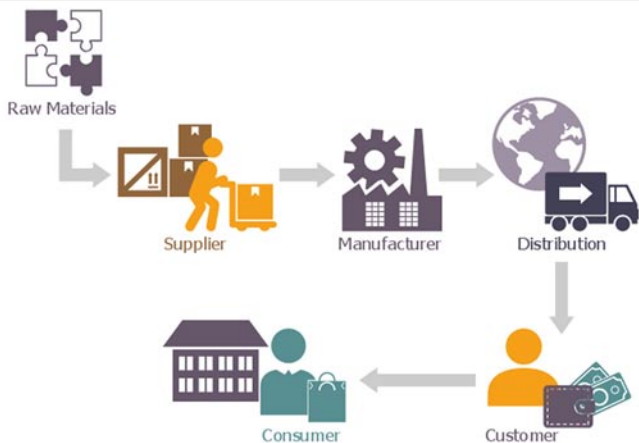


मूल्य
२०/-

स्मार्ट उद्योजक®

मार्च - २०२३

पुरवठा साखळी आणि तिचे व्यवसातील महत्त्व



स्मार्ट उद्योजक

RNI No: MAHMAR/2015/64164

संपादक	: शैलेश राजपूत
कार्यकारी संपादक	: प्रतिभा राजपूत
सहसंपादक	: प्रशांत असलेकर
मुद्रितशोधन	: संजीव उपरे

कार्यालय : डी-३०२, आलय अपार्टमेंट, सन्मित्र शाळेच्यासमोर,
गोरेगाव (पूर्व), मुंबई - ४०००६३.

संपर्क : ९८३३३१२७६९

संकेतस्थळ : www.udyojak.org

ईमेल : smartudyojak@gmail.com

वर्गणीदार होण्यासाठी

www.udyojak.org/subscribe

मासिक न मिळाल्याची तक्रार असल्यास कार्यालयास संपर्क साधा किंवा व्हॉट्सअॅपवर 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.

आजच्या काळात, बहुतेक लोकांना स्वतः
चा व्यवसाय करायचा आहे. म्हणूनच ते व्यवसाय
करण्यासाठी मार्केटिंगच्या नवीन पद्धती वापरतात.
परंतु अनेक वेळा अनेक प्रयत्न करूनही
व्यवसायाला अपेक्षित मान्यता मिळत नाही.
व्यवसायाला मोठी ओळख द्यायची असेल तर
व्हाईट लेबल मार्केटिंगचा वापर करावा.

व्हाईट लेबल मार्केटिंग म्हणजे काय?



विपणनाच्या या तंत्राचा उत्पादन युनिट तसेच विक्रेत्याला फायदा होतो. व्हाईट लेबल मार्केटिंग हा असा मार्ग आहे ज्याद्वारे व्यवसायाला मोठी वाढ दिली जाऊ शकते.

चला तर मग जाणून घेऊया व्हाईट लेबल मार्केटिंग म्हणजे काय आणि तुमच्या व्यवसायाला मोठी वाढ देण्यासाठी तुम्ही त्याचा वापर कसा करू शकता.

व्हाईट लेबल मार्केटिंग म्हणजे काय?

आजकाल व्हाईट लेबल मार्केटिंग ही लोकांची पहिली पसंती बनली आहे. त्यामुळे बाजारात त्याचा ट्रेंड खूप वाढला आहे. ही एक अशी पद्धती आहे जी व्यवसाय स्मार्ट पद्धतीने करण्यास मदत करते. यानुसार व्यावसायिक आपल्या उत्पादनाची गुणवत्ता एका प्रसिद्ध ब्रँडशी जोडून वाढवतात. ज्याला लोकही मोठ्या मनाने पसंती देतात. व्हाईट लेबल मार्केटिंगद्वारे कोणतीही व्यक्ती विशिष्ट ब्रँड अंतर्गत आपले उत्पादन विकू शकते.

व्हाईट लेबल मार्केटिंग हे एक असे माध्यम आहे जे आपल्या स्टार्टअप बिझनेस प्लॅनसाठी एक स्मार्ट रस्ता तयार करते. येथे एक व्यावसायिक उत्पादन किंवा सेवा बनवतो आणि दुसरा व्यापारी ते उत्पादन किंवा सेवा त्याच्या स्वतःच्या ब्रँड नावाने बाजारात विकतो.

अशा प्रकारे, कोणतेही लहान किंवा मोठे उत्पादक मोठे ब्रँड नाव देऊन आपली उत्पादने किंवा सेवा बाजारात आणू

शकतात. उत्पादक आणि पुनर्विक्रेता या दोघांसाठी हा एक फायदेशीर व्यवसाय आहे. त्यामुळे व्यवसायाची विक्री वाढण्यास मदत होते.

व्हाईट लेबल मार्केटिंगच्या माध्यमातून आपल्या व्यवसायाची विक्री वाढवता येतेच शिवाय व्यवसायही वाढवायला मदत होते. जेव्हा आपले उत्पादन बाजारात नवीन असते तेव्हा ग्राहक उत्पादनावर विश्वास ठेवण्यास तयार नसते. कधीकधी किंमत कमी करूनही उत्पादन बाजारात आणताना अनेक अडचणींचा सामना करावा लागतो, परंतु व्हाईट लेबल मार्केटिंगमुळे ही समस्या कमी होते. येथे उत्पादनाला मोठ्या



ब्रँडचे नाव मिळते, ज्यामुळे उत्पादनाला ग्राहकांचा विश्वास मिळतो आणि ते विकले जाते. यामुळे विक्री वाढते आणि नफा मिळतो.

कर्मचारी आवश्यक नाही

कोणताही व्यवसाय वाढवण्यासाठी कर्मचाऱ्यांची गरज असते, परंतु व्हाईट लेबल मार्केटिंग ही अशी पद्धत आहे जिथे जास्त कर्मचाऱ्यांची आवश्यकता नाही. विक्रीसाठी लागणाऱ्या प्रसिद्धी किंवा जाहिरातीची गरज नाही. लोकांना

उत्पादनाबद्दल पटवून देणं हेही मोठं काम आहे पण व्हाईट लेबल मार्केटिंगमुळे तुमची ही अडचण दूर होते, तुम्ही घरबसल्या तुमच्या व्यवसायाचा विस्तार करू शकता, तेही कोणत्याही अतिरिक्त खर्चाशिवाय.

