

ग्रामीण महिलाओं के लिए सूक्ष्म उद्यम

कार्यक्रम को तैयार करना



यह प्लेबुक इब्तिदा के विशेष ज्ञान के आधार पर बनाई गई है। इब्तिदा ने राजस्थान में महिलाओं की आजीविका और आमदनी बढ़ाने के लिए उद्यमशीलता का अच्छा प्रयोग किया है।

इस प्लेबुक की क्या आवश्यकता है?

भारत में ग्रामीण उद्यमशीलता के क्षेत्र में महिलाओं की भागीदारी अभी भी बहुत कम है। वर्तमान समय में, औरतों के लिए आजीविका और आमदनी कमाने के मौके बहुत कम हैं। इसके अलावा, जो औरतें लोन लेकर अपने छोटे उद्यम शुरू भी करती हैं, उन्हें या तो उसे छोड़ देना पड़ता है, या फिर उनके परिवार के पुरुष उसको संभालने लगते हैं।

इस समाधान को निम्नलिखित द्वारा अपनाया जा सकता है: उत्तर भारत में नए उद्यमिता कार्यक्रम बनाने के इच्छुक व्यवसायी, कार्यक्रम समन्वयक और प्रशिक्षक।

इस प्लेबुक का उपयोग कौन कर सकते हैं: प्रशिक्षक, व्यवसायी, सामुदायिक संसाधन व्यक्ति (सी आर पी)

महिला उद्यमियों (गैर कृषि) के लिए

यह कैसे काम आ सकती है?

महिलाओं के घर से काम करने से आजीविका के मौके बढ़ सकते हैं, और इससे घरेलू आमदनी भी बढ़ सकती है।



01 योजना बनाने से पहले

वित्तीय लिंकेज बनाना



स्थानीय स्वयं सहायता समूहों और फेडरेशनों से जुड़ाव बनाना जिससे कि वे इस कार्यक्रम के लिए उद्यमियों की सिफारिश करें।

कार्यक्रम के लिए स्वयं सहायता समूह के जरूरतमंद सदस्यों से संपर्क किया जाता है।

- 01 महिला द्वारा शुरुआती निवेश, और छः महीने की समयावधि में पता चल जाएगा कि वो इस काम के प्रति कितनी समर्पित हैं।
- 02 कार्यक्रम ऐसे तैयार किया जाए, कि काम शुरू करने के छः महीने बाद ही लोन दिए जाएं।

केस स्टडी

इब्तिदा ने पहले बैंच में लोन देने शुरू किए थे, लेकिन बाद में उन्होंने लोन देने में अपनी भागीदारी कम कर दी। इसका इस कार्यक्रम और महिला उद्यमियों पर उनके भरोसे से सीधा रिश्ता है। अगर लोन जैसे वित्तीय प्रोत्साहन होते हैं तो प्रोग्राम में ज्यादा महिलायें जुड़ती हैं; लेकिन जो औरतें उद्यमशीलता के बारे में जानने के लिए कार्यक्रम से जुड़ती हैं वो ज्यादा प्रेरित भी होती हैं।

कार्यक्रम तैयार करते समय जरूरी नहीं है कि उद्यमियों को प्रेरित किया जाए। लेकिन यह कदम पिछड़े क्षेत्रों में महिलाओं के बीच उद्यमशीलता को बढ़ावा देने और चर्चा का विषय बनने में मदद कर सकता है।

इब्तिदा कोई वित्तीय संस्था नहीं है लेकिन वित्तीय जुड़ाव में मदद करती है।



क्षेत्र के गांवों की दुकानों और व्यापारियों का एक बेसलाइन सर्वे करने से पता चलेगा कि किस तरह के सूक्ष्म उद्यम पहले से चल रहे हैं और महिला उद्यमियों के लिए कहाँ मौके बन सकते हैं।

आपके गाँव में मौजूद उद्यम



मनिहारी दुकानें



ब्यूटी पार्लर



दर्जी



सब्ज़ी दुकान



किराना



आटा चक्की



कपड़े और जूते की दुकान



बर्तन दुकान



पापड़ अचार



पकोड़ा और मिठाई



डिजिटल सर्विस प्रोवाइडर

, और दूसरी दुकानें।

सर्वे में क्या जानकारी इकट्ठी करनी चाहिए



आपूर्ति और मांग आंकलन

आपूर्ति और मांग शृंखला को समझने के लिए क्षेत्र में सूक्ष्म उद्यमों के बीच एक अलग अनौपचारिक सर्वेक्षण किया जाता है। उदाहरण के लिए, किराना दुकान से बातचीत से पता चल सकता है कि कौन सी वस्तु तेजी से बिक रही है और कौन सी वस्तु अधिक मात्रा में स्टॉक में है।



किसका सर्वेक्षण करें?

