



উইমেন অ্যান্ড আইসিটি ফ্রন্টিয়ার ইনিসিয়েটিভ



তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের
মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনা
মডিউল W2

আয়োজক

বাস্তবায়নকারী সংস্থা



নারী উদ্যোক্তাদের পথ নির্দেশনা

মডিউল W2:

তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনা

মারিয়া জুয়ানিটা রাইস ম্যাকাপ্যাগাল

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



উইমেন এন্ড ICT ফ্রন্টিয়ার ইনিসিয়েটিভ (WIFI)

নারী উদ্যোক্তাদের পথ নির্দেশনা

এই মডিউলটি বাংলাদেশের ক্ষুদ্র ও মাঝারী নারী উদ্যোক্তার ব্যবসা ব্যবস্থাপনায় তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের লক্ষ্যে তৈরী করা।

এই মডিউলে ব্যবহৃত ছবি সমূহ বিভিন্ন উৎস থেকে সংগৃহিত এবং ছবির প্রকৃত মালিকের প্রতি কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করা হচ্ছে।

যে কোন গবেষণা এবং অ-লাভজনক উদ্দেশ্যে এই মডিউল ব্যবহারে কোন অনুমতির প্রয়োজন নাই, ব্যবহারের ক্ষেত্রে WIFI সংশ্লিষ্ট প্রতিষ্ঠান সমূহের প্রতি কৃতজ্ঞতা প্রকাশ বাঞ্ছনীয়।

প্রকাশ কাল : নভেম্বর ২০১৬

যোগাযোগ :

ফোনকাল 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

মূল ভাষান : UNAPCICT

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

মুখবন্ধ

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

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

বিশ্বব্যাপী একটি টেকসই উন্নয়নের রু প্রিন্ট হচ্ছে এজেন্ডা ২০৩০, যা আমাদের ও আমাদের ভবিষ্যৎ প্রজন্মের জন্য সামাজিক, অর্থনৈতিক ও পরিবেশগত উন্নয়নের লক্ষ্যে কাজ করে। বিগত ২০ বছরেরও বেশি সময় ধরে জেডার 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 আন্তর্জাতিক প্যাসিফিক ট্রেনিং সেন্টার ফর আইসিটি ডেভেলপমেন্ট (APICT)। ‘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 নির্ধারনী 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 ধারণা

এটি মডিউল W1 তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে ব্যবসায়িক পরিকল্পনা এর পরবর্তী মডিউল। এর প্রাথমিক উদ্দেশ্য হল নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসা পরিচালনার একটি পদ্ধতির সাথে পরিচয় করিয়ে দেয়া, এবং তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে একাজে তাদের সাহায্য করতে পারে সে বিষয়ে জানানো।

মডিউলটি ব্যবসা পরিচালনা এবং চালানোর 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 মডিউলটি সমৃদ্ধকরণ বিষয়ে পরামর্শ প্রদান করা হয়েছে।

প্রশিক্ষণ গ্রহণের ফলাফল

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

১. নারী উদ্যোক্তাদের সাথে ব্যবসায়িক উদ্যোগ এর সংযোগ স্থাপন এবং আইসিটি ব্যবহার করে একটি ব্যবসা পরিচালনার কথা স্মরণ করুন।
২. ব্যবসার সাধারণ ডোমেইন, বিশেষ পরিকল্পনা, সেটআপ এবং ব্যবস্থাপনার সঙ্গে নারী উদ্যোক্তার সম্পর্ক এবং এতে আইসিটির ব্যবহার আলোচনা করুন।
৩. ব্যবসা পরিচালনা ক্ষেত্রে উদ্যোক্তাদের প্রেরণার তাৎপর্য এবং সময় ব্যবস্থাপনার গুরুত্ব বলুন।
৪. ব্যবসায় সরকারী নিয়মাবলী ও মানদণ্ড মেনে চলার গুরুত্ব আলোচনা করুন।
৫. বাজার কি? ব্যবসায় বাজর গবেষণার গুরুত্ব আলোচনা করুন।
৬. একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠার ক্ষেত্রে সম্পদের প্রক্রিয়াকরণ ও তহবিল সংগ্রহের উপায় সনাক্তকরণ।
৭. ব্যবসা পরিচালনার বিভিন্ন কার্যক্রম সেবা এবং কিভাবে তথ্য প্রযুক্তি এ কাজ সাহায্য করে তা ব্যাখ্যা করুন।
৮. ব্যবসার আইনি, শারীরিক ও অনলাইন ঝুঁকি থেকে মুক্ত থাকার পদ্ধতি/প্রক্রিয়া সম্পর্কে আলোচনা করুন।
৯. ব্যবসার কর্মদক্ষতা পর্যবেক্ষণ ও মূল্যায়নে গুরুত্ব সম্পর্কে বলুন।
১০. পর্যবেক্ষণ ও মূল্যায়নের সাথে ব্যবসার সমাপ্তির সম্পর্ক সনাক্ত করুন।

নির্দিষ্ট অংশগ্রহনকারী

সে সকল নারী উদ্যোক্তা (বর্তমান ও সম্ভাব্য নতুন) যারা ব্যবসায়িক জ্ঞান ও তথ্য প্রযুক্তির দক্ষতাকে আরো বাড়াতে চান।

সময়কাল:

প্রশিক্ষণ (TOT) এর সময়ঃ মোট ১২ ঘন্টা। প্রতিদিন ৬ ঘন্টা করে সেশন চলবে।

উদ্যোক্তাদের প্রশিক্ষণ এর সময়ঃ মোট ১৮ ঘন্টা। প্রতিদিন ৬ ঘন্টা করে সেশন চলবে।

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 অংশগ্রহনকারীদের। এটি আরও সম্মানিত করে ফাহিম হোসেইন, মারিয়া জুয়ানিটা আর ম্যাকাপ্যাগাল, উষা রানি ভাসুলু রেডিড, সাইউরি কোকো ওকাডা, থাও এঞ্জুয়েন, মারিয়া লুইসা এস কনসেপসন, থেরেসা ম্যারি বি রিকো, এমি এফ ইমান, মিনা লিন সি পেরাল্টা, এমানুয়েল সি লালানা, জন জে মাকাসিও, মারিয়া আস্থনেট ভেলাস্ক আলনস এবং গ্রেস গরস্প জেমন 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	
আসুন জড়তা ভাঙ্গাই	১০
মডিউলের বিষয়বস্তু	১০
মডিউলের লক্ষ্য	১১
প্রথম অধ্যায়	১৩
১.১ সূচনা.....	১৪
১.২ এই মডিউলের বিষয়বস্তু.....	১৪
১.৩ ব্যবসা শুরুর পাঁচটি ধাপ	১৪
১.৪ ব্যবসা শুরুর প্রাথমিক কাজ.....	১৫
১.৫ ব্যবসা শুরুর সাপোর্ট এন্টিভিটি	১৫
ব্যবসা শুরু ও পরিচালনার ক্ষেত্রে যেসব আইসিটি টুল ব্যবহার করা সম্ভব	১৫
১.৬.১. ওয়ার্ড প্রসেসর এবং স্প্রেডশিট.....	১৫
১.৬.২. কেন সার্চ ইঞ্জিন ব্যবহার করবেন :-.....	১৬
একটিভিটি শীট - ১	১৭
১.৬.৩. যোগাযোগের ডিভাইস ও এপ্লিকেশন.....	১৮
১.৬.৪. ড্রইং টুল.....	১৮
১.৬.৫. অনলাইন ওয়েব ডেভেলপমেন্ট টুল	১৮
তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে প্রাত্যহিক কাজের তথ্য সংরক্ষণ	১৯
কেস স্টাডি: শরিফা পিউ- একজন সফল নারী উদ্যোক্তার গল্প	২০
২. দ্বিতীয় অধ্যায়.....	২২
মার্কেট রিসার্চের / গবেষণার মাধ্যমে ব্যবসার পরিকল্পনা ও বাস্তবায়ন.....	২৩
২.১ মার্কেট রিসার্চ / বাজার গবেষণা :	২৩
২.২ সম্পদের পূর্ণাঙ্গ এবং সঠিক ব্যবহার :	২৩
২.৩ তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে তথ্য সংগ্রহ :	২৪
২.৪ বাজার সম্পর্কিত ধারণা	২৪
২.৫ বাজার বা মার্কেট কি?	২৪
২.৬ মার্কেট এর ধারণায় ফেটি বিষয় সম্পৃক্ত	২৪
২.৬.১ ক্রেতা.....	২৫
২.৬.২ পণ্য.....	২৫

২.৬.৩ পণ্যের দাম বা মূল্য	২৬
২.৬.৪ পণ্য বিক্রয়ের স্থান.....	২৭
২.৬.৫ পণ্যের বিজ্ঞাপন বা প্রমোশন.....	২৭
কেস স্টাডি: Zen4w Event Limited- একটি সফলতার গল্প	২৯
৩. তৃতীয় অধ্যায়.....	৩১
ব্যবসার পুঁজি বিনিয়োগ	৩১
৩.১ ব্যবসার পুঁজি বিনিয়োগ	৩২
৩.২ ব্যাংক এবং অন্যান্য প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ সম্পর্কিত জরুরী তথ্য	৩২
৩.৩ ফিন্যান্সিয়াল রেকর্ড/আর্থিক নথি	৩২
৩.৪ কাঁচামাল ও যন্ত্রপাতি ক্রয়	৩৩
৩.৫ মানব সম্পদ বা শ্রমিক এর নিয়োগ দান.....	৩৩
কেস স্টাডি: সৃষ্টি কালেকশন ও খাদিজা নাসরিন সোমার গল্প.....	৩৬
চতুর্থ অধ্যায়	৩৮
ব্যবসা পরিচালনা.....	৩৮
৪.১ ব্যবসা পরিচালনা.....	৩৮
৪.২ বাজেট কি ?	৪০
৪.৩ আপনার ব্যবসার নিরাপত্তা বিধান	৪০
৪.৪ মনিটরিং ও ইভালুয়েশন (পর্যবেক্ষণ ও পর্যালোচনা).....	৪০
৪.৫ ব্যবসা বন্ধের সিদ্ধান্ত	৪০
৫. উপসংহার.....	৪১
কেস স্টাডি: তানজিনা আক্তার-একজন ভিন্নধর্মী নারী উদ্যোক্তা	৪২
কেস স্টাডি: শাহানাজ বেগমের 'এস ক্র্যাফট' এর মালিক হয়ে ওঠার গল্প	৪৩
সংযুক্তি - ১	৪৫
সংযুক্তি - ২	৪৫

শব্দ চিহ্নগুলির তালিকা

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

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

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

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

FAO- খাদ্য ও কৃষি সংস্থা (জাতিসংঘ)

জিডিপি(GDP) - গ্রস ডমেস্টিক প্রোডাক্ট

জিএসএমএ(GSMA)- গ্লোবাল এসোসিয়েশন অফ মোবাইল অপারেটর

আইসিটি(ICT)- তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি

আইটিইউ(ITU)- ইন্টারন্যাশনাল টেলিকমিউনিকেশন ইউনিয়ন

এমডিজি(MDG)- সহস্রাব্দ উন্নয়ন লক্ষ্য

পিএসআই(PSI)- আন্তর্জাতিক জনসংখ্যা সেবা

এসডিজি(SDG)-টেকসই উন্নয়ন লক্ষ্য

এসএমএস(SMS)- সংক্ষিপ্ত বার্তা

এসটিইএম(STEM)- বিজ্ঞান, প্রযুক্তি, প্রকৌশল এবং গণিত

ইউএন(UN)- জাতিসংঘ

ইউএনডিপি(UNDP)- জাতিসংঘ উন্নয়ন কর্মসূচি

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

W1- WIFI নারী উদ্যোক্তাদের পথ নির্দেশনা - মডিউল W1: আইসিটি ব্যবহার করে ব্যবসা পরিকল্পনা

