SCERT

स्वाध्यायान्मा प्रमदः

दिल्ली सरकार

कक्षा 10

New Era of Entrepreneurial Ecosystem & Vision (NEEEV)

उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग

विद्यार्थी निर्देशिका 2026-27

राज्य शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद, दिल्ली

उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)

सोच से सृजन तक - उद्यमिता की उड़ान

विद्यार्थी निर्देशिका

कक्षा 10

राज्य शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद, दिल्ली

उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV) विद्यार्थी निर्देशिका कक्षा 10

February, 2026
Copies : 145480

Published by:

State Council of Educational Research and Training (SCERT)

ISBN No.: 978-93-6291-673-0

© 2026 SCERT. All rights reserved.

First Edition: 2026

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise without prior written permission from the publisher.

This publication has been designed as part of SCERT's mission to provide high-quality, innovative educational resources that empower teachers and students across the state. It aims to foster 21st-century skills, including creativity, critical thinking, problem-solving, and real-world application of knowledge.

The content is intended solely for academic purposes and is not for commercial sale or distribution.

चंद्रू प्रेस, दिल्ली द्वारा मुद्रित

सत्यमेव जयते

रेखा गुप्ता

मुख्यमंत्री, दिल्ली

संदेश

हमारे माननीय प्रधानमंत्री श्री नरेंद्र मोदी जी ने भारत के युवाओं को न केवल आकांक्षी पेशेवरों के रूप में नहीं बल्कि उद्यम सृजन करने वाले नवप्रवर्तकों के रूप में देखा है। स्टार्टअप इंडिया तथा अटल नवाचार मिशन (AIM) जैसी पहल ने उनकी इस दूरदर्शी सोच को साकार रूप दिया है और देश में नवाचार एवं उद्यमिता की संस्कृति को सुदृढ़ किया है। ये परिवर्तनकारी कदम प्रत्येक युवा मस्तिष्क की सृजनात्मक क्षमता को उजागर करने की दिशा में महत्त्वपूर्ण हैं।

राष्ट्रीय शिक्षा नीति (NEP) 2020 इस दूरदृष्टि को आगे बढ़ाते हुए कौशल-आधारित तथा अनुभवात्मक अधिगम पर विशेष बल देती है, जो विद्यार्थियों को गतिशील विश्व में सफलता हेतु सक्षम बनाता है। इसी क्रम में 'उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)' योजना इन परिवर्तनकारी प्रयासों को समर्थन प्रदान करती है। इसका उद्देश्य हमारे कक्षाओं के भीतर ही उद्यमी चिंतन के बीज बोना है।

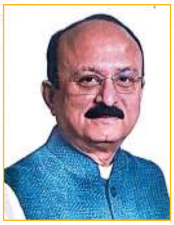
यह निर्देशिका हमारे उस सतत प्रयास की आधारशिला है, जिसके माध्यम से हम शिक्षण स्थलों को नवाचार के केंद्रों में परिवर्तित करना चाहते हैं। ऐसे केंद्र जहाँ विद्यार्थियों को विचार उत्पन्न करने, अन्वेषण करने तथा पहल करने के लिए प्रोत्साहित किया जाए।

इस निर्देशिका का प्रकाशन भविष्य के लिए तत्पर, आत्मनिर्भर, सृजनशील एवं समाज तथा अर्थव्यवस्था में सार्थक योगदान देने में सक्षम पीढ़ी के निर्माण के प्रति हमारी सामूहिक प्रतिबद्धता का प्रमाण है।

मैं इस निर्देशिका के विकास में योगदान देने वाले सभी शिक्षकों, पाठ्यक्रम विशेषज्ञों एवं सहयोगियों के प्रति अपनी हार्दिक सराहना व्यक्त करती हूँ। यह निर्देशिका एक प्रेरणा-दीप के रूप में कार्य करे और हमारे राज्य सहित देशभर के विद्यालयों को उद्यमिता की भावना को अपनाने तथा प्रत्येक शिक्षार्थी में सृजन, नवाचार और नेतृत्व का साहस जागृत करने हेतु प्रेरित करे।

(रेखा गुप्ता)

National Capital Territory of Delhi, Delhi Secretariat, I.P. Estate, New Delhi-110002
Phone No. 011-23392006, 011-23392020, 011-23392030 || Email- cmdelhi@nic.in



आशीष सूद

गृह, ऊर्जा, शहरी विकास, शिक्षा, उच्च शिक्षा, प्रशिक्षण एवं तकनीकी शिक्षा मंत्री
राष्ट्रीय राजधानी क्षेत्र, दिल्ली सरकार

संदेश

प्रिय विद्यार्थियों एवं शिक्षकों,

हमारा देश एक नए दौर के प्रवेश द्वार पर खड़ा है, जहाँ नवाचार, आत्मनिर्भरता और उद्यमिता हमारे भविष्य की दिशा निर्धारित करेंगे। इसी दृष्टिकोण को ध्यान में रखते हुए 'उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)' पाठ्यक्रम को विकसित किया गया है।

NEEEV केवल एक पाठ्यक्रम नहीं है, यह सोचने और कार्य करने की एक नई पद्धति है। यह हमें सिखाता है कि प्रत्येक विचार, चाहे वह कितना भी छोटा क्यों न हो यदि उसे परिश्रम और समर्पण के साथ आगे बढ़ाया जाए तो वह समाज में व्यापक परिवर्तन ला सकता है।

इस योजना के माध्यम से विद्यार्थी समस्याओं को अवसरों में बदलना, विचारों को साकार रूप देने वाले समूह बनाना सीखेंगे तथा यह समझेंगे कि असफलता भी विकास की एक आवश्यक प्रक्रिया है। यह उन्हें आत्मविश्वासी, सृजनशील और उत्तरदायी नागरिक बनने के लिए प्रेरित करेगा।

हमारे शिक्षक इस यात्रा के वास्तविक मार्गदर्शक हैं। वे केवल ज्ञान प्रदान नहीं करते अपितु विद्यार्थियों में आत्मविश्वास और संकल्प भी जागृत करते हैं। मुझे विश्वास है कि NEEEV दिल्ली के प्रत्येक विद्यालय में नवाचार और उद्यमिता की नई ऊर्जा का संचार करेगा।

आइए, हम सब मिलकर यह सुनिश्चित करें कि प्रत्येक बच्चा केवल रोजगार खोजने वाला नहीं बल्कि अवसरों का सृजनकर्ता बने, जो अपने सपनों के साथ-साथ राष्ट्र को भी नई ऊंचाइयों तक ले जाए।

(आशीष सूद)

A-Wing, 7th Level, Delhi Secretariat, I.P. Estate, New Delhi-110002
Tel. No.:23392116, 23392117 Email : min-hep@delhi.gov.in

पांडुरंग के. पोले, भा.प्र.से
सचिव (शिक्षा)
PANDURANG K. POLE, IAS
SECRETARY (Education)

सत्यमेव जयते

राष्ट्रीय राजधानी क्षेत्र, दिल्ली सरकार
पुराना सचिवालय, दिल्ली–110054
दूरभाष: 011–23890187, 23890119
Government of National Capital Territory of Delhi
Old Secretariat, Delhi-110054
Phone: 23890187, 23890119
E-mail : sccyedu@nic.in

संदेश

आज के तीव्र परिवर्तनशील विश्व में शिक्षा केवल ज्ञान के संप्रेषण तक सीमित नहीं रह सकती। शिक्षा को अब केवल ज्ञान प्रदान करने से आगे बढ़कर बच्चों को नेतृत्व करने, वास्तविक समस्याओं का समाधान करने और निरंतर विकसित होती दुनिया के अनुरूप स्वयं को ढालने में सक्षम बनाना होगा। वैश्विक अर्थव्यवस्था और आजीविका परिदृश्य में व्यापक परिवर्तन के इस दौर में हमारे विद्यालयों में उद्यमी मानसिकता का विकास पहले से अधिक आवश्यक हो गया है।

'उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)' योजना इसी दिशा में एक साहसिक एवं दूरदर्शी पहल है। इसका उद्देश्य विद्यालय स्तर से ही विद्यार्थियों में आलोचनात्मक चिंतन, सृजनात्मकता, नेतृत्व क्षमता तथा लचीलापन विकसित करना है। हमारे विद्यालय ही राज्य की भावी कार्य शक्ति और नवाचार क्षमता की आधारशिला हैं।

यह निर्देशिका ऐसे शैक्षिक परिवेश के निर्माण के लिए तैयार की गई है, जहाँ विद्यार्थी स्वतंत्र रूप से सोच सकें, नैतिक रूप से कार्य कर सकें तथा स्थानीय और वैश्विक चुनौतियों का आत्मविश्वास के साथ सामना कर सकें। यह हमारे शिक्षकों को उचित दृष्टिकोण और मार्गदर्शन के साथ इन उद्देश्यों की प्राप्ति में सहयोग प्रदान करेगी। आने वाले वर्षों में हम ऐसे अधिक से अधिक विद्यालयों की कल्पना करते हैं जो विद्यार्थियों को विचार-सृजन, सहयोगात्मक समस्या-समाधान और सामुदायिक परियोजनाओं में सक्रिय रूप से संलग्न करें, जिनका विस्तार पाठ्यपुस्तकों की सीमाओं से कहीं आगे तक हों।

यह निर्देशिका शिक्षकों को NEEEV की परिकल्पना को व्यवहारिक रणनीतियों, कक्षा-गतिविधियों और चिंतनशील अभ्यासों के माध्यम से लागू करने में सहायक होगी। यह हमारे उस विश्वास को प्रतिबिंबित करती है कि प्रत्येक विद्यार्थी में ऐसे विचार विकसित करने की क्षमता है, जो उनके आस-पास की दुनिया को सकारात्मक रूप से परिवर्तित कर सकते हैं।

आइए, हम सब मिलकर NEEEV को परिवर्तन का उत्प्रेरक बनाएँ, जहाँ प्रत्येक विद्यालय नवाचार का केंद्र बने, प्रत्येक शिक्षक भावी नेतृत्व का मार्गदर्शक बने और प्रत्येक विद्यार्थी राज्य तथा राष्ट्र की प्रगति में सक्रिय योगदानकर्ता बने।

(पांडुरंग के. पोले)

वेदिता रेड्डी, भा.प्र.से.
निदेशक, शिक्षा एवं खेल

Directorate of Education
Govt. of NCT of Delhi
Room No. 12, Old Secretariat
Near Vidhan Sabha,
Delhi-110054
Ph.: 011-23890172
E-mail : diredu@nic.in

संदेश

हम आज ऐसे समय में जी रहे हैं, जब विश्व पहले से कहीं अधिक तीव्र गति से बदल रहा है। इस परिवर्तित परिदृश्य में सृजनात्मकता, अनुकूलनशीलता और समस्या-समाधान की क्षमता उतनी ही महत्त्वपूर्ण है, जितनी शैक्षणिक उपलब्धियाँ। एक शिक्षक के रूप में हमारा दायित्व केवल विद्यार्थियों को परीक्षाओं के लिए तैयार करना नहीं बल्कि उन्हें जीवन की व्यापक चुनौतियों के लिए सक्षम बनाना है।

'उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)' योजना हमारे युवाओं को आत्मनिर्भर, नवाचारी और सामाजिक रूप से जागरूक नागरिकों के रूप में विकसित करने की प्रतिबद्धता का प्रतीक है, जो आत्मविश्वास और संवेदनशीलता के साथ भविष्य का निर्माण कर सकें।

NEEEV का उद्देश्य एक सशक्त, व्यावहारिक और दूरदर्शी दृष्टिकोण के माध्यम से विद्यालयों को उद्यमी अधिगम के जीवंत केंद्रों में परिवर्तित करना है। इस निर्देशिका के माध्यम से हमारा प्रयास है कि उद्यमिता केवल औपचारिक कक्षाओं तक सीमित न रहे। प्रत्येक कक्षा एक ऐसा मंच बने, जहाँ हर विद्यार्थी, चाहे उनकी सामाजिक या आर्थिक परिवेश कोई भी हो वह विचारों की खोज कर सके, पहल कर सके और नेतृत्व गुणों का विकास कर सके। यह केवल भविष्य के व्यवसायियों को तैयार करने तक सीमित नहीं है बल्कि एक ऐसी मानसिकता विकसित करने पर बल देती है, जो चुनौतियों को अवसर के रूप में स्वीकार करें, उत्तरदायित्व निभाए और समुदाय के व्यापक हित में योगदान दे। यह निर्देशिका एक ऐसे शैक्षिक वातावरण की परिकल्पना करती है, जहाँ शिक्षक मार्गदर्शक की भूमिका निभाते हुए विद्यार्थियों को स्वतंत्र चिंतन, सहयोगात्मक कार्य तथा विचारों को क्रियान्वयन में बदलने के लिए प्रेरित करें।

आइए, हम सब मिलकर एक ऐसे युग की शुरुआत करें, जहाँ हमारे विद्यार्थी कर्मशील, स्वप्नदृष्टा और परिवर्तन के अग्रदूत बनें।

Veditha

(वेदिता रेड्डी, भा.प्र.से.)

डॉ. रीता शर्मा
निदेशक, एस.सी.ई.आर.टी.

SCERT
स्वाध्यायान्मा प्रमदः

STATE COUNCIL OF EDUCATIONAL RESEARCH and TRAINING
(An autonomous Organisation of GNCT of Delhi)
Varun Marg, Defence Colony, New Delhi-110024
Tel.: +91-11-24331356
E-mail : dir12scert@gmail.com

संदेश

आज की कक्षाएँ केवल शैक्षणिक उत्कृष्टता तक सीमित नहीं रह सकतीं, उन्हें विद्यार्थियों को सृजनात्मक चिंतक, नवप्रवर्तक और भविष्य के नेतृत्वकर्ता बनने के लिए प्रेरित करना होगा। 'उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)' योजना विद्यालयी शिक्षा में उद्यमी कौशलों को समाहित करते हुए इस लक्ष्य की दिशा में एक महत्त्वपूर्ण कदम है। यह निर्देशिका हमारे शिक्षकों को आत्मनिर्भर, नवाचारी और सामाजिक रूप से उत्तरदायी युवा उद्यमियों की पीढ़ी तैयार करने में सहयोग प्रदान करने के उद्देश्य से विकसित की गई है।

NEEEV का मूल दर्शन विभिन्न विषयों में उद्यमी कौशलों के समन्वित समावेशन पर आधारित है, जिससे विद्यार्थी अपने दैनिक अधिगम में आलोचनात्मक और सृजनात्मक चिंतन विकसित कर सकें। यह योजना विद्यार्थियों को प्रोटोटाइप बनाने, प्रयोग करने और आत्मविश्वास के साथ अपने विचारों को साकार करने के अवसर प्रदान करती है। यह पहल विद्यार्थियों को स्टार्टअप जगत के उन अनुभवी मार्गदर्शकों से जोड़ती है, जिन्होंने स्वयं सफलता की इस यात्रा को तय किया है ताकि उन्हें उद्यमिता का वास्तविक और व्यावहारिक मार्गदर्शन मिल सके। इस प्रकार शिक्षार्थियों को ऐसी चुनौतियों से परिचित कराया जाता है जो सतत नवाचार और सहयोग की भावना को प्रोत्साहित करती हैं।

सबसे महत्त्वपूर्ण बात यह है कि NEEEV एक समावेशी संस्कृति को बढ़ावा देती है, जहाँ किसी भी पृष्ठभूमि का बच्चा सार्थक योगदान देने और वास्तविक जीवन की समस्याओं के समाधान विकसित करने के लिए सशक्त बनता है। यह निर्देशिका शिक्षकों के लिए एक मार्गदर्शिका होने के साथ-साथ विद्यार्थियों के प्रति हमारी प्रतिबद्धता का प्रतीक है कि उनके विचार महत्त्वपूर्ण हैं और उनका भविष्य उज्ज्वल है।

आइए, हम सब मिलकर ऐसे विद्यालयों का निर्माण करें, जहाँ नवाचार फले-फूले और प्रत्येक शिक्षार्थी साहस, संवेदनशीलता और सृजनात्मकता के साथ नेतृत्व करने के लिए तैयार हो।

(डॉ. रीता शर्मा)

प्रस्तावना

आज विश्व में शिक्षा का परिदृश्य अभूतपूर्व रूप से परिवर्तित हो रहा है, जहाँ अधिगम अब केवल पाठ्यपुस्तकों और परीक्षाओं तक सीमित नहीं रहा है। आज समय की आवश्यकता है कि हमारी शिक्षा प्रणाली के भीतर एक सशक्त उद्यमी परिवेश विकसित किया जाए, जो शिक्षार्थियों को वास्तविक जीवन की चुनौतियों की पहचान करने, सहयोगात्मक रूप से कार्य करने, नवाचारी विचार प्रस्तुत करने, असफलताओं से सीखने तथा समाज के लिए मूल्य सृजित करने में सक्षम बनाए। ऐसा उद्यमी परिवेश विद्यार्थियों को न केवल भविष्य के व्यवसायों के लिए बल्कि उत्तरदायी नागरिक बनने के लिए भी तैयार करता है, जिसमें लचीलापन, अवसरों की पहचान, नैतिक निर्णय क्षमता तथा समाधान-केंद्रित दृष्टिकोण का विकास होता है।

'उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)' योजना को दिल्ली सरकार द्वारा सितंबर 2025 में प्रारंभ किया गया, जिसका उद्देश्य विद्यालयी शिक्षा में उद्यम-उन्मुख क्षमताओं का समावेशन करना है। NEEEV, राष्ट्रीय शिक्षा नीति (NEP) 2020 के अनुरूप है, जो दक्षता-आधारित अधिगम, अनुभवात्मक शिक्षण पद्धति तथा 21वीं सदी की क्षमताओं पर बल देती है। यह 'विकसित भारत 2047' की राष्ट्रीय परिकल्पना के साथ भी सामंजस्य स्थापित करती है, जिसके अंतर्गत आत्मविश्वासी, सक्षम एवं राष्ट्र-निर्माण के लिए तत्पर युवाओं का निर्माण लक्ष्य है। उभरती प्रौद्योगिकियों के परिवर्तित प्रभाव को ध्यान में रखते हुए, यह योजना विद्यार्थियों में कृत्रिम बुद्धिमत्ता (AI) के प्रति जागरूकता और उसके उत्तरदायी उपयोग को प्रोत्साहित करती है, जैसे कि विचार-सृजन, शोध, प्रोटोटाइप निर्माण, संप्रेषण और उत्पादकता में के साथ ही नैतिकता, पूर्वाग्रह और डेटा गोपनीयता की समझ विकसित करती है।

NEEEV के अंतर्गत विकसित यह निर्देशिका एक संरचित अधिगम मार्गदर्शिका के रूप में कार्य करती है, जो विद्यार्थियों की क्षमताओं को आधारभूत अवधारणाओं से लेकर व्यावहारिक अनुप्रयोगों तक क्रमिक रूप से विकसित करने में सहायक है। यह वित्तीय एवं डिजिटल साक्षरता, संप्रेषण कौशल, सहकार्यता, समस्या-समाधान, अभिकल्प चिंतन, बाज़ार की समझ, प्रलेखन तथा प्रस्तुतीकरण जैसे आवश्यक कौशलों का भी सुदृढ़ीकरण करती है। संरचित गतिविधियों, सहपाठी अधिगम और वास्तविक जीवन से जुड़े संदर्भों के माध्यम से विद्यार्थियों के विचारों को सार्थक समाधानों में रूपांतरित किया जाएगा, सहयोग से सुदृढ़ किया जाएगा तथा उत्तरदायी प्रभाव की दिशा में मार्गदर्शित किया जाएगा। यह निर्देशिका विद्यार्थियों में नवाचार से संबंधित विधिक एवं नियामकीय जागरूकता, जैसे- आधारभूत अनुबंध, बौद्धिक संपदा, उपभोक्ता जागरूकता, साइबर सुरक्षा, डेटा गोपनीयता एवं अनुपालन को भी प्रोत्साहित करती है। यह नैतिक मानकों और सामाजिक उत्तरदायित्व के साथ समन्वित होकर समावेशी और सतत समाधानों के विकास को सक्षम बनाती है।

यह निर्देशिका केवल एक अधिगम संसाधन नहीं बल्कि एक परिवर्तनकारी उत्प्रेरक के रूप में परिकल्पित है, जो सभी विद्यालयों में एक सशक्त उद्यमी परिवेश के निर्माण में सहायक होगी। इसका उद्देश्य विद्यार्थियों को ऐसे भावी उद्यमियों के रूप में विकसित करना है, जो विद्यालय समुदाय के भीतर और उससे आगे सतत विकास को गति प्रदान करें।

डॉ. सपना यादव
सहायक प्राध्यापक / अध्यक्ष, NEEEV
एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

विषय-सूची

क्र. स.	अध्याय का नाम	पृष्ठ संख्या
अध्याय 1	NEEEV – स्टार्टअप यात्रा का आरंभ	1
अध्याय 2	उद्यमिता और समाज	12
अध्याय 3	उद्यमिता का परिदृश्य	18
अध्याय 4	सृजन, संबद्ध और सहयोग	29
अध्याय 5	SMART लक्ष्य, बड़े विचार	38
अध्याय 6	अपने ग्राहक को पहचानो	46
अध्याय 7	डिजिटल बढ़त हासिल करना	59
अध्याय 8	वित्तीय मैट्रिक्स	70
अध्याय 9	कानूनी दृष्टिकोण से उद्यमिता	77
शब्दावली		85
संदर्भ		87

अध्याय 01

NEEEV – स्टार्टअप यात्रा का आरंभ

कालांश 2

हर बड़ा परिवर्तन एक साधारण विचार से प्रारंभ होता है। जब शिक्षार्थी अपने परिवेश का अवलोकन करते हैं, सार्थक प्रश्न पूछते हैं और अपने अधिगम को वास्तविक जीवन की परिस्थितियों में लागू करते हैं, तब शिक्षा उद्देश्यपूर्ण बन जाती है। यह अध्याय शिक्षार्थियों में उद्यमशील चिंतन और समस्या-समाधान की मानसिकता विकसित करने के लिए तैयार किया गया है।

आज के प्रौद्योगिकी एवं नवाचार-प्रधान विश्व में शिक्षा केवल अंकों तक सीमित नहीं है, बल्कि इसके लिए समस्या-समाधान, सृजनात्मकता, समन्वय, संप्रेषण कौशल, समालोचनात्मक चिंतन, वित्तीय साक्षरता, डिजिटल साक्षरता, विधिक साक्षरता तथा नैतिक चिंतन जैसे कौशलों की आवश्यकता होती है। वास्तविक जीवन की प्रेरक कहानियों और व्यवहारिक गतिविधियों के माध्यम से यह अध्याय उद्यमिता को एक जीवन-कौशल के रूप में प्रस्तुत करता है तथा यह दर्शाता है कि विचारों को किस प्रकार क्रियान्वित किया जा सकता है।

राष्ट्रीय शिक्षा नीति (NEP) 2020 और **राष्ट्रीय पाठ्यचर्या रूपरेखा-स्कूली शिक्षा (NCFSE) 2023** के अनुरूप, यह अध्याय NEEEV योजना (कक्षा 8–12) के अंतर्गत **'करके सीखने'** की पद्धति का अनुसरण करती है, जिससे शिक्षार्थी आत्मनिर्भर एवं भविष्य के लिए तैयार सृजनकर्ता बन सकें।

आइए कक्षा के एक शिक्षिका और दो शिक्षार्थियों के बीच का संवाद पढ़ें।

सुप्रभात, बच्चों! मैं जानना चाहती हूँ कि क्या तुमने कभी अपना कार्य पूरा करने के लिए कोई आसान तरीका खोजने का प्रयास किया है?

हाँ मैडम! मैंने अपने प्रोजेक्ट को जल्दी पूरा करने के लिए जानकारी खोजने हेतु इंटरनेट का उपयोग किया है।

यह पाठ्यपुस्तक से आगे बढ़कर सोचने का एक अच्छा उदाहरण है। आज हम इस विषय पर चर्चा करेंगे कि शिक्षा किस प्रकार बदल रही है और अंकों के साथ-साथ कौशल क्यों महत्त्वपूर्ण हैं।

मैडम, क्या अंक ही सबसे अधिक महत्त्वपूर्ण नहीं होते?

अंक महत्त्वपूर्ण हैं, परंतु इस पर विचार करो—यदि दो विद्यार्थियों के समान अंक हों, तो वह शिक्षार्थी जो समस्याओं का समाधान कर सकता है, टीम में कार्य कर सकता है और सृजनात्मक रूप से सोच सकता है, वास्तविक जीवन में सफलता की अधिक संभावना रखता है।

जी मैडम, यह बिल्कुल सही है|

भारत एक **स्टार्टअप और नवाचार-प्रेरित अर्थव्यवस्था के रूप में विकसित हो रहा है।** आज सफलता केवल उत्तर जानने में नहीं, बल्कि समाधान खोजने में निहित है। सृजनात्मकता, टीमवर्क, संप्रेषण कौशल और अनुकूलनशीलता जैसे कौशल अत्यंत महत्त्वपूर्ण हैं।

क्या हम यह सब अपने विषयों में पहले से नहीं सीखते?

कभी-कभी अधिगम केवल रटने तक सीमित रह जाता है, जबकि वास्तविक अधिगम तब होता है जब हम अपने ज्ञान का उपयोग वास्तविक परिस्थितियों में करते हैं। इसी कारण **राष्ट्रीय शिक्षा नीति (NEP) 2020** और **राष्ट्रीय पाठ्यचर्या रूपरेखा (NCFSE) 2023 'करके सीखने'** पर बल देती हैं।

करके सीखने' का क्या अर्थ है?

इसका अर्थ है वास्तविक समस्याओं का समाधान करना। उदाहरण के लिए, यदि विद्यालय की कैंटीन में अधिक अपशिष्ट उत्पन्न हो रहा है, तो आप उसे कम करने के उपाय सोचते हैं, विचार-विमर्श करते हैं, समाधान का प्रयास करते हैं और उनमें सुधार करते हैं।

क्या अन्य देशों में भी शिक्षार्थी इसी प्रकार सीखते हैं?

हाँ! **फ़िनलैंड, सिंगापुर और इज़राइल** जैसे देशों में शिक्षार्थी विद्यालय स्तर पर वास्तविक परियोजनाओं और छोटे उद्यमों पर कार्य करते हैं।

क्या यह भारत में भी हो रहा है?

हाँ! **गुजरात, राजस्थान, केरल, महाराष्ट्र** और अब **दिल्ली** जैसे राज्यों में विद्यालय-स्तरीय उद्यमिता कार्यक्रम विकसित हो रहे हैं।

मैडम, क्या इसका अर्थ है कि हमें विद्यालय में अपने छोटे व्यवसायिक परियोजनाएँ प्रारंभ करने का अवसर मिलेगा?

दिल्ली में **कक्षा 8 से 12** तक के लिए **NEEEV योजना** प्रारंभ की गई है, ताकि वैश्विक श्रेष्ठ प्रथाओं को विद्यालयों में लागू किया जा सके।

NEEEV हमारी किस प्रकार सहायता करता है?