- पुरुषों, महिलाओं और स्थानीय स्वयं सहायता समूह (इस एच जी) द्वारा चलायी जाने वाली दुकानें
- बाज़ार और दुकानों में ग्राहकों का अवलोकन



इस प्रक्रिया में तीन महीने तक का समय लग सकता है. कार्यक्रम आयोजकों के लिए स्थानीय बाज़ार दावेदारों को समझना महत्वपूर्ण है।

आपका नाम

गाँव का नाम

गाँव की जानकारी

जनसंख्या	गाँव से बाज़ार जाने के यातायात के साधन
.....	01
परिवार	02
.....	03

मेरे गाँव में कौन-कौन सी दुकानें हैं?

दुकान	शहर से दूरी
☐ मनिहारी की दुकान	
☐ ब्यूटी पार्लर	
☐ दर्ज़ी	
☐ सब्ज़ी दुकान	
☐ किराना	
☐ आटा चक्की	
☐ कपड़ों की दुकान	
☐ बर्तन की दुकान	
☐ जूते की दुकान	
☐ चाय/ पकोड़ा	
☐ मिठाई दुकान	
☐ खाने की दुकान	

गाँव में अन्य दुकानें

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ज़्यादातर क्या बिकता है? बाज़ार में कौनसी चीज़ें नहीं मिलतीं

इंटरव्यू 1

नाम

दुकान के बारे में

जानकारी

.....

.....

.....

.....

मुख्य बिन्दु

.....

इंटरव्यू 2

नाम

दुकान के बारे में

जानकारी

.....

.....

.....

.....

मुख्य बिन्दु

.....

मेरी रुचि और कुशलता के काम

.....

.....

02 कार्यक्रम के लिए सदस्य और प्रतिभागियों को चुनना

कदम

01

स्थानीय स्वयं सहायता समूह के माध्यम से गाँव स्तरीय बैठकें आयोजित करना जिसमें उनके सदस्य और इच्छुक महिलाये भी शामिल हों।

02

कार्यक्रम के बारे में समझाएँ और 2-3 रुचि लेने वालों के नाम नोट करें

योग्यता की चेकलिस्ट

- ☐ स्वयं सहायता समूह या कोई अन्य संगठन की कम-से-कम 6 महीने पहले से सदस्यता हो: इससे समझ आएगा कि आवेदन करने वाले की लोन चुकाने की क्या क्षमता है। इससे जवाबदेही और मान्यता बढ़ेगी।
- ☐ 18-45 वर्ष उम्र
- ☐ घर से सहयोग मिलता हो: घर के सदस्यों से बात करके समझें कि पति या परिवार की क्या प्रतिक्रिया है: क्या वह अपनी पत्नी की उद्यमिता का सहयोग करते हैं? क्या वे औरतों की आर्थिक स्वतंत्रता का समर्थन करते हैं?
- ☐ औरतों का इंटरव्यू करके पता लगाएँ कि उनकी क्या कल्पना है/ क्या उन्हें अपना सूक्ष्म उद्यम चलाने में रुचि है?
- ☐ महिला में जोखिम लेने की मनोदशा, और क्षमता होनी चाहिए।

03 कार्यक्रम की समझ बनाना

तीन दिन का प्रशिक्षण कार्यक्रम
(या उससे ज़्यादा। औरतों के समय और प्रतिबद्धता के आधार पर।)

विषय

01

उद्यमशीलता, वेतन वाली नौकरी, स्व-रोजगार की मूल जानकारी



02

जेन्डर सशक्तिकरण पर कार्यशाला - जिसमें औरतों को काम करने में आने वाली बाधाओं की सूची बनाई जाए; और फिर उसके तर्क वितर्क तैयार करना



03

खाता बही की किताब कैसे रखी जाएँ और मुनाफ़े नुकसान का हिसाब रखना



04

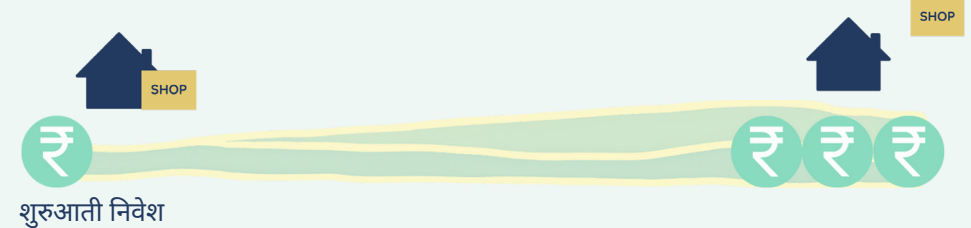
बिक्री और खरीद का हिसाब रखना जिससे पता चले कि क्या ज़्यादा बिक रहा है, और किस चीज़ को बेचने से ज़्यादा मुनाफ़ा हो रहा है।



