

मैनुअल



खुदरा व्यवसाय प्रबंधन



ANANYA
Finance For Inclusive Growth Pvt. Ltd.

यह प्रशिक्षण मॉड्यूल उन महिलाओं के प्रशिक्षण के लिए है जो अपनी खुदरा व्यवसाय शुरू करना और चलाना चाहती हैं। इस सात दिवसीय प्रशिक्षण में प्रतिदिन पाँच-पाँच घंटे के प्रशिक्षण सत्र संचालित किए जाएंगे। मगर, स्थानिय परिस्थिति के मांग पर इसे आवश्यकता अनुसार समायोजित किया जा सकता है।

परिचय

किराने या परचून की दुकान चलाना एक खुदरा व्यवसाय है क्योंकि इसमें रोजमर्रा की जरूरत के सामानों जैसे खाने-पीने और अन्य घरेलू जरूरतों के सामान की बिक्री की जाती है। यह ऐसा सामान है जिसकी किसी भी इलाके के सभी घरों को साल भर जरूरत रहती है। किराने की दुकान को पूरी तैयारी और सही योजना के साथ शुरू करना जरूरी है, तभी इससे अच्छा मुनाफा कमाया जा सकता है और व्यवसाय को आगे बढ़ाया जा सकता है।

बधाई! आप अपनी खुदरा व्यवसाय शुरू करने का फैसला लिया है। इस प्रशिक्षण के दौरान आप व्यवसाय के विभिन्न पहलुओं के बारे में जानेंगे। इसमें थोक व्यापारी से सामान खरीदने से लेकर उसकी खुदरा में बिक्री और अपने मुनाफे का हिसाब-किताब रखने तक तमाम पहलुओं पर बातचीत होगी। इस मैन्युअल में खुदरा व्यवसाय के उदाहरण के तौर पर एक किराने या परचून की दुकान शुरू करने और चलाने के बारे में वर्णन किया गया है।

प्रशिक्षण के मुख्य उद्देश्य

- प्रतिभागियों की एक किराने की दुकान खोलने और चलाने से जुड़े सभी पहलुओं के बारे में पुख्ता समझ बनाना
- किराने की दुकान चलाने के लिए बजट और व्यवसाय योजना बनाने की जानकारी देना
- ग्राहको से बातचित करने, और उन्हें अपने दुकान की ओर आकर्षित करने के तरीके सीखना
- बाजार तथा ग्राहकों के मांग के बारे में जानना
- सस्ते दामों में दुकान के लिए गुणवत्ता वाले सामान खरीदने के तरीके सीखना
- अच्छे मुनाफे के साथ सामान बेचने के लिए मूल्य निर्धारण के तरीकों की समझ बनाना
- किराने की दुकान में कव-कव, और कितने सामान के भंडारण, की आवश्यकता होती है, इसकी समझ बनाना
- 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 | – एक छोटी किराने की दुकान खोलना और चलाना | 1 घंटा | – समझाना – गतिविधि: यह तस्वीर क्या कहती है?’ |
| सत्र 3 | – बाजार को करीब से समझना | 1 घंटा | – चर्चा – समझाना – गतिविधि : ‘मैं जो करने जा रही हूँ, वही कार्य और कौन करता है?’ |
| सत्र 4 | – अपनी दुकान के लिए सामान कहां से खरीदूँ | 2 घंटे | – चर्चा – समझाना – गतिविधि : अपनी दुकान के लिए सामान खरीदने के लिए आपूर्तिकर्ता एवं थोक व्यापारियों का चयन |
| दूसरा दिन | | | |
| सत्र 5 | – पहले दिन के सत्रों का दोहरान – अपने दुकान के लिए सामान के भंडारण की मात्रा तय करना | 1 घंटा | – चर्चा –व्यक्तिगत कार्य |
| सत्र 6 | –बजट बनाना ○ अपनी किराने की दुकान शुरू करने की लागत निर्धारित करना ○ निश्चित और अनिश्चित मासिक खर्चों का अनुमान करना ○ मेरी किराने की दुकान से होने वाली मासिक आय का अनुमान | 2.5 घंटे | – समझाना –व्यक्तिगत कार्य –गतिविधि : ‘मुझे किन वस्तुओं की जरूरत है?’ –गतिविधि : प्रत्येक वस्तु के लिए मुझे कितने धन की आवश्यकता होगी?’ –गतिविधि : ‘मेरे बसवसाय में निश्चित और अनिश्चित लागतें’ –गतिविधि : ‘मेरी मासिक बिक्री’ –गतिविधि : ‘सारे पहलुओं को एक-साथ रखना’ |
| सत्र 7 | – क्षेत्र के दौरे में जाने की तैयारी | 1.5 घंटे | –चर्चा –जोड़े में कार्य करना |
| तीसरा दिन | | | |
| सत्र 8 | – दुकानदारों से मिलने जाना और बातचीत करना – दिन भर के काम का निष्कर्ष | 5 घंटे | –जोड़े में फील्ड में जाना –चर्चा –व्यक्तिगत कार्य |

