

# स्मार्ट उघोरफ®

फेब्रुवारी - २०२३

मुल्य  
₹ 20



कर्ज घेताना फसवणूक  
हायची नसेल...  
तर या पाच गोष्टींची  
काळजी घ्या!

# स्मार्ट उद्योजक

RNI No: MAHMAR/2015/64164

संपादक : शैलेश राजपूत  
कार्यकारी संपादक : प्रतिभा राजपूत

कार्यालय : १०४, मास्टरमाइंड-४, रॉयल पाल्म्स, आरे वसाहत,  
गोरेगाव (पूर्व), मुंबई - ४०००६३.

संपर्क : ९८३३३१२७६९

संकेतस्थळ : [www.udyojak.org](http://www.udyojak.org)

ईमेल : [smartudyojak@gmail.com](mailto:smartudyojak@gmail.com)

## वर्गणीदार होण्यासाठी

[www.udyojak.org/subscribe](http://www.udyojak.org/subscribe)

मासिक न मिळाल्याची तक्रार असल्यास कार्यालयास संपर्क साधा किंवा  
व्हॉट्सॲपवर कळवा किंवा ई-मेल करा. सोशल मीडिया किंवा अन्यत्र  
आलेल्या तक्रारीची दखल घेतली जाणार नाही.

अंकातील जाहिरातींबद्दल योग्य ती शहानिशा करून व्यवहार करावा.  
'स्मार्ट उद्योजक' मासिकावर यापैकी कोणत्याही व्यवहारांची जबाबदारी  
नसेल.

अंकातील मते ही लेखकांची वैयक्तिक आहेत.  
संपादक त्याच्याशी सहमत असतीलच असे नाही.



कर्ज घेताना फरसवणूक  
द्वायची नर्सैल...  
तर या पाच नोंद्वींची  
काळजी द्या!

**स**ध्याच्या काळात विविध कंपन्या हरप्रकारे विविध प्रकारची कर्जे देण्यासाठी फोन, ई-मेल, सोशल मीडियाद्वारे संपर्क साधण्याचा प्रयत्न करत असतात. बहुतांश लोक अशा प्रलोभनांना बळी पडतात. कोणतीही शहानिशा न करता कर्जे घेतात आणि भरमसाठ इएमआयच्या जाळ्यात अडकतात.

आर्थिक बाबतीत प्रत्येकाने अतिशय काळजीपूर्वक नियोजन करायला हवे. पण परिस्थिती उलट असते. नियोजनाअभावी घेतलेले कर्ज किंवा आर्थिक व्यवहार हे अडचणीचे ठरतात. विशेषत: आर्थिक धोरण बनवताना व्यावसायिकाने अत्यंत सावधगिरी बाळगली पाहिजे. जर तुम्ही स्वतःचा व्यवसाय वाढवण्यासाठी कर्ज घेत असाल तर तुम्हाला अधिक काळजी घेण्याची गरज आहे. जेव्हा एखाद्याला कर्जाची रक्कम प्राप्त होते, तेव्हा ती कर्जाची रक्कम त्याचा स्टार्टअप किंवा व्यवसायवाढीसाठी वापरायची असते, परंतु हेच जर त्याचे नियोजन नीट नसेल तर कर्जाची रक्कम वेळेवर भरल्याने अनेक प्रकारच्या आर्थिक जोखमीच्या शक्यता वाढू लागते.

कठीण परिस्थिती उद्भवू नये म्हणून कर्जे घेण्यापूर्वी कोणती काळजी घ्यावी? विशेषत: व्यवसायिकाने कोणत्या गोष्टी लक्षात घ्यायला हव्यात या अनुषंगाने आम्ही तुम्हाला पाच महत्त्वाच्या गोष्टी या लेखात सांगत आहोत. जेणेकरून व्यवसाय कर्ज घेताना कोणकोणत्या गोष्टी तपासायला हव्यात हे यातून कळेल. यातून पुढे येणाऱ्या समस्या, अडचणी आणि

चित्र स्पष्ट होईल. तुम्हाला योग्य नियोजन करून स्वतःचा व्यवसाय वाढवता येईल.

## १. मार्केट रिसर्च

कर्ज घेण्यापूर्वी मार्केटचा रिसर्च केलेला असला पाहिजे. प्रत्येक बँकेचे किंवा कर्ज पुरवणाऱ्यांचे व्याजदर हे वेगवेगळे असतात. त्यामुळे आपण थोडा अभ्यास केलेला असला तर आपल्याला कोणत्या बँकेत कमी व्याजदर आहे हे कळते. त्या ठिकाणी आपण कर्जसाठी अर्ज करू शकतो. नेहमी बँकेकडून कमी व्याजदराने कर्ज घ्या. बँकेच्या किंवा कर्जदाराचा आर्थिक बळकटी प्रथम तपासायला हवी. कर्ज देणारी संस्था सरकारी आहे की खाजगी हेही पाहणे अत्यंत महत्त्वाचे असते. यासोबतच कोणती संस्था तुम्हाला कोणत्या व्याजदराने आणि कोणत्या अटींवर कर्ज देत आहे, हेही तपासून पाहावे.



## २. सिबील स्कोअर तपासा

कर्ज घेण्यासाठी अर्ज केला तर प्रथम बँका सिबील स्कोर तपासतात. याद्वारे त्यांना तुमच्या आर्थिक स्थितीचा अंदाज येतो. यावरच कर्ज मिळण्याची अथवा न मिळण्याची शक्यता ठरते. म्हणूनच कर्जसाठी अर्ज करण्यापूर्वी तुम्ही तुमचा सिबील स्कोर निश्चित केला पाहिजे. यापूर्वीही जर आपण कर्ज घेतले असेल आणि त्याचा ईएमआय भरण्यास उशीर झाला, तर त्याचा परिणाम आपल्या क्रेडिट स्कोरवर होतो. त्यामुळे नवीन कर्ज घेताना कर्ज मिळणे कठीण होते. त्यामुळे आपला सिबील स्कोर नेहमी नीट राहील याची काळजी घेतली पाहिजे.

## ३. कर्जाचा व्याजदर समजून घेणे

कोणतेही कर्ज घेण्यापूर्वी त्या कर्जाचा व्याजदर किती आहे हे तपासणे अत्यंत गरजेचे असते; प्रथम ते तपासा. कर्ज म्हटले की त्याचे व्याज तर द्यावेच लागणार पण व्याज किती आणि कसे आहे हे पाहावे. जेणेकरून आपल्याला त्याची परतफेड करताना ताण येणार नाही. जेव्हा कर्जसाठी अर्ज करण्यापूर्वी कुठल्या बँकेत किती व्याजदर आहे हे तपासून पाहावे. बन्याच वेळा माहितीच्या अभावामुळे व्यापारी चढ्या व्याजदराने कर्ज घेतात आणि मग त्या जाळ्यात अडकतात. यामुळे ते जास्त पैसे मोजतातच शिवाय या चक्रात असे अडकतात की त्याचा परिणाम व्यवसायाच्या प्रगतीवरसुद्धा

होतो. म्हणूनच जेव्हा तुम्ही कुटूनही कर्जासाठी अर्ज करता तेव्हा सर्वप्रथम त्या कर्जावर व्याजदर किती आहे हे तपासा. जर व्याजदर तुम्हाला अनुकूल असेल तरच कर्जासाठी पुढे जा, अन्यथा दुसऱ्या ठिकाणी कर्जासाठी अर्ज करा. कायम लक्षात ठेवा कर्ज हे परत करायचे असतेच त्यामुळे त्यावर व्याजही आकारला जाणार. मग तो आपल्याला झेपेल असाच असायला हवा.

