

পুনরুদ্ধারের পরিকল্পনা

এই পরিবর্তিত পরিস্থিতিতে আপনার ব্যবসার সুযোগ গুলিকে
বর্ণনা করুন আর একটি কার্যকর পরিকল্পনা খুঁজে বের করে
সুযোগগুলো কাজে লাগান।



In partnership with



এম এস এম ই-মজুতের অবস্থান

- নির্মাণশিল্প স্তৰ্ণ হয়ে
পড়েছে
- চ্যালেঞ্জ রয়েছে পাঁচটি
স্থানে, প্রতি ক্ষেত্রে
অর্থের প্রবাহ ঘটাবে
এবং ব্যবসার
ধারাবাহিকতা বাড়াবে

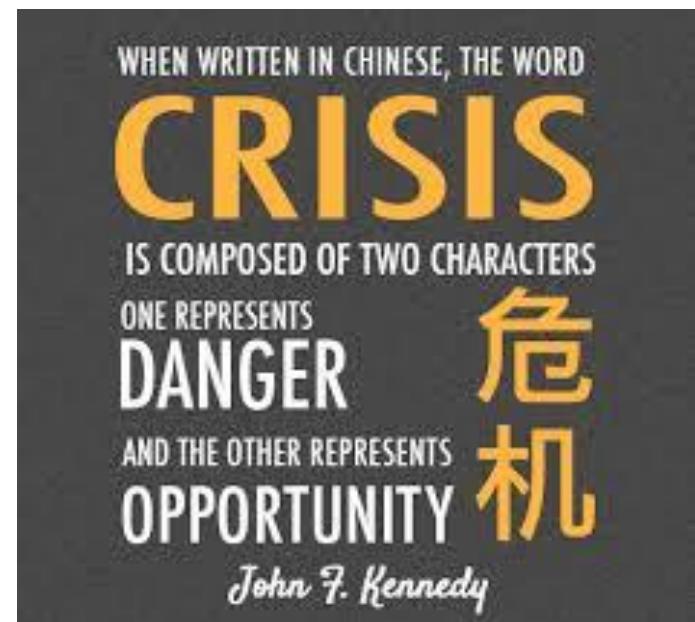
অর্থের যোগান সংক্রান্ত সমস্যা
অতিক্রম করার জন্য উদ্দীপক
সাহায্য করবে যদিও এমএসএমই,
(MSME) সেক্টরের সামগ্রিক ঘুরে
দাঁড়ানো, নবনির্মাণ এবং পুনর্বিকাশের
জন্য তা যথেষ্ট নয়



<https://www.unido.org/stories/indias-manufacturing-reels-impact-covid-19>

সংকট

- **সংকট** এর সংজ্ঞা
 - একটি অস্থিতিশীল বা বিপন্ন সময় বা বিষয়গুলির স্থিতি যেখানে নিষ্পত্তিমূলক পরিবর্তন আসন্ন
 - সঞ্চেষের ফলাফল প্রভাবিত করার একটি বিশেষ সুযোগ রয়েছে, বিশেষত
 - লোকসান হ্রাস করুন
 - মানুষের উপর প্রভাব হ্রাস করুন
 - ব্যবসায়ের ভবিষ্যৎ অবস্থানের উন্নতি করুন
 - সাংগঠনিক সহনশীলতা উন্নত করুন



অগ্রগতির উপায়সমূহ

- সহগামী কৌশলগুলির মাধ্যমে ব্যবসার পুনর্নির্মাণ
 - চালিয়ে যান
 - ব্যবসায়ের ক্রিয়াকলাপগুলি যেগুলি সম্ভবত কাষকর থাকবে
 - অপেক্ষা করুন
 - ব্যবসায়িক ক্রিয়াকলাপগুলি যা স্বল্প মেয়াদে কাষকর হওয়ার সম্ভাবনা নেই
 - প্রচেষ্টা
 - পরিবর্তিত ব্যবসা এবং সামাজিক পরিবেশে নতুন পণ্য বা পরিষেবা
- প্রথমে মূল্যায়ন এবং প্রতিক্রিয়া !
 - বর্তমান প্রভাব কি?
 - সবথেকে ভালো এবং সবথেকে খারাপ পরিস্থিতি কি?
 - পুনরুদ্ধারের বৃত্তিক লক্ষ্যগুলি কি কি?
 - আলচনামূলক অনুশীলন, অপ্রকাশিত সংকট পরিস্থিতির বিরুদ্ধে পরিকল্পনাগুলিকে বারংবার পর্যালোচনা করা

