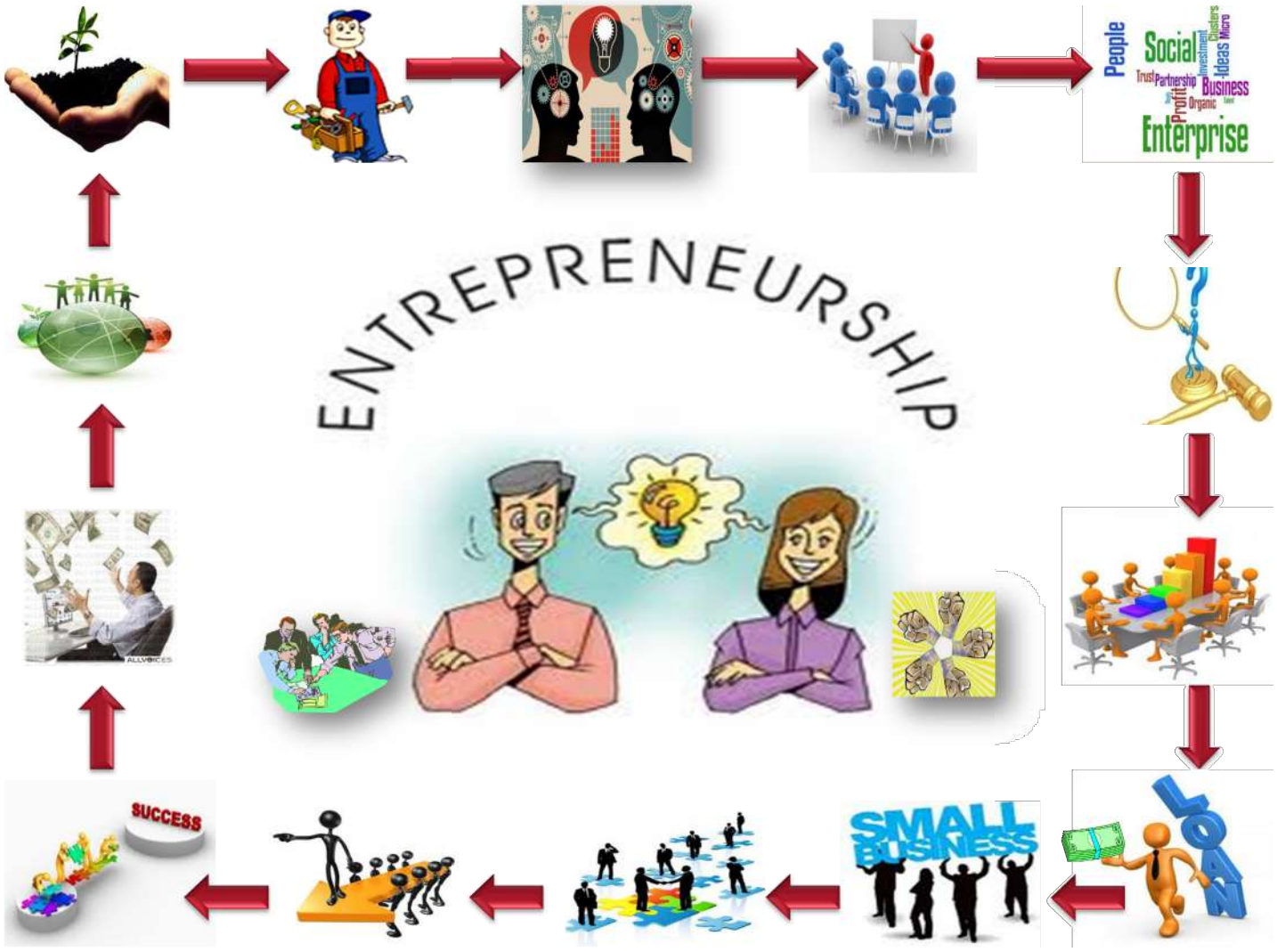
Centre of Technology & Entrepreneurship Development

HCL FOUNDATION

प्रशिक्षण मॉड्यूल - 3

उद्यम, उद्यमी एंव उद्यमिता विकास प्रशिक्षण



Samuday

मॉड्यूल - 3

कुल अवधि - 9 घंटा

दिवस	समय अवधि	प्रशिक्षण सत्र का विषय	प्रशिक्षण विधि	प्रशिक्षण सामग्री
पहला दिन	10 मिनट	प्रार्थना	सहभागिता	--------
पहला दिन	10 मिनट	प्रशिक्षण का उद्देश्य	सहभागिता	----------
उद्यम, उद्यमी एवं उद्यमिता की आवश्यकता और महत्व				
पहला दिन	25 मिनट	उद्यमी क्या है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर,	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर, दृश्य-श्रव्य सामग्री
पहला दिन	60 मिनट	उद्यमशीलता क्या है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर,	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर,, दृश्य-श्रव्य सामग्री खेल - रिंग टॉस, टावर खाँचे
पहला दिन	10 मिनट	टी टाइम	--------	--------
पहला दिन	20 मिनट	उद्यम क्या है एवं गांव में कौन-कौन से उद्यम हो सकते है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर,	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर, दृश्य-श्रव्य सामग्री
पहला दिन	25 मिनट	अच्छे उद्यमी की विशेषताएँ क्या है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर,	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर, दृश्य-श्रव्य सामग्री
पहला दिन	40 मिनट	एक सफल उद्यमी के गुण कौन-कौन से है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर, <u>केस स्टडी</u> - एक सफल उद्यमी के गुणों की कहानी	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर, दृश्य-श्रव्य सामग्री
पहला दिन	40 मिनट	उद्यमी होने का महत्व क्या है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर, <u>केस स्टडी</u> - ग्रिड से परे: सौर ऊर्जा उद्यमियों की कहानी -	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर,, दृश्य-श्रव्य सामग्री

			#उद्यमिता# ग्रिड से परे: सौर ऊर्जा उद्यमियों की कहानी	
दूसरा दिन	10 मिनट	प्रार्थना	सहभागिता	--------
दूसरा दिन	30 मिनट	उद्यमी के कार्य क्या है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर,	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर, दृश्य-श्रव्य सामग्री
दूसरा दिन	70 मिनट	लघु उद्यम की स्थापना कैसे की जाती है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर, केस स्टडी - लिज्जत पापड़ स्टोरी	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर, दृश्य-श्रव्य सामग्री
दूसरा दिन	10 मिनट	टी टाइम	--------	--------
दूसरा दिन	20 मिनट	लघु उद्यम की स्थापना कैसे की जाती है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर केस स्टडी - लिज्जत पापड़ स्टोरी	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर,, दृश्य-श्रव्य सामग्री
दूसरा दिन	20 मिनट	कृषि और उससे सम्बन्धित कौन-कौन सी गतिविधियों में व्यावसायिक संभावनाएं हो सकती है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर,	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर, दृश्य-श्रव्य सामग्री
दूसरा दिन	20 मिनट	उद्यमियों के सामने आने वाली चुनौतियाँ और उनके समाधान के तरीके क्या है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर,	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर,, दृश्य-श्रव्य सामग्री
दूसरा दिन	20 मिनट	उद्यमी के लिए उद्यम के संचालन में आने वाले कौन - कौन से बही-खाते (लेखांकन की प्रमुख प्रणालियां) है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर,	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर, दृश्य-श्रव्य सामग्री
दूसरा दिन	20 मिनट	उद्यमी के लिए उद्यम के संचालन में सहायक वित्त सहायता योजना	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर,	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर, दृश्य-श्रव्य सामग्री

		कौन - कौन सी है		
दूसरा दिन	20 मिनट	उद्यम विकास को प्रभावित करने वाले जेंडर, सामाजिक और सांस्कृतिक मुद्दे कौन कौन से है	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर,	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर, दृश्य-श्रव्य सामग्री
दूसरा दिन	20 मिनट	आपके लिए किस प्रकार का ब्यवसाय सर्वाधिक अनुकूल होगा	बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न-उत्तर,	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर, दृश्य-श्रव्य सामग्री
दूसरा दिन	60 मिनट	# उद्यम, उद्यमी एवं उद्यमिता # ग्रामीण विकास पर लघु फिल्म	केस स्टडी - "परिवर्तन की हवाएँ: सूप टोकरी (सूप) बनाना" - #उद्यमिता#ग्रामीण विकास पर लघु फिल्म" अगरबत्ती बनाना: नालंदा बिहार उद्यमियों की कहानी- #उद्यमिता# ग्रामीण विकास पर लघु फिल्म	चार्ट पेपर, मार्कर, ओवरहेड प्रोजेक्टर, दृश्य-श्रव्य सामग्री

प्रार्थना-चेतना गीत

इतनी शक्ति हमें देना दाता, मनका विश्वास कमजोर हो ना
हम चलें नेक रस्ते पे, हमसे भूलकर भी कोई भूल हो ना

दूर अज्ञान के हो अँधेरे, तू हमें ज्ञान की रौशनी दे
हर बुराई से बचके रहें हम, जीतनी भी दे भली ज़िन्दगी दे
बैर हो ना किसी का किसी से, भावना मन में बदले की हो ना

हम चलें नेक रस्ते पे, हमसे भूलकर भी कोई भूल हो ना.....

हम न सोचें हमें क्या मिला है, हम ये सोचें क्या किया है अर्पण
फूल खुशियों के बांटें सभी को, सबका जीवन ही बन जाए मधुबन
अपनी करुणा को जल तू बहा के, करदे पावन हर एक मन का कोना

हम चलें नेक रस्ते पे, हमसे भूलकर भी कोई भूल हो ना.....

हर तरफ़ ज़ुल्म है बेबसी है, सहमा-सहमा सा हर आदमी है
पाप का बोझ बढ़ता ही जाए, जाने कैसे ये धरती थमी है
बोझ ममता का तू ये उठा ले, तेरी रचना का ये अंत हो ना

इतनी शक्ति हमें देना दाता.....