दिशा

स्थान

औरतों को अपने घर पर या घर के आसपास अपना उद्यम स्थापित करने के लिए प्रोत्साहित किया जाता है। अगर उनका शुरुआती बजट काफ़ी ज़्यादा हो, सिर्फ़ तभी उन्हें बाज़ार में दुकान लेने के लिए प्रोत्साहित किया जाता है।



शुरुआती निवेश

मार्केटिंग

सभी महिला उद्यमियों को “महिला उद्यमी” लिखा हुआ एक बैग उपलब्ध करवाया जाता है।



निवेश

स्पष्ट करें कि कार्यक्रम के तहत लोन की सिफ़ारिश तभी की जाएगी जब महिलाएं शुरुआती निवेश करेंगी।



04 सहयोग - सहायता

समयावधि

कार्यक्रम की जानकारी

माह 01

फील्ड स्टाफ को ज़िम्मेदारी दें कि वे **दुकान चलाने** में की नियमित सहयोग करते रहें: स्टॉक चेक करना, बिक्री और खरीद की रसीदें आदि।

मासिक जांच बैठकें

बिक्री, खरीद और सूक्ष्म उद्यम के विकास/ नुकसान पर चर्चा

पूरे उद्यमी समूह के साथ मासिक बैठक (एक ब्लॉक/ तालुक/ तहसील के सभी उद्यमियों के साथ बैठक)



सवालियों के जवाब दें

प्रेरणा और प्रोत्साहन प्रमुख है

माह 07

- **लोन देने के बाद:** फील्ड स्टाफ को ज़िम्मेदारी दें कि वो सत्यापित करें कि लोन की राशि व्यापार में निवेश की गई और उससे दुकान के लिए स्टॉक खरीदा गया।
- उद्यमियों के बीच में लोन की राशि की ऋण रीपेमेंट के बारे में जागरूकता बनाये रखें। बैंक के साथ अच्छे रिश्ते बनके रखने के लिए प्रोत्साहित करें।

दुकानदारों, और थोक बाजारों में जाना और बातचीत करना ग्रामीण उद्यमियों के लिए बहुत बड़ा प्रेरक होता है।



ऐसे भ्रमण का आयोजन निजी/ संस्थागत नेटवर्क के माध्यम से किया जा सकता है, जिससे कि महिलाओं का परिचय करवाया जा सके।

इन भ्रमणों से बाज़ार के रुझान जानने में मदद मिलेगी और शहर से गाँव तक जानकारी पहुंचेगी

01 कौन-सी नई चीज़ें दुकानों में रखनी चाहिए

02 आगे समान खरीदने के लिए संपर्क बनेंगे

संभावित एक्सपोज़र विज़िट के लिए स्थानों की सूची

- निकटतम थोक बाजार
- व्यापार केंद्र
- व्यापार मेले
- अन्य NGO द्वारा प्रचारित ग्रामीण उद्यम

इब्तिदा के अनुभव के अनुसार

बार-बार क्षमता-वर्धन करना

रिफ्रेशर कोर्स: ज़रूरत के आधार पर साल में एक या दो बार आयोजित करना। इसके विषयों में शामिल हो सकते हैं डिजिटल शिक्षा। (जैसे कि यू.पी.आई. कैसे इस्तेमाल करें, ऑनलाइन बिक्री करना); या वित्तीय शिक्षा (बैंक योजनाएँ, सरकारी योजनाएँ एवं अन्य विषय।)

अनुभवी उद्यमियों से सीखना

नेटवर्क स्थापित करना और महिला उद्यमियों के एक-के-साथ-एक सत्र करवाना, खासकर पुराने सफल उद्यमियों से नए उद्यमियों को मिलवाना। यह ज़रूरी है जिससे कि उनकी प्रेरणा बनी रहे।

