

# वापसी की योजना

बद्दली हुई परिस्थितियों में अपने व्यवसाय के लिए अवसरों को तय करें और इन अवसरों का पूरा लाभ उठाने के लिए एक योजना तैयार करें।



In partnership with



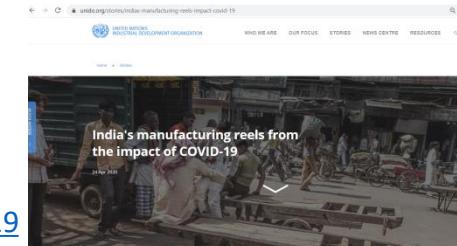
# लघु उद्योग का स्टॉक टेबल

- उत्पादन पूरी तरह से बंद है
- पांच चुनौतियां की वजह से नकद का संकट है और व्यवसाय को चलाने की दिक्कत आ रही है

जहां तक तक लघु उद्योग के क्षेत्र की बात है, सरकारी मदद कैश की दिक्कत को कुछ हद तक तो दूर कर सकती है लेकिन व्यवसाय को दोबारा से शुरू करने, और घाटे की भरपाई करने में नाकाफी है।

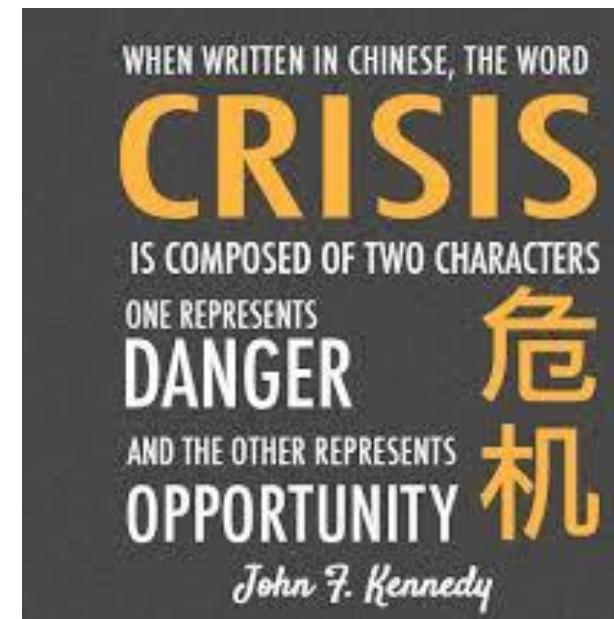


<https://www.unido.org/stories/indias-manufacturing-reels-impact-covid-19>



# संकट

- संकट क्या है?
  - एक अस्थिर दौर या ऐसा दौर जब एक भयंकर बदलाव आने वाला हो
- संकट के दौर में काम पर इसका प्रभाव कम करने के मौके हैं,
  - घाटे को कम करें
  - लोगों पर इसके असर को कम करें
  - व्यापार के भविष्य को सुरक्षित करें
  - संगठन में बदलाव के लिए तैयार रहें



# आगे बढ़ने का तरीका

- समानांतर रणनीतियों के जरिए व्यवस्थाय को दोबारा से खड़ा करें
  - जारी रखें
    - ऐसी गतिविधियां जो लगातार चलती रहती हैं
  - इंतजार करें
    - ऐसी व्यवसायीक गतिविधियों का जिनके जल्द शुरू होने की संभावना हो
  - कोशिश करें
    - बदलते हुए वातावरण के मुताबिक नए उत्पाद या सेवाएं बनाने का

- कैसे करें आंकलन?
  - मौजूदा हालात में क्या प्रभाव पड़ेगा?
  - क्या अच्छा हो सकता है? क्या बुरा हो सकता है?
  - वास्तविक लक्ष्य (रिकवरी टारगेट) क्या है?
  - संकट की इस घड़ी में अपनी रणनीतियों का समय-समय पर परिस्थिति के हिसाब से बदलने की जरूरत है

## वापसी की योजना



उत्पाद और बाजार



संसाधन और भंडार



स्टॉफ/मैनपावर



आर्थिक स्थिति

मौजूदा  
प्रभाव

भविष्य की  
परिस्थित  
(भारत में  
कोविड का  
फैलाव और  
परिचालन पर  
प्रतिबंध)