प्रार्थना

प्रशिक्षक को सर्वप्रथम प्रतिदिन सदस्यों से खड़े होकर प्रार्थना के लिए कहना चाहिए। यह प्रार्थना सदस्यों के सहमति से गाना चाहिए। सदस्यों को कोई भी प्रार्थना याद नहीं रहने की स्थिति में प्रशिक्षक को इस प्रशिक्षण मॉड्यूल के शुरुवात में दिए गए चेतना गीत के मदद से प्रार्थना की शुरुवात करना चाहिए।

प्रशिक्षण का उद्देश्य

प्रार्थना सत्र के संचालन के पश्चात प्रशिक्षक प्रशिक्षण का उद्देश्य एवं सत्र परिचय विस्तृत रूप से करना चाहिए।

ग्रामीण उद्यमिता विकास कार्यक्रम का उद्देश्य

उद्यमिता विकास कार्यक्रमों के अन्तर्गत जनसमूह में से सम्भावित उद्यमियों की खोज कर, उनमें उद्यमिता का विकास, तकनीकी एवं प्रबंधकीय प्रशिक्षण देकर उन्हें अपनी उपक्रम स्थापित व संचालित करने में सहयोग प्रदान किया जाता है। साथ - ही लघु एवं कुटीर उद्योगों को विकसित करने एवं उद्यमियों की शंकाओं व समस्याओं का निदान व उपचार किया जाता है। इसके मुख्य उद्देश्य निम्नलिखित हैं

1. **प्रथम पीढ़ी के ग्रामीण व्यवसायियों का निर्माण करना ।**
2. **उद्यमीय प्रेरणा वाले व्यक्तियों की पहचान कर उनमें उद्यमीय गुणों का विकास करना ।**
3. **सरकारी योजनाओं एवं कार्यक्रमों की जानकारी देना हैं ।**
4. **उद्यमियों को परियोजना निर्माण में आक्श्यक सहायता प्रदान करना ।**
5. **उद्यमिता अपनाने वाले उद्यमियों को उद्यमिता के लाभ दोषों से अवगत कराना ।**
6. **महिलाओ में उद्यमिता का विकास करना ।**
7. **व्यवसाय संचालन व विपणन सम्बन्धी प्रशिक्षण प्रदान करना ।**
8. **ग्रामीण लघु एवं कुटीर उद्योग-धन्धों को विकसित करना ।**

उद्यमिता विकास एक शैक्षिणिक कार्यक्रम की प्रक्रिया है जिसके द्वारा मानवीय संसाधनों को विकसित किया जाता है। इसी से संबंधित शब्द उद्यमिता है। उद्यमिता एक व्यक्ति की विशेष योग्यता या गुण है जिसके आधार पर वह एक नया व्यवसाय आंरभ करता है तथा ग्राहकों की

आवश्यकताओं के अनुसार वस्तुओं का उत्पादन या सेवाएँ प्रदान करता है। यह सही है कि उद्यमी सिर्फ पैदा ही नहीं होते, उन्हें रचनात्मक कार्यों को करने के लिए विकसित तथा प्रशिक्षित भी किया जा सकता है। यह भी सत्य है कि प्रत्येक व्यक्ति उद्यमी नहीं सकता। अतः उद्यमिता विकास कार्यक्रम द्वारा ऐसा करने का प्रयास अवश्य किया जा सकता है। यह एक उद्यमी की क्षमता होती है जिसके आधार पर वह निवेश के अवसरों की पहचान करता है, संसाधनों को संगठित करता है तथा देश की अर्थव्यवस्था में वास्तविक योगदान करता है। परन्तु उद्यमिता का विकास भी शून्य वातावरण में नहीं होता। इसके लिए एक ऐसा वातावरण तैयार करने की आवश्यकता होती है जिसमे उद्यमी अपने कार्य प्रभावशाली ढंग से कर सके। इस तरह वातावरण उचित शिक्षा, प्रशिक्षण, अभिप्रेरण तथा परिस्थितियों के अनुसार परिवर्तन के द्वारा तैयार किया जा सकता है। इन सभी कारणों से ही उद्यमिता विकास कार्यक्रम जैसी अवधारणा का विकास हुआ है।

समय अवधि: 20 मिनट

उद्यम, उद्यमी एवं उद्यमिता की आवश्यकता और महत्व

उद्यमिता (entrepreneurship) नये संगठन आरम्भ करने की भावना को कहते हैं। उद्यमिता जोखिम उठाने की इच्छा, आय एवं प्रतिष्ठा की चाह, चिन्तन, तकनीक एवं कार्यपद्धति है। किसी वर्तमान या भावी अवसर का पूर्वदर्शन करके मुख्यतः कोई व्यावसायिक संगठन प्रारम्भ करना उद्यमिता का मुख्य पहलू है। उद्यमिता में एक तरफ भरपूर लाभ कमाने की सम्भावना होती है तो दूसरी तरफ जोखिम, अनिश्चितता और अन्य खतरे की भी प्रबल संभावना होता है। यह मॉड्यूल समूह सदस्यों को ग्रामीण उद्यमिता की आवश्यकता और महत्व के बारे में बताता है।

उद्देश्य: स्व-सहायता समूह के सदस्यों में ग्रामीण उद्यमिता की आवश्यकता और महत्व के प्रति जागरूकता उत्पन करना

तथ्य / विषय:

- **उद्यम**
- **उद्यमी**
- **उद्यमिता**

प्रक्रिया प्रशिक्षण सामग्री:

1. चार्ट, 2. मार्कर, 3. ओवरहेड प्रोजेक्टर 4. दृश्य-श्रव्य सामग्री, 5. रिंग टॉस, 6. टावर खाँचे

प्रशिक्षण का तरीका:

- केस स्टडी, खेल - रिंग टॉस, टावर बनाना
- बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, वीडियो, प्रश्न - उत्तर। ट्रेनर को उपरोक्त तरीका प्रयोग करने का निर्देश -

प्रश्न:

- चित्र दिखा कर पूछे कि ये महिलाये कौन है।
- चित्र में महिलाये क्या कर रही है।
- उद्यमी क्या है।
- उद्यमशीलता क्या है। एवं इनके विभिन्न चरण कौन-कौन से है।
- उद्यम क्या है एवं गांव में कौन-कौन से उद्यम हो सकते है।
- अच्छे उद्यमी की विशेषताएँ क्या है।
- एक सफल उद्यमी के गुण कौन-कौन से है।
- उद्यमी होने का महत्व क्या है।
- उद्यमी के कार्य क्या है।
- लघु उद्यम की स्थापना कैसे की जाती है।
- कृषि और उससे सम्बन्धित कौन-कौन सी गतिविधियों में व्यावसायिक संभावनाएं हो सकती है।
- उद्यमियों के सामने आने वाली चुनौतियाँ और उनके समाधान के तरीके क्या है।
- उद्यमी के लिए उद्यम के संचालन में आने वाले कौन - कौन से बही-खाते है।
- उद्यमी के लिए उद्यम के संचालन में सहायक वित्त सहायता योजना कौन - कौन सी है।
- उद्यम विकास को प्रभावित करने वाले जेंडर, सामाजिक और सांस्कृतिक मुद्दे कौन कौन से है।

ट्रेनर को सदस्यों से अपेछित उत्तर जानने के बाद निम्न तरह से व्याख्या करना चाहिये -

- चित्र में दिख रही महिलाये स्वम सहायता समूह की सदस्य है।
- चित्र में दिख रही स्वम सहायता समूह की सभी सदस्य महिलाये समूह में उद्यमशीलता का कार्य कर रही है।

- **उद्यमी क्या है**

जीवित रहने के लिए पैसा कमाना आवश्यक होता है। अध्यापक स्कूल में पढ़ाता है, श्रमिक कारखाने में काम करता है, डॉक्टर अस्पताल में कार्य करता है, क्लर्क बैंक में नौकरी करता है, मैनेजर किसी व्यावसायिक उपक्रम में कार्य करता है - ये सभी जीविका कमाने के लिए कार्य करते हैं। ये उन लोगों के उदाहरण हैं, जो कर्मचारी हैं तथा वेतन अथवा मजदूरी से आय प्राप्त करते हैं। यह मजदूरी द्वारा रोजगार कहलता है। दूसरी ओर एक दुकानदार, एक कारखाने का मालिक, एक व्यापारी, एक डॉक्टर, जिसका अपना दवाखाना हो इत्यादि अपने व्यवसाय से जीविका उपार्जित करते हैं। ये उदाहरण हैं स्वरोजगार करने वालों के। फिर भी, कुछ ऐसे भी स्वरोजगारी लोग हैं, जो न केवल अपने लिए कार्य का सृजन करते हैं बल्कि अन्य बहुत से व्यक्तियों के लिए कार्य की व्यवस्था करते हैं। ऐसे व्यक्तियों के उदाहरण हैं : टाटा, बिरला

आदि जो प्रवर्तक तथा कार्य की व्यवस्था करने वाले तथा उत्पादक दोनों हैं। इन व्यक्तियों को उद्यमी कहा जा सकता है।

सरल शब्दों में उद्यमिता को प्रारंभ करने वाला व्यक्ति उद्यमी कहलाता है। अर्थात उद्यमी वह व्यक्ति है जो किसी उद्यम की स्थापना करता है जोखिम वहन करने का साहस करता है। किसी उद्योग के लिए पूंजी और श्रमशक्ति की व्यवस्था करता है एवं इन कार्यो की समस्त नीतियों एवं कार्यप्रणाली का निर्धारण करता है।

उद्यमी वह व्यक्ति होता है, जो किसी उत्पादन से संबंधित सभी संसाधनों का कुशलतम उपयोग करता है वर्तमान में उत्पादन के समस्त साधनों की उपलब्धी पृथक-पृथक जगह से होती है तथा इन साधनों को एकत्र (इकट्ठा) करके इनमें वैज्ञानिक समन्वय स्थापित करने वाले व्यक्ति को ही 'उद्योगपति' या 'उद्यमी' कहा जाता है। उद्यमी में निम्न विवरण शामिल हो सकते है:-

1. लाभ कमाने की इच्छा रखने वाला व्यक्ति।
2. कुछ नया करने वाला व्यक्ति।
3. योजनाबद्ध रूप से कार्य करने वाला व्यक्ति।
4. जोखिम (Risk) उठाने वाला व्यक्ति।
5. अनिश्चितता में कार्य करने वाला व्यक्ति।
6. नये अवसरों (Chance) की खोज करने वाला व्यक्ति।
7. सीखने की प्रवृत्ति रखने वाला व्यक्ति।
8. उद्यम हेतु समर्पित व्यक्ति।
9. उद्यम की प्रगति, विकास एवं विस्तार लाने के लिए
10. अवसरों की खोज करने वाला व्यक्ति।

समय अवधि: 25 मिनट

❖ उद्यमशीलता क्या है

उद्यमिता (ENTREPRENEURSHIP) नये कार्य/उद्यम आरम्भ करने की भावना को कहते हैं। मुख्यतः कोई व्यावसायिक कार्य/उद्यम प्रारम्भ करना उद्यमिता का मुख्य पहलू है। उद्यमिता में एक तरफ भरपूर लाभ कमाने की सम्भावना होती है तो दूसरी तरफ जोखिम, अनिश्चितता और अन्य खतरे की भी प्रबल संभावना होता है।

