मैन्युअल

फल और सब्जी बेचना

sidbi

ANANYA
Finance For Inclusive Growth Pvt. Ltd.

यह प्रशिक्षण पुस्तिका उन महिलाओं के प्रशिक्षण के लिए है जो अपनी फल और सब्जी की दुकान खोलने और चलाने का फैसला कर चुकी 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

फल और सब्जी की दुकान चलाना एक खुदरा व्यवसाय है क्योंकि यह ऐसा सामान हैं 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! आपने अपनी फल और सब्जी की दुकान खोलने का फैसला कर लिया है। इस प्रशिक्षण के दौरान आप व्यवसाय के विभिन्न पहलुओं के बारे में जानेंगे। इसमें थोक व्यापारी एवं किसानों से सामान खरीदने से लेकर उसकी खुदरा में बिक्री और अपने मुनाफे का हिसाब–किताब रखने तक तमाम पहलुओं पर बातचीत होगी।

प्रशिक्षण के मुख्य उद्देश्य

- प्रतिभागियों की एक फल और सब्जी की दुकान खोलने और चलाने से जुड़े सभी पहलुओं के बारे में पुख्ता समझ बनाना
- फल और सब्जी की दुकान चलाने के लिए बजट और योजना बनाने की जानकारी देना
- बिक्री बढ़ाने के तरीकों के बारे में जानना
- स्थनीय बाजार तथा ग्राहकों के मांग के बारे में समझ बनाना
- सस्ते दामों में दुकान के लिए गुण्वत्ता वाले सामान खरिदने के तरीके सीखना
- फल और सब्जी बेचने का व्यवसाय शुरू करने के लिए वित्त के स्रोतों के बारे में जानकारी प्रदान करना
- अच्छे मुनाफे के साथ सामान बेचने के लिए मूल्य निर्धारण के तरीकों की समझ बनाना
- अपने पैसे का हिसाब–किताब रखने के बारे में समझ विकसित करना
- प्रतिभागियों को इस व्यवसाय में फल और सब्जियों को बेहतर बनाने के लिए किये जा रहे रंगों या रंगों या जहरीले इंजेक्शन रसायनों के उपयोग एवं अन्य हानिकारक कार्यकलाप के बारे में जागरूक करना।

प्रशिक्षण की रूपरेखा

सत्र	विस्तृत विषय–वस्तु	समय	तरीका
	पहला दिन		
सत्र 1	– प्रतिभागियों का स्वागत – एक–दूसरे को जानना – सात दिन के प्रशिक्षण के बारे में बताना – प्रशिक्षण के उद्देश्य साझा करना	1 घंटा	– समझाना – चर्चा करना
सत्र 2	– एक छोटी फल और सब्जी की दुकान खोलना और चलाना	1 घंटा	– समझाना – गतिविधिः यह तस्वीर क्या कहती है?’

सत्र 3	–छोटे फल और सब्जी विक्रेताओं के सामने चुनौतियां	1 घंटा	–चर्चा करना –समझाना –फल और सब्जी विक्रेता के रूप में मेरे सामने क्या–क्या चुनौतियां आ सकता है।
सत्र 4	– बाजार को करीब से समझना	1 घंटा	– चर्चा – समझाना – गतिविधि : 'मैं जो करने जा रही हूँ, वही कार्य और कौन करता है?'
सत्र 5	– अपनी दुकान में बेचन के लिए सामान (फल और सब्जी) कहां से खरीदूँ	2 घंटे	– चर्चा – समझाना – गतिविधि : अपनी दुकान के लिए सामान खरीदने के लिए आपूर्तिकर्त्ता एवं थोक व्यापारियों का चयन कैसे करें?'
दूसरा दिन			
सत्र 6	–पहले दिन के सत्रों का दोहरान – अपने व्यवसाय का वित्तपोषण	1 घंटा	–चर्चा –समझाना –गतिविधि : मेरे सिलाई व्यवसाय का वित्तपोषण
सत्र 7	– विक्री एवं व्यवसाय को अधिकतम करने के लिए रणनीतियाँ	1 घंटा	–समझाना –गतिविधि : विक्री या व्यवसाय को अधिकतम करने के लिए मेरी विपणन रणनीति
सत्र 8	–बजट बनाना • अपनी फल और सब्जी की दुकान शुरू करने की लागत निर्धारित करना • निश्चित और अनिश्चित मासिक खर्चों का अनुमान करना • मेरी फल और सब्जी की दुकान से होने वाली मासिक आय का अनुमान	1.5 घंटे	– समझाना – चर्चा –व्यक्तिगत कार्य –गतिविधि : 'मुझे किन वस्तुओं की जरूरत है?' –गतिविधि : प्रत्येक वस्तु के लिए मुझे कितने धन की आवश्यकता होगी?' –गतिविधि : 'मेरे वसवसाय में निश्चित और अनिश्चित लागतें' –गतिविधि : 'मेरी मासिक बिक्री' –गतिविधि : 'सारे पहलुओं को एक–साथ रखना'
सत्र 9	–क्षेत्र के दौरे में जाने की तैयारी	1.5 घंटे	–चर्चा –जोड़े में कार्य करना
तीसरा दिन			
सत्र 10	– फल और सब्जी के 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 11	– 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 12	– 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 आपूर्तिकर्त्ता एवं थोक व्यापारियों का चयन
छठा दिन			
सत्र 13	–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 – गतिविधिः मेंरे सामान का खरीदार कौन
सातवां दिन			
सत्र 14	–क्षेत्र के दौरे से मिली जानकारी साझा करना –पिछले दिन के दौरे से मिली जानकारियों में से हम किसका उपयोग करेंगे	1 घंटा	–व्यक्तिगत कार्य –चर्चा –प्रस्तुती
सत्र 15	–व्यवसाय योजना बनाना व्यवसाय योजना को प्रस्तुत करना –वस्तुओं का बिक्री मुल्य 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 16	–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 17	–फलों और सब्जियों को ताजा और चमकदार बनाए रखने की हानिकारक अभ्यास	0.5 घंटा	–समझाना –चर्चा
सत्र 18	–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 'फल और सब्जी 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 'फल और सब्जी की दुकान खोलना और चलाना

- प्रशिक्षक एक छोटी 'फल और सब्जी की दुकान खोलने और चलाने से संबंधित जानकारी देंगे ।

गतिविधि : 'यह तस्वीर क्या कहती है?'