পুনরুদ্ধারের পরিকল্পনা



পণ্য ও বাজার



সুবিধা ও মজুত



জনগণ



আর্থিক অবস্থা

বর্তমান
প্রভাব

ভবিষ্যতের
পরিস্থিতি
ভোরতে
এবং
বিশ্বব্যাপী
COVID-
এর বিস্তার ,
যাতায়াতের
উপর
নিষেধাজ্ঞা)

সময় নির্ধারিত
উদ্দেশ্যগুলি

সহ পুনরুদ্ধার পরিকল্পনা

1. বিক্রয়
2. উৎপাদন
3. লোকবল
4. সরবরাহ
5. অর্থায়ন

আপনার দলগুলিকে তাদের ধারণা এবং অভিজ্ঞতা থেকে উপকৃত হতে জড়িত করুন এবং ক্ষমতায়ন করুন

পণ্য এবং বাজার সমূহ

- আপনার ব্যবসা পুনর্নির্মাণের জন্য কোন পণ্য এবং বাজারগুলি সবচেয়ে বেশি উপকারী?
 - সর্বশেষ ব্যবহারকারীদের গুরুত্বপ্রদান
 - (ENDA ই এন ডি এ) : জরুরী, প্রয়োজনীয়, আকাঙ্ক্ষিত বা এড়ানো যায় এমন
- আপনার ব্যবসায়ের মূল্য
 - রাশি, লাভজনকতা
- গ্রাহকদের গুরুত্ব
 - পেমেন্ট, ব্যবসায়ের সম্ভাবনা

আপনার মূল পণ্য	শেষ ব্যবহারকারীদের গুরুত্বপ্রদান (ENDA)			আপনার ব্যবসায়ের মূল্য		আপনার ব্যবসায়ের মূল্য	
	আগে	এখন	ভবিষ্যতে	রাশি	লভ্যাংশ	পারিশ্রমিক	সম্ভবনা

সুবিধা এবং মজুতসমূহ

• সুবিধা

- আপনি কাজ শুরু করতে পারেন?
 - সরঞ্জাম এবং যন্ত্রপাতি কি কাষকর এবং যথাযথ রক্ষণাবেক্ষণ করা হয়?
 - কর্মক্ষেত্রগুলি কি যথেষ্ট দূরত্ব বজায় রাখার পক্ষে উপযুক্ত?

• মজুত

- আপনার কর্মক্ষেত্রে কি আছে?
 - সরবরাহ, চলতি কাজ, তৈরি পণ্য, অবশিষ্টাংশ
 - আয়তন
 - আর্থিক মূল্য
 - বর্তমান অবস্থা

কি মজুত আছে	পরিমাণ	আর্থিক মূল্য	বর্তমান অবস্থা
অন্তমুখ্য পণ্য			
চলতি কাজ			
সম্পূর্ণ পণ্য			
অবশিষ্টাংশ			

জনগণ

- আপনার শ্রমশক্তি কেমন কাজ করছে?
 - স্বাস্থ্য ও পরিবার সুস্থ আছেন?
 - অবস্থান এবং প্রাপ্যতা ?
 - আপনি কর্মীদের প্রয়োজনীয়তা পূরণ করতে পারবেন?
 - কে আপনার সবচেয়ে বেশি প্রয়োজন?
 - অপরিহার্য
 - প্রয়োজনীয়
 - কাম্য

আর্থিক অবস্থান

- কাজের মূলধনের চাহিদা আপনি কিভাবে মেটান ?
- কিভাবে আয় এর সাথে ব্যয় মেলান ?

খণ্দাতা



একজন যে পণ্য বা পরিষেবা নেওয়া বাবদ আপনার অর্থ ধারণ করে আছে।

খণ্দাতা



পণ্য বা পরিষেবা ব্যাবহার করে এটি উৎপাদক সংস্থাকে অর্থাগমের সুযোগ দেয়।

খণ্দাতা

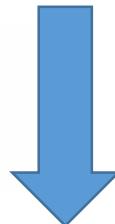


একজন যে আপনাকে পণ্য বা পরিষেবা বাবদ অর্থ প্রদান করে রেখেছে।

খণ্দাতা



এটি ক্রেতা বাড়াতে সাহায্য করে কারণ ক্রেতা ধারে পণ্য কিনতে পছন্দ করে



পুনর্জীবনের পরিকল্পনা

- আপনার মূল্যায়নকে একটি পুনর্জীবনের পরিকল্পনায় বদলে নিন
- বারবার লক্ষ্য করুন এবং সময়ের সাথে বদল ঘটিয়ে বাবসায় ফিরুন

