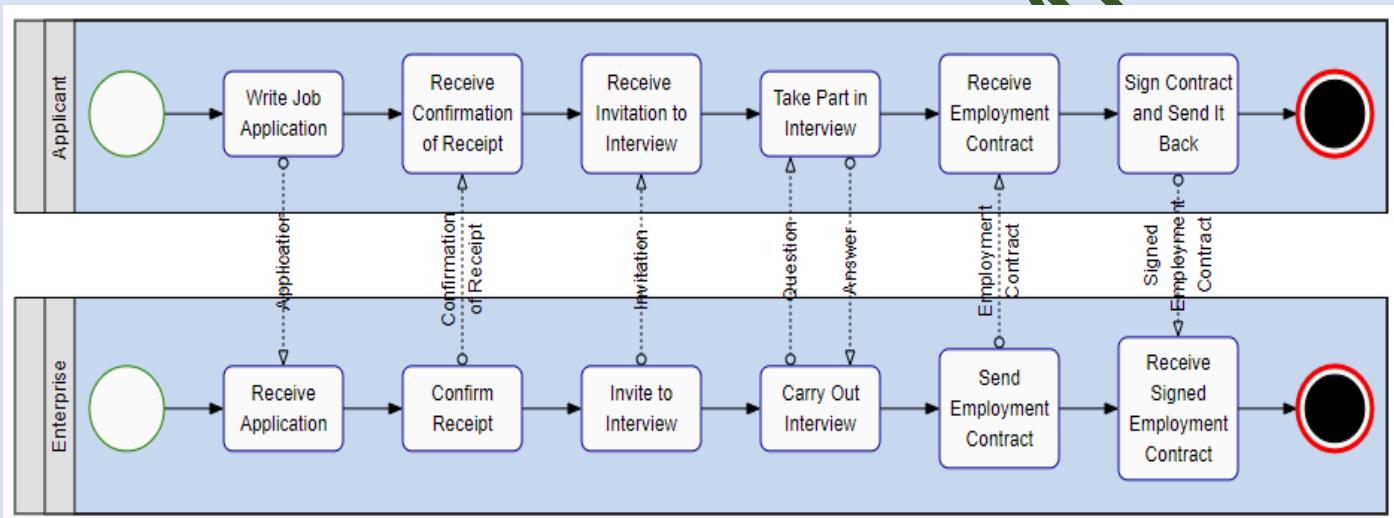
Visualizing The Business/ व्यवसाय को विज़ुअलाइज़ करना

- Visualizing the business process means the presentation of subprocesses, activities, risks, controls etc in a business process.(व्यवसाय प्रक्रिया की कल्पना करने का अर्थ है व्यवसाय प्रक्रिया में उपप्रक्रियाओं, गतिविधियों, जोखिमों, नियंत्रणों आदि की प्रस्तुति।)
- One can use the visualizations to communicate information about the process flows and the business organizational structure. (प्रक्रिया प्रवाह और व्यापार संगठनात्मक संरचना के बारे में जानकारी संप्रेषित करने के लिए विज़ुअलाइज़ेशन का उपयोग किया जा सकता है।)
- One can design the flow of a business process and key components from beginning to end. (एक व्यवसाय प्रक्रिया के प्रवाह और प्रमुख घटकों को शुरू से अंत तक डिजाइन कर सकता है।)

Example: उदाहरण:



The recruitment of persons is an important business process consisting of various steps. The complete process of recruitment may be understood through the following visualization (व्यक्तियों की भर्ती विभिन्न चरणों वाली एक महत्वपूर्ण व्यवसाय प्रक्रिया है। पूरी भर्ती प्रक्रिया को निम्नलिखित विज़ुअलाइज़ेशन के माध्यम से समझा जा सकता है)



Benefits of visualizing the business/ व्यवसाय की कल्पना करने के लाभ

- ❖ Effective Visualization is a way to handle large amount of data effectively. (प्रभावी विज़ुअलाइज़ेशन बड़ी मात्रा में डेटा को प्रभावी ढंग से संभालने का एक तरीका है।)
- ❖ Visualization can quickly increase the speed of decision making. (विज़ुअलाइज़ेशन निर्णय लेने की गति को तेज़ी से बढ़ा सकता है।)



- ❖ Timely actions result in avoidance of any losses and reaping benefit from any market condition. (समय पर कार्रवाई करने से किसी भी नुकसान से बचने और बाजार की किसी भी स्थिति से लाभ उठाने में मदद मिलती है।)
- ❖ The trends and patterns in visualization can give an idea of any differences in the trends and patterns. This is vital for any business's survival. (रुझान और पैटर्न विज़ुअलाइज़ेशन रुझान और पैटर्न में किसी भी अंतर का अंदाज़ा दे सकता है। यह किसी भी व्यवसाय के अस्तित्व के लिए महत्वपूर्ण है।)
- ❖ Visualization helps us to know what is causing increased losses or what is required to maximize gains. (विज़ुअलाइज़ेशन हमें यह जानने में मदद करता है कि क्या नुकसान बढ़ रहा है या लाभ को अधिकतम करने के लिए क्या आवश्यक है।)
- ❖ Visualization helps identify errors and inefficiencies in business processes quickly. (विज़ुअलाइज़ेशन व्यावसायिक प्रक्रियाओं में त्रुटियों और अक्षमताओं को शीघ्रता से पहचानने में मदद करता है।)
- ❖ Visuals are used in the most meaningful way to convey the right message to the audience. (दर्शकों को सही संदेश देने के लिए दृश्यों का सबसे सार्थक तरीके से उपयोग किया जाता है।)

- ❖ It enables enterprises to stay on top of their business by discovering the latest trends through data visualization tools. (यह डेटा विज़ुअलाइज़ेशन टूल के माध्यम से नवीनतम रुझानों की खोज करके उद्यमों को अपने व्यवसाय के शीर्ष पर बने रहने में सक्षम बनाता है।)

Dr. S. ASUMAN (TECHMECH)

UNIT 2

यूनिट 2

Lecture 4

व्याख्यान 4

Activity Map/ गतिविधि चित्र

- ❖ A Business Activity Map is a visual representation of an organization's processes, activities, and their interdependencies. (एक व्यावसायिक गतिविधि चित्र एक संगठन की प्रक्रियाओं, गतिविधियों और उनकी अन्योन्याश्रितताओं का एक दृश्य प्रतिनिधित्व है।)
- ❖ It provides an overview of how various tasks and functions are interconnected, allowing participants to visualize the flow of work, resources, and information throughout the organization. (यह एक सिंहावलोकन प्रदान करता है कि कैसे विभिन्न कार्य आपस में जुड़े हुए हैं, जिससे प्रतिभागियों का पूरे संगठन में कार्य, संसाधनों और सूचना के प्रवाह की कल्पना करने की अनुमति मिलती है।)

Uses of Business Activity Maps/ व्यावसायिक गतिविधि चित्रों का उपयोग



1. Mapping Current Processes: / वर्तमान प्रक्रियाओं का चित्रण:

- ❖ Organizations can begin by documenting existing processes and creating a visual representation of the current state using flowcharts, diagrams, or specialized software. (संगठन मौजूदा प्रक्रियाओं का दस्तावेजीकरण करके और फ्लोचार्ट, आरेख या विशेष सॉफ्टवेयर का उपयोग करके वर्तमान स्थिति का एक वृश्य प्रतिनिधित्व बनाकर शुरू कर सकते हैं।)
- ❖ This step involves engaging stakeholders from different departments to ensure complete mapping. (इस कदम में पूर्ण चित्रण सुनिश्चित करने के लिए विभिन्न विभागों के हितधारकों को शामिल करना शामिल है।)

2. Identifying Improvement Opportunities: / सुधार के अवसरों की पहचान करना

- ❖ Analysing the current condition map helps to identify areas for improvement. (वर्तमान स्थिति चित्र का विश्लेषण करने से सुधार के क्षेत्रों की पहचान करने में मदद मिलती है।)
- ❖ This can involve eliminating redundant activities, reducing handoffs, or automating manual processes. (इसमें अनावश्यक गतिविधियों को

समाप्त करना, हैंडऑफ को कम करना या मैन्युअल प्रक्रियाओं को स्वचालित करना शामिल हो सकता है।)

- ❖ Participants work together to develop an optimized future condition map that outlines the desired processes and improvements. (प्रतिभागी वांछित प्रक्रियाओं और सुधारों की रूपरेखा तैयार करने वाले अनुकूलित भविष्य की स्थिति के मानचित्र को विकसित करने के लिए एक साथ काम करते हैं)

3. Implementing Process Changes: / प्रक्रिया परिवर्तन लागू करना

- ❖ Once the future activity map is defined, organizations can develop an action plan for implementing process changes. (भविष्य के गतिविधि चित्र को परिभाषित करने के बाद, संगठन प्रक्रिया परिवर्तनों को लागू करने के लिए एक कार्य योजना विकसित कर सकते हैं।)
- ❖ This may involve redefining roles and responsibilities, providing training, or using technology solutions to support the new processes. (इसमें नई प्रक्रियाओं का समर्थन करने के लिए भूमिकाओं और जिम्मेदारियों को फिर से परिभाषित करना, प्रशिक्षण प्रदान करना या प्रौद्योगिकी समाधानों का उपयोग करना शामिल हो सकता है।)

4. Continuous Monitoring and Improvement: / सतत निगरानी और सुधार

- ❖ Business Activity Maps are not static documents. (व्यावसायिक गतिविधि चित्र स्थिर दस्तावेज़ नहीं हैं।)
- ❖ Organizations should regularly review and update them as processes change. (प्रक्रियाओं में बदलाव के कारण संगठनों को नियमित रूप से उनकी समीक्षा करनी चाहिए और उन्हें अपडेट करना चाहिए।)
- ❖ Continuous monitoring and feedback loops allow for ongoing improvement and adaptation to changing market conditions and customer needs. (निरंतर निगरानी और फीडबैक लूप बाजार की स्थितियों और ग्राहकों की जरूरतों को बदलने के लिए चल रहे सुधार और अनुकूलन की अनुमति देता है।)

Benefits of Business Activity Maps/ व्यावसायिक गतिविधि चित्रों के लाभ

1. Enhanced Process Transparency: / उन्नत प्रक्रिया पारदर्शिता

- ❖ Business Activity Maps offer a clear and concise view of processes, helping stakeholders understand the sequence of activities, relation between departments, and potential blockages. (व्यावसायिक गतिविधि मानचित्र प्रक्रियाओं का एक स्पष्ट और संक्षिप्त दृश्य प्रदान करते हैं, हितधारकों



को गतिविधियों के अनुक्रम, विभागों के बीच संबंध और संभावित रुकावटों को समझने में मदद करते हैं।)

- ❖ This transparency promotes a shared understanding of the organization's operations, encouraging collaboration and effective communication. (यह पारदर्शिता संगठन के संचालन की साझा समझ को बढ़ावा देती है, सहयोग और प्रभावी संचार को प्रोत्साहित करती है।)

2. Process Optimization: / प्रक्रिया अनुकूलन:

- ❖ By mapping out processes, organizations can identify inefficiencies, redundancies, and areas for improvement. (प्रक्रियाओं की मैपिंग करके, संगठन अक्षमताओं, अतिरेक और सुधार के क्षेत्रों की पहचान कर सकते हैं।)
- ❖ Business Activity Maps facilitate the identification of delays and unnecessary steps. (व्यावसायिक गतिविधि चित्र देरी और अनावश्यक कदमों की पहचान की सुविधा प्रदान करते हैं।)
- ❖ It helps organizations to streamline workflows, eliminate waste, and enhance overall productivity. (यह संगठनों को वर्कफ्लोज़ को सुव्यवस्थित करने, कचरे को खत्म करने और समग्र उत्पादकता बढ़ाने में मदद करता है।)

3. Resource Allocation: / संसाधन आवंटन:



- ❖ Business Activity Maps help in identifying resource requirements at each stage of a process. (व्यावसायिक गतिविधि चित्र किसी प्रक्रिया के प्रत्येक चरण में संसाधन आवश्यकताओं की पहचान करने में मदद करते हैं।)
- ❖ This information allows organizations to allocate resources more effectively, ensuring that the right people, tools, and materials are available when and where they are needed. (यह जानकारी संगठनों को संसाधनों को अधिक प्रभावी ढंग से आवंटित करने की अनुमति देती है, यह सुनिश्चित करते हुए कि सही लोग, उपकरण और सामग्री कब और कहाँ आवश्यक हैं, उपलब्ध हैं।)
- ❖ Improved resource management leads to cost savings and optimized utilization. (बेहतर संसाधन प्रबंधन से लागत बचत और अनुकूलित उपयोग होता है।)

4. Risk Assessment: / जोखिम मूल्यांकन

- ❖ By visualizing processes and their interdependencies, Business Activity Maps enable organizations to identify potential risks and weaknesses. (प्रक्रियाओं और उनकी अन्योन्याश्रितताओं की कल्पना करके, व्यावसायिक गतिविधि चित्र संगठनों को संभावित जोखिमों और कमज़ोरियों की पहचान करने में सक्षम बनाता है।)

- ❖ This allows active risk assessment and the implementation of appropriate correction strategies. (यह सक्रिय जोखिम मूल्यांकन और उपयुक्त सुधार रणनीतियों के कार्यान्वयन की अनुमति देता है।)

5. Decision-Making Support: / निर्णय लेने में सहायता:

- ❖ Business Activity Maps provide a complete view of operations, enabling stakeholders to make data-driven decisions. (व्यावसायिक गतिविधि चित्र परिचालनों का संपूर्ण दृश्य प्रदान करते हैं, जिससे हितधारकों को डेटा-संचालित निर्णय लेने में मदद मिलती है।)

With a clear understanding of the dependencies and impacts of various activities, organizations can evaluate alternatives and allocate resources strategically. (निर्भरताओं और विभिन्न गतिविधियों के प्रभावों की स्पष्ट समझ के साथ, संगठन विकल्पों का मूल्यांकन कर सकते हैं और संसाधनों को रणनीतिक रूप से आवंटित कर सकते हैं।)

UNIT 2

यूनिट 2

Lecture 5

व्याख्यान 5

Business Plans/ व्यावसायिक योजनाएं

- Business plan can be defined as a written document of entrepreneurial vision, describing the strategy and operations of the proposed business. (एक व्यवसाय योजना को उद्यमशीलता की दृष्टि के एक लिखित दस्तावेज के रूप में परिभाषित किया जा सकता है, जो प्रस्तावित व्यवसाय की रणनीति और संचालन का वर्णन करता है।)
- It also acts as a roadmap of where entrepreneurs are, where they want to be, and how they want to get there. (यह एक रोडमैप के रूप में भी कार्य करता है कि उद्यमी कहाँ हैं, वे कहाँ होना चाहते हैं और वे वहाँ कैसे पहुँचना चाहते हैं।)
- It is a summary of various elements involved in the starting a new business. (यह एक नया व्यवसाय शुरू करने में शामिल विभिन्न तत्वों का सारांश है।)

Characteristics of a Good Business Plan/ एक अच्छी व्यवसाय योजना के लक्षण

A good business plan must: (एक अच्छी व्यवसाय योजना होनी चाहिए)

- ❖ Determine the direction of the company i.e., where the business is heading. (कंपनी की दिशा निर्धारित करें अर्थात् व्यवसाय किस दिशा में जा रहा)
- ❖ Highlight the problems in the path of business. (व्यवसाय के मार्ग में आने वाली समस्याओं पर प्रकाश डालें।)
- ❖ Direct towards achievement of goals and objectives. (लक्ष्यों और उद्देश्यों की उपलब्धि की ओर निर्देशित)
- ❖ Formulate strategies to keep the business on track. (व्यवसाय को ट्रैक पर रखने के लिए रणनीति तैयार करें)
- ❖ Business plan is not only necessary for a startup company but also for those companies which are growing. (बिजनेस प्लान सिर्फ एक स्टार्टअप कंपनी के लिए ही नहीं बल्कि उन कंपनियों के लिए भी जरूरी है जो बढ़ रही हैं।)

Differences between business plan and business idea/ बिजनेस प्लान और बिजनेस आइडिया के बीच अंतर

Basis of comparison/ तुलना का आधार	Business Plan/ बिजनेस प्लान	Business Idea/ बिजनेस आइडिया
Definition(परिभाषा)	A business plan is a formal written document that outlines the detailed operational and financial strategies for a specific business idea.(एक व्यवसाय योजना एक औपचारिक लिखित दस्तावेज है जो एक विशिष्ट व्यावसायिक विचार के लिए विस्तृत परिचालन और वित्तीय	A business idea refers to the initial concept that forms the basis of a potential business venture.(एक व्यावसायिक विचार प्रारंभिक अवधारणा को संदर्भित करता है जो एक संभावित व्यावसायिक उद्यम का आधार बनता है।)



	रणनीतियों की रूपरेखा तैयार करता है।)	
Nature(प्रकृति)	<p>It is a comprehensive document that describes how the business will be structured, operated, and financed. (यह एक व्यापक दस्तावेज़ है जो बताता है कि व्यवसाय कैसे संरचित, संचालित और वित्तपोषित होगा।)</p>	<p>It is a concept that represents an opportunity or solution to a problem in the market. (यह एक अवधारणा है जो बाजार में किसी समस्या के अवसर या समाधान का प्रतिनिधित्व करती है।)</p>
Focus(केंद्र)	The focus is on the execution of the business idea, including market analysis, marketing	The focus is on the core concept, innovation, or unique proposition that differentiates the



	<p>strategies, financial projections, and operational details.(बाजार विश्लेषण, विपणन रणनीतियों, वित्तीय अनुमानों और परिचालन विवरण सहित व्यापार विचार के निष्पादन पर ध्यान केंद्रित किया गया है।)</p>	<p>business from others.(मुख्य अवधारणा, नवाचार, या अद्वितीय प्रस्ताव पर ध्यान केंद्रित किया जाता है जो व्यवसाय का दूसरों से अलग करता है।)</p>
Presentation(प्रस्तुतीकरण)	<p>A business plan is typically presented in a structured format, including sections such as executive summary, company overview, market analysis, marketing plan, organizational structure, financial</p>	<p>Typically, a business idea is communicated in a concise and straight forward manner, often as a summary.(आमतौर पर, एक व्यावसायिक विचार को संक्षिप्त और सीधे आगे तरीके से संप्रेषित</p>

Dr. S. ASUMANI
TECH MECH



	<p>projections, etc.(एक व्यवसाय योजना आम तौर पर एक संरचित प्रारूप में प्रस्तुत की जाती है, जिसमें कार्यकारी सारांश, कंपनी अवलोकन, बाजार विश्लेषण, विपणन योजना और संगठनात्मक जैसे खंड शामिल होते हैं।)</p>	किया जाता है, अक्सर सारांश के रूप में।)
Level of Detail (विवरण का स्तर)	A business plan provides a detailed and strategic view of the business, covering various aspects and addressing	A business idea is not highly detailed or comprehensive, as it primarily focuses on the concept itself. (एक व्यावसायिक विचार



	<p>potential challenges and risks.(एक व्यवसाय योजना व्यवसाय का एक विस्तृत और रणनीतिक दृष्टिकोण प्रदान करती है, जिसमें विभिन्न पहलुओं को शामिल किया जाता है और संभावित चुनौतियों और जोखिमों को दूर किया जाता है।)</p>	<p>अत्यधिक विस्तृत या व्यापक नहीं होता है, क्योंकि यह मुख्य रूप से अवधारणा पर ही केंद्रित होता है।)</p>
Level of Flexibility (लचीलेपन का स्तर)	Once finalized, a business plan serves as a roadmap and is less flexible than a	Business ideas are subject to iteration and refinement as more information and research are



business idea. (एक बार अंतिम रूप देने के बाद, एक व्यवसाय योजना एक रोडमैप के रूप में कार्य करती है और एक व्यावसायिक विचार से कम लचीली होती है।) gathered.(व्यावसायिक विचार पुनरावृति और परिशोधन के अधीन हैं क्योंकि अधिक जानकारी और शोध एकत्र किया जाता है।)

Dr. S. ASUMAN (TECH MECH)



UNIT 2

यूनिट 2

Lecture 6

व्याख्यान 6

Contents of Business Plan/ व्यवसाय योजना की अंतर्वस्तु

The contents of business plan must include the following elements(व्यवसाय योजना की अंतर्वस्तु में निम्नलिखित तत्व शामिल होने चाहए)

1.General Information: / सामान्य जानकारी:

It includes the following matters:(इसमें निम्नलिखित शामिल हैं)

- ❖ Name and address of the business,(व्यवसाय का नाम और पता)
- ❖ Promoters background/experience (प्रवर्तकों की पृष्ठभूमि/अनुभव)
- ❖ Memorandum and Articles of Association (जापन एवं संस्था के अंतर्नियम)
- ❖ Industry Profile(उद्योग प्रोफाइल)
- ❖ Stakeholders of the business,(व्यवसाय के हितधारक)

- ❖ Nature of business and its customers. (व्यापार की प्रकृति और उसके ग्राहक)
- ❖ History and other details of the entrepreneur. (उद्यमी का इतिहास और अन्य विवरण।)
- ❖ Management and Organisation set up (प्रबंधन और संगठन की स्थापना)

2. Details of Business Venture:/ व्यापार उद्यम का विवरण

It includes the following matters: :(इसमें निम्नलिखित शामिल हैं)

- ❖ Product profile and product details,(उत्पाद प्रोफाइल और उत्पाद विवरण)
- ❖ Services to be offered,(प्रदान की जाने वाली सेवाएं)
- ❖ Scale of business operations,(व्यवसाय संचालन का पैमाना,)
- ❖ Type of employees required,(आवश्यक कर्मचारियों के प्रकार)
- ❖ Types of technology required.(आवश्यक तकनीक के प्रकार)