W2- WIFI নারী উদ্যোক্তাদের পথ নির্দেশনা - মডিউল W2: আইসিটি ব্যবহার করে ব্যবসা পরিচালনা

ওয়াইফাই (WIFI)– উইমেন এন্ড আইসিটি ফ্রন্টিয়ার ইনিশিয়েটিভ

আসুন জড়তা ভাঙ্গাই

অংশগ্রহণকারীদের শুভেচ্ছা জানিয়ে প্রশিক্ষণ কর্মসূচী শুরু করণ। প্রশিক্ষণার্থীদের জড়তা ভাঙ্গানোর জন্য একজন সফল ট্রেনার এর গুণাবলী বিষয়ে সকলের মতামত নিন।

অংশগ্রহণকারীরা একজন একজন করে চার্টপেপার এ সফল ট্রেনার এর কি কি গুণ থাকা উচিত সে সম্পর্কিত একটি গুণাবলী লিখবেন।

মডিউলের বিষয়বস্তু

নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসা ব্যবস্থাপনার মৌলিক জ্ঞান দেয়া ও তথ্যপ্রযুক্তির দক্ষতা বৃদ্ধি এবং তথ্য-প্রযুক্তি নির্ভর নারী উদ্যোক্তাদের উপযোগী পরিবেশ তৈরীতে নীতি নির্ধারকদের সহায়তা করারলক্ষ্যে উন্নয়নে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি বিষয়ক জাতিসংঘ এশিয়া ও প্রশান্ত মহাসাগরীয় প্রশিক্ষণ কেন্দ্র (UNAPCICT)উইমেন এন্ড ICT ফ্রন্টিয়ার ইনিসিয়েটিভ (WIFI)প্রোগ্রাম নেয়া হয়েছে।

WIFI একটি বিশেষ প্রোগ্রাম যার মূল লক্ষ্য হচ্ছে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তিকে ভিত্তি করে নারী উদ্যোক্তাদের সামাজিক ও অর্থনৈতিকভাবে ক্ষমতায়ন করা। এক্ষেত্রে দুটি উদ্দেশ্য রয়েছে ১.এশিয়া ও প্রশান্ত মহাসাগরীয় অঞ্চলের সম্ভাবনাময় নারী উদ্যোক্তাদের তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি ব্যবহারে সক্ষমতা বৃদ্ধি করা। ২.সরকারী নেতৃবৃন্দ ও নীতি নির্ধারকদের সক্ষমতা বৃদ্ধি যার মাধ্যমে তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তি নির্ভর নারী উদ্যোক্তাদের জন্য সহায়ক পরিবেশ সৃষ্টি হবে।

বর্তমান এবং সম্ভাবনাময় মহিলা উদ্যোক্তাদের তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহারের মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনা শেখানোই এই মডিউলের মূখ্য উদ্দেশ্য। এই সহায়িকাটি W2 মডিউল এর সংক্ষিপ্ত রূপ, যা প্রশিক্ষককে এই ট্রেনিং সম্পর্কে ধারণা প্রদান করবে।

এর বিষয়বস্তু -

১. ব্যবসা পরিচালনা পদ্ধতি
২. ব্যবসা বিশ্লেষণের পছা
৩. ব্যবসা শুরু এবং পরিচালনায় তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার

যে সকল উদ্যোক্তা তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করেন, যেমন- ফোন কল করা, ম্যাসেজ পাঠানো, ই-মেইল করা এবং যারা অনলাইন বিক্রয় ও মার্কেটিং এ আগ্রহী, তাদের দক্ষতা বৃদ্ধি করাই এই মডিউলের মূল লক্ষ্য। তবে, যাদের তথ্য প্রযুক্তি সম্পর্কিত জ্ঞান নেই তারাও এর থেকে উপকৃত হতে পারবেন। শুধুমাত্র সচেতনতা বৃদ্ধি এবং জ্ঞানদান করা নয় বরং মহিলা উদ্যোক্তাদের প্রয়োজন ও গুরুত্বের দিকে নজর দিয়ে তারা কিভাবে ব্যবসায় তথ্য প্রযুক্তির বিভিন্ন টুল ব্যবহার করবে তা শেখানোই এর কাজ।

মডিউলের লক্ষ্য

এই মডিউলটি যারা উদ্যোক্তাদের ট্রেনিং দিবেন তাদের সহযোগীতার জন্য প্রস্তুতকৃত। এর আলোকে আপনারা উদ্যোক্তাদের ট্রেনিং দিবেন। এটি সম্পন্ন করলে একজন শিক্ষার্থী (উদ্যোক্তা) নিম্নলিখিত কার্যাবলীতে সমর্থ হবেনঃ

১. ব্যবসায় নারী উদ্যোগের সাথে নারীর ক্ষমতায়নের সম্পর্ক অনুধাবন করতে পারবেন এবং তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে ব্যবসা শুরু এবং পরিচালনা সম্পর্কে বুঝতে পারবেন।
২. তথ্য প্রযুক্তির মাধ্যমে কিভাবে ব্যবসা পরিস্থিতি বিবেচনা করে ব্যবসা পরিকল্পনা, স্থাপন এবং পরিচালনা করতে হবে সে সম্পর্কে এই মডিউলটি পূর্ণ ধারণা দিবে।
৩. সঠিক ভাবে সময় পরিকল্পনার ক্ষেত্রেও তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে ব্যবসার উন্নতি করা।
৪. সরকারী নীতিমালার উপর ভিত্তি করে ব্যবসার মানদণ্ড বিচার করতে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার।
৫. এই মডিউল তথ্য প্রযুক্তির মাধ্যমে মার্কেট রিসার্চ করে বাজার সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে সহায়তা করবে।
৬. ব্যবসা স্থাপনার ক্ষেত্রে মূলধন বিনিয়োগ এবং সম্পদের ব্যবহারের উপায় সনাক্তকরণ ও বিশ্লেষণে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার শেখাবে।
৭. ব্যবসার লাভ-লোকসান পর্যালোচনা করতে মনিটরিং ও ইভালুয়েশন এর গুরুত্ব অপরিসীম। তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে মনিটরিং ও ইভালুয়েশন করে ব্যবসার বিভিন্ন সিদ্ধান্ত নেয়া সহজ হয়।
৮. তথ্য প্রযুক্তি ব্যবসাকে আইনগত ও অন্যান্য তথ্য প্রযুক্তির দ্বারা ব্যবসার ক্ষতি রোধ করে।

মডিউল বিষয়ক

প্রশিক্ষক, অংশগ্রহণকারী প্রশিক্ষণার্থী (উদ্যোক্তাদের) এই মডিউল ব্যবহারের উপকারীতা সম্পর্কে ধারণা প্রদান করবেন। ব্যবসা পরিচালনায় তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার বিষয়ক প্রশিক্ষণ মডিউলটি W1 মডিউলের ধারাবাহিকতায় প্রস্তুত।

প্রশিক্ষণ বিষয়ক

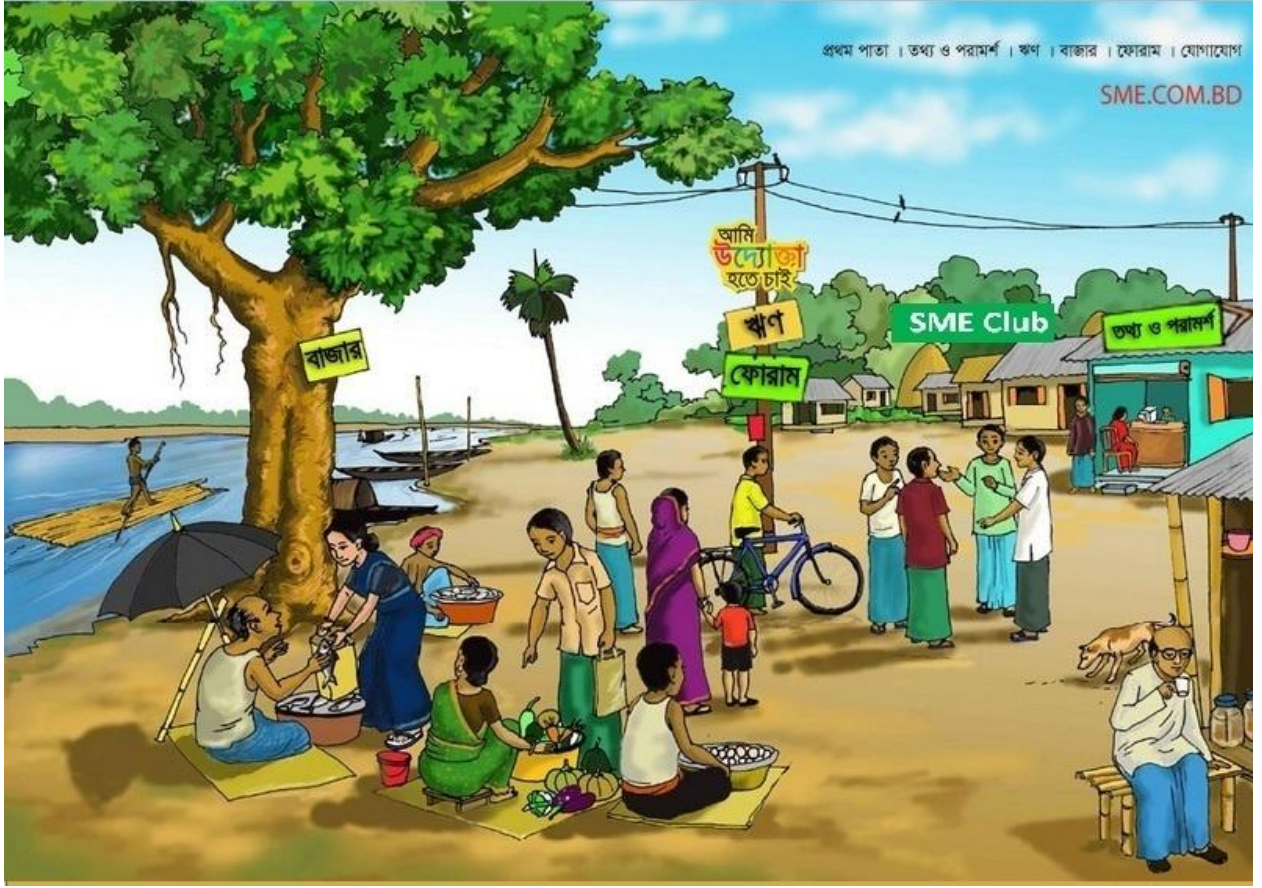
ToT সেশনের শুরুতেই অংশগ্রহণকারীদের প্রশিক্ষণ এবং তার ভূমিকা সম্পর্কে ধারণা প্রদান করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এক্ষেত্রে যে সকল বিষয় বিবেচনা করতে হবে-

১. অংশগ্রহণকারী প্রশিক্ষণার্থীরা উদ্যোক্তা এবং নারী
২. প্রশিক্ষকের সাধারণ বৈশিষ্ট্য সমূহ জানা
৩. ব্যবসায় তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার সম্পর্কে সম্যক ধারণা থাকা
৪. স্থানীয় ব্যবসা এবং এর ব্যবসা পরিচালনা পদ্ধতি সম্পর্কে জানা

