

मैनुअल



हस्तनिर्मित वस्तुएँ बनाना
(अगरबत्ती)



ANANYA
Finance For Inclusive Growth Pvt. Ltd.

यह प्रशिक्षण पुस्तिका उन महिलाओं के प्रशिक्षण के लिए है जो अपनी हाथ से बनाई गई चीजें जैसे: सुगंधित अगरबत्ती का उत्पादन और विक्री करना चाहती हैं। इस पुस्तिका में सात दिन तक प्रतिदिन पाँच-पाँच घंटे के प्रशिक्षण कार्यक्रम की योजना दी गई है। मगर, स्थानिय परिस्थिति के मांग पर इसे आवश्यकता अनुसार समायोजित किया जा सकता है।

परिचय

साधारण उपकरण और स्थानीय रूप से उपलब्ध सामग्रियों का उपयोग करके हाथ से बनाई गई चीजें आमतौर पर हस्तनिर्मित वस्तुओं के रूप में जानी जाती हैं। इसे कुटिर उद्योग के रूप में माना जा सकता है। ये हमेशा हमारे गांवों और कस्बों में रोजगार और आय का एक महत्वपूर्ण स्रोत बन रहे हैं। कई हस्तनिर्मित दैनिक उपयोग की चीजें जैसे अगरबत्ती, मोमबत्तियाँ और हस्तनिर्मित हार जैसी फैशन की वस्तुओं की राष्ट्रीय और अंतर्राष्ट्रीय बाजार में भारी मांग है। जुनून और कौशल वाली महिलाएं हस्तनिर्मित वस्तुओं को अपने पूर्णकालिक व्यवसाय के रूप में बना और बेच सकती हैं।

बधाई! आपने छोटे व्यवसाय के रूप में हाथ से बनाई गई चीजें जैसे: सुगंधित अगरबत्ती का उत्पादन और विक्री करने फैसला कर लिया है। इस प्रशिक्षण के दौरान आप व्यवसाय के विभिन्न पहलुओं के बारे में जानेंगे। इसमें थोक व्यापारी से कच्चा माल खरीदने और हाथ से बनाई गई चीजें उत्पादन करने से लेकर उसकी बिक्री और अपने मुनाफे का हिसाब-किताब रखने तक तमाम पहलुओं पर बातचीत होगी।

इस मैनुअल में प्रतिभागियों को मार्गदर्शन करने के लिए, हाथ से बनाई गई चीजें जैसे: सुगंधित अगरबत्ती का उत्पादन और विक्री को उदाहरण के तौर पर लिया गया है।

प्रशिक्षण के मुख्य उद्देश्य

- प्रतिभागियों की हाथ से बनाई गई चीजें जैसे: सुगंधित अगरबत्ती का उत्पादन और विक्री करने से जुड़े सभी पहलुओं के बारे में पुख्ता समझ बनाना
- हाथ से बनाई गई चीजों का उत्पादन और विक्री का व्यवसाय चलाने के लिए बजट और योजना बनाने की जानकारी देना
- नये डिजाइन और विनिर्माण संबंधी कौशल पर बुनियादी जानकारी प्रदान करना
- हस्तनिर्मित वस्तुएं बनाने के लिए उपकरण और सामग्री प्राप्त करने के बारे में जानकारी प्रदान करना
- स्थानिय बाजार तथा ग्राहकों के मांग के बारे में समझ बनाना
- सस्ते दामों में दुकान के लिए गुणवत्ता वाले सामान खरीदने के तरीके सीखना
- अच्छे मुनाफे के साथ अपने उत्पादों के विक्रय मूल्य निर्धारण के तरीकों की समझ बनाना
- ग्राहकों से बातचीत करने, और उन्हें अपने दुकान की ओर आकर्षित करने के तरीके सीखना
- अपने पैसे का हिसाब-किताब रखने के बारे में समझ विकसित करना



प्रशिक्षण की रूपरेखा

सत्र	विस्तृत विषय-वस्तु	समय	तरीका
पहला दिन			
सत्र 1	<ul style="list-style-type: none"> प्रतिभागियों का स्वागत एक-दूसरे को जानना सात दिन के प्रशिक्षण के बारे में बताना प्रशिक्षण के उद्देश्य साझा करना 	1 घंटा	<ul style="list-style-type: none"> समझाना चर्चा करना
सत्र 2	<ul style="list-style-type: none"> हस्तनिर्मित चीजों के व्यवसाय का शुरू करना और चलाना 	1 घंटा	<ul style="list-style-type: none"> समझाना गतिविधि: यह तस्वीर क्या कहती है?
सत्र 3	<ul style="list-style-type: none"> हाथ से अगरबत्ती बनाना 	1 घंटा	<ul style="list-style-type: none"> चर्चा समझाना गतिविधि: "मैं अगरबत्ती कैसे बना सकता हूँ?"
दूसरा दिन			
सत्र 4	<ul style="list-style-type: none"> पहले दिन के सत्रों का दोहरान अगरबत्ती बनाने वालों के सम्मुख चुनौतियाँ 	1 घंटा	<ul style="list-style-type: none"> समझाना कार्यकलाप: अगरबत्ती निर्माता के रूप में मेरे सम्मुख क्या चुनौतियाँ हैं?
सत्र 5	<ul style="list-style-type: none"> अगरबत्ती निर्माण के लिए सामान कहाँ से खरीदूँ 	1 घंटा	<ul style="list-style-type: none"> समझाना चर्चा गतिविधि: सामान (कच्चा माल) खरीदने के लिए अपूर्तिकर्ता एवं थोक व्यापारी का चयन
सत्र 6	<ul style="list-style-type: none"> अपने व्यवसाय का वित्तपोषण 	1.घंटा	<ul style="list-style-type: none"> चर्चा समझाना गतिविधि: मेरे अगरबत्ती व्यवसाय का वित्तपोषण
सत्र 7	<ul style="list-style-type: none"> विक्री या व्यवसाय को अधिकतम करने के लिए रणनीतियाँ 	3 घंटे	<ul style="list-style-type: none"> प्रदर्शन गतिविधि: विक्री एवं व्यवसाय को अधिकतम करने के लिए मेरी विपणन रणनीति
सत्र 8	<ul style="list-style-type: none"> क्षेत्र के दौरे में जाने की तैयारी करना 	1 घंटा	<ul style="list-style-type: none"> समूह चर्चा व्यक्तिगत कार्य
तीसरा दिन			
सत्र 9	<ul style="list-style-type: none"> अगरबत्ती निर्माताओं के पास जाना और उनसे बातचीत करना क्षेत्र के दौरे से मिली सीख का निष्कर्ष निकालना 	5 घंटे	<ul style="list-style-type: none"> जोड़े में क्षेत्र भ्रमण चर्चा व्यक्तिगत कार्य

चौथा दिन			
सत्र 10	<ul style="list-style-type: none"> – अपनी अगर्बत्ती व्यवसाय चलाने के लिए एक जगह का तलाश करना – क्षेत्र के दौरे से मिली सीख का निष्कर्ष निकालना 	5 घंटे	<ul style="list-style-type: none"> – जोड़े में क्षेत्र भ्रमण – चर्चा – व्यक्तिगत कार्य
पांचवा दिन			
सत्र 11	<ul style="list-style-type: none"> – कच्चा माल के लिए थोक व्यापारियों से मिलना और बातचीत करना – क्षेत्र के दौरे से मिली सीख का निष्कर्ष निकालना 	5 घंटे	<ul style="list-style-type: none"> – जोड़े में क्षेत्र भ्रमण – चर्चा – व्यक्तिगत कार्य
छठा दिन			
सत्र 12	<ul style="list-style-type: none"> – गांवों का दौरा करना और अगर्बत्ती खरीदनेवाले लोगों से मिलकर बात करना – क्षेत्र के दौरे से मिली सीख का निष्कर्ष निकालना 	5 घंटे	<ul style="list-style-type: none"> – जोड़े में क्षेत्र भ्रमण – चर्चा – व्यक्तिगत कार्य
सातवाँ दिन			
सत्र 13	<ul style="list-style-type: none"> – क्षेत्र क्षेत्र के दौरे का अनुभव साझा करना – पिछले दिन के दौरे से मिली जानकारी में से हम किसका उपयोग करेंगे एवं कैसे करेंगे 	0.5 घंटे	<ul style="list-style-type: none"> – समझाना – चर्चा – व्यक्तिगत कार्य – प्रस्तुती
सत्र 14	<ul style="list-style-type: none"> – बजट बनाना – अपनी अगर्बत्ती उत्पादन और विक्रय की व्यवसाय शुरू करने की लागत निर्धारित करना – निश्चित और अनिश्चित मासिक खर्चों का आकलन करना – मेरी अगर्बत्ती व्यवसाय से होने वाली मासिक आय का आकलन 	1.5 घंटे	<ul style="list-style-type: none"> – समझाना – चर्चा – गतिविधि : 'मुझे कौन सी चीजों की आवश्यकता है?' – गतिविधि : 'प्रत्येक वस्तु के लिए मुझे कितने धन की आवश्यकता होगी?' – गतिविधि : 'मेरे व्यवसाय में निश्चित और अनियमित मासिक खर्च' – गतिविधि : 'मेरी मासिक आय' – गतिविधि : 'सारे पहलुओं को एक साथ रखना' – प्रस्तुती
सत्र 15	<ul style="list-style-type: none"> – अपनी अगर्बत्ती की दुकान के लिए व्यवसाय योजना बनाना' – वस्तुओं का बिक्री मूल्य निर्धारित करना 	1.5 घंटे	<ul style="list-style-type: none"> – व्यक्तिगत कार्य – प्रस्तुती – चर्चा – समझाना – गतिविधि : 'मेरी व्यवसाय योजना' कितना भुगतान करना है?' – गतिविधि : 'मेरे पास है....'
सत्र 16	<ul style="list-style-type: none"> – अपने पैसे का हिसाब-किताब रखना 	1 घंटा	<ul style="list-style-type: none"> – कहानी – समझाना – व्यक्तिगत कार्य – प्रस्तुती – गतिविधि
सत्र 17	– सात दिन के प्रशिक्षण का समापन	0.5 घंटा	– चर्चा

पहला दिन

सत्र 1:

प्रतिभागियों का स्वागत

- प्रशिक्षक प्रतिभागियों का स्वागत कर उनका पंजीकरण करेंगे।

एक-दूसरे को जानना

- सभी प्रतिभागी अपना नाम बता कर अपना परिचय देंगी
- प्रतिभागी यह बताएंगी अपना लघु व्यवसाय चलाने के लिए उन्होंने हस्तनिर्मित चीजों का उत्पादन और विक्री करने का निर्णय क्यों लिया
- अन्य प्रतिभागी सवाल-जवाब कर सकते हैं

सात दिन के प्रशिक्षण के बारे में बताना

- प्रशिक्षक प्रतिभागियों के साथ सात दिन के प्रशिक्षण कार्यक्रम की पूरी जानकारी साझा करेंगे।

प्रशिक्षण के उद्देश्यों के बारे में बताना

- प्रशिक्षक प्रशिक्षण के उद्देश्यों के बारे में बताएंगे

सत्र 2:

हस्तनिर्मित चीजों के व्यवसाय का शुरू करना और चलाना

- प्रशिक्षक हस्तनिर्मित चीजों का उत्पादन और विक्री से संबंधित विभिन्न चरणों की जानकारी देंगे।

गतिविधि : 'यह तस्वीर क्या कहती है?'

इस गतिविधि का उद्देश्य हाथ से बनाई गई चीजों का उत्पादन और विक्री से जुड़े चरणों पर चर्चा करना है

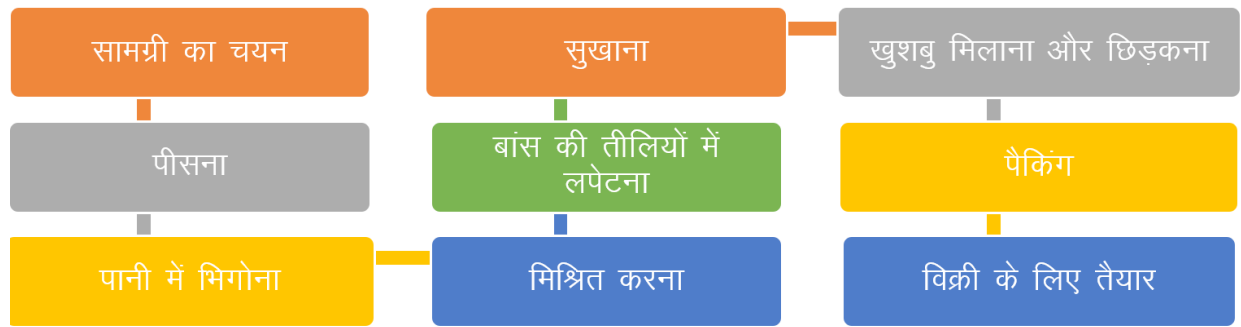
- प्रशिक्षक प्रतिभागियों को एक महिला द्वारा चलाई जाने वाली हस्तनिर्मित चीजों जैसे सुगंधित अगरबत्ती की दुकान का चित्र दिखाएंगे
- प्रतिभागियों के मन में इस दुकान को देख कर जो भी विचार आते हैं वे उन्हें साझा करेंगे
- प्रशिक्षक सभी बिंदुओं को बोर्ड पर लिखते जाएंगे। प्रशिक्षक अपनी बात जोड़ने के साथ ही प्रतिभागियों से मिली प्रतिक्रियाओं को कार्य के अनुसार वर्गीकृत करेंगे

सत्र 3:

हाथ से अगरबत्ती बनाना

प्राचीन काल से ही भारत में धार्मिक और सामाजिक कार्यक्रमों में हाथ से बनी सुगंधित अगरबत्ती जलाने की प्रथा रही है। वैदिक काल से लेकर वर्तमान समय तक धूप और बाद में अगरबत्ती का

उपयोग भक्ति के लिए किए जाने की परंपरा बन गई है, जो पीढ़ी दर पीढ़ी चली आ रही है। समय में बदलाव के साथ-साथ हवन सामग्री में वर्धित कुछ या सभी सुगंधित पदार्थ धूप मिश्रण के रूप में उपलब्ध हो गए। धूप को जब चारकोल में मिलाया जाता है तो गरम होने पर उसमें लिपटा पदार्थ खुशबू के साथ धुएं के रूप में फैलता है। यह सुगंधित वातावरण बनाने का एक सुविधाजनक तरीका था। पतली तीलियों या बांस की तीलियों में खुशबू उत्सर्जन मिश्रण (धूप) मिलाकर लपेटना एक बहुत आसान विधि है जो जलाए जाने पर धुएं के माध्यम से सुगंध फैलाती है। इसे अगरबत्ती/धूपवत्ती कहा जाने लगा। अगरबत्ती अलग-अलग रंग और विभिन्न सुगंध में उपलब्ध है। अगरबत्ती उनकी गुणवत्ता और आकार के अनुसार 15 मिनट से 3 घंटे तक जलती है।



अगरबत्ती बनाने के लिए इस्तेमाल किया जाने वाला कच्चा माल :

- **चारकोल** – लकड़ी जलने पर काली हो जाती है जिसे कूटकर अगरबत्ती के फिलर के रूप में उपयोग किया जाता है। सूखी लकड़ियों को टुकड़ों में काटकर भट्टे जैसी संरचना में डाल दिया जाता है और नीचे से आग लगा दी जाती है और पूरी परत को गीली मिट्टी से ढक दिया जाता है। चारकोल बनने के बाद इसे चूर्णन इकाइयों को भेज दिया जाता है। बाजार में मुख्य रूप से तीन ग्रेड के चारकोलचूर्ण उपलब्ध हैं।

पहला ग्रेड – यह पानी से धोया गया चारकोल है जिसमें रेत या मिट्टी नहीं होती है।

दूसरा ग्रेड – चारकोल के इस ग्रेड में रेत या मिट्टी का अंश 10:15: होता है।

तीसरा ग्रेड – चारकोल का यह ग्रेड अगरबत्ती बनाने के लिए उपयुक्त नहीं है, जिसमें होता है :

चारकोल के ग्रेड का परीक्षण करने के सरल तरीके :

- पानी के एक बर्तन में कुछ चूर्णित चारकोल रखें और कुछ सेकंड के लिए हिलाएं। अच्छी गुणवत्ता का चारकोल कोई कीचड़ या रेत नहीं छोड़ता है। यदि रेत की मात्रा 20 प्रतिशत से अधिक है, तो यह अगरबत्ती बनाने के लिए उपयुक्त नहीं है। अगर इस प्रकार के चारकोल का उपयोग किया जाता है, तो अगरबत्ती अंत तक ठीक से नहीं जलेगी।
- दूसरे परीक्षण तकनीक के लिए थोड़े से चारकोल को जला लें और अपनी हथेली के पीछे जली हुई राख को रगड़े, अगर यह धूल की तरह चिकनी है तो इस्तेमाल किया गया चारकोल अच्छा है और अगर यह रेत की तरह मोटा है तो चारकोल में रेत होगी जो अगरबत्ती के लिए अच्छा नहीं है।

- **जिगातु**— जिगातु एक वृक्ष का गोंद है जिसमें चिपकने और दहनशीलता का गुण होता है जिगातु गोंद पाउडर दो किस्मों में उपलब्ध है —येगला और कुलीरमावू। अगरबत्ती निर्माता को हमेशा अच्छी गुणवत्ता वाले जिगातु की खरीद करनी चाहिए जो बुरादे जैसी मिलावट से मुक्त हो।
- **सफेद चिप्स पाउडर** — सफेद चिप्स पाउडर ज्यादातर चंदन की छाल का होता है जिसमें तेल की कम मात्रा होती है इसे पाउडर और लकड़ी के बुरादे के स्थान पर प्रयोग किया जाता है, यह अगरबत्ती को हल्के वजन का बनाने में मदद करता है और ठीक से धुआँ देता है।
- **चंदन की लकड़ी का पाउडर** — इसका प्रयोग अगरबत्ती बनाने में भराव के रूप में किया जाता है। यह चंदन की लकड़ी से तेल निकालने के बाद बुरादे के रूप में उपलब्ध है।
- **बांस की तीलियाँ** — यह व्यापक रूप से उपलब्ध लंबा पौधा है जिसमें कठोर खोखले संयुक्त तने होते हैं। अगरबत्ती डीलरों के पास अच्छी बांस की तीलियाँ उपलब्ध हैं। इसे गीले और आर्द्र हालत में स्टोर नहीं किया जाना चाहिए जिससे फफूंद लग सकता है और उसकी मजबूती कम हो सकती है।
- **कुप्पम चूरा** — कुप्पम धूल विभिन्न खुशबूदार छाल, जड़ी बूटियों के तनों और चंदन, गुलाब, चमेली, केवड़ा, खस, मेहदी, सोनमा, नागचम्पा, धूप, साहजन, बाकुल, दालचिनी, देवदर, केशर, गुगल आदि जैसे फूलों से प्राप्त होता है।
- **इत्र** — इत्र विभिन्न खुशबूदार पौधों और चंदन का तेल, खस का तेल, गुलाब का तेल आदि से निकाला गया अंतर होता है।
- **डीईपी (डि-इथाइल फथेलेट)** — यह एक विलायक है जिसे लचीलेपन के लिए और भंगुरता को कम करने के लिए अगरबत्ती की धूल में मिलाया जाता है।

अगरबत्ती बनाने की प्रक्रिया :

अगरबत्तियाँ मुख्य रूप से दो प्रकार की होती हैं :

- **इत्र में डुबो के बनाई गई सुगंधित अगरबत्तियाँ** — इसके लिए चारकोल, जिगातु, सफेद चिप्स के पाउडर में पानी मिलाकर अर्ध टोस पेस्ट बनाया जाता है। इसके मिश्रण को एक लकड़ी के तख्त पर लिया जाता है और हाथों से रोलिंग द्वारा तीलियों पर लपेटा जाता है। कच्ची तीलियों को उपयुक्त इत्र मिश्रित तेल या डि-इथाइल फथेलेट (डीईपी) के घोल में डुबोकर निकाला जाता है और उन्हें सुखाकर पैक किया जाता है।
- **मसाला अगरबत्ती** — चारकोल, जिगातु, सफेद चिप्स, देशी जड़ी बूटी, राल आदि का पाउडर आवश्यक तेलों, सुगंधित रसायनों, शुद्ध रेजिन और कस्तूरी जैसे प्राकृतिक स्थिरक के साथ एक अर्द्ध टोस पेस्ट के साथ सुगंधित यौगिक के साथ पानी डालकर मिलाया जाता है। इस यौगिक को हाथ से रोलिंग करके सूखे बांस की तीलियों में लपेटा जाता है। तैयार अगरबत्तियों को तीली की संख्या या वजन के अनुसार बंडल बनाकर और नमी रोधी पारदर्शी सेलोफेन पेपर या मक्खनी कागज में लपेटकर और प्रिंटेड कार्टन में पैक किया जाता है और कार्टन को फिर से पारदर्शी पेपर से लपेटा जाता है।

पेस्ट बनाना — एक मेज पर अगरबत्ती बनाने के लिए इस्तेमाल की जाने वाली सभी सामग्री रखें। अपने वांछित अंतिम उत्पाद बनाने के लिए सामग्री को विभिन्न अनुपात में मिलाएं। जिगातु का अनुपात हमेशा 1:1 होना चाहिए, जिगातु की कम मात्रा से अगरबत्ती सुखाने पर टूट सकती है या पेस्ट तीलियों पर ठीक से नहीं चिपकता है और इसके विपरीत जिगातु की अधिक मात्रा बांस की

तीली पर पेस्ट की परत को कठोर बना सकती है जिससे वांछित परिणाम नहीं मिलेंगे।

यहाँ 1200 ग्राम अगरबत्ती बनाने के लिए विशिष्ट मिश्रण का उदाहरण दिया गया है :

	सामग्री	मात्रा ग्राम में
उदाहरण 1	सफेद चिप्स	450 ग्राम
	जिगातु	250 ग्राम
	चारकोल	250 ग्राम
	सुगंधित रसायन, सुगंधित तेल और अन्य सामग्री	250 ग्राम
उदाहरण 2	कुप्पम चूरा	100 ग्राम
	चारकोल	200 ग्राम
	जिगातु	150 ग्राम
	शुद्ध शहद	400 ग्राम
	गोंद रेजिन	200 ग्राम
	इत्र	150 ग्राम

मिश्रण को आवश्यकतानुसार कम ज्यादा किया जा सकता है। अगरबत्ती विनिर्माण की लगभग सभी प्रक्रिया एक समान हैं परंतु सामग्री को वांछित परिणाम के अनुसार भिन्न-भिन्न प्रकार से तैयार किया जाता है।

बनाने की प्रक्रिया –

उदाहरण 1 के अनुसार अगरबत्ती बनाने के लिए उपर्युक्त सामग्री को पर्याप्त पानी के साथ मिलाकर अर्द्ध ठोस पेस्ट तैयार किया जाता है। इस पेस्ट को थोड़ी-थोड़ी मात्रा में प्लास्टिक के कागज में लपेटकर रोलिंग टेबल पर रखा जाता है और उसे बांस की तीलियों में लपेटा जाता है। उपर्युक्त पेस्ट या सामग्री बांस की तीलियों पर चिपकने वाले पदार्थ का कार्य करती है। बांस की गीली तीलियों को रोलिंग के बाद घोल (विलायक) में डालकर निकाला जाता है जिससे वे एक दूसरे से न चिपकने पाएं। सामान्यतः 8 इंच की तीली में 1.25 से 1.50 इंच और 9 या 10 इंच की तीलियों में 2 इंच खाली छोड़ा जाता है। इन्हें छांव में सुखाया जाता है खाली सिरों को अलग-अलग रंगों के घोल में डुबोया जाता है जिससे उनमें कलात्मकता और सुन्दरता आती है उनकी पहचान करना भी आसान हो जाता है।

उदाहरण 2 के अनुसार अगरबत्ती बनाने के लिए शहद या गोंद रेजिन को समान द्रव्यमान तक लाने के लिए पृथक बर्तन में गर्म करें। इत्र (सुगन्धित द्रव्य) के साथ उपर्युक्त पाउडर के मिश्रण को उसमें डाल दें। यदि आवश्यक हो तो थोड़ी मात्रा में पानी मिलाकर नरम गोला तैयार कर लें। अब सामग्री से बना गोला बांस की तीलियों पर लपेटे जाने के लिए तैयार है। इसके बाद रोल की गई अगरबत्तियों को सफेद चूरे और इत्र के मिश्रण पर रोल करें। 24 घंटों तक उसे तैयार होने के लिए छोड़ दें। अब यह विक्री के लिए तैयार है। कुप्पम पाउडर के स्थान पर आप उतनी मात्रा में हर्बल

पाउडर के मिश्रण को मिलाकर अगरबत्तियों और बेहतर बना सकते हैं।

भिन्न प्रकार की खुशबू, जलने की अवधि और धुनी वाली अगरबत्तियों को बनाने के लिए भिन्न-भिन्न सामग्री और उनके मिश्रण उपलब्ध हैं। यह विनिर्माता पर निर्भर करता है कि वह किस प्रकार की अगरबत्तियों का विनिर्माण करेगा। इसके लिए वह अनुभवी अगरबत्ती निर्माताओं से सलाह ले सकते हैं और इस संबंध में और अधिक जानकारी प्राप्त कर सकते हैं। बाजार में पहले से तैयार किए गए अगरबत्ती सामग्री मिश्रण उपलब्ध हैं। जो अगरबत्ती निर्माता नए हैं वे इनका उपयोग कर सकते हैं।

अगरबत्ती में खुशबू का उपयोग

अगरबत्ती में खुशबू का उपयोग एक प्रमुख घटक है जो इसकी गुणवत्ता और कार्यात्मक दोनों पहलुओं को प्रभावित करता है और उपभोक्ता को अलग-अलग ब्रांड के बीच अंतर करने में मदद करता है। यह बाजार में विशेष पहचान बनाने के लिए अगरबत्ती निर्माताओं की मदद करता है। अगरबत्ती निर्माता के लिए अलग खुशबू वाली अगरबत्ती बनाना एक चुनौतीपूर्ण कार्य है। खुशबू का चयन करते समय गुणवत्ता और उपयोग के उद्देश्य को ध्यान में रखा जाना चाहिए। जो उत्पाद के विपणन के लिए उपयोगी हो सकता है। उदाहरण के लिए, घरों, कार्यस्थलों और पूजा स्थलों में अगरबत्ती का उपयोग भिन्न-भिन्न उद्देश्य से किया जाता है। लोग ईश्वर का आशीर्वाद प्राप्त करने के लिए, एयर फ्रेशनर के रूप में सिर्फ अच्छे मूड आदि के लिए अगरबत्ती जलाते हैं। इसलिए, अगरबत्ती को जलाने पर उससे मन मोहक सुगंध आनी चाहिए। जैसे ही कोई व्यक्ति पैकेट खोलता है और उसे जलाता है उससे पहले ही उसकी खुशबू आती है। उत्सर्जित खुशबू एक विशिष्ट अगरबत्ती के लिए ग्राहकों की मांग बनाने के लिए प्रमुख गुणवत्ता है।

