



Department of
Commerce & Industries
Government of Chhattisgarh



Entrepreneurship
Development
Institute of India
Ahmedabad

उद्यमिता और स्वरोजगार

कार्यशाला हेतु एक
मार्गदर्शिका



छत्तीसगढ़ उद्यमिता विकास केंद्र

Chhattisgarh Entrepreneurship Development Centre

वाणिज्य एवं उद्योग विभाग, छत्तीसगढ़ सरकार तथा भारतीय
उद्यमिता विकास संस्थान की एक संयुक्त पहल



उद्यमिता और स्वरोजगार

उद्यमिता और स्वरोजगार कार्यशाला हेतु माड्यूल



छत्तीसगढ़ उद्यमिता विकास केंद्र

[Chhattisgarh Entrepreneurship Development Centre]

वाणिज्य एवं उद्योग विभाग, छत्तीसगढ़ सरकार तथा भारतीय उद्यमिता विकास
संस्थान की एक संयुक्त पहल

सहयोग:



वाणिज्य एवं उद्योग विभाग,
छत्तीसगढ़ सरकार

क्रियान्वयन :



भारतीय उद्यमिता विकास
संस्थान अहमदाबाद

पृष्ठभूमि: छत्तीसगढ़ उद्यमिता विकास केंद्र

छत्तीसगढ़ उद्यमिता विकास केंद्र, वाणिज्य एवं उद्योग विभाग, छत्तीसगढ़ सरकार तथा भारतीय उद्यमिता विकास संस्थान, अहमदाबाद की एक संयुक्त पहल है जो छत्तीसगढ़ राज्य में उद्यमिता, स्टार्ट-अप एवं नवाचार के पारिस्थितिकी को बढ़ावा देने, उद्यमशीलता की क्षमता की पहचान करने और नए उद्यमों की स्थापना तथा मौजूदा उद्यमों के विकास को सुगम बनाने के लिए समर्पित है।

संकल्पना:

“मानव पूंजी और स्थानीय संसाधनों की क्षमता का समुचित उपयोग करके उद्यमशीलता पारितंत्र को मजबूत करना, ताकि नए उद्यम निर्माण और एमएसएमई विकास की उच्च दर सुनिश्चित हो सके।”

उद्देश्य:

- उद्यमिता को करियर के रूप में अपनाने के लिए समाज में जागरूकता पैदा करना
- प्रोजेक्ट प्रोफाइल तथा उद्यमिता से संबंधित पुस्तिकाएं, माड्यूल एवं अन्य उपयोगी ज्ञानार्जन सामग्रियों का सृजन
- उद्यमिता के पक्ष में अनुकूल वातावरण बनाने के लिए प्रभावशाली ताकतों को उन्मुख करना
- प्रशिक्षकों, सलाहकारों और सरकारी अधिकारियों का क्षमता निर्माण करना
- राज्य की आवश्यकताओं के अनुरूप विशेष रूप से तैयार किए सूक्ष्म-उद्यम तथा कौशल-आधारित उद्यम विकास कार्यक्रमों का क्रियान्वयन
- डाटा प्रबंधन और रिपोर्टों के लिए एक डिजिटल निगरानी उपकरण का विकास
- उत्पादों के प्रदर्शन और सहयोग हासिल करने के लिए प्रदर्शनियों का आयोजन

यह पुस्तक किसके लिए है?

- मार्गदर्शन की तलाश कर रहे महत्वाकांक्षी उद्यमी।

- अपने उद्यमों को बढ़ाने का लक्ष्य रखने वाले छोटे व्यवसाय के मालिक।
- स्व-रोज़गार के विकल्प तलाशने वाले छात्र और पेशेवर।
- उद्यमी पारिस्थितिकी तंत्र में प्रशिक्षक और नीति निर्माता।

डिस्क्लेमर

यह पुस्तिका छत्तीसगढ़ उद्यमिता विकास केंद्र द्वारा तैयार की गई है और इसमें शामिल जानकारी केवल शैक्षिक और प्रशिक्षण उद्देश्यों के लिए है।

❖ इस पुस्तिका में दी गई सामग्री को तैयार करते समय हर संभव प्रयास किया गया है कि यह सटीक और अद्यतन हो।

❖ किसी भी व्यवसायिक निर्णय लेने या कार्यान्वयन से पहले विषय विशेषज्ञों या प्रासंगिक अधिकारियों से परामर्श करना आवश्यक है।

❖ पुस्तिका में उल्लिखित योजनाओं और नीतियों का विवरण उनके मूल स्रोत पर आधारित है, लेकिन किसी भी बदलाव या संशोधन के लिए जिम्मेदारी लेखक या केंद्र की नहीं होगी।

❖ इसमें दी गई कहानियाँ और उदाहरण केवल प्रेरणा के उद्देश्य से साझा किए गए हैं और इन्हें सामान्य रूप से समझा जाना चाहिए।

पाठकों से अनुरोध है कि वे किसी भी संदेह या प्रश्न के लिए संपर्क करें।

छत्तीसगढ़ उद्यमिता विकास केंद्र

[Chhattisgarh Entrepreneurship Development Centre]

105, प्रथम तल, श्रीजी के हाइट्स, कल्पतरु कॉलोनी, अमलीडीह, रायपुर,

छत्तीसगढ़.492006

अनुक्रमणिका

पृष्ठभूमि: छत्तीसगढ़ उद्यमिता विकास केंद्र	2
यह पुस्तक किसके लिए है?	2
डिस्कलेमर	3
अध्याय 1: उद्यमिता और स्व-रोजगार को समझना	7
उद्यमिता क्या है?	7
सफल उद्यमियों के मुख्य गुण	7
अध्याय 2: अवसरों की पहचान करना और विचार उत्पन्न करना	9
व्यवसायिक विचारों के स्रोत	9
विचार निर्माण के लिए रूपरेखा	9
छत्तीसगढ़ में स्थानीय अवसर	9
अभ्यास: स्थानीय अवसरों की खोज	10
अध्याय 3: व्यवसाय नियोजन	11
व्यवसाय योजना क्यों महत्वपूर्ण है	11
व्यवसाय योजना के घटक	11
अभ्यास: अपनी व्यवसाय योजना का मसौदा तैयार करना	13
अध्याय 4: वित्तपोषण और वित्तीय प्रबंधन	14
वित्तपोषण विकल्पों को समझना	14
वित्तीय प्रबंधन की मूल बातें	14
केस स्टडी: हस्तशिल्प व्यवसाय का वित्तपोषण	15
अभ्यास: वित्तीय योजना बनाना	15
अध्याय 5: विपणन और ब्रांडिंग रणनीतियाँ	16
उद्यमिता में विपणन का महत्व	16
विपणन रणनीति के मुख्य घटक	16
विपणन के मूल सिद्धांत	16

एक विपणन रणनीति के मुख्य तत्व.....	16
पारंपरिक बनाम डिजिटल मार्केटिंग	17
केस स्टडी: एक दर्जी की डिजिटल छलांग	18
ब्रांडिंग: एक अनूठी पहचान बनाना	18
मार्केटिंग बजट	19
अभ्यास: अपनी मार्केटिंग योजना तैयार करना	19
अध्याय 6: नेटवर्क बनाना और सहयोगात्मक अवसर.....	20
उद्यमिता में नेटवर्किंग का महत्व	20
नेटवर्क के प्रकार.....	20
विकास के लिए सहयोग.....	21
केस स्टडी: बांस कारीगरों का समूह.....	21
एक मजबूत नेटवर्क बनाने के चरण	22
अभ्यास: अपने नेटवर्क का विस्तार करना.....	22
अध्याय 7: सरकार की योजनाएं.....	23
प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम (पीएमईजीपी)	23
प्रधानमंत्री मुद्रा योजना (पीएमएमवाई)	24
सूक्ष्म एवं लघु उद्यमों के लिए ऋण गारंटी योजना (सीजीटीएमएसई)	26
एमएसएमई अभिनव योजना (बौद्धिक संपदा अधिकार- आईपीआर)	27
एमएसएमई – जेडईडी प्रमाणन	27
पारंपरिक उद्योगों के पुनरुद्धार के लिए कोष की संशोधित योजना (एसएफयूआरटीआई)	29
प्रधानमंत्री सूक्ष्म खाद्य प्रसंस्करण उद्यम औपचारिकीकरण (पीएमएफएमई) योजना	30
स्टैंड अप इंडिया योजना	32
प्रधानमंत्री विश्वकर्मा योजना.....	34
अध्याय 8: अपने व्यवसाय को बनाए रखना और उसका विस्तार करना	36
व्यवसाय की स्थिरता के मुख्य तत्व.....	36

अपने व्यवसाय को बढ़ाने की रणनीतियाँ	37
केस स्टडी: हस्तशिल्प व्यवसाय को स्केल करना	38
निष्कर्ष और अतिरिक्त संसाधन	38

अध्याय 1: उद्यमिता और स्व-रोजगार को समझना

उद्यमिता क्या है?

