



উইমেন অ্যান্ড আইসিটি ফ্রন্টিয়ার ইনিসিয়েটিভ



তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের
মাধ্যমে ব্যবসা পরিকল্পনা
মডিউল W1

আয়োজক

বাস্তবায়নকারী সংস্থা



নারী উদ্যোক্তাদের পথ নির্দেশনা

মডিউল W1:

তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে ব্যবসা পরিকল্পনা

মারিয়া জুয়ানিটা রাইস ম্যাকাপ্যাগাল

উন্নয়নে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি বিষয়ক এশিয়া ও প্রশান্ত
মহাসাগরীয় প্রশিক্ষণ কেন্দ্র



নারী ও তথ্যপ্রযুক্তির অগ্রযাত্রার উদ্যোগ (WIFI): নারী উদ্যোক্তাদের পথ নির্দেশনা

এই কাজটি ক্রিয়েটিভ কমন্স অ্যাট্রিবিউশন ৪.০ ইন্টারন্যাশনাল লাইসেন্সের অধীনে প্রকাশিত হয়। লাইসেন্স এর কপি দেখুন: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.

এই প্রকাশনায় উল্লিখিত মতামত, পরিসংখ্যান এবং অনুমান লেখকগণের দায়িত্ব, এটিকে জাতিসংঘের অনুমোদনের মতামতের প্রতিফলন হিসেবে বিবেচনা করা উচিত নয়।

এই প্রকাশনার মধ্যে ব্যবহৃত উপাদানগুলির ডিজাইন বা উপস্থাপনা কোনও দেশ, শহর বা এলাকার কর্তৃপক্ষের আইনি অবস্থা, বা তার সীমানা সীমিতকরণ বিষয়ে সম্পর্কিত জাতিসংঘের সচিবালয়ের পক্ষ থেকে কোনো মতামত প্রকাশ করে না।

এখানে উল্লিখিত বিভিন্ন ফর্ম এবং বাণিজ্যিক পণ্যগুলোর নাম জাতিসংঘের অনুমোদিত বোঝানো হয় নি।

যোগাযোগ :

ফোকাল পয়েন্ট, WIFI প্রোগ্রাম

বাংলাদেশ কম্পিউটার কাউন্সিল

বি সি সি ভবন

আগারগাঁও, ঢাকা-১২০৭, বাংলাদেশ।

ফোন : ০২-৯১২৪৬২৬

ই-মেইল : bcc@bcc.net.bd

ওয়েব : www.bcc.net.bd

Copyright © UN-APCICT/ESCAP 2016

বাংলা অনুবাদ : বাংলাদেশ ইনস্টিটিউট অফ আইসিটি ইন ডেভেলপমেন্ট (বিআইআইডি)

মুখবন্ধ

নারীর ব্যবসায়িক উদ্যোগ ইতিবাচক সামাজিক রূপান্তরের জন্য একটি শক্তি। বেশিরভাগ নারীই উদ্ভাবনী ক্ষমতাসম্পন্ন। তারা সফল প্রতিবন্ধকতা কাটিয়ে জীবনব্যাপী শিক্ষার জন্য উন্মুখ থাকে। তাদের সাফল্যের পরিধি গৃহস্থালী সঞ্চয় বৃদ্ধি, শিশুর স্বাস্থ্য ও শিক্ষায় বিনিয়োগ থেকে শুরু করে নতুন কর্মসংস্থান সৃষ্টি এবং জিডিপির উল্লেখযোগ্য বৃদ্ধি পর্যন্ত বিস্তার লাভ করে।

যদিও এশিয়া প্রশান্ত মহাসাগরীয় অঞ্চলে স্বাস্থ্য ও শিক্ষার ক্ষেত্রে কিছু জেভার বৈষম্য রয়েছে। তবুও নারীরা অর্থনৈতিক ক্ষেত্রে পুরুষের তুলনায় পিছিয়ে আছে।

বিশ্বব্যাপী একটি টেকসই উন্নয়নের রু প্রিন্ট হচ্ছে এজেভা ২০৩০, যা আমাদের ও আমাদের ভবিষ্যৎ প্রজন্মের জন্য সামাজিক, অর্থনৈতিক ও পরিবেশগত উন্নয়নের লক্ষ্যে কাজ করে।। বিগত ২০ বছরেরও বেশি সময় ধরে জেভার বৈষম্য সামান্য পরিবর্তিত হলেও এশিয়া ও প্রশান্ত মহাসাগরীয় অঞ্চলে এই দৃষ্টি ভঙ্গিকে উপলব্ধি করা আরও চ্যালেঞ্জিং হবে। ক্রমবর্ধমান অসামঞ্জস্যতা মোকাবেলায় আমাদের দারিদ্র ও বৈষম্যের শিকড় উৎপাটন করতে হবে এবং সবচেয়ে ঝুঁকিপূর্ণ পর্যায়ে পর্যাপ্ত সামাজিক সুরক্ষা প্রদান করতে হবে। এটিকে বিজ্ঞান প্রযুক্তি ও উদ্ভাবনের সাহায্যে এবং তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তির ক্ষমতাকে কাজে লাগিয়ে উন্নয়নের সকল ক্ষেত্রে কাজ করতে হবে।

আর্থ-সামাজিক উন্নয়ন, সামাজিক অংশগ্রহণ এবং ক্ষমতায়নে তথ্য প্রযুক্তি একটি মূল্যবান মাধ্যম কিন্তু এখনো একটি নির্দিষ্ট সংখ্যক মানুষ প্রযুক্তি ব্যবহারের অক্ষমতার কারণে অনেক অসুবিধার শিক্ষার হয়। এই ডিজিটাল বৈষম্যটি দূর করার জন্য এশিয়ান আন্ত প্যাসিফিক ট্রেনিং সেন্টার ফর আইসিটি ডেভেলপমেন্ট (APCICT)। ‘নারী ও তথ্য প্রযুক্তির অগ্রযাত্রার উদ্যোগ’ (WIFI) তৈরি করেছে যেন নারীর ব্যবসায়িক উদ্যোগকে মৌলিক ব্যবসায়িক জ্ঞান, আইসিটি দক্ষতা এবং অনলাইন সম্পদ দিয়ে সাহায্য করতে পারে। এই কর্মসূচী সক্রিয়ভাবে একটি নীতি নির্ধারণী পরিবেশকে প্রচার করে যা নারীর অগ্রগতির পথে থাকা প্রাতিষ্ঠানিক বাঁধা গুলো মোকাবেলা করবে।

WIFI মডিউলগুলো এই প্রস্তাবকে প্রতিফলিত করে যে, আইসিটি দক্ষতা এবং উদ্যোক্তা সম্পর্কিত জ্ঞান উভয়ই জীবনযাত্রার উন্নয়ন এবং সামগ্রিক অর্থনৈতিক সমৃদ্ধি ও নারীকে সুসংহতকরণের জন্য গুরুত্বপূর্ণ। WIFI সকলের জন্য সমান সুযোগ সুবিধা সমেত একটি টেকসই ভবিষ্যৎ নির্মাণের জন্য মাইলফলক হিসেবে কাজ করবে।

Hyeun-Suk Rhee
Director
UN-APCICT/ESCAP

মডিউল সম্পর্কে

মডিউল এর প্রাথমিক উদ্দেশ্য হল নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসা পরিকল্পনা পদ্ধতির সাথে পরিচয় করিয়ে দেয়া, এবং তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে একাজে তাদের সাহায্য করতে পারে সে বিষয়ে জানানো।

মডিউলটি ব্যবসা পরিকল্পনার জন্য মৌলিক ব্যবসায়িক ধারণা, বিশ্লেষণাত্মক সরঞ্জাম এবং আইসিটি অ্যাপ্লিকেশন সরবরাহ করে। এর লক্ষ্য হল তথ্য প্রযুক্তির জ্ঞানসম্পন্ন নারী, যারা শুধুমাত্র মৌলিক বিষয়গুলো (কল, এসএমএস, ইমেইল) জানে এবং যারা ব্যবসায়িক কাজে আইসিটি ব্যবহারে আগ্রহী। এমনকি যারা আইসিটি ব্যবহার করেনা তারাও এই মডিউল থেকে উপকৃত হতে পারে।

নারী উদ্যোক্তাদের প্রয়োজনীয়তা ও অগ্রাধিকার বিবেচনা করে মডিউলটিতে শুধু সচেতনতা ও জ্ঞানই নয়, ব্যবসায় এই জ্ঞান ও বিভিন্ন পদ্ধতির উপযুক্ত প্রয়োগ শুরু করার ব্যাপারেও উৎসাহিত করা হয়েছে।

মডিউলের শেষে সহায়তাকারীদের নারী উদ্যোক্তাদের প্রশিক্ষণ প্রদান এবং মডিউল সমৃদ্ধকরণ বিষয়ে পরামর্শ প্রদান করা হয়েছে।

প্রশিক্ষণ গ্রহণের ফলাফল

মডিউলটি শেষ করার পর একজন শিক্ষার্থী নিম্নোক্ত বিষয় জানতে ও বুঝতে সক্ষম হবে-

১. নারী উদ্যোক্তাদের সাথে ব্যবসায়িক উদ্যোগ এর সংযোগ স্থাপন এবং আইসিটি ব্যবহার করে একটি ব্যবসা পরিকল্পনা।
২. ব্যবসায়িক ধাপসমূহ, ব্যবসার ক্ষেত্রে নারীর চ্যালেঞ্জ, পরিকল্পনায় আইসিটি ব্যবহারের গুরুত্ব উপলব্ধি।
৩. শক্তি এবং দুর্বলতা সম্পর্কিত, ব্যবসা পরিবেশে সুযোগ এবং সীমাবদ্ধতা সম্পর্কিত ও আইসিটি ব্যবহার বিষয়ক ব্যবসায়িক ধারণা সনাক্তকরণ এবং বিশ্লেষণ।
৪. ব্যবসায়িক পরিবেশ বুঝার গুরুত্ব স্বীকার, ব্যবসার গ্রাহক এবং প্রতিযোগীতা সনাক্তকরণ, এবং এ প্রক্রিয়ায় আইসিটি কিভাবে সহায়তা করে সে সম্পর্কে ধারণা।
৫. ব্যবসার মূল্যায়ন এবং ব্যবসায়িক প্রক্রিয়ার আইসিটি ব্যবহার।
৬. ব্যবসায়িক লক্ষ্যগুলোর গুরুত্ব এবং ব্যবসায়িক দিকনির্দেশের গুরুত্ব অনুধাবন।
৭. একটি ব্যবসার প্রয়োজনীয় সম্পদ সনাক্তকরণ এবং বিশ্লেষণ এবং আইসিটি কিভাবে ব্যবসা প্রয়োজনীয় সম্পদ সনাক্তকরণে সাহায্য করে তা অনুধাবন।
৮. একটি ব্যবসার আর্থিক পরিকল্পনা তৈরির গুরুত্ব উপলব্ধি এবং কিভাবে আইসিটি পরিকল্পনাকরণে সাহায্য করে তা বুঝতে পারা।
৯. ব্যবসার বিভিন্ন প্রকার ঝুঁকির এবং ব্যবসা প্রক্রিয়া এবং পণ্য তৈরির অনিশ্চিত ফলাফল সনাক্তকরণ।
১০. একটি ব্যবসার পরিকল্পনা লেখায় ব্যবসায়ের ধারণা কিভাবে প্রয়োগ করা হয় সে সম্পর্কে ধারণা অর্জন।

নির্দিষ্ট অংশগ্রহণকারী

এই মডিউলের নির্দিষ্ট শ্রোতাদের মধ্যে রয়েছে বর্তমান এবং আশাবাদীনারী উদ্যোক্তা, নীতি নির্ধারক, সরকারী কর্মকর্তা, কমিউনিটি উদ্যোক্তা, সুশীল সমাজ এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট অংশদারীগণ।

সময়কাল

৬ ঘন্টা/ একদিনব্যাপী প্রশিক্ষণ

কৃতজ্ঞতা

UNAPCICT সেই সব অংশীদারদের কৃতজ্ঞতা জানায় যারা প্রশিক্ষণ উপাদানের একাধিক পর্যালোচনা রাউন্ডে উপস্থিত ছিল এবং মডিউল তৈরিতে অমূল্য ইনপুট সরবরাহ করেছে। আমরা ধন্যবাদ জানাই পাকিস্তান ইনস্টিটিউট অফ আইসিটি ইন ডেভেলপমেন্ট (PIID), ক্যারিয়ার এক্সিকিউটিভ বোর্ড (CESB) অফ ফিলিপাইন এবং বিশেষজ্ঞ গ্রুপ মিটিং, পরামর্শদায়ক মিটিং, কর্মশালা এবং মাঠ পরীক্ষার অংশগ্রহণকারীদের। এটি আরও সম্মানিত করে মারিয়া জুয়ানিটা আর ম্যাকাপ্যাগাল, ফাহিম হোসেইন, সাইউরি কোকো ওকাডা, খাও এঞ্জুয়েন, মারিয়া লুইসা এস কনসেপসন, উষা রানি ভাসুলু রেডিড, থেরেসা ম্যারি বি রিকো, এমি এফ ইমান, মিনা লিন সি পেরাল্টা, এমানুয়েল সি লালানা, জন জে মাকাসিও, মারিয়া আন্টনেট ভেলাস্ক আলনস এবং গ্রেস গরস্প জেমন্ কে, যারা এই মডিউলটির নির্দিষ্ট আকার প্রদানে সত্যিকার সাহায্য করে। BIID ও বাংলাদেশ কম্পিউটার কাউন্সিল কে বাংলায় অনুবাদের জন্য কৃতজ্ঞতা জানাচ্ছি। মডিউল সম্পাদনা করার জন্য ক্রিস্টিন আপিকুলকে ধন্যবাদ।

সূচিপত্র

মুখবন্ধ.....	i
মডিউল সম্পর্কে.....	ii
কৃতজ্ঞতা.....	iii
ভূমিকা.....	৮
একটিভিটি শীট - ১.....	৯
১.১ মডিউল W 1টি কি সম্পর্কে?.....	১০
১.৩ ব্যবসার ধাপগুলো কি কি?.....	১২
২. আপনার ব্যবসা পরিকল্পনার উন্নয়ন.....	১৪
২.২ ব্যবসা পরিকল্পনায় তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার.....	১৬
২.৩ ব্যবসার ধারণা প্রণয়ন.....	২৬
২.৪ ব্যবসার পরিবেশ ও সুযোগ অনুধাবন.....	৩৩
২.৫ ব্যবসার লক্ষ্য.....	৪৫
২.৬ ব্যবসায়িক সম্পদ সনাক্তকরণ.....	৪৮
২.৭ ব্যবসায়িক আর্থিক পরিকল্পনা প্রণয়ন.....	৫৩
২.৮ ব্যবসার প্রারম্ভিক কার্যক্রম এবং নিয়মিত কার্যক্রমের কর্মপরিকল্পনা.....	৬০
২.৯ মূলধনের উৎস.....	৬০
২.১০ কথিত বাঁধাসমূহ.....	৬১
একটিভিটি শীট - ২.....	৬৫
ব্যবসায়িক পরিকল্পনা লিখন.....	৬৭
সারাংশ.....	৬৯
সংযুক্তি সমূহ.....	৭০

চিত্রের তালিকা

চিত্র ১: ব্যবসার চারটি ধাপ	১২
চিত্র ২: একটি স্প্রেডশিট অ্যাপ্লিকেশন	১৭
চিত্র ৩: একটি ওয়ার্ড প্রসেসর অ্যাপ্লিকেশন	১৮
চিত্র ৪: একটি প্রেজেন্টেশন অ্যাপ্লিকেশন	১৮
চিত্র ৫: সার্চ ইঞ্জিন ব্র্যান্ডসমূহ	১৯
চিত্র ৬ : পণ্য প্রচারের একটি ই-মেইল	২০
চিত্র ৭: সোশ্যাল মিডিয়ার ছবি	২১
চিত্র ৮ : জনপ্রিয় কিছু সোশ্যাল মিডিয়া আইকন	২১
চিত্র ৯ : মোবাইল ফোন মেন্যুর উদাহরণ	২২
চিত্র ১০ : স্মার্ট ফোন মেন্যুর উদাহরণ	২২
চিত্র ১১: একটি আঞ্চলিক লার্নিং সাইটের ছবি	২৩
চিত্র ১২ : একটি আন্তর্জাতিক ই-মার্কেট প্লেস এর (eBay) ছবি	২৩
চিত্র ১৩: একটি আঞ্চলিক ই-মার্কেট প্লেস এর ছবি (harbest.com.ph)	২৩
চিত্র ১৪: ব্যবসার ক্ষেত্রে একটি ই-গভর্নমেন্ট সেবার ছবি	২৪
চিত্র ১৫ : ওয়েবসাইট থেকে ডাউনলোডকৃত একটি ঋণ আবেদন ফর্মের ছবি (নমুনা)	২৫
চিত্র ১৬ : ব্যবসায়িক ধারণা ফিন্টারিং এর ছবি	২৫
চিত্র ১৭: ব্যবসার ধারণা বাছাই	৩২
চিত্র ১৮: ব্যবসায় উদ্যোগের পরিবেশ	৩৪
চিত্র ১৯: একটি কমিউনিটি ম্যাপের উদাহরণ	৩৫
চিত্র ২০: ব্যবসায়িক ধারণাগুলি একত্রিত করা	৪২
চিত্র ২১ : মূল্য প্রস্তাবনা	৪৪

টেবিলের তালিকা

টেবিল ১ : ব্যবসার ধারণাসমূহের তালিকা	২৬
টেবিল ২ঃ ব্যবসায়িক ধারণা ও তাদের বর্ণনা	২৮
টেবিল ৩ : ব্যবসার ধারণা বাছাই এর সমাধান প্রশ্নোত্তর.....	৩০
টেবিল ৪ - মূল্যবান গ্রাহকদের চিহ্নিতকরণের প্রশ্ন.....	৩৬
টেবিল ৫ - এর প্রশ্নগুলো প্রতিযোগ সম্পর্কে চিন্তা করতে সহযোগীতা / সহায়ক হবে-	৩৯
টেবিল ৬ : স্কেমপার (SCAMPER) মডেল প্রক্রিয়া	৪৪
টেবিল ৭ঃ স্মার্ট (SMART) লক্ষ্যের উদাহরণ.....	৪৫
টেবিল ৮ - মিসেস কোহেনের ব্যবসার স্বপ্ন ও লক্ষ্যের বর্ণনা	৪৭
টেবিল ৯ - মিসেস কোহেনের সরঞ্জামের তালিকা.....	৪৯
টেবিল ১০ -একটি মানবসম্পদ তালিকার উদাহরণ	৫১
টেবিল ১১ - ব্যবসার প্রারম্ভিক খরচের নমুনা তালিকা	৫৩
টেবিল ১২ - বিপন্ন খরচের নমুনা তালিকা.....	৫৪
টেবিল ১৩ - আনুমানিক বিক্রয় নমুনা	৫৪
টেবিল ১৪ - একটি পণ্য বা সেবার পণ্য নমুনা খরচের হিসাব	৫৫
টেবিল ১৫ - আনুমানিক প্রশাসনিক খরচের নমুনা	৫৫
টেবিল ১৬: আনুমানিক মানবসম্পদ খরচের নমুনা	৫৫
টেবিল ১৭ - আনুমানিক মোট খরচের নমুনা.....	৫৬
টেবিল ১৮ - আর্থিক পরিকল্পনার উদাহরণ	৫৯

শব্দ চিহ্ন গুলির তালিকা

APCICT - উন্নয়নে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি বিষয়ক জাতিসংঘ এশিয়া ও প্রশান্ত মহাসাগরীয় প্রশিক্ষণ কেন্দ্র

ASEAN - অ্যাসোসিয়েশন অফ সাউথ এশিয়ান নেশনস

C1- ওয়াইফাই মূল বিষয় - মডিউল C1: নারীর ক্ষমতায়ন, এসডিজি এবং তথ্য প্রযুক্তি

C2- ওয়াইফাই মূল বিষয় - মডিউল C2: নারী উদ্যোক্তাদের জন্য আইসিটির সক্রিয় ভূমিকা

CCTV - ক্লোজড সার্কিট টেলিভিশন

ESCAP- জাতিসংঘ এশিয়া ও প্রশান্ত মহাসাগরীয় অঞ্চলের জন্য অর্থনৈতিক ও সামাজিক কমিশন

FAO- খাদ্য ও কৃষি সংস্থা (জাতিসংঘ)

জিডিপি(GDP) - গ্ৰস ডমেস্টিক প্রোডাক্ট

আইসিটি(ICT)- তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি

ILO - ইন্টারন্যাশনাল লেবার অর্গানাইজেশন

SCAMPER- ইন্ট্যালেকচুয়াল প্রোপার্টি রাইট সাবস্টিটিউশন, কম্বিনেশন, আমপি-ফাই, মিনিমাইজ, পুট টু আদার ইউজ, এলিমিনেট এন্ড রি অ্যারেঞ্জ

SMART - স্পেসিফিক, মেজারেবল, অ্যাচিভেবল, রিয়েলিস্টিক, টাইম বাউন্ড গোল

এমডিজি(MDG)- সহস্রাব্দ উন্নয়ন লক্ষ্য

এসডিজি(SDG)-টেকসই উন্নয়ন লক্ষ্য

এসএমএস(SMS)- সংক্ষিপ্ত বার্তা

ইউএন(UN)- জাতিসংঘ

ইউএনডিপি(UNDP)- জাতিসংঘ উন্নয়ন কর্মসূচি

ইউনেস্কো † (UNESCO)- জাতিসংঘের শিক্ষা, বৈজ্ঞানিক ও সাংস্কৃতিক সংগঠন

W1- WIFI নারী উদ্যোক্তাদের পথ নির্দেশনা - মডিউল W1: তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে ব্যবসা পরিকল্পনা

W2- WIFI নারী উদ্যোক্তাদের পথ নির্দেশনা - মডিউল W2: তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনা

ওয়াইফাই(WIFI)- উইমেন এন্ড আইসিটি ফ্রন্টিয়ার ইনিশিয়েটিভ

ভূমিকা

মূল বিষয় - মডিউল W 1 : তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে ব্যবসা পরিকল্পনা ও মডিউল W 2 : তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনা। নারীর ক্ষমতায়ন, অর্থনৈতিক ও রাজনৈতিক ক্ষেত্রে অংশগ্রহণের গুরুত্ব ও নারীর এই লক্ষ্য পূরণে মডিউল দুটি কাজ করে। একদিকে নারীদেরকে অবশ্যই অর্থনৈতিক বাঁধাসমূহ জয় করতে সক্ষম হতে হবে, অন্যদিকে সরকারী প্রতিষ্ঠানের পক্ষ থেকে নারীদেরকে অর্থ, বাজার, প্রশিক্ষণ ও নেটওয়ার্কের পরিবেশে পৌঁছাতে উৎসাহ দিতে হবে। একই ভাবে, অর্থনৈতিক ও রাজনৈতিক ক্ষেত্রে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তির ব্যবহারের মাধ্যমে টেকসই উন্নয়ন লক্ষ্য অর্জনে অবদান রাখা সম্ভব যার মধ্যে অন্যতম হল পাঁচ নম্বর লক্ষ্য (জেডার সমতা অর্জন এবং সফল নারী ও মেয়ে শিশুর ক্ষমতায়ন)।

যেকোন নারীর পক্ষে একটি ব্যবসা শুরু করা একই সাথে ফলপ্রসূ এবং বাঁধাপূর্ণ। এর উপকারিতাগুলোর মধ্যে অন্যতম হল আত্মবিশ্বাস বৃদ্ধি করা। অর্থাৎ তখন সে তার প্রতিভা ও দক্ষতা ব্যবহার করতে সক্ষম হয়, ফলে অর্থনৈতিক স্বাধীনতা লাভ করে, নিজে উপার্জন করতে সক্ষম হয় এবং পরিবারের জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন করতে সক্ষম হয়। একজন সফল উদ্যোক্তা হওয়ার ক্ষেত্রে অনেক ধরনের অর্থনৈতিক ও সামাজিক বাঁধার সম্মুখীন হতে হয় যা ব্যবসায়িক উদ্যোগের পথকে কঠিন করে তোলে। এই বাঁধাসমূহের মধ্যে নারীর প্রতি নেতিবাচক মনোভাব, কন্যা, স্ত্রী ও মা হিসেবে নারীর একাধিক ভূমিকা এবং আর্থিক, প্রযুক্তি ও প্রশিক্ষণে তাদের সীমিত প্রবেশাধিকার অন্তর্ভুক্ত।

আপনি উদ্যোক্তাদের জন্য ব্যবসায়িক উদ্যোগের অনেক রেফারেন্স পেতে পারেন। এই মডিউলটি শিক্ষার ক্ষেত্রে পরিপূরক হিসেবে কাজ করে কিন্তু সেই সাথে এটি আইসিটি ব্যবহার করে নারী উদ্যোক্তাদের একটি কার্যকর নির্দেশিকা প্রদান করে। যেসব জায়গায় আইসিটির প্রাপ্ততা সীমিত, সেসব স্থানে অনেক উদ্যোক্তারাই এটি ছাড়াই সফল হয়। তবে যেকোন ব্যবসা প্রক্রিয়াকে আরও সংগঠিত এবং পদ্ধতিগত ভাবে পরিচালনা করলে একজন উদ্যোক্তা অন্যদের থেকে অনেক বেশি সফল হতে পারে এবং এই মডিউলে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা প্রদানে আইসিটি কি ভূমিকা পালন করতে পারে তা ব্যাখ্যা করা হয়েছে।

নারী উদ্যোক্তাদের পথ নির্দেশনা - মডিউল W 1- আইসিটি ব্যবহার করে ব্যবসা পরিকল্পনা এবং মডিউল W 2 - আইসিটি ব্যবহার করে ব্যবসা পরিচালনা এই মডিউল দুটি সক্ষম নারী উদ্যোক্তা এবং যারা নতুন ব্যবসা শুরু করেছেন তাদের কথা বিবেচনায় রেখে বিশেষভাবে ডিজাইন করা হয়েছে। রয়েছে নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসা এবং তার পরিবেশ বুঝতে সাহায্য করে এধরনের কিছু কেসের উদাহরণ, অনুশীলনী, এবং বিশ্লেষক সরঞ্জাম এই মডিউলটিতে রাখা হয়েছে।

যদিও মডিউলটি পৃথক নারী উদ্যোক্তাদের জন্য গাইড হিসেবে কাজ করে কিন্তু সেই সাথে এটি তাদের একে অপরকে দলীয়ভাবে সহায়তা করতেও উৎসাহ দেয়। মডিউলটি যখন প্রশিক্ষণের জন্য ব্যবহার করা হয়, ব্যবহারের সময় অংশগ্রহণকারীদের সঠিকভাবে বোঝার জন্য স্থানীয় উদাহরণ এবং অনুশীলন ব্যবহার করা যেতে পারে।

উইমেন ইন আইসিটি ফ্রন্টিয়ার ইনিশিয়েটিভ

একটিভিটি শীট - ১

একজন সফল উদ্যোক্তার গুণাবলী

অংশগ্রহণকারী :

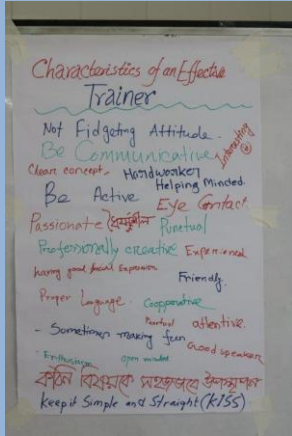
৩০ - ৩৫ জন

সময় :

৩০ মিনিট

প্রয়োজনীয় উপকরণ :

- ফ্লিপচার্ট
- স্ট্যান্ড
- মার্কার - (লাল, নীল, সবুজ, কালো)
- মাস্কিন টেপ



ভূমিকা :

উদ্যোক্তা হল একটি দেশের অর্থনৈতিক চালিকা শক্তি। উদ্যোক্তা বলতে এমন ব্যক্তিকে বোঝায় যিনি ব্যবসার মালিকানা, পরিচালনা, সিদ্ধান্ত গ্রহণ ও দায়িত্ব পালন করেন। একজন সফল হওয়ার জন্য কিছু বিশেষ গুণাবলী থাকা প্রয়োজন।

উদ্দেশ্য :

অংশগ্রহণকারীদের সাথে পরিচিত হওয়া এবং একজন সফল উদ্যোক্তার কি কি গুণাবলী থাকা প্রয়োজন সেই সম্পর্কে জানা।

ধাপসমূহ :

১. অংশগ্রহণকারীদের প্রত্যেককে সকলের সামনে এসে নিজের পরিচয় দিতে বলুন। যদি কোন অংশগ্রহণকারী সামনে যেতে রাজি না হয়, সেক্ষেত্রে তিনি নিজ স্থান থেকেই তার পরিচয় দিবেন।
২. প্রত্যেক অংশগ্রহণকারীকে পরিচয় দেওয়ার পর ফ্লিপচার্টে সফল উদ্যোক্তার একটি গুণ লিখতে বলুন। যারা সামনে আসবেন না তাদের মতামতটি চার্টে লিখে দিন।
৩. সকলের লেখা শেষ হলে যদি কেউ অতিরিক্ত কোন গুণাবলী যোগ করতে চায় তাকে সুযোগ দিন।
৪. প্রাপ্ত গুণাবলীসমূহ সারাংশ আকারে উপস্থাপন করুন এবং নিম্নোক্ত প্রশ্নগুলো করুন।
 - আমরা কি শিখলাম ?
 - উপরোক্ত গুণাবলী আছে এমন একজন সফল উদ্যোক্তার নাম বলুন।
৫. অংশগ্রহণকারীদের ধন্যবাদ জানিয়ে একটিভিটি শেষ করুন।

সূত্র : বাংলাদেশ ইনস্টিটিউট অফ আইসিটি ইন ডেভেলপমেন্ট (BIID)

প্রশিক্ষণের ফলাফল

নারীর ক্ষমতায়ন ও ব্যবসায়িক উদ্যোগের মধ্যে সম্পর্ক অনুধাবন করা এবং ব্যবসা পরিকল্পনায় আইসিটির ব্যবহার সম্পর্কে জানা।

১.১ মডিউল W 1টি কি সম্পর্কে?

আইসিটি ব্যবহার করে ব্যবসা পরিকল্পনার মডিউলটি সেসব নারীদের জন্য ডিজাইন করা হয়েছে যারা নিজস্ব ব্যবসা শুরু করতে চায় অথবা বর্তমান ব্যবসায় উন্নতি করতে চায়। এটি একটি পরিচায়ক মডিউল। এটি মৌলিক ব্যবসায়িক ধারণা, বিশ্লেষণাত্মক সরঞ্জাম এবং ব্যবসায়িক পরিকল্পনায় মৌলিক আইসিটি অ্যাপ্লিকেশন সরবরাহ করে। মডিউলটি শুধু নারী উদ্যোক্তাদের প্রয়োজনীয়তা এবং অগ্রাধিকার বিবেচনা করে শিক্ষার্থীদের ব্যবসায়িক পরিকল্পনা সম্পর্কে সচেতনতা এবং জ্ঞানই প্রদান করে না, সেই সাথে যেসব নারীরা আইসিটি সরঞ্জাম/আইসিটি বিহীন অন্যান্য সরঞ্জাম ব্যবহার করে ব্যবসা শুরু করে, তাদেরকে ব্যবসায়িক কার্যক্রম সম্পর্কে পরামর্শ দেয়।

মডিউলটি শিক্ষার মূল উদ্দেশ্যগুলো হল-

- একটি ব্যবসায়িক প্রচেষ্টা প্রস্তুতির জন্য ব্যবসা পরিকল্পনার ধারণা এবং বিশ্লেষণাত্মক সরঞ্জাম উপস্থাপন
- ব্যবসায়িক পরিকল্পনায় নির্দিষ্ট আইসিটি প্রোগ্রাম প্রবর্তন

১.২ ব্যবসা কি?