NEEEV आपको घर, विद्यालय या अपने आसपास की समस्याओं का अवलोकन करने और उनके समाधान के बारे में सोचने के लिए प्रेरित करता है। यह आत्मविश्वास का निर्माण करता है तथा पहल करने के लिए प्रोत्साहित करता है।

क्या यह विद्यालय से आगे भी जुड़ा हुआ है?

हाँ! NEEEV राष्ट्रीय शिक्षा नीति (NEP) 2020 तथा सतत विकास लक्ष्यों (SDGs) के अनुरूप है। यह गुणवत्तापूर्ण शिक्षा, नवाचार और सम्मानजनक रोजगार को बढ़ावा देता है।

तो क्या यह हमारे भविष्य में भी सहायक होगा?

निश्चय ही। प्रारंभिक अवस्था से ही कौशलों का विकास करके NEEEV आपको भविष्य के समस्या-समाधानकर्ता, रोजगार सृजनकर्ता और नवप्रवर्तक बनने में सहायता करता है।

भारत का विकसित होता स्टार्टअप एवं नवाचार पारितंत्र केवल पाठ्यपुस्तकों और परीक्षाओं तक सीमित ज्ञान से आगे बढ़कर विभिन्न कौशलों की माँग करता है। **राष्ट्रीय शिक्षा नीति (NEP) 2020** तथा स्कूल शिक्षा के लिए **राष्ट्रीय पाठ्यचर्या रूपरेखा (NCFSE) 2023** के अनुरूप, आज की शिक्षा अनुभवात्मक एवं दक्षता-आधारित अधिगम पर बल देती है। यह दृष्टिकोण शिक्षार्थियों में सृजनात्मकता, समस्या-समाधान क्षमता, नैतिक चिंतन, अनुकूलनशीलता तथा सहयोग की भावना जैसे कौशलों का विकास करता है, जो भविष्य के व्यवसायों और समाज में सार्थक सहभागिता के लिए अत्यंत आवश्यक हैं।

सतत विकास लक्ष्यों (SDGs) के अनुरूप, NEEEV योजना कक्षा 8 से 12 तक उद्यमशील चिंतन का समावेश करते हुए कक्षा-अधिगम और वास्तविक जीवन की आवश्यकताओं के बीच की दूरी को कम करती है। **'करके सीखने'** की पद्धति के माध्यम से शिक्षार्थियों को समस्याओं की पहचान करने, उनके समाधान खोजने तथा मूल्य सृजन करने के लिए प्रेरित किया जाता है। NEEEV शिक्षार्थियों को केवल रोजगार खोजने के लिए ही नहीं, बल्कि, बेरोजगारी कम करने तथा आत्मविश्वासी, उत्तरदायी और भविष्य के लिए तैयार नागरिक बनने के अवसर उत्पन्न करने के लिए भी तैयार करती है।

NEEEV का पूर्ण रूप है उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग

- **N** New
- **E** Era of
- **E** Entrepreneurial
- **E** Ecosystem
- **V** Vision

यह नाम इस योजना के उद्देश्य को दर्शाता है, जिसका लक्ष्य विद्यालयी शिक्षा में उद्यमशील सोच, नवाचार और मूल्य सृजन के एक नए युग की शुरुआत करना है।

NEEEV योजना के उद्देश्य

- शिक्षार्थियों को आत्मविश्वास, अनुकूलनशीलता तथा उच्च शिक्षा, रोजगार और उभरते अवसरों के लिए तत्परता के साथ भविष्य के लिए तैयार उद्यमी के रूप में विकसित करना।
- समुदाय, मार्गदर्शकों, निवेशकों, इनक्यूबेटरों, ग्राहकों, सरकारी सहयोग, वित्तपोषण संस्थाओं तथा संबद्ध नेटवर्क सहित एक सशक्त विद्यालय-आधारित उद्यमशील पारितंत्र का निर्माण करना।
- सृजनात्मकता, पहल, सहयोग, नेतृत्व, समालोचनात्मक चिंतन, समस्या-समाधान तथा अन्य संबंधित दक्षताओं जैसे 21वीं सदी के कौशलों के साथ उद्यमशील सोच का संवर्धन करना।
- वित्तपोषित प्रोटोटाइप निर्माण, परियोजना-आधारित अधिगम, उद्यम स्थापना तथा व्यवहारिक अनुभव के माध्यम से स्टार्टअप विकास का अनुभव प्राप्त करना।
- समस्याओं की पहचान, समाधान के विचार प्रस्तुत करना, प्रोटोटाइप विकसित करना, मॉडल का परीक्षण करना तथा निरंतर सुधार की प्रक्रिया अपनाते हुए डिज़ाइन थिंकिंग का अनुप्रयोग करना।
- बजट निर्माण, लागत निर्धारण, मूल्य निर्धारण, विपणन, मूल्य सृजन तथा सूचित निर्णय लेने जैसी प्रक्रियाओं के माध्यम से वित्तीय एवं व्यावसायिक साक्षरता का विकास करना।
- उत्तरदायी प्रौद्योगिकी उपयोग, नवाचारी व्यवहार, साइबर सुरक्षा तथा नैतिक डिजिटल आचरण के माध्यम से डिजिटल साक्षरता और कृत्रिम बुद्धिमत्ता (एआई) के प्रति जागरूकता को सुदृढ़ करना, जिससे उनकी उद्यमशील यात्रा सशक्त हो सके।

गतिविधि 1 आप क्या करेंगे?

उद्देश्य

यह समझना कि जब हम अलग ढंग से सोचते हैं, तो दैनिक जीवन की समस्याएँ भी नए विचारों में परिवर्तित हो सकती हैं।

निर्देश

- परिस्थिति को ध्यानपूर्वक पढ़ें।
- 2–3 मिनट तक शांत होकर विचार करें।
- अपने पास बैठे एक या दो सहपाठियों के साथ अपने विचार साझा करें।
- अपने विचारों को संक्षिप्त बिंदुओं में अपनी नोटबुक में लिखें।

परिस्थिति

कल्पना कीजिए कि यह विद्यालय का एक सामान्य दिन है और आप प्रतिदिन की भाँति विद्यालय आए हैं। जैसे ही आपकी प्रायोगिक परीक्षा प्रारंभ होने वाली है, आपको अचानक याद आता है कि आप अपनी परियोजना फाइल या नोटबुक घर पर ही भूल आए हैं। आज अंतिम प्रायोगिक परीक्षा है और परियोजना जमा करना अनिवार्य है। परीक्षा आरंभ होने वाली है, इसलिए घर वापस जाना संभव नहीं है और आपके पास समय भी बहुत कम है। आप चिंता और उलझन महसूस कर रहे हैं, परंतु आपको यह निर्णय लेना है कि आगे क्या करना चाहिए।

यह स्थिति असामान्य नहीं है, विद्यालय जीवन में अनेक शिक्षार्थी ऐसी समस्याओं का सामना करते हैं। प्रश्न सिर्फ यह नहीं है कि क्या गलत हुआ, बल्कि यह है कि आप उस समस्या का सामना कैसे करते हैं।

चिंतन प्रश्न

प्रश्न 1. इस परिस्थिति में आप कैसा महसूस करेंगे और आगे क्या करेंगे?

....

....

प्रश्न 2. क्या इस समस्या का समाधान घर वापस गए बिना किया जा सकता है?

....

प्रश्न 3. हमारे आसपास पहले से ऐसी कौन-सी वस्तुएँ या संसाधन उपलब्ध हैं जो सहायता कर सकते हैं?

....

....

उद्यमिता अंतर्दृष्टि : अधिकांश लोग समस्या पर ही रुक जाते हैं; उद्यमी संभावनाएँ तलाशते हैं।

केस स्टोरी 1 एक छोटी समस्या से बड़ा विचार

निर्देश

उद्यमिता को बेहतर समझने के लिए एक 13 वर्षीय बालक की कहानी पढ़िए, जिसने एक समस्या का सामना किया क्योंकि परीक्षा से पहले उसकी अध्ययन-सामग्री समय पर नहीं पहुँची।

तिलक मेहता – कक्षा 10 से पहले एक पारितंत्र का निर्माण करने वाला किशोर

तिलक मेहता

तिलक मेहता केवल 13 वर्ष के थे, जब पाठ्यपुस्तक की देरी से हुई डिलीवरी ने उन्हें दैनिक जीवन की समस्याओं के बारे में गंभीरता से सोचने के लिए प्रेरित किया। असहाय महसूस करने के बजाय उन्होंने एक प्रभावशाली प्रश्न पूछा कि,

"यदि मुंबई डब्बावाला प्रतिदिन हजारों टिफिन समय पर पहुँचा सकते हैं, तो छोटे पार्सल उतनी ही शीघ्रता से क्यों नहीं पहुँचाए जा सकते?"

तिलक ने यह समझने का प्रयास किया कि डब्बावाला प्रणाली इतनी दक्षता से कैसे कार्य करती है। उन्होंने महसूस किया कि इस विश्वसनीय नेटवर्क का उपयोग केवल टिफिन पहुँचाने तक सीमित न रहकर, शहर के भीतर छोटे पार्सल और दस्तावेज़ों की डिलीवरी के लिए भी किया जा सकता है।

जिज्ञासा और दृढ़ संकल्प के साथ तिलक ने कई महत्त्वपूर्ण कदम उठाए—

- शहर के मार्गों और मूलभूत लॉजिस्टिक्स का अध्ययन किया।
- यह सीखा कि डिलीवरी को ट्रैक करने के लिए प्रौद्योगिकी का उपयोग कैसे किया जा सकता है।
- डब्बावालों के साथ साझेदारी स्थापित की।
- मार्गदर्शकों, निवेशकों और ग्राहकों का विश्वास अर्जित किया।

अपने माता-पिता के सहयोग और अनुभवी विशेषज्ञों के मार्गदर्शन से तिलक ने **Papers N Parcels** नामक एक डिजिटल मंच की स्थापना की, जो उसी दिन डिलीवरी सेवा प्रदान करता था।

कम आयु के कारण अनेक लोगों ने उन पर संदेह किया। फिर भी तिलक की स्पष्ट दृष्टि, सुदृढ़ मूल्य और सीखने की तत्परता ने उन्हें चुनौतियों पर विजय प्राप्त करने में सहायता की।

विद्यालय के एक शिक्षार्थी द्वारा अनुभव की गई एक छोटी-सी समस्या शीघ्र ही एक सफल डिलीवरी कंपनी में परिवर्तित हो गई, जिसने अनेक लोगों को रोजगार भी प्रदान किया।

PAPERS N PARCELS™

तिलक मेहता की यह यात्रा दर्शाती है कि उद्यमिता की शुरुआत समस्याओं का अवलोकन करने, सही प्रश्न पूछने और उपलब्ध संसाधनों का उपयोग करते हुए विचारों को प्रभाव में बदलने के साहस से होती है।

तिलक मेहता की यात्रा में उद्यमशील पारितंत्र की भूमिका

पारितंत्र घटक	भूमिका	योगदान
उद्यमी (तिलक)	समस्या की पहचान, समाधान निर्माण, दृष्टि का नेतृत्व	वास्तविक समस्या का अवलोकन किया, समाधान की कल्पना की, उसे परखा और कार्यान्वित किया। परियोजना का नेतृत्व किया, उत्पाद विकसित किया और ब्रांड को आकार दिया।
परिवार (माता-पिता)	भावनात्मक सहयोग, मार्गदर्शन एवं नेटवर्क	लॉजिस्टिक्स समझने में सहायता की, संपर्कों से परिचित कराया, भावनात्मक समर्थन दिया और विचार को गंभीरता से लिया—जो एक किशोर संस्थापक के लिए अत्यंत महत्त्वपूर्ण था।
मार्गदर्शक (मेंटर्स)	रणनीतिक सलाह एवं योजना सहयोग	विशेषज्ञों ने उसे मार्गदर्शन दिया। • प्रौद्योगिकी विकास • डिलीवरी मार्ग निर्धारण • ग्राहक संवाद • वित्तीय योजना एवं साझेदारी निर्माण में मार्गदर्शन दिया। सीखने की गति को तेज किया।
मुंबई डब्बावाला	विश्वसनीय डिलीवरी साझेदार	प्रणाली का केंद्र विश्वसनीय, अनुशासित और भरोसेमंद है। वे • टिफिन के साथ पार्सल पहुँचाए • समयबद्ध डिलीवरी सुनिश्चित की • प्रत्येक मार्ग का स्थानीय ज्ञान प्रदान किया। इसने मौजूदा व्यवस्था को नवाचार में परिवर्तित किया।
निवेशक	वित्तीय सहायता एवं विस्तार सहयोग	ऐप, कर्मचारियों और संचालन के लिए धन उपलब्ध कराया। विचार की संभावनाओं पर विश्वास किया और मॉडल के विस्तार में सहयोग दिया।
ग्राहक	विश्वास, प्रतिपुष्टि एवं मौखिक प्रचार	विश्वास प्रदान किया, सुझाव दिए और मौखिक प्रचार के माध्यम से अधिक उपयोगकर्ताओं को जोड़ा।
परिवेश इस प्रकार कार्य करता है: विचार तब विकसित होते हैं जब लोग जुड़ते हैं, सहयोग करते हैं और किसी बड़े उद्देश्य के लिए मिलकर कार्य करते हैं।		

चिंतन प्रश्न

प्रश्न 1. तिलक मेहता ने किस समस्या का सामना किया और उसे व्यवसायिक विचार में कैसे परिवर्तित किया?

....

....

....

प्रश्न 2. तिलक के परिवेश में आपको कौन-सा घटक सबसे अधिक महत्त्वपूर्ण लगता है और क्यों?

....

....

....

प्रश्न 3. अपने दैनिक जीवन में आने वाली किसी एक समस्या के बारे में सोचिए— यदि आपको उचित मार्गदर्शन और सहयोग मिले, तो वह किस प्रकार एक अवसर में परिवर्तित हो सकती है?

....

....

....

उद्यमशील अंतर्दृष्टि

तिलक मेहता की कहानी कोई अपवाद नहीं है, बल्कि यह इस बात का उदाहरण है कि जब युवा मस्तिष्कों को प्रोत्साहन, मार्गदर्शन और सहयोग मिलता है, तो क्या-क्या संभव हो सकता है। NEEEV का उद्देश्य प्रत्येक शिक्षार्थी के लिए ऐसे ही अवसरों का निर्माण करना है।

NEEEV के अंतर्गत आप केवल एक शिक्षार्थी नहीं हैं, बल्कि एक चिंतक, समस्या-समाधानकर्ता और भावी नेता हैं, जो आने वाले कल की नींव रख रहे हैं।

यहीं से हमारी यात्रा प्रारंभ होती है— NEEEV रूपरेखा के अंतर्गत नए अधिगम मार्गों और अवसरों की खोज की दिशा में।

NEEEV के बारे में

NEEEV – दृष्टि, मिशन और उद्देश्य

NEEEV एक विद्यालय-आधारित पहल है, जिसका उद्देश्य शिक्षार्थियों में उद्यमशील सोच, नवाचार और नेतृत्व कौशल का विकास करना है। यह योजना शिक्षार्थियों को वास्तविक जीवन की समस्याओं की पहचान करने, रचनात्मक रूप से सोचने और जिम्मेदार समाधान तैयार करने के लिए तैयार करती है, ताकि वे भारत के आर्थिक और सामाजिक विकास में योगदान दे सकें।

दृष्टि (VISION)

एक ऐसी सशक्त, उद्यमशील और सामाजिक रूप से सजग नवप्रवर्तकों की पीढ़ी का निर्माण करना, जो भारत के आर्थिक भविष्य को आकार देने में सक्षम हो।

मिशन (MISSION)

विद्यालयी शिक्षार्थियों में उद्यमशील कौशल, नवाचार तथा वास्तविक जीवन की समस्याओं के समाधान की क्षमता का संवर्धन करना, साथ ही समावेशी और समान अवसर आधारित अधिगम को बढ़ावा देना।

उद्देश्य (AIM)

विद्यालयों में एक भविष्य-उन्मुख उद्यमशील पारितंत्र का निर्माण करना, जिससे शिक्षार्थी व्यवहारिक कौशल, आत्मविश्वास और नेतृत्व गुणों से सशक्त बन सकें।

NEEEV पाठ्यक्रम

एक सुव्यवस्थित पाठ्यक्रम, जो शिक्षार्थियों को वास्तविक जीवन के संदर्भों के माध्यम से उद्यमिता की अवधारणाओं, नवाचार, वित्तीय साक्षरता और समस्या-समाधान से परिचित कराता है।

NEEEV संवाद

उद्यमियों, उद्योग विशेषज्ञों और मार्गदर्शकों के साथ संवादात्मक सत्र, जो शिक्षार्थियों को प्रेरित करते हैं तथा कक्षा-अधिगम को वास्तविक जीवन के अनुभवों से जोड़ते हैं।

स्टार्टअप स्टॉर्मर्स

एक ऐसा मंच जहाँ शिक्षार्थी अपने स्टार्टअप विचारों का विकास, प्रस्तुतीकरण और परिष्कार करते हैं, जिससे सृजनात्मकता, टीमवर्क और उद्यमशील आत्मविश्वास को प्रोत्साहन मिलता है।

विशेष कार्यशालाएँ

कौशल-आधारित कार्यशालाएँ, जो डिज़ाइन थिंकिंग, व्यवसाय योजना, संप्रेषण कौशल, नेतृत्व तथा डिजिटल कौशलों पर केंद्रित होती हैं।

उद्योग/इनक्यूबेशन सेल भ्रमण

अनुभवात्मक अधिगम के अवसर, जिनमें शिक्षार्थी स्टार्टअप्स, उद्योगों और नवाचार केंद्रों का भ्रमण करते हैं। इससे वे वास्तविक व्यावसायिक कार्यप्रणाली का अवलोकन करते हैं, कार्यस्थल संस्कृति को समझते हैं तथा सैद्धांतिक ज्ञान को व्यवहारिक अनुभव से जोड़ते हैं।

NEEEV के अंतर्गत विकसित किए जाने वाले प्रमुख मूल्य

- जिज्ञासा और सृजनात्मकता
- सहयोग और सामुदायिक भावना
- सत्यनिष्ठा और नैतिकता
- समावेशन और सुलभता
- सततता और दृष्टि
- आजीवन अधिगम

यह एक तीन-स्तरीय नवाचार सहयोग प्रणाली है: SIC, ZIC, DIC

विद्यालय नवाचार परिषद (SIC)
विद्यालय स्तर पर विचार-सृजन और नवाचार को प्रोत्साहित करती है।

क्षेत्रीय नवाचार परिषद (ZIC)
दिल्ली के एक क्षेत्र के अंतर्गत आने वाले विद्यालयों के बीच सहयोग, मार्गदर्शन और विचारों के परिष्कार को समर्थन प्रदान करती है।

जिला नवाचार परिषद (DIC))
दिल्ली के किसी विशिष्ट जिले में शिक्षार्थियों के संभावनाशील विचारों को उन्नत मार्गदर्शन, अनुभवात्मक अवसर और विस्तार के अवसर प्रदान करती है।

पहचानो – प्रश्न करो – जोड़ो

साप्ताहिक कार्य

अपने विद्यालय, घर या आसपास के क्षेत्र में ध्यानपूर्वक देखिए। किसी एक ऐसी समस्या के बारे में सोचिए, जो बार-बार उत्पन्न होती है। यह समस्या आपकी स्वयं की हो सकती है या अन्य लोगों की।

अपने उत्तर लिखिए

प्रश्न 1. समस्या क्या है?

....

....

प्रश्न 2. यह समस्या किन लोगों को प्रभावित करती है और यह कितनी बार उत्पन्न होती है?

....

....

उद्यमी की तरह सोचें

अब इस समस्या के बारे में एक प्रभावी प्रश्न पूछिए। आपका प्रश्न '**क्यों**' या '**कैसे**' से प्रारंभ होना चाहिए।

प्रश्न 1. अपना प्रश्न लिखिए।

....

....

प्रश्न 2. इस समस्या का समाधान सरल या शीघ्र तरीके से कैसे किया जा सकता है?

....

....

प्रश्न 3. क्या कोई व्यक्ति, समूह या सेवा है जो इसी प्रकार की समस्या का समाधान करता हो? आप निम्न के बारे में विचार कर सकते हैं—

- शिक्षक या विद्यालय मॉनिटर
- बस सेवाएँ या परिवहन
- स्थानीय दुकानदार या विक्रेता
- मोबाइल ऐप या ऑनलाइन सेवाएँ
- सामुदायिक सहायक

लिखिए कि वे इस समस्या को बेहतर या नए तरीके से हल करने में कैसे सहायता कर सकते हैं:

....

....

....

....

आपके विचार के लिए सहयोग

अंत में विचार कीजिए कि आपके विचार को सफल बनाने में कौन सहायता कर सकता है। निम्न तालिका पूर्ण कीजिए—

पारितंत्र घटक *(व्यक्ति / समूह / सेवा)*	वे किस प्रकार सहायता कर सकते हैं

अन्वेषणात्मक कार्य

उद्यमिता के विभिन्न क्षेत्रों का अध्ययन मुक्त स्रोत सामग्री या इंटरनेट के माध्यम से कीजिए। अगली कक्षा में चर्चा के लिए तैयार रहें।

....

सारांश

- **NEEEV क्या है?**

  उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV) एक उद्यमिता शिक्षा कार्यक्रम है, जिसे विद्यालयों में इस उद्देश्य से प्रारंभ किया गया है कि शिक्षार्थी व्यवहारिक जीवन-कौशल विकसित कर सकें। यह करके सीखने पर आधारित है और शिक्षार्थियों को सृजनात्मक रूप से सोचने, वास्तविक जीवन की समस्याओं का समाधान खोजने तथा पहल करने के लिए प्रेरित करता है।

- **NEEEV का उद्देश्य क्या है?**

  नीव (NEEEV) का उद्देश्य कक्षा-अधिगम और वास्तविक जीवन की आवश्यकताओं के बीच की दूरी को कम करना है। इसके प्रमुख लक्ष्य हैं—

  ❖ शिक्षार्थियों में आत्मविश्वास और आत्मनिर्भरता का निर्माण करना।

  ❖ केवल व्यावसायिक ज्ञान नहीं, बल्कि उद्यमशील सोच का विकास करना।

  ❖ परिवर्तित होती अर्थव्यवस्था में भविष्य के व्यवसायों के लिए शिक्षार्थियों को तैयार करना।

  ❖ अधिगम को राष्ट्रीय शिक्षा नीति (NEP) 2020, राष्ट्रीय पाठ्यचर्या रूपरेखा (NCFSE) 2023 तथा सतत विकास लक्ष्यों (SDGs) के अनुरूप बनाना।

- **NEEEV शिक्षार्थियों के विकास में कैसे सहायक है?**

  नीव विभिन्न क्षेत्रों में आवश्यक कौशल विकसित कर शिक्षार्थियों के समग्र विकास का समर्थन करता है—

  ❖ **उद्यमिता और नवाचार:** समस्याओं की पहचान, समाधान का निर्माण और मूल्य सृजन।

  ❖ **कैरियर तत्परता:** निर्णय-निर्माण, टीमवर्क, नेतृत्व और अनुकूलनशीलता जैसे कौशल।

  ❖ **वित्तीय एवं आर्थिक समझ:** मूलभूत वित्तीय साक्षरता और आर्थिक जागरूकता।

  ❖ **सामाजिक और नैतिक विकास:** उत्तरदायित्व, नैतिक चिंतन और समाज के प्रति योगदान।

  ❖ **व्यक्तिगत विकास:** आत्मविश्वास, संप्रेषण कौशल, सृजनात्मकता और धैर्यशीलता।

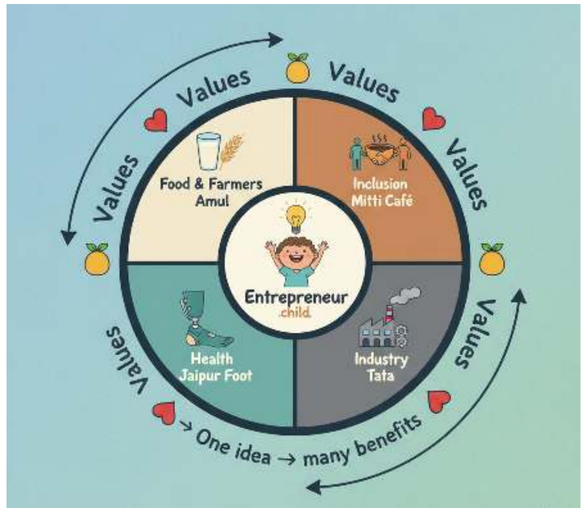
NEEEV शिक्षार्थियों को ऐसे आत्मविश्वासी समस्या-समाधानकर्ता के रूप में विकसित करता है, जो स्वयं और दूसरों के लिए अवसरों का सृजन कर सकें।

अध्याय 02

उद्यमिता और समाज

कालांश 2

उद्यमिता का अर्थ केवल व्यवसाय शुरू करना नहीं है। यह समाज में सकारात्मक बदलाव लाने का एक माध्यम है। उद्यमी समस्याओं की पहचान करते हैं, उनके समाधान तैयार करते हैं और लोग पृथ्वी और लाभ के प्रति अपनी ज़िम्मेदारी निभाते हैं। इस इकाई में, शिक्षार्थी यह जानेंगे कि उद्यमी किस प्रकार समुदायों को प्रभावित करते हैं, नैतिकता का पालन करते हैं और समावेशी विकास को बढ़ावा देते हैं। अमूल, मिट्टी कैफे जैसी वास्तविक भारतीय कहानियों के माध्यम से शिक्षार्थी सीखेंगे कि कैसे व्यवसाय निष्पक्ष, ज़िम्मेदार और सामाजिक रूप से समावेशी रहते हुए भी प्रगति कर सकते हैं।



सीखने के प्रतिफल

विद्यार्थी सक्षम होंगे

- यह जानने में कि समाज में उद्यमी किस प्रकार समस्याओं का समाधान खोजकर, रोज़गार के अवसर पैदा करके और व्यावसायिक स्थिरता (Sustainability) के साथ-साथ सामाजिक प्रभाव के बीच संतुलन बनाकर समाज के विकास में अपना योगदान देते हैं।
- वास्तविक जीवन के उदाहरणों का उपयोग करके नैतिक और सामाजिक रूप से उत्तरदायी उद्यमशीलता प्रथाओं की पहचान करने के लिए ' ट्रिपल बॉटम लाइन' (Triple Bottom Line) दृष्टिकोण (पीपल, प्लैनेट, प्रॉफिट) लागू करने में।

2.1 समाज में उद्यमियों की भूमिका

उद्देश्य

- यह समझना कि किस प्रकार भारतीय उद्यमियों ने लोगों के जीवन स्तर को बेहतर बनाया है और बड़े स्तर पर रोज़गार के अवसरों का सृजन किया है।
- यह पहचानना कि कैसे उद्यमिता देश की आर्थिक प्रगति को गति देती है और समाज की खुशहाली एवं कल्याण को सुनिश्चित करती है।

