

किशोरकिशोरीको समग्र विकासका लागि



रूपांतरण

सहजकर्ता तालिम पुस्तिका

खण्ड
१५

लाघु उद्यम विकास





प्राक्कथन

नेपाल सरकारले किशोरकिशोरीको समग्र विकासका लागि उनीहरूको अधिकार र विकाससँग सम्बन्धित सवालहरूलाई आफ्ना नीति, योजना तथा कार्यक्रमहरूमा एकीकृत रूपमा समायोजन गर्दै विकास प्रक्रियाको मूलप्रवाहमा समाहित गर्ने पहल गरेको छ।

किशोरावस्थामा आउने विभिन्न शारीरिक, मानसिक, बौद्धिक र सामाजिक परिवर्तनहरूलाई बुझ्न नसक्दा र यस्ता परिवर्तनहरूमा अभिभावकहरूको उचित साथ र सहयोग नपाउँदा किशोरकिशोरीले विभिन्न जोखिमपूर्ण र संवेदनशील परिस्थितिको सामना गर्न बाध्य हुनुपर्दछ। अर्कातिर, समाजमा विद्यमान गलत धारणा, परम्परा, मूल्यमान्यता र सोचाइले किशोरकिशोरीको समग्र विकासमा असर पुऱ्याएको पाइन्छ। यिनै चुनौतीहरूलाई मध्यनजर गरी नेपाल सरकारले किशोरकिशोरीको समग्र विकासका निम्ति आवश्यक सवालहरूलाई सम्बोधन गर्दै उनीहरूको अधिकारको संरक्षण र सम्बर्द्धनका लागि “किशोरकिशोरीको समग्र विकासका लागि राष्ट्रिय कार्ययोजना २०७०/७१-२०७४/७५” तयार गरी, सो कार्ययोजनाको कार्यान्वयन अगाडि बढाएको छ। उक्त कार्ययोजनामा समावेश गरिएका विभिन्न सवालहरूमा किशोरकिशोरीको ज्ञान र सिप अभिवृद्धि गर्ने उद्देश्य अनुरूप “रूपान्तरण” तालिम पुस्तिका तयार गरिएको हो।

यस तालिम पुस्तिकामा स्वस्थ र सुरक्षित वातावरण, शिक्षा र सीप, जीविकोपार्जन तथा आर्थिक सशक्तीकरण, नागरिक संलग्नता र सहभागिता, लैङ्गिक समता र सामाजिक समावेशीकरण जस्ता कार्ययोजनाले महत्त्वपूर्ण ठानेका सवालहरूलाई समावेश गरिएको छ। १०-१४ वर्ष र १५-१९ वर्षका किशोरकिशोरीमा आउने फरक परिवर्तनहरूलाई ध्यान दिँदै तालिमका सत्र तथा मुख्य सन्देशहरू तयार गरिएका छन्। त्यसैगरी किशोरकिशोरीको विकासका लागि समुचित वातावरण तयार गर्न अभिभावकहरूको महत्त्वपूर्ण भूमिका हुने भएकाले अभिभावकहरूका लागि पनि छुट्टै तालिम पुस्तिका तयार गरिएको छ।

“रूपान्तरण”ले किशोरकिशोरीको स्थितिमा सकारात्मक परिवर्तन ल्याउन सक्ने अपेक्षा सहित यसलाई राष्ट्रिय कार्ययोजना कार्यान्वयनको एउटा अंशको रूपमा लिइएको छ।

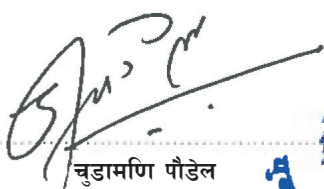
तालिम पुस्तिका तयारीका क्रममा किशोरकिशोरीको समग्र विकासका लागि राष्ट्रिय कार्ययोजनाले पहिचान गरेका सवालहरूलाई आत्मसात् गर्दै उनीहरूको विकासका लागि तयार गरिएका विभिन्न स्रोत सामग्रीहरू, तालिम निर्देशिकाहरू, प्रतिवेदन आदिको सङ्कलन, अध्ययन तथा विश्लेषण गरिएको थियो। किशोरकिशोरीका सवालहरू, अपेक्षाहरू र उनीहरूले रुचाउने सिकाइ विधिहरूको पहिचानका लागि अछाम, सप्तरी र दोलखाका किशोरकिशोरी तथा सरोकारवालाहरूसँग परामर्श गरिएको थियो। विषयगत प्राविधिक विशेषज्ञहरूसँग सल्लाह तथा सुझाव लिइएको थियो। यसरी तयार गरिएको तालिम पुस्तिकाको खाकालाई अछाम र सप्तरी जिल्लाका किशोरकिशोरी र अभिभावकहरूसँग पूर्व परीक्षण गरी अन्तिम रूप दिइएको थियो।

“रूपान्तरण” तालिम पुस्तिका तयारीका लागि अग्रसरता देखाउने सम्बन्धित मन्त्रालयका पदाधिकारीहरू, आर्थिक तथा भौतिक सहयोग गर्ने संयुक्त राष्ट्र बाल कोष (UNICEF) तथा संयुक्त राष्ट्र जनसंख्या कोष (UNFPA), तालिम पुस्तिका तयारी गर्ने संस्थाहरू रेस्टलेस डेभलपमेन्ट, सिविन नेपाल र रिन्युएबल वर्ल्ड, तालिम पुस्तिकालाई अछाम र सप्तरीका किशोरकिशोरी र अभिभावक विचमा पूर्व परीक्षण गरी महत्त्वपूर्ण सुझावहरू सङ्कलन गर्ने सम्झौता नेपाल र वाइ पियर नेपाल प्रति नेपाल सरकार आभार प्रकट गर्दछ। तालिम पुस्तिका तयार गर्ने क्रममा सेभ द चिल्ड्रेन नेपालले दिएको सल्लाह र सुझाव तथा यस पुस्तिकाको पूर्व परीक्षणका लागि गरेको महत्त्वपूर्ण सहयोग सराहनीय छ।

त्यस्तै यो तालिम पुस्तिका लेखन तथा सम्पादनमा संलग्न व्यक्तित्वहरू, निर्माणका क्रममा सरसल्लाह तथा सुझाव दिनुहुने संस्थाहरू, किशोरकिशोरीहरू, शिक्षक तथा अभिभावकहरू धन्यवादका पात्र हुनुहुन्छ।

तालिम पुस्तिकाको प्रभावकारी कार्यान्वयनले किशोरकिशोरीको उज्ज्वल भविष्य निर्माणमा सहयोग पुऱ्याउनेछ भन्ने अपेक्षा गरिएको छ। अन्त्यमा, नेपाल सरकार यस पुस्तिकाको प्रभावकारी कार्यान्वयनका लागि सम्बन्धित सबै सरकारी र स्थानीय निकाय, राष्ट्रिय र अन्तर्राष्ट्रिय गैरसरकारी संस्थाहरू, दातृ निकायहरू र नागरिक समाजसँग हार्दिक आग्रह गर्दछ।

धन्यवाद।


चुडामणि पौडेल
सह सचिव,
युवा तथा खेलकुद मन्त्रालय




कृष्ण प्रसाद पौड्याल
महानिर्देशक
महिला तथा बालबालिका विभाग

सत्र सूची

सत्र १ :	उद्यमशीलता क्षमता विकास	५
सत्र २ :	व्यावसायिक अवसरहरूको पहिचान र छनोट	१५
सत्र ३ :	SWOT विश्लेषण	२९
सत्र ४ :	व्यवसाय व्यवस्थापनका आधारभूत कार्य	३७
सत्र ५ :	व्यावसायिक योजना	४५
सत्र ६ :	बजारीकरण योजना	५३
सत्र ७ :	उत्पादन योजना	६३
सत्र ८ :	सङ्गठनात्मक तथा व्यवस्थापन योजना	७३
सत्र ९ :	वित्तीय योजना	८१
सत्र १० :	व्यावसायिक योजना नमुना	८७

परिचय:

आय आर्जनका लागि कम लगानी र समुदायमा उपलब्ध प्राकृतिक, भौतिक, मानवीय, र आर्थिक स्रोतको प्रयोग गरी सञ्चालन गरिने उद्यम वा व्यवसायलाई लघु उद्यम व्यवसाय भनिन्छ ।

नेपाल प्राकृतिक स्रोतले भरिपूर्ण देश हो । यहाँ प्राकृतिक रूपमा उपलब्ध स्रोत साधनहरूकै मात्र प्रयोग गरेर पनि स-साना लघु व्यवसाय सञ्चालन गर्न सकिने प्रशस्त सम्भावना छ । बढ्दो सहरीकरण, मानिसको जीवनशैलीमा आएको परिवर्तन, पूर्वाधारको विकास आदिको कारणले पनि स-साना व्यवसाय सञ्चालन गरी आफ्नो र आफ्नो परिवारको जीविकोपार्जनका उपायलाई सुधार गर्दै दिगो बनाउने प्रशस्त अवसरहरू छन् । समुदायमा उपलब्ध स्रोत साधन तथा सीपको प्रयोग गरी देशमा विद्यमान गरिबी, बेरोजगारी, बसाइसराइ र विदेश पलायनको समस्यालाई न्यूनीकरण गर्न किशोरावस्थादेखि नै सीप विकास तालिम कार्यक्रमहरू सञ्चालन गर्नु पर्ने कुरालाई विभिन्न निकायहरूले समेत जोड दिएको पाइन्छ ।

यस खण्ड अन्तर्गत सहभागीहरूले उद्यमशीलता क्षमता विकास, व्यावसायिक अवसरहरूको पहिचान र छनोट, बलिया पक्ष र सुधार गर्नु पर्ने पक्ष अवसर र चुनौती, (SWOT) को विश्लेषण, आधारभूत व्यवसाय व्यवस्थापन कार्य, व्यावसायिक योजना, बजारीकरण योजना, उत्पादन योजना, सङ्गठन र व्यवस्थापन योजना, वित्त योजना र व्यावसायिक योजना रहेका छन् ।

रूपांतरण

सहजकर्ता तालिम पुस्तिका

लघु उद्यम विकास

सत्र

१

उद्यमशीलता
क्षमता विकास

सत्र १

उद्यमशीलता क्षमता विकास



उद्देश्य :

यस सत्रको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- व्यवसायमा हुन सक्ने जोखिमको पहिचान गर्न सक्नेछन् । त्यस्ता जोखिमलाई सम्बोधन गर्ने उपायहरूको सूची बनाउन सक्नेछन् ।
- सफल उद्यमीमा हुनुपर्ने कुनै पाँचवटा गुणहरू बताउन सक्नेछन् ।



समय:

२ घण्टा ३० मिनेट



आवश्यक सामग्रीहरू:

सेतो/कालोपाटी, मार्कर/चक, रिड, रिड छिराउन कुनै वस्तु जस्तै बोतल, स्कोर तालिका, न्युजप्रिन्ट, चिह्न लगाउन चक अथवा इटाको टुक्रा इत्यादि ।



पूर्व तयारी :

क्रियाकलाप १ का लागि

सहजकर्ताले रिड हान्ने खेल खेलाउनु भन्दा पहिले नै खेल खेलाउने स्थानमा यस खेलको नियममा दिइए जस्तै एक देखि दस सम्मको दूरी चिह्न लगाउनु पर्नेछ ।

क्रियाकलाप २ को लागि

सहजकर्ताले आफ्नो गाउँठाउँको कुनै सफल उद्यमीलाई सत्र सुरु हुनु अघिल्लो दिनमा नै उहाँको भूमिका बारे जानकारी गराई सत्र सुरु हुने दिनमा आउनका लागि अनुरोध गर्ने ।

सहजकर्ताले 'टेलिभिजन च्याट सो' (अन्तरक्रिया) कार्यक्रमका निमित्त आवश्यक पाँचवटा प्रश्नहरूलाई अलग अलग मेटाकार्डमा र सफल उद्यमीमा हुनुपर्ने दसवटा गुणहरूलाई एउटा न्युजप्रिन्टमा पहिले नै लेखेर राख्नु पर्नेछ ।



विधि :

प्रश्नोत्तर, समूह छलफल, प्रस्तुति, कक्षा अध्ययन, अतिथिको प्रस्तुति, जोखिम लिने क्षमताको पहिचान गर्न रिड हान्ने खेल ।



क्रियाकलाप १:

जोखिमको पहिचान र निर्णय लिने सीप



८० मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

व्यवसायमा हुन सक्ने जोखिमको पहिचान गरी त्यस्ता जोखिमलाई सम्बोधन गर्ने उपायहरूको सूची बनाउन सक्नेछन् ।

विधि : रिड हान्ने खेल

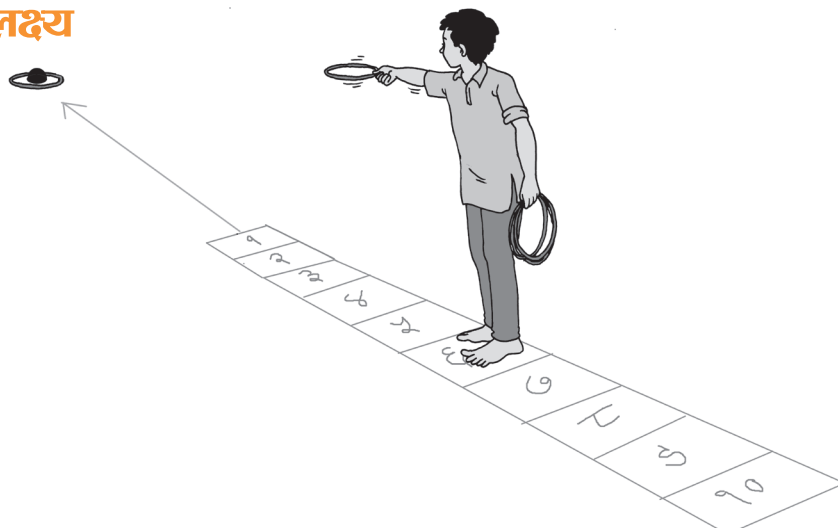
सबै सहभागीलाई आज हामी रिड हान्ने खेल खेल्दै छौं भनी जानकारी दिने र खेल खेल्नका लागि कक्षा सञ्चालन भएको स्थानबाट बाहिर लैजाने र तल दिइएका खेलका नियम बताइदिने । यदि कुनै सहभागीले त्यो खेल पहिले नै खेल्सकेको भए सहयोगीको रूपमा सहयोग गर्न अनुरोध गर्ने ।



रिड हान्ने खेलका नियमहरू

- सबै सहभागीलाई सहजकर्ताले खेल खेल्ने स्थान वरिपरि गोलाकार रूपमा उभिन भन्ने र हरेक सहभागीलाई क्रमशः एक पछि अर्को गर्दै खेल खेल्न बोलाउने ।
- प्रत्येक सहभागीलाई खेलका लागि चारवटा रिडहरू दिइने कुरा बताउने र उक्त रिडहरूले अगाडि राखिएको सामानलाई घेर्ने गरी रिड हान्नु पर्ने कुराको जानकारी दिने ।
- सहजकर्ताले १ देखि १० सम्मको दूरीको लागि क्रमशः १ देखि १० अड्क दिइने कुरा बताउने । रिड हान्दा सामान रिडभित्र परेमा जुन अड्कको दूरीबाट रिड हानेको हो, त्यति नै अड्क प्राप्त गर्ने र रिड नछिरेमा जरिवाना स्वरूप त्यति नै अड्क घट्ने कुरा प्रस्ट पारिदिने । सहजकर्ताले खेल खेल्ने ठाउँमा पहिले नै एक-एक हातका दूरीमा दसवटा चिह्न लगाउनु पर्नेछ । उक्त चिह्नलाई अगाडिदेखि पछाडितिर क्रमशः १ देखि १० अड्कले सङ्केत दिनु पर्नेछ ।
- १ देखि १० अड्क चिह्न लगाइसकेपछि तलको चित्रमा देखाएजस्तै अगाडितिर (एक अड्कदेखि अगाडिपट्टि दुई-तिन हातको दूरीमा) लक्ष्य (बोटल वा अन्य सामग्री) राख्नु पर्नेछ ।

लक्ष्य



रूपान्तरण

किशोर किशोरीको समग्र विकासका लागि (लघु उद्यम विकास) सहजकर्ता तालिम पुस्तिका

ड) खेलको परिणाम कस्तो भयो र किन ?

च) रिड हान्ने अभ्यासबाट सिकेका निर्णय सीपलाई तपाईंले कुनै काम गर्दा कसरी प्रयोग गर्नु हुन्छ ?

माथिका प्रश्न सोध्दा सहजकर्ताले तल दिएका कुराहरूमा ध्यान दिनुपर्ने छ :

क) पहिलो चरणमा सिकेको सीप र सफलता असफलताको आधारमा आफ्नो क्षमता अनुसार सहभागीहरूले उचित निर्णय लिए कि लिएनन् ?

ख) कुन दूरीबाट रिड हान्दा सामान घेरिएको हो ?

ग) टाढाबाट रिड हानेर अड्क प्राप्त गर्दा सहभागीहरू सन्तुष्ट भए कि नजिकबाट रिड हानेर अड्क प्राप्त गर्दा सन्तुष्ट भए ?

निस्कर्ष:

व्यवसाय एकल वा सामूहिक रूपमा जसरी पनि गर्न सकिन्छ । कुनै पनि व्यक्तिले आफ्नो अवस्था विश्लेषण गरी आफ्नो सीप र क्षमताको आधारमा उपयुक्त व्यवसाय एकल (एकजनाले गर्ने व्यवसाय) वा सामूहिक (दुई वा दुई भन्दा बढी व्यक्ति मिलेर गर्ने व्यवसाय) रूपमा सञ्चालन गर्न सक्छन् । सामान्यतया, कुनै पनि व्यवसायमा समूहकार्यको निकै महत्त्व हुन्छ । त्यसैले व्यवसाय सञ्चालन गर्दा उक्त व्यवसायमा संलग्न व्यक्तिहरू बिच राम्रो सहकार्य हुनु आवश्यक छ । कुनै पनि व्यवसायमा जोखिम पनि हुन्छ । साधारणतया कम जोखिम भएको व्यवसायमा कम आम्दानी हुन्छ, भने बढी जोखिम लिँदा बढी आम्दानी हुन्छ । तर आफ्नो जोखिम बहन गर्न सक्ने क्षमता अनुसार मध्यम जोखिम लिनु उपयुक्त हुन्छ । जोखिम उठाउने क्षमतामा व्यक्तिको सीप, पारिवारिक, आर्थिक, सामाजिक अवस्था आदिले फरक पार्दछ । साथै जोखिमलाई कम गर्दा अनावश्यक क्षतिबाट बच्न सकिन्छ ।



क्रियाकलाप २:

सफल उद्यमीमा हुनु पर्ने गुणहरू



६० मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :
सफल उद्यमीमा हुनुपर्ने गुणहरू बताउन सक्नेछन् ।

विधि : सफल उद्यमीसँगको अन्तर्वार्ता

- सहजकर्ताले आमन्त्रित उद्यमीलाई तालिम कक्ष अगाडि निम्त्याई स्वागत गर्दै बस्न आग्रह गर्ने र हामी एउटा सफल उद्यमी नामक 'टेलिभिजन च्याट सो' (अन्तरक्रिया) कार्यक्रममा उहाँसँग कुरा गर्दै छौं भनी जानकारी दिने ।
- त्यसपछि पाँचजना सहभागीहरूलाई स्वयम्सेवकका रूपमा अगाडि बोलाई प्रत्येकलाई एउटा एउटा अन्तर्वार्ता कार्ड दिने जसमा सफल उद्यमीलाई सोधिने प्रश्न लेखिएको हुनु पर्नेछ । उनीहरूलाई प्रश्न १ देखि ५ को रूपमा लहर मिलाएर बसाउने ।

- सहजकर्ताले कार्यक्रम सञ्चालकका रूपमा आमन्त्रित उद्यमीलाई कार्यक्रममा स्वागत गर्दै 'च्याट सो' सुरु गर्न अन्तर्वार्ता कार्ड नं. १ भएका सहभागीलाई प्रश्न सोध्न भन्ने ।
- स्टुडियो स्रोता (अन्य सहभागीहरू) बाट आमन्त्रित पाहुनालाई स्वागत गर्ने क्रममा बजेका तालिपछि अन्तर्वार्ता कार्ड नं १ देखि ५ भएका सबै सहभागीले पालैपालो प्रश्न सोध्नेछन् ।
- सबै सहभागीलाई अतिथिले भनेका अनुभवहरूलाई ध्यान दिएर सुन्न लगाउने ।
- अन्त्यमा सहजकर्ताले कुनै स्रोता सहभागीको वा अन्यको केही जिज्ञासा भए अतिथि सामु राख्न लगाउने र कार्यक्रम सञ्चालकले आमन्त्रित उद्यमी, उद्यमीको अन्तर्वार्ता लिने सहभागीहरू र स्रोताहरूलाई धन्यवाद दिँदै कार्यक्रम समाप्त भएको घोषणा गर्ने ।
- कार्यक्रम समाप्त भएपछि आमन्त्रित पाहुनालाई धन्यवाद दिँदै बिदा गर्ने । त्यसपछि सहभागीहरूलाई तल दिइएका प्रश्न सोध्ने र आएका उत्तरहरूलाई सहजकर्ताले बोर्ड वा न्युजप्रिन्टमा टिप्पै जाने ।



१. उद्यमीले सुनाउनु भएको अनुभव कस्तो लाग्यो ?
२. एउटा सफल उद्यमीले के कस्ता कठिनाइ भोग्नु पर्दो रहेछ ?
३. एउटा सफल उद्यमीमा के कस्ता गुणहरू हुनु पर्दो रहेछ ?

अन्त्यमा सहजकर्ताले सफल उद्यमीमा हुनु पर्ने निम्न गुणहरूलाई न्युजप्रिन्टमा लेखी सबैले देख्ने ठाउँमा टाँसिदिने र आवश्यकता अनुसार थप प्रस्ट्याइदिने ।

- मौकाको खोजी
- धीरता
- कार्यप्रति दृढता
- दक्ष र गुणात्मक कामको चाहना
- मध्यम खालको जोखिम लिने
- लक्ष्य निर्धारण गर्ने
- सूचनाको खोजी
- क्रमबद्ध योजना र मूल्याङ्कन
- अरूबाट काम लिन र सम्बन्ध राख्न सक्ने
- आत्मविश्वास



च्याट सोका लागि प्रश्नहरू :

१. तपाईंले यो व्यवसाय नै किन छनोट गर्नु भयो ?
२. तपाईंले यो व्यवसाय विस्तार कसरी गर्नु भयो ?
३. यो व्यवसाय सञ्चालन गर्दा कस्ता कस्ता समस्याहरू आए र ती समस्याहरूलाई कसरी समाधान गर्नु भयो ?
४. तपाईंको विचारमा किशोरकिशोरीका लागि सुहाउँदा व्यवसाय केके हुन सक्छन् ?
५. व्यवसाय सञ्चालनको क्रममा एउटा सबैभन्दा राम्रो घटना वा खुसीको क्षण सम्झँदा कुन क्षणलाई सम्झन चाहनु हुन्छ ?

उद्यमी छनोट गर्दा सहजकर्ताका लागि सुझाव

सहजकर्ताले उद्यमीलाई कक्षा लिन अगावै कक्षामा बताउनु पर्ने कुरा बारे अवगत गराउँदा कक्षा प्रभावकारी हुन्छ । उद्यमी छनोट गर्दा सहजकर्ताले निम्न कुराहरूमा ध्यान दिनु पर्ने हुन्छ ।

उद्यमी भन्नाले यहाँ कुनैपनि व्यक्ति जसले कुनै सानोतिनो व्यवसाय सञ्चालन गरी त्यसैबाट प्राप्त गरेको पैसाले सजिलै जीविकोपार्जन गरिरहेको भन्ने जनाउँछ । सफल उद्यमी भन्नाले कुनैपनि व्यक्ति जसले कुनै व्यवसाय सुरु गरेर सञ्चालन गर्दै जाँदा सुधार गर्दै राम्रो अवस्थामा पुऱ्याएको भन्ने जनाउँछ । त्यसैले कुनै पनि उद्यमी छनोट गर्दा निम्न किसिमका गुण भएको व्यक्ति छनोट गर्नुपर्ने हुन्छ । सहजकर्ताले आफ्नो संस्थाको सहयोग लिई उद्यमी छनोट गर्नु पर्ने हुन्छ । उद्यम छनोट गर्दा सकेसम्म युवा उद्यमीलाई बोलाउँदा उत्तम हुन्छ ।

- यस क्षेत्रमा कम्तीमा २-३ वर्ष अनुभव प्राप्त गरेको ।
- प्रस्टसँग आफ्नो अनुभव सुनाउन सक्ने ।
- आफ्नो व्यवसाय सुरु गरेरको अवस्थाबाट सञ्चालन गर्दै जाँदा सुधार गर्दै राम्रो अवस्थामा पुऱ्याएको ।

निस्कर्ष:

एउटा सफल उद्यमी वा स्वरोजगार व्यक्तिमा माथि उल्लेख भए बाहेक अन्य विभिन्न विशेषताहरू पनि हुन सक्छन् । जस्तै : मिहिनेती, परिश्रमी, लगनशील, इमान्दार आदि । सबै व्यक्तिमा सबै प्रकारका विशेषताहरू नहुन पनि सक्छन् । माथि उल्लिखित सम्पूर्ण विशेषताहरू उद्यमीमा हुनु आवश्यक छ तर यसलाई सन्तुलनमा राखेर अगाडि बढ्नुपर्छ । एउटा सफल उद्यमी बन्न आफूमा भएका गुणहरूलाई अभै राम्रो बनाउने र आफूमा भएका कमी कमजोरीहरूलाई हटाई थप आवश्यक गुणहरू विकास गर्नु पर्ने आवश्यकतालाई जोड दिँदै अगाडि बढ्नु पर्ने हुन्छ ।



१० मिनेट

सिकाइ मापन :

सहभागीहरूलाई सहयोगी पुस्तिकाको अभ्यास १.१ मा दिइएका निम्न प्रश्नहरूमा छलफल गराउने र उत्तर भन्ने :

- रिड हान्ने खेलबाट केके सिक्नुभयो ?
- तपाईंको विचारमा एउटा सफल व्यवसायीमा हुनुपर्ने मुख्य गुणहरू केके हुन् ?



पाठ्य सामग्री :

व्यवसाय भनेको.....

- नाफा कमाउनका लागि गरिने काम हो ।
- ग्राहकको आवश्यकता अनुसार प्रदान गरिने सेवा हो ।
- आफूसँग भएको स्रोत साधनबाट ग्राहकलाई दिइने सेवा हो ।
- यसमा लगानी नाफा वा जोखिम हो ।
- ग्राहक र व्यवसायी दुवैको सन्तुष्टि हो ।
- रोजगारी हो ।
- जीवनयापन गर्न, इज्जत कमाउन र आय आर्जनका लागि गरिने काम हो ।

जोखिम भनेको के हो ?

