



# प्रगतिसंकल्प त्यवसायसाठी नियोजन आवश्यक

व्यवसाय म्हटला, की कक्षा रुंदावणे आले, प्रगती, प्रतिष्ठा, ऐश्वर्यही आले. व्यवसाय उत्तम चालल्यास नुसते पैसेच नाही, तर समाजात मानसन्मान लाभतो. स्वतःचे आयुष्य स्वतःच्या अटींवर जगता येते. व्यवसाय करणारे लोक वेगळेच असतात. त्यांना स्वतःचे असे काही तरी निर्माण करायचे असते. एखाद्या ध्येयाने झापाटलेले लोक ते ध्येय साध्य करण्यासाठी व्यवसाय सुरु करतात आणि स्वतःला त्यात झोकून देतात. सामान्यतः एका व्यवसायिकाचे उत्पन्न हे चांगले असते अथवा ते वाढण्यास भरपूर संधी असते. व्यवसाय जसा मोठा होत जातो, तसे व्यावसायिकाचे उत्पन्न वाढते. हल्लीच्या काळात नोकरीतही चांगला पगार मिळतो. मात्र, व्यावसायिकाला त्याचे उत्पन्न काही पटीने वाढवण्याची शक्यता अधिक असते. आपण आज व्यवसायिकाच्या जीवनातील आर्थिक बाजू समजून घेऊ...



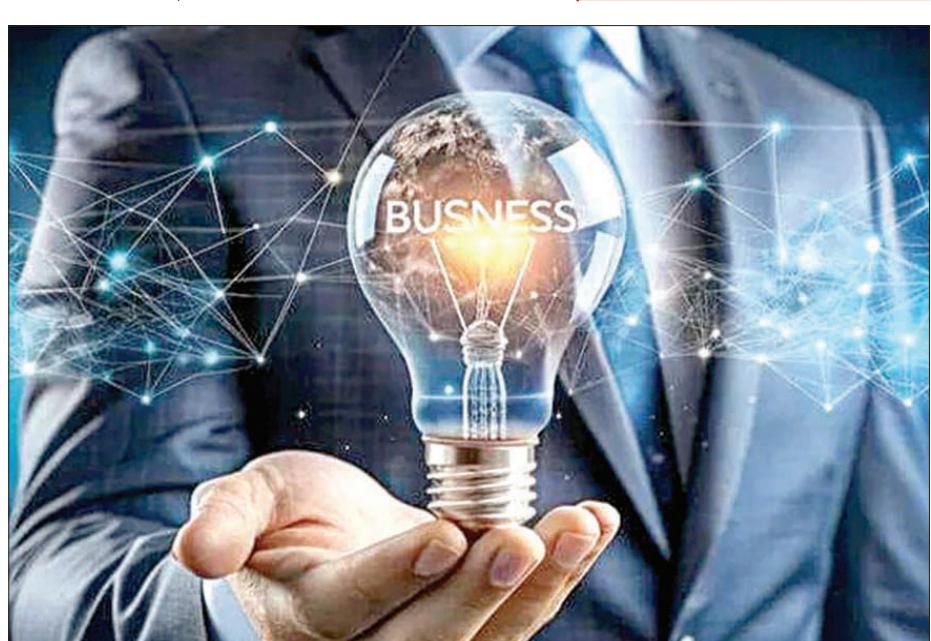
ए खादा व्यवसाय सुरू करताना त्यासाठी  
भोग्य ती आर्थिक तयारी केली असेल,  
तर व्यवसायात चढउतार आले, तरीही त्यातून  
सहजपणे बाहेर पडणे शक्य होते. ही तयारी  
व्यवसाय सुरू करायचा विचार मनात आला,  
की लगेच सुरू करायला हवी. व्यवसाय सुरू  
करायच्या आधी व्यवसायाचे नाव ठरवणे,  
त्याची नोंदणी करणे, बँकेत खाते उघडणे,  
योग्य ते इतर परवाने काढणे इत्यादी काप हाती  
घेतले जाते. अनेकदा असे दिसून येते, की  
काही कारणाने नोकरी गमवावी लागल्याने  
व्यवसाय करण्याचा विचार काही लोक करतात.  
काही वेळेस समोरून एखादी संधी चालून  
आली म्हणून व्यवसाय सुरू करण्याचा विचार  
केला जातो, तर काही वेळेस अमुक अमुक  
व्यवसायात चांगला पैसा आहे म्हणून त्यात  
प्रवेश केला जातो.