गतिविधि 2.1 उद्यमी की दुविधा: प्रभाव बनाम व्यवहार्य व्यवसाय

सामग्री

कक्षा की दीवार/ फर्श के लिए दो बड़े चिह्न : उच्च प्रभाव और व्यवहार्य व्यवसाय

निर्देश

चरण 1: सेटअप

कमरे में लगे इन दो चिह्नों को देखें:

- चिह्न A: उच्च सामाजिक एवं पर्यावरणीय प्रभाव
- चिह्न B: वित्तीय रूप से व्यवहार्य और स्केलेबल व्यवसाय
- आपका कार्य एक व्यावसायिक उद्यम के मुख्य फोकस को तय करना है। उस चिह्न के नीचे खड़े हों जो आपके अनुसार उस उद्यम का सबसे बेहतर प्रतिनिधित्व करता है।

चरण 2: विश्लेषण करें और आगे बढ़ें

दिए गए परिदृश्य को ध्यान से पढ़ें। निर्णय लेने के लिए आपके पास 15 सेकंड हैं। फिर, अपने चुने हुए चिह्न (चिह्न A या चिह्न B) की ओर बढ़ें।

परिदृश्य 1 किसानों के लिए डेटा-संचालित ऐप

'कृषि कनेक्ट' छोटे किसानों के लिए एक मुफ्त ऐप है, जो उन्हें बाज़ार की कीमतों और मौसम के अलर्ट की जानकारी देता है। यह ऐप बड़े कृषि संस्थानों को किसानों का गुमनाम डेटा बेचकर पैसा कमाता है। किसानों को अपनी फसल की बेहतर कीमतें तो मिलती हैं, लेकिन वे शायद पूरी तरह से यह नहीं समझ पाते कि उनके डेटा का उपयोग कैसे किया जा रहा है।

परिदृश्य 2 एथिकल फास्ट-फैशन ब्रांड

'देसी थ्रेड्स' किफायती और ट्रेंडी एथनिक कपड़े ऑनलाइन बेचता है। वे स्थानीय कारीगरों को उचित मजदूरी पर रोज़गार देते हैं, लेकिन बड़े ब्रांड से मुकाबला करने के लिए सस्ते सिंथेटिक कपड़ों का उपयोग करते हैं। वे हस्तशिल्प और कारीगरी को तो बढ़ावा देते हैं, लेकिन साथ ही प्लास्टिक प्रदूषण भी बढ़ाते हैं।

परिदृश्य 3 सर्कुलर इकोनॉमी स्टार्टअप

' रि-चरखा' प्लास्टिक कचरे को अपसाइकिल करके स्टाइलिश बैग बनाता है और इसके लिए ग्रामीण स्वयं सहायता समूहों की महिलाओं को रोज़गार देता है। इनके उत्पाद काफी महंगे हैं, इसलिए वे CSR फंड और विशिष्ट खरीदारों पर निर्भर रहते हैं। उनके सामाजिक और पर्यावरणीय लक्ष्य तो बहुत ऊंचे हैं, लेकिन मुनाफे के साथ व्यवसाय को बड़े स्तर पर ले जाने में उन्हें संघर्ष करना पड़ रहा है।

चरण 3: त्वरित साझाकरण किन्हीं 3-4 छात्रों को अपने चुनाव के पीछे का कारण संक्षेप में साझा करना है। यहाँ कोई एक 'सही' जवाब नहीं है।

उद्यमी व्यवसाय से कहीं अधिक बनाते हैं

उद्यमी सिर्फ कंपनियाँ ही नहीं शुरू करते, वे बदलाव लाते हैं। वे लोगों को रोज़गार देते हैं, स्थानीय समस्याओं का समाधान खोजते हैं और एक सशक्त राष्ट्र बनाने में मदद करते हैं। वे विचारों को कर्म से जोड़ते हैं और चुनौतियों को अवसरों में बदलते हैं।

उदाहरण के लिए

- एक छोटी बेकरी डिलीवरी करने वालों, सप्लायर्स और दुकान के कर्मचारियों के लिए रोज़गार के अवसर पैदा करती है।
- एक टेक्नोलॉजी स्टार्टअप लोगों को बिलों का भुगतान तेज़ी से करने में मदद करता है, जिससे उनके समय और संसाधनों की बचत होती है।

कहानी का समय
किसान जिसने शोषण के विरुद्ध जीत हासिल की: अमूल की कहानी

डॉ. वर्गीज़ कुरियन

कल्पना कीजिए आप हर दिन जी-तोड़ मेहनत कर रहे हैं, फिर भी अपनी मेहनत के बदले आपको बहुत ही कम दाम मिल रहा है। साल 1946 में गुजरात के दूध उत्पादक किसानों की यही वास्तविकता थी। वे सूरज उगने से पहले जागते, अपने पशुओं की देखभाल करते और दूध इकट्ठा करते—लेकिन उनकी मेहनत की कमाई का सबसे बड़ा हिस्सा बिचौलिए डकार जाते थे।

किसानों के पास न तो कोई शक्ति थी और न ही अपनी बात कहने का कोई माध्यम। लेकिन हार मानने की जगह, उन्होंने कुछ साहसी करने का निर्णय लिया।

किसानों के एक छोटे से समूह ने एकजुट होकर एक क्रांतिकारी सवाल पूछा: 'क्या होगा अगर हम स्वयं अपने व्यवसाय के मालिक बन जाएं?'

उन्होंने एक 'कोऑपरेटिव' (सहकारी संस्था) बनाई—एक ऐसी कंपनी जो खुद किसानों द्वारा चलाई जाती थी और उन्हीं की अपनी थी। यहाँ हर किसान का महत्व था और दूध की हर एक बूंद का मूल्य।

अमूल सिर्फ एक ब्रांड नहीं था, यह एक आंदोलन था। इसका मिशन बिल्कुल साफ था: किसानों को उनकी मेहनत का सही दाम मिले और उपभोक्ताओं को शुद्ध, उच्च गुणवत्ता वाला दूध।

यह विज़न और भी महान। भारत को दूध उत्पादन में आत्मनिर्भर बनाना और यह प्रमाणित करना कि ग्रामीण समुदाय भी विश्व स्तरीय व्यवसाय खड़ा कर सकते हैं।

हजारों गांवों से दूध इकट्ठा किया गया, उसे प्रोसेस किया गया और मिलकर बेचा गया। लाभ बिचौलियों की जेब में जाने की जगह, सीधा सदस्यों के बीच बांटा गया। इससे महिलाओं को नए अवसर मिले, स्थानीय नेतृत्व उभरकर सामने आया और गाँव पहले से कहीं अधिक सशक्त और मज़बूत बने।

अमूल सिर्फ दूध बेचने तक ही सीमित नहीं रहा। इसने नवाचार में निवेश किया—मिल्क पाउडर, मक्खन, चीज़ और आइसक्रीम जैसे उत्पाद बनाए, और यह सब करते हुए भी इसका स्वामित्व किसानों के ही हाथ में रहा। एक छोटी सी सहकारी संस्था से शुरू हुआ यह सफर एक राष्ट्रीय परिवर्तन में बदल गया।

इस अविश्वसनीय यात्रा को **'श्वेत क्रांति'** के नाम से जाना गया, एक ऐसी क्रांति जिसने दुनिया को दिखाया कि कैसे एकता, नेतृत्व और अटूट विश्वास एक पूरे देश को बदल सकते हैं।

Amul
The Taste of India

"भारत का दुनिया में सम्मानजनक स्थान उसके ग्रामीण लोगों की बुद्धिमत्ता और उसके पेशेवरों के कौशल के बीच साझेदारी से बनेगा।"

—डॉ. वर्गीज़ कुरियन

एक सरल विचार।
लाखों जीवन बदले।

रुकें और विचार करें

1. अमूल ने व्यवसाय और सामुदायिक विकास के बीच संतुलन कैसे बनाया?
2. उद्यमिता में सहयोग क्यों महत्वपूर्ण है?
3. अमूल के मूल्यों ने उसे दीर्घकालिक सफलता तक कैसे पहुँचाया?

उद्यमी और उनका प्रभाव! — साप्ताहिक कार्य

कार्य: किसी एक उद्यमी को चुनें और उनके बारे में शोध करें

1. उनका व्यवसाय किस समस्या का समाधान करता है?
2. यह उनके आस-पास के लोगों की किस प्रकार सहायता करता है?
3. उन्हें किन चुनौतियों का सामना करना पड़ता है?

2.2 नैतिक और सामाजिक उद्यमिता

उद्देश्य

1. पहचानना कि उद्यमी अलग-अलग आवश्यकताओं वाले लोगों की सहायता कैसे कर सकते हैं।
2. उन भारतीय कंपनियों से सीखना जो दायित्व के साथ सफलता प्राप्त करती हैं।

गतिविधि 2.2 नैतिकता का जासूस

चलिए एक खेल खेलते हैं और देखते हैं कि आपने अध्याय 2 में जो कुछ भी सीखा, वह आपको कितनी अच्छी तरह याद है। इस खेल में, आप 'नैतिकता का जासूस' की भूमिका निभाएंगे और पहचानेंगे कि व्यवसाय के कौन से कार्य नैतिक हैं और कौन से नहीं।

निर्देश

1. 'व्यावसायिक कार्यों' को ज़ोर से पढ़ें।
2. अगर कोई कार्य 'नैतिक' है, तो तुरंत हरा कार्ड दिखाकर या अंगूठा ऊपर करके उत्तर दें। अगर कार्य 'अनैतिक' है, तो लाल कार्ड या अंगूठा नीचे दिखाएं।
3. हर उदाहरण के बाद, इस पर चर्चा करें कि वह कार्य नैतिक क्यों है (या क्यों नहीं है)।

स्थिति	नैतिक	अनैतिक
एक कंपनी कर्मचारियों को समय पर वेतन देती है।	☐	☐
एक फैक्ट्री अपना कचरा नदी में बहा देती है।	☐	☐
एक व्यवसाय जिसमें बाल श्रम करवाया जाता है।	☐	☐
एक विक्रेता ग्राहकों को उचित दाम पर सामान बेचता है।	☐	☐

रुकें और विचार करें

क्या आपको लगता है कि नैतिक प्रथाएं समाज को समावेशी और निष्पक्ष बनाने में सहायता करती हैं? अपने उत्तर के समर्थन में कारण दीजिए।

कहानी का समय

मिट्टी कैफे – अक्षमता से परे योग्यता

अलीना आलम

जब अलीना आलम कॉलेज में पढ़ रही थीं, तब उन्होंने अपने आस-पास एक बहुत बड़ी नाइंसाफी महसूस की। उन्होंने देखा कि विकलांगता (दिव्यांगता) से जूझ रहे कई प्रतिभाशाली लोगों को नौकरियों के मामले में पूरी तरह अनदेखा किया जा रहा था। उनके पास कौशल था, जुनून था और अपने कुछ सपने थे, फिर भी समाज अक्सर केवल उनकी शारीरिक या मानसिक सीमाओं को ही देखता था।

अलीना ने इस नज़रिए को बदलने का फैसला किया। उन्होंने उनकी कमियों को नहीं, बल्कि उनकी क्षमताओं को देखा। इसी विश्वास के साथ, उन्होंने एक छोटी लेकिन प्रभावशाली शुरुआत की, जिसका नाम रखा गया 'मिट्टी कैफे'।

जो एक अकेले कैफे से शुरू हुआ था, वह आज रेस्टोरेंट्स की एक ऐसी श्रृंखला बन चुका है जिसे पूरी तरह से दिव्यांग लोगों द्वारा चलाया जाता है। 'मिट्टी' नाम, जिसका अर्थ है धरती, हमें यह याद दिलाता है कि सभी मनुष्य समान हैं और एक-दूसरे से जुड़े हुए हैं। उनका आत्मविश्वास, उनका अपनापन और उनका उत्साह हर ग्राहक के दिल पर एक अमिट छाप छोड़ जाता है।

आज, मिट्टी कैफ़े पूरे भारत में फैल चुका है, जो न केवल लोगों की सोच को बदल रहा है, बल्कि हज़ारों दिव्यांगों के लिए सफलता के नए दरवाज़े भी खोल रहा है।

> *"बेचारेपन या सहानुभूति को हमें अपनी सोच से बाहर निकाल देना चाहिए, आज 'समानुभूति' का दौर है।"*
>
> अलीना आलम

सच्ची उद्यमिता केवल व्यवसाय का निर्माण करने के बारे में नहीं है, बल्कि यह विश्वास जगाने, सबको साथ जोड़ने और आत्म-सम्मान निर्माण करने के बारे में है।

सोचें और चर्चा करें

अपने समूह में इकट्ठा हों और इन बिंदुओं पर चर्चा करें:

1. किसे सम्मिलित किया गया है?
2. किस समस्या का समाधान किया गया है?
3. दया या सहानुभूति की जगह गरिमा और आत्म-सम्मान कैसे ले लेते हैं?
4. समावेशी रोज़गार समाज पर किस तरह का प्रभाव डालता है?
5. क्या आपका बिज़नेस आइडिया 'समावेशी' है? इससे समाज में क्या बदलाव आ सकता है?

रुकें और विचार करें

अमूल और मिट्टी कैफ़े के उदाहरणों में वे कौन सी तीन चीज़ें हैं जो बार-बार सामने आती हैं?

ट्रिपल बॉटम लाइन दृष्टिकोण: पीपल, प्लैनेट, प्रॉफिट

नैतिक उद्यमिता 'ट्रिपल बॉटम लाइन' के सिद्धांत का पालन करती है, जिसका अर्थ है: लोग, ग्रह और लाभ के बीच संतुलन बनाना। एक नैतिक उद्यमी अपने कर्मचारियों, ग्राहकों और समाज के साथ निष्पक्ष व्यवहार करता है। वह सुरक्षित कामकाजी स्थितियाँ, ईमानदार उत्पाद और समान अवसर प्रदान करता है। साथ ही, वह संसाधनों की बचत करके, प्रदूषण कम करके या पर्यावरण के अनुकूल तरीकों का उपयोग करके धरती की देखभाल भी करता है।

रुकें और लिखें

उद्यमिता समाज की सहायता तब करती है जब ....

उदाहरण

1. एक ऐसा उत्पाद जो दृष्टिबाधित छात्रों के लिए स्कूल की पढ़ाई को आसान बनाता हो।
2. एक ऐसी सेवा जो वरिष्ठ नागरिकों को डिजिटल उपकरणों (जैसे स्मार्टफोन या इंटरनेट) से जोड़ती हो।

समावेशी डिज़ाइन

साप्ताहिक कार्य

1. समूहों में काम करें और एक ऐसा सरल विचार डिज़ाइन करें जो किसी ज़रूरत मंद व्यक्ति की सहायता करता हो।
2. उस विचार का एक रेखाचित्र बनाएं और अपने स्टार्टअप को एक नाम दें।

संकल्पना

अध्याय 03

उद्यमिता का परिदृश्य

F6E5Q2

कालांश 3

उद्यमी अपने पास उपलब्ध संसाधनों, अपने निर्धारित लक्ष्यों और उस स्तर के आधार पर विभिन्न प्रकार के उद्यम बनाते हैं जिस पर वे काम करना चाहते हैं। कुछ उद्यम छोटे, स्थानीय उपक्रमों के रूप में शुरू होते हैं, जिन्हें व्यक्तियों या परिवार के सदस्यों द्वारा प्रबंधित किया जाता है जबकि अन्य बड़े संगठनों के रूप में विकसित होते हैं जिनमें हजारों लोग काम करते हैं और वे राष्ट्रीय या वैश्विक बाजारों में अपनी सेवाएँ देते हैं।

इस अध्याय में, आप यह जानेंगे कि आकार और स्वामित्व के आधार पर उद्यमों को कैसे वर्गीकृत किया जाता है। 'चाय पॉइंट', 'ज़ेरोधा', 'अमूल' और 'लिज्जत पापड़' जैसे वास्तविक जीवन के उदाहरणों के माध्यम से, आप प्रत्येक प्रकार के उद्यम के फ़ायदे और सीमाओं को समझेंगे। यह अध्याय विद्यार्थियों को उन सफल व्यवसायों पर विचार करने के लिए भी प्रोत्साहित करता है, जो न केवल संरचना और पैमाने पर बने हैं बल्कि मजबूत मूल्यों और ज़िम्मेदार निर्णय लेने पर भी आधारित हैं।

सीखने के प्रतिफल

विद्यार्थी सक्षम होंगे

- भारतीय व्यवसायों को उनके निवेश के आकार, श्रमिकों की संख्या और बाजार तक उनकी पहुँच के आधार पर वर्गीकृत करने में।
- यह समझने में कि किसी व्यवसाय का आकार उसके स्वामित्व, निर्णय लेने की प्रक्रिया और संसाधनों तक पहुँच को कैसे प्रभावित करता है।
- सहकारी संस्थाओं, कंपनियों और साझेदारियों के बीच उनके उद्देश्य, स्वामित्व और लाभ के विभाजन के आधार पर अंतर बताने में।
- यह पहचानने में कि एक व्यवसाय कैसे बढ़ता है और यह तय करने में कि विस्तार के लिए उसकी संरचना को बदलने की आवश्यकता कब होती है।

3.1 व्यवसाय कितना बड़ा है?

उद्देश्य

- एक छोटे उद्यम से मध्यम उद्यम तक व्यवसाय की यात्रा का विश्लेषण करना, जिसमें संचालन के विस्तार, कार्यबल की वृद्धि तथा बाज़ार पहुँच के विस्तार का अध्ययन शामिल हो।
- यह समझाना कि कैसे संस्थापकों के महत्वपूर्ण निर्णयों ने 'चाय पॉइंट' को एक एकल आउटलेट से बहु-शहरी ब्रांड के रूप में बढ़ने में सहायता की।

गतिविधि 3.1 सही आकार पहचानें!

1. आप किसी व्यवसाय के आकार का अंदाज़ा कैसे लगा सकते हैं? निर्णय लेने में क्या चीज़ आपकी सहायता करती है?
2. आइए, एक छोटा-सा 'अंदाज़ा लगाने का खेल' खेलते हैं और देखते हैं कि आप व्यवसाय के आकार का निर्णय कैसे लेते हैं।

निर्देश

जैसे ही आप नीचे दिए गए व्यवसायों के नाम सुनें, उन्हें छोटे, मध्यम और बड़े वर्गों में वर्गीकृत करें:

- एक सैलून
- स्थानीय किराने की दुकान
- रिलायंस इंडस्ट्रीज
- सिलाई की छोटी दुकान

चर्चा करें

प्रश्न 1. इन व्यवसायों को वर्गीकृत करने में आपको किस चीज़ से सहायता मिली?

प्रश्न 2. क्या स्थान/दुकान का आकार या भौतिक गुण हमें व्यवसाय के आकार के बारे में बता सकते हैं? अपने उत्तर के समर्थन में कारण दें।

प्रश्न 3. क्या आकार सफलता को निर्धारित करता है? क्या एक छोटा व्यवसाय बड़े व्यवसाय में बदल सकता है?

आइए, व्यवसाय के आकार को समझते हैं और यह भी जानते हैं कि कौन से घटक व्यवसाय के आकार को तय करने में मदद करते हैं।

व्यवसाय के आकार को समझना

'चाय पॉइंट की यात्रा - बड़े सपनों को बुनना' कहानी को ध्यान से पढ़ें। इस जानकारी का उपयोग कार्यपत्रक को भरने के लिए करें ताकि आप यह समझ सकें कि व्यवसायों को उनके पैमाने के आधार पर कैसे वर्गीकृत किया जाता है।

कहानी का समय

चाय पॉइंट की यात्रा: बड़े सपनों को आकार देना

Amuleek Singh Bijral

वर्ष 2010 में, बेंगलुरु के एक युवा कामकाजी व्यक्ति अमूलीक सिंह बिजराल ने एक ऐसी बात पर गौर किया जिसे ज़्यादातर लोग अनदेखा कर देते थे। भारत चाय प्रेमियों का देश है, फिर भी एक साधारण चाय के कप का आनंद लेने के लिए बहुत कम संख्या में साफ-सुथरी और आधुनिक जगहें थीं। जहाँ एक ओर कॉफी चेन लोकप्रिय हो रही थीं, वहीं भारतीय दैनिक जीवन का हिस्सा रही 'चाय' को नज़रअंदाज़ किया जा रहा था।

शिकायत करने की जगह, अमूलीक ने कुछ करने का निश्चय किया। उन्होंने व्यस्त कामकाजी व्यक्तियों को ताज़ा और स्वच्छ चाय परोसने के उद्देश्य से कार्यालय क्षेत्रों के पास कुछ छोटे आउटलेट्स के साथ 'चाय पॉइंट' की शुरुआत की। उनका मिशन आधुनिक स्थानों में गुणवत्तापूर्ण चाय आसानी से उपलब्ध कराना था और उनका दृष्टिकोण भारत की पारंपरिक चाय संस्कृति को डिजिटल युग में ले जाना था। अमूलीक ने ऑर्डर, डिलीवरी और यहाँ तक कि कार्यालयों में चाय की वेंडिंग मशीनों को प्रबंधित करने के लिए तकनीक और नवाचार का उपयोग किया। जैसे-जैसे लोगों ने स्वाद और स्वच्छता के लिए ब्रांड पर भरोसा किया, 'चाय पॉइंट' तेज़ी से बढ़ने लगा। इसका विस्तार कई शहरों में हुआ, इसने पर्यावरण के अनुकूल कप उपयोग करने शुरू किए और हजारों लोगों के लिए रोज़गार उत्पन्न किए।

एक छोटे से विचार से लेकर एक राष्ट्रीय श्रृंखला तक, 'चाय पॉइंट' की कहानी यह प्रमाणित करती है कि सही विज़न, नवाचार और ग्राहकों के भरोसे के साथ एक साधारण विचार भी एक बड़े सपने में बदल सकता है।

CHAI POINT

> "एक उद्यमी कोई भगवान नहीं होता। वह तो बस एक उत्प्रेरक शक्ति है जो प्रेरित कर सकती है।"
>
> — अमूलीक सिंह बिजराल

कार्यपत्रक

उद्यम को समझना – चाय पॉइंट की कहानी

भाग 1: उत्प्रेरक शक्ति - शुरुआत को समझना

प्रश्न 1. 'चाय पॉइंट' की शुरुआत कब और कहाँ हुई थी?

प्रश्न 2. अमूलीक सिंह बिजराल ने बाज़ार में किस विशिष्ट समस्या की पहचान की थी?

प्रश्न 3. उनका शुरुआती मिशन और दृष्टिकोण क्या था?

भाग 2: विकास की यात्रा - पैमाने को समझना

कहानी के आधार पर, नीचे दिए गए चरणों के रिक्त स्थानों को भरकर 'चाय पॉइंट' के विकास की रूपरेखा तैयार करें:

चरण 1: स्टार्टअप - सूक्ष्म/लघु उद्यम की विशेषताएँ

- प्रारंभिक सेटअप: इसकी शुरुआत केवल कुछ छोटे .... से हुई थी।
- लक्षित बाज़ार: इसने .... क्षेत्रों में ग्राहकों को सेवा देने पर ध्यान केंद्रित किया।
- मुख्य ऑफ़र: मुख्य उत्पाद ताज़ा और स्वच्छ .... था।

चरण 2: विस्तार - मध्यम उद्यम की विशेषताएँ

- विकास: इसका विस्तार कई .... में हुआ।
- तकनीक और नवाचार: इसने .... , ... के प्रबंधन और .... लगाने के लिए तकनीक का उपयोग शुरू किया।
- संचालन: इसकी बाज़ार तक पहुँच .... (स्थानीय/क्षेत्रीय/राष्ट्रीय) हो गई।
- सामाजिक/पर्यावरणीय कदम: इसने .... की शुरुआत की।
- रोज़गार: इसने .... के लिए रोज़गार के अवसर उत्पन्न किए।

भाग 3: जोड़ें और निष्कर्ष निकालें

प्रश्न 1. अमूलीक सिंह बिजराल के इस विचार को 'चाय पॉइंट' की यात्रा से जोड़कर देखें—
"एक उद्यमी कोई भगवान नहीं होता। वह तो बस एक उत्प्रेरक शक्ति है जो सिर्फ प्रेरित कर सकती है।"

आपके विचार में' उत्प्रेरक शक्ति' क्या है ?

- उत्प्रेरक शक्ति: ....
- प्रेरणा: ....

प्रश्न 2. आगे की सोच: यदि 'चाय पॉइंट' एक बड़ा उद्यम बनना चाहता है तो उसे अगले दो रणनीतिक कदम क्या उठाने पड़ सकते हैं? (संकेत: बाज़ार तक पहुँच, तकनीक, या उत्पादों की श्रृंखला के बारे में सोचें)।

अपने आस-पास व्यवसाय के आकार को पहचानें

साप्ताहिक कार्य:

कार्य: अपने आस-पड़ोस या इलाके में देखें और प्रत्येक श्रेणी से एक व्यवसाय की पहचान करें:

- सूक्ष्म / लघु उद्यम
- मध्यम उद्यम
- बड़ा उद्यम (प्रसिद्ध ब्रांड)

प्रत्येक व्यवसाय के लिए, निम्नलिखित बातों का उत्तर देते हुए 4–5 पंक्तियाँ लिखें:

- व्यवसाय का नाम
- श्रेणी (छोटा / मध्यम / बड़ा)
- काम करने वाले लोगों की संख्या (अनुमानित)
- सेवा क्षेत्र (स्थानीय, क्षेत्रीय, राष्ट्रीय)

चिंतन प्रश्न

क्या यह व्यवसाय भविष्य में अगले स्तर तक बढ़ सकता है? इसे आगे बढ़ने में क्या चीज़ सहायता कर सकती है- पैसा, विचार, तकनीक या मूल्य?

3.2 व्यवसाय का मालिक कौन है?