प्रोत्साहन कार्यक्रम

एक वर्ष पूरा होने पर सदस्यों को प्रोत्साहन का प्रतीक चिन्ह दिया जाता है। सफल सूक्ष्म उद्यम या एक वर्ष पूरा करने वाले उद्यम को उद्यमिता पुरस्कार दिए जा सकते हैं। बजट के आधार पर पुरस्कार दिया जाए, इस शर्त पर कि इसे स्टॉक या स्थायी उपकरण खरीदने के लिए ही उपयोग किया जाएगा।

समयावधि

मेंटरशिप कम-से-कम 3 वर्ष तक की जानी चाहिए।

क्षमता निर्माण की लागत

15 सदस्यीय उद्यमी बैच के लिए, प्रति उद्यमी लगभग रस। 10,000 - 15,000 लगते हैं।

इस कोर्स से 80% तक सफलता मिल सकती है।



अनीता ने अपने छोटे-मोटे दर्जी के काम से व्यापार को विविधित किया, जिसमें स्कूल यूनिफॉर्म, दैनिक आवश्यकताएँ, कॉस्मेटिक्स और अन्य सामान शामिल किये गए, और उनकी मासिक आय ₹3000 से बढ़कर ₹30,000 तक बढ़ गई।



अनीता
केरवा जाट गांव,
बहाला, रामगढ़

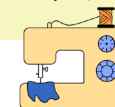
मैंने घर पर कपड़े सिलने से शुरुआत की थी, लेकिन यह कभी भी बच्चों की शिक्षा और स्वास्थ्य के खर्च को पूरा नहीं कर पाता था। 2019 में, मैंने इब्तिदा द्वारा समर्थित एक स्वयं सहायता समूह (इस एच जी) से जुड़ी और महिला उद्यमिता कार्यक्रम का भाग बानी, जहाँ मुझे पहली बार एक उद्यमी के रूप में पहचाना गया।

2019 में, हमारे संयुक्त परिवार से अलग होने के बाद हमारे सामने वित्तीय संकट आया। सिलाई से होने वाली आय से खर्च पूरे नहीं हो पड़े थे, तो मैंने इस एच जी से ₹30,000 का कर्ज लिया और ₹25,000 अपनी बचत से लगाए। इस कार्यक्रम से मैंने अपने व्यवसाय को विविधित करना सीखा और स्कूल यूनिफॉर्म, कॉस्मेटिक्स और दैनिक आवश्यकताएँ बेचना शुरू किया।

कार्यक्रम में दिल्ली और हिंदोन की एक्सपोज़र विजिट से मैंने उत्पाद सूची और ग्राहक सेवा में सुधार के तरीके सीखे। मैंने अलवर के स्थानीय विक्रेताओं से उच्च गुणवत्ता वाले सामान मंगवाने शुरू किए, जिससे मुझे एक वफादार ग्राहक आधार बनाने में मदद मिली। इसके बाद, मेरी आय ₹18,000-20,000 प्रति माह हो गई, साथ ही सिलाई और ब्यूटी सर्विसेज से ₹8,000-10,000 अतिरिक्त आय होने लगी।

कम उम्र में शादी और 5वीं कक्षा तक शिक्षा के कारण मैंने हमेशा अपने परिवार का समर्थन करने पर ध्यान दिया था। शुरुआत में रिश्तेदार संदेह करते थे, लेकिन मेरी जेठानी ने मुझसे सिलाई सीखने का मन बनाया, और मैंने उसे वही कौशल सिखाए जो मैंने सीखे थे। मेरे व्यापार ने मुझे अपने परिवार के लिए बेहतर भोजन, शिक्षा और स्वास्थ्य सेवाएं प्रदान करने के काबिल बनाया।

मैंने स्मार्टफोन खरीदा और व्हाट्सएप का इस्तेमाल करके अपने ग्राहकों से जुड़ी, नए उत्पादों को साझा किया और ऑनलाइन भुगतान स्वीकार किया। हालांकि पैसे मेरे पति के खाते में जाते हैं, मैं हर चीज़ का हिसाब रखती हूँ।



इब्तिदा के समर्थन से मेरा आत्मविश्वास बढ़ा और मैं वित्तीय रूप से स्वतंत्र हो गई। अब, मैं वे चीज़ें खरीद सकती हूँ जिनकी मैंने कभी कल्पना भी नहीं की थी, और एक दुकान खोलने की योजना बना रही हूँ। मैं अन्य महिलाओं को भी काम पर रखने का सोच रही हूँ। मुझे यकीन है कि सही मदद से महिलाएं अपनी ज़िंदगी और अपने समुदाय को बदल सकती हैं।