अगरबत्ती की पैकेजिंग

पैकेजिंग भी उतना ही महत्वपूर्ण है जितना अगरबत्ती बनाना। पैकेजिंग का उद्देश्य पूरी वितरण श्रृंखला से होकर अंतिम उपयोगकर्ताओं के हाथों तक अगरबत्ती के पहुँचने तक उसे सुरक्षित बनाए रखना है। यह भी विपणन से संबंधित कार्य है। अगरबत्ती की विक्री को प्रोत्साहित करने का प्रथम कारक आकर्षक पैकेजिंग के डिजाइन हैं। कुछ महत्वपूर्ण बातें जिन्हें अगरबत्ती निर्माता को ध्यान में रखना चाहिए वे हैं:

- पैकेजिंग में आकर्षक चित्र होना चाहिए जो अगरबत्ती निर्माता अपने लक्षित ग्राहक को बताना चाहता है ताकि उनमें उसके उत्पाद को खरीदने की इच्छा उत्पन्न हो।
- पैकेजिंग में उपलब्ध कराई गई जानकारी स्पष्ट और आकर्षक होनी चाहिए। उदाहरण के लिए चंदन की अगरबत्ती के मामले में ब्रांड नाम के अलावा, पैकेजिंग में इस अगरबत्ती में शामिल प्राकृतिक पदार्थों, स्थानीय उत्पादों, बाल श्रम मुक्त होने आदि की जानकारी दी जानी चाहिए। जिससे उपभोक्ता का भरोसा बन सके और वह उत्पाद की खरीद का निर्णय ले सके।
- पैकेजिंग डिजाइन अनन्य रंग, लोगो वाला होना चाहिए जो बाजार में उपलब्ध किसी अन्य ब्रांड से मिलता जुलता न हो और अन्य की तुलना में बेहतर दिखाई दे।

अगरबत्तियों की पैकेजिंग के लिए सबसे अधिक उपयोग में लाई जाने वाली सामग्री है – कार्डबोर्ड के डिब्बे, पॉलीथीन की थैलियाँ, टेप और कागज है। अगरबत्तियों को हीट सीलर जैसी मशीन की सहायता से हाथ से पैक किया जा सकता है। अधिक पैकेट में बंद की जाने वाली अगरबत्तियों को

पैक करने से पूर्व इन तीन चरणों से गुजरना होता है –

- अंदर वाले पोलीथीन की थैलियों में भरना और जरूरत हो तो सील करना
- बाहरी पैकेट में भरना और सील करना
- बल्क पैकिंग और श्रिंक रैप पन्नी से लपेटना

उत्पादन को बढ़ावा देने के लिए अगरबत्ती बनाने की मशीनों का उपयोग करना

आप अपनी अगरबत्ती इकाई में कुछ मशीनरी जोड़ने के बारे में सोच सकते हैं। यह मात्रा और साथ ही उत्पादन की गुणवत्ता में वृद्धि करेगा। सही मशीनरी का चयन अगरबत्ती के उत्पादन में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। असल में, बाजार में तीन अलग-अलग प्रकार की मशीनें उपलब्ध हैं। ये मैनुअल, अर्ध-स्वचालित और पूरी तरह से स्वचालित मशीनें हैं।

मैनुअल पेडल टाइप मशीन में बिजली की जरूरत नहीं होती है। यह हाथ से अगरबत्ती को बनाने की तुलना में कार्य को सरल बनाता है। मैनुअल मशीन की कीमत लगभग 10,000 रुपये है।



एक अर्ध-स्वचालित मशीन का मतलब है कि सभी मशीनें स्वचालित हैं लेकिन एक दूसरे के साथ नहीं जुड़े हैं। यह बिजली से चलता है। इसके अतिरिक्त, इस मशीन से एक बेहतर उत्पादन प्राप्त होता है। हालांकि, एक व्यक्ति को बांस की तीलियों को मशीन में लगातार डालने की आवश्यकता होती है। एक सेमी-ऑटोमैटिक यूनिट की कीमत लगभग 60,000 रुपये है।

बड़े पैमाने पर संचालन के लिए पूरी तरह से स्वचालित मशीनों की जरूरत होती है। पूरी तरह से स्वचालित मशीन प्रति घंटे अगरबत्ती की उच्चतम मात्रा का उत्पादन करती है। इसके अतिरिक्त, आपको मशीन में बांस की तीलियों को हाथ से डालने की आवश्यकता नहीं है। इसलिए, एक उद्यमी अपने व्यवसाय के विस्तार के लिए इन मशीनों को स्थापित कर सकता है। पूरी तरह से स्वचालित मशीन की कीमत लगभग 1 लाख रुपये है।



अगरबत्ती बनाने के उपकरण कैसे और कहां से खरीदें

एक अगरबत्ती निर्माता स्थानीय शहर या नजदीकी शहर से अधिकांश उपकरण खरीद सकता है। यहाँ अगरबत्ती बनाने के उपकरण खरीदने के लिए कुछ सुझाव दिए गए हैं।

- अपने नजदीकी जिला उद्योग केंद्र (डीआईसी) से सलाह लें या अगरबत्ती बनाने के लिए अनुभवी लोगों से अनुशंसित उपकरणों, कच्चे माल और उन्हें कहां से खरीदें इस बारे में पता करें।
- अगरबत्ती बनाने की मशीनों की लागत प्रयुक्त मोटर की क्षमता (एचपी में), सामग्री की गुणवत्ता और दक्षता स्तर पर निर्भर करती है। इसलिए, उन सभी को ध्यान से देखें।
- दूकानदार से अंतिम क्रय आदेश देने से पहले, विभिन्न आपूर्तिकर्ताओं से कीमत की जांच करनी चाहिए। यदि संभव हो, तो ऑनलाइन कीमत की जांच करना अच्छा है जो आपको कीमतों की तुलना करने में मदद करेगा।
- पास के सप्लायर से मशीन खरीदना अच्छा है। यह भविष्य में उस कंपनी से तकनीकी सहायता प्राप्त करने में आपकी सहायता करेगा।

- मशीन और उपकरण खरीदते समय उचित चालान और अन्य कागजात लेना न भूलें। यह आपकी परियोजना के उचित दस्तावेजीकरण में सहायक होगा।

गतिविधि : 'मैं अगरबत्ती कैसे बना सकता हूँ?'

इस कार्यकलाप का उद्देश्य कच्चे माल के चयन से लेकर अंतिम उत्पाद की पैकिंग तक अगरबत्ती निर्माण के विभिन्न चरणों को प्रदर्शित करना है।

गतिविधि :

- प्रशिक्षक लोगों द्वारा अगरबत्ती का उपयोग किए जाने और सतत बाजार मांग के कारणों के बारे में बताएंगे। वह भारत में बनाई जाने वाली विभिन्न प्रकार की अगरबत्तियों के बारे में बताएंगे। प्रशिक्षक प्रतिभागियों से पूछेंगे कि वे किस प्रकार की अगरबत्ती बनाना चाहते हैं और क्यों?
- प्रतिभागी यह बताएंगे कि वे किस प्रकार की अगरबत्तियाँ बनाना चाहते हैं और उनके लक्षित ग्राहक कौन हैं।
- प्रशिक्षक अगरबत्ती निर्माण की सामग्री, संरचना और प्रक्रिया को बताएंगे और उसका प्रदर्शन करेंगे।
- प्रशिक्षक पैकेजिंग क्यों महत्वपूर्ण है और कैसे अगरबत्ती को पैक करना के बारे में बताएंगे।
- प्रशिक्षक अगरबत्ती बनाने के उपकरण और उपकरणों की खरीद के बारे में बताएंगे।
- प्रतिभागी अगरबत्ती निर्माण के संबंध में उनका कोई प्रश्न है तो उसके बारे में पूछेंगे।

दूसरा दिन

सत्र 4:

पहला दिन का दोहरान

- प्रत्येक प्रतिभागी पहले दिन के सत्रों से, जो सीखा है इस बारे में अपने अनुभव साझा करेंगी।

अगरबत्ती बनाने वालों के सम्मुख चुनौतियाँ

हालांकि, भारत में अगरबत्ती की भारी मांग है। इसके साथ अगरबत्ती बाजार में अलग-अलग ब्रांड की बड़ी संख्या के साथ-साथ अधिक प्रतिस्पर्धा आ गई है। इसलिए नए उद्यमियों को नई खुशबू के साथ अगरबत्ती के नए विकल्पों को लाने, अपने उत्पाद का विपणन करने, अपने व्यापार इकाई का विस्तार करने और वित्त की पहुँच के लिए लगातार चुनौतियों का सामना करना पड़ता है। यहां छोटे पैमाने के अगरबत्ती निर्माताओं द्वारा सामना की जाने वाली चुनौतियों की एक सूची है, जिसके आधार पर प्रतिभागी अपने भावी व्यवसाय के लिए स्वयं को तैयार करेंगे।

डिजाइन में नए पन की कमी – अधिकांश छोटे पैमाने पर अगरबत्ती निर्माता पुरानी रचनाओं और कई अन्य लोगों द्वारा उपयोग की जाने वाली खुशबू का अनुसरण कर रहे हैं। यह उन्हें बाजार में बनाए रखने के लिए मुश्किल बनाता है जहाँ बड़े व्यवसायी लगातार खुशबू और पैकेजिंग में नयापन ला

रहे हैं। कई कंपनियाँ तीलियों के आकार, पैक और रंग में बदलाव लाकर खुद को अलग दर्शाने के लिए अग्रबत्तियों को और अधिक आकर्षक बनाने के लिए कार्य कर रही हैं। कंपनियाँ अपनी विक्री को बढ़ाने के लिए विभिन्न भौगोलिक क्षेत्रों, त्यौहारों और उपभोक्ता वरीयताओं को लक्षित करने वाली खुशबू, तीलियों के आकार, अग्रबत्ती आकार और पैक आकार का नया संयोजन बना रही हैं। अपने प्रतियोगियों के साथ टिके रहने के लिए छोटे अग्रबत्ती निर्माताओं के लिए समय के अनुसार अपने उत्पाद का उन्नयन करने और आधुनिक ग्राहक की मांग को पूरा करने में सक्षम होने की जरूरत है। यह सरकारी और गैर सरकारी संगठनों द्वारा आयोजित प्रशिक्षण और कार्यशालाओं के माध्यम से तकनीकी जानकारी को नियमित रूप से अद्यतन करके किया जा सकता है।

कड़ी प्रतिस्पर्धा – जैसा कि पहले बिंदु में उल्लेख किया है कि छोटे पैमाने के अग्रबत्ती निर्माताओं को बड़ी कंपनियों से कड़ी प्रतिस्पर्धा का सामना करना पड़ता है। ये बड़े खिलाड़ी स्वचालित मशीनों और निरंतर नवाचारों का उपयोग करके बड़ी मात्रा में उत्पादन करते हैं। उन्होंने आकर्षक पैकेजिंग के साथ विभिन्न खुशबू और अन्य गुणों वाली अग्रबत्तियों का संस्करण विकसित किया है। उन्होंने अच्छी तरह से बाजार लिंकेज की स्थापना की है और उनमें बड़े मीडिया के माध्यम से अपने ब्रांड को बढ़ावा देने की क्षमता है। उत्पाद की विक्री को बढ़ावा देने के लिए छोटे पैमाने पर अग्रबत्ती निर्माताओं को अपने स्वयं के ब्रांड की पहचान बनाने की और उत्पाद में कुछ नवाचार लाने की जरूरत है। एक अच्छा स्थानीय ग्राहक आधार बनाना और सहकारी के साथ जुड़कर अच्छा लाभ मार्जिन लेना कुछ विकल्प हो सकते हैं।

बाजार लिंकेज का अभाव – बाजारों तक पहुँच का अभाव छोटे पैमाने पर अग्रबत्ती निर्माताओं के विकास की मुख्य बाधा है। कठिन प्रतिस्पर्धी बाजार में इन उत्पादकों को एक अच्छा लाभ मार्जिन प्राप्त करने के लिए सौदेबाजी के अभाव में अपने अंतिम उत्पाद बिचौलियों को बेचने के लिए मजबूर होना पड़ता है। अग्रबत्ती निर्माता संयुक्त दायित्व समूह (जेएलजी) / स्वयं सहायता समूह (एसएचजी) या सहकारी समिति का गठन करके बड़ी कंपनियों को हाथ से बनी अग्रबत्ती की आपूर्ति कर सकते हैं। खादी और ग्रामोद्योग आयोग (केवीआईसी) और जिला उद्योग केन्द्र जैसे कई सरकारी संगठन भी विभिन्न चैनलों के माध्यम से विक्री के लिए तैयार उत्पादों के विपणन में अग्रबत्ती निर्माताओं की मदद कर सकते हैं।

ऋण की कमी – छोटे पैमाने पर अग्रबत्ती निर्माता अपने व्यापार के लिए बहुत सारा पैसा निवेश करने में सक्षम नहीं होते हैं, क्योंकि उनकी पर्याप्त आय नहीं है। उनमें से ज्यादातर अपने उत्पाद के खरीदारों को पाने के लिए संघर्ष करते हैं। आय और विकास की अनिश्चितता के कारण वित्तीय संस्थान इन विक्रेताओं को धन उधार देने में कम रुचि लेते हैं। संयुक्त देयता समूह (जेएलजी) या स्व-सहायता समूह (एसएचजी) का गठन बैंकों और माइक्रोफाइनांस संस्थाओं से संस्थागत ऋण प्राप्त करने में उनकी सहायता कर सकता है।

(व्यापार) कौशल और शिक्षा का अभाव – एक निश्चित व्यवसाय में कौशल व्यापार को आगे बढ़ाने में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। घरेलू अग्रबत्ती निर्माताओं में व्यापार से संबंधित कौशल और शिक्षा की कमी के कारण वे धोखा खा जाते हैं और धन की हानि करते हैं। यह उनके व्यापार के विस्तार में एक बड़ी बाधा है।

सहायता की कमी – ऐसे संगठनों और सहकारी समितियों की बहुत कम संख्या है जो अग्रबत्ती निर्माताओं के विकास के लिए काम करती है। उचित मार्गदर्शन और सहायता के अभाव में और इन

विक्रेताओं के आगे सुधार की संभावना कम हो जाती है। उनमें से कई इस व्यवसाय को बनाए रखने में असफल होते हैं और एक भारी नुकसान के साथ उन्हें इसे बीच में छोड़ना पड़ता है। संयुक्त देयता समूह (जेएलजी) या स्वयं सहायता समूह (एसएचजी) का गठन एक दूसरे की मदद से विक्रेताओं के लिए फायदेमंद हो सकता है।

गतिविधि : 'अगरबत्ती निर्माता के रूप में मेरे सम्मुख क्या चुनौतियाँ हैं?'