पैसे वाचवले जातात

व्हाईट लेबल मार्केटिंग हा मार्केटिंग करण्याचा सर्वात स्वस्त आणि उत्तम मार्ग आहे. यामुळे तुमचा वेळ, पैसा आणि मेहनत वाचते. व्हाईट लेबल मार्केटिंगद्वारे, आपण अनेक ब्रँडशी जोडले जातो. विविध ई-कॉमर्स कंपन्यांचा आधार घेत उत्पादने विकण्यासाठी व्हाईट लेबल मार्केटिंग करत आपण आपोआप अनेक मोठ्या ब्रँडशी जोडले जातो. त्यामुळे विक्री दिवसेंदिवस वाढते आणि खर्च कमी होतो. यामध्ये कोणत्याही अतिरिक्त खर्चाशिवाय आपला ब्रँड अधिक चांगला बनत जातो.

प्रत्येक प्रकारच्या व्यवसायाला फायदा होतो

व्हाईट लेबल मार्केटिंग लहान-मोठ्या दोन्ही व्यवसायांत वापरले जाते. यामध्ये ब्रँडचे मूल्यही वाढते, ज्यामुळे आपण व्यवसाय सहज वाढवू शकतो. जर एखाद्या व्यावसायिकाने आपले उत्पादन व्हाईट लेबल मार्केटिंग अंतर्गत विकले तर त्याचा विक्रीचा खर्च वाचतो.

मार्केटमध्ये ग्राहक मोठ्या ब्रँडवर अधिक विश्वास ठेवतो, त्यामुळे जेव्हा आपल्या उत्पादनाला मोठ्या ब्रँडचे नाव किंवा

लेबल मिळते, तेव्हा आपल्या उत्पादनालाही ग्राहकांचा तोच विश्वास मिळतो. आपला व्यवसाय मोठा असो की छोटा त्याने काही फरक पडत नाही. व्हाईट लेबलिंगमध्ये, कंपनी फक्त उत्पादन बनवते आणि मोठ्या ब्रँडकडे सोपवते आणि तो ब्रँड, त्याचे नाव आणि लेबलसह, ते उत्पादन बाजारात विकते. त्यामुळे व्यवसाय पुढे नेण्यास मदत होते.

व्हाईट लेबल मार्केटिंगच्या माध्यमातून आपल्याला मार्केटमध्ये स्थान मिळते. उत्पादनाच्या मार्केटिंगवर पैसे खर्च करण्याची गरज नाही. कोणत्याही प्रकारच्या प्रमोशनची गरज नाही यातून पैसे वाचले की ते तुम्ही उत्पादनाच्या निर्मितीमध्ये गुंतवू शकता. तुमच्या व्यवसायाला मोठी ओळख मिळवून देण्यासाठी ही पद्धत खूप उपयुक्त ठरू शकते.

Contact Us Now!
9673580130
9075541504



SAPACT Pvt. Ltd.

Special Accurate Perfect Academy For Consulting & Training

"Start Unknown, Finish Unforgettable"

सहकार क्षेत्रातील पतसंस्था आणि मल्टीस्टेट यांना
प्रशिक्षण आणि कन्सल्टिंग देणारी
एकमेव अग्रगण्य इंस्टीट्यूट

Our best Services

 Consulting #1 Consultancy Online # Physical Consultancy	 Trainings Corporate Co-operative Trainings	 Coaching > Extended (52 Weeks) Online Training Programmes > Quantum Leap	 Other Services > Health Check up of Credit Society > Culture Development Program
---	---	--	--

email- support@sapact.in website- www.sapact.co.in





आपण जौ व्यवसाय करणार आहोत तौ आपैकी कोणत्या पद्धतीची सेवा देतौ किंवा ग्राहकापर्यंत पोहोचताना कोण कोणत्या मार्गे पोहोचतौ हे महत्वाचे असतौ. आपले उत्पादन किंवा सेवा कोणासाठी आहे यावर आपले मॉडेल ठरतौ. एकदा का आपले बिझनेस मॉडेल ठरले की मग आपला व्यवसाय योग्य दिशेने पुढे नेण्यासाठी आवश्यक पावले उचलता येतात.

तुमचे बिझनेस मॉडेल काय आहे ?

कोणताही व्यवसाय सुरू करण्यापूर्वी सर्वात महत्वाची गोष्ट कोणती? तुम्ही म्हणाल की; कोणत्याही व्यवसायाच्या सुरुवातीला पैसा ही पहिली गरज असते. वास्तविक पैसा

हा कोणत्याही व्यवसायाचा महत्त्वाचा भाग असतो पण प्रथम आवश्यक गोष्ट म्हणजे बिझनेस मॉडेल.

बिझनेस मॉडेल नसेल तर कोणताही व्यवसाय लांब पल्ला गाठू शकत नाही. तर आज आम्ही तुम्हाला बिझनेस मॉडेल म्हणजे काय आणि त्याचे वेगवेगळे प्रकार काय आहेत याची ओळख करून देणार आहोत.

व्यवसाय मॉडेल म्हणजे काय ?

वास्तविक बिझनेस मॉडेल म्हणजे ज्याद्वारे उत्पादनाविषयी किंवा सेवेबद्दल विस्तृत माहिती दिली जाते. आपले उत्पादन किंवा सेवा काय आहे? ते कोणासाठी आहे? आपण पुरवत असलेली सेवा किंवा उत्पादन ग्राहकांसाठी किती फायद्याचे आहे? अशा गोष्टी व्यवसाय मॉडेलमध्ये नमूद केल्या जातात.

व्यवसाय मॉडेल प्रकार

व्यवसाय मॉडेलचे विविध प्रकार आहेत.

व्यवसाय ते व्यवसाय मॉडेल (B2B):

या प्रकारच्या बिझनेस मॉडेलमध्ये कंपनी आपले उत्पादन किंवा सेवा दुसऱ्या कंपनीला विकते. ती दुसरी कंपनी अंतिम ग्राहकाला प्राप्त झालेले उत्पादन किंवा सेवा वितरीत करते. या पद्धतीला बिझनेस टू बिझनेस मॉडेल किंवा B2B बिझनेस मॉडेल म्हणतात.

व्यवसाय ते ग्राहक मॉडेल (B2C):

या प्रकारच्या बिझनेस मॉडेलमध्ये कंपनी आपले उत्पादन किंवा सेवा थेट ग्राहकांपर्यंत पोहोचवते. हे काम विविध ई-कॉमर्स प्लॅटफॉर्मद्वारे केले जाते. याचे एक उदाहरण म्हणजे अॅमेझॉन. या व्यवसाय मॉडेलमध्ये, ग्राहक थेट वेबसाइटला भेट देऊन सेवा किंवा उत्पादन प्राप्त करतो. या मॉडेलमध्ये मध्यस्थ आवश्यक नाही म्हणूनच या मॉडेलला बिझनेस टू कस्टमर मॉडेल किंवा B2C बिझनेस मॉडेल म्हणतात.

