ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের করণীয় প্রশিক্ষণ মডিউল

স্ট্রেংদেনিং উইমেন্স্ এবিলিটি ফর প্রডাক্টিভ নিউ অপরচুনিটিস্ (স্বপ্ন) প্রকল্প

স্থানীয় সরকার বিভাগ

marico
make a difference

Sweden
Sverige

UNDP
Empowered lives.
Resilient nations.

“স্বপ্ন প্রকল্পে” গ্রামীন সরকারি অবকাঠামো রক্ষণাবেক্ষনের সাথে জড়িত
মহিলাকর্মীদের জন্য প্রণীত

ক্ষুদ্র উদ্যোক্তাদের করণীয়
প্রশিক্ষণ মডিউল

মেয়াদকাল ঃ ৬ দিন

প্রস্তুতকরণ ঃ
স্বপ্ন
স্থানীয় সরকার বিভাগ
স্থানীয় সরকার, পল্লী উন্নয়ন ও সমবায় মন্ত্রণালয়

সহযোগিতায়
ইউএনডিপি বাংলাদেশ
সুইডিশ সিডা ও ম্যারিকো বাংলাদেশ

এই মডিউল প্রণয়নে সেন্টার ফর ডেভেলপমেন্ট সার্ভিসেস (সিডিএস) এর উদোক্তা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ মডিউল ও স্থানীয় সরকার বিভাগের ’রিওপা’ প্রকল্পের’ আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড সনাক্ত কৌশল বিষয়ক প্রশিক্ষণ মডিউলের সহযোগিতা নেয়া হয়েছে।

সূচিপত্র

ক্রমিক নং	বিষয়	পৃষ্ঠা নং
১.	ভূমিকা ও মডিউলের উদ্দেশ্য: মডিউলের বিষয়সমূহ, কখন ও কত সময় আলোচনা করবেন	৩
২.	মডিউলের আলোচ্য বিষয়সমূহ: ইউনিয়ন কর্মী/ প্রকল্প কর্মকর্তাকে যা করতে হবে	৩
৩.	অধিবেশন -০১ জীবনের স্বপ্ন	৫
৪.	অধিবেশন -০২ আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড, আত্ম কর্মসংস্থান, ব্যবসা, উদ্যোক্তা এবং উদ্যোগ উন্নয়ন	৯
৫.	অধিবেশন -০৩ আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড বাছাই	১৩
৬.	জরিনার গল্প	১৫
৭.	অধিবেশন -০৪ উদ্যোক্তার প্রয়োজনীয় জ্ঞান, দক্ষতা, আচরণ ও দৃষ্টিভঙ্গি	২০
৮.	অধিবেশন -০৫ উদ্যোক্তার ব্যবসা ব্যবস্থাপনার দক্ষতা	২৩
৯.	অধিবেশন -০৬ আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড বা ব্যবসা শুরুর পুন: বিবেচ্য বিষয়	২৭
১০.	উদীয়মান ব্যবসায়ী /উদ্যোক্তা (সফল সালেহার গল্প)	৩০

ভূমিকা

স্ট্রেংদেনিং উইমেনস্ এবিলিটি ফর প্রোডাক্টিভ নিউ অপরচুনিটিস্ (স্বপ্ন) প্রকল্পটি গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার এর স্থানীয় সরকার বিভাগ, বাংলাদেশের সাময়িক খাদ্য ঘাটতিপ্রবন, দারিদ্রপীড়িত এবং জলবায়ু পরিবর্তন জনিত ঝুঁকিপূর্ণ উপকুলীয় এলাকায় বাস্তবায়ন করছে। ইউএনডিপি, সিডা, ম্যারিকো প্রকল্পটি বাস্তবায়নে সহায়তা দিচ্ছে । স্বপ্ন প্রকল্পের মূল উদ্দেশ্য হচ্ছে সমন্বিত সামস্টিক অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি অর্জনের মাধ্যমে অর্থনৈতিক উন্নয়নের সুযোগগুলো গ্রামীন হত-দরিদ্র নারী ও অসহায় জনগোষ্ঠির কাছে পৌঁছে দেয়া এবং তাদেরকে আকস্মিক বিপদাপন্নতা থেকে সুরক্ষা করা।

প্রকল্পের মহিলা উপকারভোগীদের দক্ষ জনশক্তিতে রূপান্তরিত করার লক্ষ্যে, স্বপ্ন প্রকল্প ইউএনডিপি ও আর্ন্তজাতিক শ্রম সংস্থা (ILO) এর সহায়তায় কম্যুনিটি বেইজড্ ট্রেনিং ফর রুরাল ইকনোমিক এমপাওয়ারমেন্ট (CB-TREE) পদ্ধতি অনুসরণে দক্ষতা বৃদ্ধির মাধ্যমে জীবন যাত্রার মান উন্নয়নে বিভিন্ন আয় বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ডের সাথে সম্পৃক্ত করছে।

স্বপ্ন প্রকল্পের সুফল সঠিক উপকারভোগীদের কাছে পৌঁছে দিতে এবং জীবনমান উন্নয়নের কাজ সফলভাবে অর্জনের লক্ষ্যে জন-অংশগ্রহণে সঠিক ও নিরপেক্ষভাবে উপকারভোগী নিয়োগ করা, ১৮ মাসের নিশ্চিত কর্মসংস্থান ও নিয়মিত মজুরী প্রদান, সঞ্চয়ী মনোভাব গড়ে তোলা,সঞ্চয়ের অর্থ কাজে লাগিয়ে ক্ষুদ্র ব্যবসা বা আয় বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড শুরু করতে উদ্বুদ্ধ করা এবং তাদের স্বার্থ সংরক্ষণে সরকারি ও বেসরকারী প্রতিষ্ঠানের সেবাব্যবস্থায় প্রবেশাধিকার নিশ্চিত করতে সার্বিক সহায়তা করা।

প্রকল্পের মহিলা উপকারভোগীদের গৃহিত আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড লাভজনকভাবে পরিচালনা এবং বিস্তারিত প্রশিক্ষণের মধ্যবর্তী সময়ে "ব্যবসা শুরু ও পরিচালনার" কিছু মৌলিক বিষয় জানা অত্যন্ত জরুরি। এর মাধ্যমে তাদের আত্মবিশ্বাস বাড়বে এবং আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড গ্রহণে উৎসাহিত হবে। এ উদ্দেশ্যকে সামনে রেখে এ মডিউলটি প্রনয়ণ করা হয়েছে। প্রকল্পের ইউনিয়ন কর্মীরা দলীয় সভায় স্বপ্নকর্মীদের সাথে প্রতিদিন ১ঘন্টা ৩০ মিনিট সময় ব্যাপী মডিউলের বিষয়বস্তুসমূহ আলোচনা করবেন ।

প্রশিক্ষণের উদ্দেশ্য ঃ

- স্বপ্নকর্মীদের সার্বিক জীবন যাত্রার মান উন্নয়নের লক্ষ্যে নিজেদের করণীয় সমূহ জানতে ও বুঝতে পারবেন;
- সফল উদ্যোক্তা হবার মৌলিক বিষয়সমূহ জানবেন ও দক্ষতা অর্জন করবেন এবং তা আয়বৃদ্ধিমূলক কার্যক্রম/ ব্যবসা পরিচালনায় প্রয়োগ করতে পারবেন; এবং
- আয়বৃদ্ধিমূলক কার্যক্রম / ব্যবসা হাতে নেয়া ও একজন সফল ব্যবসায়ী হিসাবে নিজেকে তৈরি করার জন্য আত্মবিশ্বাসী হবেন।

মডিউলের বিষয়সমূহ আলোচনাকারী ঃ

- স্বপ্ন প্রকল্পের কাজে নিয়োগপ্রাপ্ত ইউনিয়ন কর্মী ও প্রকল্প কর্মকর্তাগণ।
- স্বপ্নকর্মীরা যাতে এ বিষয়ে সহায়ক হিসেবে কাজ করতে পারেন, সেভাবে ইউনিয়ন কর্মী তাদের গড়ে তুলবেন এবং নিজেরা উপস্থিত থেকে তাদের চর্চা করাবেন।

কখন ও কত সময় আলোচনা করবেন ঃ

- প্রতি সপ্তাহে ৪ দিন করে স্বপ্ন কর্মীদের নিয়মিত কাজ শুরুর পূর্বে দলীয় ভাবে ১টি করে বিষয় ১ ঘন্টা ৩০ মিনিট (সকাল ০৮ঃ০০ টা হতে ৯ঃ৩০ মিনিট) পর্যন্ত সময় ধরে আলোচনা করবেন ।
- একইভাবে বাকী ০২ দিন নিজেরা (স্বপ্ন কর্মীরা) ১২ জনের সভায় আলোচনা করবেন।

মডিউলের আলোচ্য বিষয়সমূহ ঃ

- জীবনের স্বপ্ন;
- আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড, আত্মকর্মসংস্থান, ব্যবসা, উদ্যোগ, উদ্যোক্তা ও ব্যবসা উন্নয়ন;
- আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড বাছাই;
- উদ্যোক্তার প্রয়োজনীয় জ্ঞান, দক্ষতা, আচরণ ও দৃষ্টিভঙ্গি;
- উদ্যোক্তার ব্যবসা ব্যবস্থাপনার দক্ষতা;
- আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড বা ব্যবসা শুরুর পুন: বিবেচ্য বিষয় ।

আলোচনাকালে ইউনিয়ন কর্মী/ প্রকল্প কর্মকর্তাকে যা করতে হবে ঃ

- মডিউলের বিষয়গুলো পূর্বেই খুব ভালভাবে আত্মস্থ করতে হবে;
- প্রতিদিনের আলোচ্য বিষয়ের উপর পাঠ পরিকল্পনা তৈরি করতে হবে যাতে আলোচনা পরিকল্পনা মাফিক ও ফলপ্রসু হয়;
- সেশনের শুরুতে স্বপ্ন কর্মীদের সভায় উপস্থিত হবার জন্য স্বাগত জানিয়ে কুশল বিনিময় করবেন;

স্বপ্নকর্মীদের সংখ্যানুযায়ী ইউ (U) আকৃতি অথবা বৃত্তাকার (O) হয়ে বসতে বলবেন এবং আপনি নিজেও তাদের সাথে বসবেন;

- স্বপ্নকর্মীদের জ্ঞান, অভিজ্ঞতা, ধারন ক্ষমতা ইত্যাদি বিবেচনায় রেখে আঞ্চলিকতা অনুসরণে খুব সহজে বোঝা যায় এ ভাবে আলোচনা করবেন;
- বিষয়বস্তু আলোচনাকালে প্রয়োজনীয় বিষয়গুলো নোট করবেন;
- আলোচনা ও বোঝার সুবিধার্থে প্রয়োজনে আলোচ্য বিষয়ের সাথে সম্পর্কযুক্ত উদাহরণ দিয়ে আলোচনা করবেন;
- সকলের প্রতি সমান দৃষ্টি রাখবেন এবং সকলে যেন আপনার কথা ভালভাবে শুনতে ও বুঝতে পারে সে দিকে মনোযোগ দিবেন;
- আলোচ্য বিষয়ের উপর বাস্তব ধারণা দিতে, সম্ভব হলে মাঝে মাঝে স্থানীয় ব্যবসা প্রতিষ্ঠান ও আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড পরিদর্শনে নিয়ে যাবেন;
- আলোচনা শেষে স্বপ্নকর্মীদের সভায় উপস্থিত থাকার জন্য পুনরায় ধন্যবাদ জানিয়ে দিনের আলোচনা শেষ করবেন।

অধিবেশন- ১ জীবনের স্বপ্ন

উদ্দেশ্য ঃ

এই অধিবেশনের মাধ্যমে স্বপ্নকর্মীগণ ঃ

- স্বপ্নকর্মীদের মধ্যে জীবন যাত্রার উন্নয়নের লক্ষ্যে আত্মজাগরণ সৃষ্টি হবে;
- আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড গ্রহণে সচেষ্ট হবেন

সময় ঃ ১ ঘন্টা ৩০ মিনিট
পদ্ধতি ঃ প্রশ্ন উত্তর ও বড় দলে আলোচনা
প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ সহায়ক তথ্য