इस गतिविधि का उद्देश्य अगरबत्ती निर्माताओं द्वारा दिन प्रतिदिन के व्यवसाय संचालन के दौरान सामना की जाने वाली कठिनाइयों और चुनौतियों तथा उनसे निपटने के बारे में चर्चा करना है।

गतिविधि :

- प्रशिक्षक अगरबत्ती निर्माताओं द्वारा सामान्य रूप से सामना की जाने वाली चुनौतियों और उनके लिए संभावित समाधानों की व्याख्या करेगा।
- प्रतिभागी अगरबत्ती व्यवसाय को चलाने में उन्हें जिन चुनौतियों का सामना करना पड़ रहा है उसके बारे में समझाएंगे और यह भी बताएँगे, अगर प्रशिक्षक द्वारा सुझाए गए समाधान से उन्हें कोई मदद मिल सकती है।
- प्रशिक्षक प्रतिभागियों द्वारा बताई गई चुनौतियों को लिखेगा और सभी प्रतिभागियों से उत्तरों का निष्कर्ष निकालते हुए व्यवसाय की स्थिरता के लिए नवाचार और बाजार के साथ जुड़ने पर बल देगा।

सत्र 5:

अगरबत्ती निर्माण के लिए सामान कहाँ से खरीदें

अगरबत्ती निर्माण के लिए यह जानना बहुत महत्वपूर्ण है कि अच्छी गुणवत्ता का कच्चा माल उचित मूल्य पर कहाँ से खरीदा जा सकता है। दुकानदार यह कच्चा माल किसी स्थानीय दुकानदार से भी खरीद सकते हैं और कम दाम में खरीदने के लिए थोक व्यापारी के पास भी जा सकते हैं। उत्पाद लागत को कम करने के लिए बांस उत्पादकों और लकड़ी का कोयला जैसे कुछ उत्पादों को सीधे स्थानीय उत्पादकों से खरीदा जा सकता है। एक उद्यमी को सामान खरीदते वक्त अपने समय, परिवहन की सुविधा, सामान पहुंचाने वाले की विश्वसनीयता, उत्पाद की गुणवत्ता, बाजार का रुख आदि पहलुओं को भी ध्यान में रखना होता है।

गतिविधि : 'सामान (कच्चा माल) खरीदने के लिए अपूर्तिकर्ता एवं थोक व्यापारी का चयन'

सामान (कच्चा माल) खरीदते समय थोक व्यापारी का चयन करते हुए इन बातों का ध्यान रखना होता है : उत्पाद की गुणवत्ता, परिवहन की सुविधा और समय।

- प्रत्येक प्रतिभागी उन सब जगहों की एक-एक सूची बनाएंगी जहाँ से वे अपनी सामान (कच्चा माल) जैसे बांस की तीलियाँ, चारकोल आदि खरीद सकती हैं। (वे एक-दूसरी की मदद करने के लिए समूहों में काम कर सकती हैं)
- वे इन जगहों के बारे में बहुत सस्ता, सस्ता, महंगा और बहुत महंगा जैसे नामों के निशान भी लगा सकती हैं
- प्रतिभागी अपने-अपने जोड़े में अपने जवाबों पर आपस में चर्चा करेंगी।
- प्रत्येक जोड़ी में किन बिंदुओं पर चर्चा हुई यह भी समूह के साथ साझा किया जाएगा

मीना ने यह सूची इस प्रकार बनाई

सामान (कच्चा माल) खरीदने के लिए जगहें	मूल्य
लोग जो सामान (कच्चा माल) तैयार करते हैं	बहुत सस्ता
पास के कस्बे के दुकानदार (एजेंट)	महंगा
कोओपरेटिव सोसाईटी	सस्ता
थोक व्यापारी	सस्ता
बैंगलुरु में स्थित फार्म	महंगा

सत्र 6

अपने व्यवसाय का वित्तपोषण

पिछले सत्रों में आपने छोटे पैमाने पर अगरबत्ती बनाने वालों के सामने आने वाली चुनौतियों के बारे में चर्चा की है। इनमें से कई छोटे अगरबत्ती निर्माताओं के लिए अपने व्यवसाय को आगे बढ़ाने के लिए धन की समस्या आती है। इस प्रकार के व्यवसाय को सुरक्षित और टिकाऊ बनाने के लिए एक औपचारिक सेटअप के साथ व्यावसायिक गतिविधियों का विस्तार करने की आवश्यकता होती है जो वित्त की पहुँच को बढ़ाती है। व्यवसाय का औपचारिकरण का अर्थ व्यवसाय की प्राधिकरणों में प्रक्रिया या पंजीकरण और लाइसेंसिंग है, जो व्यवसाय के मालिक और उसके कर्मचारियों के लिए सामाजिक सुरक्षा तक पहुँच प्रदान करता है। औपचारिकरण व्यापार को कानूनी ढाँचे के अनुरूप बनाता है, जिसमें कर, सामाजिक सुरक्षा और श्रम कानून शामिल हैं।

यहाँ वित्त के कुछ सुझाए गए स्रोत दिए गए हैं जहाँ वे अपने कारोबार का विस्तार करने के लिए धन प्राप्त कर सकते हैं।

- **बैंक** : छोटे व्यवसायों को ऋण प्रदान करने के लिए बैंकों की विशेष योजनाएँ हैं। बैंकों से ऋण प्राप्त करने के लिए व्यवसाय को बैंक के न्यूनतम मानदंडों को पूरा करना पड़ता है। प्रत्येक बैंक का व्यवसाय से आय की संभावना, वार्षिक टर्नओवर इत्यादि के संबंध में अपने स्वयं के मानदंड होते हैं। कई प्रकार के ऋण हैं जो बैंक कार्यशील पूंजी ऋण के रूप में प्रदान करते हैं (वह ऋण जो व्यवसाय के रोजमर्रा के कार्यों के लिए लिया जाता है जैसे कर्मचारियों का वेतन, किराया आदि, संपत्ति पर ऋण, आदि)। अगरबत्ती निर्माता बैंक द्वारा दिए गए ऋणों के बारे में अधिक जानने के लिए अपनी निकटतम बैंक शाखाओं से संपर्क कर सकते हैं और अपनी आवश्यकता के अनुसार ऋण का प्रकार चुन सकते हैं।

- **माइक्रोफाइनेंस (सूक्ष्म वित्त संस्थान)** : अगरबत्ती निर्माता अपने मौजूदा अगरबत्ती की दुकान शुरू करने या अपग्रेड करने के लिए संयुक्त देयता समूह (जेएलजी) या स्वयं सहायता समूह (एसएचजी) का गठन करके माइक्रोफाइनेंस संस्थाओं से ऋण ले सकते हैं।

- **प्रधानमंत्री मुद्रा योजना** : अगरबत्ती निर्माता माइक्रो क्रेडिट योजना के तहत मुद्रा ऋण का लाभ उठा सकते हैं, जो मुख्य रूप से सूक्ष्म वित्त संस्थानों के माध्यम से दिया जाता है, जो विभिन्न सूक्ष्म उद्यम/लघु व्यवसायिक कार्यों के लिए एक लाख तक का ऋण देते हैं। यद्यपि ऋण का वितरण एसएचजी/जेएलजी/व्यक्तियों के माध्यम से किया जा सकता है, ऋण एमएफआई द्वारा

व्यक्तिगत उद्यमियों को विशिष्ट आय पैदा करने वाले सूक्ष्म उद्यम / लघु व्यवसायिक कार्यों के लिए दिया जाता है।

गतिविधि : मेरे अगर्बत्ती व्यवसाय का वित्तपोषण

- प्रशिक्षक व्यवसाय के वित्तपोषण के विभिन्न स्रोतों के बारे में बताएंगे।
- प्रत्येक प्रतिभागी अपने व्यवसाय को शुरू करने / विस्तार करने के लिए ऋण के रूप में कितना पैसा चाहते हैं और वे उस ऋण राशि का उपयोग कैसे करेंगे, इसके बारे में एक मोटा अनुमान लगाएंगे।
- उनमें से प्रत्येक प्रतिभागी समूह के लिए अपनी गणना प्रस्तुत करेगा।
- प्रशिक्षक और प्रतिभागी प्रत्येक प्रस्तुति के लिए टिप्पणी करेंगे।

सत्र 7:

विक्री या व्यवसाय को अधिकतम करने के लिए रणनीतियाँ

आपने अपने स्थानीय बाजार में देखा होगा कि एक ही उत्पाद के कई विक्रेता होते हैं, लेकिन कुछ अपना सामान कम समय में बहुत कुशलता से बेचते हैं और कुछ को ग्राहकों के दुकान पर आने का इंतजार रहता है। उनमें से कई लोगों के साथ व्यवहार में अनुभवी होते हैं। वे उन सामानों के बारे में जानते हैं जो वे बेच रहे हैं, वे जानते हैं कि उन्हें ग्राहकों के साथ कैसे बात करनी है और जिस तरह से वे व्यवहार करते हैं वह बहुत व्यक्तिगत होता है। अपने अच्छे व्यवहार और कुशल बातचीत के परिणामस्वरूप वे नियमित ग्राहकों की एक अच्छी संख्या बनाते हैं जो व्यवसाय को अच्छी तरह से चलाने में मदद करते हैं। अच्छे व्यवहार और वाक कौशल के अलावा कुछ अन्य कारक हैं जो किसी व्यवसाय में विक्री को प्रभावित करते हैं। इन कारकों को मोटे तौर पर विपणन के 4पी (उत्पाद, मूल्य, स्थान और संवर्धन (Product, Price, Place and Promotion) कहा जाता है। इन 4 पी पर काम करके व्यवसाय को अपने ग्राहकों के करीब लाया जा सकता है जो व्यवसाय के उत्पाद की विक्री में सुधार लाने में मदद करता है। आइए यह दोहराएं कि इन 4पी का क्या अर्थ है जो हमने फेस्ट के दौरान सीखा और हम अपने अगर्बत्ती व्यवसाय में इस अवधारणा का उपयोग कैसे कर सकते हैं।

उत्पाद : उत्पाद एक वस्तु या सेवा है जो एक व्यवसाय अपने ग्राहकों के लिए लाता है। एक उत्पाद को ग्राहकों की कुछ मांगों को पूरा करना चाहिए या इसे ग्राहकों के बीच मांग पैदा करनी चाहिए, ताकि ग्राहकों को लगे कि उन्हें उत्पाद की आवश्यकता है। जैसे विभिन्न सुगंध और उद्देश्य के साथ अगर्बत्ती की विस्तृत श्रृंखला की उपलब्धता, जिसके लिए उपभोक्ताओं की मांग अत्यधिक है।

मूल्य : उत्पाद के लिए ग्राहक कितना भुगतान करेंगे? इस प्रश्न का उत्तर 4पी के दूसरे पी का वर्णन करता है। उत्पाद का मूल्य निर्धारित करते समय हमें निम्नलिखित पर विचार करने की आवश्यकता होती है :

- वस्तु की कीमत कितनी होनी चाहिए?

- किस कीमत में अन्य प्रतियोगी वस्तु को बेच रहे हैं?
- क्या ग्राहकों का बड़ा हिस्सा उस कीमत का भुगतान करने की क्षमता रखता है?

