

5000 +

Income Generation Project  
Training Charts

आमदनी उत्पादन प्रोजेक्ट के  
चार्ट

# Chart-1 5000 + का दर्शन

सिद्धान्त : लोगो को सशक्त बनाने के द्वारा गरीबी को संबोधित करते हैं।

पाँच हजार लोगो को खिलाना, मरकुस— 6:30—44।

तीन प्रमुख शब्द

1— तरस

2— सशक्तिकरण

3— गुणन/फलना—फूलना

❖ तरस

तुम ही उन्हें कुछ खाने को दो, मरकुस 6:37।

- व्यवहारिक कार्यवाही।
- जिम्मेदारियाँ सौंपता है।
- जिम्मेदारी लेता है।
- संगठित करता है।

❖ सशक्तिकरण

यीशु ने उत्तर दिया— तुम्हारे पास कितनी रोटियाँ हैं ? जाकर देखो, मरकुस 6:38।

- हमारे पास क्या नहीं है, उसको ही हम देखते हैं।
- जो हम कर नहीं सकते, उन्हीं के विषय में सोचते हैं।
- जो कुछ हमारे पास है, उपयोग करना ही चमत्कार की शुरुआत है।

❖ गुणन

और उन सब ने खाया और तृप्त हुए, उन्होंने रोटि और मछलियों से भरी हुई बारह टोकरियाँ उठाईं। मरकुस 6:42—44।

- जो उनके पास था उसके साथ प्रारम्भ किया।
- परमेश्वर पर दृष्टि लगाई।
- आज्ञाकारिता पूर्वक कदम उठाये।
- सभी सन्तुष्ट थे।

## Chart-2

## सफलता के लिए तैयारी

### ❖ सफलता के लिए लक्ष्य

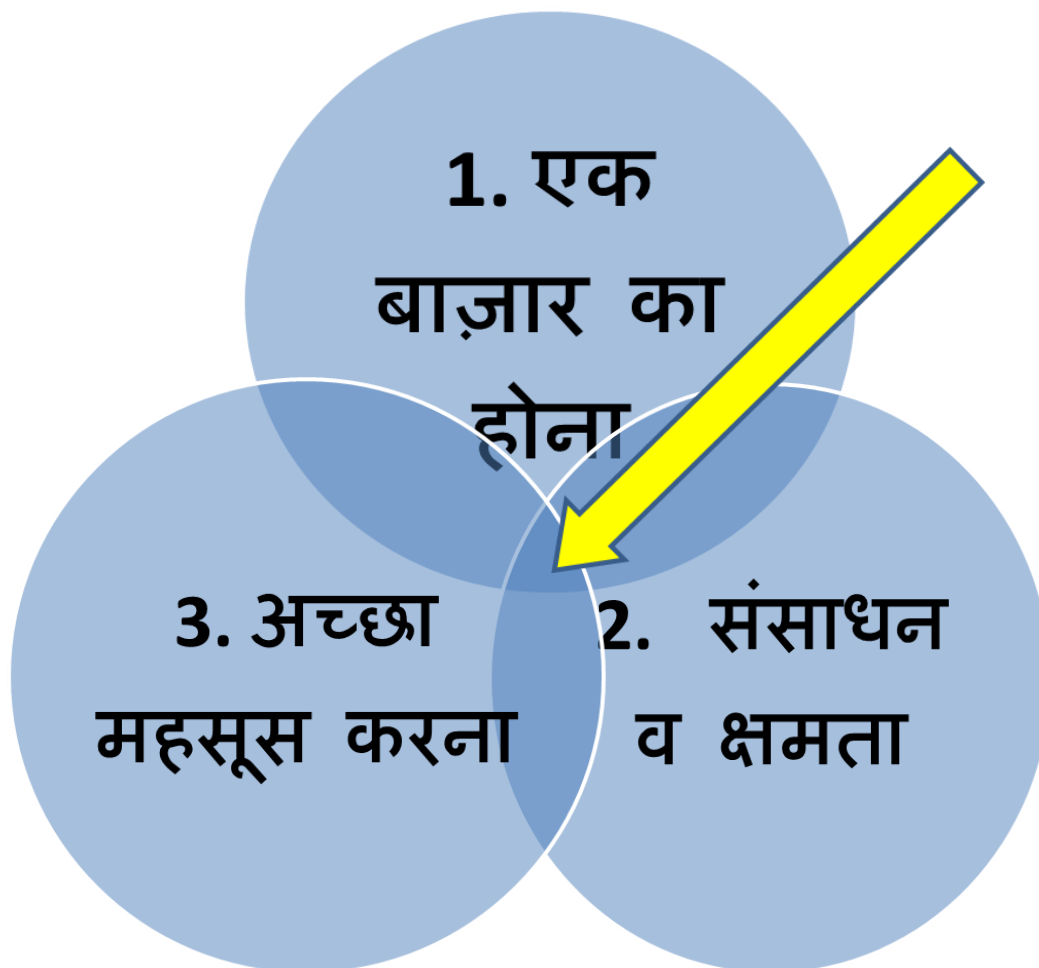
सफलता क्या है ?

