



युवकांनी व्यवसाय कसा सुरू करावा?

रविकिरण राजभुरे

संस्थापक डी-पार्क कन्सल्टन्सी आणि सॉफ्टवेअर सोल्यूशन भारत

गोषवारा: भारतात व्यवसाय व उद्योगासाठी पुरक वातावरण तयार होत आहे याचाच फायदा घेऊन सध्याच्या युवकांने आपला स्वतंत्र व्यवसाय कसा सुरू करावा याबाबत या निबंधमध्ये शोध घेतला आहे.

परिचय

आज भारतीय बाजारामध्ये तंत्रज्ञानावर आधारीत व्यवसाय व उद्योग चांगल्या स्तरावर पोहचले आहेत. भारत सरकार ने नुकतेच स्टार्ट अप ला प्रोत्साहित करण्यासाठी एक आराखडा तयार करून “स्टार्ट-अप इंडिया” ही योजना सुरू केली आहे. तंत्रज्ञानावर आधारीत विविध सेवामुळे रोजचे जिवनमान हे सुखकर होत आहे. आज आपण आपल्या देशामध्ये नव्याने सुरू झालेल्या स्टार्ट-अप व्यवसाया बदल पाहीले तर नुकत्याच पृकाशीत सरकारी पत्रकानुसार भारतात आज रोजी ४२०० - ४४०० स्टार्ट-अप झाले असून यात आपला जगात तिसरा क्रमांक लागतो. स्टार्ट अप या व्यवसायामुळे ८०००० - ८५००० रोजगार निर्माण झाले आहेत.

एका जागतिक पत्रकानुसार जेव्हा विद्यार्थी महाविद्यालयीन शिक्षणाच्या टप्प्यात असतात तेव्हा त्यातील १०% विद्यार्थ्यांनी स्वतःचा व्यवसाय सुरू केलेला असतो १७% विद्यार्थी शिक्षण पूर्ण होण्याआधी स्वतःचा व्यवसाय सुरू करण्याचे ठरवतात तर २७% विद्यार्थी शिक्षण पूर्ण झाल्यावर पुर्णपणे व्यवसायाच्या क्षेत्रात उतरायचे ठरवतात ही जागतिक आकडेवारी असली तरी भारतातही आता तरुणांचा व्यावसायिक होण्याकडे कल वाढत चालला आहे त्याच अनुषंगाने तुम्ही स्वतःचा व्यवसाय सुरू करण्याची इच्छा असलेले युवक असाल तर आजचा लेख तुमच्यासाठीच आहे.....

आपला स्वतंत्र व्यवसाय कसा सुरू करायचा याचा आपण ६ पायऱ्यांमध्ये माहिती घेऊयात.



१. स्वतःचा शोध घ्या -

कोणताही व्यवसाय मुख्यत्वेः स्टार्ट अप व्यवसाय हे त्याच्या व्यवस्थापकांवर अवलंबून असतो. स्वतःचा व्यवसाय सुरू करण्याआधी आपण खालील गोष्टींचा विचार करावा.

तुम्हाला कशा प्रकारची कौशल्ये अवगत आहेत. कोणत्या गोष्टीबद्दल तुमच्याकडे अधिक ज्ञान आहे. तुम्हाला कोणत्या क्षेत्रात काम करायला आवडेल. तुम्हाला कशा प्रकारे काम करायला आवडेल. या मुलभूत प्रश्नांचा शोध घ्या.

खरं तर तुम्हाला एखाद्या क्षेत्राचा पुरेसा अनुभव गाठीशी असणे चांगले आहे पण अनुभवा अभावी एखाद्या क्षेत्रात जाण्याची भीती बाळगू नका. फेसबुक संस्थापक मार्क झुकरबर्ग म्हणतो वेगाने बदलणाऱ्या या जगात जर एखाद्याने धोका पत्करला नाहीत तर तो नक्कीच अपयशी होईल याची खात्री आहे. कारण धोका न पत्करणे हाच सगळ्यात मोठा धोका आहे.