उद्यमिता विकास का पूरा बिंदु उद्यमियों की संख्या में वृद्धि करना है। इससे रोजगार सृजन और आर्थिक विकास को गति मिलती है। बेरोजगारी की समस्या को कम करने, ठहराव की समस्या को दूर करने और व्यापार और उद्योगों की प्रतिस्पर्धात्मकता और वृद्धि को बढ़ाने के लिए उद्यमशीलता को बढ़ावा दिया जाता है।

उद्यमिता विकास के विभिन्न चरण :

उद्यमिता विकास के पांच मुख्य चरण हैं।

1. अवसर का एहसास: इस स्तर पर उद्यमी आसपास के वातावरण की जांच करके किसी उत्पाद /व्यवसाय का चयन करता है।
2. योजना रिपोर्ट तैयार करना: इस स्तर पर, उत्पाद / व्यवसाय का अंतिम चयन करने के बाद, एक योजना रिपोर्ट तैयार की जाती है ।
3. उपकरणों का एकीकरण: इस चरण में भूमि, भवन, कच्चे माल, मशीनरी, उपकरण और अन्य अवसंरचनात्मक सुविधाएं जैसे उत्पाद / व्यवसाय के लिए आवश्यक उपकरण एकत्र किए जाते हैं ।
4. उद्योग निर्माण: इस स्तर पर उद्यमी एक नया उद्यम/उद्योग स्थापित करता है।

5. उद्योग का सफल प्रबंधन: इस स्तर पर उद्यमी सफलतापूर्वक एक नया उद्यम/उद्योग स्थापित करके उसे विकसित करने का प्रयास करता है।

प्रक्रिया प्रशिक्षण सामग्री:

1. चार्ट, 2. मार्कर, 3. ओवरहेड प्रोजेक्टर 4. दृश्य-श्रव्य सामग्री, 5. रिंग टॉस, 6. टावर खाँचे

समय अवधि: 60 मिनट

प्रशिक्षण का तरीका:

- ❖ खेल - रिंग टॉस, टावर बनाना
- ❖ बड़े समूह में परिचर्चा, व्याख्यान, प्रश्न - उत्तर।

❖ **उद्यम क्या है एवं गांव में कौन-कौन से उद्यम हो सकते है।**

कोई व्यापार या शारीरिक कार्य जो जीविकोपार्जन हेतु अथवा किसी उद्देश्य की सिद्धि हेतु किया जाता है उद्यम कहलाता है। उद्यम का दूसरा नाम उद्योग, पेशा, धंधा, परिश्रम, मेहनत, प्रयास, प्रयत्न ही उद्यम है।

गांव के उद्यम -

- ➢ अनाज खरीद बिक्री बिजनेस
- ➢ फ़ोटो कॉपी
- ➢ किराने की दुकान
- ➢ साइकिल और मोटरसाइकिल रिपेयरिंग सेंटर
- ➢ कॉस्मेटिक की दुकान
- ➢ सीमेंट स्टोर
- ➢ बिजली के सामान की दुकान
- ➢ पशुपालन
- ➢ बकरी पालन
- ➢ मुर्गी पालन
- ➢ मशरुम की खेती
- ➢ बागवानी
- ➢ आटा चक्की
- ➢ टेलरिंग
- ➢ सब्जी की दुकान
- ➢ पुष्प की खेती इत्यादि

समय अवधि: 20 मिनट

❖ **अच्छे उद्यमी की विशेषताएँ क्या है।**

व्यवसाय एवं उद्योग के क्षेत्र में उद्यमी को समझाने के लिए उसकी विशेषताओं को समझना आवश्यक है, जो कुछ प्रमुख इस प्रकार है:-

1. व्यापार उन्मुख प्रवृत्ति\
2. नवाचार की योजना
3. जोखिम उठाने की क्षमता
4. रचनात्मक क्रिया
5. परिवर्तनों का परिणाम
6. एक जीवन-शैली
7. कम जोखिम
8. उद्यमी जन्मजात नही वरन एक अर्जित प्रतिभा है

समय अवधि: 25 मिनट

❖ **एक सफल उद्यमी के गुण कौन-कौन से है।**

एक सफल उद्यमी के गुणों को हम तीन प्रमुख भागों में विभक्त कर सरलता पूर्वक समझ सकते है।

1. व्यावसायिक गुण
2. शारीरिक एवं मानसिक गुण

3. **सामाजिक गुण एवं नैतिक गुण**

एक सफल उद्यमी विशेष गुणों से युक्त होता है। जिसके आधार पर वह अपने भविष्य का निर्माण करता है। आप एक उद्यमी बनने जा रहे है तो यह जानना अति आवश्यक है कि एक सफल उद्यमी में किन गुणों का समावेश होता है जिससे वह दुसरो से अलग हट कर सफलतापूर्वक कार्य करता है।

1. **एक सफल उद्यमी के आवश्यक गुण निम्नानुसार है -**
2. **उपलब्धि की चाह रखना**
3. **छमता अनुसार जोखिम उठाना**
4. **साकारात्मक विचार रखना**
5. **समस्याओ का समाधान करना**
6. **भविष्य के प्रति आशावान होना**
7. **अवसरों की पहचान करना**
8. **सूचनाओं को एकत्रित करना**
9. **कार्यो को पूरा करने हेतु प्रयासरत रहना अनुसरण करना**

उद्यम को सफलतापूर्वक चलाने के लिए बहुत से गुणों की आवश्यकता पड़ सकती है। फिर भी निम्नलिखित गुण महत्वपूर्ण माने जाते हैं :

- **पहल :** व्यवसाय की दुनिया में अवसर आते जाते रहते हैं। एक उद्यमी कार्य करने वाला व्यक्ति होना चाहिए। उसे आगे बढ़ाकर काम शुरू कर अवसर का लाभ उठाना चाहिए। एक बार अवसर खो देने पर दुबारा नहीं आता। अतः उद्यमी के लिए पहल करना आवश्यक है।
- **जोखिम उठाने की इच्छाशक्ति :** प्रत्येक व्यवसाय में जोखिम रहता है। इसका अर्थ यह है कि व्यवसायी सफल भी हो सकता है और असफल भी। दूसरे शब्दों में यह आवश्यक नहीं है कि प्रत्येक व्यवसाय में लाभ ही हो। यह तत्व व्यक्ति को व्यवसाय करने से रोकता है। तथापि, एक उद्यमी को सदैव जोखिम उठाने के लिए आगे बढ़ना चाहिए और व्यवसाय चलाकर उसमें सफलता प्राप्त करनी चाहिए।
- **अनुभव से सीखने की योग्यता :** एक उद्यमी गलती कर सकता है, किन्तु एक बार गलती हो जाने पर फिर वह दोहराई न जाय। क्योंकि ऐसा होने पर भारी नुकसान उठाना पड़ सकता है। अतः अपनी गलतियों से सबक लेना चाहिए। एक उद्यमी में भी अनुभव से सीखने की योग्यता होनी चाहिए।
- **अभिप्रेरणा :** अभिप्रेरणा सफलता की कुंजी है। जीवन के हर कदम पर इसकी आवश्यकता पड़ती है। एक बार जब आप किसी कार्य को करने के लिए अभिप्रेरित हो जाते हैं तो उस कार्य को समाप्त करने के बाद ही दम लेते हैं। उदाहरण के लिए, कभी-कभी आप किसी कहानी अथवा उपन्यास को पढ़ने में इतने खो जाते हैं कि उसे खत्म करने से पहले सो नहीं पाते। इस प्रकार की रूचि अभिप्रेरणा से ही उत्पन्न होती है। एक सफल उद्यमी का यह एक आवश्यक गुण है।
- **आत्मविश्वास :** जीवन में सफलता प्राप्त करने के लिए अपने आप में आत्मविश्वास उत्पन्न करना चाहिए। एक व्यक्ति जिसमें आत्मविश्वास की कमी होती है वह न तो अपने आप कोई कार्य कर सकता है और न ही किसी अन्य को कार्य करने के लिए प्रेरित कर सकता है।
- **निर्णय लेने की योग्यता :** व्यवसाय चलाने में उद्यमी को बहुत से निर्णय लेने पड़ते हैं। अतः उसमें समय रहते हुए उपयुक्त निर्णय लेने की योग्यता होनी चाहिए। दूसरे शब्दों में उचित समय पर उचित निर्णय लेने की क्षमता होनी चाहिए। आज की दुनिया बहुत तेजी से आगे बढ़ रही हैं यदि एक उद्यमी में समयानुसार निर्णय लेने की योग्यता नहीं होती है, तो वह आये हुए अवसर को खो देगा और उसे हानि उठानी पड़ सकती है।

केस स्टडी -

- **एक सफल उद्यमी के गुणों की नीचे लिखी कहानी के माध्यम से आसानी से समझा जा सकता है**

संसाधन की उपलब्धता आधार पर इस पर चर्चा करे वा इस पर समझ बनाने की कोशिश करें।

रमेश और सुरेश दो दोस्त हैं। दोनों की उम्र में बस 1 वर्ष का अंतर है। दोनों की शिक्षा समान स्कूल में हुई एवं दोनों की दोस्ती भी लगभग समान लोगों से है, परंतु रमेश आज राईस मिल