টাকা, পণ্য বা সেবা প্রদানের মাধ্যমে যে পণ্য বা সেবা বিনিময়ের যে প্রক্রিয়া তাকে ব্যবসা বলে। এটি লাভজনক বা অলাভজনক হতে পারে। ব্যবসা এককভাবে, দলগত ভাবে, যৌথ ভাবে অথবা কর্পোরেশন এর মাধ্যমে পরিচালিত হতে পারে। প্রতিটি ক্ষেত্রেই ব্যবসা পরিচালনা সংক্রান্ত নিজস্ব আইন ও নিয়মকানুন থাকে।

একজন ব্যক্তি যিনি ব্যবসার মালিকানা ধারণ, ব্যবসা পরিকল্পনা শুরু, পরিচালনা, সিদ্ধান্ত নেয়া ও দায়িত্ব পালন করে থাকেন তিনিই উদ্যোক্তা। উদ্যোক্তা তার নিজের ব্যবসায় একজন কর্মীর মতোই কাজ করেন এবং ব্যবসায় সকল প্রকারে ঝুঁকি বিবেচনা করে তার থেকে উত্তরনের পথ বের করে ব্যবসাকে লাভবান করেন। উদ্যোক্তারাই সবসময় ব্যবসা থেকে নতুন ধ্যানধারণা উদ্ভাবন করে নতুন পথ দেখান।^১

বক্স ১ নারী উদ্যোক্তাদের উদ্ভাবনী ধারণাগুলির উদাহরণ

"নারী উদ্যোক্তা: পরিবর্তনের জন্য বল প্রয়োগ" (<https://youtu.be/gnDCH4sfwd8>) এটি একটি ১০ মিনিট দীর্ঘ ভিডিও এবং এতে দক্ষিণ-পূর্ব এশিয়ার পাঁচটি সফল নারী উদ্যোক্তারা যে বাঁধাগুলি মোকাবেলা করে এবং কিভাবে তারা তাদের বাঁধা অতিক্রম করে সে সম্পর্কে কথা বলেছে।

করনীয়

আপনার দেশের কোন সফল নারী উদ্যোক্তার নাম বলুন এবং কিভাবে তিনি সফল হলেন তার বর্ণনা দিন। সকলকে তার সফলতার গল্প বলুন।

নারী উদ্যোক্তারা দলগঠন করে সম্মিলিতভাবে পারস্পরিক সহযোগিতার মাধ্যমে ব্যবসায় পুঁজি বিনিয়োগ, ব্যবস্থাপনা ও অন্যান্য বিষয়ে সমস্যা সমাধান করে ব্যবসায় সফল হতে পারেন। উন্নত বিশ্বে কিছু স্বৈচ্ছাসেবী আত্মনির্ভরশীল সংগঠন আছে তারা নিজেদের ব্যবসায়িক সমস্যাগুলো নিজেরাই সমাধান করেন। এধরনের সংগঠনগুলো সমবায়ের মাধ্যমে সঞ্চয়, পশুপালন, শিক্ষণীয় বিভিন্ন কার্যক্রম এর সাথে যুক্ত থাকে। তারা সঞ্চয়ের মাধ্যমে ব্যবসার পুঁজি বিনিয়োগ নিশ্চিত করে। বিভিন্ন বহুমাত্রিক সমবায় সমিতি এবং বেসরকারী প্রতিষ্ঠান এ ধরনের কাজের সাথে যুক্ত থাকে।

বক্স ২ স্বনির্ভর দল এর উদাহরণ

¹Investopedia, "Entrepreneur". Available from <http://www.investopedia.com/terms/e/entrepreneur.asp>.

করনীয়

এ ধরনের কোন উদ্যোগ যদি নারী উদ্যোক্তাদের সহযোগিতা করে তবে তা সকলের সাথে আলোচনা করুন।

১.৩ ব্যবসার ধাপগুলো কি কি?

প্রতিটি ব্যবসার চারটি ধাপ আছে। যেমন-

১. ধারণা
২. ব্যবসা স্থাপন
৩. ব্যবসা বৃদ্ধি
৪. ব্যবসার পরবর্তী ধাপে উত্তোরণ

চিত্র ১: ব্যবসার চারটি ধাপ



Source: MaRS, "Stages of company development: Angel seed and venture capital investors", 6 December 2013. Available from <https://www.marsdd.com/mars-library/angel-investors-seed-or-venturecapital-investors-that-depends-on-your-stage-of-company-development/>

নিম্নে ব্যবসার চারটি ধাপ সম্পর্কে বিস্তারিত আলোচনা করা হল।

১. ব্যবসার ধারণা

ব্যবসা পরিকল্পনা বা ধারণা হল প্রথম ধাপ, এসময় উদ্যোক্তা তার নিজের দক্ষতা ও অভিজ্ঞতার কথা বিবেচনা করে ব্যবসার সুযোগ ও পরিমন্ডলের সাথে তা মিলিয়ে ব্যবসা পরিকল্পনা করেন। এটি ব্যবসার বীজবপন প্রক্রিয়া। এই ধাপে উদ্যোক্তা ব্যবসা পরিকল্পনা, মালিকানার গঠন, পুঁজির উৎস, পণ্য উৎপাদন ও পণ্য সরবরাহ নিয়ে পরিকল্পনা, তথ্য সংগ্রহ এবং সিদ্ধান্ত নিয়ে থাকেন। ব্যবসার পরিকল্পনা বা ধারণা ব্যবসায় একটি মাইলফলক।

ব্যবসার ধারণা স্তরে সবধরনের সুবিধা অসুবিধা, সুযোগ, ঝুঁকি ও ফলাফল বিবেচনা করা উচিত। নারী উদ্যোক্তাদের যেমন ঘরে অনেক দায়িত্ব থাকে তেমনি ব্যবসায়ও অনেক সময় এবং শ্রম দিতে হয়।

সেজন্য তাদের সহযোগিতার প্রয়োজন। ব্যবসার শুরুতেই যদি সেধরনের সহযোগিতার বিষয়টি পরিস্কার থাকে তাহলে ব্যবসার ঝুঁকি মোকাবেলা করতে সহজ হবে।

এই পর্যায়ে তথ্য প্রযুক্তির ডিভাইস এবং এ্যাপ্লিকেশন যেমন :- মোবাইল ফোন, কম্পিউটার এবং প্রোগ্রাম এ্যাপ্লিকেশন এবং ইন্টারনেট সময় ও সম্পদের সঠিক ব্যবহারের মাধ্যমে ঘরে ও ব্যবসায় সব কাজ সহজেই করতে সাহায্য করবে।

ব্যবসার প্রস্তুতি, কার্যপদ্ধতি, ক্রেতা ও ব্যবসার সাথে সম্পৃক্তদের সম্পর্ক তৈরীতে ব্যবসার পরিকল্পনা ও যোগাযোগ একটি বড় ভূমিকা রাখে। তথ্য প্রযুক্তির ডিভাইস ও এ্যাপ্লিকেশনের ব্যবহার আমাদের ব্যবসা সংক্রান্ত প্রয়োজনীয় তথ্য যোগাড় করা ও যোগাযোগ বাড়াতে সহায়তা করবে।

২. ব্যবসা শুরুর ধাপ

এই পর্যায়ে আইনসম্মতভাবে ব্যবসা স্থাপন করা হয়। ব্যবসা শুরুর পূর্বে সরকারী সব নিয়ম মেনে ব্যবসা স্থাপন হচ্ছে কিনা তা খেয়াল করতে হবে। এই পর্যায়ে ক্রেতার চাহিদা অনুযায়ী পণ্য ও সেবা তৈরীর প্রস্তুতি নেয়া হয়। পণ্য প্রস্তুতের উপকরন, ভাড়া, যোগান, জনবল ব্যবস্থাপনা ও পরিচালনা করে ব্যবসায় পুঁজির সঠিক বিনিয়োগ নিশ্চিতকরন এবং আইনগতভাবে সব ঠিক রেখে বিক্রয় বৃদ্ধি করাই এই ধাপের কাজ। বিভিন্ন নিয়ম ও পদ্ধতির প্রবর্তনের মাধ্যমে এই কাজ সহজ হয়।

এসময় ব্যবসা স্থাপনের জন্য সম্পদ ও লোকবলের প্রয়োজন হয়। যোগাযোগ বৃদ্ধি করতে হয়। নারী উদ্যোক্তাদের ক্ষেত্রে এই ধাপে ব্যবসায়িক সিদ্ধান্ত ও চ্যালেঞ্জ মোকাবেলায় আত্মীয়, বন্ধু, পরিবারের সহযোগিতার প্রয়োজন হয়।

৩. ব্যবসা বৃদ্ধি

এই ধাপে ক্রেতা, বিক্রয়, আয় এবং মুনাফা বৃদ্ধি হয়। প্রতিযোগিতায় বাজারে ব্যবসা বৃদ্ধির সাথে সাথে বিভিন্ন চ্যালেঞ্জ এর মুখোমুখি হতে হয়। সেগুলো মোকাবেলায় সম্পদের সূষ্ঠ ব্যবহার নিশ্চিত করতে হবে। এক্ষেত্রেও দক্ষতার সাথে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার করে ব্যবসা পরিচালনা করা যায়। একজন উদ্যোক্তাকে একই সাথে ব্যবস্থাপক, হিসাবরক্ষক, কার্যনির্বাহী, পুঁজি বিশ্লেষক, বাজারজাত ব্যবস্থাপক এবং জনসংযোগ কর্মকর্তার ভূমিকা পালন করতে হয়। একজন নারী উদ্যোক্তাকে এই বিষয়গুলো তার জীবনের সাথে সম্পৃক্ত করে নিতে হবে।

৪. ব্যবসার পরবর্তী ধাপে উত্তোরণ

এই ধাপে ব্যবসা অনেকটা পরিণত। ধারাবাহিক ভাবে ব্যবসা সম্প্রসারণ এ পর্যায়ের একটি চ্যালেঞ্জ। উদ্যোক্তা এ পর্যায়ে ব্যবসায় নতুন সুযোগ খোঁজে এবং এজন্য অনেক পরিকল্পনা, তথ্য এবং যোগাযোগের মাধ্যমে সঠিক সিদ্ধান্ত নিয়ে ব্যবসায় লাভবান হন। এই ধাপেও তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার ব্যবসা বৃদ্ধিতে সহায়তা করবে।

২. আপনার ব্যবসা পরিকল্পনার উন্নয়ন

প্রশিক্ষণের ফলাফল

১. ব্যবসা পরিকল্পনায় ও ব্যবসার বিভিন্ন ধাপে নারী উদ্যোক্তাদের বিভিন্ন বাঁধার সমাধানে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার উপলব্ধি করা।
২. ব্যবসার সাথে সম্পৃক্ত দক্ষতা ও অদক্ষতা এবং ব্যবসার পরিবেশের সুযোগ ও বাঁধাসমূহ তথ্য প্রযুক্তির মাধ্যমে চিহ্নিত করা ও বিশ্লেষণ করা।
৩. ব্যবসার পরিবেশ সম্পর্কে জানার প্রয়োজনীয়তা উপলব্ধি করা, ক্রেতা এবং ব্যবসার প্রতিযোগীদের চিহ্নিত করা এবং এই পদ্ধতিতে তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে সহযোগিতা করবে তা অনুধাবন করা।
৪. ব্যবসার উন্নয়নে কি কি পদক্ষেপ নেয়া যায় ও এই প্রক্রিয়ায় প্রযুক্তির ব্যবহার।
৫. ব্যবসার লক্ষ্য স্থির করা এবং গতিপথ নির্ধারণ করা।
৬. ব্যবসার প্রয়োজনীয় সম্পদ চিহ্নিতকরণ ও বিশ্লেষণ এবং এতে তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে সহায়তা করে তা অনুধাবন।
৭. ব্যবসায় পুঁজি বিনিয়োগের পরিকল্পনা ও এই পরিকল্পনায় তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে সহায়তা করে তা উপলব্ধি করা।
৮. বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায়িক ঝুঁকি এবং পণ্য প্রস্তুতকরণ ও ব্যবসায়িক কার্যকলাপে অনিচ্ছাকৃত বা অনির্ধারিত বাঁধাসমূহ চিহ্নিতকরণ।

নারী উদ্যোক্তারা কিভাবে বিভিন্ন সমস্যার সম্মুখীন হন এবং তা মোকাবেলা করেন তার কেসগুলো শুরু হয় ব্যবসায়িক ধারণা পর্যালোচনা করে (বক্স ১ দেখুন)। অনেক নারী উদ্যোক্তা ব্যবসার বিভিন্ন স্তরে চ্যালেঞ্জ এর মুখোমুখি হন এবং ব্যবসায় লোকসান করেন, আবার অনেকে তাদের একাত্মতা ও সংকল্পের কারণে সমস্যার থেকে উত্তরণের পথ বের করেন। বিভিন্ন ব্যবসায়িক তথ্য ও ঘটনা পর্যালোচনা করলে দেখা যায় যে অভ্যন্তরীণ ও বাইরের বিভিন্ন কারণে ব্যবসায় ব্যর্থতা নেমে আসে।^২

^২Tito Philips, Jnr, "7 Reasons why most entrepreneurs fail in business", Naijapreneur, undated. Available from <http://www.naijapreneur.com/why-entrepreneurs-fail/>.

নিম্নে কিছু ব্যবসার ব্যর্থতার কারণ উল্লেখ করা হল-

- ব্যবসায় উন্নত লক্ষ্যের অভাব
- ব্যবসার কেন্দ্রবিন্দু নির্ধারণের অভাব
- উৎসাহের অভাব
- ব্যবসা সংক্রান্ত জ্ঞান ও দক্ষতার অভাব
- হেরে যাবার ভয় (অন্য লোকে কি বলবে তার ভয়)
- অর্থ ব্যবস্থাপনায় অদক্ষতা
- পুঁজির অভাব
- অন্য কারো সহযোগিতা না নেয়া বা দলগতভাবে কাজের অভাব

- ব্যবসায় ব্যর্থতার বাহ্যিক কারণগুলো নিম্নে উল্লেখ করা হল-^৩
- ব্যবসায়িক পরিবেশে বিভিন্ন বাধা
- সরকার বা ব্যবসার পরিমন্ডল থেকে আর্থিক সহায়তার অভাব
- ব্যবসা পরিচালনার এলাকায় অথবা দেশে কোন অপ্রত্যাশিত ঘটনা যা ব্যবসাকে প্রভাবিত করে যেমন- প্রাকৃতিক গোলযোগ, আর্থিক সংকট, প্রযুক্তির পরিবর্তন।
- ক্রেতার রুচির পরিবর্তন।
- ক্রেতার ক্রয়ক্ষমতা হ্রাস
- কাঁচামালের অভাব
- ক্রেতাদের অবরোধ
- প্রতিযোগী পণ্যের মূল্য কম
- বিকল্প পণ্যের ব্যবহার

উদ্যোক্তা হিসেবে আপনার ব্যবসার ঝুঁকিগুলো আপনাকে চিহ্নিত ও বিবেচনা করতে হবে। ব্যবসার ঝুঁকির আরও বিস্তারিত জানার জন্য বিভাগ ২.১০ দেখুন।

সুপারিকল্পনার মানে হল, ব্যবসার লক্ষ্য স্থির করা, সম্পদ ও পুঁজির পরিকল্পনা ও পরিচালনার দিকে নজর দেয়া, ব্যবসার অভ্যন্তরীণ ও বাহ্যিক বিষয়গুলো বিবেচনা করা। ব্যবসা করতে গেলে (৩) তিনটি বিষয়ের দিকে নজর দেয়া প্রয়োজন। যেমন-

১. কি করতে যাচ্ছি তা নির্ধারণ করা
২. ব্যবসার পরিধি ও নিজের দক্ষতা সম্পর্কে জানা
৩. আত্মবিশ্বাসের সাথে ব্যবসা ব্যবস্থাপনা।

³Zahra Arasti, Fahimeh Zandi and Neda Bahmani, "Business failure factors in Iranian SMEs: Do successful and unsuccessful entrepreneurs have different viewpoints?" Journal of Global Entrepreneurship Research, vol. 4, no. 10 (December 2014). Available from <http://link.springer.com/article/10.1186/s40497-014-0010-7>; and Mulugeta Chane Wube, "Factors Affecting the Performance of Women Entrepreneurs in Micro and Small Enterprises (The Case of Dessie Town)", August 2010. Available from <http://www.unevoc.unesco.org/e-forum/thesis%20final.pdf>.

২.১ ব্যবসার পরিকল্পনা কি?

ব্যবসায় পুঁজি বিনিয়োগ, পরিচালনা পদ্ধতি, ব্যবসার প্রভাবক বিষয়গুলো সম্পর্কে লিখিত দলিলই হল ব্যবসা পরিকল্পনা। ব্যবসা পরিকল্পনা হল ব্যবসার প্রাথমিক বিস্তারিত বিবরণ।^৪ এর মাধ্যমে নিম্নলিখিত বিষয়গুলো প্রতিফলিত হয়-

- ব্যবসার লক্ষ্য ও ধারণা
- বাজার সম্পর্কে আমাদের ধারণা ও পণ্য বা সেবা বিক্রয়ের পরিকল্পনা বা পদ্ধতি।
- প্রতিযোগিতা এবং ব্যবসার ঝুঁকি।
- পণ্যের নকশা ও এর প্রস্তুতকরণ এবং কিভাবে তা প্রতিযোগী পণ্যের থেকে উন্নত করা যায় তার পরিকল্পনা।
- ব্যবসা পরিচালনা ও ব্যবস্থাপনা পদ্ধতি
- আর্থিক তথ্য যার মাধ্যমে ব্যবসা চলবে এবং লাভজনক হবে।

ব্যবসা পরিকল্পনা শুধুমাত্র ব্যবসা শুরু করার সময় নয় এবং ব্যবসার প্রতিটি ধাপে পরিকল্পনা পর্যালোচনা এবং প্রয়োজনীয় পরিবর্তন করা প্রয়োজন। যখন আপনি পুঁজি বিনিয়োগকারী প্রতিষ্ঠানের কাছে ব্যবসার পুঁজি বা ঋণ এর জন্য যাবেন তখন ব্যবসায়িক পরিকল্পনার লিখিত দলিল প্রয়োজন।

সেকশন ২.৩ থেকে পরবর্তীতে, সাধারণত ব্যবসায়িক পরিকল্পনায় ব্যবহার করা ব্যবসায়ের ধারণাগুলি উদাহরণ এবং অনুশীলনের সাহায্যে আলোচনা করা হয়েছে। কিছু আইসিটি অ্যাপ্লিকেশন ব্যবহারের পরামর্শও প্রদান করা হয়েছে।

২.২ ব্যবসা পরিকল্পনায় তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার

তথ্য প্রযুক্তির সামগ্রী যেমনঃ কম্পিউটার, মোবাইল ফোন ইত্যাদিতে বিভিন্ন ধরনের প্রোগ্রাম থাকে যা ব্যবসা ক্ষেত্রে কাজে লাগে। টেলিযোগাযোগ ও ইন্টারনেটের মাধ্যমেও আমরা তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে আমরা ব্যবসার বিভিন্ন সুবিধা নিতে পারি। তথ্য প্রযুক্তির মাধ্যমে মহিলা উদ্যোক্তারা সহজেই ব্যবসা পরিকল্পনা করতে পারবে যা তাদের কাজের পরিধিতে সমতা আনবে।

⁴Investopedia, "What is a Business Plan". Available from <http://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>.

- স্প্রেডশিট প্রোগ্রাম :

স্প্রেডশিট এক ধরনের ওয়ার্কশিট যাতে লাইন এবং কলাম থাকে। এর মাধ্যমে অনেক তথ্য একসাথে বিন্যস্ত বা সাজানো যায়। এটি একটি হিসাব নিকাশের সহজ পথ। পুরানো পদ্ধতিতে কাগজ কলমে হিসাবের থেকে কম্পিউটারে এরকম স্প্রেডশিটের মাধ্যমে সহজেই হিসাব নিকাশ করা যায়। এর মাধ্যমে গ্রাফ বা চার্টও করা যায়।

- গুগল শিট, মাইক্রোসফট এক্সেল এবং ওপেন অফিস ক্যালকুলেটর :

গুগল শিট, মাইক্রোসফট এক্সেল এবং ওপেন অফিস ক্যালকুলেটর এগুলোর মাধ্যমে সহজেই সময় পরিকল্পনা ও যোগাযোগের তালিকা করা যায়।

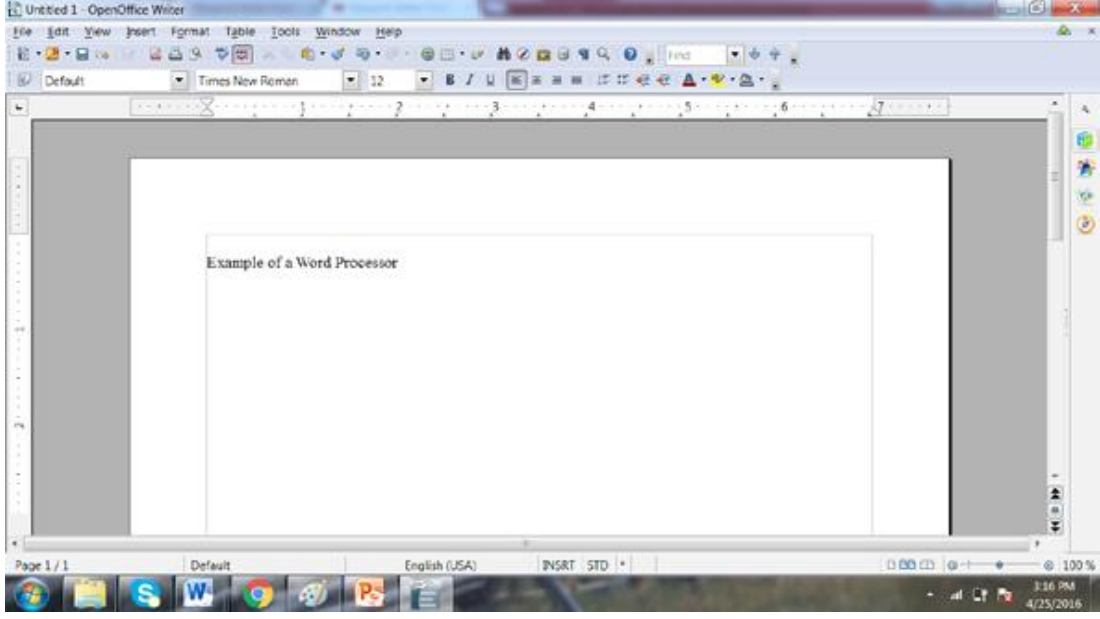
চিত্র ২ঃ একটি স্প্রেডশিট অ্যাপ্লিকেশন

	Monthly	Jan	Feb	March	April	May	June	July	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec	Year
INCOME														
1	Wages / pension													
2	Rentals income													
3	Tax refund													
4	Government allowance													
5	Interest/dividends													
6	Other													
7	Income totals	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
EXPENSES														
Payment Obligations														
8	Credit card													
9	Loan													
10	Vehicle lease													
11	Line of credit													
12	Other													
13	Payment obligation totals	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILITIES														
14	Rent													
15	Water, sewer, garbage													
16	Cable													
17	Telephone													
18	Cellular telephone													
19	Internet													
20	Other													
21	Utilities totals	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

- ডকুমেন্ট অথবা ওয়ার্ড প্রসেসরঃ

এসব প্রোগ্রাম এর মাধ্যমে সহজেই লেখা, সংশোধন, কপি, লিখিত তথ্য সংরক্ষণ, ব্যবসায়িক চিঠি, ফর্ম, রিপোর্ট এগুলো সহজেই করা যায়।

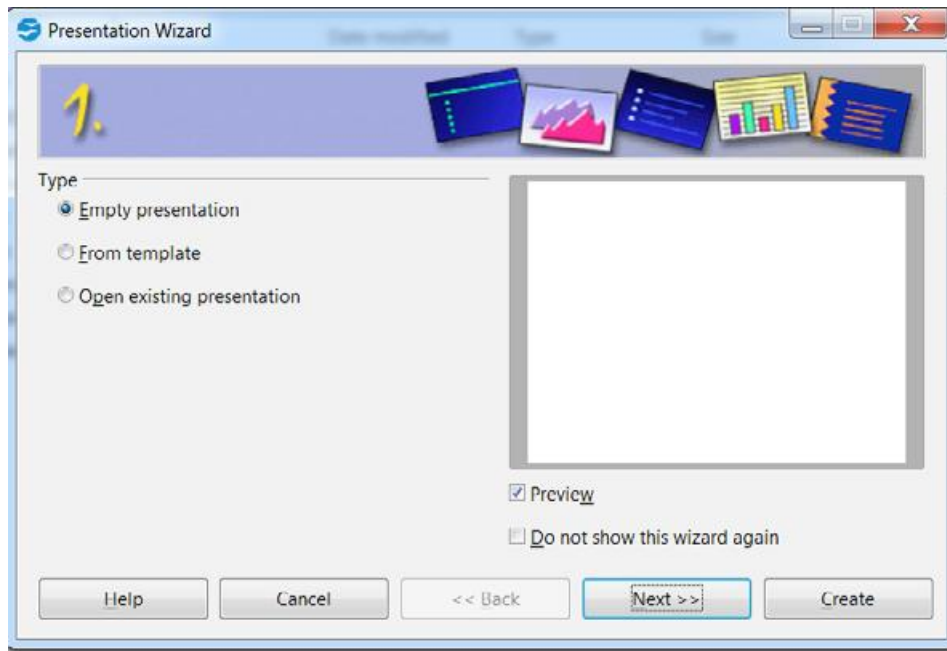
চিত্র ৩ঃ একটি ওয়ার্ড প্রসেসর অ্যাপ্লিকেশন



• প্রেজেন্টেশন স্লাইডঃ

Google Slide, Microsoft Power Point, Open Office Impress এগুলোর মাধ্যমে ছবি, গ্রাফ, ভিডিও দ্বারা ব্যবসা পরিকল্পনা বা ব্যবসার অবস্থা, পণ্য ইত্যাদি সম্পর্কে ক্রেতা বা অন্যান্যদের ধারণা বা বর্ণনা দেয়া যায়। এর মাধ্যমে তথ্য ও প্রমাণ দিয়ে ব্যবসার ক্রেতা বা ঋণদাতাকে প্রভাবিত করা যায় যাতে তারা ব্যবসার পক্ষে সিদ্ধান্ত নেন।

চিত্র ৪ঃ একটি প্রেজেন্টেশন



- ছবি ও গ্রাফ :

আমরা যখন ব্যবসার পরিকল্পনা করি তখন অনেক সময় ছবি বা গ্রাফের মাধ্যমে তা সহজে বোঝানো যায়। কম্পিউটার বা মোবাইলের মাধ্যমে ছবি বা গ্রাফ সহজেই তৈরী করা যায়। যেমনঃ- স্প্রেডশিট থেকে গ্রাফ বা চার্ট করা যায়। ওয়ার্ড প্রসেসর, পেইন্ট ইত্যাদি ব্যবহার করে ব্যবসার কার্ড বা যেকোন ডিজাইন করা যায়। মোবাইল ফোনেও অনেক ধরনের ছবির প্রোগ্রাম থাকে যা ব্যবসায়িক কাজে ব্যবহার করা যায়।

- ইন্টারনেট :

ইন্টারনেট পুরো দুনিয়ার সাথে আমাদের কম্পিউটার ও নেটওয়ার্কের মাধ্যমে সংযুক্ত করে। এর মাধ্যমে সহজেই বিভিন্ন তথ্য পেতে পারি বা দিতে পারি।

- ওয়েব ব্রাউজার :

বিভিন্ন ওয়েবসাইট দেখার জন্য আমরা Google Chrome, Microsoft internet explorer, Mozilla Firebox and Apple's Safari ব্যবহার করতে পারি।

চিত্রঃ সার্চ ইঞ্জিন ব্র্যান্ডসমূহ



Source: <http://imarketdentists.com/dental-online-marketing/dental-seo/>
<http://news.techgenie.com/latest/are-students-web-savvy-or-search-engine-savvy/>
<https://sambridge.wordpress.com/2011/03/18/97/>
<http://www.bravonc.com/web/link-bulding-services/>
<https://www.linkedin.com/pulse/20140926034247-126344576-search-engines-in-worldcomplete-list-of-all-search-engines-in-world>
http://library.austincc.edu/help/InfogameDevelopment/searching/2_search-engines.php
<http://www.vc2plus.com/what-are-the-differences-between-major-search-engines/>
<http://azedigital.com/servicios/posicionamiento-en-buscadores-google/>
[http://noworriesit.net/little-search-engines-that-could/" V ".V79A9_I97rc" http://noworriesit.net/little-search-engines-that-could/#.V79A9_I97rc](http://noworriesit.net/little-search-engines-that-could/)
<http://makemoneyonlineareality.com/seo/>

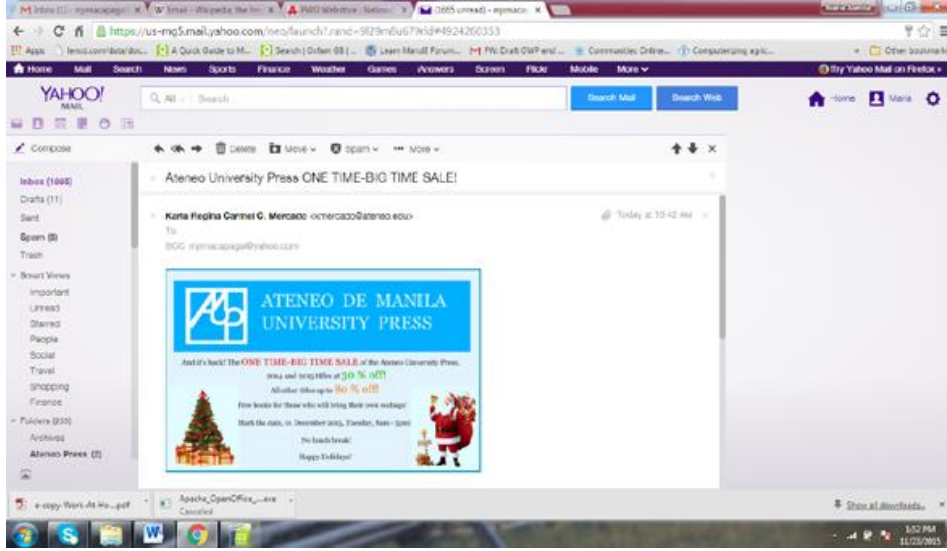
- সার্চ ইঞ্জিন :

সার্চ ইঞ্জিনের মাধ্যমে আমরা ব্যবসার প্রয়োজনীয় বিভিন্ন তথ্য খুঁজে বের করতে পারি। যেমন : Google, Yahoo এর মাধ্যমে বিভিন্ন তথ্য আমাদের পণ্য ও সেবা সম্পর্কে নতুন নতুন ধারণা দেবে যা আমাদের ব্যবসার সহায়তা করবে।

- ই-মেইল :

ই-মেইল এর মাধ্যমে আমরা ব্যবসায়িক তথ্য, চিঠি পত্র অনেকের কাছে মুহূর্তের মধ্যে পাঠাতে পারি। এতে ব্যবসায়িক যোগাযোগ সহজে ও স্বল্প সময়ে করা যায়। বিভিন্ন তথ্য, দলিল, ছবি ই-মেইলের মাধ্যমে পাঠানো যায়। সময় কম লাগে তাই ব্যবসায়িক সিদ্ধান্ত দ্রুততর হয়। Gmail, outlook.com এবং Yahoo mail, cloud computing এর মাধ্যমে ইমেইল একাউন্ট করা যায়। এর জন্য ইন্টারনেট সংযোগের প্রয়োজন হয়।

চিত্র ৬ : পণ্য প্রচারের একটি ই-মেইল



- সোশ্যাল মিডিয়া :

সোশ্যাল মিডিয়ার মাধ্যমে আমরা পণ্য প্রচার, প্রদর্শন ও ক্রেতার সাথে যোগাযোগ করতে পারি। এটি বাজারজাতকরণের একটি কার্যকর মাধ্যম। এখানে ছবি, বার্তা পাঠানো ও যোগাযোগ করা যায়। নিম্নে জনপ্রিয় সোশ্যাল মিডিয়ার তথ্য দেয়া হল-^৫

⁵Faiza Sareah, "Interesting Statistics for the Top 10 Social Media Sites", Small Business Trends, 26 July 2015. Available from <http://smallbiztrends.com/2015/07/social-media-sites-statistics.html>; and <http://expandedramblings.com/>.