পাঠ পরিচালনার নিয়ম ঃ

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
প্রশিক্ষণ এর উদ্দেশ্য ও বিষয় সম্পর্কে ধারণা	প্রথমে সকলকে স্বাগত জানান ও কুশল বিনিময় করুন। এবার প্রশিক্ষণের উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা করুন এবং প্রশিক্ষণের আলোচনার বিষয়বস্তু বুঝিয়ে বলুন। **প্রশিক্ষণের উদ্দেশ্য ঃ** ● স্বপ্ন কর্মীদের সার্বিক জীবন যাত্রার মান উন্নয়নের লক্ষ্যে নিজেদের করণীয় জানতে ও বুঝতে পারবেন; ● **সফল উদ্যোক্তা** হবার **মৌলিক বিষয়সমূহ** জানবেন ও দক্ষতা অর্জন করবেন এবং তা আয়বৃদ্ধিমূলক কার্যক্রম/ ব্যবসা পরিচালনায় প্রয়োগ করতে পারবেন; এবং ● আয়বৃদ্ধিমূলক কার্যক্রম / ব্যবসা হাতে নেয়া ও একজন সফল ব্যবসায়ী হিসাবে নিজেকে তৈরি করার জন্য **আত্মবিশ্বাসী** হবেন । **আলোচ্য বিষয়সমূহ ঃ** ● জীবনের স্বপ্ন; ● আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড, আত্ম কর্মসংস্থান, ব্যবসা ,উদ্যোগ,উদ্যোক্তা, ব্যবসা উন্নয়ন; ● আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড বাছাই; ● উদ্যোক্তার প্রয়োজনীয় জ্ঞান, দক্ষতা আচরণ ও দৃষ্টিভঙ্গি; ● উদ্যোক্তার ব্যবসা ব্যবস্থাপনার দক্ষতা; ● আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড বা ব্যবসা শুরুর পুন:বিবেচ্য বিষয়। এবার এক এক করে সকলের কাছে প্রশ্ন করে জানুন এখন তাদের দিনকাল কেমন চলছে? এ কাজের আগে কেমন চলছিল? কাজ পাবার আগে ও পরে নিজের অবস্থার মধ্যে কি কোন পার্থক্য লক্ষ্য করতে পেরেছেন, পারলে কি কি? (চিন্তা করার জন্য সময় দিন) স্বপ্নকর্মীদের কথাগুলো মনোযোগ সহকারে শুনুন ও নোট করুন। যা পরবর্তীতে আলোচনাকালে আপনার সহায়ক হবে।	২০

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
জীবনের স্বপ্ন	এবার বলুন আজ আমরা আলোচনা করবো জীবনের স্বপ্ন অর্থাৎ আমরা নিজেদের কোথায়, কেমন দেখতে চাই এবং অংশগ্রহণকারীদের বলার জন্য উৎসাহ দিন। এবার প্রশ্ন করুন, তারা এখন স্বপ্ন প্রকল্পের সাথে জড়িত হয়ে যে ভাবে পরিবারের উন্নতি করেছেন এ অবস্থায়ই থাকতে চান, না আরো ভাল অবস্থায় যেতে চান ? উত্তর শুনুন। এবার বলুন: কেন তারা আরো ভাল অবস্থায় যেতে চান এতে তাদের কি উপকার হবে। নিম্নলিখিত উত্তরগুলো আসতে পারে যেমন ঃ ● পরিবারের অভাব মিটাতে পারবে; ● এখন যে ভাবে চলতে পারছে সে রকম ভাল বা আরও ভালভাবে চলতে পারবে; ● সমাজে তাদের সুনাম ও সম্মান বাড়বে; ● অর্থ সম্পদ বাড়বে; ● ছেলে মেয়েকে উচ্চ শিক্ষায় শিক্ষিত করতে পারবে; ● অসুখ বিসুখে ভাল চিকিৎসা করাতে পারবে; ● বিচার শালিসে আমন্ত্রণ পাবে।	২৫
স্বপ্ন পুরণে যা করতে হবে	এবার বলুন যে সব উন্নয়নের কথা আপনারা বললেন তা অর্জন করতে হলে কি কি প্রয়োজন? প্রথমেই উত্তর আসতে পারে **অর্থ বা টাকা**। এবার বলুন **অর্থ বা টাকা** অবশ্যই প্রয়োজন, কিন্তু অবস্থার উন্নয়ণ করতে আগ্রহ বা ইচ্ছা এবং আত্মবিশ্বাস জাগরণই প্রথম কাজ। এর পর অবশ্যই অর্থের প্রয়োজন। কারণ অর্থ না হলে আমরা নিজের ও পরিবারের সদস্যদের স্বাস্থ্য, শিক্ষা, বাসস্থান, চিকিৎসা, বিভিন্ন রকম সেবা, আইনী সহায়তা ইত্যাদি নিশ্চিত করতে পারবনা। এবার প্রশ্ন করুন আমরা কি কি উপায়ে অর্থ উপাজন করতে পারি। তাদের কাছে উত্তর শোনার পর উত্তরের সাথে সম্পৃক্ত করে বলুন ১. চাকুরী ২.আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড ৩. ক্ষুদ্র ব্যবসা। এবার বলুন আমরা যদি চাকুরী বা ব্যবসা করতে চাই তা হলে আমাদের অবশ্যই সেই কাজ সর্ম্পকে খুঁটি-নাটি বিষয়গুলো জানতে হবে, কাজটি করার জন্য প্রয়োজনীয় জ্ঞান ও দক্ষতা থাকতে হবে বা অর্জন করতে হবে, এবং ব্যবসা শুরু ও ভালভাবে চালানোর জন্য প্রয়োজনীয় পুঁজি/ টাকার জোগাড় করতে হবে। তা হলে আমাদের এখন থেকেই স্বপ্ন দেখতে হবে আমি নিজকে কেমন ভাবে প্রতিষ্ঠিত করতে চাই? এর জন্য আমাকে কি কি করতে হবে? তাদের উত্তরগুলো শুনুন। এবার বলুন আপনারা যাই করতে চান তার জন্য নিচের বিষয়গুলো জানা অত্যন্ত জরুরি।	৩০

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
	যেমন: আমি কি কাজ করবো? কাজটি আমি করতে পারি কি না? কাজটি করতে আমি শারিরিক ও মানসিক ভাবে প্রস্তুত কি না? যে কাজটি করব বাজার চাহিদা আছে কি না? কাজটি আমার জন্য লাভজনক হবে কি না? ধীরে ধীরে কাজটির আকার বড় করতে পারব কি না? ইত্যাদি প্রশ্ন গুলো স্বপ্নকর্মীর কাছে তুলে ধরুন এবং তাদেরকে চিন্তা করতে সময় দিন। এবার ৫/৬ জনের কাছে থেকে জানতে চান তারা কি করবেন ভেবেছেন উত্তর আসতে পারে ● চাকুরী করা ● ব্যবসা করা ● অন্য কিছু বললে তাও শুনুন এবং নোট নিন।	
স্বপ্ন পুরণে নিজেকে জানা	এবার বলুন: আমরা কোন কাজ শুরু করার আগে নিজকে নিজে কয়েকটি প্রশ্ন করতে হবে এবং তার উত্তর খুঁজতে হবে যেমন ঃ ● কাজটি করার জন্য আমি কি নিজেকে তৈরি করেছি? ● কাজের সাথে সংশ্লিষ্ট বিভিন্ন বিষয়ে আমি কি চিন্তা করেছি? ● আমার আচরণ কেমন? কাজটি করতে মানুষের সাথে আমার আচরন ও দৃষ্টিভঙ্গি কেমন হবে? ● সামাজিক নিরাপত্তা ও ব্যবসায় টিকে থাকতে যে সব সমস্যা বা ঝুঁকি আসতে পারে তা মোকাবেলায় আমি তৈরী হয়েছি কিনা ? ● আমি বর্তমানে কি পারি বা কোন বিষয়ে আমার দক্ষতা আছে? এবার জোর দিয়ে বলুন স্বপ্ন শুধু দেখা নয় দেখাটাকেই বাস্তবে রূপ দেয়াই হল স্বপ্ন অতএব যে স্বপ্ন আমরা বাস্তবায়িত করতে পারবো সে স্বপ্নই আমাদের দেখতে হবে। ● সবশেষে বলুন এখন থেকেই আমাদের স্বপ্ন দেখতে হবে যে প্রকল্পের চাকুরীর মেয়াদ শেষ হবার পর আমি নিজেকে কেমন দেখতে চাই ? এবং কিভাবে তা সম্ভব হবে? এবং কিভাবে নিজেকে তা করার যোগ্য হিসাবে গড়ে তুলতে হবে? ● এবার সবাইকে বলুন কে কোন ব্যবসা করবেন তা চিন্তা করে আগামী প্রশিক্ষণ সেশনে উপস্থিত হবেন। ● এবার সেশনের সারসংক্ষেপ করে সবাইকে ধন্যবাদ জানিয়ে সেশন শেষ করুন।	১৫

সহায়ক তথ্য ঃ নিজেকে নিজে কিছু প্রশ্ন করার উদাহরণ দেয়া হল

কাজটি করার জন্য আমি কি নিজেকে তৈরি করেছি?

- আমার আত্মবিশ্বাস আছে;
- আমি নিজের জীবন সামলানো/ সামলাতে পারি;
- আমি দ্বায়িত্বশীল।

কাজের সাথে সংশ্লিষ্ট বিভিন্ন বিষয়ে আমি কি চিন্তা করেছি?

- আমি কি সৃজনশীল;
- আমি কি সমস্যার সমাধান করতে পারবো;
- আমি কি সিদ্ধান্ত গ্রহণ করতে পারবো;
- নিজের পারিপার্শ্বিক পরিবেশ বুঝি কি না বা বুঝে কাজ করতে পারবো কি না;

আমার আচরণ কেমন? কাজটি করতে মানুষের সাথে আমার আচরণ ও দৃষ্টিভঙ্গি কেমন হবে?

- অন্যের সাথে কাজ করার মনোভাব কি রকম;
- ভিন্ন ধর্মালম্বীর সাথে আচরণ বা তাদের মেনে নেয়ার মানসিকতা কেমন;
- সামাজিক মর্যাদার ব্যপারে আমার মনোভাব কেমন;
- প্রতিবন্ধী/ অসহায় এর প্রতি আমার দৃষ্টিভঙ্গি কেমন;

ব্যবসায় টিকে থাকার ব্যপারে সামাজিক নিরাপত্তা বিষয়ে আমি তৈরি হয়েছি কি না?

- ব্যবসা টিকে থাকতে সামাজিক নিরাপত্তার ব্যবস্থা সমূহ কি আমার কি তা জানা আছে;
- আইন-কানুন বা আইনি সহায়তার বিষয়গুলো কতটা জানি, কোথায় সাহায্য পেতে পারি ;
- নিপীড়ন/ হয়রানী শিকারে হলে কি করব বা কিভাবে প্রতিরোধ করা যায় তা কি আমার জানা আছে;

“বর্তমানে কি পারি বা কোন বিষয়ে আমার দক্ষতা আছে?”

অধিবেশন- ২ আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড, আত্ম কর্মসংস্থান, ব্যবসা, উদ্যোক্তা উদ্যোগ উন্নয়ন;

উদ্দেশ্য ঃ

এই অধিবেশনের মাধ্যমে স্বপ্নকর্মীগণ ঃ

- আত্মকর্মসংস্থান ও আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড, উদ্যোক্তা এবং উদ্যোগ/ ব্যবসা উন্নয়ন সর্ম্পকে জানতে পারবেন

সময় ঃ ১ ঘন্টা ৩০ মিনিট
পদ্ধতি ঃ প্রশ্ন উত্তর ও বড় দলে আলোচনা
প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ সহায়ক তথ্য

পাঠ পরিচালনার নিয়ম ঃ

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
স্বপ্ন কর্মীর চিন্তা ভাবনা	• প্রথমে সকলকে স্বাগত জানান ও কুশল বিনিময় করুন। • আজ কোন বিষয় আলোচনা করবেন তা বলুন। পূর্ব দিনের আলোচনার সাথে যোগসূত্র ধরে প্রথমে জানতে চান, স্বপ্ন কর্মীরা কি কাজ করবেন চিন্তা করেছেন এবং এ কাজ করার সিদ্ধান্ত কেন নিয়েছেন? তা একে একে সকলের কাছ জানুন থেকে জানুন। • এবার আপনি সংযুক্ত ফরমেট তৈরি করে প্রত্যেক স্বপ্নকর্মীর নামের বিপরীতে তাদের প্রতিদিনের চিন্তাভাবনা গুলো নির্দিষ্ট কলামে লিখে রাখুন। কারণ প্রতি নিয়ত তাদের এ চিন্তা পরিবর্তন হতে পারে। এ ফর্ম পুরণের মাধ্যমে আপনি তারা কোন কাজটি চিহ্নিত করতে পেরেছে তার একটি সার্বিক চিত্র পাবেন। পরবর্তীতে সে বিষয়ে স্বপ্নকর্মীর দক্ষতা উন্নয়নের ক্ষেত্রে সহায়ক হবে। • এবার বলুন: আপনারা কেউ বলেছেন চাকুরী করবেন, কেউ হাঁসমুরগী, গরু ছাগল পালন করবেন, কেউ ক্ষুদ্র ব্যবসা করবেন। • চাকুরী বা ব্যবসা যা-ই করুন না কেন, আপনার ব্যবসা বা চাকুরীর সাথে সর্ম্পৃক্ত কয়েকটি বিষয় প্রায়শই: শুনবেন। যেমনঃ আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড, আত্মকর্মসংস্থান, ব্যবসা, উদ্যোগ, উদ্যোক্তা, উদ্যোক্তা বা ব্যবসা উন্নয়ন। বিষয়গুলো সম্পর্কে আপনাদের প্রাথমিক ধারণা থাকা দরকার।	৩০

আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড আত্মকর্মসংস্থান ব্যবসা উদ্যোগ উদ্যোক্তা, ব্যবসা বা উদ্যোক্তা উন্নয়ন	এবার মডিউলের সাথে সংযুক্ত সহায়ক তথ্যের সহায়তা নিয়ে নিম্নের বিষয়গুলো এক এক করে সহজভাবে বুঝিয়ে বলুন। মনে রাখবেন স্বপ্নকর্মীরা কথাটি যেন সহজে বুঝে, অর্থাৎ যে কথাটি তারা শুনে অভ্যস্ত সেভাবে বলুন। ● আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড ● আত্ম কর্মসংস্থান ● ব্যবসা ● উদ্যোগ ● উদ্যোক্তা, ● উদ্যোক্তা উন্নয়ন ■ এবার বলুন তারা বিষয়গুলো বুঝেছেন কি না। প্রত্যেকের কাছ থেকে এক এক করে শুনুন, না পারলে বলতে সহযোগিতা করুন। ■ বিষয়গুলো যেন বুঝতে পারে সে দিকে নজর রাখুন। সবশেষে আয়বৃদ্ধির জন্য তারা কি করতে চায় তা চিন্তা করার জন্য আবারো বলুন এবং ধন্যবাদ জানিয়ে সেশন শেষ করুন।	৬০ মিনিট

সহায়ক তথ্য

আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড ঃ সাধারণ ভাবে বলা যায় আয়- বৃদ্ধিমূলক-কর্মকান্ড হলো খুব ছোট একটি অর্থনৈতিক প্রচেষ্টা যার ফলে পারিবারিক আয় বৃদ্ধির মাধ্যমে আর্থ-সামাজিক অবস্থার উন্নয়ন করা যায়। এটি সাধারণত পারিবারিক শ্রম ও স্থানীয় সম্পদ ব্যবহার করে স্থানীয় বাজার নির্ভর পণ্য উৎপাদন ও বিক্রয়। এর বৈশিষ্ট্য হল:

- পরিবারের জন্য বাড়তি আয় বৃদ্ধিই এর মূল লক্ষ্য
- ঘরে বসেই সাধারনত এটা করা হয়
- আয়- বৃদ্ধিমূলক-কর্মকান্ড হলো পারিবারিক আয় বৃদ্ধি করার একটি প্রাথমিক পদক্ষেপ
- এর জন্য কোন আনুষ্ঠানিক হিসাব রক্ষণ পদ্ধতি অনুসরণ করা হয়না
- এটাতে বিনিয়োগ খুব কম (সাধারণত ১০,০০০ টাকা পর্যন্ত)
- এ ধরনের ব্যবসা সাধারণত, মৌসুম ভিত্তিক ও খন্ডকালীন

প্রচলিত কয়েকটি আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ডের উদাহরণ: গাভীপালন/ মুরগীপালন, মুড়ি ভাজা, নকশী কাথাঁ সেলাই, বাশঁ ও বেতের কাজ, চা দোকান, মুদি দোকান চালানো ইত্যাদি।

আত্ম কর্মসংস্থান (Self employment) ঃ যখন একজন ব্যক্তি বা মানুষ তার অর্থনৈতিক অবস্থার উন্নয়নের জন্য কোন ব্যবসা বা উদ্যোগ হাতে নেন এবং যার মাধ্যমে তিনি জীবিকা নির্বাহ করেন। তিনি নিজেই ঐ ব্যবসা /উদ্যোগ সফলভাবে পরিচালনার জন্য সব রকম কাজ করেন। যেমন উদাহরণ হিসাবে বলা যায়, একজন চায়ের দোকানের মালিক তার দোকানে ক্রেতার জন্য চা নিজেই বানান, নিজেই চা পরিবেশন করেন, চায়ের সরঞ্জাম নিজেই ধুয়ে রাখেন, নিজেই চা বিক্রির হিসাব-নিকাশ রাখেন। এখানে তিনি নিজেই তার কর্মসংস্থান করেছেন। এটাকে আত্মকর্মসংস্থান বলা হয়। অর্থাৎ এখানে শুধুমাত্র একজনের কর্মসংস্থান হয়েছে।

ব্যবসা (Business) ঃ পুঁজি খাটিয়ে মুনাফা লাভের উদ্দেশ্যে পণ্য বা সেবার উৎপাদন বা বিপণন করা হল ব্যবসা। যেখানে কর্ম সংস্থানের সুযোগ থাকে বা ব্যবস্থা হয়।

উদ্যোগ (Enterprise) ঃ উদ্যোগ হলো একটি নতুন ব্যবসা শুরু বা বর্তমান ব্যবসাকে বড় বা সম্প্রসারন করার জন্য নতুন ও সৃজনশীল উপায় তৈরির একটি প্রক্রিয়া। যা ক্রেতার চাহিদা অনুযায়ী ভাল সেবা /পণ্য দিতে পারে । এখানে ব্যবসা/ উদ্যোগ শুরু ও সফলভাবে চালানোর জন্য একজন ব্যবসায়ীয় জ্ঞান, দক্ষতার বৈশিষ্ট্যগুলো ভালভাবে রপ্ত করতে পারে । এটা ছোট ও বড় পরিসরে হতে পারে ।

উদ্যোক্তা (Entrepreneur) ঃ তিনিই উদ্যোক্তা বা ব্যবসায়ী যিনি ব্যবসা গ্রহণে সঠিক সুযোগ সনাক্ত করতে পারেন, ঝুকিঁ গ্রহণ করতে পারেন, সম্পদের যথাযথ ব্যবহার করেন এবং ব্যবসা প্রতিষ্ঠান বা শিল্প উদ্যোগ শুরু অথবা বড় করতে সক্ষম হন এবং লাভজনক ভাবে ব্যবসা পরিচালনা করেন।

উদ্যোক্তা উন্নয়ন (Entrepreneurship Development) ঃ উদ্যোক্তা উন্নয়নের দুটি বিশেষ দিক আছে একটি হল উদ্যোক্তা (Entrepreneur) ব্যাক্তি, অপরটি হল, উদ্যোগ (Enterprise) প্রতিষ্ঠান । এ দু'য়ের সম্বনয়ই হল উদ্যোক্তা উন্নয়ন (Entrepreneurship Development)

আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড, আত্ম কর্মসংস্থান, ব্যবসা, উদ্যোগ, উদ্যোক্তা, ব্যবসা বা উদ্যোক্তা উন্নয়ন বিষয়গুলো সবই একে অপরের সাথে অঙ্গাঅঙ্গী / ওতপ্রোতভাবে জড়িত, ব্যবসা করতে এ বিষয়গুলো জানতে হবে। আপনারা স্বপ্ন কর্মীরা যে কাজটি করছেন তা ছোট আকারের ব্যবসা বা ক্ষুদ্র ব্যবসা তবে আপনাদের ব্যবসা যেন বড় হয় তার চেষ্টা করতে হবে।

ফরমেটের নমুনা ঃ

জেলা ঃ

ইউনিয়ন এর নাম ঃ উপজেলা ঃ

ক্রঃ নং	স্বপ্ন কর্মীর নাম	প্রথম চিন্তা	দ্বিতীয় চিন্তা	তৃতীয় চিন্তা	চতুর্থ চিন্তা	পঞ্চম চিন্তা	চুড়ান্ত চিন্তা
		তারিখ-	তারিখ-	তারিখ-	তারিখ-	তারিখ-	তারিখ-

অধিবেশন- ৩ আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড বাছাই

উদ্দেশ্য ঃ

এই অধিবেশনের মাধ্যমে স্বপ্নকর্মীগণ ঃ

- আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড বাছাইয়ের মৌলিক বিষয়গুলো জানবেন ও তা ব্যাখ্যা করতে পারবেন।

সময় ঃ ১ ঘন্টা ৩০ মিনিট
পদ্ধতি ঃ প্রশ্ন উত্তর ও বড় দলে আলোচনা
প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ জরিনার গল্প ও সহায়ক তথ্য

পাঠ পরিচালনার নিয়ম ঃ

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
পূর্ব দিনের অধিবেশনের সেতুবন্ধ	• প্রথমে সকলকে স্বাগত জানান ও কুশল বিনিময় করুন। • এবার পূর্বদিনের আলোচনার সূত্র ধরে জানুন আত্ম-কর্মসংস্থান ও আয়- বৃদ্ধিমূলক-কর্মকান্ড, উদ্যোক্তা এবং উদ্যোক্তা উন্নয়ন বিষয় গুলো ভালভাবে বুঝেছেন কি না? কারো কোন প্রশ্ন আছে কি না তা জানুন। প্রয়োজনে পুনরায় বুঝিয়ে বলুন। • এবার স্বপ্নকর্মীদের কাছে জানুন, তারা কি কাজ করবেন চিন্তা করেছেন? তারা কেন এ সিদ্ধান্ত নিয়েছেন তা কথা জানুন ও নোট নিন।	১৫
জরিনার গল্প বলা	• এবার সবাইকে বলুন আমরা এখন **জরিনার গল্প** শুনব। • গল্পটি সবাইকে খুব মনোযোগ দিয়ে শুনতে অনুরোধ করুন। সংযুক্ত গল্পটি গল্পের মত করে বলুন।	১৫

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
গল্পের আলোচনা	● স্বপ্নকর্মীদের মতামত জানার জন্য জিজ্ঞাসা করুন গল্পটি কেমন লেগেছে? তাদের মতামত শোনার পর আপনি এক এক করে নিচের প্রশ্ন গুলো জিজ্ঞাসা করুন। **১ম প্রশ্ন : জরিনার মুরগীগুলো মরে গেল কেন?** ● উত্তর আসতে পারে যে জরিনা ফার্মের মুরগী পালনা করা সম্পর্কে জানত না তাই তার মুরগীগুলো মারা গেছে । ● এবার নিচের উদাহরণ দিয়ে আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড বাছাইয়ের ধারণা সম্পর্কে পরিস্কার করুন। ● জরিনার ফার্মের মুরগী পালনের সম্পর্কে না জানা সত্বেও মুরগীর ব্যবসা হাতে নিয়েছিল। এটা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ যে ব্যবসা শুরু করার পূর্বে আমাকে দেখতে হবে, আমি কাজটি জানি ও পারি কি না? (জ্ঞান ও দক্ষতা) অর্থ্যাৎ ব্যবসাটি করার মত আমার জ্ঞান ও দক্ষতা আছে কি না? যদি না পারি তবে শেখার মত আমার যোগ্যতা আছে কি না? আমি কাজটি শিখতে আগ্রহী কি না? **২য় প্রশ্ন : জরিনা তার মুরগী বিক্রির জন্য কোথায় গিয়েছিল? কেন গিয়েছিল?** ● স্বপ্নকর্মীদের উত্তর শোনার পর পর নিচের বিষয়গুলো ব্যাখা করুন। ● আমি যে ব্যবসাটি শুরু করব এলাকায় তার চাহিদা আছে কি না বা এলাকায় চলবে কি না; ● কোন ধরনের ক্রেতা তা কিনবে; ● এলাকায় শুরু করার মত সকল সুযোগ আছে কি না; ● পণ্যটি বছরের সব সময় চলবে ? না কি মৌসুম ভিত্তিক চলবে; ● পণ্যের দাম মৌসুম ভেদে উঠা নামা করবে কি না; ● প্রতি সপ্তাহে অথবা / ১৪ দিনে কত টাকা বিক্রি করতে পারবো? ● ব্যবসাটি চালাতে কোন আইনগত বা সামাজিক সমস্যা হবে কি না? প্রয়োজনে আত্মীয় স্বজন পাড়া প্রতিবেশীর সাথে আলোচনা করে জানতে হবে উৎপাদিত পণ্যটির চাহিদা আছে কি না?	৩৫