#### ४. प्री-पेमेंट

अनेकवेळा व्यावसायिकाला कर्ज घेण्याची घाई असते. अशावेळी तो कोणतेही कागदपत्र न वाचता कर्ज घेण्यास तयार होतो. बहुतांश बँका त्यांच्या अटी व शर्टी अतिशय लहान अक्षरात छापतात. अनेकदा व्यवसायात तात्काळ पैशांची गरज असते. अशा वेळी व्यावसायिकांना मोठमोठ्या आकर्षक ऑफर्स दिसतात, पण त्यासोबत जोडलेल्या अटींकडे दुर्लक्ष होते. जेव्हा त्यांना कर्ज मिळते आणि काही काळानंतर त्यांना व्यवसायात नफा होतो, तेव्हा व्यावसायिकांना एकाच वेळी कर्जाची परतफेड करायची असते. परंतु कर्जाची एकाच वेळी परतफेड करण्यासाठी त्यांना प्रीपेमेंट शुल्क भरावे लागते. प्रीपेमेंट म्हणजे निर्धारित वेळेपूर्वी कर्जाच्या रकमेची परतफेड करण्यावर आकारले जाणारे शुल्क.

बन्याच वेळा या गोष्टीकडे दुर्लक्ष होते. त्यामुळे कर्जाची परतफेड करताना प्रीपेमेंट शुल्क किती आहे किंवा ते लागणार

नाही याची अगोदरच खात्री करून घेतलेली असली पाहिजे.

#### ५. कर्ज परतफेडीची अंतिम मुदत तपासा

अनेकदा व्यावसायिक त्यांच्या व्यवसायाची गरज म्हणून घाई किंवा झटपट मिळणारे कर्ज घेतात. यावेळी त्यांचे एका गोष्टीकडे दुर्लक्ष होते ते म्हणजे कर्जाच्या परतफेडीची कालमर्यादा. कर्ज परतफेडीची कालमर्यादा ही कर्जफेडीबाबत सर्वात महत्वाची गोष्ट असते. कर्ज परतफेडीची कालमर्यादा खूप कमी किंवा खूप जास्त कालावधीची असेल तर त्याचा परिणाम व्याजदरावर होतो. यामध्ये व्याजदर वाढतात आणि पर्यायाने आपली परतफेडीची दरमहा रक्कमही वाढते. त्यामुळे याचा थेट परिणाम आपल्या कर्जावर किंबहुना आपल्या परतफेडीच्या क्षमतेवर होत असतो. म्हणूनच आपणच ही कालमर्यादा निश्चित करून घेणे आवश्यक असते.

वरील पाच गोष्टींची नीट काळजी घेवून विचारपूर्वक कृती केली तर व्यवसायातील आर्थिक गरज पूर्ण करता करता आपण आपल्या व्यवसायाला एक वेगळी ओळख मिळवून देण्यासाठी घेतलेले कर्ज योग्यरितीने वापरून भविष्यातील चुका, समस्या, अडचणी टाळू शकतो.

- टीम स्मार्ट उद्योजक



# श्री समर्प फल

## ज्योतिष कार्यालय

### ज्योतिष व वास्तु मार्गदर्शक

\*धार्मिक कार्य \*जन्म कुंडली \* वास्तु शास्त्र \*विवाह गुण मिलन

#### \*सर्व प्रकारचे धार्मिक विधी\*

गणेश पुजन, वास्तु शांती, नववंडी, लग्नकार्य, सर्व नक्षत्र शांती  
शास्त्रोक्त पद्धतीने केले जातील.

#### \*हस्तलिखीत जन्म कुंडली बनवून मिळेल \*

जन्म टिपन, जन्म कुंडली, वरून भविष्य विषयक मार्गदर्शन कैले जाईल नोकरी, व्यवसाय  
शिक्षण या विषयी सर्व प्रश्नांविषय योग्य मार्गदर्शन व उपासना सुचिल्प्या जातील.

#### \*विवाह गुण मिलन व कुंडली मिलन \*

राशि व कुंडलीनुसार यंत्र उपासना व रट्ण दिले जातील  
या सर्व प्रश्नां विषयी योग्य मार्गदर्शन व सल्ला  
मिळवण्यासाठी अवश्य संपर्क साधा.



-संपर्क-

ज्योतिषाचार्य

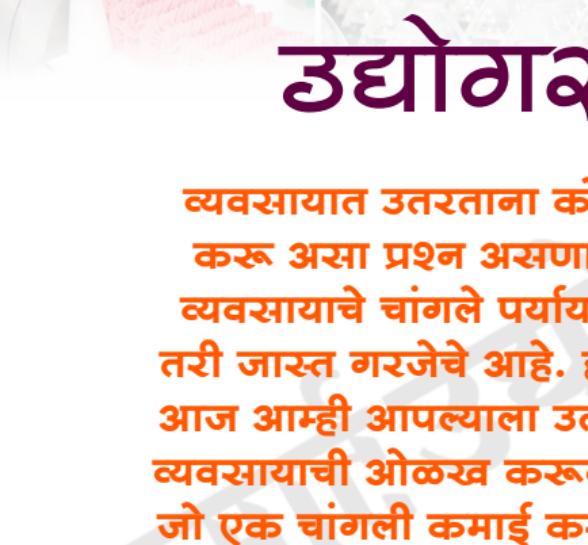
**वै.मु. श्री. भूषण थेटे गुरुजी**

(ज्योतिष भास्कर, रल व अंक ज्योतिष, वास्तु मार्गदर्शन व उपाय)  
34, भरत नगर, वृन्दावन नगर जवळ, शहादा, जि.नंदुरबार

9146804004, 9146579829

# उत्पादन क्षेत्रातील उद्योगक्षंधी

व्यवसायात उतरताना कोणता व्यवसाय करू असा प्रश्न असणाऱ्यांना किमान व्यवसायाचे चांगले पर्याय माहिती असणे तरी जास्त गरजेचे आहे. हीच गरज हेरून आज आम्ही आपल्याला उत्पादन प्रकारच्या व्यवसायाची ओळख करून देणार आहोत; जो एक चांगली कमाई करून देवू शकतो. मॅन्युफॅक्चरिंग हा एक असा व्यवसाय आहे जो आपल्याला चांगला व्यवसाय आणि यातून उत्पन्न मिळवून देवू शकतो.



**प्र**चंड वाढणारी स्पर्धा, अस्थैर्य आणि आव्हानाच्या या काळात मोठमोठे प्रश्न भेडसावत असतात. यात व्यवसाय क्षेत्रही मागे नाही. किंबहुना व्यवसायात जास्त स्पर्धा आणि जोखीम असते. व्यवसाय करणाऱ्याला याचा चांगलाच अनुभव असतो. पण व्यवसायात नव्याने येवू इच्छिणाऱ्याला याची किमान जाणीव तरी असणे गरजेचे आहे, कारण आज अनेक व्यवसाय जोरशोरमध्ये सुरु होतात आणि तेवढ्याच वेगाने बंदसुद्धा होतात. याची अनेक कारणे असतात पण अपुरी माहिती हे त्यातलेच एक कारण आहे.