का सफल उद्योग संचालित कर रहा है। जबकि सुरेश कोई रोजगार न होने से आर्थिक तंगी में है। सिर्फ दोनों के गुणों में अंतर होना इसका मुख्य कारण है। सबसे बड़ा अंतर है कि सुरेश नकारात्मक सोच वाला व्यक्ति है एवं असफलताओं के बारे में सोचता है, वहीं रमेश हमेशा सकारात्मक सोच रख कर सफलताओं के बारे में सोचता है। जो गुण रमेश में विद्यमान है वह सुरेश में नहीं है। रमेश के अंदर चाह थी कि वह अपने जीवन में कोई ऐसा कार्य करे जिसे सामान्यत: उसके समाज में या आसपास नहीं किया जाता। इसलिए रमेश ने राईस मिल स्थापित करने का निश्चय किया। जब रमेश ने यह निर्णय लिया तब उसने बहुत सोच विचार कर उतनी ही पूंजी का निवेश किया जितना नुकसान वह इकाई के न चलने पर सहन कर सकता था। उसने प्रारंभ में इकाई में उतना ही उत्पादन किया जितना वह बेच सकता था। रमेश को यह व्यवसाय प्रारंभ करने हेतु किसी ने निर्देशित नहीं किया था बल्कि यह उसकी अपने आप की पहल एवं विचार थे कि उसे राईस मिल उद्योग स्थापित करना है। उसके लिए उसने विभिन्न उद्योंगो में आने वाली समस्याओं का पूर्वानुमान लगाया एवं अपनी स्थिति को देखते हुए उसने कम समस्याओं वाले उद्योग को चुना। रमेश अपने उद्योग के प्रति आशान्वित था उसे लोगों ने उद्योग स्थापना में आने वाली कठिनाईयों के बारे में बताया किंतु वह विचलित नहीं हुआ क्योंकि वह अपनी खूबियों और कमियों के बारे में जानता था। उसे स्वयं पर एवं स्वयं की क्षमताओं पर विश्वास था। उसने उद्योग चयन के समय उद्योग से संबंधित जानकारी जैसे - कच्चामाल, मशीन, दुकानदार, ग्राहक आदि के विषय में जानकारी एकत्र कर उनका विश्लेषण किया व उत्पाद की गुणवत्ता, बिक्री मूल्य एवं शर्तों, पैकेजिंग आदि का निर्णय लिया। यदि रमेश ने वातावरण को विश्लेषित नहीं किया होता तो वह उद्योग स्थापित नहीं कर पाता। तत्पश्चात रमेश ने उद्योग स्थापना हेतु योजनाबद्ध योजना बनाई जैसे ऋण प्रकरण कितने दिनों में जमा करेगा, किराये का भवन कब तक प्राप्त करेगा। किस समय तक अपने उद्योग को स्थापित करेगा आदि।

रमेश ने उद्योग के लिए अवसर देखा व परियोजना स्थापित की उसने अवसर की पहचान उचित समय पर की जिससे वह सफल हो सकी। उसे भी उद्योग स्थापित करने में अनेक बाधाओं का सामना करना पड़ा जैसे- विद्युत कनेक्शन हेतु उसे कई बार प्रयास करना पड़ा परंतु उसने अपने प्रयास नहीं छोड़े। अंत में प्रयास के उपरांत वांछित विद्युत कनेक्शन मिल ही गया। रमेश ने आवश्यक जानकारी एकत्र कर अन्य जानकारी एवं मार्गदर्शन उद्यमिता विकास हेतु प्रयासरत संस्थाओं से प्राप्त किया। उसका सदैव यह प्रयास रहता है कि उसके उत्पादन में किसी तरह की अशुद्धि न हो गुणवत्ता बाजार में उपलब्ध उत्पादों से अच्छी हो इसी चाह के कारण उसके उत्पाद की गुणवत्ता अच्छी होती है एवं लोग विश्वास से उसका उत्पाद खरीदते हैं। वह अपनी मशीन की उत्पादन क्षमता से बाजार में मांग के अनुसार उत्पाद निर्माण कर अधिक लाभ कमाता है। रमेश को भी व्यवसाय प्रारंभ करने हेतु ऋण की आवश्यकता थी जिस हेतु उसने प्रभावी योजनाएं बनाईं जिससे वह बैंक मैनेजर को अपने उद्योग की सफलता का

विश्वास दिला सके। उसने बाजार, मशीन, प्रतिस्पर्धात्मक मांग आदि के बारे में तथ्य एकत्र कर बैंक मैनेजर को इस प्रकार से प्रस्तुत किये जिससे कि बैंक मैनेजर ने रमेश की बात मानते हुए उसका ऋण पास करवाया। रमेश से जब बैंक अधिकारियों ने गारंटी लाने हेतु कहा तब उसने निश्चयात्मक ढंग से बैंक वालों को यह बताया कि उसने जिस योजना के अंतर्गत ऋण हेतु आवेदन किया है उसमें बैंक गारंटी से छूट है। रमेश के व्यवसाय की सफलता का एक मुख्य कारण है कि वह प्रत्येक माह अपने द्वारा उत्पादित तैयार माल, विभिन्न मदों पर किये गये खर्च, बिक्री, उधारी आदि का अनुसरण करता है एवं अपने व्यवसाय में सहयोग देने वाले कर्मचारियों की भलाई के बारे में सोचता है एवं उन्हें प्रोत्साहित करता है, समय समय पर उनकी आर्थिक मदद करता है।

आपने देखा होगा कि उपरोक्त उल्लेखित अधिकतर गुण आप में विद्यमान हैं। आप ने कभी न कभी कहीं न कहीं इन गुणों का उपयोग किया होगा। हां यह सत्य है कि हम सभी में यह सभी गुण मौजूद होते हैं। आवश्यकता है तो इस बात की कि हम इन गुणों को विकसित करें। इनका उपयोग करने पर धीरे धीरे ये हमारी आदत में आते हैं और हमारी सोच एक सफल उद्यमी की तरह हो जाती है।

समय अवधि: 40 मिनट

❖ **उद्यमी होने का महत्व क्या है।**

उद्यमशीलता का महत्व निम्न बिन्दुओं से समझा जा सकता है -

- लोगों को रोजगार उपलब्ध कराना
- अनुसंधन और विकास प्रणाली में योगदान करना
- राष्ट्र व व्यक्ति विशेष के लिए धन-सम्पत्ति का निर्माण करना

केस स्टडी -

- ग्रिड से परे: सौर ऊर्जा उद्यमियों की कहानी - #उद्यमिता#ग्रिड से परे: सौर ऊर्जा उद्यमियों की कहानी

संसाधन की उपलब्धता आधार पर वीडियो दिखाएं व इस पर चर्चा करे।

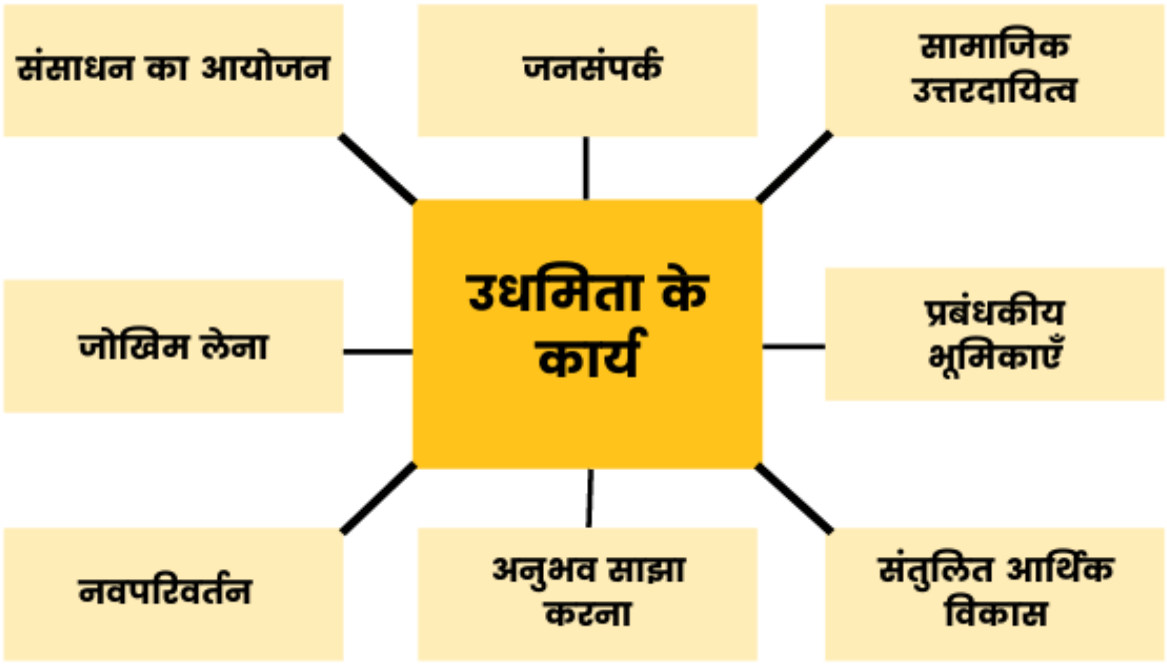
वीडियो दिखाते समय इसे बीच-बीच में रोक-रोक कर इस पर समझ बनाने की कोशिश करें।

इस केस स्टडी का लिंक:

- https://youtu.be/n4eLwQKr2_c - ग्रिड से परे: सौर ऊर्जा उद्यमियों की कहानी

समय अवधि: 40 मिनट

❖ **उद्यमी के कार्य क्या है।**



उद्यमी के कुछ प्रमुख कार्य निम्नलिखित हैं:

1. **उद्यम के अवसरों की पहचान :** विश्व में व्यवसाय करने के बहुत से अवसर हैं। इनका आधर मानव की आवश्यकताएं हैं, जैसे : खाना, फैसन, शिक्षा आदि, जिनमें निरंतर परिवर्तन हो रहे हैं। आम आदमी को इन अवसरों की समझ नहीं होती, किन्तु एक उद्यमी इनको अन्य व्यक्तियों की तुलना में शीघ्रता से भांप लेता है। अतः एक उद्यमी को अपनी आंखें और कान खुले रखने चाहिए तथा विचार शक्ति, सृजनात्मक और नवीनता की ओर अग्रसर रहना चाहिए।
2. **विचारों को कार्यान्वित करना :** एक उद्यमी में अपने विचारों को व्यवहार में लाने की योग्यता होनी चाहिए। वह उन विचारों, उत्पादों, व्यवहारों की सूचना एकत्रित करता है, जो बाजार की मांग को पूरा करने में सहायक होते हैं। इन एकत्रित सूचनाओं के आधर पर उसे लक्ष्य प्राप्ति के लिए कदम उठाने पड़ते हैं।
3. **व्यवसाय की योजना (कार्य प्रतिवेदन):** उद्यमी अध्ययन कर अपने प्रस्तावित उत्पाद अथवा सेवा से बाजार की जांच करता है, वह आनेवाली समस्याओं पर विचार कर उत्पाद की संख्या, मात्रा तथा लागत के साथ-साथ उपक्रम को चलाने के लिये आवश्यकताओं की पूर्ति के ठिकानों का भी ज्ञान प्राप्त करता है। इन सभी क्रियाओं की बनायी गयी रूपरेखा, व्यवसाय की योजना अथवा एक प्रोजेक्ट रिपोर्ट; कार्य प्रतिवेदन कहलाती है।
4. **संसाधनों को उपलब्ध कराना :** उद्यम को सपफलता से चलाने के लिए उद्यमी को बहुत से साधनों की आवश्यकता पड़ती है। ये साधन हैं : द्रव्य, मशीन, कच्चा माल तथा मानव। इन सभी साधनों को उपलब्ध् कराना उद्यमी का एक आवश्यक कार्य है।