চিত্র ৭ঃ একটি সোশ্যাল মিডিয়ার ছবি



- ফেসবুক-স্কুদ্র ও মাঝারি আকারের ব্যবসায়িক বিজ্ঞাপনগুলির জন্য সবচেয়ে বড় সামাজিক মিডিয়া সাইট।এর দৈনিক মোট ১.০৯ বিলিয়ন দৈনিক সক্রিয় ব্যবহারকারী রয়েছে।
- সংক্ষিপ্ত কিন্তু শক্তিশালী টুইটের জন্য টুইটারে ৩১০ মিলিয়ন ব্যবহারকারী রয়েছে।
- পেশাদারদের জন্য লিঙ্কডইন এ ৩৩২ মিলিয়ন ব্যবহারকারীর রয়েছে।
- Google+ এর ৩০০ মিলিয়ন ব্যবহারকারী আছে।
- ইউটিউব একটি ভিডিও শেয়ারিং সাইট,এর ১ বিলিয়ন ব্যবহারকারী এবং প্রতি মাসে তারা ৬ বিলিয়ন ঘন্টা ভিডিও দেখে।
- পিন্টারেস্ট এ ছবি ও ভিডিও শেয়ার করার জন্য ১০০ মিলিয়ন ইউজার রয়েছে, যার মধ্যে ৮০ শতাংশ নারী।
- ভিজুয়াল গল্প আদান প্রদান করার জন্য Instagram এ ৩০০ মিলিয়ন এর বেশী ব্যবহারকারী আছে।
- টাম্বলার, মার্কেটিংয়ের জন্য ছবি, ভিডিও, অডিও এবং বিভিন্ন টেক্সট আদান প্রদান করার জন্য একটি মাইক্রো ব্লগিং প্ল্যাটফর্ম,এর ৪২০ মিলিয়ন ব্যবহারকারী রয়েছে।

চিত্র ৮ : জনপ্রিয় কিছু সোশ্যাল মিডিয়া আইকন



• মোবাইল ফোন এ্যাপ্লিকেশন :

মোবাইল ফোনে যোগাযোগ ছাড়াও বিভিন্ন ব্যবসায় ব্যবহৃত হয়ে থাকে। এছাড়াও ইন্টারনেট ব্যবহার করে মোবাইল এর মাধ্যমে বিভিন্ন ব্যবসায়িক কাজ করা যায়। ফোনের ক্যামেরা ব্যবহার করেও ছবি তোলা ও পাঠানো যায়।

চিত্র ৯ : মোবাইল ফোন মেন্যুর উদাহরণ



কাজ: এসএমএস বা খুদে বার্তা, এবং সময়সূচী স্মারক/ রিমাইন্ডার, ক্যালকুলেটর এবং স্প্রেডশীট

চিত্র ১০ : স্মার্ট ফোন মেন্যুর উদাহরণ

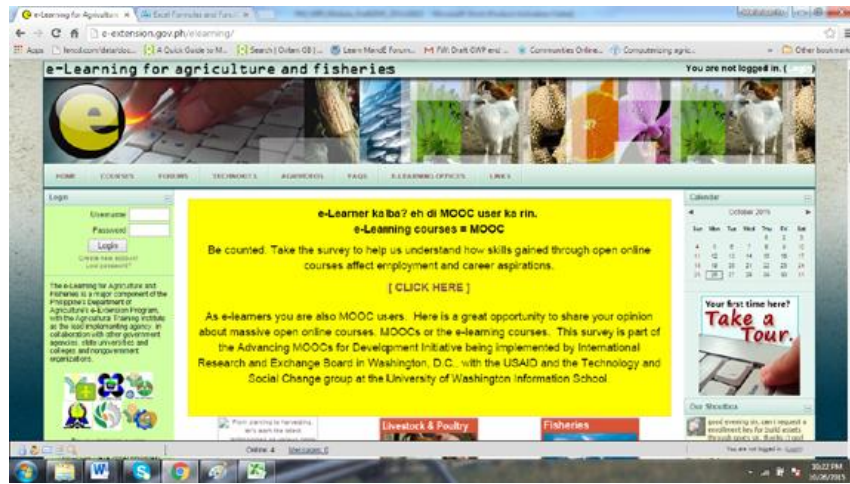


Source: <http://pinoydroid.net/android-news/install-official-android-403-samsung-galaxy-ii-xxlpq-firmware/>
<http://androidlooks.com/media/scr/t1952/iconia-android-theme-4.264x400.png>

● লার্নিং সাইটসমূহ :

ইন্টারনেটের সাহায্যে বিভিন্ন লার্নিং সাইটের মাধ্যমে প্রয়োজনীয় কোর্স করা যায়। যা ব্যবসার ক্ষেত্রে সহায়তা করবে। যেমন :

চিত্র ১১ঃ একটি আঞ্চলিক লার্নিং সাইটের ছবি

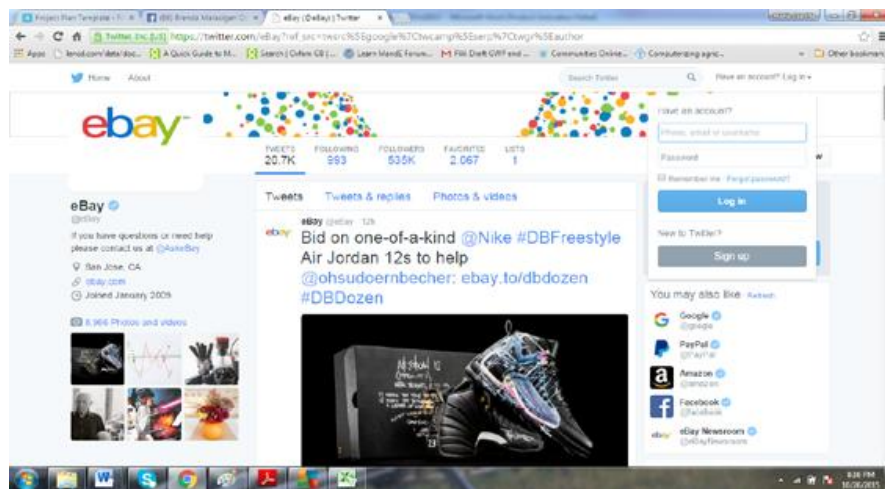


Source: Agricultural Training Institute of the Philippines; the URL is: <http://e-extension.gov.ph/elearning/>

● পণ্য বেচা-কেনার সাইটসমূহ :

বিভিন্ন বেচা-কেনা সাইটে রেজিস্ট্রেশন করে আমরা পণ্যের ছবি ও গুণাগুণ উল্লেখ করে পণ্য ক্রয় বা বিক্রয় করতে পারি। জনপ্রিয় বিক্রয়ের সাইটগুলো হল-

চিত্র ১২ঃ একটি আন্তর্জাতিক ই-মার্কেটপ্লেস এর (eBay) ছবি



Source: Ebay: www.ebay.com

চিত্র ১৩ঃ একটি আঞ্চলিক ই-মার্কেটপ্লেস এর ছবি (harbest.com.ph)



- সরকারী সাইটসমূহ :

সরকার দেশের জনসাধারণের জন্য ওয়েবসাইটের মাধ্যমে প্রয়োজনীয় বিভিন্ন তথ্য বা সেবা দিয়ে থাকে। ব্যবসায়ীদের উপযোগী অনেক আইনগত ও অন্যান্য তথ্য সেবা এখানে পাওয়া যায়।

চিত্র ১৪ঃ ব্যবসার ক্ষেত্রে একটি ই-গভর্নমেন্ট সেবার ছবি



Source: The Philippine business registry of the Department of Trade and Industry: www.business.gov.ph/

- অর্থনৈতিক সেবা :

ব্যাংক, বীমা প্রতিষ্ঠানের বিভিন্ন ওয়েবসাইট থাকে যার মাধ্যমে এ সংক্রান্ত তথ্য পাওয়া যায়। ব্যাংকের একাউন্ট খোলা, ঋণের আবেদন ইত্যাদি এই সকল সাইটের মাধ্যমে করা যায়।

চিত্র ১৫ : একটি ওয়েবসাইট থেকে ডাউনলোডকৃত নমুনা ঋণ আবেদন ফর্মের ছবি

TO BE FILLED UP BY APPLICANT/BORROWER	
Type of Loan: <input type="checkbox"/> New <input type="checkbox"/> Renewal	
Type of Applicant: <input type="checkbox"/> Private Employee <input type="checkbox"/> Government (GLGC) Employee <input type="checkbox"/> Government (LGU) Employee <input type="checkbox"/> Barangay Official	
APPLICANT (First Name, MI., Surname)	PN Number
Residence Address	Zip Code Tel. No.
Provincial Address	Tel. No.
Birthdate	Age
Gender <input type="checkbox"/> Male <input type="checkbox"/> Female	Civil Status <input type="checkbox"/> Single <input type="checkbox"/> Married <input type="checkbox"/> Widower
Department	
Type <input type="checkbox"/> Rank & File <input type="checkbox"/> Officer	Position
<input type="checkbox"/> Elected	Employee No.
Years In Service	End of Term (for Elected only)
SSS/GSIS No.	TIN
Basic Pay	Net Pay
CA/SA No.	
TO BE FILLED UP BY CO-MAKER	
CO-MAKER (PLS. PRINT: FIRST NAME, MI., SURNAME)	
Residence Address	Zip Code Tel. No.
Birthdate	Age
Gender <input type="checkbox"/> Male <input type="checkbox"/> Female	Civil Status <input type="checkbox"/> Single <input type="checkbox"/> Married <input type="checkbox"/> Widower
Department	
Type <input type="checkbox"/> Rank & File <input type="checkbox"/> Officer	Position
<input type="checkbox"/> Elected	Employee No.
Years In Service	End of Term (for Elected only)
SSS/GSIS No.	TIN
Basic Pay	Net Pay
CA/SA No.	

Source: <https://www.landbank.com/downloadable-forms>

চিত্র ১৬ : ব্যবসায়িক ধারণাগুলি ফিল্টারিং এর ছবি



২.৩ ব্যবসার ধারণা প্রণয়ন

আমাদের চারপাশে বিভিন্ন ধরনের ব্যবসার ধারণা আছে। আমরা নিজের তৈরী পণ্য বিক্রয় করতে পারি আবার অন্যের তৈরী পণ্য বাজারজাত করতে পারি। এটি আমাদের স্বপ্ন, আস্থা, দক্ষতা, আগ্রহ, পছন্দ, ক্ষমতা ইত্যাদির উপর নির্ভর করে। যে ব্যবসা আমরা করতে চাই সেটার বাজারে চাহিদা আছে এমন হতে হবে। ব্যবসার ধারণা ঐতিহ্যগত হতে পারে যেমন- শিল্প, হাতের কাজ ইত্যাদি। আবার ব্যবসা বড় কোন শিল্পের সাথে যুক্ত হতে পারে। সাপ্লাই চেইন- যেমন: উৎপাদন, পরিশোধন, নকশা, পণ্য তৈরী, প্যাকেজিং, পরিবহন ইত্যাদির ব্যবসাও হতে পারে।^৬ যেমনঃ বড় শিল্প কারখানার পণ্য পরিবহনের জন্য যানবাহন লাগে, আমরা সেই সেবাটি দিতে পারি আমাদের ব্যবসার মাধ্যমে।

২.৩.১ আপনার ব্যবসার ধারণা কি ?

আপনার মনে অনেক ব্যবসার ধারণা থাকতে পারে কিন্তু সময়োপযোগী ও আপনারসাধ্য অনুযায়ী যা করা সম্ভব সেদিকেই লক্ষ্য স্থির করতে হবে। ব্যবসার ধারণা প্রণয়ন করার জন্য নিচের অনুশীলনগুলো করুন।

করনীয়

চিন্তাভাবনার মাধ্যমে

আপনি বিভিন্ন ভাবে ব্যবসার ধারণা পেতে পারেন। যেমন- চিন্তাভাবনার মাধ্যমে। তিনটি ধাপে মাথা খাটিয়ে চিন্তা করে সিদ্ধান্তে আসা যায়- ১. তালিকা প্রস্তুত, ২. প্রশ্নোত্তরের মাধ্যমে বিস্তারিত বিবরণ ও পর্যালোচনা করে বাছাই করা, ৩. তালিকা থেকে যেটি করা সম্ভব বা বাস্তবসম্মত তা বাছাই করা।

এভাবে বাছাই এর মাধ্যমে আপনি কোন ব্যবসাটি করবেন তার সিদ্ধান্ত নিতে পারেন। এ ব্যাপারে আত্মীয়, বন্ধুদের সহযোগিতাও নিতে পারেন।

ব্যবসা পরিকল্পনার ধাপ :

* প্রথম ধাপ-

ক. ব্যবসার ধারণা উদ্ভাবন এবং সম্প্রসারিত করণঃ ইতিমধ্যে আপনার হয়তো ব্যবসার কিছু ধারণা হয়েছে। টেবিল ১ এ একটি নমুনা তালিকা দেখুন।

^৬About.com, "What is Supply Chain Management and What Are Examples In the Retail Industry?" 28 April 2016. Available from http://retailindustry.about.com/od/storeoperations/f/supply_chain_management_retail_frequently_asked_questions_answers.htm.

টেবিল ১ : ব্যবসার ধারণাসমূহের তালিকা

খাদ্য ব্যবসা
বিউটি স্যালুন
কেনা বেচা
কমিউনিটি স্টোর
অনলাইনে বিক্রয়
হোম সার্ভিস
ব্যাগ মার্কেটিং
মেকাপ কর্মী
কফি শপ
বেকারী ব্যবসা
বিশুদ্ধ পানি বিক্রয়
চুল পরিচর্যা
নারী ও শিশুদের পোশাক
শিশুদের পোশাক ও অন্যান্য সামগ্রী

খ. তালিকা প্রস্তুত করার পর এক ধরনের ধারণাগুলোকে এক দলে নিবন্ধন করতে হবে। যেমন :-

- বিউটি পার্লার, বাড়ীতে পণ্য সরবরাহ, মেকআপ, চুল পরিচর্যা
- পণ্য ক্রয়, বিক্রয়, অনলাইন বিক্রয়, পোশাক বিক্রয়, শিশুদের পণ্য বিক্রয়
- এলাকায় দোকান, বিশুদ্ধ পানি বিক্রয়
- খাবার ব্যবসা, বেকারী ব্যবসা, কফি শপ

গ. তালিকা থেকে দল অনুযায়ী সংক্ষিপ্ত ব্যবসাসমূহকে চিহ্নিত করতে হবে।

ঘ. এরপর কিছু প্রশ্নের মাধ্যমে বিস্তারিত বিবেচনা করতে হবে। যেমন-

১. ব্যবসার মাধ্যমে কি করা হবে?
২. কি উৎপাদন ও বিক্রয় করবো?
৩. কোথায় ব্যবসা স্থাপন করবো?
৪. কখন ব্যবসা শুরু করবো এবং ক্রেতার কখন এই পণ্য বা সেবা প্রয়োজন?
৫. কখন উৎপাদন করবো? কিভাবে বিক্রয় করবো? কে কিনবে?
৬. কতগুলো তৈরী করবো এবং বিক্রয় করবো?
৭. পণ্যের দাম কি হবে?
৮. এটি কিভাবে অন্যদের পণ্যের থেকে আলাদা?

ওয়ার্ড প্রসেসর অথবা স্প্রেডশিটে আপনার ব্যবসায়িক ধারণাগুলো লিখুন। টেবিল ২ এ একটি উদাহরণ দেওয়া হল।

টেবিল ২ঃ ব্যবসায়িক ধারণা ও তাদের বর্ণনা

ব্যবসার ধারণার নাম	বিবরণ
১. বাড়ীতে বিউটি পার্লার	ত্বক পরিচর্যা, চুল পরিচর্যা, চুল কাটা ইত্যাদি সেবা দেয়া হবে। ফ্রেতার বাড়ীতে গিয়েও সেবা দেয়া হবে।
২. অনলাইন মহিলা ও শিশুদের কাপড়ের দোকান	মহিলা ও শিশুদের কাপড় ও অন্যান্য প্রয়োজনীয় সামগ্রী অনলাইনের মাধ্যমে বিক্রয় করা হবে।
৩. এলাকায় বিশুদ্ধ পানি বিক্রয়	এলাকায় অন্যান্য প্রয়োজনীয় সামগ্রীর দোকান যার মাধ্যমে বিশুদ্ধ পানিও বিক্রয় করা হবে।
৪. খাবারের ব্যবসা যার মাধ্যমে বেকারী ও কেক বিক্রয় করা হবে	স্কুলের বাচ্চাদের পাইকারী দামে কেক, বিস্কুট বিক্রয় করা হবে। এর সাথে কফির দোকানও থাকবে।

ইন্টারনেট ও সার্চ ইঞ্জিন ব্যবহার করে আমরা ব্যবসার পণ্য সম্পর্কে তথ্য ও ছবি পেতে পারি যা ব্যবসা স্থাপনে সাহায্য করবে।

* দ্বিতীয় ধাপ

ব্যবসার ধারণা বাছাইকরণ :

প্রশ্নোত্তরের মাধ্যমে আমাদের ধারণা বা পরিকল্পনাকে বাস্তব রূপ দান করা একটি কার্যকর পদ্ধতি। নিম্নলিখিত প্রশ্নের মাধ্যমে ব্যবসার পরিকল্পনা সহজ হবে-

১. ব্যক্তিগত দক্ষতা : ব্যবসা সংক্রান্ত ব্যক্তিগত দক্ষতা আছে কিনা তা দেখা।
(ক) জ্ঞান : ব্যবসা সংক্রান্ত জ্ঞান, ধারণা বা অভিজ্ঞতা আছে কিনা তা যাচাই করা।
(খ) ব্যবসা পরিচালনার দক্ষতা : ব্যবসা পরিচালনার জন্য প্রস্তুত ও বিপননের দক্ষতা যাচাই করা।
(গ) পারদর্শিতা : সময়োপযোগী সিদ্ধান্ত ও জ্ঞান কাজে লাগানোর পারদর্শিতা আছে কিনা তা দেখা।
(ঘ) সময় : ব্যবসায় কাজে লাগানোর মতো যথেষ্ট সময় হাতে আছে কিনা তা ভাবতে হবে। স্প্রেডশিট ব্যবহার করে কাজের তালিকা প্রস্তুতের মাধ্যমে সময় ব্যবস্থাপনা করা যায়।
(ঙ) আগ্রহ : কোন ধরনের কাজে আপনার আগ্রহ আছে তা ব্যবসা শুরু করার আগে বিবেচনা করতে হবে।

* সফল ব্যবসায়ীর লক্ষণ বা বৈশিষ্ট্য : একজন সফল ব্যবসায়ীর বৈশিষ্ট্য বা গুণাবলী আপনার মধ্যে আছে কিনা তা বিবেচনা করতে হবে। যেমন :

- তথ্যের অনুসন্ধানী : (কৌতুহলী এবং উত্তর সন্ধানী)
- সুযোগ সন্ধানী : (সম্ভাবনা দেখা এবং সেই লক্ষ্যে কাজ করা)
- অধ্যাবসায় : (ফলাফলের জন্য সংকল্প আছে কিনা)
- মান এবং দক্ষতার দিকে নজর : (কাজের মানের উন্নয়ন ঘটানো)
- লক্ষ্য নির্ধারণ : (ব্যবসার প্রতিশ্রুতি রাখা)
- নিয়ম মাহিক পরিকল্পনা।

২. টাকা : ব্যবসা শুরু করার মতো টাকা হাতে আছে কিনা ; ব্যবসার জমি, প্রয়োজনীয় যন্ত্রাংশ, কাঁচামাল, কর্মী এ সকলের জন্য প্রয়োজনীয় খরচ চালানোর মতো পর্যাপ্ত তহবিল আছে কিনা তা বিবেচনা করে দেখতে হবে।
৩. সম্পদের যোগান : প্রয়োজনীয় যন্ত্রপাতি, কাঁচামাল এবং মানবসম্পদ বা কর্মী সব সহজলভ্য আছে কিনা তা দেখা।
৪. চাহিদা : ব্যবসা শুরুর আগে যে সেবা বা পণ্যটি আপনি বিক্রি করতে চান তার চাহিদা কেমন বা ক্রেতা আছে কিনা এবং তাদের ক্রয়ক্ষমতা আছে কিনা তা জেনে নিতে হবে।
৫. প্রতিযোগী : একই পণ্য অন্যরা বিক্রি করছে কিনা? কতগুলো কোম্পানী তা করছে? তা বাছাই করার জন্য নিম্নলিখিত মানের মাপকাঠি ব্যবহার করা যায়। যেমন-
 - খুব উচ্চস্তরের
 - অল্প উচ্চস্তরের
 - অল্প নিম্নস্তরের
 - খুব নিম্নস্তরের
 - কোনটিই না
 - জানি না

প্রতিযোগী পণ্যের জন্য উপরোক্ত বিষয়গুলো নামসহ বিবেচনা করে বিস্তারিত লিখতে হবে। এরপর নিজের ব্যবসার সিদ্ধান্ত নিতে সহজ হবে। এই কাজটি ওয়ার্ড প্রসেসর দিয়ে সহজেই করা যায়।

টেবিল ৩ঃ ব্যবসার ধারণা বাছাই প্রশ্নোত্তরের সমাধান

ব্যবসার ধারণা-১ : একটি হোম সার্ভিস বিউটি শপ							
সংক্ষিপ্ত বর্ণনা : বিউটি শপটি চুল কাটা, শ্যাম্পু, ব্লো ড্রাই সেবা, চুলের চিকিৎসা সেবা প্রদান করে। আমি আমার নিজের বাড়িতে ব্যবসা শুরু করব। আমি এই সেবাসমূহ গ্রাহকদের বাড়িতেও প্রদান করব।							
প্রশ্ন / রেটিং	খুব উচ্চ	কিছুটা উচ্চ	কিছুটা খারাপ	খুব নিম্ন	কোনটাই না	জানিনা	নোট (শক্তি, বাঁধা এবং কর্মপরিকল্পনা)
ক) আমার কি আছে (নিজস্ব)							
• জ্ঞান (ব্যবসা সম্পর্কে জ্ঞান)							আমি জানি কিন্তু আরও বেশি জানতে চাই।
• দক্ষতা (শিক্ষা লাভকৃত ক্ষমতা)							আমার অভিজ্ঞতা আছে কিন্তু আমি অন্যদের সাথে চর্চা করতে চাই।
• পারদর্শিতা (ক্ষমতা ও ব্যবহার)							চুলের চিকিৎসা সম্পর্কে কোন জ্ঞান নেই।
• সফল উদ্যোক্তার গুণ							আমাকে আরও শিখতে ও চর্চা করতে হবে।
• আগ্রহ							আমি খুবই আগ্রহী।
• সময়							গৃহস্থালী কাজে আমি আমার আত্মীয় স্বজনদের কাছ থেকে সাহায্য পেতে পারি।
খ) আমার কি অর্থ আছে (মূলধন)							আমার সঞ্চয় আছে এবং আমি আত্মীয়দের কাছ থেকে সহায়তা পাব।
গ) সম্পদসমূহ কি সহজপ্রাপ্য							
• কাঁচামাল							আমাকে চুলের পণ্য সমূহের দামের তুলনা করতে হবে।
• সরঞ্জাম							আমাকে চিরুনী, কাচি, ব্লো ড্রাইয়ার কিনতে হবে।
• কর্মী নিয়োগ							আপাতত প্রয়োজন নেই।
ঘ) মানুষ কি আমার পণ্য বা সেবা নিবে? (চাহিদা)							আমাকে সম্ভাব্য গ্রাহকদের নামের তালিকা তৈরী করতে হবে।
ঙ) এই পণ্য বা সেবা প্রদানকারী আর কেউ কি আছে? (প্রতিদ্বন্দ্বী)							আমার এলাকায় একই ধরনের সেবা প্রদানকারী আর কেউ আছে কিনা খুঁজে দেখব।
চ) এই পণ্য ব্যবহার করে স্বাস্থ্য সংক্রান্ত উদ্বেগ							পণ্যসমূহ ব্যবহার করে কোন স্বাস্থ্য সংক্রান্ত উদ্বেগ আছে কিনা?
ব্যবসায় কি লাইসেন্স প্রয়োজন?							আমি পরীক্ষা করে দেখব।

টেবিল ৩ : ব্যবসার ধারণা বাছাই প্রশ্নোত্তরের সমাধান (চলমান)

ব্যবসার ধারণা ২ : অনলাইনে নারী ও শিশুর পোশাক ও আনুসঙ্গিক জিনিস বিক্রয়। সংক্ষিপ্ত বর্ণনা : আমি সোস্যাল মিডিয়া এবং বিক্রয়ের সাইটের মাধ্যমে নারী ও শিশুদের পোশাক ও আনুসঙ্গিক জিনিস বিক্রয় করব।							
প্রশ্ন / রেটিং	খুবই উচ্চ	কিছুটা উচ্চ	কিছুটা নিম্ন	খুবই নিম্ন	কোনটাই না	জানিনা	নোট (শক্তি, বাঁধা এবং কর্মপরিকল্পনা)
ক) আমার কি আছে (নিজস্ব)							
• জ্ঞান							আমি জানি কিভাবে কাজ করতে হয়।
• দক্ষতা							কিন্তু আমি কাজটি করার চেষ্টা করিনি।
• পারদর্শিতা							কাজটি করার চেষ্টা করিনি।
• সময়							ব্যবস্থাপনা করা সম্ভব।
• গুণ							আরও শিখতে হবে।
• আগ্রহ							নির্দিষ্ট ধারণার বাইরের চিন্তা আমাকে বিরক্ত করতে পারে
খ) আমার কি টাকা আছে (মূলধন) ?							সম্ভব আছে কিন্তু তা পণ্য কেনা-বেচার জন্য যথেষ্ট নয়।
গ) সম্পদসমূহ কি সহজপ্রাপ্য?							
• কাঁচামাল							আমাকে এখনও বিক্রয়যোগ্য পণ্যের কাঁচামাল খুঁজতে হবে।
• সরঞ্জাম							আমার নিজের কম্পিউটার এবং ইন্টারনেট সার্ভিস আছে।
• কর্মী নিয়োগ							প্রয়োজন নেই।
ঘ) মানুষ কি আমার পণ্য বা সেবা কিনবে/ নিবে ? (চাহিদা)							আমি আমার ভাবিকে জিজ্ঞেস করতে পারি।
ঙ) এই পণ্য বা সেবা প্রদানকারী আর কেউ কি আছে? (প্রতিদ্বন্দ্বী)							বিক্রয় সাইটগুলোতে আরও অনেক বিক্রেতা আছে।
চ) অন্যান্য মানদণ্ড - আইনী প্রয়োজনীয়তা। - সাইট বিক্রি করার জন্য অর্থ প্রদান। - যোগান							আমাকে আরও খুঁজে দেখতে হবে।

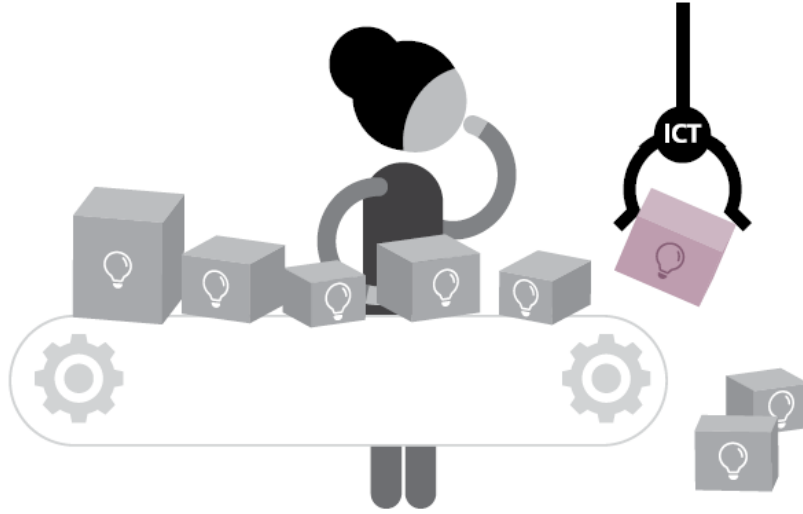
*তৃতীয় ধাপ

বাছাই পদ্ধতি :

যখন আপনি আপনার ধারণা বাছাই করবেন তখন একটিকে নির্বাচন করবেন। “হোম সার্ভিস বিউটি শপ” এর উদাহরণ থেকে আমরা দেখতে পাই যে, দক্ষতা, আগ্রহ, সময়, টাকা, অন্যান্য সম্পদের যোগান, ইত্যাদির ব্যবস্থা খুব ভাল ছিল। বাছাই টেবিল এ আমরা নোট এর একটি কলাম রেখেছি। রেটিং অনুযায়ী বিস্তারিত লিখার জন্য নোট এর কলামটি ব্যবহৃত হবে। নোটের মাধ্যমে ব্যবসা পরিকল্পনার বিভিন্ন করণীয় কাজগুলো নোট এর পাশে থাকতে হবে। নোট রাখুন এবং ব্যবসা পরিকল্পনায় তা কিভাবে বাস্তবায়িত হবে তা নির্ধারণ করুন।

ক্রেতা, প্রতিযোগী পণ্য, সম্পদ সবকিছুর সম্পর্কে ব্যবসা পরিকল্পনার বাছাই তালিকায় থাকতে হবে। সরকারী প্রয়োজনীয় কাগজপত্র, দলিল, লাইসেন্স ইত্যাদিও এই তালিকায় লিখতে হবে। এসব তথ্যের মাধ্যমে ব্যবসার বাহ্যিক পরিবেশ কেমন তা জানা যাবে এবং তা কিভাবে মোকাবেলা করতে হবে এটাও বোঝা যাবে।

চিত্র ১৭ঃ ব্যবসার ধারণা বাছাই



২.৪ ব্যবসার পরিবেশ ও সুযোগ অনুধাবন

ব্যবসা তার বাহ্যিক পরিবেশ দ্বারা প্রভাবিত হয়। একজন উদ্যোক্তার যদি তার ব্যবসার বাহ্যিক পরিবেশ ও তার প্রভাব সম্পর্কে জানা থাকে তবে তিনি ব্যবসা পরিকল্পনা, উৎপাদন ও পরীক্ষায় গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখতে পারেন। ব্যবসার বাহ্যিক পরিবেশের উপর ব্যবসার ইকোসিস্টেম নির্ভরশীল, উদ্যোক্তা নিজে ছাড়া তার ব্যবসার অন্যান্য যাবতীয় বিষয়গুলো যা ব্যবসা পরিচালনায় অনুকূল বা প্রতিকূল পরিবেশ সৃষ্টি করে এবং ব্যবসার সফলতায় প্রভাব ফেলে তাকেই ব্যবসার পরিবেশ বলে।

উদ্যোক্তার ইকোসিস্টেম মডেল এ নিম্নলিখিত বিষয়গুলো অন্তর্ভুক্ত থাকে :^৭

- নেতৃত্ব : - ব্যবসা সহায়ক, বৈধতা, এ্যাডভোকেসি, ব্যবসা পস্থা, ব্যবসার আগ্রহ।
- সরকারী : আইন-কানুন, ব্যবসায় প্রয়োজনীয় দলিলপত্র।
- কৃষ্টি : - ব্যবসায় ঝুঁকি সহ্য করার ক্ষমতা, উদ্ভাবন, সৃজনশীলতা, পরীক্ষা-নিরীক্ষা করার স্পৃহা, সামাজিক অবস্থান ইত্যাদি যা ব্যবসাকে চালনা করে।
- সফলতার গল্প : - দৃশ্যমান সফলতা যেমন - অর্থনৈতিক লাভ, সুনাম ইত্যাদি।
- মানবিক সম্পদ : - দক্ষতা, অদক্ষতা, ধারাবাহিক ব্যবসার রেকর্ড, পারিবারিক অভিজ্ঞতা।
- অর্থনৈতিক সম্পদ : - ব্যাংক, বীমা, অর্থলগ্নীকারী প্রতিষ্ঠান, বন্ধু, পরিবারের সদস্য, সমবায়, জনসাধারণের শেয়ার, ঋণ ইত্যাদি।
- বেসরকারী প্রতিষ্ঠান : - অলাভজনক প্রতিষ্ঠান, কনফারেন্স, উন্নয়ন সংস্থা, সমিতি ইত্যাদির মাধ্যমে উদ্যোক্তাদের উন্নয়নের ব্যবস্থা।
- শিক্ষা প্রতিষ্ঠান : প্রফেশনাল অথবা একাডেমিক শিক্ষার মাধ্যমে উদ্যোক্তাদের প্রশিক্ষণ দেয়া।
- যোগাযোগ ব্যবস্থা : - টেলিযোগাযোগ, যানবাহন এবং প্রয়োজনীয় লজিস্টিকস্।
- অর্থনৈতিক বিভাজন : - দেশের সুনাম, আঞ্চলিক দক্ষতা, প্রযুক্তি, আঞ্চলিক ব্যবসার প্রভাব।
- জনসংযোগ : - উদ্যোক্তাদের অভ্যন্তরীণ যোগাযোগ, ব্যবসায়িক সংস্থা, ব্যবসায়িক পরিধি।
- বিভিন্ন সহায়তা দানকারী প্রতিষ্ঠান : - আইনগত, হিসাবরক্ষণ, অর্থলগ্নীকারী, তথ্য প্রযুক্তি, ব্যবসা, উপদেষ্টা ইত্যাদি।
- প্রাথমিক ক্রেতা : দক্ষতা, ডিষ্ট্রিবিউশন চ্যানেল, ক্রেতা ইত্যাদি।

⁷Daniel Isenberg, "Introducing the Entrepreneurship Ecosystem: Four Defining Characteristics", Forbes, 25 May 2011. Available from <http://www.forbes.com/sites/danisenberg/2011/05/25/introducing-the-entrepreneurship-ecosystem-fourdefining-characteristics/#796e566b38c4>.