समय सीमा के साथ वापसी की  
योजना

1. बिक्री
2. उत्पाद
3. स्टॉफ/मैनपावर
4. आपर्टि
5. आर्थिक स्थिति

अपनी टीम के साथ तालमेल बढ़ाएं ताकि उनके अनुभव का फायदा मिल सके

# उत्पाद और बाजार

- आपके व्यवसाय को दोबारा से खुड़ा करने के लिए कौन से उत्पाद और कौन से बाजार सबसे ज्यादा अनुकूल हैं?
  - उपभोक्ता के लिए कितना फायदेमंद
    - आवश्यकता, जरूरत, अभिलाषा, टालने योग्य
  - व्यवसाय के लिए कितना फायदेमंद
    - टर्न ओवर, आर्थिक विकास/फायदा
  - उपभोक्ता की क्षमता
    - पेमेंट, व्यवसाय की संभावनाएं

आपका मुख्य उत्पाद	उपभोगता के लिए कितना फायदेमंद			व्यापार के लिए कितना फायदेमंद		उपभोगता की क्षमता	
	पहले	अब	भविष्य में	टर्न ओवर	फायदा	पेमेंट	संभावनाएं

# संसाधन और भंडार

## • संसाधन

- क्या आप काम शुरू करने की हालत में हैं?
  - क्या आपके उपकरण सही तरीके से चल रहे हैं?
  - क्या कार्यस्थल सामाजिक दूरी के साथ काम करने के लिए अनुकूल है?
  - क्या अंदर आने वाले लोग और सामान पर पूरी निगरानी है?

कार्यस्थल/फैक्ट्री	उपकरणों की हालत ठीक है?	सामाजिक दूरे के साथ काम करने योग्य जगह है?	लोगों और सामान पर निगरानी है?
	मौजूदा हालत	जरूरत	मौजूदा हालत
			मौजूदा हालत
			जरूरत

## • भंडार

- साइट पर/फैक्ट्री में क्या है?
  - रॉमटेरियल, आधूरा सामान, पूरा सामान, स्क्रैप
  - कितना उत्पाद है
  - उत्पाद की कीमत कितनी है
  - उत्पाद की हालत क्या है

साइट/फैक्ट्री में क्या है?	साइट पर कितना सामान है?	सामान की कीमत क्या है?	सामान की हालत क्या है?
अंदर आने वाला सामान			
अधूरा बना सामान			
पूरा बना हुआ सामान			
स्क्रैप			

## स्टाफ/मैनपावर

- स्टॉफ की हालत कैसी है?
    - स्वास्थ्य कैसा है?
    - कहां है?
    - क्या आने की हालत में है?
  - सबसे ज्यादा किसकी जरूरत है?
    - आवश्यक
    - जरूरी
    - गैर जरूरी



# आर्थिक स्थिति

- कार्यस्थल पर खर्च को कैसे कम किया जाए?
- खर्च और आमदनी में समन्वय कैसे बैठाएं?



लेनदार  
वो शख्स, जिसे उत्पाद या सेवा के बदले पैसे देने हैं



लेनदारी  
इससे संस्था को फायदा मिलता है क्योंकि पैसे चुकाने के लिए वक्त मिल जाता है



देनदार  
वो शख्स जो उत्पाद या सेवा के बदले में आपको पैसे देने वाला हो



देनदारी  
इससे उपभोक्ता बढ़ने में मदद मिलती है क्योंकि उपभोगता आमतौर पर कैश के बजाय क्रेडिट पर्सन्ड करता है

# वापसी की योजना

- अपने आंकलन को ही अपनी वापसी की योजना बनाएं
- काम शुरू करने के बाद भी समय-समय पर समीक्षा की जरूरत है

वापसी को रणनीति (उत्पाद, संचालन, उपभोगता इत्यादि)	पुनर्प्राप्ति लक्ष्य		निर्धारित समय में लक्ष्य							
	क्षेत्र	प्रदर्शन का मानक	पहला हफ्ता	दूसरा हफ्ता	तीसरा हफ्ता	चौथा हफ्ता	दूसरा महीना	तीसरा महीना	चौथा महीना	पांचवां महीना
1. बिक्री										
1. उत्पादन										
1. आपूर्ति										
1. स्टाफ/मैनपावर										
1. आमदानी										

