चार्ट-१ ५००० जोडको दर्शन

लक्ष्यः मानिसहरुलाई सशक्त बनाई गरिबीलाई हटाउनु ।
पाँच हजार जनालाई खुवाउनु । मर्कुस ६:३०-४४
तीन मुख्य शब्दहरु
१. दया (Compassion)
२ सशक्तिकरण (Empowerment)
३. गुणात्मक (Multiplication)

❖ दया

"तिमीले नै तिनीहरुलाई केही खाना देउ । " मर्कुस ६:३७

- व्यवहारिक कार्य
- जिम्मेवारी दिन्छ
- जिम्मेवारी लिन्छ
- परिचालन गर्छ

❖ सशक्तिकरण

येशूले जवाफ दिनुभयो, "तिमीसँग कति ओटा रोटीहरु छन् ? जाउ र हेर " मर्कुस ६:३८

- हामी त्यही कुरा खोज्छौ, जुन कुरा हामीसँग छैन् ।
- हामी त्यही सोच्छौ, जुन कुरा हामी गर्न सक्दैनौ ।
- हामीसँग जे छ त्यसको प्रयोग गर्नु नै आश्चर्य कार्यको सुरुवात हो ।

❖ गुणात्मक

तिनीहरु सबैले खाए र तृप्त भए र चेलाहरुले बाँकी रहेको बाह्र डाला रोटीका टुक्राहरु र माछाहरु बटुले मर्कुस ६:४२-४४

- तिनीहरुसँग जे थिए त्यहीबाट सुरु गरे ।
- परमेश्वरलाई हेरे ।
- आज्ञाकारी भई अघि बढे ।
- सबै जनाले खाएर तृप्त भए ।

चार्ट-२ सफलताको लागि तयारी

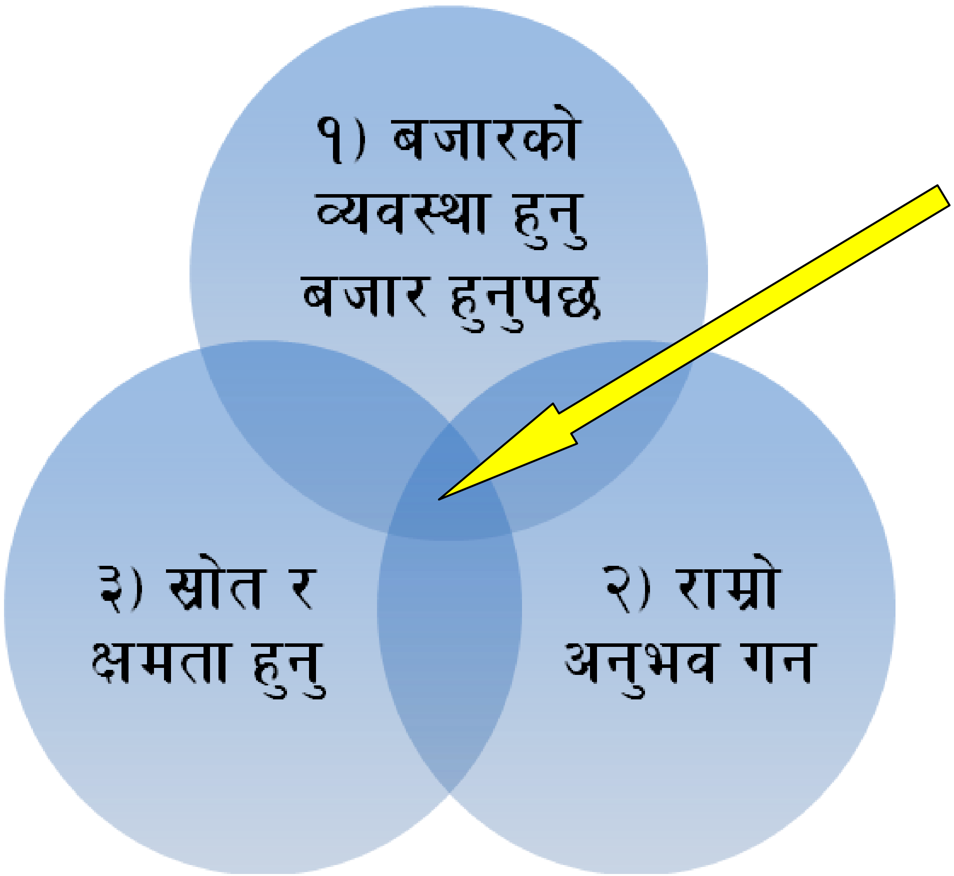
❖ सफलताको उद्देश्य र सफलता के हो ?