ToT অংশগ্রহণকারীদের মূল কাজ হবে, উদ্যোক্তাদের কাছে তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারকে উৎসাহিত করা এবং বিষয়টিকে সহজবোধ্য ভাবে উপস্থাপন করা। পরবর্তীতে আপনারা Master Trainer এর ভূমিকা পালন করবেন। প্রশিক্ষকগণ বিভিন্ন শিক্ষাগত যোগ্যতা ও পেশা থেকে আসবেন, তাই প্রশিক্ষণের পূর্বে যথাযথ প্রস্তুতি নেয়া অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। তথ্য-প্রযুক্তি ছাড়াও SME দের সম্ভাব্য প্রশ্নের উত্তর/পরামর্শ দেবার যোগ্যতা থাকতে হবে। প্রয়োজনে BIID এর Help Desk এর সহায়তা নিতে পারেন।

প্রথম অধ্যায়

ব্যবসা শুরু ও পরিচালনার ক্ষেত্রে আইসিটি টুল ব্যবহার



১.১ সূচনা

তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনার এই মডিউলটি নারী উদ্যোক্তাদের দক্ষতা, কর্মক্ষমতা ও ব্যবসা সংক্রান্ত জ্ঞান বৃদ্ধিতে গাইড হিসেবে কাজ করবে। এখানে নারী উদ্যোক্তাদের উদাহরণ এবং বিভিন্ন ব্যবসা পরিচালনার টুল দ্বারা তাদের (তথ্য প্রযুক্তির মাধ্যমে) ব্যবসা পরিচালনার পদ্ধতি শেখানো হবে। এই মডিউল এর লানিং ফরম্যাট হবে ব্যবহারিক ও পারস্পরিক অংশগ্রহনমূলক এবং সব ধরনের ব্যবসার সাথে সম্পৃক্ত।

১.২ এই মডিউলের বিষয়বস্তু

১. ব্যবসা শুরুর প্রাথমিক গাইডলাইন প্রদান।
২. সামগ্রিক ব্যবসা পরিচালনার পথ প্রদর্শন করা।
৩. ব্যবসা শুরু ও পরিচালনার ক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় বিভিন্ন তথ্য প্রযুক্তির প্রোগ্রাম এর সাথে পরিচয় করিয়ে দেয়া ও তার ব্যবহার সম্পর্কে ধারণা প্রদান করা।

১.৩ ব্যবসা শুরুর পাঁচটি ধাপ



১. ব্যবসা শুরুর স্বপ্ন : বাস্তবসম্মত ভিশন, লক্ষ্য ও পদ্ধতি, চিন্তা করে ব্যবসার স্বপ্ন দেখতে হবে। এর জন্য বিভিন্ন তথ্য প্রয়োজন এবং তথ্য প্রযুক্তির মাধ্যমে তা করা সহজ হবে।
২. ব্যবসা পরিকল্পনা : ব্যবসা শুরুর পূর্বে পুঁজি, কাঁচামাল এবং বাজারজাতকরণ সম্পর্কে বিস্তারিত পরিকল্পনা প্রয়োজন। এর মাধ্যমে সঠিক খরচ ও দাম নির্ধারণ করা সহজ হবে।
৩. ব্যবসা শুরু ও পরিচালনা : ব্যবসা শুরু ও পরিচালনার ক্ষেত্রে আইন ও নীতিমালার দিকে লক্ষ্য রেখে প্রতিযোগিতার বাজারে পণ্য বা সার্ভিস ক্রেতার কাছে পৌঁছে দিতে হবে। এর জন্য আভ্যন্তরীণ ও বাহ্যিক পরিচালনার সকল বিষয়ের দিকে নজর রাখতে হবে। তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার করলে এই কাজ করা সম্ভব।
৪. মনিটরিং এবং পর্যালোচনা : এর মাধ্যমে ব্যবসার লাভ-লোকসান বিবেচনা করে নতুন সিদ্ধান্ত বা ব্যবসার পদ্ধতি বা গতিপথ পরিবর্তন করতে হবে।
৫. ব্যবসা প্রবৃদ্ধি / পরিসমাপ্তি : ব্যবসা পর্যালোচনা করে এর লাভ-লোকসান অনুযায়ী ব্যবসা বন্ধ ঘোষণা অথবা সামনে এগিয়ে নেয়ার সিদ্ধান্ত নেয়া।

১.৪ ব্যবসা শুরু করার প্রাথমিক কাজ

ব্যবসা শুরু করার পূর্বে কিছু প্রাথমিক কাজ আছে। আপনাদের ধারণার জন্য নিম্নে তা দেয়া হল-

- ক. কাঁচামাল ও যন্ত্রের যোগান
- খ. পণ্য প্রস্তুতকরণ
- গ. প্যাকেজিং
- ঘ. কোয়ালিটি কন্ট্রোল/মান যাচাই
- ঙ. পণ্য ডেলিভারি
- চ. ক্রেতাকে পণ্য সম্পর্কে জানানো বা বিজ্ঞাপন দেওয়া
- ছ. পণ্য সম্পর্কে ক্রেতার মতামত সংগ্রহ

১.৫ ব্যবসা শুরু করার সাপোর্ট এন্টিভিটি

প্রাথমিক কাজগুলোর পাশাপাশি ব্যবসা শুরু করার সময় কিছু সহযোগী কাজও করতে হবে। যেমন -

- ক. নতুন মানের পণ্য বাজারে পরীক্ষাকরণ
- খ. প্যাকেজিং এ পরিবর্তন করে ক্রেতার মনোভাব যাচাই
- গ. কর্মী এবং বিক্রেতা নির্বাচন
- ঘ. ব্যবসা পরিচালনা
- ঙ. তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার করে ব্যবসায় দক্ষতা বৃদ্ধি ও উন্নতি সাধন।

ব্যবসা শুরু ও পরিচালনার ক্ষেত্রে যেসব আইসিটি টুল ব্যবহার করা সম্ভব

আমাদের এই মডিউলের উদ্দেশ্য হল ব্যবসা ক্ষেত্রে উদ্যোক্তাদের আইসিটি টুল ব্যবহারে উদ্বুদ্ধ করা। এই আলোকে ব্যবসা সংক্রান্ত আইসিটি টুলগুলো সম্পর্কে আলোচনা করা হল-

১.৬.১. ওয়ার্ড প্রসেসর এবং স্প্রেডশিট

- ক. ব্যবসার ধারণা ও পরিকল্পনা (স্প্রেডশীট, ওয়ার্ড প্রসেসর)
- খ. মার্কেট রিসার্চ : (সার্চ ইঞ্জিন)
- গ. সময় এবং অন্যান্য পরিকল্পনা (স্প্রেডশীট, ওয়ার্ড প্রসেসর)
- ঘ. কাঁচামালের যোগানদাতার তালিকা ও তা নির্ধারণের শর্তসমূহ (স্প্রেডশীট, ওয়ার্ড প্রসেসর)
- ঙ. একাউন্টিং, বাজেট, অর্থের যোগান এবং বিক্রয় তথ্য (স্প্রেডশীট, ওয়ার্ড প্রসেসর)
- চ. খরচ ও দাম নির্ধারণ (স্প্রেডশীট, ওয়ার্ড প্রসেসর)

ছ. কর্মচারীদের তথ্য সংরক্ষণ (স্প্রেডশীট, ওয়ার্ড প্রসেসর)

উদাহরণ- Ms Word, Excel

১.৬.২. কেন সার্চ ইঞ্জিন ব্যবহার করবেন :-

ক. আইন ও ব্যবসায়িক নীতিমালা সম্পর্কে জানা

খ. ব্যবসা পরিকল্পনার বিভিন্ন তথ্য সংগ্রহ

গ. বাজার সম্পর্কে ধারণা

ঘ. ব্যবসার নাম, লোগো, স্থান, রেজিস্ট্রেশন, ট্যাক্স এবং ভ্যাট সংক্রান্ত তথ্য

ঙ. পুঁজি সংগ্রহের ক্ষেত্রে ব্যাংক বীমা, সমবায় সমিতি এবং অন্যান্য অর্থলগ্নীকারী প্রতিষ্ঠানের তথ্য।

চ. প্রয়োজনীয় কাঁচামাল/ পণ্য যোগানদাতা এবং তাদের তথ্য

ছ. কাঁচামাল, যানবাহন, মালামাল সংরক্ষণ এবং তাদের খরচের তথ্য

জ. ইন্স্যুরেন্স কোম্পানীর তথ্য

ঝ. ক্রেতা, মূল্য, পণ্য, বিক্রয়ের স্থান এবং পণ্যের বিজ্ঞাপন, সর্বোপরি মার্কেটিং এর পূর্ণাঙ্গ তথ্য।

উদাহরণ- Google, Yahoo

উইমেন ইন আইসিটি ফ্রন্টিয়ার ইনিশিয়েটিভ

একটিভিটি শীট - ১

সার্চ ইঞ্জিন ব্যবহার করে বাজার গবেষণা

অংশগ্রহণকারী :

৩০ - ৩৫ জন

সময় :

৪৫ মিনিট

প্রয়োজনীয় উপকরণ :

- কম্পিউটার-৩০টি
- ইন্টারনেট সংযোগ
- মাইক্রোসফট ওয়ার্ড
- কম্পিউটার ল্যাব
- প্রজেক্টর
- প্রজেক্টর স্ক্রিন



ভূমিকা :

নারী উদ্যোক্তারা সার্চ ইঞ্জিন ব্যবহার করে তাদের ব্যবসার প্রতিযোগী সম্পর্কে অনুসন্ধান করবে এবং মাইক্রোসফট ওয়ার্ড এ লিখে সংরক্ষণ করবে।

উদ্দেশ্য :

নারী উদ্যোক্তাদেরকে বাজার গবেষণায় গুরুত্ব সম্পর্কে সচেতন করা এবং তাদেরকে ব্যবসার কাজে আইসিটি টুল ব্যবহারে অভ্যস্ত করে তোলা।

ধাপসমূহ :

১. অংশগ্রহণকারীদের কম্পিউটারের ব্রাউজারে গিয়ে সার্চ ইঞ্জিন গুগল (Google) ওপেন করতে বলুন। এবং নিজ নিজ ব্যবসার ক্ষেত্রে প্রতিযোগীদের খোঁজ (Search) করতে বলুন।
২. এছাড়াও সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমেও প্রতিযোগী ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের খোঁজ করতে বলুন।
৩. মাইক্রোসফট ওয়ার্ড ওপেন করে ফাইলটি ডেস্কটপে 'Market Research' (বাজার গবেষণা) নামে Save করতে বলুন।
৪. প্রতিযোগীদের ব্যবসা গুলো নিম্নলিখিত টেবিল অনুযায়ী লিখতে বলুন। প্রয়োজনে চার্টটি বাংলায় বুঝিয়ে দিন।

Sl. No.	Consumer Type Male, Female or both	Product Name	Producing Organization	Price	Place of Selling

৫. সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে একটিভিটি শেষ করুন।

১.৬.৩. যোগাযোগের ডিভাইস ও এপ্লিকেশন

১. নেটওয়ার্ক তৈরী
২. ব্যবসা সম্পৃক্ত সকলের সঙ্গে সময়মত যোগাযোগ করা।

উদাহরণ- Social media, Email

১.৬.৪. ড্রইং টুল

১. লোগো, ডিজাইন, প্রচারের বিভিন্ন সামগ্রী যেমন : পোস্টার, ব্যানার, ফেস্টুন ইত্যাদি প্রস্তুত।
উদাহরণ- Illustrator, Photoshop, Corel draw

১.৬.৫. অনলাইন ওয়েব ডেভেলপমেন্ট টুল

১. ওয়েবসাইট প্রস্তুত
২. ওয়েব ডোমেইন এবং ওয়েব হোস্টিং

তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে প্রাত্যহিক কাজের তথ্য সংরক্ষণ

১. স্প্রেডশীট ব্যবহার করে সময়, দিন, মাস, বছর হিসেবে একটি টেবিল বানানো।
২. দৈনিক কার্যাবলীর তালিকা প্রস্তুতকরণ

উদাহরণ :