| चौथा दिन | | | |
|------------|---|----------|--|
| सत्र 9 | – अपनी दुकान खोलने के लिए एक जगह का तलाश करना –दिन भर के काम का निष्कर्ष | 5 घंटे | – जोड़े में फील्ड में जाना –चर्चा –व्यक्तिगत कार्य |
| पांचवा दिन | | | |
| सत्र 10 | – अपनी दुकान के लिए सामान कहां से खरीदूँ –थोक व्यापारियों से मिलना और बातचीत करना करने के बारे में बात करना –दिन भर के काम का निष्कर्ष | 5 घंटे | – जोड़े में फील्ड में जाना – चर्चा – व्यक्तिगत कार्य गतिविधि : अपनी दुकान के लिए सामान खरीदने के लिए आपूर्तिकर्ता एवं थोक व्यापारियों का चयन |
| छठा दिन | | | |
| सत्र 11 | –गांवों का दौरा करना और लोगों से मिलकर बात करना, उनके मांग को पहचानना –दिन भर के काम का निष्कर्ष | 5 घंटे | – जोड़े में फील्ड में जाना – चर्चा – व्यक्तिगत कार्य – गतिविधि: मेरे सामान का खरीदार कौन |
| सातवाँ दिन | | | |
| सत्र 12 | –क्षेत्र के दौरे से मिली जानकारी साझा करना –पिछले दिन के दौरे से मिली जानकारियों में से हम किसका उपयोग करेंगे | 1.5 घंटे | –चर्चा –व्यक्तिगत कार्य –प्रस्तुती |
| सत्र 13 | –व्यवसाय योजना बनाना व्यवसाय योजना को प्रस्तुत करना –वस्तुओं का बिक्री मूल्य निर्धारित करना | 1.5 घंटे | –समझाना –व्यक्तिगत कार्य –प्रस्तुतियाँ –गतिविधि : 'मेरी व्यवसाय योजना' गतिविधि : 'मैंने एक वस्तु का कितना दाम चुकाया और मुझे इसे किस दाम में बेचना चाहिए?' |
| सत्र 14 | –अपने पैसे का हिसाब-किताब रखना –सप्ताह में कमाए धन का हिसाब रखना –दुकान में भंडारण के लिए व मंगाए सामान के लिए किए गए भुगतान खर्च का हिसाब रखना –अन्य नियमित मदों पर किए गए भुगतान –ग्राहकों से वसूली की जाने वाली बकाये राशि और थोक व्यापारी को चुकाई जाने वाली बकाये राशि की गणना करना –सप्ताह के अंत में बची राशि की गणना –निर्णय लेना कि अपने धन का कैसे उपयोग करें | 1.5 घंटे | –कहानी कथन –समझाना –व्यक्तिगत कार्य –प्रस्तुतियाँ –गतिविधि : मुझे गत सप्ताह कितने धन की प्राप्ति हुई –गतिविधि : 'मेरे भुगतान – मैंने गत सप्ताह कितना भुगतान किया?' –ग्राहकों से मुझे कितना मिलना है? –गतिविधि : 'थोक विक्रेता को मुझे कितना भुगतान करना है?' –गतिविधि : 'मेरे पास है.... |
| सत्र 15 | –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 कि उन्होंने 'किराने की दुकान खोलने और चलाने' का फैसला क्यों किया
- अन्य प्रतिभागी सवाल-जवाब कर सकते हैं

सात दिन के प्रशिक्षण के बारे में बताना

- प्रशिक्षक सात दिन के प्रशिक्षण कार्यक्रम की जानकारी प्रतिभागियों को देंगे।

प्रशिक्षण के उद्देश्यों के बारे में बताना

- प्रशिक्षक प्रशिक्षण के उद्देश्यों के बारे में बताएंगे

सत्र 2:

एक छोटी किराने की दुकान खोलना और चलाना

- प्रशिक्षक एक छोटी किराने की दुकान खोलने और चलाने से संबंधित जानकारी देंगे।

गतिविधि : 'यह तस्वीर क्या कहती है?'

इस गतिविधि का उद्देश्य एक किराने की दुकान खोलने और चलाने से जुड़े चरणों पर चर्चा करना है

- प्रशिक्षक प्रतिभागियों को एक महिला द्वारा चलाई जाने वाली छोटी किराने 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:

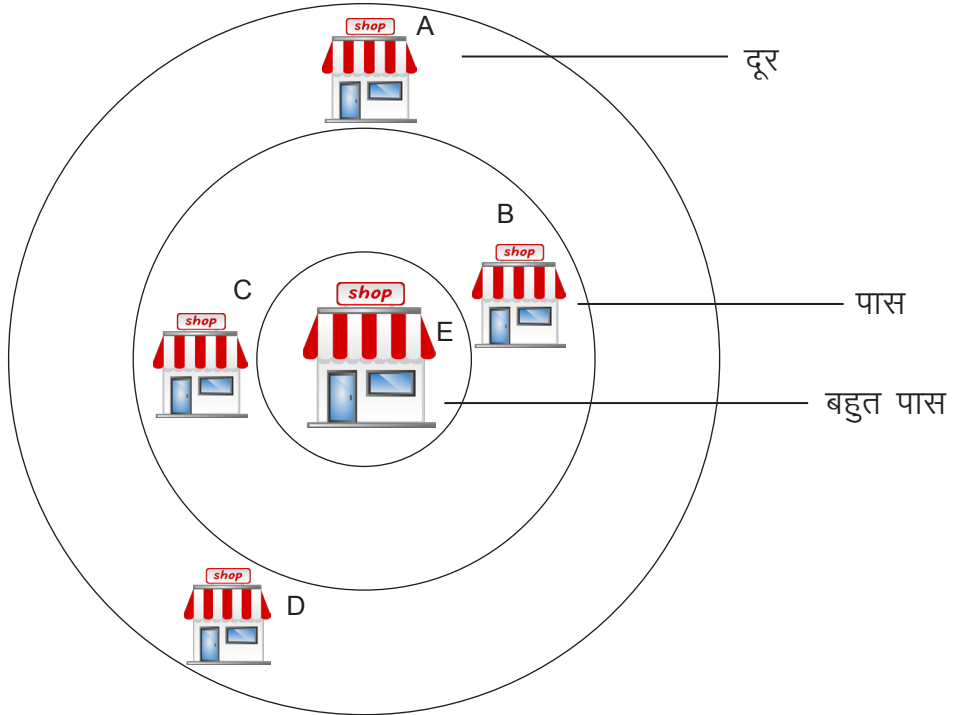
बाजार को करीब से जानना

आइए यह पता लगाने के लिए एक गतिविधि करते हैं कि 'जो मैं करने जा रही हूँ, वही कार्य और कौन करता है?'