जोखिमलाई भिन्न भिन्न व्यक्तिहरूले भिन्नभिन्न तरिकाले परिभाषित गरेको पाइन्छ । कसैले जोखिम भनेको नकारात्मक प्रतिफल दिने कुरा हो भनेका छन् । हामी बोलिचालीको भाषामा जोखिमलाई खतरा वा नोक्सान गर्ने कुरा भनेर भन्दछौं ।

व्यावसायिक क्षेत्रमा जोखिमलाई चुनौतीको रूपमा लिइन्छ, जसले गर्दा व्यवसायमा नाफा/घाटाको अवस्था आउँछ । तसर्थ, जोखिमलाई नोक्सान पुऱ्याउने कुरा भनेर भन्न मिल्दैन । व्यवसायमा नाफा आर्जन गर्न जोखिम लिनैपर्ने हुन्छ । जस्तो एउटा बनाइ पनि छ “छैन जोखिम छैन नाफा, बढी जोखिम बढी घाटा/नाफा, ठिक जोखिम ठिक नाफा” यसरी व्यवसायमा नाफा कमाउनका लागि व्यवसायीलाई प्रेरित गर्ने तत्त्वलाई जोखिम भन्न सकिन्छ ।

जोखिमलाई सामान्यतया तिन किसिममा विभाजन गरिएको छ :-

- (क) कम जोखिम/जोखिम नहुनु :- क्षमताले सजिलै बहन गर्न सक्ने वा काम गर्न कुनै चुनौतीको सामना गर्नु नपर्ने जसले नोक्सान पुऱ्याउँन सक्दैन, त्यस्तोलाई कम जोखिम भनिन्छ । (ख) मध्यम खालको जोखिम :- त्यस्तो खालको जोखिम जुन अलि बढी सावधानी र प्रयासबाट बहन गर्न सकिन्छ र जसको कारणबाट सकारात्मक प्रतिफल प्राप्त गर्न सकिन्छ । नकारात्मक प्रतिफल नै प्राप्त भएको खण्डमा पनि लगानी गुमाउनु पर्ने हुँदैन । यस्तो खालको जोखिम लिन सकारात्मक प्रतिफलको साथै आत्म सन्तुष्टि पनि प्राप्त हुन्छ । साथै नकारात्मक प्रतिफलबाट त्यति पछुतो पनि ।
- (ग) बढी जोखिम :- त्यस्तो खालको जोखिम जुन आफ्नो क्षमताभन्दा बाहिर हुन्छ, र प्रायः नकारात्मक परिणाम दिन्छ । त्यस्तो खालको जोखिमले गर्दा लगानी डुबाउनु पर्ने अवस्था आउँदछ ।

व्यवसायीले कस्तो खालको जोखिम लिनु पर्दछ ?

व्यवसायीहरू नाफा कमाउने उद्देश्यले व्यवसायमा संलग्न भएका हुन्छन् । त्यसैले नाफा कमाउन जोखिम लिनैपर्ने हुन्छ । जोखिम छैन भने नाफा पनि हुँदैन र बढी जोखिम लिँदा नाफा हुने संभावना पनि कम हुन्छ र लगानी डुब्ने बढी संभावना हुन्छ । मध्यम खालको (लेखाजोखा गरिएको वा आफ्नो क्षमता अनुसारको) जोखिम

लिनाले उचित नाफा प्राप्त गर्नुका साथै आत्म सन्तुष्टि पनि हुन्छ। यदि नोक्सान नै भयो भने पनि कम मात्रामा हुन्छ। जसलाई पछिल्ला क्रियाकलापहरूबाट सजिलै पूर्ति गर्न सकिन्छ। त्यसैले व्यवसायीहरूले वा सधैं सफल हुन चाहने व्यक्तिले आफू सुहाउँदो मध्यम खालको जोखिम लिनु पर्दछ।

कुनै पनि व्यक्तिको क्षमता अनुसार जोखिममा भिन्नता हुन्छ। त्यस्तै व्यवसायको प्रकृति अनुसार पनि जोखिम फरक फरक हुनसक्दछ। तसर्थ, यी कुराहरूको राम्रोसँग लेखाजोखा गरेर जोखिम लिनु पर्दछ।

सफल उद्यमी वा स्वरोजगार व्यक्तिलाई हुनुपर्ने गुणहरू:

एउटा उद्यमीले व्यवसायलाई राम्रोसँग सञ्चालन गर्नका लागि विभिन्न क्रियाकलाप गर्नु पर्ने हुन्छ। विभिन्न अध्ययनहरूबाट प्राप्त जानकारी अनुसार एउटा सफल उद्यमीमा केही गुणहरू हुन्छन्। त्यस्ता विशेषताहरूलाई प्रशिक्षण र अभ्यासबाट पनि विकास गर्न सकिन्छ। त्यसैले उद्यमी बन्न चाहने जो कोहीलाई पनि यस्ता विशेषताहरू बारे जान्नु र तिनीहरूलाई ग्रहण गर्नु अति नै महत्त्वपूर्ण हुन आउँछ। एउटा सफल उद्यमीका प्रमुख विशेषताहरू निम्न छन् :

- **मौकाको खोजी :** एउटा उद्यमीले सधैं व्यावसायिक अवसरको पहिचान गर्ने र त्यसबाट फाइदा लिने प्रयास गरिरहेको हुन्छ। उदाहरणका लागि यस्तो उद्यमीले आफूले गर्न चाहेको व्यवसायको बजारको खोजी गर्ने, वस्तु विकास गर्ने आदि कार्यहरू गरिरहेको हुन्छ। त्यसैले व्यवसायमा सफल हुन मौकाको खोजी गर्ने बानीको विकास गर्नु पर्दछ।
- **धीरता :** उद्यमी त्यो व्यक्ति हो, जो आफूले लिएको चुनौतीपूर्ण कार्यमा सफल हुन निरन्तर प्रयास गरिरहन्छ। उद्यमीहरू सदैव आफ्ना कार्यप्रति सचेत हुन्छन्। उनीहरू आफ्नो लक्ष्यमा प्रस्ट हुने

सफल उद्यमी



हुँदा उनीहरूले त्यसलाई कार्यरूप दिएर निरन्तर अगाडि बढ्छन् । जसले उनीहरूलाई सफलतातिर डोर्‍याउँछ । उद्यम व्यवसाय सञ्चालन गर्दा त्यसमा कहिले नाफा र कहिले घाटा पनि हुन सक्छ तर त्यस्तो अवस्थामा पनि धैर्यवान् भएर कार्य गर्नु उनीहरूको एउटा विशेषता हो ।

- **कार्यप्रति दृढता :** कामप्रति दृढ रहने भावना उद्यमीलाई सफल बनाउने महत्त्वपूर्ण गुणहरू मध्ये एक हो । यदि उद्यमी आफ्नो कार्यमा दृढ छ अथवा आफूले गरेको व्यवसायलाई सफल बनाउन लागिपरेको हुन्छ भने उसको व्यवसाय र उसले उत्पादन गरेको वस्तु वा प्रदान गरेको सेवाप्रति नै ग्राहकको विश्वसनीयता वृद्धि हुँदै जान्छ । जसले गर्दा व्यवसायीको ख्याती बढ्दै जान्छ ।
- **दक्ष र गुणात्मक कामको चाहना :** उद्यमीले सधैं अहिलेको भन्दा राम्रो, छिटो र कम मूल्यमा कसरी गुणस्तरीय वस्तु उत्पादन गर्ने भन्ने बारेमा नयाँ नयाँ उपायहरूको खोजी गरिरहेको हुन्छ । अर्थात् अरूको तुलनामा राम्रो वस्तु उत्पादन गर्ने, त्यो वस्तुमा देखिएका कमी कमजोरीहरू हटाउने, कम समयमा र कम लागतमा राम्रो वस्तु उत्पादन गरी उपभोक्तालाई सन्तुष्टि प्रदान गर्नेतर्फ लागेको हुन्छ ।
- **मध्यम खालको जोखिम लिने :** हरेक व्यवसायमा जोखिम हुन्छ । तर कुनै व्यवसायमा बढी, कुनैमा मध्यम र कुनैमा निम्न जोखिम हुन सक्छ । अर्को कुरा व्यक्ति व्यक्ति अनुसार पनि जोखिम लिने क्षमतामा फरक पर्न सक्छ । त्यो मानिसको पारिवारिक अवस्था, खुबी, अनुभव, हिम्मत, पुँजी आदिले निर्धारण गर्ने कुरा हो । तर आफ्नो खुबी, क्षमता र सीप अनुसारको जोखिम वा मध्यम खालको जोखिम बहन गर्नु उद्यमीको एउटा महत्त्वपूर्ण विशेषता हो । प्रायः गरेर सफल उद्यमीहरूले व्यवसायका लागि योजना बनाई त्यसमा आइपर्ने जोखिमको पहिचान गरी त्यसलाई कसरी न्यूनीकरण गर्न सकिन्छ भन्ने कुरा सोचेरमात्र कार्य गर्दछन् ।
- **लक्ष्य निर्धारण गर्ने :** उद्देश्य स्पष्ट नगरी काम गर्दा आफ्नो समय र मेहनत खेर जाने हुन्छ । सफल रूपमा अघि बढेका उद्यमीहरूले आफूले के काम कहिले गर्ने भन्ने सम्बन्धमा स्पष्ट लक्ष्य निर्धारण गरी त्यही अनुरूपको कार्य योजना बनाउने र त्यो काम भयो, भएन मूल्याङ्कन गर्ने गर्दछन् । यसरी एउटा उद्यमीले हाल आफू कुन अवस्थामा छु र भविष्यमा कुन स्थान वा अवस्थामा पुग्न चाहेको छु भन्ने कुराको निर्णय गरी निश्चित समय तोकेर सोही अनुसार अगाडि बढ्ने गर्दछन् ।
- **सूचनाको खोजी :** अरू क्षेत्रमा जस्तै व्यावसायिक जगतमा निरन्तर रूपमा परिवर्तन चलिरहन्छ । त्यसकारण एउटा व्यवसायीले उद्योग/व्यवसायसँग सम्बन्धित सूचनाहरू बारे चासो राख्नु अति आवश्यक हुन आउँछ । आफ्नो लक्ष्य प्राप्त गर्न वा समस्या समाधान गर्ने कार्यमा आफूलाई आवश्यक सूचनाहरू सङ्कलन गर्न एउटा सफल उद्यमी सधैं तयार रहनु पर्दछ । एउटा व्यवसायीले व्यावसायिक सूचना प्राप्त गर्न निम्न कामहरू गर्नुपर्ने हुन्छ :
 - विज्ञहरूको सरसल्लाह लिने,
 - ग्राहकहरूको रुचि बारेमा जानकारी राख्ने,
 - आफ्नो प्रतिस्पर्धीहरू बारेमा जानकारी राख्ने
 - सरकारी नीति नियमको प्रभाव आदिबारे जानकारी राख्ने,
 - सूचना प्राप्त हुने विविध स्रोतहरूसँग सम्बन्ध राख्ने, आदि ।

यसरी सङ्कलन गरिएका सूचनाले व्यवसायीको व्यवसायलाई अरू प्रभावकारी बनाउन निकै नै सहयोग पुऱ्याउँछ ।

- **क्रमबद्ध योजना र मूल्याङ्कन :** एउटा सफल उद्यमीले सुरुमै सोच विचार गरेर कुन व्यवसाय गर्ने भन्ने निर्णय गर्छ । उद्योग स्थापना तथा सञ्चालनका लागि गनुपर्ने कार्यहरूको क्रमबद्ध तरिकाले योजना तयार गरी सोही अनुसार कार्यान्वयन अगाडि बढ्छ । व्यवसायीले योजना अनुसार गरिएका क्रियाकलापहरू सही तरिकाले भयो, भएन, भयो भने कति भयो, र अब कति गर्न बाँकी छ भन्ने कुराको

मूल्याङ्कन गर्दछ र सोही अनुसार अगाडि गरिने कामहरूमा निरन्तरता दिन्छ ।

- **अरूबाट काम लिन र राम्रो सम्बन्ध राख्न सक्ने** : सफल उद्यमी सधैं आफ्नो उद्देश्यप्रति सजग रहन्छ । काम पूरा गर्न वा समस्या समाधान गर्न वैकल्पिक उपायहरूको खोजीमा निरन्तर लागि राख्नु पर्छ । व्यवसायमा विभिन्न क्षेत्र तथा व्यक्ति, जस्तै : उपभोक्ता, व्यापारी, आदिसँग राम्रो सम्बन्ध स्थापित गर्नु अति नै जरुरी हुन्छ । त्यसकारण एउटा व्यवसायी फरक फरक वातावरणमा भिज्न सक्ने, र सम्बन्धित व्यक्तिसँग तुरुन्त सम्पर्क स्थापित राखेर आवश्यक रणनीति अपनाई आफ्नो आवश्यकता पूर्ति गर्न सक्ने हुनु पर्दछ ।
- **आत्म विश्वास** : उद्यमीहरू आफ्नो खुबी र क्षमताप्रति बढी विश्वास गर्दछन् र सकारात्मक भावना लिएर अगाडि बढ्छन् । उनीहरू अरूसँग प्रतिस्पर्धा गर्न डराउँदैनन् । आत्मविश्वास बढ्नुमा विभिन्न कुराले प्रभाव पारको हुन्छ । जस्तै पहिलेको सफलता, विषयवस्तुमा जानकारी, बाह्य क्षेत्रबाट सहयोग, सामाजिक परिपाटी इत्यादि । हामीले हाम्रो समाजलाई नियालेर हेर्न भन्ने महिलामा आत्मविश्वासको कमी हुनाको प्रमुख कारण समाजले महिलालाई हौसला नदिने र उनीहरूको क्षमतामा शङ्का गर्ने हुनाले आत्मविश्वासमा कमी आएको हो ।

रूपांतरण

सहजकर्ता तालिम पुस्तिका

लघु उद्यम विकास

सत्र

२

व्यावसायिक
अवसरहरूको
पहिचान र छनोट

सत्र २

व्यावसायिक अवसरहरूको पहिचान र छनोट



उद्देश्य :

यस सत्रको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- समुदायमा उपलब्ध प्राकृतिक, भौतिक, मानवीय, र आर्थिक स्रोतको पहिचान गर्न सक्नेछन् ।
- उपलब्ध स्रोतसाधनको आधारमा विभिन्न व्यावसायिक अवसरहरूको खोजी गर्न सक्नेछन् ।
- आफ्नो समुदाय वरपर भएका व्यावसायिक अवसरहरूमध्ये अति सम्भावित व्यावसायिक अवसरहरूको पहिचान गर्न सक्नेछन् ।
- उनीहरूले आफ्नो क्षमता, सीप र चाहना तथा समाजको आवश्यकताका आधारमा सबैभन्दा उत्तम कुनै दुई व्यवसाय छनोट गर्न सक्नेछन् ।



समय:

३ घण्टा



आवश्यक सामग्रीहरू:

मार्कर, डस्टर, न्युजप्रिन्ट, मास्कड टेप, चिलको चित्र, सहभागी कार्यपुस्तिका इत्यादि ।



विधि :

प्रश्नोत्तर, चित्र प्रदर्शन समूह छलफल ।



१० मिनेट

अधिल्लो सत्रको पुनरावलोकन

अधिल्लो सत्रमा तयार पारिएको कार्य योजना कार्यान्वयन र उपलब्धिवारे छलफल गर्ने ।



के के सिकियो ?	के के गरियो ?



क्रियाकलाप १ : स्रोतको पहिचान



६० मिनेट

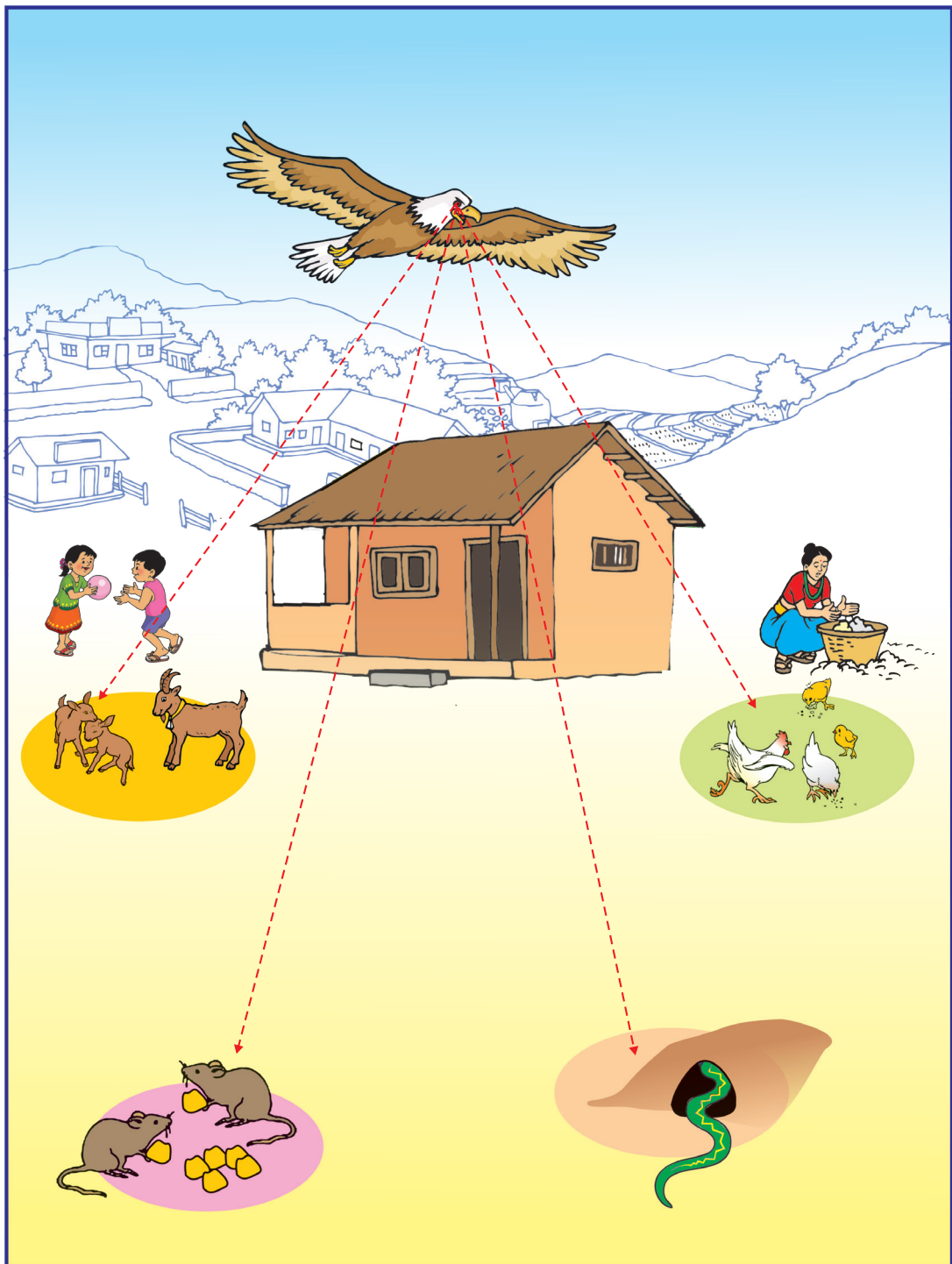
उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :
समुदायमा उपलब्ध प्राकृतिक, भौतिक, मानवीय, र आर्थिक स्रोतको पहिचान गर्न सक्नेछन ।

विधि : चित्र छलफल

- सहजकर्ताले सबै सहभागीलाई 'क', 'ख', 'ग', 'घ' गरी चार समूहमा विभाजन गर्ने र तल दिइएको चित्रको चित्रलाई पाँच मिनेट अवलोकन गर्न लगाउने ।



चिलको चित्र



- चित्र अवलोकनपछि सबै समूहलाई तलका प्रश्न सोध्ने :
 - (क) चित्रमा चिलका लागि आहाराका अवसरहरू के के देख्नुभयो ?
- प्रश्नोत्तरपछि सबै समूहलाई तल दिएका प्रश्नहरूमा छलफल गर्न लगाई प्रस्तुति तयार गर्न लगाउने (छलफलका लागि ४० मिनेट र प्रस्तुतीकरणका लागि १०/१० मिनेट व्यवस्थापन गर्ने)



समूह क : तपाईंको समुदायमा उत्पादन हुने वस्तु तथा उपलब्ध सेवा के के छन् ?

समूह ख : तपाईंको समुदायमा अन्य ठाउँहरूबाट आयात गरिने वस्तु तथा अन्य सेवाहरू के के छन् ?

समूह ग : तपाईंको समुदायमा उपलब्ध प्राकृतिक र भौतिक स्रोतहरू के के छन् ?

समूह घ : समुदायमा उपलब्ध आर्थिक र मानवीय स्रोतहरू के के छन् ?

- समूह छलफलपछि सबै सहभागीलाई पालैपालो प्रस्तुतीकरण गर्न लगाउने र प्रस्तुतीकरणमा आवश्यक सल्लाह सुझाव भएमा अन्य समूहका सदस्यहरूलाई आफ्ना विचारहरू थप्न प्रोत्साहन गर्ने ।
- अन्त्यमा सहजकर्ताले तल दिइएका नमुना स्रोतको सूचीलाई न्युजप्रिन्टमा लेखेर सबैले देख्ने ठाउँमा टाँसिदिने र आवश्यकता परेमा थप प्रस्ट्याइदिने ।

विभिन्न स्रोतहरूको नमुना सूची

समुदायमा उत्पादन हुने वस्तु	अन्य ठाउँबाट आयात गरिने वस्तु
जस्तै; चामल, पिठो	जस्तै; चिनी, तेल

उपलब्ध प्राकृतिक स्रोत	उपलब्ध भौतिक स्रोत	उपलब्ध आर्थिक स्रोत	उपलब्ध मानवीय स्रोत
(प्राकृतिमा आफैँ उत्पन्न भएका चिजहरूलाई प्राकृतिक स्रोत भनिन्छ ।) उदाहरण : खोलानाला, वनजङ्गल, जमिन, माटो, ढुङ्गा, जडिबुटी, पानी, हावा, घाम इत्यादि	(आफ्नो सुख: सुविधाको लागि मानिसबाट निर्माण गरिएका चिजहरूलाई भौतिक स्रोत भनिन्छ ।) उदाहरण : बाटोघाटो, विद्यालय, मठमन्दिर, अस्पताल, शौचालय, ढल निकास, बजार यातायात बिजुली बत्ति इत्यादि	(रूपैयाँ, पैसा जनाउने स्रोतलाई आर्थिक स्रोत भनिन्छ ।) उदाहरण : ब्याङ्क, सहकारी नोकरी, व्यापार, व्यवसाय, उद्योग धन्दा, पशुपालन, इत्यादि	(सीपयुक्त जनशक्तिलाई मानवीय स्रोत भनिन्छ ।) उदाहरण : शिक्षक, नर्स, डाक्टर, डकमी, सिकमी, कुचिकार, लेखा व्यवसायी, सवारी चालक, इन्जिनियर इत्यादि

निष्कर्ष:

- स्रोत भनेको त्यस्तो चिज हो जसको प्रयोग गरी कुनै पनि जीवजन्तुले आफ्नो जीवनयापनलाई सरल र सहज बनाउन सक्छ । जस्तै: प्राकृतिक, भौतिक, आर्थिक र मानवीय स्रोतहरू । कुनै पनि व्यवसाय सञ्चालन गर्न स्रोतको आवश्यकता पर्दछ । सकेसम्म आफ्नै समूहमा उपलब्ध स्रोत साधनको प्रयोग गरी व्यवसाय सञ्चालन गर्न राम्रो हुन्छ । यसरी सञ्चालन गरिएको व्यापार व्यवसाय दिगो र सफल हुने सम्भावना बढी हुन्छ ।



क्रियाकलाप २:

व्यावसायिक अवसरहरूको पहिचान



२५ मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

उपलब्ध स्रोतसाधनको आधारमा कुनै पाँचवटा व्यावसायिक अवसरहरूको पहिचान गर्न सक्नेछन् ।

विधि : अवसरको पहिचान खेल

- सहजकर्ताले सबै सहभागीलाई व्यावसायिक अवसरको पहिचान सम्बन्धी खेल खेल्दै छौं भनी जानकारी दिने र गोलो घेरा भएर बस्न लगाउने ।
- सबै सहभागीलाई क्रियाकलाप १ को आधारमा आफ्नो समुदायमा गर्न सकिने व्यवसायको नाम नदोहरिने गरी पालैपालो भन्न लगाउने ।
- खेलका क्रममा आएका व्यवसायका नामहरू



सहजकर्ता वा स्वयम्सेवकले न्युजप्रिन्टमा लेख्दै जाने ।

- सहजकर्ताले सहभागीहरूमध्ये कुनै एक सहभागीलाई एउटा व्यवसायको नाम भन्न लगाई खेल सुरु गर्न र अन्य सहभागीहरूलाई क्रमशः भन्न लगाउने । यो खेल ३ चरणमा खेलाउने ।
- प्रत्येक सहभागीलाई एउटा व्यवसायको नाम भन्न एक पटकमा ३० सेकेन्ड दिने । तर आफ्नो पालो अनुसार कुनै सहभागीले व्यवसायको नाम दिएको समयमा भन्न नसकेमा उक्त खेलबाट बाहिरिनु पर्ने कुरा जानकारी गराउने ।
- खेल समाप्त भएपछि सहजकर्ताले सहभागीहरूबाट आएका व्यावसायिक विवरणमा कुनै व्यवसायको नाम थप्नु परेमा थपी तालिम कक्षाको अगाडि सबै सहभागीले देख्ने गरी न्युजप्रिन्ट वा कागजमा लेखी अगाडि टाँसिदिने ।
- अन्त्यमा सबै सहभागीलाई आआफ्नो कार्यपुस्तिकाको तालिका २.१ मा तालिम कक्षाको अगाडि पट्टि टाँसिएका व्यावसायिक अवसरहरूको विवरण नक्कल गर्न लगाउने ।

निष्कर्ष:

- चिलको चित्रमा चिलका लागि आहाराका विभिन्न अवसर भएभैं हाम्रो समुदायमा पनि जीविकोपार्जनका लागि विभिन्न व्यावसायिक अवसरहरू जस्तै; तरकारी खेती, फलफुल खेती, माछापालन, कुखुरा पालन, घडी मर्मत, मोबाइल मर्मत, पशु पालन, गाडी मेकानिक्स, सौन्दर्य विशेषज्ञ, साइकल वा मोटरसाइकल मेकानिक्स, सिलाइ, बुनाइ आदि उपलब्ध हुन्छन् । हामीले यस्ता अवसरहरूको खोजी नगरी अन्य व्यक्तिले गरेको काम वा व्यवसाय मात्रै गर्न खोजिरहेका हुन्छौं जसको कारणले हामीले छनोट गरेका व्यवसाय सञ्चालन सरल, सहज र लाभमुखी नहुन सक्छन् । त्यसैले हामीले हाम्रो समुदायमा उपलब्ध साधन स्रोतहरूको आधारमा व्यवसायको पहिचान गरी आय आर्जन गर्न सक्नु पर्दछ ।