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

- प्रशिक्षक प्रतिभागियों को एक महिला द्वारा चलाई जाने वाली छोटी 'फल और सब्जी 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

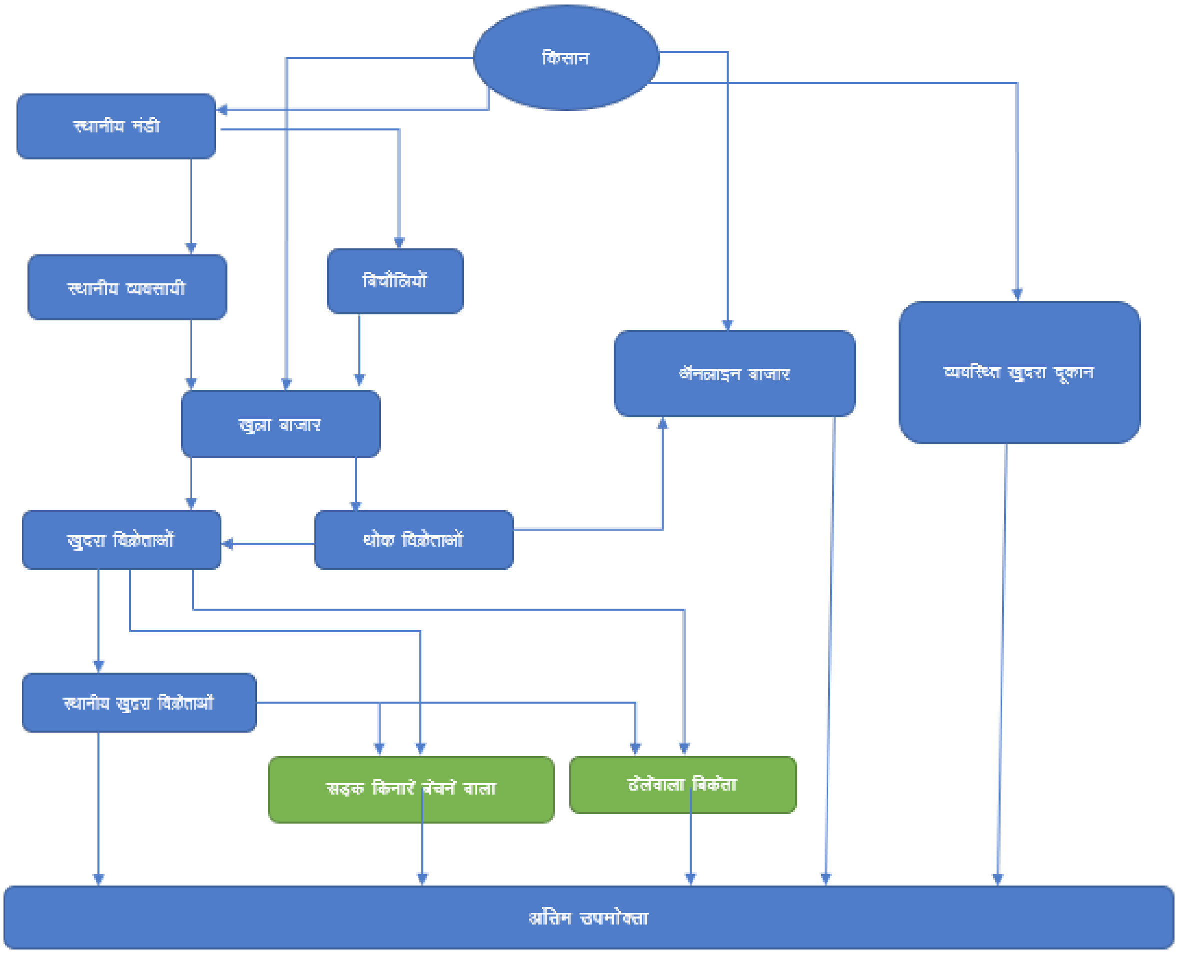
सत्र 3:

छोटे फल और सब्जी विक्रेताओं के सामने चुनौतियां

हमारे देश में अधिकांश छोटे फल और सब्जी विक्रेता अनौपचारिक बाजार का हिस्सा हैं। वे गलियों, सड़कों, बस स्टैंड और अन्य भीड़ के स्थानों पर फल और सब्जी बेचते हैं। वे सुविधाजनक जगह पर एक छोटी सी दुकान बनाकर या अपने पुशकार्ट (ठेले) या हेडलोड के साथ सामान डोर टू डोर ले

जाकर बेचते हैं। उनमें से ज्यादातर के लिए, सब्जियां और फल बेचना एक आजीविका कमाने का एकमात्र साधन है, क्योंकि इसके लिए छोटे वित्तीय इनपुट की आवश्यकता होती है और इसमें प्रबीण ता या कौशल का बहुत कम आवश्यकता होते हैं। वे अपने व्यवसाय में कई चुनौतियों का सामना करते हैं, जैसे कि नीचे सूचीबद्ध किया गया है।

निम्न स्तर की मूल्य श्रृंखला (वेल्यू चैन): मूल्य श्रृंखला किसी भी उत्पाद के पूर्व–उत्पादन, उत्पादन और विपणन चरण वाली गतिविधियों का एक सेट है। यह मूल्य श्रृंखला में शामिल विभिन्न कारूकर्ता की भूमिकाओं और कार्य का विवरण देता है। यहां मूल्य श्रृंखला गतिविधियों की पूरी श्रृंखला को संदर्भित करती है और साथ में उन लोग भी जो फल या सब्जी के उत्पादन की प्रक्रिया में शामिल होते हैं ताकि उन्हें ग्राहक तक पहुंचाया जा सके। इस श्रृंखला में किसानों, बिचौलियों, थोक विक्रेताओं, संगठित खुदरा विक्रेताओं, स्थानीय खुदरा विक्रेताओं, सड़क के किनारे के दुकानदारों, गाड़ी बेचने वाले, उपभोक्ताओं आदि जैसे विभिन्न लोग मुख्य भूमिका आदा करते है।