गतिविधि: 'जो मैं करने जा रही हूँ, वही कार्य और कौन करता है?'

यह गतिविधि प्रतिभागियों को यह जानने में मदद करेगी कि वे जो करने जा रही हैं वही काम और कौन करता है और यह व्यवसाय वे जिस जगह अपना व्यवसाय शुरू करना चाहती हैं उससे कितनी दूरी पर है।

- प्रतिभागी जोड़ों में चर्चा करेंगे लेकिन काम व्यक्तिगत तौर पर करेंगे
- प्रत्येक प्रतिभागी
 - जमीन पर चॉक से एक बड़ा गोला बनाएं और उस बड़े गोले के अंदर एक के भीतर एक दो और गोले बनाएं
 - जो छोटा गोला बड़े गोले के बीचोबीच है अंदर की ओर है उस पर क्रॉस का निशान लगाएँ यह मानते हुए कि उनकी दुकान गोले के केंद्र में है
 - यदि चुने गए स्थान के बहुत नजदीक कोई और भी दुकान है तो इस भीतरी गोले में एक 'ई' लिख लें
 - बड़ा गोला इस बात को दर्शाता है कि इस दायरे में और भी दुकानें शुरू की जा सकती हैं
 - जहां-जहां दूसरे और किराने की दुकानें हैं वहां ए, बी, सी, डी आदि लिख लीजिए। भीतरी गोले के पास अक्षर लिखने का आशय है कि वह आप जहाँ दुकान खोलना चाहते हैं उसके नजदीक है और बाहरी गोले पर अक्षर लिखने का आशय होगा कि वह आपसे पर्याप्त दूरी पर है।



सत्र 4:

अपनी दुकान के लिए सामान कहाँ से खरीदूँ

किराने की दुकान 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 दाल आदि स्थानीय किसानों से भी खरीदी जा सकती हैं।

एक दुकानदार को सामान खरीदते समय अपने समय, परिवहन की सुविधा, सामान पहुंचाने वाले की विश्वसनीयता, उत्पाद की गुणवत्ता आदि पहलुओं को भी ध्यान में रखना होता है।

गतिविधि : 'अपनी दुकान के लिए सामान खरीदने के लिए अपूर्तिकर्ता एवं थोक व्यापारी का चयन'

अपनी दुकान में बेचने के लिए सामान खरीदते समय थोक व्यापारी का चयन करते हुए तीन बातों का ध्यान रखना होता है : उत्पाद की गुणवत्ता, परिवहन की सुविधा और समय।

उत्पाद की गुणवत्ता

- प्रत्येक प्रतिभागी उन सब जगहों की एक-एक सूची बनाएंगी जहाँ से वे अपनी दुकान में बेचने के लिए सामान 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



सीता ने यह सूची इस प्रकार बनाई

परिवहन की सुविधाएँ

| सामान खरीदने के स्थान | मूल्य |
|--------------------------|------------|
| किसान जो सामान उगाते हैं | बहुत सस्ता |
| पास के कस्बे के दुकानदार | महंगा |
| साप्ताहिक बाजार | सस्ता |
| बड़े शहरों की दुकानें | सस्ता |
| थोक व्यापारी | बहुत सस्ता |

- प्रत्येक प्रतिभागी अपने इलाके में उपलब्ध अलग-अलग प्रकार की परिवहन सुविधाओं के बारे में लिखेंगी जिनका इस्तेमाल सामान मंगाने के लिए किया जा सकता है
- इन सब साधनों के बारे में भी वे सस्ता, बहुत सस्ता, महंगा और बहुत महंगा जैसे नाम संकेत के रूप में दर्ज करेंगी
- प्रत्येक जोड़ी, परिवहन के खर्च को कैसे कम किया जा सकता है, इस पर चर्चा करेंगी

सीता ने अपनी परिवहन सुविधा पर इस प्रकार काम किया

| परिवहन का साधन | लागत |
|----------------|---|
| ऑटो रिक्शा | बहुत महंगा |
| साइकिल रिक्शा | बहुत सस्ता |
| साइकिल | बहुत सस्ता (सीता ने अपने पति को इस बात के लिए राजी कर लिया कि जब उन्हें कम सामान लाना हो, तब वे साइकिल से लाएँ) |
| बस | बहुत सस्ता |

** परिवहन की कीमत को कम रखने के लिए यह अच्छा रहता है कि हम ज्यादातर सामान एक ही बार में खरीद लें ।

दूसरा दिन

सत्र 5:

पहला दिन का दोहरान

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

सामान के भंडारण की मात्रा तय करना

भंडार में सामान की उपलब्धता और उसका सही रख-रखाव किराने की दुकान चलाने का एक महत्वपूर्ण पक्ष है और इसका असर सामान की बिक्री और मुनाफे दोनों पर पड़ता है। कई बार आपके पास सामान बहुत होता है लेकिन उतने सामान की बिक्री नहीं हो पाती है, क्योंकि दुकान पर ग्राहकों का आना-जाना कम हुआ है। कुछ उत्पाद कई बार दुकान पर पर्याप्त मात्रा में उपलब्ध नहीं होते, इस कारण से भी दुकान में बिक्री कम हो पाती है। दोनों ही स्थितियों में आपको कम मुनाफा हो पाता है। इसलिए आपको इन दोनों का सही अनुमान होना, महत्वपूर्ण हो जाता है।