स्थान : स्थान किसी भी व्यवसाय के लिए एक महत्वपूर्ण कारक है। यदि आप अपने उत्पाद को सीधे अंतिम उपयोगकर्ताओं को बेचना चाहते हैं तो आपको ऐसे स्थान का चयन करना होगा जो अत्यधिक दृश्यमान वाले हो और वहां ज्यादा लोगों की पहुंच हो। अगरबत्ती अधिकांश घरों में एक दैनिक उपयोग की वस्तु है। इसलिए, अपने खुदरा दुकान लगाने के लिए आवासीय क्षेत्र के पास एक दुकान लेना फायदेमंद होगा। अगरबत्ती निर्माता यह तय करेगा कि वह उत्पाद कहाँ बेचेगा और वह उत्पाद को निर्धारित स्थान पर कैसे पहुँचाएगा। अगरबत्ती निर्माता को निम्नलिखित विचार करना चाहिए :

- उस स्थान पर लोगों की पहुँच जहाँ दुकान स्थित है
- स्थानीय प्रतियोगियों पर विचार करना जो समान किस्म की दुकान चला रहे हैं
- अगरबत्ती को इस तरह से प्रदर्शित करना या अगरबत्ती की किस्मों को खूबसूरती से एक क्रम में रखना कि ग्राहक आसानी से अपने पसंदीदा सामान तक पहुँच सकें और ग्राहकों को अपनी पसंद की अगरबत्ती खोजने में आसानी हो सके।

प्रचार : इसमें उत्पाद का विज्ञापन और प्रभावी संचार कौशल का उपयोग करके लोगों के साथ अच्छे संबंध बनाना शामिल है। यहाँ, विक्रेता को चाहिए कि वह :

- उन लोगों के साथ बात करें तो उत्पाद खरीदेंगे और बताएंगे कि उन्हें इसकी आवश्यकता क्यों है और उन्हें इसके लिए एक निश्चित कीमत क्यों चुकानी चाहिए।
- ग्राहकों पर पूरा ध्यान दें और उन्हें ध्यान से सुनें।
- बड़ी मात्रा में खरीदने वाले ग्राहक को कीमत में कुछ छूट दें।
- अपने उत्पाद का विज्ञापन बोर्ड और बैनर के माध्यम से अपने इलाके के विभिन्न स्थानों पर करें।

अगरबत्ती बनाने वालों के लिए मुख्य सॉफ्ट स्किल्स।

सॉफ्ट स्किल एक व्यक्तिगत गुण है जो स्थितिजन्य जागरूकता का समर्थन करता है और व्यक्ति द्वारा कार्य को संपन्न करने की क्षमता बढ़ाता है। इसे अकसर लोगों के कौशल या भावनात्मक बुद्धि मत्ता के पर्याय के रूप में प्रयोग किया जाता है। तकनीकी कौशल (जिसे हार्ड स्किल भी कहा जाता है) के विपरीत सॉफ्ट स्किल मौटे तौर पर सभी व्यवसायों पर लागू होता है। उदाहरण के लिए अगरबत्ती निर्माता, जिसे अपने बाजार का व्यापक ज्ञान हो सकता है, उसे थोक विक्रेताओं के साथ एक सौदा तय करना और अपने ग्राहकों को बनाए रखना मुश्किल होगा, यदि उसमें अन्तरव्यैक्तिक कौशल और बातचीत के सॉफ्ट स्किल की कमी है। नीचे कुछ प्रमुख सॉफ्ट स्किल्स की सूची दी गई है जिनके द्वारा अगरबत्ती निर्माता अपने व्यवसाय को लाभदायक और टिकाऊ बना सकते हैं।

संवाद : एक सॉफ्ट स्किल के रूप में संवाद केवल कई शब्दांशों या भाषणों के बारे में नहीं है। मौखिक संवाद में सुनना और बोलना दोनों शामिल हैं। सुनना संवाद की प्रक्रिया के दौरान संदेशों को सही ढंग से प्राप्त करने और समझने की क्षमता है। प्रभावी रूप से सुनने के कौशल के अभाव में संदेशों को आसानी से गलत समझा जा सकता है। यह संवाद के टूटने के परिणामस्वरूप होता है और बात

करने वाले और सुनने वाले को निराशा या चिढ़ हो सकती है। बात समझना, बात सुनने के समान नहीं है। सुनने का अर्थ ध्वनियों से है, जो सुनी जाती हैं, लेकिन समझने में बोलने वाले के शब्दों, संदर्भों, वह कैसी भाषा और आवाज का उपयोग करता है और उसकी भंगिमा पर ध्यान दिया जाता है। अपने ग्राहक को प्रभावी ढंग से सुनने के लिए :

- बातचीत बंद करें
- बीच में न बोलें
- जो ग्राहक कह रहा है उस पर पूरा ध्यान केन्द्रित करें
- उत्साहजनक शब्दों और भाव भंगिमाओं का उपयोग करें
- ग्राहक के नजरिए के बारे में सोचें
- धैर्य रखें
- उस टोन पर ध्यान दें जिसका उपयोग किया जा रहा है
- ग्राहक के हावभाव, चेहरे के भाव और आँखों के संचलन पर ध्यान दें
- ग्राहक के तौर-तरीकों या आदतों से स्वयं को परेशान या विचलित न होने दें

प्रभावी ढंग से बोलना संवाद प्रक्रिया की एक और महत्वपूर्ण श्रृंखला है। एक प्रभावी वक्ता वह होता है जो सही ढंग से जानकारी देता है, शब्दों का सही उच्चारण करता है, सही शब्दों का चयन करता है और सही गति से बोलता है जिससे बात आसानी से समझ में आ सके। इसके अलावा, बोले गए शब्द, बोलने वाले के हाव-भाव, टोन और बॉडी लैंग्वेज से मेल खाने चाहिए। आप जो कहते हैं और जिस स्वर में आप अपनी बात कहते हैं, उसके परिणामस्वरूप कई धारणाएं बनती हैं। एक व्यक्ति जो झिझक से बोलता है, उसे कम आत्मसम्मान या विषय के ज्ञान की कमी के रूप में माना जा सकता है। बीच में बात को छोड़ने वालों को शर्मीला माना जा सकता है। जो स्पष्टता के साथ कमांडिंग टोन में बोलते हैं, उन्हें आमतौर पर बेहद आत्मविश्वासी माना जाता है। ग्राहकों से प्रभावी ढंग से बात करने के लिए :

- बोलते समय सही बॉडी लैंग्वेज उपयोग करें जैसे आँखों का संपर्क, मुस्कुराना, सिर हिलाना, इशारे करना आदि।
- बोलने से पहले सोचें
- अपनी भावनाओं को नियंत्रण में रखें
- बोलते समय सुखद और प्राकृतिक स्वर का प्रयोग करें। आपके ग्राहक को यह महसूस नहीं होना चाहिए कि आप किसी भी तरह से असहज नहीं हैं।
- संक्षेप में बोलें। कोई अनावश्यक जानकारी न जोड़े।
- स्पष्ट रूप से और विनम्रता से बोलें ताकि ग्राहक आसानी से समझ सके कि आप क्या कहना चाह रहे हैं।
- जब भी आवश्यकता हो, 'कृपया', 'धन्यवाद', 'आपका स्वागत है', 'क्षमा करें', 'मुझे क्षमा करें' आदि जैसे जादुई शब्दों का प्रयोग करें।

नेतृत्व : नेतृत्व एक सॉफ्ट स्किल है जिसे आप दिखा सकते हैं भले ही आप दूसरों को सीधे तौर पर मैनेज न करते हुए या एक या दो कर्मचारियों को मैनेज करते हुए भी दिखा सकते हैं। नेतृत्व को

अन्य विभिन्न सॉफ्ट स्किल का संग्रह माना जा सकता है, जैसे एक सामान्य सकारात्मक दृष्टिकोण रखना, प्रभावी ढंग से संवाद करने की क्षमता, और स्वयं को प्रेरित होने और दूसरों को प्रेरित करने की योग्यता। आपका नेतृत्व कौशल आपके व्यवसाय का भविष्य तय करेगा।

समस्या का समाधान करना : किसी अन्य पेशे की तरह अगरबत्ती निर्माताओं को भी दिन प्रतिदिन के व्यवसाय में समस्याओं का सामना करना पड़ता है और इन समस्याओं को हल करने की क्षमता भी एक सॉफ्ट स्किल मानी जाती है। सभी समस्याओं में दो तत्व होते हैं: लक्ष्य और बाधाएँ। समस्या समाधान का उद्देश्य लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए बाधाओं को पहचानना और उन्हें दूर करना है। किसी समस्या को हल करने के लिए तर्कसंगत सोच के एक स्तर की आवश्यकता होती है। इसके लिए न केवल विश्लेषणात्मक, रचनात्मक और महत्वपूर्ण कौशल की आवश्यकता है, बल्कि एक विशेष मानसिकता भी अपेक्षित है। जो लोग शांत और संतुलित दिमाग से समस्या को लेते हैं वे अकसर उन लोगों की तुलना में अधिक कुशलता से समस्या का समाधान निकाल लेते हैं, जो ऐसा नहीं करते। कोई समस्या आती है तो उसका सामना कैसे किया जाए, के बारे में कुछ तार्किक उपाय निम्नानुसार हो सकते हैं :

- समस्या को पहचानें
- समस्या का विस्तार से विश्लेषण करें
- सभी संभव समाधानों के बारे में विचार करें
- समाधान का चयन करें। यदि आप उचित समझें तो अपने कर्मचारियों और मित्रों की राय लें।
- चयनित समाधान को कार्यान्वित करें
- यह देखें कि क्या समस्या का समाधान वास्तव में हुआ है।

कुछ व्यक्तिगत गुणों की भी समस्याओं के प्रभावी समाधान में महत्वपूर्ण भूमिका होती है। जैसे –

- खुले विचारों का होना
- बातचीत की पहल करना
- बातों से परेशान न होना
- सकारात्मक दृष्टिकोण रखना
- सही समस्या पर ध्यान केन्द्रित करना आदि।

गतिविधि : विक्री एवं व्यवसाय को अधिकतम करने के लिए मेरी विपणन रणनीति

- प्रशिक्षक उन विभिन्न कारकों के बारे में बताएगा जो व्यवसाय में किसी उत्पाद की विक्री को प्रभावित करते हैं।
- प्रत्येक प्रतिभागी उन विचारों या आइडिया की सूची बनाएंगे जिससे उनकी विक्री एवं व्यवसाय बढ़ सकती है और उनके उत्पाद के खरीदारों के साथ बातचीत किया जा सकता है।
- उनमें से प्रत्येक अपनी रणनीति समूह के सम्मुख प्रस्तुत करेंगे।
- प्रशिक्षक और प्रतिभागी, प्रतिभागियों द्वारा सुझाए गए विचारों या आइडिया पर अपनी टिप्पणी करेंगे।

सत्र 8:

क्षेत्र के दौरे में जाने की तैयारी करना

इस दौरे का उद्देश्य अगरबत्ती बनाने वाले लोगों, अगरबत्ती कच्चामाल के थोक विक्रेताओं और अगरबत्ती खुदरा दोकानदारों से मिलना और उनसे उनके दुकान शुरू करने और चलाने के अनुभवों के बारे में बात करना है। प्रतिभागी मिलनेवाले लोगों से कई तरह के प्रश्न पूछ सकती हैं जैसे कि उन्हें दुकान शुरू करने के लिए कितने निवेश की जरूरत पड़ी, उन्होंने अगरबत्ती बनाने और विक्रय करने के व्यवसाय शुरू करने के बारे में ही क्यों सोचा, वे अपने विक्री या व्यवसाय को अधिकतम करने के लिए क्या करते हैं, वे आवश्यक सामान (कच्चामाल) कहाँ से खरीदते हैं, अगरबत्ती बनाने के उपकरण आदि कितने दाम में और कहाँ से खरीदे थे, वे विभिन्न सामानों का बिक्री मूल्य या सेवा कैसे तय करते हैं, वो लगभग कितना कमा लेते हैं, अगरबत्ती व्यवसाय को चलाने में उनके सामने मुख्य चुनौति क्या रहती है और क्या वे उन्हें कोई सलाह देना चाहेंगे आदि।

- प्रशिक्षक प्रतिभागियों को इस दौरे का उद्देश्य ठीक से समझा देंगे
- प्रतिभागी दो-दो के जोड़े में एक छोटा नाटक तैयार करेंगे। इनमें एक प्रतिभागी अगरबत्ती कच्चामाल के थोक विक्रेता बनेंगी और दूसरी दौरे पर जाने वाला प्रतिभागी बनेंगी। वे थोक विक्रेता को अपना परिचय किस प्रकार देंगे, क्या-क्या पूछेंगे आदि बातों की तैयारी पहले से कर लेंगे
- प्रतिभागी इस नाटक के द्वारा अपनी तैयारी का प्रदर्शन करेंगी
- प्रशिक्षक उन्हें पूछे जाने के लिए प्रश्न और बातचीत का तरीका सुझा सकते हैं
- प्रतिभागी नाटक पर मिली प्रतिक्रियाओं के आधार पर अपने प्रश्नों में सुधार ला सकती हैं
- प्रशिक्षक अगले दिन के दौरे पर जाने के कार्यक्रम को सबके साथ साझा कर लेंगे और उसके लिए तैयार रहने के लिए कहेंगे।

तीसरा दिन

सत्र 9:

अगरबत्ती निर्माताओं के पास जाना और उनसे बातचीत करना

- प्रतिभागी विभिन्न स्थानों, पर अकेले या जोड़े में जाएंगी जहाँ लोग अगरबत्ती बना रहे हैं, और उनसे अगरबत्ती व्यवसाय चलाने में उनके अनुभवों के बारे में बातचीत करेंगे। वे अगरबत्ती व्यवसाय के प्रबंधन से संबंधित कुछ प्रश्न पूछ सकते हैं जैसे कि वे अगरबत्ती के उत्पादन और विक्रय को अधिकतम करने के लिए क्या पदक्षेप ले रहे हैं, वे खरीदारों से एवं अपने उत्पादों आदि को कैसे संभाल रहे हैं।
- वे बातचीत के दौरान कार्यशाला के सजावट, वहाँ सामानों को सुरक्षित, व्यवस्थित एवं सुंदर तरीके से कैसे रखा गया है और आराम से संभला जा रहा है आदि के बारे में गौर करेंगे।
- वे बातचीत के दौरान महत्वपूर्ण बातों को कॉपी में लिख लेंगे ताकि उसके बारे में चर्चा किया जा सके।

क्षेत्र के दौरे से मिली सीख का निष्कर्ष निकालना

प्रतिभागी जोड़े में दिन भर क्षेत्र के दौरे में अगरबत्ती बनाने वालों के साथ बातचीत के दौरान मिली जानकारी पर चर्चा कर निष्कर्ष निकालेंगे।

प्रत्येक प्रतिभागी –

- क्षेत्र के दौरे के सीख एवं अपने विचारों को अपने साथी को प्रस्तुत करेंगे
- सीखी गयी बातों के आधार पर अपनी 'अगरबत्ती उत्पादन और विक्रय व्यवसाय खोलने एवं चलाने' के बारे में उन्हें क्या-क्या जानकारियां मिली उस पर एक लेख प्रस्तुत करेंगे।