- सफलता = परमेश्वरले तपाईले के गरेको चाहानु हुन्छ पत्ता लगाउनु र सो गर्दै जानु ।
- सफलता = असल परियोजना छान्नु
- सफलता = कुनै यस्तो काम गर्ने, जुन काम मानिसहरुले मन पराउँछन् र तिनीहरु त्यसको लागि तपाइलाई मूल्य तिर्न चाहान्छन् ।
- सफलता = मानिसहरु तपाईबाट केही किन्न चाहान्छन् अरुबाट होइन ।
- सफलता = जुन मानिसहरुले तिरेकोबाट तपाईको आफ्नो खर्च कटाएर बचेको केही अंश ।
- सफलता = बचेको पैसालाई बचाउनु र फजुल खर्च नगर्नु ।

चार्ट-३ सफलताको लागि तयारी

❖ सहि परियोजनाको छनौट

जुन उत्पादन तपाइले गर्नु हुन्छ वा बनाउनु हुन्छ। अथवा तपाइले अरुको सेवाको लागि गर्नु हुन्छ।

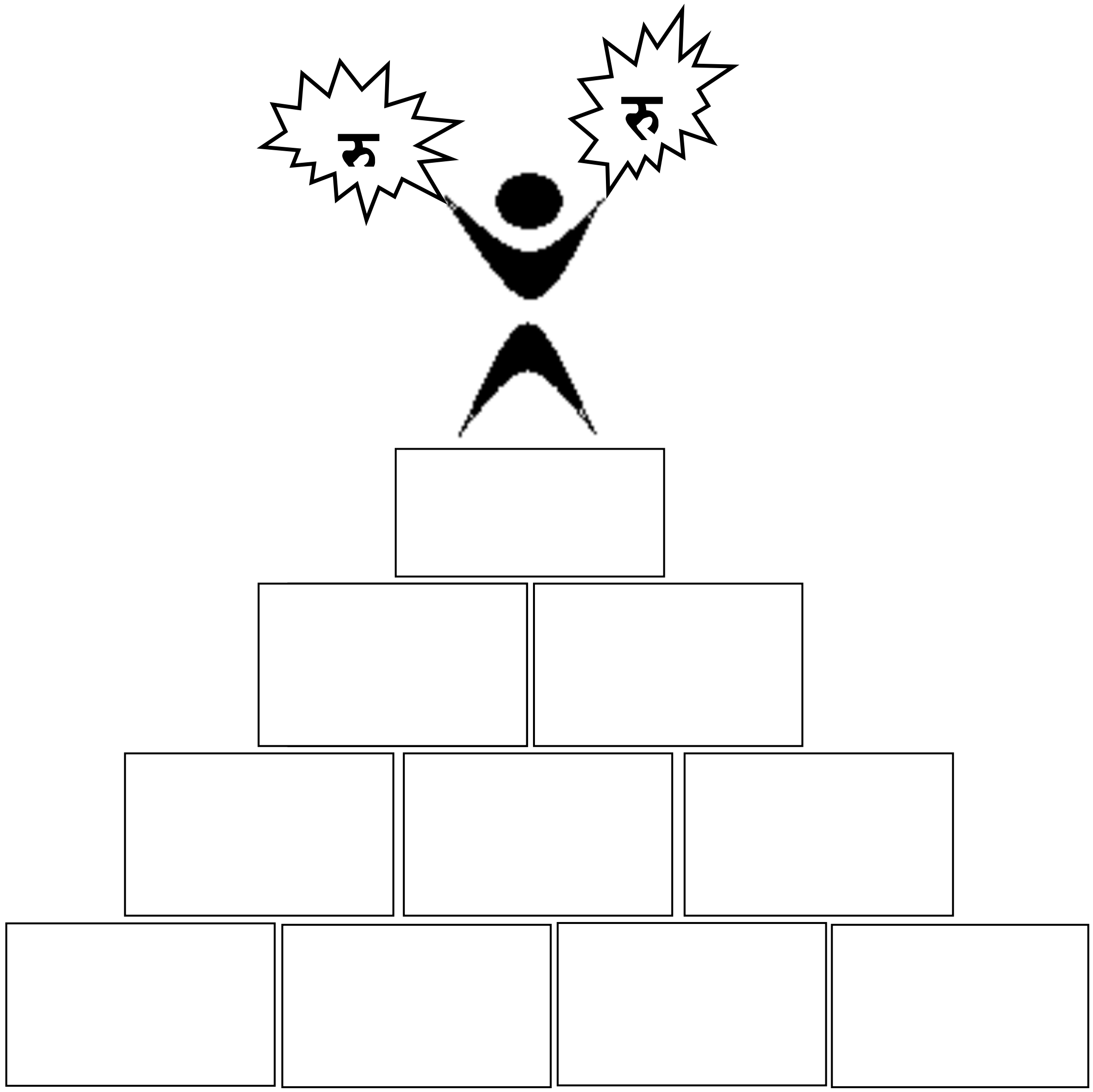


यस्तो परियोजना छनौट गर्नु जाँहा यी माथि उल्लेखित तीन वृत्त (गोलो) हरु एक अर्कामा मिल्छन् र सफलताको लागि अवसर दिन्छन्।