চিত্র ১৮ঃ ব্যবসায় উদ্যোগের পরিবেশ



২.৪.১ পরিবেশ যাচাই :

ব্যবসার পরিবেশ যাচাই হল ব্যবসার পরিবেশ বোঝার সবচেয়ে কার্যকর বিশ্লেষণী মাধ্যম। পরিবেশ যাচাই করতে গেলে আপনি ব্যবসার বিভিন্ন সুযোগ ও সমস্যা সম্পর্কে বুঝতে পারবেন। যত ভালভাবে আপনি ব্যবসার পরিবেশ সম্পর্কে জানবেন তত ভালভাবে আপনি ব্যবসা পরিচালনা করতে পারবেন। সংবাদপত্র, পারিপার্শ্বিক পরিবেশ ইত্যাদির মাধ্যমে আমরা ব্যবসার পরিবেশ সম্পর্কে জানতে পারি।

যেমন :- ডেমোগ্রাফিক তথ্য থেকে জানা যায় যে আমাদের সমাজে যুবক যুবতীদের সংখ্যা অনেক বেশী, সংবাদ এর মাধ্যমে জানা যায় যে, দেশে জ্বালানী তেলের দাম বেড়েছে অথবা দেশে নতুন কোন আইন প্রণয়ন হয়েছে যা আমাদের ব্যবসায় প্রভাব ফেলবে। এধরনের তথ্যের মাধ্যমে ব্যবসার পরিবেশ সম্পর্কে জানা যায়। একজন উদ্যোক্তার সবসময় তথ্যানুসন্ধানী হওয়া উচিত। এতে ব্যবসার সুযোগ ও ঝুঁকি বিচার করতে সহজ হবে। নিম্নলিখিত বিষয়ের মাধ্যমে ব্যবসার পরিবেশ যাচাই করা যাবে।

- চাহিদা : ক্রেতা ও ক্রেতার চাহিদা

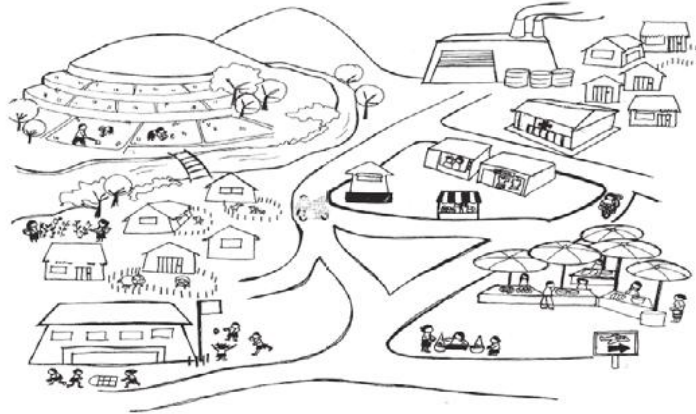
- যোগান : কাঁচামালের পরিমাণ ও মান
- ভৌগলিক দূরত্ব অনুযায়ী খরচের পরিমাণ
- প্রতিযোগী : বর্তমান ও ভবিষ্যত প্রতিযোগী
- ব্যবসা সহায়ক প্রতিষ্ঠান গুলোর ভূমিকা
- সমাজ ও সামাজিক প্রতিষ্ঠানের ভূমিকা
- জনসংযোগ ও যোগাযোগের ভূমিকা

উপরোক্ত বিষয়গুলো সম্পর্কে সম্যক ধারণা পাবার জন্য হোম সার্ভিস বিউটি শপ এর উদাহরণটি পড়ুন-

আশেপাশের মানুষের কাছ থেকে, বই পড়ে, সংবাদ, বিভিন্ন ঘটনা দেখে ইত্যাদির মাধ্যমে আমরা পরিবেশ সম্পর্কে জানি যা ব্যবসাকে প্রভাবিত করে। এলাকার ম্যাপের মাধ্যমে আপনি আপনার ব্যবসার স্থান এবং কোথায় কোথায় আপনি এর প্রচার করবেন তা নির্ধারণ করতে পারবেন। ম্যাপে বিভিন্ন প্রতিষ্ঠান, রাস্তা, ব্যবসা প্রতিষ্ঠান ইত্যাদির নির্দেশনা পাওয়া যাবে।

তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে ব্যবসার পরিবেশ যাচাই করতে সাহায্য করে? ব্যবসার পরিবেশ সম্পর্কে ইন্টারনেট, সরকারী ওয়েবসাইট এর মাধ্যমে বিভিন্ন তথ্য পাওয়া যায়। গুগল ম্যাপ এর মাধ্যমে ব্যবসার লোকেশন ও অন্যান্য তথ্য ম্যাপ এ খুঁজে পাওয়া যায়।

চিত্র ১৯ঃ একটি কমিউনিটি ম্যাপের উদাহরণ



Source: International Labour Organization, Gender and Entrepreneurship Together: GET Ahead for Women in Enterprise – Training Package and Resource Kit (Bangkok, Berlin and Geneva, 2004). Available from http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_116100.pdf

২.৪.২ ক্রেতা ও প্রতিযোগী ব্যবসা প্রতিষ্ঠান চিহ্নিতকরণ

ব্যবসা মানে শুধুমাত্র পণ্যকে জানা নয় বরং ক্রেতাকে জানা। ক্রেতা হলেন কোন ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান যিনি আপনার পণ্য বা সেবা ক্রয় করবেন। একজন ক্রেতা মানে একজন ভোক্তা। বাজারে অনেক ধরনের পণ্যের মধ্য থেকে ভোক্তা তার পছন্দের পণ্যটি বাছাই করে নেন।^৮ অন্য পণ্যগুলো যারা সরবরাহ করেন তারাই আপনার প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠান। ক্রেতা কে এবং তার চাহিদা কি তা জানতে পারলে চাহিদা অনুযায়ী পণ্য সরবরাহ সম্ভব হবে। ক্রেতার পছন্দ অনুযায়ী পণ্য তৈরী বা পরিবর্তন করে তাদের তৃপ্ত করা সম্ভব হবে। একই সাথে ব্যবসার প্রতিযোগী কারা তা জানতে হবে। যে ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান আপনার পণ্যের মতো একই ধরনের ক্রেতাকে একই ধরনের পণ্য সরবরাহ করে তারাই আপনার প্রতিযোগী। প্রতিযোগীতার বাজারে আপনার পণ্যের মান উন্নয়ন ও ক্রেতার পছন্দের উপর ভিত্তি করে তৈরী করলে ক্রেতা অন্যান্য পণ্যের মধ্য থেকে তা বাছাই করে কিনবে। যত বেশী প্রতিযোগীতা তত ভাল মানের পণ্য প্রস্তুত করা প্রয়োজন।

ক্রেতা : ক্রেতাকে জানা ব্যবসা পরিকল্পনায় খুব গুরুত্বপূর্ণ। ক্রেতাকে জানা এবং ক্রেতার চাহিদাকে জানতে পারলে ক্রেতার প্রয়োজন অনুযায়ী পণ্য সরবরাহ করা সম্ভব হবে। গ্রাহক সম্পর্কে জ্ঞান আপনাকে সঠিক পরিকল্পনা করতে সহায়তা করবে এবং তারা কি ধরনের পণ্য কিনতে পারে সে বিষয়ে ধারণার ভিত্তিতে আপনি উৎপাদিত পণ্যের পরিমাণ নির্ধারণ করতে পারবেন।^৯ দ্রুতগতিতে পণ্য লেনদেনের ফলে সংঘটিত ভুল ত্রুটি কমানোর জন্য গ্রাহকদের বিস্তারিত তথ্য রাখা উচিত। এভাবে আপনি গ্রাহক সেবার মান উন্নয়ন করতে পারবেন।

করনীয়

আপনার সবচেয়ে মূল্যবান গ্রাহক সনাক্ত করুন

একটি কাগজে অথবা আপনার কম্পিউটারের ড্রয়িং অ্যাপ্লিকেশন এবং ওয়ার্ড প্রসেসর এ একটি মানুষের ছবি আঁকুন। খুব সাধারণ রূপক মানুষের ছবি হলেই হবে। এরপর আপনার গ্রাহক সম্পর্কে জানা সকল তথ্য ছবির পাশে লিখুন। এই অনুশীলনের মাধ্যমে আপনার গ্রাহকদের সম্পর্কে আরও বিস্তারিত জানুন।

^৮BusinessDictionary.com, “Customer”. Available from <http://www.businessdictionary.com/definition/customer.html#ixzz42kiR0LnT>.

^৯Info Entrepreneurs, “Identify and Sell More to Your Most Valuable Customers”. Available from <http://www.infoentrepreneurs.org/en/guides/identify-and-sell-more-to-your-most-valuable-customers/>.

টেবিল ৪ - মূল্যবান গ্রাহকদের চিহ্নিতকরণের প্রশ্ন

আপনার সাধারণ গ্রাহক বর্ণনা করুন	
জনসংখ্যাভিত্তিক তথ্য (বয়স, জেন্ডার, শিক্ষাগত যোগ্যতা, জাতিগত ও আয় সম্পর্কিত)	এই ব্যক্তি কি : <ul style="list-style-type: none"> • পুরুষ অথবা নারী • তরুন অথবা বৃদ্ধ (কোন বয়সের গ্রুপে পড়বে যেমন : ০-১৫, ১৬-৩০, ৩১-৪৫, ৪৬ এবং উপরে) • শিক্ষাগত যোগ্যতা কি প্রাথমিক, মাধ্যমিক বা উচ্চ মাধ্যমিক) • কাজ করছে তার বার্ষিক আয়ের পরিসীমা কত (উদাহরণস্বরূপ: টাকা ৫০,০০০/=, টাকা ১,০০,০০০/=, টাকা ৫,০০,০০০/= বা ইত্যাদি)
ভৌগলিক অবস্থান (যেখানে তারা বাস করে)	ব্যক্তি যেখানে বাস করে : <ul style="list-style-type: none"> • শহরে • মফস্বলে • আপনার সম্প্রদায় • পাহাড়ে তারা আপনার ব্যবসার জায়গা থেকে কত দূরে বসবাস করে? <ul style="list-style-type: none"> • আপনার প্রতিবেশী • ৫০০ - ৯০০ মিটার দূরে • ১ - ২ কিলোমিটার দূরে
মনস্তাত্ত্বিক তথ্য (জীবনধারা ও মনোভাব)	আপনার গ্রাহক কি? <ul style="list-style-type: none"> • পেশাজীবী • দক্ষ বা অদক্ষ কর্মী • ছাত্র • অবিবাহিত বা বিবাহিত • শিশুর মা • শিশুর বাবা
ক্রয়ের চিন্তাভাবনা (ক্রেতার আপনার পণ্য ক্রয়ের প্রাথমিক কারণ কি?)	<ul style="list-style-type: none"> • লাভ • মূল্য • সুবিধা • পরিষেবা • অবস্থা
ক্রেতার অন্যান্য বিবরণ	<ul style="list-style-type: none"> • রক্ষণশীল • মূলধারার • ব্যবহারিক/বাস্তবিক • সাহসী
অন্যান্য	<ul style="list-style-type: none"> • সামাজিকভাবে তারা কোথায় মিলিত হয় ? • স্কুলে • বাজারে • ধর্মীয় উপাসনালয়ে

আপনার গ্রাহকদের জানতে আপনি স্থানীয় অনুষ্ঠানে অংশ নিতে পারেন, ক্রেতার সাথে কথা বলতে পারেন, প্রশ্ন করতে পারেন অথবা সাধারণ জরিপ করতে পারেন। ক্রেতাকে ভালভাবে জানার মাধ্যমে আপনি বাজারজাতকরণ ও উদ্ভাবনের মাধ্যমে ভাল পণ্য বিতরণ করতে পারবেন।^{১০}

মিসেস কোহেন সবচেয়ে মূল্যবান গ্রাহককে/ক্রেতাকে সনাক্তকরণের নিম্নোক্ত বৈশিষ্ট্যগুলি বর্ণনা করেছেনঃ

- বিবাহিত নারী এবং মা ও শিশু
- ৩১ - ৪৫ বয়সী
- মাধ্যমিক বা উচ্চ মাধ্যমিক উত্তীর্ণ
- উচ্চ আয়ের পরিবার যেমন : ৬,০০০ ডলার থেকে ১০,০০০ ডলার (\$)
- সম্প্রদায়ে বসবাসরত মানুষ
- মূল্য বুঝে ক্রয় করে পাশাপাশি সেবা ও সুবিধা বিবেচনা করে।
- মূলধারা এবং ব্যবহারিক চিন্তা চেতনা
- স্কুলে, বাজারে বা ধর্মীয় উপাসনালয়ে যারা সামাজিকতা রক্ষা করতে চায়

প্রতিযোগী :

কেন আপনার ব্যবসার প্রতিযোগীদের জানা প্রয়োজন ? অতীতের প্রতিযোগিতা থেকে আপনি জ্ঞানলাভ করতে পারেন। আপনার ব্যবসার উন্নয়নের জন্য অতীতের ভুলগুলো থেকে শিক্ষা নিতে পারেন। আপনি প্রতিযোগীর কাছ থেকে আরও জানতে পারবেন তারা কি কাজ করে এবং কিভাবে তারা ব্যবসা পরিচালনা করে? প্রতিযোগীকে জানার মাধ্যমে বাজার সুযোগগুলো সামনে চলে আসে।^{১১} কমপক্ষে তিনজন প্রতিযোগীর কাছ থেকে শিখুন এবং তাদের কাজের ব্যাপারে খোঁজ-খবর রাখুন।

তাই আপনি আপনার প্রতিযোগী সম্পর্কে কি জানতে চান ?

- প্রতিযোগীর বাজার সম্পর্কে শিখুন। তাদের পণ্য ও সেবাগুলো সনাক্তকরণ এবং আপনার পণ্য ও সেবার সাথে পার্থক্য যাচাই করুন।
- খুঁজে বের করুন কেন ক্রেতা বা গ্রাহক আপনাকে তাদের চেয়ে পছন্দ করবে ?
- তাদের শক্তি বা দুর্বলতা কি কি? আপনি আর কি যোগ করতে পারবেন খোঁজ করুন যা আপনার প্রতিযোগী তার পণ্য বা সেবার জন্য পারবেনা।
 - গৌন বা ছোট ব্যবসার মালিক হিসেবে আপনার নিম্ন খরচ এবং ওভার হেড থাকতে হবে, ব্যয় সংকোচন করে আপনি ক্রেতার জন্য পণ্য বা সেবার মান উন্নয়ন করতে পারবেন। এটা বড় প্রতিযোগীর বিরুদ্ধে আপনাকে সুবিধা দিবে।

¹⁰Susan Payton, "How to Identify Your Customer", Growth University, 15 August 2011. Available from <https://www.futuresimple.com/blog/identify-your-customer/>.

¹¹ Michael R. Hunter, "3 Reasons your Competitors are Your Best Friends". Available from michaelrhunter.com/why-knowingyour-competition-is-important

আপনার প্রতিযোগীদের উপর প্রতিদ্বন্দ্বিতামূলক সুবিধা সম্পর্কে জানার ফলে আপনার ব্যবসার উপরে আত্মবিশ্বাসী হতে পারবেন। আপনার ব্যবসা সম্প্রদায় হলে কে হতে পারে প্রতিযোগী? এটা আপনার প্রতিযোগীকে পর্যবেক্ষণ ও গণনার জন্য সহজ হবে। কিন্তু যদি আপনার ব্যবসা সম্প্রদায়ের বাইরে চলে যায়, তাহলে প্রতিযোগী সনাক্ত করা কঠিন হয়ে পড়ে।

টেবিল ৫ - এর প্রশ্নগুলো প্রতিযোগী সম্পর্কে চিন্তা করতে সহযোগী/ সহায়ক হবে-

টেবিল - ৫ প্রতিযোগী সনাক্তকরণের প্রশ্ন (এবং মিসেস কোহেন এর কেস / ঘটনা থেকে সহজ উত্তর) কে / কারা আপনার শক্তিশালী প্রতিযোগী।

প্রত্যেক প্রতিযোগীর জন্য তাদের পণ্য/সেবার, ছবি/পণ্য চিহ্ন, সাধারণ ক্রেতা, মূল্য নির্ধারণ, বাজারজাতকরণ কৌশল, কিভাবে তাদের আলাদা করছেন? (কি তাদের অন্যান্য মান) তারা কি সেবা করবেন? কি তাদের দুর্বলতা? ইত্যাদি বিষয়ে বর্ণনা করুন।

প্রতিযোগী - ১ শহরের রাস্তার পাশে অবস্থিত প্যাট্রিস বিউটি স্যালুন ও স্প্যা

- পণ্য : উচ্চমানের সৌন্দর্য পণ্য
- সেবা : স্প্যা সহ চুল ও নখের সেবা
- চিত্র : ব্যয়বহুল
- সাধারণ গ্রাহক : ধনী ও কর্মজীবী নারী
- মূল্য নির্ধারণ : সম্প্রদায়ের /এলাকার অন্যান্য সেলুনের চেয়ে দ্বিগুণ খরচ।
- বিপন্নন : সাইনবোর্ড, বিলবোর্ড, সোস্যাল মিডিয়ার ব্যবহার
- বিশেষ বৈশিষ্ট্য : একটি মাত্র সম্প্রদায় যারা স্প্যা সেবা দিচ্ছে।
- তাদের সেবা কি : স্প্যা এবং ম্যাসেজ
- দুর্বলতা : সাধারণের জন্য খুব ব্যয়বহুল

প্রতিযোগী ২ : শহরের রাস্তার পাশে অবস্থিত জেনারেশন X বিউটি স্যালুন

- পণ্য : তরুন নারী ও পুরুষদের জন্য সৌন্দর্য পণ্য
- সেবা : চুল ও নখের সেবা, ডিজাইন চুলকাটা, চুল সোজা করা, এবং চিকিৎসা
- চিত্র : আধুনিক ও সাহসী, ইন্টারনেট সেবা প্রদানকারী
- সাধারণ ক্রেতা বা গ্রাহক : ২০ - ৩০ বছর বয়সের তরুন নারী ও পুরুষ
- মূল্য নির্ধারণ : গড়ে
- বিপন্নন : সাইনবোর্ড, বিলবোর্ড, সোস্যাল মিডিয়ার ব্যবহার
- বিশেষ বৈশিষ্ট্য : তরুন, স্টাইলিশ পেশাদারদের আকর্ষণ
- তাদের সেবা কি : স্টাইলিশ চুলের কাট
- দুর্বলতা : স্থানটি নোংরা।

টেবিল - ৫ প্রতিযোগী সনাক্তকরণের প্রশ্ন (এবং মিসেস কুহেনের ঘটনা থেকে সাধারণ উত্তর)(চলমান)

প্রতিযোগী - ৩ : জে জে বিউটি স্যালুন

- পণ্য : নিম্নমানের পণ্য ব্যবহার
- সেবা : চুল ও নখের সেবা
- চিত্র : সাধারণ
- সাধারণ গ্রাহক : শ্রমিক শ্রেণী ও বাজারের বিক্রেতা
- মূল্য নির্ধারণ : প্রতিযোগী ২ এর চেয়ে সস্তা মূল্যের
- বিপন্নন : নাই
- বিশেষ বৈশিষ্ট্য : সস্তা মূল্য
- তাদের সেবা কি : চুল কাটা
- দুর্বলতা : বাজারের কাছাকাছি অবস্থান করায় নোংরা ও শোরগোল পূর্ণ

প্রতিযোগী- ৪ : অন্যগ্রামে অবস্থিত ডোড্যাং হোম সার্ভিস

- পণ্য : গৃহস্থলী পণ্য
- সেবা : চুলকাটা ও রং করা
- চিত্র : সর্বদাই প্রয়োজনের সময় পাওয়া যায়
- সাধারণ গ্রাহক : সম্প্রদায়ের বৃদ্ধ মহিলা
- মূল্য নির্ধারণ : গড়ে
- বিপন্নন : নাই
- বিশেষ বৈশিষ্ট্য : বয়স্ক মানুষকে বাড়িতেই সেবা দিচ্ছে
- তাদের সেবা কি : চুলকাটা ও রং করা
- দুর্বলতা : শুধুমাত্র এক ব্যক্তি এবং কোন দোকান নেই।

এই তথ্য পেয়ে মিসেস কোহেন তার ব্যবসা সম্পর্কে আশাবাদী হয়ে উঠেছেন। তিনি এখন তার বিউটি স্যালুন/পার্লার টি তার বাড়িতে চালনা করতে ইচ্ছুক। তিনি চিন্তা করছেন একটি পরিবার ভিত্তিক সৌন্দর্য্য দোকান খোলার, যেখানে তিনি তার স্কুল ছাত্র-ছাত্রীদের বাবা-মায়ের চুলকাটা ও বয়স্ক নাগরিকদের সেবা প্রদান করবেন।

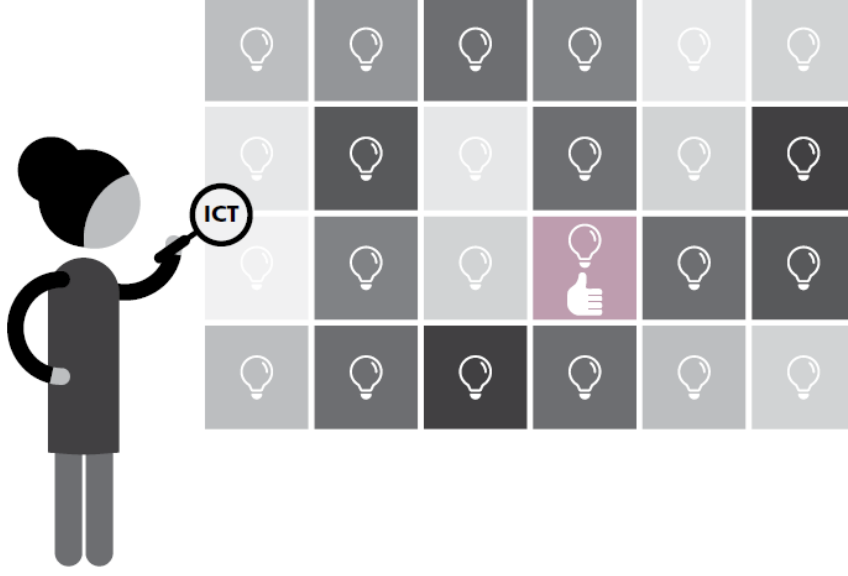
যদি আপনার ব্যবসা কেস স্ট্যাডির অনুরূপ না হয়, তাহলে ক্রেতা বা প্রতিযোগী সনাক্ত করার উপায় রয়েছে যেমন পর্যবেক্ষণ বা মানুষদেরকে তাদের ব্যবসা সম্পর্কে জিজ্ঞাসা করা। W 2 মডিউলে তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে ব্যবসা পরিচালনা, বাজার গবেষণা সম্পর্কে আরও আলোচনা করা হবে।

কিভাবে তথ্য প্রযুক্তি ব্যবসায় ক্রেতা ও প্রতিযোগী সনাক্ত করতে সহায়তা করবে? গুগল অথবা বিং এর অনুসন্ধানের সহযোগীতায় মূল শব্দ টাইপ করে বাজারের প্রতিযোগী বের করা যায়। সঠিক বিজ্ঞাপনের চ্যানেলগুলি কি হতে পারে তা শিখতে তাদের বিজ্ঞাপনের চ্যানেলগুলো অধ্যয়ন করুন। যদি আপনি আরও প্রতিষ্ঠিত প্রতিযোগী খুঁজে থাকেন। আপনি এই উৎসগুলো ব্যবহার করতে পারেন এরূপ প্রাসঙ্গিক কোম্পানী চিহ্নিত করার জন্য -^{১২}

- ডিরেক্টরী (স্থানীয় ব্যবসার তালিকা)
- স্থানীয় চেম্বার অফ কমার্স
- পর্যায়ক্রমিক ডিরেক্টরী
- এ্যাসোসিয়েশনের সদস্যদের ডিরেক্টরী
- ক্রেতা / সরবরাহকারী গাইড
- ব্যাংকিং
- বিজ্ঞাপন
- সংবাদ প্রতিবেদন
- প্রদর্শনী ও বাণিজ্য মেলা
- প্রশ্নমালা
- একই পণ্য বা সেবার জন্য ইন্টারনেটে অনুসন্ধান করা
- গ্রাহকদের দ্বারা সরবরাহকৃত তথ্য
- আপনাকে পাঠানো বিপণনের তথ্য ও ফ্লায়ার
- আপনার অনুরূপ বিদ্যমান পেটেন্টকৃত পণ্য অনুসন্ধান
- পরিকল্পনার প্রয়োগে এবং কাজের অগ্রগতি তৈরী করা।

¹²MaRS, “How do I identify competitors”, 31 March 2014. Available from <https://www.marsdd.com/mars-library/identifycompetitors/>; and Info Entrepreneurs, “Understand Your Competitors”. Available from <http://www.infoentrepreneurs.org/en/guides/understand-your-competitors/>.

চিত্র ২০ঃ ব্যবসায়িক ধারণাগুলি একত্রিত করা



তথ্য প্রযুক্তি ও ইন্টারনেট ব্যবহারের মাধ্যমে আপনি আপনার ক্রেতা ও প্রতিযোগীর চলমান অগ্রগতি সম্পর্কে জানতে পারবেন।

- গুগল এলার্ট একটি বিনামূল্যের সেবা যা আপনার পছন্দসই কীওয়ার্ড / মূলশব্দের উপর ভিত্তি করে ওয়েব পৃষ্ঠা দর্শনীয় হয়ে যায় তখন আপনাকে সতর্ক করবে, উদাহরণস্বরূপ আপনি উপহার গিফট বাস্কেট করতে চান। যেকোন সময় ঐ শব্দের দ্বারা ওয়েব পৃষ্ঠা বা ব্লগের এলার্ট আপনার ই-মেইলে চলে যাবে। আপনি ঐ সাইটে বা ব্লগে গিয়ে দেখতে পারবেন কি ঘটছে?
- নিয়মিত ওয়েব সাইটে বা আপনার প্রতিযোগীদের সামাজিক মিডিয়ায় প্রেস রিলিজ চেক করুন এবং তাদের চলমান কর্মকান্ড সম্পর্কে ধারণ রাখুন, কিভাবে তারা কাজ করছে। তাদের সফলতা ও ব্যর্থতা সোস্যাল মিডিয়া যেমন-ফেসবুক, টুইটার ব্যবহার করে দেখুন।
- জনপ্রিয় গ্রাহক সাইট দেখুন প্রতিযোগীদের অভিযোগ বা প্রশংসা সম্পর্কে জানুন। এই মন্তব্যগুলির সুবিধা গ্রহণ করে আপনি আপনার ব্যবসা উন্নত করতে পারেন।
- আপনার প্রতিযোগীদের কর্মকান্ড খোঁজখবর জানানোর জন্য প্রতিযোগীতামূলক ইন্টেলিজেন্স ওয়েবসাইটে তথ্য রয়েছে।¹³

¹³See <http://www.bizmove.com>.

ব্যবসার পরিবেশ সম্পর্কে অতিরিক্ত আরও কিছু প্রশ্ন যা আপনাকে নিম্নলিখিত তথ্যগুলো দিবে।

- আজ থেকে পাঁচ বছর পরে আপনার গ্রাহক পণ্য / সেবার সম্পর্কে কি চাহিদা আশা করবেন ? পরবর্তী পাঁচ বছরের জন্য আপনার পণ্য / সেবা পরিবর্তনের জন্য মূল্য পরিশোধ করতে তাদের আগ্রহ আছে কি? কেন?
- চাহিদাকে প্রভাবিত করবে এমন কি প্রবণতা বা উন্নয়ন রয়েছে ?
- আপনার ব্যবসা পরিচালনাকে প্রভাবিত করবে এমন কি প্রবণতা বা উন্নয়ন রয়েছে ?
- আপনার পণ্য বা সেবার ধরনের চাহিদাকে কিভাবে আর্থ সামাজিক অবস্থা প্রভাবিত করবে ?