## कौशल्ये विचारात घ्या

व्यवसायात नुसते चांगले पैसे आहेत म्हणून किंवा त्याची चलती आहे म्हणून तो करणे कितपत योग्य आहे, हा विचार नीट क्वायला हवा. आपल्यामधे असलेली कौशल्ये कुठल्या कामासाठी अधिक लागू आहेत हे पाहणे महत्त्वाचे असते. उगीच कुणी तरी म्हणते आहे म्हणून त्यांच्या बरोबर व्यवसाय करणे किंवा कोणी व्यवसायात पैसे लावायला तयार आहे म्हणून त्यात उडी घेऊ नये. व्यवसाय सुरु करायच्या आधी त्यावदल पूर्ण अभ्यास करायला हवा. व्यवसायात लागणारे भांडवल किती? त्याला बाजारपेट कशी आहे? आपले कौशल्ये व्यवसायासाठी उपयुक्त आहे का? उत्पादन करणार असाल, तर तयार वस्तुसाठी किती माणणी आहे? त्यात एकूण सगळे खर्च जाऊन किती नफा आहे? अशा प्रकारचे अनेक प्रश्न आपल्या मनात येतात आणि त्याची उत्तरे शोधून मग व्यवसाय करावा का नाही आणि कोणता, या निष्कर्षाला यावे. साधारणपणे या गोर्धंचा विचार थोड्या फार प्रमाणात केला जातो. मात्र, व्यवसायाच्या आर्थिक बाबींकडे बेरेचसे दुर्लक्ष होताना दिसते.

## चुकीचे पाऊल नको

उत्साहाच्या भरात चुकीची पावले उचलू नयेत. असे म्हटले जाते, की घर पाहावे बांधून, तसेच व्यवसाय पाहावा करून. म्हणजे व्यवसाय करणे तितके सोपे नसते आणि ते प्रत्येकाला जमेलच असे नाही. आपण व्यवसाय करण्यात उत्साही असून उपयोग नाही, व्यवसाय करण्यासाठी धडाडी असावी लागत. कठीण परिस्थितीत तग धरता आला पाहिजे. शांतपणे, संयमाने काम करत राहणे हे आपल्याला जमले, तर आपण व्यवसाय उत्तम प्रकारे करू शकतो. आपण एक चांगले अभियंते असून भागणार नाही, व्यवसायाच्या इतर बाबी आपल्याला समजून शिकाव्या लागतील, तरच आपण यशस्वी व्यावसायिक होऊ शकतो. यासाठी आपल्या मनाची पूर्ण तयारी करायला हवी. एक उत्तम व्यावसायिक होणे जसे कठीण आहे, तसेच ते अशक्य नाही. त्यासाठी चौकस विचार करून, उत्तम नियोजन करून मगच त्यात उत्पायला हवे. व्यवसाय सुरू करायच्या आधी उत्पादनाचे आर्थिक गणित, खर्चाची योग्य तरतूद, कर्जाच्या रकमेचा आणि हप्ता याचा अंदाज, व्याजचे गणित, वसूली, नफा, इत्यादी इतर गोरींजा पेल जपला. तर यापनी त्यावापांचिक दोणे यासा आहे.



# 7 स्टार्टअप ख्या तिएस

एखादा व्यवसाय सुरु करायचा असतो तेव्हा कल्पनेपासून ते ती कल्पना सत्यात येईपर्यंत या व्यवसायाचा प्रवास घडत असतो. सध्या तरुणांकडे व्यवसायाच्या अनेक संकल्पना आहेत, नवीन तंत्र आहे. आर्थिकतेची जोड देण्याचीही त्यांची तयारी आहे. परंतु योग्य मार्गदर्शन नसल्यामुळे अनेकांना इच्छा असूनही ते स्वतःचा स्टार्टअप सुरु करू शकत नाही.