- सफलता = योजना कि परमेश्वर आपसे क्या कराना चाहता है और उसे करना है।
- सफलता = सही परियोजना का चयन करना।
- सफलता = दूसरो के लिए जो वे चाहते है अधिक करें क्योंकि वे भुगतान करने के लिए तैयार है।
- सफलता = लोग आपसे खरीदना चाहते है और किसी दूसरे इच्छुक नही है।
- सफलता = कुछ बचा हुआ पास में होना, जिसमें से लोग आपको अदा कर चुके है। उसके बाद आपने उस खर्चे को चुकाया हो।
- सफलता = बचे हुए पैसे का ख्याल रखते हैं और इसे बर्बाद नही करते हैं।

## Chart- 3 सफलता के लिए तैयारी (जारी है)

### ❖ सही परियोजना का चयन करना

अगर आप एक उत्पाद बनाना चाहते हैं या उसे बढ़ाना चाहते हैं या एक सेवा जो आप दुसरो के लिए करते हो।

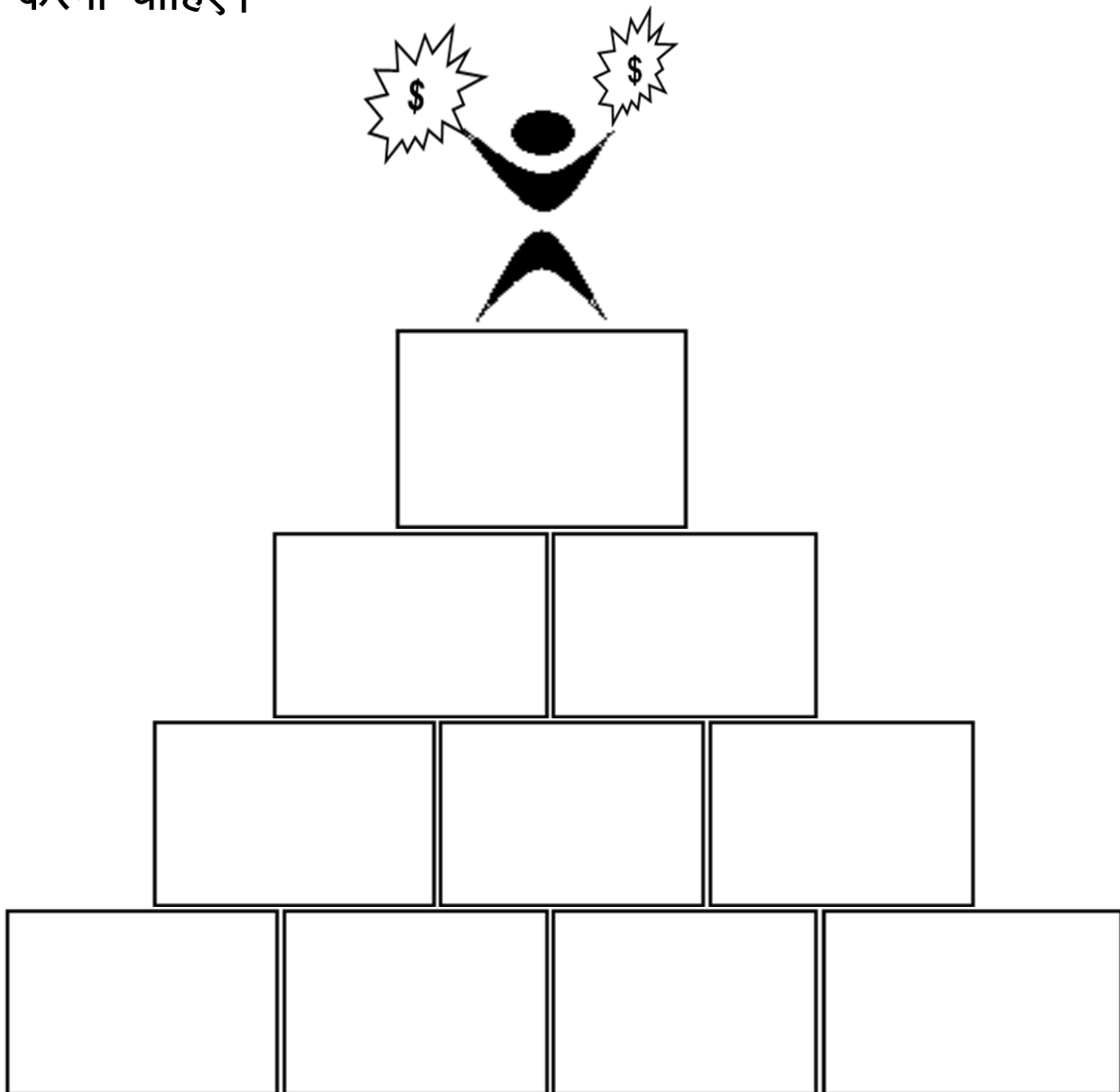


परियोजना का चुनाव करना जहाँ तीन गोले कुछ अंश को ढक लेते है जो कि आपको सफलता का मौका देती है।

## Chart- 4 सफलता के लिए तैयारी (जारी है)

### ❖अच्छी नींव डालना

सफल होने के लिए अच्छी नींव पर अपनी परियोजना का निर्माण करना चाहिए।