উদাহরণস্বরূপ জনসংখ্যার আয় পণ্য বা সেবার মূল্য নির্ধারণকে প্রভাবিত করে।

ঐ প্রশ্নগুলোর উত্তর দিতে জনসংখ্যা (ক্রেতা / গ্রাহকের পরিচিতি), অর্থনৈতিক (আয় এবং দেশের অর্থনীতি), নিয়ন্ত্রক (আইন, নিয়ম ও নীতি), প্রযুক্তিগত পরিবর্তন বিবেচনা করা এবং বিশ্বব্যাপী ব্যবসায়িক অবস্থা যা চাহিদা ও আপনার ব্যবসা পরিচালনার উপর প্রভাব ফেলতে পারে।

ক্রমবর্ধমান ব্যবসার পরিবেশে ব্যবসা বিভিন্ন মডেলে উত্থাপিত হয়েছে। একটি জনপ্রিয় মডেল হল “বিজনেস ফ্র্যাঞ্চাইজিং”। এটা হচ্ছে বর্তমান প্রচলিত ব্যবসার মধ্যে বিনিয়োগ যেখানে ব্যবসায়িক ব্র্যান্ডকে পদ্ধতি হিসেবে ব্যবহার করা হয়। একজন ফ্র্যাঞ্চাইজি হিসেবে আপনি একই ব্যবসায়িক চ্যানেলে অন্য ফ্র্যাঞ্চাইজিদের সাথে একই পণ্য বিক্রয় করবেন দলের সদস্য হিসেবে কিন্তু প্রতিযোগী হিসেবে নয়। উচ্চ বিনিয়োগ এবং ফ্র্যাঞ্চাইজারের নিয়মিত রয়্যালটি প্রদানের প্রয়োজন রয়েছে।

২.৪.৩ আপনার ব্যবসার জন্য প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা ও সতন্ত্রতা তৈরী করা

প্রতিযোগিতামূলক কাজের জন্য আপনার শক্তি খুঁজে বের করা এবং সে শক্তি খুঁজে বের করা যা আপনার ব্যবসাকে অন্যদের থেকে ভিন্ন করে তোলে।¹⁴ আপনি যদি বিশ্বাস করেন আপনার কাছে মূল্যবান কিছু অফার আছে যা আপনার ব্যবসাকে অনন্য করে তুলবে তাহলে লিখুন কিভাবে আপনার পণ্য বা সেবা ক্রেতা / গ্রাহকের সমস্যা সমাধান করবে বা কিভাবে আপনি অবস্থার উন্নয়ন ঘটাবেন। সংখ্যার ভিত্তিতে নির্দিষ্ট সুবিধাগুলি সনাক্তকরণ যা আপনার গ্রাহক পণ্য বা সেবা থেকে পাবেন, আপনার পণ্য বা সেবা অনন্য মান নির্ধারণের জন্য নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলো বিবেচনা করুন-

- আপনি যে পণ্য বা সেবা বিক্রি করছেন তখন গ্রাহক / ক্রেতা এটি ব্যবহার করে কি সুবিধা পাবে ?
- এই পণ্য বা সেবার জন্য আপনার টার্গেট গ্রাহক / ক্রেতা কে হবে ?
- আপনার পণ্য বা সেবাকে কি সমগোত্রীয় অন্য পণ্য থেকে অনন্য বা আলাদা করে তোলে?
- আপনার পণ্য বা সেবার মান কি স্পষ্ট এবং সহজে বোঝা যায় ?
- আপনার পণ্য বা সেবাটি প্রতিযোগীর চেয়ে কিভাবে আলাদা?

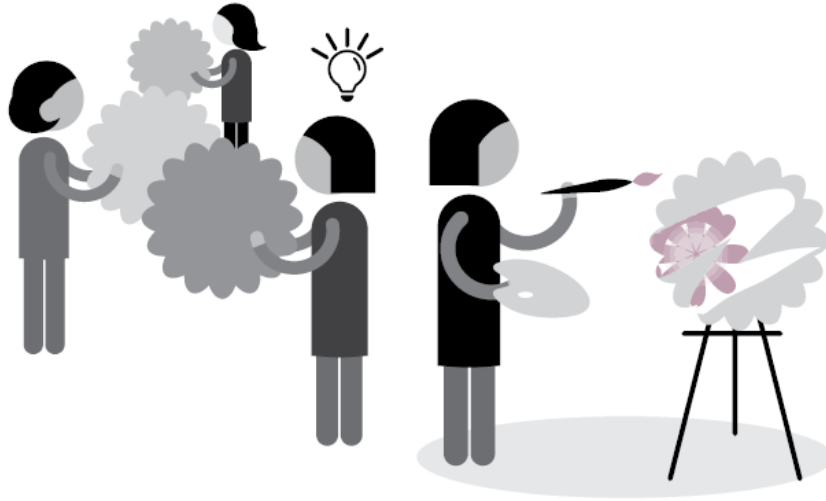
¹⁴Entrepreneur.com, “How to Identify Your Competitive Strengths for Your Business Plan”, 8 January 2015. Available from <https://www.entrepreneur.com/article/239414>

এক্ষেত্রে কীভাবে তথ্য প্রযুক্তি সাহায্য করতে পারে? ইন্টারনেটে দেখুন কীভাবে আপনার প্রতিযোগীরা মান নির্দিষ্ট করেছেন। অনলাইন বিক্রির সাইটগুলোতে দেখুন কীভাবে বিক্রেতারা তাদের পণ্যের অনন্য মান বর্ণনা করেছেন। অনন্য মান / বিশেষ বৈশিষ্ট্য ঠিক করার জন্য আপনি ব্যবসায়িক পণ্য সম্বন্ধে অন্য জায়গা থেকে একই ধারণা পেতে পারেন।

উপরোক্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর মিসেস কোহেনের ক্ষেত্রে নিম্নরূপ :

- তিনি তার পণ্য সেবার সুবিধাগুলি সনাক্ত করেছেন : যেমন- পরিবার ভিত্তিক, স্বাস্থ্যকর চুলকাটা এবং সৌন্দর্য বিষয়ক সেবা যেখানে তার মা, বাবা, শিশু ও তাদের দাদা-দাদী বাড়ীতে বসে স্বল্পমূল্যে উপভোগ করতে পারে। কম খরচে বাড়ি ভিত্তিক সেবা পাওয়া কঠিন।
- বাড়ি ভিত্তিক ও বাড়িতে সৌন্দর্য চর্চার দোকান মূল্য ও সেবার মানের দিক থেকে আলাদা। এটা পরিবার কেন্দ্রিক ও স্বাস্থ্যকর। তার সেবা মহিলা ও বয়স্ক নাগরিকদের সমস্যা সমাধানেও কাজ করে।

চিত্র-২১ : মূল্য প্রস্তাবনা



টেবিল ৬ : স্কেমপার (SCAMPER) মডেল প্রক্রিয়া

পরিবর্তনের কারণ	পরিবর্তনের প্রক্রিয়া
প্রতিস্থাপন	পণ্যের এক বা একাধিক উপাদান প্রতিস্থাপন।
সমন্বয়	পণ্যের এক বা একাধিক উপাদান একত্রিত করা।
বাড়ান	পণ্য আরও পরিশীলিত করা / সংবেদনশীল করা।
কমানো	পণ্যটি আরো সহজ করে তোলা।
অন্য ব্যবহারকারীদের জন্য	পণ্যটি বিভিন্ন উদ্দেশ্যে ব্যবহার করা।
বাদ দেয়া	অপ্রয়োজনীয় অংশগুলো বাদ দিন।
পুনঃসজ্জিত	পণ্যে অন্তর্ভুক্ত উপাদানগুলো কিছু দিন পরপর পরিবর্তন করা।

২.৫ ব্যবসার লক্ষ্য

আন্তর্জাতিক শ্রম সংস্থার নারী উদ্যোক্তা উন্নয়নের কর্মসূচীতে স্কেমপার (SCAMPER) মডেলে একটি পণ্যের অনন্যমান সনাক্তকরণের সুপারিশ করে।¹⁵ পণ্য ধারণা একটি অণুকরণ হতে পারে কিন্তু পণ্য বা সেবাটির উন্নয়নও হতে পারে। স্কেমপার (SCAMPER) এর অর্থ হলো : প্রতিস্থাপন, সংমিশ্রণ, বাড়ান, ক্ষুদ্রতায়ন, অন্যান্য ব্যবহার, বাদ দেয়া এবং পুনরায় সজ্জিত করা। একটি পণ্যকে অনন্যভাবে উপস্থাপনের জন্য এই মডেলের মাধ্যমে খরচ এবং লাভ সনাক্তকরণের মাধ্যমে নতুন বিকল্প তৈরী করা যায়।

আমরা সবাই সফল হতে চাই। আপনি কি নিজেকে সফল ভাবে পারেন? স্বপ্ন আপনার ভবিষ্যতের দৃষ্টিভঙ্গি যা আপনি হতে চান। লক্ষ্য একটি বড় পদক্ষেপ যা আপনার কাজিত জায়গায় পৌঁছে দিবে। উদাহরণস্বরূপ আপনার লক্ষ্য হচ্ছে সফল উদ্যোক্তা হওয়া। এধরনের ব্যক্তি হতে হলে আপনার একটি সফল ব্যবসা থাকতে হবে। আপনি আপনার ব্যবসার টার্গেট ঠিক করবেন এবং কর্মপরিকল্পনা তৈরী করবেন। একটি ক্ষুদ্র পদক্ষেপ আপনার টার্গেট অর্জনে লক্ষ্য ও দৃষ্টিভঙ্গির কাছাকাছি নিয়ে যাবে।

আপনার লক্ষ্য চিহ্নিত করার জন্য বর্তমান পরিস্থিতি বিশ্লেষণ করতে হবে। আপনি অবস্থার পরিবর্তন করতে চাইলে অদূর ভবিষ্যতে ভাল করতে বিষয়গুলো একটু ঘুরিয়ে আনুন। উদাহরণস্বরূপ : মিসেস কোহেনের ক্ষেত্রে আসুন তিনি তার বাচ্চার জন্য স্বপ্ন দেখতেন। তিনি চান ভবিষ্যতে তাকে কলেজে ডিগ্রী পেতে সাহায্য করতে পারেন এবং যা তাকে পরে সফল পেশাদার করবে।

সে তার নিজের জন্য কিছু অর্জন করতে চায় যা তাকে গর্বিত করবে। তিনি অনুভব করেন এই বর্তমান অবস্থায় পরিবারের আয় যথেষ্ট নয়। উপার্জন ও পরিবারের আয় বৃদ্ধির জন্য তিনি অবস্থার পরিবর্তন চান। তার লক্ষ্য হচ্ছে একধিক ব্যবসার মাধ্যমে অতিরিক্ত অর্থ উপার্জন। যাহোক তিনি তার লক্ষ্য পরিস্কার ও স্মার্ট (SMART) করেছেন।

একটি লক্ষ্য স্মার্ট (SMART) হওয়া প্রয়োজন অর্থাৎ কর্মপরিকল্পনাটি উদ্দেশ্য হবে নির্দিষ্ট, পরিমাপযোগ্য, গ্রহণযোগ্য, বাস্তবসম্মত এবং সময় নির্ধারিত। উদ্যোক্তাকে অবশ্যই ব্যবসায় পরিকল্পনার মধ্যে লিপিবদ্ধ লক্ষ্য ও কর্ম পরিকল্পনা সেট করতে হবে।

¹⁵International Labour Organization, Gender and Entrepreneurship Together: GET Ahead for Women in Enterprise – Training Package and Resource Kit (Bangkok, Berlin and Geneva, 2004). Available from http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_116100.pdf.

টেবিল-৭ঃ স্মার্ট (SMART) লক্ষ্যের উদাহরণ

স্মার্ট (SMART)	বর্ণনা	লক্ষ্য এর উদাহরণ
S - নির্দিষ্ট (Specific)	এটা বিস্তারিত ও সুনির্দিষ্ট।	২১-৩০ বছর বয়সী নারী গ্রাহকদের সংখ্যা বৃদ্ধি।
M - পরিমাপযোগ্য (Measurable)	এটা পরিমাপযোগ্য।	২১-৩০ বছর বয়সী নারী গ্রাহকদের সংখ্যা শতকরা ১০০ ভাগ বৃদ্ধি।
A – গ্রহণযোগ্য / প্রযোজ্য (Attainable)	এটা করা যাবে এবং অর্জন সাপেক্ষে।	২১-৩০ বছর বয়সী নারী গ্রাহকদের সংখ্যা শতকরা ৭০ ভাগ বৃদ্ধি।
R - বাস্তবসম্মত (Realistic)	এটা বাস্তব জীবনের সাথে সম্পর্কিত।	২১-৩০ বছর বয়সী নারী গ্রাহকদের সংখ্যা শতকরা ৫০ ভাগ বৃদ্ধি।
T – সময় নির্ধারিত (Time -Bound)	নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে হতে হবে।	২১-৩০ বছর বয়সী নারী গ্রাহকদের সংখ্যা ৬ (ছয়) মাসের মধ্যে শতকরা ৫০ ভাগ বৃদ্ধি।

স্মার্ট লক্ষ্যগুলি আপনার ব্যক্তিগত জীবনেও প্রয়োগ করতে পারেন। উদাহরণস্বরূপ- আপনার জীবনের উদ্দেশ্য যদি সফল উদ্যোক্তা হয়ে থাকে তবে আপনাকে সফল হওয়ার পথের সকল বাধা ও সীমাবদ্ধতাগুলো বিশ্লেষণ করতে হবে। তথ্যপ্রযুক্তি প্রয়োগের দক্ষতা ও জ্ঞান যদি সীমাবদ্ধ থাকে যা আপনি পরিবর্তন করতে চান, তবে তথ্য প্রযুক্তি বিষয়ক দক্ষতা ও জ্ঞান উন্নয়নে স্মার্ট (SMART) লক্ষ্য সেট করতে পারেন।

যেহেতু অনেক উদ্যোক্তা আর্থিক নিরাপত্তার জন্য ব্যবসা করেন, উদাহরণস্বরূপ, প্রথম কয়েক বছরের কাজে আপনি কি পরিমাণ আয় করতে চান। বাস্তবিক হওয়া মানে আপনাকে জীবনের বেশ কিছু বিষয় বিবেচনা করতে হবে। যেমন- জীবন ব্যবস্থা, ঘরের কাজের সময় বনাম ব্যবসার কাজের সময়, খরচের পদ্ধতি, বিনিয়োগের স্তর, আপনি যেখানে কাজ করবেন এবং কার সাথে কাজ করবেন, আপনার শক্তি ও দুর্বলতা বিবেচনা করে ব্যবসার লক্ষ্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে সৎ হওয়া উচিত। আপনার ব্যবসায়িক লক্ষ্য ব্যক্তিগত লক্ষ্যের সাথে সম্পর্কযুক্ত হওয়া উচিত।

করনীয় :

ব্যবসার স্বপ্ন ও লক্ষ্য স্পষ্ট করা

নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলোর উত্তর দিয়ে ব্যবসার স্বপ্ন ও লক্ষ্য স্থির করুন

- আপনি কিসের ব্যবসা করতে চান?
- ব্যবসার জন্য আপনার স্বপ্ন কি ?
- কিভাবে স্বপ্নের বাস্তবায়ন করতে চান?
- আপনি কোথায় ব্যবসা প্রতিষ্ঠা করতে চান?
- স্বপ্নটি বুঝতে আপনার কত টাকা দরকার?
- মাসিক (অথবা বার্ষিক) কত টাকা আয় করতে চান?
- লক্ষ্য অর্জনে আপনার অবশ্যই করণীয় কি ?
- লক্ষ্য পৌঁছানোর জন্য আপনাকে কি করতে হবে ?

মিসেস কোহেনের কেস (কেস স্ট্যাডি-১) ব্যবহার করে টেবিল -৮ এই প্রশ্নের উত্তর দেওয়া হয়েছে।

টেবিল ৮ - মিসেস কোহেনের ব্যবসার স্বপ্ন ও লক্ষ্যের বর্ণনা

ব্যবসার নাম	ব্যবসার ধরণ	ব্যবসার স্বপ্ন	কখন এবং কোথায় হবে	স্বপ্নের লক্ষ্য মাসিক আয়	লক্ষ্যে পৌঁছানোর জন্য যা প্রয়োজন	স্বপ্নকে বাস্তব করতে যা করতে হবে
ডিকে হোম সার্ভিস বিউটি শপ	সেবা-নিজস্ব মালিকানা	কমিউনিটিতে সবচেয়ে ভাল বিউটি শপ হয়ে ওঠা।	২০১৮ কমিউনিটিতে বাড়ীভিত্তিক	২৪০০ ডলার	<ul style="list-style-type: none"> • মূলধন • ব্যবসায় পরিকল্পনা • কর্মচারী • সরঞ্জাম • বিল্ডিং • সাজানো দোকান 	<ul style="list-style-type: none"> - মূলধন সংগ্রহ ও প্রাপ্তির জন্য আবেদন। - সেবা দেওয়ার মাঝেই শিখতে হবে। - বাজারজাতকরণের পরিকল্পনা ও মূল্য নির্ধারণ - সর্বনিম্ন গ্রাহক - লোকজন খোজা যারা বাজারজাতকরণে সহায়তা করবে। - যন্ত্রপাতি ক্রয়। - ব্যবসার জন্য বাড়িতে ছোট দোকান বা সেবা শুরু করা।

ব্যবসায়িক লক্ষ্য : কমিউনিটিতে হোম সার্ভিস দেয়ার মাধ্যমে ব্যবসায়ের তৃতীয় বছরের ভিতরে সবচেয়ে ভাল পরিবারভিত্তিক বিউটি শপ হওয়া এবং ২৪০০ ডলার আয় করা। কিভাবে আমরা মিসেস কোহেনের বিবৃতি পেলাম ? পূর্ববর্তী অনুশীলনের উত্তরের উপর ভিত্তি করে তথ্যগুলো পাওয়া গিয়েছে।

সর্বমোট আয় নিম্নোক্ত উপায়ে হিসেব করা হয়েছে : প্রতিদিন গড়ে টার্গেট ক্রেতা, মাসিক এবং বার্ষিককে গুণ করতে হবে পণ্য বা সেবার গড় মূল্য দ্বারা। এতে করে প্রতিদিনের, মাসিক বা বার্ষিক বিক্রয়ের চিত্র ফুটে উঠবে।

২.৬ ব্যবসায়িক সম্পদ সনাক্তকরণ

২.৬.১ ব্যবসায়িক অবকাঠামো

একটি ব্যবসায় কি কি উপকরণ এবং অবকাঠামো দরকার? আপনার ব্যবসার উপর নির্ভর করে, প্রয়োজনীয় সম্ভাব্য অবকাঠামোর তালিকা নিচে দেয়া হল-

- ভবন এবং সুবিধাসমূহ- দোকান, কাজের জায়গা, ধৌতকরনের স্থান, শোরুম, রান্নাঘর, গুদাম ঘর, বাথরুম, কারখানা, হিমাগার।
- সরঞ্জাম- বিভিন্ন উপকরণ, ক্যাশ রেজিস্ট্রার, অফিসের আসবাবপত্র, মই, কাজের টেবিল।
- যন্ত্রপাতি - নির্মাণ যন্ত্রপাতি, উৎপাদন যন্ত্রপাতি, প্রক্রিয়াকরণ যন্ত্রপাতি।
- তথ্য প্রযুক্তি - কম্পিউটার হার্ডওয়্যার এবং সফটওয়্যার অ্যাপ্লিকেশন, বিশেষজ্ঞ প্রোগ্রাম, ডাটাবেস, মোবাইল ফোনে টেলিযোগাযোগ এবং ইন্টারনেট সেবা প্রদানকারী
- স্টক, কাঁচামাল এবং অন্যান্য উৎপাদন সরবরাহ - দোকান উৎপাদনের উপকরণ, মুদি দোকান, ভবনের সরবরাহসমূহ, জ্বালানী
- যানবাহন - ডেলিভারী ট্রাক, ট্রেলার, ক্লায়েন্টদের জন্য গাড়ি, ভ্যান, ট্রাক্টর।

অবকাঠামো, সরঞ্জাম এবং কাঁচামাল সরবরাহ করা হয় ব্যবসার মূলধনের অংশ থেকেই। এই সম্পদ ছাড়াও নগদ এবং ব্যবসার অন্যান্য সম্পদ ও মূলধনের অন্তর্ভুক্ত।

মিসেস কোহেনের বিউটি স্যালুনের ব্যবসার জন্য কি কি অবকাঠামোর প্রয়োজন? টেবিল ১০ এ তার ব্যবসার পণ্য প্রয়োজনীয় অবকাঠামো, সরঞ্জাম এবং সরবরাহের একটি তালিকা প্রদর্শন করে। নিজের প্রয়োজনীয় জিনিসগুলো তালিকাভুক্ত করার পাশাপাশি সে এখন অথবা পরবর্তীতে তার যেসব প্রয়োজনীয় জিনিস কিনতে হবে এবং এসব জিনিসের আনুমানিক মূল্যের তালিকা তৈরি করেছে।

টেবিল ৯ - মিসেস কোহেনের সরঞ্জামের তালিকা

সরঞ্জামের তালিকা	কিনতে হবে	এখনো প্রয়োজন হয়নি	আনুমানিক খরচ (USD)	নোট (পরিমাণ, কেনার উপায়, কখন কেনা হবে)
ব্রাশ এবং চিরুণী				
স্কয়ার ব্রাশ	X		১০	
লম্বা চিরুণী	X		৫	
বড় দাতের চিরুণী	X		৫	৫, এখন
গোল চিরুণী	X		১০	২, এখন
থার্মাল ব্রাশ	X		৫	২, এখন
রেগুলার ব্রাশ এবং চিরুণী	X		১০	২, এখন
সাজসজ্জার সরঞ্জাম				
চুল কাটার কাঁচি	X		১০০	২, এখন
নাপিতের কাঁচি	X		১০০	২, এখন
চুলের ক্লিপ	X		১০০	২, এখন
চুলের স্টাইলের যন্ত্রপাতি				
চুলের স্ট্রেইটনার	X		১০০	১
রো ড্রাইয়ার	X		১০০	২
আইরন	X		১০০	২
হট রোলার	X		১০০	১
হেয়ার কারলার	X	X	৫০	১
বিগ ব্যারেল কারলার	X	X	১০০	১
অন্যান্য জিনিস				
চুলের ক্লিপ	X		২০	নানা রকম প্রচুর পরিমাণ
মিস্কিং বাটি	X		২০	২
এপ্রোন	X		১০	২
ওয়াটার স্প্রেয়ার	X		১০	২

টেবিল ৯ মিসেস কোহেনের সরঞ্জামের তালিকা (চলমান)

সরঞ্জামের তালিকা	কিনতে হবে	এখনো প্রয়োজন হয়নি	আনুমানিক খরচ (USD)	নোট (পরিমাণ, কেনার উপায়, কখন কেনা হবে)
প্রয়োজনীয় ব্রাশ	X		২০	১
পেপার টাওয়েল	X		১০	প্রচুর পরিমাণ
টাওয়েল	X		১০০	২ ডজন
আয়না	X		২০	২
গিজার		X		
রবার গ্লাভস	X		১০	
প্লাস্টিক গ্লাভস	X		১০	
হেয়ার স্টিমার	X			
হুড ড্রায়ার		X		
শ্যাম্পুর বাটি		X	১০০	১
পেশাদার চুল কাটার সরঞ্জাম				
শ্যাম্পু	X		১০০	(এক মাসের জন্য)
কন্ডিশনার	X		১০০	(এক মাসের জন্য)
হেয়ার স্ট্রেইটেনিং কিট	X		১০০	(এক মাসের জন্য)
জেল	X		১০০	(এক মাসের জন্য)
সেরাম	X		১০০	(এক মাসের জন্য)
মৌস	X		১০০	(এক মাসের জন্য)
চুলের রঙ	X		১০০	(এক মাসের জন্য)
চুলের ডাই	X		১০০	(এক মাসের জন্য)
উইগ	X		১০০	(এক মাসের জন্য)
আসবাবপত্র				
হেয়ারস্টাইলিং চেয়ার	X		২০০	ভাল অবস্থায় থাকা পূর্বে ব্যবহৃত সরঞ্জাম পরীক্ষা করতে হবে
হেয়ারস্টাইলিং স্টেশন	X		৩০০	ভাল অবস্থায় থাকা পূর্বে ব্যবহৃত সরঞ্জাম পরীক্ষা করতে হবে
কার্ট ও ট্রলি	X		২০০	ভাল অবস্থায় থাকা পূর্বে ব্যবহৃত সরঞ্জাম পরীক্ষা করতে হবে
রিসেপশন ডেস্ক		X		
ওয়েটিং এরিয়া চেয়ার	X		১০০	ভাল অবস্থায় থাকা পূর্বে ব্যবহৃত সরঞ্জাম পরীক্ষা করতে হবে

সরঞ্জাম এবং খরচের হিসাবে কাজে তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে সাহায্য করে ? ইন্টারনেট এবং সার্চ ইঞ্জিনের সাহায্যে আপনি বিভিন্ন তথ্য পেতে পারেন এবং তার তুলনা করতে পারেন। আপনার ব্যবসা পরিচালনার জন্য

প্রয়োজনীয় সরঞ্জামের তালিকা করার পাশাপাশি ব্যবসা স্থাপনার খরচ সম্পর্কে ভাবুন এবং সম্পদ ও খরচসমূহ কার্যকর ভাবে করার সুযোগ বিবেচনা করুন।¹⁶

২.৬.২ মানবসম্পদ সমূহ

আপনার ব্যবসার জন্য কি ধরনের কর্মী নিয়োগ করবেন তা নির্ভর করবে ব্যবসাটি ফুল টাইম না পার্ট টাইম। এছাড়া ব্যবসা পরিচালনার কার্যক্রম, উৎপাদন ও বন্টন এবং আপনার বিপন্ন কার্যক্রমের উপর। কোন কোন কর্মী আপনার ব্যবসার জন্য আবশ্যিক তা সনাক্ত করা জরুরি। আপনার কি নিম্নোক্ত বিষয়ে সহায়তা প্রয়োজন ?

- ব্যবসা প্রতিষ্ঠা : আপনার যদি একজন আইনজীবী বা একাউটেন্ট এর প্রয়োজন থাকে আপনি তাকে কি পার্টটাইম ভিত্তিতে নিয়োগ করবেন ?
- ব্যবসায়িক অবকাঠামো প্রতিষ্ঠা : ১. আপনার কি ব্যবসায়িক অবকাঠামো প্রতিষ্ঠা করার জন্য প্রকৌশলী, স্থপতি এবং নির্মাণ শ্রমিক প্রয়োজন হবে ? ২. আপনি কি নির্দিষ্ট সময়ের জন্য কোন প্রযুক্তি পেতে চান ? ৩. আপনার কি রক্ষণাবেক্ষণের জন্য কোন ব্যক্তির প্রয়োজন ?
- পণ্যের উন্নয়ন : আপনার কি পণ্যের উন্নয়ন বিষয়ক গবেষণার কাজে নির্দিষ্ট সময়ের জন্য কোন ব্যক্তির প্রয়োজন ?
- ব্যবসায়িক কার্যক্রম : দৈনন্দিন ব্যবসায়িক কার্যক্রম যেমন-পণ্য তৈরী বা সেবা প্রদানের জন্য কাউকে প্রয়োজন ?
- বিক্রয় ও বিতরণ : পণ্য বিক্রয় ও বিতরণের জন্য আপনার কি ফুলটাইম অথবা পার্ট টাইমের জন্য কোন ব্যক্তি বা সেবা প্রয়োজন ?
- প্রশাসন এবং অর্থব্যবস্থা : ব্যবসার আয়-ব্যয়ের হিসাব রাখার এবং অন্যান্য তথ্য সংরক্ষণের জন্য আপনার কি ফুলটাইম অথবা পার্ট টাইমের জন্য কোন ব্যক্তির প্রয়োজন ?
- আপনার ব্যবসার জন্য কত সময় ব্যয় করা উচিত ? আপনি ফুলটাইম না পার্ট টাইম ভিত্তিতে কাজ করবেন ?

মিসেস কুহান তার ব্যবসার আনুমানিক মানব সম্পদের প্রয়োজনীয়তা, নিয়োগের ধরণ (ফুলটাইম অথবা পার্ট টাইম), খরচ এবং কখন মানবসম্পদ প্রয়োজন তার তালিকা তৈরি করেছেন।

¹⁶ See <http://www.smallbusinessbuilding.com.au/learn-with-an-online-course/course-certificate-iii-micro-business-operations/determine-resource-requirements-for-a-micro-business/identifying-resource-requirements/>.