সময়	শনি	রবি	সোম	মঙ্গল	বুধ	বৃহস্পতি	শুক্র
৮.০০ টা							
৯.০০ টা							
১০.০০ টা							
১১.০০ টা							
১২.০০ টা							
০১.০০ টা							
০২.০০ টা							
০৩.০০ টা							
০৪.০০ টা							
০৫.০০ টা							

কেস স্টাডি: শরিফা পিউ- একজন সফল নারী উদ্যোক্তার গল্প

শরিফা পিউ একজন সফল নারী উদ্যোক্তা। তার মতে যেকোনো ব্যবসায় সব থেকে বড় বাধা হল আশে পাশের মানুষের নেতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গি। এছাড়াও ব্যবসায়িক ভাবে সফল হওয়ার জন্য উন্নত যোগাযোগ ব্যবস্থা এবং একটি বৃহৎ নেটওয়ার্ক থাকাও প্রয়োজন বলে মনে করেন তিনি।

পটভূমি

তিনি একজন বহুমুখী কর্মশক্তিসম্পন্ন নারী। ছাত্রজীবনে পড়াশুনার পাশাপাশি টিউশনি ও পার্ট টাইম চাকরি করতেন। সময় পেলে নিজের ডিজাইনে পোশাক তৈরি অথবা হাতের কাজ করতেন। তিনি বলেন "আমি বেকার থাকা একদম পছন্দ করিনা"। পড়াশুনা শেষ করার পর সবাই যখন চাকরির জন্য হন্যে হয়ে ঘোরে, শরিফা তখন ব্যবসা করার পরিকল্পনা শুরু করেন। কারণ তিনি কাজের ক্ষেত্রে স্বাধীনতা পছন্দ করেন, প্রতিদিন নিয়ম মেনে অফিস করা তার একেবারেই ভালো লাগেনা। প্রথমত তৈরি পোশাকের ব্যবসা করার প্রস্তুতি নিলেও তিনি পরবর্তীতে অনেক বৃহৎ পরিসরে কাজ শুরু করেন।

দক্ষতা

ছোটবেলা থেকেই শরিফার হাতের কাজ, ফ্যাশন ডিজাইনিং, ইভেন্ট ম্যানেজমেন্ট সহ সব ধরনের সৃজনশীল কাজের আগ্রহ ছিল। এসব দক্ষতাই তাকে নিজস্ব ব্যবসা শুরু করতে অনুপ্রাণিত করে।

মূলধন এবং ব্যবসা পরিচালনা প্রক্রিয়া

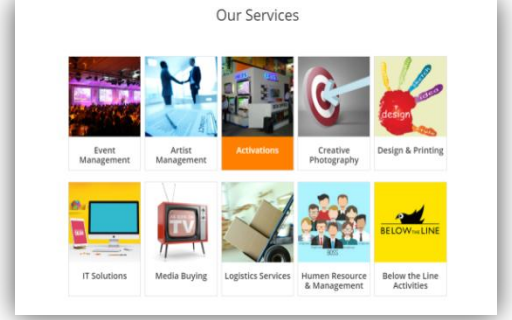
ছাত্র জীবন থেকেই তার ব্যবসা করার ইচ্ছা ছিল। এ লক্ষে অল্প অল্প করে নিজের উপার্জনের টাকা জমাতে থাকেন। এই জমানো টাকা দিয়েই শুরু করেন বুটিকস এর ব্যবসা। তিনি একাধারে পোশাক আমদানি করে বিক্রি করতেন আবার নিজে প্রয়োজনীয় সামগ্রী কিনে পোশাক তৈরি করেও বিক্রি করতেন। প্রথমে ছোট পরিসরে থাকলেও আস্তে আস্তে ব্যবসা বাড়তে থাকে। তিনি মোবাইল ফোন এবং সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম দ্বারা অর্ডার পেতে থাকেন।

তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার

শরিফা পিউ শুধু একজন সফল নারী উদ্যোক্তাই নন, তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে তিনি একজন আদর্শ উদাহরণ। ২০১৪ সালে তিনি বৃহৎ পরিসরে শুরু করেন ইভেন্ট ম্যানেজমেন্ট, লজিস্টিক্স, ডিজাইন ও প্রিন্টিং, আইটি সলিউশন ইত্যাদি ব্যবসা। নিজস্ব ওয়েবসাইট এর মাধ্যমে তিনি তার ব্যবসায়িক সকল কার্যক্রম পরিচালনা ও হিসাব সংরক্ষণ করেন।



www.taxicomltd.com



ছবিঃ শরিফার বিভিন্ন ব্যবসা সমূহ

কর্মসংস্থান

শরিফা বলেন, "আমি শুধু নিজে ভালো থাকতে চাই না, অন্যদেরও কাজ দিতে চাই যেন তারাও ভালো থাকে।" বর্তমানে তার প্রতিষ্ঠানে ১৭জন স্থায়ী কর্মকর্তা- কর্মচারী আছে। এছাড়াও বড় বড় কাজের সময় সাময়িকভাবে অনেক কর্মী নিয়োগ দিয়ে থাকেন। কাজের দক্ষতা বৃদ্ধির জন্য তিনি নিজে যেমন বিভিন্ন প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন, তেমনি তার কর্মীদেরকেও প্রশিক্ষণে উৎসাহ দেন ও সহযোগিতা করেন।

ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা

অল্প কিছুদিনের মধ্যেই তার শোরুম এবং অনলাইন শপ চালু হবে যা তার ব্যবসাকে আরও সমৃদ্ধ করবে বলে তিনি মনে করেন। তার ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা রয়েছে নিজের ব্যবসার বিস্তার ঘটানোর সাথে সাথে প্রচুর মানুষের কর্মসংস্থানের ব্যবস্থা করা।

২. দ্বিতীয় অধ্যায়

মার্কেট রিসার্চের / বাজার গবেষণার মাধ্যমে ব্যবসার পরিকল্পনা ও বাস্তবায়ন



মার্কেট রিসার্চের / গবেষণার মাধ্যমে ব্যবসার পরিকল্পনা ও বাস্তবায়ন



ব্যবসা শুরু করতে হলে, ব্যবসার (পণ্য / সেবা) বাজার এবং বাজার সংক্রান্ত বিষয়গুলো জানতে হবে। এটি মার্কেট রিসার্চ এর মাধ্যমে করা সম্ভব। নিম্নে বাজার সংক্রান্ত বিভিন্ন তথ্য সম্পর্কে আলোচনা করা হলো। ট্রেনিং এর সময় আপনারা উদ্যোক্তাদের বাজার সম্পর্কে জানাবেন।

২.১ মার্কেট রিসার্চ / বাজার গবেষণা :

ভোক্তার রুচি, ব্যক্তিত্ব, খরচের স্বভাব, অবস্থান, প্রয়োজন ইত্যাদি তথ্য মার্কেট রিসার্চের মাধ্যমে জানা যায়। এর মাধ্যমে প্রতিযোগীদের বিভিন্ন তথ্য সংগ্রহ করা সম্ভব। ব্যবসা পরিকল্পনা ও পরিচালনা ও মূল্যায়নের ক্ষেত্রে মার্কেট রিসার্চ এর গুরুত্ব অনেক। মার্কেট সম্পর্কিত বিভিন্ন তথ্য সংগ্রহ, যাচাই ও পর্যালোচনা করাকেই মার্কেট রিসার্চ বলা হয়। মার্কেট এবং ফাইভ পি (P) সংক্রান্ত জরুরী তথ্যাবলী প্রশ্নে থাকতে হবে (Product, Place, Price, Promotion, People) এবং প্রশ্ন সহজবোধ্য হতে হবে।

মার্কেট রিসার্চের পদ্ধতি :

১. প্রাথমিক রিসার্চ :

- ক. ইন্টারভিউ (সরাসরি অথবা ফোনে)
- খ. সার্ভে প্রশ্নোত্তর (অনলাইন অথবা মেইল এ)
- গ. ফোকাস গ্রুপ ডিস্কাশন

সেকেভারী রিসার্চ : বিভিন্ন বই, ম্যাগাজিন বা সরকারী তথ্য থেকে অথবা সার্চ ইঞ্জিন দ্বারা তথ্য সংগ্রহ। আপনার ক্রেতা ও প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠানের তথ্য অনলাইন সার্চ এর মাধ্যমে সার্ভে করুন।

২.২ সম্পদের পূর্ণাঙ্গ এবং সঠিক ব্যবহার :

ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে সম্পদের সূষ্ঠা বিন্যাস ও ব্যবহার প্রয়োজন। কাঁচামাল, যন্ত্রাংশ, শ্রমিক এবং পুঁজির সঠিক ও সময়োপযোগী ব্যবহার নিশ্চিত করতে হবে।

২.৩ তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে তথ্য সংগ্রহ :

সার্চ ইঞ্জিন ব্যবহার করে পণ্য সম্পর্কে বিভিন্ন তথ্য সংগ্রহ করা সম্ভব। এর মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনা সম্পর্কে বিভিন্ন আইডিয়া পাওয়া যাবে এবং কি ভাবে অন্যরা ব্যবসা পরিচালনা করছে তা দেখে নিজের ব্যবসা সঠিকভাবে পরিচালনা করা সম্ভব হবে।

তথ্য প্রযুক্তির মাধ্যম - নেটওয়ার্কিং : তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে নেটওয়ার্কিং এর মাধ্যমে যোগাযোগ বাড়িয়ে ক্রেতা সংগ্রহ করা যায়। সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম ব্যবহার করে এটি সম্ভব।

২.৪ বাজার সম্পর্কিত ধারণা

পাঁচটি বিষয়ের উপর বাজারের ধারণা নির্ভরশীল। ব্যবসা শুরু করতে হলে, ব্যবসার বাজার এবং বাজার সম্পর্কিত বিষয়গুলো সম্পর্কে ধারণা থাকা প্রয়োজন।

২.৫ বাজার বা মার্কেট কি?

মার্কেট হল এমন একটি স্থান যেখানে ক্রেতা এবং বিক্রেতা পণ্য বা সার্ভিস আদান প্রদানের জন্য সরাসরি অথবা অন্য কোন মাধ্যমে সংযুক্ত হয়। একজন উদ্যোক্তার মার্কেট সম্পর্কে ধারণা থাকা প্রয়োজন। সম্ভাব্য ক্রেতা এবং তার প্রয়োজনকে চিহ্নিত করে, লাভের মাধ্যমে তাদের চাহিদা মেটানো উদ্যোক্তার লক্ষ্য। চাহিদার তালিকায়- ক্রেতা, তাদের প্রয়োজন এবং আয় যোগান এর তালিকায়- প্রতিযোগী ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের তথ্য, তাদের অফার এবং তাদের বিক্রয় নীতি পর্যালোচনা করতে হবে।

২.৬ মার্কেট এর ধারণায় ৫টি বিষয় সম্পৃক্ত

১. টার্গেট ক্রেতাসমূহ- ক্রেতা : আপনার পণ্যের সম্ভাব্য ক্রেতা (ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান) কারা?
২. পণ্য : আমরা কি পণ্য অথবা সেবা বিক্রয় করতে চাই? অন্যান্যদের থেকে কেন এটি আলাদা বা বিশেষ মানসম্পন্ন? পণ্যের মান, দাম, বাজেট, প্যাকেজিং এসব বিবেচনা করতে হবে।
৩. পণ্যের দাম : পণ্যের দাম নির্ধারণের ক্ষেত্রে পণ্যের উপাদান, পণ্যের মান, ক্রেতার বাজেট, অন্যান্য খরচ, প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠানের পণ্যের দাম এসব তথ্য বিবেচনা করতে হবে।
৪. বিক্রয়ের স্থান : আমরা কোথায় এবং কিভাবে ক্রেতাদের পাবো, যারা আমাদের পণ্য ক্রয় করবেন? কিভাবে ক্রেতার পণ্যের অর্ডার করবেন? কোথায় এটি পাওয়া যাবে? অনলাইনে পাওয়া যাবে কিনা? এগুলো পর্যালোচনা করতে হবে।
৫. পণ্যের প্রচার : ক্রেতার কিভাবে আমাদের পণ্য সম্পর্কে জানতে পারবে? আমরা কি মাধ্যম ব্যবহার করবো প্রচারের ক্ষেত্রে? অনলাইন প্রচারণা করবো কিনা তা ঠিক করা মার্কেটিং এর আওতাভুক্ত।

২.৬.১ ক্রেতা

পণ্য তৈরীর পূর্বে আমাদের ক্রেতা নির্বাচন করতে হবে। অর্থাৎ, কার জন্য আমরা পণ্য বা সেবা দিচ্ছি, তার বয়স পছন্দ অর্থনৈতিক অবস্থা, বাজেট, ইত্যাদি বিবেচনা করতে হবে। ক্রেতার অবস্থা অনুযায়ী পণ্য বানালে ব্যবসায় সফল হওয়া সম্ভব।

২.৬.২ পণ্য

আপনার পণ্যের বিশেষত্ব এবং বাজারে এর অবস্থান :

পণ্য তৈরীর পূর্বে নিম্নলিখিত বিষয়গুলো খেয়াল রাখতে হবে।

১. আপনার পণ্য কেন ক্রেতার প্রয়োজন হবে?
২. আপনি ক্রেতাকে কি সুবিধা বা সেবা দিতে চাচ্ছেন ?
৩. আপনার পণ্য বা সেবার বিশেষত্ব কি, যার জন্য ক্রেতা পণ্য বা সেবা ক্রয় করবেন ?