ग्राहक ते व्यवसाय मॉडेल (C2B):

हे व्यवसाय मॉडेल B2B आणि B2C पेक्षा पूर्णपणे वेगळे आहे. या प्रकारच्या बिझनेस मॉडेलमध्ये ग्राहक आपली सेवा किंवा उत्पादन कंपनीला विकतो. ग्राहकाला त्याच्या उत्पादनाची किंवा सेवेची किंमत स्वतः ठरवण्याची संधी मिळते. या मॉडेलला ग्राहक ते व्यवसाय मॉडेल किंवा C2B व्यवसाय मॉडेल म्हणतात.

ग्राहक ते ग्राहक व्यवसाय मॉडेल किंवा ग्राहक ते ग्राहक व्यवसाय मॉडेल (C2C):

या प्रकारच्या व्यवसाय मॉडेलमध्ये, ग्राहक थेट क्लायंटकडून उत्पादन किंवा सेवा प्राप्त करतो. उदाहरणार्थ, जर एखाद्या ग्राहकाने वेबसाइटला भेट दिली आणि भाड्याने घर शोधले, तर या प्रकारचा व्यवसाय ग्राहक ते ग्राहक व्यवसाय मॉडेल किंवा C2C व्यवसाय मॉडेल अंतर्गत येतो.

हे प्रामुख्याने व्यवसाय मॉडेल आहेत. आपण जो व्यवसाय

करणार आहोत तो यापैकी कोणत्या पद्धतीची सेवा देतो किंवा ग्राहकापर्यंत पोहोचताना कोण कोणत्या मार्गे पोहोचतो हे महत्त्वाचे असते. आपले उत्पादन किंवा सेवा कोणासाठी आहे यावर आपले मॉडेल ठरते. एकदा का आपले बिझनेस मॉडेल ठरले की मग आपला व्यवसाय योग्य दिशेने पुढे नेण्यासाठी आवश्यक पावले उचलता येतात.

सम्योजक



SAPACT Pvt. Ltd.

Special Accurate Perfect Academy For Consulting & Training

"Start Unknown, Finish Unforgettable"

सहकार क्षेत्रातील पतसंस्था आणि मल्टीस्टेट यांना
प्रशिक्षण आणि कन्सल्टिंग देणारी
एकमेव अग्रगण्य इंस्टीट्यूट

Contact Us Now!

9673580130

9075541504

Our best Services



Consulting

- 4 Consultancy Online
- Physical Consultancy



Trainings

- Corporate
- Co-operative
- Trainings



Coaching

- Extended (52 Weeks)
- Online Training
- Programmes
- Quantum Leap



Other Services

- Health Check up of
- Credit Society
- Culture Development
- Program

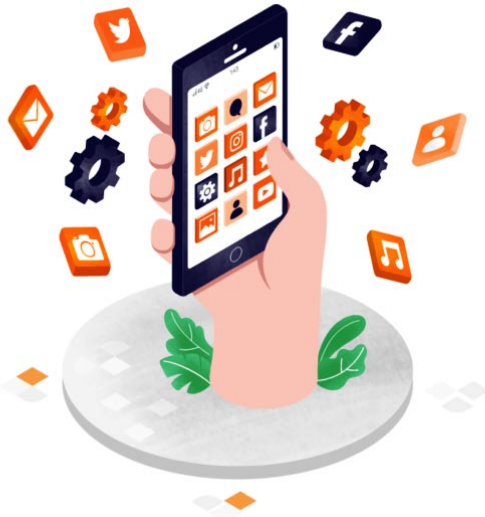
email- support@sapact.in

website- www.sapact.co.in



काळानुसार अनेक नवी साधने उपलब्ध झालीत. आपल्या कामाला सोपं आणि सुटसुटीत करण्यासाठी अनेक चांगले ॲप्स आज उपलब्ध आहेत. तर आज आम्ही तुम्हाला तुम्ही डिजिटली तुमची उत्पादकता वाढवताना कोणत्या कोणत्या ॲपची मदत घेवू शकता याविषयी या लेखात माहिती देत आहोत.

या ॲपचा वापर करून उत्पादकता वाढवा



हे तंत्रज्ञानाचे युग आहे, प्रत्येक माणसाच्या हातात मोबाईल आला आहे त्यामुळे प्रत्येक माणूस हा डिजिटल होत आहे. अशा परिस्थितीत आजच्या काळात व्यवसायिकाला आपली उत्पादकता वाढवण्यासाठी डिजिटली खूप मदत मिळते. त्याच्या रोजच्या कामात त्याला मदत म्हणून अनेक प्रकारची ॲप उपलब्ध आहेत.

याउलट काही वर्षांपूर्वीचा विचार केला तर, जेव्हा सर्वकाही हाताने करावे लागत असे, तेव्हा लोक त्यांची उत्पादकता वाढविण्यासाठी जी साधन वापरत ती वेळखाऊ होती. उदाहरण पाहायचे झाले तर; काही महत्त्वाची गोष्ट करताना ती लक्षात ठेवण्यासाठी ती नोटपॅडवर लिहून ठेवली



जाई. महत्त्वाची कागदपत्रे फाईल केली जात. हाताने पत्र लिहली जात किंवा नंतरनंतर टंकलेखनाद्वारे ती लिहिली जात. टाइपरायटर, शॉर्टहॅंड, नोटपॅड, डायरी अशी साधने ही आपली कामे सुखकर करण्यासाठी मदत करत असत.

पण काळ बदलला. काळानुसार अनेक नवी साधने उपलब्ध झालीत. आपल्या कामाला सोपं आणि सुटसुटीत करण्यासाठी अनेक चांगले ॲप्स आज उपलब्ध आहेत. तर आज आम्ही तुम्हाला तुम्ही डिजिटली तुमची उत्पादकता वाढवताना कोणत्या कोणत्या ॲपची मदत घेवू शकता याविषयी या लेखात माहिती देत आहोत.

गुगल कॅलेंडर:

यशस्वी लोक नेहमी वेळेच्या व्यवस्थापनाकडे लक्ष देतात. पूर्वी या नियोजनासाठी मॅन्युअली अनेक पद्धती होत्या, पण आता यासाठी एक साधे आणि मोफत ॲप उपलब्ध आहे आणि ते म्हणजे गुगल कॅलेंडर.