# उपयोगी सलाह

## उत्पाद और बाजार

- अपने उत्पाद को बेहतर बनाने की कोशिश करें ताकि उपभोगता के लिए एक अच्छा अनुभव हो
- उपभोक्ताओं के साथ संबंधों को बेहतर करें ताकि आपकी बिक्री पर बुरा प्रभाव ना पड़े, बकाया पैसा आए और अनुबंध बेहतर हो
- अपने उन उत्पादों पर ध्यान दें जिनसे ज्यादा लाभ होता है, इससे कंपनी की कुल बिक्री में सुधार आएगा
- उन उत्पादों को फिलहाल बनाना रोक सकते हैं जो उपभोगताओं के बीच लोकप्रियता खोते जा रहे हैं।

## संसाधन और भंडार

- अपने उपकरणों के रखरखाव पर सबसे पहले ध्यान दें। उन उपकरणों की मरम्मत करवाएं जो काफी दिनों से खराब पड़े हैं
- कार्यस्थल को ऐसी व्यवस्था करें जिससे सामाजिक दूरी का पालन हो और लोग एक दूसरे से कम से कम संपर्क में आएं
- कार्यस्थल पर आने वाले लोग और सामान पर सख्त निगरानी रखें
- खराब पड़े सामान और स्कैप को या तो दोबारा इस्तेमाल में लाने का तरीका ढूँढें या फिर उसका कोई दूसरा विकल्प निकालें
- काफी दिनों से पड़े उत्पादों या उपकरणों को बेच दें, हो सकता है आपके आसपास ही किसी को उसकी जरूरत हो
- खराब पड़े समान के लिए कोई सुरक्षित विकल्प सोचें

## स्टाफ/मैनपावर

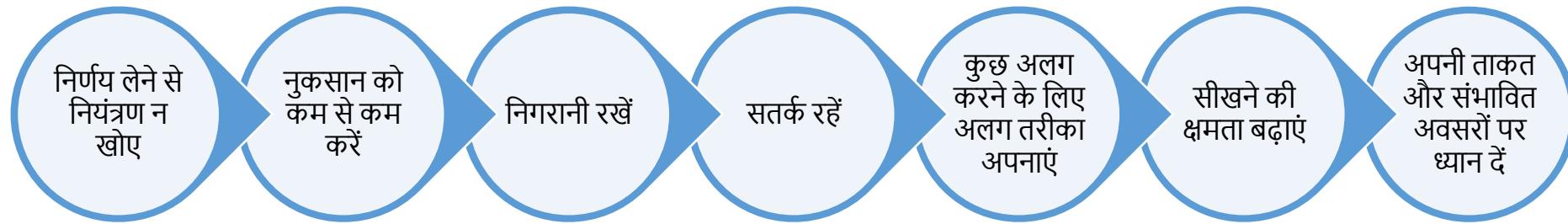
- अनुबंधित कर्मचारियों का ज्यादा से ज्यादा लाभ उठाएं, चाहे वो किसी भी भूमिका में हों
- आसपास के प्रशिक्षण संस्थानों से संपर्क करें ताकि अच्छी प्रतिभा तक आसान पहुंच बने
- वरिष्ठ या रिटायर्ड कर्मचारियों से अच्छे संबंध रखें ताकि नए लोगों को सिखाने में आसानी हो।
- मानक संचालन प्रक्रियाओं(एसओपी) को आसान भाषा में लिखकर लगाएं

## आर्थिक स्थिति

- अपनी आर्थिक स्थिति पर लगातार नजर रखें- बही खाता लगातार बरकरार रखें
- आने वाले खर्चों की समीक्षा करें, उसे थोड़ा कम करें और दोबारा बनाएं
- भंडार को कम से कम करें और अतिरिक्त उत्पाद जल्द से जल्द बेचें
- देनदारों को जल्द से जल्द कर्ज चुकाने के लिए प्रेरित करें
- लेनदारों से अच्छे संबंध बनाकर रखें
- सरकार द्वारा दी जा रही मदद और योजनाओं पर लगातार नजर बनाए रखें



# याद रहे



व्यवसाय को पुनर्स्थापित करने और पुनर्जीवित करने में सफलता का मंत्र

# वापसी की योजना

बदली हुई परिस्थितियों में अपने व्यवसाय के लिए अवसरों को तय करें और इन अवसरों का पूरा लाभ उठाने के लिए एक योजना तैयार करें।



In partnership with