ব্যবহারিক : আপনার পণ্যের বিশেষত্বের তালিকা প্রস্তুতকরণ

এটি উদ্যোক্তারা অনুশীলন করবেন :-

পণ্যের বিশেষত্বের বিবরণ

বিবরণ

মূল্য	
আকার, ওজন, রং	
দেখতে কেমন	
কোথায় পাওয়া যায়	
অন্যান্য	

পণ্যের বিশেষত্ব খুঁজে বের করতে প্রশ্নোত্তর

ক্রেতা	পরিবেশক	প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠান	ক্রেতার প্রবণতা অনলাইনে যাচাই
১. কেন পণ্যটি ক্রেতার প্রয়োজন ২. পণ্য বা সেবার কোন গুণটি ক্রেতাকে পণ্যটি কিনতে আকৃষ্ট করেছে।	১. পরিবেশক সম্পর্কে মার্কেট বা ক্রেতার ধারণা কেমন? এটি পজিটিভ কিনা? ২. তারা কি পণ্য বা সেবা প্রদানের জন্য পরিচিত?	১. তাদের প্যাকেজিং এবং মার্কেটিং নীতি কেমন? ২. তাদের থেকে আপনার পণ্যের মান বা সেবা কতটা উন্নত বা ভাল ?	১. আপনার পণ্যের অনলাইন চাহিদা কেমন ?

২.৬.৩ পণ্যের দাম বা মূল্য

কি পরিমাণ মূল্য নির্ধারণ করলে সম্ভাব্য টার্গেট ক্রেতার ক্রয়সীমার মধ্যে থাকবে এবং ব্যবসা লাভজনক হবে তা নির্ধারণ করা। পণ্যের দাম নির্ধারণের সময় চারটি জিনিস বিবেচনা করতে হবে।

১. প্রত্যক্ষ উপকরণের খরচ : পণ্য প্রস্তুতের সাথে সম্পৃক্ত সকল উপকরণের মোট খরচ বের করতে হবে তারপর পণ্যের সংখ্যা দিয়ে ভাগ করতে হবে, তাহলে প্রতিটি পণ্যের জন্য প্রত্যক্ষ খরচের হিসাব পাওয়া যাবে।

$$\text{সূত্র : মোট কাঁচামালের খরচ} \div \text{পণ্যের সংখ্যা} = \text{প্রতিটি পণ্যের কাঁচামালের খরচ}$$

২. শ্রমিকের খরচ :

$$\text{সূত্রঃ শ্রমিকের বেতন} \div \text{পণ্যের পরিমাণ} = \text{প্রতিটি পণ্যের জন্য শ্রমিকের খরচ}$$

৩. অন্যান্য খরচ : অন্যান্য খরচের মধ্যে বাড়ীভাড়া, গ্যাস, বিদ্যুৎ, পানি, টেলিফোন বিল, ট্যাক্স, যন্ত্রাংশ মেরামত, রক্ষণাবেক্ষণ, যোগান, ইন্স্যুরেন্স, যানবাহন ইত্যাদি খরচের হিসাব করতে হবে।

$$\text{সূত্র : অন্যান্য মোট খরচ} \div \text{পণ্যের পরিমাণ} = \text{প্রতি পণ্যের উপর অন্যান্য খরচ পার ইউনিট}$$

$$\text{মোট খরচের সূত্র : প্রতি পণ্যের প্রত্যক্ষ খরচ} + \text{শ্রমিকের খরচ} + \text{অন্যান্য খরচ} = \text{মোট খরচ প্রতি পণ্যের জন্য।}$$

৪. লাভ-হিসাব : খরচের সাথে সাথে পণ্যের দাম নির্ধারণের সময় কিছুটা লাভের পরিমাণ যোগ করতে হবে, ব্যবসাকে টিকিয়ে রাখা ও ব্রেক ইভেন্টে পৌঁছানোর জন্য এটি গুরুত্বপূর্ণ।

$$\text{পণ্যের দাম নির্ধারণের সূত্র : প্রতি পণ্য তৈরীর মোট খরচ} + \text{লাভ} = \text{প্রতি পণ্যের দাম}$$

দাম নির্ধারণের সময় অবশ্যই পণ্যের মান এবং প্রতিযোগী পণ্যের দাম খেয়াল করতে হবে।

তথ্য প্রযুক্তি কিভাবে পণ্যের দাম নির্ধারণে সহায়তা করবে : স্প্রেডশীট প্রোগ্রাম এর মাধ্যমে সূত্র বসিয়ে সব হিসাব সহজেই করা যাবে। বিভিন্ন খরচের পরিমাণ পরিবর্তন করে তুলনামূলক মূল্য যাচাই করা সম্ভব।

২.৬.৪ পণ্য বিক্রয়ের স্থান

আপনার পণ্য বা সেবা কোথায় এবং কিভাবে ক্রেতা বা ভোক্তা পেতে পারেন তা নির্ধারণ করতে হবে। সরাসরি ক্রেতার কাছে পণ্য বা সেবা দেয়া যায় অথবা অন্য সংস্থা বা ব্যক্তির মাধ্যমে বিক্রি করা যায়। অনলাইন বা ওয়েবসাইটের মাধ্যমেও পণ্য বিক্রি সম্ভব।

সরাসরি পণ্য বিক্রির কৌশল :

১. ফোনে অথবা ক্রেতার কাছে গিয়ে বিক্রি করা।
২. ব্যক্তি বিশেষের রুচি পছন্দ অনুযায়ী নির্দিষ্ট পণ্য তৈরী ও বিক্রয়
৩. ডিলার অথবা ফ্রেঞ্চাইস নিয়োগের মাধ্যমে
৪. ডিস্ট্রিবিউটর বা পরিবেশক নিয়োগের মাধ্যমে, মার্কেট রিসার্চ এর মাধ্যমে সিদ্ধান্ত নিতে হবে কোন পদ্ধতিটি আপনার পণ্য বা সেবা ক্রেতার কাছে পৌঁছে দেবার জন্য উপযুক্ত। এ ব্যাপারে স্প্রেডশিট ব্যবহার করে ওয়েবসাইট বা সার্চ ইঞ্জিন ব্যবহার করে রিসার্চের তথ্য পর্যালোচনা করা যেতে পারে।

ব্যবহারিক : আপনার প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠান কিভাবে পণ্য বা সেবা ক্রেতাকে সরবরাহ করছে তার তালিকা প্রস্তুত করুন।

ক্র. নং	পণ্যের নাম	প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান	দাম	বিক্রয়ের স্থান	বিক্রয়ের মাধ্যম

২.৬.৫ পণ্যের বিজ্ঞাপন বা প্রমোশন

পণ্যের বিপণন এর ক্ষেত্রে পণ্যের বিজ্ঞাপন একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। ক্রেতাকে আপনি কিভাবে আপনার পণ্য বা সেবা সম্পর্কে জানাবেন এবং কি জানাবেন তা নির্ধারণ করতে হবে। পণ্যের প্রমোশনের বা বিজ্ঞাপনের খরচ হিসাবে রাখতে হবে। সরাসরি অথবা বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে পণ্য সম্পর্কে ক্রেতাকে জানানো যায়। বিজ্ঞাপন এর মাধ্যমে একসাথে অনেক ক্রেতাকে পণ্য বা সেবা সম্পর্কে তথ্য পৌঁছাতে পারে। প্রচারণা কার্যক্রমের মধ্যে লোগো, প্রিন্টিং সামগ্রী, পরিচিতি কার্ড, যেকোন ধরনের যোগাযোগ অথবা স্যোসাল মিডিয়া, অফিস, সাইনবোর্ড, লিফলেট, ব্যানার ইত্যাদি অন্তর্ভুক্ত। বাজেট, ক্রেতার অবস্থা এবং পণ্য বা সেবার উপর ভিত্তি করে কোন মাধ্যমে পণ্য প্রচার করা হবে তা নির্বাচন করতে হবে।

বার্তা : কি তথ্য এবং পণ্য সম্পর্কে তথ্য দেয়া হবে, ট্যাগলাইন বা পণ্য সম্পর্কে বিশেষ কোন লাইন কিভাবে দেয়া যায়।

টার্গেট মার্কেট : ক্রেতা কারা তা বিবেচনা ও নির্ধারণ করা

ক্রেতার চাহিদার গুরুত্ব : মাঝে মাঝে ক্রেতার চাহিদা যাচাই করতে হবে।

মিডিয়া বা মাধ্যম : ভোক্তার মতামতের উপর ভিত্তি করে প্রচারণার মাধ্যম নির্বাচন করতে হবে।

বাজেট : বিজ্ঞাপনের বাজেট পণ্যের বিক্রয়মূল্যের এক থেকে দুই শতাংশ হওয়া উচিত কিন্তু পণ্য প্রচারণার ক্ষেত্রে ব্যবসায় প্রথম দিকে একটু বেশী খরচ করতে হবে।

নিয়মিতভাবে প্রচারণা চালানো : বিজ্ঞাপনের নিয়মিত প্রচারণার উপরে পণ্য বিক্রয়ের মাত্রা নির্ভর করে।

ক্যাম্পেইন এর স্বার্থকতা যাচাই : প্রতিটা বিজ্ঞাপন বা ক্যাম্পেইন এর পর পণ্য বিক্রয় বা ক্রেতার মনোভাব রিসার্চ এর মাধ্যমে জানতে হবে। তাতে বিজ্ঞাপন এর স্বার্থকতা বোঝা যাবে এবং পরবর্তী পদক্ষেপ নেয়া সহজ হবে।

পণ্যের প্রমোশনে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার- স্যোসাল মিডিয়া, ওয়েবসাইট, ই-মেইল, ইত্যাদি। ফেসবুক, গুগলপ্লাস, টুইটার, স্কাইপ, ইউটিউব, প্রিন্টারেস্ট, ইন্সট্রাগ্রাম, লিংকডিন।