चार्ट-४ सफलताको लागि तयारा

❖ असल जगको निर्माण गर्नु

सफलता पाउनुको लागि तपाइले आफ्नो परियोजना असल जग माथि बसाउनु पर्छ ।



तिनीहरु के हुन भनी तपाई सोच्नु हुन्छ ?

चार्ट-५ राम्रो योजना

❖ किन योजना ?

एउटा राम्रो योजनाले तपाइलाई यी कुराहरु बुझ्न सहायता गर्नेछन् ।

- तपाई कहाँ जाँदै हुनुहुन्छ र कसरी त्यहाँ पुग्ने
- तपाईको सम्भावित बजार के हो
- तपाइलाई कस्तो किसिमको सीप आवश्यक पर्नेछ र कहाँ पाउन सकिन्छ
- आइपर्ने जोखिम थाहा गर्ने र कसरी ती जोखिमलाई कम गर्ने
- तपाइलाई के कुराको खाँचो पर्छ र कहिले खाँचो पर्छ
- तपाईको परियोजनाको खर्च कति हो
- तपाइले आफ्नो आम्दानी बढाउन र नाफा कमाउन तपाईको उत्पादन कतिमा बेच्नु पर्दछ
- तपाईले बनाएको योजना अनुसार उन्नतीको जाँच गर्न सक्नु हुन्छ