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
	৩য়-প্রশ্ন: জরিনার ব্যবসায় লাভ হয়েছিল কি? উত্তর শোনার পর নিচের বিষয়টি আলোচনা করুন। ● ব্যবসা শুরু করার সময় দেখতে হবে কাজটি লাভজনক হবে কি না। লাভজনক এর ক্ষেত্রে দেখতে হবে যে, ব্যবসায় যে পরিমান পুঁজি খাটানো হয়েছে, ব্যবসার বিভিন্ন কাজে যে শ্রম দেয়া হয়েছে, লাভ এর চেয়ে বেশী আসবে কি না? **৪র্থ-প্রশ্ন: সংসার চালানোর জন্য জরিনা কি যথেষ্ট আয় করতে পেরেছিল ? কেন পারে নাই?** ● স্বপ্নকর্মীদের উত্তর শোনার পর বলুন ঃ ব্যবসা বা কোন অর্থনৈতিক কর্মকান্ড পরিচালনার ক্ষেত্রে একটি গুরুত্বপূর্ন বিষয় হচ্ছে এর আয়ের উপর নির্ভর করে সংসার চলবে কি না। এবার বলুন প্রত্যেকে ব্যবসা করবেন যার যার সংসারের খরচ চালানোর জন্য তাইনা? সংসার খরচের মধ্যে ছেলে মেয়েদের পড়াশুনা, চিকিৎসা সহ অন্যান্য খরচের কথা এবং পাশাপাশি কিছু সঞ্চয় এর কথা ভাবতে হবে। যা ভবিষৎ এ ব্যবসার প্রসারতা, সংসারের নানা রকম চাহিদা মেটাতে কাজে লাগবে। **৫ম-প্রশ্ন: লাভজনক ভাবে মুরগী ব্যবসা করার মত পর্যাপ্ত টাকা কি জরিনার ছিল?** ● স্বপ্নকর্মীদের উত্তর শোনার পর বলুন ঃ আপনাদের সবার আগে ভাবতে হবে ব্যবসাটি করার মত পুজিঁ আছে কি না ? ব্যবসা শুরু করার পর লাভের টাকা হাতে আসার আগ পযর্ন্ত ব্যবসাটি চালানোর জন্য পর্যাপ্ত টাকা হাতে থাকবে কি না? পুঁজি খাটানোর মধ্যে ব্যবসার জন্য যে সকল মালামাল, কাঁচামাল, যন্ত্রপাতি দরকার হবে তার হিসাব ও রাখতে হবে। এবার বলুন আপনারা যারা জরিনার ভুল সিদ্ধান্ত গুলো না জেনে ব্যবসা শুরু করেছেন তারা কি আবার সেই ভুল করতে চান? বা যারা ব্যবসা শুরু করবেন বলে ঠিক করেছেন তারাও কি এ ভুল গুলো করবেন? আশা করা যায় উত্তর আসবে **"না"**	
আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড বাছাই	উত্তর **না** হলে বলুন, সফলভাবে ব্যবসা করতে এ কথাগুলো কি আপনারা মনে রাখতে চান? চাইলে কি ভাবে আপনার মনে রাখতে পারবেন? সবার মতামত নিয়ে মডিউলের সাথে সংযুক্ত সহায়ক তথ্যের সহায়তায় বুঝিয়ে বলুন। আমরা যদি আমাদের হাতের ৫টি আঙ্গুল এক এক করে ধরে বিষয়গুলো বলি এবং তা মনে রাখতে চাইলে সহজে তা মনে রাখতে পারবেন। এবার অংশগ্রহণকারীদের মধ্য থেকে আগ্রহী একজনকে ৫টি আঙ্গুল ধরে উঁচু কণ্ঠে নিচের বিষয়গুলো বলতে আহ্বান করুন এবং অন্য সবাইকে নিজেদের হাতের আঙ্গুল এক এক করে ধরে বিষয়গুলো পুনরাবৃত্তি করতে সহযোগিতা করুন। ● আমি ব্যবসা জানি বা পারি কি না (জ্ঞান ও দক্ষতা) ● এলাকায় চলবে কিনা (চাহিদা) ● পুঁজি আছে কি না (টাকা) ● লাভ হবে কি না (মুনাফা) ● সংসারের খরচ মেটানো যাবে কি না (স্বচ্ছলতা)।	১৫

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
অধিবেশনের সার সংক্ষেপ	এবার নিচের প্রশ্নগুলোর মাধ্যমে আজকের আলোচনার সার সংক্ষেপ টানুন ● জরিনার গল্প থেকে আমরা কি জানলাম? ● ব্যবসা বাছাইয়ে ৫টি গুরুত্বপূর্ণ বিবেচ্য বিষয় কি? কি? জরিনার গল্প থেকে আমরা জানলাম, ব্যবসা বাছাই করতে আমাদের এই ৫টি গুরুত্বপূর্ণ বিষয় মনে রাখতে হবে তা না হলে ব্যবসা টেকসই হবেনা, এবার সকলকে বাড়িতে চিন্তা করতে বলুন যে, আজকের আলোচ্য বিষয় বিবেচনায় পরিকল্পিত ব্যবসাটি সঠিক আছে কি না। সবশেষে সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে আলোচনা শেষ করুন।	১০

সহায়ক তথ্য ঃ

জরিনার গল্প

আমাদের মতই একজন মহিলা জরিনা। বয়স ৩৫ বছর। বিধবা, দু'টি মেয়ের মা। সে সাতক্ষীরা জেলার শ্যামনগর উপজেলার পদ্মপুকুর ইউনিয়নের শাপলাতলী গ্রামে বাস করে। সে তার ইউনিয়নে ১৮ মাসের জন্য ইউনিয়ন পরিষদের বিভিন্ন রাস্তাঘাট মেরামত, মাটি কাটা, স্কুল, বাজার, অফিস মেইটেনেন্স এর কাজ করে। এর জন্য সে পারিশ্রমিক হিসাবে প্রতিদিন ২০০ টাকা করে পায় । ২০০ টাকা থেকে ইউনিয়ন পরিষদ ৫০ টাকা সঞ্চয় হিসাবে তার নামে ব্যাঙ্ক একাউন্টে জমা রাখে। ১৮ মাস পর তাকে তার জমানো টাকা ফেরত দেয়া হবে, যাতে করে সে তার জীবিকা নির্বাহের জন্য এ জমানো টাকা একটি আয় বৃর্দ্ধিমূলক কর্মকান্ডে বিনিয়োগ করে তার সংসারের সার্বিক খরচ চালাতে পারে ও অবস্থায় উন্নতি করতে পারে।

আজ দলীয় আলোচনায় এসে ইউনিয়ন কর্মী আপার কাছে জানতে পারে যে ইউনিয়ন পরিষদের কাজ আর বেশীদিন নাই ৬/৮ মাসের মধ্যে শেষ হয়ে যাবে । কাজেই তাকে বর্তমানের এ ভাল অবস্থা টিকিয়ে রাখতে হলে এখন থেকেই আয় বৃদ্ধিমূলক কাজের চিন্তা ভাবনা করতে হবে ।

জরিনা এ কথা শোনার পর ঐ দিনের আলোচনা শেষে বাড়ী ফিরে নিজের বেতনের পাওনা টাকা থেকে তার হাতে থাকা কিছু টাকা আর আত্মীয়ের কাছ থেকে কিছু টাকা ধার নিলো এবং ভাবল ফার্মের মুরগীর ব্যবসা করবে। এ ভেবে জরিনা তার উপজেলার ব্রয়লার মুরগী ব্যবসায়ীর ফার্ম থেকে ৫০টি ব্রয়লার মুরগী কিনল এবং একটি সাধারন খাচাঁয় মুরগীগুলো ভরে বাড়ী ফিরল। বাড়ী এসে দেখে এর মধ্যে ৫টি মুরগী খাঁচার ভিতরই মারা গেছে। অন্য মুরগী গুলোকে সে চাল আর চালের ভুসি মেখে খেতে দিল। পরদিন সকালে জরিনা যখন খাঁচার মুখ খুলে মুরগীদের বাইরে আসতে দিয়েছে সে দেখলো প্রায় মুরগীই চলতে পারছেনা ঝিম মেরে বসে থাকছে রাতের দেয়া খাবার খায় নাই । নতুন জায়গা তাই এ রকম হয়েছে এ ভেবে জরিনা তার কাজে চলে গেল। বিকালে কাজ থেকে এসে দেখে তার আরও ৫ টি মুরগী মারা গেছে এবং অন্যগুলোর সকালের মত অবস্থা।

জরিনা ভীষন চিন্তায় পড়ল কি করবে। সে তখন পাশের বাড়ীর সেলিম ব্যাপারীর কাছে গেল, সেলিম ব্যাপারী বিভিন্ন জিনিষের ব্যবসা করেন। সেলিম ব্যাপারী জরিনার কথা শুনে তাকে বলল যে, মুরগী গুলো কেনার সময় তাকে দেখতে হতো মুরগীগুলো সব সুস্থ আছে কি না? সে যে খাঁচায় মুরগীগুলো রাখবে তা তাদের জন্য উপযোগী ছিল কি না, এছাড়া যে খাবার সে দিয়েছে তাও তাদের উপযোগী কি না ? তিনি আরো বললেন এ গুলো ফার্মের মুরগী এদের লালন পালন আমাদের দেশী মুরগীর মত নয়। এদের পরিমান মত বিশেষ খাবার দিতে হয়, বাসা /বাসস্থান সবসময় বৈদ্যুতিক বাতি জ্বালিয়ে একটি নির্দিষ্ট তাপ মাত্রায় গরম রাখতে হয় এবং ভেক্সিনেশন বা টিকা প্রদান ইত্যাদি সম্পর্কে জানতে হবে এবং তার ব্যবস্থা করতে হবে। তিনি আরো বললেন এর জন্য জরিনাকে বিশেষ প্রশিক্ষণ নিয়ে দক্ষতা অর্জন করতে হবে।

সেলিম ব্যাপারী এর জন্য জরিনাকে উপজেলা সদরের ফার্মের মুরগী অথবা ব্যবসায়ী বা পশুসম্পদ অফিসার এর কাছে যাওয়ার পরামর্শ দিলেন এবং কাজ শিখতে বললেন। জরিনা ফার্মের মুরগীর ব্যবসায়ীর কাছে গেল এবং সফলভাবে মুরগী ব্যবসার বিষয়গুলো শুনল। সব কথা শুনে জরিনা খুব চিন্তিত হলো এবং ভাবলো এর জন্য অনেক পুঁজি ও প্রশিক্ষণ প্রয়োজন যা তার নাই। এমন কি তার বাড়ীতে কোন বৈদ্যুতিক লাইনের ব্যবস্থা নাই । মুরগীগুলো বিক্রি করতে পারবে কি না তাও এখন অনিশ্চিত হয়ে পড়েছে।

জরিনা ভাবলো বাকি মুরগী গুলো হয়তো ২/৪ দিনের মধ্যে না খেয়ে ও ঠান্ডায় মারা যেতে পারে। তাই সে তড়িঘড়ি করে বাকী মুরগী গুলো কেনা দামে প্রতিবেশীদের কাছে বিক্রি করতে চাইল,কিন্তু কেউ তার ডাকে সাড়া দিল না । ফলে সঠিক যত্ন ও খাবারের অভাবে তার মুরগী গুলো মারা গেল। জরিনার আর ফার্মের মুরগী ব্যবসা করা হলোনা। না বুঝে ব্যবসা শুরু করার কারণে তার আর্থিক ক্ষতি হয়ে গেল।

আয়বৃদ্ধি মূলক কর্মকান্ড বাছাই প্রক্রিয়া

১ম আঙ্গুল তুলেঃ

(১ম পয়েন্ট)

আমি কী কাজটি জানি এবং করতে পারি? অথবা আমার পরিবারের কে কে এ কর্ম কান্ডের সাথে সম্পৃক্ত? এক্ষেত্রে আমাদের ভেবে দেখার বিষয় ঃ

- প্রয়োজনীয় জ্ঞান
- দক্ষতা এবং
- সময় আছে কি না ।

আরও যাচাই করে দেখতে হবে কর্মকান্ডটির মৌসুম সঠিক কি না এবং এ কাজ করার জন্য দক্ষতা বাড়ানোর সুযোগ ও সামর্থ আছে কি না ইত্যাদি। অর্থ্যাৎ **আমি ব্যবসা সম্পর্কে খুটিনাটি বিষয় গুলো জানি ও পারি কি না (জ্ঞান ও দক্ষতা)**

২য় আঙ্গুল তুলেঃ

(২য় পয়েন্ট)

আমি যে পণ্য বিক্রি করব এলাকার লোকে তা ক্রয় করবে কি? এ ক্ষেত্রে বাজার যাচাই করে প্রস্তাবিত পণ্য/সেবার চাহিদা আছে কি না দেখতে হবে। এ পর্যায়ে চিন্তা করতে হবে ঃ

- বাজারে প্রস্তাবিত পণ্যের চাহিদা কেমন?
- বাজারে ঐ পণ্যের সরবরাহ কেমন?