5. **उद्यम की स्थापना :** उद्यम की स्थापना के लिए उद्यमी को कुछ वैधनिक कार्यवाहियां पूरी करनी होती हैं। उसे एक उपयुक्त स्थान का चुनाव करना होता है। भवन को डिजाइन करना, मशीन को लगाना तथा अन्य बहुत से कार्य करने होते हैं।
6. **उद्यम का प्रबंधन :** उद्यम का प्रबंधन करना भी उद्यमी का एक महत्वपूर्ण कार्य होता है। उसे मानव, माल, वित्त, माल का उत्पादन तथा सेवाएं सभी का प्रबंधन करना है। उसे प्रत्येक माल एवं सेवा का विपणन भी करना है, जिससे कि विनियोग किए धन से उचित लाभ प्राप्त हो। केवल उचित प्रबंध के द्वारा ही इच्छित परिणाम प्राप्त हो सकते हैं।
7. **वृद्धि एवं विकास :** एक बार इच्छित परिणाम प्राप्त करने के उपरांत, उद्यमी को उद्यम की वृद्धि एवं विकास के लिए अगला ऊंचा लक्ष्य खोजना होता है। उद्यमी एक निर्धारित लक्ष्य की प्राप्ति के पश्चात् संतुष्ट नहीं होता, अपितु उत्कृष्टता प्राप्ति के लिए सतत प्रयत्नशील बना रहता है।

समय अवधि: 30 मिनट

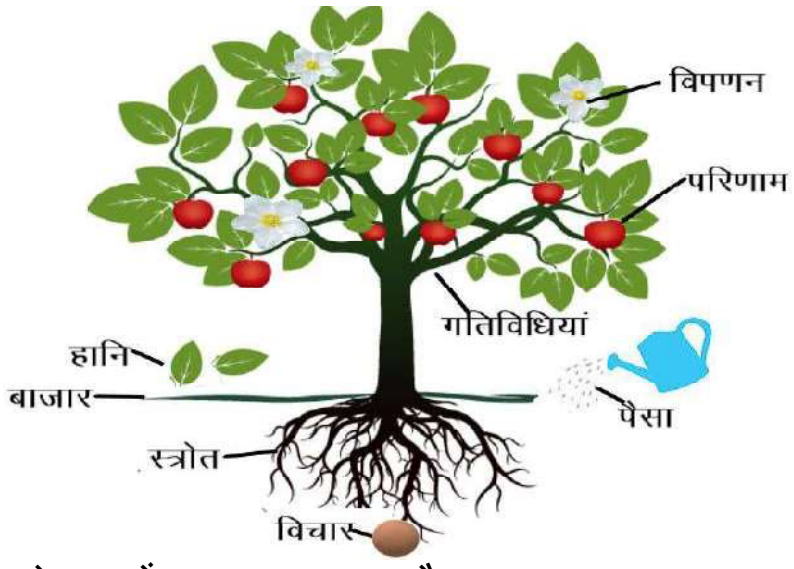
❖ लघु उद्यम की स्थापना कैसे की जाती है।

एक लघु व्यवसाय की इकाई कोई भी व्यक्ति स्थापित कर सकता है। वह पुराना उद्यमी हो सकता है अथवा नवीन, उसे व्यवसाय चलाने का अनुभव हो सकता है और नहीं भी, वह शिक्षित भी हो सकता है अथवा अशिक्षित भी, उसकी पृष्ठभूम हो सकती अथवा शहरी।

उद्योग को प्रारंभ करने से पूर्व उसके मुख्य एवं आवश्यक पहलुओं को समझना अनिवार्य है। जिससे आपको अपने उद्योग को प्रारंभ करने एवं उत्पाद के चयन में कठिनाई न हो। व्यवसाय के इन्हीं आवश्यक पहलुओं एवं संसाधनों को हम आगे समझेंगे।

➢ व्यवसाय एक वृक्ष के रूप में

एक उद्योग उसी फलदार वृक्ष की तरह होता है जिसकी माली बीज बोने से लेकर फल प्राप्त करने तक देखरेख करता है। एक उद्योग एवं उसकी कार्यप्रणाली को एक वृक्ष के रूप में आसानी से समझा जा सकता है। आईये सूक्ष्म उद्योग/ व्यवसाय को निम्न चित्र के माध्यम से समझें - व्यवसाय को एक वृक्ष के रूप में समझा जा सकता है -



- ❖ व्यवसाय रूपी वृक्ष को बोने के लिए उद्यमी के विचार एवं कल्पनाएं बीज की तरह होते हैं। जिसके माध्यम से यह वृक्ष तैयार होता है।
- ❖ जिस प्रकार वृक्ष को बड़ा करने हेतु पानी दिया जाता है। उसी प्रकार उद्यमी व्यवसाय में अपने धन का निवेश करता है।
- ❖ वृक्ष की जड़े स्त्रोतों को प्रदर्शित करती है। व्यवसाय में लगने वाला कच्चा माल वित्त, यातायात आदि की व्यवस्था इन्हीं स्त्रोतों के माध्यम से की जाती है।
- ❖ वृक्ष की टहनियों की ही तरह व्यवसाय में विभिन्न गतिविधियों हेतु अलग अलग विभाग होते हैं जिनके मध्य सामन्जस्य स्थापित करना आवश्यक होता है।
- ❖ वृक्ष के फूल विपणन/ बिक्री को प्रदर्शित करते हैं जिस प्रकार फूल सभी को आकर्षित करता है उसी प्रकार व्यवसाय में जिस वस्तु का उत्पादन हो रहा है उसे भी इतना ही आकर्षित और गुणवत्ता पूर्ण तैयार किया जाता है जिससे की वह उपभोक्ताओं को अपनी ओर आकर्षित कर सके।
- ❖ बिक्री उपरांत उद्यमी को प्राप्त होने वाला लाभ इस वृक्ष का फल है।
- ❖ जिस प्रकार वृक्ष सदैव समान नहीं रहता कभी ज्यादा फलदार और घना हो जाता है तो कभी पतझड़ आ जाता है उसी प्रकार व्यवसाय में भी लाभ-हानि होती रहती है।

➢ उत्पाद/ सेवा का चयन

उद्यमी द्वारा अपने आस पास के वातावरण, उपलब्ध संसाधन एवं स्थानीय अथवा बाह्य बाजार में उसकी मांग एवं पूर्ति के अनुसार उत्पाद/ सेवा का चयन किया जाता है। यह आवश्यक है कि उद्यमी द्वारा उस उत्पाद/ सेवा का चयन किया जाय जिसकी पूर्ति बाजार में न हो रही हो अथवा वह वस्तु उच्च गुणवत्ता के साथ उपलब्ध न हो, वह ग्राहकों को अपनी ओर आकर्षित कर सकती हो। उदाहरण के लिए - आपके क्षेत्र में गन्ने की खेती अधिक होती है तो आप उसके विभिन्न उत्पादों का चयन कर सकते हैं जिसे हम इस चित्र में समझ सकते हैं-

➢ बाजार की मांग

बाजार की मांग से आशय उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं एवं उसकी पूर्ति से है। उत्पाद का चयन करते समय उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं पर विशेष ध्यान दिया जाता है। जिसमें यह सर्वेक्षण किया जाता है कि उपभोक्ता किस वस्तु को अधिक पसंद करते हैं, उसमें क्या परिवर्तन चाहते हैं, किस मूल्य में खरीदना चाहते हैं, वर्तमान में वह वस्तु कितनी मात्रा एवं किस रूप में उपलब्ध है, किस गुणवत्ता के साथ उपलब्ध है एवं उसका बाजार मूल्य क्या है। इसमें वस्तु की किस्म, मात्रा, आकार, रंग, डिजायन, ब्रांड, पैकिंग आदि को भी सम्मिलित किया जाता है। जिसे हम इस चित्र में समझ सकते हैं-

➢ कौशल (व्यावसायिक एवं तकनीकी)

व्यवसाय हेतु कौशल अत्यंत आवश्यक है। यह कौशल उसमें पारंपरिक रूप से भी हो सकता है अथवा वह प्रशिक्षण के माध्यम से भी प्राप्त किया जा सकता है। पारंपरिक व्यवसायों में अधिकांशत: उद्यमियों में यह कौशल पूर्व से ही होता है क्योंकि वह बचपन से ही उसे देखता आ रहा है।

➢ वित्तीय आवश्यकता का आकलन

व्यवसाय को प्रारंभ करने से पूर्व उद्यमी द्वारा व्यवसाय में लगने वाली राशि का आकलन करता है। जिसमें वह व्यवसाय प्रारंभ करने हेतु आवश्यक स्थान, संसाधन, उत्पाद हेतु कच्चा माल, आवश्यक मशीनें, कर्मचारी, हिसाब किताब हेतु आवश्यक दस्तावेज, परिवहन, पैकेजिंग, गोदाम एवं अन्य साधनों पर होने वाले व्ययों का अनुमान लगाकर अपने व्यवसाय में लगने वाले वित्त की रूपरेखा तैयार करता है।

➢ वित्त की व्यवस्था

वित्तीय आवश्यकताओं का आकलन करने के पश्चात् उद्यमी द्वारा वित्त की व्यवस्था हेतु स्त्रोतों का निर्धारण किया जाता है कि वह पूंजी कहा से एकत्र करेगा। क्योंकि यह आवश्यक नहीं की व्यवसाय में लगने वाली संपूर्ण राशि उद्यमी के पास पूर्व से ही उपलब्ध हो इसलिए वह यह राशि अन्य स्त्रोतों के माध्यम से प्राप्त करता है जिस हेतु वह किसी परिचित व्यक्ति से उधार लेता है अथवा बैंक, पोस्टऑफिस, वित्तीय संस्थानों में ऋण हेतु आवेदन करता है।

यदि उद्यमी बैंक से ऋण लेकर अपने व्यवसाय को प्रारंभ करना चाहता है तो उसे यह जानकारी होना आवश्यक है कि ऋण स्वीकृत करते समय बैंक द्वारा प्रकरण में किन किन दस्तावेजों एवं व्यवसायिक क्षमताओं को देखा जाता है एवं उद्यमी किस प्रकार स्वयं को बैंक के समक्ष प्रस्तुत करे जिससे उसका ऋण स्वीकृत होने में बाधाएं उत्पन्न न हों। इसलिए उद्यमी को निम्न बातों का ध्यान रखना आवश्यक होता है:-