सामान की यदि सही समय पर बिक्री न हो पाए तो वह खराब हो सकता है और उसे फेंकना पड़ सकता है। इसका मतलब हुआ कि आपने जितना अनुमान किया था, आप उससे कम सामान की बिक्री कर पाए।

दुकान में उपलब्ध भंडार का रिकॉर्ड रखना इसलिए भी महत्वपूर्ण है, ताकि उसकी खरीद-बिक्री पर आपका नियंत्रण रहे। प्रतिदिन का स्टॉक रजिस्टर बना कर आप इसका हिसाब रख सकते हैं। दुकान के लिए सामान खरीदने जाने से पहले दो सवाल अपने-आप से पूछना जरूरी है

अगले एक या दो सप्ताह में मैं कितना सामान बेच सकूंगी?

इस सवाल का जवाब देने का आसान तरीका यह है कि

1. आप सामान्यतः कितना सामान बेच पाते हैं इसका हिसाब रखें। यानि पिछले एक या दो सप्ताह में आपने कितना सामान बेचा?
 2. क्या इस दौरान कोई ऐसा विशेष अवसर, त्यौहार इत्यादि आने वाला है जिसके कारण कुछ सामानों की मांग बढ़ सकती है? ऐसे सामानों को जोड़ लें।
 3. क्या किन्हीं खास दिनों में कुछ सामानों की बिक्री में गिरावट आने की संभावना है? उस सामान को इस बार अपने स्टॉक में शामिल मत कीजिए
- इस प्रकार प्रशिक्षक प्रतिभागियों को दुकान के भंडार में किस तरह का सामान संग्रहित करना है इस बारे में जागरूक कर सकते हैं।

सत्र 6:

बजट बनाना

अपनी किराने की दुकान शुरू करने की लागत निर्धारित करना

प्रतिभागी किराने की दुकान 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 दुकान 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 सीता का उदाहरण लेते हैं। सीता अपनी किराने की दुकान खोलना चाहती हैं।

सीता ने अपनी किराने की दुकान के लिए जरूरी सामान की सूची बनाई, जो इस प्रकार है :

1. 1 कमरा
2. 4 अलमारियां, सामान रखने के लिए
3. 1 मेज
4. 1 तराजू
5. 5 बड़े और 9 छोटे सामान रखने के बरतन
6. किराने का सामान
7. विज्ञापन
8. अपनी दुकान का एक साइन बोर्ड

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

- प्रशिक्षक प्रत्येक प्रतिभागी को एक-एक कागज का टुकड़ा वितरित करेंगे
- प्रत्येक प्रतिभागी को अपनी दुकान 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

सीता ने सामान के दाम इस प्रकार लिखे

1. 1 कमरा – कोई लागत नहीं। सीता ने अपने पति से घर के एक कमरे को किराने की दुकान के रूप में काम में लेने के बारे में बात कर ली है और दोनों इस पर सहमत हैं
2. 4 अलमारियां सामान रखने के लिए – पड़ोसियों के पास कुछ अलमारियां थीं जो काम नहीं आ रही थी। सीता अपनी दुकान में उन अलमारियों का इस्तेमाल कर लेंगी।
3. 1 मेज – 1000 रुपए
4. 1 तराजू – 1500 रुपए
5. 5 बड़े और 9 छोटे सामान रखने के बरतन – 3000 रुपए
6. किराने का सामान – 18,000 रुपए
7. विज्ञापन – कोई लागत नहीं, सीता अड़ोस-पड़ोस में बात कर अपनी दुकान का प्रचार खुद ही करेंगी
8. अपनी दुकान का एक साइन बोर्ड – 1500 रुपए
कुल लागत – 25,000 रुपए
सीता एक माइक्रो फाइनेंस संस्था की सदस्य हैं और वे उनसे ऋण ले लेंगी

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 सीता के उदाहरण का इस्तेमाल करते हुए एक किराए की दुकान 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 अप्रैल माह के लिए अपने व्यवसाय की निश्चित और अनियमित लागतों का अनुमान इस प्रकार किया

| निश्चित लागत | रुपए | अनियमित लागत | रुपए |
|--------------|------------|-----------------|--------------|
| किराया | 0 | किराने का सामान | 4,000 |
| बिजली | 300 | परिवहन | 300 |
| ऋण का भुगतान | 600 | | |
| कुल | 900 | कुल | 4,300 |

इस तरह सीता को अपना व्यवसाय चलाने के लिए प्रतिमाह रुपए $900+4,300 =$ रुपए 5200 की आवश्यकता है

मेरी किराने की दुकान से होने वाली मासिक आय का अनुमान

गतिविधि : 'मेरी मासिक बिक्री'

- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी दुकान 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 सीता ने अपनी मासिक बिक्री का अनुमान किस तरह किया

| सामान | मात्रा | मूल्य प्रति नग (रुपए में) | कुल बिक्री मूल्य (रुपए में) |
|---------|----------|---------------------------|-----------------------------|
| चीनी | 20 किलो | 44 रुपए प्रतिकिलो | 880 रुपए |
| चाय | 2 किलो | 240 रुपए प्रतिकिलो | 480 रुपए |
| चावल | 75 किलो | 20 रुपए प्रतिकिलो | 1,500 रुपए |
| दाल | 20 किलो | 60 रुपए प्रतिकिलो | 1,200 रुपए |
| बिस्किट | 80 पैकेट | 5 रुपए प्रति पैकेट | 400 रुपए |
| तेल | 35 लीटर | 55 रुपए प्रति लीटर | 1,925 रुपए |
| कुल | | | 6,385 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