तुम्ही गुगल कॅलेंडरमध्ये तुमच्या मीटिंग, अपॉइंटमेंट, दैनंदिन कामे इत्यादींबद्दल आधीच स्मरणपत्रे सेट करू शकता. त्या बैठकीची किंवा कार्याची वेळ जवळ येताच, गुगल कॅलेंडर एक सूचना देईल, जेणेकरून तुम्ही ते कार्य पूर्ण करू शकाल.

मायक्रोसॉफ्ट ऑफिस सूट:

कोणत्याही कार्यालयात डेटाबेस, प्रेझेंटेशन आणि

डॉक्युमेंट्स इत्यादी खूप महत्त्वाचे असतात. सध्या या कामांसाठी प्रत्येकजण मायक्रोसॉफ्ट ऑफिस सूट वापरतात. मायक्रोसॉफ्ट ऑफिस डेटाबेससाठी, विविध गणनेसाठी एमएस एक्सेल, कागदपत्रांसाठी एमएस वर्ड आणि सादरीकरणासाठी एमएस पॉवरपॉइंट वापरले जाते.

गुगल ड्राइव्ह:

गुगल आता ऑनलाइन जागा उपलब्ध करून देते. गुगल ड्राइव्हमध्ये गुगल शीट, गुगल डॉक्युमेंट, गुगल स्लाईड्स इ. अनेक फंक्शन्स आहेत ज्याद्वारे मोबाईलच्या मदतीने ते कुठेही ऑपरेट करता येतात. आता जर तुम्ही डॉक्युमेंट, पीपीटी किंवा एक्सेल फाईल बनवून ती गुगल ड्राइव्हवर अपलोड केली तर ती कुठूनही सहज ऑपरेट करता येते.

गुगल कार्ये:

पूर्वीच्या काळी लोक दैनंदिन काम करण्याआधी त्यांच्या कामाची यादी वहीत बनवत असत. तीच गोष्ट करण्यासाठी आज गुगल टास्क आहे. तुम्ही गुगल टास्कमध्ये तुमची टू डू लिस्ट ऑनलाइन तयार करू शकता. यासोबतच ते जीमेल आणि गुगल कॅलेंडरशी आपोआप लिंक होते. यामध्ये तुम्ही तुमच्या टास्कची डेडलाइनदेखील ट्रॅक करू शकता.

स्टिकी नोट्स:

तुम्ही तुमच्या महत्त्वाच्या दैनंदिन कामांसाठी वर नमूद केलेले ॲप वापरू शकता. पण जेव्हा तुम्ही ऑफिसमध्ये

असता तेव्हा दिवसभरात तुमच्यासमोर अनेक छोटी पण महत्त्वाची कामे येत असतात. या सर्व कामांसाठी तुम्ही स्टिकी नोट्स वापरू शकता. स्टिकी नोट्स हे छोटे कागद आहेत ज्यावर तुम्ही तुमच्या ऑफिस डेस्कवर किंवा इतर कुठेही काहीही लिहू शकता. स्टिकी नोट्स डिजिटल स्वरूपात देखील उपलब्ध आहेत. जेव्हा तुम्ही स्टिकी नोट्स ॲप उघडता आणि काहीतरी महत्त्वाचे लिहून सेव्ह करता तेव्हा ते फक्त तुमच्या स्क्रीनवर दिसते. यासह, तुम्हाला ते महत्त्वाचे काम आठवते.

आजच्या डिजिटल युगात, हे काही सोपे गुगल ॲप्स आहेत, ज्याद्वारे डिजिटल पद्धतीने आपण उत्पादकता वाढवू शकतो.

Contact Us Now!
9673580130
9075541504



SAPACT Pvt. Ltd.

Special Accurate Perfect Academy For Consulting & Training

"Start Unknown, Finish Unforgettable"

सहकार क्षेत्रातील पतसंस्था आणि मल्टीस्टेट यांना
प्रशिक्षण आणि कन्सल्टिंग देणारी
एकमेव अग्रगण्य इंस्टीट्यूट


Our best Services

 Consulting <small>#1 Consultancy Online #Physical Consultancy</small>	 Trainings <small>Corporate Co-operative Trainings</small>	 Coaching <small>> Gurukul (12 Weeks Online Training Programme) > Quantum Leap</small>	 Other Services <small>> Health Check up of Credit Society > Culture Development Program</small>
--	--	--	--

[email- support@sapact.in](mailto:support@sapact.in)

 [website- www.sapact.co.in](http://www.sapact.co.in)





Build good
habits

यशस्वी जीवनासाठी हवे हे गुण

आयुष्याच्या प्रवासात अनेक लोक भेटतात. आपल्यावर अनेकांचा प्रभाव पडतो. अनेक यशस्वी माणसे आपण पाहत असतो. यासगळ्या यशस्वी लोकांची जगण्याची काही सूत्रं असतात. त्यांच्या यशामागे प्रसिद्धीमागे कठोर मेहनत असते. अनेकवेळा अपयशही असते तरीही ते यासगळ्यावर मात करत यशाच्या एका टप्प्यावर पोहोचलेले असतात. असे सर्व लोक, जे आज आपापल्या क्षेत्रात यशस्वी आहेत, त्या

सर्वामध्ये काही ना काही गुण किंवा सवयी समान असतात. ज्यामुळे ते आज त्यांच्या क्षेत्रातील दिग्गज बनलेले आहेत.

यशस्वी लोकांनी त्यांच्या आयुष्यात जे गुण किंवा सवयी केवळ अंगिकारल्या नाहीत तर त्यांचे नेहमीच पालन केले.

आपण अशाच काही गुणांबद्दल, सवयींबद्दल जाणून घेवूयात.

अपयशातून शिका

सर्व यशस्वी लोक पहिल्याच प्रयत्नात यशस्वी झाले असे कधीच होत नाही. यशस्वी होण्यापूर्वी त्यांनी आयुष्यात अनेकदा अपयशाची चव चाखलेली असते. आपल्या अपयशाकडे निराश होऊन बघण्यापेक्षा ते अपयशाचे विश्लेषण करतात. त्या विश्लेषणाच्या आधारे त्यांच्या चुकांमधून शिकतात. तुम्हालाही जीवनात यशस्वी व्हायचे असेल, तर अपयशाला घाबरण्याऐवजी त्यातून शिका आणि आयुष्यात पुन्हा उभारी घ्या.