व्यवसायात उत्तरताना कोणता व्यवसाय करू असा प्रश्न असणाऱ्यांना किमान व्यवसायाचे चांगले पर्याय माहिती असणे जास्त गरजेचे आहे. हीच गरज हेरून आपल्याला उत्पादन प्रकारच्या व्यवसायाची ओळख करून देणार आहोत; जो एक चांगली कमाई करून देवू शकतो. मॅन्युफॅक्चरिंग हा एक असा व्यवसाय आहे जो आपल्याला चांगला व्यवसाय आणि यातून उत्पन्न मिळवून देवू शकतो.

### **मॅन्युफॅक्चरिंग म्हणजेच उत्पादन व्यवसाय**

उत्पादन म्हणजेच वस्तू तयार करणे म्हणजे मॅन्युफॅक्चरिंग होय. कोणत्याही प्रकारचे उत्पादन तयार करण्यासाठी साहित्य, यंत्रसामग्री, जागा अशा अनेक गोष्टींची गरज असते. तुम्ही कोणत्याही वस्तूचे उत्पादन करू शकता. मात्र असा व्यवसाय सुरु करण्यापूर्वी तो कसा चालतो हे समजून घेणे

आवश्यक आहे.

दोन प्रकारची उत्पादने यशस्वी होऊ शकतात. एखादे उत्पादन जे बाजारात उपलब्ध नाही असे किंवा बाजारात उपलब्ध असलेल्या कोणत्याही उत्पादनातून उत्तम दर्जाचे उत्पादन तयार करणे.

## कोणकोणत्या प्रकारचे उत्पादनाचे व्यवसाय असू शकतात?

तर उत्पादन कोणत्याही वस्तूचे असू शकते. तुमच्या कल्पनाशक्तीच्या जोरावर तुम्ही विविध संधी तयार करू शकता. खाद्यपदार्थाचा विचार केला तर लोणचे-पापड व्यवसाय, मसाले, बिस्किटे आणि कुकीज, स्नॅक्स आणि



चिप्स, चॉकलेट आणि केक किंवा विविध सरबते अशी विविध उत्पादने असू शकतात. याशिवाय डिटर्जंट पावडर, अगरबत्ती, मेणबत्ती, टिश्यू पेपर, कागदी पिशव्या/कापडी पिशव्या तयार करू शकता.

बदलत्या काळातील जागरुकतेमुळे प्लास्टिक वस्तूना आता लोक स्वतःहून नकार देवू लागले आहेत. प्लास्टिकला पर्याय शोधू लागलेत. तेव्हा अगदी पिशव्यांचाच विचार केला तर प्लास्टिक पिशव्यांऐवजी कापडी पिशव्या किंवा वाणसामानासाठी कागदी पिशव्या हे पर्याय जोर धरू लागलेत. याचा चांगला व्यवसाय होवू शकतो आणि त्याचा जम बसू शकतो. त्यातून मोठा नफा मिळू शकतो.

अन्न आणि खाद्य प्रकारातले व्यवसाय हे अगदी बारमाही चालणारे आहेत. लग्न, पार्टी तसेच रोजच्या जेवणात मसाले हे लागतातच. त्यामुळे हाही एक चांगला व्यवसाय आहे. मुख्य म्हणजे हे व्यवसाय हे घरातून करता येतील व कमी गुंतवणूक लागतील असे व्यवसाय आहेत. त्यामुळे सुरुवातीपासूनच खर्च कमी व कमाई जास्त होवू शकते.

अनेक प्रकारच्या व्यवसायात कच्चा माल लागतो. हा कच्चा माल पुरवणे हासुद्धा एक चांगला व्यवसाय आहे.

### उत्पादन व्यवसायाचे फायदे

१. ग्राहकांच्या मागणीनुसार उत्पादन तयार करू शकता किंवा तुमच्या सर्जनशीलतेनुसार नवीन उत्पादनही बाजारात

आणू शकता.

२. उत्पादन व्यवसायात गुणवत्ता नियंत्रण आपल्या हातात असते.
३. उत्पादने तयार करून तुम्ही प्रत्येक उत्पादनावर जास्त मार्जिन मिळवू शकता.
४. तुम्ही तुमचे उत्पादन बाजारात विकलेच पाहिजे असे नाही, तुमचे उत्पादन चांगले असेल तर बाजारात उपस्थित असलेले वितरकही तुमचे उत्पादन किरकोळ विक्रेत्यापर्यंत पोहोचवू शकतात.
५. तुम्हाला फक्त उत्पादनावर लक्ष केंद्रित करावे लागेल. वितरक तुमचे उत्पादन बाजारातील दुकानात पोहोचवेल.
६. किरकोळ विक्रेते आणि घाऊक विक्रेते वस्तूंचे उत्पादन वाढवण्यास चांगली मदत करू शकतात.

या क्षेत्रात इतर अनेक व्यवसाय कल्पना आहेत ज्या तुम्ही कमी खर्चात सुरू करू शकता. बारमाही चालणारा व्यवसाय, वर्षभर नफा कमवण्याची संधी, एवढेच नाही तर सुरुवातीच्या काळात वेगळ्या जागेचीही गरज भासणार नाही, पण कोणताही व्यवसाय असला तरी त्याचे योग्य पद्धतीने मार्केटिंग झाले पाहिजे.

- टीम स्मार्ट उद्योजक

# PLATINUM ENTERPRISES



*Deals in Wide Range of Welding & Cutting Equipment's.  
TIG, MIG, PLASMA, ARC Welding & Accessories.  
Welding Cables, Electrodes & Safety Products.*

---

**Work :** Swami Viveka Nand Nagar, Vasind (E), Shahapur, Dist. Thane - 421601.

**Off.:** 46, Krishna Niwas, 3rd Flr., kalbadevi Rd., Near Kalbadevi Post office, Mum. - 2.

**Mobile :** 97684 44949 / 96739 16109 | E-mail : platinumtechnoweld@gmail.com

# संवाद कौशल्य कसे वाढवाल ?

आपल्या सोबत काम करणाऱ्या कर्मचाऱ्यांसोबत रोजचा व्यवहार करताना चांगल्या संवादाची आवश्यकता असते. यातून माणसे जोडली जातात. विश्वासाचे नाते निर्माण व्हायला मदत होते. व्यवसायिक हा छोटा असो अथवा मोठा त्याला चांगले संवाद कौशल्य असणे फार गरजेचे असते.



# सं

वाद म्हणजेच संभाषण. पण संवाद कौशल्य म्हणजे काय बुवा; तर एखादा मुद्दा दुसऱ्याला किती प्रभावीपणे समजावून देवू शकता असे कसब. एखाद्याच्या यशात त्याचे संवादकौशल्य अत्यंत महत्त्वाचे असते.

संभाषण कौशल्य एखाद्यामध्ये जन्मजात असतेच असे नाही. ते काळांतराने सरावाने विकसित करता येतात. संभाषण कौशल्ये केवळ एक चांगला वक्ता होण्यासाठी उपयोगी पडत नाहीत, तर आयुष्याच्या प्रत्येक टप्प्यावर त्याचा फायदा होतो.

उत्तम संभाषण असेल तर कोणताही जॉब इंटरव्हू चांगल्यारितीने पार पडता येतो. जमावासमोर बोलताना किंवा भाषण करताना, आपले विचार, मुद्दे समोरच्यांसमोर मांडताना, पटवून देताना विश्वासाने ते करता येते.