3. Information about organizational Plan / संगठनात्मक योजना की जानकारी

It includes the following matters: :(इसमें निम्नलिखित शामिल हैं)

- ❖ Forms of ownership like sole proprietorship, partnership or company form of business,(स्वामित्व के प्रकार जैसे एकल स्वामित्व, साझेदारी या व्यवसाय का स्वरूप)
- ❖ Administrative structure i.e., functional structure or divisional structure, span of control etc.,(प्रशासनिक संरचना यानी कार्यात्मक संरचना या विभागीय संरचना, नियंत्रण की अवधि आदि।)
- ❖ Hierarchical structure of management.(प्रबंधन की पदानुक्रमित संरचना)

4. Manpower Planning: / कार्यबल नियोजन

It includes the following matters:(इसमें निम्नलिखित शामिल हैं)

- ❖ Manpower requirement for skilled and semi-skilled work(कुशल और अर्द्ध कुशल कार्य के लिए मानव शक्ति की आवश्यकता)
- ❖ Sources of manpower supply,(जनशक्ति आपूर्ति के स्रोत)
- ❖ Cost of procurement,(अधिप्राप्ति की लागत)
- ❖ Training requirement and its cost. (प्रशिक्षण की आवश्यकता और इसकी लागत)

5. Production Plan: / उत्पादन योजना

It includes the following matters: :(इसमें निम्नलिखित शामिल हैं)

- ❖ Land and Building: Land area, construction area, plant layout etc.(भूमि और भवन: भूमि क्षेत्र, निर्माण क्षेत्र, संयंत्र लेआउट आदि)
- ❖ Technology and manufacturing process (प्रौद्योगिकी और निर्माण प्रक्रिया)
- ❖ Site/Location of the Project (परियोजना का स्थल/स्थान)
- ❖ Plant & Machinery (संयंत्र और मशीनरी)
- ❖ Raw Materials (कच्चा माल)
- ❖ Capacity of the Plant (संयंत्र की क्षमता)
- ❖ Research and Development (अनुसंधान एवं विकास)

6. Marketing Plan: / विपणन की योजना

It includes the following matters: :(इसमें निम्नलिखित शामिल हैं)

- ❖ End-users of the product, (उत्पाद के अंतिम उपयोगकर्ता)
- ❖ Present demand (वर्तमान मांग)
- ❖ Pricing policies (मूल्य निर्धारण नीतियां)
- ❖ Availability of substitutes (स्थानापन्नों की उपलब्धता)



- ❖ Promotion policies (प्रचार नीतियां)
- ❖ Marketing strategies (विपणन रणनीतियाँ)
- ❖ Product distribution policies (उत्पाद वितरण नीतियां)
- ❖ New market likely to be available, (नया बाजार मिलने की संभावना)
- ❖ Channels of distribution (वितरण के माध्यम)
- ❖ Competition (प्रतिस्पर्धा)

7. Financial Plan: / वित्तीय योजना

It includes the following matters: : (इसमें निम्नलिखित शामिल हैं)

- ❖ Fixed capital requirement, (निश्चित पूँजी की आवश्यकता)
- ❖ Requirement of Working Capital (कार्यशील पूँजी की आवश्यकता)
- ❖ Sources of Finance (वित्त के स्रोत)
- ❖ Procurement of fixed assets. (अचल संपत्तियों की खरीद)
- ❖ Total income and net profit, (कुल आय और शुद्ध लाभ)



IDEA TO START UP स्टार्ट-अप्स करने का विचार

UNIT 3 यूनिट 3 Lecture 1 व्याख्यान 1

Generating Idea/ विचार उत्पन्न करना

Generating startup ideas can be an exciting and creative process. (स्टार्टअप विचार उत्पन्न करना एक रोमांचक और रचनात्मक प्रक्रिया हो सकती है)

Following steps help us to generate startup ideas (निम्नलिखित चरण हमें स्टार्टअप विचार उत्पन्न करने में मदद करते हैंः)

- **Identify your passions and interests:/** अपने जुनून और रुचियों को पहचानें

Start by making a list of things you are interested in like hobbies, skills, social issues etc. Having a genuine interest in the subject matter can improve your motivation and dedication. (जिन चीजों में आपकी रुचि है, जैसे शौक, कौशल, सामाजिक मुद्दे आदि, उनकी एक सूची बनाकर शुरुआत करें। विषय-वस्तु में वास्तविक रुचि रखने से आपकी प्रेरणा और समर्पण में सुधार हो सकता है।)

- **Solve a problem:/** किसी समस्या का समाधान करें



Look for problems or challenges in your own life or in society that need solving. Think about unmet needs that you or others may be experiencing. Think how can you solve this problem. (अपने जीवन में या समाज में उन समस्याओं या चुनौतियों की तलाश करें जिनका समाधान आवश्यक है। उन अधूरी जरूरतों के बारे में सोचें जिन्हें आप या अन्य लोग अनुभव कर रहे होंगे। इस बारे में सोचें कि आप इस समस्या का समाधान कैसे कर सकते हैं.)

➤ **Brainstorm and imagine:** / मंथन करें और कल्पना करें

Keep dedicated time to brainstorm and generate ideas. You can do this individually or in a group setting. Use techniques like SCAMPER to expand your thinking. (विचार-मंथन और विचार उत्पन्न करने के लिए समर्पित समय रखें। आप इसे व्यक्तिगत रूप से या समूह सेटिंग में कर सकते हैं। अपनी सोच का विस्तार करने के लिए SCAMPER जैसी तकनीकों का उपयोग करें।)

**DBSASUMMARY
SCAMPER**

- **Substitute** (विकल्प)
- **Combine** (मिलाना)
- **Adapt** (अनुकूल बनाना)
- **Modify** (संशोधित)
- **Put to another use**
(दूसरे उपयोग में लाना)
- **Eliminate** (हटाना)
- **Reverse** (उलटना)

➤ **Research market trends and emerging technologies:/**

बाजार के रुझान और उभरती प्रौद्योगिकियों पर अनुसंधान करें

Stay updated on current market trends, emerging technologies etc. By understanding the latest developments, you can identify potential gaps or opportunities for innovation. (मौजूदा बाजार रुझानों, उभरती प्रौद्योगिकियों आदि पर अपडेट रहें। नवीनतम विकास को समझकर, आप नवाचार के लिए संभावित अंतराल या अवसरों की पहचान कर सकते हैं।)

➤ **Target niche markets: / विशिष्ट बाजारों को लक्षित करें:**

Consider focusing on a specific target market. Niche markets often have specialized needs and less competition, allowing you to modify your product or service to a specific audience. (किसी विशिष्ट लक्ष्य बाजार पर ध्यान केंद्रित करने पर विचार करें। विशिष्ट बाजारों में अक्सर विशिष्ट आवश्यकताएँ और कम प्रतिस्पर्धा होती है, जिससे आप किसी विशिष्ट ग्राहक के लिए अपने उत्पाद या सेवा को संशोधित कर सकते हैं।)

➤ **Talk to potential customers: / संभावित ग्राहकों से बात करें**

Gathering feedback directly from potential customers can provide valuable insights and help you refine your startup idea. (संभावित ग्राहकों से सीधे फीडबैक इकट्ठा करने से मूल्यवान अंतर्दृष्टि मिल सकती है और आपको अपने स्टार्टअप विचार को परिष्कृत करने में मदद मिल सकती है।)

➤ **Explore emerging industries or available markets: / उभरते**

उद्योगों या उपलब्ध बाजारों का पता लगाएं



Look for emerging industries or markets that have the potential for growth. Being an early mover in an available market can give your startup a competitive advantage. (ऐसे उभरते उद्योगों या बाज़ारों की तलाश करें जिनमें विकास की संभावना हो। उपलब्ध बाज़ार में शुरुआती कदम उठाने से आपके स्टार्टअप को प्रतिस्पर्धात्मक लाभ मिल सकता है।)

➤ **Consider scalability and market possibility:** / स्केलेबिलिटी और बाजार की संभावना पर विचार करें

Evaluate the scalability and market possibility of your startup ideas. Ask yourself if the idea has the capability to grow into a sustainable business in the long term. Consider factors like market size, competition, revenue models, and potential for expansion. (अपने स्टार्टअप विचारों की स्केलेबिलिटी और बाजार व्यवहार्यता का मूल्यांकन करें। अपने आप से पूछें कि क्या इस विचार में लंबी अवधि में एक टिकाऊ व्यवसाय के रूप में विकसित होने की क्षमता है। बाजार के आकार, प्रतिस्पर्धा, राजस्व मॉडल और विस्तार की संभावना जैसे कारकों पर विचार करें।)

➤ **Collaborate and seek feedback:** / सहयोग करें और फीडबैक लें

Share your ideas with trusted friends, mentors, or advisors. Work together with others who have matching skills or knowledge. Their views and feedback can help you refine your ideas. (अपने विचार विश्वसनीय मित्रों, गुरुओं या सलाहकारों के साथ साझा करें। उन लोगों के साथ मिलकर काम करें जिनके पास समान कौशल या ज्ञान है। उनके विचार और प्रतिक्रिया आपको अपने विचारों को परिष्कृत करने में मदद कर सकते हैं।)

➤ **Prototype and test:** / प्रोटोटाइपिंग और परीक्षण



TECH MECH

ENTREPRENEURSHIP & STARTUPS

Once you have a good startup idea, create a prototype or minimum viable product (MVP) to test its feasibility and gather user feedback. Improve your product or service based on the feedback. (एक बार जब आपके पास एक अच्छा स्टार्टअप विचार हो, तो इसकी व्यवहार्यता का परीक्षण करने और उपयोगकर्ता प्रतिक्रिया एकत्र करने के लिए एक प्रोटोटाइप या न्यूनतम व्यवहार्य उत्पाद (एमवीपी) बनाएं। फीडबैक के आधार पर अपने उत्पाद या सेवा में सुधार करें।)

DR S A SUMANT/TECHMECH

UNIT 3 यूनिट 3 Lecture 2 व्याख्यान 2

IMPORTANCE OF IDEA IN A START UP/ स्टार्टअप में आइडिया का महत्व

The idea behind a startup is of top importance and plays a crucial role in its success. Here are some reasons why the idea is vital in a startup (किसी स्टार्टअप के पीछे का विचार अत्यंत महत्वपूर्ण है और इसकी सफलता में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। यहां कुछ कारण दिए गए हैं कि किसी स्टार्टअप के लिए यह विचार क्यों महत्वपूर्ण है)

1. Differentiation: / विभेदीकरण

A unique and compelling idea sets a startup apart from its competitors. A well-defined idea can attract customers, investors, and talented employees. (एक अनोखा और सम्मोहक विचार एक स्टार्टअप को उसके प्रतिस्पर्धियों से अलग करता है। एक अच्छी तरह से परिभाषित विचार ग्राहकों, निवेशकों और प्रतिभाशाली कर्मचारियों को आकर्षित कर सकता है।)

2. Market Fit: / मार्केट फ़िट

A strong startup idea fits with market demand. It addresses a genuine problem or fulfills an unmet need in the market. This increases the chances of success in the market. (एक मजबूत स्टार्टअप विचार बाजार की



मांग के साथ फिट बैठता है। यह किसी वास्तविक समस्या का समाधान करता है या बाजार में किसी अधूरी आवश्यकता को पूरा करता है। इससे बाजार में सफलता की संभावना बढ़ जाती है।)

3. Innovation and Disturbance: / नवप्रवर्तन और व्यवधान

Innovative ideas drive progress and disruption. Startups that introduce new concepts, technologies, or business models can disturb existing industries and create new market opportunities. (नवीन विचार प्रगति और व्यवधान को प्रेरित करते हैं। स्टार्टअप जो नई अवधारणाओं, तकनीकों या व्यवसाय मॉडल को पेश करते हैं, मौजूदा उद्योगों को बाधित कर सकते हैं और नए बाजार अवसर पैदा कर सकते हैं।)

4. Scalability:/ मापनीयता

The scalability of an idea is crucial for a startup's long-term growth. Investors are often attracted to startups with scalable ideas. (किसी स्टार्टअप के दीर्घकालिक विकास के लिए किसी विचार की मापनीयता महत्वपूर्ण है। निवेशक अक्सर स्केलेबल विचारों वाले स्टार्टअप्स की ओर आकर्षित होते हैं।)

5. Adaptability: / अनुकूलनशीलता

An idea that can adapt and evolve with changing market dynamics and customer preferences is vital for long-term success. (एक ऐसा विचार जो बाजार की बदलती गतिशीलता और ग्राहक प्राथमिकताओं के साथ अनुकूलित और विकसित हो सकता है, दीर्घकालिक सफलता के लिए महत्वपूर्ण है।)



6. Attracting Resources: / संसाधनों को आकर्षित करना

A compelling startup idea can attract the necessary resources for growth. Investors, partners, and talented individuals are more likely to invest their time, money, and expertise in startups with good ideas. (एक अच्छा स्टार्टअप विचार विकास के लिए आवश्यक संसाधनों को आकर्षित कर सकता है। निवेशकों, साझेदारों और प्रतिभाशाली व्यक्तियों द्वारा अच्छे विचारों वाले स्टार्टअप में अपना समय, पैसा और विशेषज्ञता निवेश करने की अधिक संभावना होती है।)

7. Sustainability: / स्थिरता

The possibility and sustainability of a startup depend on the underlying idea. Startups need to validate and refine their ideas to ensure they are economically possible and can withstand market fluctuations. (किसी स्टार्टअप की संभावना और स्थिरता अंतर्निहित विचार पर निर्भर करती है। स्टार्टअप्स को अपने विचारों को सत्यापित और परिष्कृत करने की आवश्यकता है ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि वे आर्थिक रूप से व्यवहार्य हैं और बाजार के उतार-चढ़ाव का सामना कर सकते हैं।)

8. Vision and Purpose: / दूरदर्शिता एवं उद्देश्य

An idea provides a startup with a clear vision and purpose. It serves as a guiding force in direction of success. (एक विचार एक स्टार्टअप को स्पष्ट दृष्टि और उद्देश्य प्रदान करता है। यह सफलता की दिशा में एक मार्गदर्शक शक्ति के रूप में कार्य करता है।)

UNIT 3 यूनिट 3 Lecture 3 व्याख्यान 3

MARKET ANALYSIS FOR SETTING UP A STARTUP/ स्टार्टअप स्थापित करने के लिए बाज़ार विश्लेषण

Market analysis is a crucial step in setting up a startup as it provides valuable understandings of the following (स्टार्टअप स्थापित करने में बाज़ार विश्लेषण एक महत्वपूर्ण कदम है क्योंकि यह निम्नलिखित की मूल्यवान अंतर्दृष्टि प्रदान करता है)

- ❖ *Market dynamics / बाज़ार की गतिशीलता*
- ❖ *Target customer / लक्ष्य ग्राहक*
- ❖ *Competition / प्रतियोगिता*
- ❖ *Potential opportunities. / संभावित अवसर*

The key points to consider when conducting a market analysis for startup are: (स्टार्टअप के लिए बाज़ार विश्लेषण करते समय विचार करने योग्य मुख्य बिंदु हैं:)

1. Target Market Identification: / लक्ष्य बाजार की पहचान

Define your target market segment by considering factors such as demographics, psychographics, geographic location etc. Determine who your ideal customers are, their needs, preferences, and purchasing

behavior. (जनसांख्यिकी, मनोविज्ञान, भौगोलिक स्थिति आदि जैसे कारकों पर विचार करके अपने लक्षित बाजार खंड को परिभाषित करें। निर्धारित करें कि आपके आदर्श ग्राहक कौन हैं, उनकी आवश्यकताएँ, प्राथमिकताएँ और खरीदारी व्यवहार।)

2. Market Size and Growth Potential: / बाजार का आकार और विकास क्षमता

Assess the size of the market you are entering and its potential for growth. (आप जिस बाजार में प्रवेश कर रहे हैं उसके आकार और उसके विकास की क्षमता का आकलन करें।)

3. Competitor Analysis: / प्रतियोगी विश्लेषण

Identify your direct and indirect competitors and analyze their products, strengths, weaknesses, and market positioning. (अपने प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष प्रतिस्पर्धियों की पहचान करें और उनके उत्पादों, शक्तियों, कमजोरियों और बाजार स्थिति का विश्लेषण करें।)

4. Customer Needs and Unhappiness Points: / ग्राहक की आवश्यकताएं और नाखुशी के बिंदु

Gain a deep understanding of the needs, challenges, and unhappiness points of your target customers. Understanding their problems allows you to make your product or service to address their specific needs effectively. (अपने लक्षित ग्राहकों की ज़रूरतों, चुनौतियों और नाखुशी बिंदुओं की गहरी समझ हासिल करें। उनकी समस्याओं को समझने से आप अपने



उत्पाद या सेवा को उनकी विशिष्ट आवश्यकताओं को प्रभावी ढंग से संबोधित करने के लिए तैयार कर सकते हैं।)

5. Market Trends and Opportunities:/ बाज़ार के रुझान और अवसर

Stay informed about emerging trends, technological advancements, and industry disruptions that may impact your startup. (उभरते रुझानों, तकनीकी प्रगति और उद्योग व्यवधानों के बारे में सूचित रहें जो आपके स्टार्टअप को प्रभावित कर सकते हैं)

6. Pricing and Revenue Potential:/ मूल्य निर्धारण और राजस्व क्षमता

Assess the willingness of customers to pay for your product or service and evaluate different revenue models. (आपके उत्पाद या सेवा के लिए भुगतान करने की ग्राहकों की इच्छा का आकलन करें और विभिन्न राजस्व मॉडल का मूल्यांकन करें)

7. Distribution Channels:/ वितरण चैनल

Analyze the distribution channels available in your target market. Understand how your product or service will reach your customers efficiently. (अपने लक्षित बाज़ार में उपलब्ध वितरण चैनलों का विश्लेषण करें। समझें कि आपका उत्पाद या सेवा आपके ग्राहकों तक कुशलतापूर्वक कैसे पहुंचेगी।)

8. Risk Assessment:/ जोखिम मूल्यांकन



TECH MECH

ENTREPRENEURSHIP & STARTUPS

Identify potential risks and challenges that your startup may face in the market. (उन संभावित जोखिमों और चुनौतियों की पहचान करें जिनका बाज़ार में आपके स्टार्टअप को सामना करना पड़ सकता है।)

DR S ASUMAN(TECHMECH)

UNIT 3 यूनिट 3 Lecture 4 व्याख्यान 4

HOW TO IDENTIFY THE TARGET MARKET FOR STARTUP/ **स्टार्टअप के लिए लक्षित बाजार की पहचान कैसे करें**

A step-by-step process to identify target market (लक्ष्य बाज़ार की पहचान करने की चरण-दर-चरण प्रक्रिया)

1. Define your product or service: / अपने उत्पाद या सेवा को परिभाषित करें

Clearly understand what your startup offers and the problem it solves. Understand the features, benefits, and unique selling points of your product or service. This clarity helps in identifying the most relevant target market. (स्पष्ट रूप से समझें कि आपका स्टार्टअप क्या पेशकश करता है और वह किस समस्या का समाधान करता है। अपने उत्पाद या सेवा की विशेषताओं, लाभों और विशिष्ट विक्रय बिंदुओं को समझें। यह स्पष्टता सर्वाधिक प्रासंगिक लक्ष्य बाजार की पहचान करने में मदद करती है।)

2. Conduct market research: / बाजार अनुसंधान करें

Gather information about the industry, competitors and possible customer segments. (उद्योग, प्रतिस्पर्धियों और संभावित ग्राहक खंडों के बारे में जानकारी इकट्ठा करें)



3. Analyze customer demographics:/ ग्राहक जनसांख्यिकी का विश्लेषण करें

Identify the key demographic characteristics of your potential customers. Consider factors such as age, gender, income level, education, occupation, geographic location, and lifestyle choices. (अपने संभावित ग्राहकों की प्रमुख जनसांख्यिकीय विशेषताओं की पहचान करें। उम्र, लिंग, आय स्तर, शिक्षा, व्यवसाय, भौगोलिक स्थिति और जीवनशैली विकल्प जैसे कारकों पर विचार करें।)

4. Understand psychographics and behavior: / मनोविज्ञान और व्यवहार को समझें

Explore the psychographic profile of your target market. Psychographics include customers' interests, values, attitudes, behaviors, and motivations. Analyze their purchasing patterns, online behavior, media consumption, and social media engagement. (अपने लक्षित बाज़ार की मनोवैज्ञानिक प्रोफाइल का अन्वेषण करें। मनोविज्ञान में ग्राहकों की रुचियां, मूल्य, दृष्टिकोण, व्यवहार और प्रेरणाएं शामिल हैं। उनके खरीदारी पैटर्न, ऑनलाइन व्यवहार, मीडिया खपत और सोशल मीडिया सहभागिता का विश्लेषण करें।)

5. Evaluate customer needs and difficulties: / ग्राहकों की जरूरतों और कठिनाइयों का मूल्यांकन करें

Identify the specific needs, challenges, and difficulties your target market faces. Understanding their problems and aspirations allows you to position your startup as a solution provider. (आपके लक्षित बाज़ार के सामने



आने वाली विशिष्ट आवश्यकताओं, चुनौतियों और कठिनाइयों की पहचान करें। उनकी समस्याओं और आकांक्षाओं को समझने से आप अपने स्टार्टअप को समाधान प्रदाता के रूप में स्थापित कर सकते हैं।)

6. Test and refine: / परीक्षण और परिष्कृत करें

Once you have identified potential target markets, validate your assumptions by testing your product or service. Gather feedback and make adjustments as necessary. (एक बार जब आप संभावित लक्षित बाज़ारों की पहचान कर लें, तो अपने उत्पाद या सेवा का परीक्षण करके अपनी धारणाओं को मान्य करें। फीडबैक इकट्ठा करें और आवश्यकतानुसार समायोजन करें।)

7. Monitor and adapt: / निगरानी करें और अनुकूलन करें

Markets evolve, and customer preferences change over time. Continuously monitor your target market, industry trends, and competitors to stay up-to-date. Be prepared to adapt your target market strategy if needed based on new insights and opportunities.