त्यासाठी आधी त्यांनी ते खरेदी करायला हवे.  
 त्यासाठीच वस्तूचे पैकीजिंग आणि मार्केटिंग हा  
 भाग अत्यंत महत्वाचा आहे. हल्ली यावर बराच  
 जोर दिला जात आहे. तुमचे उत्पादन अधिक  
 आर्कषक कसे दिसेल, त लोकांना कसे आवडेल  
 आणि अधिकाधिक लोकांपर्यंत कसे पोहोचेल  
 यासाठी पैकीजिंग आणि मार्केटिंगचा अभ्यास  
 आवश्यक आहे.

ग्राहकांचा विश्वास : तुमचे मार्केटिंग जितके दमदार  
असेल तितकेच प्रॉडक्टही दर्जेदार असायला  
हवे. तुमची विकलेले उत्पादन वापरून ग्राहकांचा  
विश्वास संपादीत व्हायला हवा. त्यामुळे वस्तू  
त्याचे दर आणि दर्जा यावर मेहनत घेतली  
तरी ग्राहकांचा विश्वास जिंकता येतो. शिवाय  
त्याची मते जाणून घेऊन आवश्यक ते बदल  
करणेही आवश्यक असते. ज्याचा व्यवसायावर

सकारात्मक परिणाम होता.  
**७** नप्याचे गणित : हे सगळे करताना त्या उत्पादनातून  
 तुमचा नफा होणे हे देखील महत्वाचे आहे. कारण  
 वस्तूची मूळ किंमत, जागेचे भाडे, विजबिल,  
 कर्मचाऱ्यांचे वेतन, मार्केटिंग, पैकिंजिंग, विक्री  
 या सगळ्याचा खर्च लक्षात घेऊन वस्तूचा दर  
 ठरवायला हवा. जेणेकरून तुम्हाला नप्याचे गणित  
 बसवता येईल. व्यवसाय दीर्घकाळ चालायचा  
 असले तर हे गणित आखणे महत्वाचे असते.

# रेल्वेत कमी खर्चात वर्षभर चालणारा व्यवसाय

रेल्वेचे भारतीय लोकांच्या जीवनात खूप महत्त्व आहे. दररोज लाखो लोक रेल्वेने प्रवास करतात. भारतीय रेल्वेची देशभरात विविध ठिकाणी अनेक स्थानके असून या स्थानकांवर अनेक प्रकारचे खाद्यपदार्थांचे स्टॉल्स आहेत. जेणेकरून प्रवाशांच्या खाण्यापिण्याची गैरसोय होऊ नये. त्याच वेळी तुम्हाला माहिती आहे का की भारतीय रेल्वे तुम्हाला कमाईची एक उत्तम संधी देत आहे. यामध्ये रेल्वे पँटी कारच्या माध्यमातून लोकांना कमाईची संधी देत आहे.



**भा**रतीय रेल्वे देशातील १४ लाख लोकांना थेट रोजगार उपलब्ध करून देते तर अप्रत्यक्षपणे अनेक व्यवसाय आणि नोकरीच्या संधी देतात. रेल्वे स्थानकावर स्टॉल्सह गाड्यांमध्ये पॅट्री कारच्या कारागाड्हारे सामान्यांना व्यवसाय करण्याची संधी देते. अशाप्रकारे या व्यवसायातुन अनेकांना रोजगार मिळतो. तुम्हालाही रेल्वे स्थानकावर स्टॉल लावायचा असेल तर तुम्हाला काय करावे लागेल ते समजन घेऊया... रेल्वे प्लॉटफॉर्मवरील चहा-

नाशत्याच्या स्टॉल्सवाल्यांना मोठे उत्पन्न मिळते. रेल्वे प्लॉटफॉर्म आणि ट्रेन्समध्ये खाद्यपदार्थांच्या विक्रीतुन होणाऱ्या उत्पन्नामुळे अनेक स्थानिक दुकानदार आणि नवे तरुण उद्योजक रेल्वेसोबत व्यवसाय करण्याचा विचार करतात. परंतु, पुरेशामाहितीअभावी त्यांना शक्य होत नाही. ट्रेन आणिरेल्वे स्थानकावर फूड स्टॉल व पॅट्री कारसाठी तुम्ही टेंडरसाठी अर्ज कसा करू शकता, त्याची किंमत किती आहे किंवा किती भाडे भरावे लागेल ? ते समजन घेतले पाहिजे.