यह क्या है, आप क्या सोचते हैं ?

## Chart- 5 अच्छी योजना बनाना

योजना क्यों बनाना है ?

अच्छी योजना बनाना आपको इन्हें समझने में सहायता करेगी :

- ❖ आप कहाँ जा रहे हैं और कैसे वहाँ पहुँचेंगे
- ❖ आपके संभावित बाजार कौन से हैं
- ❖ आपको किस हुनर की आवश्यकता है और वह कहाँ मिलेगा
- ❖ जोखिम और उन्हें कम से कम कैसे करेंगे
- ❖ आपको क्या जरूरत है और आपको कब जरूरत है
- ❖ उसमें कितना खर्च होगा
- ❖ आपको अपनी आय को बनाये रखने और लाभ बनाये रखने के लिए एक उत्पाद को बेचने के लिए कितने की आवश्यकता होगी

अच्छी योजना के आधार पर आप अपनी उन्नति की जाँच कर सकते हैं

अच्छी योजना को तैयार करने के लिए जो समय आपने दिया है उससे आपको सफलता मिलने में मदद मिलेगी।

छोटे और सरल सिद्धांतों को लेकर शुरूआत करें जैसे— **(Kiss)**

जब आप नया प्रोजेक्ट आरम्भ करते हैं तब **(Kiss)** के सिद्धांतों को अपनायें :