COMPETITION EVALUATION FOR STARTUP/ स्टार्टअप के लिए प्रतियोगिता मूल्यांकन

Evaluating your competition is a crucial step for a startup. Here are some steps to help you evaluate your competition: (किसी स्टार्टअप के लिए अपनी प्रतिस्पर्धा का मूल्यांकन करना एक महत्वपूर्ण कदम है। अपनी प्रतिस्पर्धा का मूल्यांकन करने में आपकी सहायता के लिए यहां कुछ चरण दिए गए हैं।)

1. Identify your direct and indirect competitors: / अपने प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष प्रतिस्पर्धियों को पहचानें:

Make a list of companies or businesses that offer similar products or services to your startup. Direct competitors provide the same or similar solutions to the same target market, while indirect competitors may address the same customer needs but with different products or services. (उन कंपनियों या व्यवसायों की सूची बनाएं जो आपके स्टार्टअप के समान उत्पाद या सेवाएं प्रदान करते हैं। प्रत्यक्ष प्रतिस्पर्धी एक ही लक्ष्य बाजार के लिए समान समाधान प्रदान करते हैं, जबकि अप्रत्यक्ष प्रतिस्पर्धी समान ग्राहक आवश्यकताओं को पूरा कर सकते हैं लेकिन विभिन्न उत्पादों या सेवाओं के साथ।)

2. Analyze their offerings: / उनकी पेशकश का विश्लेषण करें

Evaluate the products or services offered by your competitors. Understand their features, functionalities, pricing, packaging, and any unique selling propositions. Assess the quality, performance, and customer experience associated with their offerings. (अपने प्रतिस्पर्धियों द्वारा पेश किए गए उत्पादों या सेवाओं का मूल्यांकन करें। उनकी विशेषताओं, कार्यप्रणाली, मूल्य निर्धारण, पैकेजिंग और किसी भी अद्वितीय विक्रिय प्रस्ताव को समझें। उनकी पेशकशों से जुड़ी गुणवत्ता, प्रदर्शन और ग्राहक अनुभव का आकलन करें)

3. Understand their target market: / उनके लक्षित बाजार को समझें

Determine the target market of your competitors. Analyze their customer demographics, psychographics, and behavior to understand who they are trying to reach. This analysis helps you identify gaps in the market.

(अपने प्रतिस्पर्धियों का लक्ष्य बाजार निर्धारित करें। यह समझने के लिए कि वे किस तक पहुंचने की कोशिश कर रहे हैं, उनके ग्राहक जनसांख्यिकी, मनोविज्ञान और व्यवहार का विश्लेषण करें। यह विश्लेषण आपको बाज़ार में अंतराल की पहचान करने में मदद करता है।)

4. Assess their market positioning:/ उनकी बाज़ार स्थिति का आकलन करें

Examine how your competitors position themselves in the market. Identify their strengths, weaknesses, and the key differentiators they highlight. (जांचें कि आपके प्रतिस्पर्धी बाज़ार में किस प्रकार अपनी स्थिति रखते हैं। उनकी ताकतों, कमजोरियों और उनके द्वारा उजागर किए गए प्रमुख विभेदकों को पहचानें।)

5. Evaluate their marketing and distribution strategies:/ उनकी मार्केटिंग और वितरण रणनीतियों का मूल्यांकन करें

Analyze the marketing channels and tactics your competitors employ to reach their target audience. Assess their online presence, social media engagement, advertising campaigns, and partnerships. Understand their distribution channels and assess their efficiency and effectiveness. (अपने प्रतिस्पर्धियों द्वारा अपने लक्षित दर्शकों तक पहुंचने के लिए अपनाए जाने वाले मार्केटिंग चैनलों और युक्तियों का विश्लेषण करें। उनकी ऑनलाइन उपस्थिति, सोशल मीडिया सहभागिता, विज्ञापन अभियान और भागीदारी का आकलन करें। उनके वितरण चैनलों को समझें और उनकी दक्षता और प्रभावशीलता का आकलन करें।)

6. Research their customer base:/ उनके ग्राहक आधार पर शोध करें



Gain understandings into your competitors' customer base. Analyze their customer reviews, testimonials, and feedback to understand their satisfaction levels and dissatisfaction points. This information can help you identify areas where you can provide a better customer experience.

(अपने प्रतिस्पर्धियों के ग्राहक आधार के बारे में समझ हासिल करें। उनके संतुष्टि स्तर और असंतोष बिंदुओं को समझने के लिए उनकी ग्राहक समीक्षाओं, प्रशंसापत्रों और फीडबैक का विश्लेषण करें। यह जानकारी आपको उन क्षेत्रों की पहचान करने में मदद कर सकती है जहां आप बेहतर ग्राहक अनुभव प्रदान कर सकते हैं।)

7. Assess their strengths and weaknesses:/ उनकी ताकत और कमज़ोरियों का आकलन करें:

Identify the strengths and weaknesses of your competitors. Determine what they do well and where they do not do well. (अपने प्रतिस्पर्धियों की ताकत और कमज़ोरियों को पहचानें। निर्धारित करें कि वे क्या अच्छा करते हैं और कहाँ अच्छा नहीं करते हैं।)

DR S ASUMANI TECH MECH

UNIT 3 यूनिट 3 **Lecture 5** व्याख्यान 5

STRATEGY DEVELOPMENT FOR STARTUPS / स्टार्टअप्स के लिए रणनीति विकास

Developing a strategic plan is essential for startups to set clear goals, make informed decisions, and effectively navigate the dynamic business environment. (स्टार्टअप के लिए स्पष्ट लक्ष्य निर्धारित करने, सूचित निर्णय लेने और गतिशील व्यावसायिक वातावरण को प्रभावी ढंग से नेविगेट करने के लिए एक रणनीतिक योजना विकसित करना आवश्यक है।)

The key steps to develop a strategy for startup are as follows: (स्टार्टअप के लिए रणनीति विकसित करने के मुख्य चरण इस प्रकार हैं)

1. Define your vision and mission: / अपने दृष्टिकोण और मिशन को परिभाषित करें

Start by writing startup's vision statement, which outlines your long-term goals. Then, make a mission statement that describes startup's purpose and service to deliver. (स्टार्टअप का विज़न स्टेटमेंट लिखकर शुरुआत करें, जो आपके दीर्घकालिक लक्ष्यों को रेखांकित करता है। फिर, एक मिशन वक्तव्य बनाएं जो स्टार्टअप के उद्देश्य और प्रदान की जाने वाली सेवा का वर्णन करता हो)

2. Conduct a SWOT analysis:/ SWOT विश्लेषण करें



Find your startup's strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT analysis). (अपने स्टार्टअप की ताकत, कमजौरियों, अवसरों और खतरों का पता लगाएं)

**Strength/
ताकत**

Identify your unique capabilities (अपनी अद्वितीय क्षमताओं को पहचानें)

**Weakness/
कमजौरियों**

Acknowledge areas that need improvement (उन क्षेत्रों को स्वीकार करें जिनमें सुधार की आवश्यकता है)

**Opportunities/
अवसरों**

Evaluate market trends, customer needs, and emerging opportunities (बाजार के रुझान, ग्राहकों की ज़रूरतों और उभरते अवसरों का मूल्यांकन करें)

**Threats/
खतरों**

Recognize external factors that could pose challenges or risks (उन बाहरी कारकों को पहचानें जो चुनौतियाँ या जोखिम पैदा कर सकते हैं)

3. Set clear objectives and goals:/ स्पष्ट उद्देश्य और लक्ष्य निर्धारित करें

Establish specific, measurable, achievable, relevant, and time-bound (SMART) goals for your startup. These goals should align with your vision and mission. (अपने स्टार्टअप के लिए विशिष्ट, मापने योग्य, प्राप्त करने योग्य, प्रासंगिक और समयबद्ध (स्मार्ट) लक्ष्य स्थापित करें। ये लक्ष्य आपके दृष्टिकोण और मिशन के अनुरूप होने चाहिए)



SMART

Specific(विशिष्ट)

Measurable(मापने योग्य)

Achievable (प्राप्त करने योग्य)

Relevant (प्रासंगिक)

Time-Bound(समयबद्ध)

4. Identify target market and customer segments: / लक्ष्य बाजार और ग्राहक खंडों की पहचान करें

Define your target market and customer segments based on market research and analysis. (बाज़ार अनुसंधान और विश्लेषण के आधार पर अपने लक्षित बाजार और ग्राहक खंडों को परिभाषित करें)

5. Determine your value proposition: / अपना मूल्य प्रस्ताव निर्धारित करें

Clearly decide your unique value proposition, which defines how your startup solves customer problems or fulfills their needs better than competitors. (अपने अद्वितीय मूल्य प्रस्ताव को स्पष्ट रूप से तय करें, जो परिभाषित करता है कि आपका स्टार्टअप ग्राहकों की समस्याओं को कैसे हल करता है या प्रतिस्पर्धियों की तुलना में उनकी जरूरतों को बेहतर ढंग से पूरा करता है।)



6. Develop pricing and revenue models: / मूल्य निर्धारण और राजस्व मॉडल विकसित करें

Determine your pricing strategy based on factors such as production costs, market demand, competitor pricing, and perceived value. Consider different revenue models, such as one-time sales, subscriptions, freemium, or licensing. (उत्पादन लागत, बाजार की मांग, प्रतिस्पर्धी मूल्य निर्धारण और अनुमानित मूल्य जैसे कारकों के आधार पर अपनी मूल्य निर्धारण रणनीति निर्धारित करें। विभिन्न राजस्व मॉडलों पर विचार करें, जैसे एकमुश्त बिक्री, सदस्यता, फ्रीमियम या लाइसेंसिंग)

7. Design a marketing and customer acquisition strategy:/ / एक विपणन और ग्राहक अधिग्रहण रणनीति तैयार करें

Develop a comprehensive marketing plan that outlines how you will reach and attract customers. Determine the most effective marketing channels (online, offline, social media, content marketing, etc.) for your target audience. (एक व्यापक मार्केटिंग योजना विकसित करें जो यह बताए कि आप ग्राहकों तक कैसे पहुंचेंगे और उन्हें कैसे आकर्षित करेंगे। अपने लक्षित दर्शकों के लिए सबसे प्रभावी मार्केटिंग चैनल (ऑनलाइन, ऑफलाइन, सोशल मीडिया, कंटेंट मार्केटिंग आदि) निर्धारित करें)

8. Build a strong team: / एक मजबूत टीम बनाएं

Identify the key roles and skills needed to execute your strategy effectively. Recruit talented individuals who work for your startup's vision and culture. (अपनी रणनीति को प्रभावी ढंग से क्रियान्वित करने के लिए आवश्यक प्रमुख भूमिकाओं और कौशलों की पहचान करें। ऐसे प्रतिभाशाली

व्यक्तियों की भर्ती करें जो आपके स्टार्टअप के दृष्टिकोण और संस्कृति के लिए काम करें)

9. Monitor and measure progress:/ प्रगति की निगरानी करें और मार्पें

Implement key performance indicators (KPIs) to track the progress and success of your strategy. Adjust your strategy as needed based on the insights gained from monitoring your performance. (अपनी रणनीति की प्रगति और सफलता को ट्रैक करने के लिए प्रमुख प्रदर्शन संकेतक (KPI) लागू करें। अपने प्रदर्शन की निगरानी से प्राप्त अंतर्दृष्टि के आधार पर अपनी रणनीति को आवश्यकतानुसार समायोजित करें)

10. Stay adaptable: / अनुकूलनीय बने रहें

Keep in mind that startups operate in a dynamic environment, so be prepared to adapt and change your strategy based on market changes, customer feedback, and emerging opportunities. (ध्यान रखें कि स्टार्टअप एक गतिशील वातावरण में काम करते हैं, इसलिए बाजार में बदलाव, ग्राहक प्रतिक्रिया और उभरते अवसरों के आधार पर अपनी रणनीति को अपनाने और बदलने के लिए तैयार रहें।)

UNIT 3 यूनिट 3 Lecture 6 व्याख्यान 6

MARKETING POLICIES:/ विपणन नीतियां

Marketing policies are guidelines or rules that tell us how a company conducts its marketing activities. (विपणन नीतियां दिशानिर्देश या नियम हैं जो हमें बताते हैं कि कोई कंपनी अपनी विपणन गतिविधियों का संचालन कैसे करती है)

These policies provide a framework for decision-making and ensure consistency in marketing efforts.(ये नीतियां निर्णय लेने के लिए एक रूपरेखा प्रदान करती हैं और विपणन प्रयासों में निरंतरता सुनिश्चित करती हैं।)

Advantages of Marketing Policies:/ विपणन नीतियों के लाभ

1. Consistency:/ एकरूपता

Marketing policies ensure consistency in branding and customer experience.(विपणन नीतियां ब्रांडिंग और ग्राहक अनुभव में निरंतरता सुनिश्चित करती हैं)

2. Efficiency:/ दक्षता



Having clear policies streamlines decision-making processes. (स्पष्ट नीतियां होने से निर्णय लेने की प्रक्रिया सुव्यवस्थित हो जाती है)

3. Brand Building:/ ब्रांड निर्माण

Well-defined marketing policies help in building a strong brand identity. (अच्छी तरह से परिभाषित विपणन नीतियां एक मजबूत ब्रांड पहचान बनाने में मदद करती हैं)

4. Compliance:/ अनुपालन

Marketing policies ensure that marketing activities comply with legal and ethical standards. (विपणन नीतियाँ यह सुनिश्चित करती हैं कि विपणन गतिविधियां कानूनी और नैतिक मानकों का अनुपालन करती हैं।)

5. Alignment:/ संरेखण

Policies help align marketing efforts with the company's overall objectives. (नीतियाँ विपणन प्रयासों को कंपनी के समग्र उद्देश्यों के साथ संरेखित करने में मदद करती हैं)

Disadvantages of Marketing Policies:/ विपणन नीतियों के नुकसान

1. Lack of Flexibility:/ लचीलेपन का अभाव

Strict marketing policies can limit the ability to quickly adapt to changing market conditions or emerging opportunities. (सख्त विपणन नीतियां बदलती बाजार स्थितियों या उभरते अवसरों के प्रति शीघ्रता से अनुकूलन करने की क्षमता को सीमित कर सकती हैं)



2. Creativity limitation:/ रचनात्मकता की सीमा

Overly rigid policies may stop creativity and innovation in marketing.(अत्यधिक कठोर नीतियां विपणन रचनात्मकता और नवीनता को रोक सकती हैं)

3. Difficulty in Adaptation:/ अनुकूलन में कठिनाई

If marketing policies are not regularly reviewed and updated, they may become outdated and fail for changing market. (यदि विपणन नीतियों की नियमित रूप से समीक्षा और अद्यतन नहीं की जाती है, तो वे पुरानी हो सकती हैं और बदलते बाजार में विफल हो सकती हैं।)

STEPWISE MARKETING PROCESS FOR STARTUPS/ स्टार्टअप्स के लिए चरणबद्ध विपणन प्रक्रिया

A stepwise marketing process for startups to effectively promote their products or services is described as follows (स्टार्टअप्स के लिए अपने उत्पादों या सेवाओं को प्रभावी ढंग से बढ़ावा देने के लिए चरणबद्ध विपणन प्रक्रिया का वर्णन इस प्रकार किया गया है)

1. Define your target audience:/ अपने लक्षित दर्शकों को परिभाषित करें

Clearly identify and understand your target market. This will help you make your marketing efforts to reach the right customer.(अपने लक्षित बाजार को स्पष्ट रूप से पहचानें और समझें। इससे आपको अपने मार्केटिंग प्रयासों को सही ग्राहक तक पहुंचाने में मदद मिलेगी)



2. Set marketing goals and objectives:/ विपणन लक्ष्य और उद्देश्य निर्धारित करें

Determine your marketing goals that align with your overall business objectives. (अपने मार्केटिंग लक्ष्य निर्धारित करें जो आपके समग्र व्यावसायिक उद्देश्यों के अनुरूप हों।)

3. Develop a good value proposition: / एक अच्छा मूल्य प्रस्ताव विकसित करें

Clearly make your unique value proposition that differentiates your startup from competitors. (स्पष्ट रूप से अपना अद्वितीय मूल्य प्रस्ताव बनाएं जो आपके स्टार्टअप को प्रतिस्पर्धियों से अलग करता हो)

4. Create a marketing plan: / मार्केटिंग योजना बनाएं

Develop a comprehensive marketing plan that outlines the strategies, tactics, and channels you will use to reach your target audience. (एक व्यापक मार्केटिंग योजना विकसित करें जो उन रणनीतियों, युक्तियों और चैनलों की रूपरेखा तैयार करे जिनका उपयोग आप अपने लक्षित दर्शकों तक पहुंचने के लिए करेंगे)

5. Build a strong brand: / एक मजबूत ब्रांड बनाएं

Develop a logo, tagline, brand colors, and visual elements that attract with your target audience. (एक लोगो, टैगलाइन, ब्रांड रंग और दृश्य तत्व विकसित करें जो आपके लक्षित दर्शकों को आकर्षित करें)



6. Implement content marketing:/ सामग्री विपणन लागू करें

Create high-quality and valuable content that educates, informs, or entertains your target audience. (उच्च-गुणवत्ता और मूल्यवान सामग्री बनाएं जो आपके लक्षित दर्शकों को शिक्षित, सूचित या मनोरंजन करें)

7. Leverage social media: / सोशल मीडिया का लाभ उठाएं

Identify the social media platforms where your target audience is most active and create a presence on those channels. (उन सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म की पहचान करें जहां आपके लक्षित दर्शक सबसे अधिक सक्रिय हैं और उन चैनलों पर उपस्थिति बनाएं)

8. Engage with your customer: / अपने ग्राहक से जुड़ें

Develop meaningful relationships with your audience by actively engaging with them. Respond to comments, messages, and reviews promptly. (अपने दर्शकों के साथ सक्रिय रूप से जुड़कर उनके साथ सार्थक संबंध विकसित करें। टिप्पणियों, संदेशों और समीक्षाओं का तुरंत जवाब दें।)

9. Measure and analyze results:/ परिणामों को मापें और उनका विश्लेषण करें

Regularly track and measure the performance of your marketing efforts against your goals and objectives. (अपने लक्ष्यों और उद्देश्यों के विरुद्ध अपने मार्केटिंग प्रयासों के प्रदर्शन को नियमित रूप से ट्रैक करें और मापें)



UNIT 3 यूनिट 3 Lecture 7 व्याख्यान 7

ACCOUNTING IN COMPANIES/ कंपनियों में लेखांकन

Accounting is a critical function in companies that involves recording, analyzing, and reporting financial information. Here are some features of accounting in companies: (कंपनियों में लेखांकन एक महत्वपूर्ण कार्य है जिसमें वित्तीय जानकारी दर्ज करना, विश्लेषण करना और रिपोर्ट करना शामिल है। कंपनियों में लेखांकन की कुछ विशेषताएं इस प्रकार हैं:)

1. Financial Record-Keeping: / वित्तीय रिकार्ड रखना

Accounting involves accurately recording financial transactions and events in a systematic manner. This includes tracking revenue, expenses, assets, liabilities, and equity. (लेखांकन में वित्तीय लेनदेन और घटनाओं को व्यवस्थित तरीके से सटीक रूप से रिकॉर्ड करना शामिल है। इसमें राजस्व, व्यय, संपत्ति, देनदारियां और इकिवटी पर नज़र रखना शामिल है)

2. Financial Statements: / वित्तीय विवरण

Accountants prepare financial statements such as the balance sheet, income statement, and cash flow statement. (लेखाकार वित्तीय विवरण जैसे बैलेंस शीट, आय विवरण और नकदी प्रवाह विवरण तैयार करते हैं)

3. Compliance and Regulation: / अनुपालन और विनियमन

Accounting practices and financial reporting must follow various accounting standards and regulations. (लेखांकन प्रथाओं और वित्तीय रिपोर्टिंग को विभिन्न लेखांकन मानकों और विनियमों का पालन करना चाहिए।)

4. Decision Making: / निर्णय लेना

Accurate and timely financial information helps management make informed decisions regarding resource allocation, investment opportunities, pricing strategies, and cost management. (सटीक और समय पर वित्तीय जानकारी प्रबंधन को संसाधन आवंटन, निवेश के अवसरों, मूल्य निर्धारण रणनीतियों और लागत प्रबंधन के संबंध में जानकारी निर्णय लेने में मदद करती है)

5. Budgeting and Forecasting: / बजट और पूर्वानुमान

Accountants assist in the budgeting process by providing historical financial data and projections for future periods. (लेखाकार भविष्य की अवधि के लिए ऐतिहासिक वित्तीय डेटा और अनुमान प्रदान करके बजट प्रक्रिया में सहायता करते हैं।)

6. Auditing and Internal Controls: / लेखापरीक्षा और आंतरिक नियंत्रण

Internal and external auditors assess the accuracy, completeness, and reliability of financial records. (आंतरिक और बाह्य लेखा परीक्षक वित्तीय रिकॉर्ड की सटीकता, पूर्णता और विश्वसनीयता का आकलन करते हैं)

7. Tax Planning and Compliance: / कर योजना और अनुपालन

Deals with tax regulations, prepare tax returns, and provide advice on tax-saving strategies. (कर विनियमों से निपटता है, कर रिटर्न तैयार करता है, और कर-बचत रणनीतियों पर सलाह प्रदान करता है।)

8. Financial Analysis: / वित्तीय विश्लेषण

Accountants analyze financial data to assess the financial performance, profitability, liquidity, and solvency of the company. (अकाउंटेंट कंपनी के वित्तीय प्रदर्शन, लाभप्रदता, तरलता और सॉल्वेंसी का आकलन करने के लिए वित्तीय डेटा का विश्लेषण करते हैं)