व्यवसायात पदोपदी आपल्याला अनेक प्रकारच्या माणसांशी जुळवून घ्यावे लागते. विविध प्रकारची माणसे आपल्याला भेटतात. स्वभावतः ती वेगळी असतात पण आपल्या संवाद कौशल्याने अशा व्यक्तीना आपण आपलेसे केले तर आपला व्यवसाय वाढवण्यास याची मदत होते. आपल्यासोबत काम करणाऱ्या कर्मचाऱ्यांसोबत रोजचा व्यवहार करताना चांगल्या संवादाची आवश्यकता असते. यातून माणसे जोडली जातात. विश्वासाचे नाते निर्माण व्हायला मदत होते. व्यावसायिक हा छोटा असो अथवा मोठा त्याला चांगले संवाद कौशल्य असणे

फार गरजेचे असते किंवा जर ते कमी असेल किंवा नसेलच तर विकसित करणे अत्यंत गरजेचे असते.

## **संवाद कौशल्य वाढवण्यासाठी टीप्स**

### **१. आत्मविश्वास**

जर एखाद्या व्यक्तीला जीवनात यशस्वी व्हायचे असेल तर त्याने स्वतःवर विश्वास ठेवणे खूप महत्त्वाचे आहे. जेव्हा आपण आपला मुद्दा एखाद्यासमोर मांडतो तेव्हा जर आपल्यात आत्मविश्वास नसेल तर आपण समोरच्याला पटवून देऊ शकत नाही. तुम्ही आत्मविश्वासाने बोलून आपला मुद्दा कोणालाही सहज पटवून देऊ शकता.

### **२. काळजीपूर्वक ऐकायला शिका**

चांगल्या संवादासाठी सर्वात महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे ऐकणे. चांगला वक्ता हा नेहमी बोलण्यापेक्षा ऐकण्याकडे जास्त लक्ष देतो. जेव्हा एखादी व्यक्ती ऐकण्याकडे अधिक लक्ष देते, तेव्हाच ती इतरांच्या शब्दांना योग्य प्रकारे उत्तर देऊ शकतो.

### **३. योग्य देहबोली**

ज्याचे संवाद कौशल्य उत्तम असते अशा व्यक्तीचे जर तुम्ही निरिक्षण केले, तर तुमच्या असे लक्षात येईल की ते जे बोलतात त्याच्याशी त्यांचे हातवारे व डोळ्यांच्या हालचाली या मिळत्याजुळत्या असतात. संवाद म्हणजे केवळ मौखिक बोलणे नव्हे तर आपली देहबोलीही खूप काही बोलत असते.

यातूनच आपण श्रोत्यांवर छाप पाडू शकतो.

## ४. सत्य आणि तथ्य मांडा

संवाद करताना कोणती गोष्ट सत्य आणि तथ्य यावर आधारित असायला हवी. जेव्हा तुम्ही एखाद्याशी संवाद साधता तेव्हा फक्त हवेत बोलू नका. मुद्देसुद आणि नेमकं बोला. आपल्या बोलण्यात तथ्य असायलाच हवे. सत्य आणि तथ्य असे आपल्या बोलण्यात असेल तर श्रोत्यांचा आपल्या बोलण्यावर विश्वास बसतो आणि आपल्या बोलण्याबाबतची खात्री पटते.

### टिपणं काढा

आपण कोठेही संवाद साधत असलो तरी आपल्यासोबत आपले पेन आणि वही असावी. आपल्या गरजेचे किंवा चांगले काही आपल्या कानावर आले तर आपण त्याचे टिपण नोंदवू शकतो. जे भविष्यात आपल्याला संदर्भ म्हणून उपयोगी पडू शकते. आपला मुद्दा मांडण्याआधी, मुख्य मुद्दे लक्षात ठेवावेत हे गरजेचे आहे पण समोरची व्यक्ती काय बोलत आहे हेही लक्षपूर्वक ऐकूण त्याचे टिपण केले तर आपले मुद्दे मांडताना त्याचे संदर्भ घेवून आपले बोलणे अधिक प्रभावी करता येवू शकते. यातून ऐकणारा आपल्याशी चांगल्याप्रकारे जोडला जावू शकतो.

- टीम स्मार्ट उद्योजक



## चला घडवूया

## शेतकरी उद्योजक

बाजारभिमुख आरोग्यवर्धक अन्नउत्पादनासाठी आणि  
शेतकरी उद्योजक करण्यासाठी बळीराजाला ढेऊ साथ

## शेतकरी उत्पादक कंपन्यासाठी मार्गदर्शन

### PLUTUS FPO FORMATION SERVICES

द्वारे शेतकरी उत्पादक कंपन्यासाठी

विविध प्रकारचे मार्गदर्शन व सक्षमीकरण सेवा दिली जाते

- १ कंपनी नॉंवणी
- २ फार्मर प्रोड्यूसर कंपनीचे संचालक मंडळाची उभारणी कऱी करावे
- ३ भारा भांडवल उभा कसे करावे
- ४ फार्मर प्रोड्यूसर कंपनीचे ऑफिट कुठे व कसे करावे
- ५ फार्मर प्रोड्यूसर कंपनीचे बैंक खाते कुठे व कसे करावे
- ६ कंपनीचे शांतसं कैपिटल वाडवणे कंपनीचा ऐंट्रेस इवलणे
- ७ संचालक मंडळामध्ये नवीन मैंबर वाडवणे किंवा युने मैंबर कमी करणे
- ८ तसेच कंपनी चालवण्यासाठी आणखी काही चे लायसेन्स परवाने लागतात

पुरतळाचे शब्द : शेतकरी उत्पादक कंपनी.

मार्ग शेतकरी उत्पादक समृद्धीता

लेखक : मंगेश चवहाण

पुस्तकाच्या : 70

तिक्रीत : 200

### शेतकरी उत्पादक कंपनीचे विविध सेवा

1. Income Tax 2. GST Registration & Return 3. Shop Act & Udyam Registration
4. PTEC & PTRC Registration 5. Trade Mark Registration
6. Pvt Ltd Company Registration 7. LLP Registration 8. Import Export Code
9. Producer Company 10. Tax Audit 11. Startup Registration 12.ISO Certificate

शेतकरी उत्पादक कंपनीच्या मार्गमात्रातून उद्योग उभारणीसाठी मार्गदर्शन कराणारे हे पाहिले आणि एकमेव पुस्तक असून या पुस्तकात विविध शासकीय योजना, अनुदान, एक पीसीने वर्च भरात विविध कायदांतरंत करावयाच्या पाठ्यपुस्तकांसाठीची माहिती दिलेली आहे. तसेच शेतकरी उत्पादक कंपन्यासाठी आवश्यक असलेली व्यवहार्य, वास्तवदर्शी आणि उपयुक्त माहिती दिलेली आहे.

## PLUTUS FPO FORMATION SERVICES

संपर्क - प्लॉट नंबर ४१ हायकोर्ट जवळ, N-३ सिडको, औरंगाबाद, महाराष्ट्र ४०२१००१  
संपर्क क्रमांक : मंगेश मंगरूळकर 9545520414 गणेश चवहाण - 8087953049



विक्री करताना अनेक प्रकारची आव्हाने समोर असतात. आपली विक्री वाढवण्यासाठी खूप मेहनतीची गरज असते. त्यासाठी विविध संकल्पना, युक्त्या कराव्या लागतात. नवे नवे मार्ग तयार करावे लागतात. आम्ही आज या लेखात असेच काही विक्री वाढवण्यासाठी मार्ग सांगणार आहोत.