सीता का छमाही बजट का पूर्वानुमान इस प्रकार है

| पूर्वानुमान | जनवरी | फरवरी | मार्च | अप्रैल | मई | जून |
|-----------------|-------|-------|-------|--------|----|-----|
| अनुमानित बिक्री | | | | | | |

| माह | जनवरी | फरवरी | मार्च | अप्रैल | मई | जून | कुल |
|----------------------|--------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|
| आय | | | | | | | |
| बिक्री से आय | 6,000 | 6,500 | 4,800 | 7,000 | 8,500 | 6,500 | 39,300 |
| ऋण | 25,000 | | | | | | 25,000 |
| कुल आय | 31,000 | 6,500 | 4,800 | 7,000 | 8,500 | 6,500 | 64,300 |
| खर्च | | | | | | | |
| कुल निवेश | 25,000 | | | | | | 25,000 |
| निश्चित लागतें | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 5,400 |
| परिवर्तनशील लागतें | 4,300 | 4,300 | 4,300 | 4,300 | 4,300 | 4,300 | 25,800 |
| कुल लागतें | 30,200 | 5,200 | 5,200 | 5,200 | 5,200 | 5,200 | 56,200 |
| शेष राशि | 800 | 1,300 | -400 | 1,800 | 3,300 | 1,300 | 8,100 |
| शेष राशि आगे जुड़ कर | | 2,100 | 1,700 | 3,500 | 6,800 | 8,100 | |

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 7:

क्षेत्र के दौरे में जाने की तैयारी करना

इस दौरे का उद्देश्य किराना की दुकान चलाने वाले दुकानदारों से मिलना और उनसे उनके दुकान शुरू करने और चलाने के अनुभवों के बारे में बात करना है। प्रतिभागी दुकानदारों से कई तरह के प्रश्न पूछ सकती हैं जैसे कि उन्हें दुकान शुरू करने के लिए कितने निवेश की जरूरत पड़ी, उन्होंने किराने की दुकान शुरू करने के बारे में ही क्यों सोचा, वे ग्राहकों को अपनी दुकान की ओर आकर्षित करने के लिए क्या करते हैं, वे दुकान के लिए सामान कहाँ से खरीदते हैं, वे विभिन्न सामानों का बिक्री मूल्य कैसे तय करते हैं, वो महीने में लगभग कितना कमा लेते हैं, किराने की दुकान को चलाने में उनके सामने मुख्य चुनौति क्या रहती है और क्या वे उन्हें कोई सलाह देना चाहेंगे आदि। वे यह भी

तैयारी करेंगे कि कैसे गांवों का दौरा करेंगे और लोगों से मिलकर क्या बातचीत करेंगे, तथा उनके मांग को कैसे पहचानेंगे। उसके साथ-साथ कुछ आपूर्तिकर्ता एवं थोक व्यापारियों से मिलने के बारे में तैयारी करेंगे ताकि वे अपने दुकान के लिए लानेवाले सामान के दाम, किराया तथा अन्य सुविधाओं के बारे में अवगत होंगे। वे दुकान खोलने के लिए एक अच्छी जगह का तलाश करने के बारे में सोचेंगे।

- प्रशिक्षक प्रतिभागियों को इस दौरे का उद्देश्य ठीक से समझा दें
- प्रतिभागी दो-दो के जोड़े में एक छोटा नाटक तैयार करेंगे। इनमें एक प्रतिभागी दुकानदार बनेंगी और दूसरी दौरे पर जाने वाला प्रतिभागी बनेंगी। वे दुकानदार को अपना परिचय किस प्रकार देंगे 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 क्षेत्र के दौरे पर जाने के कार्यक्रम को सबके साथ साझा कर लेंगे

तीसरा दिन

सत्र 8:

दुकानदारों के पास जाना और उनसे बातचीत करना

- प्रतिभागी विभिन्न किराने की दुकानों पर जाएंगी और दुकानदारों से उनके अनुभवों के बारे में बातचीत करेंगी
- वे बातचीत के दौरान दुकान के सजावट, दुकान में सामानों को सुरक्षित एवं व्यवस्थित तरीके से कैसे रखना 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 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 'किराने की दुकान खोलने एवं चलाने' की व्यवसाय के बारे में उन्हें क्या-क्या जानकारियां मिली उस पर एक लेख प्रस्तुत करेंगे।

चौथा दिन

सत्र 9:

अपनी दुकान खोलने के लिए एक जगह का तलाश करना

‘किराने की दुकान की व्यवसाय से ज्यादा लाभ कमाने के लिए अच्छी जगह पर दुकान खोलना बहुत ज़रूरी है। अगर अपने घर पर दुकान खोलने की सुविधा एवं ज्यादा ग्राहक होने का संभावना नहीं है तो, एक ऐसी स्थान चुनें जहां प्रतिदिन ज्यादा लोग आते हों, और गांव का ऐसा जगह जहां बच्चों, महिलाएं तथा सभी लोग समान खरीदने आ पाएं। इसके लिए आपको अपना बजट तथा घर परिवार के बारे में भी सोचना होगा। इसके लिए दूसरों का सलाह ले सकते हैं।