क्रियाकलाप ३: व्यवसाय छनोट



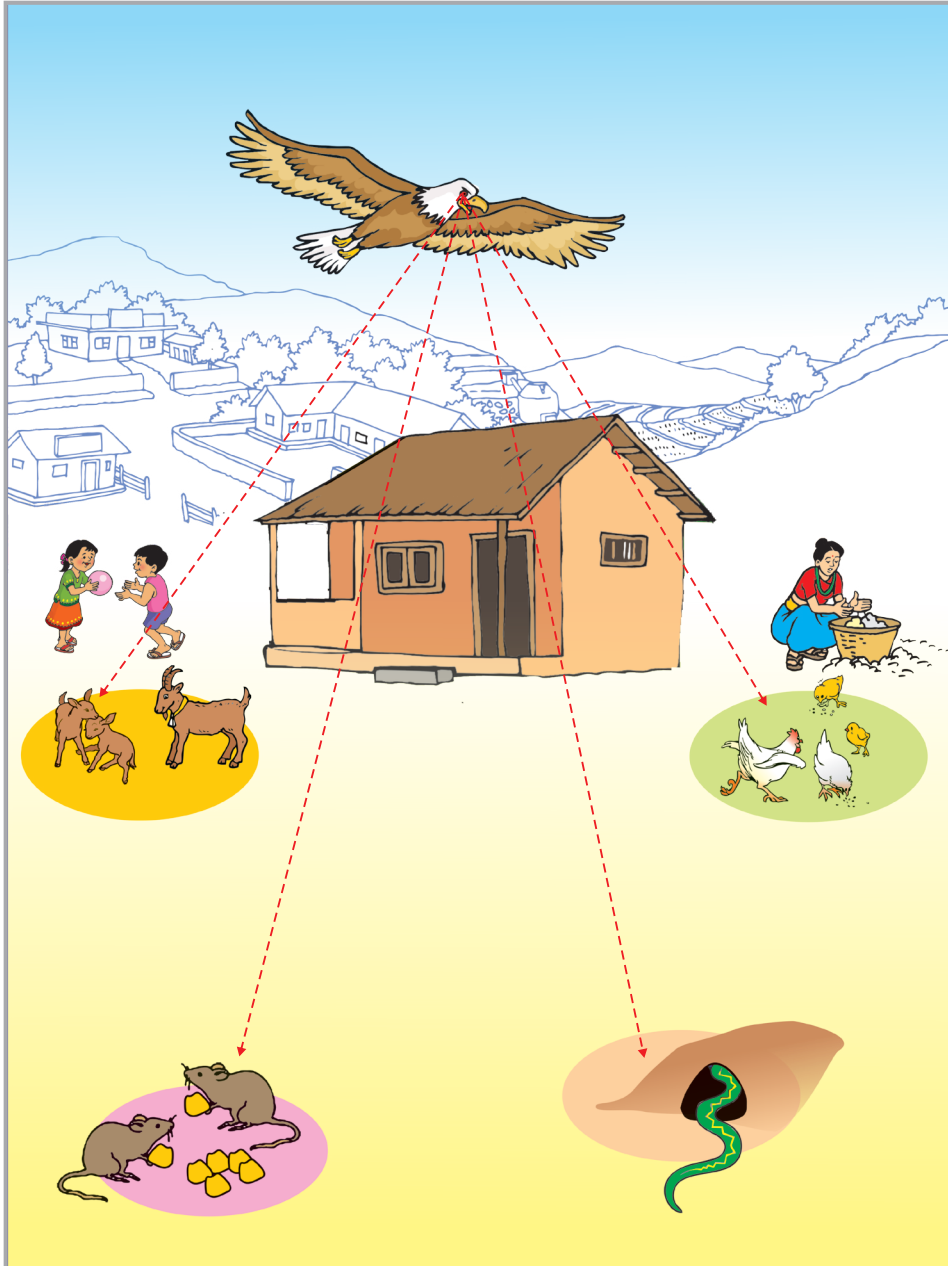
६० मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- आफ्नो समुदाय वरपर भएका व्यावसायिक अवसरहरूमध्ये अति सम्भावित व्यावसायिक अवसरहरूको पहिचान गर्न सक्नेछन् ।
- उनीहरूले आफ्नो क्षमता, सीप र चाहना समाजको आवश्यकताका आधारमा सबैभन्दा उत्तम दुई व्यवसाय छनोट गर्न सक्नेछन् ।

विधि : चित्र छलफल

- सहजकर्ताले तल दिइएको चित्रलाई पुनः प्रदर्शन गरी निम्न प्रश्नहरू सोध्ने ।



क) तपाईंको विचारमा चिलले कुन चाहिँ आहारलाई पहिला रोज्छ होला र किन ? (प्रश्नोत्तरका लागि १० मिनेट समय व्यवस्थापन गर्ने ।)



- प्रश्नोत्तरपछि सहजकर्ताले सबै सहभागीलाई कार्य पुस्तिकाको २.२ मा दिइएको नमुना तालिका र जानकारी तथा व्यवसायको छनोट प्रक्रिया अन्तर्गत दिइएको जानकारी ३० मिनेट अध्ययन गर्न लगाउने ।
- उक्त नमुना तालिका र जानकारी तथा व्यवसायको छनोट प्रक्रिया अन्तर्गत दिइएको जानकारीको अध्ययन पछि कार्यपुस्तिकाको तालिका २.१ मा भएका व्यावसायिक अवसरको सूचीबाट आफूलाई मिल्ने कुनै ५ व्यवसायको नाममा गोलो घेरा गर्न लगाउने र ती व्यवसायहरूलाई कार्यपुस्तिकाको तालिका २.३ मा लेख्न लगाउने ।

२.२ : पाँच व्यावसायिक उपायहरूबाट २ छनोट गर्ने नमुना तालिका

व्यवसाय	बजार	प्रविधि	कच्चा पदार्थ	जनशक्ति / सीप	पूर्वाधार	लगानी	सरकारको नीति	जम्मा अड्क
छनोट								
तरकारी खेती	३	२	३	३	३	३	२	१९
फलफुल खेती								
माछापालन								
डेरी उत्पादन								
फर्निचर								

नोट: ५ वटा व्यवसायबाट २ व्यवसाय छनोट गर्दा माथिको तालिकाको आधारमा गर्नु पर्नेछ । त्यसका लागि कुन अवस्थामा कति अड्क दिने भन्ने बारे जानकारी:

सामान्यतया प्रत्येक बुँदाका लागि ०-३ अड्क प्रदान गर्नुपर्नेछ । जस्तै;

१. बजार

यदि कुनै व्यवसायको बजार एकदमै राम्रो छ भने ३ अड्क, ठिकै छ भने २ अड्क, अलिकति छ भने १ अड्क र बजार छँदै छैन भने ० अड्क दिने ।

२. प्रविधि

यदि कुनै व्यवसायमा कुनै प्रविधि प्रयोग गर्दा त्यो व्यवसाय फस्टाउँछ र त्यो प्रविधि हामीसँग कम मूल्यमा सजिलैसँग उपलब्ध छ भने त्यसमा ३ अड्क दिने, प्रविधि उपलब्ध भए पनि अलि खर्चिलो छ तर पनि राम्रो उत्पादन हुन्छ भने २ अड्क, प्रविधि सजिलै उपलब्ध छ तर प्रयोग गरेर पनि धेरै उत्पादन हुँदैन भने १ अड्क र प्रविधि धेरै खर्चिलो छ र उपलब्ध पनि छैन भने ० अड्क दिने ।

३. कच्चा पदार्थ

कच्चा पदार्थ नजिकै र ठिकै मूल्यमा सजिलै पाइन्छ भने ३ अङ्क, टाढैबाट भएपनि ठिकै मूल्यमा सजिलै पाइन्छ भने २ अङ्क, नजिकै उपलब्ध छ तर धेरै महँगो छ भने १ अङ्क र सजिलै उपलब्ध छैन र महँगो पनि छ भने ० अङ्क दिने ।

४. लगानी

आवश्यक लगानी आफैसँग छ भने ३ अङ्क, आफूसँग नभएपनि अन्य स्रोतबाट सजिलै जुटाउन सकिन्छ भने २ अङ्क, आफूसँग छैन जेनतेन गरेर अन्य स्रोतबाट जुटाउन सकिन्छ जस्तो लाग्छ भने १ अङ्क, आफूसँग पनि छैन र अन्य स्रोतबाट पनि जुटाउन सकिँदैन भने ० अङ्क दिने ।

५. जनशक्ति:

त्यो व्यवसायका लागि उपयुक्त सीप आफैसँग छ भने ३ अङ्क, आफूसँग नभएपनि जनशक्ति सजिलै उपयुक्त मूल्यमा जुटाउन सकिन्छ भने २ अङ्क, बढी मूल्यमा पनि जनशक्ति जुटाउन सकिन्छ भने १ अङ्क र बढी मूल्यमै पनि जनशक्ति जुटाउन सकिँदैन भने ० अङ्क दिने ।

६. पूर्वाधार

त्यो व्यवसायका लागि आवश्यक सबै पूर्वाधार जस्तै बाटोघाटो, बिजुली, पानी, इत्यादि सजिलै उपलब्ध छ भने ३ अङ्क, आवश्यक सबै पूर्वाधार नभएपनि काम चल्ने जति छन् भने २ अङ्क, अलिकति पूर्वाधार उपलब्ध छ जुन प्रयाप्त नहुन सक्छ भने १ अङ्क, र छदैं छैन भने ० अङ्क दिने ।

७. सरकारी नीति

त्यो व्यवसाय सञ्चालनका लागि सरकारी नीतिले सहयोग पुऱ्याउन सक्छ भने ३ अङ्क, सहयोग नपुऱ्याए पनि बाधा पुऱ्याउँदैन भने २ अङ्क, अलिअलि बाधा अड्चन हुन सक्छन तर सामना गर्न सकिन्छ भने १ अङ्क, सञ्चालन गर्दा नीतिगत भ्रमेलाहरू छन् जुन सामना गर्न सकिँदैन भने ० अङ्क दिने ।

- त्यसपछि सहभागीहरूलाई आफूले छनोट गरेका ५ वटा व्यावसायिक अवसरहरूमध्येबाट कुनै २ वटा व्यावसायिक अवसर छनोट गर्न कार्यपुस्तिकाको तालिका २.२ मा दिइएका बजार, प्रविधि, कच्चा पदार्थ, जनशक्ति, पूर्वाधार, लगानी, सरकारको नीति आदि बुँदाहरूमा उपयुक्त अङ्क दिई तालिका २.३ मा अङ्क भर्न लगाउने ।

२.३: व्यावसायिक उपायहरूबाट २ वटा छनोट गर्ने तालिका

व्यवसाय	बजार	प्रविधि	कच्चा पदार्थ	जनशक्ति / सीप	पूर्वाधार	लगानी	सरकारको नीति	जम्मा अङ्क
छनोट								

- तालिका २.३ भरिसकेपछि जम्मा प्राप्त अड्क र आफ्नो रुचि र समुदायको आवश्यकताको आधारमा कुनै २ वटा व्यावसायिक अवसरहरू छनोट गर्न लगाउने ।
- अन्त्यमा कुनै ३ जना सहभागीलाई उनीहरूले छानेका व्यावसायिक अवसरलाई सबैले सुन्ने गरी भन्न लगाउने ।

सहजकर्ताले ध्यान दिनुपर्ने कुराहरू

- सहभागीहरू मध्ये कुनै सहभागीहरू लेख्न र पढ्न नजान्ने भए तिनीहरूको छुट्टै समूह निर्माण गर्ने र अड्क दिनको लागि २१ वटा स-साना ढुङ्गाका टुक्रा वा मकैका दानाहरू संकलन गर्ने ।
- त्यसपछि सहजकर्ता र तालिका नं २.२ को जानकारीको आधारमा स-साना ढुङ्गाका टुक्रा वा मकैका दानाहरू तान्न लगाउने ।
- अन्त्यमा प्रत्येक सहभागीलाई उनीहरूसँग भएको ढुङ्गाका टुक्रा वा मकैका दानाहरू गन्न लगाई सबै जोड्न लगाउने ।

निष्कर्ष:

- कुनैपनि व्यक्तिले व्यवसाय छनोट गर्दा व्यवसाय छनोटका मुख्य तत्वहरू जस्तै बजार, कच्चा पदार्थ, लगानी, प्रविधि आदि कुरामा विशेष ध्यान दिएमा उक्त व्यवसाय सफल हुने र सोबाट भविष्यमा सन्तुष्टि मिल्नसक्छ ।
- समय र परिस्थिति अनुसार व्यवसाय छनोटका सबै तत्वहरू अनुकूल नहुन पनि सक्दछन् तर कुनै पनि व्यवसायको सफलताका लागि बजारको मुख्य भूमिका हुने भएकाले सो तत्वमा विशेष ध्यान दिई व्यवसाय छनोट गर्नु पर्ने हुन्छ ।



५ मिनेट

सिकाइ मापन

आजको सत्रबाट सिकेका मुख्य सिकाइहरू के के भए भनी सोध्ने ।



पाठ्य सामग्री :

व्यापार/व्यवसाय :

नाफा कमाउने उद्देश्यले कुनै व्यक्ति वा समूहले गर्ने व्यावसायिक क्रियाकलापलाई व्यवसाय भनिन्छ। व्यवसाय विभिन्न किसिमका हुन्छन्। सामान्यतया प्रकृति र लगानीका आधारमा व्यवसायलाई धेरै किसिममा बाँडिएको भए तापनि प्रकृतिको आधारमा व्यवसायलाई निम्नअनुसार वर्गीकरण गर्न सकिन्छ :



- कुनै कच्चापदार्थको रूप परिवर्तन गरेर तयारी मालसामान बनाइन्छ, भने त्यस्तो व्यवसायलाई उत्पादनमूलक व्यवसाय भनिन्छ। जस्तै - पाउरोटी बनाउनु, चाउचाउ बनाउनु।
- आफ्नो सीप र उपकरणको प्रयोग गरेर अरूलाई सन्तुष्टि दिन्छ वा अवश्यकता पूरा गराइदिन्छ भने त्यस्तो व्यवसायलाई सेवा व्यवसाय भनिन्छ। जस्तै- साइकल मर्मत सेवा, घडी, टि.भी. रिपेयरिङ आदि।
- यदि कुनै मानिसले उत्पादक वा बिक्रेताबाट सामान किनेर उपभोक्तासम्म पुऱ्याउँछ भने त्यस्तोलाई व्यापार भनिन्छ। व्यापार दुई प्रकारका हुन्छन्। थोक व्यापार र खुद्रा व्यापार।

व्यावसायिक अवसरको पहिचान

कुनै पनि व्यवसाय सुरु गर्नु भन्दा अगाडि संभावित उद्यमीले आफैँसँग “मेरो लागि कुन व्यवसाय उपयुक्त छ र किन ?” भन्ने प्रश्न गर्न आवश्यक छ । किनकि संसारका सफल तथा असफल सबै उद्यमीले स्वीकार गरेका छन् कि, यो प्रश्नमा नै उद्योग सफल वा असफल हुने कुरा भर पर्दछ ।

कुनै पनि संभावित उद्यमीले ‘यो व्यवसाय गर्छु’ अथवा ‘मेरो लागि यस्तो उद्योग उपयुक्त हुनसक्छ’ भनेर मात्र पुग्दैन । त्यसका लागि जसरी एउटा दक्ष सिकारीले जङ्गलमा सिकार खेल जानु अगाडि जङ्गलमा कस्ता - कस्ता शिकारहरू छन् ?, तिनीहरू पाइने क्षेत्र कहाँ - कहाँ छ ? त्यो जङ्गलमा कस्ता - कस्ता हिंस्रक जनावार छन् ? तिनीहरू कहाँ र कसरी बस्दछन् ? आदिवारे पहिला नै अध्ययन गर्छ, अनिमात्र त्यो जङ्गलमा सिकारको लागि पस्दछ । त्यसरी नै त्यो संभावित उद्यमीले पनि “मेरो लागि यही नै उद्योग गर्न उपयुक्त छ वा यही नै उद्योग गर्छु ” भन्नुभन्दा पहिले आफ्नो वरपरको वातावरणको गहिरीर अध्ययन गर्नु पर्दछ र अवसरहरू पत्ता लगाउँदै जानुपर्दछ ।

आफ्नो वरपरको वातावरण भन्नाले निम्न कुराहरूलाई जनाउँदछ । जसको आधारमा संभावित उद्यमीले व्यावसायिक अवसरहरू पत्ता लगाउन सक्छ ।

- व्यवसाय गर्ने मिल्ने वातावरण
- मालसामानको आयातको अध्ययन
- मालसामानको निर्यातको अध्ययन
- आवश्यक र उपलब्ध सीपको अध्ययन
- स्थानीय मानवीय स्रोतको मूल्याङ्कन
- स्थानीय कच्चा पदार्थको खोजी
- त्यस क्षेत्रमा उपलब्ध विकास योजनाको मूल्याङ्कन
- त्यस क्षेत्रमा उपलब्ध उद्योगहरूको मूल्याङ्कन
- त्यस क्षेत्रमा सञ्चालन भैरहेको उद्योगहरूको अवस्था अध्ययन
- त्यस क्षेत्रमा उपलब्ध उद्योगहरूमा प्रविधिको प्रयोग भए नभए बारमा अध्ययन
- पुराना (बन्द भइसकेका) उद्योगहरूको अध्ययन
- व्यावसायिक पत्रिकाको अध्ययन
- उद्योगहरूको सूची
- उद्योगको संभाव्यता अध्ययन



व्यवसायको छनोट प्रक्रिया

व्यवसाय छनोटका आधारहरू :

१. बजार :

- तपाईंले उत्पादन गर्नु भएको वस्तु वा सेवा बिक्री गर्ने ठाँउ कहाँ हो ?
- तपाईंले उत्पादन गर्नु भएको वस्तु वा सेवा खरिद गर्ने व्यक्ति को हो ?
- तपाईं व्यवसाय कहाँ सञ्चालन गर्नु हुन्छ ?
- तपाईंको व्यवसायले कुन वस्तु/सेवा प्रदान गर्छ ?
- तपाईंका प्रतिस्पर्धी को हुन् र कति छन् ?

२. प्रविधि :

- तपाईंको व्यवसायमा के कति मेसिन औजारहरूको आवश्यकता पर्छ ?
- ती मेसिन औजार कहाँ पाइन्छन् ?
- ती मेसिन औजार कति मूल्यमा पाइन्छन् ?
- तपाईं, यी सबै मेसिन औजारहरू सजिलै व्यवस्था गर्न सक्नुहुन्छ ?

३. कच्चा पदार्थ :

- तपाईंको व्यवसायका लागि के के कच्चा पदार्थ आवश्यक पर्दछ ?
- कच्चा पदार्थको स्रोत कहाँ छ ?
- के ती कच्चा पदार्थ सजिलै प्राप्त गर्न सकिन्छ ?
- ती कच्चा पदार्थ कति मूल्यमा प्राप्त गर्न सकिन्छ ?
- तपाईं, ती कच्चा पदार्थहरूको व्यवस्था सजिलै मिलाउन सक्नुहुन्छ ?

४. जनशक्ति :

- तपाईंको उद्योग/व्यवसायमा मुख्य कामदार को को हुन् ?
- त्यो व्यवसायमा कुन तहको वा दक्षताको कामदारहरूको आवश्यकता छ ?
- तिनीहरू कहाँ उपलब्ध हुन्छन् ?
- के तपाईं, ती जनशक्तिको सजिलै व्यवस्था मिलाउन सक्नु हुन्छ ?

५. पूर्वाधार :

- तपाईंको व्यवसाय गर्ने ठाउँमा यातायात उपलब्ध छ/छैन ?
- त्यो ठाउँमा पानीको सुविधा छ, छैन ?
- यदि छैन भने, कसरी उपलब्ध गराउनु हुन्छ ?
- के तपाईं आफ्नो व्यवसायका लागि आवश्यक पूर्वाधारको व्यवस्था गर्न सक्नुहुन्छ ?

६. लगानी :

- तपाईंको व्यवसायको लागि कति लगानी चाहिन्छ ?
- आवश्यक पुँजीको व्यवस्था कसरी गर्नु हुन्छ ?
- के तपाईं पुँजीको व्यवस्था सजिलै गर्न सक्नुहुन्छ ?

७. सरकारी नीति :

- के तपाईंको व्यवसायलाई सहयोग पुऱ्याउने नीतिहरू छन् ?
- के तपाईंको व्यवसाय स्थापना गर्न नीतिगत बाधाहरू छन् ?
- के तपाईं ती बाधा अड्चनलाई सामना गर्न सक्नु हुन्छ ?

रूपांतरण
सहजकर्ता तालिम पुस्तिका

लघु उद्यम विकास

सत्र
3

SWOT विश्लेषण

सत्र ३

SWOT विश्लेषण



उद्देश्य :

यस सत्रको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- आफूले गर्न चाहेका कुनै दुई व्यवसायको SWOT विश्लेषण गरी दुवै व्यवसायका बलिया पक्ष, व्यवसायको सुधार गर्नुपर्ने पक्ष, अवसर तथा चुनौतीहरूको सूची बनाउन सक्नेछन् ।
- आफूले गर्न खोजेका दुईवटा व्यवसाय मध्ये SWOT विश्लेषणका आधारमा एउटा व्यवसायको छनोट गर्न सक्नेछन् ।



समय:

२ घण्टा ३० मिनेट



आवश्यक सामग्रीहरू:

कालो/सेतो पाटी, चक, मार्कर, डस्टर, न्युजप्रिन्ट, मेटाकार्ड, मास्किङ्ग टेप, इत्यादि ।



विधि :

छलफल र प्रस्तुतीकरण, कथा अध्ययन



१० मिनेट

अधिल्लो सत्रको पुनरावलोकन

अधिल्लो सत्रमा तयार पारिएको कार्य योजना कार्यान्वयन र उपलब्धि बारे छलफल गर्ने ।



के के सिकियो ?	के के गरियो ?



क्रियाकलाप १: SWOT को परिचय

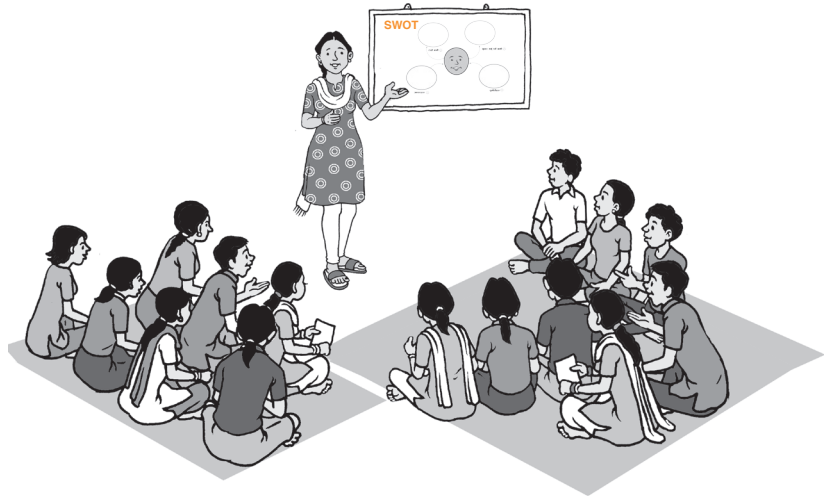


६० मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :
आफूले गर्न चाहेका कुनै दुई व्यवसायको चार चारवटा बलिया पक्ष, व्यवसायको सुधार गर्नुपर्ने पक्ष, अवसर तथा चुनौतीहरूको सूची बनाउन सक्नेछन् ।

विधि : कथा अध्ययन

सबै सहभागीलाई
चार समूहमा
विभाजन गर्ने र तल
दिइएको गोपालको
सफलताको कथा
पढ्न लगाउने ।
पहिलोसमूहलाईकथामा
उल्लिखित
व्यवसायका बलिया
पक्ष र दोस्रो
समूहलाई व्यवसायको
सुधार गर्नु पर्ने पक्ष,
तेस्रो समूहलाई
व्यवसायलाई बाहिरी
क्षेत्रबाट प्राप्त

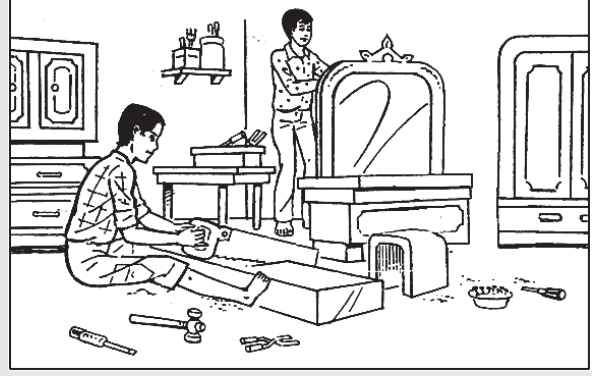


अवसरहरू र चौथो समूहलाई बाहिरी क्षेत्रबाट हुनसक्ने चुनौती छनोट गर्न लगाई न्युजप्रिन्टमा लेख्न लगाउने । प्रत्येक समूहलाई प्रस्तुतीकरण गर्न लगाउने । एउटा समूहले प्रस्तुतीकरण गर्दा अन्य समूहहरूलाई कुनै कुरा थप्नु पर्ने भएमा थप्न लगाउने ।

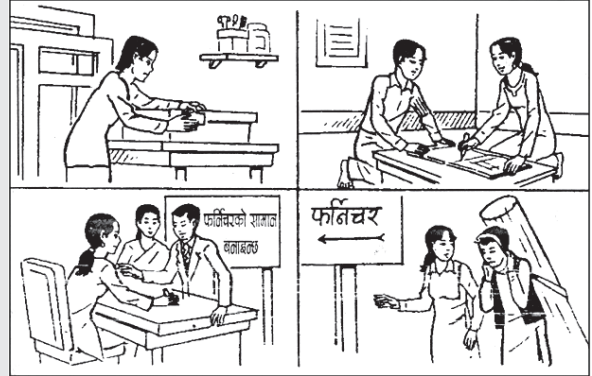
(सहजकर्ताले प्रत्येक समूहलाई ४-५ वटा वा त्यो भन्दा बढी बुँदा छनोट गर्न लगाई कार्यपुस्तिकाको तालिका ३.१ मा लेख्न लगाउने । कथा पढ्न १० मिनेट, समूह कार्यको लागि ३० मिनेट र प्रस्तुतीकरणको लागि ५-५ मिनेटको समय व्यवस्थापन गर्न लगाउने ।