कामासाठी पूर्ण समर्पण

यशस्वी लोकांच्या सर्वोत्तम गुणांपैकी एक म्हणजे १००% समर्पण. तुम्ही कोणत्याही क्षेत्रात असाल तरी तुम्ही तेच काम केले पाहिजे, ज्यामध्ये तुम्ही पूर्ण झोकून देऊन काम करू शकता. जेव्हा तुम्ही कोणत्याही कामात तुमचे पूर्ण समर्पण द्याल आणि अर्जुनाप्रमाणे एकाग्र राहाल, तेव्हा यश तुमच्या पायाशी येईल.

वेळेचा सदुपयोग करा

आपल्या सर्वांच्या आयुष्यात वेळ ही सर्वात महत्वाची आहे. सर्वसामान्यांना थोडा वेळ मिळाला की ते वाया घालवू लागतात. पण यशस्वी लोकांची ओळख हीच असते की ते दिवसातील प्रत्येक क्षणाचा योग्य वापर करतात. तुम्हाला माहिती आहे का की; बिल गेट्स जेव्हा सुट्टीवर जातात तेव्हाही ते काही पुस्तके सोबत घेऊन जातात. तुमचा मोकळा वेळ तुम्ही तुमच्या करिअरसाठी कसा वापरायचा हे तुम्ही ठरवायचे आहे.

योग्य वेळी योग्य गोष्टी करणे

मेहनत केली तर यश नक्की मिळेलच असं नाही. तुम्हाला आनंद देणारे काम तुम्ही केले पाहिजे. जेव्हा तुम्ही तुमच्या आवडीची एखादी गोष्ट करता तेव्हा तुम्ही त्यामध्ये उत्तम होता.

स्व-मूल्यांकन करणे आवश्यक आहे

जेव्हा तुम्हाला जीवनात यश मिळवायचे असते, तेव्हा सर्वप्रथम तुम्हाला स्वतःचे मूल्यमापन करावे लागते. जेव्हा तुम्ही स्वतःचे मूल्यमापन करता तेव्हा तुम्हाला तुमची ताकद, तुमचा कमकुवतपणा आणि तुमची कौशल्ये कळतात. जेव्हा तुम्ही हे कराल, तेव्हा तुम्ही स्वतःसाठी योग्य निर्णय घेऊ शकता.



याप्रमाणे साखळीतील प्रत्येक दुवा मजबूत अक्षणे आवश्यक आहे, त्याचप्रमाणे व्यवसाय यशस्वी होण्यासाठी त्याच्या पुरवठा साखळीतील प्रत्येक घटक योग्य स्त्रीतीने आणि नेहमी कार्यरत अक्षणे आवश्यक आहे.

पुरवठा साखळी आणि तिचे व्यवसायातील महत्त्व

आपण कधी विचार केला आहे की; आपण कोणतीही वस्तू ऑर्डर केल्यावर ती इतक्या लवकर आपल्यापर्यंत कशी पोहोचते? कोणत्याही कंपनीसाठी सर्वात महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे ग्राहक आणि त्याची गरज समजून घेऊन त्याच्यापर्यंत वस्तू पोहोचवणे हेच असते.

जेव्हा एखादे उत्पादन कारखान्यात तयार झाल्यानंतर ग्राहकापर्यंत पोहोचते तेव्हा त्याचे विविध घटक एक साखळी

तयार करतात, ज्याला पुरवठा साखळी म्हणतात.

साधारणपणे कोणताही माल या साखळीतून गेल्याशिवाय ग्राहकापर्यंत पोहोचू शकत नाही. आज आपण ही पुरवठा साखळी काय आहे आणि व्यवसायाच्या यशात तिची भूमिका काय आहे हे जाणून घेवू.

पुरवठा साखळी म्हणजे काय ?

जेव्हा एखादी वस्तू कंपनीमध्ये बनवली जाते, तेव्हा त्या वस्तूचा कच्चा माल मिळण्यापासून ते ती वस्तू बनण्यापर्यंत आणि ग्राहकापर्यंत पोहोचण्याची प्रक्रिया ज्या साखळीतून पार पडते त्याला पुरवठा साखळी म्हणतात. कोणत्याही व्यवसायात या साखळीशिवाय माल ग्राहकापर्यंत पोहोचू शकत नाही.

पुरवठा साखळीचे विविध घटक

कोणत्याही व्यवसायासाठी, बनवलेला माल सतत ग्राहकापर्यंत पोहोचणे महत्त्वाचे असते, त्यासाठी योग्य पुरवठा साखळी असणे अत्यंत आवश्यक असते. पुरवठा साखळीतील महत्त्वाचे घटक जाणून घ्या.

कच्चा माल:

कोणत्याही वस्तूच्या निर्मितीसाठी प्रथम कच्चा माल लागतो, जो प्रत्येक व्यवसायासाठी वेगळा असतो. पुरवठा साखळीतील पहिली कडी ही कच्चा माल उत्पादक हा आहे. कोणताही व्यवसाय सुरू करताना त्याला कच्चा माल

सहज मिळू शकेल हे पाहणे आवश्यक असते. यासाठी ज्या ठिकाणी व्यवसाय असतो त्याच्या आजूबाजूला कच्च्या मालाचे निमतिदेखील असतात. पण असे अनेक व्यवसाय आहेत ज्यात कच्चा माल मिळणे कठीण असते. त्यामुळे अशा परिस्थितीत कच्चा माल सहज उपलब्ध होईल, अशी व्यवस्था करावी लागते.

निर्माता:

कच्च्या मालाचा पुरवठा झाल्यावर त्या उत्पादनाची निर्मिती सुरू होते. हा व्यवसायाच्या पुरवठा साखळीचा दुसरा आणि सर्वात महत्त्वाचा घटक आहे. कच्चा माल मिळताच तो कच्चा माल तयार मालामध्ये परावर्तित केला जातो. माल तयार झाला की तो पुढच्या टप्प्यावर जायला तयार होतो.

वितरक:

उत्पादकाने माल तयार केल्यावर, तो पुरवठा साखळीतील पुढच्या घटकाकडे पाठवला जातो. अनेक कंपन्यांचे अधिकृत डीलर असतात. तसेच अनेक मोठे व्यापारीही कंपनीचा माल मोठ्या प्रमाणात खरेदी करतात, त्यांना वितरक म्हणतात.