भारत में फल सब्जियों के समान्य वेल्यू चैन

सड़क किनारे विक्रेता और ठेले में बेचने वाले फल और सब्जी बाजार के मूल्य श्रृंखला के निचले स्तर पर हैं। मूल्य श्रृंखला के अन्य लोगों की तुलना में उनके पास कम लाभ मार्जिन है। फल व सब्जियों के क्रय मूल्य बहुत अधिक हो जाते हैं जब यह सड़क किनारे विक्रेताओं या ठेले में बेचने वालों के पास पहुंच जाता है। विक्रेताओं के रूप में इनके पास अपने अधिशेष माल को स्टोर करने के लिए भंडारण सुविधाओं का अभाव है, वे मामूली लाभ जोड़कर ग्राहक को इन खराब होने वाले सामान बेचते हैं। ज्यादातर समय वे खराब मौसम, सामान की कम गुणवत्ता, उपभोक्ताओं की कम

मांग आदि जैसे विभिन्न कारणों से कम बिक्री के कारण नुकसान उठाते हैं, इसलिए फल और सब्जी बेचने के अलावा एक स्थायी व्यवसाय स्थापित करने के लिए इन विक्रेताओं को मूल्य श्रृंखला के ऊपर आने की जरूरत है। कुछ उच्च निवेश के साथ एक औपचारिक फल और सब्जी की दुकानें शुरू करना इस ओर पहला कदम हो सकता है।

बहुत ज्यादा प्रतिस्पर्धा : सड़क किनारे फल और सब्जी बेचने वाले संगठित दुकानों और दुकानों से बहुत ज्यादा प्रतिस्पर्धा का सामना करते हैं। ये बड़ी दुकानें उत्पादकों से सीधे बहुत सस्ते मूल्य में अपना माल खरीदती हैं, इसलिए वे उन्हें कम कीमत में बेचने में सक्षम हो गईं। जबकि सड़क के किनारे और गाड़ी बेचने वाले को विभिन्न चौनलों के माध्यम से उच्च मूल्य के साथ सामान खरीदना पड़ता है और बड़ी दुकान की तुलना में अधिक कीमत के साथ बेचने के लिए मजबूर किया जाता है। अधिकांश समय ग्राहक उनके साथ कीमत और मात्रा के बारे में बहुत अधिक सौदेबाजी करते हैं और यह दैनिक तनाव का विषय बन गया।

क्रेडिट की कम पहुंच : सड़क के किनारे या ठेले में बेचने वाले अपने व्यवसाय के लिए बहुत पैसा लगाने में सक्षम नहीं हैं, क्योंकि उनके पास पर्याप्त आय नहीं है। आय और विश्वास आदि कारक की अनिश्चितता के कारण वित्तीय संस्थान इन विक्रेताओं को पैसे उधार देने में कम रुचि लेते हैं। संयुक्त देयता समूह (JLG) या स्व–सहायता समूह (SHG) का गठन उन्हें बैंकों और माइक्रोफाइनेंस संस्थानों से संस्थागत क्रेडिट सुरक्षित करने में मदद कर सकता है।

व्यापार और साक्षरता कौशल की कमी : एक निश्चित व्यवसाय पर कुशलता उस व्यवसाय को आगे ले जाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। सड़क के किनारे या ठेले में बेचने वालों के बीच व्यवसाय से संबंधित और कार्यात्मक साक्षरता कौशल की कमी होने से उन्हें धोखा होने और धन की हानि होने का खतरा है। यह आगे उनके व्यवसाय के विस्तार के बाधा के रूप में खड़ा है।

हैंडहोल्डिंग सपोर्ट का अभावः बहुत कम संख्या में संगठन और सहकारी समितियाँ हैं जो सड़क के किनारे या ठेले में बेचने वालों के विकास के लिए काम कर रही हैं। उचित मार्गदर्शन के अभाव में और इन विक्रेताओं के आगे सुधार के परिवर्तन का समर्थन कम हो जाता है। उनमें से कई वर्षों से अल्प आय और जीवन में कठिनाई के साथ वही एक ही काम करते हैं। फिर से, संयुक्त देयता समूह (JLG) या स्व–सहायता समूह (SHG) का गठन विक्रेताओं के लिए एक दूसरे का समर्थन करने में फायदेमंद हो सकता है।

गतिविधि : फल या सब्जियों के विक्रेता के रूप में मुझे क्या चुनौतियाँ मिल रही हैं?

गतिविधि का उद्देश्य फल या सब्जी विक्रेता द्वारा दिन के कारोबार के संचालन और उनसे निपटने के तरीके के बारे में विभिन्न चुनौतियों पर चर्चा करना है।

गतिविधि इस प्रकार हैः

- प्रतिभागी कहेंगे कि अपने फल व सब्जियों के वेंडिंग व्यवसाय चलाने में उन्हें किन चुनौतियों का सामना करना पड़ रहा है।
- प्रशिक्षक प्रतिभागियों द्वारा बताई गई चुनौतियों को लिखेंगे और उन्हें कुछ संभव समाधान के बारे में जानकारी प्रदान करेंगे।
- प्रशिक्षक व्यवसाय की स्थिरता के लिए एक अधिक संगठित दुकान चलाने पर जोर देकर सत्र का समापन करेंगे।

सत्र 4:

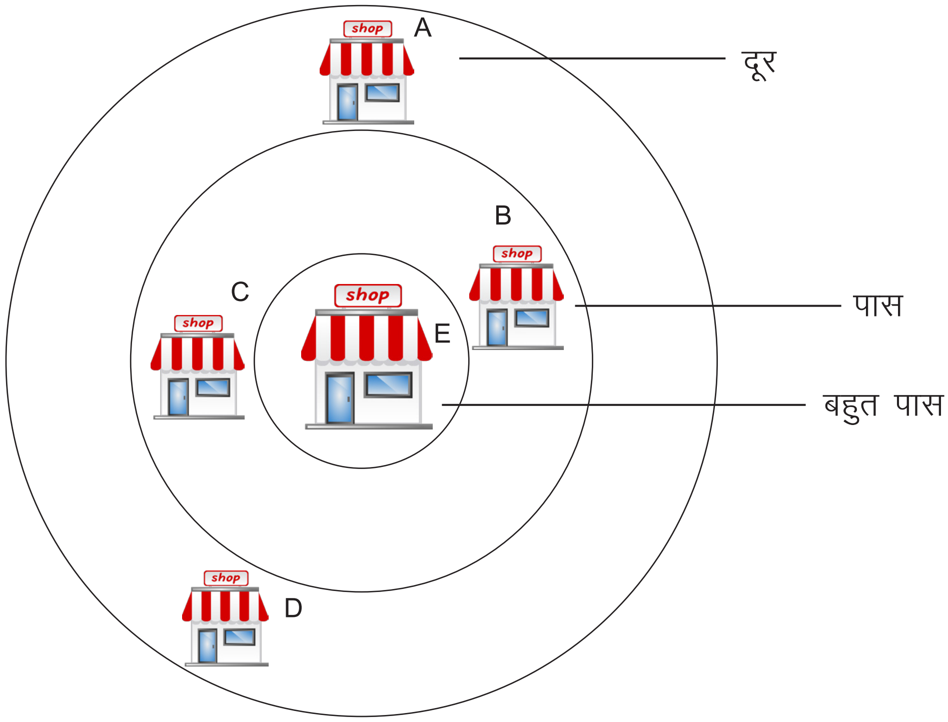
बाजार को करीब से जानना

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 दोकान 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 बीचोंबीच 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 फल और सब्जी 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 5:
अपनी फल और सब्जी की दुकान के लिए सामान कहाँ से खरीदूँ

फल और सब्जी की दुकान चलाने के लिए, यह जानना बहुत महत्वपूर्ण है कि अच्छी और ताजा फल और सब्जी उचित मूल्य पर कहाँ से खरीदा जा सकता है। फल और सब्जी बिकेता यह सामान किसी स्थानीय दुकानदार से भी खरीद सकते हैं और कम दाम में खरीदने के लिए मंडी थोक व्यापारी के पास भी जा सकते हैं। फल और सब्जी किसी स्थानीय किसानों से भी खरीदी जा सकती हैं। एक बिकेता 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 गुणवत्ताः

- 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

मीना ने यह सूची इस प्रकार बनाई

सामान खरीदने के लिए जगहें	मूल्य
किसान जो सामान उगाते हैं	बहुत सस्ता
पास के कस्बे के दुकानदार या बिचौलिया	महंगा
मंडी	बहुत सस्ता
थोक व्यापारियां	सस्ता

परिवहन की सुविधाएँ :

जैसा कि अधिकांश फलों और सब्जियों बहुत ज्ल्द सड़ जाते हैं और कई नाजुक होते हैं, इसलिए परिवहन के दौरान अत्यधिक सावधानी बरतनी होती है।

- प्रत्येक प्रतिभागी अपने इलाके में उपलब्ध अलग–अलग प्रकार की परिवहन सुविधाओं के बारे में लिखेंगी जिनका इस्तेमाल फलों और सब्जियां 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 खर्चे को कैसे कम किया जा सकता है इस पर चर्चा करेंगी

मीना ने अपनी परिवहन सुविधा पर इस प्रकार काम किया

परिवहन का साधन	**लागत**
ऑटो रिक्शा	बहुत महंगा
साइकिल रिक्शा	बहुत सस्ता
साइकिल	बहुत सस्ता (मीना ने अपने पति को इस बात के लिए राजी कर लिया कि जब उन्हें कम सामान लाना हो तब वे साइकिल से ले आएँ)
बस	बहुत सस्ता

डिलीवरी का समयः

दिन की कुछ निश्चित अवधि होती है जब विक्रेता को अपनी दुकान में सबसे अधिक ग्राहक मिलते हैं जो उनकी बिक्री को बढ़ाता है। यदि मंडी या थोक विक्रेताओं से उस विशिष्ट समय तक माल उनकी दुकान तक नहीं पहुंचेगा, तो वे अपने कुछ ग्राहकों को निराश कर सकते हैं और जो उनकी लक्षित बिक्री को भी प्रभावित करते हैं।

- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी दुकानों को खरीदने के स्थानों से फल या सब्जियां प्राप्त करने में लगने वाले डिलीवरी समय को लिख देगी।
- वह इनमें से प्रत्येक को समय पर, बिक्री के लिए देर से और इसके लिए कारणों को चिह्नित करेगी।
- प्रत्येक जोड़ी इस बात पर चर्चा करेगी कि उन्हें समय पर अपने फल और सब्जियों की डिलीवरी कैसे मिलती है।

मीनाा ने अपने फल और सब्जी की डिलीवरी के समय पर इस तरह काम किया:

फल य सब्जियां खरीदने का स्थान	**डिलीवरी का समयः**	**कारण**
मधुपुर मंडी	बेचने में लेट,	मेरी दुकान से दूर, रास्ते में भारी ट्रैफिक
रूपनगर मंडी	सही समय पर	साथ मेरी दुकान के पास, अच्छी परिवहन सुविधाएं
राजा फल की थोक व्यापारी	सही समय पर	अच्छी परिवहन सुविधा, थोक दुकान के मालिक बहुत सक्रिय हैं, और वे समय में विक्रेता को फल देने के लिए विशेष ध्यान रखते हैं

दूसरा दिन

सत्र 6:
पहला दिन का दोहरान

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

अपने व्यवसाय का वित्तपोषण

पिछले सत्रों में आपने सड़क के किनारे और ठेले में फल और सब्जियां बिक्रेताओं के सामने आने वाली चुनौतियों के बारे में चर्चा की है। इनमें से कई छोटे पैमाने पर फल और सब्जियां बक्रेताओं के लिए अपने व्यवसाय को आगे बढ़ाने के लिए अनेक 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 ढांचे 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 :** पिछले सत्रों में आपने सड़क के किनारे और ठेले में फल और सब्जियां बिक्रेताओं के सामने आने वाली चुनौतियों के बारे में चर्चा की है। इनमें से कई छोटे पैमाने पर फल और सब्जियां बक्रेताओं के लिए अपने व्यवसाय को आगे बढ़ाने के लिए अनेक 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 ढांचे के अनुरूप बनाता है, जिसमें कर, सामाजिक सुरक्षा और श्रम कानून शामिल हैं।

• **माइक्रोफाइनेंस (सूक्ष्म वित्त संस्थान) :** फल और सब्जियां बक्रेताओं अपने मौजूदा फल और सब्जियां 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 :** फल और सब्जी बिक्रेताओं 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 फल और सब्जियां बिक्रय 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 सब्जी या फलों के 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 फल और सब्जी व्यवसाय में इस अवधारणा का उपयोग कैसे कर सकते हैं।

उत्पाद (प्रडक्ट): 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 मौसमी फल और सब्जी की विस्तृत श्रृंखला की उपलब्धता, जिसकी अधिक मांग है, कुछ विशिष्ट फल और सब्जियां जो त्योहारों या कुछ अन्य अवसरों आदि के दौरान उपयोग की जाती हैं।

मूल्य (प्राईस): 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?
- पास के अन्य विक्रेता किस कीमत में सामान बेच रहे हैं
- क्या बहुत से ग्राहक उस कीमत का भुगतान करने की क्षमता रखते हैं?