चौथा दिन

सत्र 10:

अपनी अगरबत्ती व्यवसाय चलाने के लिए एक जगह का तलाश करना

'अगरबत्ती बनाने की प्रक्रिया को अच्छे से चलाने के लिए एक अच्छी जगह का होना बहुत ज़रूरी है जहां पर पर्याप्त वेंटिलेशन, रोशनी और पर्याप्त जगह हो। अगर अपने घर पर दुकान खोलने की सुविधा नहीं है तो, एक ऐसी स्थान चुनें जहां काम करने के लिए सुरक्षित और पर्याप्त जगह हो। इसके लिए आपको अपना बजट तथा घर परिवार के बारे में भी सोचना होगा। इसके लिए परिवार के दूसरों का सलाह ले सकते हैं।

- प्रतिभागी दौरे में जाएंगे और अलग-अलग लोगों से मिलेंगे (वे अकेले या जोड़े में भी जा सकते हैं)
- वे बातचीत के दौरान उस स्थान के बारे में, उसका किराया, अन्य सुविधाएं, सहमती पत्र आदि महत्वपूर्ण बातों को अपनी कॉपी में लिख लेंगे ताकि उसके बारे में विचार किया जा सके।
- प्रत्येक प्रतिभागी लोगों से पूछ-ताछ, परिवार के सहमती एवं अपने पहले से प्राप्त जानकारी के आधार पर निर्णय लेंगे कि उन्हें किस जगह पर अगरबत्ती कार्यशाला खोलना है और क्यों?
- प्रतिभागी अपने विचारों को दूसरों के साथ साझा करेंगे एवं अपना सूझाव देंगे।

क्षेत्र के दौरे से मिली सीख का निष्कर्ष निकालना

प्रतिभागी जोड़े में दिन भर क्षेत्र के दौरे में दुकानदारों के साथ बातचीत के दौरान मिली जानकारी पर चर्चा कर निष्कर्ष निकालेंगे।

प्रत्येक प्रतिभागी –

- क्षेत्र के दौरे के सीख एवं अपने विचारों को अपने साथी को प्रस्तुत करेंगे
- सीखी गयी बातों के आधार पर अपनी 'अगरबत्ती कार्यशाला' खोलने के लिए जगह के बारे में क्या निर्णय ली उस पर एक लेख प्रस्तुत करेंगे।

पाँचवा दिन

सत्र 11:

कच्चामाल बेचने वाले थोक व्यापारियों से मिलना और बातचीत करना

अगरबत्ती व्यवसाय चलाने के लिए यह जानना बहुत महत्वपूर्ण है कि अच्छी गुणवत्ता का सामान उचित मूल्य पर कहाँ से खरीदा जा सकता है। दुकानदार यह सामान किसी स्थानीय दुकानदार से भी खरीद सकते हैं और कम दाम में खरीदने के लिए थोक व्यापारी के पास भी जा सकते हैं। कुछ सामान जैसे बांस के डंडे, जिगतु को सीधे स्थानीय लोगों से खरीदा जा सकता है जो इसे जंगल से इकट्ठा करते हैं और उन्हें बेचते हैं। यह पता लगाने के लिए पास के बाजार, या पास के छोटे सहर में स्थित थोक व्यापारियों से जाकर मिलना और उनसे इस विषय पर बातचीत करना होगा।

- प्रतिभागी पास के बाजार, या पास के छोटे सहर में स्थित थोक व्यापारियों से मिलने जाएंगे और उनके अनुभवों एवं पहले से तैयार प्रश्नों के आधार पर बातचीत करेंगे। (वे अकेले या जोड़े में भी जा सकते हैं)
- वे बातचीत के दौरान नीम्न बातों पर चर्चा कर सकते हैं, जैसे कि:
क्या-क्या सामान या कच्चामाल मिल सकता है, उनसे कच्चामाल खरीदने पर दाम में कितनी छूट मिल सकती है, क्या उनसे उधार पर कच्चामाल लेने की कोई व्यवस्था है, क्या वह माल ढुलाई के लिए परिवहन की सुविधा देते हैं, क्या परिवहन के लिए अलग से भुगतान करना होगा या वह सामान की खरीद में शामिल है, ऐसा कौन अगरबत्ती है जो लोग ज्यादातर खरीदते हैं, क्या बचे हुए सामान लौटाया जा सकता है, या अन्य सुविधाएं आदि के बारे में बातचीत करेंगे
- वे बातचीत के दौरान महत्वपूर्ण बातों को कॉपी में लिख लेंगे ताकि उसके बारे में चर्चा किया जा सके।

क्षेत्र के दौरे से मिली सीख का निष्कर्ष निकालना

प्रतिभागी जोड़े में दिन भर क्षेत्र के दौरे में थोक व्यापारियों के साथ बातचीत के दौरान मिली जानकारी पर चर्चा कर निष्कर्ष निकालेंगे।

प्रत्येक प्रतिभागी –

- क्षेत्र के दौरे के सीख एवं अपने विचारों को अपने साथी को प्रस्तुत करेंगे
- अपनी अगरबत्ती व्यवसाय के कच्चामाल के खरीदारी के लिए थोक व्यापारी और अन्य लोग चुनने के बारे में वह क्या निर्णय ली उस पर एक लेख प्रस्तुत करेंगे।

छठा दिन

सत्र 12:

गांवों का दौरा करना और अगरबत्ती खरीदनेवाले लोगों से मिलकर बात करना

- प्रतिभागी गांव में अलग-अलग लोगों से मिलेंगे जैसे अगरबत्ती के थोक विक्रेता, कंपनी एजेंट, खुदरा दोकानदार आदि, और अपने अगरबत्ती उत्पादन व्यवसाय के बारे में उन्हें अवगत कराएंगे और उनके पास अगरबत्ती पहुंचाने के बारे में बात करेंगे। (वे अकेले या जोड़े में भी जा सकते हैं)
- वे लोगों से बातचीत के दौरान यह पता लगाएंगे कि, वहां कौनसा अगरबत्ती को लोग ज्यादातर खरीदते हैं, किस गुणवत्ता वाले अगरबत्ती और कितने दाम तक वहां के लोग खरीद सकते हैं, वहां अगरबत्ती थोक विक्रेता कितने दाम में सामान खरीदते हैं। भूगतान का माध्यम क्या है आदि।
- लोगों के महत्वपूर्ण सुझाव एवं कुछ चीजों के नाम को अपनी कॉपी में लिख लेंगे ताकि उसके बारे में विचार किया जा सके।
- प्रतिभागी अपने विचारों को एक-दूसरे से साझा करेंगे एवं अपना सुझाव देंगे।

क्षेत्र के दौरे से मिली सीख का निष्कर्ष निकालना

प्रतिभागी जोड़े में दिन भर क्षेत्र के दौरे में लोगों के साथ बातचीत के दौरान मिली जानकारी पर चर्चा कर निष्कर्ष निकालेंगे।

प्रत्येक प्रतिभागी –

- क्षेत्र के दौरे के सीख एवं अपने विचारों को अपने साथी को प्रस्तुत करेंगे
- अपनी संभाव्य 'अगरबत्ती की, ग्राहकों से बातचीत करने के बाद उन्होंने क्या निर्णय ली उस पर एक लेख प्रस्तुत करेंगे।

सातवां दिन

सत्र 13:

क्षेत्र के दौरे का अनुभव साझा करना

- प्रतिभागी अपने चार दिन के क्षेत्र भ्रमण के दौरान प्राप्त ज्ञान और अनुभव को समूह में साझा करने की तैयारी करेंगे।

(वे क्षेत्र के दौरे के अनुभव जैसे: बातचीत के दौरान लोगों ने अगरबत्ती व्यवसाय में क्या क्या चुनौतियों के बारे में बताया उसको शामिल करें, गांव में मिले हुए कुछ सफल अगरबत्ती व्यवसायी के कहानी याद करें। दौरे के कुछ महत्वपूर्ण विंदुओं एवं उनके मन में आई उससे संबंधित प्रश्नों को भी शामिल करें ताकि बड़े समूह में उसके बारे में चर्चा किया जा सके।)

- प्रत्येक प्रतिभागी क्षेत्र के दौरे के अपना व्यक्तिगत अनुभव : किराने के दुकान खोलने एवं चलाने में आनेवाले चुनौतियां तथा उनको सामना करने के तरीके, सफल व्यवसायी से मिलने के अनुभव तथा अपने प्रश्नों अगर कुछ हो तो, सभी प्रतिभागियों के बीच साझा करेंगे।
- प्रशिक्षक तथा सभी प्रतिभागियों ने मिलकर प्रश्नों का हल एवं सफल उद्यमियों के कहानियों से सीख के बारे में चर्चा करेंगे।

पिछले दिन के दौरे से मिली जानकारी में से हम किसका उपयोग करेंगे एवं कैसे करेंगे

- प्रतिभागी जोड़ों में इस बारे में चर्चा करेंगी कि 'अपनी किराने की दुकान शुरू करने और चलाने के लिए' पिछले दिन क्षेत्र के दौरे में मिली जानकारी में से किसका उपयोग अपने व्यवसाय के काम में ले सकती हैं एवं उसको कैसे कर सकती है।
- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी विचारों को समूह से प्रस्तुत करेंगी
- प्रशिक्षक अपनी ओर से टिप्पणी और सुझाव जोड़ते हुए चर्चा को समेकित करेंगे।

सत्र 14:

बजट बनाना

अपनी अगरबत्ती उत्पादन और विक्रय की व्यवसाय शुरू करने की लागत निर्धारित करना

गतिविधि : 'मुझे कौन सी चीजों की आवश्यकता है?'

प्रतिभागी अगरबत्ती उत्पादन और विक्रय की व्यवसाय शुरू करने के लिए, उन्हें क्या-क्या सामान चाहिए, इसकी सूची बनाएंगी

- प्रशिक्षक प्रत्येक प्रतिभागी को एक-एक कागज का टुकड़ा वितरित करेंगे
- प्रत्येक प्रतिभागी को अपनी अगरबत्ती उत्पादन और विक्रय की व्यवसाय में क्या चाहिए वे इसकी सूची बनाएंगी
- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी सूची को समूह के सामने प्रस्तुत करेंगी
- प्रशिक्षक नीचे दिए गए उदाहरण को ध्यान में रखते हुए उनकी सूची में कुछ और सामान जोड़ने की सलाह दे सकते हैं

आइए मीना की उदाहरण लेते हैं। वह अपनी एक अगरबत्ती उत्पादन और विक्रय की व्यवसाय खोलना चाहती हैं। उसने अपनी अगरबत्ती व्यवसाय के लिए जरूरी सामान की सूची बनाई, जो इस प्रकार है :

1. अगरबत्ती कार्यशाला बनाने के लिए भूमि व शेड
2. एल्यूमीनियम ट्रे 5' x 5' ,4 नग
3. लकड़ी का तख्ता 5' x 5' , 4 नग
4. हीट सीलिंग मशीन 1 नं
5. स्प्रेयर 4 नग
6. वेटिंग स्केल प्लेटफॉर्म टाइप 1 नं
7. प्लास्टिक की बाल्टी, जग, और अन्य कंटेनर 4 प्रत्येक
8. बैग सिलाई मशीन 1 नग
9. भंडारण और रसायनों के मिश्रण के लिए एचडीपीई कंटेनर के 4 नग
10. पैकिंग के लिए वर्किंग टेबल 2 नग
11. मशीन और बिजली लगाने और अन्य खर्च

गतिविधि : 'प्रत्येक वस्तु के लिए मुझे कितने धन की आवश्यकता होगी?'

- प्रशिक्षक प्रत्येक प्रतिभागी को एक-एक कागज का टुकड़ा वितरित करेंगे
- प्रतिभागी इस बात का भी ध्यान रखेंगी कि क्या उन्हें कुछ सामान बिना पैसा खर्च किए या कम दाम में मिल सकता है
- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी शुरुआती लागत को समूह में प्रस्तुत करेंगी
- समूह प्रस्तुतियों पर अपनी राय देकर चर्चा को समेकित करेंगे

आइए मीना की उदाहरण लेते हैं। वह अपनी एक अगरबत्ती उत्पादन और विक्रय की व्यवसाय खोलना चाहती हैं। उसने अपनी अगरबत्ती व्यवसाय के लिए जरूरी सामान के खरिद में आवश्यक लागत की सूची बनाई, जो इस प्रकार है :

1. अगरबत्ती कार्यशाला बनाने के लिए भूमि व शेड –वह अपने पति के साथ अपने घर का उपयोग करने के लिए सहमत हो गई है।

2. एल्यूमीनियम ट्रे 5' x 5' 4 नग रु.3000/-

3. लकड़ी का तख्ता 5' x 5' 4 नग रु.2000/-

4. हीट सीलिंग मशीन 1 नं रु.1000/-

5. स्प्रेयर 4 नग रु.500/-

6. वेटिंग स्केल प्लेटफॉर्म टाइप 1 नं रु.2000/-

7. प्लास्टिक की बाल्टी, जग, और अन्य कंटेनर 4 प्रत्येक रु.500/-

8. बैग सिलाई मशीन 1 नंग रु.1000/-

9. भंडारण और रसायनों के मिश्रण के लिए एचडीपीई कंटेनर के 4 नग Rs.2000/-

10. पैकिंग के लिए वर्किंग टेबल 2 नग रु. 3000/-

11. चार्जज का स्थापना और मिस रु.2000/-

कूल-रु. 17,000/-

वह एक माइक्रो फाइनेंस संस्था से ऋण लेगी, जिसमें वह एक ग्राहक है।

निश्चित और अनियमित मासिक खर्चों का अनुमान करना

निश्चित मासिक खर्चों में किराया, सुविधाएँ, फोन, प्रचार आदि शामिल हो सकते हैं। अनियमित मासिक खर्चों में बिक्री पर कमीशन, उत्पादन की लागत, कच्चा माल, पैकेजिंग और परिवहन की लागत आदि शामिल हो सकती हैं।