अनीता की कहानी यह दिखाती है कि सही अवसरों और समर्थन के साथ, ग्रामीण महिलाएं सफल उद्यमी बन सकती हैं और अपनी और अपने समुदाय की ज़िंदगी बदल सकती हैं।

अपने गाँव में एक सफल उद्यमी बनने के लिए चेकलिस्ट

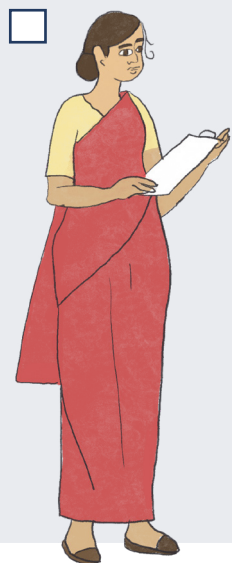
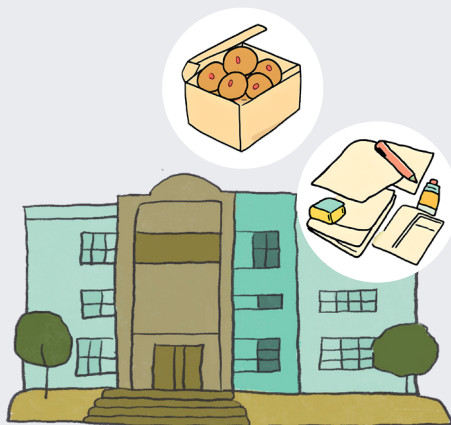
☐ अपना उद्यम कहाँ स्थापित करें

स्थान का चुनाव इसपर निर्भर करेगा कि आप व्यापार में कितना पैसा निवेश कर सकते हैं। अगर पैसा सीमित है, तो घर से व्यापार शुरू करें। साथ ही, ध्यान दें कि आपके जैसे अन्य व्यापार कहाँ से चलाए जा रहे हैं। दुकान तभी खोलें जब आपकी जैसी दुकान आपसे कुछ दूरी पर हो।



☐ जानें कि खरीददार कौन हैं

देखें कि आसपास के लोगों को किस प्रकार की चीज़ों या सेवाओं की ज़रूरत है। उदाहरण के लिए, अगर आसपास कोई स्कूल है, तो स्टेशनरी की दुकान, या नाश्ते और खाने की दुकान ज़्यादा अच्छी चलेगी। अगर आसपास ज़्यादा औरतें रहती हैं तो मनिहारी की दुकान या पार्लर अच्छा चलेगा।



बाज़ार की समझ

सर्वे करें : नोट करें कि स्थानीय बाज़ार में क्या मिल जाता है, और क्या है जो गाँव में नहीं मिलता।

अपने खरीददार को समझें: पता करें कि आपके खरीददार को क्या चाहिए। अगर उन्हें कुछ ऐसी चीज़ चाहिए जो उन्हें आसानी से मिल नहीं पाती, तो आप उस चीज़ को स्टॉक कर सकते हैं।

ज़्यादा मार्जिन वाले समान का परीक्षण करें। पता करें कि आपके आसपास उसकी कितनी बिक्री हो सकती है।

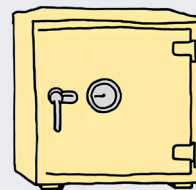
अपने गाँव में एक सफल उद्यमी बनने के लिए चेकलिस्ट

☐ बाज़ार से संबंध

अपने नज़दीकी थोक बाज़ार से दूरी को ध्यान में रखें। वहाँ आने-जाने के खर्च, आसानी और सुविधा को ध्यान में रखें। ज़्यादा मार्जिन वाला समान जो बहुत दूर से लाना पड़े, उसमें शायद ज़्यादा फ़ायदा न हो।



☐ बजट और निवेश करने की क्षमता को समझें



आपको देखना होगा कि आप अभी कितनी पूंजी लगा सकते हैं और कितना अतिरिक्त निवेश कर सकते हैं।

ज़्यादा महत्वाकांक्षी न हों। धैर्य रखें और अपने मुनाफ़े के आधार पर अपना व्यापार बढ़ने दें।

हमेशा ध्यान रखें कि आपका परिवार आपके व्यवसाय में आपका सहयोग करे।

☐ अपने कौशल और क्षमता का विश्लेषण

अपने कौशल और क्षमता को जानें। उदाहरण के लिए, अगर आप कपड़े सिलना जानते हैं, तो अच्छा होगा कि आप दोबारा इस कौशल का प्रशिक्षण लें और इसे अपने सूक्ष्म उद्यम का हिस्सा बनाएँ।