व्यवसायात

# विक्री

वाढवण्याचे मार्ग

# वि

क्री ही प्रत्येक उद्योगाचा कणा आहे. उत्पादन तयार केले म्हणजे ते विकायला हवे. आपला ग्राहक शोधणे, त्याला योग्य उत्पादन विकणे, आपले उत्पादन योग्य ग्राहकापर्यंत पोहचवणे यासाठी साखळी पार करणे असे अनेक दुवे पार करत व्यवसायिक आपल्या ग्राहकापर्यंत उत्पादन पोहचवतो.

**शब्दशः** आपण वाचताना आपल्याला याचा अंदाज येणार नाही पण प्रत्यक्षात विक्री करताना अनेक प्रकारची आव्हाने समोर असतात. आपली विक्री वाढवण्यासाठी खूप मेहनतीची गरज असते. त्यासाठी विविध संकल्पना, युक्त्या कराव्या लागतात. नवनवे मार्ग तयार करावे लागतात. या लेखात असेच काही विक्री वाढवण्यासाठी मार्ग सांगणार आहोत.

## १. विद्यमान ग्राहकांशी बोला

स्थापित व्यवसायात उत्पादन वाढवण्यासाठी तुमचे विद्यमान ग्राहक हे आपल्या सर्वोत्तम स्रोतांपैकी एक आहेत. त्या ग्राहकांना आपली अगोदरपासूनच माहिती आहे. ते तुमच्या उत्पादनाच्या आणि सेवांच्या गुणवत्तेशी परिचित आहेत अशा ग्राहकांना आपल्या उत्पादनाची विक्री करणे तुलनेने जास्त सोपे आहे.

ग्राहकांची गरज आणि मागणी याचा विचार आपल्या उत्पादनात आपण कसा केला आहे हे त्याला पटवून द्या. जेणेकरून ग्राहक आपल्या उत्पादनाकडे आकर्षित होईल. चांगली ग्राहकसेवा हा आपले उत्पादन विक्रीचा राजमार्ग स्मार्ट उद्योगक

असतो हे कायम लक्षात ठेवा.

## २. ग्राहकांना पॅकेज डील द्या

ग्राहकांना पॅकेज डील जास्त आवडतात. त्यामुळे विविध उत्पादनाची किंवा उत्पादकांची उत्पादने एकत्रित करून पॅकेज डील आपण देवू शकतो. अशा डील ग्राहकांचा पैसा वाचवतात त्यामुळे ग्राहक अशा गोष्टींकडे ओढले जातात. त्यामुळे विक्री करणे तुमच्यासाठी खूप सोपे होते. आपल्या सेवा आणि उत्पादनांच्या पॅकेज डील या फ्लेक्झीबल ठेवा. ग्राहकाला त्याच्या गरजेनुसार निवड करण्यास सोपे जाईल असे पॅकेज तयार करा. याचा तुम्हालाही फायदा होतो.

## ३. योजना तयार करा

आपल्या मागील विक्रीचे आलेख डोळ्यासमोर ठेवून कामाचे योग्य विश्लेषण करा. मागील अनुभवावरून नवीन योजना तयार करा. आपल्याकडील उत्पादन त्याची उपलब्धता आणि ग्राहकांपर्यंत आपले उत्पादन पुरवणाऱ्या लॉजिस्टिक अशा पुरवठा साखळीचा नीट लेखाजोखा मांडा. जेणेकरून विक्रीची चेन कोठेही खंडीत होणार नाही आणि आपले उत्पादन जास्तीत जास्त ग्राहकांपर्यंत नीट पोहचेल.

## ४. रेफरल्स तयार करा

आपले विद्यमान ग्राहकदेखील आपल्यासाठी रेफरल्स मिळवून देवू शकतात. त्यामुळे आपला डाटाबेस नेहमी अपडेट ठेवत जा. आपल्या संतुष्ट ग्राहकांकडून तुम्ही इतरही लोकांशी

जोडले जाल. याशिवाय अशा ग्राहकांना आपल्या इतरही सेवा विकू शकतो. समाधानी ग्राहकांकडून प्रशंसापत्रेदेखील मागू शकता आणि नंतर ते तुमच्या वेबसाइटवर किंवा जाहिरातीतही वापरू शकता. ग्राहक प्रशंसापत्रे वापरताना, नेहमी त्यांची प्रथम परवानगी घेणे क्रमप्राप्त आहे.

#### ५. ई-कॉमर्सचा वापर करा

ई-कॉमर्स प्लॅटफॉर्म हे आपले उत्पादन जास्तीत जास्त ग्राहकांपर्यंत पोहोचवण्याचे व विक्री करण्याचे प्रभावी माध्यम आहे. त्यामुळे अशा प्लॅटफॉर्मचा वापर करून आपले उत्पादन जास्तीत जास्त लोकांपर्यंत पोहोचवायला हवे. या ठिकाणी आपल्यासारखेच अनेक विक्रेते असतील तरीही आपले वेगळेपण आपण आपल्या जाहिरातीतून ग्राहकांना सतत दाखवत राहायला हवे. अशा प्लॅटफॉर्मवर जास्तीत जास्त सवलत दिली जाते. आपणही याच योग्य वापर करून ग्राहकांना सवलती कशा देता येतील ते पाहायला हवे व त्या त्यांना उपलब्ध करून दिल्या पाहिजेत.

#### ६. ग्राहकांचे ऐका

आपल्या ग्राहकांचे किंवा संभाव्य ग्राहकांचे ऐकणे हा त्यांच्या गरजा समजून घेण्याचा आणि पूर्ण करण्याचा सर्वोत्तम मार्ग आहे. विविध माध्यमातून आपल्या ग्राहकांशी सतत संपर्क केला पाहिजे. त्यांना बोलते केले पाहिजे. ग्राहकांशी विश्वासार्ह व दीर्घकालीन संबंध प्रस्थापित करण्यास

यातून मदत होते. विक्री हे एक सांघिक काम आहे. त्यामुळे ग्राहकांना काय हवे हे नीट समजून घ्यावे. त्यांच्या तक्रारी, सुचना नेहमी अग्रणी ठेवाव्यात.

## ७. सोशल मीडियाचा योग्य वापर करा

आज आपल्या आजूबाजूची जवळपास प्रत्येक व्यक्ती ही स्मार्टफोन वापरते. फेसबुक, इन्स्टाग्राम, ट्रिवटर अशा विविध सोशल मीडिया प्लॅटफॉर्मचा वापर प्रत्येक जण करतो. त्यामुळे आपल्या व्यवसायीच जाहिरात करण्यासाठी, आपली कार्यपद्धती मांडण्यासाठी, आपले वेगळेपण अधोरेखित करण्यासाठी सोशल मीडिया खूप मोलाची मदत करतो. आपल्या पेजवरून आपण लोकांना जास्तीत जास्त चांगल्या ऑफर्स देवू शकतो. हा ग्राहक जागरूकता वाढवण्याचा एक उत्तम मार्ग आहे. ग्राहक प्रशंसापत्रे सोशल मीडिया फीडवर पोस्ट केली तर तुमच्या ऑफरमध्ये इतर ग्राहकांचे स्वारस्य निर्माण करू शकतात.

- टीम स्मार्ट उद्योजक



# मार्ई इंडस्ट्रीज

पोलट्री जाळी स्पेशालिस्ट

**प्रो.प्रा.संदिप थोरात**

8698989609—7507050050

Email- sandip.thorat137@gmail.com

१ MIDC इस्लामपूर, ता. वाळवा, जि. सांगली ४१५ ४०९

आमच्याकडे सर्व प्रकारच्या  
कंपाऊऱ्डची कामे करून मिळतील.