उद्यमिता में अवसरों की पहचान करना, संसाधनों को व्यवस्थित करना और अभिनव समाधानों के माध्यम से मूल्य बनाना शामिल है। यह केवल व्यवसाय शुरू करने से कहीं आगे की बात है; यह रचनात्मक रूप से सोचने, समस्याओं को हल करने और समाज में योगदान देने के बारे में है।

सफल उद्यमियों के मुख्य गुण

1. दूरदर्शिता: रुझानों और अवसरों को पहले से देखने की क्षमता। उदाहरण के लिए, छत्तीसगढ़ में एक किसान जैविक उत्पादों की बढ़ती मांग को पहचानता है और खेत से बाजार तक डिलीवरी सेवा शुरू करता है।

2. लचीलापन: दृढ़ संकल्प के साथ बाधाओं पर काबू पाना। स्थानीय कारीगरों ने अक्सर संपन्न व्यवसाय बनाने के लिए वित्तीय और बाजार चुनौतियों को पार किया है।

3. नवाचार: समस्याओं को हल करने के लिए बॉक्स के बाहर सोचना, जैसे कि कृषि अपशिष्ट से बायोडिग्रेडेबल पैकेजिंग बनाना।

4. नेतृत्व: टीमों को प्रेरित करना और उनका मार्गदर्शन करना, विशेष रूप से स्व-सहायता समूहों (SHG) जैसे सहकारी उपक्रमों में।

5. जोखिम उठाना: विकास के लिए गणना किए गए जोखिमों को संतुलित करना, जैसे कि बाजार की मांग को पूरा करने के लिए उत्पाद लाइन में विविधता लाना।

स्वरोजगार:

स्वरोजगार का अर्थ है स्वयं के लिए काम करके आय उत्पन्न करना। इसमें अक्सर बड़े पैमाने पर संचालन के लक्ष्य के बिना व्यक्तिगत कौशल या संसाधनों का लाभ

उठाना शामिल होता है। उदाहरण के लिए, रायपुर में एक महिला स्थानीय जरूरतों को पूरा करने के लिए घर से ही सिलाई का व्यवसाय शुरू कर सकती है।

केस स्टडी: एक बुनकर की यात्रा

बस्तर में, एक पारंपरिक बुनकर ने प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम (PMEGP) के तहत प्रदान किए गए सरकारी अनुदान का लाभ उठाकर अपने शिल्प को एक संपन्न व्यवसाय में बदल दिया। सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म पर अपने अनूठे डिजाइनों को प्रदर्शित करके, उसने अपने स्थानीय समुदाय से परे अपने ग्राहक आधार का विस्तार किया।

अभ्यास: व्यक्तिगत शक्तियों की पहचान करना

प्रतिभागी उद्यमिता या स्वरोजगार के संभावित क्षेत्रों की पहचान करने के लिए अपने कौशल, शौक और अनुभवों को सूचीबद्ध करें। उदाहरण के लिए, एक प्रतिभागी जिसे खाना बनाना पसंद है, वह खानपान या पैकेज्ड फूड में अवसर तलाश सकता है।

अध्याय 2: अवसरों की पहचान करना और विचार उत्पन्न करना

व्यवसायिक विचारों के स्रोत

1. बाजार अंतराल: ग्रामीण बाजारों में जैविक मसाला आपूर्तिकर्ताओं की कमी जैसी अधूरी उपभोक्ता आवश्यकताओं को संबोधित करना।

2. व्यक्तिगत कौशल: शौक या प्रतिभा को व्यवसाय में बदलना, जैसे स्थानीय सामग्रियों से हस्तनिर्मित आभूषण बनाना।

3. रुझान: प्रौद्योगिकी और उपभोक्ता व्यवहार में परिवर्तन पर नज़र रखना, जैसे पर्यावरण के अनुकूल उत्पादों की मांग में वृद्धि।

4. संसाधन: फर्नीचर या शिल्प के लिए बांस जैसी स्थानीय सामग्रियों और विशेषज्ञता का उपयोग करना।

विचार निर्माण के लिए रूपरेखा

- विचार प्रतिस्थापित करना, संयोजित करना, अनुकूलित करना, संशोधित करना, दूसरे उपयोग में लाना, हटाना, उलटना। उदाहरण के लिए, आधुनिक स्वास्थ्य के प्रति जागरूक उपभोक्ताओं की जरूरतों को पूरा करने के लिए पारंपरिक व्यंजनों को संशोधित करना।

- डिजाइन सोच: सहानुभूति, परिभाषित करना, विचार करना, प्रोटोटाइप बनाना, परीक्षण करना। उदाहरण के लिए, स्वस्थ टिफिन सेवाओं के लिए शहरी निवासियों की जरूरतों को समझना।

छत्तीसगढ़ में स्थानीय अवसर

- कृषि-आधारित व्यवसाय: जैविक खेती, गुड़ या चावल के लिए खाद्य प्रसंस्करण इकाइयाँ।

- पर्यटन और आतिथ्य: मैनपाट जैसे सुंदर स्थानों में इको-टूरिज्म पहल।

- **हस्तशिल्प:** बस्तर कला, टेराकोटा और बेल-मेटल का काम निर्यात बाजारों पर ध्यान केंद्रित करते हुए।

- **प्रौद्योगिकी:** स्थानीय व्यवसायों का समर्थन करने के लिए आईटी सेवाएँ या ऐप विकसित करना।

अभ्यास: स्थानीय अवसरों की खोज

प्रतिभागी अपने इलाके के लिए प्रासंगिक पाँच व्यावसायिक विचारों की पहचान करते हैं और उनकी व्यवहार्यता पर चर्चा करें। उदाहरण के लिए, रायगढ़ में कोई व्यक्ति छोटे पैमाने पर कागज़ रीसाइक्लिंग इकाई स्थापित करने पर विचार कर सकता है।

अध्याय 3: व्यवसाय नियोजन

व्यवसाय योजना क्यों महत्वपूर्ण है

व्यवसाय योजना एक रोडमैप के रूप में कार्य करती है, जो उद्यमियों को स्पष्टता और उद्देश्य के साथ अपनी यात्रा को आगे बढ़ाने में मदद करती है। यह वित्तपोषण प्राप्त करने और संसाधनों को सँरेखित करने के लिए आवश्यक है। उदाहरण के लिए, एक विस्तृत व्यवसाय योजना ने बिलासपुर में एक छोटे डेयरी किसान को परिचालन का विस्तार करने के लिए ऋण प्राप्त करने में मदद की।

व्यवसाय योजना के घटक

1. कार्यकारी सारांश: व्यवसाय का संक्षिप्त अवलोकन

- यह व्यवसाय योजना का परिचयात्मक भाग है, जिसमें व्यवसाय का मूल विचार, उद्देश्य और मुख्य विशेषताओं का संक्षेप में वर्णन होता है।
- इसमें व्यवसाय का उद्देश्य, लक्ष्य बाजार, उत्पाद या सेवा का विवरण और वित्तीय संभावनाओं की झलक शामिल होती है।
- यह भाग निवेशकों और हितधारकों का ध्यान आकर्षित करने के लिए तैयार किया जाता है।

उदाहरण: यदि व्यवसाय एक ई-कॉमर्स प्लेटफ़ॉर्म है, तो कार्यकारी सारांश में यह बताया जाएगा कि यह प्लेटफ़ॉर्म किस प्रकार के उत्पादों को बेचेगा और इसका लक्षित ग्राहक आधार कौन है।

2. बाजार विश्लेषण: ग्राहकों की जरूरतों और प्रतिस्पर्धियों को समझना

- इसमें लक्षित बाजार (टारगेट मार्केट) की गहन जानकारी, जैसे जनसांख्यिकी, ग्राहकों की प्राथमिकताएं और बाजार की मांग का अध्ययन शामिल होता है।

- प्रतिस्पर्धियों का विश्लेषण करके उनके उत्पादों, सेवाओं, मूल्य निर्धारण और विपणन रणनीतियों की जानकारी प्राप्त की जाती है।
- बाजार के रुझानों और अवसरों का आकलन करके व्यवसाय की सफलता की संभावनाओं का मूल्यांकन किया जाता है।

उदाहरण: एक डेयरी उत्पाद व्यवसाय के लिए, बाजार विश्लेषण में स्थानीय उपभोक्ताओं की दूध और दूध उत्पादों की खपत की आदतों और प्रतिस्पर्धात्मक मूल्य निर्धारण पर ध्यान दिया जाएगा।

3. परिचालन योजना: दैनिक संचालन और रसद का विवरण

- इसमें व्यवसाय के संचालन का दैनिक खाका तैयार किया जाता है।
- सामग्री की सोर्सिंग, उत्पादन प्रक्रिया, गुणवत्ता नियंत्रण, आपूर्ति श्रृंखला और वितरण नेटवर्क का विवरण दिया जाता है।
- कर्मचारियों की भूमिका, जिम्मेदारियां और कार्यप्रणाली की जानकारी भी इसमें शामिल होती है।

उदाहरण: एक रेस्टोरेंट के लिए, परिचालन योजना में रसोई के कामकाज, मेनू की तैयारी, स्टाफ प्रबंधन और ग्राहकों की सेवा प्रक्रिया का विवरण होगा।

4. वित्तीय योजना: बजट बनाना, राजस्व अनुमान और वित्तपोषण

- वित्तीय योजना व्यवसाय के लिए आवश्यक निवेश, खर्च, और राजस्व का विस्तृत विवरण देती है।
- इसमें आय-व्यय का अनुमान, लाभ-हानि का आकलन, नकदी प्रवाह (कैश फ्लो), ब्रेक-ईवन विश्लेषण और वित्तपोषण की रणनीतियां शामिल होती हैं।
- यह भाग निवेशकों और वित्तीय संस्थानों के लिए महत्वपूर्ण होता है।

- **उदाहरण:** एक खुदरा व्यापार के लिए वित्तीय योजना में दुकान के किराए, कर्मचारियों के वेतन, उत्पाद लागत, और मासिक राजस्व का अनुमान शामिल होगा।

5. विपणन रणनीति: ग्राहकों को आकर्षित करने और बनाए रखने के तरीकों की रूपरेखा

- इसमें व्यवसाय के उत्पाद या सेवा को ग्राहकों तक पहुंचाने के लिए अपनाई जाने वाली रणनीतियां और प्रक्रियाएं शामिल होती हैं।
- इसमें ब्रांडिंग, विज्ञापन, प्रचार, मूल्य निर्धारण रणनीतियां, और ग्राहक सेवा पहलुओं का विवरण दिया जाता है।
- डिजिटल मार्केटिंग और सोशल मीडिया का उपयोग भी महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है।