9. Investor Relations: / निवेशक संबंध

Accounting information is crucial for communicating with shareholders, investors, and other stakeholders. (शेयरधारकों, निवेशकों और अन्य हितधारकों के साथ संवाद करने के लिए लेखांकन जानकारी महत्वपूर्ण है।)



UNIT 3
यूनिट 3
Lecture 8
व्याख्यान 8

ACCOUNTING POLICIES FOR STARTUPS/ स्टार्टअप्स के लिए लेखांकन नीतियां

Accounting policies for startups are important to establish from the beginning to ensure (निम्नलिखित सुनिश्चित करने के लिए स्टार्टअप के लिए लेखांकन नीतियां शुरू से ही स्थापित करना महत्वपूर्ण हैं)

- ❖ *accurate financial record-keeping/ सटीक वित्तीय रिकॉर्ड रखना*
- ❖ *compliance with accounting standards, and / लेखांकन मानकों का अनुपालन, और*
- ❖ *effective financial management. / प्रभावी वित्तीय प्रबंधन.*

Here are some key accounting policies that startups should consider:/ यहां कुछ प्रमुख लेखांकन नीतियां दी गई हैं जिन पर स्टार्टअप को विचार करना चाहिए

1. Revenue Recognition: / राजस्व मान्यता

Determine the policy for recognizing revenue based on the nature of your startup's business. This suggests the point of sale, completion of services, or milestones achieved.(अपने स्टार्टअप के व्यवसाय की प्रकृति के



आधार पर राजस्व पहचानने की नीति निर्धारित करें। यह बिक्री के बिंदु, सेवाओं के पूरा होने या हासिल किए गए मील के पत्थर का सुझाव देता है)

2. Expense Recognition: / व्यय पहचान

Establish guidelines for recognizing expenses suffered by the startup.
(स्टार्टअप को होने वाले खर्चों को पहचानने के लिए दिशानिर्देश स्थापित करें)

3. Depreciation and Repayment: / मूल्यहास और पुनर्भुगतान

Define the method and useful life for depreciating assets (e.g., equipment, furniture) and repaying intangible assets (e.g., patents, software). (परिसंपत्तियों (जैसे, उपकरण, फर्नीचर) के मूल्यहास और अमृत संपत्ति (जैसे, पेटेंट, सॉफ्टवेयर) को चुकाने के लिए विधि और उपयोगी जीवन को परिभाषित करें।)

4. Inventory Valuation: / इन्वेंट्री मूल्यांकन:

Determine the method for valuing inventory, such as First-In-First-Out (FIFO) or Weighted Average Cost. (इन्वेंट्री के मूल्यांकन के लिए विधि निर्धारित करें, जैसे फर्स्ट-इन-फर्स्ट-आउट (फीफो) या भारित औसत लागत)

5. Cash Management:/ नकद प्रबंधन

Specify how cash transactions are recorded and how cash balances are monitored and controlled. (निर्दिष्ट करें कि नकद लेनदेन कैसे दर्ज किए जाते हैं और नकद शेष की निगरानी और नियंत्रण कैसे किया जाता है)

6. Financial Reporting: / वित्तीय रिपोर्टिंग

Establish a timeline for financial reporting, ensuring regular updates to monitor the financial health of the startup. (स्टार्टअप के वित्तीय स्वास्थ्य की निगरानी के लिए नियमित अपडेट सुनिश्चित करते हुए, वित्तीय रिपोर्टिंग के लिए एक समयरेखा स्थापित करें।)

7. Chart of Accounts: / खातों का चार्ट

Define account numbers and descriptions to ensure consistency in recording and reporting financial information. (वित्तीय जानकारी दर्ज करने और रिपोर्ट करने में निरंतरता सुनिश्चित करने के लिए खाता संख्या और विवरण परिभाषित करें।)

8. Expense Reimbursement:/ व्यय प्रतिपूर्ति

Establish policies and procedures for employee expense reimbursement, including submission timelines, required documentation, and approval processes. (कर्मचारी व्यय प्रतिपूर्ति के लिए नीतियां और प्रक्रियाएं स्थापित करें, जिसमें सबमिशन समयसीमा, आवश्यक दस्तावेज और अनुमोदन प्रक्रियाएं शामिल हैं।)

9. Taxation: / कराधान

Develop policies for tax compliance, including guidelines for calculating and reporting income tax liabilities, managing sales tax obligations, and other applicable tax requirements specific to your industry. (कर अनुपालन के लिए नीतियां विकसित करें, जिसमें आयकर देनदारियों की गणना और रिपोर्टिंग, बिक्री कर दायित्वों का प्रबंधन और आपके उद्योग के लिए विशिष्ट अन्य लागू कर आवश्यकताओं के लिए दिशानिर्देश शामिल हैं।)

10. Accounting Software and Systems:/ लेखांकन सॉफ्टवेयर और सिस्टम

Determine the accounting software and systems to be used by the startup. (स्टार्टअप द्वारा उपयोग किए जाने वाले लेखांकन सॉफ्टवेयर और सिस्टम का निर्धारण करें।)

DR S ASUMAN(TECHMECH)



UNIT 3

यूनिट 3

Lecture 9

व्याख्यान 9

WHAT IS RISK ANALYSIS IN BUSINESS?/ व्यवसाय में जोखिम विश्लेषण क्या है?

Risk analysis in business is defined as the process of identifying, assessing, and prioritizing potential risks that may affect the achievement of business objectives. (व्यवसाय में जोखिम विश्लेषण को संभावित जोखिमों की पहचान करने, मूल्यांकन करने और प्राथमिकता देने की प्रक्रिया के रूप में परिभाषित किया गया है जो व्यावसायिक उद्देश्यों की उपलब्धि को प्रभावित कर सकते हैं।)

BENEFITS OF CONDUCTING RISK ANALYSIS IN BUSINESS/ व्यवसाय में जोखिम विश्लेषण करने के लाभ

1. Enhanced Decision-Making: / बेहतर निर्णय लेने की क्षमता

Risk analysis provides valuable insights that can inform strategic decision-making and resource allocation, enabling businesses to make informed choices and prioritize initiatives. (जोखिम विश्लेषण मूल्यवान अंतर्दृष्टि प्रदान करता है जो रणनीतिक निर्णय लेने और संसाधन आवंटन को सूचित कर सकता है, व्यवसायों को सूचित विकल्प बनाने और पहल को प्राथमिकता देने में सक्षम बनाता है।)

2. Improved Risk Preparedness: / बेहतर जोखिम तैयारी



By identifying and assessing potential risks, businesses can be better prepared to handle and respond to unforeseen events or challenges, reducing the likelihood of major disruptions. (संभावित जोखिमों की पहचान और आकलन करके, व्यवसाय अप्रत्याशित घटनाओं या चुनौतियों को संभालने और प्रतिक्रिया देने के लिए बेहतर ढंग से तैयार हो सकते हैं, जिससे बड़े व्यवधानों की संभावना कम हो सकती है।)

3. Protection of Reputation and Assets: / प्रतिष्ठा एवं संपत्ति की सुरक्षा

Risk analysis helps identify risks that may negatively impact a company's reputation or result in financial losses. Active risk management safeguards the company's brand image and protects its assets. (जोखिम विश्लेषण उन जोखिमों की पहचान करने में मदद करता है जो किसी कंपनी की प्रतिष्ठा पर नकारात्मक प्रभाव डाल सकते हैं या वित्तीय नुकसान का कारण बन सकते हैं। सक्रिय जोखिम प्रबंधन कंपनी की ब्रांड छवि की सुरक्षा करता है और उसकी संपत्तियों की सुरक्षा करता है।)

4. Opportunity Identification: / अवसर की पहचान

Risk analysis also allows businesses to identify and capitalize on opportunities that may arise from risks. (जोखिम विश्लेषण व्यवसायों को जोखिमों से उत्पन्न होने वाले अवसरों की पहचान करने और उनका लाभ उठाने की अनुमति भी देता है।)



RISK ANALYSIS IN STARTUPS/ स्टार्टअप्स में जोखिम विश्लेषण

1. Identifying Startup-Specific Risks:/ स्टार्टअप-विशिष्ट जोखिमों की पहचान करना

Startups often face unique risks compared to established businesses. These may include funding and cash flow challenges, market acceptance of new products or services, scalability issues, regulatory compliance, and uncertainties around the business model. (स्थापित व्यवसायों की तुलना में स्टार्टअप्स को अक्सर अद्वितीय जोखिमों का सामना करना पड़ता है। इनमें फंडिंग और नकदी प्रवाह चुनौतियां, नए उत्पादों या सेवाओं की बाजार स्वीकृति, स्केलेबिलिटी मुद्दे, नियामक अनुपालन और बिजनेस मॉडल के आसपास अनिश्चितताएं शामिल हो सकती हैं।)

2. Market Research and Analysis:/ बाजार अनुसंधान और विश्लेषण

Conduct thorough market research to understand the target market, competition, and potential demand for the startup's offerings. (स्टार्टअप की पेशकशों के लिए लक्षित बाजार, प्रतिस्पर्धा और संभावित मांग को समझने के लिए गहन बाजार अनुसंधान करें।)

3. Financial Risk Assessment:/ वित्तीय जोखिम मूल्यांकन

Analyze financial risks such as insufficient funding, high burn rate, and the potential for running out of cash. (अपर्याप्त फंडिंग, उच्च बर्न रेट और नकदी खत्म होने की संभावना जैसे वित्तीय जोखिमों का विश्लेषण करें।)



4. Technology and Intellectual Property Risks:/ प्रौद्योगिकी और बौद्धिक संपदा जोखिम

Evaluate risks related to technology infrastructure, software development, and intellectual property protection. (प्रौद्योगिकी अवसंरचना, सॉफ्टवेयर विकास और बौद्धिक संपदा संरक्षण से संबंधित जोखिमों का मूल्यांकन करें)

5. Talent and Human Resources Risks: / प्रतिभा और मानव संसाधन जोखिम

Assess risks related to attracting and retaining key talent, team dynamics, and skill gaps. (प्रमुख प्रतिभाओं को आकर्षित करने और बनाए रखने, टीम की गतिशीलता और कौशल अंतराल से संबंधित जोखिमों का आकलन करें)

6. Regulatory and Compliance Risks: / विनियामक और अनुपालन जोखिम

Identify and comply with relevant legal and regulatory requirements specific to the startup's industry and location. (स्टार्टअप के उद्योग और स्थान के लिए विशिष्ट प्रासंगिक कानूनी और नियामक आवश्यकताओं को पहचानें और उनका अनुपालन करें)

7. Market Acceptance and Competition: / बाज़ार की स्वीकार्यता और प्रतिस्पर्धा

Evaluate the startup's uniqueness and value proposition in the market. Understand customer needs and preferences to anticipate market acceptance and competitive challenges. (बाज़ार में स्टार्टअप की विशिष्टता

और मूल्य प्रस्ताव का मूल्यांकन करें। बाज़ार की स्वीकार्यता और प्रतिस्पर्धी चुनौतियों का अनुमान लगाने के लिए ग्राहकों की ज़रूरतों और प्राथमिकताओं को समझें)

8. Scalability and Growth Risks:/ स्केलेबिलिटी और विकास जोखिम

Assess the startup's ability to scale its operations and meet increasing demand. (अपने परिचालन को बढ़ाने और बढ़ती मांग को पूरा करने की स्टार्टअप की क्षमता का आकलन करें।)

9. Partnership and Vendor Risks: / साझेदारी और विक्रेता जोखिम

Evaluate risks associated with partnerships and vendors. (साझेदारी और विक्रेताओं से जुड़े जोखिमों का मूल्यांकन करें)

DR S ASUMAN TECHAECH



Management

प्रबंधन

UNIT 4

यूनिट 4

Lecture 1

व्याख्यान 1

Management / प्रबंधन

- Management is defined as a process which include all the activities starting from setting up of objectives and taking to achieve those objectives. (प्रबंधन को एक ऐसी प्रक्रिया के रूप में परिभाषित किया गया है जिसमें उद्देश्यों की स्थापना से लेकर उन उद्देश्यों को प्राप्त करने तक की सभी गतिविधियाँ शामिल हैं)
- The management process consists of all the functions which transform resources such as man, material, money, machine, method, marketing etc into products and services to full-fill the customer demand. (प्रबंधन प्रक्रिया में वे सभी कार्य शामिल होते हैं जो ग्राहकों की मांग को पूरी तरह से पूरा करने के लिए संसाधनों जैसे कि आदमी, सामग्री, धन, मशीनरी, विधि, विपणन आदि को उत्पादों और सेवाओं में बदलते हैं।)

Concept Of Management / प्रबंधन की संकल्पना

The management aims at balancing the external and internal factors to achieve the objective of the business (प्रबंधन का लक्ष्य व्यवसाय के उद्देश्य को प्राप्त करने के लिए बाहरी और आंतरिक कारकों को संतुलित करना है)

The factors which need to be balance may be divided into two categories. (जिन कारकों को संतुलित करने की आवश्यकता है उन्हें दो श्रेणियों में विभाजित किया जा सकता है।)

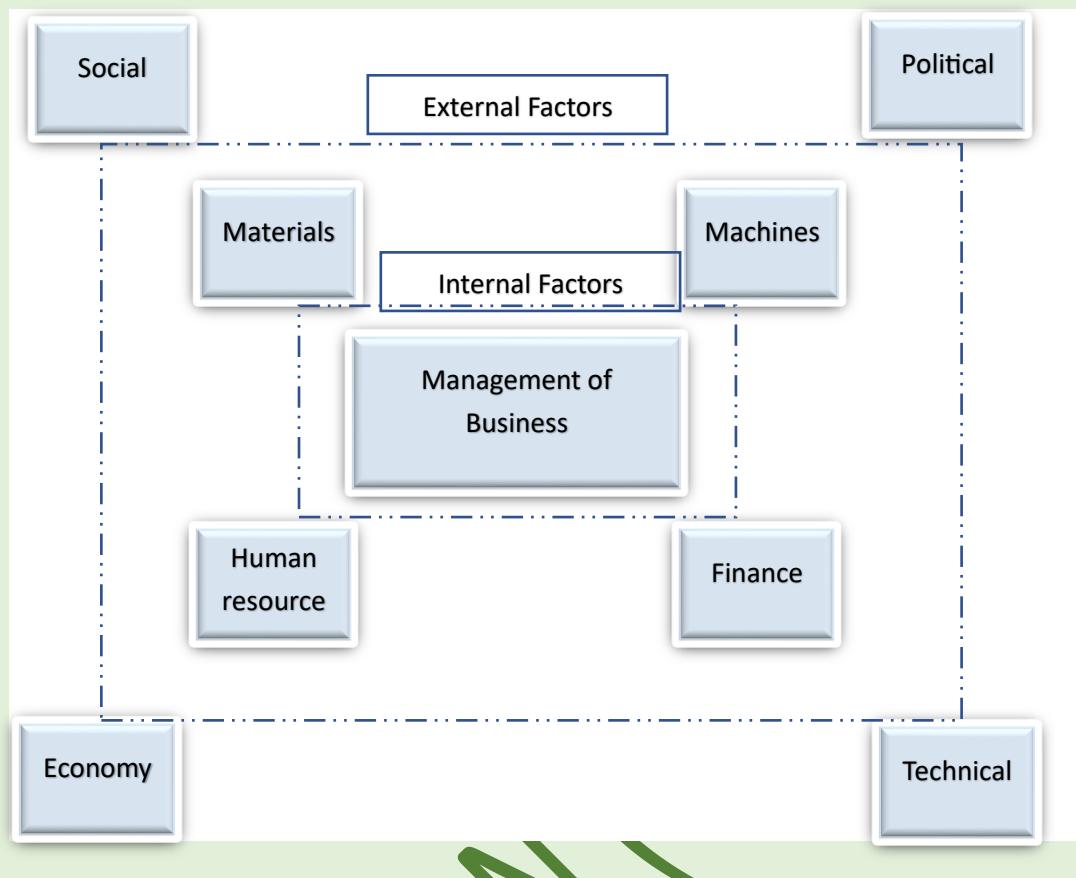
i) ***Internal factors / आतंरिक कारक***

- These factors are within the control of the management (ये कारक प्रबंधन के नियंत्रण में हैं)
- It includes human resource, material, machine and finance. (इसमें मानव संसाधन, सामग्री, मशीन और वित्त शामिल हैं)

ii) ***External factors / बाह्य कारक***

- The factors which are beyond the control of management are called external factors. (जो कारक प्रबंधन के नियंत्रण से परे होते हैं उन्हें बाह्य कारक कहा जाता है)
- These factors include social factors and economic factor. (इन कारकों में सामाजिक कारक और आर्थिक कारक शामिल हैं)

DR. SASUMAN TECHMECH



Management is mixture of science and art. (प्रबंधन विज्ञान और कला का मिश्रण है।)

- It is called science because similar to science, the management is developed systematically and is based on experimentation, theories and principles (इसे विज्ञान इसलिए कहा जाता है क्योंकि विज्ञान के समान प्रबंधन भी व्यवस्थित रूप से विकसित किया जाता है और प्रयोग, सिद्धांतों और सिद्धांतों पर आधारित होता है)
- It is an art because the management is learned by effort and practice. Management is applied after making necessary changes in principles of management (यह एक कला है क्योंकि प्रबंधन प्रयास से सीखा जाता है. सिद्धांतों या प्रबंधन में आवश्यक परिवर्तन करने के बाद अभ्यास प्रबंधन को लागू किया जाता है)

Administration Vs Management / प्रशासन बनाम प्रबंधन

	Basis (आधार)	Administration(प्रशासन)	Management (प्रबंधन)
i.	Meaning (अर्थ)	Administration is associated with formulation of objectives plans and policies (प्रशासन उद्देश्य योजनाओं और नीतियों के निर्माण से जुड़ा है)	Management is art of getting the work done in best possible way. (प्रबंधन कार्य को सर्वोत्तम संभव तरीके से पूरा करने की कला है।)
ii.	Nature of work (कार्य की प्रकृति)	Administration is a decision making and thinking function (प्रशासन एक निर्णय लेने और सोचने का कार्य है)	Management refers to implementation of decisions. Therefore, it is a doing function. (प्रबंधन का तात्पर्य निर्णयों के कार्यान्वयन से है। इसलिए, यह एक कार्य है।)
iii.	Decision making (निर्णय लेना)	Administration determines what is to be done and when it is to be done. (प्रशासन निर्धारित करता है कि क्या करना है और कब करना है।)	Management decides who shall implement the decisions and how shall he do it. (प्रबंधन तय करता है कि निर्णयों को कौन लागू करेगा और कैसे किया जाएगा।)
iv.	Status (दर्जा)	Administration refers to top level management (प्रशासन का तात्पर्य शीर्ष स्तर के प्रबंधन से है)	Management refers to lower and middle level management (प्रबंधन का तात्पर्य निचले और मध्यम स्तर के प्रबंधन से है)



UNIT 4

यूनिट 4

Lecture 2

व्याख्यान 2

Company's Organization Structure / कंपनी की संगठन संरचना

- Organization is a group of persons united to achieve a common objective. (एक संगठन एक सामान्य उद्देश्य को प्राप्त करने के लिए एकजुट लोगों का एक समूह है।)
- In other words, it may also be defined as a group of activities or resources which allows the achieving of common goal. (दूसरे शब्दों में, इसे गतिविधियों या संसाधनों के एक समूह के रूप में भी परिभाषित किया जा सकता है जो एक सामान्य लक्ष्य को प्राप्त करने की अनुमति देता है।)
- Any institution may be considered to be an organization if, it has following characteristics. (किसी भी संस्था को एक संगठन माना जा सकता है यदि, उसमें निम्नलिखित विशेषताएं हों।)
 - ✓ It has well defined common objective/ इसका सामान्य उद्देश्य अच्छी तरह से परिभाषित है
 - ✓ It has predetermined set of authorities and responsibilities. / इसमें प्राधिकारियों और उत्तरदायित्वों का पूर्वनिर्धारित सेट है।
 - ✓ It has well defined structure / इसकी अच्छी तरह से परिभाषित संरचना है
 - ✓ It has a set of policies and plans/ इसमें नीतियों और योजनाओं का एक सेट है



Steps In Forming Organization / संगठन बनाने के चरण

The steps required in forming of an organization may be discussed as follows- (संगठन बनाने के लिए आवश्यक कदमों पर निम्नानुसार चर्चा की जा सकती है-)

1. *Identification of objectives* / उद्देश्यों की पहचान

➤ The identification of objective defines the initial path of action and setting up of guideline (उद्देश्य की पहचान कार्रवाई के प्रारंभिक मार्ग और दिशानिर्देश की स्थापना को परिभाषित करती है)

2. *Formulation of plans and policy* / योजनाओं एवं नीति का निर्माण

➤ The policies must be framed to provide a set of rules to achieve the objectives, whereas plans initiate action to achieve objectives. (नीतियों को उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए नियम प्रदान करने के लिए बनाया जाना चाहिए, जबकि योजनाएं उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए कार्रवाई शुरू करती हैं।)

3. *Identification and classification* / पहचान एवं वर्गीकरण

➤ All the activities to achieve the objective are listed and then the necessary activities among them are identified (उद्देश्य को प्राप्त करने के लिए सभी गतिविधियों को सूचीबद्ध किया जाता है और फिर उनमें से आवश्यक गतिविधियों की पहचान की जाती है)

➤ Once the necessary activities are identified they are classified on the basis of nature and scope (एक बार आवश्यक गतिविधियों की पहचान हो जाने के बाद उन्हें प्रकृति और दायरे के आधार पर वर्गीकृत किया जाता है)

4. *Group of activities* / गतिविधियों का समूह



➤ Grouping is done on the basis of availability of the source, priority of work and importance of work. (समूहीकरण स्रोत की उपलब्धता, कार्य की प्राथमिकता तथा कार्य के महत्व के आधार पर किया जाता है।)

5. Assignment of duties / कर्तव्यों का निर्धारण

➤ The duties are assigned on the basis of requirement of work and human needs. (कार्य की आवश्यकता और मानवीयता के आधार पर कर्तव्य सौंपे जाते हैं।)

➤ Overlapping, underutilization and overloading must be avoided during assignment of duties. (कर्तव्यों के निर्धारण के दौरान ओवरलैपिंग, कम उपयोग और ओवरलोडिंग से बचना चाहिए।)

6. Horizontal and vertical relationship of authority and responsibility अधिकार और उत्तरदायित्व का क्षेत्रिज और ऊर्ध्वाधर संबंध

➤ For performing a duty authority is necessary and to complete a job responsibility is essential, therefore an organization must clearly identify the authority and responsibility. (किसी कर्तव्य को निभाने के लिए प्राधिकार आवश्यक है और किसी कार्य को पूरा करने के लिए उत्तरदायित्व आवश्यक है, इसलिए किसी संगठन को प्राधिकार और उत्तरदायित्व की स्पष्ट पहचान करनी चाहिए।)



UNIT 4

यूनिट 4

Lecture 3

व्याख्यान 3

Types Of Organization / संगठन के प्रकार

On the basis of the structure the organization may be of following types
(संरचना के आधार पर संगठन निम्न प्रकार का हो सकता है)

1. *Line organization*
2. *Functional organization.*
3. *Line and staff organization.*
4. *Project organization.*

1. Line Organization

- ✓ It is also called scalar organization. (इसे स्केलर संगठन भी कहा जाता है।)
- ✓ It is a vertical type of organization structure. (यह एक ऊर्ध्वाधर प्रकार की संगठन सरचना है।)
- ✓ It is also called military type because, the army has similar structure. (इसे सैन्य प्रकार भी कहा जाता है क्योंकि, सेना की संरचना समान होती है।)
- ✓ It has a chain of authorities one above the other. (इसमें एक के ऊपर एक प्राधिकारियों की श्रृंखला होती है।)
- ✓ It is the oldest and simplest form of organization. (यह संगठन का सबसे पुराना और सरल रूप है।)



Advantages of Line Organization/ लाइन संगठन के लाभ

- ✓ It is simple and easy to understand (यह सरल और समझने में आसान है)
- ✓ Decision is quick (निर्णय शीघ्र होता है)
- ✓ Confusion is less. (कन्फ्यूजन कम होता है.)
- ✓ Level of discipline is high. (अनुशासन का स्तर ऊँचा है.)