तपाईले समय लगाएर बनाएको एउटा राम्रो योजनाले सफलता पाउनको लागि मद्दत गर्नेछ ।

सानो र साधरणबाट सुरु गर्नु -KISS सिद्धान्त

जब नयाँ परियोजना सुरु गर्नु हुन्छ-**KISS** सिद्धान्त प्रयोग गर्नुहोस् ।

K = Keep राख्नु

I = It त्यो

S = Small सानो

S = Simple साधारण

यसले तपाईलाई भारी मूल्य गल्ती विना नै अनुभव प्राप्त गर्न मद्दत गर्नेछ ।

चार्ट-६ तपाईको परियोजनाको योजना

❖ बजारको अनुसन्धान र रणनीति

- तपाइले पत्ता लगाउनु पर्ने आवश्यक कुराहरुको बुँदा बनाउनु - उदाहरण
  - ➢ तपाईको ग्राहकहरु को को ?
  - ➢ त्यहाँ कति जना छन् ?
  - ➢ तिनीहरुले कति दिन सक्छ ?
  - ➢ विगतमा विक्री मूल्यको अवस्था कस्तो छ ?
  - ➢ तपाई कोसँग प्रतिस्पर्धा गर्दै हुनुहुन्छ ?
  - ➢ तपाईको समकक्षीले किन राम्रो गर्दै हुनुहुन्छ ?
  - ➢ तिनीहरु तपाईबाट किन किन्न चाहान्छन् ?
  - ➢ तपाईको विक्रीको फरकपना के छ ?
  - ➢ तपाईले कुन उचाईमा विक्री गर्ने इच्छा गर्नु भएको छ ?
  - ➢ तपाईले कसरी आफ्नो विक्री मूल्य तोक्नु हुन्छ ?

- तपाइलाई आवश्यक पर्ने जानकारीहरु कसरी पत्ता लगाउनु हुन्छ, योजना बनाउनुहोस् ।

- तपाईले आफ्नो उत्पादनको बजार कसरी मिलाउनु हुन्छ? योजना बनाउनुहोस् ।

चार्ट-७ तपाईको परियोजनाको योजना

❖ तपाईको असफल हुने जोखिमलाई कम गर्नु ।

चरण १: भविष्यमा आईपर्ने सक्ने जोखिमहरुको पहिचान गर्नु ।

चरण २: भविष्यमा आईपर्ने सक्ने जोखिम कम गर्नु प्रत्येक जोखिमहरुबाट तपाईको परियोजनालाई कसरी बचाउनु हुन्छ ।

चरण ३: प्रत्येक चिजको मूल्यको अनुमान गर्नु (चरण २)

सहयोगको लागि तल उल्लेखित जोखिम व्यवस्थापन तालिका प्रयोग गर्नुहोस् ।

जोखिम	जोखिम न्यूनिकरणको नाप	मूल्य

चार्ट-८ तपाईको परियोजनाको योजना

❖ रकमको तयारी योजना

- प्रयोग हुने शब्दावलीहरु

➢ निश्चित मूल्यहरु: पैसा, जुन तपाईले बेच्न वा नबेच्न, खर्च गर्नु हुनेछ ।
➢ अस्थिर मूल्य: पैसा/रकम जुन तपाईले कुनै बस्तु उत्पादन र सेवाको लागि खर्च गर्नु हुनेछ ।
➢ नाफा: यो बेचेपछिको कुल अनुमानित आम्दानी हो ।
➢ नाफा: यो कुनैपनि बस्तु र उत्पादनको खर्च कटाएर बेचेपछि बचेको आम्दानी हो ।
➢ रकमको बहाव: यो चाँही कुनै निश्चित समयमा परियोजनाका क्रममा पैसा आउने र जाने प्रकृयाको सरांश ।
➢ जोड्ने केन्द्र: जब परियोजना घाटाबाट नाफा बनाउन सुरु गर्छ ।

- रकमको योजना बनाउनु

➢ सबै चीजहरुको खर्च आम्दानी र मूल्यको बुँदा बनाउनु ।
➢ आम्दानी र खर्च प्राप्त गर्ने अवधि निर्धारण गर्ने ।
➢ तल तालिकामा दिएको उदाहरण बमोजिम पर्ने मूल्य र विक्री मूल्यको अनुमानित रकम सरांशमा लेख्नुहोस् ।
➢ यदि तपाई ऋण लिने योजना बनाउदै हुनुहुन्छ भने त्यो तिर्न नविर्सनुहोस् ।