ব্যবহারিক : ফেসবুক এ একাউন্ট খোলার মাধ্যমে পণ্যের পরিচিতি বাড়ানো।

ব্যবহারিক : আপনার পণ্যের বিজ্ঞাপনের জন্য সঠিক পদক্ষেপ।

কেস স্টাডি: Zen4w Event Limited- একটি সফলতার গল্প

ওয়ারেসা খানম নিজেকে একজন সফল উদ্যোক্তা হিসেবে পরিচয় দিতে ভালবাসেন। ব্যবসার শুরুতেই তাকে বেশ কিছু বাঁধার সম্মুখীন হতে হয়। প্রথমত নেটওয়ার্কিং এবং দ্বিতীয়ত অভিজ্ঞতার অভাব। অভিজ্ঞতা ছাড়া কাজের অর্ডার পাওয়া ছিল তার জন্য অনেক বড় চ্যালেঞ্জ।

পটভূমি

ওয়ারেসা একটি বেসরকারি প্রতিষ্ঠানে চাকরি করতেন। তিনি সবসময় স্বাবলম্বী হয়ে বাঁচতে চাইতেন। নিজের পেশার জন্য তিনি তার বাচ্চাকে খুব বেশি সময় দিতে পারতেন না। এজন্য তিনি এমন কাজ করার তাগিদ অনুভব করেন যেখানে তার কাজের স্বাধীনতা থাকবে, সেই সাথে তিনি তার পরিবারকে আরও বেশি সময় দিতে পারবেন। নিজের এই ধরনের ভাবনা থেকেই ২০১৫ সালে ওয়ারেসা কয়েকজন কাছের বন্ধুদের নিয়ে একটি ইভেন্ট ম্যানেজমেন্ট ফার্ম খোলার সিদ্ধান্ত নেন। ওয়ারেসার ভাষায় এই ব্যবসায় যাওয়ার প্রধান কারণ হল, "খুব অল্প পুজিতে এই ব্যবসা শুরু করা যায়।" প্রয়োজন শুধু কাজ সম্পর্কে ধারণা থাকা এবং নেটওয়ার্কিং ও উন্নত যোগাযোগ ব্যবস্থা।

দক্ষতা

ব্যবসা শুরু করার জন্য তিনি কোন প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষা গ্রহণ করেননি। নিজের সৃজনশীলতা, নেতৃত্ব প্রদান এবং দল গঠনের ক্ষমতাই তাকে এই ব্যবসায় অনুপ্রাণিত করেছে।

মূলধন এবং ব্যবসা পরিচালনা প্রক্রিয়া

ব্যক্তিগত মূলধন এবং অগ্নীয়স্বজন এর কাছ থেকে প্রাপ্ত লোনকে পুঁজি করে ওয়ারেসা তার ব্যবসা শুরু করেন। তাদের ব্যবসা পরিচালনা পদ্ধতি সম্পূর্ণই তথ্য প্রযুক্তি নির্ভর। তাদের নিজস্ব ওয়েবসাইট এবং সোশ্যাল নেটওয়ার্কিং সাইট এর মাধ্যমে ব্যবসায়িক কার্যক্রম পরিচালিত হয়। তারা বিভিন্ন কর্পোরেট প্রতিষ্ঠানের অনুষ্ঠানগুলোর সার্বিক ব্যবস্থাপনা করার অর্ডার পেয়ে থাকেন। মূলত ইমেইল এ প্রস্তাবনা পাঠানোর মাধ্যমে তাদের কাছে অর্ডার আসে।



Zen4w Event Limited আয়োজিত একটি ইভেন্ট

তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার

ওয়ারেসা খানমের ব্যবসা পুরোপুরি প্রযুক্তি নির্ভর। তিনি অনলাইনে অর্ডার গ্রহণ করে নিজস্ব কর্মীদের মাধ্যমে যেকোন ইভেন্টের সকল ব্যবস্থাপনা করে থাকেন। সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম দ্বারা তারা মার্কেটিং এর কাজ করে থাকে। এছাড়াও ব্যবসা সংক্রান্ত যাবতীয় হিসাব রাখা হয় কম্পিউটারে।



Website: www.gen4wevents.com

ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা

ওয়ারেসার মতে দুই বছরে তারা আশানুরূপ সফলতা অর্জন করেছেন। তাদের দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতাকে কাজে লাগিয়ে ভবিষ্যতে আরও বৃহৎ পরিসরে কাজ করবেন এমনটাই তিনি আশা করেন। এছাড়াও নতুন আরও কিছু ব্যবসা শুরু করার ইচ্ছা পোষণ করেন।

৩. তৃতীয় অধ্যায়

ব্যবসার পুঁজি বিনিয়োগ



একটিভিটি / কার্যক্রম

দ্বিতীয় দিন ট্রেনিং এর শুরুতে একটি একটিভিটি বা ব্যবহারিক কার্যক্রম করা হবে। পূর্বের ক্লাসের বিষয়ের উপর ভিত্তি করে একটি বুড়িতে কিছু শব্দ সাজানো থাকবে। সেখান থেকে অংশগ্রহণকারীরা একটি করে কাগজ তুলবে এবং সে শব্দ সম্পর্কে এক বা দুই বাক্যে বলবে। এতে পূর্বের ক্লাসের পর্যালোচনা হয়ে যাবে।

৩.১ ব্যবসার পুঁজি বিনিয়োগ

ব্যবসায় পুঁজি সংগ্রহ করা একটি বড় চ্যালেঞ্জ। পুঁজি সংগ্রহের পর তার সঠিক ব্যবহারও গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। পুঁজি সংগ্রহের কয়েকটি মাধ্যম :

১. ব্যক্তিগত তহবিল
২. ব্যাংক এবং বিভিন্ন অর্থলগ্নীকারী প্রতিষ্ঠান
৩. স্বল্প সুদে সরকারী ও বেসরকারী পর্যায়ের ঋণদাতা।
৪. ব্যক্তিগত ঋণ (আত্মীয় স্বজন / বন্ধুবান্ধব)

৩.২ ব্যাংক এবং অন্যান্য প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ সম্পর্কিত জরুরী তথ্য

ব্যাংক বা অর্থলগ্নীকারী প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ নিতে হলে নিম্নলিখিত তথ্য এবং দলিল প্রয়োজন -

১. ঋণের উদ্দেশ্য
২. নতুন ব্যবসার ক্ষেত্রে, ব্যবসা শুরুর দিন
৩. জামানত দেবার সম্পদের তালিকা
৪. ব্যবসার মালিকের লগ্নীকৃত টাকার পরিমাণ
৫. আয়ের লক্ষ্যমাত্রা নির্ধারণ
৬. খরচের হিসাব এবং ক্যাশ ফ্লোর ধারণা
৭. ব্যক্তিগত খরচের হিসাব
৮. আপনার ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতার বিবরণ
৯. ঋণ নেবার পূর্বে অবশ্যই ঋণের পরিমাণ, শর্তাবলী, ফেরত দেবার নিয়ম, সময় ইত্যাদি জেনে নিতে হবে।
১০. প্রয়োজনীয় কাগজপত্র ট্রেড লাইসেন্স, ভ্যাট, টিন
১১. ব্যাংক হিসাব

৩.৩ ফিন্যান্সিয়াল রেকর্ড/আর্থিক নথি

ব্যবসা সংক্রান্ত যাবতীয় অর্থনৈতিক লেনদেন এর রেকর্ড রাখতে হবে। তথ্য প্রযুক্তির বিভিন্ন টুল ব্যবহার করে এই কাজটি সহজেই করা সম্ভব। নিম্নলিখিত হিসাবগুলি রাখতে হবে-

১. ইনভেন্টরী রেকর্ড / মজুত পণ্যের বিবরণ
২. উৎপাদনের লক্ষ্যমাত্রা নির্ধারণের জন্য সেলস্ ফোরকাষ্টিং বা বিক্রয়ের লক্ষ্যমাত্রার ধারণা করা।
৩. আইনানুগ স্ট্যান্ডার্ড একাউন্টিং সিস্টেম ব্যবহার করা।
৪. প্রয়োজনীয় ফিন্যান্সিয়াল স্টেটমেন্ট/আর্থিক বিবরণ রক্ষণাবেক্ষণ।

তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহারের মাধ্যমে বিভিন্ন সফটওয়্যার ব্যবহার করে সহজেই সঠিকভাবে ফিন্যান্সিয়াল রেকর্ড রক্ষণাবেক্ষণ সম্ভব। স্প্রেডশীট ব্যবহার করে সহজে হিসাব রাখা যায়।

৩.৪ কাঁচামাল ও যন্ত্রপাতি ক্রয়

পণ্য তৈরীর ক্ষেত্রে কাঁচামাল ও প্রয়োজনীয় যন্ত্র সঠিক সময়ে সরবরাহ করতে হবে। এক্ষেত্রে সার্চ ইঞ্জিনের মাধ্যমে কাঁচামাল ও যন্ত্রপাতির সুবিধা, অসুবিধা, দাম, মান এবং প্রাপ্তিস্থান ও পদ্ধতি সম্পর্কে ধারণা পাওয়া যাবে।

৩.৫ মানব সম্পদ বা শ্রমিক এর নিয়োগ দান

তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে তালিকা প্রস্তুত করে ওয়েবসাইট, স্যোসাল মিডিয়া ইত্যাদি ব্যবহারের মাধ্যমে লোক নিয়োগের সময় যোগ্যতা, দক্ষতা ইত্যাদি বিবেচনা করে লোক নিয়োগ করতে হবে।

তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে ব্যবহারিক শিক্ষা / জ্ঞান

১. সার্চ ইঞ্জিন ব্যবহার করে ব্যবসা স্থাপন সংক্রান্ত প্রয়োজনীয় তথ্য সংগ্রহ।
২. স্প্রেডশীট ব্যবহার করে প্রয়োজনীয় চেকলিষ্ট প্রস্তুতকরণ

উইমেন ইন আইসিটি ফ্রন্টিয়ার ইনিশিয়েটিভ

একটিভিটি শীট - ২

ব্যবসায় লাভ-ক্ষতির হিসাব

অংশগ্রহণকারী :

৩০ - ৩৫ জন

সময় :

৩০মিনিট

প্রয়োজনীয় উপকরণ :

- কম্পিউটার-৩০টি
- মাইক্রোসফট এক্সেল
- কম্পিউটার ল্যাব
- প্রজেক্টর
- প্রজেক্টর স্ক্রিন



ভূমিকা :

কম্পিউটারে মাইক্রোসফট এক্সেল সফটওয়্যার ব্যবহার করে উদ্যোক্তাগণ তাদের নির্দিষ্ট ব্যবসার আয় ও ব্যয়ের হিসাব করতে পারেন। এভাবেই তারা তাদের ব্যবসার লাভ-ক্ষতির হিসাব ও মূল্যায়ন করতে পারবেন।

উদ্দেশ্য :

নারী উদ্যোক্তাদেরকে তাদের ব্যবসায় আইসিটি টুলগুলো ব্যবহার করে ব্যবসার আরও উন্নতি সাধনে উৎসাহিত করা।

ধাপসমূহ :

১. অংশগ্রহণকারীদেরকে কম্পিউটারের মাইক্রোসফট এক্সেল সফটওয়্যারটি ওপেন করতে বলুন। ফাইলটি ডেস্কটপে 'Profit or Loss' ('লাভ/ক্ষতি') নামে সেভ করতে বলুন।
২. এক্সেলে নিম্নোক্ত চার্টটি লিখে অংশগ্রহণকারীদের নিজস্ব ব্যবসা অনুযায়ী ঘরগুলো পূরণ করতে বলুন। প্রয়োজনে চার্টটি বাংলায় বুঝিয়ে দিন।

Cost		Income	
Item	Cost	Item	Price
HR		Selling Price Per Unit	
Raw Materials		Number of Units	
Machineries		Total Income	
Transport			
Inventories			
Tax			
Total Cost			
Total Profit			