চাহিদা ও সরবরাহের ব্যবস্থা জানতে নিম্নোক্ত বিষয়গুলি যাচাই করে দেখা প্রয়োজনঃ

- পণ্যের সম্ভাব্য ক্রেতা কারা ? যথেষ্ট সংখ্যক ক্রেতা হবে কি না?
- সারা বছর একই হারে পণ্য বিক্রি করা যাবে কি? নাকি বিক্রির পরিমাণ কম বেশি হবে ?
- কোথায় পণ্য গুলি বিক্রি করতে পারব?
- প্রতিদিন বা প্রতি সপ্তাহে কী পরিমাণ পণ্য বিক্রি হতে পারে? অর্থ্যাৎ **এলাকায় চলবে কি না (চাহিদা)**

৩য় আঙ্গুল তুলেঃ

(৩ নং পয়েন্ট)

কাজটি লাভজনক হবে কি ? এক্ষেত্রে নিম্নলিখিত বিষয়গুলো মনে রাখা প্রয়োজনঃ

- কাঁচামাল ও অন্যান্য উপকরণ ক্রয় এবং বিক্রয় খরচ (অর্থাৎ উৎপাদন ব্যয়)
- পণ্যের মোট বিক্রয় মূল্য
- বিক্রি থেকে উৎপাদন ব্যয় বাদ দিয়ে লাভ বা আয় নির্ণয় । উৎপাদন ব্যয়: কাঁচামাল, প্রয়োজনীয় উপকরণ, যন্ত্রপাতি/ সরঞ্জাম ইত্যাদি এবং বাজারজাত করণের হিসাব

এই প্রক্রিয়ায় প্রস্তাবিত প্রতিটি কর্মকান্ডের সম্ভাব্য পর্যালোচনা/ অনুমান করে দেখা যায়, ঐ কর্মকান্ড আদৌ লাভজনক নয় তা হলে কর্মকান্ডটি পরিকল্পনা থেকে বাদ দেওয়া উচিত। **অর্থাৎ লাভ হবে কি না (মুনাফা)**

৪র্থ আঙ্গুল তুলেঃ

(৪র্থ পয়েন্ট)

কোন কাজটিতে কী পরিমাণ পুঁজি লাগবে? তা যাচাই করে দেখা দরকারঃ

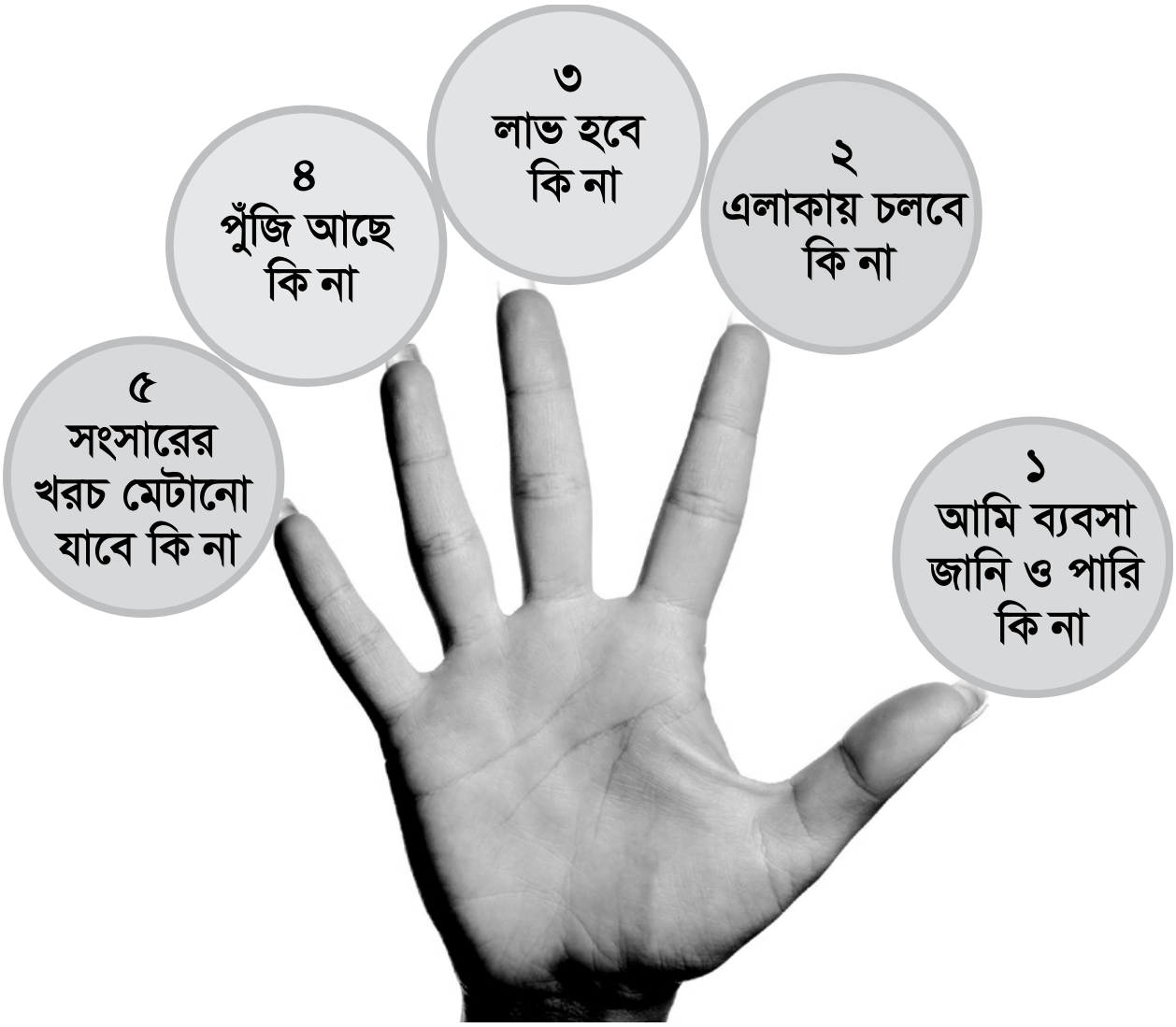
- কোন কোন কাজ আমি পরিচালনা করতে চাই?
- কোন কাজের আকার কত বড় হবে ?
- সে অনুযায়ী কোন কাজটি পরিচালনা করতে কত পুঁজি লাগবে ?
- প্রয়োজনীয় পরিমাণ পুঁজির সংগ্রহ আছে কি না ?
- পুঁজির পরিমাণ যদি কর্মকান্ড শুরু করা ও পরিচালনার খরচ নির্বাহের জন্য যথেষ্ট না হয় তা হলে অন্য কোন কর্মকান্ড নির্বাচন করতে হবে। অর্থ্যাৎ **পুঁজি আছে কি না (টাকা)**

<u>৫ম আঙ্গুল তুলেঃ</u>

(৫ নং পয়েন্ট)

কাজটির আয় ও পরিবারের অন্যান্য আয় দ্বারা সংসার খরচ মেটানো যাবে কি? এক্ষেত্রে যাচাই করে দেখা প্রয়োজনঃ

- পারিবারিক আয়ের অন্য কোন উৎস আছে কি না ?
- এমন কোন মাস বা ঋতু আছে কি না যে সময় সংসার খরচ মেটানোর জন্য আয় যথেষ্ট নয়?
- প্রস্তাবিত কর্মকান্ড থেকে আয় সাপ্তাহিক ভিত্তিতে আসবে নাকি বেশ কয়েক মাস পরে আয় ফেরত পাওয়া যাবে?
- যখন পরিবারের অন্যান্য সদস্যের আয় করার তেমন সুযোগ থাকে না, সেই সময়ে সংসার খরচ মেটাতে প্রস্তাবিত কর্মকান্ড সহায়ক হবে কি না? অর্থ্যাৎ **সংসারের খরচ মেটানো যাবে কি না? (স্বচ্ছলতা)**



অধিবেশন- ৪ উদ্যোক্তার প্রয়োজনীয় জ্ঞান, দক্ষতা এবং আচরণ, দৃষ্টিভঙ্গি

উদ্দেশ্য ঃ

এই অধিবেশনের মাধ্যমে স্বপ্নকর্মীগণ ঃ

- আয় বৃর্দ্ধিমূলক কর্মকান্ড পরিচালনার জন্য উদ্যোক্তার প্রয়োজনীয় জ্ঞান, দক্ষতা এবং আচরণ, দৃষ্টিভঙ্গি গুলো চিহ্নিত ও বর্ণনা করতে পারবেন;

সময় ঃ ১ ঘন্টা ৩০ মিনিট
পদ্ধতি ঃ প্রশ্ন উত্তর ও বড় দলে আলোচনা
প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ সহায়ক তথ্য

পাঠ পরিচালনার নিয়ম ঃ

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
১ম দিনের অধিবেশনের সাথে সেতুবন্ধ	প্রথমে সকলকে স্বাগত জানান ও কুশল বিনিময় করুন । ● এবার ১ম দিনের আলোচনার সাথে যোগসূত্র স্থাপন করে সকলের চিন্তা ভাবনার কথা জানুন এবং পূর্বের ব্যবহৃত ফরমেটের কলামে তার সিদ্ধান্তের কথাটি লিখুন।	১৫
জ্ঞান ও দক্ষতার ব্যাখা	● এবার বলুন আপনারা ঠিক করেছেন যে ব্যবসা করবেন তা হলে ব্যবসা পরিচালনার জন্য একজন ব্যবসায়ীর প্রযোজনীয় জ্ঞান ও দক্ষতা থাকতে হবে। ● এবার সহজভাবে জ্ঞান ও দক্ষতা বিষয় দু'টি বুঝিয়ে বলুন। **জ্ঞান ঃ** সহজভাবে বলুন একটি কাজ সম্পর্কে জানাই হলো জ্ঞান। একজন ব্যবসায়ী ব্যবসা সম্পর্কে যখন সকল বিষয় ভালভাবে জানেন ও বলতে পারেন, তখনই আমরা বলব ব্যবসা সম্পর্কে তার জ্ঞান আছে । **দক্ষতা ঃ** দক্ষতা হল একটি কাজ সঠিকভাবে করতে পারা। যখন ব্যবসায়ী ব্যবসার জানা বিষয়গুলো সঠিকভাবে প্রয়োগ করে ব্যবসা পরিচালনা করতে পারেন। তখন আমরা বলব ব্যবসা সম্পর্কে তার দক্ষতা আছে	১৫
ব্যবসায়ীর জ্ঞান ও দক্ষতা	● এবার বলুন এখন আমরা একজন ব্যবসায়ীর কি কি প্রয়োজনীয় জ্ঞান ও দক্ষতা থাকতে হবে তা সম্পর্কে জানব। প্রথমে যে সকল স্বপ্নকর্মী ROSCA র টাকায় ভাল ব্যবসা করছেন বা বেশী লাভ করছেন বা কি কারণে তারা ব্যবসায় সাফল্য পাচ্ছেন তা জানুন। ● কথা বলার জন্য উৎসাহ দিন এবং মনোযোগ সহকারে অন্যদের শুনতে বলুন। ● এবার তাদের কথার সাথে মিল করে সংযুক্ত সহায়ক তথ্য থেকে প্রয়েজনীয় জ্ঞান ও দক্ষতার পয়েন্টগুলো আলোচনা করুন। ● বিষয়গুলো তারা যেন মনে রাখতে পারে তাই সহজ করে বার বার আলোচনা করুন।	৩০

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
উদ্যোক্তার আচরণ, দৃষ্টিভঙ্গি ও মনোভাব	● এবার বলুন আমরা এতক্ষণ একজন ব্যবসায়ীর ব্যবসা পরিচালনার জন্য প্রয়োজনীয় জ্ঞান ও দক্ষতা সম্পর্কে জানলাম । ● ব্যবসা পরিচালনার জন্য জ্ঞান ও দক্ষতার বিষয়টি যেমন গুরুত্বপূর্ন তেমনি ব্যবসায়ীয় আচরণ, দৃষ্টিভঙ্গির বিষয়গুলো তেমনই গুরুত্বপূর্ণ। কারণ এমনও উদাহরণ আছে, একজন ব্যবসায়ীর আচার আচরণ মনোভাব ও দৃষ্টিভঙ্গির ত্রুটির জন্য ব্যবসা সম্পর্কে ভাল জ্ঞান ও দক্ষতা থাকা সত্বেও ব্যবসায় সফল হতে পারেননি। তাই একজন ব্যবসায়ীর আচরণ ও দৃষ্টিভঙ্গি কেমন হবে তা সম্পর্কে আপনাদের জানতে হবে। ● ২/৩ জন স্বপ্ন কর্মীর কাছ থেকে জানুন, তারা তাদের ব্যবসা চালাতে কি কি করেছেন বা তাদের আচরণ ও দৃষ্টিভঙ্গি কেমন ছিল তা শুনুন । ● তাদের কথা বলার জন্য উৎসাহ দিন এবং মনোযোগ সহকারে অন্যদের শুনতে বলুন। ● এবার তাদের কথার সাথে মিল করে সংযুক্ত সহায়ক তথ্যের পয়েন্টগুলো এক এক করে আলোচনা করুন। ● বিষয়গুলো যেন মনে রাখতে পারে তাই বার বার আলোচনা করুন।	২০
সারসংক্ষেপ	● সেশনের সার সংক্ষেপ করার জন্য অংশগ্রহণকারীদের মধ্য থেকে ৪/৫ জনের কাছ থেকে সেশনের আলোচ্য বিষয়গুলো পুনরায় শুনুন ও অন্যদের মনোযোগ দিয়ে শুনতে বলুন। এবার সকলকে বাড়িতে চিন্তা করতে বলুন যে, আজকের আলোচ্য বিষয় বিবেচনায় পরিকল্পিত ব্যবসাটি সঠিক আছে কিনা। ● সবশেষে অংশগ্রহণের জন্য ধন্যবাদ জানিয়ে শেষ করুন ।	১০