उदाहरण: एक ऑनलाइन शिक्षा प्लेटफॉर्म के लिए विपणन रणनीति में सोशल मीडिया विज्ञापन, वेबसाइट एसईओ, और फ्री ट्रायल ऑफर जैसे कदम शामिल हो सकते हैं।

व्यवसाय योजना के ये घटक व्यवसाय के प्रारंभिक चरण से लेकर संचालन और विस्तार तक एक मजबूत आधार प्रदान करते हैं। यह योजना निवेशकों, भागीदारों और प्रबंधन को व्यवसाय की दिशा और संभावनाओं के बारे में स्पष्टता प्रदान करती है।

अभ्यास: अपनी व्यवसाय योजना का मसौदा तैयार करना

प्रतिभागी अपने चुने हुए विचार के लिए एक सरल व्यवसाय योजना का मसौदा तैयार करें, जिसमें बाजार विश्लेषण और वित्तीय अनुमान जैसे प्रमुख घटक शामिल होते हैं।

अध्याय 4: वित्तपोषण और वित्तीय प्रबंधन

वित्तपोषण विकल्पों को समझना

छत्तीसगढ़ में उद्यमी विभिन्न वित्तपोषण स्रोतों का पता लगा सकते हैं, जिनमें शामिल हैं:

1. सरकारी योजनाएँ:

मुख्यमंत्री युवा स्वावलंबन योजना: स्टार्टअप के लिए ऋण और सब्सिडी प्रदान करती है।

प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम (PMEGP): छोटे उद्यमों के लिए वित्तीय सहायता प्रदान करता है।

2. बैंक ऋण:

सार्वजनिक और निजी क्षेत्र के बैंक उद्यमियों के लिए मुद्रा ऋण जैसे विशेष ऋण प्रदान करते हैं। नाबार्ड ग्रामीण और कृषि उद्यमों का समर्थन करता है।

3. स्वयं सहायता समूह (SHG):

सूक्ष्म उद्यमों को निधि देने के लिए SHG के भीतर संसाधनों को एकत्रित करना।

4. निजी निवेशक:

नवोन्मेषी विचारों पर ध्यान केंद्रित करने वाले एंजेल निवेशक या उद्यम पूंजीपति।

वित्तीय प्रबंधन की मूल बातें

व्यवसाय की सफलता के लिए प्रभावी वित्तीय प्रबंधन महत्वपूर्ण है। प्रमुख प्रथाओं में शामिल हैं:

1. बहीखाता: आय, व्यय और नकदी प्रवाह का रिकॉर्ड बनाए रखें। टैली या क्विकबुक जैसे उपकरण इस प्रक्रिया को सरल बना सकते हैं।

2. बजट बनाना: लागतों को नियंत्रित करने और संसाधनों को आवंटित करने के लिए मासिक बजट की योजना बनाएँ।

3. लागत प्रबंधन: निश्चित और परिवर्तनीय लागतों की पहचान करें, और गुणवत्ता से समझौता किए बिना उन्हें कम करने के तरीके खोजें।

4. मूल्य निर्धारण रणनीति: उत्पादों या सेवाओं के लिए प्रतिस्पर्धी लेकिन लाभदायक मूल्य निर्धारित करें।

केस स्टडी: हस्तशिल्प व्यवसाय का वित्तपोषण

जगदलपुर में कारीगरों के एक समूह ने एक SHG का गठन किया और उपकरण और कच्चे माल की खरीद के लिए PMEGP के तहत धन प्राप्त किया। उचित वित्तीय प्रबंधन के साथ, उन्होंने अपनी उत्पादन क्षमता का विस्तार किया और शहरी खुदरा विक्रेताओं के साथ अनुबंध हासिल किए।

अभ्यास: वित्तीय योजना बनाना

प्रतिभागी अपने व्यवसाय के विचार के लिए एक बुनियादी वित्तीय योजना बनायें, जिसमें अनुमानित आय, व्यय और वित्तपोषण की ज़रूरतें शामिल हैं।

अध्याय 5: विपणन और ब्रांडिंग रणनीतियाँ

उद्यमिता में विपणन का महत्व

विपणन व्यवसाय और उसके ग्राहकों के बीच की खाई को पाटता है। इसमें न केवल उत्पादों को बढ़ावा देना शामिल है, बल्कि दीर्घकालिक संबंध बनाना भी शामिल है। छत्तीसगढ़ में, उद्यमी प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त हासिल करने के लिए पारंपरिक और आधुनिक दोनों तरह के विपणन तरीकों का लाभ उठा सकते हैं।

विपणन रणनीति के मुख्य घटक

1. **लक्षित दर्शकों को समझना:** अपने ग्राहकों की जनसांख्यिकीय और मनोवैज्ञानिक विशेषताओं की पहचान करें। उदाहरण के लिए, बस्तर के हस्तशिल्प विक्रेता को शहरी खरीदारों को लक्षित करना चाहिए जो सांस्कृतिक प्रामाणिकता को महत्व देते हैं।

2. **उत्पाद की स्थिति:** पर्यावरण-मित्रता या हस्तनिर्मित गुणवत्ता जैसे अद्वितीय विक्रय बिंदुओं (यूएसपी) पर जोर दें।

3. **मूल्य निर्धारण रणनीति:** सुनिश्चित करें कि कीमत प्रतिस्पर्धी बने रहते हुए पेश किए गए मूल्य को दर्शाती हो।

4. **प्रचार चैनल:** पारंपरिक मीडिया: रेडियो, स्थानीय समाचार पत्र।

विपणन के मूल सिद्धांत

विपणन उत्पादों या सेवाओं को बढ़ावा देने और बेचने की प्रक्रिया है। प्रभावी विपणन एक व्यवसाय को उसके लक्षित दर्शकों से जोड़ता है और दीर्घकालिक संबंधों को बढ़ावा देता है। छत्तीसगढ़ में उद्यमियों के लिए, स्थानीय और व्यापक दोनों बाजारों में प्रतिस्पर्धा करने के लिए एक अच्छी तरह से गोल विपणन रणनीति आवश्यक है।

एक विपणन रणनीति के मुख्य तत्व

1. अपने लक्षित दर्शकों को समझना: पहचानें कि आपके ग्राहक कौन हैं, उनकी प्राथमिकताएँ और खरीदारी व्यवहार क्या हैं। उदाहरण के लिए, एक स्थानीय जैविक किसान शहरी क्षेत्रों में स्वास्थ्य के प्रति जागरूक व्यक्तियों को लक्षित कर सकता है।

2. मूल्य प्रस्ताव: स्पष्ट रूप से बताएं कि आपके उत्पाद या सेवा को क्या विशिष्ट बनाता है। उदाहरण के लिए, एक बस्तर शिल्पकार अपने उत्पादों की पर्यावरण-मित्रता और सांस्कृतिक विरासत को उजागर कर सकता है।

3. मार्केटिंग मिक्स (4 P):

- **उत्पाद:** सुनिश्चित करें कि गुणवत्ता, पैकेजिंग और सुविधाएँ ग्राहकों की जरूरतों को पूरा करती हैं।
- **मूल्य:** प्रतिस्पर्धी लेकिन लाभदायक मूल्य निर्धारण की पेशकश करें।
- **स्थान:** स्थानीय बाज़ार, प्रदर्शनी या ऑनलाइन प्लेटफ़ॉर्म जैसे सही वितरण चैनल चुनें।
- **प्रचार:** जागरूकता फैलाने के लिए विज्ञापन, सोशल मीडिया और वर्ड-ऑफ़-माउथ का उपयोग करें।

पारंपरिक बनाम डिजिटल मार्केटिंग

1. पारंपरिक मार्केटिंग के तरीके:

- **स्थानीय बाज़ार और प्रदर्शनियाँ:** बस्तर दशहरा या रायपुर हाट जैसे मेलों और मेलों में भाग लें।
- **प्रिंट मीडिया:** स्थानीय समाचार पत्रों में विज्ञापन दें या ब्रोशर वितरित करें।
- **वर्ड-ऑफ़-माउथ:** एक वफादार ग्राहक आधार बनाएँ जो आपके व्यवसाय को दूसरों को संदर्भित करता है।

2. डिजिटल मार्केटिंग:

- **सोशल मीडिया प्लेटफ़ॉर्म:** उत्पादों को दिखाने और ग्राहकों से जुड़ने के लिए Facebook, Instagram और WhatsApp का उपयोग करें।
- **ई-कॉमर्स प्लेटफ़ॉर्म:** कारीगरों के लिए Amazon, Flipkart या राज्य समर्थित पोर्टल जैसी वेबसाइटों पर पंजीकरण करें।
- **सर्च इंजन ऑप्टिमाइज़ेशन (SEO):** Google खोजों के माध्यम से इसे खोजने योग्य बनाने के लिए ऑनलाइन सामग्री को अनुकूलित करें।
- **ईमेल मार्केटिंग:** संभावित ग्राहकों के साथ न्यूज़लेटर या प्रचार ऑफ़र साझा करें।

केस स्टडी: एक दर्जी की डिजिटल छलांग

बिलासपुर के एक दर्जी ने Instagram पर कस्टम-मेड एथनिक वियर की तस्वीरें अपलोड करना शुरू किया। लगातार अनुयायियों के साथ जुड़ने और डोरस्टेप डिलीवरी की पेशकश करके, व्यवसाय स्थानीय समुदाय से आगे बढ़ गया और देश भर में ग्राहकों को आकर्षित किया।

ब्रांडिंग: एक अनूठी पहचान बनाना

ब्रांडिंग ग्राहकों के मन में आपके व्यवसाय की छवि को आकार देने की कला है। एक मजबूत ब्रांड विश्वास, वफादारी और पहचान बनाता है।