गतिविधि : 'मेरे व्यवसाय में निश्चित और अनियमित लागतें'

- प्रशिक्षक सभी प्रतिभागियों में कागज का एक-एक टुकड़ा वितरित करेंगे। वह मीना के उदाहरण का इस्तेमाल करते हुए एक अगरबत्ती व्यवसाय के लिए निश्चित और अनिश्चित लागतें क्या-क्या होती हैं, यह प्रतिभागियों को समझाएंगे
 - प्रतिभागी कागज पर दो खाने बना कर, अपने व्यवसाय की मासिक निश्चित और अनिश्चित लागतों का अनुमान दर्ज करेंगी
 - दो प्रतिभागी अपनी अनुमानिक लागतों को प्रस्तुत करेंगे। समूह उनकी प्रस्तुति को ध्यान से

सुनेगा और यदि उनसे कोई बात छूट गई है या गलत अनुमान किया है, तो उस ओर उनका ध्यान दिलाएगा

सीता ने अगस्त माह के लिए अपने व्यवसाय की निश्चित और अनियमित लागतों का अनुमान इस प्रकार किया जिसके दौरान वह 3,00 पैकेट (प्रत्येक में 100) अगरबत्ती बनायेगी

निश्चित लागत	रुपए	अनियमित लागत	रुपए
किराया	0	आधार सामग्री (चारकोल, जिगातु, कुप्पम चूरा, बांस की छड़ी आदि) 150 किलो / रु .35 1 किग्रा पर	5,250
बिजली	1000	DEP 15 लि./@ रु120प्रति लीटर	1,800
ब्याज के साथ ऋण का भुगतान	12,000	पॉरफ्यूम 1.5 लीटर/@ रु1000 प्रति लीटर	1,500
6 अकुशल सहायको के लिए मजदूरी	5,000	पॉलिथीन आवरण, कार्डबोर्ड बक्से	1,500
यात्रा, टेलीफोन बिल और मिसकैरेज। खर्च।	2,000	अन्य खर्चे	500
मशीनरी और उपकरणों का मूल्यहास: 10 प्रतिशत दर से	1,700		
कुल	900	कुल	4,300
इस तरह मीना को अपना व्यवसाय चलाने के लिए प्रतिमाह रुपए 900+4,300 = रुपए 5200 की आवश्यकता है			

मेरी अगरबत्ती व्यवसाय से होने वाली मासिक आय का अनुमान

गतिविधि : 'मेरी मासिक बिक्री'

- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी व्यवसाय में बिक्री का मासिक अनुमान तैयार करेंगी। वे जोड़े में इस अनुमान को तैयार करने में अपनी साथी की मदद भी ले सकती हैं
- इस बार दो अन्य प्रतिभागी अपने मासिक बिक्री अनुमान को प्रस्तुत करेंगी

आइए देखते हैं मीना ने अपनी मासिक बिक्री का अनुमान किस तरह किया

सामान	मात्रा	मूल्य प्रति नग (रुपए में)	कुल बिक्री मूल्य (रुपए में)
चंदन अगरबत्ती	1500 पैकेट प्रति दिन 120 पैकेट	15 रुपए प्रति पैकेट	22,500 रुपए
मोगरा अगरबत्ती	1500 पैकेट प्रति दिन 120 पैकेट	15 रुपए प्रति पैकेट	22,500 रुपए
कुल			45,000 रुपए

गतिविधि : 'सारे पहलुओं को एक साथ रखना'

शुरुआत की लागत, निश्चित और अनिश्चित मासिक खर्चों और बिक्री के अनुमानों को एक साथ रख कर हम अपने व्यवसाय का बजट बना सकते हैं।

- प्रशिक्षक सभी प्रतिभागियों को छमाही बजट के प्रारूप की एक-एक प्रति वितरित कर दें। प्रतिभागी दो-दो के जोड़े या तीन-तीन के समूह (ट्रीयो) में इस प्रारूप को पूरा करने का काम करेंगी।
- प्रत्येक प्रतिभागी अपने आकलन को इस तरह के खानों में दर्ज करेंगी

मीना का छमाही बजट का पूर्वानुमान इस प्रकार है

पूर्वानुमान	जुलाई	अगस्त	सितम्बर	अक्टूबर	नवम्बर	दिसम्बर
अनुमानित बिक्री						

माह	जुलाई	अगस्त	सितम्बर	अक्टूबर	नवम्बर	दिसम्बर	कुल
आय							
बिक्री से आय	45,000	40,000	50,000	45,000	45,000	45,000	8,07,000
ऋण	30,000						30,000
कुल आय	75,000	40,000	50,000	45,000	45,000	45,000	8,37,000
खर्च							
कुल निवेश	17,000						30,000
निश्चित लागतें	21,700	21,700	21,700	21,700	21,700	21,700	15,000
परिवर्तनशील लागतें	10,550	10,550	10,550	10,550	10,550	10,550	6,12,000
कुल लागतें	49,250	32,250	32,250	32,250	32,250	32,250	6,27,000
शेष राशि	25,750	7,750	17,750	12,750	12,750	12,750	89,500
शेष राशि आगे जुड़ कर		33,500	51,250	64,000	76,750	89,500	

अपनी बजट प्रस्तुत करना

- प्रत्येक प्रतिभागी अपना बजट प्रस्तुत करेंगी
- समूह उनके बजट पर चर्चा करेगा
- प्रतिभागी अपनी ओर से बातें जोड़ कर बिंदु को समेकित करें

सत्र 15:

अपनी किराने की दुकान के लिए व्यवसाय योजना बनाना

आधारभूत उद्यमिता और कौशल प्रशिक्षण (फेस्ट FEST) के दौरान प्रतिभागी छोटे व्यवसाय या लघु उद्यम के लिए व्यवसाय योजना बनाना पहले ही समझ चुके हैं। यहां वे खासतौर से 'अगरबत्ती की व्यवसाय चलाने' के लिए व्यवसाय योजना बनाएंगे।

गतिविध : 'मेरी व्यवसाय योजना'

- प्रशिक्षक सभी प्रतिभागियों को व्यवसाय योजना का खाका वितरित करेंगे और मीना की व्यवसाय योजना के आधार पर वे इस प्रारूप को प्रतिभागियों को समझाएंगे
- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी व्यवसाय योजना बनाएंगी और इसे बनाने में प्रतिभागी एक-दूसरे की सहायता भी कर सकती हैं
- प्रतिभागी अब तक की गई सभी गणनाओं का इसमें इस्तेमाल करेंगी
- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी व्यवसाय योजना प्रस्तुत करेंगी और अन्य सभी चर्चा में भागीदारी करेंगी
- चर्चा को समेकित करने के लिए प्रशिक्षक अपनी ओर से आवश्यक बिंदु को शामिल करें

आइए मीना की व्यवसाय योजना पर एक नजर डालते हैं

व्यवसाय योजना		
1	व्यवसायी महिला का नाम	मीना
2	व्यवसाय का नाम और प्रकार	मीना अगरबत्ती वर्कस्
3	पता	सालेपाली, बलांगीर, उड़ीशा
4	प्रतिमाह बिक्री..... (अ)	रुपए 45,000
5	प्रतिमाह निश्चित लागतों जैसे किराया, बिजली का बिल आदि के अलावा प्रतिमाह होने वाले अन्य खर्च..... (ब)	रुपए 10,550
6	बिक्री में से अन्य खर्च घटाने पर कुल..... (अ-ब)	रुपए 16,700
7	निश्चित लागत ... (द) प्रतिमाह	रुपए 17,750
8	मुनाफा ... प्रतिमाह (अ-ब-द)	रुपए 30,000
9	ऋण की आवश्यकता	रुपए 30,000
10	ब्याज का खर्च ... (य) प्रतिमाह	रुपए 5000
11	ब्याज के बाद लाभ.... (मुनाफा-य) प्रतिमाह	रुपए 12,750

वस्तुओं का बिक्री मूल्य निर्धारित करना

बिक्री मूल्य तय करने का आशय यह तय करने से है कि किसी उत्पाद को आप किस दाम में बेचें ताकि उसकी कच्चेमाल की खरीद और उत्पादन में आई पूरी लागत निकल जाने के बाद कुछ मुनाफा भी हो सके। प्रत्येक व्यवसायी महिला को यह मालूम होना चाहिए कि उन्होंने अपनी जो सामान उत्पादन किया है इसकी कुल लागत उन्हें कितनी चुकानी पड़ी है। इस लागत का हिसाब उन्हें सभी पहलुओं को ध्यान में रखते हुए बहुत सावधानी के साथ करना चाहिए।

वस्तुओं का बिक्री मूल्य निर्धारित करते वक्त कुछ महत्वपूर्ण बिन्दु :

याद रखें

- हमेशा अपने आस-पास के उत्पादकों व दुकानदारों से कम दाम में सामान बेचने का प्रयास करें, ताकि ग्राहक अन्य उत्पादकों के बजाय आपके पास आना पसंद करें।

- हमेशा आपने सामान का जो उत्पादक मूल्य है साथ ही दूसरे खर्चों जैसे परिवहन आदि को जोड़ कर आपको जितनी लागत आई, उससे थोड़ा अधिक में बेचने का प्रयास करें।

सत्र 16:

अपने पैसे का हिसाब-किताब रखना

किसी भी व्यवसायी के लिए यह हिसाब-किताब रखना बहुत जरूरी है कि उनका व्यवसाय फायदे में चल रही है या नुकसान में जा रही है। जब आपको सही स्थिति की जानकारी होती है तो आप व्यवसाय को बढ़ाने के लिए उसमें आवश्यक बदलाव कर सकते हैं।

आइए दो कहानियों के जरिए दो स्थितियों का समझने का प्रयास करते हैं

कहानी 1:

‘राधिका उड़ीसा में खमपड़ा, पाटनागढ़ की रहने वाली हैं। उनके परिवार में वे, उनके पति और पाँच अन्य सदस्य हैं। उन्होंने एक अगरबत्ती व्यवसाय की शुरुआत की। यह गाँव में अकेली दुकान थी, और अगरबत्ती का मांग उस इलाके में ज्यादा है, इसलिए जल्दी ही दुकान अच्छे से चलने लगी। वो ग्राहकों द्वारा उधार में खरीदी जाने वाले सामान का हिसाब नहीं रखती थीं, कभी कभी उसने खरीदी जाने वाले सामान रखना भूल जाती थी। की सही हिसाब लेकिन दुकान में काम करनेवालों के लिए चा और नास्ते जैसे सामान लाया जाता था, या परिवार के लिए जो खर्च होता था, उनका हिसाब नहीं रख पाती थीं। इसके कारण उनके दुकान के नकदी के प्रवाह पर फर्क पड़ने लगा। उन्हें इसका अनुमान नहीं हो पाता था कि उन्हें दुकान से कितना मुनाफा हो रहा है और क्या उनका व्यवसाय मुनाफे में चल रहा है या नहीं। वे अपनी आर्थिक स्थिति का ठीक से आकलन नहीं कर पाईं, जिसके बजह से उसके ग्राहकों के विश्वासनीयता खोने लगी और कुछ दिन बाद उन्हें अपना व्यवसाय बंद करना पड़ा।

कहानी 2:

सरिता, एक अन्य महिला हैं। यह भी एक अगरबत्ती की व्यवसाय चलाती थीं और उनका व्यवसाय अच्छा चल रहा था। दिन-ब-दिन उनकी दुकान में बिक्री बढ़ती जा रही थी। उनका दस लोगों का लंबा-चौड़ा परिवार था। उनकी यह अच्छी आदत थी कि वे रोजाना ग्राहकों से प्राप्त हर पैसों का हिसाब लिखित रूप से रखती थी, ग्राहक के उधार और स्टॉक सामान को बहीखाता में लिख लेती थीं। वे रोजाना घर के लिए खर्च किए गये खर्च भी दर्ज करा लेती थीं। इससे उन्हें हर दिन के अपने व्यवसाय के उतार-चढ़ाव की पूरी जानकारी रहती थी। वे लंबे समय तक अपनी अगरबत्ती की दुकान का सफलता पूर्वक संचालन करती रह सकीं।

- प्रतिभागी दो समूहों में एक-एक कहानी पढ़ेंगे
- प्रत्येक समूह निम्न बिंदुओं पर चर्चा करेगा
 - उपरोक्त कहानी में क्या हुआ? क्या अगरबत्ती व्यवसाय चलाने का यह तरीका उचित है? क्या इस तरह से दुकान मुनाफे में चलेगी या नुकसान में चलेगी? क्या आप इस तरीके में कोई बदलाव सुझा सकते हैं?
- प्रत्येक समूह बारी-बारी से एक-एक प्रश्न के बारे में अपने प्रस्तुति देगा और बाकी समूह उस पर चर्चा करेगा

- प्रशिक्षक व्यवसाय चलाने से जुड़ी अच्छी आदतों के बारे में बात करते हुए नीचे दिए गए बिंदुओं को सूचीबद्ध करावाएंगे और सत्र को समेकित करेंगे। यह सूची इस प्रकार है : प्रतिदिन का हिसाब दर्ज करना, धन को सुरक्षित जगह पर रखना, जहाँ तक संभव हो, उधार देने से बचना, लंबे समय से चले आ रहे उधार की उगाही करना, आय और व्यय पर लगातार नज़र रखना, आदि।