পুনর্জীবনের কৌশল (নির্দিষ্ট পণ্য, পরিচালনা, ক্রেতা ইত্যাদির সাপেক্ষে)	পুনর্জীবনের লক্ষ্য		সময়সারণী লক্ষ্য									
	ক্ষেত্র	KPI	W1	W2	W3	W4	M2	M3	M4	M5		
	1. বিক্রয়											
	1. উৎপাদন											
	1. যোগান											
	1. লোকবল											
	1. অর্থসংস্থান											

কিছু পরামর্শ

পণ্য এবং বাজার

- চূড়ান্ত ব্যবহারকারীর কাছে আপনার পণ্যের গুরুত্ব বৃদ্ধির কারণে কীভাবে তার মানোন্নয়ন বিবেচনা করবেন
- বিক্রয়ের সম্ভাবনা নিশ্চিত করতে, গ্রাহকদের বকেয়া অর্থ পরিশোধ এবং গ্রাহকদের সাথে চুক্তির শর্তাদি প্রসঙ্গে আলোচনা করুন
- ব্যবসার পুনর্বিকরণে মন দিন, যে পণ্য বেশি লাভজনক ও সর্বাধিক লেনদেনযুক্ত এমন পণ্যগুলিকে দিয়ে শুরু করুন
- সেই পণ্যের দামের (অস্থায়ী) ছাড় দিন যা অন্ত ব্যবহারকারীর কাছে আর ততটা গ্রহণীয় নয়

লোকবল

- আপনার চুক্তিবন্ধ কর্মীদের সাথে শুরু করুন, এমনকি তারা বিভিন্ন ভূমিকায় কাজ করলেও
- স্থানীয় অঞ্চলে প্রশিক্ষণ ইনসিটিউটগুলির সাহায্যে নতুন দক্ষতার বিকাশ ঘটান
- বন্ধু প্রক্রিয়ায় অভিজ্ঞ এমন-কি অবসরপ্রাপ্ত কর্মীদের নিয়ে বর্তমান কর্মীদের কাজের গতি বাড়ান
- ডকুমেন্ট স্ট্যান্ডার্ড অপারেটিং/সর্বসম্মত পদ্ধতিগুলি নথিভুক্ত করে সহজবোধ্য ভাবে শুরু করুন

সুবিধা এবং মজুতসমূহ

- যন্ত্রগুলির রক্ষণাবেক্ষণ এবং সরঞ্জামগুলির পরিষেবাটিকে অগ্রাধিকার দিন এবং পরিচালনা করুন
- ন্যূনতম দূরত্ব এবং ঘোগাযোগের স্থান হ্রাসের জন্য কাজের জায়গাগুলি পুনর্গঠিত করুন
- আপনার প্রাঙ্গণে পণ্য এবং লোকের আসাযাওয়ার উপর নিয়ন্ত্রণ নিশ্চিত করুন
- অবশিষ্টাংশ বা অন্যথায় জমেথাকা ত্রুটিপূর্ণ যন্ত্রাংশ বিক্রি করুন-আপনার প্রতিবেশীদের সেগুলি প্রয়োজন হতে পারে
- অবনমিত স্টক/মজুতগুলির নিরাপদ ব্যবহারের পরিকল্পনা করুন

আর্থিক সংস্থান

- আপনি কোথায় আছেন তা নিরীক্ষণ করুন-আপনার আর্থিক অবস্থানটি বর্ণনা করুন
- পরিকল্পিত ব্যয়গুলির পর্যালোচনা, ক্ষুদ্রত্রুটিগুলি র পুনঃস্থাপন করুন, যেমন প্রতিনিধিত্বমূলক, ব্যবসায়িক বিকাশ ও মূলধন পণ্য
- স্টক/মজুত ন্যূনতম করুন এবং উদ্বৃত্তগুলি নগদীকরণ করুন
- খণ্ডাতাদের সময়মতো বকেয়া মীমাংসার জন্য উত্সাহিত করুন, পাওনাদারদের সাথে আরও অনুকূল অবস্থার অব্বেষণ করুন
- উদ্দীপক পরিকল্পনা এবং পুনরুদ্ধার সহায়তা প্রকল্প চালু হচ্ছে, সেগুলি জানুন



মনে রাখবেন



ব্যবসায়ের পুনরুদ্ধার, পুনরায় সূচনা এবং পুনরুজ্জীবন সাফল্য



পুনরুদ্ধারের পরিকল্পনা

এই পরিবর্তিত পরিস্থিতিতে আপনার ব্যবসার সুযোগ গুলিকে
বর্ণনা করুন আর একটি কার্যকর পরিকল্পনা খুঁজে বের করে
সুযোগগুলো কাজে লাগান।



In partnership with