चार्ट-९ तपाईको परियोजना तयार गर्नु

❖ तपाईको आर्थिक रकमको योजना तयार पार्ने ।

- रकमको हिसाब किताब राख्ने ।

तल तालिकामा देखिइए झैं पर्ने मूल्य र विक्री गर्ने मूल्यको अनुमानित छोटकरीमा लेख्नुहोस् ।

समयको मापनलाई तपाइको परियोजनालाई अझ उत्कृष्ट बनाउन छान्न सकिन्छ ।

	मूल्य बाहिर जाने रकम भित्र आउने रकम			
चीज	महिना १ योजना	महिना २ योजना	महिना ३ योजना	महिना ४ योजना
निश्चित र पुँजी मूल्य	-२००००	-३०००	-३०००	-३०००
अस्थिर मूल्य	-४०००	-१५००	-५०००	-४०००
नाफा	०	०	०	+१०५०००
यो महिनाको रकम बहाव	-२४०००	-४५००	-८०००	+९८०००
कुल रकम बहाव	-२४०००	-२८५००	-३६५००	+६१५००

➢ सबै प्रकारका चीजहरुको मूल्य सुची निश्चित गर्नु, यदि तपाई ऋण लिने योजनामा हुनुहुन्छ भने ऋण तिर्नु नबिर्सनुहोला ।

➢ बेच्नका लागि अनुमान गरिएको अनुमानित तालिका तिनपटक दोहोऱ्याउनुहोस् कम, मध्यम र उच्च ।

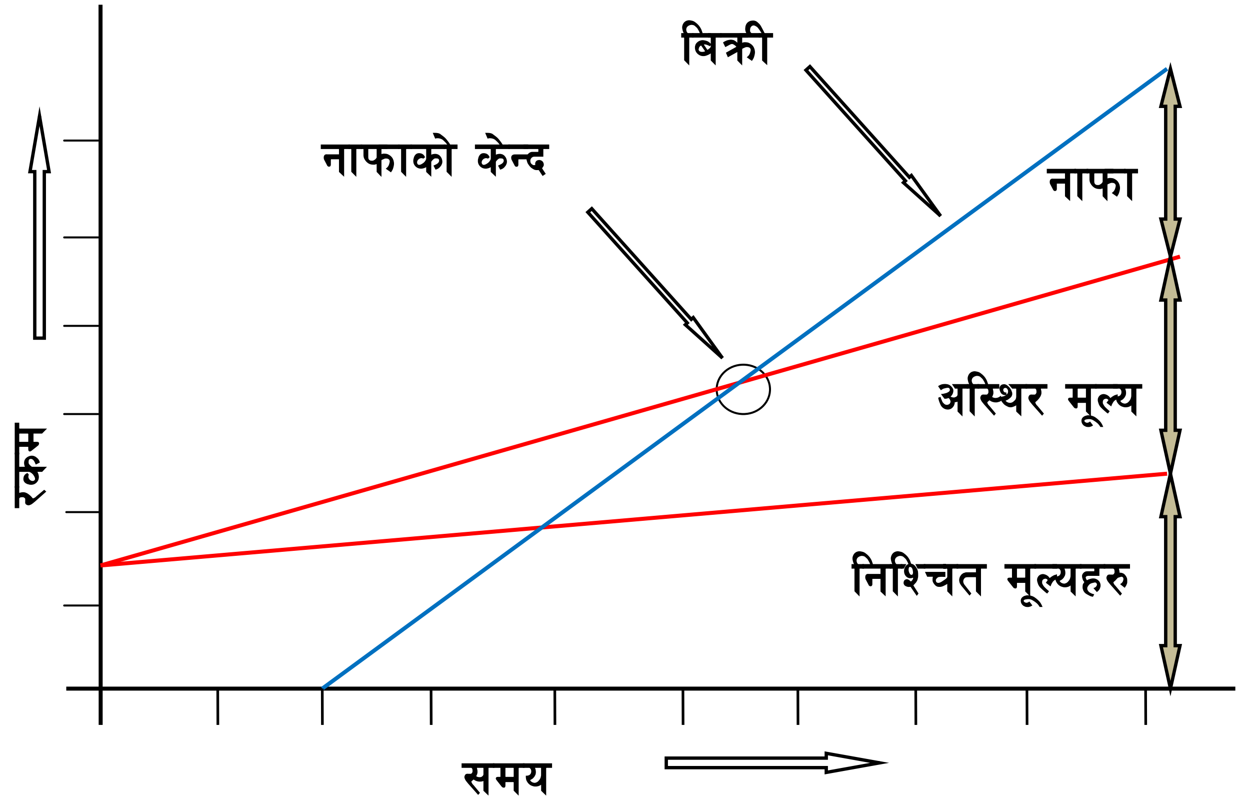
➢ माथिको तालिकाले तपाईलाई नाफा बनाउन र कति समय लगाउन, कति रुपैया लगानी गर्नुपर्छ सो को बारेमा बताउनेछ ।