गोपालको सफलताको कथा

सुर्खेत जिल्लाको कुनाथरीका गोपालले व्यवसाय गर्ने सोच बनाए । उनले व्यवसायको सम्भाव्यता अध्ययन गरेर फर्निचर व्यवसाय गर्ने निर्णय गरे । त्यसपछि व्यवसाय गर्नका लागि योजना बनाए । योजना अनुसार नै व्यवसाय सुरु गर्नु अघि सदरमुकाममा गएर एक महिनाको फर्निचर व्यवसाय सम्बन्धी तालिम लिए । तालिममा उनले कस्तो काठ कसरी काट्नु पर्दछ र कस्तो काठ कुन सामानको लागि छान्नु पर्छ भन्ने बारेमा राम्रोसँग सिके । गोपालले पहिले पनि अलि-अलि काठको काम गर्ने गर्थे । जसले गर्दा उनले तालिमको छोटो समयमा धेरै कुराहरू सिक्न सके । तालिमबाट फर्केपछि उनले गाउँमै कोठा भाडामा लिएर फर्निचर बनाउने व्यवसाय सुरु गरे । उनले आफूलाई काममा सघाउनको लागि गाउँकै राम बहादुरलाई सहयोगीको रूपमा राखे । अहिले उनी फर्निचरको लागि आवश्यक सामानहरू जस्तै काठ, किला, बसिला, हथौडा, रड, करौंती, आरा आदि औजारहरू सुर्खेत बजारबाट खरिद गर्छन् । उनलाई यो व्यवसायमा श्रीमती रमाले पनि सघाउँछिन् । उनले आठ कक्षा पास गरेकी छिन् । दुवै जना मिलेर व्यवसायको त्यसको हिसाब पनि राख्छन् । गोपालले तयार भएका फर्निचरहरू कति-कतिमा बेच्नु पर्छ भन्ने कुरा श्रीमतीलाई पनि सिकाएका छन् । जसले गर्दा उनी नभएका बेलामा श्रीमतीलाई सामानहरू बेच्न सजिलो भएको छ ।



उनको फर्निचर पसलमा विभिन्न व्यक्तिहरू, सङ्घसंस्थाका प्रतिनिधिहरू सामान किन्नका लागि आउँछन् । गोपालले सबै ग्राहकहरूसँग राम्रो व्यवहार गर्छन् । कहिलेकाहीं आफन्तहरूको कुरा काट्न नसकी मूल्य घटाएर पनि फर्निचर दिने गर्छन् । गोपालले आफूलाई काममा सघाउनका लागि राखेको राम बहादुरले भने काम सिक्दै छन् । राम बहादुरको अलि रिसाउने बानी छ । जसले गर्दा कहिलेकाहीं काठ चिर्दा र प्वालहरू पार्दा बिगाने पनि गर्दछन् । राम बहादुरको कारणले गर्दा कहिलेकाहीं फर्निचरहरू बिग्रने पनि गरेको छन् । त्यसैले उनले गरेका हरेक कामलाई गोपालले राम्ररी हेर्ने गरेका छन् ।



हाल उनको व्यवसाय राम्रोसँग चलेको छ । उनको फर्निचर उद्योगमा कुर्सी, टेबुल, पलङ्ग दराज जस्ता सामानहरूको माग बढेको छ । उनले माग अनुसार सामानहरू पुऱ्याउन सकिरहेका छैनन् । कहिलेकाहीं त भनेको बेलामा गोपालले काठ समेत पाउँदैनन् ।

अहिले सदरमुकामबाट गोपालको गा.वि.स. हुँदै अर्को गा.वि.स. सम्म जाने मोटरबाटो जिल्ला विकास समितिको सहयोगमा खनिँदै छ । उनलाई अब त व्यवसाय भनै फस्टाउला जस्तो लागेको छ । बाटो खुल्दै गएपछि ठाउँ-ठाउँमा स-साना होटलहरू पनि खुल्न थालेका छन् । कसैले त फर्निचरको माग समेत गर्न थालिसकेका छन् । आफ्नो गाउँभन्दा बाहिरबाट पनि फर्निचर

किन्नका लागि मानिसहरू आउन सक्ने सम्भावना उनले देखेका छन् । राम्रा सामानहरू बनाउन सके सदरमुकामसम्म पनि लान सकिने कुरा उनले सोचेका छन् । यी सबै कुराहरू सोचेर उनले सुर्खेतको वाणिज्य बैङ्कबाट ऋण लिने सोच बनाएका छन् । यसका साथै गोपालले आवश्यक तालिमका लागि आफ्ना सहयोगीलाई सदरमुकामको घरेलु कार्यालयमा पठाउने भएका छन् ।

गोपालको व्यवसाय देखेर गाउँका नेत्र प्रसादले पनि अर्को फर्निचर व्यवसाय सुरु गरेका छन् । एउटै गाउँमा एकै खाले दुईवटा व्यवसाय सञ्चालन भएपछि उनले अर्को व्यवसायीसँग प्रतिस्पर्धा गर्नु पर्ने भएको छ । उनलाई आफ्नो बिक्री घट्छ कि भन्ने चिन्ता पनि लागेको छ ।

आफ्नो फर्निचर व्यवसायलाई अझ राम्रो बनाउन गोपालले व्यवसायको SWOT विश्लेषण यसरी गर्नु पर्ने हुन्छ ।

कार्यपुस्तिका तालिका ३.१

SWOT विश्लेषण

१. व्यवसायको बलियो पक्ष (Strength)	२. व्यवसायको सुधार गर्नु पर्ने पक्ष (Weakness)	३. व्यवसायलाई बाहिरी क्षेत्रबाट प्राप्त अवसरहरू (Opportunities)	४. व्यवसायलाई बाहिरी क्षेत्रबाट हुने चुनौतीहरू (Threats)

Source: USAID/Nepal's Education for Income Generation (EIG) Program in Nepal

निष्कर्ष:

- SWOT विश्लेषण कुनै पनि कार्य योजना बनाउनु अघि अवस्था विश्लेषण गर्ने एक विधि हो जसले कुनै पनि व्यक्ति, संस्था, वा व्यवसायको आन्तरिक र बाह्य पक्षको विश्लेषण गर्न सहयोग पुऱ्याउँछ ।
- यसको प्रयोग कुनै पनि व्यक्तिको व्यक्तिगत विकासका लागि समेत प्रभावकारी मानिन्छ ।
- कुनैपनि व्यवसाय छनोट गर्दा व्यवसायलाई असर पार्ने तत्त्वहरू जस्तै बजार, जनशक्ति, लगानी, औजार, कच्चा पदार्थ इत्यादिको विश्लेषण गर्नुपर्ने हुन्छ । यो विश्लेषण गर्दा कुन तत्त्व आन्तरिक पक्ष वा बाह्य पक्ष हो भनी थाहा पाउनु पर्ने हुन्छ । आन्तरिक पक्ष सुधार गर्न सकिन्छ भने बाह्य पक्ष सुधार गर्न सकिँदैन । त्यसैले व्यवसायमा आवश्यकता अनुसार बाह्य पक्ष सुहाउँदो परिमार्जन गर्नु पर्ने पनि हुन्छ । SWOT विश्लेषण कुनै पनि व्यवसाय छनोट गर्दा प्रयोग गरिने महत्त्वपूर्ण क्रियाकलाप हो किनकि SWOT विश्लेषण गर्दा सबल पक्ष, कमजोर पक्ष, अवसर र चुनौतीहरूको विश्लेषण गरिन्छ । जस अन्तर्गत सबल र कमजोर पक्षलाई आन्तरिक तथा अवसर र चुनौतीलाई बाह्य पक्षमा राखिन्छ । आन्तरिक पक्षलाई नियन्त्रण गर्न सकिन्छ भने बाह्य पक्ष अनियन्त्रित हुन्छ ।



क्रियाकलाप २: SWOT विश्लेषण



७५ मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले:

आफूले गर्न खोजेका दुईवटा व्यवसाय मध्ये कम्तीमा एकको आधारमा एउटा व्यवसायको छनोट गर्न सक्नेछन् ।

विधि : छलफल र प्रस्तुति

- सबै सहभागीलाई अधिल्लो सत्रमा छनोट गरिएका दुवै व्यवसायको SWOT विश्लेषण गर्न कार्य पुस्तिकाको तालिका ४.२ भर्न लगाउने ।
- SWOT विश्लेषण पछि कुनै ५ सहभागीलाई आफूले छनोट गरेको व्यवसायको सबल र कमजोर पक्ष, अवसर र चुनौती सबैले सुन्ने गरी भन्नु लगाउने ।
- यदि प्रस्तुतीकरणमा अन्य सहभागीहरूबाट कुनै सल्लाह सुझाव भएमा थप्नु लगाउने ।
- अन्त्यमा सहजकर्ताले तल दिइएको तालिकालाई न्युजप्रिन्टमा लेखी सबैले देख्ने ठाउँमा टाँसी प्रस्ट्याइदिने ।



आन्तरिक पक्ष	रणनीति
Strengths सबल पक्षहरू	सबल पक्षहरूलाई बढाउँदै जाने
Weakness कमजोर पक्षहरू	कमजोर पक्षहरूलाई अन्त्य गर्ने

बाह्य पक्ष	रणनीति
Opportunities (अवसरहरू)	अवसरहरूलाई लिई जाने / उपयोग गर्दै जाने
Threats (चुनौतीहरू)	चुनौतीहरूलाई कम गर्ने



५ मिनेट

सिकाइ मापन

- आजको सत्रबाट सिकेका मुख्य सिकाइहरू के के भए भनी सोध्ने ।
- छलफलको अन्त्यमा सहभागीहरूलाई सत्रमा सिकेका मुख्य मुख्य कुराहरूमध्ये आउने ७ दिनभित्र गर्न सक्ने कार्यहरूको योजना बनाउन लगाउने र सत्र अन्त्य गर्ने ।

के के गर्ने ?	म के गर्न सक्छु ?

पाठ्य सामग्री :

व्यवसाय छनोट गर्दा ध्यान दिनुपर्ने कुराहरू

सही व्यवसायको छनोट गर्नु सजिलो हुँदैन । व्यक्ति-व्यक्तिको उद्देश्य, उसँग भएको खुबी, कमजोरी, स्रोत, उपलब्ध साधन, उसको इच्छा, आकाङ्क्षा, चालचलन र व्यवहार फरकफरक हुने हुनाले एक व्यक्तिको लागि उपयुक्त व्यवसाय अर्को व्यक्तिको लागि अनुपयुक्त पनि हुनसक्छ । मानिसले आफ्नो इच्छा/चाहना र उद्देश्यअनुसार उसको भविष्यको लागि लक्ष्य तय गरेको हुन्छ । तसर्थ, व्यवसायको प्रारम्भिक छनोटदेखि नै आफूले जीवनमा आशा राखेका कुराहरू र भावी लक्ष्यसँग तालमेल मिलाई व्यवसाय छनोट गर्नु पर्ने हुन्छ ।

व्यवसायमा सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण कुरा त व्यक्तिगत इच्छा नै भएकाले आफूलाई कुन व्यवसायमा कततिको मिहेनत गर्न मन लाग्छ । त्यो काममा आफू कति रमाउँछ ? त्यो विचार गर्नु पर्छ । त्यसपछि उक्त व्यवसाय गर्दा समाजमा आफूले चाहेका व्यक्तिहरूसँग परस्पर सहयोग पाउन सकिन्छ वा सकिँदैन र त्यसैगरी आशा गरे अनुरूप व्यवहार, वा सहयोग पाउन सम्भव छ कि छैन ? जस्ता कुराहरू माथि विचार पुऱ्याउनु आवश्यक छ ।

पारिवारिक वातावरण र पारिवारिक सम्बन्धले पनि व्यवसायमा असर पार्ने हुँदा आफूले पारिवारिक सम्बन्ध कस्तो चाहेको छ र प्रस्तावित व्यवसायको स्थापनाले पारिवारिक मूल्य, मान्यता र सम्बन्धमा कस्तो असर पार्छ विचार गर्नु पर्दछ । पारिवारबाट नैतिक, आर्थिक लगायतका सहयोग प्राप्त हुने भए अझ राम्रो हुन्छ । यसबाहेक आफूले जीवनमा आर्थिक हिसाबले पुग्न चाहेको स्तरसम्म त्यो व्यवसाय गर्दा पुग्न सकिएला कि नसकिएला जस्ता कुराहरू पनि विचार गरेर सोही अनुसार व्यवसायको छनोट गर्नु आवश्यक हुन्छ ।

रूपांतरण

सहजकर्ता तालिम पुस्तिका

लघु उद्यम विकास

सत्र

8

**व्यवसाय व्यवस्थापनका
आधारभूत कार्य**

सत्र 8

व्यवसाय व्यवस्थापनका आधारभूत कार्य



उद्देश्य :

यस सत्रको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- व्यवसाय व्यवस्थापनका प्रमुख चार कार्यहरू (योजना, सङ्गठन, कार्यान्वयन र नियन्त्रणबारे बताउन सक्नेछन्



समय:

१ घण्टा ३० मिनेट



आवश्यक सामग्रीहरू:

कालो/सेतो पाटी, चक, मार्कर, डस्टर, न्युजप्रिन्ट, मेटाकार्ड, माला बनाउन ८ वटा न्युजप्रिन्ट, ४ वटा कैंची, गम, मास्किङ टेप, इत्यादि ।



विधि :

माला बनाउने खेल, प्रश्नोत्तर, छलफल ।



१० मिनेट

अधिल्लो सत्रको पुनरावलोकन

अधिल्लो सत्रमा तयार पारिएको कार्य योजना कार्यान्वयन र उपलब्धि बारे छलफल गर्ने ।



केके सिक्कियो ?	केके गरियो ?



क्रियाकलाप १:

व्यवसाय व्यवस्थानका प्रमुख कार्यहरू



६० मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

व्यवसाय व्यवस्थापनका प्रमुख चार कार्यहरू (योजना, सङ्गठन, कार्यान्वयन र नियन्त्रणबारे बताउन सक्नेछन् ।

विधि : कागजको माला बनाउने खेल

- सहजकर्ताले सबै सहभागीलाई माला बनाउने खेल खेलै छौं भनी जानकारी दिने र तल दिइएका खेलको नियम बताइदिने ।

कागजको माला बनाउने खेलको नियम:

- सदस्य सङ्ख्या हेरी सहभागीहरूलाई चार पाँच समूहमा विभाजन गर्ने र एक एकजना सहभागीलाई अवलोकनकर्ता र खरिदकर्ता बनाउने ।
- सबै समूहलाई बराबर सङ्ख्यामा न्युजप्रिन्ट पेपर, कैंची र गम दिने, र तिनीहरूको उचित प्रयोग गरी दिइएको १५ मिनेटभित्र जति धेरै माला बनाउन सक्छन्, बनाउन लगाउने ।
- कागज काट्ने र गमले टाँसेर गोलो रिड जस्तो बनाउने र एउटा रिडलाई अर्कोमा जोड्दै सिक्की जस्तै बनाउँदै जाने ।
- सामग्री सकिएमा थपन पाइने छैन ।
- दिइएको समयभित्र उपलब्ध स्रोत साधनको उचित प्रयोग गरी सबैभन्दा राम्रा वा आकर्षक माला बनाई बेच्न सक्ने समूह सफल उद्यमी हुनेछ ।
- तर माला लम्बाइको आधारमा मात्र नभई मालामा भएको रिडको सङ्ख्या र त्यसको सुन्दरताको आधारमा छनोट हुनेछ ।
- सहजकर्ताले सुरु गर्न सङ्केत दिएपछि मात्र समूह कार्य सुरु गर्ने र समय समाप्त भएपछि सबैले माला बनाउने कार्य रोक्नु पर्नेछ ।



- तोकिएको समय समाप्त भएपछि सबै मालालाई अलग अलग राख्ने र पालैपालो सबैले देख्ने गरी सहजकर्ताले गन्न सुरु गर्ने ।
- मालाको रिड गन्ती गर्ने क्रममा चुँडियो भने पहिले गन्ती गरेकालाई मान्यता नदिने र तल बचेको रिडबाट पुनः गन्ती सुरु गर्ने ।
- यस खेलमा कसैका मालाहरू लामा भए पनि नराम्रो हुन सक्छन् र कसैको अलि छोटो भएपनि सुन्दर र आकर्षक हुन सक्छन् यस्तो अवस्थामा खरिदकर्तालाई कुन माला किन्नु हुन्छ भनी सोध्ने ।
- सहजकर्ता र खरिदकर्ता दुवैले छनोट गरेको, धेरै रिड भएको सुन्दर माला बनाउने समूहलाई सफल उद्यमी घोषित गर्ने ।
- सबै सहभागीलाई आ-आफ्नो समूहमा बस्न भन्ने र खेलको नियम बुझे नबुझेको यकिन गर्ने ।
- त्यसपछि सहजकर्ताले १, २, ३ भन्दै खेल सुरु गर्ने र सहजकर्ता अवलोकन कर्ता र खरिदकर्ताले सबै समूहको कार्य अवलोकन गर्ने ।
- माला बनाउने खेल पश्चात् सबै सहभागीलाई निम्न प्रश्नहरू आआफ्नो समूहमा छलफल गर्न लगाउने र आएका उत्तरहरूलाई सहजकर्ताले न्युजप्रिन्टमा टिपोट गर्न लगाउने ।
 - क) माला बनाउने खेल खेल्दा कस्तो अनुभव भयो ?
 - ख) सफल उद्यमी बन्ने समूह किन सफल भयो ?
- प्रश्नोत्तर पछि सफल व्यवसायी हुनका लागि सहजकर्ताले तल दिइएका कुरालाई न्युजप्रिन्टमा लेखी अगाडि टाँसिदिने र प्रत्येक सहभागीलाई आफैँ पढ्न लगाउने ।

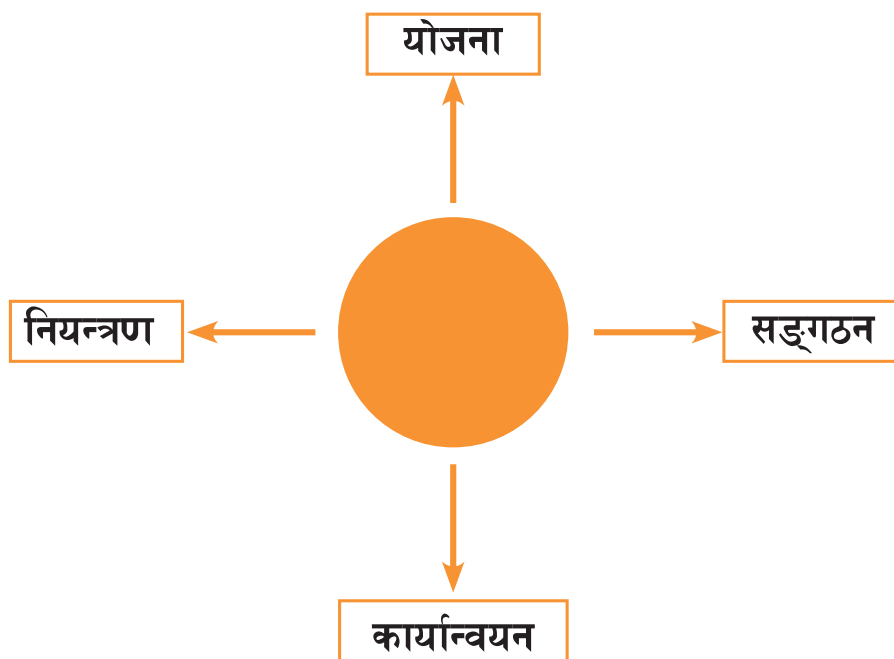


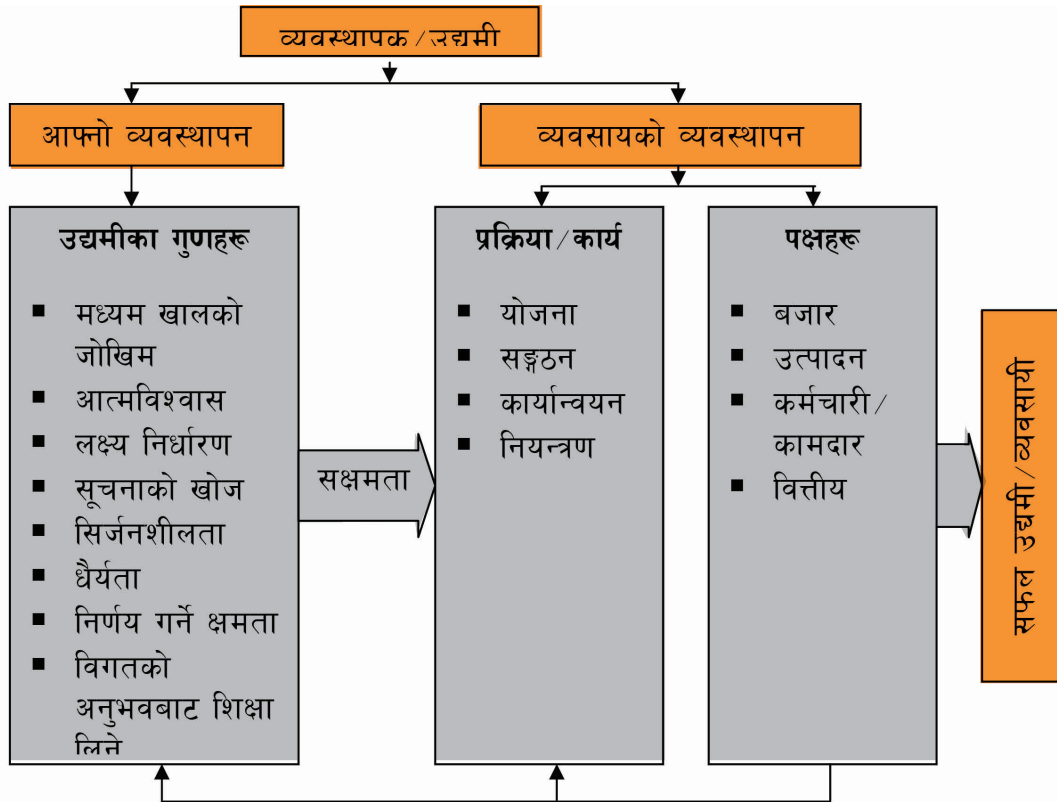
के कारणले व्यवसाय राम्रो/सफल हुन्छ ?

- योजना राम्रो भएमा ।
- कच्चा पदार्थको गुणस्तर राम्रो भएमा ।
- व्यापार/व्यवसाय गर्दा जिम्मेवारी पहिला नै बाँडफाँड भएमा ।
- साधन स्रोतको सही प्रयोग गरेको भएमा ।
- राम्रो उत्पादन प्रक्रिया अपनाएमा ।
- उपयुक्त प्रविधिको प्रयोग गरेमा ।
- मालसामान अनुसार उचित मूल्य राखेमा ।
- बजारीकरण गर्ने कला राम्रो भएमा ।
- अनुगमन र मूल्याङ्कन प्रक्रिया राम्रो भएमा ।
- समूह कार्य र एक अर्का बिचको सहकार्य राम्रो भएमा ।

- (सहजकर्ताले खेलको नियम भन्न ५ मिनेट, खेल खेलाउन १५ मिनेट) सबैभन्दा राम्रो माला छनोट गरी उक्त माला बनाउने समूहलाई विजयी घोषित गर्न १५ मिनेट, प्रश्नोत्तरका लागि ५ मिनेट र अन्य कार्यको लागि १० मिनेट गरी जम्मा ७० मिनेट समय व्यवस्थापन गर्ने ।

त्यसैले कुनै पनि व्यवसायलाई व्यवस्थापन गर्न सबैभन्दा पहिले राम्रो योजना बनाउनु पर्दछ । त्यसपछि त्यो योजनालाई कार्यान्वयन गर्न के कस्तो जनशक्तिको आवश्यकता पर्दछ वा त्यसको सङ्गठनात्मक स्वरूपको निर्धारण गर्नु पर्दछ । योजना अनुसार त्यसको कार्यान्वयन र नियन्त्रण कसरी गर्ने भन्नेकुरा प्रस्ट हुनु आवश्यक हुन्छ । थप स्पष्ट हुन व्यवसायका आधारभूत कार्यहरूलाई यसरी पनि देखाउन सकिन्छ ।





सहजकर्ताको लागि सुझाव:

- कुनै पनि व्यवसाय सफलता पूर्वक सञ्चालन गर्नु सरल छैन चाहे त्यो साधारण कागजको माला बनाउने व्यवसाय नै किन नहोस् । त्यसैले आधारभूत व्यवसाय व्यवस्थापनका निम्ति आवश्यक पर्ने कच्चा पदार्थ, उत्पादन प्रक्रिया, मूल्य, गुणस्तर, बजार, बजारीकरण, वित्त, प्रविधि, अनुगमन, जस्ता तत्वहरूको कुनै पनि व्यवसाय सञ्चालन र व्यवस्थापनमा प्रमुख भूमिका रहन्छ भन्नेकुरा सहभागीहरूलाई प्रस्ट पारिदिने । यस बारे तल दिइएको चार्ट देखाएर छलफल गरी थप प्रस्ट्याउन सकिन्छ ।
- कुनै एउटा व्यवसाय सफलतापूर्वक पर्याप्त नाफामा सञ्चालन र व्यवस्थापन गर्न राम्रो योजना, राम्रो सङ्गठनात्मक स्वरूप, ठिक कार्यान्वयन कासाथै उचित नियन्त्रण हुनु जरुरी हुन्छ ।

निष्कर्ष:

- कुनै पनि व्यवसायीले धेरै नाफा/उपलब्धि हासिल गर्छु भनी उपभोक्ताको आवश्यकता र वस्तुको गुणस्तरमा ध्यान नदिई वस्तु उत्पादन वा मूल्य निर्धारण गरेमा त्यस वस्तुलाई कसैले पनि नकिन्ने हुनसक्छ । साथै व्यवसाय गर्दा कामको उचित बाँडफाँड नगरी आफैँ भ्याउँछु भनी कुनै योजना नबनाई सबै काम आफैँ गर्छु भन्दा त्यो व्यवसाय सफल हुन सक्दैन ।
- त्यसैले कुनै पनि व्यवसाय सञ्चालन गर्दा त्यसमा संलग्न अन्य व्यक्तिहरूको क्षमता अनुसार कामको विभाजन गर्ने, एक अर्का बिच राम्रो समन्वय कायम गर्ने, राम्रो बजारीकरण प्रक्रिया अपनाउने, राम्रो निरीक्षण/अनुगमन गर्ने, उपयुक्त प्रविधिको प्रयोग गर्नु पर्ने कुरा बताइदिने । तसर्थ, कुनै पनि व्यवसायलाई सफल बनाउन योजना, कार्यान्वयन, सङ्गठन, र नियन्त्रण बिच राम्रो सन्तुलन हुनु पर्ने कुरालाई प्रस्ट्याइदिने ।



२० मिनेट

सिकाइ मापन :

पुनरावलोकनका निम्ति सहभागीहरूलाई निम्न प्रश्नहरू सोध्ने र सहभागी पुस्तिकाको अभ्यास ४.१ भर्न लगाउने ।

- क) कुनै पनि व्यवसाय व्यवस्थापनका निम्ति आवश्यक पर्ने आधारभूत कार्य के के हुन् ?
- ख) तपाईंले आफूले छनोट गरेको व्यवसाय सफल बनाउन कसरी व्यवस्थापन गर्नुहुन्छ ?