1. नाम और लोगो: एक यादगार व्यवसाय नाम और लोगो चुनें जो आपके मूल्यों और पेशकशों को दर्शाता हो। उदाहरण के लिए, हर्बल साबुन बेचने वाला एक स्टार्टअप "छत्तीसगढ़ नेचुरल्स" जैसा नाम चुन सकता है और अपने लोगो में हरे रंग को शामिल कर सकता है।

2. सुसंगत संदेश: सुनिश्चित करें कि सभी संचार चैनल आपके उत्पादों के बारे में एक एकीकृत संदेश देते हैं। बस्तर हस्तशिल्प ब्रांड के लिए "शुद्ध, स्थानीय, प्रामाणिक" जैसे टैगलाइन या नारे का उपयोग करें।

3. कहानी सुनाना: ग्राहकों के साथ भावनात्मक रूप से जुड़ने के लिए अपने व्यवसाय के पीछे की कहानी साझा करें। उदाहरण के लिए, बताएं कि आपका

SHG स्थानीय महिलाओं को सशक्त बनाते हुए पारंपरिक कला रूपों को संरक्षित करने में कैसे मदद करता है।

4. पैकेजिंग और प्रस्तुति: पर्यावरण के अनुकूल और दिखने में आकर्षक पैकेजिंग में निवेश करें जो आपकी ब्रांड पहचान के साथ संरेखित हो।

मार्केटिंग बजट

सीमित संसाधनों के साथ शुरुआत करने वाले उद्यमियों के लिए, ये कम लागत वाली मार्केटिंग तकनीकें प्रभावी हो सकती हैं:

- सहयोग: उत्पादों को क्रॉस-प्रमोट करने के लिए स्थानीय व्यवसायों या प्रभावशाली लोगों के साथ साझेदारी करें।
- रेफरल प्रोग्राम: ग्राहक रेफरल के लिए छूट या प्रोत्साहन प्रदान करें।
- सामुदायिक जुड़ाव: स्थानीय कार्यक्रमों को प्रायोजित करें या CSR पहलों में भाग लें।

अभ्यास: अपनी मार्केटिंग योजना तैयार करना

1. अपने लक्षित दर्शकों की पहचान करें।
2. ध्यान केंद्रित करने के लिए एक पारंपरिक और एक डिजिटल मार्केटिंग विधि चुनें।
3. एक महीने का प्रचार कैलेंडर तैयार करें, जिसमें सोशल मीडिया पोस्ट, फ्लायर्स या किसी प्रदर्शनी में भागीदारी जैसी नियोजित गतिविधियां शामिल हों।

अध्याय 6: नेटवर्क बनाना और सहयोगात्मक अवसर

उद्यमिता में नेटवर्किंग का महत्व

नेटवर्किंग उद्यमशीलता की सफलता की आधारशिला है। छत्तीसगढ़ में उद्यमियों के लिए, मजबूत नेटवर्क बनाने से संसाधनों, सलाह, फंडिंग और बाजार के अवसरों तक पहुँच मिल सकती है। सहयोग आपसी विकास को बढ़ावा देता है, जिससे व्यवसायों को चुनौतियों से निपटने और सामूहिक रूप से अवसरों का लाभ उठाने में मदद मिलती है।

नेटवर्क के प्रकार

1. स्थानीय नेटवर्क:

➤ सामुदायिक सहायता: गाँव की सहकारी समितियों, स्वयं सहायता समूहों (SHG) और स्थानीय व्यापार संघों के साथ जुड़ें।

➤ सरकारी निकाय: प्रशिक्षण और वित्तीय सहायता प्राप्त करने के लिए छत्तीसगढ़ राज्य औद्योगिक विकास निगम (CSIDC) जैसे संगठनों के साथ सहयोग प्राप्त करें।

2. पेशेवर नेटवर्क:

➤ उद्योग विशेषज्ञों और साथियों से जुड़ने के लिए कार्यशालाओं, व्यापार मेलों और सम्मेलनों में भाग लें।

➤ अपने उद्योग से संबंधित पेशेवर संघों जैसे कि फेडरेशन ऑफ इंडियन चैंबरस ऑफ कॉमर्स एंड इंडस्ट्री (FICCI) से जुड़ें।

3. डिजिटल नेटवर्क:

- भौगोलिक सीमाओं से परे कनेक्शन बनाने के लिए लिंकडइन, फेसबुक ग्रुप और व्हाट्सएप समुदायों जैसे प्लेटफॉर्म का उपयोग करें।
- ज्ञान और संसाधनों को साझा करने के लिए ऑनलाइन फोरम और उद्यमी नेटवर्क का लाभ उठाएँ।

विकास के लिए सहयोग

सहयोगी अवसर उद्यमियों को संसाधन सीमाओं को दूर करने और बड़े बाजारों तक पहुँचने में मदद करते हैं। उदाहरणों में शामिल हैं:

1. सहकारी उद्यम: छत्तीसगढ़ में SHG कच्चे माल को थोक में खरीदने के लिए संसाधनों को पूल कर सकते हैं, जिससे व्यक्तिगत कारीगरों की लागत कम हो सकती है।

2. सार्वजनिक-निजी भागीदारी (PPP): व्यवसायों और सरकारी पहलों के बीच सहयोग, जैसे कि ग्रामीण उद्यमिता विकास के लिए छत्तीसगढ़ की पहल।

3. क्रॉस-इंडस्ट्री गठबंधन: खाद्य प्रसंस्करण इकाई शहरी बाजारों में उत्पादों की समय पर डिलीवरी सुनिश्चित करने के लिए लॉजिस्टिक्स कंपनी के साथ साझेदारी कर सकती है।

4. कौशल विनिमय: विभिन्न विशेषज्ञता वाले उद्यमी कौशल का आदान-प्रदान कर सकते हैं - उदाहरण के लिए, एक ग्राफिक डिजाइनर ताज़ी उपज के बदले में किसान को उत्पाद लेबल बनाने में मदद कर सकता है।

केस स्टडी: बांस कारीगरों का समूह

कवर्धा में, बांस कारीगरों के एक समूह ने पर्यावरण के अनुकूल घरेलू वस्तुओं का उत्पादन और विपणन करने के लिए एक सहकारी समिति बनाई। एक साथ काम

करके, उन्होंने सरकारी अनुदान प्राप्त किया, एक साझा कार्यक्षेत्र स्थापित किया और देश भर के ग्राहकों तक पहुँचने के लिए एक डिजिटल स्टोरफ्रंट स्थापित किया।

एक मजबूत नेटवर्क बनाने के चरण

- 1. अपने लक्ष्य निर्धारित करें:** पहचानें कि आप अपने नेटवर्क से क्या चाहते हैं - मेंटरशिप, फंडिंग, मार्केट एक्सेस या स्किल एक्सचेंज।
- 2. आयोजनों में भाग लें:** उद्योग प्रदर्शनी, प्रशिक्षण कार्यक्रमों और स्थानीय उद्यमिता आयोजनों में भाग लें।
- 3. ऑनलाइन समुदायों में शामिल हों:** उद्यमियों के लिए बनाए गए लिंकडइन और व्हाट्सएप समूहों जैसे प्लेटफॉर्म पर सक्रिय रहें।
- 4. फ़ॉलो अप करें:** अपडेट साझा करके या सलाह मांगकर अपने संपर्कों के साथ नियमित संचार बनाए रखें।
- 5. मूल्य प्रदान करें:** नेटवर्किंग एक दो-तरफ़ा सड़क है; अपनी विशेषज्ञता साझा करके या उन्हें अपने संपर्कों से जोड़कर दूसरों की मदद करें।

अभ्यास: अपने नेटवर्क का विस्तार करना

1. तीन व्यक्तियों, संगठनों या समूहों की सूची बनाएँ जिनसे आप अगले महीने जुड़ना चाहते हैं।
2. अपने व्यवसाय का परिचय देते हुए और संभावित सहयोगी लाभों पर प्रकाश डालते हुए एक संक्षिप्त पिच का मसौदा तैयार करें।
3. प्रत्येक कनेक्शन के लिए विशिष्ट लक्ष्य निर्धारित करें, जैसे कि नई मार्केटिंग तकनीक सीखना या संयुक्त उद्यम तलाशना।

अध्याय 7: सरकार की योजनाएं

प्रधानमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम (पीएमईजीपी)

उद्देश्य: भारत में एमएसएमई उद्यमियों के लिए स्वरोजगार के अवसर सृजित करना।

मुख्य लाभ

1. यदि शहरी क्षेत्र में स्थित है, तो निम्नलिखित के लिए सब्सिडी प्रदान की जाती है:

- सामान्य श्रेणी के लिए परियोजना लागत का 15%।
- विशेष श्रेणी (एससी/एसटी/ओबीसी/अल्पसंख्यक महिला/पूर्व सैनिक/शारीरिक रूप से विकलांग/पूर्वोत्तर क्षेत्र/पहाड़ी एवं सीमावर्ती क्षेत्र) के लिए परियोजना लागत का 25%।

2. यदि ग्रामीण क्षेत्र में स्थित है, तो निम्नलिखित के लिए सब्सिडी प्रदान की जाती है:

- सामान्य श्रेणी के लिए परियोजना लागत का 25%।
- विशेष श्रेणी (एससी/एसटी/ओबीसी/अल्पसंख्यक महिलाएं/पूर्व सैनिक/शारीरिक रूप से विकलांग/पूर्वोत्तर क्षेत्र/पहाड़ी एवं सीमावर्ती क्षेत्र) के लिए परियोजना लागत का 35%।

3. दूसरी सब्सिडी तब दी जाती है, जब वह मौजूदा और बेहतर प्रदर्शन करने वाला पीएमईजीपी/मुद्रा/ग्रामीण रोजगार गारंटी कार्यक्रम एमएसएमई हो और निम्नलिखित के लिए विविधीकरण की ओर अग्रसर हो:

- परियोजना लागत का 15%, अधिकतम 1 करोड़ रुपये तक।
- पूर्वोत्तर क्षेत्र/पहाड़ी राज्यों के लिए परियोजना लागत का 20%; 1 करोड़ रुपये की परियोजना लागत तक।

पात्रता मापदंड

1. आवेदक निम्न होना चाहिए:

- 18 वर्ष से अधिक आयु (या)
 - एक स्वयं सहायता समूह (एसएचजी) (ओआर)
 - सोसायटी पंजीकरण अधिनियम 1860 (ओआर) के तहत पंजीकृत संस्था
 - एक उत्पादन सहकारी समिति(ओआर)
 - एक धर्मार्थ ट्रस्ट
2. व्यक्तिगत आवेदक के लिए, यदि परियोजना लागत 10 लाख रुपये (विनिर्माण के लिए) या 5 लाख रुपये (सेवा के लिए) से अधिक है, तो आवेदक को आठवीं कक्षा उत्तीर्ण होना चाहिए।
 3. परियोजना की अधिकतम लागत 50 लाख रुपये (विनिर्माण के लिए) अथवा 20 लाख रुपये (सेवा के लिए) होनी चाहिए।
 4. यदि परियोजना लागत 2 लाख रुपये से अधिक है तो उद्यमिता विकास कार्यक्रम (ईडीपी) प्रशिक्षण अनिवार्य है।

आवेदन कैसे करें/किस कार्यालय से संपर्क करें

www.kviconline.gov.in/pmegpeportal/pmegphome/index.jsp

प्रधानमंत्री मुद्रा योजना (पीएमएमवाई)

उद्देश्य: गैर-कॉर्पोरेट, गैर-कृषि, लघु/सूक्ष्म उद्यमों को 10 लाख रुपये तक का ऋण उपलब्ध कराना।

फ़ायदे: निम्नलिखित तीन शिशु, किशोर और तरुण श्रेणियों के अंतर्गत अधिकतम 10 लाख रुपये तक का टर्म लोन और/या कार्यशील पूंजी ऋण प्रदान किया जाता है:

A. शिशु 50,000 तक ऋण कवर करता है

❖ शिशु ऋण की अवधि 5 वर्ष है

❖ समय-समय पर उद्यमी पर लागू सामान्य ब्याज दरा

B. किशोर रु.50,600/- से अधिक एवं रु.5 लाख तक के ऋण को कवर

करता है।

- ❖ किशोर ऋण की चुकौती अवधि बैंक द्वारा निर्धारित की जाती है।
- ❖ लगाई जाने वाली ब्याज दर आवेदक के क्रेडिट इतिहास, योजना के दिशा-निर्देशों आदि पर निर्भर करेगी। किशोर श्रेणी में ब्याज दर आमतौर पर बैंक द्वारा समय-समय पर निर्धारित की जाती है।

C. तरुण: 5 लाख से 10 लाख रुपये तक के ऋण को कवर करना

- ❖ तरुण ऋण की पुनर्भुगतान अवधि बैंक द्वारा तय की जाएगी।
- ❖ लगाई जाने वाली ब्याज दर आवेदक के क्रेडिट इतिहास, योजना के दिशा-निर्देशों आदि पर निर्भर करेगी। तरुण श्रेणी में ब्याज दर आमतौर पर बैंक द्वारा समय-समय पर निर्धारित की जाती है।

पात्रता मापदंड: व्यवसाय इकाई निम्नलिखित में से कोई एक होनी चाहिए: लघु विनिर्माण इकाई, दुकानदार, फल एवं सब्जी विक्रेता और कारीगर।

मुद्रा योजना के तहत ऋण के लिए आवेदन कैसे करें?

उचित व्यवसाय योजना तैयार करने के बाद ऋण के लिए आवेदन करने हेतु निम्नलिखित संस्थाओं या बैंकों से संपर्क करें:

- ❖ सार्वजनिक एवं निजी क्षेत्र के सभी अनुसूचित वाणिज्यिक बैंक
- ❖ क्षेत्रीय ग्रामीण बैंक
- ❖ सभी सूक्ष्म वित्त संस्थान (एमएफटी), लघु व्यवसाय वित्त कंपनियां और एनबीएफसीएस
- ❖ अनुसूचित शहरी एवं राज्य सहकारी बैंक

मुद्रा ऋण योजना के लिए आवश्यक दस्तावेज

- ❖ व्यापार की योजना
- ❖ स्वयं प्रमाणित पहचान प्रमाण और पता प्रमाण
- ❖ पासपोर्ट आकार का फोटो
- ❖ आपकी फर्म/व्यवसाय पंजीकरण प्रमाणपत्र पता और पहचान प्रमाण

❖ यदि मशीनरी खरीदी गई है तो आपूर्तिकर्ता का नाम, मशीनरी का विवरण और मशीनरी की कीमत बताएं

❖ जब लोन पास हो जाता है, तो व्यक्ति को कार्यशील पूंजी खरीदने के लिए लोन राशि के 10% तक की सीमा के भीतर क्रेडिट कार्ड की तरह मुद्रा कार्ड मिलेगा। बैंक के पोर्टल पर ऑनलाइन आवेदन किया जा सकता है बैंक के पोर्टल पर ऑनलाइन आवेदन किया जा सकता है।

सूक्ष्म एवं लघु उद्यमों के लिए ऋण गारंटी योजना (सीजीटीएमएसई)

उद्देश्य: एमएसएमई के लिए संपार्श्विक मुक्त ऋण के साथ ऋण गारंटी की सुविधा प्रदान करना।

मुख्य लाभ

1. 2 करोड़ रुपये तक के ऋण के लिए बिना किसी संपार्श्विक और तीसरे पक्ष की गारंटी के ऋण गारंटी प्रदान की गई।

2. सूक्ष्म उद्यम के लिए: 85% तक की गारंटी प्रदान की जाती है, जो अधिकतम 5 लाख रुपये तक हो सकती है।

***नोट: अन्य उद्यमों के लिए: 75% तक गारंटी प्रदान की जाती है।

3. खुदरा व्यापार गतिविधि में शामिल एमएसएमई के लिए: न्यूनतम 10 लाख रुपये और अधिकतम 100 लाख रुपये मूल्य के ऋण के लिए 50% तक की गारंटी प्रदान की जाती है।

4. यदि सूक्ष्म या लघु उद्यम का स्वामित्व/संचालन किसी महिला द्वारा किया जाता है: अधिकतम 50 लाख रुपये के ऋण के लिए 80% तक की गारंटी प्रदान की जाती है।

5. यदि एमएसएमई पूर्वोत्तर क्षेत्र से है तो 80% तक गारंटी प्रदान की जाती है।

6. डिफॉल्ट दावों का निपटान डिफॉल्ट राशि के 75% तक किया जाता है ; अधिकतम 200 लाख रुपये तक

पात्रता मापदंड: आवेदक एमएसएमई होना चाहिए।

आवेदन कैसे करें/किस कार्यालय से संपर्क करें

कार्यवाही आरंभ करने के लिए अपने निकटतम राष्ट्रीयकृत बैंक से संपर्क करें।

एमएसएमई अभिनव योजना (बौद्धिक संपदा अधिकार- आईपीआर)

उद्देश्य: एमएसएमई के बीच बौद्धिक संपदा अधिकारों के उपयोग के बारे में जागरूकता बढ़ाना, ताकि उनकी प्रतिस्पर्धात्मकता बढ़ाने के लिए उनके विचारों और व्यावसायिक रणनीतियों की रक्षा की जा सके।

मुख्य लाभ

1. निम्नलिखित के लिए अनुदान प्रदान किया गया:

- विदेशी पेटेंट के लिए प्रतिपूर्ति; अधिकतम 5 लाख रुपये तक।
- भारतीय पेटेंट के लिए प्रतिपूर्ति; अधिकतम सीमा के अधीन
- भारतीय पेटेंट के लिए प्रतिपूर्ति; अधिकतम 1 लाख रुपये तक।
- भौगोलिक संकेत पंजीकरण के लिए प्रतिपूर्ति; अधिकतम 2 लाख रुपये तक।
- डिजाइन पंजीकरण के लिए प्रतिपूर्ति; अधिकतम 15,000 रुपये तक।
- ट्रेडमार्क पंजीकरण के लिए प्रतिपूर्ति; अधिकतम 10,000 रुपये तक।

पात्रता मापदंड: आवेदक निम्न होना चाहिए:

- एक पंजीकृत एमएसएमई इकाई
- एक संघ
- एक परामर्श फर्म
- एक विशेषज्ञ एजेंसी

आवेदन कैसे करें/किस कार्यालय से संपर्क करें

www.innovative.msme.gov.in/

एमएसएमई – जेडईडी प्रमाणन

उद्देश्य

विनिर्माण प्रक्रियाओं में शून्य दोष और शून्य प्रभाव प्रथाओं को बढ़ावा देना तथा मेक इन इंडिया पहल का समर्थन करना।

मुख्य लाभ

1. पैनलबद्ध क्रेडिट रेटिंग एजेंसियों द्वारा मूल्यांकन या रेटिंग प्राप्त करने, पुनः रेटिंग, अंतर विश्लेषण और सहायता प्रदान करने के लिए सब्सिडी प्रदान की जाती है।
2. परीक्षण/गुणवत्ता/उत्पाद में निम्नलिखित मात्रा में वित्तीय सहायता प्रदान की जाती है:

- सूक्ष्म उद्यम: 80%
- लघु उद्यम: 60%
- मध्यम उद्यम: 50%

नोट: अनुसूचित जाति/अनुसूचित जनजाति/महिला उद्यमियों के स्वामित्व वाले एमएसएमई तथा निर्दिष्ट क्षेत्रों में स्थित एमएसएमई के लिए 5% की अतिरिक्त सब्सिडी प्रदान की जाती है।