সহায়ক তথ্য ঃ

একজন ব্যবসায়ীর প্রয়োজনীয় জ্ঞান

- ব্যবসায়ীর নিজের ভূমিকা, কাজ ও দ্বায়িত্ব সম্পর্কে ভালভাবে জানতে হবে;
- উদ্যোগ/ ব্যবসা গ্রহণের প্রক্রিয়া গুলো অনুসরণ করতে হবে;
- ব্যবসার লক্ষ্য নির্ধারণ করতে পারতে হবে;
- উদ্যোগ/ ব্যবসা গ্রহণের যে সকল সুযোগ সুবিধা আছে তা জানতে হবে এবং সঠিক সময়ে কাজে লাগাতে হবে;
- আইনগত বিষয়সমূহ সম্পর্কে পরিস্কার ধারণা থাকতে হবে;
- ব্যবসার সম্ভাবতা বা যথার্থতা যাচাই করার প্রক্রিয়া সম্পর্কে জানতে হবে;
- ব্যবসা পরিকল্পনা তৈরির বিভিন্ন বিষয় ও কৌশল সম্পর্কে জানতে হবে।

একজন ব্যবসায়ীর প্রয়োজনীয় দক্ষতা

- ব্যবসা করার জন্য বানিজ্যিক বা ব্যবসায়িক পরিবেশ বিশ্লেষণ করা;
- ব্যবসায় ঝুকিঁ নিতে পারা;
- বাজার সম্ভাব্যতা যাচাই করা।
- বাজার সংক্রান্ত বিভিন্ন তথ্য উপাত্ত বিশ্লেষণ করা;
- ব্যবসা পরিকল্পনা ও বাস্তবায়ন করার প্রস্তুতি গ্রহণ করা;
- ব্যবসার পূর্বাবস্থা বিশ্লেষন করা;
- সুচারুরূপে সব ধারা মেনে পরিকল্পনা করা;
- ব্যবসা ব্যবস্থাপনা করতে পারা;
- আন্তঃব্যক্তিক যোগাযোগ করতে পারা;
- ব্যবস্যা সংক্রান্ত বিভিন্ন বিষয়ে সিদ্ধান্ত নিতে পারা,
- লক্ষ্য নির্ধারণ করা।

একজন ভাল ব্যবসায়ী / উদ্যোক্তার আচরণ ও দৃষ্টিভঙ্গিগত বৈশিষ্ট্য যা হবে ঃ

- ব্যবসা শুরু বা গ্রহণ করার মানসিকতা থাকা;
- কি কি পণ্যের ব্যবসা করা যায় তার সুযোগ দেখা **(সুযোগ সন্ধানী হওয়া);**
- কাজে লেগে থাকার মানসিকতা **(অধ্যবসায়ী)**, অর্থ্যাৎ কোন বাঁধা আসলে তা দূর করতে বিভিন্ন পন্থা অবলম্বন করে অবিরাম ভাবে কাজ করা। কাজ শেষ করার জন্য সর্বোচ্চ প্রচেষ্টা চালানো। প্রাথমিক ভাবে কোন ব্যর্থতা আসলেও নিজের সিদ্ধান্তে অটল থাকা;
- ব্যবসা সংক্রান্ত বিষয়ে তথ্য সংগ্রহ করা **(তথ্য অনুসন্ধানী হওয়া)**, বাজার সংক্রান্ত নতুন নতুন সুযোগ খুঁজে দেখা এবং সুযোগ গুলো কাজে লাগানোর প্রচেষ্টা / চেষ্টা চালানো;
- পণ্যের গুনগতমান যাচাই ও চাহিদা নিরুপনের মানসিকতা থাকা;
- কথা দিয়ে কথা রাখা **(কাজের প্রতি প্রতিশ্রুতিবদ্ধ)**, গ্রাহকদের দেয়া প্রতিশ্রুতি রক্ষা করার মানসিকতা থাকা;
- **সমস্যা সমাধানের** ইচ্ছা ও উদ্যোগ নেয়া;
- **আত্মনির্ভরশীল** হওয়ার মানসিকতা ;
- **আত্মবিশ্বাসী** অর্থাৎ নিজের ক্ষমতা ও কোন কঠিন কাজ বা চ্যালেঞ্জ এর উপর দৃঢ় বিশ্বাস রাখা;
- **অন্যকে প্রভাবিত** করার জন্য বিভিন্ন কৌশল গ্রহণ করা;।
- নিজ ব্যবসার বাহিরের ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানসমূহকে প্রভাবিত করা। **উদ্বুদ্ধ করার** জন্য প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা গ্রহণ।

অধিবেশন- ৫ উদ্যোক্তার ব্যবসা ব্যবস্থাপনার দক্ষতা

উদ্দেশ্য ঃ

এই অধিবেশনের মাধ্যমে স্বপ্নকর্মীগণ ঃ

- একজন উদ্যোক্তার ব্যবসা ব্যবস্থাপনার দক্ষতাগুলো ব্যাখ্যা করতে পারবেন।

সময় ঃ ১ ঘন্টা ৩০ মিনিট
পদ্ধতি ঃ প্রশ্ন উত্তর ও বড় দলে আলোচনা
প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ সহায়ক তথ্য

পাঠ পরিচালনার নিয়ম ঃ

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
পূর্ব দিনের অধিবেশনের সাথে সেতুবন্ধ	• প্রথমে সকলকে স্বাগত জানান ও কুশল বিনিময় করুন । • পূর্বের ব্যবহৃত ফরমেটে স্বপ্ন কর্মীরা ব্যবসা করার যে চূড়ান্ত চিন্তা করেছেন তা পুনরায় পড়ে শোনান এতে করে তারা যে ব্যবসাটি প্রাথমিক ভাবে করবে বলে ঠিক করেছে তা পুনরায় মনে করতে পারবেন এবং কি ভেবে সিদ্ধান্ত নিয়েছেন তাও মনে করতে পারবেন।	১০

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
ব্যবসা ব্যবস্থাপনার দক্ষতা	• এবার বলুন আপনারা একজন ব্যবসায়ীর সঠিকভাবে ব্যবসা পরিচালনার যে জ্ঞান ও দক্ষতা এবং আচার আচরণ হওয়া প্রয়োজন হবে তা সর্ম্পকে জেনেছেন। ব্যবসা ভাল ভাবে ব্যবস্থাপনার জন্য ব্যবসায়ীকে কিছু দক্ষতা অর্জন করতে হবে। আজ আমরা তা জানব। একজন ব্যবসায়ীকে তার ব্যবসা সুচারুভাবে ব্যবস্থাপনার জন্য ৩টি বিষয়ে দক্ষতা অর্জন করা বিশেষ প্রয়োজন। **ব্যবসা ব্যবস্থাপনার দক্ষতা সমূহঃ** **১. ব্যবসা নির্বাচন ও ব্যবসা পরিকল্পনা তৈরি ও বাস্তবায়ন দক্ষতা।** এখানে ব্যবস্থাপনাগত দক্ষতা হল ব্যবসা নির্বাচন ও ব্যবসা পরিকল্পনা তৈরি ও বাস্তবায়ন দক্ষতা। ব্যবসার করার মূল পদক্ষেপই হল সঠিক পণ্য নির্বাচন করা, সঠিক ও কার্যকরী পরিকল্পনা তৈরি ও তা বাস্তবায়ন করা। ব্যবসা নির্বাচন, পরিকল্পনা তৈরি ও পরিকল্পনা বাস্তবায়নের প্রতিটি ধাপ সুচারু রূপে অনুসরণ করেই ব্যবসায়ীকে তার ব্যবসা ব্যবস্থাপনা করতে হয় । তাই ব্যবসায়ীকে এ সকল বিষয়ে দক্ষ হতে হবে। **২. ব্যবসার সকল নিয়মাবলী পালন করার দক্ষতাঃ** ব্যবসা ব্যবস্থাপনার একটি দক্ষতা হল অর্থসংগ্রহ, কাঁচামালসমূহ নিশ্চিত করা : ব্যবসার অর্থ বা টাকা সংগ্রহ বা অর্থের যোগান এবং সঠিক উপযোগী ও গুনগত মান সম্পন্ন কাঁচামাল সংগ্রহ ও নিশ্চিত করতে পারা এছাড়া ব্যবসা প্রতিষ্ঠান চালানোর আইনগত অনুমোদন নিতে পারা, ব্যবসা চালানোর জন্য সংশ্লিষ্ট কর্তৃপক্ষের কাছ থেকে অনুমতি নেয়া। অনুমতি গ্রহণে যে সকল নিয়মকানুন শর্তাবলী অনুসরণ করতে হয় তা সঠিক নিয়মে করতে পারা ব্যবসায়ীর একটি প্রয়োজনীয় দক্ষতা। জমি, যন্ত্রপাতি ,প্রতিষ্ঠান নির্মাণঃ ব্যবসা প্রতিষ্ঠার জন্য প্রয়োজন অনুযায়ী জমি/ প্রতিষ্ঠান নির্মাণের জন্য সঠিক নিয়মবলী অনুসরণ একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয় । তাই এসকল বিষয়ে ব্যবসায়ীর দক্ষতা থাকতে হবে।	৬০

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
	৩. সফল ভাবে ব্যবসা পরিচালনার দক্ষতাঃ সফল ভাবে ব্যবসা পরিচালনা করতে হলে নিম্নলিখিত বিষয়ে একজন ব্যবসায়ীর দক্ষতা থাকতে হবেঃ- **কর্মচারী চালানো বা প্রশাসন দক্ষতা ঃ** ব্যবসা প্রতিষ্ঠানে নিয়োগকৃত কর্মচারীকে সঠিকভাবে চালানো এবং অন্যান্য প্রশাসনিক কাজগুলো ভাল ভাবে করতে পারার উপরও নির্ভর করবে ব্যবসার সফলতা ও ব্যর্থতা । তাই এ বিষয় সম্পর্কিত কাজ গুলো সম্পর্কে ব্যবসায়ীর দক্ষতা থাকতে হবে।। **বাজারজাতকরণ ঃ** ব্যবসার পণ্য/দ্রব্যটির সঠিক বাজারজাত কৌশলই একজন ব্যবসায়ীর ব্যবসাকে সাফল্যের উচ্চশিখরে নিয়ে যেতে পারে। পণ্যের বাজারজাত কৌশলে দক্ষতা অর্জন ব্যবসাকে সফল করতে বিশেষ ভূমিকা রাখে। তাই এ বিষয়ে ও ব্যবসায়ীকে দক্ষতা অর্জন করতে হবে। **অর্থ ব্যবস্থাপনা ঃ** অর্থ ব্যবস্থাপনা ব্যবসা ব্যবস্থাপনার একটি গুরুত্বপূর্ণ দক্ষতা। অর্থ সঠিক ভাবে, সঠিক জায়গায়, সঠিক পরিমানে ব্যবহার করতে না পারলে ব্যবসা স্বল্প সময়ে মধ্যে একটি রুগ্ন প্রতিষ্ঠানে রূপ নেয়। তাই অর্থ ব্যবস্থাপনার দক্ষতা একজন ব্যবসায়ীর জন্য একটি বিশেষ ও গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। **ব্যবসার হিসাব নিকাশ সঠিক ভাবে করা ও রেকর্ড রাখার দক্ষতা ঃ** আমরা সহজ কথাই বলে থাকি ব্যবসা মানেই হিসাব নিকাশ। কথাটি সত্যি কারণ ব্যবসার হিসাব নিকাশের গতি দেখে একজন ব্যবসায়ী বুঝতে পারেন তার ব্যবসাটি কেমন চলছে, ব্যবসাটি কি লাভজনক হবে? না ক্ষতির সম্মুখীন হবে। তাই ব্যবসার হিসাব নিকাশ সঠিকভাবে করতে পারা একটি প্রয়োজনীয় দক্ষতা। শুধু হিসাব নিকাশ করলেই চলবেনা তার রেকর্ড বা নথি ভালভাবে সংরক্ষন করতে হবে, যাতে করে প্রয়োজনে এ নথি দেখে সমস্যার সমাধান করা যায় অথবা প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ নেয়া যায় ।	
সার-সংক্ষেপ	• বিষয়টি সারসংক্ষেপ করার জন্য অংশগ্রহণকারীদের মধ্য থেকে ৪/৫ জনের কাছ থেকে পুনরায় একজন ব্যবসায়ীয় ব্যবস্থাপনার দক্ষতাগুলো শুনুন ও অন্যদের মনোযোগ দিয়ে শুনতে বলুন। • এবার সকলকে বাড়িতে চিন্তা করতে বলুন যে, আজকের আলোচ্য বিষয় বিবেচনায় পরিকল্পিত ব্যবসাটি সঠিক আছে কি না। সবশেষে অংশগ্রহণের জন্য ধন্যবাদ জানিয়ে শেষ করুন ।	২০

সহায়ক তথ্য ঃ

উদ্যোক্তার ব্যবসা ব্যবস্থাপনার দক্ষতা

একজন ব্যবসায়ীকে তার ব্যবসা সুচারুভাবে ব্যবস্থাপনার জন্য ৩টি বিষয়ে দক্ষতা অর্জন করা বিশেষ প্রয়োজন।