**K** = रखना

**I** = यह

**S** = छोटा

**S** = सरल

ये आपको बिना गलती किये ज्यादा महँगे होने पर दुबारा अनुभव करने की अनुमति देगा।

## Chart- 6

## परियोजना की योजना बनाना

### ❖ बाजार शोध और नीति

- आपको क्या पता लगाना है उसकी सूची बनायें जैसे—
  - आपके पसन्दीदा ग्राहक कौन हैं ?
  - वहाँ कितने हैं ?
  - वे क्या कर/दे सकते हैं ?
  - बिक्री मूल्य का इतिहास क्या है ?
  - आप किसके साथ पतिस्पर्धा कर रहे हैं ?
  - क्यों आपके प्रतियोगी अच्छे से कार्य कर रहे हैं ?
  - क्यों आपके प्रतियोगी अच्छे से कार्य नहीं कर रहे हैं ?
  - क्यों वे आपसे खरीदना चाहते हैं ?
  - आपके बेचने का विशेष उद्देश्य क्या है ?
  - किस लक्ष्य तक आपका बिक्री का स्तर है ?
  - कैसे आप अपनी बिक्री की कीमत तय करेंगे ?
- जरूरतमन्द जानकारी का पता लगाने के लिए आप कैसी योजना बनायेंगे ?
- योजना बनायें कैसे आप अपने उत्पाद को बाजार में लेकर आयेंगे ?





## Chart-8 परियोजना की योजना बनाना (जारी है)

### ❖ नकद योजना तैयार करना

#### ● शब्दों का प्रयोग

- फिक्सड लागत : पैसा जो खर्च किया जायेगा चाहे आपने किसी भी प्रकार की बिक्री की है या नहीं।
- ऊपर-नीचे खर्चा- उत्पाद खरीदने या बनाने में जो पैसा खर्च हुआ है।
- विक्रय : बिक्री से अनुमानित आय यह है।
- लाभ : यह बिक्री की सारी कीमत उपलब्ध करता है जो सौदा या वस्तु की है।
- नकदी प्रवाह : यह पैसा आने का विश्लेषण है या समय के अन्तराल में परियोजना से बाहर जाने का।
- विभाजित करने वाले बिन्दु : ये तत्व है जब परियोजना घाटे से लाभ की ओर शुरूआत करती है।

#### ● नकद योजना बनाना

- प्रत्येक वस्तु के खर्चों की सूची बना ले या आमदनी और उसकी लागत ।
- आप जब स्थापित हो जब आप खर्चों की या आमदनी की अपेक्षा करें।
- अनुमानित कीमत और बिक्री तालिका में दर्शन जैसे नीचे उदाहरण दिया गया है।
- न भूलें कर्ज का पूनः भुगतान यहाँ आप योजना बना रहे हैं है एक और लेने की।

## Chart- 9 परियोजना की योजना बनाना (जारी है)

### ❖ नकद योजना तैयार करना

#### ● नकद प्रवाह को जोड़ना

अनुमानित कीमत और बिक्री तालिका में दर्शाएं जैसे नीचे उदाहरण दिया दिया गया है। समय, पैमाना चुन सकते हैं जो आपकी परियोजना के लिए उपयुक्त हो।