उद्देश्य

- व्यवसाय के स्वामित्व के विभिन्न रूपों की पहचान करना और उनके बीच अंतर करना।
- यह आंकलन करना कि स्वामित्व, निर्णयों और ज़िम्मेदारियों को कैसे प्रभावित करता है।

केस स्टडी

ज़ेरोधा (Zerodha)– विश्वास, तकनीक और टीम वर्क

आइए, नितिन और निखिल कामथ की यात्रा के बारे में पढ़ते हैं। इस जानकारी का उपयोग नीचे दिए गए कार्यों को पूरा करने के लिए करें, जो आपको व्यवसाय के स्वामित्व के विभिन्न रूपों और उनके महत्व को समझने में मार्गदर्शन करेंगे।

वर्ष 2010 में, जब नितिन और निखिल कामथ भाइयों ने स्टॉक ट्रेडिंग की दुनिया में कदम रखा तो अधिकांश भारतीयों के लिए निवेश करना उलझन भरा और जोखिम भरा लगता था। भारी शुल्क, जटिल प्रणालियाँ और पारदर्शिता की कमी के कारण बहुत से लोग शेयर बाज़ार से दूर रहते थे। दोनों भाइयों ने इस समस्या पर गौर किया और निवेश को सरल और निष्पक्ष बनाने का एक अवसर देखा।

Nitin and Nikhil Kamath

उन्होंने एक स्पष्ट मिशन के साथ 'ज़ेरोधा' की शुरुआत एक छोटी साझेदारी फ़र्म के रूप में की: निवेश को सभी के लिए पारदर्शी, सस्ता और सुलभ बनाना। भारी ब्रोकेरज शुल्क लेने की जगह, ज़ेरोधा ने लागत कम की और एक सरल, उपयोग में आसान ऑनलाइन प्लेटफॉर्म बनाया। उन्होंने भड़कीले विज्ञापनों पर पैसा खर्च न करने का फैसला किया। इसकी जगह उन्होंने लोगों का भरोसा जीतने पर ध्यान केंद्रित किया और संतुष्ट ग्राहकों को ही ब्रांड का प्रचार करने दिया।

ZERODHA
The Discount Brokerage

उनका यह ईमानदार तरीका सफ़ल रहा। केवल दस वर्षों के भीतर, ज़ेरोधा पूरे देश के लाखों निवेशकों को सेवा प्रदान करने वाला भारत का सबसे बड़ा स्टॉकब्रोकर बन गया।

ज़ेरोधा की कहानी यह साबित करती है कि जब साझेदार भरोसे, पारदर्शिता और दूरगामी सोच के साथ मिलकर काम करते हैं, तो एक छोटा सा विचार भी एक शक्तिशाली और सफल उद्यम बन सकता है।

> "यह एक उद्देश्य होने के बारे में है। जब आपके पास एक उद्देश्य होता है तो यह आपके बारे में कम और उस प्रभाव के बारे में अधिक हो जाता है, जिसे आप पैदा करने की कोशिश कर रहे हैं।"
>
> — *नितिन कामथ*

कार्यपत्रक

व्यवसाय के स्वामित्व को समझना – ज़ेरोधा की कहानी

4-5 के समूहों में काम करें, चर्चा करें और निम्नलिखित कार्यपत्रक को भरें:

भाग 1: आधार (शुरुआत को समझना)

1. ज़ेरोधा की स्थापना किसने की, और उनके बीच क्या संबंध था?
2. शुरुआत करने से पहले उन्होंने मार्केट में किस विशिष्ट समस्या की पहचान की थी?
3. उनका मुख्य मिशन क्या था? (इसे पाठ से उद्धृत करें।)
4. विज्ञापनों पर भारी खर्च किए बिना उन्होंने मुख्य रूप से अपना व्यवसाय कैसे बढ़ाया?

भाग 2: स्वामित्व की यात्रा (संरचना को समझना)

कहानी के आधार पर, निम्नलिखित के उत्तर देकर ज़ेरोधा के स्वामित्व ढांचे का विश्लेषण करें:

चरण 1: शुरुआत (2010)

- ज़ेरोधा की शुरुआत एक 'छोटी साझेदारी फर्म' के रूप में हुई थी।
- साझेदार कौन थे?
- आपको क्या लगता है कि उन्होंने एक अकेले व्यक्ति द्वारा व्यवसाय शुरू करने (एकल स्वामित्व) के बजाय 'साझेदारी' को क्यों चुना? दो संभावित कारण लिखें।

चरण 2: विकास - वर्तमान समय

ज़ेरोधा अब भारत के सबसे बड़े स्टॉकब्रोकर्स में से एक है, जो लाखों लोगों को सेवा प्रदान कर रहा है। हालांकि यह अभी भी संस्थापकों के निजी स्वामित्व में है लेकिन इसका मापदंड और जटिलता बड़े स्तर पर बढ़ गई है।

- इसकी साझेदारी वाली शुरुआत की कौन-सी मुख्य विशेषताओं से आपको लगता है कि इसे सफल होने में मददगार रहीं? (जैसे: साझा विचार, ज़िम्मेदारी आदि)
- इतने बड़े स्तर पर, एक साधारण साझेदारी बने रहने में ऐसी कौन-सी दो संभावित चुनौतियाँ हो सकती हैं जिन्हें उन्हें प्रबंधित करने की आवश्यकता पड़ सकती है?

भाग 3: जोड़ें, तुलना करें और निष्कर्ष निकालें

व्यवसाय के स्वामित्व के प्रकार

एकल स्वामित्व

एकल स्वामित्व वह व्यवसाय है, जिसका स्वामित्व और प्रबंधन एक ही व्यक्ति के पास होता है। मालिक सभी निर्णय लेता है, सभी लाभों का आनंद लेता है और सभी जोखिमों और नुकसान को भी वहन करता है। इसे शुरू करना आसान है और इसमें बहुत कम कानूनी कागज़ी कार्रवाई की आवश्यकता होती है। इसके उदाहरणों में स्थानीय किराने की दुकान, सैलून या दर्जी की दुकान शामिल हैं। हालांकि, इस व्यवसाय में आमतौर पर सीमित धन होता है और यह पूरी तरह से मालिक पर निर्भर करता है।

साझेदारी

साझेदारी का स्वामित्व दो या दो से अधिक लोगों के पास होता है, जो निवेश, काम, लाभ और जोखिम को आपस में साझा करते हैं। साझेदार अलग-अलग कौशल और विचार लेकर आते हैं, जिससे व्यवसाय को बढ़ने में मदद मिलती है। निर्णय संयुक्त रूप से लिए जाते हैं। उदाहरणों में छोटे रेस्तरां, ट्रेडिंग फर्में या ज़ेरोधा (शुरुआत में) शामिल हैं। इसकी मुख्य चुनौती साझेदारों के बीच असहमति हो सकती है।

निजी या सार्वजनिक कंपनी

कंपनी एक वैध रूप से पंजीकृत व्यवसाय होती है, जिसका स्वामित्व शेयरधारकों के पास होता है। इसकी एक अलग कानूनी पहचान होती है अर्थात कंपनी को उसके मालिकों से अलग माना जाता है। कंपनियाँ बड़े पैमाने पर धन जुटा सकती हैं और बड़े स्तर पर कार्य कर सकती हैं। उदाहरण: इंफोसिस, टाटा मोटर्स और रिलायंस इंडस्ट्रीज़। शेयरधारकों की देयता सीमित होती है और व्यवसाय का संचालन पेशेवर तरीके से किया जाता है।

सीमित देयता साझेदारी

एलएलपी, साझेदारी और कंपनी : दोनों की विशेषताओं का मिश्रण है। इसका स्वामित्व साझेदारों के पास होता है लेकिन उनकी व्यक्तिगत संपत्ति सुरक्षित रहती है क्योंकि देयता सीमित होती है। एलएलपी का उपयोग प्रायः कंसल्टिंग फर्मों, विधि फर्मों और डिज़ाइन स्टूडियो द्वारा किया जाता है। यह कानूनी सुरक्षा के साथ प्रबंधन में लचीलापन प्रदान करता है।

सहकारी संस्था

सहकारी संस्था का स्वामित्व और प्रबंधन उन लोगों के समूह द्वारा किया जाता है जो किसी सामूहिक लाभ के लिए एक साथ आते हैं। प्रत्येक सदस्य को समान अधिकार मिलता है और लाभ का वितरण न्यायसंगत तरीके से किया जाता है। सहकारी संस्थाएँ लाभ से अधिक सेवा पर ध्यान देती हैं। उदाहरण: अमूल और इफको, जो किसानों का समर्थन करती हैं और सामाजिक कल्याण को बढ़ावा देती हैं।

1. **साझेदारी का लाभ:** कहानी में 'साझेदारों के साथ मिलकर काम करने' को सफलता की कुंजी बताया गया है। इसकी तुलना एकल स्वामित्व से कीजिए। साझेदारी के रूप में नितिन और निखिल को कौन-सा एक प्रमुख लाभ मिला जो एक अकेले संस्थापक को नहीं मिल सकता?

2. **परिदृश्य विश्लेषण:** कल्पना कीजिए कि दो सॉफ्टवेयर डेवलपर : प्रिया और अमर, एक मोबाइल ऐप डेवलपमेंट स्टूडियो शुरू करना चाहते हैं। वे लाभ बराबर बाँटना चाहते हैं लेकिन यदि कोई परियोजना असफल हो जाए या ग्राहक मुकदमा कर दे तो वे व्यक्तिगत देयता को लेकर चिंतित हैं। चर्चा कीजिए:

(क) आप उन्हें तालिका में दिए गए स्वामित्व के किस रूप की सलाह देंगे?

(ख) क्यों? (उस रूप की कम से कम एक ऐसी प्रमुख विशेषता बताइए जो उनकी समस्या का समाधान करती हो।)

रुकें और विचार करें

ज़ेरोधा का मिशन था, निवेश को 'सभी के लिए सुलभ' बनाना। यदि उनका मुख्य उद्देश्य लाभ कमाने की जगह किसी विशेष निवेशक समुदाय (जैसे किसान या विद्यार्थी) के लिए सामाजिक कल्याण होता तो तालिका में दिए गए स्वामित्व के किस रूप को अधिक उपयुक्त माना जा सकता था? क्यों?

साप्ताहिक कार्य

कार्य

- अपना स्टार्टअप विचार चुनें (अध्याय 2 से या कोई नया विचार बनाएँ)।
- तय करें कि कौन-सा स्वामित्व प्रकार सबसे उपयुक्त है- एकल स्वामित्व, साझेदारी, कंपनी या सहकारी संस्था।
- 5–6 पंक्तियों में अपना चयन समझाइए, जिसमें शामिल हो:
    - आपने यह रूप क्यों चुना?
    - आपको कौन-कौन से लाभ और चुनौतियाँ मिल सकती हैं?
- अगली कक्षा में प्रस्तुत करने के लिए एक छोटा-सी "स्वामित्व पिच" तैयार करें।

3.3 सहकारी संस्थाएँ और कंपनियाँ – साथ मिलकर कार्य करना

उद्देश्य

- समझाना कि सहकारी संस्थाएँ और कंपनियाँ कैसे कार्य करती हैं।
- उनकी संरचना, स्वामित्व और उद्देश्य की तुलना करना।

कहानी का समय

लिज्जत पापड़: जब सात महिलाओं ने एक क्रांति की शुरुआत की

1959 में, मुंबई के गिरगांव की एक छोटी-सी छत पर, सात साधारण महिलाओं ने एक असाधारण भविष्य का सपना देखा। उनके पास न अधिक धन था, न व्यवसाय की औपचारिक शिक्षा और न ही कोई कार्यालय, सिर्फ एक सरल कौशल और दृढ़ संकल्प। वह कौशल था पापड़ बनाना जो भारतीय घरों में पसंद किया जाने वाला कुरकुरा नाश्ता है।

जसवंतिबेन जमनादास पोपट के नेतृत्व में, इन महिलाओं ने मात्र ₹80 इकट्ठा किए और घर पर पापड़ बेलना शुरू किया। वे स्थानीय बाजार में एक-एक पैकेट बेचती थीं। उनका लक्ष्य केवल जीविका कमाना नहीं था।

Jaswantiben Jamnadas

वे महिलाओं, विशेषकर कम आय वाले परिवारों की महिलाओं को सम्मान, आत्मनिर्भरता और गरिमापूर्ण रोज़गार देना चाहती थीं।

जो एक छोटा प्रयास था, वह जल्द ही आत्मनिर्भरता और टीमवर्क का एक सशक्त उदाहरण बन गया। उन्होंने 'श्री महिला गृह उद्योग लिज्जत पापड़" नामक एक सहकारी संस्था बनाई, जहाँ हर महिला कर्मचारी नहीं बल्कि मालिक थी। लाभ समान रूप से बाँटे जाते थे और निर्णय मिलकर लिए जाते थे। उनका मार्गदर्शक सिद्धांत सरल लेकिन शक्तिशाली था, 'दान नहीं, केवल स्व-सहायता।'

जैसे-जैसे वर्ष बीतते गए, लिज्जत पापड़ अपनी गुणवत्ता और ईमानदारी के लिए पूरे भारत में प्रसिद्ध हो गया। मुस्कुराते खरगोश वाला गुलाबी पैकेट देशभर की रसोइयों तक पहुँच गया।

केवल सात महिलाओं से शुरू हुई यह सहकारी संस्था बढ़कर 45,000 से अधिक सदस्यों तक पहुँच गई और पापड़, मसाले, डिटर्जेंट आदि का उत्पादन करने लगी।

जब लोग विश्वास और समान उद्देश्य के साथ मिलकर काम करते हैं, तब छोटा सा विचार भी पूरे राष्ट्र पर प्रभाव डाल सकता है

गतिविधि 3.2 सहकारी बनाम कंपनी विश्लेषण

आइए 4–5 विद्यार्थियों के समूह में मिलकर निम्नलिखित कार्यपत्रक भरें।

कार्यपत्रक

व्यवसाय के रूप की पहचान

कहानी के आधार पर, लिज्जत पापड़ को एक विशेष प्रकार के संगठन के रूप में स्पष्ट रूप से बताया गया है।

1. लिज्जत पापड़ के लिए कौन-सा कानूनी/संगठनात्मक रूप उल्लेखित है? (पाठ में दिया गया सटीक शब्द खोजें।)
2. कहानी से दो मुख्य विशेषताएँ लिखिए, जो यह सिद्ध करती हैं कि यह उसी श्रेणी में आता है।

रुकें और विचार करें

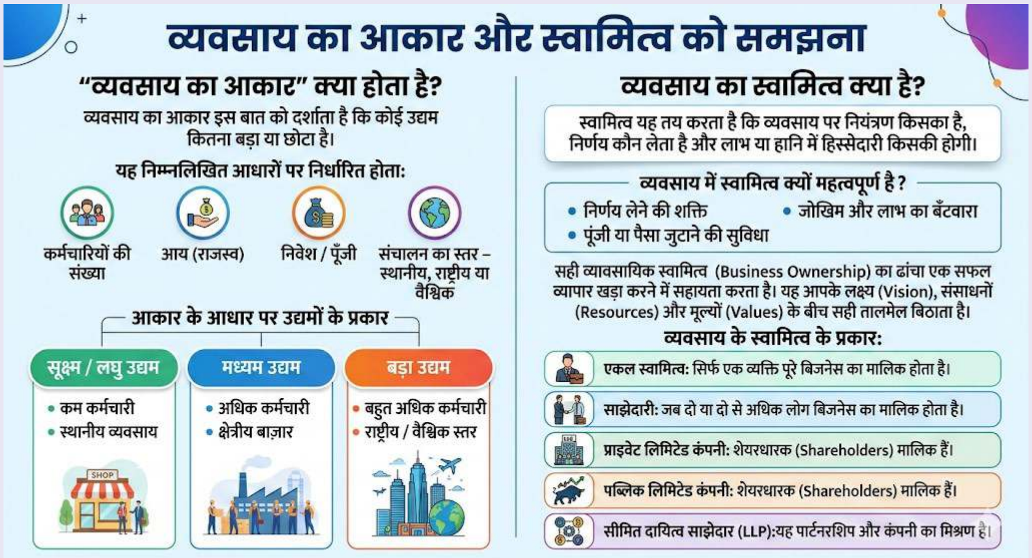
लिज्जत का नियम था, "दान नहीं, केवल स्व-सहायता।" सहकारी मॉडल इस विचार को व्यवहारिक व्यवसायिक रूप में कैसे बदलता है? कहानी से उदाहरण लेते हुए 2–3 वाक्यों में समझाइए।

मेरे समुदाय में उद्यम — साप्ताहिक कार्य

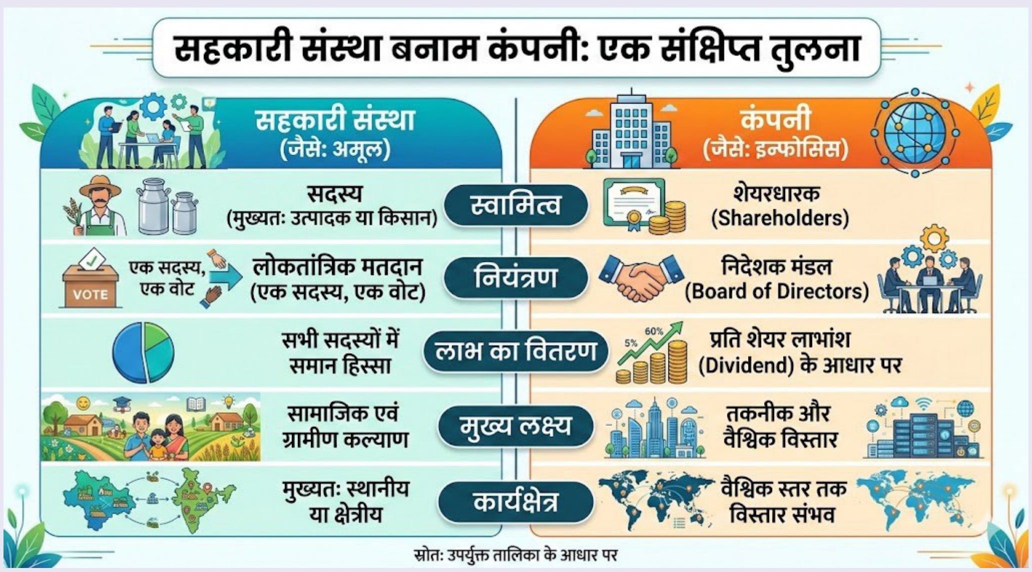
कार्य: अपने क्षेत्र के पास किसी सहकारी संस्था या कंपनी (जैसे बैंक, डेयरी, फैक्टरी आदि) की पहचान करें।

- पता लगाइए:
  - इसका स्वामित्व किसके पास है?
  - यह उत्पादन करती है या बिक्री?
  - यह लोगों की किस प्रकार सहायता करती है?
- एक छोटा पोस्टर या मौखिक प्रस्तुति तैयार करें।

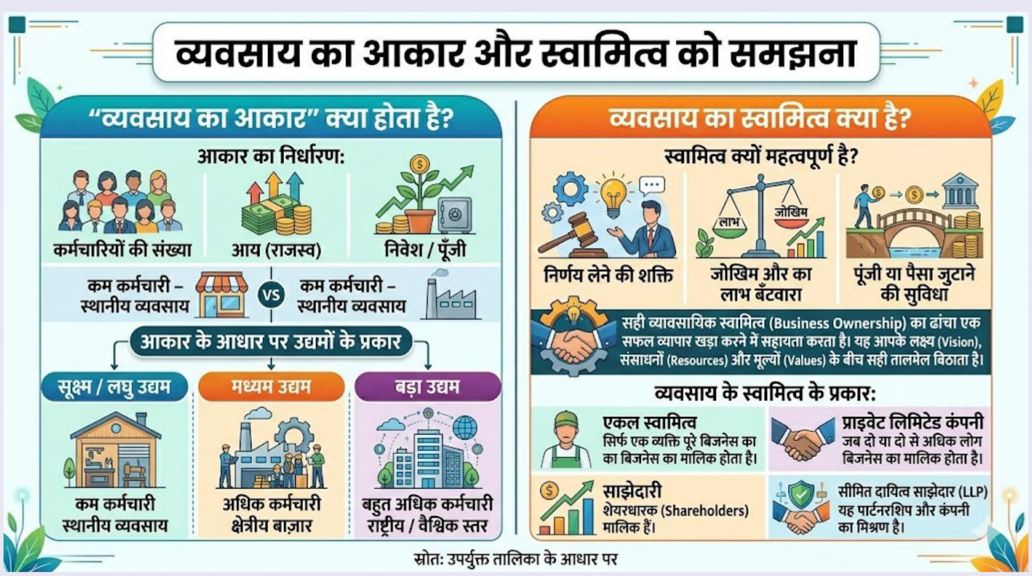
संकल्पना



व्यवसाय का आकार और स्वामित्व को समझना
"व्यवसाय का आकार" क्या होता है?
व्यवसाय का आकार इस बात को दर्शाता है कि कोई उद्यम कितना बड़ा या छोटा है।
यह निम्नलिखित आधारों पर निर्धारित होता:
कर्मचारियों की संख्या
आय (राजस्व)
निवेश / पूंजी
संचालन का स्तर – स्थानीय, राष्ट्रीय या वैश्विक
आकार के आधार पर उद्यमों के प्रकार
सूक्ष्म / लघु उद्यम
• कम कर्मचारी
• स्थानीय व्यवसाय
मध्यम उद्यम
• अधिक कर्मचारी
• क्षेत्रीय बाज़ार
बड़ा उद्यम
• बहुत अधिक कर्मचारी
• राष्ट्रीय / वैश्विक स्तर
SHOP
व्यवसाय का स्वामित्व क्या है?
स्वामित्व यह तय करता है कि व्यवसाय पर नियंत्रण किसका है, निर्णय कौन लेता है और लाभ या हानि में हिस्सेदारी किसकी होगी।
व्यवसाय में स्वामित्व क्यों महत्वपूर्ण है?
• निर्णय लेने की शक्ति
• जोखिम और लाभ का बँटवारा
• पूंजी या पैसा जुटाने की सुविधा
सही व्यावसायिक स्वामित्व (Business Ownership) का ढांचा एक सफल व्यापार खड़ा करने में सहायता करता है। यह आपके लक्ष्य (Vision), संसाधनों (Resources) और मूल्यों (Values) के बीच सही तालमेल बिठाता है।
व्यवसाय के स्वामित्व के प्रकार:
एकल स्वामित्व: सिर्फ एक व्यक्ति पूरे बिजनेस का मालिक होता है।
साझेदारी: जब दो या दो से अधिक लोग बिजनेस का मालिक होता है।
प्राइवेट लिमिटेड कंपनी: शेयरधारक (Shareholders) मालिक हैं।
पब्लिक लिमिटेड कंपनी: शेयरधारक (Shareholders) मालिक हैं।
सीमित दायित्व साझेदार (LLP): यह पार्टनरशिप और कंपनी का मिश्रण है।



सहकारी संस्था बनाम कंपनी: एक संक्षिप्त तुलना
सहकारी संस्था (जैसे: अमूल)
कंपनी (जैसे: इन्फोसिस)
स्वामित्व
सदस्य (मुख्यतः उत्पादक या किसान)
शेयरधारक (Shareholders)
नियंत्रण
VOTE
एक सदस्य, एक वोट
लोकतांत्रिक मतदान (एक सदस्य, एक वोट)
निदेशक मंडल (Board of Directors)
लाभ का वितरण
सभी सदस्यों में समान हिस्सा
5%
60%
प्रति शेयर लाभांश (Dividend) के आधार पर
मुख्य लक्ष्य
सामाजिक एवं ग्रामीण कल्याण
तकनीक और वैश्विक विस्तार
कार्यक्षेत्र
मुख्यतः स्थानीय या क्षेत्रीय
वैश्विक स्तर तक विस्तार संभव
स्रोत: उपर्युक्त तालिका के आधार पर



व्यवसाय का आकार और स्वामित्व को समझना
"व्यवसाय का आकार" क्या होता है?
आकार का निर्धारण:
कर्मचारियों की संख्या
आय (राजस्व)
निवेश / पूँजी
कम कर्मचारी – स्थानीय व्यवसाय
VS
कम कर्मचारी – स्थानीय व्यवसाय
आकार के आधार पर उद्यमों के प्रकार
सूक्ष्म / लघु उद्यम
कम कर्मचारी स्थानीय व्यवसाय
मध्यम उद्यम
अधिक कर्मचारी क्षेत्रीय बाज़ार
बड़ा उद्यम
बहुत अधिक कर्मचारी राष्ट्रीय / वैश्विक स्तर
व्यवसाय का स्वामित्व क्या है?
स्वामित्व क्यों महत्वपूर्ण है?
निर्णय लेने की शक्ति
लाभ
जोखिम
जोखिम और का लाभ बँटवारा
पूंजी या पैसा जुटाने की सुविधा
सही व्यावसायिक स्वामित्व (Business Ownership) का ढांचा एक सफल व्यापार खड़ा करने में सहायता करता है। यह आपके लक्ष्य (Vision), संसाधनों (Resources) और मूल्यों (Values) के बीच सही तालमेल बिठाता है।
व्यवसाय के स्वामित्व के प्रकार:
एकल स्वामित्व
सिर्फ एक व्यक्ति पूरे बिजनेस का का बिजनेस का मालिक होता है।
प्राइवेट लिमिटेड कंपनी
जब दो या दो से अधिक लोग बिजनेस का मालिक होता है।
साझेदारी
शेयरधारक (Shareholders) मालिक हैं।
सीमित दायित्व साझेदार (LLP)
यह पार्टनरशिप और कंपनी का मिश्रण है।
स्रोत: उपर्युक्त तालिका के आधार पर

सहकारी बनाम कंपनी– एक संक्षिप्त तुलना

विशेषता	सहकारी संस्था (अमूल)	कंपनी (इन्फोसिस)
स्वामित्व	सदस्य (किसान)	शेयरधारक
नियंत्रण	लोकतांत्रिक मतदान	निदेशक मंडल
लाभ का वितरण	समान हिस्सा	प्रति शेयर लाभांश
केंद्रित	सामाजिक एवं ग्रामीण कल्याण	तकनीक और वैश्विक विस्तार
कार्यक्षेत्र	स्थानीय	वैश्विक स्तर तक विस्तार संभव

अध्याय 04

सृजन, संबद्ध और सहयोग

कालांश 4

इस अध्याय में, आप सीखेंगे कि अपने विचारों को स्पष्ट रूप से साझा करके, दूसरों को ध्यान से सुनकर और अलग-अलग राय का सम्मान करके बेहतर तरीके से कैसे काम किया जाए। आप जानेंगे कि कैसे टीमें मिलकर नए विचार बुनती हैं, उपयोगी संबंध बनाती हैं और एक साथ मिलकर समस्याओं का समाधान निकालती हैं। भारतीय स्टार्टअप्स की वास्तविक कहानियों और कक्षा की गतिविधियों के माध्यम से, आप बातचीत और मतभेदों को सुलझाने का अभ्यास करेंगे।

सीखने के प्रतिफल

शिक्षार्थी सक्षम होंगे

- समूह कार्य के दौरान विचारों को स्पष्ट रूप से व्यक्त करने, सक्रिय रूप से सुनने और सम्मानजनक प्रतिक्रिया देने में।
- समस्याओं के समाधान के लिए अलग-अलग दृष्टिकोणों को समझकर दूसरों के साथ मिलकर काम करने में।
- निष्पक्ष और व्यावहारिक निर्णय लेने के लिए मतभेदों पर चर्चा करने और उन्हें सुलझाने में।
- प्रभावी संप्रेषण और टीम वर्क कौशल का उपयोग करके सहयोग द्वारा साझा समाधान विकसित करने में।

4.1 स्पष्ट और प्रभावी संप्रेषण

उद्देश्य

- भ्रम से बचने के लिए स्पष्ट, विनम्र और सटीक प्रश्न पूछने तथा निर्देश देने का अभ्यास करना।
- प्रभावी संप्रेषण को वास्तविक जीवन की उद्यमिता से जोड़ना और यह समझना कि स्पष्टता कैसे विश्वास जगाती है और व्यावसायिक विचारों को विफल होने से बचाती है।

गतिविधि 4.1 ऐप बचाओ!