টেবিল ১০ - একটি মানবসম্পদ তালিকা

ব্যবসায়িক কার্যক্রম	মানবসম্পদ	ফুলটাইম	পার্টটাইম	খরচ (USD)	কখন প্রয়োজন
ব্যবসা প্রতিষ্ঠা	- আইনজীবী - হিসাবরক্ষক		√	৫০০ / মাস ৫০০ / মাস	প্রতিষ্ঠার প্রথম মাসে
ব্যবসায়িক কাঠামো প্রতিষ্ঠা	- প্রকৌশলী - স্থপতি - নির্মাণকর্মী - টেকনিশিয়ান - রক্ষণাবেক্ষণ		√	১০০০ / মাস	শুধুমাত্র প্রতিষ্ঠার প্রথম মাসে
পণ্য উন্নয়ন	- গবেষক অথবা প্রশিক্ষক	X	X		এখনও প্রয়োজন নেই
ব্যবসায়িক কার্যক্রম	- কর্মী	√ ১	√ ২	১০ / দিন	২য় মাসে
বিক্রয় ও বিতরণ	- বিক্রয়		√ ১	১০ / দিন	৩য় মাসে
প্রশাসন ও অর্থব্যবস্থা	- ব্যবস্থাপক - হিসাবরক্ষক	√	√	২০ / দিন ১০ / দিন	৪র্থ মাসে
অন্যান্য	- গ্রাহক সেবা	X	X		এখনও প্রয়োজন নেই।

ব্যবসা পরিচালনা এবং প্রশাসনে মানব সম্পদের ব্যবহার ব্যবসায়িক ব্যয়ের অন্যতম অংশ। মানব সম্পদের তালিকায় আপনাকে অবশ্যই নিজের নামও রাখতে হবে। ব্যবসার সকল কাজে মানব সম্পদের আনুমানিক ব্যয়ের হিসাব ব্যবসার আর্থিক পরিকল্পনার গুরুত্বপূর্ণ অংশ।

মানবসম্পদ পরিকল্পনায় আইসিটি কিভাবে সাহায্য করতে পারে? একটি স্প্রেডশীটে কাজের সময়সূচী এবং ক্যালেন্ডারের উপরভিত্তি করে ব্যক্তিদের সংখ্যা, কর্মীদের কাজের সময়কাল এবং কি পরিমাণ বেতন দিতে হবে তার হিসাব করতে পারেন।

কর্মী নির্বাচন ও নিয়োগ প্রক্রিয়াতেও ইন্টারনেট সহায়তা করতে পারে। আপনি কর্মী নিয়োগের জন্য বর্তমানে পেশাদারদের বেতন সম্পর্কে জানতে পারেন এবং তার ভিত্তিতে তাদের সাথে যোগাযোগ করতে পারেন যেন তারা আপনার জন্য কাজ করতে পারে।

সময় ব্যবস্থাপনা কিভাবে করবেন? আপনার ব্যবসার প্রধান সম্পদগুলোর মধ্যে একটি হচ্ছে আপনি, আপনাকে অবশ্যই ব্যবসার কাজে কতটুকু সময় দিতে হবে তা নির্ধারিত করতে সক্ষম হতে হবে। সময় পরিচালনার জন্য ওয়েবভিত্তিক ক্যালেন্ডার ব্যবহার করতে পারেন বা বিভিন্ন অ্যাপ্লিকেশন ডাউনলোড করতে পারেন যা আপনাকে সময় পরিচালনায় সাহায্য করতে পারবে।

২.৭ ব্যবসায়িক আর্থিক পরিকল্পনা প্রণয়ন

ব্যবসায়িক পরিকল্পনায় অন্যতম বিষয় হচ্ছে আর্থিক তথ্য, এটি ব্যবসায়িক ধারণা এবং ব্যবস্থাপনার বিবরণের মতই গুরুত্বপূর্ণ। ব্যবসা পরিকল্পনার আর্থিক বিভাগে চার্ট, সারণি, সূত্র এবং স্প্রেডশীট তৈরির মাধ্যমে সার্বিক ব্যবসা পরিস্থিতি প্রদর্শন করা যায়। আপনি তথ্য সংগ্রহ করে স্প্রেডশীটে বিন্যাস করতে পারেন অথবা আর্থিক প্রোগ্রাম দ্বারাও স্প্রেডশীট তৈরি করতে পারেন। এগুলোর অধিকাংশই আপনি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা সফটওয়্যারে পাবেন, এই সফটওয়্যারের সাহায্যে ব্যবসায়িক হিসাবও সংরক্ষণ করা যায়।

একটি আর্থিক পরিকল্পনা আপনার ব্যবসার বিক্রয় কর্মক্ষমতা এবং আনুমানিক খরচের হিসাব সরবরাহ করে। উদ্যোক্তারা যদি কমপক্ষে একটি বার্ষিক আর্থিক পরিকল্পনা করে তবে তা তাদের ব্যবসার জন্য লাভজনক হবে। এই পরিকল্পনা একজন ক্ষুদ্র ব্যবসায়ীকে অর্থ-সঙ্কট, সাময়িক ক্ষতির বিভিন্ন পরিস্থিতিতে প্রস্তুত থেকে আরও ভালভাবে অর্থ প্রবাহ ব্যবস্থাপনার কাজে সাহায্য করে। আর্থিক পরিকল্পনাটি সাধারণত একটি সামগ্রিক ব্যবসায়িক পরিকল্পনা প্রক্রিয়ার অংশ হিসেবে তৈরী করা হয়, যেখানে ব্যবসার আগামী বছরের জন্য নির্ধারিত লক্ষ্য ও কৌশল বর্ণিত থাকে।¹⁷

একটি বাস্তবসম্মত আর্থিক পরিকল্পনা প্রস্তুত করার জন্য প্রথমেই চিন্তা করুন, আপনি প্রাথমিক কাজ শুরু করার জন্য কি পরিমাণ অর্থ ব্যয় করবেন। এই কার্যক্রমের মধ্যে রয়েছে সরঞ্জাম, আসবাবপত্র, অন্যান্য সরবরাহ, ব্যবসা পরিচালনাকারী ব্যক্তিদের বেতন (আপনার নিজের বেতনসহ) কাঁচামাল সরবরাহ, পরিচালনার মূলধন এবং আইনি প্রয়োজনীয়তাসমূহ যেমন লাইসেন্স, ট্যাক্সের প্রয়োজন ও ব্যবসার নিবন্ধন।

আপনি সরকারী সংস্থার কাছ থেকে বাণিজ্য ও শিল্প নিবন্ধন সম্পর্কিত চিঠির বিষয়ে জানতে পারেন। আপনার যদি খাবারের ব্যবসা হয়, তাহলে খাদ্য এবং ড্রাগের জন্য কোম্পানী আছে যারা ব্যবসার নিবন্ধন এবং লাইসেন্স প্রদানের কাজে ফি এর বিনিময়ে সহায়তা করে। কিন্তু আপনি এ কাজটি নিজেও করতে পারেন যা দ্বারা আপনি উদ্যোক্তা ও ক্ষুদ্র ব্যবসায়ীদের কাছ থেকে সরকার কি আশা করে সেই সম্পর্কে জানতে পারবেন।

ব্যবসা শুরুর প্রাথমিক খরচের অংশ হিসেবে ব্যবসার অবকাঠামোর জন্য আপনি কি পরিমাণ খরচ করবেন তার আনুমানিক হিসাব করুন। ব্যবসায়িক অবকাঠামোর মধ্যে রয়েছে দোকানের স্থান অথবা আপনার বাড়ি বা দোকানের স্থানটি নিজের না ভাড়া নেয়া। টেবিল - ১২ তে এর একটি উদাহরণ দেওয়া হল-

¹⁷ Brian Hill, "Developing a Financial Plan For a Small Business". Available from <http://smallbusiness.chron.com/developingfinancial-plan-small-business-4714.html>.

টেবিল ১১ - ব্যবসার প্রারম্ভিক খরচের নমুনা তালিকা

প্রারম্ভিক খরচের আইটেম / উপাদান	খরচ (USD)
সংস্কার	৩৫০
সরঞ্জাম	৬০০
আসবাবপত্র	৫০০
লাইসেন্স, অনুমতি পত্র	৩৫০
সাইনবোর্ড	১০০
প্রাথমিক খরচ-	১৩০০
- উৎপাদন	৮০০
- প্রশাসন	২৫০
- বিপনন	২৫০

এরপর বিপনন কার্যক্রমের উপাদান যেমন- প্রচারপত্র, ব্যানার এবং সাইনবোর্ড সম্পর্কে ভাবুন। আপনার বিপনন কার্যক্রমের খরচের হিসাব করুন। টেবিল-১২ তে একটি উদাহরণ দেওয়া হল-

টেবিল ১২ - বিপনন খরচের নমুনা তালিকা

বিপনন খরচের উপাদান	মাসিক খরচ (USD)	বার্ষিক খরচ (USD)
প্রচার পত্র	১০	১২০
তেরপল	১০০	১২০০
ওয়েবসাইট হোস্টিং	১০	১২০
মোট	১২০	১৪৪০

দ্বিতীয়, আপনার খরচের হিসাব করুন (টেবিল ১৩ দেখুন)। একদিনে, এক মাসে অথবা এক বছরে আপনার পণ্যের কি পরিমাণ বিক্রয় হবে তার হিসাব করুন। আপনার পণ্যের গ্রাহকের পরিমাণ কত? আপনার প্রতিমাসের আনুমানিক (বিক্রয়, দাম, পণ্য বা সেবা) আয়ের হিসাব করুন। আপনার আনুমানিক হিসাব যেন বাস্তবসম্মত এবং অর্জনযোগ্য হয় সে ব্যাপারে খেয়াল রাখুন।

টেবিল ১৩- আনুমানিক বিক্রয় নমুনা

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	Sales Projection														
2															
3	Product/Monthly Sales	Price	M1	M2	M3	M4	M5	M5	M7	M8	M9	M10	M11	M12	TOTAL
4															
5	Product 1	5	125	150	225	250	300	350	400	250	300	350	400	500	3600
6	Quantity		25	30	45	50	60	70	80	50	60	70	80	100	720
7															

তৃতীয়ত, উৎপাদন এবং সেবা সরবরাহ করার জন্য আপনি কি পরিমাণ অর্থ ব্যয় করবেন তার হিসাব করুন (টেবিল ১৪ দেখুন)

টেবিল ১৪ - একটি পণ্য বা সেবার পণ্য নমুনা খরচের হিসাব

খরচের উপাদান	খরচ (USD)
কাঁচামাল	৩২০
তৈরী পণ্যের খরচ	৪৫০
মোট	৭৭০
ভাগ করুন :	
প্রতি এককে উৎপাদনের সংখ্যা	১২৫
একক পণ্যের খরচ	৬.১৫

চতুর্থত, সাধারণ প্রশাসনিক খরচ হিসাব করুন যেমন ভাড়া, ইউটিলিটি, ইন্সুরেন্স এবং আইন বিষয়ক (কর ও লাইসেন্স) খরচসমূহ (টেবিল ১৫ দেখুন)।

টেবিল ১৫- আনুমানিক প্রশাসনিক খরচের নমুনা

খরচের উপাদানসমূহ	মাসিক (USD)	বার্ষিক (USD)	খরচের ধরণ
ভাড়া	৫৮	১০২০	নির্দিষ্ট
ইউটিলিটি	৪৫	৫৪০	নির্দিষ্ট
ইন্সুরেন্স			নির্দিষ্ট
ব্যবসা	২০	২৪০	
স্বাস্থ্য	২০	২৪০	
কর	২০	২৪০	নির্দিষ্ট
ইন্টারনেট	৩০	৩৬০	নির্দিষ্ট
সরবরাহসমূহ	১০	১২০	পরিবর্তনীয়
পরিবহন	২৫	৩০০	পরিবর্তনীয়
মোট	২৫৫	৩০৬০	

পঞ্চমত, আপনার প্রয়োজনীয় মানবসম্পদ খরচের হিসাব করুন (টেবিল ১৬ দেখুন)

টেবিল ১৬: আনুমানিক মানবসম্পদ খরচের নমুনা

মানবসম্পদ	পরিমাণ	মাসিক বেতন	দিনের পরিমাণ	M1	M2	M3	M4	M5	M6	বার্ষিক খরচ (USD)

ফুলটাইম কাজ সমূহ										
- ব্যবস্থাপক	১	২০০	২১	২০০	২০০	২০০	২০০	২০০	২০০	২৪০০
- উৎপাদনকর্মী	১	১০০	২১	১০০	১০০	১০০	১০০	১০০	১০০	১২০০
প্রশাসন										
- হিসাবরক্ষক	১	৫০	২১	৫০	৫০	৫০	৫০	৫০	৫০	৬০০
- বিপণন ও বিক্রয়	১	৭০	২১	৭০	৭০	৭০	৭০	৭০	৭০	৮৪০
পার্টটাইম কর্মী										
- কর্মী (প্রতি এককে)	১	৫	১২	৫০	৫০	৫০	৫০	৫০	৫০	৬০০
- পণ্য উৎপাদনকারী	১	৫০	২০	৫০	৫০	৫০	৫০	৫০	৫০	৬০০
- রক্ষণাবেক্ষণ (দৈনিক হার)	১	৩	১০	৩০	৩০	৩০	৩০	৩০	৩০	৩৬০
পেশাদার										
- আইনজীবী / হিসাবরক্ষক (প্রয়োজনে ঘন্টা হিসেবে)	১	২০	১/২	১০০	১০০	১০০	১০০	১০০	১০০	১২০০
মোট	৮			৬৫০	৬৫০	৬৫০	৬৫০	৬৫০	৬৫০	৭৮০০

ষষ্ঠত, আপনার ব্যবসার কোন উন্নতি বা নতুন সরঞ্জাম, মেরামত এবং সংস্কারের জন্য আপনি কি পরিমাণ খরচ করবেন তার আনুমানিক হিসাব করুন।

সবশেষে- সম্পূর্ণ হিসাবটি ভালভাবে পর্যালোচনা করে বাস্তবসম্মত এবং চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত গ্রহণ করুন।

টেবিল ১৭ তে মিসেস কুহানের মূল্যায়ন দেখুন

টেবিল ১৭ - আনুমানিক মোট খরচের নমুনা

প্রারম্ভিক কাজ (১মাস)			খরচ (USD)	মোট
সংস্কার			১০০০	
সরঞ্জাম			৬০০	
আসবাবপত্র			৫০০	
লাইসেন্স, অনুমতিপত্র, নিবন্ধন			৩৫০	
সাইনবোর্ড			১০০	
প্রাথমিক নগদ-				
- উৎপাদন			৮০০	
- প্রশাসন			১৬৭০	
- বিপনন			২৫০	
মোট প্রারম্ভিক খরচ				
উৎপাদন	মাসিক		বার্ষিক	
উৎপাদনের সরঞ্জাম	৩২০		৩৮৪০	পরিবর্তনশীল
উৎপাদন/কর্মচারীগণ	২৩০		২৭৬০	
মোট		৫৫০		৬৬০০
প্রশাসন	মাসিক		বার্ষিক	
নিজস্ব	৪২০		৫০৪০	
ভাড়া	৮০		৯৬০	নির্দিষ্ট
ইউটিলিটি	৪৫		৫৪০	নির্দিষ্ট
ইনস্যুরেন্স				
- ব্যবসা	২০			নির্দিষ্ট
- স্বাস্থ্য	২০			নির্দিষ্ট
কর (Tax)	২০			নির্দিষ্ট
ইন্টারনেট	৩০			পরিবর্তনশীল
পরিবহন	১০			পরিবর্তনশীল
মোট		৬৭০		৮০৪০
বিপনন	মাসিক		বার্ষিক	
যোগান	১০			পরিবর্তনশীল
পণ্য প্রশিক্ষণ	১২০			নির্দিষ্ট
গবেষণা ও উন্নয়ন (৬ মাস)	১২০			পরিবর্তনশীল
ওয়েব হোস্টিং	১০			নির্দিষ্ট
মোট		২৫০		২২৮০
প্রারম্ভিক কাজের মোট খরচ				২২১৯০
নিয়মিত বছরের মোট খরচ		১৪৭০		১৬৯২০

তৃতীয় ধাপে উপাদানের খরচ লেখা হয়েছে অন্যান্য আর্থিক ধারণা যেমন নির্দিষ্ট খরচ, পরিবর্তনশীল খরচ এবং সমান লাভ-ক্ষতি (break even point) ব্যাখ্যা করতে।

- নির্দিষ্ট/অপরিবর্তনশীল খরচ বলতে সেই সব খরচকে বোঝায় যা এমনকি উৎপাদন ও বিক্রয়ের পরিবর্তনের সাথেও পরিবর্তিত হয় না। বাড়ী ভাড়া, উপযোগ, ইন্টারনেট সেবা এবং ইনসুরেন্স নির্দিষ্ট খরচের উদাহরণ।
- পরিবর্তনশীল খরচ বলতে সেই সব খরচকে বোঝায় যা পণ্যের উৎপাদন ও বিক্রয়ের উপর নির্ভর করে পরিবর্তিত হয়। উদাহরণস্বরূপ- উৎপাদন খরচ এবং পণ্য উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় কাঁচামাল ও এর যোগান।
- সমান লাভ-ক্ষতি হল প্রারম্ভিক খরচ, নির্দিষ্ট খরচ, পরিবর্তনশীল খরচ এবং পণ্য বা সেবার বিক্রয়মূল্যের (মাসিক খরচ) হিসাব।

আপনার ব্যবসার কার্যক্রম শুরু করার পর প্রকৃত আর্থিক অবস্থার সাথে পরিকল্পনাকৃত অবস্থার তুলনা করুন। ঘাটতিগুলো সনাক্ত করুন এবং আপনি কোন গুরুত্বপূর্ণ তথ্য ভুল দিয়েছেন। যদি আয় আনুমানিক হিসাবের তুলনায় কম হয় তাহলে আপনাকে খরচ কমাতে হবে।

আর্থিক পরিকল্পনার পাশাপাশি বছরের একটি নির্দিষ্ট সময়ে মধ্যে অথবা শেষে একজন উদ্যোক্তাকে অবশ্যই আর্থিক বিবৃতি তৈরী করতে হবে। তবে যারা কেবলমাত্র ব্যবসা শুরু করেছে তাদের জন্য এটির প্রয়োজন নেই। আর্থিক বিবৃতি তৈরীর গুরুত্ব সম্পর্কে জানা জরুরী। কারণ এটি ব্যবসায়িক কর্মক্ষমতা সম্পর্কে একটি প্রতিবেদন প্রদান করে। এই বিবৃতিতে মূলত তিনটি বিষয় থাকে আয়ের বিবৃতি, ব্যালেন্স শীট এবং নগদ প্রবাহ বিবৃতি।

- আয় বিবৃতি হলো আয়, লাভ এবং খরচের সংক্ষিপ্ত হিসাব যা ব্যবসায় বার্ষিক ভিত্তিতে তৈরী করা হয়। এটি আপনাকে ব্যবসায়িক কর্মক্ষমতা সম্পর্কে ধারণা দেয়।
- ব্যালেন্স শীট হলো ব্যবসার সম্পদসমূহ, ঋণ এবং মূলধনের হিসাব। এটি একটি নির্দিষ্ট সময়ের আয় এবং খরচের হিসাবের বিবরণ।
- নগদ প্রবাহ বিবৃতি হলো একটি নির্দিষ্ট সময়ে উৎপন্ন বা প্রাপ্ত প্রকৃত নগদের হিসাবের বিবরণ। এই বিবৃতিটি মাসিক, ত্রৈমাসিক অথবা বার্ষিক ভিত্তিতে তৈরী করতে পারেন। এটি ব্যবসায় অর্থ আয় ও ব্যয় সম্পর্কে ধারণা দিবে।

এই বিবৃতিগুলো একত্রে ব্যবসার আর্থিক অবস্থার সঠিক বর্তমান চিত্র সম্পর্কে ধারণা দেয়। ব্যবসার আর্থিক পরিকল্পনার একটি উদাহরণ নিম্নরূপ-

টেবিল ১৮ - আর্থিক পরিকল্পনার উদাহরণ

প্রারম্ভিক প্রয়োজনীয়তা	USD
প্রারম্ভিক খরচ	২০০০
ভাড়া	২০০০
অন্যান্য	
মোট প্রারম্ভিক খরচ	
প্রারম্ভিক সম্পদ	
প্রয়োজনীয় অর্থ	১০০০
অন্যান্য বর্তমান সম্পদ	৫০০
দীর্ঘ মেয়াদী সম্পদ	১৫০০০
মোট সম্পদ	১৬৫০০
মোট প্রয়োজন	১৮৫০০
প্রারম্ভিক তহবিল	
তহবিল থেকে প্রারম্ভিক খরচ	২০০০
তহবিলে প্রারম্ভিক সম্পদ	১৬৫০০
মোট প্রয়োজনীয় তহবিল	১৮৫০০
সম্পদসমূহ	
প্রারম্ভিক কাজে স্থাবর ও অস্থাবর সম্পদ	১৬৫০০
প্রারম্ভিক কাজে প্রয়োজনীয় অর্থ	১০০০
অতিরিক্ত প্রয়োজনীয় অর্থ	০
ব্যবসা শুরু করার দিনের নগদ তহবিল	১০০০
মোট সম্পদ	১৮৫০০
ঋণ এবং পুঁজি	
ঋণসমূহ	
বর্তমান ঋণ	
দীর্ঘ মেয়াদী ঋণসমূহ	১৬৫০০
বিবিধ পাওনাদার হিসাব	
অন্যান্য বর্তমান ঋণ	
মোট ঋণ	১৬৫০০
পুঁজি / মূলধন	
পরিকল্পনাকৃত বিনিয়োগ	
মালিক	১০০০
বিনিয়োগকারী	০
অতিরিক্ত প্রয়োজনীয় বিনিয়োগ	০
মোট পরিকল্পনাকৃত বিনিয়োগ	১০০০
প্রারম্ভিক ক্ষতি	(২০০০)
মোট পুঁজি / মূলধন	
মোট পুঁজি ও ঋণ	১৮৫০০
মোট তহবিল	১৮৫০০

অধিকাংশ দেশের সরকার ব্যবসায়ীদের কর প্রদানের সময় আর্থিক প্রতিবেদন চায়। আপনি ঋণ গ্রহণ করতে চাইলে আর্থিক বিবৃতি ছাড়াও আপনার নিজস্ব ঋণের নিশ্চয়তার বিবৃতি প্রদান করতে হবে। ব্যবসার আর্থিক প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে বুঝে আর্থিক বিবৃতি প্রস্তুত করলে তা আপনাকে সুন্দরভাবে ব্যবসা পরিচালনায় সাহায্য করবে।¹⁸

২.৮ ব্যবসার প্রারম্ভিক কার্যক্রম এবং নিয়মিত কার্যক্রমের কর্মপরিকল্পনা

একটি ভাল ব্যবসা পরিকল্পনায় অবশ্যই প্রধান প্রকল্প এবং নিয়মিত কার্যক্রমের জন্য সময়সীমা থাকতে হবে। কার্যক্রমগুলোর জন্য একটি ক্যালেন্ডার তৈরী করতে হবে যেখানে কতদিন/ কত ঘন্টায় কাজ সম্পন্ন হবে তার সময়সীমা নির্ধারিত থাকবে যার মাধ্যমে দক্ষ ভাবে কার্য সম্পাদন নিশ্চিত হবে।

আইসিটি কিভাবে সাহায্য করে ?

পূর্ববর্তী আলোচনায় দেখেছেন যে আর্থিক পরিকল্পনা ও আর্থিক প্রতিবেদন তৈরীতে স্প্রেডশীট প্রোগ্রাম খুবই উপকারী। আপনি একটি কাজ করতে অথবা একগুচ্ছ কাজ করতে কত ঘন্টা বা কতদিন লাগবে তার হিসাব স্প্রেডশীট প্রোগ্রাম যেমন- GNU Cash ব্যবহার করে। বিবৃতি তৈরী করে যা ফ্রী ডাউনলোড করা যায় অথবা Quick Books যা অনলাইন বা কোন কম্পিউটার স্টোর থেকে কেনা যায়।

২.৯ মূলধনের উৎস

আপনার ব্যবসার প্রাথমিক মূলধন সরবরাহ করার জন্য প্রথমে প্রয়োজনীয় জিনিসগুলোর একটি তালিকা তৈরী করুন। নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলো চিন্তা করুন :-

- ব্যবসায় ব্যবহার করার মত আপনার কোন সঞ্চয় আছে ?
- আপনার কি পরিবার বা বন্ধুদের মধ্যে এমন কেউ আছে যে আপনাকে টাকা ধার দিতে পারে? পরিবারের সদস্য ও বন্ধুদের সাথে আপনাকে ব্যবসায় আর্থিক সাহায্য করার সম্ভাবনার ব্যাপারে আলোচনা করুন।
- আপনি কি সরকার, ক্ষুদ্রঋণদানকারী সংস্থা, বেসরকারী প্রতিষ্ঠান এবং ব্যাংকের কম সুদে ঋণ প্রদান প্রোগ্রামগুলো সম্পর্কে জানেন?
- আপনার এলাকায় কোন আর্থিক প্রতিষ্ঠান যেমন সমবায় সমিতি, আন্তর্জাতিক গ্রুপ অথবা অন্যান্য সাহায্যকারী প্রতিষ্ঠান আছে ?

এসব তহবিলের উৎস সম্পর্কে আরও জানুন এবং তাদের সুবিধা ও অসুবিধাগুলো সনাক্ত করুন।

তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে আর্থিক প্রতিষ্ঠান এবং তহবিলের উৎস সম্পর্কে তথ্য পেতে সাহায্য করে ?

আপনার দেশের ক্ষুদ্রঋণ সংস্থা, ব্যাংক ও অন্যান্য ঋণদানকারী সংস্থার তথ্যের জন্য ইন্টারনেট অনুসন্ধান করতে পারেন। তাদের ওয়েবসাইটে ঋণ দেওয়ার প্রয়োজনীয় বিষয়সমূহ, আবেদনপত্র, সুদের হার, শর্তাবলী ও নিষেধাজ্ঞা (আপনি সুদের অর্থ প্রদানের দেরি করলে অথবা কোন শর্ত না মেনে চললে আপনার অ্যাকাউন্ট বন্ধ করে দেয়া হবে) বিষয়ক তথ্য সরবরাহ করা হয়।

¹⁸ See <http://www.entrepreneur.com/article/241077>.

ক্ষুদ্রঋণ সংস্থা হল সেইসব প্রতিষ্ঠান যা নিম্ন আয়ের জনগনকে আর্থিক সেবা দিয়ে থাকে। এগুলোর প্রত্যেকেই তাদের সদস্যদের ঋণ দিয়ে থাকে। অনেকে ইন্স্যুরেন্স, ডিপোজিট ও অন্যান্য সেবা প্রদান করে। এসব প্রতিষ্ঠানের মধ্যে অনেকেই নারীদের জীবিকা নির্বাহ প্রোগ্রাম এবং এ ধরনের আর্থ-সামাজিক উদ্যোগে সহায়তা প্রদান করে। আপনার দেশে নারী উদ্যোক্তাদের সহায়তাকারী এ ধরনের সংস্থাগুলো খুঁজুন।

আপনি কি ক্লাউডফান্ডিং সম্পর্কে জানেন? এটি পরিবার, বন্ধুবান্ধব, গ্রাহক এবং বিনিয়োগকারীদের গ্রুপের মাধ্যমে ব্যবসার মূলধন যোগাড় করার একটি প্রক্রিয়া। তহবিল গ্রুপের কেউ ডোমেইন আকারে কাজ করতে পারে। কেন তার সহযোগীতার ভিত্তিতে পুরস্কার যেমন পণ্যের নমুনা আশা করে। কেউ কেউ আপনার ব্যবসায় একজন বিনিয়োগকারী হিসেবে থাকতে চায়। এই প্রক্রিয়াটি মূলত অনলাইন গ্রুপ এবং সামাজিক মিডিয়াতে কাজ করে। ক্লাউডফান্ডিং সম্পর্কে আরও জানতে ওয়েব সার্চ করুন।

২.১০ কথিত বাঁধাসমূহ

অনুশীলনগুলো করার পর আপনি হয়তো বুঝতে পেরেছেন একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠা করা অনেক ঝুঁকিপূর্ণ ও চ্যালেঞ্জিং একটি কাজ। কিন্তু অন্যসব কাজের মত এ কাজটি চ্যালেঞ্জের সাথে সাথে কার্য সম্পাদনের পথও আছে। এই চ্যালেঞ্জগুলোকে ঝুঁকি বা অনিচ্ছাকৃত পরিণতি বলা হয়।

সর্বজনীন ব্যবসায়িক ঝুঁকি সম্পর্কে ধারণা :

সকল ব্যবসাতেই ঝুঁকি রয়েছে যার ফলে অর্থ ও সম্পদের ক্ষতির সম্ভাবনা থাকে। যেকোন ব্যবসার ঝুঁকি নিয়ন্ত্রণ করে পরিচালনা করতে হয়। ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা বলতে বোঝায় একটি সংগঠিত উপায়ে ঝুঁকি ও তার পরিমাপ সনাক্তকরণ এবং ঝুঁকি পরিচালনার জন্য বিকল্প উপায় বের করা। উপরন্তু সঠিক ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার অর্থ সম্ভাব্য ভবিষ্যৎ ঘটনাগুলোর উপর নিয়ন্ত্রণ স্থাপন এবং এটি একটি সক্রিয় প্রক্রিয়া। সঠিক ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা শুধুমাত্র যেকোন ঝুঁকিপূর্ণ ঘটনা ঘটানোর সম্ভাবনাই কমাবে না, বরং যেকোন ঝুঁকিতে ক্ষয়ক্ষতির পরিমাপ ও কমাবে।¹⁹

ব্যবসার প্রধান প্রধান ঝুঁকিগুলো হল :

➤ **অর্থনৈতিক ঝুঁকি :** একটি ব্যবসায় বিনিয়োগ করা অর্থ হারিয়ে যেতে পারে, আশানুরূপ আয় না হতে পারে, কিংবা অন্য ব্যবসার তুলনায় কম হতে পারে। যেকোন ব্যবসায় ঝুঁকির সম্মুখীন হতে পারে। ঝুঁকি প্রশমন প্রক্রিয়ার মধ্যে রয়েছে অর্থনৈতিক পরিকল্পনা, রিপোর্টিং এবং মনিটরিং বিষয়ক তথ্য যা আপনাকে ভবিষ্যতে ভুল সিদ্ধান্ত গ্রহণ করা হতে সাবধান করে। হিসাব রক্ষণের জন্য এ বিষয়ে অভিজ্ঞ লোক রাখলে তা ব্যবসা পরিচালনার জন্য খুবই কার্যকর হবে। আইসিটি প্রোগ্রাম অ্যাপ্লিকেশন ব্যবসার অর্থনৈতিক কাগজপত্র এবং কার্যক্রমের হিসাব রাখতে পারে।

¹⁹ Tom Gorman, "Finance 101: Understanding Risk Management", Idiot's Guides, undated. Available from <http://www.idiotsguides.com/business-and-law/general-business/finance-101-understanding-risk-management/>.