৩. এক্সেল স্প্রেডশীটে ঘরগুলো পূরণ করার পর প্রথম কলামে মোট খরচের (Cost) হিসাব করার জন্য 'Total Cost' এর পাশের খালিঘর Select করে মেন্যু থেকে 'Auto Sum' Click করে Enter বাটন চাপতে বলুন। এভাবে (Total Cost) মোট খরচের পরিমাণ জানা যাবে।
৪. মোট আয় হিসাব করার জন্য Total Income এর পাশের খালিঘরে একটি Equal (=) চিহ্ন দিয়ে Selling Price Per Unit এর পাশে সংখ্যা লেখা ঘরটি Select করতে বলুন। তারপর (*) চিহ্নটি Click করে 'Number of Units' এর পাশের ঘরের সংখ্যাটি Select করে Enter বাটন চাপুন। এভাবে মোট আয় (Total Income) পাওয়া যায়।
৫. পরিশেষে লাভ/ক্ষতির হিসাব করার জন্য (Total Profit) লেখা ঘরের পাশের খালি ঘরে একটি 'Equal' (=) চিহ্ন দিয়ে Total Income এর পাশে সংখ্যা লেখা ঘরটি Select করে 'Minus' চিহ্নটি Click করতে বলুন এবং তারপর Total Cost এর পাশে সংখ্যা লেখা ঘরটি Select করে Enter দিতে বলুন। এভাবেই Total Profit পাওয়া যাবে।
৬. অংশগ্রহণকারীদের জানান যে, Profit ধনাত্মক হলে ব্যবসায় লাভ হয়েছে এবং ঋণাত্মক হলে ক্ষতি হয়েছে। এই প্রাপ্ত ফলাফলের উপর ভিত্তি করে ব্যবসায়ীতে অগ্রসর হওয়া উচিত না বন্ধ করে দেয়া উচিত সেই ব্যাপারে সিদ্ধান্ত নিতে বলুন।
৭. যদি কোন অংশগ্রহণকারী ব্যবসায়ী না হন অথবা অল্প কিছুদিন হল ব্যবসা করছেন এমন হয় সেক্ষেত্রে এক্সেলের কাজ শেখার জন্য আনুমানিক সংখ্যা লিখে হিসাব করতে বলুন।
৮. সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে একটিভিটি শেষ করুন।

কেস স্টাডি: সৃষ্টি কালেকশন ও খাদিজা নাসরিন সোমার গল্প

খাদিজা নাসরিন এর শুরুটা হয়েছিল একটি নারী উন্নয়ন সংস্থায় চাকরির মাধ্যমে। যেকোনো ব্যবসা করার জন্য মূলত সেই কাজ সম্পর্কে অভিজ্ঞতা থাকা প্রয়োজন বলে মনে করেন খাদিজা। অভিজ্ঞতা তার সফলতার চাবিকাঠি।

পটভূমি

এসএসসি পাস করেই খাদিজা একটি নারী উন্নয়ন সংস্থায় যোগদান করেন। বিভিন্ন কারণে উচ্চতর পড়াশোনা করা হয়ে ওঠেনি তার। তিনি সম্পূর্ণভাবেই কাজে মনোনিবেশ করেন। কর্মক্ষেত্রে বিপণন বিভাগে থাকার সুবাদে তিনি খুব ভালো ভাবে এই কাজে অভিজ্ঞ হয়ে যান। তখন থেকেই তার মনে সুপ্ত ইচ্ছা জাগে নিজে কিছু করার। নিজস্ব একটি ব্যবসার স্বপ্ন দেখতে থাকেন তিনি।

দক্ষতা ও ব্যবসা পরিকল্পনা

খাদিজা তার কর্মস্থল থেকে ক্ষুদ্র এবং কুটিরশিল্পের কাজের প্রশিক্ষণ লাভ করেন। এছাড়াও বিপণনের অভিজ্ঞতা তাকে সিদ্ধান্ত গ্রহণে সাহায্য করে। তিনি মনে করেন এইসব দক্ষতা দ্বারা তিনি ভালভাবে নিজের ব্যবসা পরিচালনা করতে পারবেন। এভাবেই তিনি নিজের পোশাকের ব্যবসা শুরু করেন।



ছবিঃ প্রশিক্ষণ শেষে সনদপত্র হাতে খাদিজা

মূলধন

প্রাথমিকভাবে ভাইয়ের কাছ থেকে টাকা ধার নিয়ে ব্যবসা শুরু করেন খাদিজা। খাদিজা জানান যে শুধু অর্থনৈতিক ভাবেই না, মানসিক ভাবেও পরিবারের কাছ থেকে অনেক সহায়তা পেয়েছেন তিনি। তার পরিবারের সকলে তাকে সব সময় ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে খুব সাহায্য করে। তিনি মনে করেন, পরিবারের সাহায্য না পেলে কোনোভাবেই তিনি সফল হতে পারতেন না।

তথ্য প্রযুক্তি ও ব্যবসা পরিচালনা প্রক্রিয়া

খাদিজা মনে করেন বর্তমানে যেকোনো ব্যবসার ক্ষেত্রেই তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার জরুরি। তিনিও প্রযুক্তির মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনা করেন। মোবাইল ফোন এবং ফেসবুকে তিনি পোশাকের অর্ডার পান। এছাড়া বিভিন্ন মেলায় স্টল নিয়েও পোশাক বিক্রয় করেন।

ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা

ভবিষ্যতে খাদিজা নিজের একটি ফ্যাক্টরি করার ইচ্ছা রাখেন, যেখানে তার নিজস্ব ডিজাইনের পোশাক তৈরি হবে এবং নিজস্ব একটি শোরুম থাকবে। তিনি বিশ্বাস করেন "আত্মবিশ্বাস থাকলে অবশ্যই স্বপ্নপূরণ সম্ভব।"

চতুর্থ অধ্যায়

ব্যবসা পরিচালনা



৪.১ ব্যবসা পরিচালনা

ব্যবসা পরিচালনার নিম্নলিখিত আটটি ধাপ আছে :

- ক. জেনারেল ম্যানেজমেন্ট
- খ. ক্রয় বিভাগ
- গ. উৎপাদন
- ঘ. বাজারজাতকরণ
- ঙ. গনযোগাযোগ
- চ. মানবসম্পদ
- ছ. প্রশাসন
- জ. পুঁজি বিনিয়োগ বা ফাইন্যান্স

জেনারেল ম্যানেজমেন্ট

তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারের মাধ্যমে ব্যবসার পরিকল্পনা, কোঅর্ডিনেশন এবং পরিকল্পনার বাস্তবায়ন করা সম্ভব। উৎপাদন, কোঅর্ডিনেশন, যোগাযোগ ইত্যাদি কাজ তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে করা সহজ হবে। Drop box, Google Drive এগুলো ব্যবহার করা যাবে।

কর্মচারীদের সকল তথ্য, ক্রেতার তালিকা, যোগাযোগের ঠিকানা, ব্যবসার অবস্থা জানার জন্য তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করা যাবে। তথ্য প্রযুক্তির মাধ্যমে ম্যানেজমেন্ট, ক্রেতার সাথে সম্পর্ক, টাইমশিট, ইনভেন্টরী ব্যবস্থাপনা করা সম্ভব।

ইনভেন্টরী ম্যানেজমেন্ট এবং কাঁচামাল ও যন্ত্রপাতি ক্রয়

Stock Register এর মাধ্যমে কাঁচামাল ও যন্ত্রপাতির হিসাব রাখা সম্ভব। সফটওয়্যার বা স্প্রেডশিট ব্যবহার করে ইনভেন্টরীর তালিকা করা যায়।

উৎপাদন

পণ্যের কাঁচামাল থেকে পণ্য প্রস্তুত এর বিভিন্ন ধাপে আমাদের ধারণা, জ্ঞান, কাঁচামাল যাবতীয় ব্যবস্থাপনা জড়িত। তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করে প্রতিটি পর্যায়ের সঠিক হিসাব রাখা সম্ভব।

পণ্যের মান উন্নয়ন

সার্চ ইঞ্জিনের মাধ্যমে অন্যদের আরও উন্নত মানের পণ্যের ধারণা ও ক্রেতার চাহিদা অনুযায়ী পণ্যের মান উন্নয়ন করা সম্ভব হবে।

মার্কেটিং এবং সেলস্

ওয়েবসাইট, ই-মেইল, স্যোসাল মিডিয়া, ম্যাসেজ ইত্যাদির মাধ্যমে মার্কেটিং অনেক সহজ। জনপ্রিয় অনলাইন মার্কেট প্লেস হল- alibaba.com, bikroy.com, ajkerdeal.com, zalaora.com এবং ebay.com. পণ্যের প্রমোশনের জন্যgroupon.com ব্যবহার করা যায়।

মানব সম্পদ ব্যবহার বা পরিচালনা

কর্মী নিয়োগ, ছাটাই, বাছাই, ট্রেনিং ইত্যাদি কাজে তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করা সহজ। bdjobs ব্যবহার করা যায়।

ফাইন্যান্সিং এবং এ্যাডমিন

অর্থ ব্যবস্থাপনার ক্ষেত্রে স্প্রেডশিট ব্যবহার করা যায়। একাউন্টিং এর বিভিন্ন সফটওয়্যার এ কাজে ব্যবহার করলে কাজগুলো সহজ হবে। google docs এর টেমপ্লেটস্ এর মাধ্যমে এসব কাজের জন্য সহযোগিতা পাওয়া যাবে।

ক. ব্যবসার ফাইন্যান্সিং প্ল্যান বা বিনিয়োগ পরিকল্পনা : প্ল্যান করার সময় নিম্নলিখিত বিষয়গুলো খেয়াল রাখতে হবে।

১. বাজার পরিস্থিতি ও চাহিদা
২. মূদ্রার মান
৩. উৎপাদনের প্রয়োজনীয় সময়
৪. মোট মুনাফা হার বা Gross profit margin
৫. যানবাহন, যন্ত্রপাতি ও আসবাবপত্রের তালিকা

৬. পে-রোল এবং অন্যান্য গুরুত্বপূর্ণ খরচের হিসাব।

খ. লাভ-লোকসান হিসাব করে অপারেশনাল প্ল্যান :

প্রতিমাসের খরচ লাভ ও লোকসান হিসাব করতে হবে। এ কাজ স্প্রেডশিটের মাধ্যমে করা যাবে। পুঁজির যোগান, ব্যালেন্স শিট, ক্যাশফ্লো ইত্যাদি বিবেচনা করতে হবে। অর্থের আরও যোগান প্রয়োজন কিনা তা দেখতে হবে এবং একাউন্ট পরিচালনার ক্ষেত্রে ব্যক্তিগত ও ব্যবসার একাউন্ট আলাদা রাখতে হবে।

৪.২ বাজেট কি ?