Disadvantages of Line Organization/ लाइन संगठन के नुकसान

- ✓ Authorities at the top may become dictator. (शीर्ष पर बैठे अधिकारी तानाशाह बन सकते हैं।)
- ✓ There is a lack of specialization. (विशेषज्ञता की कमी है।)
- ✓ There may be overlapping of activities. (गतिविधियों का ओवरलैपिंग हो सकता है।)

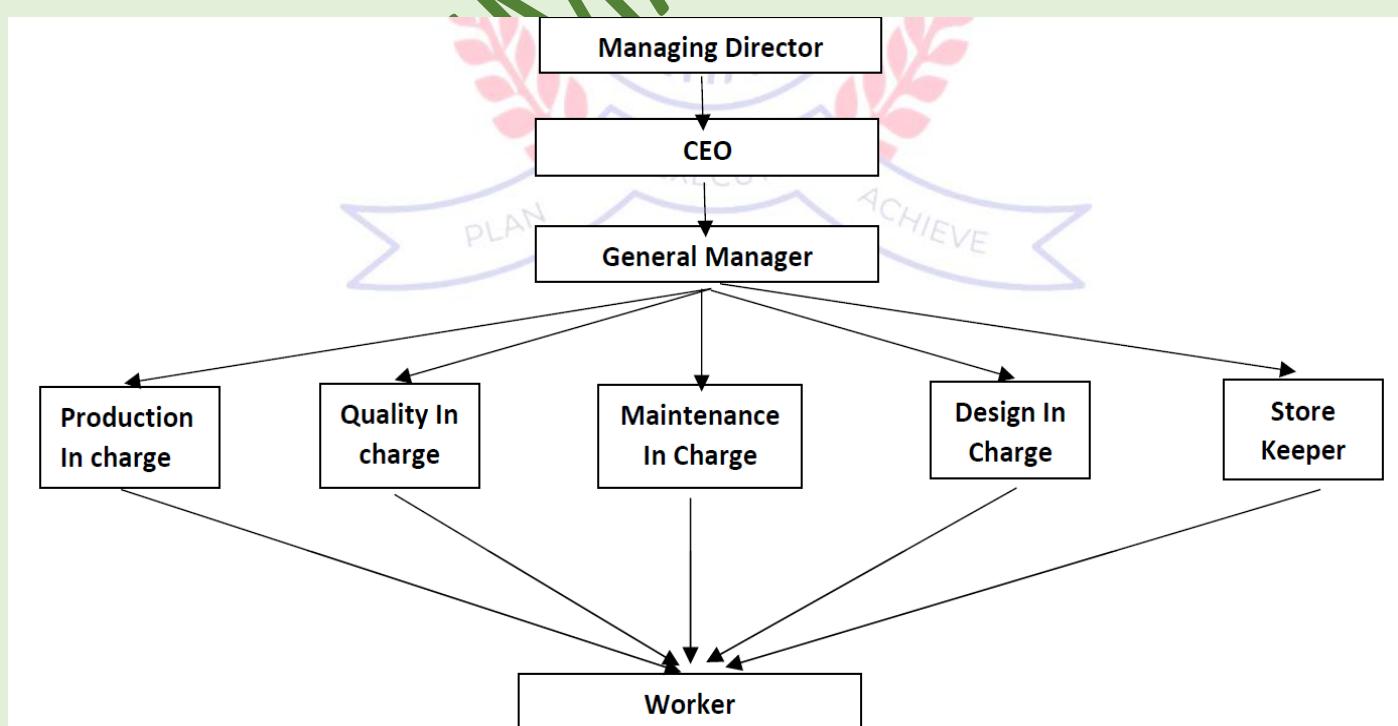


Application/ अनुप्रयोग

- ✓ Military organization (सैन्य संगठन)
- ✓ small firms. (छोटी कंपनियाँ)

2. Functional Organization.

- ✓ It is also called horizontal organization. (इसे क्षैतिज संगठन भी कहा जाता है।)
- ✓ There is grouping of activities on the basis of functions. (कार्यों के आधार पर गतिविधियों का समूहीकरण होता है।)
- ✓ Specialization in the function is key in this type of organization. (संगठन में कार्य में विशेषज्ञता महत्वपूर्ण है।)
- ✓ Each group performs a specific task even though the product is different. (प्रत्येक समूह एक विशिष्ट कार्य करता है भले ही उत्पाद अलग हो।)



Advantages of Functional Organization / कार्यात्मक संगठन के लाभ

- ✓ Work performance is better. (कार्य निष्पादन बेहतर होता है।)
- ✓ Correct decision is possible. (सही निर्णय संभव है।)
- ✓ Efficient utilization of people. (लोगों का कुशल उपयोग।)

Disadvantages of Functional Organization / कार्यात्मक संगठन के नुकसान

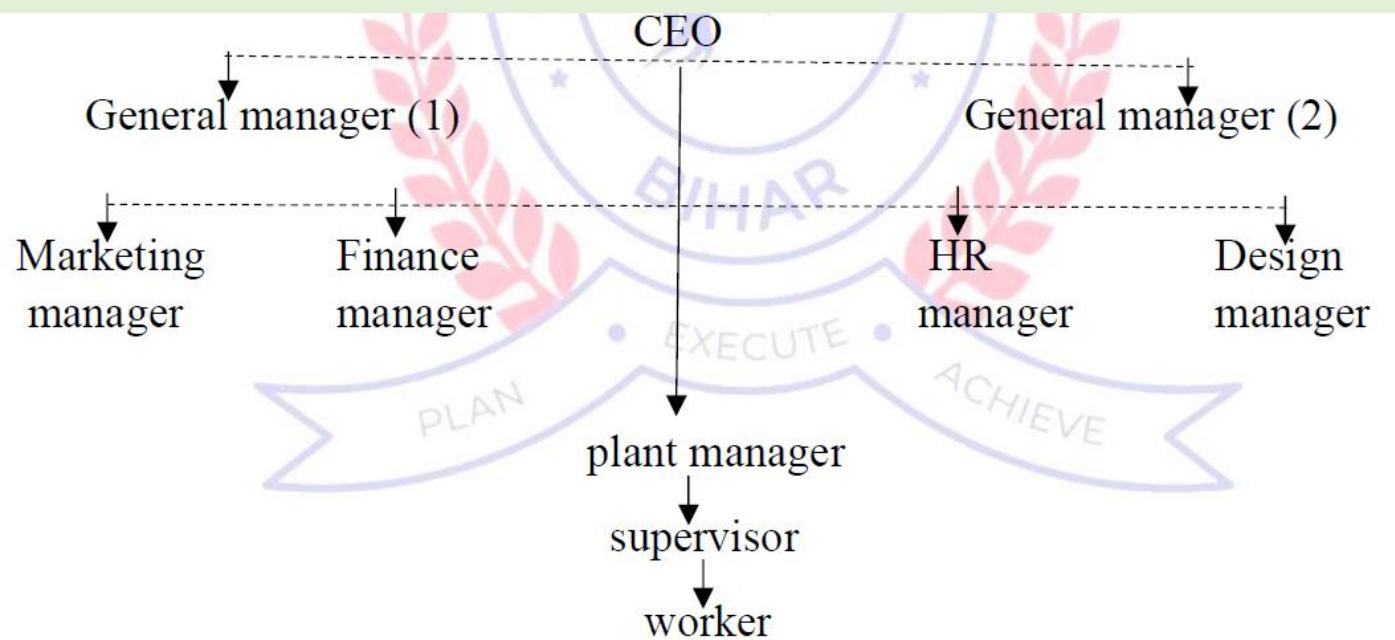
- ✓ Decision is slow. (निर्णय लेने की गति धीमी है।)
- ✓ Discipline is lacking (अनुशासन की कमी है।)
- ✓ Everybody is smart, it is difficult to deal with expert. (हर कोई स्मार्ट है, एक्सपर्ट से डील करना मुश्किल है।)
- ✓ Confusion among the staff. (कर्मचारियों में असमंजस।)

Application/ अनुप्रयोग

- It is generally followed in research and development organization. (आमतौर पर अनुसंधान एवं विकास संगठन में इसका पालन किया जाता है।)

3. Line and Staff Organization.

- ✓ It is combination of line and functional organization. (यह लाइन और कार्यात्मक संगठन का एक संयोजन है।)
- ✓ It is both horizontal and vertical structure. (यह क्षैतिज एवं ऊर्ध्वाधर दोनों प्रकार की संरचना है।)



Advantages of Line and Staff organization/ लाइन और स्टाफ संगठन के लाभ

- ✓ It is disciplined and specialized system. (यह एक अनुशासित एवं विशिष्ट प्रणाली है।)
 - ✓ The structure of the organization may be modified as per the requirement. (संगठन की संरचना को आवश्यकता के अनुसार संशोधित किया जा सकता है।)
 - ✓ Productivity is better as compare to the other forms (उत्पादकता अन्य रूपों की तुलना में बेहतर है।)
 - ✓ Decisions are quick and correct. (निर्णय शीघ्र एवं सही होते हैं।)
 - ✓ Team work is effective. (टीम वर्क प्रभावी होता है।)

Disadvantages of Line and Staff organization / लाइन और स्टाफ संगठन के नुकसान



- ✓ Cost of production is more (उत्पादन लागत अधिक है)
- ✓ Sometimes there is injustice to line person. (कई बार लाइन पर्सन के साथ अन्याय हो जाता है।)
- ✓ Discipline is poor as compare to line organization. (लाइन संगठन की तुलना में अनुशासन खराब है।)

Application / अनुप्रयोग

- They are generally applied to large and medium scale industry. (इन्हें आम तौर पर बड़े और मध्यम स्तर के उद्योग में लागू किया जाता है।)

4. Project Organization

- ✓ It is an interorganizational team formed together for a specific purpose. (यह एक विशिष्ट उद्देश्य के लिए मिलकर बनाई गई एक अंतर-संगठनात्मक टीम है।)
- ✓ This organizational structure is temporary in nature. (यह संगठनात्मक संरचना प्रकृति में अस्थायी है।)
- ✓ It is formed for the project only. (इसका गठन केवल प्रोजेक्ट के लिए किया गया है।)
- ✓ The different forms of project organization may be as follows- (परियोजना संगठन के विभिन्न रूप इस प्रकार हो सकते हैं-)
 - a) *Functional matrix* (कार्यात्मक मैट्रिक्स)
 - b) *Balance matrix.* (बैलेंस मैट्रिक्स।)
 - c) *Project matrix.*(प्रोजेक्ट मैट्रिक्स।)

a). *Functional matrix*-/ कार्यात्मक मैट्रिक्स



TECH MECH

ENTREPRENEURSHIP & STARTUPS

A person is asked to oversee the project across different functional area. (एक व्यक्ति को विभिन्न कार्यात्मक क्षेत्रों में परियोजना की देखरेख करने के लिए कहा जाता है।)

b) Balance matrix- / बैलेंस मैट्रिक्स

A person is assigned to oversee the project and take advice from functional managers whenever required. (एक व्यक्ति को परियोजना की देखरेख करने और आवश्यकता पड़ने पर कार्यात्मक प्रबंधकों से सलाह लेने के लिए नियुक्त किया जाता है।)

c). Project matrix : /प्रोजेक्ट मैट्रिक्स/

A manager is put in charge of the complete group of persons working on the project. (एक प्रबंधक को परियोजना पर काम करने वाले व्यक्तियों के पूरे समूह का प्रभारी बनाया जाता है)

DR. SASUMANIE TECHNICAL

UNIT 4

यूनिट 4

Lecture 4

व्याख्यान 4

Recruitment And Management of Talent / भर्ती और प्रतिभा प्रबंधन

In a startup the recruitment and management of human resources has four parts. They are: (किसी स्टार्टअप में मानव संसाधन की भर्ती और प्रबंधन के चार भाग होते हैं। वे हैं:-)

- *Planning for human resource* (मानव संसाधन नियोजन)
- *Recruitment of human resource* (मानव संसाधन की भर्ती)
- *Training of human resource* (मानव संसाधन का प्रशिक्षण)
- *Leadership and Motivation for human resource* (मानव संसाधन के लिए नेतृत्व और प्रेरणा)

Planning for Human Resource / मानव संसाधन नियोजन

The H.R planning is done to full fill the two main objectives- (H.R योजना दो मुख्य उद्देश्यों को पूर्ण रूप से पूरा करने के लिए की जाती है-)

1. To utilize the capabilities of present employees fully (वर्तमान कर्मचारियों की क्षमताओं का पूर्ण उपयोग करना)



2. To fill up future man power requirements. (भविष्य की जनशक्ति आवश्यकताओं को पूरा करना।)

Steps in Human Resource Planning / मानव संसाधन योजना में कदम

Human resource planning is carried out in following steps- (मानव संसाधन नियोजन निम्नलिखित चरणों में किया जाता है-)

i) *Understanding the business objectives / व्यावसायिक उद्देश्यों को समझना*

The H.R planning should start with the study of the company objective and strategies. The study should indicate. (एचआर योजना की शुरुआत कंपनी के उद्देश्य और रणनीतियों के अध्ययन से होनी चाहिए।)

- ✓ The new activities undertaken. / नई गतिविधियाँ शुरू की गईं।
- ✓ The existing activities required. / मौजूदा गतिविधियों की आवश्यकता है।
- ✓ The change in the existing activities due to technological or other changes. / तकनीकी या अन्य परिवर्तनों के कारण मौजूदा गतिविधियों में परिवर्तन।

ii) *Identification of tasks / कार्यों की पहचान*

- ✓ Once the activities are decided the task required to be performed at different levels of organization is decided. (एक बार गतिविधियाँ तय



हो जाने के बाद संगठन के विभिन्न स्तरों पर किए जाने वाले आवश्यक कार्य तय किए जाते हैं।)

iii) Manpower forecast / जनशक्ति पूर्वानुमान

✓ The manpower forecasting is done to estimate the requirement of man-power in future depending upon the growth and expansion of the organization. While estimating the man power requirement it is necessary to consider vacancies with regard to retirement, resignation, death, transfer, dismissed etc. (जनशक्ति का पूर्वानुमान भविष्य में संगठन की वृद्धि और विस्तार के आधार पर जनशक्ति की आवश्यकता का अनुमान लगाने के लिए किया जाता है। जनशक्ति की आवश्यकता का अनुमान लगाते समय सेवानिवृत्ति, इस्तीफा, मृत्यु, स्थानांतरण, बर्खास्तगी आदि के संबंध में रिक्तियों पर विचार करना आवश्यक है।)

iv) Job analysis / कार्य विश्लेषण

✓ The analysis of the job must be carried out to decide the qualification, training and skill required for each job. This helps in selection of suitable candidate. (प्रत्येक कार्य के लिए आवश्यक योग्यता, प्रशिक्षण और कौशल तय करने के लिए कार्य का विश्लेषण किया जाना चाहिए। इससे उपयुक्त उम्मीदवार के चयन में मदद मिलती है।)

v) *Reviewing the existing man power / मौजूदा जनशक्ति की समीक्षा करना*

- ✓ Complete reward of manpower including their qualification, work experience, projects completed, training receive etc. should be available with H.R department. (उनकी योग्यता, कार्य अनुभव, पूरी की गई परियोजनाएं, प्रशिक्षण प्राप्त आदि सहित जनशक्ति का पूरा इनाम मानव संसाधन विभाग के पास उपलब्ध होना चाहिए।)
- ✓ Such records are with HR department. (ऐसे रिकॉर्ड एचआर विभाग के पास हैं)
- ✓ Such records help in knowing the quality and quantity of employees available within the organization to fill up the vacant positions. (इस तरह के रिकॉर्ड संगठन के भीतर रिक्त पदों को भरने के लिए उपलब्ध कर्मचारियों की गुणवत्ता और मात्रा जानने में मदद करते हैं)

vi) *Anticipating the availability of man power from external sources.*

/ बाह्य स्रोतों से जनशक्ति की उपलब्धता की आशा करना

- ✓ H.R department should also asses the labour market to check the availability of required man power with respect to demand. (मानव



TECH MECH

ENTREPRENEURSHIP & STARTUPS

संसाधन विभाग को मांग के संबंध में आवश्यक जनशक्ति की उपलब्धता की जांच करने के लिए श्रम बाजार का भी आकलन करना चाहिए।)

DR. SASUMAN (TECHMECH)



UNIT 4

यूनिट 4

Lecture 5

व्याख्यान 5

Recruitment Of Human Resource / मानव संसाधन की भर्ती

The important steps involved in selection of suitable candidates are as follows- (उपयुक्त उम्मीदवारों के चयन में शामिल महत्वपूर्ण चरण इस प्रकार हैं-)

1. *Receipt of application / आवेदन की प्राप्ति*

The detailed information in the application form gives good idea of the education, age, training, experience of the candidates. (आवेदन पत्र में विस्तृत जानकारी उम्मीदवारों की शिक्षा आयु, प्रशिक्षण, अनुभव का अच्छा विचार देती है।)

2. *Scrutiny of applications / आवेदनों की जांच*

Initial screening/filtering of applications is done to make sure that there is no wastage of time, money and energy in evaluation of

unsuitable candidate. (आवेदनों की प्रारंभिक स्क्रीनिंग/फ़िल्टरिंग यह सुनिश्चित करने के लिए की जाती है कि अनुपयुक्त उम्मीदवार के चयन में समय, धन और ऊर्जा की बर्बादी न हो।)

3. *Preliminary test / प्रारंभिक परीक्षण*

The main idea of preliminary test is to eliminate less qualified and less suitable candidates. (प्रारंभिक परीक्षा का मुख्य विचार कम योग्य और कम उपयुक्त उम्मीदवारों को बाहर करना है।)

4. *Application bank / आवेदन बैंक*

The information of the successful candidate is stored in a standard format to make an application bank. At this stage some additional information may also be asked from the candidates. (आवेदन बैंक बनाने के लिए सफल उम्मीदवार की जानकारी एक मानक प्रारूप में संग्रहीत की जाती है। इस चरण में उम्मीदवारों से कुछ अतिरिक्त जानकारी भी मांगी जा सकती है।)

5. *Employment test / रोजगार परीक्षण*

The candidates are further asked to go through the employment test. The employment test may include one or more of the following tests. (उम्मीदवारों को आगे रोजगार परीक्षा से गुजरने के लिए कहा जाता है। रोजगार परीक्षण में निम्नलिखित में से एक या अधिक परीक्षण शामिल हो सकते हैं।)

- a. Intelligence test. / बुद्धि परीक्षण.
- b. Psychological test. / मनोवैज्ञानिक परीक्षण.
- c. Personality test. / व्यक्तित्व परीक्षण।
- d. Trade test. / व्यापार परीक्षण.
- e. Aptitude test. / रुचि परीक्षा।

6. Employment interview / रोजगार साक्षात्कार

Employment interview should be carried out to evaluate the candidate on personal basis. It should be carried out in a stress-free environment and the candidates should also have the opportunity to ask about the job description and compensation. (व्यक्तिगत आधार पर उम्मीदवार का मूल्यांकन करने के लिए रोजगार साक्षात्कार आयोजित किया जाना चाहिए। इसे तनाव मुक्त वातावरण में किया जाना चाहिए और उम्मीदवारों को नौकरी विवरण और मुआवजे के बारे में पूछने का अवसर भी मिलना चाहिए।)