आवश्यक सामग्री

- स्टिकी नोट्स और मार्कर्स।
- 'अस्त-व्यस्त संदेशो' के साथ तैयार किए गए कार्ड।
- टाइमर/स्टॉपवॉच

सेट अप (setup)

कल्पना करें कि आप 'ZapRun' नामक एक नए हाइपर-लोकल डिलीवरी ऐप की संस्थापक टीम हैं। आपके संस्थापक कबीर ने एक साधारण व्हाट्सएप ग्रुप से इसकी शुरुआत की थी। अब आपका ऐप 100 टेस्ट यूजर्स के लिए बीटा वर्जन में लॉन्च होने वाला है। लेकिन एक समस्या खड़ी हो गई है! बीटा टेस्टर्स ने अपने पहले अनुरोध भेजे हैं, और वे बेहद उलझे हुए और भ्रमित करने वाले हैं। यदि आप इन अस्पष्ट अनुरोधों को हल नहीं कर पाए, तो आपके ऐप को ख़राब रिव्यूज मिलेंगे और वह पहले दिन ही विफल हो जाएगा। आपका मिशन इन अनुरोधों को डिकोड करना, स्पष्ट करना और पूरी सटीकता के साथ पूरा करना है।

चरण 1: डिकोडिंग रिंग

- 6-7 विद्यार्थियों के समूहों में विभाजित हो जाएँ। प्रत्येक टीम को एक 'मैसेज कार्ड' मिलेगा।
- कार्य: टीमों को एक 'इनबॉक्स ऑफ केओस' प्राप्त होगा।
- प्रत्येक टीम भ्रमित बीटा टेस्टर्स का एक संदेश पढ़ेगी।

"मैंने पिछले सप्ताहांत (weekend) अपना सामान अपने दोस्त के घर छोड़ दिया था। क्या आप जाकर उसे ला सकते हैं? मुझे वह शुक्रवार से पहले चाहिए।"

"मुझे कल अपने दोस्त को एक उपहार (gift) पहुँचाना है।"

"मेरी दवा ले आना। वही वाली जो हमेशा लेते हैं।"

"आज मेरी माँ का जन्मदिन है! उनके ऑफिस में एक अच्छा सा उपहार भिजवाना है। कुछ सोच-समझकर और भावनात्मक सा।"

- टीम एक्शन: प्रत्येक टीम को एक संदेश डिकोड करना होगा। आपके पास इसके लिए 3 मिनट हैं।
- पहचानें कि कौन सी जानकारी गायब है। (क्या, कहाँ, कब, लागत, विवरण)।
- प्रत्येक संदेश को एक बड़े स्टिकी नोट पर बिल्कुल स्पष्ट निर्देश के रूप में पुनः लिखें।

केस स्टडी

पोर्टर — सामान ले जाना हुआ आसान

जब लोगों को फर्नीचर, स्कूल की सामग्री या व्यावसायिक सामान ले जाने की आवश्यकता होती है, तो अक्सर भ्रम के कारण समस्याएँ पैदा होती हैं। सामान में देरी हो सकती है, वे क्षतिग्रस्त हो सकते हैं, या गलत जगह भेजे जा सकते हैं। पोर्टर ऐप ने स्पष्ट और सरल संप्रेषण का उपयोग करके इस समस्या को हल किया। बुकिंग से पहले, ग्राहक स्पष्ट रूप से उल्लेख करते हैं:

- किस सामान को ले जाना है
- पिकअप और ड्रॉप लोकेशन
- समय और वाहन का आकार

ड्राइवरों को कार्य स्वीकार करने से पहले सभी विवरण प्राप्त होते हैं।

ग्राहकों को अपडेट मिलते हैं जैसे:

- 'ड्राइवर रास्ते में है'।
- 'सामान उठा लिया गया है'।
- 'डिलीवरी पूरी हो गई'।

क्योंकि हर कोई एक-दूसरे को समझता है, काम सुचारू रूप से और विश्वास योग्य हो जाता है।

रुकें और विचार करें

- यदि निर्देश स्पष्ट न हों तो क्या गलत हो सकता है?
- डिलीवरी ऐप्स के लिए स्पष्ट संप्रेषण समय और प्रयास की बचत कैसे करता है?

प्रभावी संप्रेषण का अर्थ है:

- अपने विचार **स्पष्ट रूप से** कहना
- दूसरों को ध्यान से **सुनना**
- **पूरी जानकारी** देना
- विनम्रता और ईमानदारी से उत्तर देना

एक पोर्टर संचारक बनें

साप्ताहिक कार्य

कल्पना कीजिए कि आप पोर्टर ऐप का उपयोग कर रहे हैं। प्रत्येक स्थिति के लिए एक स्पष्ट और विनम्र संदेश लिखिए।

पोर्टर

स्थिति	आपका संदेश
स्कूल में प्रोजेक्ट सामग्री भेजना	....
स्कूल के कार्यक्रम के लिए खेल उपकरण ले जाना	....
ग्राहक को हस्तनिर्मित उत्पाद वितरित करना	....

4.2 सह-सृजन और नेटवर्किंग

उद्देश्य

- सफल उत्पादों या सेवाओं को आकार देने में विभिन्न हितधारकों (जैसे ग्राहक, टीम, साझेदार) की भूमिका को पहचानना।
- मज़बूत नेटवर्क और सहयोगी समाधान बनाने में संप्रेषण, विश्वास और साझा स्वामित्व के महत्व को समझना।

गतिविधि 4.2 संदेश को ठीक करें

नीचे दिए गए संदेश को पढ़ें:

'कृपया इसे संभाल लें।'

1. **संदेश को इस तरह पुनः लिखें कि वह स्पष्ट और उपयोगी बन जाए**

(क्या? कौन? कब? कहाँ?)

....

....

....

2. किसी साथी के साथ तुलना करें और उत्तर दें

सही विकल्प पर टिक (✓) का निशान लगाएँ:

- हमारे संदेश बिल्कुल एक जैसे हैं।
- हमारे संदेश थोड़े अलग हैं।
- हमारे संदेश बहुत अलग हैं।

3. सोचें और लिखें (एक पंक्ति)

दो स्पष्ट संदेश फिर भी अलग क्यों निकले?

यदि कई लोग एक ही विचार को अलग-अलग तरीके से लिखते हैं, तो **यदि वे साथ मिलकर काम करें तो क्या हो सकता है?**

कहानी का समय

ज़ोमैटो — लोगों को जोड़कर विकसित हुआ एक विचार

हर दोपहर, दीपिंदर गोयल ने अपने कार्यालय में एक ही दृश्य देखा। लोग खाने के लिए नहीं, बल्कि रेस्तरां के मेनू के लिए प्रतीक्षा करते थे। उन्होंने उन मेनू को स्कैन किया और उन्हें ऑनलाइन अपलोड कर दिया।

बस इतनी सी शुरुआत थी।

लेकिन फिर कुछ अनपेक्षित हुआ।

रेस्तरां के फोन आने लगे:

- 'कृपया हमारे मूल्य अपडेट करें।'

ग्राहकों ने लिखा:

- 'यह जगह अच्छी है, वह नहीं।'

डिलीवरी पार्टनर्स ने कहा:

- 'यहाँ यातायात बहुत अधिक है।'

तकनीकी टीमों ने उत्तर दिया:

- 'हम इसे ठीक कर देंगे।'

ज़ोमैटो धीरे-धीरे एक ऐसा मंच बन गया जहाँ:

- रेस्तरां जानकारी साझा करते थे।
- ग्राहक अपनी राय साझा करते थे।
- टीमें फीडबैक साझा करती थीं।

किसी ने अकेले काम नहीं किया।

हर कोई **एक-दूसरे से जुड़ा रहा**।

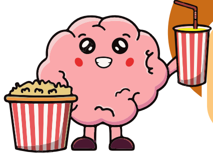
यह विचार इसलिए विकसित नहीं हुआ क्योंकि किसी एक व्यक्ति ने अधिक मेहनत की, बल्कि इसलिए बढ़ा क्योंकि कई लोग एक-दूसरे के संपर्क में रहे और सहायता की।

ज़ोमैटो केवल एक फूड ऐप से कहीं अधिक बन गया—यह एक नेटवर्क बन गया।

रुकें और विचार करें

- **ज़ोमैटो के माध्यम से जुड़े कम से कम तीन समूहों के नाम बताइए।**
- **हम इसे क्या कहते हैं जब सफलता लोगों के बीच मज़बूत संबंधों पर निर्भर करती है?**

ब्रेन स्नैक



ध्यान दें कि कैसे केवल एक विचार पर्याप्त नहीं है। इसे सफल बनाने के लिए लोगों का जुड़ना आवश्यक है। यही कारण है कि सह-सृजन और नेटवर्किंग का बहुत महत्व है।

गतिविधि 4.3 सृजन और जुड़ाव

निर्देश

5-6 के समूहों में विभाजित हो जाएँ। कार्य करने के लिए किसी एक प्रॉम्प्ट कार्ड को चुनें।

चरण 1: प्रत्येक विद्यार्थी एक सुधार का विचार जोड़ता है।

चरण 2: समूह उन लोगों की सूची बनाता है जिन्हें इसे सफल बनाने के लिए जुड़ना आवश्यक है।

प्रॉम्प्ट कार्ड A

विद्यालय की सुबह की सभा में सुधार करें ।

आपकी चुनौती:

विद्यालय प्रार्थना सभा में विद्यार्थियों की सक्रिय भागीदारी को और अधिक बढ़ाना चाहता है।

इनके बारे में सोचें:

- कौन बोलता है?
- कौन व्यवस्थित करता है?
- पर्दे के पीछे से कौन सहायता करता है?

साझा करने के लिए तैयार रहें:

- एक सबसे अच्छा विचार
- वे लोग जिन्हें मिलकर काम करने की आवश्यकता है।

प्रॉम्प्ट कार्ड B

समूह परियोजनाओं को कम तनावपूर्ण बनाना

आपकी चुनौती:

कई छात्रों को लगता है कि समूह परियोजनाओं के कारण भ्रम और तनाव पैदा होता है।

इनके बारे में सोचें:

- भूमिकाएँ:
- समय सीमा:
- मार्गदर्शन

साझा करने के लिए तैयार रहें:

- सुधार के लिए एक विचार
- किन्हें आपस में जुड़े रहना चाहिए

प्रॉम्प्ट कार्ड C

होमवर्क की एक बेहतर प्रणाली डिज़ाइन करें

आपकी चुनौती:

छात्रों को अक्सर ऐसा लगता है कि होमवर्क बहुत जल्दबाज़ी में दिया गया है, अस्पष्ट है, या बहुत अधिक है।

इनके बारे में सोचें:

- निर्देश
- समय
- घर पर सहायता

साझा करने के लिए तैयार रहें:

- एक समाधान
- एक महत्वपूर्ण संबंध

प्रॉम्प्ट कार्ड D

कक्षा के किसी कार्यक्रम या उत्सव का आयोजन करें

आपकी चुनौती:

आपकी कक्षा एक छोटे से उत्सव या कार्यक्रम की योजना बना रही है।

इनके बारे में सोचें:

- योजना
- निष्पादन
- अनुमति

साझा करने के लिए तैयार रहें:

- एक संयुक्त योजना
- आवश्यक लोगों का नेटवर्क

साथ मिलकर सृजन करना हमेशा आसान नहीं होता

साप्ताहिक कार्य

1. **साथ मिलकर सृजन करें**

   2–3 लोगों (परिवार या मित्रों) के साथ मिलकर काम कीजिए। इनमें से एक स्थिति चुनिए:

   - टीवी शो चुनना ☐
   - भोजन का निर्णय ☐
   - बाहर घूमने की योजना बनाना ☐
   - काम का बँटवारा करना ☐
   - कोई अन्य: ....

2. **अलग-अलग विचार**

   प्रत्येक व्यक्ति से एक-एक विचार लिखिए:

   - व्यक्ति 1: ....
   - व्यक्ति 2: ....
   - व्यक्ति 3 (यदि हो): ....

3. **क्या सभी सहमत थे?**

   - हाँ ☐
   - नहीं ☐

   यदि नहीं, तो मुख्य मतभेद क्या था?

4. **आगे क्या हुआ? (✓ लगाइए)**

   - लोगों ने शांति से समझाया ☐
   - लोग अपनी-अपनी बात दोहराते रहे ☐
   - कोई नाराज़ हो गया ☐
   - सभी ने थोड़ा-थोड़ा समझौता किया ☐
   - निर्णय स्पष्ट नहीं था

5. **अंतिम परिणाम**

   निर्णय कैसे लिया गया?

   - एक व्यक्ति ने निर्णय लिया ☐
   - बहुमत से निर्णय लिया गया ☐
   - सभी ने मिलकर समायोजन किया ☐
   - निर्णय नहीं हुआ ☐

   क्या कोई असंतुष्ट था? ☐ हाँ ☐ नहीं

6. **आगे के लिए सोचें**

   1. जब लोग मिलकर कुछ बनाते हैं, तो मतभेद होना सामान्य है।
   2. टीमें इन मतभेदों को शांत और निष्पक्ष तरीके से कैसे संभाल सकती हैं?

4.3 बातचीत और मतभेद समाधान

उद्देश्य

- ध्यान से सुनने, विचारों को समायोजित करने और चर्चा के माध्यम से निष्पक्ष निर्णय लेने के द्वारा बातचीत कौशल का अभ्यास करना।
- टीम वर्क बनाए रखने और बेहतर समूह निर्णय लेने के लिए समानुभूति और सम्मान का उपयोग करके मतभेद समाधान रणनीतियों को लागू करना।

गतिविधि 4.4 जहाँ आप सहमत हों, वहाँ अडिग रहें

निर्देश

- कथनों को ज़ोर से पढ़ें।
- यदि आप सहमत हैं तो खड़े हों, यदि आप असहमत हैं तो बैठे रहें।

जब हमने मिलकर निर्णय लिया, तो सब आसानी से सहमत हो गए

किसी को अपना विचार छोड़ना पड़ा।

हमारी बहस हुई, लेकिन अंत में हमें समाधान मिल गया।

वह निर्णय किसी के लिए अन्यायपूर्ण लगा।

कहानी का समय

बायजूस — बहुत सारे अच्छे विचार

बायजू रवींद्रन ने एक उत्साही शिक्षक के रूप में शुरुआत की, जिन्हें गणित को सरल तरीकों से समझाना बहुत पसंद था।

जब बायजूस बढ़ने लगा, तो उनकी टीम भी बड़ी होती गई— जिसमें शिक्षक, डिज़ाइनर, एनिमेटर और तकनीकी विशेषज्ञ शामिल थे। और फिर शुरू हुए संघर्ष।

- शिक्षकों ने कहा: 'पाठ विस्तृत और धीमी गति वाले होने चाहिए।'
- डिज़ाइनर्स ने कहा: 'छात्र बोर हो जाएंगे।'

- टेक टीम ने कहा: 'इसे बनाने में बहुत अधिक समय लगेगा।'
- बिजनेस टीम ने कहा: 'हमें इसे जल्दी लॉन्च करना चाहिए।'

हर किसी के पास अच्छे कारण थे। हर किसी का मानना था कि वे सही हैं। बैठकें तनावपूर्ण होने लगीं। किसी एक का पक्ष लेने के बजाय, बायजू ने पूछा:

- 'सीखने वाले के लिए सबसे अच्छा क्या है?'
- 'हम क्या समायोजित कर सकते हैं?'
- 'किस चीज़ से समझौता नहीं किया जाना चाहिए?'

पूरी टीम ने चर्चा की, बहस की और बातचीत की:

- शिक्षकों ने स्पष्टता बनाए रखते हुए स्पष्टीकरणों को छोटा किया।
- डिज़ाइनर्स ने अर्थ खोए बिना विज़ुअल्स जोड़े।
- टेक टीम ने तेज़ी से लॉन्च करने के लिए फीचर्स को सरल बनाया।

किसी को भी वह सब कुछ नहीं मिला जो वे चाहते थे। लेकिन हर किसी को कुछ महत्वपूर्ण ज़रूर मिला। इसी संतुलन ने बायजूस को भारत की सबसे बड़ी एड-टेक कंपनियों में से एक बनने में मदद की।

रुकें और विचार करें

- क्या संघर्ष टीम को नुकसान पहुँचा रहा था या उसकी सहायता कर रहा था? कारण दें।
- क्या होगा यदि किसी एक टीम का विचार दूसरों पर थोप दिया जाए?

गतिविधि 4.5 लर्निंग ऐप का निर्णय

निर्देश

- 5-6 के समूहों में विभाजित हों और निम्नलिखित कार्यपत्रक को भरें।
- एक टीम के रूप में, निम्नलिखित स्थिति पर कार्य करें जहाँ हर किसी की अलग राय है।
- बातचीत के चरणों का पालन करके समस्या का समाधान करें।

स्थिति

आपकी टीम एक नए लर्निंग ऐप फीचर को डिज़ाइन कर रही है।

चरण 1: अलग दृष्टिकोण

टीम सदस्य	वे क्या चाहते हैं
शिक्षक	विस्तृत विवरण
डिज़ाइनर	मज़ेदार एनिमेशन
तकनीकी विशेषज्ञ	सरल फीचर्स
बिजनेस लीड	त्वरित लॉन्च

चरण 2: प्राथमिकताएं तय करें

एक समूह के रूप में दो प्राथमिकताओं को चुनें:

- [ ] स्पष्टता
- [ ] जुड़ाव
- [ ] गति
- [ ] लागत

चरण 3: समायोजन पर बातचीत करें

एक समायोजन लिखें जो प्रत्येक भूमिका निभा सकती है:

- शिक्षक इसमें समायोजन करता है:
- डिज़ाइनर इसमें समायोजन करता है:
- तकनीकी विशेषज्ञ इसमें समायोजन करता है:
- बिजनेस लीड इसमें समायोजन करता है:

चरण 4: अंतिम निर्णय

हमारा बातचीत के माध्यम से निकाला गया समाधान

चरण 5: समूह साझाकरण

1-2 समूह साझा करते हैं:

- उन्होंने किस चीज़ पर समझौता किया?
- उन्होंने किस चीज़ की रक्षा की?

अंतिम चिंतन

संघर्ष तब रचनात्मक बन जाता है जब भावनाओं को प्रबंधित किया जाता है और दृष्टिकोणों का सम्मान किया जाता है।

चरण 01	चरण 02	चरण 03	चरण 04	चरण 05
हर किसी को सुनें।	पहचानें कि सबसे महत्वपूर्ण क्या है।	समायोजन का सुझाव दें।	सर्वसम्मति बनाएं।	एक सरल समाधान पर सहमत हों।

संकल्पना

अध्याय 05

SMART लक्ष्य, बड़े विचार

U7W5N7

कालांश 5

इस अध्याय में, आप सीखेंगे कि उद्यमी कैसे सोचते हैं, लक्ष्य निर्धारित करते हैं और विचारों को क्रियान्वित करते हैं। भारतीय स्टार्टअप्स की प्रेरक कहानियों और व्यावहारिक गतिविधियों के माध्यम से, आप अपने सरल व्यावसायिक विचारों के लिए SMART लक्ष्य विकसित करने का अभ्यास करेंगे। यह अध्याय आपको आत्मविश्वास बढ़ाने, रचनात्मकता से सोचने और अपने अगले कदमों की स्पष्ट रूप से योजना बनाने में मदद करेगा।

सीखने के प्रतिफल

विद्यार्थी सक्षम होंगे

- व्यक्तिगत या व्यावसायिक विचारों को स्पष्ट और SMART लक्ष्यों में बदलने के लिए लक्ष्य-निर्धारण रणनीतियों को लागू करने में।
- एक निर्धारित लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए कई समाधानों के साथ प्रयोग करके नए विचारों को उत्पन्न और परिष्कृत करने में।

5.1 विज़न से एक्शन तक

उद्देश्य

- नायिका की यात्रा का विश्लेषण करके 'विज़न' और 'लक्ष्य' के बीच अंतर करना और यह समझाना कि किस प्रकार बड़े सपनों को स्पष्ट, क्रियान्वयन योग्य चरणों में बदला जाता है।
- दिए गए व्यावसायिक परिदृश्य में SMART फ्रेमवर्क लागू करके लक्ष्य बनाना।

कहानी का समय

नायका की शुरुआत

आइए शांतिपूर्वक कहानी पढ़ें:

फाल्गुनी नायर 2012 में अपने ऑफिस में बैठी थीं। उन्होंने देखा कि कुछ कमी है। भारतीय महिलाएं सुंदरता से प्यार करती थीं, लेकिन उन्हें असली उत्पादों के लिए भटकना पड़ता था। उन्हें लगा कि वे इससे बेहतर की हकदार हैं, एक ऐसी जगह जो विश्वास और पसंद के साथ उनकी सुंदरता का जश्न मनाए।

उन्होंने अपनी बैंक की नौकरी छोड़ दी। उनका पहला कदम एक विशाल कंपनी बनाना नहीं था। वह था: 'दिसंबर 2012

तक 100% असली उत्पादों के साथ एक वेबसाइट लॉन्च करना।'

फिर: '2 साल में 50 लग्ज़री ब्रांड लाना।' और 'हर महीने 1,000 ऑर्डर तक पहुँचाना।'

प्रत्येक छोटी जीत ने उनके बड़े विज़न की ओर कदम बढ़ाया। नायका को भारत का सबसे भरोसेमंद ब्यूटी डेस्टिनेशन बनाया। उन्होंने सिर्फ सपने नहीं देखे, उन्होंने उन्हें कदम दर कदम साकार किया।

फाल्गुनी नायर

सोचें – जोड़ी बनाएं – साझा करें

अपने पार्टनर के साथ चर्चा करें:

1. फाल्गुनी का बड़ा सपना क्या था?
2. उनके पहले छोटे कदम क्या थे?
3. वे उनके बड़े सपने से किस तरह अलग थे?

गतिविधि 5.1 लक्ष्य जासूस

निर्देश:

- 5 के समूहों में बँट जाएँ।
- नीचे दी गई तालिका का अध्ययन करें।

विज़न	लक्ष्य
भारतीय सुंदरता का जश्न मनाना	दिसंबर 2012 तक वेबसाइट लॉन्च करना
विश्वास बनाना	2 वर्षों में 50 लग्ज़री ब्रांड प्राप्त करना
एक गंतव्य बनाना	एक महीने में 1,000 ऑर्डर तक पहुँचना

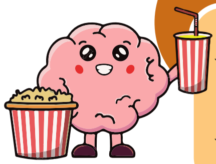
- प्रत्येक समूह को नायका की यात्रा से संबंधित 3 लक्ष्य कार्ड दिए गए हैं:

1. दिसंबर 2012 तक 100% असली उत्पादों के साथ वेबसाइट लॉन्च करना।
2. दो वर्षों के भीतर 50 लग्ज़री ब्रांड प्राप्त करना।
3. पहले वर्ष में प्रति माह 1,000 ऑर्डर प्राप्त करना।

- अपने समूहों में, निम्नलिखित प्रश्नों पर विचार करते हुए अपने सौंपे गए लक्ष्य कार्डों का विश्लेषण करें:

1. प्रत्येक लक्ष्य के बारे में विशिष्ट क्या है? (सटीक रूप से क्या किया जाएगा?)
2. आप इसे कैसे मापेंगे कि यह सफल रहा?
3. क्या वे उसके संसाधनों के साथ प्राप्त करने योग्य थे? क्यों?
4. प्रत्येक लक्ष्य उसके बड़े विज़न से कैसे संबंधित है?
5. लक्ष्य के लिए समय सीमा क्या है?

- प्रत्येक टीम यह बताएगी कि उनका लक्ष्य SMART के एक अक्षर को कैसे दर्शाता है।



ब्रेन स्नैक

आपने अभी खोजा कि प्रभावी लक्ष्य SMART होते हैं। फाल्गुनी के बड़े विज़न ने उन्हें दिशा दी, जबकि उनके SMART लक्ष्यों ने उन्हें आगे बढ़ने का रास्ता (रोडमैप) दिया।

SMART का अर्थ

- **S** (Specific): विशिष्ट
- **M** (Measurable):मापने योग्य
- **A** (Achievble):प्राप्त करने योग्य
- **R** (Relevant): प्रासंगिक
- **T** (Time-bound): समय-बद्ध

मुख्य सीख: लक्ष्य निर्धारित करना एक स्पष्ट निर्णय है कि आप क्या प्राप्त करना चाहते हैं और कब तक।

अपने SMART लक्ष्य निर्धारित करें

परिदृश्य: आप 'GreenThread' लॉन्च कर रहे हैं—एक टिकाऊ कपड़ों का ब्रांड जो प्लास्टिक की बोतलों को फैशनेबल कपड़ों में बदलता है।

आपका विज़न: टिकाऊ फैशन को किशोरों के लिए कूल और सुलभ बनाना।

चुनौती: अपना पहला SMART लक्ष्य बनाएं।

निर्देश

- अपने समूह में निम्नलिखित खाका भरें |
- 2-3 टीमें अपने SMART लक्ष्यों को पूरी कक्षा के साथ साझा करें।

S	M	A	R	T
विशिष्ट	मापने योग्य	प्राप्त करने योग्य	प्रासंगिक	समय-बद्ध
G	O	A	L	S

- कक्षा मूल्यांकन करती है कि क्या वे वास्तव में SMART है? क्यों/क्यों नहीं?

रुकें और विचार करें

1. एक बड़े सपने और एक SMART लक्ष्य के बीच क्या अंतर है?
2. उद्यमियों को दोनों की आवश्यकता क्यों होती है?
3. आपका एक व्यक्तिगत सपना क्या है? उसकी ओर पहला SMART कदम क्या होगा?

कार्यपत्रक

विचार से दिशा तक

1. एक विचार/आइडिया चुनें

(वह विचार/समस्या चुनें जिस पर आपने पहले काम किया है)

मेरा चुना हुआ विचार/समस्या

2. मुझे इसकी परवाह क्यों है?

3. अवसर को परिभाषित करें

वाक्य पूरा करें।

यह विचार ________ करके ________ की मदद कर सकता है।

4. सच्चाई की जाँच

आगे बढ़ने के लिए जिसकी आवश्यकता है उस पर टिक (✓) का चिह्न लगाएँ:

- ☐ समय
- ☐ कौशल
- ☐ दूसरों से सहयोग
- ☐ धन
- ☐ स्पष्ट कदम

5. सबसे बड़ी चुनौती

(एक पर गोला लगाएँ): समय / कौशल / सहयोग / पैसा / कदम

6. मैं कहाँ अटका हुआ/हुई हूँ?

ईमानदारी से उत्तर दें:

- मैं जानता/जानती हूँ कि आगे क्या करना है: ☐ हां ☐ नहीं

7. लक्ष्य क्यों महत्व रखते हैं?

