



# उद्योजकता



Total Slides - 7



@UdyojakMitra



## व्यवसाय करा निवडावा ?

- मार्केटची (लोकांची) गरज शोधा, गरजा पूर्ण करण्याचे मार्ग शोधा
- आपल्याला करता येतील अशा व्यवसायांची यादी तयार करा
- स्वतःच्या गुंतवणूक क्षमतेचा अंदाज घ्या
- यादीमधील प्रत्येक व्यवसायाची प्राथमिक माहिती घ्या
- त्यातून सर्वोत्तम असे तीन व्यवसाय निवडा
- त्या तीन व्यवसायांची तुलनात्मक माहिती गोळा करा
- माहितगारांकडून माहिती आणि सल्ला घेण्याचा प्रयत्न करा
- आणि त्या तीनमधून एक व्यवसाय निवडा

किंवा ➔



## व्यवसाय करा निवडावा ?

तुम्ही ज्या कोणत्या कामात कुशल असाल  
त्यासंबंधित व्यवसाय सुरु करा

**किंवा**

तुम्हाला ज्या कामाचा अनुभव आहे त्यातच व्यवसाय सुरु करा

**किंवा**

तुम्हाला ज्या प्रोडक्ट किंवा सेवेसाठी  
समोर मार्केट दिसत आहे त्यासंबंधी व्यवसाय सुरु करा



## सुरुवात कशी करावी ?

- निवडलेल्या व्यवसायाची पूर्ण माहिती घ्यावी
- कागदपत्रांची, नोंदणीसारख्या गोष्टींची पूर्तता करून घ्यावी
- उत्पादन क्षेत्रातील व्यवसाय असेल तर मशिनरी, कच्चा माल यांची उपलब्धता पूर्ण करून घ्यावी
- सेवा, ट्रेडिंग, रिटेल सारख्या क्षेत्रातील व्यवसाय असेल तर सप्लायर्स शोधून ठेवावेत
- पॅकिंग मटेरियल, मार्केटिंग मटेरियल, कर्मचारी यांची उपलब्धता करावी
- ग्राहकांचा सर्वहें करून घ्यावा. ग्राहकांचा डेटा तयार करावा.
- सेटअप उभारावा, निवडलेल्या कामाचे प्रॅक्टिकल्स करून पाहावेत  
.....व्यवसाय सुरु झाला



## ब्रॅंडिंग आणि प्राथमिक जाहिरात

- व्यवसायासाठ चांगले ब्रॅंडनेम निवडावे
- लोगो डिझाईन करून घ्यावा
- ट्रेडमार्क नोंदणी चे काम करून घ्यावे
- वेबसाईट बनवून घ्यावी
- सोशल मीडिया नेटवर्क तयार करायला सुरुवात करावी
- प्राथमिक स्तरावरील जाहिरातीला सुरुवात करावी
- सुरुवातीला खूप खर्च न करता कोणत्या प्रकारच्या जाहिरातीला कसा प्रतिसाद मिळतो याचा अंदाज घ्यावा.
- त्यानंतर जाहिरातीचे नवीन नियोजन करावे.



## ग्राहक जोडणी

- ग्राहकांचा डेटा तयार करावा
- जाहिरातीचे, मार्केटिंग विविध मार्ग वापरून जास्तीत जास्त ग्राहकांपर्यंत पोहोचण्याचा प्रयत्न करावा
- ग्राहकांना शक्य त्या सर्व मार्गांनी जोडण्याचा प्रयत्न करावा
- सुरुवातीच्या अनुभवातून ग्राहक हाताळणी शिकून घ्यावी
- जोडल्या जाणाया प्रत्येक ग्राहकाला परिपूर्ण सेवा आणि गुणवत्ता मिळेल याची काळजी घ्यावी
- ग्राहक जोडणीचा सक्सेस रेशो फक्त ५% असतो. म्हणजे १०० भेटीमागे सरासरी ५ ग्राहक मिळतात. काही वेळेस हा रेशो जास्तीत जास्त १५-२०% पर्यंत जाऊ शकतो. सक्सेस रेशो यापेक्षा जास्त कधीही नसतो.



## व्यवसायातील आर्थिक नियोजन

- सर्व आर्थिक माहिती खातेवहीवर नोंदवून ठेवली. आवक, जावक, शिल्लक स्टॉक, शिल्लक रक्कम अशी सर्व माहिती दररोज लिहून ठेवावी.
- दिवसाखेर संपूर्ण रकमेचा हिशेब करून मगच वही बंद करावी.
- स्वतः साठी दर महिन्याला ठराविक रक्कम पगाराच्या स्वरूपात घ्यावी
- दर तीन महिन्यांनी व्यवसाय सर्व खर्च वजा जाता शिल्लक नफ्यातून काही रक्कम स्वतः साठी डिल्हीडंड म्हणून घ्या.
- कमीतकमी ५०% रक्कम व्यवसायातच ठेवा.
- व्यवसायाच्या खात्यातील शिल्लक रकमेतून निम्मी रक्कम कुठेतरी गुंतवत चला
- उरलेली निम्मी व्यवसाय वाढीसाठी असावी. तिचे दरवर्षी पुढच्या वर्षासाठी नियोजन करावे.



## व्यवसाय वाढ

- व्यवसायाच्या उलाढालीत प्रत्येक महिन्याला किमान १०% वाढीचे उद्दिष्ट ठेवावे.
- एकाच ग्राहकावर वाढीचा प्रयत्न करू नका. ग्राहक संख्या वाढवा
- व्यवसायाचा जम बसल्यावर दोन तीन वर्षांनी डिस्ट्रिब्युटर, फ्रॅंचाईजी, छोलसेलर्स यांची शोधमोहीम सुरु करावी.
- चांगले लोक जोडून व्यवसायाचे नेटवर्क वाढवावे.
- सुरुवातीच्या वर्ष दोन वर्षांच्या काळात यांच्या शोधाच्या भानगडीत पडू नका.
- अनुभव नसताना नेटवर्क वाढवू नका. अशावेळी नुकसानच होण्याची शक्यता जास्त असते.