➢ यदि तपाईले ऋण लिने चालिने योजना बनाउदै हुनुहुन्छ भने यसले तपाइलाई कति सापटी लिनु आवश्यक छ भन्ने कुरा बताउनेछ ।

चार्ट-१०　　　　　तपाईको परियोजना तयार गर्नु

❖ रकम योजना तयार गर्नु　　ञ

नाफाको केन्द्रको हिसाब गर्नु ।



जब तपाईले कुनै कुरा बेचेर बढी रकम पाउनु हुन्छ तपाईले एउटा नाफाको केन्द्रमा पुग्नुहुन्छ तपाईको लगानी फिर्ता पाउन सुरु हुन्छ र फेरी लगातार रुपमा त्यही मूल्य दरमा बेच्नको लागि पाउनु हुनेछ र तपाईले नाफा कमाउनु हुनेछ ।

चार्ट-११ तपाईको परियोजना तयार गर्नु, शुरु गर्नु र व्यवस्था

- अभिलेख राख्नु ।

- तपाईलाई अभिलेख रखाइले निम्न कुराहरुमा सहयोग गर्नेछ :
    - तपाईको उन्नती विरुद्ध तपाईको परियोजनाको योजना जाँच गर्नु ।
    - परियोजनाको नाफा र खर्चको पुनः हिसाब गर्नु ।
    - ढिलो नगरीकन समयमै आवश्यक आर्थिक निर्णय बनाउनु ।
    - व्यापारिक अवसरहरुको फाईदा उठाउनुहोस् ।
    - योजना निश्चितका साथ अघि बढाउनुहोस् ।

- अभिलेख रखाईका प्रकारहरु

क) सम्झौताहरु

ख) श्रम समय

ग) उत्पादन रेकर्ड

घ) लेखा

ङ) रकम बहाव

चार्ट-१२ तपाईको परियोजना अघि बढाउनु

❖ अभिलेख राख्नु ।

क) परियोजना सहभागि अन्य समुह संग लिखित समझौता

- ➢ कामको सम्झौताहरु समूहहरु
- ➢ ऋण सम्झौताहरु
- ➢ भाडा सम्झौता
- ➢ रोजगारी सम्झौता

टोलीको नियमावलीहरु, सर्तहरु र जिम्मेवारीहरु स्पष्ट बनाउनुहोस् ।

❖ सामूहिक कार्य सम्झौताहरु

यस परियोजना सुरु गर्नु पूर्व, परियोजनाको सम्बन्धमा आईपर्ने जोखिमहरुका विवादहरु सम्बन्धी पहिले नै के गर्ने भन्ने सम्बन्धमा लिखित रुपमा सम्झौता गर्ने