1. व्यक्तिगत क्षमता -
   - बैंक के समक्ष पूर्ण आत्मविश्वास के साथ उपस्थित होना।
   - आवश्यक रिकार्ड उचित ढंग से प्रस्तुत करना।
   - सही गतिविधि का चयन करना।
   - चयनित उद्योग की संपूर्ण जानकारी होना।

2. इकाई की तकनीकी प्रौद्योगिकी संबंधी क्षमता-
   - इकाई में प्रयुक्त की जाने वाली तकनीक सही हो।
   - प्रयुक्त की जाने वाली मशीन की क्षमता सही हो।
   - संबंधित मशीन का पूर्व - निष्पादन रिकार्ड।
   - मशीनरी प्रदाय कर्ता की जानकारी।

3. वित्तीय क्षमता-
   - इकाई संपूर्ण हो।
   - उद्यमी अपनी तरफ से वांछित मार्जिन मनी लगाने में सक्षम हो।

- इकाई स्थापना के वित्तीय स्त्रोत।
- समविच्छेद बिंदु।
- इकाई की लाभप्रदता।

4. आर्थिक क्षमता-
   - इकाई द्वारा इतना राजस्व कमाना कि इस इकाई की स्थापना लाभप्रद हो।
   - इकाई के पर अतिरिक्त राजस्व भार तथा अनुत्पादी व्यय कम अथवा न हो।

5. इकाई की विपणन जीवन क्षमता-
   - उत्पाद/ सेवा की संबंधित स्थान पर पर्याप्त मांग हो।
   - उत्पाद की बाजार में स्वीकार्यता की संभावनाओं की जानकारी।
   - संबंधित उत्पाद के क्षेत्र में ब्रांड के प्रचलन की जानकारी।
   - संबंधित उत्पाद के क्रेता विक्रेताओं की जानकारी।
   - बाजार में प्रतिस्पर्धा की स्थिति की जानकारी।
   - निश्चित बाजार की उपलब्धता की जानकारी।

6. कानूनी पहलू-
   - उद्यमी द्वारा समस्त कानूनी औपचारिकताएं पूरी कर ली गयीं हो।
   - आवश्यक लायसेंस/ अनुमति पत्र प्राप्त कर लिये गये हों।

7. अन्य पहलू-
   - इकाई की लोकेशन अच्छी होनी चाहिए।
   - आवश्यक सहयोग की उपलब्धता।
   - कच्चे माल की उपलब्धता।
   - अतिरिक्त गारंटी/ सिक्यूरिटी

- **संस्थागत नेटवर्क - बैंक, पोस्ट ऑफिस इत्यादि**

संस्थागत नेटवर्क में बैंक, पोस्ट ऑफिस एवं अन्य वित्तीय संस्थाओं को शामिल किया जाता है। व्यवसाय को प्रारंभ करने के पश्चात् भी अनेक कार्यों हेतु अत्यधिक लेन देन होते हैं एवं समय-समय पर पैसों की आवश्यकता भी होती है, इस हेतु उद्यमी बैंक, पोस्ट ऑफिस

अथवा वित्तीय संस्थाओं आदि से संपर्क कर ऋण प्राप्त करता है। बैंक से ऋण प्राप्त करने हेतु यह आवश्यक है कि बैंक आदि से उद्यमी के अच्छे संबंध हो, जिससे उसे प्रत्येक बार एक नये ग्राहक के रूप में प्रस्तुत न होना पड़े एवं उसे बार बार दस्तावेजों को प्रस्तुत न करना पड़े केवल आवश्यकतानुसार दस्तावेज जमा कराकर ही वह अपनी वित्तीय आवश्यकता को पूर्ण कर सके।

➢ कानूनी दस्तावेज

एक नये व्यवसाय को प्रारंभ करने हेतु विभिन्न दस्तावेज आवश्यक होते हैं। उद्यमी हेतु आवश्यक है की वह व्यवसाय संचालन हेतु समस्त आवश्यक दस्तावेजों को प्राप्त करे जैसे -

- व्यवसाय हेतु लघु उद्योग प्रपत्र तैयार करना।
- व्यवसाय के नाम का पंजीयन प्रमाण पत्र।
- उत्पाद का पंजीयन।
- आवश्यकता अनुसार एगमार्क/ट्रेडमार्क/आई.एस.आई. मार्क प्राप्त करना।
- आवश्यक लायसेंस।
- आवश्यक अनापत्ति प्रमाण पत्र प्राप्त करना।
- व्यवसाय का पेन/टेन/टिन पंजीयन।
- उत्पाद का पंजीयन।
- उत्पाद में लगाये जा रहे लोगो या हॉल मार्क आदि का पंजीयन आदि।
- व्यवसाय हेतु बिजली पानी के उपयोग हेतु कनेक्शन आदि के प्रमाण पत्र।
- अन्य आवश्यक पंजीयन/ प्रमाण पत्र।

➢ कुशल मानव संसाधन

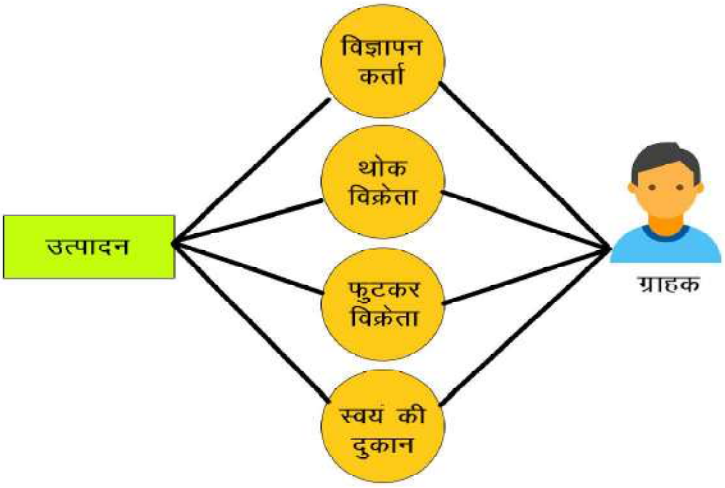
एक व्यवसाय की सफलता उसके मानव संसाधनों पर भी निहित होती है। इसलिए व्यवसाय में उचित क्षमता एवं कुशल मानव संसाधनों की नियुक्ति करना उद्यमी हेतु एक आवश्यक कार्य है क्योंकि उद्यमी स्वयं कितना भी अधिक सक्षम हो किन्तु समस्त कार्यों को स्वयं ही पूर्ण करना भी संभव नहीं है। इन कामों को पूरा करने हेतु कुशल मानव संसाधनों

को व्यवसाय में रोजगार देकर वह अपने कार्य को कुशलता पूर्वक, निर्धारित समय सीमा में एवं गुणवत्ता पूर्ण कर सकता है जिसके लिए वह व्यवसाय में कर्मचारियों की नियुक्ति करता है। वह वित्तीय आवश्यकताओं के आकलन में मानव संसाधन हेतु होने वाले व्ययों को भी सम्मिलित कर अपनी योजना तैयार करता है।

- **स्त्रोत साझेदार (सोर्सिंग पार्टनर्स)**

एक उत्पाद के सिर्फ निर्माण मात्र से ही उद्यमी का कार्य पूर्ण नहीं हो जाता। उत्पाद निर्माण के पश्चात् उसे ग्राहकों के सामने आकर्षक रूप में प्रस्तुत करना भी आवश्यक है। यह आवश्यक नहीं होता कि उद्यमी अपने व्यवसाय में उत्पाद निर्माण के साथ साथ उसकी पैकैजिंग आदि हेतु आवश्यक सामग्री जैसे - पेपर, लोगो, आदि का भी निर्माण एवं प्रिंटिंग का कार्य करता हो। जिस प्रकार उद्यमी समस्त कार्यों को स्वयं नहीं कर सकता उसी प्रकार वह उत्पाद से संबंधित समस्त साधनों/ आवश्यक वस्तुओं का निर्माण भी स्वयं नहीं कर सकता जिसके लिए उसे अन्य उद्यमियों से संपर्क कर उनके साथ साझेदारी अथवा अनुबंध में माध्यम से उन वस्तुओं को प्राप्त कता है। यह उद्यमी के लिये स्त्रोत साझेदार होते हैं जिनके माध्यम से वह अपने उत्पाद की इन आवश्यकताओं को पूर्ण करता है।

- **मार्केटिंग नेटवर्क**



मार्केटिंग नेटवर्क से आशय उद्यमी की बाजार में पहचान एवं उत्पाद के प्रचार प्रसार एवं बिक्री से है। उत्पादन निर्माण से पूर्व ही उसके विपणन की योजना उद्यमी द्वारा तैयार कर ली जाती है। वह उत्पाद के प्रचार हेतु विज्ञापन आदि का सहयोग लेता है एवं अपने उत्पाद को कितनी मात्रा में किसे बेचेगा अर्थात् थोक विक्रेता/ फुटकर

विक्रेता या अपनी दुकान खोलकर सीधे ग्राहकों को विक्रय करेगा, इसका निर्धारण करता है।

केस स्टडी -

उद्यम, उद्यमी एवं उद्यमिता - लिज्जत पापड़ स्टोरी: 7 महिलाओं की मेहनत, 80 रुपए की उधारी से खड़ा किया 800 करोड़ का बिजनेस

संसाधन की उपलब्धता आधार पर इस पर चर्चा करे वा बीच-बीच में रोक-रोक कर इस पर समझ बनाने की कोशिश करें।

हमारे समाज में औरतों को हमेशा पुरुषों से कम ही आंका जाता है लेकिन कई सफल महिलाओं ने इस बात को पूरी तरह गलत साबित किया है। आज हम जिन महिलाओं की बात कर रहे हैं उन्होंने घर से शुरु हुए पापड़ के छोटे से कारोबार को अपनी काबिलियत से सफलता के शिखर पर पहुंचा दिया। गांव की पृष्ठभूमि से आई और कम पढ़ी-लिखी होने के बावजूद अपनी मेहनत से इन्होंने वह कर दिखाया जिसे करना आसान नहीं था। माने या ना माने लेकिन भारतीय महिलाओं के लिये ये काफी सम्मान की बात है और ये हौसला भी देती है कि अगर आप अपने हुनर को तलाश लें तो कामयाबी पा सकती हैं।

जी हां, आज हम आपको बताने वाले हैं 'श्री महिला गृह उद्योग लिज्जत पापड़' के बारे में। जिस दिन लिज्जत का पहला पापड़ बेला गया था, उस दिन शायद किसी ने ये सोचा भी नहीं होगा कि एक दिन यह एक बड़ा उद्योग बनेगा और हजारों महिलाओं के रोजी-रोटी का सहारा भी बनेगा।

कैसे हुई शुरूआत?