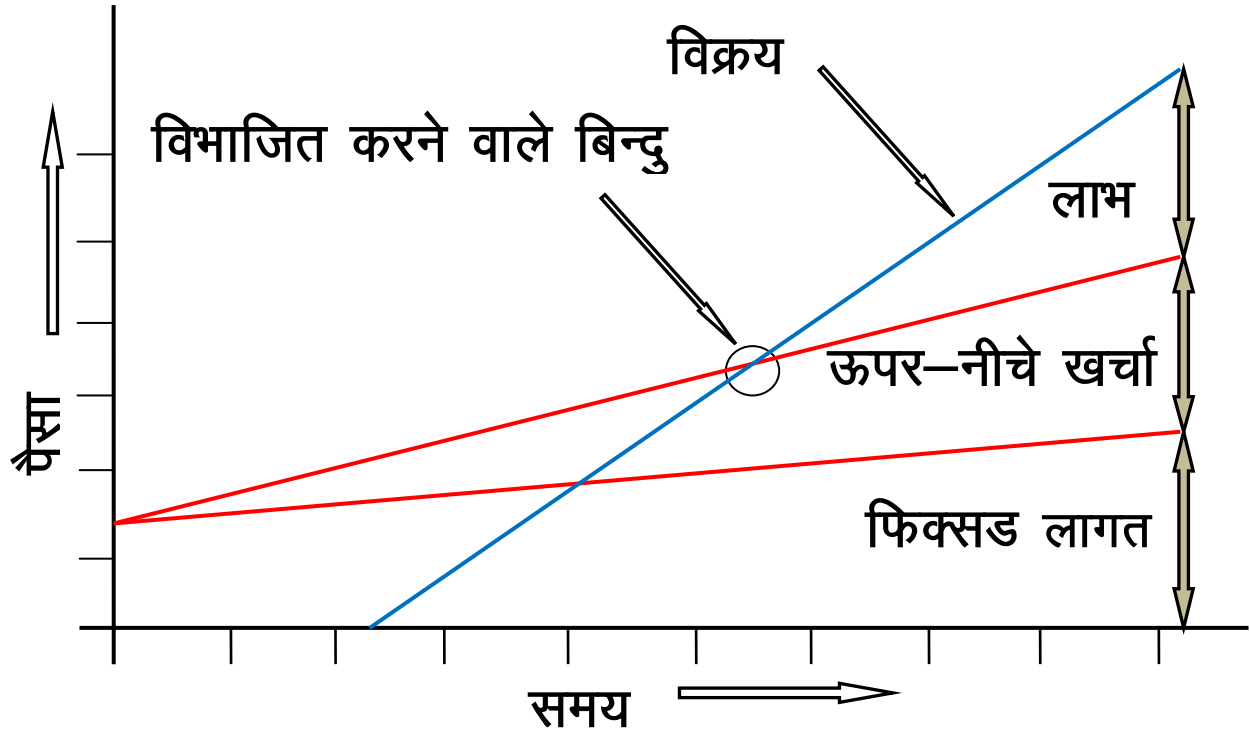
वस्तु	पैसा बाहर		पैसा अन्दर	
	पहला महीना योजना	दूसरा महीना योजना	तीसरा महीना योजना	चौथा महीना योजना
निर्धारित और मूलधन	-20000	-3000	-3000	-3000
परिवर्तनीय कीमत	-4000	-1500	-5000	-4000
बिक्री आय	0	0	0	+105000
इस माह नकदी प्रवाह	-24000	-4500	-8000	+98000
संचिय नकदी प्रवाह	-24000	-28500	-36500	+61500

- सुनिश्चित कर लें प्रत्येक सामग्री सूचीबद्ध है और दाम है। न भूलें कर्ज का पुनः भुगतान। यदि आप योजना बना रहे हैं एक और लेने की।
- बिक्री के अलग-अलग तीन अनुमानित स्तर को पूरा करें— कम, मध्यम, उच्च।
- यह तालिका यह बताती है कि आपको कितने नकद खर्च करने की आवश्यकता है और कितना समय लगेगा।
- यदि आप ऋण लेने की सोचते हैं यह आपको बता देगा कि कितना लेने की जरूरत पड़ेगी।

## Chart- 10 परियोजना की योजना बनाना (जारी है)

❖ नकदी योजना तैयारी (जारी है)

विभाजित करने वाले बिन्दु की गणना



जब आप ने बिक्री से काफी संचय कर लिया जिसमें से आप विभाजित करने वाले बिन्दु पर पहुँचे। जहाँ से आप ने शुरूआत की थी। जिससे वापस आप लागत पर पहुँचे और बशर्ते लगातार बिक्री करें, उसी मुल्य पर आपने लाभ कमाया।