• क्या पुरानी सब्जियां थोक में रेस्तरां और फूड स्टॉलों में थोड़ी कम कीमत पर बेची जा सकती हैं?

• क्या उत्पाद की गुणवत्ता और ताजगी एक निश्चित कीमत वसूलने के लिए पर्याप्त है क्योंकि ग्राहक हमेशा अच्छी गुणवत्ता वाले फल और सब्जियां प्राप्त करना चाहते हैं यदि वे अच्छी कीमत चुकाते हैं।

स्थान (प्लेस) : 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 । फल और सब्जी 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। फल और सब्जी बिक्रेताओं को यह तय करेगा कि वह उत्पाद कहाँ बेचेगा और वह उत्पाद को निर्धारित स्थान पर कैसे पहुँचाएगा। फल और सब्जी बिक्रेताओं को निम्नलिखित विचार करना चाहिए :

• उस स्थान पर लोगों की पहुँच जहाँ दुकान स्थित है

• सामान को इस तरह से प्रदर्शित करना कि फल और सब्जी की किस्मों को खूबसूरती से एक क्रम में रहें ताकि ग्राहक आसानी से अपने पसंदीदा सामान तक पहुँच सके और ग्राहकों को अपनी पसंद की फल और सब्जी खोजने में आसानी हो सके।

• फल और सब्जी बेचने के नए तरीके अपनाए जा सकते हैं जैसे नियमित ग्राहकों के लिए होम डिलीवरी सेवाएं प्रदान करना, सब्जियों को पूरी तरह से अलग रखना और उनके लिए थोड़ा अतिरिक्त शुल्क देना या सब्जी काटने और सफाई करनने आदि सेवाओं की सुविधा प्रदान करना आदि।

प्रचार (प्रोमोसन) : 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।

फल और सब्जियां बिक्रेताओं 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 बुद्धिमत्ता 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 फल और सब्जियां बिक्रेता, 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 फल और सब्जि विक्रेताओं 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 फल और सब्जी बिक्रेताओं 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:

बजट बनाना

अपनी फल और सब्जी की व्यवसाय शुरू करने की लागत निर्धारित करना

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

प्रतिभागी फल और सब्जी 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 फल और सब्जी 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। मीना अपनी फल और सब्जी की दुकान खोलना चाहती हैं। मीना ने अपनी फल और सब्जी की दुकान के लिए जरूरी सामान की सूची बनाई, जो इस प्रकार है :

1. 1 कमरा
2. 6 अलमारियां सामान रखने के लिए
3. फल रखने के लिए 10 बांस की टोकरी
4. 1 मेज
5. 1 तराजू
6. 1 बड़ा फ्रीज़र, फल और सब्जियां रखने के लिए
7. प्रकाश और फ्रीज़र के लिए बिजली
8. फल और सब्जियां
9. एक मोटरसाइकिल
10. अपनी दुकान का एक साइन बोर्ड
11. विज्ञापन या प्रचारपत्र

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 उन्हे कुछ सामान बिना पैसा खर्च किए या कम दाम में मिल सकता है
- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी शुरूआती लागत को समूह में प्रस्तुत करेंगी
- समूह प्रस्तुतियों पर अपनी राय देकर चर्चा को समेकित करेंगे

मीना ने सामान के दाम इस प्रकार लिखे

1. 1 कमरा – कोई लागत नहीं। मीना 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. 6 अलमारियां सामान रखने के लिए – पड़ौसियों के पास कुछ अलमारियां थीं जो काम नहीं आ रही थी। मीना अपनी दुकान में उन अलमारियों का इस्तेमाल कर लेंगी।

3. फल रखने के लिए 10 बांस की टोकरी – 600 रूपए

4. 1 मेज – 1400 रुपए

5. 1 तराजू – 1500 रुपए

6. 1 बड़ा फ्रीज़र – 18,000 रुपए

7. प्रकाश और फ्रीज़र के लिए बिजली का किराया –2000 रुपए

8. फल और सब्जियां – 5000 रूपए

9. एक मोटरसाइकिल – वह अपने पति के साथ अपनी मोटर बाइक का उपयोग करने के लिए सहमत है, केवल ईंधन और रखरखाव लागत का भुगतान किया जाएगा।

10. अपनी दुकान का एक साइन बोर्ड – 1500 रुपए

11. विज्ञापन – कोई लागत नहीं, सीता अड़ोस–पड़ोस में बात कर अपनी दुकान का प्रचार खुद ही करेंगी –

कुल लागत – 30,000 रुपए

मीना एक माइक्रो फाइनेंस संस्था की सदस्य हैं और वे उनसे ऋण ले लेंगी

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 फल और सब्जी 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 औद यदि उनसे कोई बात छूट गई है या गलत अनुमान किया है तो उस ओर उनका ध्यान दिलाएगा

मीना ने अप्रैल माह के लिए अपने व्यवसाय की निश्चित और अनिश्चित लागतों का अनुमान इस प्रकार किया

निश्चित लागत	**रुपए**	**अनिश्चित लागत**	**रुपए**
किराया	0	फल	45,000 (@ Rs 50/kg)
बिजली	1000	सब्जियां	300 (@ Rs 40/kg)
_.k dI भुगतान	5000	परिवहन खर्च	9000
कुल	6000	कुल	1,02,000
इस तरह मीना को अपना व्यवसाय चलाने के लिए प्रतिमाह रुपए 6000+1,02,000 = 1,08,000 रूपए की आवश्यकता है			

मेरी फल और सब्जी की व्यवसाय से होने वाली मासिक आय का अनुमान

गतिविधि : 'मेरी मासिक बिक्री'