पाठ्य सामग्री :

त्यवस्थापनका प्रक्रिया/कार्यहरू

योजना - आफ्नो उद्देश्य पूर्ति गर्नका लागि बाटो हिँड्नेलाई हिँड्नु अगाडि नै दिसाबोध गराउने तरिका “योजना” हो। योजना बनाउने कार्यमा भविष्यमा के गरिनु पर्दछ, कहाँ, कसरी, कति तरिकाले गर्ने हो भन्ने सबै कुराहरूको निर्णय गर्नु पर्ने हुन आउँछ। योजनामा हुनुपर्ने आवश्यक गुणहरू निम्न रहेका छन् :

- उद्देश्यहरू स्पष्ट परिभाषित हुनुका साथै सरल, सजिलो र छर्लङ्ग बुझिने हुनुपर्दछ।
- कार्यको ठिक विश्लेषण र वर्गीकरण हुनुपर्दछ।
- लचिलो अथवा परिस्थिति अनुकूल हुनुपर्दछ।
- सन्तुलित हुनुपर्दछ अर्थात् सबै पक्षलाई उत्तिकै महत्त्वपूर्ण ठान्नु आवश्यक छ। जस्तै बजार पक्षमा मात्र बढी जोड अथवा उत्पादन पक्षलाई मात्र हेर्ने किसिमको होइन।
- बढीभन्दा बढी मात्रामा साधनहरूको प्रयोग गर्न सकिने हुनुपर्दछ।

योजना अन्तर्गत गर्नु पर्ने कार्यहरू

- लक्ष्य निर्धारण गर्ने - कति उत्पादन गर्ने, कतिमा विक्री गर्ने, कति नाफा कमाउने ?
- लक्ष्य हासिल गर्न विभिन्न विकल्पहरू तयार गर्ने।
- उत्तम विकल्पको छनोट गर्ने।
- विकल्पलाई कार्यान्वयन गर्ने तौरतरिकाहरू निश्चित गर्ने।

सङ्गठन (मानव तथा सामग्री र साधनहरू जुटाउने) अन्तर्गत गर्नु पर्ने कार्यहरू

- के काम गर्ने हो, पत्ता लगाउने।
- त्यस कामलाई विभिन्न समूहमा विभाजन गर्ने।
- कामको बाँडफाँड गरी उपयुक्त व्यक्तिलाई जिम्मेवारी दिने।
- व्यवसायलाई प्रभावकारी रूपले सञ्चालन गर्न आवश्यक ढाँचा तयार गर्ने तथा स्रोत, साधन वा सामग्रीहरूको व्यवस्था गर्ने।

कार्यान्वयन (काम लागू गर्ने) अन्तर्गत गर्नु पर्ने कार्यहरू

- निर्देशन - के काम कसरी गर्ने, भनेर भन्ने।
- नेतृत्व - बाटो देखाउने, डोच्याउने।
- निरीक्षण - राम्रो नराम्रो के भएको, हेर्ने।
- समन्वय र समझदारी - एक अर्कोमा मिलोमतो र सुमधुर सम्बन्ध राख्ने।
- उत्प्रेरणा - काम गरूँ भन्ने भित्रैदेखि उब्जने भावना, हौसला र प्रेरणा जगाउने।

नियन्त्रण अन्तर्गत गर्नु पर्ने कार्यहरू

- स्तर निर्धारण गर्ने।
- स्तर अनुरूप भएको छ, छैन ? रेखदेख गर्ने।
- आवश्यक सुधारको कदम चाल्ने।

रूपांतरण
सहजकर्ता तालिम पुस्तिका

लघु उद्यम विकास



व्यावसायिक योजना



व्यावसायिक योजना



उद्देश्य :

यस सत्रको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- व्यावसायिक योजनाको महत्त्व बताउन सक्नेछन् ।
- व्यावसायिक योजनाका मुख्य मुख्य भागहरू बताउन सक्नेछन् ।



समय:

२ घण्टा



आवश्यक सामग्रीहरू:

कालो/सेतो पाटि, चक, मार्कर, डस्टर, न्युजप्रिन्ट, मेटाकार्ड, सहभागी सङ्ख्याको आधारमा कुचोका सिन्काहरू, मास्किङ् टेप, इत्यादि ।



विधि :

मानव आकृति बनाउने खेल, मस्तिष्क मन्थन, कथा अध्ययन, छलफल ।



१० मिनेट

अधिल्लो सत्रको पुनरावलोकन

अधिल्लो सत्रमा तयार पारिएको कार्य योजना कार्यान्वयन र उपलब्धि बारे छलफल गर्ने ।



के के सिकियो ?	के के गरियो ?



क्रियाकलाप १:

व्यावसायिक योजनाको महत्त्व

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :
व्यावसायिक योजनाका कुनै पाँचवटा महत्त्व बताउन सक्नेछन् ।

विधि : कथा अध्ययन

सहजकर्ताले सबै सहभागीलाई दुई समूहमा विभाजन गर्ने र तल दिइएका दुवै कथा १५ मिनेट भित्र पढ्न लगाउने ।



५० मिनेट

रूपको कथा

एक दिन रूपाले अरू साथीहरूले जस्तै हरियो साग बिक्री गर्ने निधो गरिन् । उनले बचत गरिराखेको १०० रूपैयाँले ५० मुठा हरियो साग खरिद गरिन् । उनले प्रत्येक मुठा सागलाई ४ रूपैयाँको दरले बिक्री गर्ने निधो गरिन् । उनले बजारको निकै भिडभाड हुने ठाउँको एउटा कुनामा एउटा ठेला पाइन् र त्यसैमा बिक्री गर्नको लागि साग राखिन् । बजारमा ठेलाको मालिक भाडा लिन दिउँसो आउने कुरा उनलाई नजिकैको पसलेले भने । उनले साग बिक्री भएपछि त्यहीबाट आएको रु. २०० बाट भाडा तिर्ने विचार गरिन् ।

दिउँसो सम्ममा रूपाले सबै साग बिक्री गरिन् । उनले ४ रूपैयाँमा एउटा मुठ्ठा साग बिक्री गरेकाले ग्राहकहरूले सस्तो मानेर उनीबाट नै साग खरिद गरे । रूपाले सबै साग बिक्री गरेर २०० रूपियाँ बनाइन् ।

दिउँसो ठेला मालिक भाडा उठाउन आए र ठेलाको भाडा रु. २०० लाग्ने बताए । मैले साग बिक्री गरेर आएको सबै पैसा तपाईंले भाडामै लिनै भनी रूपाले कराइन् ।

अन्त्यमा उनले ठेलाको भाडा २०० रूपियाँ ठेला मालिकलाई दिनै पर्‍यो । उनी घर फर्कदा उनीसँग कति पनि पैसा भएन । यसरी उनले आफूले बचत गरेको रु. १०० पनि नोक्सान गरिन् र कमाएको १०० रूपियाँ पनि गुमाइन् ।



रमिलाको कथा

रमिलाले फलफुलको व्यापार गर्ने इच्छा गरिन् । उनले यस्तो व्यापार सुरु गर्न कति खर्च लाग्ला भनी विचार गरिन् । उनले फलफुल खेती गर्ने कृषक कहाँ गएर विभिन्न फलफूलको मूल्य सोधिन् । त्यसपछि उनी व्यापार गर्नका लागि ठेला भाडामा दिने मानिस कहाँ गएर एक दिनको भाडा कति पर्छ भनेर सोधिन् । त्यसपछि उनी बजारमा गएर अन्य फलफुल व्यापारीले कस्ता खालका फलफुल कति मूल्यमा बिक्री गरिरहेका छन् भनी पत्ता लगाइन् ।

अब उनले कुन फलफुल कति मूल्यमा बिक्री गर्नु पर्ने हो भन्ने कुरा थाहा पाइन् । त्यस ठाउँमा मानिसको आवत जावत र फलफुल खरिद गरिरहेका व्यक्तिहरूसँगको कुराकानीको आधारमा एक दिनमा कुन फलफुल कति बिक्री गर्न सकिएला भन्ने पनि विचार गरिन् ।

उनी घर गएर हिसाब गर्दा, फलफुल खरिद गर्न कति पैसा पर्ला, कुन फलफुल कति मूल्यमा बिक्री गर्नु पर्ला र त्यसबाट सम्भावित कति आम्दानी होला त्यसको विवरण लेखिन् । व्यापार गर्न मासिक २० हजार लागत लाग्ने र यसको जम्मा बिक्री मूल्य २५ हजार हुने उनले अनुमान गरिन् । जसबाट कम्तीमा पनि ५ हजार मासिक नाफा हुन सक्ने सम्भावना देखिन् ।

अर्को दिन लगानी गर्नुपर्ने जम्मा पैसा र हुन सक्ने सम्भावित आम्दानीका बारेमा आफ्ना परिवारलाई बताइन् । परिवारकै सल्लाहमा उनले आफूले बचत गरिराखेको १० हजार र आमाले महिला बचत समूहबाट लिएको १० हजार ऋणबाट व्यापार सुरु गरिन् । रमिलाको व्यापार राम्रो भएकाले केही समयपछि उनले आफ्नो फलफुलको व्यापारमा छिमेकी रम्भालाई पनि संलग्न गराइन् । आफूलाई काममा सहयोग गरेबापत रमिलाले रम्भालाई पनि केही पैसा दिने निधो गरिन् । रम्भा पनि आफू काम गर्न पाएकोमा खुसी छिन् । रमिला पनि फलफुलको व्यापारबाट मासिक रु ६ हजार नाफा भएकामा साह्रै खुसी छिन् ।



कथा अध्ययनपछि समूह 'क' लाई प्रश्न 'क' र समूह 'ख' लाई प्रश्न 'ख' मा छलफल गरी प्रस्तुत गर्न लगाउने । एउटा समूहले प्रस्तुत गर्दा अर्को समूहले केही थप्नु पर्ने भएमा थप्न लगाउने । (सहजकर्ताले कथा पढ्न १५ मिनेट, छलफल गर्न १५ मिनेट र प्रस्तुति गर्न १०-१० मिनेट समय व्यवस्थापन गर्ने । निम्न प्रश्नहरूको उत्तर भन्न लगाउने :

- रूपाको व्यवसाय किन सफल हुन सकेन होला ?
- रमिलाको व्यवसाय किन सफल भयो होला ?

निष्कर्ष:

- कुनै पनि योजनाविना गरिएको व्यवसाय सफल नहुने हुनाले व्यवसाय सुरु गर्नु पूर्व राम्रो योजना बनाउन आवश्यक हुन्छ, जुन कुरा रूपा र रमिलाको कथाले प्रस्ट्याइदिएको छ ।



क्रियाकलाप २:

व्यावसायिक योजनाका भागहरू



४० मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले:

व्यावसायिक योजनाका मुख्य

मुख्य भागहरू बताउन सक्नेछन् ।

विधि : मानव आकृति बनाउने खेल

- सबै सहभागीलाई बराबर दूरीमा एकअर्कालाई नछोइने गरेर बसाउने ।
- सबै सहभागीलाई बराबर लम्बाइ (करिब दुई फिट) का एक एकवटा कुचोका सिन्का दिने ।
- दिइएको एउटा सिन्काको प्रयोग गरी प्रत्येक सहभागीले पाँच मिनेट भित्र एक/एकवटा मानव आकृति बनाउनु पर्नेछ ।
- सबै सहभागीका ठिक अगाडि कुनै एउटा कापी वा किताब राख्न लगाउने र त्यसमाथि त्यो सिन्कालाई भाँचेर मानव आकृति बनाउन भन्ने ।
- सबै सहभागीले मानव आकृति बनाइसकेपछि एक अर्काले बनाएको मानव आकृतिको अवलोकन गर्न लगाउने ।
- अवलोकनका क्रममा सबै सहभागीले बनाएका आकृतिहरूमध्ये कुनै दुईवटा सबै भन्दा राम्रा आकृति छनोट गरी दिइएको मेटा कार्डमा ती आकृति बनाउने व्यक्तिको नाम लेख्न लगाउने । नाम टिपोट गर्नका लागि सबै सहभागीलाई पहिले नै एक एकवटा मेटा कार्ड दिने ।
- त्यसपछि सहजकर्ताले सबै सहभागीबाट नाम टिपोट गरेका सबै कागजका टुक्राहरू लिने र सबैभन्दा धेरै पटक नाम आउने दुईजनालाई क्रमशः पहिलो र दोस्रो विजयी घोषित गर्ने ।

मानव आकृति
बनाउने खेल



- अन्त्यमा सहजकर्ताले सबै सहभागीले खेलको नियम बुझे नबुझेको यकिन गर्ने र दिइएको साधन स्रोत र समयभित्र सबैजनालाई मानव आकृति बनाउने भन्दै १-२-३ भनी खेल सुरु गरिदिने ।
- मानव आकृति बनाउने खेल पश्चात् सहजकर्ताले सबै सहभागीलाई निम्न प्रश्न सोध्ने :
 - क) तपाईंले किन यी दुई व्यक्तिले बनाएको मानव आकृति मन पराउनुभयो ?
 - ख) छनोट भएका दुई आकृतिमध्ये कुन चाहिँ आकृति अभै राम्रो छ र किन ?



सबैको अनुभव सुनिसकेपछि सहजकर्ताले सहभागीको समर्थनका आधारमा पहिलो र दोस्रो आकृति बिच एउटा छनोट गर्ने । सहभागीको समर्थनका लागि सहजकर्ताले दुवै आकृति बनाउने व्यक्तिको नाम अलग अलग भन्ने र सहभागीहरूलाई कुनै एकजनाको नाम भन्दा हात उठाउन लगाउने ।

जुन सहभागीको नाममा धेरै व्यक्तिले हात उठाउँछन् त्यही व्यक्तिलाई विजयी घोषित गर्ने ।

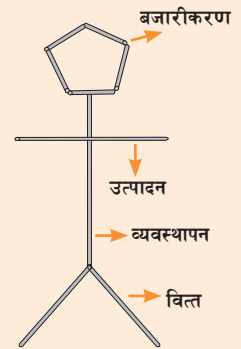
(सहजकर्ताले खेलको नियम बताउन ५ मिनेट, मानव आकृति बनाउन ५ मिनेट, सबैभन्दा उत्तम आकृति छनोट गर्न १० मिनेट, प्रश्नोत्तरको लागि १५ मिनेट र निष्कर्षका लागि ५ मिनेट समय व्यवस्थापन गर्ने ।)

सहजकर्ताका लागि सुझाव

कुचोको सिन्का नभएको खण्डमा त्यस्तै किसिमको कुनै अन्य वस्तुलाई मानव आकृति बनाउन प्रयोग गर्न सकिनेछ ।

निष्कर्ष:

- कुनै पनि काम वा व्यवसायमा सफल हुनका लागि व्यावसायिक योजनाका मुख्य भागहरू बजारीकरण, उत्पादन, व्यवस्थापन र वित्त बिच राम्रो सन्तुलन हुनु पर्ने हुन्छ । जस्तो कि मानव आकृति बनाउने खेलमा विजयी सहभागीले सिन्काबाट मानव आकृति बनाउन टाउको, हात, शरीर र खुट्टाको लागि सिन्काको कति भाग छुट्टयाउने भनी योजना बनाए सो योजना अनुसार नै एक भागको अर्को भागसँगको सन्तुलन मिलाउँदै आकार दिने काम गरे । जसले गर्दा उनी एउटा राम्रो मानव आकृति बनाउन सफल भए । त्यसैले कुनै पनि व्यवसायमा सफल हुन त्यस व्यवसायका चार तत्व बजारीकरण, उत्पादन, व्यवस्थापन र वित्त बिच राम्रो सन्तुलन हुने गरी योजना बनाई व्यवसाय सञ्चालन गर्न आवश्यक हुन्छ ।





२० मिनेट

सिकाइ मापन :

सहभागीहरूलाई निम्न प्रश्नहरू सोध्ने र उनीहरूको उत्तरलाई सहयोगी पुस्तिकाको अभ्यास ५.२ मा लेख्न लगाउने :

- क) व्यावसायिक योजनाको महत्त्व भन्नाले के बुझ्नुहुन्छ ?
- ख) व्यावसायिक योजनाका मुख्य मुख्य भागहरू के के हुन् ?



पाठ्य सामग्री :

व्यावसायिक योजना

व्यावसायिक योजना भनेको के हो ?

कुनै पनि व्यवसाय स्थापना गरी सञ्चालन गर्नका लागि आवश्यक कुराहरू जस्तै बजार, उत्पादन, व्यावस्थापन तथा वित्तसम्बन्धी सम्पूर्ण कुराहरूको बारे गरिएको योजनालाई नै व्यावसायिक योजना भनिन्छ । व्यावसायिक योजना भनेको कुनै पनि व्यावसायको नक्सा हो जुन नक्सा हेरेपछि उक्त व्यवसाय के-कस्तो हो भन्ने स्पष्ट हुन्छ । त्यसैले व्यावसायिक योजनाले कुन वस्तु/सेवा उत्पादन गर्ने हो ? कस्तो गुणस्तरको वस्तु/सेवा उत्पादन गर्ने हो ? वस्तु/सेवाको बजार क्षेत्र कहाँ हो ? बजार माग कस्तो छ ? कति परिमाणमा उत्पादन गर्ने हो ? के कस्ता मेसिन औजार के कति चाहिन्छ ? के कस्ता कच्चापदार्थ आवश्यक पर्छ ? के कस्तो सीप भएका कति कामदार चाहिन्छन् ? अन्य खर्चहरू के कति लाग्छ ? कुल कति पैसा आवश्यक पर्छ ? लगानीको कति प्रतिफल पाउन सकिन्छ ? आदि व्यवसायसम्बन्धी उठ्ने प्रश्नहरूको जवाफ दिनसक्नु पर्दछ ।

व्यवसायको योजना कसका लागि ?

- उद्यमी आफैँका लागि
- सम्बन्धित कार्यालय (दर्ता गर्नु परेमा) का लागि
- बैङ्कको लागि (बैङ्क ऋण लिनुपरेमा)
- साभेदारी भएमा साभेदारहरूका लागि
- परिवारका अन्य सदस्यहरू (जो व्यवसायमा काम गर्दछन्) का लागि ।

व्यावसायिक योजना किन तयार गर्नु पर्छ ?

- व्यापार व्यवसाय व्यवस्थित रूपमा स्थापना तथा सञ्चालन गर्न
- ऋण प्राप्त गर्न तथा उद्योग दर्ता गर्न
- लगानीको दृष्टिकोणबाट उपयुक्त छ, छैन थाहा पाउन
- कामको लेखाजोखा गर्न ।

रूपांतरण

सहजकर्ता तालिम पुस्तिका

लघु उद्यम विकास

सत्र

६

बजारीकरण योजना

सत्र ६

बजारीकरण योजना



उद्देश्य :

यस सत्रको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- विक्रेताले क्रेतासँग र क्रेताले विक्रेतासँग कस्तो व्यवहारको अपेक्षा गर्छन् भन्ने बताउन सक्नेछन् ।
- बजार र बजारीकरण बारे थाहा पाउने छन् ।
- बजारीकरण योजनाको महत्त्व र यसका तत्त्वहरू बताउन सक्नेछन् ।
- आफ्नो व्यवसायका निम्ति सामान्य बजारीकरण योजना बनाउन सक्नेछन् ।



समय:

२ घण्टा ३० मिनेट



आवश्यक सामग्रीहरू:

न्युजप्रिन्ट पेपर, मार्कर, मास्किङ टेप, कालोपाटी, सेतोपाटी, मेटा कार्ड ।



विधि :

प्रश्नोत्तर, अवलोकन, समूह छलफल, संवाद ।



१० मिनेट

अघिल्लो सत्रको पुनरावलोकन

अघिल्लो सत्रमा तयार पारिएको कार्य योजना कार्यान्वयन र उपलब्धि बारे छलफल गर्ने ।



के के सिकियो ?	के के गरियो ?



क्रियाकलाप १: बिक्रेता र क्रेता



४० मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :
बिक्रेताले क्रेतासँग र क्रेताले बिक्रेतासँग कस्तो व्यवहारको अपेक्षा गर्छन् भन्ने बताउन सक्नेछन् ।

विधि : प्रश्नोत्तर र छलफल

- सबै सहभागीलाई मेटाकार्ड दिने र निम्न प्रश्नहरूको उत्तर त्यस मेटाकार्डमा लेख्न लगाउने ।
 १. तपाईंले आफ्नो वा परिवारको दैनिक प्रयोगका लागि सबैभन्दा बढी किन्ने कुनै २ वटा वस्तुको नाम लेख्नुहोस् ।
 २. तपाईंले ती वस्तुहरू किन्दा पसलेबाट कस्तो व्यवहार पाउनु हुन्छ ?
- सहभागीहरूले मेटाकार्डमा लेखेको उत्तरलाई कोठाको भित्तामा टाँस्न लगाउने ।
- सबै सहभागीलाई एक अर्काले लेखेका कुराहरू टाँसेकै ठाउँमा गएर पढ्न लगाउने ।
- त्यसपछि सहजकर्ताले सहभागीहरूलाई बिक्रेता र क्रेता गरी २ समूहमा विभाजन गर्ने र तल दिइएका विषयमा छलफल गरी प्रस्तुतीकरण गर्न लगाउने ।



बिक्रेता समूह	क्रेता समूह
बिक्रेता भन्नाले कुनै पनि माल सामान बिक्री गर्ने व्यक्तिलाई जनाउँछ)	(क्रेता भन्नाले कुनै पनि माल सामान खरिद गर्ने वा किन्ने व्यक्तिलाई जनाउँछ)
तपाईं एउटा व्यापारी वा बिक्रेता भएको भए क्रेताबाट कस्तो व्यवहारको आशा गर्नुहुन्थ्यो ?	तपाईं एउटा क्रेता भएको भए बिक्रेताबाट कस्तो व्यवहारको आशा गर्नुहुन्थ्यो ? अपेक्षा गर्नु हुन्थ्यो ?
-	-
-	-
-	-

- एउटा समूहले गरेको प्रस्तुतिका बारेमा अर्को समूहको केही फरक धारणा थप्नु पर्ने भए थप्न लगाउने । सहजकर्ताले प्रश्नोत्तरका लागि २० मिनेट, समूह छलफलका लागि १० मिनेट र प्रस्तुतीकरणका लागि ५-५ मिनेटको समय व्यवस्थापन गर्ने ।

निष्कर्ष:

- क्रेता र बिक्रेता कुनै पनि व्यापार व्यवसायका अभिन्न अङ्ग हुन् । एउटाको अभावमा अर्को पक्ष अर्थहीन हुन्छ । खास गरी कुनै पनि व्यापारलाई सफल र असफल बनाउन बिक्रेताको व्यवहार र सीपले नै महत्त्वपूर्ण भूमिका खेलेको हुन्छ । .



क्रियाकलाप २: बजार र बजारीकरण



५० मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :
बजार र बजारीकरणको परिचय दिई आपसमा छलफल गर्न सक्नेछन् ।

विधि : संवाद

- सहभागीहरूमध्येबाट कुनै दुईजना सहभागीलाई कार्य पुस्तिकामा दिइएको सफल र असफल बिक्रेता बिचको संवाद पढ्नका लागि अगाडि बोलाउने ।
- अन्य सहभागीहरूलाई ४ समूहमा विभाजन गर्ने र संवाद ध्यान दिएर सुन्न लगाउने ।



सहजकर्ताले संवाद पढ्न १० मिनेट, छलफल गर्न २० मिनेट, प्रस्तुति गर्न २० मिनेट गरी जम्मा ५० मिनेट समय व्यवस्थापन गर्ने

राम्रो बिक्रेता सविता र नराम्रो बिक्रेता छायाँ बिचको कुराकानी (संवाद)

- सविता : छायाँ बहिनी, पसल बन्द गरेर घर फर्कदै गरेकी ? कति व्यापार भयो आज ?
- छायाँ : धेरै बिक्री भएन दिदी, अब त भाडा र अरू खर्च कटाउँदा त पसलबाट घाटा नै हुन्छ जस्तो लाग्छ । तपाईंको नि दिदी ?
- सविता : मेरो त राम्रै छ बहिनी । ग्राहकहरू निकै आउँछन् । बिक्री पनि राम्रो छ । नाफा पनि भएकै छ ।
- छायाँ : मेरो किन यति नराम्रो व्यापार भएको होला कुन्नि ? मान्छेहरूले यो सामान देखा, त्यो सामान देखा भन्छन्, मलाई त रिस मात्र उठ्छ ।
- सविता : होइन छायाँ बहिनी, उनीहरूलाई खुसी पार्नुपर्दछ । उनीहरूले जतिसुकै कुरा सोधे पनि हँसिलो, फुर्तिलो र नरम बनी उत्तर दिनु पर्दछ ।
- छायाँ : होइन, तपाईंको पसलमा त धेरै ग्राहक आउँछन् भन्ने सुनेकी छु, दिदीले अरू के के गर्नु हुन्छ नि ?
- सविता : पसल सफा राखेकी छु । सामान पनि सजाएर राख्ने गरेकी छु । बजारको मुखैमा सविताको पसलमा राम्रो र गुणस्तरीय सामान पाइन्छ भनी लेखेको बोर्ड पनि बनाएकी छु । ग्राहकलाई चाहिने सबै सामान राखेकी छु । पसल सधैं खोल्ने गर्छु र सातामा यति सामान बिक्री गर्छु भन्ने लक्ष्य पनि राखेकी छु । मेरो पसल ग्राहकहरूलाई पायक पर्ने ठाउँमा पनि छ । उचित मूल्यमा राम्रो सामान बिक्री गर्ने हुनाले ग्राहकहरूले आफ्ना साथी भाइ र छर-छिमेकीहरूलाई बताउने हुनाले धेरै ग्राहक पाएकी छु ।
- छायाँ : ल दिदी ! मैले तपाईंबाट धेरै कुराहरू थाहा पाएँ । अब म पनि आफ्नो बानी व्यवहारमा सुधार गर्नेछु । बिक्री विस्तार गर्न आवश्यक पर्ने कुराहरू गर्ने प्रयास गर्नेछु ।
- सविता : ल बहिनी ! अब त तिम्रो पनि राम्रो बिक्री हुने आशा गरौं । ल त अब आआफ्नो घरतिर लागौं ।

- समूह 'क' र 'ख'लाई तल दिइएको प्रश्न 'अ' मा र समूह 'ग' र 'घ' लाई प्रश्न 'आ' मा छलफल गर्न लगाई प्रस्तुतीकरण गर्न लगाउने । एउटा समूहले प्रस्तुतीकरण गर्दा अन्य समूहलाई केही थप्नु पर्ने भएमा थप्न लगाउने ।
- माथिको संवादपछि सहभागीहरूलाई दुई दुई जनाको जोडीमा फेरि एकपटक ५ मिनेट संवाद गर्न लगाउने र त्यसपछि तल दिइएका प्रश्नहरूमा छलफल गर्न लगाई आवश्यक बुँदाहरू टिपोट गर्ने लगाउने र नबुझेका कुराहरूलाई सहजकर्ताले प्रस्ट्याइदिने ।

अ) सविता कसरी एउटा असल बिक्रेताको रूपमा स्थापित हुन सफल भइन् ?

आ) माथिको संवादमा सविताले गरेका क्रियाकलाप बाहेक छायाँले आफ्नो बिक्री बढाउन के के गर्नु पर्ला ?