ব্যবসা স্থাপন ও পরিচালনার ক্ষেত্রে বাজেট একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। বাজেট বলতে আমরা খরচ করার ক্ষমতাকে বুঝি যা কিনা আমাদের খরচ করার ইচ্ছা এবং পর্যাপ্ত তহবিলের উপর নির্ভরশীল।

তথ্য প্রযুক্তির বিভিন্ন টুল যেমন- Google Sheets, Microsoft Excel, Open Office Calc আমাদের বাজেট এর বিভিন্ন খরচের হিসাব এবং তথ্য রাখতে সহায়তা করবে।

৪.৩ আপনার ব্যবসার নিরাপত্তা বিধান

১. আইনগত ও নীতিমালা
২. ইন্স্যুরেন্স
৩. অনলাইন এবং অনলাইন নিরাপত্তা
৪. বুদ্ধিভিত্তিক সম্পদের অধিকার বা Intellectual Property Right

এ সকল কাজে তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার করা সম্ভব। সার্চ ইঞ্জিনের মাধ্যমে উপরোক্ত বিষয়গুলো সম্পর্কে নানা তথ্য আমরা পেতে পারি এবং ওয়েবসাইট ও অনলাইন এর সহযোগিতা নিতে পারি।

৪.৪ মনিটরিং ও ইভালুয়েশন (পর্যবেক্ষণ ও পর্যালোচনা)

মনিটরিং ও ইভালুয়েশনের মাধ্যমে ব্যবসার সামগ্রিক পরিস্থিতি এবং লাভ-লোকসান সম্পর্কে জানা যাবে। মনিটরিং এবং ইভালুয়েশনের মাধ্যমে আমরা ব্যবসা সংক্রান্ত সকল বিষয় পর্যালোচনা করে সময়োপযোগী সিদ্ধান্ত নিতে পারবো। আমাদের কাজের পদ্ধতি ও মূলধনের যোগান বিষয়েও সিদ্ধান্ত নেয়া সহজ হবে। স্প্রেডশিট প্রোগ্রাম ব্যবহারের মাধ্যমে এই কাজগুলো সহজেই করা সম্ভব।

৪.৫ ব্যবসা বন্ধের সিদ্ধান্ত

অনেক সময় ব্যবসায় লোকসান বা দেশের অর্থনৈতিক পরিস্থিতি, কাঁচামালের কম যোগান, আইন পরিবর্তন ইত্যাদি বিভিন্ন কারণে ব্যবসা বন্ধ ঘোষণা করতে হয়। এক্ষেত্রে আইনগত বিষয়, লক্ষ্য, ভূমিকা, শ্রমিক ও পাওনাদার সকলের সকল চাহিদা মিটিয়ে ব্যবসা বন্ধ করা প্রয়োজন।

৫. উপসংহার

এই গাইড বুকটি যারা উদ্যোক্তাদের ট্রেনিং দিতে যাচ্ছেন তাদের জন্য প্রস্তুত করা হয়েছে। এর সাহায্যে আপনারা নতুন ও পুরাতন উদ্যোক্তাদের তথ্য প্রযুক্তির মাধ্যমে কিভাবে ব্যবসা পরিস্থিতি বিবেচনা করে ব্যবসা পরিকল্পনা, স্থাপন এবং পরিচালনা করতে হবে সে সম্পর্কে এই মডিউলটি পূর্ণ ধারণা দিয়েছে। এটি উদ্যোক্তাদের ব্যবসা শুরু ও ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে পথ নির্দেশনা দিতে চেষ্টা করেছে।

এই গাইড বইটি আপনাদের (প্রশিক্ষকদের) উদ্যোক্তাদের ট্রেনিং এর ক্ষেত্রে পথ নির্দেশনা দিতে চেষ্টা করবে। অংশগ্রহণকারীদের ধন্যবাদ দিয়ে প্রশিক্ষণ কর্মসূচী শেষ করুন।



কেস স্টাডি: তানজিনা আক্তার-একজন ভিন্নধর্মী নারী উদ্যোক্তা

তানজিনা আক্তার একাধারে একজন শিক্ষার্থী ও ভিন্নধর্মী নারী উদ্যোক্তা। তার কাছে নিজস্ব ব্যবসা পরিচালনা করার মূল চ্যালেঞ্জ হল প্রতিটি মুহূর্তের উপযুক্ত ব্যবহার। পড়াশোনার পাশাপাশি তিনি তার ব্যবসাটি সফলতার চালিয়ে যাচ্ছেন।

পটভূমি

কলেজে পড়াকালীন সময়ে অনেকটা প্রয়োজনের তাগিদেই একটি ট্রাভেল এজেন্সিতে চাকরি শুরু করেন। চাকরির সুবাদে কর্মস্থলে তাকে এয়ার টিকেটিং এর উপর প্রশিক্ষণ নিতে হয়। এ কাজের অভিজ্ঞতাই তাকে নিজস্ব ব্যবসা শুরু করতে উৎসাহিত করে।

দক্ষতা ও ব্যবসা পরিকল্পনা

ছোটবেলা থেকেই তানজিনা বিভিন্ন সাংস্কৃতিক কর্মকাণ্ডের সাথে জড়িত। তিনি চাইতেন পড়াশোনা ও পেশাগত কাজের পাশাপাশি সাংস্কৃতিক কর্মকাণ্ডের সাথে যুক্ত থাকতে। কিন্তু তার পক্ষে চাকরি করে আর অন্য কিছু করে ওঠা সম্ভব হচ্ছিলো না। এ প্রেক্ষিতে ট্রাভেল এজেন্সিতে কাজের অভিজ্ঞতা এবং নিজস্ব দূরদর্শিতা থেকে তানজিনা সিদ্ধান্ত নেন চাকরি ছেড়ে নিজের ব্যবসা শুরু করার। এভাবেই ২ বছর আগে ২০১৫ সালে তার "নেসা ট্রাভেল" এর যাত্রা শুরু হয়।

মূলধন ও ব্যবসায় ব্যবহৃত সম্পদ

নিজের জমানো টাকা দিয়েই ক্ষুদ্র পরিসরে ব্যবসা শুরু করেন তানজিনা। তিনি বলেন শুরুতেই খুব জিনিসের প্রয়োজন হয়না এই ব্যবসায়। তানজিনার ভাষায়, "শুধুমাত্র ইন্টারনেট কানেকশন এবং ল্যাপটপ পেলে আমি যেকোনো জায়গা থেকেই কাজ করতে পারি।"

তথ্য প্রযুক্তি ও ব্যবসা পরিচালনা প্রক্রিয়া

তানজিনার ব্যবসা সম্পূর্ণই তথ্য প্রযুক্তি নির্ভর। তিনি মনে করেন এই ব্যবসা যে শুধু ঘরে বসে করা যায় তাই না, এধরনের প্রযুক্তি নির্ভর ব্যবসা কম সময়ে এবং কম খরচে করা যায়। কিন্তু তার জন্য এই বিষয়ে সঠিক ধারণা থাকতে হয়। তিনি সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম এবং নিজস্ব নেটওয়ার্ক এর মাধ্যমে বিভিন্ন কনসালটেন্সি ফার্ম এবং পরিচিতদের কাছে এয়ার টিকেট বিক্রয় করেন। তার মতে মানুষ সাধারণত পরিচিত ও বিশ্বস্ত মাধ্যম থেকেই টিকেট কিনতে চায়। অনেক পরিশ্রম করে তানজিনাকে এই বিশ্বস্ততা অর্জন করতে হয়েছে।

মূলত তিনি ইমেইল অথবা মোবাইল ফোনের মাধ্যমে ক্লায়েন্টদের সাথে যোগাযোগ রক্ষা করেন।

ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা

যদিও তিনি সফলভাবে ব্যবসা করছেন, কিন্তু তবুও তানজিনা মনে করেন, তাকে আরও অনেক দূর যেতে হবে। ভবিষ্যতে তিনি আরও বৃহৎ পরিসরে ব্যবসা করতে চান এবং আশা করেন সারা দেশের মানুষ তার ট্রাভেল এজেন্সিকে এক নামে চিনবে।

কেস স্টাডি: শাহানাজ বেগমের 'এস ক্র্যাফট' এর মালিক হয়ে ওঠার গল্প

শাহানাজ বেগম একজন সফল উদ্যোক্তা। তার তৈরি পোশাক ব্যবসার অন্যতম চ্যালেঞ্জ ছিল ব্যবসার প্রসার ঘটানো এবং উন্নত যোগাযোগ ব্যবস্থা। একজন শিক্ষিত গৃহিণী হিসেবে নিজেকে সফল উদ্যোক্তা করার জন্য ডিজিটাইজেশন এর মাধ্যমে ব্যবসা করার প্রয়োজনীয়তা অনুভব করেন তিনি।

পটভূমি

মূলত শাহানাজ বেগম একজন গৃহিণী ও দুই সন্তানের জননী। বিয়ের পরও তিনি তার পড়াশুনা চালিয়ে যান এবং সফল ভাবে শেষ করেন। গতানুগতিক চাকরি না করে তিনি চাইতেন নিজের চেষ্টায় এমন কিছু করতে যেন তার একটি নিজস্ব পরিচিতি হয় এবং তিনি তার বাচ্চাদেরও সময় দিতে পারেন।

দক্ষতা

হাতের কাজ এবং পোশাক ডিজাইনে দক্ষতা থাকায় শাহানাজ সিদ্ধান্ত নেন তিনি তৈরি পোশাকের ব্যবসা করবেন। পরিকল্পনার শুরুতে তিনি ফ্যাশন ডিজাইনিং এর প্রশিক্ষণ গ্রহণ করেন যা তার কাজের দক্ষতা বৃদ্ধি করে।

মূলধন এবং ব্যবসা পরিচালনা প্রক্রিয়া

শুরুতেই নিজের ডিজাইন করা পোশাকের চাহিদা সম্পর্কে বোঝার জন্য তিনি নিজের জমানো মাত্র টাকা ১০০০০/= বাচ্চাদের জন্য ২০ টি পোশাক তৈরি করে তার আত্মীয়স্বজন ও পরিচিতিদের দেখান। অতি দ্রুত তার পোশাক পরিচিতজনদের মাঝে জনপ্রিয় হয়ে যায়।

শাহানাজ বেগমের ব্যবসা পরিচালনা পদ্ধতি সম্পর্কে কোন ধারণা ছিলনা। বিভিন্ন সময় তাকে বাঁধার সম্মুখীন হতে হয়েছে কিন্তু প্রবল ইচ্ছা শক্তি তাকে সফলতার দিকে এগিয়ে নিয়ে গেছে।

প্রথমে তিনি তার কাজের নমুনা মানুষকে সরাসরি দেখিয়ে অর্ডার সংগ্রহ করতেন। এভাবে তিনি বিভিন্ন কম্পানির কাছ থেকে অর্ডার পান যা তার ব্যবসার পরিধি বৃদ্ধি করে। শুরুতে খাতা কলমে হিসাব রাখলেও পরবর্তীতে অর্ডারের পরিমাণ বৃদ্ধি পাওয়ায় তা কষ্টসাধ্য হয়ে যায়।

বাজারজাতকরণ ও তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার

বর্তমানে তিনি মোবাইল ফোন এবং সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম দ্বারা অর্ডার সংগ্রহ করেন এবং একটি নারী উন্নয়ন সংস্থার সাথে যুক্ত হয়ে বিভিন্ন মেলায় অংশগ্রহণ করেন। তিনি তার কাজের হিসাব কম্পিউটারে সংরক্ষণ করেন। তার ভাষায়, "আমি এখন কম্পিউটারে আমার ব্যবসার হিসাব রাখি, এতে অনেক কম সময় লাগে।"



ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা

শাহানা জ বেগম আশা করেন ভবিষ্যতে নিজের একটি শোরুম স্থাপন করে ব্যবসার আরও প্রসার ঘটাবেন এবং একজন সফল ব্যবসায়ি হিসাবে সমাজে পরিচিত হবেন। দেশের সকল মানুষ তাকে তার কাজের মাধ্যমে চিনবে।

সংযুক্তি - ১

SME দের প্রয়োজনীয় তথ্যের জন্য বিভিন্ন ওয়েব সাইট ও পরামর্শ সেবা আছে, যেমন www.sme.com.bd



সংযুক্তি - ২

উদ্যোক্তাদের সার্বক্ষণিক সহায়তার জন্য BIIDHelp Desk এ যোগাযোগ করতে পারেন, মোবাইল ফোন অথবা ই-মেইল (info@sme.com.bd) এর মাধ্যমে এই সেবা নেয়া যাবে।

ফ্রি ব্যবসা সংক্রান্ত যেকোন তথ্যের জন্য মিসড্ কল দিন 09612000777 নম্বরে। আপনাকে কল করে প্রয়োজনীয় তথ্য দেয়া হবে।