- प्रत्यके 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	**बिक्री की मात्रा (ताजा + पुरानी सामान)**	**औसत मूल्य प्रति नग (रुपए में) (ताजा + पुरानी सामान)**	**कुल बिक्री मूल्य (रुपए में) (ताजा. पुरानी सामान)**
फल	840 किग्रा (प्रति दिन 28 किग्रा) + 60 किग्रा (प्रति दिन 2 किग्रा)	70 रुपए प्रति किलो / 30 रुपए प्रति किलो	58,800 + 1800 = 60600 रुपए
सब्जी	1050 किग्रा (प्रति दिन 35 किग्रा) + 150 किग्रा (प्रति दिन 5 किग्रा)	60 रुपए प्रति किलो / 20 रुपए प्रति किलो	63,000 + 3000 = 69000 रुपए
		कुल	**1,29,600 रुपए**

गतिविधि : 'सारे पहलुओं को एक साथ रखना'

मीना का छमाही बजट का पूर्वानुमान इस प्रकार है

पूर्वानुमान	जनवरी	फरवरी	मार्च	अप्रैल	मई	जून
अनुमानित बिक्री						

माह	जुलाई	अगस्त	सितम्बर	अक्टूबर	नवम्बर	दिसम्बर	कुल
आय							
बिक्री से आय	1,29,600	1,30,,000	1,32,000	1,01,000	1,30,000	1,29,000	7,51,000
ऋण	30,000						30,000
कुल आय	1,59,000	1,30,,000	1,32,000	101,,000	1,30,000	1,29,000	7,81,000
खर्च							
कुल निवेश	30,000						30,000
निश्चित लागतें	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	36,000
परिवर्तनशील लागतें	1,02,000	1,02,000	1,02,000	1,02,000	1,02,000	1,02,000	6,12,000
कुल लागतें	1,38,000	1,08,000	1,08,000	1,08,000	1,08,000	1,08,000	6,78,000
शेष राशि	21,000	22,000	24,000	–7,000	22,000	21,000	**1,03,000**
शेष राशि आगे जुड़ कर		43,000	67,000	60,000	82,000	**1,03,000**	

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

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 9:

क्षेत्र के दौरे में जाने की तैयारी करना

स दौरे का उद्देश्य फल और सब्जी 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 फल और सब्जी 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 लगभग कितना कमा लेते हैं, फल और सब्जी की दुकान को चलाने में उनके सामने मुख्य चुनौति क्या रहती है और क्या वे उन्हें कोई सलाह देना चाहेंगे आदि।

गतिविधि : क्षेत्र के दौरे में जाने की तैयारी करना

- 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 10:

फल और सब्जी बिक्रेताओं के पास जाकर मिलना और उनसे बातचीत करना

- प्रतिभागी विभिन्न फल और सब्जी की दुकानों पर जाएंगी और दुकानदारों से उनके अनुभवों एवं पहले से तैयार प्रश्नों के आधार पर बातचीत करेंगे।
- वे बातचीत के दौरान दुकान के सजावट, दुकान में सामानों को सुरक्षित एवं व्यवस्थित तरीके से कैसे रखना आदि के बारे मे गौर करेंगे।
- वे बातचीत के दौरान महत्वपूर्ण बातों को कॉपी में लिख लेंगे।

क्षेत्र के दौरे से मिली सीख का निष्कर्ष निकालना

प्रतिभागी जोडे 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 'फल और सब्जी की दुकान खोलने एवं चलाने' की व्यवसाय के बारे में उन्हें क्या–क्या जानकारियां मिली उस पर एक लेख प्रस्तुत करेंगे।

चौथा दिन

सत्र 11:

अपनी दुकान खोलने के लिए एक जगह का तलाश करना

'व्यवसाय से ज्यादा लाभ कमाने के लिए एक अच्छी जगह पर दुकान खोलना बहुत ज़रूरी है। अगर अपने घर पर दुकान खोलने की सुविघा एवं ज्यादा ग्राहक होने का संभावना नहीं है तो, एक ऐसी स्थान चुनें जहां प्रतिदिन ज्यादा लोग आतीं हो, और गांव का ऐसे जगह जहां बच्चें, महिलाएं तथा सभी लोग फल सब्जी खरीदने आसानी से 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 गावं 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 फल और सब्जी की दुकान 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 जोडे 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 ''फल और सब्जी की दूकान' खोलने के लिए जगह के बारे में क्या निर्णय ली उस पर एक लेख प्रस्तुत करेंगे।

पॉचवा दिन

सत्र 12:

थोक व्यापारीयों से मिलना और बातचीत करना

फल और सब्जियों की दुकान चलाने के लिए यह जानना बहुत महत्वपूर्ण है कि ताजा फल और सब्जी 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 फल और सब्जी स्थानीय किसानों से भी खरीदी जा सकती हैं। यह पता लगाने के लिए पास के बाजार, या पास के छोटे सहर में स्थित थोक व्यापारीयों 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 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 लोग पसंद करते हैं, क्या बिना बिका सामान लौटाया जा सकता है, या अन्य सुचिधाएं आदि के बारे मे 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 जोडे 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
- सीखी गयी बातों के आधार पर अपनी दुकान के सामान के खरीदारी करने के लिए थोक व्यापारी चूनने के बारे में क्या निर्णय ली उस पर एक लेख प्रस्तुत करेंगे।

छठा दिन

सत्र 13:

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

- प्रतिभागी गावं में अलग–अलग लोगों से मिलेंगे (वे अकेले या जोड़े में भी जा सकते हैं) और अपने फल और सब्जी के दुकान खोलने के बारे में उन्हें अवगत कराएंगे।
- वे बातचीत के दौरान यह पता लगाएंगे कि, वहां कौनसा फल और सब्जी का ज्यादा खपत है, लोगों के मांग क्या है, किस गुणवत्ता वाले सासान 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 विचार दूसरों से साझा करेंगे और अपने सुझाव देंगे।

क्षेत्र के दौरे से मिली सीख का निष्कर्ष निकालना

प्रतिभागी जोडे 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 दुकान में बेचने के लिए क्या–क्या फल और सब्जियां रखना होगा, ग्राहकों को अपने दुकान की तरफ कैसे आकर्षित करेंगे एवं उसके लिए उन्होंने क्या निर्णय ली उस पर एक लेख प्रस्तुत करेंगे।

सातवां दिन

सत्र 14:

क्षेत्र के दौरे का अनुभव साझा करना

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

(वे गांव में बातचीत के दौरान लोगों ने फल और सब्जी की दुकान खोलने एवं चलाने में क्या क्या चुनौतियों के बारे में बताया उसको शामिल करें, कुछ सफल व्यवसायी के कहानी याद करें। कॉपी में लिखे हुए 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 अपने अनुभव : फल और सब्जी की 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 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 फल और सब्जी की दुकान शुरू करने और चलाने के लिए पिछले दिनों में दुकानों के दौरे में मिली जानकारी में से किसका उपयोग अपने काम में ले सकती हैं एवं उसको कैसे कर सकती है।
- प्रत्येक प्रतिभागी अपनी बातचीत को पूरे समूह के सामने प्रस्तुत करेंगी। प्रशिक्षक इस चर्चा में अपनी ओर से सुझाव जोड़ते हुए चर्चा को समेकित करेंगे।

सत्र 15:

अपनी फल और सब्जी 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 'फल और सब्जी की दुकान खोलने और चलाने' के लिए व्यवसाय योजना बनाएंगे।

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 फल और सब्जी की दुकान
3	पता	प्राइवेट बसस्टांड़, बलांगीर, ओड़ीशा
4	प्रतिमाह बिक्री......... (अ)	रुपए 1,35,000
5	प्रतिमाह निश्चत लागतों जैसे किराया, बिजली का बिल आदि के अलावा प्रतिमाह होने वाले अन्य खर्च........ (ब)	रुपए 1,02,000
6	बिक्री में से अन्य खर्च घटाने पर कुल......... (अ–ब)	रुपए 33,000
7	निश्चित लागत ... (द) प्रतिमाह	रुपए 2,500
8	मुनाफा ... प्रतिमाह (अ–ब–द)	रुपए 30,500
9	ऋण की आवश्यकता	रुपए 30,000
10	ब्याज का खर्च ... (य) प्रतिमाह	रुपए 1500
11	ब्याज के बाद लाभ.... (मुनाफा–य) प्रतिमाह	रुपए 29,000

गतिविधि : '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

गतिविधि : 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 उन्होंन 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।

गतिविधि

1. यदि केले के 10 डजन को 300 रुपए चुकाया तो एक डजन का दाम कितना हुआ?
2. आपने आलू के एक पैकिट (50 किलो) 800 रुपए में खरीदी तो आपको प्रति 1 किलो आलू का कितना दाम चुकाना पड़ा?
3. 15 बंडल पालक का की लागत आपको 300 रुपए आई तो 1 बंडल पालक का दाम कितना 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 आास–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 हीं दूसरे खर्चों जैसे परिवहन आदि को जोड़ कर आपको जितनी लागत आई, उससे थोड़ा अधिक में बेचने का प्रयास करें।**

आइए मीना की खरीद और बिक्री मूल्य की बही देखते हैं:

	खरीद मूल्य					बिक्री मूल्य प्रति किलो/प्रति नग		
सामान का नाम	मात्रा या सामान की संख्या	कीमत	दाम प्रति किलो/ प्रति नग	परिवहन पर खर्च	कुल	प्रति नग/ प्रति किलो लागत	मुनाफा	बिक्री मूल्य
आलु	एक बोरा (50 किलो)	रु. 800	रुपए 16	रु. 2	रु. 18	रु. 18	रुपए 2	रु. 20
केला	10 दर्जन	रु.300	रुपए 30	रु. 2	रु.32	रु. 32	रुपए 8	रु. 40
सेव	2 बक्स (30 किलो)	रु.1500	रुपए 50	रु. 2	रु. 52	रु. 52	रुपए 18	रु. 70
बैंगन	एक बोरा (20 किलो)	रु.400	रुपए 20	रु. 2	रु. 32	रु. 32	रुपए 8	रु.30

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 फल और सब्जी की दुकान खोली। यह गाँव में किराने की अेकली 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 पाई और उन्हें अपना व्यवसाय बंद करना पड़ा।

कहानी 2:
सरिता, एक अन्य महिला हैं। यह भी एक फल और सब्जियों 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 फल और सब्जियों 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 फल और सब्जियों की 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 भुगतना 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 :

सरिता मध्य प्रदेश के एक गाँव में रहती हैं। उनके अपने घर में उनकी एक छोटी फल और सब्जियों की दुकान है। वे लोगों की जरूरत के अनुसार कई प्रकार के फल और सब्जियों 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 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)
प्याज 2 किलो	44	दुकान बंद	पत्ता गोभी 4 किलो	80	विनस फलि 1 किलो	25	नारंगी 2 किलो	88	भिंडी 2 किलो	60	गाजर 1 किलो	25
पत्ता गोभी 3 किलो	60				निंबू 1 किलो	20	सेव 2 किलो	120			पत्ता गोभी 2 किलो	40
पपीता 3 नग	30										टमाटो 3 किलो	60
कुल	134	0		80		45		208		60		125
सप्ताह में हुई कुल नकद प्राप्तियाँ			रुपए 134+रुपए 80+ रुपए 45+रुपए 208+रुपए 60रुपए 125= रुपए 750									

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	आलु	25 किलो	400	16
20/07/2019	केला	10 दर्जन	300	30
20/07/2019	धनियां पत्ता	1 किलो	50	50
स्टॉक सामान पर किया गया कुल भुगतान = रुपए 400+रुपए 300+ रुपए 50 = रुपए 750				

अन्य नियमित मदों पर किए गए भुगतान

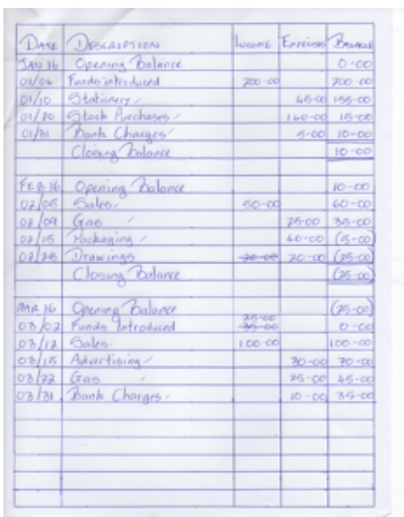
दिनांक	खर्च	कीमत रुपए में
20/07/2019	बस से परिवहन	80
22/07/2019	दुकान में काम में लिए जाने वाले फ्रीजर की मरम्मत	200
दुकान चलाने में होने वाले नियमित खर्चे = रुपए 80 + रुपए 200 = रुपए 280		