3. जेडईडी प्रतिज्ञा लेने के बाद, एमएसएमई वाश मानक, एमएसएमई कवच (त्वरित कोविड-19 हैंडलिंग के लिए वाश के माध्यम से ज्ञान अधिग्रहण) प्रमाणन के आधार पर प्रमाणन प्राप्त करने के बाद, कोविड-19 जोखिमों को कम करने के लिए अपनी तैयारियों के लिए समर्थन प्राप्त कर सकते हैं।

4. होने वाली लागत के लिए सब्सिडी प्रदान की गई। (प्रमाणन स्तर: कांस्य/रजत/स्वर्ण)।

नोट: पहले वर्ष के लिए कांस्य प्रमाणन बिना किसी शुल्क के प्राप्त किया जा सकता है।

पात्रता मापदंड

आवेदक निम्न होना चाहिए:

1. एक विनिर्माण एमएसएमई जिसके पास वैध उद्योग आधार ज्ञापन हो।
2. कोई भी सूचीबद्ध एजेंसी जो सेवाएं प्रदान करने में लगी हुई है।

आवेदन कैसे करें/ किस कार्यालय से संपर्क करें

www.zed.msme.gov.in

पारंपरिक उद्योगों के पुनरुद्धार के लिए कोष की संशोधित योजना (एसएफयूआरटीआई)

उद्देश्य: स्वयं सहायता समूहों, संघों के गठन, संघों के उन्नयन आदि के माध्यम से आम सहायक कार्रवाई के लिए सूक्ष्म और लघु उद्यमों (एमएसई) की क्षमता का निर्माण करना।

मुख्य लाभ

1. एक बड़े क्लस्टर (500-1000 कारीगर) के लिए: अधिकतम 5 करोड़ रुपये तक की वित्तीय सहायता प्रदान की जाती है।
2. मिनी क्लस्टर (500 कारीगरों तक) के लिए: वित्तीय सहायता प्रदान की जाती है; अधिकतम 2.5 करोड़ रुपये तक।
3. पूर्वोत्तर क्षेत्र /जम्मू एवं कश्मीर/पहाड़ी राज्यों के क्लस्टर के लिए, प्रति क्लस्टर कारीगरों की संख्या में 50% की कटौती की जाएगी, जो उपरोक्त अधिकतम वित्तीय सहायता मूल्यों के अधीन होगी।
4. यदि केवल सॉफ्ट इंटरवेंशन शामिल है, तो वित्तीय सहायता प्रदान की जाती है; अधिकतम 25 लाख रुपये तक।
5. यदि कठोर हस्तक्षेप शामिल है, तो वित्तीय सहायता प्रदान की जाती है; अधिकतम 75% तक।
6. यदि कोई तकनीकी एजेंसी शामिल है, तो वित्तीय सहायता प्रदान की जाती है; जो सॉफ्ट और हार्ड हस्तक्षेप की लागत के अधिकतम 8% के अधीन है।
7. यदि कार्यान्वयन एजेंसी/क्लस्टर कार्यकारी शामिल है, तो इसमें शामिल लागतों के लिए वित्तीय सहायता प्रदान की जाती है; अधिकतम सीमा 20 लाख रुपये है।

पात्रता मापदंड

आवेदक निम्न होना चाहिए:

- ❖ क्लस्टर विकास के लिए उपयुक्त विशेषज्ञता वाला एक संस्थान।
- ❖ एक गैर-सरकारी संगठन (एनजीओ)/केंद्र और राज्य सरकारों की संस्थाएं/अर्ध-सरकारी संस्थाएं।
- ❖ राज्य एवं केन्द्र सरकार की पंचायती राज संस्थाओं का क्षेत्रीय पदाधिकारी आवेदन कैसे करें/किस कार्यालय से संपर्क करें

www.sfurti.msme.gov.in/SFURTI/Home.aspx

नोट: लाभार्थी राज्य कार्यालय, खादी एवं ग्रामोद्योग आयोग को भी प्रस्ताव प्रस्तुत कर सकता है।

प्रधानमंत्री सूक्ष्म खाद्य प्रसंस्करण उद्यम औपचारिकीकरण (पीएमएफएमई) योजना

ऋण से जुड़ी सब्सिडी: प्रधानमंत्री सूक्ष्म खाद्य प्रसंस्करण उद्यमों का औपचारिकीकरण (PMFME) योजना भारत सरकार की एक प्रमुख पहल है जिसका उद्देश्य देश भर में सूक्ष्म खाद्य प्रसंस्करण उद्यमों के विकास और औपचारिकीकरण को बढ़ावा देना है। खाद्य प्रसंस्करण उद्योग मंत्रालय (MoFPI) के तहत शुरू की गई इस योजना का उद्देश्य छोटे खाद्य उद्यमियों की प्रतिस्पर्धात्मकता को बढ़ाना, रोजगार के अवसर पैदा करना और उनके उत्पादों के लिए बाजारों तक बेहतर पहुँच प्रदान करना है। इन उद्यमों को आवश्यक अनुपालन मानकों को पूरा करने और आधुनिक तकनीक और प्रशिक्षण का लाभ उठाने में सक्षम बनाकर, PMFME योजना समावेशी आर्थिक विकास को बढ़ावा देने और खाद्य प्रसंस्करण क्षेत्र को ऊपर उठाने का प्रयास करती है।

योजना के लाभ

1) वित्तीय सहायता: पीएमएफएमई योजना सूक्ष्म खाद्य प्रसंस्करण उद्यमों को पूंजी निवेश पर 35% सब्सिडी के रूप में वित्तीय सहायता प्रदान करती है। व्यक्तिगत और समूह आवेदनों के मामले में सब्सिडी की ऊपरी सीमा 10 लाख है। सामान्य बुनियादी ढांचे के लिए आवेदन करने वाले समूह आवेदनों के मामले में, सब्सिडी की ऊपरी सीमा 3 करोड़ है। इस सहायता का उद्देश्य इन व्यवसायों

को अपनी सुविधाओं को उन्नत करने, आधुनिक मशीनरी प्राप्त करने और नवीनतम खाद्य प्रसंस्करण तकनीकों को अपनाने में मदद करना है, जिससे उनकी समग्र उत्पादकता और प्रतिस्पर्धात्मकता में सुधार हो।

2) क्षमता निर्माण और प्रशिक्षण: यह योजना खाद्य प्रसंस्करण क्षेत्र में लगे उद्यमियों के प्रशिक्षण और कौशल विकास को प्राथमिकता देती है। प्रशिक्षण कार्यक्रमों के माध्यम से, सरकार का लक्ष्य आधुनिक तकनीकों, खाद्य सुरक्षा और गुणवत्ता मानकों के बारे में उनके ज्ञान में सुधार करना है, जिससे वे नियामक आवश्यकताओं को पूरा करने और सुरक्षित और स्वच्छ खाद्य उत्पाद बनाने में सक्षम हो सकें।

3) रोजगार सृजन: चूंकि यह योजना सूक्ष्म खाद्य प्रसंस्करण उद्यमों के विकास और औपचारिकीकरण को बढ़ावा देती है, इसलिए इससे ग्रामीण और शहरी दोनों क्षेत्रों में अधिक रोजगार के अवसर पैदा होते हैं। इससे न केवल आर्थिक गतिविधि को बढ़ावा मिलता है बल्कि बेरोजगारी और अल्परोजगार को कम करने में भी मदद मिलती है।

व्यक्तिगत सूक्ष्म उद्यमों के लिए पात्रता मानदंड

- 1) मौजूदा सूक्ष्म खाद्य प्रसंस्करण इकाइयां संचालित।
- 2) मौजूदा इकाइयाँ वे होनी चाहिए जो एक जिला एक उत्पाद (ODOP) उत्पादों के लिए राज्य स्तरीय उन्नयन योजना (SLUP) में या भौतिक सत्यापन पर संसाधन व्यक्ति द्वारा पहचानी गई हों। बिजली का उपयोग करने वाली इकाइयों के मामले में, बिजली बिल संचालन में होने का समर्थन करेगा। अन्य इकाइयों के लिए, मौजूदा संचालन, इन्वेंट्री, मशीनें और बिक्री आधार बनेगी;
- 3) उद्यम गैर-निगमित होना चाहिए तथा उसमें 10 से कम कर्मचारी कार्यरत होने चाहिए;
- 4) उद्यम को अधिमानतः जिले के ओडीओपी में पहचाने गए उत्पाद में शामिल होना चाहिए। अन्य सूक्ष्म उद्यमों पर भी विचार किया जा सकता है।
- 5) आवेदक के पास उद्यम का स्वामित्व अधिकार होना चाहिए।
- 6) उद्यम की स्वामित्व स्थिति मालिकाना/साझेदारी फर्म हो सकती है।

7) आवेदक की आयु 18 वर्ष से अधिक होनी चाहिए तथा उसके पास कम से कम आठवीं कक्षा उत्तीर्ण शैक्षणिक योग्यता होनी चाहिए।

8) एक परिवार से केवल एक ही व्यक्ति वित्तीय सहायता प्राप्त करने के लिए पात्र होगा। इस उद्देश्य के लिए "परिवार" में स्वयं, पति/पत्नी और बच्चे शामिल होंगे।

9) परियोजना लागत का 10% औपचारिक रूप से देने और बैंक से ऋण प्राप्त करने की इच्छा।

10) भूमि की लागत को परियोजना लागत में शामिल नहीं किया जाना चाहिए। तैयार निर्माण के साथ-साथ लंबे समय के पट्टे या किराये के वर्क शेड की लागत को परियोजना लागत में शामिल किया जा सकता है। परियोजना लागत में शामिल किए जाने वाले वर्क शेड का पट्टा किराया अधिकतम 3 वर्ष की अवधि के लिए ही होना चाहिए।