किरकोळ विक्रेता:

वितरक किंवा विक्रेता त्याचा नफा जोडून किरकोळ विक्रेत्याला वस्तू विकतो. किरकोळ विक्रेता हा ग्राहकांना वस्तू पोहोचवण्याचा शेवटचा दुवा असतो. वितरक किंवा डीलर्स मोठ्या प्रमाणात मालाची ऑर्डर घेतात, परंतु किरकोळ

विक्रेते त्यांच्याकडून थोडा थोडा माल घेवून विकतात.

आपल्या आजूबाजूचे दुकानदार हे किरकोळ विक्रेते आहेत, त्यानंतर माल थेट ग्राहकापर्यंत पोहोचवला जातो. पुरवठा साखळीतील शेवटचा दुवा ग्राहक असतो. जे काही साहित्य निर्माण होते, त्याचा उद्देश इथेच संपतो. यानंतर मालामध्ये काही गडबड असल्यास ग्राहकाला तो परत केला जातो किंवा बदलून दिला जातो. उत्पादनास कोणत्याही प्रकारच्या सेवेची आवश्यकता असल्यास, ती देखील दिली जाते.

व्यवसायात पुरवठा साखळीची भूमिका

पुरवठा साखळीच्या घटकांमध्ये, प्रत्येक घटक आवश्यक आहे. कोणत्याही व्यवसायाच्या प्रगतीसाठी ग्राहकांची प्रत्येक मागणी वेळेवर पूर्ण करणे आवश्यक असते. जेव्हा ही सारी साखळी चांगली चालते, तेव्हाच व्यवसाय यशस्वी होऊ शकतो. आजच्या काळात, स्टार्टअप किंवा व्यवसाय अयशस्वी होण्याचे मुख्य कारण म्हणजे योग्य पुरवठा साखळीचा अभाव हा असतो.

ज्याप्रमाणे साखळीतील प्रत्येक दुवा मजबूत असणे आवश्यक आहे, त्याचप्रमाणे व्यवसाय यशस्वी होण्यासाठी त्याच्या पुरवठा साखळीतील प्रत्येक घटक योग्य रीतीने आणि नेहमी कार्यरत असणे आवश्यक आहे.



वेळेचे नियोजन कामाची गरज

वेळचे व्यवस्थापन हे एक सॉफ्ट स्किल आहे. वेळेचे व्यवस्थापन म्हणजे तुम्ही तुमचा दिवसभराचा वेळ कसा वापरता किंवा कोणती कामे तुमचा वेळ जास्त घेतात याचा अभ्यास करून या सगळ्याचे योग्य व्यवस्थापन करणे याला टाईम मॅनेजमेंट म्हणतात.

वेळेचे व्यवस्थापन ही प्रत्येकासाठी अत्यंत आवश्यक गोष्ट असते. कळतंय पण वळत नाही अशी आपल्या प्रत्येकाचीच अवस्था असते. चोवीस तासाचा दिवसच प्रत्येकाच्या आयुष्यात असतो पण त्याचे योग्य नियोजन न केल्यामुळे अनेकांचा वेळ वाया जातो. याउलट जे त्याचे योग्य नियोजन करतात, त्यांच्या आयुष्यात यश, संपत्ती, सुख, समाधान अशा अनेक

गोष्टींचे चांगल्याप्रकारे आणि लवकर पदार्पण होते. आता ज्यांना वेळेचे नियोजन कळत नाही अशी लोक मागे राहतात पण ज्यांना यावर मात करायची आहे त्यांना वेळ वापरण्याची समज म्हणजे वेळ व्यवस्थापन कौशल्य समजून घ्यायला हवे.

वेळेचे व्यवस्थापन करण्याच्या चांगल्या कौशल्यांद्वारे तुम्ही तुमची सर्व कामे दिलेल्या वेळेत यशस्वीपणे पूर्ण करू शकता.

वेळेचे व्यवस्थापन हे एक सॉफ्ट स्किल आहे. वेळेचे व्यवस्थापन म्हणजे तुम्ही तुमचा दिवसभराचा वेळ कसा वापरता किंवा कोणती कामे तुमचा वेळ जास्त घेतात याचा अभ्यास करून या सगळ्यांचे योग्य व्यवस्थापन करणे याला टाईम मॅनेजमेंट म्हणतात.

अनेक वेळा आपल्याला खूप काम असतं. या काळात जर आपल्याकडे वेळ व्यवस्थापनाचं कौशल्य असेल तर काम करणं सोपं जातं. नोकरी करताना टाईम मॅनेजमेंट कौशल्याची सर्वात जास्त गरज असते, जिथे सर्व कामे निर्धारित वेळेत यशस्वीपणे पूर्ण करणे आवश्यक असते.

वेळ व्यवस्थापन कौशल्य महत्वाचे का आहे ?

वेळेचा योग्य वापर करणे आजकाल अत्यंत आवश्यक आहे. प्रत्येकाला आपल्या वेळेचा उपयोग जीवनात पुढे जाण्यासाठी तसेच यश मिळवण्यासाठी करायचा असतो.

परंतु बऱ्याच लोकांना वेळ व्यवस्थापन कौशल्य माहित नसते, ज्यामुळे ते त्यांचे काम वेळेवर पूर्ण करू शकत नाहीत. वेळेचे व्यवस्थापन कौशल्य वेळेचे मूल्य समजवते व त्याचा योग्य वापर कसा करायचा हेही शिकवते.

कामाचे नियोजन करावे

वेळेचा योग्य वापर करण्यासाठी कामाचे नियोजन आवश्यक आहे. नियोजन ही वेळ व्यवस्थापन कौशल्याची सर्वात महत्त्वाची पायरी आहे, कारण कामाच्या चांगल्या नियोजनाशिवाय तुम्ही वेळेचा योग्य वापर करू शकत नाही. नियोजन करताना तुम्ही करावयाच्या कामांची यादी तयार करा, जेणेकरून तुमचा जास्त वेळ विचारात जाणार नाही आणि वेळेचे नुकसानसुद्धा टाळता येईल. यासोबतच आपली सर्व कामे वेळेवर आणि यशस्वीपणे संपतात.

सर्व कामे प्राधान्यक्रमानुसार ठेवा

जेव्हा तुम्ही तुमच्या सर्व कामांना योग्यरीतीने प्राधान्य देता, तेव्हा तुम्हाला समजते की कोणते काम आधी केले पाहिजे. म्हणूनच वेळेचे व्यवस्थापन करताना तुमच्या सर्व कामांना योग्य महत्त्व देऊन तुम्ही सर्व कामे सहज करू शकता. प्राधान्य देण्यासाठी, सर्वप्रथम तुम्हाला करावयाच्या कामांची यादी तयार करा, जेणेकरून तुम्हाला कोणते काम कधी करायचे आहे तसेच कोणते काम अधिक आवश्यक आहे हे कळेल?