यसमा निश्चित नियमावली, जिम्मेवारीहरु आर्थिक सहयोग र नाफा तथा घाटा बाँडफाँड समावेश गर्नु पर्छ

- ऋण सम्झौताहरु

कुनै पनि ऋण चुक्ता ऋण लिदाँको नियमावली र सर्तहरु सहित स्पष्ट सम्झौता गर्नुपर्छ ।
ऋणहरु कहिले कति लिनुभयो, गर्नु अभिलेख होस् र प्राप्त गरेका हस्ताक्षर गर्नुहोस् ।
ऋणहरु कहिले तिर्ने र कति तिर्ने भनी लेख राख्नुहोस् र प्राप्त गरेको हस्ताक्षर लिनुहोस् ।

- भाडा सम्झौताहरु

कुनै पनि जग्गा वा भाडाका सम्पत्तिहरु सम्बन्धी नियमावली र सर्तहरु सहित कहिलेसम्मका लागि भनेर स्पष्ट सम्झौता गर्नु पर्छ ।
भाडाहरु कहिले र कति तिर्नुभयो अभिलेख राख्नुहोस् र हस्ताक्षर लिनुहोस् ।

- रोजगार सम्झौताहरु

यदि तपाई रोजगारदाता वा कसैलाई रोजगार दिँदै हुनुहुन्छ भने रोजगार गर्ने व्याक्तिको काम कर्तव्य सहित रोजगारको सर्तहरुको लिखित सम्झौता पत्र बनाउनुहोस् ।
ज्यालाहरु कहिले दिइयो अभिलेख राख्नुहोस् र हस्ताक्षर लिनुहोस् ।

चार्ट-१३ तपाईको परियोजना अघि बढाउनु

❖ अभिलेख राख्नुहोस ।

ख) कर्मचारीहरुको कामको समय अवधि (को ,कहिले, कहाँ,के गऱ्यो)

नाम	मिति	समय	काम विवरण
कमल	२२.०८.१३	८:००-१२:००	कुखुराको खोर सफा र रोग निवारण
अजय	२२.०८.१३	८:००-१६:००	बजारमा कुखुराहरु बेचेको
दाउद	२२.०८.१३	१७:००-१८:००	लेखा जोखा गरेको

ग) उत्पादन अभिलेख

मिति	वर्णनात्मक /विवरण	मूल्य	टिप्पणी
२२.०८.१३	१०० चल्लाहरु किनेको	प्रत्येक रु ५०।-	
२४.०६.१३	२ चल्लाहरु मऱ्यो		खास कारण छैन् ।
२२.०६.१३	९८ चल्लाहरुको ठोड काटियो र सुई लगाइयो	प्रत्येक रु ५।-	माइगोरीबाट सरकार र भेटनरीबाट काम सकायो ।
२२.०८.१३	९८ कुखुराहरु सुन्दर बजारमा बेचेको	प्रत्येक रु ३००।-	राम्रो भएर ग्रहाक प्रभावित भए र पछि सबै किन्न चहान्छ । ९८०३८६८०६८
२२.०८.१३	अर्को कुखुरा पाल्नको लागि कुखुराको घर सफा गरेको र रोग निवारण गरेको ।	रु ९००।- रोग निवारणको लागि तरल पदार्थ	मल बेचेको =रु १२००।-

चार्ट-१४ परियोजना अघि बढाउनु

❖ अभिलेखहरु राख्नु ।

घ) लेखहरु (सबैका लागि अलग अलग पेज)

मासिक आम्दानी

मिति	श्रोत	रकम
	पछिलो जोड़ (कुल लाभ)	
	उदारहण- आफ्नो पैसा	
	उदारहण- ॠण	
	उदारहण- बिक्री	
	उदारहण-नाफाबाट केही बचत राखेको	
	जम्मा आम्दानी	