- **ক্ষুদ্র (বৈদেশিক বিনিয়োগ) ঝুঁকি :** মুদ্রার দর ওঠানামা বা অবমূল্যায়নের কারণে বিনিয়োগ বা অর্থপ্রবাহের মূল্য হ্রাস হতে পারে। পণ্য উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় দ্রব্য বা কাঁচামাল পণ্য আমদানীর উপর নির্ভরশীল। যদি পরবর্তীতে মুদ্রা বিনিময়ের মানগুলো নিয়মিত পর্যবেক্ষণ করতে হয়, নির্ভরযোগ্য ইন্টারনেট উৎস থেকে বৈদেশিক বিনিয়োগ এবং মুদ্রার মান সম্পর্কে সাম্প্রতিক সময়ের তথ্য পাওয়া যাবে।
- **ঋণ বিষয়ক ঝুঁকি :** আপনি নির্দিষ্ট সময়ে গ্রহণকৃত মূলধন অথবা সুদ ঋণ প্রদানকারী সংস্থা অথবা ঋণদাতাকে পরিশোধে সক্ষম না হতে পারেন। ঠিক সময়ে ঋণ পরিশোধ করতে না পারলে ভবিষ্যতে ঋণ গ্রহণের ক্ষেত্রে সেটি একটি খারাপ রেকর্ড হিসেবে কাজ করবে। যদি আপনি ঋণ সুবিধা প্রদান করেন তাহলে আপনি গ্রাহকদের কাছ থেকে টাকা ফেরত না পাবার ঝুঁকির সম্মুখীন হতে পারেন। গ্রাহকদের তাদের সামাজিক অর্থনৈতিক অবস্থার উপর নির্ভর করে বাছাই করা উচিত।
- **নিরাপত্তা সংক্রান্ত ঝুঁকি :** আপনি ব্যবসায়িক কাজে জালিয়াতি, ব্যবসায়িক সম্পদ চুরি, ভুল দিক নির্দেশনাসহ অন্যান্য ঝুঁকির সম্মুখীন হতে পারেন। আপনাকে অবশ্যই আপনার ব্যবসার অভ্যন্তরীণ ও বাইরের নিরাপত্তা বিষয়ক ঝুঁকি মূল্যায়ন ও সনাক্ত করতে হবে। নির্ভরযোগ্য এবং বিশ্বাসযোগ্য ইন্টারনেট উৎস থেকে প্রাপ্ত ব্যবসায়িক খবর সম্পর্কে ওয়াকিবহাল থাকতে হবে।
- **সম্পদের ঝুঁকি :** আপনার ব্যবসায়িক সম্পদ আগুন, বন্যা, ভূমিকম্প, ঝড়, যুদ্ধ, সন্ত্রাসবাদ বা অনুরূপ কিছু দ্বারা ধ্বংস হয়ে যেতে পারে। বীমা কোম্পানীগুলোতে বিনিয়োগ এ ধরনের ঝুঁকি কমাতে পারে। অনেক খ্যাতনামা বীমা কোম্পানীর ওয়েবসাইটসমূহ বিভিন্ন কোম্পানির পূর্ববর্তী ঝুঁকিসমূহের রেকর্ড রাখে।
- **নিয়ন্ত্রণ বিষয়ক ঝুঁকি :** আপনি যে ধরনের ব্যবসায় বিনিয়োগ করার সিদ্ধান্ত নিয়েছেন তার নিয়ন্ত্রণ বিষয়ক সকল প্রয়োজনীয়তা সনাক্তকরণ এবং পূরণ করতে হবে। সরকারী ওয়েবসাইটগুলো এ জাতীয় তথ্য সরবরাহ করে। ওয়েবসাইটে প্রকাশিত সকল প্রয়োজনীয় তথ্য সম্পর্কে জানুন যেন এসকল তথ্য ও বিধান সম্পর্কে না জানার জন্য আপনাকে দণ্ডিত না হতে হয়।
- **আইনগত ঝুঁকি :** গ্রাহক সরবরাহকারী কর্মচারী, প্রতিযোগী বিনিয়োগকারী বা অন্যান্য দল আইন ভঙ্গ করতে পারে। এমনকি আপনি আপনার পার্টনার অথবা গ্রাহক আইন ভঙ্গ করতে পারে। যেকোন পক্ষ যেমন সরবরাহকারী বা গ্রাহকের সাথে অনানুষ্ঠানিক চুক্তি লিখিত অথবা স্পষ্ট না হলে তা ভুল বোঝাবুঝির কারণ হতে পারে। পার্টনার এবং সরবরাহকারীদের সাথে লিখিত চুক্তি খুবই গুরুত্বপূর্ণ। এছাড়াও একজন ভাল আইনজীবী নিয়োগ করা খুবই জরুরী যে আপনাকে আইনগত সকল কাজে সাহায্য করবে।

- **তথ্য প্রযুক্তিগত ঝুঁকি :** তথ্য প্রযুক্তি নির্ভর ব্যবসার জন্য দ্রুত পরিবর্তনশীল প্রযুক্তি একটি গুরুত্বপূর্ণ ঝুঁকি। ব্যবসায় প্রয়োজনীয় যন্ত্রপাতি এবং সিস্টেম সবসময় আপডেটেড থাকতে হবে। অনেক ক্ষেত্রে বিদ্যেপরায়ণ প্রতিদ্বন্দ্বী গ্রাহক অথবা ইন্টারনেট ব্যবহারকারীরা তথ্য প্রযুক্তির অপব্যবহার করে থাকে যা ব্যবসার জন্য খুবই ঝুঁকিপূর্ণ। তথ্য প্রযুক্তির এ ধরনের অপব্যবহার সম্পর্কে সতর্ক থাকুন এবং আপনার ইন্টারনেটের সংযোগ এবং ব্যবহার যে সুরক্ষিত তা নিশ্চিত করুন। (উদাহরণস্বরূপঃ গুরুত্বপূর্ণ তথ্য এবং পাসওয়ার্ড কাউকে না জানানো এবং নিয়মিত নিজের পাসওয়ার্ড পরিবর্তন করা)।
- **দেশ (বা রাজনৈতিক) ঝুঁকি :** একটি বিদেশী সরকার কোন ব্যবসা বা তার সম্পদকে জাতীয়করণ করতে পারে, অন্যথায় তা ক্ষতির সৃষ্টি করতে পারে। অন্যান্য দেশের দ্বারা পরিচালিত নীতি আপনার দেশের ব্যবসাকে প্রভাবিত করতে পারে (ব্যবসার ধরনের উপর নির্ভরশীল)। এ ধরনের ঝুঁকি থেকে রেহাই পেতে রাজনৈতিক খরব সম্পর্কে ওয়াকিবহাল থাকতে হবে।
- **মর্যাদাগত ঝুঁকি :** ব্যবসায়িক এজেন্ট, কর্মচারী বা মুখপাত্রদের বিবৃতি বা ক্রিয়াকলাপ একটি প্রতিষ্ঠানের ব্রান্ড বা সুনামের ক্ষতি করতে পারে। গ্রাহকরা আপনার ব্যবসা সম্পর্কে কি ভাবছে সেটিও এর অন্তর্গত। গ্রাহকদের সাথে ভাল সম্পর্ক এবং আপনার ব্যবসা সম্পর্কে তাদের মতামত পর্যবেক্ষণ করে তার ভিত্তিতে স্বনামধন্য ব্যক্তি দ্বারা সংবাদ পাঠ করালে এই ঝুঁকি কমানো যাবে।

আপনার ব্যবসায় যে নির্দিষ্ট ঝুঁকিগুলোর সম্মুখীন হতে হয় তা চিহ্নিত করে ঝুঁকির আকার ও পুনরাবৃত্তি এর আনুমানিক হিসাব করলে তা ঝুঁকির প্রভাব কমাতে সাহায্য করে এবং এ ধরনের ঘটনা কম হতেও সাহায্য করে।

ব্যবসায় অপ্রত্যাশিত ফলাফল

ব্যবসার অপ্রত্যাশিত ফলাফল হল মুনাফা। কিন্তু ব্যবসা সম্পর্কে ভালভাবে পরিকল্পনা ও গবেষণা না করলে কখনো কখনো অপ্রত্যাশিত ফলাফল পাওয়া যেতে পারে।

সামাজিক বিজ্ঞানের ভাষায় অপ্রত্যাশিত ফলাফল (কখনও কখনও অপ্রত্যাশিত পরিনতি বা অনাকাঙ্ক্ষিত ফলাফলও বলা হয়) বলতে বুঝায় এমন ফলাফল যা কাঙ্ক্ষিত নয় এবং যা উদ্দেশ্যমূলক ভাবে ঘটানো হয়। বিংশ শতাব্দীতে একজন আমেরিকান সমাজ বিজ্ঞানী রবার্ট কে. মার্টন এই পরিভাষাটি জনপ্রিয় করেন।²⁰

অপ্রত্যাশিত ফলাফলকে তিন ভাগে ভাগ করা যায়।

- **অপ্রত্যাশিত লাভ :** একটি ইতিবাচক, অপ্রত্যাশিত লাভ (যেমন একটি কাজের পণ্য অপ্রত্যাশিত ভাবে অন্য কাজে ব্যবহার করা) উদাহরণস্বরূপ, সৌন্দর্য বর্ধনের জন্য ব্যবহৃত হারবাল পণ্যগুলোতে বিভিন্ন ঔষধি গুণাগুণ রয়েছে।

²⁰ Michael T. Kaufman, "Robert K. Merton, Versatile Sociologist and Father of the Focus Group, Dies at 92", The New York Times, 24 February 2003. Available from <http://www.nytimes.com/2003/02/24/nyregion/robert-k-merton-versatile-sociologist-and-father-of-the-focus-group-dies-at-92.html>.

- **অপ্রত্যাশিত ক্ষতি :** একটি নেতিবাচক অনাকাঙ্ক্ষিত ক্ষতি যা একটি আকাঙ্ক্ষিত ঘটনার পরিবর্তে ঘটে। উদাহরণস্বরূপ, একটি পানি সরবরাহকারী ব্যবসা প্রতিষ্ঠান কৃষিক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় পানি সরবরাহ করে। কিন্তু এই পানি ব্যবহার করে পানিবাহিত রোগের পরিমাপ বৃদ্ধি পেয়েছে যা স্বাস্থ্যের জন্য খুবই ক্ষতিকর।
- **বিপরীত ফলাফল :** মূলত যেমন ফলাফল আশা করা হয়েছিল তার বিপরীত ফলাফল পাওয়া (যখন একটি উদ্দিষ্ট সমাধান কোন সমস্যাকে আরও প্রকট করে তোলে)। এটিকেই সাধারণত বলা হয় পরিকল্পনার উল্টো ফল পাওয়া বা বিপর্যয় ঘটা। উদাহরণস্বরূপ, একটি নতুন নারকেল গাছের জাত উন্নত জীবিকা নির্বাহের উপায় হিসেবে ব্যবহার করা হয়, এই জাত কৃষক- উদ্যোক্তাদের মধ্যে পরিচিত করানো হয় কারণ এটি উচ্চ ফলনশীল। কিন্তু নতুন এই জাতটি বিভিন্ন মারাত্মক কীট পতঙ্গকে আকৃষ্ট করে যা কৃষকদের অন্য সুস্থ্য গাছের ক্ষতি করছে।

নেতিবাচক অপ্রত্যাশিত ফলাফল প্রতিরোধ করার জন্য ব্যবসায়িক ঝুঁকি এবং অপ্রত্যাশিত ঘটনার উদাহরণ চিন্তা করুন। ওয়েবসাইটে এবং সংবাদ সংস্থায় এধরনের ঝুঁকি এবং অপ্রত্যাশিত ফলাফলের তথ্য পাওয়া যাবে।

মিসেস রাজিয়ার ব্যবসার গ্রাহকদের স্বাস্থ্য এবং কল্যাণের উপর প্রভাব রয়েছে। যদিও তার দায়িত্ব হল ব্যবহার্য সরঞ্জামগুলো স্বাস্থ্যকর কিনা তা নিশ্চিত করা। এছাড়াও তাকে অবশ্যই সতর্ক থাকতে হবে যে তিনি যেসব পণ্য সৌন্দর্য্য বর্ধনের জন্য ব্যবহার করেন তা তার গ্রাহকদের স্বাস্থ্য এবং নিরাপত্তার জন্য ক্ষতিকর নয়। তার সৌন্দর্য্য বর্ধনের পণ্যগুলো ছাড়া কোন ত্বকের কোন সাধারণ এলার্জি হয় কিনা তা পুঙ্খানুপুঙ্খভাবে পড়তে হবে এবং যদি কোন গ্রাহকের এলার্জির লক্ষণ দেখা যায় কিংবা ঘটনাক্রমে অল্পবয়স্ক শিশু এগুলো ছাড়া আক্রান্ত হয় তার প্রাথমিক চিকিৎসা সম্পর্কে তার জানা উচিত।

একজন উদ্যোক্তা হিসেবে আপনাকে অবশ্যই নিশ্চিত করতে হবে যে আপনার পণ্যগুলোর কোন নেতিবাচক প্রভাব মানুষের উৎপাদিত পণ্য সামগ্রী বাজারজাত করার আগে অবশ্যই ভালভাবে গবেষণা এবং পরীক্ষা করে নিতে হবে। গবেষণার কাজে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার কার্যকরী ফলাফল লাভের প্রক্রিয়া সহজতর করে।

উইমেন ইন আইসিটি ফ্রন্টিয়ার ইনিশিয়েটিভ

একটিভিটি শীট - ২

ব্যবসা পরিকল্পনা করি

অংশগ্রহণকারী :

৩০ জন

সময় :

৪৫ মিনিট

প্রয়োজনীয় উপকরণ :

- পোস্টার পেপার- ৫টি
- মার্কার- ৩টি
- মাস্কিন টেপ
- আর্ট পেপার ছোট করে কাটা (৫০পিস)



ভূমিকা :

ব্যবসায় পুঁজি বিনিয়োগ, পরিচালনা পদ্ধতি, প্রভাবক বিষয়সমূহের লিখিত দলিলই হল ব্যবসা পরিকল্পনা। ব্যবসা পরিকল্পনা হল ব্যবসার প্রাথমিক বিস্তারিত বিবরণ।

উদ্দেশ্য :

ব্যবসার লক্ষ্য ধারণা, পণ্য বা সেবা বিক্রয়ের পরিকল্পনা বা পদ্ধতি আয়ের প্রবাহ, খরচসমূহ, ইত্যাদি সম্পর্কে জানা।

ধাপসমূহ :

৬. অংশগ্রহণকারীদেরকে তাদের নামের প্রথম অক্ষরের ক্রম অনুযায়ী সারিবদ্ধভাবে দাড়াতে বলুন (A, B, C.....Z)।
৭. অতঃপর সারি থেকে ১০ জন করে অংশগ্রহণকারী নিয়ে তিনটি দল গঠন করুন।
৮. প্রতিটি দলকে একটি টেবিলে বসতে বলুন। প্রতি টেবিলে পোস্টার পেপার, ছোট করে কাটা কাগজ এবং মার্কার পেন দিন।
৯. প্রথমেই সকলকে একটি ব্যবসার ধারণার নাম বলতে বলুন। সর্বসম্মতিক্রমে নির্দিষ্ট একটি ধারণাকে নির্বাচন করুন।
১০. এবার তিনটি পেপারে ব্যবসার ধারণা ও নিম্নলিখিত ব্যবসা পরিকল্পনার উপাদানসমূহ লিখে দিন।
 - ক) ১ম দল - - - - (i) ক্রেতা
(২টি পেপার দিন) (ii) প্রস্তাবিত পণ্যের বিবরণ
(iii) কাষ্টমারের সাথে সম্পর্ক
(iv) যোগাযোগের মাধ্যম
 - খ) ২য় দল - - - - (i) মূল সহযোগী
(২টি পেপার দিন) (ii) মূল কার্যক্রম
(iii) মূলধন সংগ্রহ

গ) ৩য় দল - - - (i) খরচসমূহ
(১টি পেপার দিন) (ii) আয়ের প্রবাহ

১১. প্রতিটি দল নির্দিষ্ট ব্যবসার ধারণার জন্য পোষ্টার পেপারে লেখা মূল পয়েন্টগুলোর নিচে সম্ভাব্য বিষয়গুলো নিজেদের দলে আলোচনা করে ছোট কাগজে একটি করে লিখতে বলুন।

১২. লেখা শেষে যার যার পেপারে লাগিয়ে সামনের দেয়ালে লাগাতে বলুন এবং প্রতি দল থেকে একজন করে উপস্থাপন করতে বলুন।

১৩. আর কোন কিছু সংযোজনের প্রয়োজন আছে কিনা সকলকে জিজ্ঞাসা করুন।

১৪. এখন নিম্নোক্ত প্রশ্নগুলো করুন-

- পরিকল্পনা করে ব্যবসা শুরু করার সুবিধা কি ?
- পরিকল্পনা না করে ব্যবসা শুরু করলে কি অসুবিধা হতে পারে ?

প্রশ্নোত্তরের পর সকলকে একটি করে BPC এর ফরম প্রদান করুন। পরবর্তী দিন ফরমটি পূরণ করে নিয়ে আসার জন্য নির্দেশনা দিন। ধন্যবাদ জানিয়ে একটিভিটি শেষ করুন।

ব্যবসায়িক পরিকল্পনা লিখন

শিক্ষার ফলাফল

একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা লেখার সময় ব্যবসায়িক ধারণাগুলো কিভাবে প্রয়োগ করা হয় তা বুঝতে পারা।

যদিও ব্যবসায়িক পরিকল্পনাগুলো প্রয়োজন এবং উদ্দেশ্যের ভিত্তিতে আলাদা হয়, সকল ব্যবসায়িক পরিকল্পনার কিছু সাধারণ উপাদান রয়েছে। পরিকল্পনায় নির্দিষ্ট ব্যবসা ও তার পরিবেশ সম্পর্কে বিবেচনা করা উচিত। এখানে কিছু বিভাগ আছে যেগুলো আপনি আপনার ব্যবসায়িক পরিকল্পনায় অন্তর্ভুক্ত করতে পারেন।

১. নির্বাহী সার সংক্ষেপ : এটি আপনার ব্যবসার অন্তর্ভুক্ত মূল বিষয়গুলোর সংক্ষিপ্ত বিবরণ প্রদান করে এবং কখনও কখনও এটি সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হিসেবে বিবেচিত হয়।
২. বাণিজ্যিক কৌশল : এটি ব্যবসার উদ্দেশ্য, স্বল্প (১ বছর) এবং দীর্ঘমেয়াদী (৩-৫ বছর) লক্ষ্যসমূহ, যে পণ্য এবং সেবাগুলো দেয়া হবে সেগুলো হচ্ছে আপনার তুলনামূলক সুবিধা, উন্নয়ন পরিকল্পনা, সময়সীমা এবং কাজের ধারাবাহিকতা ইত্যাদি। এতে আরও আছে ব্যবসার নিবন্ধন সম্পর্কিত তথ্য, ব্যবসার নাম এবং যোগাযোগের ঠিকানা।
৩. বিপন্ন কৌশল : আপনার ব্যবসায়িক পণ্য বা সেবার প্রচারের ও কৌশলসহ বাজারজাতকরণের পাঁচটি উপাদান এর অন্তর্ভুক্ত :
 - ক) পণ্য : আপনার পণ্য বা সেবা কিভাবে সম্ভাব্য ক্রেতাদের প্রয়োজন পূরণ করে ?
 - খ) মূল্য : আপনার পণ্য বা সেবার মূল্য নির্ধারণ করেন কিভাবে এবং কেন ?
 - গ) স্থান : কিভাবে আপনি আপনার পণ্য গ্রাহকদের কাছে পৌঁছে দেন?
 - ঘ) প্রচারণা : কিভাবে আপনি আপনার সম্ভাব্য ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগ স্থাপন করেন এবং বিপন্ন ও বাজারজাতকরণের জন্য আপনি কি পরিমাণ অর্থ খরচ করেন ?
 - ঙ) আপনার মূল্যবান অথবা আদর্শ ক্রেতার বৃত্তান্ত : তাদের বয়স, এলাকা, আয় এর অন্তর্ভুক্ত। নির্ভরযোগ্য উৎস থেকে বাজার বিষয়ক গবেষণার মাধ্যমে এসব তথ্য পাওয়া যায়।
৪. কার্যপ্রণালীর পরিকল্পনা : এটি ব্যবসার কার্যপদ্ধতির তিন থেকে পাঁচ বছরের প্রয়োজনীয় উপকরণের বিস্তারিত বিবরণ দেয়। ব্যবসার প্রতিদিনের কার্যাবলী যেমন- নির্দিষ্ট কাজের সময়, প্রয়োজনীয় সুযোগ-সুবিধা, সরবরাহকারী ও ক্রেডিট বিষয়ক তথ্য, ব্যবস্থাপনা বিষয়ক তথ্য এবং তথ্য প্রযুক্তির প্রয়োজনীয়তা।
৫. শক্তি, দুর্বলতা, সুযোগ এবং হুমকি / ঝুঁকি (SWOT) বিশ্লেষণ- এটি যেকোন ব্যবসার শক্তি, দুর্বলতা, সুযোগ এবং হুমকি / ঝুঁকি (SWOT) বিশ্লেষণ করে সে অনুযায়ী সঠিক সিদ্ধান্ত গ্রহণ সম্পর্কে বর্ণনা করে।
৬. মানব সম্পদ পরিকল্পনা : এটি আপনার ব্যবসায় মানব সম্পদ পরিচালনা করার পরিকল্পনা বর্ণনা করে। এতে ব্যবসার একটি সাংগঠনিক সংক্ষিপ্ত চার্ট থাকে যা ব্যবসার কে, কি কাজ করবে সে বিষয়ে বর্ণনা করে।
৭. অর্থনৈতিক পূর্বাভাস এবং অন্যান্য তথ্য : এটি আপনার ব্যবসার ১ম বছর এবং ৩ থেকে ৫ বছরের আনুমানিক অর্থনৈতিক প্রয়োজনীয়তার পূর্বাভাস দেয়। নগদ প্রবাহ বিবৃতি লাভ-ক্ষতির পূর্বাভাস এবং বিক্রয় পূর্বাভাস এর অন্তর্গত হওয়া উচিত।

করণীয় :

আপনার ক্ষুদ্র ব্যবসা পরিকল্পনা লিখুন

একটি ডকুমেন্ট বা ওয়ার্ড প্রসেসর প্রোগ্রাম ব্যবহার করে উপরে বর্ণিত প্রতিটি সেকশন অনুযায়ী আপনার ব্যবসায়িক পরিকল্পনা তৈরি করুন। কঠিন শব্দ কিংবা ব্যাকরণ বিষয়ে চিন্তা করবেন না। আপনার নিজস্ব চিন্তাভাবনা সকলের বোধগম্য করার জন্য সহজ ভাবে লিখুন। পরিকল্পনাটি আপনার বন্ধুবান্ধব বা সহকর্মীদের দেখান এবং তাদের কাছ থেকে পরামর্শ গ্রহণ করুন। মনে রাখবেন ব্যবসায়িক পরিকল্পনা একটি চলমান দলিল। আপনার ব্যবসা ও চিন্তাভাবনার উন্নতির সাথে সাথে এটির উন্নতি হয়।

সারাংশ

১. নারীরা বিভিন্ন কারণে ব্যবসায়িক উদ্যোগে অংশগ্রহণ করে। অর্থনৈতিক স্বাধীনতা তার মধ্যে অন্যতম। নিজেদের সময় এবং উপার্জনের উপর নিয়ন্ত্রণ তাদেরকে অনুপ্রাণিত করে এবং তারা নিজেদেরকে আরও আত্মবিশ্বাসী এবং পূর্ণাঙ্গভাবে পরিণত হওয়ার জন্য কাজ করে।
২. নারীদেরকে ব্যবসায় জড়িত হলে আরও অনেক চ্যালেঞ্জিং পরিস্থিতিতে পড়তে হয় কারণ তাদের কাছ থেকে সবসময় আশা করা হয় তারা পারিবারিক জীবনে একাধিক ভূমিকা পালন করবে। কর্মজীবনের সাথে পারিবারিক জীবনের ভারসাম্য অর্জন তাদের জীবনের সবচেয়ে বড় চ্যালেঞ্জগুলোর মধ্যে একটি। পরিবার এবং বন্ধুদের সমর্থন, সামাজিক নেটওয়ার্ক এবং নিজস্ব সহায়তা গ্রুপ নারীদের কাজে সমর্থন প্রক্রিয়া বৃদ্ধি করতে পারে।
৩. আইসিটি যেমন স্প্রেডশীট প্রোগ্রাম, ওয়ার্ড প্রসেসর, অনলাইন সার্চ ইঞ্জিন, সামাজিক মিডিয়া এবং মোবাইল অ্যাপ্লিকেশনগুলো ব্যবসায়িক পরিকল্পনার জন্য গুরুত্বপূর্ণ। যার মধ্যে রয়েছে বাজার গবেষণা, পরিচালনা, আর্থিক পরিকল্পনা এবং সম্ভাব্য সরবরাহকারীদের এবং গ্রাহকদের সাথে সংযোগ স্থাপন করে।
৪. নারী উদ্যোক্তাদের অবশ্যই একটি ভাল ব্যবসায়িক পরিকল্পনা থাকতে হবে যা তাদের কাজ সম্পর্কে, নিজস্ব শক্তি, দুর্বলতা, ব্যবসার বাইরের পরিবেশ, দিক নির্দেশনা এবং সুযোগ-সুবিধা সম্পর্কে শিখতে সাহায্য করবে।
৫. নারী উদ্যোক্তাগণকে অবশ্যই তাদের ব্যবসার ধরণ নির্বাচন, বাছাই ও তালিকা তৈরি করতে সক্ষম হতে হবে। তাদের নিজস্ব লক্ষ্য দৃষ্টিভঙ্গি ও স্বপ্ন থাকতে হবে। তারপর তাদের ব্যবসার পরিবেশ, বাজার পরিস্থিতি, গ্রাহক, প্রতিযোগিতা ইত্যাদি সম্পর্কে জানতে হবে। এর মাধ্যমে তারা অন্যান্য ব্যবসায়িক পণ্য বা সেবার মাধ্যমে নিজেদের লক্ষ্য পূরণে সক্ষম হবে।
৬. তাদের অন্যান্য পণ্য উন্নয়নের পাশাপাশি ব্যবসায়িক সম্পদ যেমন- অবকাঠামো, মানব সম্পদ ও সময়সূচীর প্রয়োজনীয়তা চিহ্নিতকরণ, নারী উদ্যোক্তাদেরকে তাদের আর্থিক ব্যবস্থার পরিকল্পনা ও বিকাশের লক্ষ্যে মূলধনের উৎস অন্তর্ভুক্ত করে পরিকল্পনা করতে সক্ষম করে।
৭. বিভিন্ন ব্যর্থতা এবং চ্যালেঞ্জ যেমন- ব্যবসায় অন্তর্ভুক্ত ঝুঁকি, অনিশ্চিত ব্যবসায়িক পরিণতি নারী উদ্যোক্তাদের পরবর্তীতে ঝুঁকি ও ক্ষয়ক্ষতি মোকাবেলা করতে প্রস্তুত করে।
৮. চ্যালেঞ্জ এবং ব্যর্থতা ব্যবসায় উন্নতি করার জন্য জ্ঞান ও অন্তর্দৃষ্টি দান করে।
৯. নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসায় এবং নিজ জীবনে সঠিক সিদ্ধান্ত নিতে হলে অবশ্যই সবকিছু সম্পর্কে যথেষ্ট তথ্য থাকতে হবে। তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার সঠিক সময়ে সঠিক তথ্য দিয়ে তাদের ব্যবসায়িক উন্নয়নে সাহায্য করে।

সংযুক্তি সমূহ

সংযুক্তি ১ - আলোচনার জন্য ঘটনাসমূহ

সংযুক্তি ২ - সহায়তাকারীদের গাইড

সংযুক্তি ৩ - ব্যবসা পরিকল্পনার ক্যানভাস (BPC)

(ক) মডিউলের উদ্দেশ্য

এই মডিউলের উদ্দেশ্য হল নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসা পরিকল্পনা এবং তাতে তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে সাহায্য করে সেই বিষয়ের সাথে পরিচিত করানো। এটি মৌলিক ব্যবসায়িক ধারণা, বিশ্লেষণাত্মক উপকরণ এবং ব্যবসায়িক পরিকল্পনায় আইসিটির ব্যবহার সম্পর্কে ধারণা প্রদান করে। নারী উদ্যোক্তাদের চাহিদা এবং পছন্দ অনুযায়ী বিভিন্ন ঘটনার উদাহরণ দেয়া হয়েছে। সেই সাথে নারীদেরকে তথ্য প্রযুক্তির উপকরণগুলো তাদের ব্যবসায় ব্যবহার করতে উৎসাহিত করেছে।

এই মডিউলের প্রধান প্রধান শিক্ষণীয় বিষয়গুলো হল-

১. একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা ও বিশ্লেষণাত্মক সরঞ্জাম প্রস্তুতকরণ ও উপস্থাপন।
২. ব্যবসায়িক পরিকল্পনা অনুযায়ী আইসিটি প্রোগ্রাম অ্যাপ্লিকেশন প্রবর্তন।

(খ) শেখার ফলাফল

এই মডিউল সম্পূর্ণ করার পর একজন অংশগ্রহণকারী যেসব বিষয়ে সক্ষম হবেন-

১. নারীর ক্ষমতায়ন এবং নারী উদ্যোগ এর মধ্যে সংযোগ স্থাপন এবং নারীর ব্যবসায়িক পরিকল্পনায় তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার।
২. ব্যবসার ধাপ, ব্যবসায় নারীর চ্যালেঞ্জ, পরিকল্পনার গুরুত্ব এবং তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার সম্পর্কে উপলব্ধি।
৩. শক্তি ও দুর্বলতার সঙ্গে সম্পর্কিত ব্যবসায়িক ধারণা সনাক্তকরণ ও বিশ্লেষণ, ব্যবসার পরিবেশের সাথে সম্পর্কিত সুযোগ এবং সীমাবদ্ধতা এবং তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার।
৪. ব্যবসার পরিবেশ বোঝার গুরুত্ব, ব্যবসার বাজারে গ্রাহক এবং প্রতিযোগীদের সনাক্তকরণ এবং এই সনাক্তকরণ প্রক্রিয়ায় তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে কার্যকর হতে পারে তা সনাক্ত করা।
৫. ব্যবসা প্রক্রিয়ার তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার এবং ব্যবসায় মান উন্নয়ন বোঝা।
৬. ব্যবসায়িক লক্ষ্যগুলোর গুরুত্ব এবং ব্যবসার দিক নির্দেশনা সম্পর্কে বোঝা।
৭. একটি ব্যবসার প্রয়োজনীয় সম্পদ সনাক্তকরণ ও বিশ্লেষণ এবং তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে ব্যবসায়িক প্রয়োজনীয়তা সনাক্তকরণে সাহায্য করে তা বুঝতে পারা।
৮. ব্যবসার আর্থিক পরিকল্পনা প্রস্তুত করতে তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে সাহায্য করে তা বুঝতে পারা।
৯. বিভিন্ন ব্যবসায়িক ঝুঁকি এবং অনিচ্ছাকৃত পরিনতি সনাক্তকরণ এবং এতে তথ্য প্রযুক্তির ভূমিকা।
১০. ব্যবসা পরিকল্পনা করার ক্ষেত্রে ব্যবসায়িক ধারণাগুলো কিভাবে প্রয়োগ করা হয় তা বুঝতে পারা।

দ্রষ্টব্য : এটি তথ্য প্রযুক্তির স্বাক্ষরতা কোর্স নয়। তথ্য প্রযুক্তির প্রশিক্ষণ বিষয়ক অনেক প্রোগ্রাম রয়েছে। সরকারী বা বেসরকারী সংস্থার সঙ্গে যুক্ত সহায়তাকারী এই মডিউলের প্রশিক্ষণ শুরু করার আগে এই ধরনের প্রোগ্রামে অংশগ্রহণ করলে উপকৃত হবেন।

(গ) উদ্দেশ্য, অংশগ্রহণকারী এবং প্রস্তাবিত সময়কাল

নীতিমালা নির্ধারকদের জন্য

যদি নীতিমালা নির্ধারকদের মডিউল সম্পর্কে জানানো উদ্দেশ্য হয় তাহলে উপস্থাপনার জন্য মোট ১ ঘন্টা থেকে ১ ঘন্টা ৩০ মিনিট সময় দেয়া যেতে পারে।

সহায়তাকারীদের প্রশিক্ষণের জন্য

যদি উদ্দেশ্য প্রশিক্ষকদের প্রশিক্ষণ দেয়া হয় তাহলে সময়কাল প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণকারীদের পটভূমির উপর নির্ভর করে পরিবর্তিত হবে। যারা ডেস্কটপ কম্পিউটার ও মেবাইল অ্যাপ্লিকেশন ব্যবহার করে অভ্যস্ত তাদের এগুলোর উপকরণ এবং কার্যক্রমগুলো অনুধাবন ও সম্পাদন করা সহজ হবে। যাদের তথ্য প্রযুক্তির জ্ঞান নেই বা সীমিত, তাদের জন্য WIFI প্রশিক্ষণের আগে তথ্য প্রযুক্তির প্রশিক্ষণ নিতে হবে। প্রশিক্ষণ কোর্সে যাদের তথ্য প্রযুক্তির জ্ঞান নেই, তাদের সাথে যাদের জ্ঞান আছে তাদেরকে সমন্বয় করলে এটি কোর্সে সহায়তা করবে। প্রশিক্ষণপ্রাপ্ত অংশগ্রহণকারীদের (সহায়তাকারী) পণ্য বিক্রি বা আনুষ্ঠানিক / অনানুষ্ঠানিক ক্ষেত্রগুলোতে সেবা প্রদানে অভিজ্ঞতা থাকলে তা প্রশিক্ষণে সহায়ক হবে। প্রশিক্ষণের সময়কাল ১ থেকে ২ দিন অথবা মোট ৮-১৬ ঘন্টা পর্যন্ত চলতে পারে।

নারী উদ্যোক্তাদের প্রশিক্ষণের জন্য

যদি উদ্দেশ্য নারী উদ্যোক্তাদের প্রশিক্ষণ প্রদান হয়। তাহলে এর সময়কাল নারী উদ্যোক্তাদের পটভূমির উপর নির্ভর করে পরিবর্তিত হবে। যাদের তথ্য প্রযুক্তির জ্ঞান নেই তাদেরকে আগে এই বিষয়ে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করার উপদেশ দেয়া হয়। প্রশিক্ষণের সময়কাল এক বা দুই সপ্তাহে প্রতিদিন ২ ঘন্টা করে মোট ৮ ঘন্টা করা যেতে পারে যেন নারীরা তাদের দৈনন্দিন কাজের ফাঁকে অংশগ্রহণ করতে পারে।