प्रस्तुति पछि सहजकर्ताले तल दिइएका बिक्री बढाउने तरिकाहरू एउटा न्युजप्रिन्टमा लेखी सबैले देख्ने गरी तालिम कक्षा अगाडि टाँसिदिने ।

- प्रस्तुति पछि सहजकर्ताले “बजार र बजारीकरण सम्बन्धी तल उल्लेख गरिएको परिभाषा कुनै एक सहभागीलाई पढ्न लगाउने र आवश्यकता अनुसार सहजकर्ताले थप प्रस्ट्याइदिने ।

- बजार भनेको ग्राहक अर्थात् आफूले उत्पादन गरेको वस्तु वा सेवा खरिद गर्ने व्यक्ति, समुदाय वा संस्थाहरू हुन् । बजार हुनका लागि क्रेताहरूमा वस्तु वा सेवाको आवश्यकता/चाहना, मूल्य तिर्ने क्षमता र तिर्ने तत्परता/चाहना हुनुपर्दछ । त्यसैले बजार केवल वस्तु वा सेवा प्राप्त हुने स्थान मात्र होइन बजार हुनका लागि क्रेताले वस्तु वा सेवाको मूल्य तिरी खरिद पनि गर्नुपर्दछ ।
- बजारीकरण भन्नाले ग्राहकको चाहना र आवश्यकतालाई केन्द्रित गरी ग्राहकलाई सन्तुष्टि दिई नाफा आर्जन गर्ने उद्देश्यले सञ्चालित सम्पूर्ण क्रियाकलापलाई जनाउँछ ।

बिक्री बढाउने तरिकाहरू

- ग्राहकको आवश्यकता र मागअनुसारका सामग्री उपलब्ध गराउन सक्नु, ग्राहकलाई पायक पर्ने किसिमले पायक पर्ने ठाउँमा बिक्री गर्नु ।
- बजारमा आएका नयाँ नयाँ राम्रो गुणस्तरका वस्तु ल्याई ग्राहकका आवश्यकता पूरा गर्ने प्रयास गर्नु ।
- उचित मूल्यमा सामग्री बिक्री गर्नु ।
- सामानको प्याकिङ राम्रो र आकर्षक गरी गर्नु ।
- सामानलाई सजावट गरी पसलको आकर्षण बढाउनु ।
- आफ्ना प्रतिस्पर्धीका तुलनामा आफ्नो व्यापार विस्तार गर्न पसलको बारेमा ठाउँ ठाउँमा साइनबोर्ड राख्नु वा रेडियो, टि.भी., पत्रपत्रिका र साथीभाइको माध्यमबाट प्रचार प्रसार गर्नु ।
- ग्राहकलाई आकर्षित गर्न मूल्यमा छुट दिनु वा अन्य किसिमका छुट दिनु ।
- बिक्रेतामा ग्राहकलाई आकर्षित गर्ने गुण हुनु जस्तै; हँसिलो मुद्रा, मिठो र नरम बोल्ने, धैर्यवान्, सफा लुगा कपडा लगाएको इत्यादि ।
- पसललाई सफा चिटिक्क बनाएर राख्नु ।
- साथै आफ्ना ग्राहकहरूका गुनासा र सल्लाह लिने गर्नु ।

निस्कर्ष:

- व्यवसायको सफलता वा असफलता व्यवसायीले आफ्नो ग्राहकको आवश्यकता, चाहना कतिको गहिरिएर अध्ययन गरेको छ वा बुझ्न सकेको छ भन्ने कुरामा निर्भर गर्दछ । ग्राहकहरू कस्तो वस्तु/सेवाको अपेक्षा गर्दछन् ? कहाँ र कुन दरमा सामान वा सेवा उपलब्ध होस् भन्ने चाहन्छन् र उनीहरूलाई कुन समयमा कति वस्तु/सेवाको आवश्यकता हुन्छ ? यी सबै कुरा बुझी सो अनुसार कार्य गर्न सक्नु नै एउटा असल बिक्रेताको प्रमुख भूमिका हो । व्यवसाय जति ग्राहकमुखी हुँदै जान सक्छ त्यति नै त्यसको बजार विस्तार हुँदै जान्छ । यसरी आफूले गर्न चाहेको व्यवसायको बजार कस्तो छ भनी जान्नका लागि बजार सम्बन्धी अध्ययन गर्नुपर्ने हुन्छ ।



क्रियाकलाप ३:

बजारीकरण योजनाको महत्त्व



४५ मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले:

- बजारीकरण योजनाको महत्त्व र यसका तत्वहरू बताउन सक्नेछन् ।
- आफ्नो व्यवसायका निम्ति सामान्य बजारीकरण योजना बनाउन सक्नेछन् ।

विधि : छलफल र प्रस्तुतीकरण

- सहजकर्ताले सहभागीहरूलाई पाँचौँ सत्रको व्यावसायिक योजनामा दिइएको तलको रमिलाको कथा पढ्न लगाउने ।

रमिलाको कथा

रमिलाले फलफुलको व्यापार गर्ने इच्छा गरिन् । उनले यस्तो व्यापार सुरु गर्न कति खर्च लाग्ला भनी विचार गरिन् । उनी फलफुल खेती गर्ने कृषक कहाँ गइन् र विभिन्न फलफुलको मूल्य सोधिन् । त्यसपछि उनी व्यापार गर्नका लागि ठेला भाडामा दिने मानिस कहाँ गएर एक दिनको भाडा कति पर्छ भनेर सोधिन् । त्यसपछि उनी बजारमा गएर अन्य फलफुल व्यापारीले कस्ता खालका फलफुल कति मूल्यमा बिक्री गरिरहेका छन् भनी पत्ता लगाइन् ।



अब उनले कुन फलफुल कति मूल्यमा बिक्री गर्नु पर्ने भनी थाहा पाइन् । त्यस ठाउँमा मानिसको आवत जावत र फलफुल खरिद गरिरहेका व्यक्तिहरूसँगको कुराकानीको आधारमा एक दिनमा कुन फलफुल कति बिक्री गर्न सकिएला भन्ने पनि विचार गरिन् ।

उनी घर गएर हिसाब गर्दा, फलफुल खरिद गर्न कति पैसा पर्ला, कुन फलफुल कति मूल्यमा बिक्री गर्नु पर्ला र त्यसबाट सम्भावित कति आम्दानी होला त्यसको विवरण लेखेर तयार गरिन् । व्यापार गर्न मासिक २० हजार लागत लाग्ने र यसको जम्मा बिक्री मूल्य २५ हजार हुने उनले अनुमान गरिन् । जसबाट कम्तीमा पनि ५ हजार मासिक नाफा हुन सक्ने सम्भावना देखिन् ।

अर्को दिन लगानी गर्नुपर्ने जम्मा पैसा र हुन सक्ने सम्भावित आम्दानीका बारेमा आफ्ना परिवारलाई बताइन् । परिवारकै सल्लाहमा उनले आफूले बचत गरिरहेको १० हजार र आमाले महिला बचत समूहबाट लिएको १० हजार संकलन गरिन् र व्यापार सुरु गरिन् । रमिलाको व्यापार राम्रो भएकाले केही समयपछि उनले आफ्नो फलफुलको व्यापारमा छिमेकी रम्भालाई पनि संलग्न गराइन् । आफूलाई काममा सहयोग गरेबापत रमिलाले रम्भालाई पनि केही पैसा दिने निधो गरिन् । रम्भा पनि आफू काम गर्न पाएकामा खुसी छिन् । रमिला पनि फलफुलको व्यापारबाट मासिक रु ६ हजार नाफा भएकामा साह्रै खुसी छिन् ।

- उक्त कथा पढिसकेपछि दुई दुई जनाको जोडीमा यसमा उल्लेख गरिएका बजार योजना सम्बन्धी क्रियाकलापहरूलाई टिपोट गर्न लगाउने र कुनै ३ सहभागीलाई सबैले सुन्ने गरी भन्न लगाउने । प्रस्तुतीकरणमा अन्य सहभागीहरूलाई केही थप्नु पर्ने भएमा थप्न लगाउने ।
- प्रस्तुतीकरण पछि सबै सहभागीलाई कार्य पुस्तिकाको ६.१ मा आफूले छनोट गरेको व्यवसायको लागि बजारीकरण योजना बनाउन लगाउने । योजना बनाउँदा सहभागीहरूलाई आवश्यक परेमा सहयोग गरिदिने । यदि कुनै सहभागी पढ्न लेख्न असक्षम भएमा अन्य सहभागी वा सहजकर्ताले सहयोग गरिदिने । (यसका लागि २० मिनेटको समय व्यवस्थापन गर्ने ।
- योजना बनाइसकेपछि सहभागीमध्ये कुनै २ जना सहभागीलाई प्रस्तुत गर्न लगाउने ।

निस्कर्ष:

- बजार योजना बनाउँदा खास गरेर व्यवसाय गर्ने स्थान, लक्षित ग्राहक, प्रतिस्पर्धी, प्रति वस्तु मूल्य, बिक्री मूल्य, बिक्री गर्ने माध्यम, वस्तु वा सेवाको प्रचार प्रसार गर्ने तरिका जस्ता कुरामा ध्यान दिनु पर्छ ।



५ मिनेट

सिकाइ मापन

- आजको सत्रबाट सिकेका मुख्य सिकाइहरू के के भए भनी सोध्ने ।
- छलफलको अन्त्यमा सहभागीहरूलाई सत्रमा सिकेका मुख्य मुख्य कुराहरूमध्ये आउने ७ दिन भित्र गर्न सक्ने कार्यहरूको योजना बनाउन लगाउने र सत्रको अन्त्य गर्ने ।



के के गर्ने ?	म के गर्न सक्छु ?

पाठ्य सामग्री :

६.१: बजारीकरण योजनाका भागहरू

- **व्यवसाय स्थापना गर्ने ठाउँ :** व्यवसाय स्थापना गर्दा ठाउँलाई पनि ध्यान दिनुपर्ने हुन्छ । यदि व्यवसाय खुद्रा व्यापार वा सेवामूलक हो भने मुख्य बजारको नजिकै स्थापना गर्नु उचित हुन्छ । यदि उत्पादनमूलक हो भने कच्चापदार्थ पाइने ठाउँ नजिक, आवश्यक पूर्वाधार भएको ठाउँ छानेर स्थापना गर्नु उपयुक्त हुन्छ । व्यवसाय स्थापना गर्ने ठाउँ पनि उच्चमीले लिनुपर्ने महत्त्वपूर्ण निर्णयहरू मध्ये एक हो ।
- **लक्षित बजार क्षेत्र :** आफूले उत्पादन गर्ने वस्तु/सेवाको प्रकृति, यातायात तथा वितरणको सुविधा, प्रतिस्पर्धा आदि कुरालाई विचार गरेर आफूले भौतिक रूपमा कुन कुन बजार क्षेत्रमा आफ्नो वस्तु/सेवा बिक्री वितरण गर्ने भन्ने योजना गर्नु पर्दछ ।
- **प्रतिस्पर्धा :** आजको व्यावसायिक युगमा प्रत्येक व्यवसायमा दिन प्रतिदिन प्रतिस्पर्धा बढ्दै गइरहेको छ । कुनै पनि व्यवसायीले यदि आफ्नो व्यवसायलाई निरन्तरता दिन चाहन्छ भने उसले प्रतिस्पर्धीहरूको बिक्री नीति, मूल्य नीति, वितरण नीति, कच्चा पदार्थ सङ्कलन नीति, उधारो नीति आदि बारे थाहा पाउन सक्नुपर्छ । प्रतिस्पर्धीले भन्दा आफूले ग्राहकहरूलाई कसरी बढी प्रभावित पार्न सकिन्छ भन्ने कुरा सधैं विचार गर्नु पर्छ र सोही अनुसार बजारीकरण नीति अपनाउनु पर्ने हुन्छ, जसले गर्दा ग्राहकहरूलाई सन्तुष्टि प्रदान गर्न सकियोस् ।
- **बिक्री लक्ष्य निर्धारण :** आफूले बिक्री वितरण गर्ने योजना गरेको बजार क्षेत्रमा सो वस्तु/सेवाको उपभोग कति भइरहेको छ, प्रतिस्पर्धी कति छन् ? प्रतिस्पर्धीहरूको वस्तु/सेवा र आफ्नो वस्तु/सेवा उस्तै छ कि फरक छ आदि कुराहरूको मनन गरेर, कति वस्तु/सेवा उत्पादन वा बिक्री गर्ने भन्ने निर्धारण गर्नु पर्दछ ।
- **बिक्री मूल्य निर्धारण :** बिक्री मूल्य निर्धारण गर्नु अघि वस्तु सेवाको अन्तिम लागत निकाल्नुपर्दछ । प्रति एकाइ उत्पादन लागतमा प्रति एकाइ ब्याज र ह्रास जोड्नुपर्छ, अन्तिम लागत निस्कन्छ । वार्षिक ब्याज र ह्रासलाई वार्षिक उत्पादन परिमाणले भाग गरेपछि प्रति एकाइ ब्याज र ह्रास निस्कन्छ ।
- **वस्तु वितरणका माध्यमहरू**
वस्तुको किसिम, ग्राहकको किसिम, वितरण नीति, वित्तीय स्थिति, लागत, समय आदिलाई ध्यान दिएर वस्तु वितरणको माध्यम छनोट गर्नु पर्दछ । वस्तु वितरणका माध्यमहरू निम्न अनुसार हुन सक्दछन् :
(क) उत्पादक → ग्राहक
(ख) उत्पादक → खुद्रा बिक्रेता → ग्राहक
(ग) उत्पादक → थोक बिक्रेता → खुद्रा बिक्रेता → ग्राहक
(घ) उत्पादक → डिलर/एजेन्ट → थोक बिक्रेता → खुद्रा बिक्रेता → ग्राहक
- **वस्तु वा सेवाको प्रवर्द्धन**
प्रवर्द्धन भनेको त्यस्तो माध्यम हो, जसबाट व्यवसायीहरूले आफ्नो वस्तु वा सेवाको बारेमा ग्राहकहरूलाई जानकारी दिएर आकर्षित गर्दछन् । कुनै पनि व्यवसायीले आफ्नो वस्तु वा सेवाको जानकारी ग्राहकहरूलाई दिन त्यसको विशेषताहरू, प्रयोग विधि, आदि उल्लेख गरी सञ्चार गर्नु पर्दछ, जसले गर्दा ग्राहकहरू आफ्नो वस्तुसँग परिचित हुनुका साथै उक्त वस्तु वा सेवा किन्न प्रोत्साहित हुन्छन् र पछिसम्म पनि त्यसको सम्झना रहिरहोस् । व्यवसाय राम्रो स्थानमा स्थापना गरेतापनि, गुणस्तरीय वस्तु उत्पादन गरे तापनि र उचित मूल्य राखे तापनि यदि वस्तुबारे ग्राहकलाई जानकारी भएन भने राम्रो बिक्री हुन सक्दैन । तसर्थ, आफ्नो वस्तु वा सेवाबारे र आफ्नो व्यवसायले प्रदान गर्ने सुविधाबारे ग्राहकलाई जानकारी दिलाउन सक्नुपर्दछ ।

सेवाको प्रवर्द्धनका माध्यम अन्तर्गत विज्ञापन, रेडियो, टि.भी, पत्रपत्रिकाबाट, व्यक्ति बिक्री, बिक्री प्रवर्द्धन, - नमुना वा उपहार दिएर, जनसम्पर्क, व्यक्तिगत सिफारिस आदि पर्दछन् ।

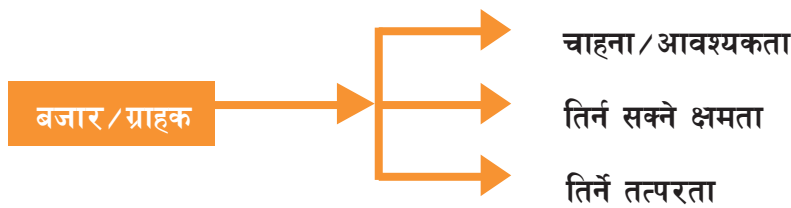
बजार र बजारीकरणको अवधारणा

कुनै पनि उद्योग तथा व्यवसाय सञ्चालन गर्नुको प्रमुख उद्देश्य नाफा आर्जन गर्नु हो तर कुनै पनि वस्तुको बिक्री वितरण तथा नाफा सुनिश्चित गर्ने क्रममा विभिन्न व्यावसायिक पक्षहरूले प्रभाव पारेको हुन्छ । त्यसमध्ये बजार प्रमुख कारक तत्व हो । व्यवसायमा उपयुक्त लगानी, सक्षम जनशक्ति, उपयुक्त प्रविधि आदि पक्षहरू भएर पनि त्यसको बजार राम्रो छैन भने नाफाको सम्भावना एकदमै कम हुने गर्दछ अर्थात् त्यो व्यवसाय नै असफल भई बन्द गर्नु पर्ने अवस्था आउन सक्दछ । तसर्थ, व्यवसायको उद्देश्य नाफा आर्जन गर्नु हो भने, नाफा आर्जन गर्नका लागि प्रयाप्त बजारको आवश्यकता पर्दछ ।

बजार

खास गरेर बजार भन्ने शब्द सुन्ने बित्तिकै कुनै वस्तु वा सेवा बिक्री हुने स्थानलाई बुझाउँछ । अहिलेको अवस्थामा आएर बजार भन्नाले कुनै वस्तु वा सेवाको क्रेताहरूको मागलाई जनाउँछ । एकजना व्यवसायीले विनायोजना उत्पादन गरेको सबै वस्तु बिक्री गर्न असमर्थ पनि हुन सक्छ किनभने समाजमा फरक फरक चाहना/आवश्यकता, आयस्रोत भएका, भिन्न भौगोलिक, भिन्न सांस्कृतिक परिवेशमा बसोबास गर्ने व्यक्तिहरू हुन्छन् । त्यसैले आफूले उत्पादन गर्न लागेको वस्तु समाजको त्यो समूह, जसलाई त्यो वस्तुको चाहना/आवश्यकता छ, त्यो वस्तु खरिद गर्ने क्षमता पनि छ, साथै रकम तिर्नलाई तत्पर पनि छ भने त्यो समूह नै बजार हो ।

तसर्थ, सर्वप्रथम कुनै पनि व्यवसायीले उत्पादन गर्ने वस्तु समाजको कुनै वर्ग र समूहका लागि उत्पादन गर्न लागिएको हो भन्ने स्पष्ट हुनु पर्दछ त्यसपछि उनीहरूको चाहना, इच्छा (वस्तु, रङ, स्वाद, साइज, तौल र अन्य) सम्बन्धमा बजार अध्ययन गर्नु पर्दछ । यतिले मात्र हुँदैन । आफूले लक्षित गरेको बजार वा ग्राहकहरूको क्षमता कति छ वा कति मूल्य तिर्न सक्छन् भन्ने थाहा पाएर मात्र उक्त वस्तुको मूल्य निर्धारण गर्नु पर्दछ । यसरी ग्राहकको पहिचान गरिसकेपछि त्यो ग्राहक तपाईंको वस्तु खरिद गर्न तत्पर हुन्छ भने मात्र त्यस व्यवसायीका लागि त्यो बजार हो जुन तल दिइएको चित्रद्वारा अभै प्रस्ट बुझ्न सकिनेछ :



बजारीकरण

व्यवसायमा बजारीकरण भनेको नै ग्राहकसँग प्रत्यक्ष सरोकार राख्ने क्रियाकलाप हो । ग्राहकको चाहना र आवश्यकतालाई केन्द्रित गरी ग्राहकलाई सन्तुष्टि दिई नाफा आर्जन गर्ने उद्देश्यले सञ्चालित सम्पूर्ण क्रियाकलापहरू बजारीकरण अन्तर्गत पर्दछन् । ग्राहकहरूलाई सन्तुष्ट पार्नका लागि लक्षित ग्राहकलाई के कस्तो वस्तु वा सेवाको आवश्यकता छ भन्ने थाहा पाउन जरुरी हुन्छ । उक्त वस्तु वा सेवा उपलब्ध भइसकेपछि पनि त्यसप्रति उनीहरूको के कस्तो प्रतिक्रिया छ त्यसलाई बुझी त्यसमा निरन्तर सुधार गर्न आवश्यक हुन्छ, जसले गर्दा ग्राहकलाई अब्ब बढी सन्तुष्ट पार्न सकियोस् । तसर्थ, वस्तु उत्पादन गर्नुभन्दा पहिले नै कसका लागि के उत्पादन गर्ने, कति मूल्य राख्ने, कसरी वस्तु वा सेवाको बारेमा लक्षित ग्राहकलाई जानकारी गराउने र कस्तो वितरण माध्यम अपनाउनु उपयुक्त हुन्छ भन्ने कुराहरूमा प्रस्ट हुनु पर्दछ ।

रूपांतरण

सहजकर्ता तालिम पुस्तिका

लघु उद्यम विकास

सत्र

७

उत्पादन योजना

सत्र ७

उत्पादन योजना



उद्देश्य :

यस सत्रको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- उत्पादन योजनाको महत्त्व बताउन सक्नेछन् ।
- उत्पादन योजनाका तत्त्वहरू बताउन सक्नेछन् ।
- आफ्नो व्यवसायका निम्ति सामान्य उत्पादन योजना बनाउन सक्नेछन् ।



समय:

२ घण्टा ३० मिनेट



पूर्व तयारी :

क्रियाकलाप १ का लागि

सहजकर्ताले कुकको टोपी बनाउने खेल खेलाउनुभन्दा पहिले नै तालिम कक्षाको एउटा कुनामा खेलका निम्ति आवश्यक सामग्रीहरू राख्नु पर्नेछ । सामग्री राखिएको ठाउँमा खरिद कर्ताले देख्नेगरी ७.१ मा दिइएको सामग्रीको मूल्य तालिका टाँस्नु पर्नेछ ।



आवश्यक सामग्रीहरू:

कालो/सेतो पाटी, चक, मार्कर, डस्टर, न्युजप्रिन्ट पेपर, मेटा कार्ड, सहभागी सङ्ख्याको आधारमा प्रत्येक समूहलाई १० वटा जति पानाहरू पुग्ने गरी आवश्यक A4 साइजको कागज, मास्किङ टेप ।



विधि :

कुकको टोपी बनाउने खेल, अवलोकन, प्रश्नोत्तर, समूह छलफल, प्रस्तुति इत्यादि ।



१० मिनेट

अघिल्लो सत्रको पुनरावलोकन

अघिल्लो सत्रमा तयार पारिएको कार्य योजना कार्यान्वयन र उपलब्धिबारे छलफल गर्ने ।



के के सिकियो ?	के के गरियो ?



क्रियाकलाप १: उत्पादन योजनाको महत्त्व



६० मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :
उत्पादन योजनाको महत्त्व बताउन सक्नेछन् ।

विधि : कुकको टोपी बनाउने खेल

- सहजकर्ताले सहभागीहरूलाई आज कुकको टोपी बनाउने खेल खेल्दै छौं भनी जानकारी दिने ।
- यसका लागि सहजकर्ताले सहभागीहरूलाई चार समूहमा विभाजन गर्ने तर एकजना सहभागीलाई अवलोकन कर्ता र खरिदकर्ता बनाउने ।
- त्यसपछि, सबै सहभागीलाई तल दिइएका खेल सम्बन्धी जानकारी दिने ।

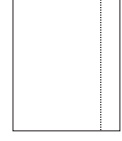
कुकको टोपी बनाउने खेलका लागि आवश्यक जानकारी

- कागजबाट खाना पकाउँदा कुकले लगाउने टोपी बनाउनु पर्नेछ ।
- कच्चा पदार्थ, मेसिन औजार र अन्य सामग्रीको खरिद गर्न तालिम कक्षाकै कुनामा राखिएको सामग्री मूल्य तालिका अनुसार प्रत्येक समूहले आफूलाई चाहिने जति सामग्री खरिद गर्नु पर्नेछ ।
- एक पटक ल्याएको सामग्री सकिएमा थप्न पाइने छैन र दिइएको समयभित्र प्रयोग गर्न सकिनेभन्दा बढी सामग्री ल्याएमा जरिवाना लाग्नेछ ।
- टोपी बनाउने सीप सिकाइने छ ।
- टोपी बनाउन जम्मा १० मिनेटको समय दिइने छ ।
- त्यसपछि, प्रत्येक समूहले आफ्नो सीप क्षमता अनुसार कतिवटा, कुन आकारका टोपी बनाउने भन्ने योजना बनाउनु पर्नेछ ।
- दिइएको निश्चित समय समाप्त भएपछि, उत्पादन रोक्नु पर्नेछ ।
- बिक्री गर्न निश्चित ठाउँ तोकिनेछ ।

- उत्पादन गरिएका टोपी मध्ये पहिलो गुणस्तरको टोपीको मूल्य रु ३० र दोस्रो गुणस्तरको टोपीको मूल्य रु २० हुनेछ। टोपी बनाउने काम समाप्त भएपछि र उत्पादन गरिएका टोपी बिक्री गरिसकेपछि त्यसको लेखाजोखा ७.२ मा दिइएको बिक्री लेखा जोखा तालिकामा राख्नुपर्नेछ।
- सहजकर्ताले माथि उल्लिखित सबै जानकारी प्रस्ट पारिसकेपछि सबै सहभागीले देखे गरी तल दिइएका चरण अनुसार कुकको टोपी बनाएर देखाउने।

पहिलो चरण:

सबैभन्दा पहिले एउटा A4 साइजको कागजको टुक्रा लिने।



पहिलो चरण

दोस्रो चरण:

त्यसपछि त्यो कागजलाई लाम्चो तिरबाट २ इन्च नापी पेन्सिलले चिह्न लगाउने र त्यो भागलाई राम्ररी दोब्याउने।



दोस्रो चरण

तेस्रो चरण:

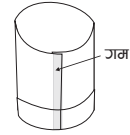
त्यसपछि त्यो कागजलाई गोलो पादैँ एक अर्कामा खप्ट्याउने।



तेस्रो चरण

चौथो चरण:

अन्त्यमा त्यो कागजको दुवै छेउलाई एक अर्कामा खप्ट्याउने र कागजको दुवै छेउलाई एक आपसमा राम्ररी जोड्न गम लगाउने।



चौथो चरण

- सहजकर्ताले कुकको टोपी बनाएर देखाइसकेपछि सबै सहभागीलाई एउटा एउटा टोपी बनाउन लगाउने। यसरी अभ्यास गराउँदा कुनै सहभागीलाई केही समस्या भएमा सहयोग गरिदिने।
- त्यसपछि सहजकर्ताले सबै समूहलाई १० मिनेटभित्र कतिवटा कुकको टोपी बनाउने हो आ-आफ्नो समूहमा निर्णय गर्न लगाउने र त्यसै अनुसार सामान किन्न लगाउने। सामान किन्न १० मिनेट समय दिने।



- सबै समूहले आवश्यक सामग्री ल्याइसकेपछि सहजकर्ताले १-२-३ भन्दै टोपी बनाउने खेल सुरु गरिदिने र १० मिनेटपछि समय सकिएको समेत सङ्केत गरी दिने ।
- सहजकर्ता र खरिद कर्ताले सबै समूहको कार्य अवलोकन गर्ने ।
- टोपी बनाउने कार्य समाप्त भएपछि १० मिनेटभित्र सबै समूहलाई आफूले बनाएका टोपी बिक्री गर्न लगाउने । खरिद कर्ता भएतिर सहजकर्ताले बिक्री स्थान तोकिदिने ।
- जुन समूहले सबैभन्दा धेरै सङ्ख्यामा पहिलो गुणस्तरको टोपी बनाई बिक्री गर्न सफल हुन्छ त्यसलाई विजयी समूह घोषित गर्ने ।

खेल पश्चात् सबै समूहलाई तल दिइएका प्रश्नहरू सोध्ने

क) कुकको टोपी बनाउने खेल कस्तो लाग्यो र जित्ने समूहले किन जितेको होला ?