7. Reference check / संदर्भ जांच

An investigation is done to verify the information given by the candidates in application form. (आवेदन पत्र में उम्मीदवारों द्वारा दी गई जानकारी की जांच की जाती है।)

8. Medical examination / चिकित्सा परीक्षण

It is essential to make sure that the candidate is physically fit to perform the expected job efficiently. (यह सुनिश्चित करना आवश्यक है कि उम्मीदवार अपेक्षित कार्य को कुशलतापूर्वक करने के लिए शारीरिक रूप से फिट है।)

9. Final selection / अंतिम चयन

The successful candidates are ranked in order of merit and the appointment letter is issued. (सफल उम्मीदवारों को योग्यता के आधार पर स्थान दिया जाता है और नियुक्ति पत्र जारी किया जाता है।)



UNIT 4

यूनिट 4

Lecture 6

व्याख्यान 6

Training Of Human Resource

Training is a process which improve the employee's ability through learning, developing skills and changing attitude to perform the job more efficiently. (प्रशिक्षण एक ऐसी प्रक्रिया है जो सीखने, कौशल विकसित करने और काम को अधिक कुशलता से करने के लिए दृष्टिकोण में बदलाव के माध्यम से कर्मचारी की क्षमता में सुधार करती है।)

Need of training / प्रशिक्षण की आवश्यकता

- ✓ Training is necessary for new employee to provide knowledge. (नए कर्मचारियों को ज्ञान प्रदान करने के लिए प्रशिक्षण आवश्यक है।)
- ✓ To make the employee's familiar with the task i.e. organization specific. (कर्मचारी को कार्य अर्थात् संगठन विशिष्ट से परिचित कराना।)
- ✓ Training is important to make the employee's multi skilled. (कर्मचारी को बहुकुशल बनाने के लिए प्रशिक्षण महत्वपूर्ण है।)



- ✓ Training is important to develop better employee behaviour. (बेहतर कर्मचारी व्यवहार विकसित करने के लिए प्रशिक्षण महत्वपूर्ण है।)
- ✓ Training helps to promote employees to higher positions (प्रशिक्षण कर्मचारियों को उच्च पदों पर पदोन्नत करने में मदद करता है)

Types of training / प्रशिक्षण के प्रकार

The different methods of providing training to the employees may be broadly classified as- (कर्मचारियों को प्रशिक्षण प्रदान करने के विभिन्न तरीकों को मोटे तौर पर इस प्रकार वर्गीकृत किया जा सकता है-)

1. *Induction training / शुरुआती प्रशिक्षण*
2. *Skill enhancement training. / कौशल संवर्धन प्रशिक्षण*

1. Induction training / शुरुआती प्रशिक्षण

- a) It is also called orientation training (इसे अभिमुखीकरण प्रशिक्षण भी कहा जाता है)
- b) It makes the employees aware of the following-(यह कर्मचारियों को निम्नलिखित से अवगत कराता है)



- ✓ The history of organization, organization structure and the products being manufactured. (संगठन का इतिहास, संगठन संरचना और निर्मित किए जा रहे उत्पाद)
- ✓ Inform the employees about the authority and responsibilities given to him. (कर्मचारियों को उसे दिए गए अधिकार और जिम्मेदारियों के बारे में सूचित करें।)
- ✓ Safety and proper use of tools and equipment. (औज़ारों और उपकरणों की सुरक्षा और उचित उपयोग)
- ✓ Conditions of employment, general code of conduct and other policies of the organization. (रोजगार की शर्तें, सामान्य आचार संहिता और संगठन की अन्य नीतियाँ।)

2. Skill enhancement training. / कौशल संवर्धन प्रशिक्षण

- ✓ It is provided to all the employees new and old. (यह नए और पुराने सभी कर्मचारियों को प्रदान किया जाता है।)
- ✓ It is used to provide new skills to be employees and make them aware of the technological advancement in their field of work. (इसका उपयोग कर्मचारियों को नए कौशल प्रदान करने और उन्हें उनके कार्य क्षेत्र में तकनीकी प्रगति से अवगत कराने के लिए किया जाता है।)



- ✓ The different methods to provide skill enhancement training are-
(कौशल वृद्धि प्रशिक्षण प्रदान करने की विभिन्न विधियाँ हैं)

a) Classroom method- / कक्षा विधि

Under this method training is given by the experts. The use of projectors, slides or videos are made to give instruction. (इस पद्धति के अंतर्गत विशेषज्ञों द्वारा प्रशिक्षण दिया जाता है। निर्देश देने के लिए प्रोजेक्टर, स्लाइड या वीडियो का उपयोग किया जाता है।)

b) On job training-/ नौकरी पर प्रशिक्षण

In these methods an employees asked to work under the supervision of experienced and skilled employees so that they can learn the job. (इन तरीकों में कर्मचारियों को अनुभवी और कुशल कर्मचारियों की देखरेख में काम करने के लिए कहा जाता है ताकि वे काम सीख सकें।)

c) Vestibule school of training- / वेस्टिबुल स्कूल ऑफ ट्रेनिंग-

It is special training school for employees. Here the actual machines and processes are simulated to train the employees. This is generally done when on job training is difficult. (यह कर्मचारियों के लिए विशेष प्रशिक्षण विद्यालय है। यहां कर्मचारियों को प्रशिक्षित करने के लिए वास्तविक मशीनों और प्रक्रियाओं का अनुकरण किया जाता है। यह आम तौर पर तब किया जाता है जब नौकरी पर प्रशिक्षण कठिन होता है।)



UNIT 4

यूनिट 4

Lecture 7

व्याख्यान 7

Leadership And Motivation for Human Resource / मानव संसाधन के लिए नेतृत्व और प्रेरणा

Leadership/ नेतृत्व

It is the ability of an individual to motivate a group of people toward achieving of common goal. (यह एक व्यक्ति की लोगों के समूह को सामाज्य लक्ष्य प्राप्त करने के लिए प्रेरित करने की क्षमता है।)

The qualities of leader are as follows-

- a) Communication / संचार
- b) Awareness / जागरूकता
- c) Honesty / इमानदारी
- d) Relationship building / संबंध निर्माण
- e) Innovation / नवप्रवर्तन
- f) Positive attitude / सकारात्मक दृष्टिकोण.
- g) Commitment and confidence / प्रतिबद्धता और आत्मविश्वास.



Motivation / प्रेरणा

Motivation is defined as the process of stimulating people to move toward achieving of desired goal. (प्रेरणा को लोगों को वांछित लक्ष्य की प्राप्ति की ओर बढ़ने के लिए प्रेरित करने की प्रक्रिया के रूप में परिभाषित किया गया है।)

Three main components needed to be simulated (तीन मुख्य घटकों को अनुकरण करने की आवश्यकता है)

- a) *Persistence* / दृढ़ता.
- b) *Direction* / दिशा
- c) *Intensity* / तीव्रता.

Maslow's theory of motivation or Maslow's theory of need hierarchy / मास्लो का प्रेरणा का सिद्धांत या मास्लो का आवश्यकता पदानुक्रम का सिद्धांत

Maslow give three important features of human behaviour (मास्लो ने मानव व्यवहार की तीन महत्वपूर्ण विशेषताएँ बताईं)।

- i) *Men are wanting being i.e. their need are unlimited and continuous* (पुरुष महत्वाकांक्षी हैं उनकी ज़रूरतें असीमित और निरंतर हैं।)
- ii) *The fresh needs can motivate person to work.* (ताज़ा ज़रूरतें व्यक्ति को काम करने के लिए प्रेरित कर सकती हैं।)



iii) Men's need have a hierarchy of importance. (पुरुषों की ज़रूरतों का महत्व का एक पदानुक्रम होता है)

According to Maslow the human need is arranged in a series of levels. (मास्लो के अनुसार मानव की आवश्यकता स्तरों की एक श्रृंखला में व्यवस्थित होती है)

The hierarchy of need is as discussed below- (आवश्यकता के पदानुक्रम की चर्चा नीचे दी गई है-)

NEEDS / आवश्यकताएँ	Physiological: Satisfying basic needs of food, shelter and cloths (शारीरिक : आश्रय और कपड़े की बुनियादी ज़रूरतों को पूरा करना)
	Safety: Safety from physical harm (सुरक्षा : शारीरिक हानि से बचना)
	Social: Desired to be accepted and like. (सामाजिक : स्वीकार किए जाने की इच्छा।)
	Ego/ esteem: Need for self-respect and status. (अहंकार /सम्मान : आत्म - रूतबे की आवश्यकता।)
	Self-realisation: To work according to ones capability and interest. (आत्म - साक्षात्कार : अपनी क्षमता और रुचि के अनुसार कार्य करना।)

UNIT 4

यूनिट 4

Lecture 8

व्याख्यान 8

Financial Organization and Management / वित्तीय संगठन और प्रबंधन

Financial management is defined as a business activity which is related to collection and maintenance of fund to meet the financial needs of the business and achieve the objectives. (वित्तीय प्रबंधन को एक व्यावसायिक गतिविधि के रूप में परिभाषित किया गया है जो व्यवसाय की वित्तीय जरूरतों को पूरा करने और उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए धन के संग्रह और रखरखाव से संबंधित है।)

Three main components of financial management are (वित्तीय प्रबंधन के तीन मुख्य घटक हैं)

- i) Raising of fund (निधि जुटाना)
- ii) Effecting utilization of fund. (निधि का प्रभावी उपयोग।)
- iii) Management of assets. (संपत्ति का प्रबंधन।)



Objectives of financial managements/ वित्तीय प्रबंधन के उद्देश्य

The main objectives of financial management are as follows- (वित्तीय प्रबंधन के मुख्य उद्देश्य इस प्रकार हैं-)

- ❖ To decide the investment policies. (निवेश नीतियां तय करना।)
- ❖ To finalise the methods of financing (वित्तपोषण के तरीकों को अंतिम रूप देना)
- ❖ To maximize the value of business to owners (मालिकों के लिए व्यवसाय के मूल्य को अधिकतम करना।)
- ❖ To ensure regular and sufficient flow of funds to the business. (व्यवसाय में धन का नियमित और पर्याप्त प्रवाह सुनिश्चित करना।)
- ❖ To design a good capital structure. (एक अच्छी पूँजी संरचना तैयार करना।)
- ❖ To ensure safety on investment. (निवेश पर सुरक्षा सुनिश्चित करना।)
- ❖ To assure adequate return to the shareholders. (शेयरधारकों को पर्याप्त रिटर्न सुनिश्चित करना।)
- ❖ To provide necessary fund for proposed business. (प्रस्तावित व्यवसाय के लिए आवश्यक निधि उपलब्ध कराना।)
- ❖ To insure financial discipline in the organization. (संगठन में वित्तीय अनुशासन सुनिश्चित करना।)
- ❖ To plan for working capital. (कार्यशील पूँजी की योजना बनाना।)



Functions of financial management / वित्तीय प्रबंधन के कार्य

The important functions of financial management are / वित्तीय प्रबंधन के महत्वपूर्ण कार्य हैं

- ✓ Conducting financial analysis to find the strength and weaknesses of the organization. (संगठन की ताकत और कमज़ोरियों का पता लगाने के लिए वित्तीय विश्लेषण करना।)
- ✓ Identifying the opportunities and threats in future. (भविष्य में अवसरों और खतरों की पहचान करना।)
- ✓ Deciding and planning financial strategy. (वित्तीय रणनीति तय करना और योजना बनाना।)
- ✓ Decide the composition of capital. (पूँजी की संरचना तय करें।)
- ✓ Investment of fund in a safe way. (सुरक्षित तरीके से फंड का निवेश।)
- ✓ Controlling all the financial activities in the organization. (संगठन में सभी वित्तीय गतिविधियों को नियंत्रित करना।)
- ✓ Conducting cost and profit analysis (लागत और लाभ विश्लेषण का संचालन करना।)
- ✓ Determination and classification of financial needs (वित्तीय आवश्यकताओं का निर्धारण एवं वर्गीकरण)
- ✓ Conducting financial reviews and auditing. (वित्तीय समीक्षा और लेखापरीक्षा करना।)



TECH MECH

ENTREPRENEURSHIP & STARTUPS

- ✓ To take care of budget in organization. (संगठन में बजट का ध्यान रखना।)

DR. SASUMAN (TECHMECH)



Financing and Protection of Ideas

विचारों का वित्तपोषण और संरक्षण

UNIT 5

यूनिट 5

Lecture 1

व्याख्यान 1

WHY PROTECT IDEAS? / विचारों की सुरक्षा क्यों करें?

The protection of ideas from copying and leakage is important because of the following reasons. (विचारों को नकल और लीक होने से बचाना निम्नलिखित कारणों से महत्वपूर्ण है।)

1. Maintaining Competitive Advantage: / प्रतिस्पर्धात्मक लाभ बनाए रखना:

Startups often rely on unique and innovative ideas. Protecting these ideas through patents, trademarks, or copyrights can help prevent competitors from replicating or stealing their innovations. (स्टार्टअप अक्सर अनूठे और नवीन विचारों पर भरोसा करते हैं। पेटेंट, ट्रेडमार्क या कॉपीराइट के माध्यम से इन विचारों को सुरक्षित रखने से प्रतिस्पर्धियों को उनके नवाचारों की नकल करने या चोरी करने से रोकने में मदद मिल सकती है।)

2. Attracting Investors and Funding: / निवेशकों को आकर्षित करना और फंडिंग करना



Investors and venture capitalists are more likely to invest in startups that have taken steps to protect their intellectual property.

(निवेशकों और उद्यम पूँजीपतियों द्वारा उन स्टार्टअप्स में निवेश करने की अधिक संभावना है जिन्होंने अपनी बौद्धिक संपदा की सुरक्षा के लिए कदम उठाए हैं।)

3. Preventing Unauthorized Use:/ अनधिकृत उपयोग को रोकना:

Without adequate protection, other companies or individuals might use the startup's ideas, products, or brand name without permission. This can lead to loss of revenue and reputational damage. (पर्याप्त सुरक्षा के बिना, अन्य कंपनियां या व्यक्ति बिना अनुमति के स्टार्टअप के विचारों, उत्पादों या ब्रांड नाम का उपयोग कर सकते हैं। इससे राजस्व की हानि और प्रतिष्ठा को नुकसान हो सकता है।)

4. Helping Business Expansion:/ व्यवसाय विस्तार में सहायता करना

A startup with protected intellectual property can confidently expand its operations and enter new markets. (संरक्षित बौद्धिक संपदा वाला एक स्टार्टअप आत्मविश्वास से अपने परिचालन का विस्तार कर सकता है और नए बाजारों में प्रवेश कर सकता है।)

5. Creating Licensing Opportunities:/ लाइसेंसिंग अवसर बनाना

Intellectual property protection allows startups to license their ideas, patents, or technologies to other companies for a fee. This can be a source of revenue. (बौद्धिक संपदा संरक्षण स्टार्टअप को शुल्क के लिए अन्य कंपनियों को अपने विचारों, पेटेंट या प्रौद्योगिकियों को लाइसेंस देने की अनुमति देता है। यह राजस्व का एक स्रोत हो सकता है।)



6. Defending Against Lawsuit: / मुक़दमे के खिलाफ बचाव:

Startups that have their intellectual property properly protected can pursue legal action against parties that encroach on their rights. (जिन स्टार्टअप्स की बौद्धिक संपदा उचित रूप से संरक्षित है, वे उन पार्टियों के खिलाफ कानूनी कार्रवाई कर सकते हैं जो उनके अधिकारों का अतिक्रमण करते हैं।)

7. Building Brand Reputation and Trust:/ ब्रांड प्रतिष्ठा और विश्वास का निर्माण:

Trademarks protect a startup's brand name and logo, enabling it to build a recognizable and trusted brand identity. (ट्रेडमार्क किसी स्टार्टअप के ब्रांड नाम और लोगो की सुरक्षा करते हैं, जिससे उसे एक पहचानने योग्य और विश्वसनीय ब्रांड पहचान बनाने में मदद मिलती है।)

Why Financing of Start-up Ideas is Important? / स्टार्ट-अप विचारों का वित्तपोषण क्यों महत्वपूर्ण है?

Financing of startup ideas is very important for several reasons: (स्टार्टअप विचारों का वित्तपोषण कई कारणों से बहुत महत्वपूर्ण हैः)

Turning Ideas into Reality: / विचारों को वास्तविकता में बदलना:

Many innovative ideas and concepts remain mere ideas without adequate funding. Financing provides the necessary resources to turn these ideas into products or services. (कई नवोन्मेषी विचार और अवधारणाएं पर्याप्त धन के बिना महज विचार बनकर रह जाते हैं। वित्तपोषण इन विचारों को उत्पादों या सेवाओं में बदलने के लिए आवश्यक संसाधन प्रदान करता है।)



Product Development and R&D: / उत्पाद विकास और अनुसंधान एवं विकास:

Startups often require significant investment in research and development (R&D) to refine their ideas, build prototypes, and conduct testing. (स्टार्टअप को अक्सर अपने विचारों को परिष्कृत करने, प्रोटोटाइप बनाने और परीक्षण करने के लिए अनुसंधान और विकास (आर एंड डी) में महत्वपूर्ण निवेश की आवश्यकता होती है।)

Market Entry and Scaling:/ बाज़ार में प्रवेश और स्केलिंग

Funding is essential for startups to enter the market. It allows them to invest in marketing, sales, and distribution efforts to reach customers. (स्टार्टअप्स को बाजार में उतरने के लिए फंडिंग जरूरी है। यह उन्हें ग्राहकों तक पहुंचने के लिए विपणन, बिक्री और वितरण प्रयासों में निवेश करने की अनुमति देता है।)

Attracting and Retaining Talent: / प्रतिभा को आकर्षित करना और बनाए रखना:

Startups need talented individuals to implement their ideas. Financing allows them to offer competitive salaries to attract and retain skilled employees. (स्टार्टअप को अपने विचारों को लागू करने के लिए प्रतिभाशाली व्यक्तियों की आवश्यकता होती है। वित्तपोषण उन्हें कुशल कर्मचारियों को आकर्षित करने और बनाए रखने के लिए प्रतिस्पर्धी वेतन की पेशकश करने की अनुमति देता है।)

Infrastructure and Technology: / बुनियादी ढांचा और प्रौद्योगिकी:



Startups require infrastructure, equipment, and technology to operate efficiently. Financing enables them to invest in necessary tools and systems to support their business. (स्टार्टअप को कुशलतापूर्वक संचालित करने के लिए बुनियादी ढांचे, उपकरण और प्रौद्योगिकी की आवश्यकता होती है। वित्तपोषण उन्हें अपने व्यवसाय को समर्थन देने के लिए आवश्यक उपकरणों और प्रणालियों में निवेश करने में सक्षम बनाता है।)

Risk Protection: / जोखिम संरक्षण

Startup ventures fundamentally carry risks, and adequate financing can provide a cushion to lessen these risks. (स्टार्टअप उद्यम मूल रूप से जोखिम उठाते हैं, और पर्याप्त वित्तपोषण इन जोखिमों को कम करने के लिए एक सहारा प्रदान कर सकता है।)

Expanding Market Reach: / बाज़ार पहुंच का विस्तार

Financing allows startups to expand their reach to new geographical regions or increase their customer base. (वित्तपोषण स्टार्टअप्स को नए भौगोलिक क्षेत्रों तक अपनी पहुंच बढ़ाने या अपना ग्राहक आधार बढ़ाने की अनुमति देता है।)

Long-Term Sustainability: / दीर्घकालिक स्थिरता

Proper financing provides startups with the resources to ensure the company can survive and grow over the long term. (उचित वित्तपोषण स्टार्टअप को संसाधन प्रदान करता है ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि कंपनी लंबे समय तक जीवित रह सके और आगे बढ़ सके।)



UNIT 5

यूनिट 5

Lecture 2

व्याख्यान 2

Financing Methods Available for Start-Ups in India / भारत में उपलब्ध स्टार्ट-अप के लिए वित्तपोषण के तरीके

Some of the main financing options available for start-ups in India include: (भारत में स्टार्ट-अप के लिए उपलब्ध कुछ मुख्य वित्तपोषण विकल्पों में शामिल हैं:)

1) *Angel Investors:* / एंजेल निवेशक

Angel investors are individuals who provide capital to start-ups in exchange for equity ownership. They often invest during the early stages of a business and can also provide valuable mentorship and industry connections. (एंजेल निवेशक वे व्यक्ति होते हैं जो इक्विटी स्वामित्व के बदले स्टार्ट-अप को पूँजी प्रदान करते हैं। वे अक्सर व्यवसाय के शुरुआती चरणों के दौरान निवेश करते हैं और मूल्यवान सलाह और उद्योग कनेक्शन भी प्रदान कर सकते हैं।)

2) *Venture Capital (VC) Funding:* / वैंचर कैपिटल (वीसी) फंडिंग:

Venture capital firms invest in start-ups with high growth potential. They typically invest in exchange for equity and play an active role in guiding the company's strategic direction. (वैंचर कैपिटल फर्म उच्च विकास क्षमता वाले स्टार्ट-अप में निवेश करती हैं। वे आम तौर पर इक्विटी



के बदले निवेश करते हैं और कंपनी की रणनीतिक दिशा तय करने में सक्रिय भूमिका निभाते हैं।)

3) *Seed Funding:* / सीड फंडिंग:

Seed funding is typically the initial capital raised by a start-up to support product development, market research, and early-stage operations. This funding can come from friends and family, or specialized seed funds. / सीड फंडिंग आम तौर पर उत्पाद विकास, बाजार अनुसंधान और प्रारंभिक चरण के संचालन का समर्थन करने के लिए स्टार्ट-अप द्वारा जुटाई गई प्रारंभिक पूँजी है। यह फंडिंग मित्रों और परिवार, या विशेष बीज निधि से आ सकती है।