二〇〇〇年

प्रासास काय  
 प्रवाशांच्या गरजांसाठी रेल्वे  
 स्थानकावर फूड स्टॉल किंवा इतर  
 आवश्यक वस्तुंचे दुकान उघडण्याची  
 एक प्रक्रिया आहे. भारतीय रेल्वे  
 यासाठी निविदा काढते, त्यासाठी अर्ज  
 करून दुकान सुरु करण्याचा परवाना  
 मिळू शकतो. रेल्वे स्थानकांवरील  
 वेगवेगळ्या स्टॉलची किमत  
 दुकानांच्या प्रकारावर अवलंबून  
 असते. म्हणजे रेल्वे तुमच्याकडून  
 दुकानाचे आकारामान आणि जागेनुसार  
 शुल्क वसूल करेल. सामान्यतः  
 बुक स्टॉल, चहा-कॉफी स्टॉल  
 आणि फूड स्टॉल उघडण्यासाठी  
 अंदाजे ४० हजार ते तीन लाख रुपये  
 खर्च येतो, तथापि शहर आणि तेथे  
 असलेल्या स्थानकावर वेगवेगळे दर  
 असू शकतात. भारतीय रेल्वे अनेक  
 स्थानकावर अनेक छोटे स्टॉलदेखील  
 प्रदान करते ज्यांचे भाडे आणि किंमत  
 कमी आहे.



भारतीय रेल्वेसोबत  
का लातमाय

IRCTC भारतीय रेलवेमध्ये अन्न संबंधित सुविधा  
चालवते आणि त्याच्याशी संबंधित व्यवसाय,  
मेनू, खाद्यपदार्थाचे दर इत्यादींच्या किमती  
ठरवते. आता IRCTC स्वतः जनहर केंद्र, फूड  
प्लाझा, फूड कोर्ट, फास्ट फूड युनिट, ई-कॉटरिंग  
इत्यादींवर काम करते. अशा परिस्थितीत तुम्हाला  
ही माहिती फक्त IRCTC कडून मिळवावी  
लागेल. रेल्वे स्थानकावर खाद्यपदार्थ किंवा इतर  
कोणताही स्टॉल मुरु करण्यासाठी तुमच्याकडे  
आधार कार्ड, पॅनकार्ड, पासपोर्ट, मतदार  
ओलखपत्र इत्यादी असले पाहिजे. संबंधित  
रेल्वे स्थानकांवर खाद्यपदार्थाच्या स्टॉलच्या  
उपलब्धतेसाठी IRCTC आणि भारतीय रेलवेच्या  
साइटवरील निविदा विभागाला भेट देऊन माहिती  
मिळवा. निविदेत भाडे आणि इतर अटींची माहिती



रडारवर आलात तर तुमच्यावर कडक कारवाई होऊ  
शकते. असा स्थितीत तुम्ही कायद्याच्या कक्षेबाहेर काम  
करत असाल, तर तुम्हाला कायदेशीर कारवाईला सामरे  
जावे लाग शकते

■ लोगो, ट्रेड मार्क आणि नाव : जेव्हा तुम्ही स्वतःचा व्यवसाय सुरु असता तेव्हा चुकूनही दुसऱ्याचे नाव, ट्रेडमार्क किंवा लोगो वापरू नका. कारण जर तुम्ही नोंदणीकृत व्यावसायिक लोक किंवा दुसऱ्याचे नाव वापरले तर कोणतीही फर्म, नोंदणीकृत कंपनी ज्यांचे नाव किंवा तुम्ही वापरले तुमच्याविरुद्ध गुन्हा दाखल करू शकतात. त्यामुळे व्यवसाय सुरु करण्यापूर्वी व्यवसायाचे नाव, ट्रेडमार्क आणि लोगो निश्चित करणे महत्त्वाचे आहे.