तो आइए सीखते हैं कि हम जो पैसा कमाते हैं उसका हिसाब-किताब कैसे रखें। अपने व्यवसाय की निगरानी के लिए नीचे दिए गए कदम मददगार हो सकते हैं :

- एक सप्ताह में कितना पैसा आया उसे गिनना
- सामान खरीदने के लिए कितने पैसे का भुगतान किया गया उसकी गणना
- नियमित खर्चों पर कितने का भुगतान किया गया इसकी गणना
- ग्राहकों के पास कितना उधार बकाया है इसका हिसाब रखना
- थोक व्यापारी का कितना धन बकाया है इसका हिसाब रखना
- सप्ताह के अंत में कितना पैसा बचा इसका हिसाब रखना
- इस पैसे को कैसे इस्तेमाल करना है यह निर्णय करना

आपका व्यवसाय मुनाफे में चल रहा है या घाटे में इसका अनुमान करने का एक बेहतरीन तरीका यही है कि उसका साप्ताहिक हिसाब रखा जाए।

आइए उपरोक्त सभी चरणों को एक-एक कर सीखते हैं

आइए उपरोक्त सभी चरणों को मीना के उदाहरण के माध्यम से समझते हैं

प्रयोग के लिए वक्तव्य :

मीना, मध्य प्रदेश के एक गाँव में रहती हैं। उनके अपने घर में उनकी एक छोटी अगरबत्ती की व्यवसाय शुरू की है। वह कई प्रकार के अगरबत्तीयां बनाती और बेचती है जिनका बहुत वहाँ बहुत ज्यादा मांग है। वह अपने गाँव से लगभग 12 किलोमीटर दूर स्थित एक सहर से सारे कच्चा माल खरीद कर लाती हैं जो अगरबत्ती बनाने के लिए आवश्यक है।

सप्ताह में कमाए धन का हिसाब रखना

गतिविधि : 'मुझे गत सप्ताह कितने धन की प्राप्ति हुई'

- प्रशिक्षक मीना के एक सप्ताह के हिसाब को प्रस्तुत करते हुए यह समझाएंगे कि सप्ताह की आय का हिसाब कैसे करें
- प्रतिभागी अपनी दैनिक आय की कल्पना करते हुए एक सप्ताह की आय की गणना करेंगे और अपना साप्ताहिक हिसाब दर्ज करने के लिए इन सारे दैनिक आय-व्यय को जोड़ेंगे। प्रत्येक प्रतिभागी, व्यक्तिगत स्तर पर इस गतिविधि को करेंगे।
- प्रत्येक प्रतिभागी अपने काम को सबके सामने प्रस्तुत करेंगी

सरिता का बही खाता (एक उदाहरण के तौर पर)

सोमवार		मंगलवार	बुधवार		गुरुवार		शुक्रवार		शनिवार		रविवार	
सामान	दाम (रुपए में)		सामान	दाम (रुपए में)	सामान	दाम (रुपए में)	सामान	दाम (रुपए में)	सामान	दाम (रुपए में)	सामान	दाम (रुपए में)
चंदन 60 पैकेट	900	दुकान बंद	चंदन 50 पैकेट	750	चंदन 40 पैकेट	600	चंदन 60 पैकेट	900	चंदन 50 पैकेट	750	चंदन 80 पैकेट	1200
मोगरा 50 पैकेट	750		मोगरा 60 पैकेट	900	मोगरा 70 पैकेट	1050	मोगरा 50 पैकेट	750	मोगरा 60 पैकेट	900	मोगरा 30 पैकेट	450
कुल	1650	0		1650		1650		1650		1650		1650
सप्ताह में हुई कुल नकद प्राप्तियाँ			रुपए 1650+रुपए 1650+ रुपए 1650+रुपए 1650+रुपए 1650+रुपए 1650 = रुपए 8250									

भंडारण के लिए मंगाए सामान पर हुए खर्च का हिसाब रखना

गतिविधि : 'मेरे भुगतान – मैंने गत सप्ताह मंगाए सामान के लिए कितना भुगतान किया?'

भुगतान की गणना करने के लिए हमें यह गणना करनी होगी कि हमने दुकान में सामान के भंडारण के लिए कितना खर्चा किया और कितना खर्चा नियमित अन्य मदों पर किया गया

सप्ताह में किए गए भुगतान = के लिए सामान खरीदने पर किए गए भुगतान+अन्य नियमित मदों पर किए गए भुगतान

आइए इसे एक उदाहरण के द्वारा समझते हैं

दुकान में सामान के लिए किए गए भुगतान

दिनांक	खरीदा गया सामान	मात्रा	लागत रुपए में	दर प्रति किलो रुपए में
18/07/2019	बांस का काठी	10 किलो	1000	100
20/07/2019	जिगातू	2 किलो	200	100
	कोयला	5 किलो	175	35
स्टॉक सामान पर किया गया कुल भुगतान = रुपए 1000+रुपए 200+ रुपए 175 = रुपए 1375				

अन्य नियमित मदों पर किए गए भुगतान

दिनांक	खर्च	कीमत रुपए में
20/07/2019	बस से परिवहन	80
22/07/2019	दुकान में काम में लिए जाने वाले इलेक्ट्री स्विच बोर्ड की मरम्मत	200
दुकान चलाने में होने वाले नियमित खर्चे = रुपए 80+रुपए 200 = रुपए 280		

इस तरह गत सप्ताह के कुल खर्च हुए = रुपए 1378+रुपए 280 = रुपए 1655

गतिविधि : 'मेरे भुगतान – मैंने गत सप्ताह क्या भुगतान किए?'

- प्रशिक्षक उपरोक्त उदाहरण की सहायता से यह बताएंगे कि गत सप्ताह के भुगतान की गणना कैसे करें
- प्रशिक्षक दिए गए प्रारूप को प्रतिभागियों में वितरित कर दें
- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी परिस्थिति की कल्पना करते हुए इसे भरने का अभ्यास करेंगे
- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी गणना को सबके सामने प्रस्तुत करेगा
- समूह प्रस्तुति पर चर्चा करेंगे

Date	Description	Invoice	Expense	Balance
July 16	Opening Balance			0.00
07/20	Funds Introduced	200.00		200.00
07/20	Stationery		40.00	160.00
07/20	Stock Purchases		100.00	60.00
07/20	Bank Charges		5.00	55.00
	Closing Balance			55.00
July 16	Opening Balance			10.00
02/05	Sales	50.00		60.00
02/09	Gas		25.00	35.00
02/05	Mechanics		45.00	(10.00)
02/20	Drawings	25.00		(35.00)
	Closing Balance			(35.00)
July 16	Opening Balance			(25.00)
02/02	Funds Introduced	200.00		175.00
02/12	Sales	100.00		275.00
02/15	Advertising		30.00	245.00
02/22	Gas		25.00	220.00
02/21	Bank Charges		10.00	210.00

आप अपने आय-व्यय का ब्योरा दर्ज करने के लिए बही खाते का इस्तेमाल कर सकते हैं। बही खाते के भीतरी पृष्ठ ऐसे नजर आते हैं

ग्राहकों से वसूली की जाने वाली बकाये राशि और थोक व्यापारी को चुकाई जाने वाली बकाये राशि की गणना करना

एक छोटे व्यवसाय के लिए उधार पर सामान बेचना बहुत हितकर नहीं होता है। यदि किसी परिस्थिति में आपको उधार देना ही पड़े तो ग्राहक से बात कर लें कि वह इसका भुगतान कितनी तारीख को कर सकेंगे। उधार पर की गई बिक्री को एक अलग नोटबुक में दर्ज कर लिया जाना चाहिए। इसका प्रारूप इस प्रकार हो सकता है :

ग्राहक का नाम	खरीदा गया सामान	दिनांक	रुपए में मूल्य	भुगतान के लिए तय तारीख
आराधना किराना	12 पैकेट मोगरा	11/07/2019	180	27/07/2019
माधुरी स्टोर	20 पैकेट चंदन	11/07/2019	30	18/07/2019

गतिविधि : 'थोक विक्रेता को मुझे कितना भुगतान करना है?'

यहां आप यह दर्ज करेंगे कि आपने अपनी दुकान के लिए कौन सा सामान थोक विक्रेता से उधार में लिया है। इसका प्रारूप कुछ इस प्रकार हो सकता है

थोक विक्रेता का नाम	दिनांक	खरीदा गया सामान	मात्रा	दाम रुपए में	भुगतान के लिए तय दिनांक
बाबुलाल	12/07/2019	बांस कि काठी	2 किलो	200	17/07/2019
महेश पॉरफयूम	12/07/2019	पॉरफयूम	0.5 ली.	500	23/07/2019

यह दोनों गणनाएं, साप्ताहिक हिसाब में नहीं जुड़ेंगी। इनका भुगतान उस वक्त दर्ज किया जाएगा जब ग्राहक आपको बकाया राशि का भुगतान कर दें या आप थोक व्यापारी को बकाया राशि चुका दें।

- प्रशिक्षक यह भी समझाएंगे कि दुकानदार उधार में दी गई राशि का हिसाब कैसे दर्ज करें और स्वयं उधार में खरीदी गई थोक सामग्री का हिसाब कैसे रखें।

सप्ताह के अंत में बची राशि की गणना

‘आय’ और ‘व्यय’ को एक साथ रख कर हम यह देख सकते हैं कि सप्ताह के अंत में हमारे पास कितनी राशि बची है।

मेरे पास इस सप्ताह बची राशि = कुल आय – कुल भुगतान

कुल आय = गत सप्ताह की शेष राशि + इस सप्ताह की आय

कुल भुगतान = दुकान के लिए खरीदे सामान के लिए किए भुगतान + नियमित खर्चे

आइए एक गतिविधि ‘मेरे पास है’ के द्वारा इनकी गणना करते हैं,

गतिविधि ‘मेरे पास है’

यदि गत सप्ताह की शेष राशि रुपए 5000 है, तो

कुल आय होगी

गत सप्ताह की शेष राशि	रुपए 5000
इस सप्ताह की प्राप्तियाँ	रुपए 8250
कुल प्राप्तियाँ	रुपए 13250

कुल भुगतान होंगे

दुकान में सामान के लिए किए गए भुगतान	रुपए 1375
अन्य नियमित खर्चे	रुपए 280
कुल भुगतान	रुपए 1655

इस तरह इस सप्ताह की शेष राशि होगी

कुल प्राप्तियाँ	रुपए 13250
कुल भुगतान	रुपए 1655
कुल प्राप्तियाँ – कुल भुगतान	रुपए 11595

गतिविधि : 'मेरे पास'

- प्रशिक्षक इसे उपरोक्त उदाहरण की सहायता से समझाएंगे
- प्रशिक्षक गणना के लिए सभी प्रतिभागियों में प्रारूप वितरित कर देंगे
- प्रतिभागी अपनी-अपनी कल्पना कर गणना करेंगे
- प्रत्येक प्रतिभागी अपने द्वारा की गई गणना को समूह में प्रस्तुत करेंगे

निर्णय लेना कि अपने धन का कैसे उपयोग करें

अब हमारे पास सप्ताह के अंत में बची शेष राशि है। इस धन का हमें क्या करना है यह निर्णय करने के लिए हमें निम्न बातों का ध्यान रखने की जरूरत है

- किराया और बिजली के बिल आदि जैसे मासिक खर्चों के लिए कितनी राशि की बचत करने की जरूरत है?
- अगले सप्ताह सामान खरीदने के लिए कितनी राशि की जरूरत होगी ?
- नियमित खर्चों के लिए कितनी राशि की आवश्यकता होगी ?
- भविष्य में इस्तेमाल करने के लिए कितनी राशि की बचत करने की आवश्यकता है ?
- खुद के लिए और परिवार के लिए कितनी राशि का इस्तेमाल किया जा सकता है ?

गतिविधि

- प्रशिक्षक उपरोक्त प्रश्नों के आधार पर शेष राशि के इस्तेमाल के बारे में समझाएंगे
- प्रतिभागी उपरोक्त प्रश्नों के आधार पर समूह में चर्चा करेंगे कि इनमें से क्या करना सही है और क्यों

सत्र 17:

प्रशिक्षण का समापन

- प्रशिक्षक प्रतिभागियों को प्रशिक्षण की पूरी प्रशिक्षण अवधि के दौरान उनका जो अनुभव रहा उसे साझा करने के लिए कहेंगे।
- प्रतिभागी यह बताएंगे कि उन्होंने 7 दिन के प्रशिक्षण से क्या सीखा और इसका उपयोग वे अपनी अगरबत्ती व्यवसाय में कैसे करेंगे।
- प्रशिक्षक अपनी समापन टिप्पणी प्रदान करेंगे और सभी प्रतिभागियों के लिए ताली बजाकर प्रशिक्षण सत्र का समापन करवाएंगे।

प्रशिक्षण के लिए आवश्यक सामग्री

एक बोर्ड और चॉक

- अगरबत्ती कार्यशाला की कुछ फोटो
- एक बोर्ड और कुछ चॉक
- नोटबुक और पेन
- पूरे प्रशिक्षण के दौरान प्रतिभागियों के इस्तेमाल के लिए कॉपी और पैन ।



HUMANA

PEOPLE TO PEOPLE INDIA

111/9-Z, Kishangarh, Vasant Kunj, New Delhi-110070

Telephone & Fax: 011- 47462222

E-mail: info@humana-india.org Website: www.humana-india.org

Registered under Section 25 of the Companies Act, 1956. CIN. : U85320DL1998NPL093972

Registration No. 55-93972; FCRA Registration No. 231660194

Tax exemption under Section 80 G of the Income Tax Act, 1961



www.facebook.com/humana.india



www.twitter.com/Humana_India



www.instagram.com/humanaindia/



www.youtube.com/user/HumanaPeopleIndia



www.linkedin.com/company/humana-people-to-people-india/