## Chart-11

## अपनी योजना चलाना

### ❖ विवरण रखें

- विवरण रखना आपकी मदद करता है।—

- अपनी परियोजना की योजना के विपरीत बढ़ोतरी को जाँचे।
- आपने विभाजित करने वाले बिन्दु और नगद बहाव की पुनः गणना करें।
- अपनी परियोजना के लाभों को जानें।
- इसके अलावा कि बहुत देर हो जायें जल्दी ही से आर्थिक जरूरी फैसला लें।
- व्यापार सुअवसरों का लाभ उठायें।
- भरोसे के साथ पहले से ही योजना बनायें।

- कई किस्म के विवरण रखना —

- a) सहमति पत्र
- b) मजदूर समय तालिका विवरण
- c) हिसाब
- d) नकद प्रवाह
- e) नकदी प्रवाहित सूची

## Chart- 12 परियोजना की योजना बनाना (जारी है)

❖ विवरण रखें (जारी है)

a) परियोजना में शामिल होने वाले लोगो के साथ लिखित सहमति पत्र

- कार्य सहमति पत्र—समूह
- कर्ज सहमति पत्र
- किराया सहमति पत्र
- रोजगार सहमति पत्र

हर एक सब, शर्त और जिम्मेदारी की लोगो के साथ पुष्टि कर लें।

● समूह कार्य सहमति पत्र

जो लोग परियोजना में भाग लेते हैं उनके बीच में तर्क के जोखिम को कम करने के लिए जिन बातों पर सहमति हुई उन्हें लिख लिया जायें। इससे पहले परियोजना चालू हो।

यह सम्मिलित करेगा हर एक सब जिम्मेदारी और आर्थिक मदद को तथा मुनाफे और नुकसान के बांटे जाने को।

● कर्ज सहमति पत्र

कोई भी कर्ज जो लिया जाये उसका नियमों और शर्तों के साथ सहमति न होना आवश्यक पुनः भुगतान के लिए।

विवरण रखें जब कर्ज प्राप्त /चुकाया जा चुका हो और कितना और उसका रसीदी हस्ताक्षर लें।

● किराया सहमति पत्र

कोई परिसर या जमीन जो किराये पर हो उसका सहमति पत्र नियमों और शर्तों के साथ और कितने समय तक वह घोषित किया जाये। विवरण रखें जब किराये का भुगतान हो चुका हो और उसका रसीदी हस्ताक्षर लें।

● रोजगार सहमति पत्र

यदि आप को रोजगार दिया गया है या किसी दूसरे को रोजगार दिया जा रहा तब लिखित सहमति पत्र को रोजगार के नियम तथा जो कि कर्मचारी के काम को भी स्पष्ट कर लें।

विवरण जब मजदूरी चुकाई जाये और उसका रसीदी हस्ताक्षर लें।

## Chart-13 अपनी परियोजना चलाना (जारी है)

❖ विवरण रखें (जारी है)

**b) मजदूर समय तालिका— कौन कब क्या करता है**

नाम	दिनांक	समय	कार्य पूरा किया जाना
मेहन	22-08-13	8:00-12:00	मुर्गी घर साफ करके रोगाणु मुक्त किया
रमेश	22-08-13	8:00-16:00	बाजार में मुर्गियों को बेचना
दिनेश	22-08-13	17:00-18:00	हिसाब की पुनः स्थापना

**c) उत्पादन के विवरण**

दिनांक	विवरण	कीमत	टिप्पणी
22-06-13	रोबो नाम के सप्लायर से 100 दो दिन बड़े चूजे खरीदे गये	50/= प्रत्येक	
24-06-13	2 चूजे मर गये	5/= प्रत्येक	कोई वास्तविक कारण न होना
22-07-13	98 मुर्गियों को सुई लग गई		सरकार के द्वारा कार्य किया जाना
22-08-13	98 मुर्गियों को बाजार में बेच दिया गया	300/= प्रत्येक	ग्राहक खुश थे विशेषताओं को देखकर ग्राहक सारे मुर्गी के बच्चों को खरीदना चाहता है
22-08-13	मुर्गी घर साफ करके रोगाणु मुक्त किया गया	900/= रोगाणु पदार्थ	खाद बेचा गया 1200/=