- प्रतिभागी गांव में 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 किराने की दुकान खोलना है और क्यों?
- प्रतिभागी अपने विचारों को एक दूसरे 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 ‘किराने की दुकान खोलने के लिए जगह के बारे में क्या निर्णय ली उस पर एक लेख प्रस्तुत करेंगे।

पाँचवा दिन

सत्र 10:

थोक व्यापारी से मिलना और बातचीत करना

किराने की दुकान 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 दाल आदि स्थानीय किसानों से भी खरीदी जा सकती हैं। यह पता लगाने के लिए पास के बाजार, या पास के छोटे शहर में स्थित थोक व्यापारियों से जाकर मिलना और उनसे इस विषय पर बातचीत करना होगा।

- प्रतिभागी, पास के बाजार, या पास के छोटे शहर में स्थित थोक व्यापारीयों 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 निम्न बातों पर चर्चा कर सकते हैं, जैसे कि:
क्या-क्या सामान मिल सकता है, उनसे सामान खरीदने पर दाम में कितनी छूट मिल सकती है, क्या उनसे उधार पर सामान लेने की कोई व्यवस्था है, क्या आप 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 सा सामान है जो ज्यादातर दुकानदार खरीदते हैं, क्या बिना बिका 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।

छठा दिन

सत्र 11:

गांवों का दौरा करना और लोगों से मिलकर बात करना, उनके मांग को पहचानना

- प्रतिभागी गांव में अलग-अलग लोगों से मिलेंगे (वे अकेले या जोड़े में भी जा सकते हैं)
- वे बातचीत के दौरान यह पता लगाएंगे कि, वहां कौनसा खाने-पीने के सामान का ज्यादा खपत है, लोगों के मांग क्या है, किस गुणवत्ता वाले सामान का मांग ज्यादा है अदि।
- 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 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 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
- सीखी गयी बातों के आधार पर अपनी 'किराने की दुकान में बेचने के लिए क्या-क्या सामान रखना होगा एवं उसके लिए उन्होंने क्या निर्णय ली उस पर एक लेख प्रस्तुत करेंगे।

सातवां दिन

सत्र 12:

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 गांवों में बातचीत के दौरान खुदरा व्यवसाय चलाने में आने वाले चुनौतियों के बारे में लोगों ने क्या बताया था उसको शामिल करेंगे, कुछ सफल व्यवसायी के कहानी याद करेंगे। कॉपी में लिखे हुए महत्वपूर्ण बिंदुओं एवं उनके मन में आई उससे संबंधित प्रश्नों को भी शामिल करें ताकि समूह में उसके बारे में चर्चा किया जा सकेंगे।)

- प्रत्येक प्रतिभागी अपने अनुभव : किराने के दुकान खोलने एवं चलाने में आनेवाले चुनौतियां तथा उनको सामना करने के तरीके, सफल व्यवसायी के कहानी आदि, तथा अपने प्रश्नों को सभी प्रतिभागियों के बीच साझा करेंगे।
- प्रशिक्षक तथा सभी प्रतिभागी मिलकर कहानियों से सीख ग्रहण करेंगे एवं प्रश्नों का हल निकालेंगे।

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

- प्रतिभागी जोड़ों में इस बारे में चर्चा करेंगे कि 'अपनी किराने की दुकान शुरू करने और चलाने के लिए' पिछले दिन दुकानों के दौरे में मिली जानकारी में से किसका उपयोग अपने काम के लिए कर सकते हैं एवं उसको कैसे कर सकते हैं।
- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी बातचीत को पूरे समूह के सामने प्रस्तुत करेंगे। प्रशिक्षक इस चर्चा में अपनी ओर से सुझाव जोड़ते हुए चर्चा को समेकित करेंगे।

सत्र 13:

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 'खुदरा व्यवसाय खोलने और चलाने' के लिए व्यवसाय योजना बनाएंगे।

गतिविधि : 'मेरी व्यवसाय योजना'

- प्रशिक्षक सभी प्रतिभागियों को व्यवसाय योजना का खाका वितरित करेंगे और सीता 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 सीता की व्यवसाय योजना पर एक नजर डालते हैं

| व्यवसाय योजना | | |
|---------------|--|---------------------------------------|
| 1 | व्यवसायी महिला का नाम | सीता |
| 2 | व्यवसाय का नाम और प्रकार | सीता किराना स्टोर |
| 3 | पता | आँवलापल्ली, पाटनागढ़, बालंगीर, उड़ीसा |
| 4 | प्रतिमाह बिक्री..... (अ) | रुपए 9,500 |
| 5 | प्रतिमाह निश्चित लागतों जैसे किराया, बिजली का बिल आदि के अलावा प्रतिमाह होने वाले अन्य खर्च..... (ब) | रुपए 4,300 |
| 6 | बिक्री में से अन्य खर्च घटाने पर कुल..... (अ-ब) | रुपए 5,200 |
| 7 | निश्चित लागत ... (द) प्रतिमाह | रुपए 900 |
| 8 | मुनाफा ... प्रतिमाह (अ-ब-द) | रुपए 4,300 |
| 9 | ऋण की आवश्यकता | रुपए 25,000 |
| 10 | ब्याज का खर्च ... (य) प्रतिमाह | रुपए 500 |
| 11 | ब्याज के बाद लाभ.... (मुनाफा-य) प्रतिमाह | रुपए 3,800 |

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 खरीद में आई पूरी लागत निकल जाने के बाद कुछ मुनाफा भी हो सके। प्रत्येक दुकानदार को यह मालूम होना चाहिए कि उन्होंने अपनी दुकान में बिक्री के लिए जो सामान खरीदा 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।