सर्व प्रकारची चेनलिंक जाळी होलसेल दरात मिळेल.

# ज्यूट बैंगजाचा व्यवसाय कसा सुरु कराल?



**हा व्यवसाय सुरु करण्यासाठी कोणत्या संसाधनांची  
आवश्यकता असेल? बाजारात ज्यूटच्या पिशव्यांना  
मागणी किती आहे? त्यासंदर्भातील विस्तृत माहिती  
या लेखात आपण पाहूयात.**

**स**रकारने प्लास्टिक पिशव्यांवर बंदी आणल्यापासून हळूहळू लोकही सजग होत आहेत. जीवनावश्यक वस्तू खरेदी करताना ग्राहक आता प्लास्टिक पिशव्यांना पर्याय शोधू लागलाय. त्यामुळे विविध इतर प्रकारच्या कागदी, कापडी तसेच तागापासून बनवलेल्या पिशव्या बाजारात दिसू लागल्यात. यापैकी तागापासून बनवलेल्या म्हणजेच ज्युटच्या पिशव्यांना आज बाजारात चांगली मागणी आहे.

हा व्यवसाय सुरु करण्यासाठी कोणत्या संसाधनांची आवश्यकता असेल? बाजारात ज्यूटच्या पिशव्यांना मागणी किती आहे? त्यासंदर्भातील विस्तृत माहिती या लेखात आपण पाहूया.

लोकसंख्येच्या दृष्टीने भारत जगात दुसऱ्या क्रमांकाचा देश आहे. त्यामुळे इथे कोणत्याही गोष्टीची मागणीही मोठ्या प्रमाणात आहे. सरकारच्या प्लास्टिकबंदीमुळे इतर पिशव्यांची मागणी वाढू लागलीय, परंतु यातही ज्युटच्या पिशव्यांचे बाजारातील प्रमाण अजून कमी आहे. तागापासून बनणाऱ्या या पिशव्यांची मागणी मात्र जास्त आहे.



प्लास्टिक आणि कापडी पिशव्यांच्या तुलनेत ज्यूटच्या पिशव्या खूपच स्वस्त आणि टिकावू असतात. त्यामुळे ज्यूटपासून बनवलेल्या पिशव्यांना मागणी आहे, ही मागणी आगामी काळात कमी होणार नाही, असा अंदाज आहे. भारतासोबतच परदेशातही या पिशव्यांना मागणी असल्याने ही एक

व्यवसायाची चांगली संधी आहे.

### या व्यवसायात आवश्यक असलेली गुंतवणूक

हा लघुउद्योग म्हणून सुरू करता येईल असा उद्योग आहे. अल्प गुंतवणूकीत याचा श्रीगणेशा करता येतो. लघुउद्योग सुरू करण्यासाठी, सुरुवातीला किमान ५ शिलाई मशीन आणि दोन हेवी ड्युटी मशीन खरेदी करणे आवश्यक आहे. याशिवाय कच्चा माल, कामगार आणि काही किरकोळ कामांवरही खर्च करावा लागेल. त्यामुळे सुरुवातीला गुंतवणूक आवश्यक आहे.

### व्यवसायासाठी आवश्यक जागा

सुरुवात करताना लघुउद्योग म्हणून तुम्ही हा घरातूनही

सुरु करू शकतात. तुमची गुंतवणूकीची क्षमता किती आहे त्यानुसार त्याची गणिते बदलतील. व्यवसाय मोठ्या प्रमाणात सुरु करायचा असेल तर अधिक मशिन्स लागतील. मशिन्स जास्त म्हणजे त्याचा आवाजही जास्त त्यामुळे त्यानुसार कार्यक्षेत्र म्हणजेच इंडस्ट्रीयल इस्टेट किंवा स्वतंत्र जागेत सुरु करावे लागेल.

### ज्यूटच्या पिशव्या किती प्रकारच्या असतात?

ज्यूटच्या पिशव्यांचे विविध प्रकार आहेत. तुम्ही कोणत्याही प्रकारची पिशवी बनवू शकता. आम्ही तुम्हाला काही पर्याय सांगतो ज्यातून तुम्हाला नव्या कल्पना सुचू शकतात.

- \* खरेदीसाठीच्या पिशव्या
- \* फॅन्सी हॅंडबॉग्ज
- \* पाण्याच्या बाटलीच्या पिशव्या
- \* सामानाच्या पिशव्या
- \* मार्केटिंगसाठीच्या पिशव्या

**व्यवसायासाठीचा कच्चा माल**  
कोणताही व्यवसाय सुरू करण्यासाठी कच्चा माल लागतो. तरच तुम्ही उत्पादन तयार करू शकता.

साधा ज्यूट फॅब्रिक रोल्स, लॅमिनेटेड ज्यूट फॅब्रिक रोल,



फॅब्रिक रंग, ज्यूट फायबर, ड्रिप, स्टिकर, बकल इत्यादी.

## ज्यूटच्या पिशव्या बनवण्यासाठी लागणारी यंत्रसामग्री फॅब्रिक कटिंग मशीन

ज्यूटच्या पिशव्या बनवण्यासाठी, सर्वप्रथम आपल्याला ताग कापण्यासाठी फॅब्रिक कटिंग मशीनची आवश्यकता असते.

### ज्यूट पिशवी शिलाई मशीन

त्यानंतर हेवी ड्युटी शिलाई मशीन लागते, जेणेकरून ज्यूटचे कापड सहज शिवता येईल. ताग कापल्यानंतर त्याला शिलाई करण्यासाठी शिलाई मशीन लागते.

### छपाई आणि रंग देण्यासाठी मशीन



पिशवी शिवल्यानंतर ती वेगवेगळ्या डिझाईनमध्ये बनवण्यासाठी प्रिंटिंग आणि कलर मशिनची आवश्यकता असते.

### लॉकसाठी लॉकस्टिक मशीन

पिशवी शिलाई केल्यानंतर, ती जोडण्यासाठी लॉकस्टिक मशीनची आवश्यकता असते. जेणेकरून टाके घट्ट राहतील, ते लवकर उघडत नाहीत जेणेकरून पिशवी लवकर फाटू नये. मशीनरी खरेदी करण्यासाठी काही ऑनलाइन साइट्स जसे की इंडिया मार्ट, अलीबाबा, ट्रेडइंडिया, निर्यातदार भारत अशा ठिकाणी तुम्ही मशीनरीची माहिती घेवू शकता. परंतु मशीनरी खरेदी करताना योग्य शहानिशा करूनच ती खरेदी करावी.

### यंत्रसामग्री व्यतिरिक्त उपकरणे

कॉटेज स्टीमर

कटिंग टेबल

डाई पेस्ट ढवळणे

रबर वायपर

कात्री

इंच टेप आणि मोजण्यासाठी इतर साधने.

### ज्यूटच्या पिशव्या कशा बनवायच्या

तागाच्या पिशव्या तयार करण्यासाठी वापरण्यात येणारा कच्चा माल आणि यंत्रसामग्री खरेदी केल्यानंतर, तुम्हाला

पिशव्या तयार करण्यासाठी वेगवेगळ्या प्रक्रियेतून जावे लागते.