ব্যবসা ব্যবস্থাপনার দক্ষতা সমূহঃ

১. ব্যবসা নির্বাচন ও ব্যবসা পরিকল্পনা তৈরি ও বাস্তবায়ন দক্ষতা।

এখানে ব্যবস্থাপনাগত দক্ষতা হল ব্যবসা নির্বাচন ও ব্যবসা পরিকল্পনা তৈরি ও বাস্তবায়ন দক্ষতা। ব্যবসার করার মূল পদক্ষেপই হল সঠিক পণ্য নির্বাচন করা, সঠিক ও কার্যকরী পরিকল্পনা তৈরি ও তা বাস্তবায়ন করা। ব্যবসা নির্বাচন, পরিকল্পনা তৈরি ও পরিকল্পনা বাস্তবায়নের প্রতিটি ধাপ সুচারু রূপে অনুসরণ করেই ব্যবসায়ীকে তার ব্যবসা ব্যবস্থাপনা করতে হয় । তাই ব্যবসায়ীকে এ সকল বিষয়ে দক্ষ হতে হবে।

২. ব্যবসার সকল নিয়মাবলী পালন করার দক্ষতা:

ব্যবসা ব্যবস্থাপনার একটি দক্ষতা হল অর্থসংগ্রহ, কাঁচামালসমূহ নিশ্চিত করা । ব্যবসার অর্থ বা টাকা সংগ্রহ বা অর্থের যোগান এবং সঠিক উপযোগী ও গুনগত মান সম্পন্ন কাঁচামাল সংগ্রহ ও নিশ্চিত করতে পারা এছাড়া ব্যবসা প্রতিষ্ঠান চালানোর আইনগত অনুমোদন নিতে পারা, ব্যবসা চালানোর জন্য সংশ্লিষ্ট কর্তৃপক্ষের কাছ থেকে অনুমতি নেয়া। অনুমতি গ্রহণে যে সকল নিয়মকানুন শর্তাবলী অনুসরণ করতে হয় তা সঠিক নিয়মে করতে পারা ব্যবসায়ীর একটি প্রয়োজনীয় দক্ষতা।
জমি, যন্ত্রপাতি,প্রতিষ্ঠান নির্মাণ: ব্যবসা প্রতিষ্ঠার জন্য প্রয়োজন অনুযায়ী জমি/ প্রতিষ্ঠান নির্মাণের জন্য সঠিক নিয়মবলী অনুসরণ একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয় । তাই এসকল বিষয়ে ব্যবসায়ীর দক্ষতা থাকতে হবে।

৩. সফল ভাবে ব্যবসা পরিচালনার দক্ষতাঃ

সফল ভাবে ব্যবসা পরিচালনার দক্ষতা ঃ

সফল ভাবে ব্যবসা পরিচালনা করতে হলে নিম্নলিখিত বিষয়ে একজন ব্যবসায়ীর দক্ষতা থাকতে হবেঃ-

কর্মচারী চালানো বা প্রশাসন দক্ষতা ঃ ব্যবসা প্রতিষ্ঠানে নিয়োগকৃত কর্মচারীকে সঠিকভাবে চালানো এবং অন্যান্য প্রশাসনিক কাজগুলো ভাল ভাবে করতে পারার উপরও নির্ভর করবে ব্যবসার সফলতা ও ব্যর্থতা । তাই এ বিষয় সম্পর্কিত কাজ গুলো সম্পর্কে ব্যবসায়ীর দক্ষতা থাকতে হবে।।

বাজারজাতকরণ ঃ ব্যবসার পণ্য/দ্রব্যটির সঠিক বাজারজাত কৌশলই একজন ব্যবসায়ীর ব্যবসাকে সাফল্যের উচ্চশিখরে নিয়ে যেতে পারে। তাই পন্যের বাজারজাত কৌশলে দক্ষতা অর্জন ব্যবসাকে সফল করতে বিশেষ ভূমিকা রাখে। তাই এ বিষয়ে ও ব্যবসায়ীকে দক্ষতা অর্জন করতে হবে।

অর্থ ব্যবস্থাপনাঃ অর্থ ব্যবস্থাপনা ব্যবসা ব্যবস্থাপনারএকটি গুরুত্বপূর্ণ দক্ষতা। অর্থ সঠিক ভাবে, সঠিক জায়গায়, সঠিক পরিমানে ব্যবহার করতে না পারলে ব্যবসা স্বল্প সময়ে মধ্যে একটি রুগ্ন প্রতিষ্ঠানে রূপ নেয়। তাই অর্থ ব্যবস্থাপনার দক্ষতা একজন ব্যবসায়ীর জন্য একটি বিশেষ ও গুরুত্বপূর্ণ বিষয়।

ব্যবসার হিসাব নিকাশ সঠিক ভাবে করা ও রেকর্ড রাখার দক্ষতা ঃ আমরা সহজ কথাই বলে থাকি ব্যবসা মানেই হিসাব নিকাশ। কথাটি সত্যি কারণ ব্যবসার হিসাব নিকাশের গতি দেখে একজন ব্যবসায়ী বুঝতে পারেন তার ব্যবসাটি কেমন চলছে, ব্যবসাটি কি লাভজনক হবে? না ক্ষতির সম্মুখীন হবে। তাই ব্যবসার হিসাব নিকাশ সঠিকভাবে করতে পারা একটি প্রয়োজনীয় দক্ষতা । শুধু হিসাব নিকাশ করলেই চলবেনা তার রেকর্ড বা নথি ভালভাবে সংরক্ষন করতে হবে, যাতে করে প্রয়োজনে এ নথি দেখে সমস্যার সমাধান করা যায় অথবা প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ নেয়া যায় ।

অধিবেশন- ৬ আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড বা ব্যবসা শুরুর পুন: বিবেচ্য বিষয়

উদ্দেশ্য ঃ

এই অধিবেশনের মাধ্যমে স্বপ্নকর্মীগণ ঃ

- আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড/ ব্যবসা শুরুর পুন: বিবেচ্য বিষয়গুলো জানবেন এবং তা বর্ণনা করতে পারবেন ।

সময় ঃ ১ ঘন্টা ৩০ মিনিট
পদ্ধতি ঃ প্রশ্ন উত্তর ও বড় দলে আলোচনা
প্রশিক্ষণ উপকরণ ঃ সহায়ক তথ্য

পাঠ পরিচালনার নিয়ম ঃ

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
পূর্ব অধিবেশনের সাথে সেতুবন্ধ	• প্রথমে সকলকে স্বাগত জানান ও কুশল বিনিময় করুন । • প্রশিক্ষণের আলোচনার সাথে যোগসুত্র ধরে বলুন আপনারা ব্যবসা করার জন্য যা করণীয় বিভিন্ন মৌলিক ও গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলো জেনেছেন। এখন আলোচনার মূল বিষয়গুলো আবারো মনে করবেন এবং ব্যবসা শুরু করতে কোন বিষয় গুলো বিবেচনা রাখা দরকার তা জানবেন ।	১০
প্রশিক্ষণের আলোচ্য মূল বিষয় পর্যালোচনা	• এবার বলুন আমরা এখন এ কয়দিনের আলোচিত বিষয়গুলো আবারো মনে করবো। আগ্রহী কয়েকজনের কাছ থেকে আলোচনার মূল বিষয়গুলো কি জানুন? আপনি মূল আলোচ্য বিষয়গুলোর সাথে মিলিয়ে দেখুন বলতে পারছে কি না প্রয়োজনে সহায়তা করুন। **মূল আলোচ্য বিষয়গুলো ঃ** ১. আমার জীবনের স্বপ্ন, এমন স্বপ্ন দেখতে হবে যা আমি পুরণ করতে পারবো । ২. স্বপ্ন পুরণে নিজেকে কয়েকটি প্রশ্ন করতে হবে (মানুষের সাথে আমার আচরণ বা মনোভাব কেমন? ব্যবসা /কাজের সাথে সম্পর্কিত অন্যান্য বিষয়ে চিন্তা করেছি কি না? সামাজিকভাবে আমি কতটুকু নিরাপদ বা টিকে থাকতে পারবো? আমি কি নিজেকে তৈরি করেছি? বর্তমানে আমি কি পারি বা কোন বিষয়ে আমি দক্ষ?) ৩. আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড, আত্মকর্মসংস্থান, ব্যবসা, উদ্যোগ, উদ্যোক্তা, উদ্যোক্তা উন্নয়ন বিষয়ে জানা । ৪. ব্যবসা বাছাই করতে কি কি মনে রাখতে হবে। (যেমন : আমি ব্যবসা জানি ও পারি কিনা? এলাকায় চলবে কিনা বা পন্যের চাহিদা আছে কি না? লাভ হবে কি না? পুঁজি আছে কি না? এবং সংসারের খরচ মেটানো যাবে কি না?) ৫. একজন ব্যবসায়ীর প্রয়োজনীয় জ্ঞান, দক্ষতা আচারআচরণ ও দৃষ্টিভঙ্গি । ৬. ব্যবসা ব্যবস্থাপনার (management) দক্ষতা	২০

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
	● এবার বলুন আপনারা প্রাথমিক ভাবে ঠিক করেছেন ব্যবসা শুরু করবেন এবং এ কয়েকদিন ব্যবসা সংক্রান্ত গুরুত্বপূর্ণ মৌলিক বিষয়ে জেনেছেন। আজ জানব ব্যবসা শুরু বা বাস্তবায়ন কালে কি কি বিষয় পুনরায় বিবেচনায় রাখতে হবে। ● বিবেচ্য বিষয়গুলোর অনেক পয়েন্ট আপনারা হয়ত পূর্ববর্তী আলোচনায় শুনেছেন আমরা বিষয়গুলো বার বার আলোচনা করছি কারণ ব্যবসা করতে হলে এ বিষয়গুলো বিবেচনা করেই ব্যবসা শুরু করতে হবে। এ সকল বিষয়ের উপরই নির্ভর করছে আপনাদের ব্যবসার সফলতা। ● এবার মডিউলের সহায়ক তথ্যের বিবেচ্য বিষয়গুলো এক এক করে সহজ ভাষায় আলোচনা করুন। ▪ কৌশলগত নির্দেশনা ঠিক করা; ▪ পরিবেশগত দিক বিশ্লেষণ; ▪ বাজার বিশ্লেষণ; ▪ ব্যবসা উন্নয়নের কৌশল; ▪ ব্যবসায় কি সম্পদ লাগবে; ▪ আর্থিক পরিকল্পনা; ▪ ব্যবসা শুরু/ বাস্তবায়ন পরিকল্পনা ।	
সফল সালেহার গল্প	● এবার বলুন ব্যবসা করার জন্য করণীয় মৌলিক বিষয়গুলো যা জানা প্রয়োজন তা আপনারা এ কয়দিনে জানতে পেরেছেন। ● এখন আমি একজন উদীয়মান ব্যবসায়ীর বা সফল সালেহার গল্প বলব মডিউলের সহায়ক তথ্যে সংযুক্ত গল্পটি গল্পের আকারে বলুন। গল্প বলা শেষ হলে তাদের একটু ভাবতে দিন এবং নিচের প্রশ্ন গুলো জিজ্ঞাসা করুন। ▪ এবার বলুন সালেহার গল্পটি আপনাদের কেমন লেগেছে? ▪ কেন সালেহা আজ একজন সফল ব্যবসায়ী হল? এক এক করে কারণ গুলো শুনুন । ▪ সামাজিক ও অর্থনৈতিকভাবে সালেহার কি কি উন্নতি হয়েছে? ▪ আমরা কি সবাই সালেহার মত একজন সফল মা ও ব্যবসায়ী হতে চাই? আশা করা যায় উত্তর আসবে **"হ্যাঁ"** ● উত্তর হ্যাঁ হলে তবে বলুন, সফলভাবে ব্যবসা করতে হলে যে বিষয় গুলো সহজ ও গুরুত্বপূর্ণ তা আমরা পুনরায় মনে রাখতে চাই কি না? সবাইকে নিজেদের হাতের আঙ্গুল গুণে এক এক করে পুনরাবৃত্তি করতে সহযোগিতা করুন। ▪ আমি ব্যবসা জানি ও পারি কি না (জ্ঞান ও দক্ষতা) ▪ এলাকায় চলবে কি না (চাহিদা) ▪ লাভ হবে কি না (মুনাফা) ▪ পুঁজি আছে কি না (টাকা) ▪ সংসারের খরচ মেটানো যাবে কি না (স্বচ্ছলতা)	৩