यासाठी तुम्ही तुमच्या कामाचे वर्गीकरण करू शकता. जेणेकरून तुमच्यासाठी कोणते काम सर्वात महत्त्वाचे आहे हे कळू शकेल. तुमच्या वर्गीकरणात तुम्ही अधिक महत्त्वाची अशी 'अ' श्रेणी, त्यानंतर त्यापेक्षा थोडी कमी महत्त्वाची अशी 'ब' श्रेणी, त्याखालोखाल त्यापेक्षा कमी महत्त्वाची अशी यादी करून कामांचा प्राधान्यक्रम ठरवू शकता.

विचलीत होवू नका

तुमची सर्व कामे वेळेवर पूर्ण करण्यासाठी तुम्हाला सर्व प्रकारच्या प्रलोभनांपासून दूर ठेवावे लागेल. मन विचलीत होणार नाही याकडे लक्ष द्यायला हवे. यासाठी तुम्ही तुमच्या कामाची वेळ इतर सदस्यांना सांगू शकता जेणेकरून तुम्ही काम करत असताना मध्येच येऊन कोणीही तुम्हाला त्रास देणार नाही. असे केल्याने तुम्ही पूर्ण लक्ष केंद्रित करून वेळेत काम पूर्ण कराल.

काम पूर्ण करण्याची अंतिम मुदत लिहावी

कामाचे नियोजन तुम्ही कितीही चांगले केले तरी ते काम कोणत्या वेळेत पूर्ण करायचे आहे हे जोपर्यंत तुम्ही लिहीत नाही तोपर्यंत कोणतेही काम वेळेत पूर्ण करता येणार नाही, त्यामुळे कामाच्या माहितीसह ते किती वेळेत पूर्ण करायचे आहे ते लिहिणेदेखील बंधनकारक आहे, तरच तुमचे वेळ व्यवस्थापन कौशल्य चांगले होईल.

वेळ व्यवस्थापन साधन वापरा

वेळ व्यवस्थापन कौशल्य चांगले होण्यासाठी तुम्ही तंत्रज्ञानाची मदत देखील घेऊ शकता. आजकाल अनेक ऑनलाइन सॉफ्टवेअर टूल्स आणि ॲप्लिकेशन्स आले आहेत, ज्याद्वारे तुम्ही वेळेची संपूर्ण नोंद ठेवून वेळेचा योग्य वापर करू शकता.

कामाच्या दरम्यान ब्रेक घेणे आवश्यक आहे

तुम्ही तुमचे काम दिवसभर सतत करू शकत नाही, तुम्हाला मधेमधे विश्रांतीचीही गरज असते. हे करणे महत्वाचे आहे कारण जेव्हा तुम्ही कामातून थोडी विश्रांती घेता तेव्हा तुम्ही ते काम अधिक चांगल्या पद्धतीने करता. तुम्ही पाहता की सर्व यशस्वी लोक त्यांच्या कामाच्या दरम्यान ब्रेक घेतात, ज्यामुळे त्यांची सर्जनशीलता आणि समस्या सोडवण्याचे कौशल्य वाढते.

सर्वकाही क्रमाने ठेवा

तुम्ही ज्या ठिकाणी काम करत आहात त्या ठिकाणी सर्व गोष्टी व्यवस्थित ठेवणे फार महत्वाचे आहे. बहुतांश वेळ हा तुमचा कामाशी संबंधित गोष्टी शोधण्यात जातो.

एका वेळी एकच गोष्ट करा

जर तुम्हाला जास्त कामे करायची असतील तर याचा अर्थ असा नाही की तुम्ही सर्व कामे एकाच वेळी करण्याचा प्रयत्न कराल. मल्टीटास्किंग म्हणजे एकाच वेळी अनेक कामे करणे. नेहमी एका वेळी एकच गोष्ट करा. कारण जे लोक मल्टी

टास्किंग करतात त्यांच्यापेक्षा एका वेळी एक गोष्ट करणारे आपल्या कामाला जास्त चांगला न्याय देतात.

योग्य वेळ निवडा

प्रत्येक कामाची एक वेळ ठरलेली असते तसेच व्यक्तीशः प्रत्येकाला दिवसाच्या वेगवेगळ्या प्रहराला काम करायची आवड असते किंवा गरज असते. त्यामुळे प्रथम आपण आपल्या कामाची वेळ ठरवायला हवी. जेणेकरून त्या काळात तुम्ही तुमच्या कामात अधिक यशस्वी होऊ शकाल. आणि यावेळी तुम्ही कोणतेही काम केले तर ते सर्वोत्तम होईल.



SAPACT Pvt. Ltd.
Special Accurate Perfect Academy For Consulting & Training
"Start Unknown, Finish Unforgettable"
सहकार क्षेत्रातील पतसंस्था आणि मल्टीस्टेट यांना
प्रशिक्षण आणि कन्सल्टिंग देणारी
एकमेव अग्रगण्य इंस्टीट्यूट

Contact Us Now!
9673580130
9075541504

Our best Services

- Consulting**
 - I-1 Consultancy Online
 - Physical Consultancy
- Trainings**
 - Corporate Co-operative Trainings
- Coaching**
 - Gurukul (52 Weeks Online Training Programme)
 - Quantum Leap
- Other Services**
 - Health Check up of Credit Society
 - Culture Development Program

email- support@sapact.in | website- www.sapact.co.in

The graphic features a stylized Indian national flag (saffron, white, and green with a navy blue Ashoka Chakra) in the top left corner. Below it, the text 'EV Charging station Startup' is written in a bold, black, sans-serif font. To the right of the text is a white electric car with a charging cable plugged into its side. The background is a light, neutral color.

EV Charging station Startup

इलेक्ट्रिक वाहन चार्जिंग व्यवसाय कसा करावा

भारतात नुकतीच इलेक्ट्रिक वाहनांची सुरुवात होत आहे. अशा परिस्थितीत, जर एखाद्या व्यक्तीने इलेक्ट्रिक वाहने चार्ज करण्यासाठी इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशनचा व्यवसाय सुरू केला तर आतापासून त्याला खूप चांगले फायदे मिळू लागतील. आणि जेव्हा भारतात जास्त प्रमाणात इलेक्ट्रिक वाहने धावू लागतील, तेव्हा त्याचा व्यवसाय खूप वेगाने वाढेल.