वाक्यों को पूर्ण करें :

- यदि मेरे पास एक स्पष्ट लक्ष्य होता है, तो मैं सबसे पहले ________ ।
- बिना लक्ष्य के, यह विचार ________ हो सकता है।

8. साझा करने के लिए तैयार रहें

30 सेकंड का विवरण (पिच/प्रस्तुति) तैयार करें:

- मेरा विचार: ________________________ |
- एक चुनौती: ________________________ |
- एक निर्णय जो मुझे लेना है: ________________ |

आगे की सोचें

कौन सा लक्ष्य मुझे इस विचार को आगे बढ़ाने में मदद करेगा?

5.2 नवाचार

उद्देश्य

- नवाचार की अवधारणा को समझना तथा यह पहचानना कि एक ही लक्ष्य को विभिन्न रचनात्मक तरीकों से प्राप्त किया जा सकता है।

- चिन्हित आवश्यकताओं और अवसरों के आधार पर साधारण वस्तुओं को फिर से डिज़ाइन करने या बेहतर बनाने के लिए उद्यमशीलता की सोच को लागू करके नए विचारों को उत्पन्न करना और उन्हें उचित ठहराना।

'नवाचार तब शुरू होता है जब हम एक ही लक्ष्य तक पहुँचने के अलग-अलग तरीकों के बारे में सोचते हैं।'

गतिविधि 5.2 एक लक्ष्य, कई रास्ते

निर्देश:

1. निम्नलिखित कथन को पढ़ें:

   'आपका लक्ष्य कक्षा में पानी ले जाना है।'

2. सोचें कि आप इसे कैसे करेंगे?

3. जोड़ों में चर्चा करें:
   - क्या सभी ने एक ही समाधान चुना?
   - क्या सभी का लक्ष्य एक ही था?

कहानी का समय

boAt – बनाने से पहले सुनना

अमन गुप्ता ने देखा कि युवा भारतीय संगीत सुनना पसंद करते थे, लेकिन उपलब्ध अधिकांश इयरफ़ोन या तो बहुत महंगे थे या बहुत जल्दी खराब हो जाते थे।

अंतरराष्ट्रीय ब्रांडस की आँख बंद करके नकल करने की जगह, उन्होंने ग्राहकों की बात सुनने को चुना। उन्होंने एक सरल लेकिन शक्तिशाली प्रश्न पूछा: 'युवा भारतीय वास्तव में क्या चाहते हैं?' जवाब स्पष्ट था: ऐसे उत्पाद जो किफ़ायती, स्टाइलिश और टिकाऊ हों। boAt ने ऐसे ऑडियो एक्सेसरीज़ डिजाइन करने पर ध्यान केंद्रित किया जो युवाओं की पसंद और दैनिक उपयोग के अनुकूल हों। कंपनी ने संगीत या नई तकनीक का आविष्कार नहीं किया, बल्कि वास्तविक ग्राहकों की आवश्यकताओं को समझकर और स्मार्ट डिज़ाइन, गुणवत्ता और उचित मूल्य के माध्यम से नवाचार किया।

नवाचार क्या है? boAt की कहानी के आलोक में, कक्षा के साथ सोचें और साझा करें।

रुकें और विचार करें

1. boAT के लिए क्या चीज़ वैसी ही रही (स्थिर रही)?
2. क्या चीज़ बदलती रही?

गतिविधि 5.3 साधारण में नवाचार करें

निर्देश:

- 5 के समूहों में बँट जाएँ।
- चर्चा करें और निम्नलिखित कार्यपत्रक भरें।
- बाद में, 1-2 समूह अपने विचार कक्षा के साथ साझा करेंगे।

कार्यपत्रक

निर्णय लेने से पहले प्रयास करें

लक्ष्य	हमारी मुख्य समस्या
स्कूल में किताबें ले जाना आसान बनाना।	

तीन संभावित विचार

1. ....
2. ....
3. ....

वह विचार जिसे हम पहले परखेंगे

कारण:

रुकें और विचार करें

पूरा करें: नवाचार महत्वपूर्ण है क्योंकि ....

मेरी व्यावसायिक विचार शीट

साप्ताहिक कार्य

सप्ताह के दौरान, अपने समूह में काम करें और निम्नलिखित कार्यपत्रक भरें

मेरा व्यावसायिक विचार - नवाचार और लक्ष्य शीट	
मेरा व्यावसायिक विचार	एक नवाचारी सुधार

मेरा उपयोगकर्ता/ग्राहक

कौन (Who):

....

इससे उन्हें कैसे मदद मिलती है?

....

मेरा स्मार्ट लक्ष्य

मैं :

....

द्वारा

....

संकल्पना

अध्याय 06

अपने ग्राहक को पहचानो

कालांश 6

पिछले अध्यायों में आपने उद्यमियों की तरह सोचना सीखा, समस्याओं का अवलोकन करना, विचारों को डिज़ाइन करना और लक्ष्य निर्धारित करना। अब आप अपने विचारों को क्रियान्वित करने का अगला कदम उठाने के लिए तैयार हैं। हर व्यवसाय निर्माण, परीक्षण, सुधार और प्रबंधन की प्रक्रिया से बढ़ता है। इस अध्याय में आप उद्यमिता के 5M सिद्धांत- मानव/टीम, पैसा, सामग्री, मशीन, और बाज़ार के बारे में जानेंगे और इसे प्रोटोटाइपिंग, परीक्षण, फ़ीडबैक और इटरेशन के माध्यम से न्यूनतम व्यवहार्य उत्पाद बनाने की व्यावहारिक यात्रा से जोड़ेंगे।

सीखने के प्रतिफल

शिक्षार्थी निम्न कार्य करने में सक्षम होंगे

- हर दिन की स्थितियों में लोगों की आवश्यकताओं को देखकर, उनसे सवाल पूछकर और समझकर ग्राहकों की वास्तविक समस्याओं की पहचान करना।
- किसी विचार को छोटे पैमाने पर परखने के लिए उपयुक्त प्रोटोटाइप का चयन और उसकी व्याख्या करना।
- किसी अंतिम उत्पाद या सेवा को विकसित करने से पहले किसी विचार की व्यवहार्यता का मूल्यांकन करने के लिए 5M सिद्धांत लागू करना।
- अपने उत्पाद का प्रोटोटाइप बनाना और उसका परीक्षण करना।
- उपयोगकर्ताओं से फ़ीडबैक प्राप्त करना और बार-बार सुधार करके डिज़ाइन को बेहतर बनाना।

6.1 मेरा ग्राहक कौन है?

उद्देश्य

- उदाहरणों की सहायता से बाज़ार अनुसंधान और बाज़ार की आवश्यकताओं की पहचान के महत्त्व समझना।
- किसी विशेष परिस्थिति में ग्राहकों की वास्तविक आवश्यकताओं को पहचानने के लिए सरल अवलोकन और प्रश्न पूछने की तकनीकों का उपयोग करना।

केस स्टडी

केस 1: असफल विचार

चरण 1: रिया नाम की एक छात्रा ने एक स्मार्ट पानी की बोतल डिज़ाइन की।

यह बोतल कदमों की गिनती करती थी, कैलोरी ट्रैक करती थी और इसमें ब्लूटूथ भी था।

वह उत्साहित थी। लेकिन 20 बोतलें बेचने के बाद भी, उसकी बिक्री बढ़ी नहीं।

समूह चर्चा

अपने समूहों में चर्चा करें:

- रिया का विचार अच्छा था या बुरा? अपने उत्तर के समर्थन में कारण बताएँ।
- बिक्री क्यों नहीं बढ़ी?
- आपको क्या लगता है कि बिक्री बढ़ाने के लिए वह क्या कर सकती थी?

चलिए देखते हैं रिया ने आगे क्या किया।

चरण 2: बदलाव

रिया वापस गई और लोगों से बात की। उसने उनसे पूछा:

- आप दिन में कितनी बार पानी पीते हैं?
- जब आप घर से बाहर होते हैं तो आप कैसे मैनेज करते हैं?
- आप पानी कैसे ले जाते हैं?
- पानी ले जाने के लिए आपको किस तरह की बोतल/कैरियर की आवश्यकता होती है?

उसे पता चला:

- कार्यालय कर्मचारियों को अनुस्मारक चाहिए थे।
- जिम जाने वालों को टिकाऊपन चाहिए था।
- विद्यार्थियों को कम लागत चाहिए थी।

सोचें और चर्चा करें

अपने-अपने समूहों में चर्चा करें:

- **रिया में क्या बदलाव आया?**
- **उसने क्या किया?**
- **उसने किससे बात की और क्यों?**

उसने एक साधारण बोतल को नए सिरे से डिज़ाइन किया, जिसमें रिमाइंडर शामिल थे। उसने बोतल की लागत को बनाए रखते हुए एक टिकाऊ सामग्री का चयन किया।

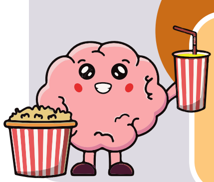
संकल्पना 1

सोचो-जोड़ी बनाओ-साझा करो

उत्पाद बनाने से पहले लोगों से बात करके उनकी समस्याओं को समझने की प्रक्रिया को हम क्या कहते हैं?

इसे बाज़ार **अनुसंधान कहते हैं।**

ब्रेन स्नैक



बाजार अनुसंधान का अर्थ है किसी समाधान को विकसित करने से पहले लोगों और उनकी समस्याओं को समझना।

केस 2: बस स्टॉप की समस्या

एक छोटे से कस्बे में, विद्यार्थी घंटों बस स्टॉप पर इंतज़ार करते थे। एक स्टार्टअप टीम ने निम्नलिखित चीज़ें लगाने की योजना बनाई:

- डिजिटल स्क्रीन
- संगीत के लिए स्पीकर
- आकर्षक बेंच

अपने विचार को अमल में लाने से पहले, वे 3 दिनों तक बस स्टॉप पर खड़े रहे और उन्होंने निम्नलिखित अवलोकन किए:

- लोगों को छाया की ज़्यादा चिंता थी।
- बुजुर्गों को बैठने की जगह चाहिए थी।
- विद्यार्थियों को बस के समय की जानकारी चाहिए थी।

सोचें और चर्चा करें

अपने-अपने समूहों में चर्चा करें:

- बस स्टॉप पर लोगों का अवलोकन करने के लिए टीम का उद्देश्य क्या था?
- असली समस्या क्या हो सकती है? अपने उत्तर के समर्थन में कारण बताइए।

वास्तविक समस्या टीम के अनुमान से भिन्न थी।

सोचो-जोड़ी बनाओ-साझा करो

लोगों की समस्याओं के बारे में जानने की इस संकल्पना को हम कैसे समझ सकते हैं?

इसे बाज़ार की **आवश्यकता कहते हैं।**

केस 3: अमूल का निर्माण

बहुत समय पहले किसान दूध का उत्पादन करते थे लेकिन उनकी कमाई बहुत कम होती थी।

एक समूह ने किसानों से पूछा:

- आपको सबसे ज़्यादा किस बात की चिंता है?
- आपको नुकसान क्यों होता है?

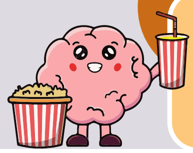
किसानों ने बताया:

- बिचौलिए लाभ कमाते हैं।
- कीमतों पर कोई नियंत्रण नहीं है।

संकल्पना 2

सोचो-जोड़ी बनाओ-साझा करो

यदि हम अपने विचार को सफल बनाना चाहते हैं, तो हमें किसे गहराई से समझना होगा?



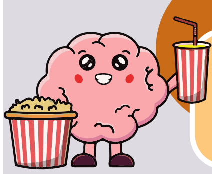
ब्रेन स्नैक

- समाधान दूध उत्पादन नहीं था, यह तो पहले से ही मौजूद था।
- समाधान था सुनना।
  और इसी सुनने से अमूल का जन्म हुआ।

सोचें और चर्चा करें

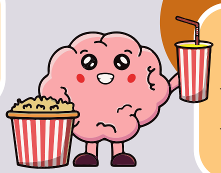
अपने समूहों में इन विषयों पर चर्चा करें:

- **अमूल के ग्राहक कौन थे?**
- **क्या अमूल की शुरुआत किसी उत्पाद से हुई थी या किसी समस्या से? क्यों?**
- **किसानों को अमूल पर भरोसा क्यों था?**



ब्रेन स्नैक

बाजार की आवश्यकताएँ ही असल में वो कठिनाइयाँ हैं जिनका सामना लोग दैनिक जीवन में करते हैं।



ब्रेन स्नैक

अपने ग्राहक को जानना मतलब यह जानना कि समस्या का सामना कौन कर रहा है और उनके लिए क्या मायने रखता है|

6.2 प्रोटोटाइप को समझना

उद्देश्य

- प्रोटोटाइप और सेवा प्रोटोटाइप के उद्देश्य को समझना।
- किसी विचार को वास्तविक रूप देने से पहले उसका परीक्षण करने के लिए एक सरल उत्पाद या सेवा प्रोटोटाइप बनाना।

केस स्टडी

केस 4: वो ऐप जो कभी लॉन्च ही नहीं हुआ

विद्यार्थियों के एक समूह ने स्कूल बस ट्रैकिंग ऐप बनाने की योजना बनाई।

उन्होंने इसमें समय लगाया:

- कई सप्ताह फ़ीचर डिज़ाइन करने में।
- घंटों पोस्टर बनाने में।
- प्रेजेंटेशन तैयार करने में।

लेकिन लॉन्च से पहले, उन्होंने ड्राइवरों और अभिभावकों से पूछा।

ड्राइवरों ने कहा:

'हमें ऐप्स चलाना नहीं आता।'

अभिभावकों ने कहा:

'हमें बस एक साधारण एसएमएस अपडेट चाहिए।'

ऐप कभी लॉन्च ही नहीं हुई।

सोचें और चर्चा करें

अपने-अपने समूहों में चर्चा करें:

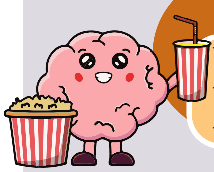
- **टीम ने क्या गलती की?**
- **पूरा ऐप बनाने से पहले उन्हें क्या करना चाहिए था?**

संकल्पना 3

सोचो-जोड़ी बनाओ-साझा करो

किसी विचार के नमूना या परीक्षण संस्करण को हम क्या कहते हैं?

जो हमें निर्माण से पहले परीक्षण करने में मदद करता है।



ब्रेन स्नैक

प्रोटोटाइप एक सरल परीक्षण संस्करण होता है जिसका उपयोग किसी विचार का परीक्षण करने के लिए किया जाता है।

केस 5: स्कूल कैंटीन की कतार

विद्यार्थियों ने कैंटीन में लंबी कतारों की शिकायत की।

एक विचार आया:

'चलो एक ऑनलाइन ऑर्डरिंग सिस्टम बनाते हैं।'

ऐप के बजाय, उन्होंने यह तरीका आजमाया:

- एक विद्यार्थी ने 'ऑर्डर लेने वाले' की भूमिका निभाई।
- ऑर्डर बोर्ड पर लिखे गए।
- टोकन दिए गए।
- खाना बाद में लिया गया।

कोई तकनीक नहीं।

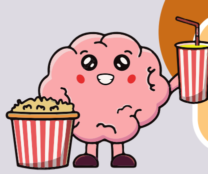
बस काम करने का एक नया तरीका।

कतारें कम हो गईं।

संकल्पना 4

जब हम किसी उत्पाद के जगह किसी सेवा को प्रदान करने के **तरीके का परीक्षण** करते हैं,

तो उसे क्या कहते हैं?



ब्रेन स्नैक

एक सेवा प्रोटोटाइप यह परीक्षण करता है कि कोई सेवा पूरी तरह से लागू होने से पहले कैसे काम करती है।

बिना निर्माण के प्रोटोटाइप

साप्ताहिक कार्य

निर्देश

समूह में काम करें।

चरण 1: अध्याय 1 से एक प्रश्न चुनें।

चरण 2: निर्णय लें:

- यह **उत्पाद** है या **सेवा**?
- आप इसे कैसे कल्पना करेंगे या बताएँगे?

सोचें और विचार करें

- अनुमान लगाने से बेहतर प्रयास करना क्यों है?
- प्रोटोटाइप समय और धन की बचत कैसे करता है?

6.3 उद्यमिता का 5M सिद्धांत

उद्देश्य

- हर सफल उद्यम के पीछे के पाँच आवश्यक कारकों को समझना।
- 5M को अपने व्यावसायिक विचार से जोड़ना।
- उपलब्ध संसाधनों को रचनात्मक रूप से पहचानने और प्रबंधित करने का अभ्यास करना।

केस स्टडी

केस 6: चाय की दुकान का प्रयोग

सड़क किनारे चाय बेचने वाला अपने मेनू में **नींबू वाली चाय** जोड़ना चाहता था।

सब कुछ बदलने के बजाय:

- उसने सिर्फ एक दिन के लिए नींबू वाली चाय बनाई।
- कीमत वही रखी।
- उन्होंने ग्राहकों की प्रतिक्रियाएँ देखीं।

उन्होंने गौर किया:

- कार्यालय कर्मचारी को यह पसंद आया।
- शाम के ग्राहकों को यह पसंद नहीं आया।

उन्होंने समय में बदलाव किया।

सोचें और चर्चा करें

अपने-अपने समूहों में चर्चा करें:

- **चाय बेचने वाले ने किस चीज़ से परहेज किया? और क्यों? उसे क्या लाभ हुआ?**
- **यह समझदारी भरा कदम क्यों था?**

संकल्पना 5

नया सोचने वाले लोग सबसे पहले अपने विचारों को छोटे स्तर पर ही क्यों आज़माते हैं?

5M थ्योरी

बिज़नेस चलाने के लिए पाँच मुख्य संसाधनों के बीच तालमेल बिठाना आवश्यक होता है, जिन्हें '5Ms' कहा जाता है:

M	मतलब	बिज़नेस में भूमिका
मानव/टीम	उद्यमी और उसकी टीम	कौशल, सृजनात्मकता और नेतृत्व
पैसा	आर्थिक संसाधन	कच्चे माल, उत्पादन और मार्केटिंग के लिए आवश्यक

सामग्री	कच्चा माल	वो चीज़ें जिनसे प्रोडक्ट बनाया जाता है
मशीन	औज़ार और तकनीक	उत्पादन और कार्यक्षमता बढ़ाने में मदद करता है
बाज़ार	ग्राहक और प्रतिद्वंद्वी	मांग, मूल्य निर्धारण और बिक्री रणनीति निर्धारित करता है

ये 5 M's एक साथ मिलकर आपको एक बेहतरीन व्यवसाय बनाने में मदद करते हैं।

गतिविधि 6.1 अपना 5M वेब बनाएँ

उद्देश्य:

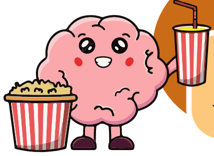
अपने बिज़नेस आइडिया के लिए 5Ms की पहचान करना।

निर्देश

1. अपनी नोटबुक में एक बड़ा गोला बनाएँ और उसमें अपने बिज़नेस का नाम लिखें।
2. उसके चारों ओर पाँच छोटे गोले बनाएँ और उन पर लिखें: **मानव, पैसा, सामग्री, मशीन, बाज़ार।**
3. अपने आइडिया के अनुसार हर गोले में आवश्यक जानकारी भरें:
   - **मानव/टीम:** आपके स्टार्टअप को कौन संभालेगा? किन कौशलों की आवश्यकता होगी?
   - **पैसा:** शुरू करने के लिए आपको कितने पैसों की ज़रूरत है?
   - **सामग्री:** मुख्य कच्चा माल क्या होगा?
   - **मशीन:** क्या किसी खास औज़ार या तकनीक की ज़रूरत है?
   - **बाज़ार:** आपके ग्राहक कौन हैं?
4. अपने 5M जाल को अपने ग्रुप के साथ साझा करें।
5. चर्चा करें: कौन सा 'M' आपका सबसे मज़बूत पक्ष है और किसे अभी और योजना की आवश्यकता है?

चिंतन

अगर आपके 5M में से कोई एक भी गायब हो, तो इसका आपके बिज़नेस पर क्या असर पड़ेगा?



ब्रेन स्नैक

5M किसी भी बिज़नेस की बुनियाद होते हैं। सफल उद्यमी इन पाँचों के बीच तालमेल बिठाकर चलते हैं — मानवीय प्रयास, पैसा, सामग्री, मशीन और बाज़ार।

6.4 प्रोटोटाइप का निर्माण

उद्देश्य

- प्रोटोटाइप क्या है और यह क्यों महत्त्वपूर्ण है, इसे समझना।
- उपलब्ध सामग्रियों का उपयोग करके अपने विचार का एक कम लागत वाला मॉडल या रेखाचित्र बनाना ।
- प्रोटोटाइप डिज़ाइन को 5M से जोड़ना।

पुनरावलोकन गतिविधि 6.2: 'M' पहचानें

शिक्षक द्वारा निम्नलिखित उदाहरण बोलते समय, आप सही 'M' की पहचान करें:

- कच्चा माल खरीदना।
- सहायक नियुक्त करना।
- ग्राहक ढूंढना।

अब, आइए अपने 5M का उपयोग करके कुछ वास्तविक बनाएं, अपना पहला प्रोटोटाइप।

प्रोटोटाइप क्या है?

प्रोटोटाइप आपके विचार का पहला कार्यशील मॉडल है।

यह आपको निम्न में मदद करता है:

- यह जाँचने में कि आपका विचार वास्तव में काम कर सकता है या नहीं।
- दूसरों को यह दिखाने में कि आपका उत्पाद कैसा दिखेगा।
- बड़े पैमाने पर उत्पादन से पहले प्रारंभिक फ़ीडबैक प्राप्त करने में।

प्रोटोटाइप के प्रकार

1. **कागज़ का प्रोटोटाइप:** चित्र या लेबल वाले आरेख।
2. **भौतिक प्रोटोटाइप:** साधारण सामग्रियों जैसे कार्डबोर्ड, मिट्टी या कपड़े से बना।
3. **सेवा प्रोटोटाइप:** एक छोटा प्रदर्शन जो यह दर्शाता है कि कोई सेवा कैसे काम करेगी।

उदाहरण:

अगर आपका आइडिया 'सौर ऊर्जा से चलने वाला बैग' है, तो आपका प्रोटोटाइप कागज़ का एक मॉडल हो सकता है जिसमें सोलर स्ट्रिप और USB पोर्ट दिखाया गया हो।

गतिविधि 6.3 मेरा प्रथम मॉडल!

निर्देश

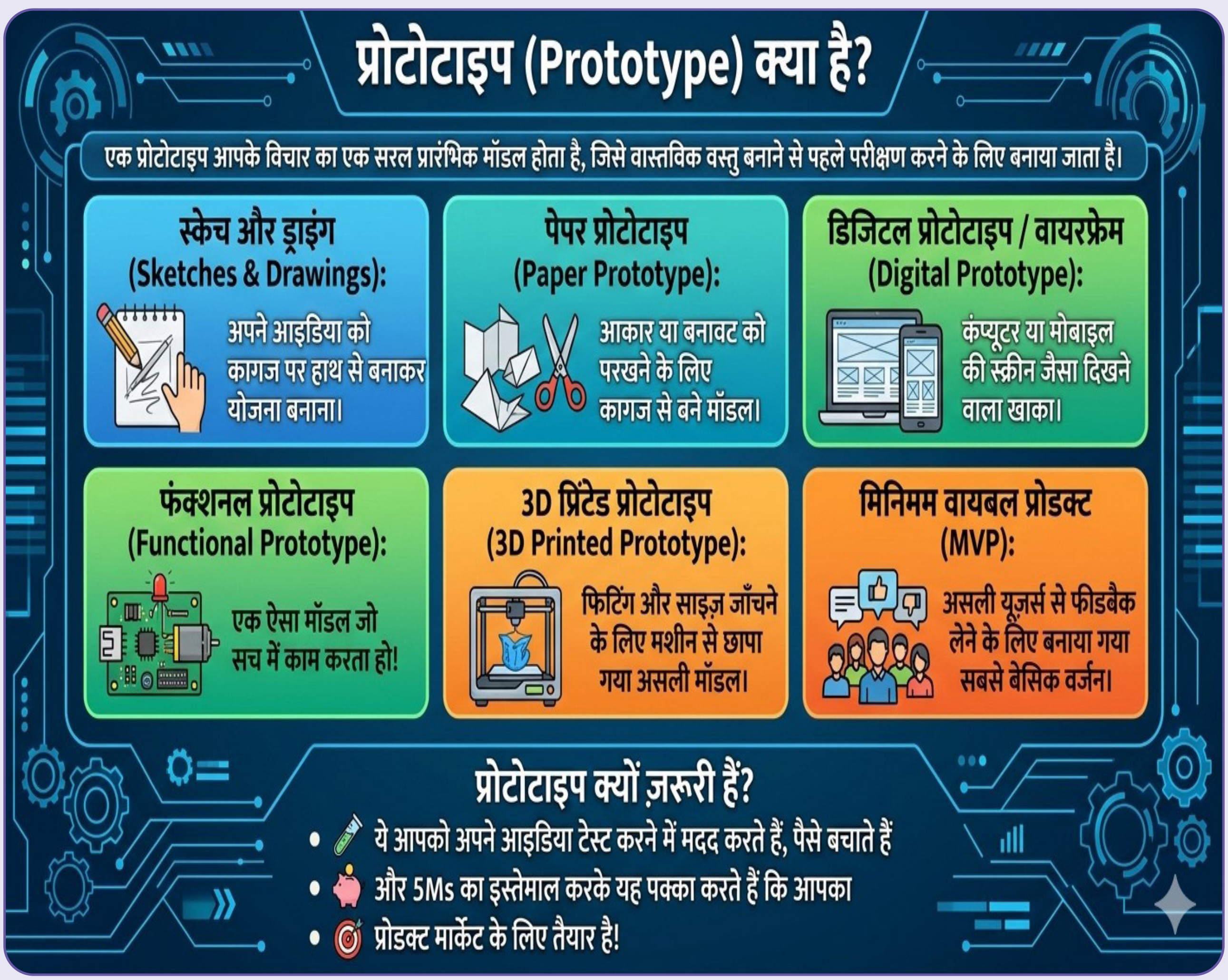
1. पुराने या आसानी से उपलब्ध सामान का इस्तेमाल करें (जैसे कागज़, कार्डबोर्ड, मिट्टी)।
2. अपने प्रोडक्ट का मॉडल बनाएँ या उसका चित्र बनाएँ।
3. अपने मॉडल पर 5M के लेबल लगाएँ:
- इसे कौन बना रहा है? (मानव/टीम)
- इसमें क्या सामान प्रयोग हुआ? (सामग्री)
- कौन से औज़ार इस्तेमाल हुए? (मशीन)
- इसे कौन खरीदेगा? (बाज़ार)
- इसकी कीमत कितनी होगी? (पैसा)

4. 'प्रोटोटाइप वॉक' के लिए सभी मॉडल्स को कमरे में सजाएँ।'

चिंतन

मॉडल को असली रूप में बनाकर आपने अपने प्रोडक्ट के बारे में क्या नई बात सीखी?