तागाच्या पिशव्या तयार करण्यासाठी तुम्ही थेट बाजारातून ज्यूटचे कापड खरेदी करू शकता. पण त्यासाठी तुम्हाला थोडा खर्च करावा लागतो. ते तयार करण्यासाठी, तुम्ही स्वतःचा ज्यूट कापड बनवण्याचा कारखानादेखील काढू शकता, परंतु त्यासाठी मोठे बजेट आणि मोठी जागा आवश्यक असते.

कापड तयार झाल्यानंतर किंवा बाजारातून विकत घेतल्यानंतर, तुम्ही कापड कटिंग मशीनद्वारे वेगवेगळ्या डिझाइनमध्ये पिशव्या कापू शकता. कापड कापल्यानंतर शिंप्याकडून शिलाई करून घेतली जाते. शिवणकामानंतर, शिलाईला लॉकस्टिक मशीनने लॉक केले जाते जेणेकरून



**शिलाई कापड लवकर निघणार नाही.**

आता तुम्ही प्रिंटिंग आणि कलरिंग मशिनच्या मदतीने त्यावर वेगवेगळ्या प्रकारच्या डिझाइन्स बनवू शकता जेणेकरून लोकांना या डिझाइन्स आकर्षित करतील. पिशवीच्या डिझाइननुसार योग्य ठिकाणी हँडल लावून तुम्ही ज्यूटच्या पिशव्या तयार करू शकता.

### **तागाच्या पिशव्या बनवण्याच्या व्यवसायाचे विपणन**

उत्पादन तयार झाल्यानंतर ते लगेचच बाजारात विकले जाईल असे नाही, यासाठी तुम्हाला तुमच्या उत्पादनाच्या मार्केटिंगवर खूप मेहनत घ्यावी लागेल, तरच लोकांना तुमच्या उत्पादनाची माहिती मिळते.

लोकांना उत्पादनाची माहिती मिळेल तेहाच त्यांना ते खरेदी करावेसे वाटेल. तुम्ही ऑफलाइन आणि ऑनलाइन अशा दोन्ही प्रकारे प्रॉडक्ट मार्केटिंग करू शकता.

ऑफलाइन मार्केटिंग करण्यासाठी तुम्ही तुमच्या उत्पादनाबाबत मार्केटमधील दुकानदारांशी करार करू शकता. रस्त्यांवर मोठमोठे होर्डिंग लावता येतील किंवा तुम्ही तुमचे उत्पादन बँगच्या घाऊक बाजारात विकू शकता.

उत्पादन तयार झाल्यानंतर आपण इच्छित असल्यास, आपण या उत्पादनांची मोठ्या प्रमाणात विक्री करण्यासाठी काही ऑनलाइन प्लॅटफॉर्मदेखील वापरू शकता. सर्वप्रथम, तुम्हाला यावर तुमचे खाते उघडावे लागेल. येथे विक्री

करण्यासाठी तुम्हाला जीएसटी क्रमांकदेखील आवश्यक आहे.

## आवश्यक परवाना आणि परवानगी

हा व्यवसाय तुम्ही घरबसल्या छोट्या प्रमाणावर सुरू करत असाल तर सुरुवातीला कोणत्याही प्रकारचा परवाना किंवा परवानगीची गरज नाही; पण तुम्हाला हा व्यवसाय मोठ्या प्रमाणावर सुरू करून बँड म्हणून ठसा उमटवायचा असेल, तर त्यासाठी काही परवाने आवश्यक आहेत.

## फर्म नोंदणी

जर तुम्हाला तागाच्या पिशव्यांची मोठी फर्म सुरू करायची असेल तर प्रथम तुम्हाला तुमच्या फर्मची नोंदणी करावी लागेल.

## व्यापार परवाना

भारतीय कायद्यानुसार देशात मोठ्या प्रमाणावर व्यवसाय सुरू करण्यासाठी व्यापार परवाना घेणे बंधनकारक आहे.

## जीएसटी नोंदणी

देशात जीएसटी सुरू झाला आहे. अशा परिस्थितीत, जर तुम्हाला कोणत्याही प्रकारचा स्वयं व्यवसाय सुरू करायचा असेल, तर तुम्हाला जीएसटी क्रमांक घ्यावा लागेल. ज्याद्वारे तुम्हाला तुमच्या व्यवसायाचा कर भरावा लागेल.

## IEC कोड (Importer Exporter Code)

जर तुम्हाला तुमचे उत्पादन देशात किंवा देशाबाहेर

विकायचे असेल तर तुम्हाला यासाठी IEC कोड आवश्यक असेल. हा कोड आयात-निर्यात यासाठी विशेषत: वापरला जातो. म्हणूनच तुम्हाला हा कोड मिळणे आवश्यक आहे.

### **पॅन कार्ड आणि बँक खाते**

तागाचे फार्म सुरू करण्यासाठी, तुमच्याकडे तुमच्या शेताच्या नावावर पॅन कार्ड आणि व्यावसायिक बँक खाते असणे आवश्यक आहे. ज्याद्वारे तुम्हाला व्यवसायाशी संबंधित व्यवहार करावे लागतील.

### **तागाच्या पिशव्या बनवण्याच्या व्यवसायात नफा**

ज्यूटच्या पिशव्या बनवण्याचा व्यवसाय अगदी लहान प्रमाणात सुरू केला तरी सुरुवातीला ३० ते ४० हजार रुपये कमावता येतात. कारण नव्या व्यवसायात बाजाराची समज कमी असते. कोणताही व्यवसाय करण्यासाठी ६ महिने ते वर्षभराचा कालावधी लागतो हे लक्षात घेतले पाहिजे.

**- टीम स्मार्ट उद्योजक**

Are You Looking For Best Loan Solution.....!! Go with Finsolution...!!

**Just a Single Call :- 88304 33120 / 98500 24181**

We are offering Best Loan Facilities from various  
Top Lending Banks and NBFC with Attractive Interest Rates ....!

## **LOAN AGAINST PROPERTY**

- Residential Property
- Commercial Property
- Industrial Property
- Lease Rented Property
- NA Plot /Gunthewari / Sheti Na Vikas
- Grampanchayat Property



## **COMMERCIAL LOAN**

- Commercial Property Purchase Loan
- Industrial Zone / MIDC Property
- Warehouse / Factory Sheds
- Hospital / Hotel / School Property
- PG Hostel Property
- Small Builder Construction Loan
- Builder Unsold Inventory Loan



## **BUSINESS LOAN**

- Unsecured Business Loan
- Working Capital / Term Loan
- Cash Credit / Over Draft Limit / Project Finance
- SME Loan / CGTMSE Govt Scheme
- Machinery / Equipment Loan
- GST Turnover Loan / Banking Turnover Loan



## **HOME LOAN**

- Home Loan For Under Construction Project
- Balance Transfer / Top Up Loan
- Resale Property
- Self Plot Plus Construction (R Zone/NA)
- Construction of Grampanchayat Property



## **PERSONAL LOAN**

- Govt Salaried Employee
- Pvt. Ltd. Salaried Employee
- Balance Transfer / Top Up Loan
- Credit Card Loan Takeover





# कामाच्या ठिकाणी उत्पादकता वाढवण्याची या टिप्पी फॉली करा

नवा व्यवसाय आहे? व्यवसाय ठप्प  
झालाय? व्यवसायाची गती कमी झालीय  
असे कोणत्याही प्रकारचे कारण असेल  
त्याप्रत्येकाला या लेखातून मदतच मिळेल.