पेट्रोल, डिझेलच्या वाढत्या किमती आणि मागणीमुळे खरंतर ऑटोमोबाइल क्षेत्रात चिंतेचे वातावरण आहे. यावर उपाय म्हणून भारतासह अनेक देश हे इलेक्ट्रिक वाहनांकडे वळत आहेत. सर्वसामान्य जनतेला याचा त्रास जास्त होतो. जगभर इलेक्ट्रिक वाहनाला प्राधान्य दिलं जातंय. या सगळ्या गोष्टींचा विचार करता आता भारत सरकार इलेक्ट्रिक वाहनांवर विशेष लक्ष देत आहे.

भारतात नुकतीच इलेक्ट्रिक वाहनांची सुरुवात होत आहे. अशा परिस्थितीत, जर एखाद्या व्यक्तीने इलेक्ट्रिक वाहने चार्ज करण्यासाठी इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशनचा व्यवसाय सुरू केला तर आतापासून त्याला खूप चांगले फायदे मिळू लागतील. आणि जेव्हा भारतात जास्त प्रमाणात इलेक्ट्रिक वाहने धावू लागतील, तेव्हा त्याचा व्यवसाय खूप वेगाने वाढेल.

म्हणूनच, जे लोक इलेक्ट्रिक वाहनांच्या भविष्याकडे लक्ष देत आहेत त्यांना इलेक्ट्रिक वाहन चार्जिंग स्टेशन व्यवसाय कसा सेट करायचा किंवा व्यवसाय कसा सुरू करायचा हे जाणून घेवू.

इलेक्ट्रिक वाहन चार्जिंग स्टेशन काय आहे

सीएनजी, पेट्रोल आणि डिझेल वाहनांसाठी ज्याप्रमाणे



ठिकठिकाणी पेट्रोल पंप बसवण्यात आले आहेत, त्याचप्रमाणे इलेक्ट्रिक वाहने चार्ज करण्यासाठी इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशन उभारण्याचे काम सुरू आहे. जेणेकरून जे इलेक्ट्रिक वाहन खरेदी करतात ते चार्जिंग कमी असताना किंवा बॅटरी डिस्चार्ज झाल्यावर इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशनमधून काही पैसे देऊन त्यांचे वाहन चार्ज करू शकतात.

अशा अनेक इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशन स्थापन करणाऱ्या कंपन्या भारतात उदयास येत आहेत. लोकांना त्यांच्यासोबत भागीदारी करून इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशन व्यवसाय सुरू करण्याची संधी देतात. जर तुमच्याकडे चांगला निधी असेल तर तुम्ही तुमचे स्वतःचे इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशन सुरू करू शकता किंवा तुम्ही एखाद्या कंपनीची फ्रँचायझी देखील घेऊ शकता.

इलेक्ट्रिक व्हेईकल चार्जिंग स्टेशन कुठे उघडायचे

तुम्ही मोठ्या बस स्टँडच्या बाहेर, रेल्वे स्टेशनच्या बाहेर, पेट्रोल पंपाजवळ किंवा शॉपिंग मॉलजवळ इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशन सुरू करू शकता. याशिवाय महामार्गाच्या बाजूला इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशनही उभारण्यात येत आहेत.



इलेक्ट्रिक वाहन चार्जिंग स्टेशन उघडण्यासाठी काय करावे?

तुमचे स्वतःचे इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशन उघडण्यासाठी तुम्ही थेट भारताच्या उर्जा मंत्रालयाकडे अर्ज करू शकता. तुम्हाला हवे असल्यास, एखाद्या प्रसिद्ध कंपनीची फ्रँचायझी घेऊनही तुम्ही इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशनचा व्यवसाय सुरू करू शकता, कारण भारतात सध्या अनेक कंपन्या त्याची फ्रँचायझी देत आहेत.

इलेक्ट्रिक वाहन चार्जिंग स्टेशन व्यवसाय खर्च

तुम्हाला तुमचे स्वतःचे चार्जिंग स्टेशन उघडायचे आहे की कंपनीची फ्रँचायझी घेऊन हा व्यवसाय करायचा आहे यावर गुंतवणूक ठरते. परंतु या व्यवसायात गुंतवणूक ही मोठी लागते.

इलेक्ट्रिक वाहन चार्जिंग स्टेशन व्यवसाय नियम

शासनाच्या नियमानुसार रस्त्याच्या दोन्ही बाजूला ३ किलोमीटर अंतरावर इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशन्स उघडता येतात. पूर्वी हे अंतर २५ किलोमीटर होते.

इलेक्ट्रिक वाहन चार्जिंग स्टेशन सबसिडी

इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशन व्यवसायासाठी अनुदानाबाबत शासनाकडून आतापर्यंत कोणतीही माहिती देण्यात आलेली नाही. मात्र, सरकारने अनुदानासाठी सुमारे १०५० कोटी रुपयांचे बजेट निश्चित केले आहे.

इलेक्ट्रिक वाहन चार्जिंग स्टेशन व्यवसाय नफा

इलेक्ट्रिक वाहन चार्जिंग स्टेशन्सची कमाई तुम्ही वाहन मालकांकडून चार्जिंगसाठी किती पैसे आकारता यावर तसेच तुमच्या इलेक्ट्रिक चार्जिंग स्टेशनचा प्रकार आणि किंमत यावर अवलंबून असते. एक मात्र नक्की की या व्यवसायाला भविष्यात खूप वाव आहे. म्हणूनच जो माणूस आतापासून या व्यवसायात सामील होईल त्यालाच नंतर व्यवसायात फायदा होईल.



Contact Us Now!
9673580130
9075541504

SAPACT Pvt. Ltd.

Special Accurate Perfect Academy For Consulting & Training

"Start Unknown, Finish Unforgettable"

सहकार क्षेत्रातील पतसंस्था आणि मल्टीस्टेट यांना
प्रशिक्षण आणि कन्सल्टिंग देणारी
एकमेव अग्रगण्य इंस्टीट्यूट

Our best Services

 Consulting ► Consultancy Online ► Physical Consultancy	 Trainings Corporate Co-operative Trainings	 Coaching ► General (3) Weeks Online Training Programs ► Quantum Leap	 Other Services ► Health Check up of Credit Society ► Culture Development Program
---	--	---	---

email- support@sapact.in website- www.sapact.co.in