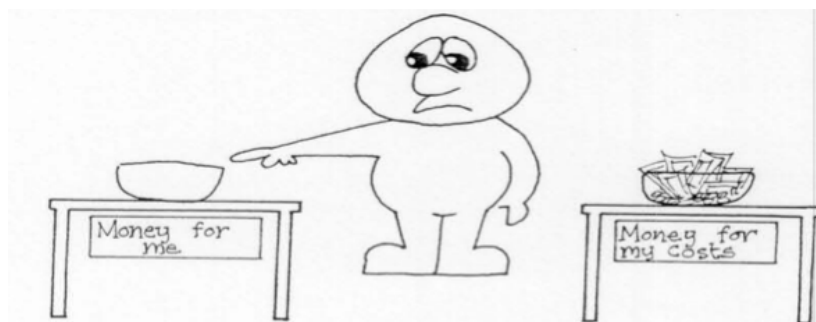
गतिविधि : 'मैंने एक वस्तु का कितना दाम चुकाया और मुझे इसे किस दाम में बेचना चाहिए?'

- प्रशिक्षक सभी प्रतिभागियों को कागज का एक-एक टुकड़ा वितरित करेंगे और नीचे दी गई गतिविधि करने के लिए बोलेंगे

गतिविधि :

1. यदि हल्दी के 12 पैकेट का दाम 108 रुपए चुकाया तो एक पैकेट का मूल्य क्या हुआ?
2. आपने मोमबत्ती के एक पैकेट (12 मोमबत्ती) 24 रुपए में खरीदी तो आपको उक्त मोमबत्ती का कितना दाम चुकाना पड़ा?
3. दाल की एक दस किलो की थैली की लागत आपको 500 रुपए आई, तो 1 किलो दाल का मूल्य क्या हुआ?

4. इस सारे सामान को दुकान तक लाने में आपको 30 रुपए, किराए पर खर्च करना पड़ा।
- इस गतिविधि को करते हुए प्रत्येक प्रतिभागी यह हिसाब लगाने का प्रयास करेंगी कि उन्हें प्रत्येक नग या प्रति किलो सामान का कितना दाम चुकाना पड़ा।
 - प्रत्येक प्रतिभागी परिवहन के दाम को सामानों की कीमत में वितरित करेंगे।
 - प्रतिभागी इस गतिविधि को करने में दूसरों की मदद लेंगी। प्रशिक्षक भी प्रतिभागियों की सहायता करेंगे।



याद रखें

- हमेशा अपने आस-पास के दुकानदारों से कम दाम में सामान बेचने का प्रयास करें, ताकि ग्राहक अन्य दुकानों की बजाय आपकी दुकान पर आना पसंद करें।
- हमेशा आपने सामान को जितने में खरीदा और उस पर दूसरे खर्चों जैसे परिवहन आदि को जोड़ कर आपको जितनी लागत आई, उससे थोड़ा अधिक में बेचने का प्रयास करें।

आइए सीता की खरीद और बिक्री मूल्य की बही देखते हैं

| उत्पाद का नाम | खरीद मूल्य | | | | | बिक्री मूल्य प्रति किलो/प्रति नग | | |
|---------------|-----------------------------|------------|-------------------------|----------------|---------|----------------------------------|--------|--------------|
| | मात्रा या वस्तुओं की संख्या | कीमत | दाम प्रति किलो/प्रति नग | परिवहन पर खर्च | कुल | प्रति नग/प्रति किलो लागत | मुनाफा | बिक्री मूल्य |
| चीनी | एक बोरा (25 किलो) | रुपए 750 | रुपए 30 | रुपए 2 | रुपए 32 | रुपए 32 | रुपए 5 | रुपए 37 |
| चावल | एक बोरा (50 किलो) | रुपए 1,250 | रुपए 25 | रुपए 2 | रुपए 27 | रुपए 27 | रुपए 5 | रुपए 32 |
| प्याज | 10 किलो | रुपए 150 | रुपए 15 | रुपए 2 | रुपए 17 | रुपए 17 | रुपए 3 | रुपए 20 |
| आलू | 10 किलो | रुपए 1000 | रुपए 10 | रुपए 2 | रुपए 12 | रुपए 12 | रुपए 3 | रुपए 15 |

सत्र 14:

अपने पैसे का हिसाब-किताब रखना

किराने की दुकान चलाने वाली दुकानदार के लिए यह हिसाब-किताब रखना बहुत जरूरी है कि उनकी दुकान 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 खामपाड़ा, पाटनागढ़ की रहने वाली है। उनके परिवार में वे, उनके पति और पाँच अन्य सदस्य हैं। उन्होंने एक किराने की दुकान खोली। यह गाँव में किराने की अकेली दुकान थी, इसलिए जल्दी ही दुकान अच्छे से चलने लगी। वे ग्राहकों द्वारा खरीदे जाने वाले सामान का तो हिसाब रखती थीं, लेकिन दुकान में से उनके अपने घर में जो सामान इस्तेमाल हो जाता था, उसका हिसाब नहीं रख पाती थीं। इसके कारण उनके गल्ले में नकदी के प्रवाह पर फर्क पड़ने लगा। उन्हें इसका अनुमान नहीं हो पाता था कि उन्हें दुकान से कितना फायदा 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 और उन्हें अपना व्यवसाय बंद करना पड़ा।

कहानी 2:

सरिता, एक अन्य महिला हैं। यह भी एक किराने की दुकान 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 सामान की बिक्री, उधार पर दिए सामान और दुकान में पीछे बचे सामान को लिख लेती थीं। वे रोजाना जो सामान घर में काम आ जाता था, उसे भी दर्ज कर लेती थीं। इससे उन्हें हर दिन के अपने व्यवसाय के उतार-चढ़ाव की पूरी जानकारी रहती थी। वे लंबे समय तक अपनी किराने 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 किराने की दुकान 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 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 सरिता के उदाहरण के माध्यम से समझते हैं

प्रयोग के लिए वक्तव्य :

सरिता, मध्य प्रदेश के एक गाँव में रहती हैं। उनके अपने घर में उनकी एक छोटी किराने की दुकान है। वे लोगों की रोजमर्रा की जरूरत के सामान जैसे चीनी, चाय की पत्ती, चावल, दाल, नहाने के साबुन, कपड़े धोने का पाउडर आदि इस दुकान में बेचती हैं। वे अपने गाँव से लगभग 12 किलोमीटर दूर स्थित एक गाँव से यह सब सामान खरीद कर लाती हैं।

सप्ताह में कमाए धन का हिसाब रखना

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

- प्रशिक्षक सरिता 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

| 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) |
| चीनी 1 किलो | 44 | दुकान बंद | चावल 4 किलो | 80 | चाय की पत्ती | 25 | चीनी 2 किलो | 88 | 5 साबुन | 60 | बिस्किट 5 पैकेट | 25 |
| चावल 3 किलो | 60 | | | | कपड़े धोने का पाउडर | 20 | चावल 6 किलो | 120 | | | चाय की पत्ती 250 ग्राम | 90 |

| | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|----|--|--|--|--|--|--|--|--|----------------|----|
| साबुन 3 | 30 | | | | | | | | | चावल 3 किलो | 60 |
| सप्ताह में हुई कुल नकद प्राप्तियाँ | | रुपए 134+रुपए 80+ रुपए 45+रुपए 208+रुपए 60रुपए 175= रुपए 702 | | | | | | | | | |

इस तरह गत सप्ताह के कुल खर्च हुए = रुपए 240+रुपए 69 = रुपए 309

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

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

| Date | DESCRIPTION | Debit | Credit | Balance |
|--------|------------------|--------|--------|---------|
| JAN 16 | Opening Balance | | | 0-00 |
| 01/04 | Funds introduced | 200-00 | | 200-00 |
| 01/10 | Stationery | | 45-00 | 155-00 |
| 01/20 | Stock Purchases | | 140-00 | 15-00 |
| 01/31 | Bank Charges | | 5-00 | 10-00 |
| | Closing Balance | | | 10-00 |
| FEB 16 | Opening Balance | | | 10-00 |
| 02/05 | Sales | 50-00 | | 60-00 |
| 02/09 | Gas | | 25-00 | 35-00 |
| 02/15 | Packaging | | 40-00 | (5-00) |
| 02/28 | Drawings | 20-00 | | (25-00) |
| | Closing Balance | | | (25-00) |
| MAR 16 | Opening Balance | | | (25-00) |
| 03/02 | Funds introduced | 25-00 | | 0-00 |
| 03/12 | Sales | 100-00 | | 100-00 |
| 03/15 | Advertising | | 70-00 | 30-00 |
| 03/22 | Gas | | 25-00 | 5-00 |
| 03/31 | Bank Charges | | 10-00 | 85-00 |

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 |
|---------------|-----------------|------------|----------------|------------------------|
| झंडु सिंह | 1 किलो चीनी | 11/03/2019 | 44 | 27/03/2019 |
| मीना | 5 पैकिट बिस्कुट | 11/03/2019 | 25 | 18/03/2019 |

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 | 12/03/2019 | चावल | 5 किलो | 75 | 17/03/2019 |
| महेश | 12/03/2019 | नहाने का साबुन | 25 नग | 125 | 23/03/2019 |

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 खर्च

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

गतिविधि 'मेरे पास है'

यदि गत सप्ताह की शेष राशि रुपए 132 है, तो

कुल आय होगी

| | |
|--------------------------|----------|
| गत सप्ताह की शेष राशि | रुपए 132 |
| इस सप्ताह की प्राप्तियाँ | रुपए 702 |
| कुल प्राप्तियाँ | रुपए 834 |

कुल भुगतान होंगे

| | |
|--------------------------------------|----------|
| दुकान में सामान के लिए किए गए भुगतान | रुपए 240 |
| अन्य नियमित खर्च | रुपए 69 |
| कुल भुगतान | रुपए 309 |

इस तरह इस सप्ताह की शेष राशि होगी

| | |
|------------------------------|----------|
| कुल प्राप्तियाँ | रुपए 834 |
| कुल भुगतान | रुपए 309 |
| कुल प्राप्तियाँ – कुल भुगतान | रुपए 525 |

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 ?
- स्वयं अपने 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 15:

प्रशिक्षण का समापन

- प्रशिक्षक प्रतिभागियों को प्रशिक्षण की पूरी प्रशिक्षण अवधि के दौरान उनका जो अनुभव रहा उसे साझा करने के लिए कहेंगे।

- प्रशिक्षक प्रशिक्षण पर अपनी समापन टिप्पणी देंगे और सभी प्रतिभागियों को उनकी व्यवसाय के सफलता के लिए शुभकामनाएं देंगे।

प्रशिक्षण के लिए आवश्यक सामग्री

- एक बोर्ड और चॉक
- पूरे प्रशिक्षण के दौरान प्रतिभागियों के इस्तेमाल के लिए कॉपी । फील्ड में जाने की तैयारी के दौरान प्रश्न लिखने के लिए भी इसका उपयोग करेंगी।



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/