11) विनियमों का अनुपालन: उद्यमों को भारतीय खाद्य सुरक्षा और मानक प्राधिकरण (FSSAI) और अन्य संबंधित प्राधिकरणों द्वारा निर्धारित आवश्यक खाद्य सुरक्षा और गुणवत्ता मानकों का पालन करना होगा।

आवेदन कैसे करें/किस कार्यालय से संपर्क करें

कृपया देखें: <https://pmfme.mofpl.gov.in/pmfme/#/Home-Page>

स्टैंड अप इंडिया योजना

उद्देश्य: अनुसूचित जाति/अनुसूचित जनजाति और महिलाओं के बीच उद्यमशीलता को बढ़ावा देना। 10 लाख रुपये से लेकर 100.00 लाख रुपये तक का ऋण उपलब्ध कराना।

फ़ायदे:

❖ परियोजना लागत का 75% (अवधि ऋण और कार्यशील पूंजी सहित) 10 लाख रुपये से 100 लाख रुपये तक का समग्र बैंक ऋण। ब्याज दर उस श्रेणी (रेटिंग श्रेणी) के लिए बैंक की लागू दर होगी (एमसीएलआर + 3% + अवधि प्रीमियम) से अधिक नहीं होगी।

❖ प्राथमिक प्रतिभूति के अतिरिक्त, ऋण को संपार्श्विक प्रतिभूति या स्टैंड-अप इंडिया ऋण के लिए ऋण गारंटी निधि योजना (सीजीएफएसआईएल), नोडल एजेंसी राष्ट्रीय ऋण गारंटी ट्रस्टी कंपनी की गारंटी द्वारा सुरक्षित किया जा सकता है, जैसा कि बैंकों द्वारा तय किया जाता है।

❖ सावधि ऋण 7 वर्षों के भीतर चुकाया जाना है, जिसमें अधिकतम 18 महीने की स्थगन अवधि है। उधारकर्ता को परियोजना लागत का न्यूनतम 10% स्वयं के अंशदान के रूप में लाना होगा।

पात्रता मापदंड:

❖ इस योजना के अंतर्गत ऋण केवल ग्रीन फील्ड परियोजनाओं के लिए उपलब्ध है।

❖ उद्यमी विनिर्माण, सेवा या व्यापार क्षेत्र में संलग्न हो सकता है। अनुसूचित जाति/अनुसूचित जनजाति और/या महिला उद्यमी, 18 वर्ष से अधिक आयु का हो।

❖ उधारकर्ता किसी भी बैंक/वित्तीय संस्थान के प्रति चूककर्ता नहीं होना चाहिए।

ऋण के लिए आवेदन कैसे करें:

सीधे बैंक शाखाओं में/सिडबी के स्टैंड अप इंडिया पोर्टल के माध्यम से या अग्रणी जिला प्रबंधक (एलडीएम) के माध्यम से

❖ पोर्टल के माध्यम से केवाईसी दस्तावेज, विस्तृत परियोजना रिपोर्ट आदि जैसे विभिन्न दस्तावेज अपलोड करने की सुविधा उपलब्ध है, जिससे बैंकों को मूल्यांकन में मदद मिलेगी।

❖ उधारकर्ता के पास वह बैंक चुनने का विकल्प होता है जिससे वह ऋण लेना चाहता है (वरीयता क्रम में 3 बैंकों को चुनने का विकल्प दिया जाता है)।

❖ ऋण केवल तभी स्वीकृत किया जाएगा जब वह बैंक के मानदंडों के अनुरूप हो तथा आवश्यक सावधानी जैसे कि स्वीकृति पूर्व और स्वीकृति पश्चात का दौरा, अंतिम उपयोग सत्यापन आदि के अधीन हो।

कृपया देखें: www.standupmitra.in/Home/SUISchemes

प्रधानमंत्री विश्वकर्मा योजना

उद्देश्य: इस योजना का उद्देश्य पारंपरिक शिल्प में लगे लोगों को सहायता प्रदान करना है। इस उद्देश्य का उद्देश्य कारीगरों और शिल्पकारों को आर्थिक रूप से सहायता प्रदान करना तथा स्थानीय उत्पादों, कला और शिल्प के माध्यम से सदियों पुरानी परंपराओं और विविध विरासत को जीवित रखना है।

फ़ायदे:

❖ कारीगरों और शिल्पकारों को पीएम विश्वकर्मा प्रमाण पत्र और पीएम विश्वकर्मा आईडी कार्ड मिलेगा। एक अद्वितीय डिजिटल नंबर बनाया जाएगा और प्रमाण पत्र और आईडी कार्ड पर दर्शाया जाएगा।

❖ पीएम विश्वकर्मा के तहत कौशल हस्तक्षेप का उद्देश्य पारंपरिक कारीगरों और शिल्पकारों की क्षमताओं को बढ़ाना है, जो पीढ़ियों से हाथों और पारंपरिक औजारों से काम करते आ रहे हैं। इस हस्तक्षेप में तीन घटक शामिल हैं: कौशल मूल्यांकन, बुनियादी प्रशिक्षण और उन्नत प्रशिक्षण। कौशल उन्नयन में आधुनिक उपकरण, डिजाइन तत्व और क्षेत्र मूल्य श्रृंखला के साथ एकीकरण डोमेन कौशल के प्रमुख घटकों के रूप में शामिल होंगे।

❖ उन्हें 5% की रियायती ब्याज दर के साथ ₹1 लाख (पहली किश्त) और ₹2 लाख (दूसरी किश्त) तक का संपार्श्विक-मुक्त ऋण समर्थन प्राप्त होगा।

❖ यह योजना कारीगरों को बुनियादी और उन्नत प्रशिक्षण, ₹15,000 का टूलकिट प्रोत्साहन और डिजिटल लेनदेन और विपणन सहायता के लिए प्रोत्साहन सहित कौशल उन्नयन के तरीके प्रदान करेगी। सावधि ऋण 7 वर्षों के भीतर चुकाया जाना है, जिसमें अधिकतम 18 महीने की स्थगन अवधि है। उधारकर्ता को परियोजना लागत का न्यूनतम 10% स्वयं के अंशदान के रूप में लाना होगा।

पात्रता मापदंड:

❖ हाथ और औजारों से काम करने वाला और असंगठित या अनौपचारिक क्षेत्र में स्वरोजगार के आधार पर परिवार आधारित पारंपरिक व्यवसायों में से किसी

एक में लगा हुआ कारीगर या शिल्पकार पीएम विश्वकर्मा के तहत पंजीकरण के लिए पात्र होगा।

- ❖ पंजीकरण की तिथि पर लाभार्थी की न्यूनतम आयु 18 वर्ष होनी चाहिए।
- ❖ लाभार्थी को पंजीकरण की तिथि पर संबंधित व्यवसायों में लगे होना चाहिए और पिछले 5 वर्षों में स्वरोजगार/व्यवसाय विकास के लिए केंद्र सरकार या राज्य सरकार की इसी तरह की ऋण-आधारित योजनाओं, जैसे पीएमईजीपी, पीएम स्वनिधि, मुद्रा के तहत ऋण नहीं लेना चाहिए।
- ❖ योजना के तहत पंजीकरण और लाभ परिवार के एक सदस्य तक सीमित होंगे। योजना के तहत लाभ प्राप्त करने के लिए, 'परिवार' को पति, पत्नी और अविवाहित बच्चों से मिलकर परिभाषित किया गया है।
- ❖ सरकारी सेवा में कोई व्यक्ति और उसके परिवार के सदस्य योजना के तहत पात्र नहीं होंगे।

ऋण के लिए आवेदन कैसे करें: यूपी इंडिया को समझें:

सीधे बैंक शाखाओं में/सिडबी के स्टैंड अप इंडिया पोर्टल के माध्यम से या अग्रणी जिला प्रबंधक (एलडीएम) के माध्यम से

❖ पोर्टल के माध्यम से केवाईसी दस्तावेज, विस्तृत परियोजना रिपोर्ट आदि जैसे विभिन्न दस्तावेज अपलोड करने की सुविधा उपलब्ध है, जिससे बैंकों को मूल्यांकन में मदद मिलेगी।

❖ उधारकर्ता के पास वह बैंक चुनने का विकल्प होता है जिससे वह ऋण लेना चाहता है (वरीयता क्रम में 3 बैंकों को चुनने का विकल्प दिया जाता है)।

❖ ऋण केवल तभी स्वीकृत किया जाएगा जब वह बैंक के मानदंडों के अनुरूप हो तथा आवश्यक सावधानी जैसे कि स्वीकृति पूर्व और स्वीकृति पश्चात का दौरा, अंतिम उपयोग सत्यापन आदि के अधीन हो।

आवेदन कैसे करें/किस कार्यालय से संपर्क करें

कृपया देखें: <https://pmvishwakarma.gov.in/>

अध्याय 8: अपने व्यवसाय को बनाए रखना और उसका विस्तार करना

व्यवसाय की स्थिरता और विस्तार का परिचय

व्यवसाय की स्थापना करना उद्यमी की यात्रा की शुरुआत मात्र है। दीर्घकालिक सफलता के लिए संचालन को बनाए रखना और विस्तार करना महत्वपूर्ण है। छत्तीसगढ़ के संदर्भ में, जहाँ छोटे पैमाने और ग्रामीण उद्यम हावी हैं, स्थिरता निरंतर आय सुनिश्चित करती है जबकि विस्तार विकास की संभावना और बाजार विस्तार को अनलॉक करता है।

व्यवसाय की स्थिरता के मुख्य तत्व

1. ग्राहक प्रतिधारण: वफादार ग्राहक स्थायी व्यवसायों की रीढ़ हैं। विश्वास का निर्माण, गुणवत्तापूर्ण उत्पाद पेश करना और अच्छे संबंध बनाए रखना आवश्यक है।