4) *Bank Loans:*/ बैंक ऋण:

Start-ups can explore traditional bank loans as a financing option. However, securing a bank loan might require collateral and a strong credit history. (स्टार्ट-अप वित्तपोषण विकल्प के रूप में पारंपरिक बैंक ऋण का पता लगा सकते हैं। हालांकि, बैंक ऋण सुरक्षित करने के लिए संपार्श्विक और मजबूत क्रेडिट इतिहास की आवश्यकता हो सकती है।)

5) *Incubators and Accelerators:*/ इनक्यूबेटर और एक्सेलेरेटर

Start-up incubators and accelerators provide funding, mentoring, and resources to early-stage companies. In return, they often take equity stakes or charge fees. (स्टार्ट-अप इनक्यूबेटर और एक्सेलेरेटर शुरुआती चरण की कंपनियों को फंडिंग, सलाह और संसाधन प्रदान करते हैं। बदले में, वे अक्सर इकिवटी हिस्सेदारी लेते हैं या शुल्क लेते हैं।)

6) *Crowdfunding:* / क्राउडफंडिंग:



Crowdfunding platforms allow start-ups to raise funds from a large number of individuals, often in exchange for pre-orders of products, rewards, or equity. (क्राउडफंडिंग प्लेटफॉर्म स्टार्ट-अप को बड़ी संख्या में व्यक्तियों से धन जुटाने की अनुमति देता है, अक्सर उत्पादों, पुरस्कारों या इकिविटी के प्री-ऑर्डर के बदले में।)

7) Government Schemes and Grants: / सरकारी योजनाएँ और अनुदान:

The Indian government offers various schemes and grants to support start-ups. For example, the Startup India initiative provides benefits such as tax exemptions, fast-track patent filing, and funding support. (भारत सरकार स्टार्ट-अप को समर्थन देने के लिए विभिन्न योजनाएं और अनुदान प्रदान करती है। उदाहरण के लिए, स्टार्टअप इंडिया पहल कर छूट, फास्ट-ट्रैक पेटेंट फाइलिंग और फंडिंग सहायता जैसे लाभ प्रदान करती है।)

8) Non-Banking Financial Companies (NBFCs): / गैर-बैंकिंग वित्तीय कंपनियां (एनबीएफसी)

NBFCs offer alternative financing options to start-ups, including venture debt and other structured financial products. Venture debt provides debt capital with equity-like features. (एनबीएफसी स्टार्ट-अप्स को उद्यम ऋण और अन्य संरचित वित्तीय उत्पादों सहित वैकल्पिक वित्तपोषण विकल्प प्रदान करते हैं। उद्यम ऋण इकिविटी जैसी सुविधाओं के साथ ऋण पूँजी प्रदान करता है।)

9) Bootstrapping: / बूटस्ट्रैपिंग:



Bootstrapping involves self-funding the start-up using personal savings or revenue generated from the other business. While it limits the scale of growth initially, it allows founders to maintain full control over the company. (बूटस्ट्रैपिंग में व्यक्तिगत बचत या अन्य व्यवसाय से उत्पन्न राजस्व का उपयोग करके स्टार्ट-अप को स्वयं वित्त पोषित करना शामिल है। हालाँकि यह शुरुआत में विकास के पैमाने को सीमित करता है, लेकिन यह संस्थापकों को कंपनी पर पूर्ण नियंत्रण बनाए रखने की अनुमति देता है।)

Government Schemes to Support Startups in India/ भारत में स्टार्टअप्स को समर्थन देने के लिए सरकारी योजनाएं

The Indian government has launched several support schemes to support the startup culture in the country. (भारत सरकार ने देश में स्टार्टअप संस्कृति का समर्थन करने के लिए कई सहायता योजनाएं शुरू की हैं)

Some of the main government schemes for startups in India include: (भारत में स्टार्टअप्स के लिए कुछ प्रमुख सरकारी योजनाएं शामिल हैं)

a) Startup India: / स्टार्टअप इंडिया

Startup India is a leading initiative launched by the Government of India to promote entrepreneurship and innovation. It provides various benefits to registered startups, including: (स्टार्टअप इंडिया उद्यमिता और नवाचार को बढ़ावा देने के लिए भारत सरकार द्वारा शुरू की गई एक अग्रणी पहल है। यह पंजीकृत स्टार्टअप्स को विभिन्न लाभ प्रदान करता है, जिनमें शामिल हैं:)



- ❖ Tax exemptions for eligible startups for a specified period. (पात्र स्टार्टअप के लिए एक निर्दिष्ट अवधि के लिए कर छूट)
- ❖ Easy compliance procedures for labour and environmental laws. (श्रम और पर्यावरण कानूनों के लिए आसान अनुपालन प्रक्रियाएं।)
- ❖ Fast-track patent examination at reduced fees. (कम शुल्क पर फास्ट-ट्रैक पेटेंट परीक्षा)
- ❖ Access to a network of incubators, accelerators, and funding sources. (इनक्यूबेटर, एक्सेलरेटर और फंडिंग स्रोतों के नेटवर्क तक पहुंच।)
- ❖ Dedicated helpline and online portal for resolving queries and providing support. (प्रश्नों के समाधान और सहायता प्रदान करने के लिए समर्पित हेल्पलाइन और ऑनलाइन पोर्टल)

b) Atal Innovation Mission (AIM): / अटल इनोवेशन मिशन (एआईएम)

AIM is a government initiative under the NITI Aayog to support innovation and entrepreneurship among students, educators, and entrepreneurs. (एआईएम छात्रों, शिक्षकों और उद्यमियों के बीच नवाचार और उद्यमिता का समर्थन करने के लिए नीति आयोग के तहत एक सरकारी पहल है।)

c) Make in India: / मेक इन इंडिया

The Make in India initiative encourages startups to manufacture their products domestically and promotes India as a global manufacturing hub. It provides various incentives and subsidies for startups in the manufacturing sector. (मेक इन इंडिया पहल स्टार्टअप्स को अपने उत्पादों को घरेलू स्तर पर बनाने के लिए प्रोत्साहित करती



है और भारत को वैश्विक विनिर्माण केंद्र के रूप में बढ़ावा देती है। यह विनिर्माण क्षेत्र में स्टार्टअप के लिए विभिन्न प्रोत्साहन और सब्सिडी प्रदान करता है।)

d) Standup India: / स्टैंडअप इंडिया

Standup India aims to promote entrepreneurship among women and marginalized sections of society. It offers financial support to eligible entrepreneurs from Scheduled Castes (SCs), Scheduled Tribes (STs), and women to start their business. (स्टैंडअप इंडिया का लक्ष्य महिलाओं और समाज के हाशिए पर रहने वाले वर्गों के बीच उद्यमिता को बढ़ावा देना है। यह अनुसूचित जाति (एससी), अनुसूचित जनजाति (एसटी) और महिलाओं के पात्र उद्यमियों को अपना व्यवसाय शुरू करने के लिए वित्तीय सहायता प्रदान करता है।)

e) Biotechnology Ignition Grant (BIG): / बायोटेक्नोलॉजी इग्निशन ग्रांट (बीआईजी):

The Biotechnology Industry Research Assistance Council (BIRAC) offers the BIG scheme. It provides early-stage funding to biotechnology startups and entrepreneurs. (जैव प्रौद्योगिकी उद्योग अनुसंधान सहायता परिषद (BIRAC) BIG योजना प्रदान करती है। यह जैव प्रौद्योगिकी स्टार्टअप और उद्यमियों को प्रारंभिक चरण की फंडिंग प्रदान करता है।)

f) NIDHI - National Initiative for Developing and Harnessing Innovations: / निधि - नवाचारों के विकास और उपयोग के लिए राष्ट्रीय पहल:



NIDHI is an umbrella program by the Department of Science and Technology (DST) that includes several initiatives like Seed Support System, PRAYAS, and TIDE to support startups, innovators, and incubators. (निधि विज्ञान और प्रौद्योगिकी विभाग (डीएसटी) का एक व्यापक कार्यक्रम है जिसमें स्टार्टअप, इनोवेटर्स और इनक्यूबेटर्स का समर्थन करने के लिए बीज समर्थन प्रणाली, प्रयास और टाइड जैसी कई पहल शामिल हैं।)

g) Credit Guarantee Fund Scheme for Startups (CGSS): / स्टार्टअप्स के लिए क्रेडिट गारंटी फंड योजना (सीजीएसएस):

The CGSS provides credit guarantee for loans to startups. It helps startups access loans and debt funding from financial institutions without the need for traditional collateral. (सीजीएसएस स्टार्टअप्स को ऋण के लिए क्रेडिट गारंटी प्रदान करता है। यह स्टार्टअप्स को पारंपरिक संपादिक की आवश्यकता के बिना वित्तीय संस्थानों से ऋण और ऋण वित्तपोषण तक पहुंचने में मदद करता है।)

h) Research Park and Incubation Centre Development Program: / अनुसंधान पार्क और ऊम्यानन केंद्र विकास कार्यक्रम:

The Ministry of Education supports the establishment of Research Parks and Incubation Centres in educational institutions to promote innovation, technology transfer, and startup incubation. (शिक्षा मंत्रालय नवाचार, प्रौद्योगिकी हस्तांतरण और स्टार्टअप इनक्यूबेशन को बढ़ावा देने के लिए शैक्षणिक संस्थानों में अनुसंधान पार्क और इनक्यूबेशन केंद्रों की स्थापना का समर्थन करता है।)



UNIT 5

यूनिट 5

Lecture 3

व्याख्यान 3

Communication Of Ideas to Potential Investors / संभावित निवेशकों तक विचारों का संचार

Communicating startup ideas to potential investors requires a well-thought-out and believable approach. (संभावित निवेशकों तक स्टार्टअप विचारों को संप्रेषित करने के लिए एक सुविचारित और विश्वसनीय दृष्टिकोण की आवश्यकता होती है।)

Here are some effective methods of communicating startup ideas to potential investors: (संभावित निवेशकों तक स्टार्टअप विचारों को संप्रेषित करने के कुछ प्रभावी तरीके यहां दिए गए हैं:)

a. Pitch Meetings: / पिच मीटिंग्स

Arrange one-on-one pitch meetings with potential investors. This allows you to present your startup idea directly to them and answer their questions in real-time. (संभावित निवेशकों के साथ आमने-सामने की बैठकें आयोजित करें। इससे आप अपने स्टार्टअप आइडिया को सीधे उनके सामने पेश कर सकते हैं और वास्तविक समय में उनके सवालों का जवाब दे सकते हैं।)

b. Pitch Decks and Presentations: / पिच डेक और प्रस्तुतिकरण



Create a convincing pitch deck or presentation that tell about your startup's value proposition, market opportunity, competitive advantage, business model, financial projections, and funding requirements. (एक ठोस पिच डेक या प्रेजेंटेशन बनाएं जो आपके स्टार्टअप के मूल्य प्रस्ताव, बाजार अवसर, प्रतिस्पर्धात्मक लाभ, बिजनेस मॉडल, वित्तीय अनुमान और फंडिंग आवश्यकताओं के बारे में बताए।)

c. Executive Summary: / कार्यकारी सारांश:

Prepare a concise executive summary that provides an overview of your startup idea, highlighting its uniqueness and potential. (एक संक्षिप्त कार्यकारी सारांश तैयार करें जो आपके स्टार्टअप विचार का एक सिंहावलोकन प्रदान करता है, इसकी विशिष्टता और क्षमता पर प्रकाश डालता है।)

d. Video Pitches: / वीडियो पिचें

Create a short video pitch that introduces your startup idea, showcases your product or service. It must show your objective and vision. (एक लघु वीडियो पिच बनाएं जो आपके स्टार्टअप विचार का परिचय दे, आपके उत्पाद या सेवा को प्रदर्शित करे। इसमें आपका उद्देश्य और दृष्टिकोण अवश्य दिखना चाहिए।)

e. Demo Day Events: / डेमो दिवस कार्यक्रम:

Participate in startup demo day events or pitch competitions where you can present your idea to a group of potential investors and industry experts. (स्टार्टअप डेमो दिवस कार्यक्रमों या पिच प्रतियोगिताओं



में भाग लें जहां आप संभावित निवेशकों और उद्योग विशेषज्ञों के समूह के सामने अपना विचार प्रस्तुत कर सकते हैं।)

f. Networking Events: / नेटवर्किंग इवेंट

Attend networking events, industry conferences, and startup meetups where you can interact with potential investors informally. (नेटवर्किंग कार्यक्रमों, उद्योग सम्मेलनों और स्टार्टअप मीटअप में भाग लें जहां आप संभावित निवेशकों के साथ अनौपचारिक रूप से बातचीत कर सकते हैं।)

g. Online Platforms and Crowdfunding: / ऑनलाइन प्लेटफॉर्म और क्राउडफंडिंग

Use online crowdfunding platforms or equity-based crowdfunding websites to showcase your startup idea to a larger audience. This can attract individual investors. (अपने स्टार्टअप आइडिया को दर्शकों के सामने प्रदर्शित करने के लिए ऑनलाइन क्राउडफंडिंग प्लेटफॉर्म या इक्विटी-आधारित क्राउडफंडिंग वेबसाइटों का उपयोग करें। यह व्यक्तिगत निवेशकों को आकर्षित कर सकता है।)

h. Social Media and Content Marketing: / सोशल मीडिया और कंटेंट मार्केटिंग

Use social media platforms and content marketing to share your startup's story. Talk with investors, and build an online presence. (अपने स्टार्टअप की कहानी साझा करने के लिए सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म और कंटेंट मार्केटिंग का उपयोग करें। निवेशकों से बात करें और ऑनलाइन उपस्थिति बनाएं।)

i. In-Person Meetings and Demos:/ व्यक्तिगत बैठकें और प्रदर्शन:

Whenever possible, arrange in-person meetings and product demonstrations to provide potential investors with a hands-on experience of your product or service. (जब भी संभव हो, संभावित निवेशकों को अपने उत्पाद या सेवा का व्यावहारिक अनुभव प्रदान करने के लिए व्यक्तिगत बैठकें और उत्पाद प्रदर्शन की व्यवस्था करें।)

j. Follow-Up and Personalized Communication: अनुकर्ता और वैयक्तिकृत संचार:

After initial pitches or meetings, follow up with personalized emails or messages to address any additional questions or concerns that potential investors may have. (प्रारंभिक बातचीत या बैठकों के बाद, संभावित निवेशकों के किसी भी अतिरिक्त प्रश्न या चिंता का समाधान करने के लिए वैयक्तिकृत ईमेल या संदेशों का पालन करें।)

DR. SASUMAN TECH MECH



UNIT 5

यूनिट 5

Lecture 4

व्याख्यान 4

Properties Of a Good Investor Pitch / एक अच्छे निवेशक पिच के गुण

An investor pitch is a short and well-structured presentation that communicates the value of your startup idea to potential investors.

(निवेशक पिच एक संक्षिप्त और अच्छी तरह से संरचित प्रस्तुति है जो संभावित निवेशकों को आपके स्टार्टअप विचार के मूल्य के बारे में बताती है।)

Here are the key elements that make up a good investor pitch: (यहां प्रमुख तत्व हैं जो एक अच्छी निवेशक पिच बनाते हैं:)

1) *Introduction and Hook:* / परिचय और हुक

Start with a strong introduction that takes the investors' attention.

Share a convincing hook or a memorable fact that sets the tone for your pitch. (एक मजबूत परिचय के साथ शुरूआत करें जो निवेशकों का ध्यान खींचे। एक ठोस हुक या एक यादगार तथ्य साझा करें जो आपकी पिच के लिए टोन सेट करता है।)

2) *Problem Statement:* / समस्या कथन

Clearly explain the problem your startup solves. Explain the market need and the size of the opportunity. (आपका स्टार्टअप जिस समस्या



का समाधान करता है उसे स्पष्ट रूप से समझाएं। बाज़ार की आवश्यकता और अवसर के आकार की व्याख्या करें)

3) *Solution and Unique Selling Proposition (USP):/ समाधान और अद्वितीय विक्रिय प्रस्ताव (यूएसपी)*

Present your startup's solution and highlight how your product or service stands out from existing alternatives. (अपने स्टार्टअप का समाधान प्रस्तुत करें और इस बात पर प्रकाश डालें कि आपका उत्पाद या सेवा मौजूदा विकल्पों से कैसे अलग है।)

4) *Market Opportunity: / बाज़ार अवसर*

Provide data and research to showcase the market size, growth potential, and target audience for your solution. Investors want to see the market opportunity your startup has. (अपने समाधान के लिए बाज़ार का आकार, विकास क्षमता और लक्षित दर्शकों को प्रदर्शित करने के लिए डेटा और शोध प्रदान करें। निवेशक यह देखना चाहते हैं कि आपके स्टार्टअप में बाज़ार में क्या अवसर हैं।)

5) *Milestones: / मील के पत्थर:*

If you have achieved any milestones share them with the investors. Highlight customer feedback, early sales, partnerships and other achievements. (यदि आपने कोई उपलब्धि हासिल की है तो उसे निवेशकों के साथ साझा करें। ग्राहक प्रतिक्रिया, प्रारंभिक बिक्री, साझेदारी और अन्य उपलब्धियों पर प्रकाश डालें।)

6) *Business Model: / व्यवसाय मॉडल:*



Explain your revenue model and how you plan to monetize your offering. Discuss pricing, customer acquisition and sales strategies.

(अपने राजस्व मॉडल की व्याख्या करें और आप अपनी पेशकश का मुद्रीकरण कैसे करने की योजना बना रहे हैं। मूल्य निर्धारण, ग्राहक अधिग्रहण और बिक्री रणनीतियों पर चर्चा करें)

7) *Competitive Analysis:* / प्रतिस्पर्धी विश्लेषण

Describe your competition and show how your startup differentiates itself from competitors. (अपने प्रतिस्पर्धियों का वर्णन करें और दिखाएं कि आपका स्टार्टअप खुद को प्रतिस्पर्धियों से कैसे अलग करता है)

8) *Financial Projections:* / वित्तीय अनुमान

Present your financial projections, including revenue forecasts, cost structure and key financial indicators. (राजस्व पूर्वानुमान, लागत संरचना और प्रमुख वित्तीय संकेतकों सहित अपने वित्तीय अनुमान प्रस्तुत करें।)

9) *Team and Expertise:* / टीम और विशेषज्ञता

Showcase your team's skills, experience and expertise. Explain your team's ability to implement the business plan. (अपनी टीम के कौशल, अनुभव और विशेषज्ञता का प्रदर्शन करें। व्यवसाय योजना को कार्यान्वित करने की अपनी टीम की क्षमता स्पष्ट करें)

10) *Use of Funds:* / निधियों का उपयोग

Clearly state how you plan to use the investment funds. Be specific about how the funding will help your startup's growth and achieve key milestones. (स्पष्ट रूप से बताएं कि आप निवेश निधि का उपयोग कैसे करने की योजना बना रहे हैं। इस बारे में विशिष्ट रहें कि फंडिंग



आपके स्टार्टअप के विकास और प्रमुख मील के पत्थर हासिल करने में कैसे मदद करेगी।)

11) *Exit Strategy:* / बाहर निकलने की रणनीति:

Discuss your long-term vision for the company and how investors can expect to achieve returns on their investment. (कंपनी के लिए अपने दीर्घकालिक दृष्टिकोण पर चर्चा करें और निवेशक अपने निवेश पर रिटर्न कैसे प्राप्त करने की उम्मीद कर सकते हैं)

12) *Q&A Preparation:* / प्रश्नोत्तर तैयारी

Anticipate potential questions from investors and be prepared to answer them. Show that you have a deep understanding of your market, customers, and business model. (निवेशकों के संभावित प्रश्नों का अनुमान लगाएं और उनका उत्तर देने के लिए तैयार रहें। दिखाएँ कि आपको अपने बाज़ार, ग्राहकों और व्यवसाय मॉडल की गहरी समझ है।)

DR. S. A. SUMAN TECH MECH



UNIT 5

यूनिट 5

Lecture 5

व्याख्यान 5

What is a Patent?/ पेटेंट क्या है?

A patent is a special right given to the owner of an invention to manufacture, use and market the invention. (पेटेंट एक आविष्कार के मालिक को आविष्कार के निर्माण, उपयोग और विपणन के लिए दिया गया एक विशेष अधिकार है।)

An invention is a product or technique that generally offers a new way of doing something or presents a new technical solution to a problem. (आविष्कार एक उत्पाद या तकनीक है जो आम तौर पर कुछ करने का एक नया तरीका प्रदान करता है या किसी समस्या का नया तकनीकी समाधान प्रस्तुत करता है।)

Technical details concerning the innovation must be made public to obtain a patent application. (पेटेंट आवेदन प्राप्त करने के लिए नवाचार से संबंधित तकनीकी विवरण सार्वजनिक किया जाना चाहिए।)

Conditions to be satisfied by an invention to be Patentable: (किसी आविष्कार को पेटेंट योग्य बनाने के लिए संतुष्ट होने वाली शर्तेः)

1. Novelty/ नवीनता

2. Inventiveness (Non-obviousness)/ आविष्कारशीलता (गैर-स्पष्टता)
3. Usefulness/ उपयोगिता

1. Novelty/ नवीनता

A novel invention is one, which has not been disclosed earlier. It means the invention has not been published, presented or disclosed to the public on the date of patent. (नवीन आविष्कार वह है, जिसका खुलासा पहले नहीं किया गया हो। इसका मतलब है कि आविष्कार को पेटेंट की तारीख पर प्रकाशित, प्रस्तुत या जनता के सामने प्रकट नहीं किया गया है।)

2. Inventiveness (Non-Obviousness) / आविष्कारशीलता (गैर-स्पष्टता)

A patent application involves an inventive step if a person is skilled in the subject matter of the patent application. (यदि कोई व्यक्ति पेटेंट आवेदन की विषय वस्तु में कुशल है तो पेटेंट आवेदन में एक आविष्कारी कदम शामिल होता है।)

3. Usefulness / उपयोगिता

An invention must have utility for the grant of patent. No valid patent can be granted for an invention without utility. (किसी आविष्कार को पेटेंट प्रदान करने के लिए उसकी उपयोगिता होनी चाहिए। उपयोगिता के बिना किसी आविष्कार के लिए कोई वैध पेटेंट नहीं दिया जा सकता।)

Licenses/ लाइसेंस

- ❖ A patent holder has right to permit a person or company to make or use the invention. Such permission is called license.