संकल्पना



6.5: अल्फा और बीटा परीक्षण

उद्देश्य

- अल्फा परीक्षण और बीटा परीक्षण के बीच **अंतर स्पष्ट करना**।
- किसी दिए गए विचार के लिए आंतरिक रूप से क्या जाँचना है (अल्फा) और वास्तविक उपयोगकर्ताओं से क्या प्रतिक्रिया प्राप्त करनी है (बीटा) यह तय करके एक बुनियादी परीक्षण रणनीति की **योजना** बनाना।

केस स्टडी

केस 7: स्कूल ऐप की विफलता

एक स्कूल ने एक नया उपस्थिति ऐप लॉन्च किया।

पहले दिन:

- ऐप क्रैश हो गया।
- नाम गायब थे।
- शिक्षक भ्रमित थे।

तीसरे दिन तक ऐप पूरी तरह बंद हो गया।

सोचें और चर्चा करें

अपने समूहों में चर्चा करें:

- क्या यह विचार गलत था?
- समस्या क्या हो सकती है?

आखिर गड़बड़ क्या हुई?

बाद में, आईटी टीम ने विचार किया और पाया:

- उन्होंने यह जाँच नहीं की कि बटन काम कर रहे हैं या नहीं।
- उन्होंने शिक्षकों के साथ इसका परीक्षण नहीं किया।
- उन्होंने मान लिया था कि सब ठीक है।

उन्होंने निर्णय लिया:

- सबसे पहले, आईटी कक्ष में इसका परीक्षण करें।
- फिर, केवल दो कक्षाओं के साथ इसका परीक्षण करें।

सोचें और चर्चा करें

अपने समूहों में चर्चा करें:

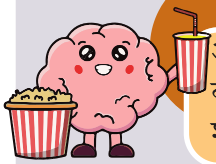
- **परीक्षण के दो चरण क्यों सुझाए गए हैं?**
- **सभी को एक साथ शामिल क्यों नहीं किया गया?**
- **प्रत्येक चरण का उद्देश्य क्या हो सकता है?**

संकल्पना 6

सोचें- जोड़ी बनाएँ- साझा करें

उपयोगकर्ताओं के देखने से पहले, किसी प्रोडक्ट की गलतियां ढूंढने के लिए उसे अंदरूनी तौर पर टेस्ट करने को हम क्या कहते हैं?

इसे अल्फा परीक्षण कहा जाता है।



ब्रेन स्नैक

अल्फा परीक्षण का मतलब है प्रोडक्ट बनाने वालों द्वारा स्वयं उसे चेक करना, ताकि गलतियाँ शुरू में ही पकड़ी जा सकें।

केस 8: कैंटीन मेनू टेस्ट (बीटा परीक्षण)

स्कूल की कैंटीन ने सेहतमंद स्नैक्स का एक मेनू बनाने की योजना बनाई।

सब कुछ एक साथ बदलने के जगह :

- उन्होंने इसे सिर्फ कक्षा 6 के लिए शुरू किया।
- विद्यार्थियों से पूछा कि उन्हें क्या पसंद आया।
- बचे हुए खाने और बिक्री का हिसाब रखा।

परखने के बाद, कैंटीन ने:

- कुछ चीज़ें हटा दीं।
- बाकी चीज़ों को और बेहतर बनाया।

और इसके बाद, यह मेनू सभी कक्षाओं के लिए लागू कर दिया गया।

सोचें और चर्चा करें

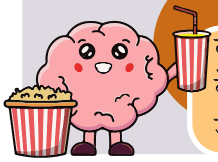
अपने समूहों में चर्चा करें::

- **इस बार मेनू को किसने टेस्ट किया?**
- **क्या वे एक्सपर्ट्स थे या असली यूज़र्स?**
- **किस तरह का फ़ीडबैक सबसे अधिक काम आया?**

संकल्पना 7

असली ग्राहकों के साथ छोटे स्तर पर किसी आइडिया को परखने को हम क्या कहते हैं?

इसे बीटा परीक्षण कहा जाता है।



ब्रेन स्नैक

बीटा टेस्टिंग किसी विचार को बेहतर बनाने के लिए वास्तविक उपयोगकर्ताओं के साथ उसका परीक्षण करना है।

केस 9: टूटा हुआ पेंसिल बॉक्स

एक विद्यार्थी ने पेंसिल बॉक्स का एक नया डिज़ाइन बनाया:

- दोस्तों को यह आइडिया पसंद आया।
- लेकिन बॉक्स का लॉक आसानी से टूट गया।
- कुछ दोस्तों ने कहा कि यह बहुत भारी है।

उस विद्यार्थी ने क्या किया:

- वह बिल्कुल निराश और नाराज़ नहीं हुआ।
- उसने बॉक्स का सामान बदल दिया।
- उसका वज़न कम किया।

अंत में, जो बॉक्स बनकर तैयार हुआ वह काफी मज़बूत था।

सोचें और चर्चा करें

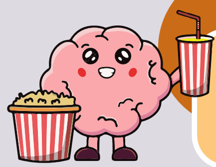
अपने समूहों में इन विषयों पर चर्चा करें:

- फ़ीडबैक क्यों महत्त्वपूर्ण है?
- फ़ीडबैक को अनदेखा करने पर क्या होगा?
- क्या फ़ीडबैक विफलता है या सहायता?

संकल्पना 8

फ़ीडबैक के आधार पर किसी विचार को बार-बार बदलने को हम क्या कहते हैं?

इसे **इटरेशन** कहा जाता है।



ब्रेन स्नैक

इटरेशन का अर्थ है किसी विचार को चरण दर चरण फ़ीडबैक का उपयोग करते हुए सुधारना।

गतिविधि 6.4 भरोसा करने से पहले जाँच करें

समूह गतिविधि

अपने व्यावसायिक समूहों में बैठें और अपने स्टार्टअप विचार को याद करें:

1. अल्फा परीक्षण में आप किस एक चीज़ की जाँच करेंगे?
2. आपके बीटा उपयोगकर्ता कौन होंगे?
3. फ़ीडबैक मिलने के बाद आप क्या करेंगे?

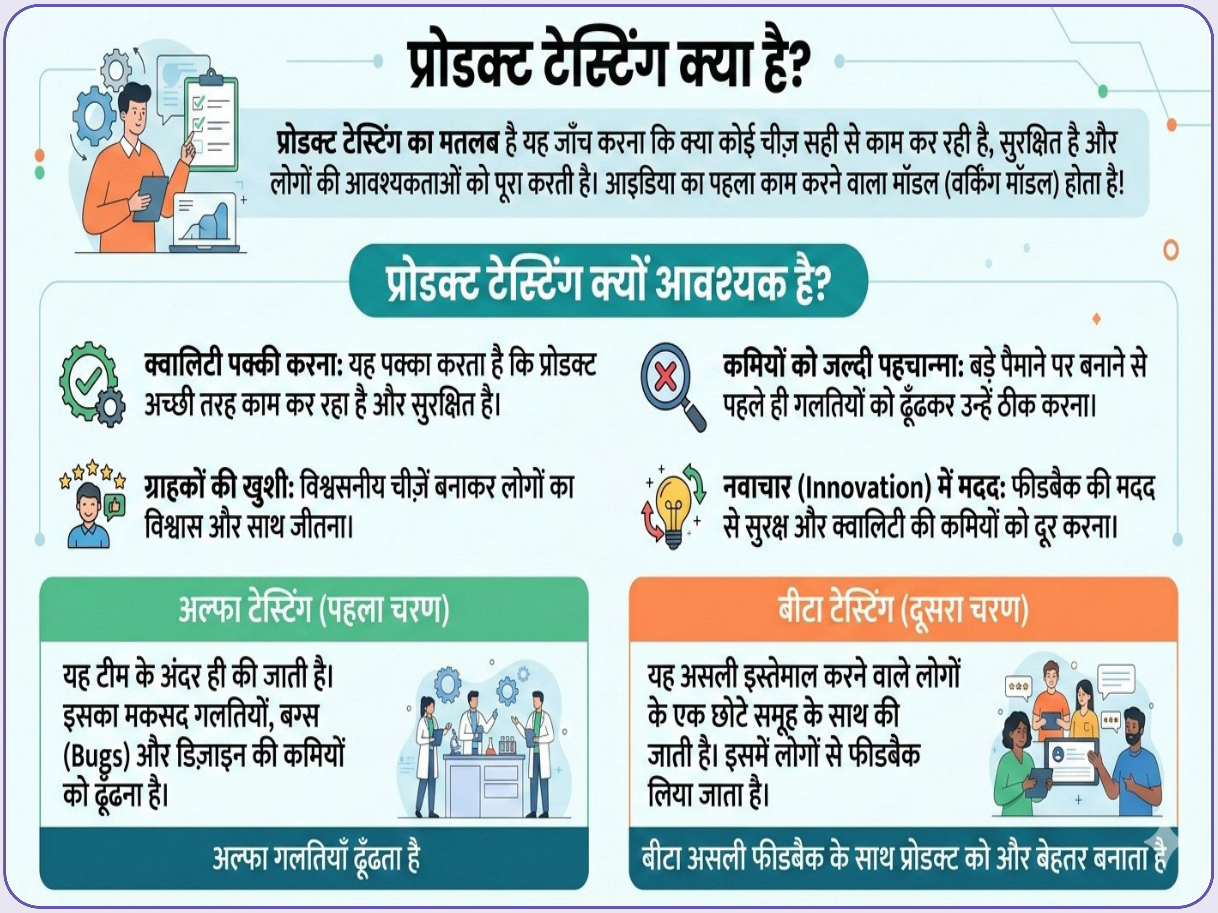
रुकें और विचार करें

- बिना परीक्षण के लॉन्च करना जोखिम भरा क्यों है?
- कौन सा परीक्षण विचार की रक्षा करता है?
- कौन सा परीक्षण विचार को बेहतर बनाता है।

"It's important to have a feedback loop, where you're constantly thinking about what you've done and how you could be doing better"

– Elon Musk

संकल्पना



6.6 फ़ीडबैक और इटरेशन

उद्देश्य

- यह समझना कि 'इटरेशन' या पुनरावृत्ति करने का क्या मतलब है।
- फ़ीडबैक की मदद से अपने प्रोडक्ट को बदलना और बेहतर बनाना।
- लगातार कोशिश करते रहने और सीखने के महत्त्व को समझना।

पुनरावलोकन गतिविधि

दो प्रशंसा और एक सुझाव

- प्रत्येक विद्यार्थी किसी एक प्रोटोटाइप के बारे में दो अच्छी बातें और एक सुधार का सुझाव देगा।

यही है फ़ीडबैक का असली इस्तेमाल, अब चलिए इसकी मदद से अपने प्रोडक्ट्स को बेहतर बनाते हैं।

स्विगी के फाउंडर्स ने अपने ऐप में कई बार बदलाव किए जब यूज़र्स ने 'डिलिवरी में देरी' की शिकायत की। हर नए वर्जन के साथ उन्होंने एक पुरानी समस्या को सुलझाया और एक नया फीचर जोड़ा।

सोचें- जोड़ी बनाएँ- साझा करें

1. असली यूज़यूर्स/ग्राहकों से फ़ीडबैक लेने से बिजनेस को क्या फायदा होता है?
2. बार-बार सुधार करने की इस प्रक्रिया को क्या कहते हैं?

इटरेशन क्या है?

इटरेशन का मतलब है टेस्टिंग और फ़ीडबैक के आधार पर अपने प्रोडक्ट को बार-बार बेहतर बनाना।

यह विकास का वो चक्र है जिसे हर सफल स्टार्टअप अपनाता है:

बनाएँ → टेस्ट करें → सीखें → सुधारें → फिर से बनाएँ

इटरेशन क्यों आवश्यक

- प्रोडक्ट लॉन्च करने से पहले गलतियों को सुधारने में मदद करता है।
- ग्राहकों की आवश्यकताओं को बेहतर ढंग से समझने में मदद करता है।
- यह दिखाता है कि आप कितनी जल्दी बदलावों को अपना सकते हैं, जो एक सफल उद्यमी बनने का एक विशेष गुण है।

गतिविधि 6.6 संस्करण 2.0 चुनौती

निर्देश

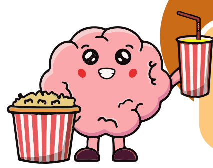
1. अध्याय 3 से अपने फ़ीडबैक कार्ड की समीक्षा करें। 2.2.3 व्यावहारिक सुझाव चुनें।
2. अपने प्रोटोटाइप में बदलाव करें (चित्र बनाएँ या भौतिक रूप से समायोजित करें)।
3. इसे 'संस्करण 2.0' नाम दें।
4. पहले और बाद के संस्करणों को कक्षा के सामने प्रस्तुत करें और बताएँ कि क्या बदला और क्यों।

चिंतन

आपके दूसरे संस्करण में क्या सुधार हुए?

उपयोगकर्ता की फ़ीडबैक ने सुधार में कैसे मदद की?

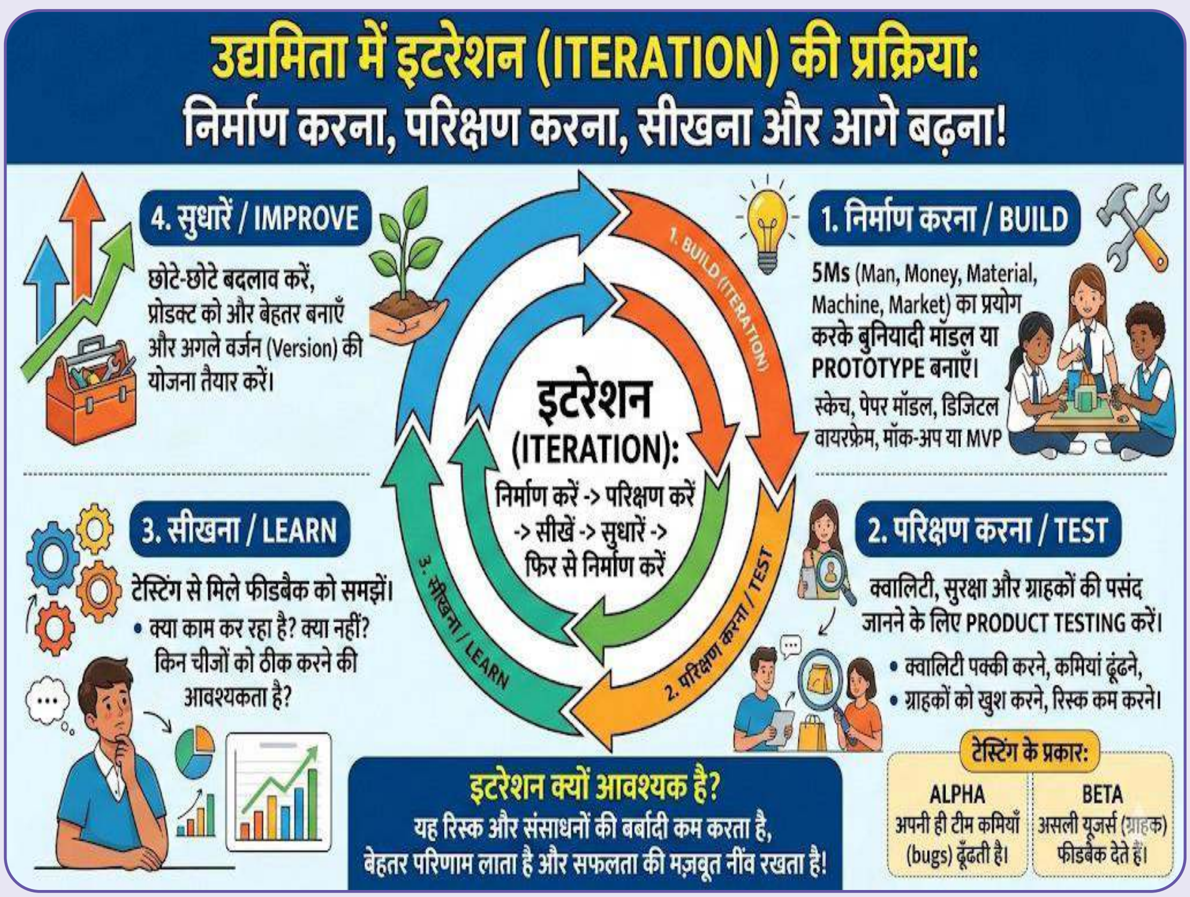
ब्रेन स्नैक



हर बेहतरीन उत्पाद कई संस्करणों का परिणाम होता है: परिवर्तन ही प्रगति है।

यह 10वीं कक्षा के विद्यार्थियों के लिए अपने आइडिया को एक सफल बिज़नेस में बदलने का एक निरंतर सुधार चक्र है।

संकल्पना



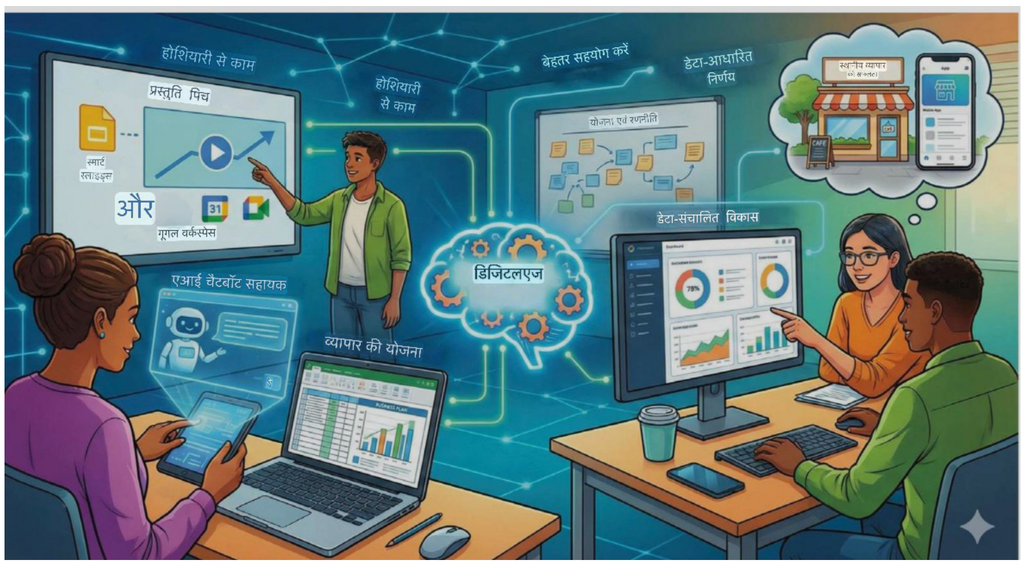
अध्याय 07

डिजिटल बढ़त हासिल करना

J2F9B7

कालांश 5

डिजिटल बढ़त हासिल करना’ छात्रों को आधुनिक उद्यमिता में डिजिटल उपकरणों और कृत्रिम बुद्धिमत्ता (आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस) की भूमिका से परिचित कराता है। वास्तविक जीवन के केस स्टडीज, व्यावहारिक गतिविधियों और सरल डिजिटल सिमुलेशन के माध्यम से, छात्र सीखते हैं कि तकनीक किस प्रकार व्यावसायिक निर्णय लेने, संचार, योजना और विकास में सहायता करती है। यह अध्याय पारंपरिक व्यावसायिक प्रथाओं को एआई (AI) चैटबॉट, प्रेजेंटेशन सॉफ्टवेयर, स्प्रेडशीट और गूगल टूल जैसे आधुनिक उपकरणों से जोड़ता है। छोटे और स्थानीय व्यवसायों के उदाहरणों की खोज करके, शिक्षार्थी यह समझते हैं कि डिजिटल उपकरण केवल बड़ी कंपनियों के लिए ही नहीं हैं, बल्कि स्टार्टअप और छात्र उद्यमियों के लिए भी स्मार्ट तरीके से काम करने, बेहतर सहयोग करने और डेटा-संचालित निर्णय लेने के लिए शक्तिशाली साधन है।



सीखने के प्रतिफल

विद्यार्थी सक्षम होंगे

- व्यावसायिक दक्षता और ग्राहकों के अनुभव को बेहतर बनाने में आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस और डिजिटल उपकरणों की भूमिका की व्याख्या करने में।
- वास्तविक जीवन के उदाहरणों का उपयोग करते हुए ऑफ़लाइन व्यावसायिक प्रक्रियाओं की एआई-सक्षम और डिजिटल दृष्टिकोणों के साथ तुलना करने में।
- दृश्य प्रस्तुति (विज़ुअल प्रेजेंटेशन) उपकरणों का उपयोग करके एक बिजनेस प्रोटोटाइप को डिज़ाइन और दस्तावेज़ीकृत करने में।
- स्प्रेडशीट का उपयोग करके बुनियादी व्यावसायिक डेटा को रिकॉर्ड, व्यवस्थित और विश्लेषित करने में।
- फीडबैक एकत्र करने, जानकारी का विश्लेषण करने और व्यावसायिक विचारों को सहयोगात्मक रूप से प्रस्तुत करने के लिए डिजिटल उपकरणों का उपयोग करने में।

7.1 व्यापार में आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस और इसका उपयोग

उद्देश्य

- व्यवसाय में, विशेष रूप से भोजन वितरण (फ़ूड डिलीवरी) जैसे छोटे और स्थानीय उद्यमों में AI के विभिन्न उपयोगों को पहचानना।
- वास्तविक जीवन के केस स्टडी का विश्लेषण करके ऑफ़लाइन और एआई-सक्षम व्यावसायिक दृष्टिकोण के बीच अंतर करना।

केस स्टडी — फोन कॉल से स्मार्ट चैट तक

स्कूल के बाद हर दोपहर, मीना अपने छोटे से फूड आउटलेट, **'घर का स्वाद'** में अपने पिता की मदद करती थी। ताज़ा, घर के बने भोजन की महक हवा में भर जाती थी क्योंकि लंच का ऑर्डर देने वाले ग्राहकों के फोन लगातार बजते रहते थे। ऑर्डर एक नोटबुक में लिखे जाते थे, भुगतान नकद में होता था, और सब कुछ याददाश्त, पेन और पेपर पर निर्भर था।

लेकिन समय बदल रहा था। मीना ने जब लोगों को चैटिंग से लेकर शॉपिंग तक, लगभग हर चीज़ के लिए स्मार्टफोन का उपयोग करते देखा, तो उसने सोचा, हमारे खाने के ऑर्डर भी स्मार्ट क्यों नहीं हो सकते? स्कूल में चैटबॉट के बारे में सीखते हुए, उसने महसूस किया कि तकनीक ग्राहकों के सवालों के जवाब देने, ऑर्डर लेने और समय बचाने में मदद कर सकती है, यहाँ तक कि दुकान बंद होने पर भी। इस विचार के साथ, मीना ने अपनी भोजन वितरण सेवा के लिए एक **चैटबॉट** का उपयोग करने का सुझाव दिया।

गतिविधि 7.1 — सोचें-जोड़ी बनाएं-साझा करें

1. मीना द्वारा चैटबॉट का उपयोग करने का सुझाव देने से पहले 'घर का स्वाद' में ऑर्डर संभालने के तरीके में आप क्या चुनौतियाँ देखते हैं? (समय, प्रयास, सटीकता और काम के घंटों के बारे में सोचें।)
2. चैटबॉट का उपयोग करने से ग्राहकों और मीना के परिवार दोनों के अनुभव में कैसे बदलाव आ सकता है? (ऑर्डर लेने, भुगतान, रिकॉर्ड रखने और उपलब्धता पर विचार करें।)
3. यदि 'घर का स्वाद' अपना विस्तार करना चाहता है और अधिक ग्राहकों की सेवा करना चाहता है, तो कौन सा दृष्टिकोण: ऑफ़लाइन या ऑनलाइन: इसका बेहतर समर्थन करेगा? क्यों? (अपने उत्तर को प्रौद्योगिकी, गति और ग्राहकों की सुविधा से जोड़ें।)

पारंपरिक बनाम प्रौद्योगिकी-सक्षम भोजन वितरण

ऑफलाइन दृष्टिकोण बनाम ऑनलाइन दृष्टिकोण

ऑफलाइन दृष्टिकोण (पारंपारिक भोजन वितरण) | **ऑनलाइन दृष्टिकोण** (चैटबॉट का उपयोग करके योजन वितरण)

विशेषताएँ	लाभ	चुनौतियाँ	पहलू
आमने-सामने की बातचीत या फोन कॉल	आमने-सामने की बातचीत या फोन कॉल	स्वचालित चैट प्रतिक्रियाएँ	स्वचालित चैट प्रतिक्रियाएँ
काम के घंटे	दुकान के समय तक सीमित	डिजिटल और स्वचालित रूप से संग्रहित	24x7 उपलब्ध (UPI / ऑनलाइन)
भुगतान का तरीका	मुख्य रूप से नकद भुगतान	डिजिटल भुगतान (UPI / ऑनलाइन)	डिजिटल भुगतान (UPI / ऑनलाइन)
सेवा की गति	व्यस्त समय के दौरान धीमी	तेज़ और कुशल ऑर्डर प्रबंधन	तेज़ और कुशल ऑर्डर प्रबंधन
ग्राहक बातचीत	व्यक्तिगत और प्रत्यक्ष	त्वरित और तत्काल उत्तर	त्वरित और तत्काल उत्तर
आवश्यक प्रयास	अधिक मैन्युअल प्रयास	कम मैन्युअल प्रयास	इंटरनेट या डिजिटल टूल की आवश्यकता नहीं
ऑर्डर और प्राथमिकताओं का डिजिटल रिकॉर्ड	विस्तार क्षमता (Scalability)	केवल छोटे ऑर्डर के लिए उपयुक्त	इंटरनेट और बुनियादी डिजिटल कौशल की आवश्यकता है
लागत	कम संचालन लागत	प्रारंभिक सेटअप के लिए मार्गदर्शन की आवश्यकता हो सकती है	चैटबॉट केवल पूर्व-निर्धारित प्रश्नों के उत्तर दे सकता है

छात्र-अनुकूल निष्कर्ष

- ऑफ़लाइन दृष्टिकोण सरल और व्यक्तिगत है लेकिन विस्तार में सीमित है।
- ऑनलाइन दृष्टिकोण समय बचाने, त्रुटियों को कम करने और व्यवसाय का विस्तार करने के लिए प्रौद्योगिकी का उपयोग करता है।
- सबसे अच्छा विकल्प ग्राहक की ज़रूरतों, व्यवसाय के आकार और संसाधनों पर निर्भर करता है।

रुकें और विचार करें

1. क्या आप किसी छोटे खाद्य व्यवसाय के लिए चैटबॉट की अनुशंसा करेंगे? क्यों?
2. क्या ऑफ़लाइन सेवा और चैटबॉट एक साथ काम कर सकते हैं? कैसे? एक उदाहरण दें।

1. एक उद्यमी की तरह सोचें

साप्ताहिक कार्य

कल्पना करें कि आप इस व्यवसाय के मालिक हैं।

1. एक कार्य जिसमें चैटबॉट या AI टूल मदद कर सकता है:
   - ☐ ऑर्डर लेना
   - ☐ ग्राहकों के सवालों के जवाब देना
   - ☐ समय / मेनू / कीमतें बताना
   - ☐ ऑर्डर या भुगतान ट्रैक करना

(कोई एक चुनें और बताएं क्यों?)