मुंबई की रहने वाली जसवंती जमनादास पोपट ने अपना परिवार चलाने के लिए 1959 में पापड़ बेलने का काम शुरू किया था। जसवंती बेन गरीब परिवार से ताल्लुक रखती थी और कम पढ़ी-लिखी भी थी लेकिन उनमें कारोबार की अच्छी समझ थी। उन्होंने इस काम में अपने साथ और 6 गरीब बेरोजगार महिलाओं को जोड़ा और 80 रुपये का कर्ज लिया और पापड़ बेलने का काम शुरु किया। इन महिलाओं द्वारा 15 मार्च 1959 को लिज्जत पापड़ का

व्यवसाय शुरु किया था। किसी ने सोचा भी नहीं होगा कि यह बिजनेस सारे भारत की पहचान के तौर पर पूरी दूनिया में अपनी जगह बना लेगा।

80 रुपए उधारी से 800 करोड़ का टर्नओवर - गरीबी के कारण उन्होनें 80 रूपए उधार लेकर व्यवसाय शुरू किया था लेकिन कुछ महीने की मेहनत से ही उन्होंने 80 रुपए चुका दिए और फिर चार पैकेट से 40 और फिर 400 तक पहुंचने में वक्त नहीं लगा। 80 रुपये से शुरू हुआ यह कारोबार आज सालाना 800 करोड़ रुपये का कारोबार करती है। इस कारोबार से तकरीबन 45 हजार महिलाएं जुड़ी हुई हैं और इसके 62 ब्रांच हैं।

कमजोरी को बनाया ताकत - जितनी भी महिलाएं इस व्यवसाय से जुड़ी है वह आर्थिक रूप से कमजोर है और अपनी खराब आर्थिक स्थिति के कारण ज्यादा शिक्षा प्राप्त नहीं कर पाई है लेकिन वे इसे अपनी कमी नहीं मानती और यही इस कारोबार की सफलता का राज है।

पापड़ का नामकरण - 1962 में ग्रुप ने अपने पापड़ का नामकरण किया और यह नाम था 'लिज्जत पापड़'। लिज्जत गुजराती शब्द है, जिसका अर्थ स्वादिष्ट होता है। साथ ही, इस ऑर्गेनाइजेशन का नाम रखा गया 'श्री महिला गृह उद्योग लिज्जत पापड़'।

मशीन नहीं हाथों से बनाया जाते है पापड़ - लिज्जत पापड़ देश-विदेश में फेमस हैं और इसके फेमस होने के पीछे का कारण है इसकी गुणवत्ता। इसकी गुणवत्ता का श्रेय इस कारोबार से जुड़ी सभी महिलाएं को जाता हैं जो यहां बनाने वाले पापड़ों की गुणवत्ता का खास ख्याल रखती हैं। यहां अभी भी पापड़ों को मशीन से नहीं बल्कि हाथों से बनाया जाता है और आटा गूंथना, लोई बनाना, पापड़ बनाना, सुखाना और पैंकिग इस पापड़ के मुख्य चरण हैं।

लिज्जत ग्रुप की दो अच्छी बातें - लिज्जत ग्रुप की दो सबसे अच्छी बातें यह है कि लिज्जत पापड़ सरकार से किसी भी तरह की आर्थिक सहायता नहीं लेती और यहां काम करने वाली हर महिला को 'बहन' शब्द से संबोधित किया जाता है, जिस कारण सब एक समान दिखते हैं।

कानाफूसी 'Not Allowed' - बिजनेस बहुत बढ़ा है लेकिन उन्होंने मशीन का इस्तेमाल न करते हुए और महिलाओं को काम पर बढ़ाया हैं। इन महिलाओं ने तय किया है की हम मिलकर काम करेंगे। वहाँ का रूल ही ऐसा है की “कानाफूसी allowed नहीं है“, “जो बोलना है जोर से बोलों” इसी वजह से वहाँ महिलाओं की गॉसिप भी नहीं, झगडा नहीं, इसी वजह से ये काम अच्छी तरह से चल रहा है।

महिलाएं ही चलाती हैं उद्योग - ये कंपनी बाकी कंपनियों से थोड़ी अलग है, इस व्यापार में सभी महिला सदस्य हैं। यहां अध्यक्षता कार्यकारी समिति से सदस्य बारी-बारी से संभालते हैं और वो भी सबकी सहमति से चुने जाते हैं। यानी सबको मौका दिया जाता है जो इस उद्योग की सफलता में एक अहम किरदार निभाते हैं। हर शाखा का नेतृत्व एक संचालिका करती है। यह हर साल बदलती रहती हैं।

महिलाओं से शुरु और उन्हीं के लिए - लिज्जत पापड़ की कॉ-फाउंडर जसवंती बेन पोपट चाहती तो आज लिज्जत पापड़ के बिजनेस को बहुत आगे ले जा सकती थीं लेकिन जसवंतीबेन उन महिलाओं को अपने पैरों पर खड़ा करना चाहती थी, जिनके बच्चे पढ़ नहीं पा रहे थे और जिसके घर में कोई कमाने वाला नहीं हो। जसवंती बेन का यही मुख्य उद्देश्य था की इन महिलाओं को रोजगार मिले और ये अपना घर चला सके।

समय अवधि: 80 मिनट

❖ **कृषि और उससे सम्बन्धित कौन-कौन सी गतिविधियों में व्यावसायिक संभावनाएं हो सकती है।**

ऐसी उद्यमिता में कृषि कार्य को व्यावसायिक आधार पर संचालित किया जाता है। इस उद्यमिता के अन्तर्गत कृषि उद्योग एवं कृषि आधारित उद्योगों का विकास किया जाता है। ऐसा उद्यमी वह सभी कार्य करता है जिससे कृषि उत्पाद में वृद्धि हो सके एवं नए-नए कृषि उत्पादों का विकास हो सके। जैसे - कृषि फसल उत्पादन, बगान कृषि, फल उद्यान कृषि, डेयरी, पषुपालन, वानिकी, आधुनिक नर्सरी , मधुमक्खी पालन रेशमकीट पालन एवं उत्पादन, आर्गेनिक तसर रेशम उत्पादन, केंचुआ खाद या कृमि खाद उत्पादन, तसर रेशम कीटपालन, मशरुम या खुँभी या छत्तेदार खाद्य फफूँदी (कवक) उत्पादन, सब्जी बगीचा या सब्जी की खेती, शुष्क पुष्क उत्पादन, गेंदा की खेती, फलों व सब्जियों का बगीचा आदि।

समय अवधि: 20 मिनट

❖ **उद्यमियों के सामने आने वाली चुनौतियाँ और उनके समाधान के तरीके क्या है।**

एक सफल उद्यमी बनने हेतु व्यवसाय चाहे छोटा हो अथवा बड़ा उसे व्यावसायिक व्यावहारिकता से चलाने की जरूरत होती है। चूँकि एक उद्यमी मूलतः एक संशोधक एवं नवीन संयोजनओं द्वारा

नवीन उत्पादन तैयार करने वाला होता है। लेकिन नवाचार के प्रस्तुतीकरण के साथ वह रिस्क लेने वाला भी होता है। वैसे तो हर व्यापारिक गतिविधि मे कुछ न कुछ समस्याएं होती है इसलिए उद्यमी इनसे अछूता नही रह सकता। उसे कई तरह की समस्याओं से जुझना पड़ता है जैसे व्यक्तिगत, प्रबन्धिकीय, प्रशासकीय, ब्राह्य इत्यादि। इनका विश्लेषण करे तो हम पाते है कि व्यक्तिगत समस्याएं, प्रबन्धिकीय क्षमताओं की कमी, असमानता, अपर्याप्त तकनीकी ज्ञान, जोखिम उठाने की कम क्षमता, पारिवारिक दिक्कतें तथा अपर्याप्त शिक्षा हो सकती है। पर वर्तमान समय मे एक उद्यमी व्यक्तिगत समस्याओं के अलावा विभिन्न समस्याओं मे भी उलझा रहता है। अतः उद्यमी की समस्याओं को क्षेत्रवार दो भागों मे विभाजित कर इस तरह स्पष्ट किया जा सकता है–

1. उद्यमी की प्रारम्भिक अवस्था की समस्या

हालांकि उद्यमी को यह माना जाता है कि वह समस्याओं को शुरू से ही साथ लेकर चलता है। क्योंकि वह जिस क्षेत्र मे घुस रहा है वह पूर्णतः उसके लिए नया अनुभव लिए होता है उसे उन सब बातों का समुचित ज्ञान नही होता, जो उसमे शामिल होती है। जिन समस्याओं से एक उद्यमी गुजरता है उनमे निम्म प्रमुख है -

- प्रोजेक्ट बनाने की समस्या
- प्रारंभिक पूँजी एकत्र करने की समस्या
- उद्यम स्थापित करने के लिए स्थान प्राप्त करने की समस्या
- अनापित्त प्रमाण पत्र (N.O.C) प्राप्त करने की समस्या
- पारिवारिक पृष्ठभूमि की समस्या
- कच्चे माल की समस्या
- विधुत विभाग से कनेक्शन की समस्या
- पंजीकरण की समस्या

2. उद्यम मे गति मिलने के बाद समस्याएं

उपरोक्त सभी समस्याएं एक उधमी को प्रारंभिक दौर मे जूझने हेतु जहाँ मजबूर करती है वही उधम के अपने पूर्ण स्वरूप मे आने के बाद भी निम्न विभिन्न समस्याओं से जुझने को मजबूर कर देती है यह है -

- पूंजी निर्माण की समस्या
- श्रमिकों की समस्याएं
- आधारभूत सुविधाओं की उपलब्धता की समस्या
- विपणन सुविधा का अभाव
- उत्पादन की पूरानी तकनीक सम्बन्धी समस्या
- उधार माल के भुगतान प्राप्त करने मे विलम्ब की समस्या
- दलालों द्वारा शोषण की स्थिति
- शासकीय नीतियों की समस्या
- पूंजी के सदुपयोग की समस्या
- पूंजी के सदुपयोग की समस्या
- सामाजिक लागतों को न्यूनतम रखने की समस्या
- समय प्रबंध की समस्या
- प्रबन्धकीय तथा प्रशासनिक समस्याएं
- स्वामित्व की समस्याएं