ख) राम्रो व्यवसाय सञ्चालनका निम्ति उत्पादन योजना बनाउन किन आवश्यक छ ?

सबै समूहको अनुभव सुनिसकेपछि सहजकर्ताले तल दिइएका उत्पादन योजना बारे कुराहरू न्युजप्रिन्टमा लेखी सबैले देख्ने ठाउँमा टाँसिदिने ।

- वस्तु वा सेवाको उत्पादन गर्ने प्रक्रिया बारे प्रस्ट हुने ।
- वस्तु वा सेवा उत्पादनका निम्ति आवश्यक प्रविधि - मेसिन र औजारबारे प्रस्ट हुने
- कच्चा पदार्थको किसिम, मात्रा, मूल्य र गुणस्तर बारे प्रस्ट हुने ।
- वस्तु र सेवा उत्पादनका निम्ति आवश्यक जनशक्ति र ज्याला बारे प्रस्ट हुने ।
- वस्तु/सेवा उत्पादनमा हुने अन्य खर्च थाहा पाउन ।

(सहजकर्ताले कुकको टोपी बनाउन जानकारी दिन १५ मिनेट, खेलको प्रक्रिया सिकाउन १५ मिनेट, सामान किन्न १० मिनेट, टोपी बनाउन १० मिनेट, टोपी खरिद बिक्रीका लागि १० मिनेट, प्रश्नोत्तरका लागि १० मिनेट र निस्कर्ष र अन्य कुराका लागि १० मिनेट व्यवस्थापन गर्ने ।)

तालिका ७.१ : कुकको टोपी बनाउन आवश्यक सामग्री मूल्य तालिका

सि.नं.	सामानको नाम	परिणाम	दर		जम्मा रकम	
			रु.	पै.	रु.	पै.
१.	कैंची (भाडामा)	१	५		५	
२.	स्केल (भाडामा)	१	३		३	
३.	पेन्सिल (भाडामा)	१	२		२	
४.	A4 साइजको कागज	१	५		५	
५.	गम (भाडामा)	१	२		५	
६.	ज्याला प्रति कामदार	१	२		२	
७.	स्थान भाडा बापत	१	२		२	
	जम्मा	८	२१		२१	

तालिका ७.२ : कुकको टोपी बिक्री लेखाजोखा तालिका

बिक्री परिमाण	समूह				कैफियत
	लक्षित परिणाम	वास्तविक परिणाम	लक्षित मूल्य	बिक्री गरेको मूल्य	
पहिलो गुणस्तरको टोपी					
दोस्रो गुणस्तरको टोपी					

निष्कर्ष:

- कुनै पनि वस्तु वा सेवाको उत्पादन गर्ने प्रक्रिया, वस्तु वा सेवा उत्पादनका निम्ति आवश्यक प्रविधि - मेसिन/औजार, कच्चा पदार्थको किसिम, मात्रा र मूल्य, वस्तु/सेवा उत्पादनका निम्ति आवश्यक जनशक्ति र ज्याला, वस्तु/सेवा उत्पादनमा हुने अन्य खर्च इत्यादि बारे प्रस्ट हुन उत्पादन योजना बनाउने गरिन्छ।

**क्रियाकलाप २:****उत्पादन योजनाका तत्त्वहरू**

५५ मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- उत्पादन योजनाका तत्त्वहरू बताउन सक्नेछन् ।
- आफ्नो व्यवसायका निम्ति सामान्य उत्पादन योजना बनाउन सक्नेछन् ।

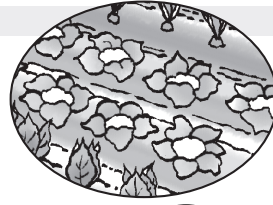
विधि : कथा अध्ययन

सबै सहभागीलाई २-२ जनाको जोडीमा तल दिइएको कथा १० मिनेटभित्र पढ्न लगाउने ।



रम्भाको तरकारी खेती

रम्भा कक्षा ११ मा अध्ययनरथ १८ वर्षकी युवती हुन् । विगत एक वर्षदेखि उनी पढाइका साथसाथै आफ्नो साथीको फलफुलको व्यापारमा सहयोगीको रूपमा काम गर्थिन् । रम्भाको गाउँको हावापानी र माटो ताजा तरकारी उत्पादनका लागि उपयुक्त भएपनि त्यस ठाँउमा सिँचाइको सुविधा भने थिएन । हालै उनको गाउँमा हाइड्रोलिक च्याम पम्प (Hydraulic Ram Pump) र थोपा सिँचाइ (Micro Irrigation) प्रविधिद्वारा सिँचाइको सुविधा भएपछि उनले तरकारी खेती गर्ने विचार गरिन् । आफ्नो जिल्लामा बढ्दो सहरीकरणले गर्दा ताजा तरकारीको मागमा दैनिक वृद्धि हुन थालेकाले यसबाट आफ्नो आम्दानीमा राम्रो सुधार हुनसक्ने भएकाले रम्भाले आफ्नो घरपरिवारको मञ्जुरीमा उनीहरूसँग भएको एक रोपनी जग्गामा तरकारी खेती गर्ने निधो गरिन् । उनले त्यो जग्गामा बेमौसमी तरकारी काउली उत्पादन गर्न थालिन् । सुरुको अवस्थामा रम्भालाई केही प्राविधिक, आर्थिक एवम् व्यवहारिक कठिनाइहरू आइपरे पनि हाल आएर उनले ती सबै कठिनाइहरूबाट पार पाइसकेकी छिन् ।



रम्भाले तरकारी खेतीका लागि चाहिने कृषि सामग्री जस्तै औजार, कीटनाशक औषधी र बीउबीजनहरू उनकै जिल्लामा भएको कृषि बीउबीजन भण्डार तथा कृषि सामग्री संस्थानबाट पाउँथिन् । मलका लागि भने उनले आफ्नो घरमा भएको गोबर ग्यासबाट उत्पादन हुने मल र स्थानीय स्तरमा पाइने भारपात आदि कुहाएर कम्पोस्ट मल बनाई प्रयोग गर्ने गर्थिन् । उनले रासायनिक मल प्रयोग गरेकी थिइनन् तर आवश्यकता अनुसार कीटनाशक विषादी भने प्रयोग गर्ने गर्थिन् ।

उनको तरकारी खेती सञ्चालनमा घरकै दुईजना (एकजनाको आंशिक समय) व्यक्ति कार्यरत छन् । उनले तरकारी खेती सम्बन्धी तालिम पनि प्राप्त गरेकी थिइन् ।

उनले अध्ययनलाई पनि निरन्तरता दिन चाहेकीले उनी पूर्ण समय तरकारी खेतीमा संलग्न हुन सकिदैनन् । त्यसैले उनको यो काममा आमाले प्रशस्त समय दिनुभएको छ । रम्भाले यसबाहेक तरकारी खेती सम्बन्धी कुनै नयाँ प्रविधि आएमा जिल्लाकै कृषि बीउबीजन भण्डार तथा कृषि सामग्री संस्थानबाट राय सल्लाह लिने गरेकी छिन् । हाल रम्भाले आफूले उत्पादन गरेको काउलीलाई सोलार ड्रायरको माध्यमबाट सुकाएर पनि प्रयोग गर्दै आएकी छिन् ।

तरकारी खेतीका लागि जग्गा २/३ पटक जोतेर खुकुलो बनाउँछिन् । त्यसपछि स साना खाडलहरू बनाई त्यसमा कम्पोस्ट मल राखेर लहरै बेर्ना सार्ने गर्छिन् ।

रम्भाले यस क्षेत्रमा तरकारी खेती गर्न सुरु गरेपछि आफ्नै गाउँघरमा पनि ताजा तरकारी उत्पादन गरी आफ्नो आम्दानी बढाउन सकिँदो रहेछ, भन्ने कुरा स्थानीय समुदायमा महसुस भएको छ । युवायुवतीहरूले पनि पढाइको साथसाथै समय व्यवस्थापन गरेर आयमूलक काम गर्न सक्दा रहेछन्, कामको लागि अन्यत्र भौतारिनु पर्दो रहेनछ, भन्ने भावना जागृत भएको छ ।

कथा अध्ययन पछि सहभागीहरूलाई तल दिइएका प्रश्नहरू सोधी छलफल गर्ने र आएको उत्तरहरूलाई सहजकर्ताले न्युजप्रिन्ट वा बोर्डमा टिप्पै जाने । (प्रश्नोत्तर र छलफलको लागि २० मिनेट र कार्यपुस्तिकाको ७.३ मा आफूले छनोट गरेको व्यवसायका लागि उत्पादन योजना बनाउन २५ मिनेट समय दिने)

- क) रम्भाको कथामा उनले किन काउली उत्पादन गर्ने निधो गरिन् ?
- ख) रम्भाको व्यवसायमा कच्चा पदार्थ के के प्रयोग गरिएको छ ?
- ग) रम्भाले आफ्नो व्यवसायमा मेसिन औजार के के प्रयोग गरेकी छिन् ?
- घ) रम्भाको व्यवसायमा काउली उत्पादन गर्न कस्तो प्रक्रिया अपनाइएको छ ?
- ङ) काउली उत्पादनमा आवश्यक कामदार सङ्ख्या र कामदारको किसिम के कस्तो छ ?

अन्त्यमा, सहजकर्ताले सहभागीहरूलाई कार्य पुस्तिकाको ७.३ मा आफूले छनोट गरेको व्यवसायको लागि उत्पादन योजना बनाउन लगाउने । योजना बनाउँदा सहजकर्ताले सहभागीहरूलाई आवश्यक परेमा सहयोग गरिदिने । यदि कुनै सहभागी पढ्न लेख्न असक्षम भएमा अन्य सहभागी वा सहजकर्ताले सहयोग गरिदिने ।

निस्कर्ष:

- योजना बनाउँदा उत्पादन गरिने वस्तुको बजारमा माग कस्तो छ, त्यसका लागि कस्तो गुणस्तरको सामग्री किन्नु पर्दछ, सामग्री कुन ठाउँमा पाइन्छ, कसरी ल्याउने, कति मूल्यमा पाइन्छ, आफूले सोचेको जस्तो र सोचेको जति सामग्री उत्पादन गर्न आफूसँग सीप छ कि छैन, छैन भने अन्य कतिजना कस्तो कस्तो ज्ञान सीप भएका कामदारको आवश्यकता पर्दछ, कामको बाँडफाँड कसरी गर्ने, तिनीहरूको ज्याला कति कति पर्छ र उत्पादन गर्न कति समय लाग्दछ, कस्तो उत्पादन प्रक्रिया प्रयोग गरिन्छ, कस्तो कस्तो किसिमको मेसिन औजारको आवश्यकता पर्दछ, ती औजारहरू उपलब्ध छन कि छैनन्, उपभोक्ता सम्म पुऱ्याउँदा प्रतिवस्तु लागत कति पर्न आउँछ, सबै कुरा वारे प्रस्ट हुनु पर्ने हुन्छ ।



५ मिनेट

सिकाइ मापन

- आजको सत्रबाट सिकेका मुख्य सिकाइहरू के के भए भनी सोध्ने ।
- छलफलको अन्त्यमा सहभागीहरूलाई सत्रमा सिकेका मुख्य मुख्य कुराहरूमध्ये आउने ७ दिन भित्र गर्न सक्ने कार्यहरूको योजना बनाउन लगाउने र सत्रको अन्त्य गर्ने ।



के के गर्ने ?	म के गर्न सक्छु ?

पाठ्य सामग्री :

उत्पादन योजना किन ?

उत्पादन योजनाका मुख्य भागहरू

- **उत्पादन गर्ने वस्तु/सेवा:** यदि वस्तु उत्पादन गर्ने हो भने त्यसको आकार, रङ, तौल, वा अन्य विशेषताका साथसाथै के कति प्रकारका वस्तु उत्पादन गर्ने हो त्यसको विस्तृत विवरण दिनुपर्ने हुन्छ । यदि सेवा भए त्यसको प्रकृति तथा विशेषता उल्लेख गर्नु पर्ने हुन्छ ।
- **उत्पादन प्रक्रिया/विधि :** वस्तु वा सेवाको उत्पादन कसरी गरिन्छ, वा कुन विधि/तरिकाबाट उत्पादन गर्ने भन्ने बारे उच्चमिलाई ज्ञान हुनुपर्दछ । व्यावसायिक योजनामा वस्तु/सेवा उत्पादन गर्ने मुख्य मुख्य क्रियाकलापको विवरण खुलाउनुपर्दछ, जसले गर्दा उत्पादनको प्रत्येक चरणमा कस्तो सीप भएको कति कामदारको आवश्यकता पर्दछ, भन्ने पनि थाहा हुन्छ ।
- **प्रविधि :** आजको वैज्ञानिक युगमा नयाँ नयाँ प्रविधिले जन जीवनमा ठूलो प्रभाव पारेको छ । खाना पकाउने, मनोरञ्जन गर्ने, मौसम अनुसार आराम दिने, मोटरकार, मोटरसाइकल प्रयोग गर्ने, टेलिभिजन, भिडियो हेर्ने, फोनबाट कुरा गर्ने, कम्प्युटरको प्रयोग गर्ने आदि सबै आधुनिक प्रविधिको उदाहरण हुन् । त्यसैले नयाँ प्रविधि चलेको बेलामा पुरानो प्रविधि नै अपनाएर बस्यो भने व्यवसायमा नकारात्मक प्रभाव पर्न सक्दछ ।
- **कच्चापदार्थको आवश्यकता र त्यसको लागत :** सबैभन्दा पहिले आफूले लक्षित गरेको परिमाणमा वस्तु/सेवा उत्पादन गर्न कति कच्चापदार्थ चाहिन्छ पत्ता लगाउनुपर्दछ । कच्चापदार्थ हिसाब गर्दा दैनिक/मासिक वा वार्षिक रूपमा कति एकाइ चाहिन्छ हिसाब गर्नु पर्दछ । परिमाण थाहा भएपछि प्रति एकाइ दर कति पर्छ, बुझी जम्मा दैनिक/मासिक वा वार्षिक अनुमानित कच्चापदार्थ लागत कति पर्दछ, निकाल्न सकिन्छ । कच्चापदार्थको बारेमा निर्णय लिँदा कच्चापदार्थको स्रोतमा पनि उत्तिकै ध्यान दिनु आवश्यक हुन्छ । कच्चापदार्थको स्रोतको बारेमा मुख्य तीन कुराहरूमा ध्यान पुऱ्याउनुपर्दछ । ती हुन् :
 - कच्चापदार्थको मूल्य,
 - यातायात तथा ढुवानी खर्च कम गर्न उत्पादन स्थलको नजिक भएको र
 - वर्षभरि पाइन्छ, पाइँदैन वा आपूर्ति कतिको भरपर्दो छ ।
- **आवश्यक कामदार र लागत :** उद्योग/व्यवसायमा काम गर्ने कामदारहरूलाई दुई भागमा विभाजन गर्न सकिन्छ, प्रत्यक्ष कामदार र अप्रत्यक्ष कामदार । व्यवस्थापक, लेखापाल, विक्रेता आदि जस्ता उत्पादन कार्यसँग सोभै सम्बन्ध नभएका कामदारलाई अप्रत्यक्ष कामदार भनिन्छ, भने उत्पादनसँग सिधा सम्बन्ध भएकालाई प्रत्यक्ष कामदार भनिन्छ । त्यस्तै गरी प्रत्यक्ष कामदार पनि दक्ष, अर्धदक्ष र अदक्ष गरी तिन किसिमका हुन्छन् । व्यावसायिक योजनामा आफ्नो उद्योग व्यवसायलाई के कस्ता किसिमका, कतिजना कामदार आवश्यक पर्दछन् र उनीहरूलाई मासिक कति ज्याला/तलब दिनुपर्दछ, सो बारेमा हिसाब गरी मासिक/वार्षिक कामदार खर्च कति लाग्छ, निकाल्नुपर्दछ ।

- **प्रति एकाइ लागत :** कच्चापदार्थ खर्च, कामदार खर्च र अन्य खर्च जोडेर लागने खर्चलाई उत्पादन परिमाण/सेवाका सङ्ख्याले भाग गरेर वस्तु/सेवाको प्रति एकाइ लागत निकाल्न सकिन्छ। खर्चहरूको हिसाब साधारणतया मासिक रूपमा गरिन्छ। यसरी प्रति एकाइ लागत निकाल्दा मासिक खर्च हिसाब गरिएको भए मासिक उत्पादन परिमाणले र वार्षिक खर्च हिसाब गरिएको भए वार्षिक उत्पादन परिमाणले भाग गर्नु पर्दछ।
- **अन्य खर्चहरू :** वस्तु/सेवा उत्पादन गर्दा लाग्ने कच्चापदार्थ र कामदार बाहेकका खर्चहरू जस्तै घरभाडा, मर्मत-संभार, मसलन्द, यातायात, ढुवानी, पानी, बिजुली, टेलिफोन, चिया-खाजा तथा अन्य भैपरी आउने खर्चहरूलाई अन्य खर्च भनिन्छ।

रूपांतरण

सहजकर्ता तालिम पुस्तिका

लघु उद्यम विकास

सत्र
८

सङ्गठनात्मक तथा
व्यवस्थापन योजना

सत्र ८

सङ्गठनात्मक तथा व्यवस्थापन योजना



उद्देश्य :

यस सत्रको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- व्यवसायको किसिम र व्यवसायको सङ्गठनात्मक संरचना बताउन सक्नेछन् ।
- व्यवसायको सङ्गठनात्मक तथा व्यवस्थापन योजनाको महत्त्व भन्न सक्नेछन् ।
- आफ्नो व्यवसायको सङ्गठनात्मक तथा व्यवस्थापन योजना बनाउन सक्नेछन् ।



समय:

१ घण्टा ३० मिनेट



आवश्यक सामग्रीहरू:

कालो/सेतो पाटी, चक, मार्कर, डस्टर, न्युजप्रिन्ट पेपर, मास्किङ् टेप ।



विधि :

प्रश्नोत्तर, अवलोकन, समूह छलफल, प्रस्तुतीकरण ।



१० मिनेट

अघिल्लो सत्रको पुनरावलोकन

अघिल्लो सत्रमा तयार पारिएको कार्य योजना कार्यान्वयन र उपलब्धि बारे छलफल गर्ने ।



के के सिकियो ?	के के गरियो ?



क्रियाकलाप १:

सङ्गठनात्मक तथा व्यवस्थापन योजनाको महत्त्व:



१०५ मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले

- व्यवसायको किसिम र व्यवसायको सङ्गठनात्मक संरचना बताउन सक्नेछन् ।
- व्यवसायको सङ्गठनात्मक तथा व्यवस्थापन योजनाको महत्त्व भन्न सक्नेछन् ।
- आफ्नो व्यवसायको सङ्गठनात्मक तथा व्यवस्थापन योजना बनाउन सक्नेछन् ।

विधि : प्रश्नोत्तर र छलफल

- सहभागीहरूलाई तल दिइएका प्रश्नहरू सोध्ने र आएका उत्तरलाई बोर्डमा वा न्युजप्रिन्टमा टिपोट गर्दै जाने ।

क) तपाईंको परिवारमा को को हुनुहुन्छ ?

ख) परिवारको सर्वेसर्वा (घरमुली) को हो ?

ग) तपाईंको परिवारका सदस्यमध्ये कसको जिम्मेवारी के हुन्छ ?

घ) सम्पूर्ण परिवारको आवश्यकता कसले पुऱ्याउनुहुन्छ ?

ड.) तपाईंको परिवारको हेरचाह कसले गर्नुहुन्छ ? किन ?



एकल परिवार

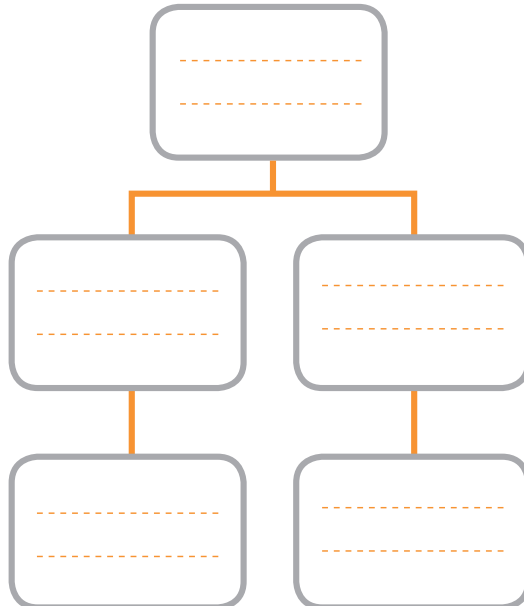


संयुक्त परिवार



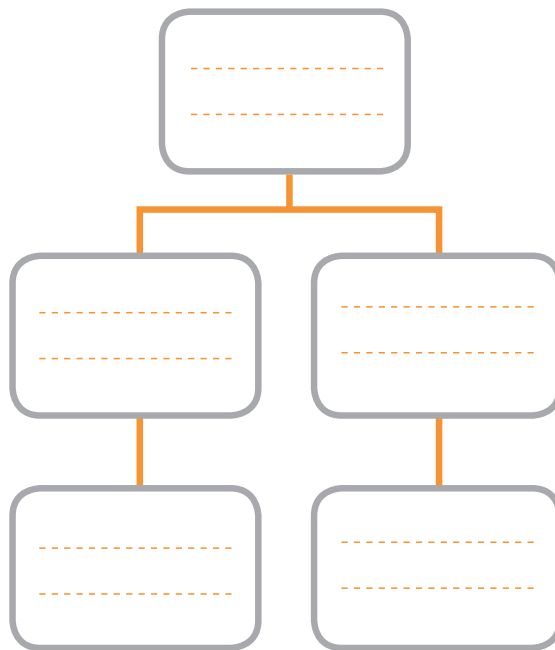
- सहजकर्ताले बोर्डमा लेखिएको जानकारीको आधारमा सहभागीहरूमध्ये एकजना पुरुष घरमुली र एकजना महिला घरमुली भएको दुईजनाको परिवारको संरचना बोर्ड वा न्युजप्रिन्टमा बनाइदिने ।
- त्यसपछि बोर्डमा बनाइएका संरचनाका आधारमा सबै सहभागीलाई आफ्नो परिवारको संरचना बनाउन तल दिइएको खाली कोठाहरू भर्न लगाउने र सहभागीहरूले आफ्नो परिवारको संरचना बनाउँदा आवश्यकता अनुसार स्तम्भ थपघट गर्न सक्नेछन् । (यसमा प्रश्नोत्तरका लागि २० मिनेट, सहजकर्ताले पारिवारिक संरचना बनाउन १५ मिनेट र प्रत्येक सहभागीले आफ्नो परिवारको संरचना बनाउन १५ मिनेटको समय व्यवस्थापन गर्ने) ।

परिवारको संरचना



- सहजकर्ताले सहभागीहरूलाई परिवार सम्बन्धी प्रश्न सोधिसकेपछि व्यवसाय बारे निम्न प्रश्न सोध्ने र आएका उत्तरहरू सबैले देख्ने गरी बोर्ड वा न्युजप्रिन्टमा टिपोट गर्दै जाने ।
 - क) तपाईंले छनोट गर्नु भएको व्यवसाय कसरी सञ्चालन गर्ने सोच्नु भएको छ ? (एकलौटी व्यवसाय-एक जनाले सञ्चालन गर्ने), साभेदारी व्यवसाय (दुई वा दुई भन्दा बढी व्यक्ति मिलेर सञ्चालन गर्ने, कम्पनी (कम्पनी ऐन २०६३ अन्तर्गत स्थापना भएको लिमिटेड कम्पनी)
 - ख) तपाईंले छनोट गर्नु भएको व्यवसायमा को को हुनेछन् र कसको जिम्मेवारी के हुनेछ ?
 - घ) किन व्यवसायमा जिम्मेवारी विभाजन गर्नु आवश्यक हुन्छ ?
 - ङ) के कुनै व्यवसायमा निरीक्षण वा नियन्त्रणको आवश्यकता पर्दछ ? किन ?
- त्यसपछि सहजकर्ताले सहभागीहरूलाई माथि बनाइएको परिवारको संरचनाको आधारमा आफूले छनोट गरेको व्यवसायको पनि संरचना बनाउन तल दिइएको खाली कोठाहरू भर्न लगाउने र सहभागीहरूले आफ्नो व्यवसायको संरचना बनाउँदा आवश्यकता अनुसार स्तम्भ थपघट गर्न सक्नेछन् । (यसमा प्रश्नोत्तरका लागि २० मिनेट र प्रत्येक सहभागीले आफ्नो व्यवसायको संरचना बनाउन १५ मिनेटको समय व्यवस्थापन गर्ने) ।

व्यवसायको संरचना



सहजकर्तालाई सुभाष :

माथिको अभ्यास सहभागीहरूलाई कुनैपनि व्यवसायको संरचना सिकाउन गराइएको हो । त्यसैले संरचना बनाउँदा परिवारको सर्वेसर्वा वा व्यवसाय सञ्चालन गर्दा मुख्य व्यक्ति वा निर्णय गर्ने व्यक्ति को हुन्छ ? त्यसलाई सबैभन्दा माथि राख्ने र त्यसपछि क्रमैसँग अरूलाई राख्दै संरचना तयार गर्न लगाउने । एकलौटी व्यवसायमा एकैजनाले पनि सबै जिम्मेवारी बहन गर्न सक्ने हुनाले त्यस्तो व्यवसायमा एकजना व्यक्ति मात्रै पनि हुनसक्छ भने साभेदारी व्यवसायमा अलग अलग व्यक्तिको अलग अलग जिम्मेवारी हुनसक्छ । त्यसकारण माथिको संरचना भर्दा कुनै व्यवसायको सम्पूर्ण जिम्मेवारी एकजनाको छ भने एक स्तम्भ मात्रै भर्दा पनि हुन्छ ।

- यदि माथिको अभ्यासपछि कुनै सहभागीलाई आफ्नो परिवारको वा व्यवसायको संरचनामा कुनै परिवर्तन गर्नु परेमा परिवारको वा व्यवसायको संरचना पुनः भर्न सक्नेछन् ।

अन्त्यमा सबै सहभागीलाई सहयोगी कार्यपुस्तिकाको ८.१ मा आफूले छनोट गरेको व्यवसायको सङ्गठनात्मक तथा व्यवस्थापन योजना बनाउन लगाउने (यसमा योजना भर्न २० मिनेटको समय व्यवस्थापन गर्न लगाउने) ।

निष्कर्ष:

- कुनै व्यवसायमा धेरै व्यक्तिहरू संलग्न हुन्छन् भने कुनैमा थोरै । एकल वा सानो व्यवसाय सानो आकारको हुन्छ, जसमा एकै व्यक्तिले सबै कार्य गर्न सक्छ भने साभेदारी वा कम्पनी/ ठुलो व्यवसायमा धेरै व्यक्तिको आवश्यकता पर्दछ जसमा फरक फरक व्यक्तिको फरक फरक जिम्मेवारी हुन्छ । जिम्मेवारी फरक फरक भएपनि प्रत्येक व्यक्तिको भूमिका उत्तिकै महत्त्वपूर्ण हुन्छ । जस्तै: कुनै परिवारमा आमा निर्णायक व्यक्ति हुनसक्छ भने कुनै परिवारमा बुबा । तर पनि परिवारको व्यवस्थापनमा दुवैको जिम्मेवारी महत्त्वपूर्ण हुन्छ ।



५ मिनेट

सिकाइ मापन

- आजको सत्रबाट सिकेका मुख्य सिकाइहरू के के भए भनी सोध्ने ।
- छलफलको अन्त्यमा सहभागीहरूलाई सत्रमा सिकेका मुख्य मुख्य कुराहरूमध्ये आउने ७ दिन भित्र गर्न सक्ने कार्यहरूको योजना बनाउन लगाउने र सत्रको अन्त्य गर्ने ।



पाठ्य सामग्री :

८.१: स्वामित्वको आधारमा उद्योग/व्यवसायको वर्गीकरण

- (क) एकलौटी व्यवसाय : एकजना व्यक्तिको लगानी तथा स्वामित्व रहेको व्यवसाय ।
- (ख) साभेदारी व्यवसाय : दुई वा दुईभन्दा बढी व्यक्तिहरू मिलेर नाफा/नोक्सान व्यहोर्ने हिसाबले कबुलियतनामा (सम्भौता पत्र) गरी साभेदारी ऐन २०२० अन्तर्गत दर्ता गरी स्थापना गरिएको व्यवसाय ।
- (ग) कम्पनी : कम्पनी भन्नाले कम्पनी ऐन २०६३ अन्तर्गत स्थापना भएको लिमिटेड कम्पनी भन्ने बुझ्नु पर्छ ।

व्यवस्थापनको धारणा

कुनै पनि कामको विशेष उद्देश्य हुन्छ । त्यो उद्देश्य प्राप्त गर्नका लागि धेरै कुराहरूको व्यवस्था मिलाउनु पर्दछ । मानिस, मेसिन, सामग्रीहरू, पैसाको अलावा काम कसरी गर्ने, वा काम गर्ने तरिका छनोट गर्नु पर्दछ । कामदारहरूलाई काम गर्नसक्ने बनाउनुपर्दछ, उचित समय निर्धारण गर्नु पर्दछ र सुव्यवस्थित ढङ्गले काम पूरा गर्नु/गराउनु पर्दछ । यी सबै कुराहरूको व्यवस्था मिलाएर कुनै पनि काम सुव्यवस्थित रूपमा, उपलब्ध स्रोतसाधनको अधिकतम प्रयोग गरी काम गर्नुलाई नै “व्यवस्थापन गर्नु” भनिन्छ । छोटकरीमा भन्दा कामको सही चाँजोपाँजो मिलाउनुलाई नै व्यवस्थापन भनिन्छ । त्यसैले सानो होस् वा ठुलो, सरल होस् वा गाढो, जुनसुकै काम गर्न पनि व्यवस्थापन आवश्यक पर्दछ ।

व्यवस्थापन के हो ?