(ঘ) প্রশিক্ষণ প্রস্তুতি

প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা বিশ্লেষণ প্রয়োজন : আপনি একজন সহায়ক হিসেবে অংশগ্রহণকারীদের পটভূমি যাচাই করুন। তাদের বয়স এবং সামাজিক অবস্থা (বিবাহিত / অবিবাহিত) সম্পর্কে জানুন। তাদের ব্যবসায়িক উদ্যোগের অভিজ্ঞতা এবং তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার (মেবাইল ফোন, কম্পিউটার, সহজ অ্যাপ্লিকেশন ব্যবহার করতে পারে কিনা) সম্পর্কে জানুন। অংশগ্রহণকারীরা প্রশিক্ষণের পূর্বে তাদের প্রত্যাশা ব্যক্ত করলে তা প্রশিক্ষণের জন্য সহায়ক হবে। প্রশিক্ষণের পূর্বে অংশগ্রহণকারীদের দিয়ে একটি সংক্ষিপ্ত প্রশ্নাবলী পূরণ করান যা প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা বিশ্লেষণ প্রক্রিয়ায় তৈরি করা হয়।

স্থানীয়করণ : এই মডিউলটি বিভিন্ন দেশের প্রয়োজনে স্থানীয় ভাষায় অনুবাদ করুন। প্রশিক্ষণে অংশগ্রহণকারীদের অর্থনৈতিক, সামাজিক ও সাংস্কৃতিক ব্যাকগ্রাউন্ড সম্পর্কে জানুন এবং সেই অনুযায়ী স্থানীয়ভাবে তাদের প্রশিক্ষণ পদ্ধতি ঠিক করুন। স্থানীয় উদাহরণ এবং ঘটনা, অ্যাপ্লিকেশন এর অন্তর্ভুক্ত। জনপ্রিয় সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহার করে অংশগ্রহণকারীদেরকে দিয়ে প্রাথমিকভাবে বিভিন্ন কার্যক্রম করানো যেতে পারে। যেমন- দেশের সরকার নিয়ন্ত্রিত ওয়েবসাইটে ব্যবসার নিবন্ধন এবং লাইসেন্স সম্পর্কে আলোচনা

করুন। একইভাবে সোস্যাল মিডিয়াতে স্থানীয় ব্যবসাগুলো কিভাবে তাদের পণ্য বিক্রি করে তা প্রদর্শন করলে অংশগ্রহণকারীগণ তথ্য প্রযুক্তির প্রাসঙ্গিকতা এবং ব্যবহার বুঝতে সক্ষম হবে।

অনুশীলন এর জন্য প্রস্তুতি :

অনুশীলন এর জন্য প্রস্তুতি গ্রহণে প্রয়োজন চর্চা এবং পূর্ব পরীক্ষা। পূর্ব পরীক্ষায় সহায়তা করার জন্য সহকর্মীদের একটি গ্রুপ করুন যারা আপনাকে অনুশীলনগুলো আরও উন্নত করার জন্য বুদ্ধি প্রতিক্রিয়া ও পরামর্শ দিবে। যদি কোন উপকরণ ও সরঞ্জাম প্রয়োজন হয় তা যেন অনুশীলন কর্মকাণ্ডের জন্য প্রস্তুত থাকে সেটি নিশ্চিত করুন।

(ঙ) প্রশিক্ষণ প্রদান ও সম্বলন

স্থানীয় ভাষা ব্যবহার করলে কার্যকর ফলাফল পাওয়া যায়। আলোচনা তরান্বিত করার জন্য বয়স্ক শিক্ষার কিছু নীতি কার্যকর এবং প্রয়োজনীয়। বিশেষ করে সহায়ক হিসেবে আপনার অবশ্যই অংশগ্রহণকারীদেরকে নিজের মতামত ও অভিজ্ঞতা সম্পর্কে বলার সময় দিতে হবে। আপনাকে অবশ্যই অংশগ্রহণকারীদের প্রথাগত শ্রেণীকক্ষ বা শিক্ষা প্রতিষ্ঠানের ভয় দূর করতে হবে। তাদের চিন্তা এবং অভিজ্ঞতা শেয়ার করতে উৎসাহিত করুন যা আপনাকে অংশগ্রহণকারীদের প্রত্যাশা পূরণে সাহায্য করবে।

অন্যান্য প্রস্তাবিত পদ্ধতিগুলো হলো :-

- গল্পকথা এবং কাহিনী ব্যবহার - এই পদ্ধতি খুব শক্তিশালী এবং মনযোগ ধরে রাখে।
- স্থানীয় ঘটনা এবং অনুশীলন ব্যবহার - যদি আপনার ব্যবসায়িক উদ্যোগে নিজস্ব অভিজ্ঞতা থাকে, তাহলে নিজের অভিজ্ঞতাকে সকলের সাথে আলোচনা করলে তা অংশগ্রহণকারীদের উৎসাহিত করবে। যদি কম্পিউটার সুবিধা থাকে তবে তাদেরকে স্থানীয় নারী উদ্যোক্তার সফলতার ভিডিও দেখান। যদি অংশগ্রহণকারীদের ক্ষমতায়ন বা উদ্যোগের কোন অভিজ্ঞতা থাকে সে সম্পর্কে শুনুন ও আলোচনা করুন। তারা আপনার প্রশিক্ষণের জন্য গুরুত্বপূর্ণ সম্পদ হতে পারে।
- খেলাধুলা এবং দলীয় কার্যক্রম ব্যবহার - দলীয় খেলাধুলা এবং বিভিন্ন অংশগ্রহণ প্রক্রিয়া অংশগ্রহণকারীদের প্রশিক্ষণে উৎসাহিত করবে।
- দলগত কার্যক্রম - সাধারণত নারী অংশগ্রহণকারীরা দলগত ভাবে কাজ করে বেশি স্বাচ্ছন্দ এবং আত্মবিশ্বাস লাভ করে। আপনি তথ্য প্রযুক্তি জ্ঞানসহ এবং জ্ঞান ছাড়া অংশগ্রহণকারীদের সমন্বয়ে মিশ্র গ্রুপ তৈরি করতে পারেন। প্রশিক্ষণের কার্যক্রম এমন ভাবে সাজাতে হবে যেন যারা বেশি জ্ঞান সম্পন্ন তারা অন্যদেরকে শেখাতে পারে।
- আইস ব্রেকার - অংশগ্রহণকারীদের ক্লান্তি বা একঘেষামি দূর করে উজ্জীবিত করার জন্য ছোট ছোট বিভিন্ন কার্যক্রম রাখুন যা তাদেরকে আনন্দ দেবে ও তাদের স্বতঃস্ফূর্ততা আনবে।
- গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলো পর্যালোচনা এবং সারসংক্ষেপ - এটি পুনরাবৃত্তি করা গুরুত্বপূর্ণ। অংশগ্রহণকারীরা এ ব্যাপারে আগ্রহী হলে তাদেরকে এই কাজটি করতে দিন এবং মূল বিষয়গুলো সম্পর্কে তাদের মতামত গ্রহণ করুন।

(চ) প্রশিক্ষণ মূল্যায়ন -

প্রশিক্ষণের ফলাফল এবং লক্ষ্যমাত্রা যাচাই করার জন্য একটি মূল্যায়ন প্রক্রিয়া পরিচালনা করা প্রয়োজন। UN-APCICT এর প্রশিক্ষণ কার্যক্রমের জন্য একটি মূল্যায়নের টেমপ্লেট রয়েছে। এটিকে স্থানীয়করণ করে অংশগ্রহণকারীদের কাছ থেকে গঠনমূলক প্রতিক্রিয়া পেতে ব্যবহার করা যেতে পারে।

(ছ) প্রশিক্ষণ পরবর্তী নিরীক্ষণ ও মূল্যায়ন -

যদি প্রশিক্ষণটি কোন সরকারী/বেসরকারী প্রতিষ্ঠানের অংশ হয় তাহলে নিম্নলিখিত কার্যক্রমগুলো অনুসরণ করা যেতে পারে।

অংশগ্রহণকারীদের নিরীক্ষণ - প্রশিক্ষণ প্রয়োজনীয়তা বিশ্লেষণকে বেসলাইন ডাটা হিসেবে গ্রহণ করা যেতে পারে। UN-APCICT WIFI প্রোগ্রাম বিভিন্ন দেশে প্রশিক্ষণের প্রভাব ও কার্যকারিতা জানতে আগ্রহী। বিশেষ করে অংশগ্রহণকারীদের জীবনে প্রশিক্ষণ মডিউলের প্রভাব।

কমিউনিটি / নারী সংগঠন - কমিউনিটিতে নারী উদ্যোক্তাদের সমর্থন প্রক্রিয়ার অন্তর্গত বিষয় হল নারীদের অর্থনৈতিক ক্ষমতায়নে কোন সংগঠনে সংযুক্ত থাকা। তারা নিজস্ব গ্রুপ গঠনের মাধ্যমে নারীদেরকে বিভিন্ন উদ্যোগ গ্রহণ, অভিজ্ঞতা বিনিময় এবং একে অপরকে ব্যবসায় সাহায্য করার একটি স্থান প্রদান করবে।

প্রশিক্ষণ ও পরামর্শ - নারীদেরকে অতিরিক্ত সহায়তা যেমন তথ্য প্রযুক্তি বিষয়ক কোচিং এবং পরামর্শ সেবা প্রদান করা। পরামর্শ প্রদানের ক্ষেত্রে তাদেরকে আরও নির্দিষ্ট ও উপযুক্ত পরামর্শ দিতে হবে। যা তাদের উচ্চতর ধাপে সঠিক সিদ্ধান্ত নিতে সাহায্য করবে।

শিক্ষার ফলাফল মূল্যায়ন : প্রশিক্ষণ প্রতিষ্ঠান বা প্রোগ্রাম WIFI প্রোগ্রামটিকে তাদের নিজস্ব মূল্যায়ন কার্যক্রম এর অন্তর্ভুক্ত করলে এটি নিখুঁত ভাবে কাজ করবে। শিক্ষার প্রাপ্ত ফলাফল প্রশিক্ষণের প্রভাব পরিমাপের গাইড হিসেবে ব্যবহৃত হতে পারে। UN-APCICT মূল্যায়ন প্রক্রিয়ার প্রশ্নাবলী তৈরী করে সহায়তা করতে পারে।

সেকশন এ ব্যবসায়িক পরিকল্পনা, নারীর ক্ষমতায়ন, ব্যবসায় উদ্যোগ এবং তথ্য প্রযুক্তির ভূমিকা	
<p>সেশন ১ : ভূমিকা এবং সংক্ষিপ্ত বিবরণ</p> <p>(প্রস্তাবিত সময়কাল : ৩০ মিনিট)</p>	<p>শিক্ষার ফলাফল :</p> <p>১ - নারীর ক্ষমতায়ন এবং ব্যবসায় উদ্যোগের সংযোগ এবং ব্যবসা পরিকল্পনায় তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার বুঝতে পারা।</p> <p>মূল বিষয় :</p> <ul style="list-style-type: none"> - নারী ব্যবসায় উদ্যোগের মূল প্রতিপাদ্য এবং নারীর ক্ষমতায়নে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার - মডিউলের দিক বিন্যাস <p>আপনি একজন সহায়তাকারী হিসেবে অংশগ্রহণকারীদের মডিউল থেকে নারীর ক্ষমতায়ন ও ব্যবসায় উদ্যোগ এবং তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার বিষয়ে প্রাপ্ত শিক্ষার সারসংক্ষেপ তৈরি করতে নিযুক্ত করবেন। তিনটি দলে ভাগ হয়ে অংশগ্রহণকারীরা নিম্নোক্ত বিষয়ে আলোচনা এবং সারসংক্ষেপ করবে : (১) নারীর ক্ষমতায়ন, (২) ব্যবসায় উদ্যোগ, (৩) তথ্য প্রযুক্তির ভূমিকা, আপনি মডিউলের উদাহরণের সাথে এই সারসংক্ষেপগুলোর সমন্বয় সাধন করবেন।</p>
<p>সেশন ২ : ব্যবসার ধাপসমূহ, নারীদের চ্যালেঞ্জসমূহ, ব্যবসা পরিকল্পনা ও তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার</p> <p>(প্রস্তাবিত সময়কাল : ৪৫ মিনিট)</p>	<p>শিক্ষার ফলাফল :</p> <p>২ - ব্যবসার ধাপসমূহ, নারীদের ব্যবসায়িক চ্যালেঞ্জ, পরিকল্পনার গুরুত্ব এবং পরিকল্পনায় তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার</p> <p>মূল বিষয় :</p> <ul style="list-style-type: none"> - কি ধরনের ব্যবসা এবং তার ধাপসমূহ - নারীদের ব্যবসায়িক চ্যালেঞ্জসমূহ <p>আপনি বিষয়গুলো আলোচনা করবেন এবং অংশগ্রহণকারীদের কাছ থেকে তথ্য/মতামত নিবেন।</p> <ul style="list-style-type: none"> - ব্যবসায়িক পরিকল্পনা এবং এতে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার। <p>অংশগ্রহণকারীদের ব্যবসা পরিকল্পনার উদ্দেশ্য এবং তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের আলোচনায় অন্তর্ভুক্ত করবেন।</p>

	সেকশন বি : ব্যবসায় পরিকল্পনা তৈরি
<p>সেশন ৩ : ব্যবসায়িক ধারণা সৃষ্টি করা</p> <p>(প্রস্তাবিত সময়কাল : ৬০ মিনিট)</p>	<p>শিক্ষার ফলাফল :</p> <p>৩ - ব্যবসায়িক ধারণাকে সনাক্তকরণ এবং উদ্যোক্তার শক্তি ও দুর্বলতা, ব্যবসায়িক পরিবেশের সুযোগ সুবিধা ও বাধা এবং তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহারের সাপেক্ষে বিশ্লেষণ করা।</p> <p>মূল বিষয় :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ব্যবসায়িক ধারণা কি ? - চিন্তাভাবনার সরঞ্জাম ব্যবহার করে ব্যবসায়িক ধারণা তৈরি। - তথ্য প্রযুক্তি ব্যবসায়িক ধারণা বৃদ্ধি করতে কিভাবে সাহায্য করে ? <p>আপনাকে বিভিন্ন ব্যবসায়িক ধারণার উৎসের সাথে সকলকে পরিচয় করাতে হবে এবং তথ্য প্রযুক্তিকে কিভাবে এসব উৎসে ব্যবহার করা যায় তা বলতে হবে। ১ অথবা ২টি ঘটনার উদাহরণ দেয়া যেতে পার।</p> <p>আপনাকে চিন্তাভাবনা করার বিভিন্ন সরঞ্জাম ব্যবহার করে অংশগ্রহণকারীদের এসব কাজে যুক্ত করতে হবে। তাদের কাছ থেকে পাওয়া ব্যবসায়িক ধারণাগুলোর শক্তিশালী এবং দুর্বল দিকের উপর ভিত্তি করে বাছাই করতে হবে এবং ধারণাগুলোর মূল্যায়ন করতে হবে।</p> <p>অংশগ্রহণকারীদেরকে ছোট ছোট গ্রুপে ভাগ করে তাদের দিয়ে বিভিন্ন অনুশীলন করাতে হবে, তাদেরকে প্রাপ্ত শিক্ষা সম্পর্কে জিজ্ঞেস করতে হবে। তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার করে ব্যবসায়িক ধারণা তৈরির বিভিন্ন উদাহরণ দিয়ে এ আলোচনাকে আরও বিস্তৃত করতে হবে।</p>
<p>সেশন ৪ : ব্যবসায়িক পরিবেশ অনুধাবন</p> <p>(প্রস্তাবিত সময়কাল : ৬০ মিনিট)</p>	<p>শিক্ষার ফলাফল :</p> <p>৪ - ব্যবসায়িক পরিবেশ সম্পর্কে জানার প্রয়োজনীয়তা বলুন, ব্যবসায়িক বাজারে গ্রাহক এবং প্রতিদ্বন্দীদের সনাক্ত করণ এবং সনাক্তকরণ প্রক্রিয়ায় তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে সাহায্য করে তা বুঝান।</p> <p>মূল বিষয় :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ব্যবসায়িক পরিবেশ অনুধাবন <p>ব্যবসায়িক পরিবেশের বাইরের বিষয়গুলো যেমন সুযোগ সুবিধা ও বাঁধার উৎসগুলো সবাইকে দেখান।</p> <p>অংশগ্রহণকারীরা ছোট ছোট গ্রুপে পরিবেশ মূল্যায়নের কাজ করবে এবং অনুশীলন শেষে তাদেরকে মতামত দিতে বলুন। তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে পরিবেশ বিশ্লেষণের বিভিন্ন উদাহরণ দিয়ে আলোচনাকে বর্ধিত করতে পারেন।</p> <p>পরিবেশ বিশ্লেষণের অন্যতম অংশ হল গ্রাহক ও প্রতিদ্বন্দীদের সনাক্তকরণ। অংশগ্রহণকারীদের সনাক্তকরণের সরঞ্জাম এবং এ কাজে তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের সাথে পরিচিত করান।</p>

<p>সেশন ৫ : ব্যবসার মূল সৃষ্টি</p> <p>(প্রস্তাবিত সময়কাল : ৩০ মিনিট)</p>	<p>শিক্ষার ফলাফল : ৫ - ব্যবসার মূল সৃষ্টি এবং এতে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার সম্পর্কে অনুধাবন।</p> <p>মূল বিষয় : - প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা এবং একক ব্যবসার মূল্য সৃষ্টি করা।</p> <p>প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা এবং একক ব্যবসার মূল্য সৃষ্টির অর্থ সম্পর্কে সকলকে জানান। স্ক্যামপার (SCAMPER) মডেল আলোচনা করুন।</p> <p>বিভিন্ন ঘটনার উদাহরণ দিয়ে আলোচনা করুন।</p>
<p>সেশন ৬ : ব্যবসার লক্ষ্য</p> <p>(প্রস্তাবিত সময়কাল : ৬০ মিনিট)</p>	<p>শিক্ষার ফলাফল : ৬ - ব্যবসার লক্ষ্য এবং দিকনির্দেশনা স্থির করার গুরুত্ব অনুধাবন।</p> <p>মূল বিষয় : - ব্যবসার লক্ষ্য - কিভাবে একে স্মার্ট (SMART) করা যায়।</p> <p>ব্যবসা পরিকল্পনায় লক্ষ্য নির্ধারণের গুরুত্ব উপস্থাপন করুন এবং স্মার্ট (SMART) নিশ্চিত করুন। বিভিন্ন ঘটনাকে উদাহরণ হিসেবে দেখান।</p> <p>- স্বপ্ন এবং লক্ষ্যের দৃশ্যায়ন করুন।</p> <p>অংশগ্রহণকারীদের বিভিন্ন অনুশীলনে নিযুক্ত করার মাধ্যমে তাদের লক্ষ্য ও স্বপ্নের দৃশ্যায়ন করতে সাহায্য করুন। দিকনির্দেশকারী প্রশ্ন করুন যেন তারা স্মার্ট (SMART) লক্ষ্য ও স্বপ্নের গুরুত্ব বুঝতে পারে।</p>
<p>সেশন ৭ : ব্যবসার সম্পদ সনাক্তকরণ</p> <p>(প্রস্তাবিত সময়কাল : ৬০ মিনিট)</p>	<p>শিক্ষার ফলাফল : ৭ - ব্যবসায় সম্পদের প্রয়োজনীয়তা সনাক্ত করুন ও বিশ্লেষণ করুন এবং ব্যবসার প্রয়োজনীয় সম্পদ সনাক্তকরণে তথ্য প্রযুক্তির গুরুত্ব বুঝান।</p> <p>মূল বিষয় : - ব্যবসায়িক কাঠামো - মানব সম্পদ - মূলধনের উৎস</p> <p>ব্যবসায় সম্পদ সনাক্তকরণের গুরুত্ব সম্পর্কে আলোকপাত করুন। অংশগ্রহণকারীদের বিভিন্ন ধরনের সম্পদ যেমন- মানব সম্পদ, বিপন্ন ও ব্যবস্থাপনা, এবং মূলধনের উৎস অনুযায়ী বিন্যস্ত করুন। বিভিন্ন ঘটনার উদাহরণ দিয়ে আলোচনা বর্ধিত করুন।</p> <p>অংশগ্রহণকারীদের বিভিন্ন দলে বিভক্ত করে তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে খোঁজা এবং ব্যবহার ছাড়া ব্যবসায় প্রয়োজনীয় সম্পদ সনাক্তকরণের অনুশীলন করা।</p>

<p>সেশন ৮ : ব্যবসার অর্থনৈতিক পরিকল্পনা প্রণয়ন</p> <p>(প্রস্তাবিত সময়কাল : ৬০ মিনিট)</p>	<p>শিক্ষার ফলাফল : ৮ - ব্যবসার অর্থনৈতিক পরিকল্পনার গুরুত্ব বলুন এবং এই প্রস্তুতিতে তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে সাহায্য করতে পারে তা বুঝান।</p> <p>মূল বিষয় : - অর্থনৈতিক পরিকল্পনা প্রক্রিয়া - নির্দিষ্ট খরচ এবং পরিবর্তনশীল খরচের পার্থক্য নির্ণয় - ব্রেক ইভেন পয়েন্ট কি? - অর্থনৈতিক বিবৃতি কি ?</p> <p>ব্যবসার অর্থনৈতিক পরিকল্পনার গুরুত্ব এবং এটি তৈরির বিভিন্ন ধাপ আলোচনা করুন। অংশগ্রহণকারীদের মৌলিক অর্থনৈতিক ধারণা এবং অর্থনৈতিক পরিকল্পনার সরঞ্জাম সম্পর্কে জানান। বিভিন্ন ঘটনা এবং তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের নিদর্শন দেখিয়ে আলোচনাকে বর্ধিত করুন।</p> <p>যদি অতিরিক্ত সময় থাকে তাহলে বিভিন্ন অনুশীলন কর্মকান্ড করা যেতে পারে।</p>
<p>সেশন ৯ : ব্যবসায় অনুমানকৃত / সম্ভাব্য চ্যালেঞ্জসমূহ</p> <p>(প্রস্তাবিত সময়কাল : ৩০ মিনিট)</p>	<p>শিক্ষার ফলাফল : ৯ - ব্যবসায়িক প্রক্রিয়ায় বিভিন্ন ঝুঁকি এবং অপ্রত্যাশিত ঘটনার সাথে পরিচিত হওয়া।</p> <p>মূল বিষয় : - ব্যবসার ঝুঁকিসমূহ এবং এর ধরণ - অপ্রত্যাশিত ঘটনাসমূহ</p> <p>বিভিন্ন ঘটনার উদাহরণ দিয়ে ব্যবসায়িক চ্যালেঞ্জসমূহ আলোচনা করুন। ব্যবসায়িক ঝুঁকি এবং অপ্রত্যাশিত ঘটনাসমূহ বাস্তব উদাহরণ দিয়ে ব্যাখ্যা করুন। অংশগ্রহণকারীদের কাছ থেকে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহারসহ ও ব্যবহার ছাড়া ঝুঁকি সনাক্তকরণ ব্যাপারে মতামত গ্রহণ করুন।</p>
	<p>সেকশন সি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা লিখন</p>
<p>সেশন ১০ : ব্যবসায়িক পরিকল্পনা লিখন</p> <p>(প্রস্তাবিত সময়কাল : ৭৫ মিনিট)</p>	<p>শিক্ষার ফলাফল : ১০ - কিভাবে ব্যবসার মূল ধরণা ব্যবসায়িক পরিকল্পনা লেখায় ব্যবহার করা হয় তা বুঝতে পারা।</p> <p>মূল বিষয় : - ব্যবসা পরিকল্পনা লেখা</p> <p>এই সেশনে বিগত সকল সেশনের সারসংক্ষেপ থাকবে। ব্যবসায়িক পরিকল্পনার অংশ এবং উদাহরণ দেখাবেন যা পরিকল্পনা করতে সাহায্য করবে। অংশগ্রহণকারীদের কাছে ব্যবসায়িক পরিকল্পনার কার্যকরী সারসংক্ষেপ তৈরি করতে হবে। দলবদ্ধভাবে তারা বিগত অভিজ্ঞতার ভিত্তিতে অনুশীলন করবে এবং তাদের কার্যক্রম উপস্থাপন করবে।</p>

মিনি ওয়ার্কবুক

যেখানে কোন কম্পিউটার বা ইন্টারনেট নেই, যাদের তথ্য প্রযুক্তির জ্ঞান সীমাবদ্ধ এবং যারা হাতে কলমে কাজ করতে স্বাচ্ছন্দ বোধ করে তাদের জন্য কাগজে কলমে বিভিন্ন অনুশীলন তৈরি করুন। আপনি মিনি ওয়ার্কবুক তৈরি করতে পারেন যা অংশগ্রহণকারীরা নিজের নোটবই হিসেবে ব্যবহার করবে এবং নিজেদের মডিউলের শিক্ষার ফলাফল উপস্থাপন করতে পারবে।

ব্যবসা পরিকল্পনার ক্যানভাস (BPC)

গ্ৰহণকারীর নাম:

সেবা বা পণ্যের নাম:

তারিখ:

সহযোগী 	মূল কার্যক্রম 	সেবা বা পণ্যের বিশেষত্ব 	ক্রেতার সাথে সম্পর্ক 	ক্রেতা বিভাজন 
	মূল সম্পদসমূহ 		যোগাযোগ 	
মূল খরচসমূহ 		আয়ের প্রবাহ 		

প্রশিক্ষণ / প্রস্তুতির জন্য অতিরিক্ত সম্পদসমূহ

Asia Pacific Women's Information Network Centre, Innovative Strategies for Andean Women's Participation in Digital Economy (2012-2014) eBiz Training (Training of Trainers for Rural Women Entrepreneurs). For training materials, please contact APWINC. <http://www.women.or.kr/>

Catherine Lang and Marina Biasutti, Entrepreneurial Training "Owning your Future". Available from <http://www.slideshare.net/JacquelineRichardson/entrepreneurial-trainingmanual-owning-your-future>.

Dandy Victa, Work-At-Home Entrepreneurship: A Practical Guide for Filipinos with Disabilities(Quezon City, National Council on Disability Affairs, 2014). Available from <http://www.ncda.gov.ph/wp-content/uploads/2015/01/e-copy-Work-At-Home-EBook.pdf>.

Food and Agriculture Organization, Promoting Rural Women's Cooperative Businesses inThailand: A Training Kit (Bangkok, 2004). Available from <http://www.fao.org/docrep/004/ad499e/ad499e00.htm>.

Hewlett-Packard (HP) LIFE online courses for entrepreneurs. Available from <http://www.life-global.org/>.

Intel Learn Easy Steps. Available from <http://www.intel.com/content/www/us/en/education/intel-easy-steps.html>.

Intel Entrepreneurship Basics (E-Basics). Available from <https://educate.intel.com/employability/e-basics/>.

Intel, Women and the Web: Bridging the Internet gap and creating new global opportunities in low and middle-income countries (2012). Available from <http://www.intel.com/content/www/us/en/technology-in-education/women-in-the-web.html>

International Labour Organization, Can ICTs Help Me Improve My Business: A brief handbook for micro and small entrepreneurs from Latin America and the Caribbean. Available from <http://www.oitcenterfor.org/sites/default/files/canicthelp.pdf>.

International Labour Organization, Gender and Entrepreneurship Together: GET Ahead for Women in Enterprise – Training Package and Resource Kit (Bangkok, Berlin and Geneva,2004). Available from http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_116100.pdf.

Microsoft and ASEAN Foundation, ICT Curriculum 2013: ICT training programs for small and medium-sized enterprises. Available from <http://www.unapcict.org/ecohub/resources/ict-for-sme/training-programs-guidelines/microsoft-asean-foundation-ict-curriculum-icttraining-programs-for-small-and-medium-sized-enterprises-smes>.

Microsoft Digital Literacy. Available from <https://www.microsoft.com/en-us/DigitalLiteracy> .

Philippine Commission on Women, Development of a Gender and Financial Literacy Module, undated. Available from <http://pcw.gov.ph/publication/development-gender-and-financial-literacy-module-results-partnership-between-pcw-great-women-project-and-napc>

Steve Mariotti, Entrepreneurship: Owning Your Future, eleventh edition (New York, Network for Teaching Entrepreneurship and Pearson Education, 2010). Available from http://assets.pearsonschool.com/asset_mgr/current/201323/entrepreneurship_se_final_pdf.pdf.

United Nations Conference on Trade and Development, Empowering Women Entrepreneurs through Information and Communications Technologies: A Practical Guide (New York and Geneva, 2014). Available from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dt1stict2013d2_en.pdf.

UNESCO-UNEVOC, Starting My Own Small Business: Training Packages on Entrepreneurship. Available from <http://www.unevoc.unesco.org/go.php?q=Starting%20my%20own%20small%20business>.

লেখক সম্পর্কে

UN-APCICT

তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি উন্নয়নের জন্য জাতিসংঘের এশিয়া প্যাসিফিক অঞ্চলের অর্থনৈতিক ও সামাজিক কমিশনের সহায়ক হিসেবে উন্নয়নে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি বিষয়ক জাতিসংঘ এশিয়া ও প্রশান্ত মহাসাগরীয় প্রশিক্ষণ কেন্দ্র কাজ করে। UN-APCICT এর লক্ষ্য হচ্ছে ESCAP এর সদস্য দেশগুলোর জনবল ও প্রাতিষ্ঠানিক উন্নয়নের মাধ্যমে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তির উদ্যোগকে শক্তিশালী করা। UN-APCICT এর কর্মকান্ড তিনটি স্তরের উপর ভিত্তি করে আছে-

১. প্রশিক্ষণ- নীতিনির্ধারক ও ICT পেশাধারীদের জ্ঞান ও দক্ষতার উন্নয়ন।
২. গবেষণা- আইসিটিতে জনসম্পদের উন্নয়নের লক্ষ্যে বিশ্লেষণধর্মী শিক্ষার ব্যবস্থা করা।
৩. পরামর্শমূলক- ESCAP এর সদস্য ও সহযোগীদেরকে জনসম্পদ উন্নয়ন কর্মসূচীতে পরামর্শ সেবা প্রদান করা।

UN-APCICT কোরিয়ার ইনচনে অবস্থিত।

<http://www.unapcict.org>

ESCAP

ESCAP জাতিসংঘের আঞ্চলিক উন্নয়নে জড়িত এবং প্রধান অর্থনৈতিক ও সামাজিক উন্নয়নের কেন্দ্র হিসেবে জাতিসংঘের এশিয়া প্যাসিফিক অঞ্চলে কাজ করছে। এর কাজ হচ্ছে ৫৩ সদস্য ও ৯ সহযোগীর মধ্যে সহযোগীতার উন্নয়ন। ESCAP বিশ্বব্যাপী ও দেশভিত্তিক কর্মসূচী ও বিষয়গুলোতে কৌশলভিত্তিক সহযোগীতা প্রদান করে। বিশ্বায়নের এই যুগে আর্থসামাজিক বাধাসমূহ মোকাবেলা করার জন্য বিভিন্ন অঞ্চলের সরকারকে সহযোগীতা ও আঞ্চলিক কর্মকান্ডের মাধ্যমে বিস্তার লাভ করে থাকে। ESCAP এর অফিস হচ্ছে ব্যাংকক, থাইল্যান্ডে।

<http://www.unescap.org>