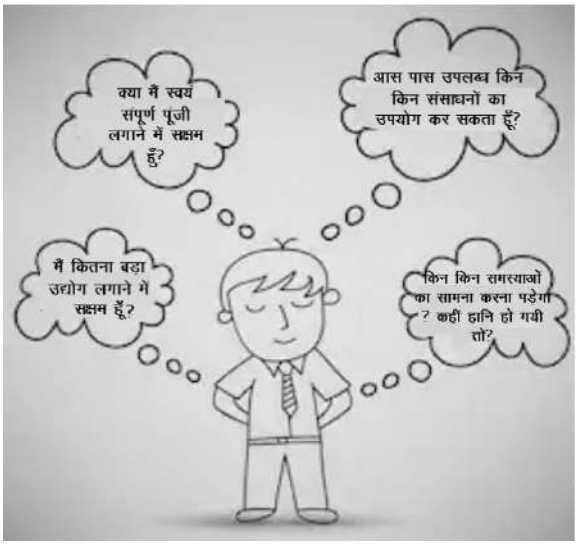
3. अन्य समस्याएं

यह कहना उचित होगा कि उद्यमी समस्याओं के साथ तैयार होता है एवं समस्याओं को साथ लेकर आगे बढ़ता है। उपरोक्त सभी समस्याओं के पारिवारिक, सामाजिक, राजनैतिक समस्याएँ भी उसे परेशान करती है, जिन्हें उसे समय-समय पर हल करना पड़ता है।

4. महिला उद्यमी की समस्या

ये समस्याएं इस प्रकार हैं:

- कम जोखिम लेने की क्षमता: हमारे देश में महिलाएं संरक्षित जीवन जीती हैं।
- आत्मविश्वास कि कमी
- उद्यमी योग्यता का अभाव
- गतिशीलता की कमी
- घरेलू समस्या



- पुरुष प्रधान समाज
- सामाजिक दृष्टिकोण
- शिक्षा की कमी

समय अवधि: 20 मिनट

❖ **उद्यमी के लिए उद्यम के संचालन में आने वाले कौन - कौन से बही-खाते (लेखांकन की प्रमुख प्रणालियां) है।**

लेखांकन की अनेक प्रणलियाँ (systems) हैं जिनमें से निम्नलिखित उल्लेखनीय हैं-

- **नकद लेन-देन**
- **इकहरा लेखा प्रणाली**
- **दोहरा लेखा प्रणाली**
- **भारतीय बहीखाता प्रणाली**

उद्यमी के लिए उद्यम के संचालन में आने वाले बही-खाते निम्न है

- **<u>दोहरा लेखा प्रणाली</u> (Double Entry System) - यह पुस्तपालन की सबसे अच्छी प्रणाली मानी जाती है। इस पद्धति में प्रत्येक व्यवहार के दोनों रूपों (डेबिट व क्रेडिट या ऋण व धनी) का लेखा किया जाता है। यह कुछ निश्चित सिद्धान्तों पर आधारित होती है। वर्ष के अन्त में अन्तिम खाते बनाकर व्यवसाय की वास्तविक स्थिति की जानकारी करना इस पद्धति के माध्यम से आसान होता है।**

समय अवधि: 20 मिनट

❖ **उद्यमी के लिए उद्यम के संचालन में सहायक वित्त सहायता योजना कौन - कौन सी है।**

किसी भी व्यवसाय में वित्त उसका जीवनरक्त माना जाता है। व्यवसाय की प्रत्येक अवस्था व इसके प्रत्येक भाग में वित्तीय संसाधनों के प्रवाह को नियमित एवं नियंत्रित रूप में बनाये रखना अनिवार्य होता है। वित्त रूपी जीवनरक्त के बिना व्यवसाय का कोई भी कार्य करना कठिन ही नहीं असम्भव भी होता है। व्यवसाय को जीवित रखने के लिए ही नहीं बल्कि

व्यवसाय के निरंतर विकास एवं विस्तार के लिए भी वित्त एक आवश्यक तत्व है। वस्तुत: वित्त के बिना व्यवसाय का संचालन करना अत्यंत कठिन होता है।

महिला उद्यमी के लिए उद्यम के संचालन में सहायक वित्त सहायता योजना निम्नलिखित हैं

1. **प्रधान मंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम**
2. **महिला उद्योग निधि (MUN)**
3. **ओरिएंटल महिला विकास योजना**
4. **मुद्रा योजना महिला उद्यमी**
5. **देना शक्ति योजना**
6. **उद्योगिनी योजना**
7. **सेण्ट कल्याणी योजना**
8. **महिला उद्यम निधि योजना**
9. **स्त्री शक्ति योजना**
10. **सूक्ष्म और लघु उद्यमों के लिए ऋण गारंटी योजना**
11. **अनुसूचित जाति/अनुसूचित जनजाति और महिलाओं के लिए स्टैंड-अप इंडिया योजना**

समय अवधि: 20 मिनट

❖ **उद्यम विकास को प्रभावित करने वाले जेंडर, सामाजिक और सांस्कृतिक मुद्दे कौन कौन से है।**

1. **व्यक्तिगत घटक - किसी व्यक्ति के व्यक्तिगत घटकों का समूह उद्यमिता के जन्म एवं विकास को प्रत्यक्ष रूप से प्रभावित करता है। व्यक्ति अपने पारिवारिक एवं सामाजिक वातावरण में ही पलता-बढ़ता, षिक्षा ग्रहण करता है। अत: व्यक्ति में उद्यमिता की भावना भी उसी पारिवारिक एवं सामाजिक पृष्ठभूमि से प्रभावित होती है।**

2. **सामाजिक एवं सांस्कृतिक घटक - उद्यमिता के विकास में सामाजिक एवं सांस्कृतिक घटक बहुत ही महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। व्यक्ति से समाज को अपेक्षाएं रहती हैं। जोखिम वहन करने वाले की समाज में स्थिति, वैकल्पिक रोजगारों के प्रति समाज का दृष्टिकोण, स्वावलम्बन का समाज में महत्व, कार्य स्वतंत्रता का समाज में महत्व आदि ऐसे घटक हैं जो अप्रत्यक्ष रूप से उद्यमिता के जन्म**

एवं विकास को प्रभावित करते हैं। प्राय: लोग सामाजिक एवं पारिवारिक परम्परा के अनुसार ही कार्य करते हैं। वैष्य का पुत्र वैष्य का ही कार्य करना पसंद करता है। अन्य वर्ग्ा के लोग वैष्य का कार्य करना पसंद नहीं करते। हालांकि अब ये परम्पराएं बदल रही हैं फिर भी पूरी तरह समाप्त नहीं हुई है। इन्हीं सामाजिक स्थितियों के कारण कोई व्यक्ति उद्यमिता की ओर आकर्षित अथवा उदासीन हो सकता है।

3. महिला कार्य के प्रति धारणा - यदि समाज के लोगों की धारणा महिला कार्य के प्रति सकारात्मक हो, वे अपने संतोष एवं सम्मान के लिए कार्य की भावना रखते हों, साथ ही उनमें धन कमाने हेतु कार्य करने की तत्परता हो तो ये स्थितियां उद्यमिता को विकसित करने में योगदान देती है। इसके विपरीत स्थिति में उद्यमिता विकसित नहीं हो पाता है।
4. महिला उद्यमी - वर्ष 2000 से पूर्व महिला उद्यमियों के बारे में कोई विषेष उल्लेख उद्यमिता कार्यों में नहीं मिलता है। लघु औधोगिक इकाईयों की तृतीय जनगणना के आंकड़ों के अनुसार वर्ष 2001-02 में देश की 10 प्रतिषत लघु इकाईयों का संचालन महिला उद्यमियों द्वारा किया जा रहा है। महिला षिक्षा के विकास के साथ ही उद्यमिता में महिलाओं की भागीदारी बढ़ी है।

- समय अवधि: 20 मिनट

❖ आपके लिए किस प्रकार का ब्यवसाय सर्वाधिक अनुकूल होगा।

ब्यवसाय चार प्रकार के होते है -

- फुटकर विक्रय - फुटकर विक्रेता, थोक विक्रेता या सप्लायर से मॉल खरीदते है तथा लाभ कमाकर पुनः बेचते है
- थोक विक्रेता- थोक विक्रेता बड़े डीलर होते है जो की उत्पाद कों से मॉल खरीदते है ये बड़ी मात्रा में मॉल खरीदते है जो की फुटकर विक्रेताओं को बेचते है
- निर्माण क्षेत्र - निर्माता वे उद्यमी होते है जो कच्चे

मॉल जैसे चमड़ा, खाद्य पदार्थ, कपड़े अथवा धातु इत्यादि का प्रयोग करके नया उत्पाद बनाते है

- **सेवा प्रदान करना -** सेवा प्रदाता वह लोग होते है जो लोगो को कोई बिशेष सेवा प्रदान करते है जैसे यातायात सेवा, नाइ, बैंक, धोबी, डिलीवरी करने वाली कम्पनिया, बिल्डिंग के ठेकेदार, पेन्टरी इत्यादि

समय अवधि: 20 मिनट

केस स्टडी -

- "परिवर्तन की हवाएँ: सूप टोकरी (सूप) बनाना" - #उद्यमिता#ग्रामीण विकास पर लघु फिल्म"
- अगरबत्ती बनाना: नालंदा बिहार उद्यमियों की कहानी- #उद्यमिता#ग्रामीण विकास पर लघु फिल्म"

संसाधन की उपलब्धता आधार पर वीडियो दिखाएं व इस पर चर्चा करे।

वीडियो दिखाते समय इसे बीच - बीच में रोक -रोक कर इस पर समझ बनाने की कोशिश करें।

समय अवधि: 60 मिनट

इस केस स्टडी का लिंक:

- https://youtu.be/Z3Wvyo6Y37A - "परिवर्तन की हवाएँ: सूप टोकरी (सूप) बनाना"
- https://youtu.be/5gtAGFdl9-w - अगरबत्ती बनाना: नालंदा बिहार उद्यमियों की कहानी

सेंटर ऑफ़ टेक्नोलॉजी एंड एंटरप्रेन्योरशिप डेवलपमेंट (सीटेड)

इ-६, सेक्टर-२१, इंडस्ट्रियल एरिया, जगदीशपुर जिला - अमेठी, उत्तर प्रदेश - २२७८१७,
फोन न. - +91-9415046619, 05361 - 270320, ईमेल - ctedinfo@gmail.com