- व्यवस्थापन एक निश्चित प्रक्रिया हो ।
- यसभित्र योजना गर्नु, सङ्गठन गर्नु, कार्यान्वयन गर्नु तथा नियन्त्रण गर्नु जस्ता कार्यहरू पर्दछन् ।
- मानिस (कामदार) तथा साधनहरू (सामग्रीहरू, पैसा, मेसिन) को प्रयोग गरी पूर्व-निर्धारित उद्देश्यहरू प्राप्त गर्नका लागि व्यवस्थापन आवश्यक हुन्छ ।
- व्यवस्थापन भनेको व्यवसाय चलाउने शक्ति हो, जसको माध्यमबाट व्यवसायमा निर्णय गर्न, कार्यान्वयन गर्न र नियन्त्रण गर्न सकिन्छ ।
- प्रभावकारी तथा दक्षतापूर्वक व्यवसायको उद्देश्य प्राप्त गर्नको निम्ति अरूद्वारा काम लिन सक्नु नै व्यवस्थापन हो ।

रूपांतरण

सहजकर्ता तालिम पुस्तिका

लघु उद्यम विकास

सत्र
२

वित्तीय योजना

सत्र २

वित्तीय योजना



उद्देश्य :

यस सत्रको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- कुनै पनि व्यवसाय सञ्चालन गर्दा चाहिने स्थिर र चालु पुँजी, पुँजीका स्रोत र कुल नाफा नोक्सानबारे बताउन सक्नेछन् ।
- वित्त योजनाको महत्त्व बताउन सक्नेछन् ।
- आफूले छनोट गरेको व्यवसायका लागि आवश्यक वित्त योजना बनाउन सक्नेछन् ।



समय:

१ घण्टा ३० मिनेट



आवश्यक सामग्रीहरू:

कालो/सेतो पाटी, चक/मार्कर, डस्टर, न्युजप्रिन्ट, मेटाकार्ड, इत्यादि ।



विधि :

कथा अध्ययन, छलफल, प्रस्तुतीकरण ।



१० मिनेट

अधिल्लो सत्रको पुनरावलोकन

अधिल्लो सत्रमा तयार पारिएको कार्य योजना कार्यान्वयन र उपलब्धि बारे छलफल गर्ने ।



के के सिकियो ?	के के गरियो ?



क्रियाकलाप १:

स्थिर सम्पत्ति र चालु पूँजी



३० मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

कुनै पनि व्यवसाय सञ्चालन गर्दा चाहिने स्थिर र चालु पूँजी, पूँजीका स्रोत र कुल नाफा नोक्सानबारे बताउन सक्नेछन् ।

विधि : प्रश्नोत्तर

- सहजकर्ताले सबैभन्दा पहिले सहभागीहरूलाई निम्न प्रश्नहरू सोध्ने ।

क) तपाईंको गाउँ ठाउँमा प्रतिदिन ५० कप जति चिया खाजा बिक्री गर्ने कुनै एउटा सानो पसल सञ्चालन गर्न के-के कुराहरू आवश्यक पर्छ ?

ख) तपाईंको विचारमा त्यो पसल सञ्चालनका निम्ति कति पैसा चाहिन्छ होला ?

- सहजकर्ताले सहभागीहरूबाट आएका उत्तरहरूलाई बोर्डमा टिपोट गर्ने । पहिलो प्रश्नको उत्तरका निम्ति तल दिइएका नमुना प्रयोग गर्ने ।



स्थिर सम्पत्ति	सञ्चालन वा चालु पूँजी
<p>उदाहरण:</p> <p>जमिन, कोठा, फर्निचर, चुलो वा स्टोभ, भाँडाकुँडा इत्यादि ।</p>	<p>उदाहरण:</p> <p>नगद, ज्याला, कच्चापदार्थ जस्तै: चिनी, चामल, पानी इत्यादि ।</p>

सहजकर्ताका लागि सुझाव :

सहजकर्ताले सहभागीहरूबाट आएका उत्तरहरू बोर्डमा टिपोट गर्दा एक वर्ष भन्दा बढी प्रयोग हुने जमिन, कोठा, फर्निचर, चुलो वा स्टोभ, भाँडाकुँडा इत्यादि जस्ता कुरा आएमा स्थिर सम्पत्ति अन्तर्गत राख्ने र नगद, ज्याला, कच्चापदार्थ जस्तै: चिनी, चामल, पानी इत्यादि जस्ता कुरा आएमा सञ्चालन/चालु पुँजी अन्तर्गत राख्ने ।

**क्रियाकलाप २:****वित्त योजनाको महत्त्व र यसका तत्वहरू**

४५ मिनेट

उद्देश्य :

यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- वित्त योजनाको महत्त्व बताउन सक्नेछन् ।
- आफूले छनोट गरेको व्यवसायको लागि आवश्यक वित्त योजना बनाउन सक्नेछन् ।

विधि : कथा अध्ययन

- सहजकर्ताले सहभागीहरूलाई पाँचौँ सत्रमा दिइएको व्यावसायिक योजनामा आधारित रमिलाको कथा पढ्न लगाउने ।

रमिलाको कथा

रमिलाले फलफुलको व्यापार गर्ने इच्छा गरिन् । उनले यस्तो व्यापार सुरु गर्न कति खर्च लाग्ला भनी विचार गरिन् । उनले फलफुल खेती गर्ने कृषक कहाँ गएर विभिन्न फलफूलको मूल्य सोधिन् । त्यसपछि उनी व्यापार गर्नका लागि ठेला भाडामा दिने मानिस कहाँ गएर एक दिनको भाडा कति पर्छ भनेर सोधिन् । त्यसपछि उनी बजारमा गएर अन्य फलफुल व्यापारीले कस्ता खालका फलफुल कति मूल्यमा बिक्री गरिरहेका छन् भनी पत्ता लगाइन् ।

अब उनले कुन फलफुल कति मूल्यमा बिक्री गर्नु पर्ने भनी थाहा पाइन् । त्यस ठाउँमा मानिसको आवत जावत र फलफुल खरिद गरिरहेका व्यक्तिहरूसँगको कुराकानीको आधारमा एक दिनमा कुन फलफुल कति बिक्री गर्न सकिएला भन्ने पनि विचार गरिन् ।

उनी घर गएर हिसाव गर्दा, फलफुल खरिद गर्न कति पैसा पर्ला, कुन फलफुल कति मूल्यमा बिक्री गर्नु पर्ला र त्यसबाट सम्भावित कति आम्दानी होला त्यसको विवरण लेखिन् । व्यापार गर्न मासिक २० हजार लागत लाग्ने र यसको जम्मा बिक्री मूल्य २५ हजार हुने उनले अनुमान गरिन् । जसबाट कम्तीमा पनि ५ हजार मासिक नाफा हुन सक्ने सम्भावना देखिन् ।

अर्को दिन लगानी गर्नुपर्ने जम्मा पैसा र हुन सक्ने सम्भावित आम्दानीका बारेमा आफ्ना परिवारलाई बताइन् । परिवारकै सल्लाहमा उनले आफूले बचत गरिराखेको १० हजार र



आमाले महिला वचत समूहबाट लिएको ऋण १० हजार जम्मा गरी व्यापार सुरु गरिन् । रमिलाले व्यापार राम्रो भएकाले केही समयपछि उनले आफ्नो फलफुलको व्यापारमा छिमेकी रम्भालाई पनि संलग्न गराइन् । आफूलाई काममा सहयोग गरेबापत रमिलाले रम्भालाई पनि केही पैसा दिने निधो गरिन् । रम्भा पनि आफू काम गर्न पाएकामा खुसी छिन् । रमिला पनि फलफुलको व्यापारबाट मासिक रु ६ हजार नाफा भएकोमा साह्रै खुसी छिन् ।

- कथा अध्ययन पछि सहभागीहरूलाई तल दिइएका प्रश्नहरू सोध्ने :

क) रमिलाले व्यापार गर्न कति पैसा लगानी गरेकी थिइन् ?

ख) रमिलाले आफ्नो व्यापारमा अन्य खर्च कति र केमा गरिन् ?

ग) लगानी गरेको पैसा उनी आफैँसँग थियो कि सापटी वा अन्य किसिमबाट जुटाउनु परेको थियो ?

घ) उनको व्यवसायमा कुल नाफा नोक्सान के कति भयो ?

ङ) वित्त योजना बनाएमा के कस्तो फाइदा हुन्छ ? रमिलाले आफ्नो व्यवसाय सुरु गर्नुभन्दा पहिला व्यवसाय सुरु गर्न कति पुँजी चाहिन्छ भनी के कुनै योजना (वित्त योजना) बनाएकी थिइन् ?

च) तपाईंको व्यवसायका लागि पैसाका अन्य स्रोत के के हुन सक्छन् ?



अन्त्यमा सबै सहभागीलाई कार्य पुस्तिकाको ९.१ मा आफूले छनोट गरेको व्यवसायको लागि वित्त योजना बनाउन लगाउने । योजना बनाउँदा सहभागीहरूलाई आवश्यक परेमा सहयोग गरिदिने । यदि कुनै सहभागी पढ्न लेख्न असक्षम भएमा अन्य सहभागी वा सहजकर्ताले सहयोग गरिदिने । (यसका लागि २० मिनेटको समय व्यवस्थापन गर्ने ।)



५ मिनेट

सकाई मापन

- आजको सत्रबाट सिकेका मुख्य सिकाइहरू के के भए भनि सोध्ने ।
- छलफलको अन्त्यमा सहभागीहरूलाई सत्रमा सिकेका मुख्य मुख्य कुराहरूमध्ये आउने ७ दिन भित्र गर्न सक्ने कार्यहरूको योजना बनाउन लगाउने र सत्रको अन्त्य गर्ने ।



पाठ्य सामग्री :

- **स्थिर सम्पत्ति** : व्यवसाय सञ्चालन गर्नका लागि के कति घर जग्गा, मेसिन औजार, फर्निचर तथा सवारी साधन आवश्यक पर्दछ भन्ने कुराको बारेमा राम्रोसँग अन्दाज (इस्टिमेट) गर्नु पर्दछ। किनकि यदि चाहिनेभन्दा बढी अनुमान गरियो भने :
- बढी पुँजी लगानी पर्ने हुँदा अनावश्यक रूपमा बढी ब्याज तिर्नुपर्ने हुन्छ। बढी ब्याज तथा ह्रासको कारणले वस्तु/सेवाको लागत बढ्न जान्छ।
- चाहिनेभन्दा बढी उत्पादन हुने हुँदा मौज्दात बढ्दै जान्छ। मौज्दात बढ्नुको अर्थ लागत बढ्नु हो।
- व्यावसायिक योजना बढी खर्चिलो देखिएमा वित्तीय संस्थाहरूले लगानी नगर्न सक्छन्।
- सम्भव भएसम्म सुरुमा कम मेसिन र सानो टहराबाट उद्योग स्थापना गर्नु राम्रो हुन्छ। घर जग्गा भाडामा लिन पनि सकिन्छ। मेसिन खरिद गर्दा त्यसको ठिक क्षमता थाहा पाउनु पर्दछ। कति घर/जग्गा/टहरा, मेसिन औजार तथा कुन क्षमता वा कति साइजको कतिवटा चाहिन्छ, तिनीहरूको मूल्य कति पर्छ, जडान खर्च कति लाग्छ भन्ने आदि कुराहरू उल्लेख गर्नुपर्दछ।
- घर कारखाना, मेसिन, औजार, फर्निचर आदि सम्पत्तिलाई स्थिर पुँजी भनिन्छ।
- **कुल पुँजी** : कुल पुँजीलाई दुई भागमा विभाजन गर्न सकिन्छ— स्थिर पुँजी र चालु पुँजी अर्को शब्दमा यी दुवै किसिमको पुँजीको जोडलाई नै कुल पुँजी भनिन्छ।
- **चालु पुँजी** : व्यवसायलाई सुचारु रूपले सञ्चालन गर्न हर समय आवश्यक पर्ने नगद वा अन्य वस्तुगत पुँजीलाई चालु पुँजी भनिन्छ। यो पुँजीको अभावमा व्यवसाय सञ्चालन गर्न सम्भव नहुने भएकाले यसलाई सञ्चालन पुँजी पनि भनिन्छ।
- **पुँजीको स्रोत** : कुल पुँजी कति आवश्यक पर्छ भन्ने हिसाब निकालेपछि उक्त पुँजी कसरी जुटाउने भन्ने सोच्नुपर्ने हुन्छ। अर्थात् आवश्यक कुल पुँजी आफैँले मात्र लगानी गर्ने हो वा बैङ्क, साथीभाइ, नातेदार मध्ये कसैबाट ऋण लिने हो, लिने भए कति जति लिने हो, निर्णय लिनुपर्दछ। यदि ऋण लिने भए के धितो राख्ने र कति ब्याज लाग्छ भन्ने पनि निश्चय गर्नु पर्दछ।

रूपांतरण

सहजकर्ता तालिम पुस्तिका

लघु उद्यम विकास

सत्र

१०

**व्यावसायिक
योजना नमूना**

सत्र १०

व्यावसायिक योजना नमुना



उद्देश्य :

यस सत्रको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

- आफ्नो व्यवसायका निम्ति सामान्य व्यावसायिक योजना बनाउन सक्नेछन् ।



समय:

१ घण्टा ३० मिनेट (रम्भालाको कथा अध्ययनका लागि १५ मिनेट, व्यावसायिक योजना नमुना अध्ययनका लागि ३० मिनेट र खाली संरचनामा सहभागीले आफूले छनोट गरेको व्यवसायको योजना बनाउन ४५ मिनेट समय व्यवस्थापन गर्न लगाउने)



आवश्यक सामग्रीहरू:

कालो/सेतो पाटी, चक/मार्कर, डस्टर, न्युजप्रिन्ट, इत्यादि ।



विधि :

कथा अध्ययन, छलफल, प्रस्तुतीकरण ।



१० मिनेट

अघिल्लो सत्रको पुनरावलोकन

अघिल्लो सत्रमा तयार पारिएको कार्य योजना कार्यान्वयन र उपलब्धि बारे छलफल गर्ने ।



के के गरियो ?	कति पटक गरियो ?	कोसँग गरियो ?



क्रियाकलाप १:

व्यावसायिक खेती योजना नमुना अध्ययन



४० मिनेट

उद्देश्य : यस क्रियाकलापको अन्त्यमा सहभागीहरूले :

आफ्नो व्यावसायिक निम्ति सामान्य व्यावसायिक योजना बनाउन सक्नेछन् ।

विधि : कथा अध्ययन

रम्भा कक्षा ११ मा अध्ययनरथ १८ वर्षकी युवती हुन् । विगत एक वर्षदेखि उनी पढाइका साथसाथै आफ्नो साथीको फलफुलको व्यापारमा सहयोगीको रूपमा काम गर्थिन् । रम्भाले गाउँको हावापानी र माटो ताजा तरकारी उत्पादनको लागि उपयुक्त भएपनि त्यस ठाउँमा सिँचाइको सुविधा भने थिएन । हालै उनको गाउँमा हाइड्रोलिक च्याम पम्प (Hydraulic Ram Pump) र थोपा सिँचाइ (Micro Irrigation) प्रविधिद्वारा सिँचाइको सुविधा भएपछि उनले तरकारी खेती गर्ने विचार गरिन् । आफ्नो जिल्लामा बढ्दो सहरीकरणले गर्दा ताजा तरकारीको मागमा दैनिक वृद्धि हुन थालेकाले यसबाट आफ्नो आम्दानीमा राम्रो सुधार हुनसक्ने भएकाले रम्भाले आफ्नो घरपरिवारको मञ्जुरीमा उनीहरूसँग भएको एक रोपनी जग्गामा तरकारी खेती गर्ने निधो गरिन् । उनले त्यो जग्गामा बेमौसमी तरकारी काउली उत्पादन गर्न थालिन् । सुरुको अवस्थामा रम्भालाई केही प्राविधिक, आर्थिक एवम् व्यावहारिक कठिनाइहरू आइपरे पनि हाल आएर उनले ती सबै कठिनाइहरूबाट पार पाइसकेकी छिन् ।

रम्भाले तरकारी खेतीका लागि चाहिने कृषि सामग्री जस्तै औजार, किटनासक औषधी र बीउबीजनहरू उनकै जिल्लामा भएको कृषि बीउबीजन भण्डार तथा कृषि सामग्री संस्थानबाट पाउँथिन् । मलको लागि भने उनले आफ्नो घरमा भएको गोबर ग्यासबाट



उत्पादन हुने मल र स्थानीय स्तरमा पाइने भारपात आदि कृहाएर कम्पोस्ट मल बनाई प्रयोग गर्ने गर्थिन् । उनले रासायनिक मल प्रयोग गरेकी थिइन् तर आवश्यकता अनुसार कीटनाशक विषादी भने प्रयोग गर्ने गर्थिन् ।

उनको तरकारी खेती सञ्चालनमा घरकै दुईजना (एकजनाको आंशिक समय) व्यक्ति कार्यरत छन् । उनले तरकारी खेती सम्बन्धी तालिम पनि प्राप्त गरेकी थिइन् ।

उनले अध्ययनलाई पनि निरन्तरता दिन चाहेकीले उनी पूर्ण समय तरकारी खेतीमा संलग्न हुन सकिदैनन् । त्यसैले उनको यो काममा आमाले प्रशस्त समय दिनुभएको छ । रम्भाले यसबाहेक तरकारी खेती सम्बन्धी कुनै नयाँ प्रविधि आएमा जिल्लाकै कृषि बीउबीजन भण्डार तथा कृषि सामग्री संस्थानबाट राय सल्लाह लिने गरेकी छिन् । हाल रम्भाले आफूले उत्पादन गरेको काउलीलाई सोलार ड्रायरको माध्यमबाट सुकाएर पनि प्रयोग गर्दै आएकी छिन् ।

तरकारी खेतीको लागि जग्गा २/३ पटक जोतेर खुकुलो बनाउँछिन् । त्यसपछि ससाना खाडलहरू बनाई त्यसमा कम्पोस्ट मल राखेर लहरै बेर्ना सार्ने गर्छिन् ।

रम्भाले यस क्षेत्रमा तरकारी खेती गर्न सुरु गरेपछि आफ्नै गाउँघरमा पनि ताजा तरकारी उत्पादन गरी आफ्नो आम्दानी बढाउन सकिँदो रहेछ भन्ने कुरा स्थानीय समुदायमा महसुस भएको छ । युवायुवतीहरूले पनि पढाइको साथसाथै समय व्यवस्थापन गरेर आयमूलक काम गर्न सक्दा रहेछन्, कामको लागि अन्यत्र भौँतारिनु पर्दो रहेनछ भन्ने भावना जागृत भएको छ ।

व्यावसायिक योजना नमुना (एक मौसम ,४ महिनाको)

रम्भाको व्यावसायिक योजना यस्तो छ:

व्यवसाय: बेमौसमी तरकारी खेती

- उत्पादन गर्ने वस्तु: काउली
- व्यवसाय गर्ने स्थान: दसरथचन्द्र न.पा.वा. नं. १८ आला , बैतडी
- लक्षित ग्राहक: दसरथचन्द्र न.पा.वा. नं. १८ आला र छिमेकी गाउँहरूका बासिन्दा
- प्रतिस्पर्धी: सपना भट्ट, मेनुका पाण्डेय
- बिक्री गर्ने माध्यम:
 - उत्पादक → ग्राहक
 - उत्पादक → खुद्रा बिक्रेता → ग्राहक
- वस्तु वा सेवाको प्रचार प्रसार गर्ने तरिका: साथीभाइ छरछिमेक, गाउँले र आफन्तको माध्यमबाट
- वस्तु उत्पादन गर्ने तरिका: तरकारी खेती गर्नका निम्ति खेतीयोग्य जमिनको छनोट, आवश्यक बीउबीजन र मलको व्यवस्था, खेती गर्नका निम्ति जमिनको तयारी र तरकारी रोप्नु, तरकारी रोपिसकेपछि आवश्यक स्याहार गर्नु र तयार भएपछि बजारमा बिक्री गर्ने ।
- वस्तु उत्पादन गर्दा प्रयोग हुने मसिन औजार वा प्रविधि तथा अन्य सामग्री
 - सिँचाइका निम्ति हाइड्रोलिक र्याम पम्पको, थोपा सिँचाइ, तरकारी सुकाउन सोलार ड्रायरको प्रयोग, र खनजोत गर्ने सामान्य औजार

- प्रयोग हुने कच्चा पदार्थ

बीउबीजन

कीटनाशक औषधि

- आवश्यक कामदार सङ्ख्या र कामदारको किसिम

आवश्यक सङ्ख्या: २ जना

- कामदारको किसिम: एकजना सबै आवश्यक कुराको व्यवस्था मिलाउने र एक जना खेतमा काम गर्ने व्यक्ति

व्यस्थापक



कामदार

- लगानी गर्ने जम्मा पुँजी: रु.१५३५०

- पुँजीको स्रोत: स्व लगानी

- स्थिर सम्पत्ति:

व्यवसाय गर्ने जम्मा जमिन : १ रोपनी जग्गा

कुटो, कोदालो अन्य औजार खर्च : रु १०००

- चालु वा सञ्चालन पुँजी:

बीउबीजन: रु.११००

खेत खनजोत र तयारी खर्च: रु.१२००

सिँचाइ: रु.५००

कीटनाशक औषधि: रु ५५०

कामदारको ज्याला: रु ८०००

एक रोपनी जग्गाको भाडा: रु.१०००

ढुवानी खर्च: रु १०००

तरकारी बेचन प्रयोग गरिएको ठाउँको भाडा: रु १०००

- कुल जम्मा खर्च: रु १४३५० (जम्मा चालु पुँजीको जोड)

- कुल अनुमानित उत्पादन : रमिलाले ११०० बोटबाट ७५० के.जी काउली उत्पादन गर्न सकिने अनुमान गरिन् ।

- प्रतिकिलो उत्पादन लागत: एक मौसममा (चार महिनामा) ७५० के.जी काउली उत्पादन गर्दाको जम्मा खर्च १४३५० रूपैयाँलाई उत्पादन भएको ७५० ले भाग गर्दा आएको रकम हो ।

$$१४३५०/७५० = १९.१३$$

यसरी १ के.जी काउलीको उत्पादन लागत रु ११.१३ पर्न आयो ।

- बजारमा प्रति के.जी. बिक्री मूल्य: काउली: रु ४०
 - जम्मा काउली बिक्री मूल्य: रु ३०,०००
 - कुल नाफा = जम्मा काउली बिक्री मूल्य: रु ३०,००० - जम्मा खर्च: रु १४३५०
- यसरी कुल नाफा = रु.१५६५०

सहजकर्ताले सबै सहभागीहरूलाई माथि दिइएको रम्भाको व्यवसायको योजना नमूनाको आधारमा तल दिइएको खाली संरचनामा आफूले छनोट गरेको व्यवसायको योजना बनाउन लगाउने ।

व्यवसाय:

- उत्पादन गर्ने वस्तु वा सेवा:
- व्यवसाय गर्ने स्थान:
- लक्षित ग्राहक:
- प्रतिस्पर्धी:
- बिक्री गर्ने माध्यम:
- वस्तु वा सेवाको प्रचार प्रसार गर्ने तरिका:
- वस्तु वा सेवा उत्पादन गर्ने तरिका:
- वस्तु वा सेवा उत्पादन गर्दा प्रयोग हुने मेसिन औजार वा प्रविधि वा अन्य सामग्री
.....
.....
- प्रयोग हुने कच्चा पदार्थ :
- आवश्यक कामदार सङ्ख्या र कामदारको किसिम :

-
- लगानी गर्ने जम्मा पुँजी :
- पुँजीका स्रोत :
- स्थिर सम्पत्ति :
.....
.....
- चालु वा सञ्चालन पुँजी :
.....
.....
- कुल जम्मा खर्च: रु(जम्मा चालु पुँजीको जोड)
- कुल अनुमानित उत्पादन :
- प्रति किलो/वस्तु उत्पादन वा कुनै सेवा प्रदान गरिए वापतको लागत:
.....
- बजारमा प्रति किलो/वस्तु उत्पादन वा कुनै सेवा बिक्री मूल्य:
.....
- जम्मा बिक्री मूल्य:
- कुल नाफा = जम्मा बिक्री मूल्य : जम्मा खर्च:
.....
.....

सहयोग :



वि. सं. २०७१ (सन् २०१४)