**को**णत्याही कंपनीचे यश हे तिथे काम करणाऱ्या  
कर्मचाऱ्यांवर अवलंबून असते. त्यांनी आपले काम नीट केले  
तर त्या कंपनीच्या यशाची घोडदौड कोणी रोखू शकत नाही.  
यासाठी कंपनीच्या प्रमुखाची मुख्य जबाबदारी असते. हे एक  
सांघिक कार्य असते त्यामुळे या संघाला जोडणारा त्यांचा  
प्रमुख ही भूमिका कसा पार पडतो त्यावर सारे अवलंबून  
असते.

नवा व्यवसाय आहे? व्यवसाय ठप्प झालाय? व्यवसायाची गती कमी झालीय असे कोणत्याही प्रकारचे कारण असेल त्याप्रत्येकाला या लेखातून मदतच मिळेल.

### चांगल्या टीम लीडरची नियुक्ती करा

चांगला टीम लीडर इतरांना नेहमी प्रेरित करतो. तो रोल मॉडेल म्हणून काम करत असतो. त्यांच्या कर्मचाऱ्यांना प्रोत्साहन, मार्गदर्शन आणि मदत करण्यास नेहमी पुढे असतो. एखाद्या कंपनीत किंवा प्रकल्पात टीम लीडर चांगला नसेल तर इतर कर्मचारीही नीट काम करत नाहीत. दुसरीकडे नेता चांगला असेल तर त्याच्यापासून प्रेरणा घेऊन इतर कर्मचारीही काम करतात. त्यामुळे कर्मचाऱ्यांची उत्पादकता वाढवण्यासाठी सर्वप्रथम तुम्ही तुमच्या नेत्यांना प्रशिक्षित



केले पाहिजे जेणेकरून ते इतर कर्मचाऱ्यांचे मनोधैर्य वाढवू शकतील, त्यांच्या समस्या ऐकून घेण्यास आणि उपाय सांगण्यास नेहमी तत्पर असतील.

### **शिक्षण आणि विकासासाठी संधी प्रदान करा**

कोणत्याही कंपनीमध्ये कर्मचाऱ्यांचे योगदान वाढवण्यासाठी शिक्षण आणि विकासामध्ये गुंतवणूक करणे आवश्यक आहे. शैक्षणिक संधी निर्माण केल्याने त्यांना असे दिसून येते की; तुम्ही त्यांचा विचार करता. त्यांना नवीन कौशल्ये आत्मसात करण्यास आणि त्यांच्या करिअरमध्ये यशस्वी होण्यास मदत करता. कर्मचाऱ्यांचे कौशल्य अद्ययावत ठेवल्याने कंपनीचा फायदा होतो; पण त्याचा परिणाम कर्मचाऱ्यांवरही होतो. यासाठी मोटिव्हेशनल स्पीकरही तुम्हाला साहाय्य करू शकतात. ज्यामुळे कर्मचाऱ्यांना अधिक शिकण्यास आणि पुढे जाण्यास प्रवृत्त होईल आणि ते अधिक चांगले काम करतील आणि उत्पादकता आपोआप वाढू लागेल.

### **अंतर्गत संवाद करा**

कोणत्याही उद्योगात अंतर्गत संवाद आवश्यक असतो. अनेक वेळा मोठे नेते आपापसात बोलून कोणताही निर्णय घेतात, त्याचा थेट परिणाम तेथील काम करणाऱ्या कर्मचाऱ्यांवर होतो. कंपनीत आपले महत्त्व नाही, असे वाटल्याने ते नीट काम करू शकत नाहीत. त्यामुळे अनेक महत्त्वाच्या गोष्टी पुढे पोहोचत नाहीत. म्हणून अंतर्गत संवाद चालू ठेवा.

## उपलब्धी ओळखा

कामाच्या ठिकाणी कर्मचाऱ्यांची उत्पादकता वाढवण्याचा एक मार्ग म्हणजे कर्मचाऱ्यांचे मनोबल वाढवणे. यासाठी कर्मचाऱ्यांच्या कामाचा वेळोवेळी गौरव केला पाहिजे. म्हणूनच नियमित अंतराने पुरस्कार आणि मनोबल वाढवणारे कार्यक्रम आयोजित करणे महत्वाचे आहे. यातूनच इतर कर्मचाऱ्यांचे अधिक काम करण्याचे मनोबल वाढते. आपलीही दखल घेतली जाईल हा विश्वास त्यांच्यात निर्माण होत राहील. यातूनच ते पूर्ण सहकार्य करण्यास तयार होतील.

## कर्मचाऱ्यांच्या मानसिक आरोग्याची काळजी घ्या

निरोगी मनातूनच नवीन कल्पना निर्माण होतात. यासाठी आज कंपन्या केवळ कामावर लक्ष केंद्रित करत नाहीत तर कर्मचाऱ्यांच्या सर्वांगीण विकासाचीही काळजी घेतात, त्यामुळेच आज अनेक कंपन्या आपल्या कर्मचाऱ्यांच्या मानसिक विकासाकडे लक्ष देतात. त्यांच्या मानसिक आरोग्याची काळजी घेतात. कर्मचाऱ्यांची विचारशक्ती चांगली असेल तर तो आपले काम अगदी सहजतेने करतो आणि कंपनीच्या विकासासाठी आपल्या सूचनाही देतो. म्हणूनच त्यांच्या शारीरिक आणि मानसिक आरोग्याची वेळोवेळी काळजी घ्या.

आपण कर्मचारी सहाय्य कार्यक्रम, विनामूल्य समुपदेशन आणि इतर संसाधनेदेखील व्यवस्थापित करू शकता जेणेकरून त्यांना तणावाचा सामना करण्यास मदत होईल.

त्यामुळे उत्पादकता वाढण्यास मदत होईल.

या पद्धतीच्या मदतीने तुम्ही कर्मचाऱ्यांना कामाच्या ठिकाणी अधिक काम करण्यास प्रवृत्त करू शकता कारण जर कर्मचाऱ्यांची उत्पादकता चांगली असेल तर तुमच्या कंपनीला किंवा स्टार्टअपला पुढे जाण्यापासून कोणीही आणि काहीही रोखू शकत नाही.

- टीम स्मार्ट उद्योजक

स्मार्ट उद्योजक



**SATYUG**  
*Light of life*



**Use only SATYUG Ghee Diya to get Benefits for your Health & Surroundings.**



- > Our ghee diya is a pure cow ghee diya & pure vanaspati ghee diya with the same benefits and uses as a traditional ghee lamp. Our diyas are an eco-friendly and convenient alternative to traditional ghee lamps. It saves you time and reduces the mess. It burns beautifully with light fragrance, giving off no smoke or residual odours.
- > Satyug ghee diya is a handmade with pure cow ghee, pure vanaspati ghee cotton wicks and solidifying agent. Natural Solidifiers which will help ghee retain its diya shape. Our ghee diya has no wax. It has a 25-30 minute burn time.
- > Our ghee diya is perfect for lighting up temples, homes, and celebrations.
- > It's easy: just put a ghee wick in the holder, light it up, and enjoy!

Diyas are a source of light and happiness, and with our ghee diyas, you can spread this light to the whole family.

**Company Name.: P.P. Cottage Industries**

**Mfg. of.: Scented Ghee Diya's , Agarbatti, Dhoop & Many More Puja Items.**

**To Buy & For More Details Visit.: [www.satyugproducts.com](http://www.satyugproducts.com)**