२. चांगली कल्पना शोधा -

एक चांगला व्यवसाय म्हणजे तो आहे जो लोकांची नस ओळखून त्या दृष्टीने पाऊलं टाकतो ग्राहकाची गरज ओळखून ती भागवतो.

- तुमच्या उत्पादनाला किंवा सेवेला बाजारात मागणी आहे का.
- ग्राहक तुमचे उत्पादन किंवा सेवा विकत घेऊ इच्छितात का.
- तुमच्या उत्पादनात किंवा सेवेत इतरांच्या उत्पादन किंवा सेवांच्या तुलनेत नाविन्य आहे का.
- तुम्ही शक्यता असलेल्या उणीवा आणि मर्यादांचा विचार केला आहे का.
- तुमचे उत्पादन किंवा सेवा कायदेशीर आहेत का.

यापैकी कोणत्याही प्रश्नाचे उत्तर नाही असेल तर एखादी नवीन कल्पना घेऊन सर्व उत्तरे हो येईपर्यंत हे प्रश्न पुन्हा विचारत रहा. तुमची सर्व उत्तरे जर हो असतील तर तुमचे उत्पादन किंवा सेवा सध्यातरी बाजारात उतरण्यासाठी तयार आहे पण हे प्रश्न वारंवार विचारत रहा जेणेकरून तुमचा व्यवसाय व्यवस्थित सुरू राहील.



३. प्रतिस्पर्धाचा अभ्यास करा -

कोणत्याही व्यवसायात उतरण्याआधी त्या व्यवसायात आधीपासूनच अस्तित्वात असलेल्या प्रतिस्पर्धांचा अभ्यास करा त्यांच्याशी द्वेषभावना न ठेवता मैत्रीपूर्ण स्पर्धा करा.

यासाठी प्रतिस्पर्धांची माहिती.

. **इंटरनेट** : तुम्ही इंटरनेटरून मिळवू शकता. प्रतिस्पर्धी कोणत्या प्रकारचा व्यवसाय करतात त्यांची पद्धत काय त्यांना असलेला ग्राहकांचा प्रतिसाद कशा प्रकारचा आहे याबद्दल माहिती मिळवा.

. **इतर माध्यम** : इतर माध्यमांद्वारे. उदा. - वर्तमानपत्र मासिक पत्रक इत्यादीमध्ये. येणाऱ्या जाहिराती माहिती याकडे लक्ष द्या. त्यांच्या जाहिरातींच्या पद्धतीबद्दल जाणून घ्या.

. **उपस्थिती** : प्रतिस्पर्धांच्या कार्यक्रमांना हजेरी लावा तेथील संबंधित व्यक्तींची भेट घ्या प्रतिस्पर्धांबद्दल जाणून घ्या. प्रतिस्पर्धांची बलस्थाने त्यांच्या कमकुवत बाजू यांची नोंद घ्या.

. **अभ्यास** : प्रतिस्पर्धांची काम करण्याची शैली पद्धत आणि शक्य असल्यास उत्पादन किंवा सेवा निर्माण करण्याची तसेच ती ग्राहकापर्यंत पोहोचवण्याची प्रक्रिया याबद्दल माहिती घ्या.

४. व्यवसायाचा आराखडा तयार करा -

प्रत्यक्ष व्यवसाय सुरु करण्याआधी एक प्रारंभिक स्वरूपाचा आराखडा तयार करा. एक यशस्वी व्यावसायिक आराखडा तुमच्या व्यवसायाची कल्पना योग्य प्रकारे मांडेल. व्यवसाय चालवण्यासाठी तुमची दीर्घकालीन उद्दिष्टे आखा. तुमच्या व्यावसायिक आराखड्यात खालील गोष्टी असायला हव्यात.

. **व्यवसायाची संकल्पना**- व्यवसायाच्या क्षेत्राबद्दल मुलभूत माहिती व्यवसायाची रचना. वन पर्सन कंपनी खासगी कंपनी पार्टनरशिप फर्म इत्यादी. आणि तुम्ही जी सेवा किंवा उत्पादन सादर करणार आहात त्याबद्दलची माहिती.