(एक पेटेंट धारक को किसी व्यक्ति या कंपनी को आविष्कार बनाने या उपयोग करने की अनुमति देने का अधिकार है। ऐसी अनुमति को लाइसेंस कहा जाता है।)

- ❖ The license granted is not valid unless it is in writing. (दिया गया लाइसेंस तब तक वैध नहीं है जब तक वह लिखित में न हो)
- ❖ The terms agreed upon by them include the payment of royalties at a rate mentioned for all articles made under the patent. (उनके द्वारा सहमत शर्तों में पेटेंट के तहत बनाई गई सभी वस्तुओं के लिए उल्लिखित दर पर रॉयल्टी का भुगतान शामिल है)

Licenses are of the following types: / लाइसेंस निम्न प्रकार के होते हैं:

1. *Voluntary licenses / स्वैच्छिक लाइसेंस*

- ❖ It is a license given to any other person to make, use, and sell the patented article as per the terms of the license in writing. (यह लिखित रूप में लाइसेंस की शर्तों के अनुसार पेटेंट लेख बनाने, उपयोग करने और बेचने के लिए किसी अन्य व्यक्ति को दिया गया लाइसेंस है।)
- ❖ As it is a voluntary license, the Controller and Central government do not have any role to play. (चूंकि यह एक स्वैच्छिक लाइसेंस है, इसलिए नियंत्रक और केंद्र सरकार की इसमें कोई भूमिका नहीं है।)
- ❖ The agreement is mutually agreed upon the terms and conditions made by the licensor and licensee. (लाइसेंसकर्ता और लाइसेंसधारी द्वारा बनाए गए नियमों और शर्तों पर पारस्परिक रूप से सहमत हैं।)

2. *Statutory licenses / वैधानिक लाइसेंस*

- ❖ The central government grants statutory licenses by empowering the third party to make/use the patented article without the patent holder's consent in view of public interest. (केंद्र सरकार सार्वजनिक हित को ध्यान में रखते हुए पेटेंट धारक की सहमति के बिना पेटेंट उत्पाद बनाने/उपयोग करने के लिए तीसरे पक्ष को अधिकार देकर वैधानिक लाइसेंस प्रदान करती है।)
- ❖ Such license is also called authorizations permit. (ऐसे लाइसेंस को प्राधिकरण परमिट भी कहा जाता है)

3. *Exclusive Licenses/ विशिष्ट लाइसेंस*

It depends upon a degree and extent of rights given to the licensee. An exclusive license excludes all the other persons, including the patentee, from the right to use the invention. (यह लाइसेंसधारक को दिए गए अधिकारों की डिग्री और सीमा पर निर्भर करता है। एक विशिष्ट लाइसेंस पेटेंटधारक सहित अन्य सभी व्यक्तियों को आविष्कार का उपयोग करने के अधिकार से बाहर कर देता है।)

Exit Strategies for Entrepreneurs

उद्यमियों के लिए निकास रणनीतियाँ

UNIT 6

यूनिट 6

Lecture 1

व्याख्यान 1

Exit Strategy / निकास रणनीति

- ❖ An exit strategy is a pre-planned means of removing yourself from a specific business. (एक निकास रणनीति किसी विशिष्ट व्यवसाय से खुद को दूर करने का एक पूर्व नियोजित साधन है)
- ❖ Business owners, executives and investors use these strategies to either limit losses or capitalize on gains. (व्यवसाय के मालिक, अधिकारी और निवेशक इन रणनीतियों का उपयोग या तो घाटे को सीमित करने या लाभ को भुनाने के लिए करते हैं)

When to use an exit strategy / निकास रणनीति का उपयोग कब करें

Following are some situations where business owners, executives and investors can use an exit strategy:



(निम्नलिखित कुछ स्थितियाँ हैं जहाँ व्यवसाय के मालिक, अधिकारी और निवेशक बाहर निकलने की रणनीति का उपयोग कर सकते हैं:)

❖ Make a Profit / लाभ कमाने

People can use an exit strategy to sell their investment in a company after achieving a certain profit objective. The sale can help the investor make a profit and then go on to new projects. (लोग एक निश्चित लाभ प्राप्त करने के बाद किसी कंपनी में अपना निवेश बेचने के लिए निकास रणनीति का उपयोग कर सकते हैं। बिक्री से निवेशक को लाभ कमाने और फिर नई परियोजनाओं पर जाने में मदद मिल सकती है।)

❖ Limit Losses / घाटे को सीमित करने

A business might start to experience losses because of legal issues, poor management or market disruptions. In any case, an exit strategy is an effective way to liquidate losses from a business that is not making profits. (किसी व्यवसाय को कानूनी मुद्दों, खराब प्रबंधन या बाज़ार व्यवधानों के कारण घाटे का अनुभव होना शुरू हो सकता है। किसी भी मामले में, बाहर निकलने की रणनीति उस व्यवसाय से घाटे को खत्म करने का एक प्रभावी तरीका है जो मुनाफा नहीं कमा रहा है।)

❖ Improve company's future / कंपनी का भविष्य सुधारने



Despite their departure, an owner or investor likely wants to ensure the company's future success. A company than can continually profit or recover from poor management helps the owner or investor preserve its reputation. An exit strategy can facilitate a seamless transition for the new stakeholders and help them build the entrepreneur's legacy. (उनके जाने के बावजूद, कोई मालिक या निवेशक संभवतः कंपनी की भविष्य की सफलता सुनिश्चित करना चाहता है। एक कंपनी लगातार लाभ कमा सकती है या खराब प्रबंधन से उबर सकती है, जिससे मालिक या निवेशक को अपनी प्रतिष्ठा बनाए रखने में मदद मिलती है। एक निकास रणनीति नए हितधारकों के लिए एक निर्बाध परिवर्तन की सुविधा प्रदान कर सकती है और उन्हें उद्यमी की विरासत बनाने में मदद कर सकती है।)

UNIT 6

यूनिट 6

Lecture 2

व्याख्यान 2

Types of Exit Strategies / निकास रणनीतियों के प्रकार

Some of the exit strategies that can be used to protect their wealth and investment in a company:/ कुछ निकास रणनीतियाँ जिनका उपयोग किसी कंपनी में उनके धन और निवेश की सुरक्षा के लिए किया जा सकता है:

➤ *Liquidation / परिसमापन*

- ❖ Liquidation involves closing the business and selling all its assets. (परिसमापन में व्यवसाय को बंद करना और उसकी सभी संपत्तियों को बेचना शामिल है।)
- ❖ This is the most common exit strategies, especially for small businesses and sole proprietorships. (यह एक सामान्य निकास रणनीति है, विशेष रूप से छोटे व्यवसायों और एकल स्वामित्व के लिए)
- ❖ As long as the business runs well and is attractive to buyers, liquidation can be one of the simplest and fastest exit strategies. (जब तक व्यवसाय अच्छा चलता है



और खरीदारों के लिए आकर्षक है, परिसमापन सबसे सरल और सबसे तेज़ निकास रणनीतियों में से एक हो सकता है)

❖ If the business has creditors, money from a liquidation is used to pay off its debts. (यदि व्यवसाय में लेनदार हैं, तो परिसमापन से प्राप्त धन का उपयोग उसके ऋणों का भुगतान करने के लिए किया जाता है)

➤ *Mergers and Acquisitions / विलय और अधिग्रहण*

❖ A merger and acquisition (M&A) exit strategy involves either merging with another company or selling a controlling interest in a business to a larger investor.

(एक विलय और अधिग्रहण (एम एंड ए) निकास रणनीति में या तो किसी अन्य कंपनी के साथ विलय करना या किसी व्यवसाय में एक बड़े निवेशक को नियंत्रित हित बेचना शामिल है।)

❖ It's ideal for any business but especially attractive to entrepreneurs and startups. (यह किसी भी व्यवसाय के लिए आदर्श है लेकिन उद्यमियों और स्टार्टअप के लिए विशेष रूप से आकर्षक है)

❖ In most M&As, the original owner is still involved in the business's operations. (अधिकांश एम एंड ए में, मूल मालिक अभी भी व्यवसाय के संचालन में शामिल होता है।)

❖ A significant advantage of this strategy is that it allows the business owner to set their own terms and control



the pricing. (इस रणनीति का एक महत्वपूर्ण लाभ यह है कि यह व्यवसाय स्वामी को अपनी शर्तें निर्धारित करने और मूल्य निर्धारण को नियंत्रित करने की अनुमति देता है।)

➤ *Legacy / विरासत*

- ❖ The legacy exit strategy involves keeping the business in the family for the long term. (विरासत एक निकास रणनीति है जिसमें व्यवसाय को लंबे समय तक परिवार में रखना शामिल है।)
- ❖ It is used if the business owner wants their siblings, spouse or children to take over control in the future. (इसका उपयोग तब किया जाता है जब व्यवसाय स्वामी चाहता है कि उसके भाई-बहन, पति/पत्नी या बच्चे भविष्य में नियंत्रण अपने हाथ में ले लें।)
- ❖ To increase the success of this exit strategy, business owners often mentor successors to handle the responsibilities that come with running the company. (इस निकास रणनीति की सफलता को बढ़ाने के लिए, व्यवसाय के मालिक अक्सर कंपनी चलाने के साथ आने वाली जिम्मेदारियों को संभालने के लिए उत्तराधिकारियों को सलाह देते हैं।)
- ❖ It is also essential that they choose the person who is most qualified to run the company. (यह भी आवश्यक



है कि वे उस व्यक्ति को चुनें जो कंपनी चलाने के लिए सबसे योग्य हो)

➤ *Acquihires / अधिग्रहण*

- ❖ An acquihire business strategy involves one company buying a business to acquire its skilled or talented employees. (अधिग्रहण व्यवसाय रणनीति में एक कंपनी अपने कुशल या प्रतिभाशाली कर्मचारियों को प्राप्त करने के लिए व्यवसाय खरीदती है)
- ❖ While the business owner won't have any control over the company after the acquisition, they can make a profit and secure their employees' futures. (हालांकि अधिग्रहण के बाद व्यवसाय के मालिक का कंपनी पर कोई नियंत्रण नहीं होगा, वे लाभ कमा सकते हैं और अपने कर्मचारियों का भविष्य सुरक्षित कर सकते हैं)
- ❖ The biggest advantage of this exit strategy is that it gives the seller more control of the negotiation process and allows their employees to enjoy a more successful future. (इस निकास रणनीति का सबसे बड़ा लाभ यह है कि यह विक्रेता को बातचीत प्रक्रिया पर अधिक नियंत्रण देता है और उनके कर्मचारियों को अधिक सफल भविष्य का आनंद लेने की अनुमति देता है।)

➤ *Management buyout / प्रबंधन खरीद*



- ❖ Here the employees or management of a company buy it when the owner wants to sell the business. (यहां किसी कंपनी के कर्मचारी या प्रबंधन उसे तब खरीदते हैं जब मालिक व्यवसाय बेचना चाहता है।)
 - ❖ Planning to exit a company with this strategy can be challenging at starting, since the owner doesn't know how successful the business will become in the future.(इस रणनीति के साथ किसी कंपनी से बाहर निकलने की योजना बनाना शुरुआत में चुनौतीपूर्ण हो सकता है, क्योंकि मालिक को नहीं पता होता है कि भविष्य में व्यवसाय कितना सफल होगा)
 - ❖ However, it is an easy transition process and create a more secure future for the organization since the buyers are already a part of the company. (हालाँकि, यह एक आसान संक्रमण प्रक्रिया है और संगठन के लिए अधिक सुरक्षित भविष्य बनाती है क्योंकि खरीदार पहले से ही कंपनी का हिस्सा हैं)
- *Sell stakes to an investor or partner / किसी निवेशक या भागीदार को हिस्सेदारी बेचें*
- ❖ Selling stakes to an investor is an effective exit strategy for those who aren't the sole owner of a business. (किसी निवेशक को हिस्सेदारी बेचना उन लोगों के



लिए एक प्रभावी निकास रणनीति है जो किसी व्यवसाय के एकमात्र मालिक नहीं हैं।)

❖ The strategy is attractive to many investors because it allows the company to continue running with no significant changes to its operations. (यह रणनीति कई निवेशकों के लिए आकर्षक है क्योंकि यह कंपनी को अपने परिचालन में कोई महत्वपूर्ण बदलाव किए बिना चलते रहने की अनुमति देती है।)

➤ *Initial Public Offering (IPO) / आरंभिक सार्वजनिक प्रस्ताव (आईपीओ)*

❖ An IPO is a method of making a privately owned business public. (आईपीओ निजी स्वामित्व वाले व्यवसाय को सार्वजनिक करने की एक विधि है)

❖ It involves selling shares of stock to the public, who then become stockholders in the company. (इसमें जनता को स्टॉक के शेयर बेचना शामिल है, जो बाद में कंपनी के शेयरधारक बन जाते हैं)

❖ When done right, IPOs can be highly profitable for business owners and investors. (सही तरीके से किए जाने पर, आईपीओ व्यवसाय मालिकों और निवेशकों के लिए अत्यधिक लाभदायक हो सकते हैं)



UNIT 6

यूनिट 6

Lecture 3

व्याख्यान 3

Bankruptcy and its Features / दिवालियापन और इसकी विशेषताएं

- A bankruptcy is an exit strategy of last resort.
(दिवालियापन अंतिम उपाय की एक निकास रणनीति है)
- When businesses file for bankruptcy, authorities seize the company's assets, but it gets debt relief. (जब व्यवसाय दिवालियापन के लिए आवेदन करते हैं, तो अधिकारी कंपनी की संपत्ति जब्त कर लेते हैं, लेकिन उसे ऋण राहत मिलती है)
- Declaring bankruptcy doesn't guarantee that creditors will forgive all the company's debts. (दिवालियेपन की घोषणा इस बात की गारंटी नहीं देती है कि लेनदार कंपनी के सभी ऋण माफ कर देंगे)
- It's quick, requires minimal paperwork and allows the business to rebuild its credit. (यह त्वरित है, इसके लिए न्यूनतम कागजी कार्रवाई की आवश्यकता होती है और यह व्यवसाय को अपनी साख को फिर से बनाने की अनुमति देता है)
- Bankruptcy filing is a legal course undertaken by the company to free itself from debt obligations. (दिवालियापन

दाखिल करना कंपनी द्वारा खुद को ऋण दायित्वों से मुक्त करने के लिए किया जाने वाला एक कानूनी कदम है)

- In India, bankruptcy and insolvency matters are governed by the Insolvency and Bankruptcy Code, 2016 (IBC). (भारत में दिवालियेपन और दिवालियापन के मामले दिवाला और शोधन अक्षमता संहिता, 2016 (आईबीसी) द्वारा शासित होते हैं।)
- Once an insolvency application is admitted, a moratorium period is declared during which no legal action can be taken against the debtor, and all ongoing proceedings against the debtor are halted. (एक बार जब दिवालिया आवेदन स्वीकार कर लिया जाता है, तो एक अधिस्थगन अवधि घोषित कर दी जाती है, जिसके दौरान देनदार के खिलाफ कोई कानूनी कार्रवाई नहीं की जा सकती है, और देनदार के खिलाफ चल रही सभी कार्यवाही रोक दी जाती है।)



UNIT 6

यूनिट 6

Lecture 4

व्याख्यान 4

Succession Strategies in Business / व्यवसाय में उत्तराधिकार रणनीतियाँ***Definition / परिभ्राषा***

The term succession strategy refers to a business strategy that companies use to pass leadership roles to another employees. (उत्तराधिकार रणनीति शब्द एक व्यावसायिक रणनीति को संदर्भित करता है जिसका उपयोग कंपनियां अन्य कर्मचारियों को नेतृत्व की भूमिकाएं सौंपने के लिए करती हैं।)

Succession planning ensures that businesses continue to run smoothly after important people move on to new opportunities, retire, or pass away. (उत्तराधिकार योजना यह सुनिश्चित करती है कि महत्वपूर्ण लोगों के नए अवसरों पर जाने, सेवानिवृत्त होने या निधन के बाद भी व्यवसाय सुचारू रूप से चलता रहे।)

Features of Succession Strategies / उत्तराधिकार रणनीतियों की विशेषताएं



- ❖ When an employee leaves, there is a ripple effect. (जब कोई कर्मचारी चला जाता है, तो प्रभाव पड़ता है)
- ❖ It may be most evident when the key leader leaves, but the space created when an employee leaves his or her position can be deep, even at lower levels. (यह तब सबसे अधिक स्पष्ट हो सकता है जब प्रमुख नेता छोड़ देता है, लेकिन जब कोई कर्मचारी अपना पद छोड़ता है तो जो स्थान बनता है वह गहरा हो सकता है, यहां तक कि निचले स्तर पर भी)
- ❖ Replacing employees can be a difficult task, especially in industries with talent shortages. (कर्मचारियों को प्रतिस्थापित करना एक कठिन कार्य हो सकता है, विशेषकर प्रतिभा की कमी वाले उद्योगों में)
- ❖ It can be a lengthy process to get a replacement employee to full productivity. (किसी प्रतिस्थापन कर्मचारी को पूर्ण उत्पादकता पर लाना एक लंबी प्रक्रिया हो सकती है)
- ❖ A lack of planning can especially sink smaller and family businesses, which don't have right replacement. (नियोजन की कमी विशेष रूप से छोटे और पारिवारिक व्यवसायों को डुबो सकती है, जिनके पास सही प्रतिस्थापन नहीं है)

What are the benefits of succession planning? / उत्तराधिकार योजना के क्या लाभ हैं?



Some benefits of succession planning include the following:

(उत्तराधिकार योजना के कुछ लाभों में निम्नलिखित शामिल हैं:)

- Succession planning helps save time and cost. The time needed to find an employee's replacement will cost productivity, time and money. (उत्तराधिकार योजना से समय और लागत बचाने में मदद मिलती है। किसी कर्मचारी का प्रतिस्थापन ढूँढने में उत्पादकता, समय और पैसा खर्च होगा)
- Succession planning helps ensure there are more employees available with the skill set to replace senior executives. (उत्तराधिकार योजना यह सुनिश्चित करने में मदद करती है कि वरिष्ठ अधिकारियों को बदलने के लिए कौशल के साथ अधिक कर्मचारी उपलब्ध हैं)
- In some industries, companies compete for a scarcity of talent, which makes hiring desired candidates more difficult. Choosing internal employees to fill vacant critical roles helps avoid this challenge. (कुछ उद्योगों में, कंपनियां प्रतिभा की कमी के लिए प्रतिस्पर्धा करती हैं, जिससे वांछित उम्मीदवारों को काम पर रखना अधिक कठिन हो जाता है। रिक्त महत्वपूर्ण भूमिकाओं को भरने के लिए आंतरिक कर्मचारियों को चुनने से इस चुनौती से बचने में मदद मिलती है)



- It boosts employee engagement through career development and makes workers feel valued. (यह कैरियर विकास के माध्यम से कर्मचारी जुड़ाव को बढ़ावा देता है और श्रमिकों को मूल्यवान महसूस कराता है)
- Succession planning helps an organization create a better reputation among employees. (उत्तराधिकार योजना किसी संगठन को कर्मचारियों के बीच बेहतर प्रतिष्ठा बनाने में मदद करती है)
- Management keeps better track of potential valuable employees. (प्रबंधन संभावित मूल्यवान कर्मचारियों पर बेहतर नज़र रखता है)

Harvesting strategy / हार्वेस्टिंग स्ट्रेटेजी

A harvest strategy allows a company to reap the maximum profits before the product becomes obsolete or reaches the end of its life cycle. (हार्वेस्टिंग रणनीति किसी कंपनी को उत्पाद के अप्रचलित होने या उसके जीवन चक्र के अंत तक पहुंचने से पहले अधिकतम लाभ प्राप्त करने की अनुमति देती है।)

Benefits of harvest strategies / हार्वेस्ट रणनीतियों के लाभ



A harvest strategy can provide your company with an income with minimal investment. (एक हार्वेस्ट रणनीति आपकी कंपनी को न्यूनतम निवेश के साथ आय प्रदान कर सकती है।)

This can increase profit and also increase resources for other ventures. (इससे लाभ बढ़ सकता है और अन्य उद्यमों के लिए संसाधन भी बढ़ सकते हैं।)

For example, if a business is exploring new entrepreneurial activities, a harvest strategy can provide an opportunity to move forward by sacrificing the profits an outdated product can still offer. (उदाहरण के लिए, यदि कोई व्यवसाय नई उद्यमशीलता गतिविधियों की खोज कर रहा है, तो एक हार्वेस्ट रणनीति एक पुराने उत्पाद द्वारा अभी भी प्रदान किए जा सकने वाले मुनाफे का त्याग करके आगे बढ़ने का अवसर प्रदान कर सकती है।)

Overall, the benefits of a harvest strategy include: / कुल मिलाकर, हार्वेस्ट रणनीति के लाभों में शामिल हैं:

- ✓ Increasing available funds / उपलब्ध धनराशि बढ़ाना
- ✓ Retaining customer attention / ग्राहक का ध्यान बनाए रखना
- ✓ Maximizing initial product investment / प्रारंभिक उत्पाद निवेश को अधिकतम करना
- ✓ Increasing the lifespan of a product / किसी उत्पाद का जीवनकाल बढ़ाना