## Chart-14 अपनी परियोजना चलाना (जारी है)

❖ विवरण रखें (जारी है)

d) हिसाब (सुझाव प्रत्येक एक पन्ने का)

मासिक आमदनी

दिनांक	स्रोत	धनराशि
	आगे लाना	
	उदाहरण अपना पैसा	
	उदाहरण कर्ज	
	उदाहरण बिक्री	
	उदाहरण लाभ से बचत का अलग करना	
	कुल कमाई	

मासिक खर्च

दिनांक	विवरण	धनराशि
	उदाहरण माल	
	उदाहरण औजार/कच्चा माल	
	उदाहरण कीमत	
	उदाहरण किराया	
	उदाहरण बिजली	
	उदाहरण बचत	
	उदाहरण कर्ज पुनः भुगतान	
	कुल खर्च	

आय – खर्च = लाभ

तब आप बचे धन को नये पन्ने पर आगे चढ़ायें (लाभ)

- याद रखें आप लाभ में से कुछ अलग करने के बारे में सोच सकते हैं। उदाहरण अगली ऋतु के लिए बीज या पुनः तैयारी तो इस धनराशि को बचत खाते में रख दो।
- याद रखें यदि आपने कहीं से ऋण लिया है, उधार लिया है अथवा आपको अभी किराये व वेतन का भुगतान करना है तो आपको लाभ को उचित तरह से उपयोग करना है।

## Chart- 15 अपनी परियोजना चलाना (जारी है)

❖ विवरण रखें (जारी है)

### e) नकदी प्रवाहित सूची

प्रत्येक महीने बनी योजना के विपरीत वास्तविक नकदी प्रवाह को तुलना करने के लिए खाते का मासिक विवरण उपयोग करें।

यह आप को बताएगा किस प्रकार आपकी परियोजना चल रही है और जितना जल्दी संभव हो सके किसी जरूरी निर्णय को लेने में मदद करेगा।

यह आप को पहले ही से भरोसे के साथ योजना बनाने में मदद करेगा।

वस्तु	वीमत		पैसा बाहर		पैसा अन्दर			
	पहला महीना		दूसरा महीना		तीसरा महीना		चौथा महीना	
	योजना	वास्तविक	योजना	वास्तविक	योजना	वास्तविक	योजना	वास्तविक
निर्धारित और मूलधन	-20000		-3000		-3000		-3000	
परिवर्तनीय कीमत	-4000		-1500		-5000		-4000	
बिक्री आय	0		0		0		+105000	
इस माह नकदी प्रवाह	-24000		-4500		-8000		+98000	
संचिय नकदी प्रवाह	-24000		-28500		-36500		+61500	

अब अपनी परियोजना की अगली अवधि के लिए एक नई योजना और नकदी प्रवाह तैयार करते हैं।



## Chart- 16

## धन का स्रोत

याद रखें

❖ जो कुछ हमारे पास है उसका उपयोग ही चमत्कार की शुरुआत है।

● इन विकल्पों को क्रमानुसार ध्यान दें।

- 1 आपकी अपनी बचत या वस्तु की अधिक बिक्री – ब्याज नहीं, ऋण नहीं
- 2 परिवार और दोस्त – निम्न या ब्याज नहीं
- 3 समुदाय संघ (बचत और कर्ज योजना, ऋण संघ, 5000+ समर्थक ट्रस्ट योजना) – निम्न ब्याज
- 4 माइक्रो – आर्थिक संस्थान – उच्च ब्याज कम अवधि
- 5 बैंक सामान्य छोटे कर्ज के लिए तैयार नहीं होते या असुरक्षित ऋण के लिए – उच्च ब्याज

याद रखें आप के पास अच्छी योजना चाहिए जो दूसरों को दिखाएगी (परिवार, एकनिवेशक एक समुदाय के बचत और ऋण समुह एक गैर सरकारी संगठन, एक बैंक मैनेजर) की आप एक ध्वनि प्रस्ताव है।