. **मार्केट आणि प्रतिस्पर्धी-** जे ग्राहक तुमच्या सेवा किंवा उत्पादनात घेण्यात रस दाखवू शकतील त्यांची माहिती. तुमची सेवा किंवा उत्पादन यांच्याशी साधर्म्य असणारी इतर सेवा किंवा उत्पादन यांची माहिती त्याचबरोबर त्या व्यवसायातील प्रतिस्पर्धांची माहिती.

. **विक्री आणि विपणन मार्केटिंग-** तुम्ही ग्राहकांपर्यंत तुमची सेवा किंवा उत्पादन कसे पोहोचवणार आहात तसेच ते वापरण्यासाठी कसे आकृष्ट करणार आहात याबद्दलची तुमची योजना.

. **व्यवस्थापन विभाग-** सर्व गोष्टींचे व्यवस्थापन करणाऱ्या विभागाविषयी माहिती. उदाहरणार्थ कोणत्या प्रकारची व्यक्ती कोणत्या प्रकारची जबाबदारी सांभाळेल कोणत्या प्रकारच्या व्यक्तीकडून कोणत्या प्रकारची कौशल्य अपेक्षित आहेत इत्यादी.

. **आर्थिक बाजू-** तुम्ही सेवा किंवा उत्पादन ग्राहकांपर्यंत पोहोचवण्यासाठी आलेला खर्च इतर खर्च आणि अपेक्षित नफा या सर्वांचा ताळेबंद करून जे भांडवल अपेक्षित आहे ते आणि त्याच्या व्यवस्थेबद्दल माहिती. व्यवसाय सुरु करू इच्छिणाऱ्यां साठी भारत सरकार तसेच खासगी बँकांच्या कर्ज योजना उपलब्ध आहेत त्याचा वापर करून घेता येईल.

५. गुरु सल्लागार दिशादर्शक -

आराखडा तयार झाल्यावर त्या व्यवसायातील अनुभवी व्यक्ती ज्या तुम्हाला दिशा दाखवू शकतील अशा व्यक्तींशी संपर्क साधा.

- . **शंका-** व्यवसायासाबद्दल त्यांच्याकडून तुमच्या सर्व शंकांचे निरसन करून घ्या.
- . **आवश्यक बाबी-** व्यवसायासाठी आवश्यक असणाऱ्या बाबींबद्दल जाणून घ्या.
- . **अनुभव-** व्यवसायातील त्यांच्या अनुभवाचा उपयोग करून घ्या.
- . **पूर्वतयारी-** त्यांच्या मदतीने व्यवसाय सुरु करण्यासाठी आवश्यक असणारी पूर्वतयारी करा.

६. व्यवसायाची नोंदणी -



काही पद्धतीचे व्यवसाय नोंदणी न करता देखील करता येत असले तरी व्यवसायाची नोंदणी केल्याचे बरेच फायदे आहेत. तुम्ही तुम्हाला हव्या त्या प्रकाराखाली व्यवसायाची नोंदणी करू शकता. (१)

- . **वन पर्सन कंपनी-** भारतात हा प्रकार नुकताच खुला करण्यात आला आहे आता तुम्ही केवळ एक व्यक्ती तुम्ही किंवा कोणीही खासगी कंपनी सुरु करू शकता.
- . **प्रायवेट लिमिटेड कंपनी-** तुम्ही आणि तुमचे सहकारी मिळून प्रायवेट लिमिटेड कंपनी स्थापन करू शकता. जिथे तुम्ही निवडलेले बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स तुमच्या वतीने काम पाहतील.
- . **पार्टनरशिप फर्म-** तुम्ही आणि तुमचे सहकारी मिळून पार्टनरशिप फर्म देखील स्थापन करू शकता.

व्यवसायाच्या नोंदणीसाठी एखाद्या सनदी लेखापालाची ची मदत घेऊ शकता.

नोंदणी झाल्यावर तुम्ही तुमचा व्यवसाय सुरु करू शकता उद्योजकतेच्या इतर घटकांबाबत आपण माहिती घेऊच. पुढील प्रवासासाठी हार्दिक शुभेच्छा.

संदर्भ

१] भारत सरकारचे च्या विविध योजनांचे प्रकाशन