इस तरह गत सप्ताह के कुल खर्च हुए = रुपए 750 +रुपए 280 = रुपए 1030

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	Income	Expenses	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~~	20-00	(25-00)
	Closing Balance			(25-00)
Mar 16	Opening Balance			(25-00)
03/02	Funds Introduced	25-00 ~~35-00~~		0-00
03/12	Sales	100-00		100-00
03/15	Advertising		30-00	70-00
03/22	Gas		25-00	45-00
03/31	Bank Charges		10-00	35-00

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
भरत सिंह	1 किलो सेव	11/07/2019	70	27/07/2019
मधु	2 दर्जन केला	11/07/2019	80	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	नारंगी	2 बक्स	1800	17/07/2019
महेश	12/07/2019	आलु	1 बोरा	800	23/07/2019

यह दोनों गणनाएं, साप्ताहिक हिसाब में नहीं जुडेंगी। 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 132 है, तो

कुल आय होगी

गत सप्ताह की शेष राशि	रुपए 850
इस सप्ताह की प्राप्तियाँ	रुपए 652
कुल प्राप्तियाँ	**रुपए 1502**

कुल भुगतान होंगे

दुकान में सामान के लिए किए गए भुगतान	रुपए 750
अन्य नियमित खर्चे	रुपए 280
कुल भुगतान	**रुपए 1030**

इस तरह इस सप्ताह की शेष राशि होगी

कुल प्राप्तियाँ	रुपए 1502
कुल भुगतान	रुपए 1030
कुल प्राप्तियाँ – कुल भुगतान	**रुपए 472**

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:

फल और सब्जी को ताजा और चमकदार रखने के हानिकारक अभ्यास

मीडिया में यह निरंतर चर्चा होता रहता है कि कई फल और सब्जी विक्रेता अपने सामान को आकर्षक बनाने के लिए एवं लंबे समय तक ताजा रखने के लिए कुछ हानिकारक एवं खतरनाक तरकीब अपनाते हैं। उदाहरण के लिए, वे पकने की प्रक्रिया को धीमा करने या फलों और सब्जियों को सड़ने से रोकने के लिए उसके ऊपर सिलिकॉन और मोम को कोट करते हैं। मैलाकाइट ग्रीन जैसी रासायनिक डाई जो कपड़ा उद्योगों में आमतौर पर इस्तेमाल की जाती है, का उपयोग हरी सब्जियों जैसे रिज लौकी, भिंडी, नुकीली लौकी, बीन्स आदि में किया जाता है। फलों के कृत्रिम पकने और फलों और सब्जियों के आकार में क्रमशः वृद्धि के लिए कैल्शियम कार्बाइड/एथेफोन और ऑक्सीटोसिन जैसे रसायनों का उपयोग फल और सब्जी मंडियों/खेतों में किया जा रहा है। फलों के विक्रेता के बीच कैल्शियम कार्बाइड जिसे आमतौर पर 'मसाला' के रूप में जाना जाता है, एक कैंसर पैदा करने वाला कारक है और भारत में खाद्य अपमिश्रण नियम के तहत प्रतिबंधित है। ऑक्सीटोसिन एक स्तनधारी प्राणी के हार्मोन है, जिसे पशु चिकित्सा सेवाओं में दवा के रूप में उपयोग किया जाता है जिसे ताजे फल और सब्जियों में उपयोग करने की अनूमति नहीं होने पर भी इसका उपयोग किया जा रहा है। फलों और सब्जियों को डाई करने के लिए इस्तेमाल किए जाने वाले इन सभी रसायनों का मानव स्वास्थ्य पर गंभीर प्रभाव पड़ता है।

प्रतिभागियों को इस प्रकार की अवैध और अनैतिक प्रथाओं से खुद को दूर रखना चाहिए। खाद्य सामग्री में मिलावट करने वाले व्यक्ति के खिलाफ खाद्य सुरक्षा और मानक नियमों के तहत कठोर दंड और दंड का प्रावधान है। ग्राहक विक्रेता पर अपना विश्वास खो देंगे जो इस तरह की चीजों का अभ्यास करते हैं और यह पूरे व्यवसाय को बर्बाद कर सकता है। फल और सब्जी विक्रेता परेशानी से बचने और अपने व्यवसाय को बनाए रखने के लिए कुछ सावधानियां बरत सकते हैंः

- खरीदते समय फलों और सब्जियों के नमूनों की अच्छी तरह से जाँच करें
- ऐसे फलों और सब्जियों का चयन करें जिसमें धब्बे या घावों और किसी भी असामान्यता न हो।
- उन विक्रेताओं से सामान खरीदने से बचें जिन्हें आपको लगता है कि अवैध या हानिकारक तरकिब अपना रहे हैं।
- कुछ घरेलू सैंपल टेस्ट लें, अगर आपको संदेह है कि हरी सब्जियों में मैलाकाइट ग्रीन की उपस्थिति का परीक्षण करना है, तो तरल पैराफिन में भीगे हुए कॉटन का एक टुकड़ा लें (यह केमिस्ट शॉप में आसानी से उपलब्ध हो सकता है) और सब्जी की बाहरी सतह को रगड़ें। यदि कपास सब्जी से हरा हो जाता है तो मैलाकाइट ग्रीन के साथ मिलावट होती है।

गतिविधिः "मैं अपने व्यवसाय में किसी भी हानिकारक गतिविधियों का अभ्यास नहीं करूँगा"

- प्रशिक्षक फलों और सब्जियों में मिलावट के मुद्दे की व्याख्या करेंगे।
- प्रतिभागी फलों और सब्जी विक्रेताओं द्वारा किए गए अनैतिक और हानिकारक कार्यकलाप या अभ्यास के बारे में जोड़ियों में चर्चा करेंगे और अपने स्वयं के व्यवसाय में इन प्रथाओं से क्यों बचें।
- प्रतिभागी चर्चा के अपने निष्कर्ष प्रस्तुत करेंगे और दूसरों को इन हानिकारक प्रथाओं से खुद को दूर रखने का आश्वासन देंगे।

सत्र 18:

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

प्रशिक्षण के लिए आवश्यक सामग्री

- फल और सब्जिओं के दूकान के चित्र
- 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। फील्ड में घूमने के दौरान लिखने की पुस्तिका का इस्तेमाल भी करेंगी

नोट्स

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/