আলোচনার বিষয়	পদ্ধতি	সময় (মিনিট)
আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড / ব্যবসাকে প্রসারিত করতে বা নতুন ব্যবসা শুরু করতে যা মনে রাখতে হবে	এবার বলুন ROSCA Lottary র টাকা দিয়ে আপনার নানা রকম আয়বৃদ্ধিমূলক র্কমকান্ড/ ক্ষুদ্র ব্যবসা হাতে নিয়েছেন। বেশীর ভাগ ব্যবসাই অল্পপুঁজি ও প্রচলিত (Traditional) র্কমকান্ড / ব্যবসা, যাতে কম মুনাফা বা লাভ কম হয় । ● এবার বলুন আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড /ব্যবসাকে প্রসারিত করতে হলে বা নতুন ব্যবসা শুরু করতে হলে স্বপ্নকর্মী হিসাবে আপনাদের কয়েকটি বিষয় মনে রাখতে হবে এবং বারবার চেষ্টা চালাতে হবে । ● মডিউলের সহায়ক তথ্যের **(আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড /ব্যবসাকে প্রসারিত করতে বা নতুন ব্যবসা শুরু করতে যা মনে রাখতে হবে)** সহায়তা নিয়ে আলোচনা করুন। ইউনিয়ন কর্মীকেও বলুন একজন ইউনিয়ন কর্মী হিসাবে আপনাকেও এ বিষয়গুলো জানতে হবে ও মনে রাখতে হবে । ● সবশেষে সবাইকে বাজারে চাহিদা আছে, মুনাফা বেশী হয় এমন ব্যবসা / কর্মকান্ড হাতে নেয়ার এবং ব্যবসায় সফল হতে পারার জন্য উৎসাহিত করুন এবং ব্যবসা পরিকল্পনা চূড়ান্ত করে সংশ্লিষ্ট ফরমেটে লিখতে বলুন প্রয়োজনে সহায়তা করুন। ● সবশেষে প্রশিক্ষণে নিয়মিত উপস্থিত থেকে অংশগ্রহণের জন্য সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে সেশন শেষ করুন	৩

একজন উদীয়মান উদ্যোক্তা (সফল সালেহার গল্প)

আমাদের মতই একজন মহিলা সালেহা। বয়স ৩৬ বছর । বিধবা,দুটি মেয়ের মা। কুড়িগ্রাম জেলার চিলমারী উপজেলার রানীগঞ্জ ইউনিয়নের রাজাপুর গ্রামে বাস করে। সে তার ইউনিয়নে ১৮ মাসের জন্য ইউনিয়ন পরিষদের বিভিন্ন রাস্তাঘাট মেরামত, মাটি কাটা,স্কুল, বাজার, অফিস মেইটেনেন্স এর কাজ পেয়েছে। এ কাজের জন্য পারিশ্রমিক হিসাবে প্রতিদিন ২০০ টাকা করে পায় এর থেকে ইউনিয়ন পরিষদ ৫০ টাকা সঞ্চয় হিসাবে তার নামে একাউন্টে জমা রাখেন। ১৮ মাস পর তাকে তার জমানো টাকা ফেরত দেয়া হবে যাতে করে সে তার জীবিকা নির্বাহের জন্য এ জমানো টাকায় একটি আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ডে খাটিয়ে তার সংসারের সার্বিক খরচ চালাতে পারে ও অবস্থার উন্নতি করতে পারে।

আজ দলীয় আলোচনায় এসে ইউনিয়ন কর্মী আপার কাছে জানতে পারলো যে ইউনিয়ন পরিষদের কাজ আর বেশীদিন হবে না ৬ থেকে ৮ মাসের মধ্যে শেষ হয়ে যাবে। কাজেই তার বর্তমানের এ ভাল অবস্থা টিকিয়ে রাখতে হলে এখন থেকেই তাকে আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ডের চিন্তা ভাবনা করতে হবে।

ঐ দিনের আলোচনা শেষে বাড়ী ফিরে সালেহা চিন্তা করতে লাগলো সে একটি আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড হাতে নিবে, সে ইউনিয়ন কর্মীর আলোচ্য বিষয়গুলো বার বার মনে করতে লাগলো। সে ভাবতে লাগলো সে কি কাজ শুরু করবে এবং তা করতে পারবে কি? এভাবে সালেহার মাথায় নানা রকম কর্মকান্ডের কথা আসতে লাগলো এবং সে তার জ্ঞান ও দক্ষতার আলোকে তা বিশ্লেষণ করলো । এর পর সালেহা ভাবলো দর্জির কাজে তার কিছুটা অভিজ্ঞতা আছে অনেক আগে সে তার মায়ের কাছ থেকে সেলাইয়ের কিছু কাজ শিখেছিল। সে আরো ভাবলো তার গ্রামে সেলাই কাজ জানে এ রকম মহিলা নাই, তা ছাড়া এলাকার মহিলাদের ইউনিয়ন ও উপজেলা থেকে সেলাইয়ের কাজ করাতে হয় ।

পরদিনই সে তার চেনা পরিচিত প্রতিবেশী ও আত্মীয় স্বজনকে তার দর্জির কাজের কথা বলল, তারা খুব খুশী হল এবং তাকে দর্জির কাজ শুরু করার জন্য উৎসাহিত করল। সালেহা দেখল গ্রামে তার কাজের চাহিদা আছে।

তখন সে ভাবলো কাজটি কেমন করে শুরু করবে, কিভাবে তার দক্ষতাকে আরো বাড়াতে পারবে, তা জানার জন্য সালেহা উপজেলায় গেল। উপজেলায় কয়েকটি দর্জির দোকানে বড় দর্জির সাথে তার ব্যবসার কথা আলোচনা করল। বড় দর্জি তাকে দর্জি ব্যবসার সকল বিবেচ্য বিষয়গুলো বিস্তারিত ভাবে বলল। এ ছাড়া সে আরো জানলো কোথা থেকে অল্প খরচে সে দর্জির প্রশিক্ষন পেতে পারে। পরদিনই সে উপজেলা মহিলা অধিদপ্তরে গেল এবং ৩ মাসের দর্জি প্রশিক্ষণে ভর্তি হল। সালেহা প্রশিক্ষন খুব সফলতার সাথে শেষ করল। প্রশিক্ষণে সালেহার নিয়মিত উপস্থিতি, আগ্রহ ও ভাল ফলাফল করায় দর্জির কাজটি শুরু করার জন্য মহিলা অধিদপ্তর তাকে একটি সেলাই মেশিন ও কিছু আনুসাঙ্গিক যন্ত্রপাতি উপহার হিসাবে দিল।

সালেহা প্রথমে ঘরে বসেই তার দর্জির কাজ শুরু করল, অল্প কিছুদিনের মধ্যে সে কাজে খুব পারদর্শী হয়ে উঠল এবং সবাই তার কাজে সন্তুষ্ট। তার দুই মেয়ে তারা লেখাপড়ার ফাঁকে ফাঁকে মায়ের কাজে সহযোগিতা করে। আস্তে আস্তে তার কাজের সুনাম বেড়ে গেল এবং সে এখন তার আশে পাশের গ্রাম থেকে অর্ডার পেতে লাগল এবং ব্যবসায় লাভ করতে লাগল । সালেহা দেখল তার যে ঘর এবং জায়গা তাতে তার স্থান সংকুলান হচ্ছেনা তখন সে তার ব্যাঙ্কের জমানো সঞ্চয়ের টাকা দিয়ে তার ইউনিয়নে একটি দোকান ভাড়া নিল এবং তার দোকানের নাম দিল "সালেহা দর্জি ও পোশাক তৈরি"। ব্যবসার ব্যাপারে সকল আইনগত বিষয় (ট্রেডলাইসেন্স, চুক্তিপত্র, দোকানের পজিশন বুঝে নেয়া) শেষ করল। সালেহা তার কাষ্টমারের সুবিধার কথা চিন্তা করে পোশাক তৈরির পাশাপাশি দোকানে থান কাপড় রাখল, যাতে করে তার কাষ্টমাররা সময় ব্যয় না করে দোকান থেকে

পছন্দমত কাপড় কিনে পোশাক তৈরির অর্ডার দিতে পারে।

সালেহা এখন ঐ এলাকার একজন নামকরা দর্জি। সে তার মেয়েদের ভাল পড়া শুনার জন্য মাষ্টার রেখেছে, নিজের থাকার ঘরটি পাকা করেছে, দূর্যোগ মোকাবেলায় অথবা অন্য প্রয়োজনে খরচ করতে পারে তাই মাসে মাসে ব্যবসার লাভের কিছু টাকা ব্যাংকে সঞ্চয় করছে । আশে পাশের গ্রামের আগ্রহী মহিলাদের দর্জির প্রশিক্ষণ দিচ্ছে এবং কাষ্টমারদের চাহিদা মাফিক সেবা প্রদান করার জন্য আরো ২ জন কর্মচারী রেখেছে। এখন গ্রামে এবং ইউনিয়ন পরিষদে বিভিন্ন কর্মকান্ডে সালেহাকে ডাকে এবং গ্রামের জনগণ এখন সালেহাকে একজন সফল ব্যবসায়ী উদাহরণ হিসাবে বিবেচনা করে ।

“কাজে মোরা দক্ষ হব
নিজের জীবন নিজে গড়ব” ।

সহায়কতথ্য

আয়বর্ধক কর্মকান্ড/ ব্যবসা শুরুর পুন:বিবেচ্য বিষয়সমূহ

কৌশলগত নির্দেশনা ঠিক করা

- আমি কি ব্যবসা করবো;
- আমার ব্যবসার উদ্দেশ্য কি;
- কি ধরনের ব্যবসা করব (পণ্য বা সেবা)

পরিবেশগত দিক বিশ্লেষণ করা

- আমার কি কি সক্ষমতা আছে;
- কি দুর্বলতা আছে;
- বাজারে কি ধরনের সুযোগ আছে;
- বাজারে কি ধরনের বাঁধা আছে;

বাজার বিশ্লেষণ করা

- আমার ক্রেতা কারা;
- আমার ক্রেতারা কি পছন্দ করবে;
- আমার পণ্যের বাজার এর পরিধি বা সাইজ কত হবে;
- এ বাজারে আর প্রতিযোগী কারা কারা আছে;

ব্যবসা উন্নয়নের কৌশল

- আমার ক্রেতাকে সেবা দেবার জন্য আমি ভিন্ন কি করতে পারি?
- আমি আমার বাজার আরো কি ভাবে বাড়াবো?
- আমার পণ্যের প্যাকেজ / মোড়কী কেমন হবে?
- বাজারে আমি আমার প্রতিযোগীর সাথে কি কৌশলে আলোচনা করবো?

কি সম্পদ লাগবে

- আমার কৌশলসমূহ বাস্তবায়ন করতে আরো কি সম্পদ লাগবে;
- আমি কিভাবে এসম্পদ পাব/ জোগাড় করব;

আর্থিক পরিকল্পনা

- এ ব্যবসা পরিকল্পনা বাস্তবায়ন করতে আমার কত টাকা প্রয়োজন;
- আমার নিজস্ব কত টাকা আছে;
- কত টাকা আমাকে ঋণ নিতে হবে;
- আমার কি ঋণ পরিশোধ করতে পারবো;

ব্যবসা শুরু/ বাস্তবায়ন পরিকল্পনা

- আমি কখন, কি ভাবে ব্যবসা শুরু করব
- আমার ব্যবসার উন্নতি / সফলতার চিহ্ন গুলো কি হবে
- আমার ব্যবসা শুরু ও বাস্তবায়নে অগ্রাধিকারসমূহ কি কি হবে।

সহায়ক তথ্য ঃ

আয়বৃদ্ধিমূলক কর্মকান্ড /ব্যবসাকে প্রসারিত করতে বা নতুন ব্যবসা শুরু করতে যা মনে রাখতে হবে ।

১. এলাকায় ব্যবসা বা উদ্যোগটির চাহিদা আছে কিন্তু অনেকেই এখন শুরু করে নাই ।
২. এটা একটি অপ্রচলিত (nontraditional) ব্যবসা বা উদ্যোগ এবং অধিক উৎপাদনশীল ।
৩. এ ব্যবসায় পুঁজি কম লাগে ও মুনাফা বেশী হবে।
৪. এর মাধ্যমে আরো কি নতুন কিছু করা যাবে বা করার সুযোগ আছে ।
৫. উৎপাদিত পণ্য সহজে বাজারজাত করা যাবে কি না ।
৬. কর্মকান্ডটি কারিগরি (technology) প্রযুক্তি নির্ভর কি না ।
৭. কারিগরি বিষয়ে আমি শিখতে আগ্রহী কি না?

৮. কারিগরি সুযোগ সুবিধা আমি খুঁজে বের করতে চাই / সহযোগিতা পেতে চাই ।

৯. ব্যবসা বা উদ্যোগটির ঝুঁকি বিবেচনা করেছি কি না।

১০. ঝুঁকি সামলানো / কমানোর পন্থা জানা আছে কি না।

১১. পণ্যের মূল্য সংযোজন করা যাবে কিনা যা অধিক মুনাফা অর্জনে সহায়তা করবে

বিশেষ নোট ঃ একজন ইউনিয়ন কর্মীকেও এসকল বিষয় জানতে হবে এবং স্বপ্নকর্মীর সক্ষমতা বৃদ্ধির জন্য বার বার চর্চা করাতে হবে।

হ্যাঁ আমরা পারবো, আমরা সংঘবদ্ধ ও দক্ষ হবো

SWAPNO

Strengthening Women's Ability for Productive New Opportunities Project

Project Office:

Department of Public Health Engineering (DPHE) Bhaban

8th floor, Kakrail, Dhaka-1000, Bangladesh

www.swapno-bd.org | **www.facebook.com/swapnoproject**