उदाहरण: रायगढ़ में एक डेयरी किसान ताजा दूध की निरंतर डिलीवरी सुनिश्चित करके और सदस्यता मॉडल पेश करके ग्राहकों को बनाए रखता है।

2. वित्तीय स्थिरता: अप्रत्याशित चुनौतियों से निपटने के लिए नियमित रूप से नकदी प्रवाह की निगरानी करें, ऋणों का प्रबंधन करें और एक आपातकालीन निधि बनाए रखें।

3. संसाधन अनुकूलन: संसाधनों का विवेकपूर्ण उपयोग करें। उदाहरण के लिए, बस्तर में एक बुनाई व्यवसाय लागत कम करने के लिए ऊर्जा-कुशल करघे अपना सकता है।

4. बाजार अनुकूलन: रुझानों और ग्राहकों की प्राथमिकताओं से अपडेट रहें।

उदाहरण: एक स्थानीय खाद्य विक्रेता बढ़ती पर्यावरण जागरूकता के जवाब में पर्यावरण के अनुकूल पैकेजिंग पर स्विच करता है।

5. कर्मचारी विकास: कौशल और उत्पादकता में सुधार के लिए कर्मचारियों को नियमित रूप से प्रशिक्षित करें। छत्तीसगढ़ में SHG अक्सर सरकार द्वारा प्रायोजित अपस्किंग कार्यक्रमों से लाभान्वित होते हैं।

अपने व्यवसाय को बढ़ाने की रणनीतियाँ

1. उत्पाद लाइनों का विस्तार करें: ग्राहकों की माँगों को पूरा करने के लिए नए उत्पाद या सेवाएँ पेश करें। उदाहरण के लिए, एक छोटा जैविक किसान जैविक जैम या अचार जैसी प्रसंस्कृत वस्तुएँ जोड़ सकता है।

2. नए बाजारों में प्रवेश करें: शहरी क्षेत्रों का पता लगाएँ या टेराकोटा या हाथ से बुनी हुई साड़ियों जैसे स्थानीय सामानों के लिए निर्यात के अवसरों का पता लगाएँ।

3. प्रौद्योगिकी का लाभ उठाएँ: बढ़े हुए संचालन को संभालने के लिए इन्वेंट्री प्रबंधन सॉफ्टवेयर, ग्राहक संबंध प्रबंधन (CRM) प्लेटफ़ॉर्म या ऑनलाइन बिक्री चैनल जैसे उपकरणों का उपयोग करें।

4. फ्रैंचाइज़ी या भागीदारी: संचालन का विस्तार करने के लिए समान विचारधारा वाले उद्यमियों के साथ सहयोग करें। उदाहरण के लिए, उत्पादों को स्टॉक करने के लिए स्थानीय खुदरा विक्रेताओं के साथ साझेदारी करना।

5. अतिरिक्त फंडिंग तक पहुँच: विकास पहलों को निधि देने के लिए ऋण, अनुदान या निवेश सुरक्षित करें।

स्थायी और स्केलिंग में चुनौतियाँ

1. प्रतिस्पर्धा का प्रबंधन: जैसे-जैसे व्यवसाय बढ़ता है, प्रतिस्पर्धा बढ़ती है। एक अद्वितीय मूल्य प्रस्ताव बनाना महत्वपूर्ण हो जाता है।

2. गुणवत्ता बनाए रखना: स्केलिंग से उत्पाद या सेवा की गुणवत्ता से समझौता नहीं होना चाहिए।

3. लागत और राजस्व को संतुलित करना: सुनिश्चित करें कि स्केलिंग प्रयासों से अस्थिर व्यय न हो।

4. विनियामक परिवर्तनों के अनुकूल होना: जीएसटी अपडेट या श्रम कानूनों जैसे आपके उद्योग को प्रभावित करने वाली नीतियों के बारे में जानकारी रखें।

केस स्टडी: हस्तशिल्प व्यवसाय को स्केल करना

कोंडागांव के एक बेल-मेटल कारीगर ने स्थानीय स्तर पर सामान बेचना शुरू किया, लेकिन उसे स्थिर विकास का सामना करना पड़ा। एक SHG में शामिल होकर, उन्होंने बेहतर उपकरणों तक पहुँच बनाई और थोक ऑर्डर पर सहयोग किया। समूह ने राष्ट्रीय बाजारों तक पहुँचने के लिए अमेज़न कारीगर जैसे ई-कॉमर्स प्लेटफ़ॉर्म का लाभ उठाया, जिससे एक साल में उनका राजस्व दोगुना हो गया।

निष्कर्ष और अतिरिक्त संसाधन

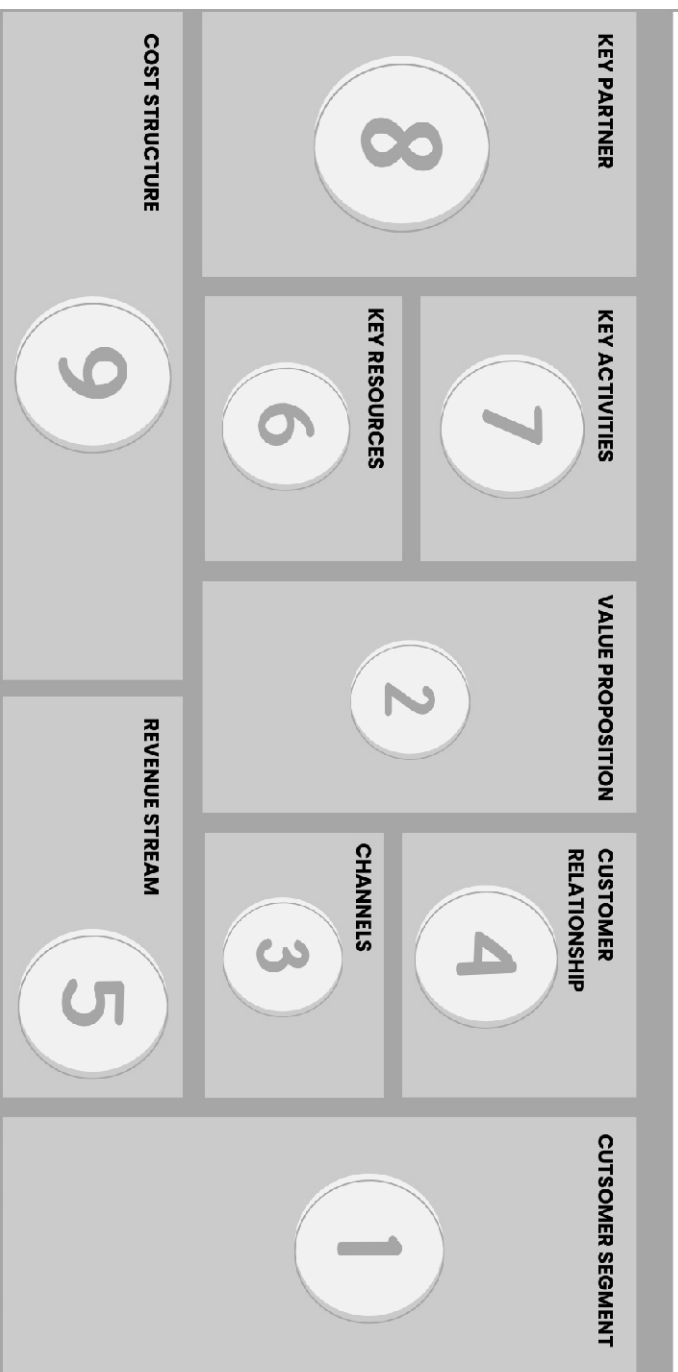
उद्यमिता और स्वरोजगार जीवन को बदलने और आर्थिक विकास को गति देने के लिए शक्तिशाली उपकरण हैं, खासकर छत्तीसगढ़ जैसे क्षेत्रों में, जो संस्कृति, संसाधनों और क्षमता से समृद्ध है। स्थानीय प्रतिभाओं को पोषित करके, क्षेत्रीय शक्तियों का लाभ उठाकर और आधुनिक प्रथाओं को अपनाकर, व्यक्ति स्थायी उद्यम बना सकते हैं जो उनके व्यक्तिगत विकास और राज्य के विकास में योगदान करते हैं।

छत्तीसगढ़ उद्यमिता विकास केंद्र (CGEDC) द्वारा तैयार की गई यह मार्गदर्शिका, महत्वाकांक्षी उद्यमियों के लिए एक व्यापक रोडमैप के रूप में कार्य करती है। उद्यमिता की मूल बातें समझने से लेकर परिचालन को बढ़ाने और वित्त का प्रबंधन करने तक, मुख्य बात यह है कि हर यात्रा एक कदम से शुरू होती है। दृढ़ संकल्प,

सही ज्ञान और संसाधनों तक पहुँच के साथ, उद्यमी चुनौतियों पर काबू पा सकते हैं और स्थायी सफलता प्राप्त कर सकते हैं।

हम पाठकों को प्रेरित रहने, सीखते रहने और अपने विचारों को वास्तविकता में बदलने के लिए सक्रिय कदम उठाने के लिए प्रोत्साहित करते हैं। याद रखें, उद्यमिता केवल लाभ के बारे में नहीं है, बल्कि समुदायों के लिए मूल्य बनाने और समाज पर सकारात्मक प्रभाव छोड़ने के बारे में भी है।

Business Model Canvas



**“गरीबों, किसानों, युवाओं और नारी शक्ति के
सशक्तिकरण से बनेगा विकास छत्तीसगढ़”**

श्री नरेंद्र मोदी (24 फरवरी 2024)



**“सभी वर्गों के लोगों के उत्थान के लिए
योजनाएं बनाई गई हैं। सबका साथ और
सबका विकास ही हमारा लक्ष्य है।”**

श्री विष्णु देव साय (29 दिसंबर 2023)