मासिक खर्च

मिति	वर्णनात्मक/विवरण	रकम
	उदारहण-भण्डारण गर्नु	
	उदारहण-औजार /कच्चा पदार्थ	
	उदारहण-ज्याला	
	उदारहण-भाडा	
	उदारहण-बिजुली	
	उदारहण-बचत	
	ॠण तिरेको	
	जम्मा खर्च	

आम्दानी-खर्च=नाफा

अर्को पेज सुरु गर्नको लागि नाफा रकमलाई अगाडी बढाउनुहोस् । तपाईको नाफाबाट केही कुरा ल्याउनको लागि निर्णय गर्न सम्झनुहोस् उदाहरणको लागि अर्को कामको लागि बिउ वा पुनः बनाउनको लागि छुट्टै बचत खातामा राख्नुहोस्।

चार्ट-१५ तपाईको परियोजना चलाउनु/अघि बढाउनु

❖ अभिलेख राख्नु ।

ङ) रकम बहाव तालिका

प्रत्येक महिना, महिना पिच्छेको अभिलेख राख्नुहोस् जसले तपाइलाई रकमको बहाव तुलना गर्न मद्दत गर्नेछ । यसले तपाईलाई तपाईको परियोजना कसरी गइरहेको छ त्यसको जानकारी दिन्छ र समयमै आवश्यक निर्णय गर्न सहयोग गर्नेछ ।

यसले तपाईलाई ढुक्कसँग योजना अगाडि बढाउन सहायता गर्नेछ ।

	मूल्य बाहिर जाने रकम भित्र आउने रकम							
प्रकार	महिना १		महिना २		महिना ३		महिना ४	
	योजना	यर्थाथ	योजना	यर्थाथ	योजना	यर्थाथ	योजना	यर्थाथ
निश्चित र पुँजी मूल्य	-२००००		-३०००		-३०००		-३०००	
अस्थिर मूल्य	-४०००		-१५००		-५०००		-४०००	
नाफा	०		०		०		+१०५०००	
यो महिनाको रकम बहाव	-२४०००		-४५००		-८०००		+९८०००	
कुल रकम बहाव	-२४०००		-२८५००		-३६५००		+६१५००	

अब नयाँ योजना तयार पार्ने र अर्को परियोजनाका समयावधीको लागि रबहाव तयार गर्ने ।

चार्ट-१६ कोषको श्रोत

सम्झनुहोस्

❖ हामीसँग जे छ त्यसको प्रयोग नै आश्चर्यकर्मको सुरुवात हो ।

- यस प्रकारको विकल्पहरु विचार गर्नु:

१.	तपाईको आफ्नै बचत धेरैमात्रामा हुनु पर्छ । समानको बिक्री	–यस्तो स्थितीमा कसैसँग उधारो नलिनोस साथै ब्याजसँगको उधारो पनि नलिनोस ।
२.	आफ्नौ परिवार तथा मित्रहरु भए राम्रो	–यस्तो अवस्थामा व्याजदर कम हुन जाँदछ ।
३.	सामुदायिक संस्था - (बचत तथा ऋण योजना,ऋण संघ साथै संस्था द्धारा प्रायोजित ५०००+योजना)	–थोरै व्याजदर
४.	सहकारी संस्थाको बारेमा	–यो स्थितिमा धेरै व्याजदर हुन सक्छ । र ऋण कम समयअबधिको निम्ति उपलब्ध गर्न सकिन्छ ।
५.	धेरैवटा बैकंहरुले छोटो समयबधिको लागि ऋण तथा असुरक्षित ऋण दिन तयार हुदैनन् ।	–धेरै व्याजको स्थिति

यो सम्झनुहोस् तपाईलाई एउटा असल कार्ययोजनाको आवश्य पर्छ, जसले तपाईसँग एउटा असल प्रस्ताव छ भन्ने कुरा अरुलाई जस्तै: (परिवार लगानीकर्ता, सामूदायिक बचत समूह र ऋण समूह, गैरसरकारी संस्था र बैंकको म्यानेजर, (नातेदार) देखाउन सक्नुहुनेछ ।