2. इस व्यवसाय के लिए AI का उपयोग करने का एक लाभ।
3. AI का उपयोग करने की एक चुनौती या जोखिम।

2. एक मिनी चैटबॉट डिज़ाइन करें

आपके द्वारा चुने गए व्यवसाय के लिए एक संक्षिप्त चैटबॉट वार्तालाप लिखें।

शुरुआत के लिए उदाहरण:

ग्राहक: नमस्ते

चैटबॉट: नमस्ते! .... में आपका स्वागत है। मैं आपकी कैसे मदद कर सकता हूँ?

संकल्पना

आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI) का अर्थ उन कंप्यूटर प्रणालियों से है जो इंसानों की तरह सोच, सीख और प्रतिक्रिया दे सकती हैं। व्यापार में, AI नियमित कार्यों को स्वचालित करने, ग्राहकों के प्रश्नों का उत्तर देने, डेटा का विश्लेषण करने और बेहतर निर्णय लेने में सहायता करता है।

व्यापार में AI के उदाहरण

- **अनुशंसा प्रणालियाँ (Recommendation systems):** (अमेज़न/फ्लिपकार्ट द्वारा उत्पादों का सुझाव देना)
- **वॉयस असिस्टेंट:** (रिमाइंडर और खोज के लिए गूगल असिस्टेंट, एलेक्सा)
- **धोखाधड़ी का पता लगाना:** बैंकिंग और UPI भुगतानों में
- **बिक्री और मांग का पूर्वानुमान:** डेटा विश्लेषण का उपयोग करके

छोटे व्यवसायों में AI

AI केवल बड़ी कंपनियों के लिए नहीं है। यहां तक कि छोटे स्टार्टअप और स्थानीय दुकानें भी दक्षता और ग्राहक अनुभव को बेहतर बनाने के लिए चैटबॉट, डिजिटल भुगतान प्रणाली और ऑर्डर-ट्रैकिंग सॉफ़्टवेयर जैसे सरल AI टूल का उपयोग कर सकती हैं।

AI के दुरुपयोग और जोखिम

- गलत सूचना फैलाना
- निजता (Privacy) का उल्लंघन
- AI पर अत्यधिक निर्भरता
- AI प्रणालियों में पूर्वाग्रह (Bias)

चैटबॉट (Chatbots)

चैटबॉट एक AI-संचालित टूल है जो ग्राहकों के साथ चैट कर

सकता है, ऑर्डर ले सकता है, सामान्य प्रश्नों के उत्तर दे सकता है, और दिन या रात किसी भी समय अपडेट प्रदान कर सकता है। यह पूर्व-निर्धारित नियमों का पालन करता है और व्यवसायों को समय और प्रयास बचाने में मदद करता है।

चैटबॉट के उदाहरण

- व्हाट्सएप या वेबसाइटों पर फूड ऑर्डरिंग चैटबॉट (जैसे 'घर का स्वाद')
- ज़ोमैटो, स्विगी या अमेज़न पर ग्राहक सहायता (कस्टमर सपोर्ट) चैटबॉट
- बैंकिंग चैटबॉट जो बैलेंस या लेनदेन (ट्रांजेक्शन) की स्थिति की जांच करते हैं

7.2 प्रोटोटाइप को डिज़ाइन करना और उसका दस्तावेज़ीकरण

उद्देश्य

- समझें कि अपने व्यावसायिक विचार (बिज़नेस आइडिया) को स्पष्ट और आकर्षक तरीके से कैसे प्रस्तुत किया जाए।
- पावरपॉइंट (PowerPoint) या कैनवा (Canva) प्रेजेंटेशन की मूल संरचना सीखें।
- डिजिटल प्रेजेंटेशन का एक कागज़-आधारित संस्करण बनाएं।

कहानी का समय

कैनवा इंडिया: डिज़ाइनिंग हुई आसान

जब ऑस्ट्रेलिया की एक युवा डिज़ाइन छात्रा, **मेलानी पर्किन्स**, स्कूल के पोस्टर और प्रेजेंटेशन बनाने के लिए संघर्ष कर रही थीं, तो उन्हें एहसास हुआ कि दूसरों को भी यही समस्या थी, ग्राफिक डिज़ाइन टूल बहुत जटिल थे। उन्होंने एक ऐसे ऐप की कल्पना की जहाँ कोई भी 'ड्रैग-एंड-ड्रॉप' (खींचने और छोड़ने) विकल्पों के साथ आसानी से डिज़ाइन कर सके।

मेलानी पर्किन्स

सालों बाद, उनका यह विचार **कैनवा** बन गया, एक ऐसा प्लेटफ़ॉर्म जो उपयोगकर्ताओं को मिनटों में प्रेजेंटेशन, पोस्टर और बिज़नेस कार्ड बनाने की सुविधा देता है। कैनवा ने 2019 में भारत में प्रवेश किया और अपने पहले से तैयार टेम्प्लेट और मुफ्त एक्सेस के कारण स्टार्टअप्स, स्कूलों और छोटे व्यवसायों के बीच तेज़ी से लोकप्रिय हो गया।

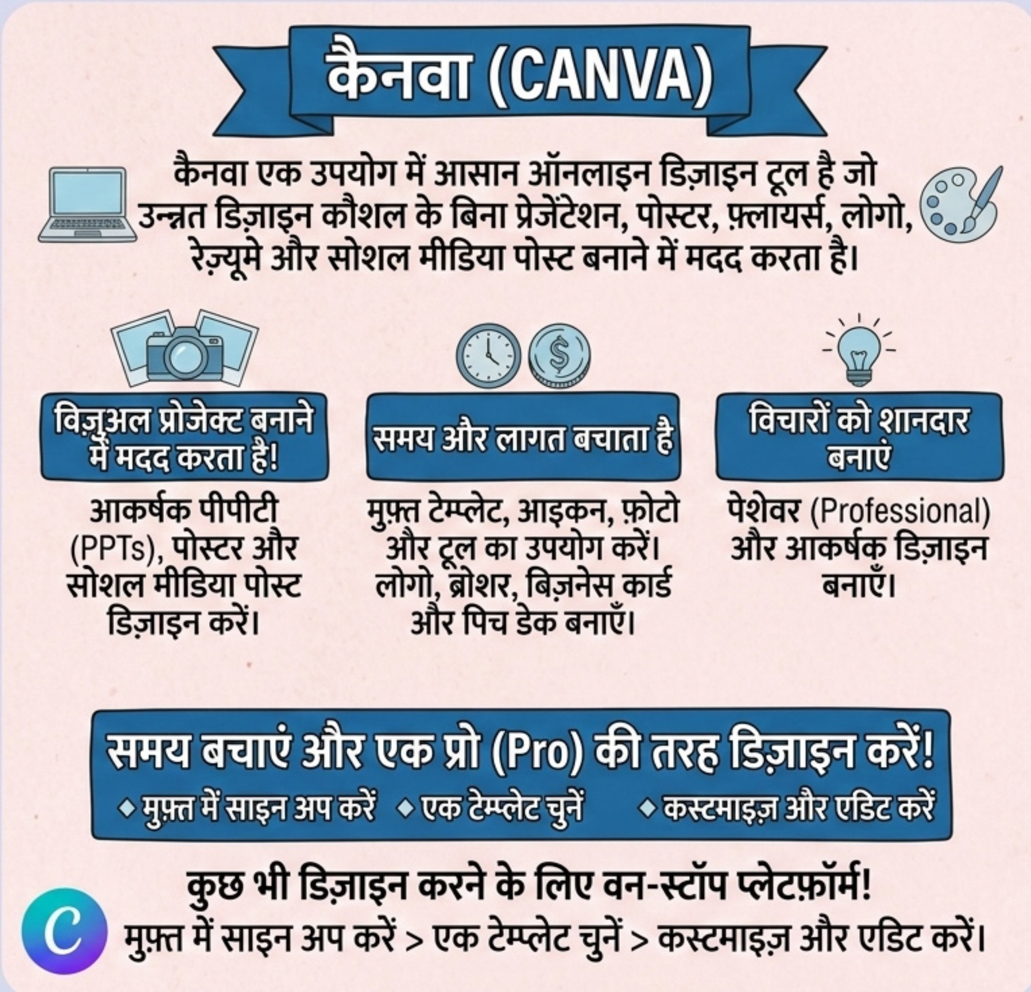
Canva

भारतीय उद्यमियों, विशेष रूप से छोटे व्यापार मालिकों और छात्रों ने लोगो (logos), फ़्लायर्स (flyers) और इन्वेस्टर डेक डिज़ाइन करने के लिए कैनवा का उपयोग करना शुरू कर दिया। कैनवा ने उन्हें बिना किसी डिज़ाइनर या महंगे सॉफ़्टवेयर के ही अधिक पेशेवर दिखने में मदद की।

दस्तावेज़ीकरण क्यों मायने रखता है?

उद्यमियों को अपने विचारों को दूसरों तक पहुँचाने की आवश्यकता होती है: जैसे निवेशकों, ग्राहकों, सलाहकारों या भागीदारों तक। एक प्रेजेंटेशन (जैसे पावरपॉइंट या कैनवा) आपके व्यावसायिक विचार की एक दृश्य कहानी है। यह निम्नलिखित में मदद करता है:

- अपने विचार को सरलता से समझाने में।
- अपनी प्रगति और योजनाओं को रिकॉर्ड करने में।
- दूसरों को आपका समर्थन करने या आपके व्यापार में निवेश करने के लिए प्रेरित करने में।



गतिविधि 7.2 पेपर कैनवा बोर्ड

उद्देश्य

- अपने स्टार्टअप का पहला विज़ुअल प्रेजेंटेशन कागज़ पर बनाना।
- अपने व्यावसायिक विचार का स्टोरीबोर्ड कागज़ पर बनाना सीखना।

सामग्री

3-4 खाली A4 शीट या नोटबुक के पन्ने, मार्कर, रंगीन पेंसिल और स्केच पेन।

चरण

- पूरी कक्षा 4-5 छात्रों के समूहों में बंट जाएगी।
- समूह अपना प्रेजेंटेशन तैयार करेंगे, जहाँ प्रत्येक पृष्ठ एक डिजिटल 'स्लाइड' का प्रतिनिधित्व करेगा।
  - **पृष्ठ 1:** व्यवसाय का नाम और लोगो।
  - **पृष्ठ 2:** समस्या और आपका समाधान।
  - **पृष्ठ 3:** आपके प्रोटोटाइप का स्केच या कोलाज।
  - **पृष्ठ 4:** टैगलाइन या ग्राहक के लिए संदेश।
- स्लाइड्स को एक क्रम में बोर्ड पर चिपकाएं या पिन करें (एक स्लाइड शो की तरह)।
- प्रत्येक समूह से एक प्रतिनिधि 1 मिनट के लिए प्रस्तुति देगा।

चिंतन

अपनी स्लाइड डिज़ाइन करने से आपको अपने स्वयं के उत्पाद को समझने में कैसे मदद मिली?

संकल्पना

प्रोटोटाइप को डिज़ाइन करना और उसका दस्तावेज़ीकरण

योजना बनाना और समझाना। किसी उत्पाद मॉडल की योजना बनाना, उसे बनाना और स्पष्ट रूप से समझाना।

- इन्वेस्टर्स, कस्टमर्स, मेंटर्स और जजों को आइडिया समझाएं
- फीडबैक से प्रोडक्ट को बेहतर बनाएं
- बदलावों और प्रोग्रेस को ट्रैक करें
- और फाइनल प्रोडक्शन से पहले गलतियों को कम करें

पीपीटी **पावर पाईंट**

- एक डिजिटल स्लाइड-बेस्ड प्रेजेंटेशन टूल जिसका इस्तेमाल स्ट्रक्चर्ड, विज़ुअल बिज़नेस आइडिया के लिए किया जाता है।

- बिज़नेस आइडिया और स्टार्टअप कॉन्सेप्ट समझाता है टेक्स्ट, इमेज और चार्ट वाली स्लाइड का इस्तेमाल करके
- प्रोग्रेस और डेटा शेयर करता है

कैनवा

- एक आसान ऑनलाइन डिज़ाइन टूल जो यूज़र्स को प्रेजेंटेशन, पोस्टर और बहुत कुछ बनाने देता है।
- आकर्षक PPT, फ्लायर्स और पिच डेक बनाने में मदद करता है।
- लोगो और सोशल पोस्ट के लिए फ्री टेम्पलेट देता है।
- बिना एडवांस्ड डिज़ाइन स्किल के आइडिया को प्रोफेशनल दिखाता है।

की आइडिया: अच्छे आइडिया तब वैल्यू पाते हैं जब उन्हें अच्छी तरह से डॉक्यूमेंट किया जाता है और विज़ुअली पेश किया जाता है। विज़ुअल स्टोरीटेलिंग कल्पना को समझ में और दिलचस्पी को सपोर्ट में बदल देती है।

7.3 व्यावसायिक प्रगति की योजना बनाना और उसे ट्रैक करना

उद्देश्य

- समझें कि व्यवसाय बिक्री, खर्च और लाभ को कैसे ट्रैक करते हैं।
- कागज़ पर एक्सेल (Excel) के कार्यों (जैसे- योग, औसत, ग्राफ़) का अभ्यास करें।
- बुनियादी डेटा को मैन्युअल रूप से रिकॉर्ड करने और उसका विश्लेषण करने का अभ्यास करें।

गतिविधि 7.3(a) बिज़नेस ट्रैकर शीट

- अपने समूहों में बंट जाएं और अपनी नोटबुक में निम्नलिखित तालिका बनाएं

दिनांक	उत्पाद	मात्रा	लागत (₹)	विक्रय मूल्य (₹)	लाभ (₹)

- **चर्चा करें:** आप अपने व्यावसायिक विचार के बारे में पहले से कौन से नंबर/आंकड़े जानते हैं?

आइए सीखें कि इन नंबरों को एक्सेल की तरह कैसे व्यवस्थित किया जाए।

एक्सेल (Excel) उद्यमियों के लिए क्या करता है?

एक्सेल एक डिजिटल स्प्रेडशीट है जो व्यवसायों को डेटा रिकॉर्ड करने, गणना करने और विश्लेषण करने में मदद करती है। यह इस तरह के सवालों के जवाब देती है:

- मैंने इस सप्ताह कितनी बिक्री की?
- मेरा कुल लाभ क्या है?
- कौन सा उत्पाद सबसे ज्यादा बिकता है?

एक्सेल की सामान्य विशेषताएं हैं:

- पंक्तियाँ और स्तंभ - डेटा को व्यवस्थित करने के लिए।
- सूत्र - योग या औसत की गणना करने के लिए।
- चार्ट - रुझानों को स्पष्ट रूप से देखने के लिए।

कंप्यूटर के बिना भी, आप एक्सेल के तर्क का अभ्यास करने के लिए मैन्युअल रूप से तालिकाएं बना सकते हैं।

गतिविधि 7.3(b) बिज़नेस ट्रैकर शीट

- आपके द्वारा बनाई गई तालिका में, 5 दिनों के लिए नमूना डेटा जोड़ें (वास्तविक लगने वाले नंबर सोचें)।
- प्रत्येक दिन के लिए गणना करें: लाभ = विक्रय मूल्य - लागत।
- सबसे नीचे, ज्ञात करें:

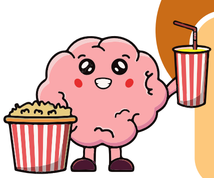
1. कुल लाभ
2. औसत लाभ = कुल ÷ 5

- 5 दिनों के लिए अपने लाभ को दर्शाने वाला एक सरल बार चार्ट (bar chart) बनाएं।

चिंतन

किस दिन आपको सबसे अधिक लाभ हुआ? इस अंतर का कारण क्या हो सकता है?

ब्रेन स्नैक



1. डेटा आपको अधिक समझदारी भरे निर्णय लेने में मदद करता है।
2. एक्सेल की तरह सोचने से सटीकता और विश्लेषण की आदतें विकसित होती हैं।
3. आप इसका अभ्यास पेन, कागज़ और जिज्ञासा के साथ कर सकते हैं।

गूगल टूल्स का उपयोग करके उत्पाद लॉन्च की योजना बनाना। साप्ताहिक कार्य

चरण 1:

'नए प्रोडक्ट लॉन्च के लिए सर्वेक्षण' शीर्षक से एक गूगल फ़ॉर्म बनाएं।

उत्पाद के उदाहरण :

- स्वस्थ स्नैक
- पर्यावरण के अनुकूल स्टेशनरी
- घर पर बनी मोमबत्तियां

इस तरह के प्रश्न शामिल करें :

- क्या आप यह प्रोडक्ट खरीदेंगे? (हाँ/ना)
- पसंदीदा मूल्य सीमा
- आप इसे कितनी बार खरीदेंगे?
- इसे कहाँ बेचा जाना चाहिए? (ऑनलाइन/ऑफ़लाइन)
- कोई सुझाव?

5-10 प्रतिक्रियाएं एकत्र करें।

चरण 2: गूगल शीट्स - लागत और मांग की योजना

गूगल शीट्स में, निम्नलिखित के साथ एक तालिका बनाएं:

- प्रति यूनिट अपेक्षित लागत
- सुझाई गई बिक्री कीमत
- अनुमानित मांग (सर्वेक्षण से)
- अनुमानित लाभ (बिक्री मूल्य - लागत)

जोड़ें

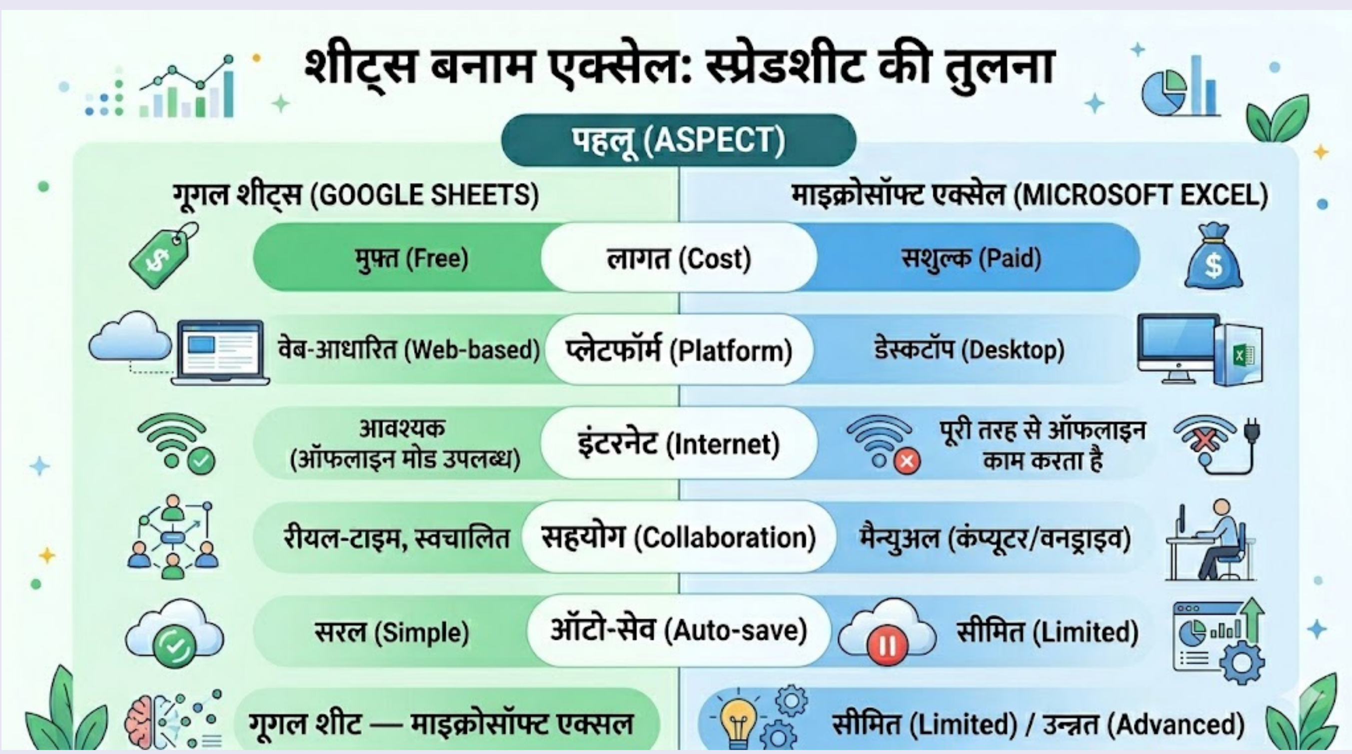
- कुल अपेक्षित लाभ
- एक सरल बार चार्ट (लागत बनाम कीमत)

चरण 3: गूगल डॉक्स - व्यावसायिक प्रस्ताव

निम्नलिखित के साथ एक पेज का प्रस्ताव तैयार करें::

- उत्पाद का विवरण
- लक्षित ग्राहक
- सर्वेक्षण परिणामों का सारांश
- मूल्य निर्धारण और लाभ का विचार
- टीम की भूमिकाएँ

संकल्पना



शीट्स बनाम एक्सेल: स्प्रेडशीट की तुलना
(Sheets vs. Excel: Spreadsheets Compared)

पहलू (ASPECT)	गूगल शीट्स (GOOGLE SHEETS)	माइक्रोसॉफ्ट एक्सेल (MICROSOFT EXCEL)
लागत (Cost)	मुफ़्त (Free)	सशुल्क (Paid)
प्लेटफ़ॉर्म (Platform)	वेब-आधारित (Web-based)	डेस्कटॉप (Desktop)
इंटरनेट (Internet)	आवश्यक (ऑफ़लाइन मोड उपलब्ध)	पूरी तरह से ऑफ़लाइन काम करता है
सहयोग (Collaboration)	रीयल-टाइम, स्वचालित	मैन्युअल (कंप्यूटर/वनड्राइव)
ऑटो-सेव (Auto-save) / उपयोग	सरल (Simple)	सीमित (Limited) / उन्नत (Advanced)

समानताएँ

- डेटा को व्यवस्थित करने के लिए दोनों पंक्तियों (rows) और स्तंभों (columns) का उपयोग करते हैं।
- दोनों सूत्रों (formulas) और कार्यों (functions) जैसे SUM, AVERAGE, IF आदि का समर्थन करते हैं।
- दोनों चित्र (charts) और रेखांकन (graphs) बना सकते हैं।
- दोनों का उपयोग बिक्री, व्यय, लाभ और सर्वेक्षणों पर नज़र रखने के लिए किया जाता है।
- दोनों डेटा विश्लेषण और निर्णय लेने में सहायता करते हैं।
- दोनों छात्रों, स्टार्टअप और व्यवसायों के लिए उपयोगी हैं।

कौन सा चुनें?

गूगल शीट्स (Google Sheets)

छात्र (Students), टीमवर्क, शुरुआती (Beginners), छोटे व्यवसाय (Small Biz)।

माइक्रोसॉफ्ट एक्सेल (Microsoft Excel)

उन्नत एनालिटिक्स (Advanced Analytics)।

अध्याय 08

वित्तीय मैट्रिक्स

कालांश 3

पैसा वह ईंधन है जो व्यवसाय को चालू रखता है। इस अध्याय में आप सीखेंगे कि उद्यमी कैसे **समझदारी से योजना बनाते हैं, खर्च करते हैं, बचत करते हैं और धन का प्रबंधन करते हैं।** आप अपने प्रोटोटाइप के लिए एक सरल बजट तैयार करके शुरुआत करेंगे और फिर आय की गणना करना सीखेंगे। आप यह भी सीखेंगे कि एक बुनियादी लाभ और हानि विवरण कैसे तैयार किया जाता है। यह आपको स्मार्ट निर्णय लेने, बर्बादी से बचने और अपने व्यावसायिक विचार के लिए एक मज़बूत नींव बनाने में मदद करेगा।

सीखने के प्रतिफल

विद्यार्थी सक्षम होंगे

- अपने व्यावसायिक विचार के लिए एक सरल बजट तैयार करने में।
- एक बुनियादी लाभ और हानि विवरण को तैयार करने में।

8.1 वित्तीय मैट्रिक्स को समझना

उद्देश्य

- उद्यमिता में बजट के अर्थ और महत्त्व को समझाना।
- आय और व्यय की पहचान करके अपने प्रोटोटाइप के लिए एक सरल बजट तैयार करना।

गतिविधि 8.1 पॉकेट मनी प्लानर

अपनी कॉपी में लिखें कि आपको आमतौर पर एक सप्ताह में कितने पैसे मिलते हैं और उन सभी चीजों की सूची बनाएं जिन पर आप उन्हें खर्च करते हैं, जैसे कि भोजन, स्टेशनरी, उपहार आदि।

सोचें और चर्चा करें

1. यदि सप्ताह समाप्त होने से पहले आपकी पॉकेट मनी खत्म हो जाती है, तो आप कैसे प्रबंधन करते हैं?
2. आप अपने खर्चों की योजना पहले से कैसे बनाते हैं ताकि पैसा लंबे समय तक चले?
3. हमारी आय और व्यय की योजना बनाने के लिए किस मुख्य शब्द का उपयोग किया जाता है?

बजट एक सरल योजना है जो हमें अपने पैसों का बेहतर प्रबंधन करने में मदद करती है। यह आपकी आय और खर्चों की योजना बनाने, फिजूलखर्ची पर नियंत्रण रखने और यह तय करने में मदद करता है कि आपका विचार व्यावहारिक है या नहीं।

कल्पना कीजिए कि आप नींबू पानी का स्टाल शुरू करना चाहते हैं।

- इसमें कुछ स्थिर लागतें होंगी जो आपको केवल एक बार देनी होंगी या नियमित रूप से देनी होंगी, जैसे कि मेज, जग और गिलास।
- परिवर्तनीय लागतें वे चीजें हैं जो इस आधार पर बदलती रहती हैं कि आप नींबू पानी के कितने गिलास बेचते हैं, जैसे कि नींबू, चीनी और पानी।
- आय वह पैसा है जो आप नींबू पानी बेचकर कमाते हैं।

मुख्य शब्द

- **बजट:** आय और खर्चों की एक योजना।
- **आय:** वह पैसा जो आप अपना उत्पाद या सेवा बेचकर कमाते हैं।
- **खर्च:** वह पैसा जो आप अपना व्यवसाय बनाने या चलाने पर खर्च करते हैं।
- **स्थिर लागत:** वे खर्च जो समान रहते हैं, चाहे आप कितना भी उत्पादन करें।
- **परिवर्तनीय लागत:** वे खर्च जो आपके उत्पादन की मात्रा के आधार पर बढ़ते या घटते हैं।

गतिविधि 8.2 बजट कार्यपत्रक

अपने प्रोटोटाइप विचार पर अपने समूहों में काम करें।

1. **प्रोटोटाइप/विचार का नाम:** ....
2. **समूह के सदस्यों के नाम:** ....

चरण 1: अपने खर्चों की सूची बनाएँ

यहाँ अपने व्यवसाय से संबंधित खर्चों को लिखें:

लागत का प्रकार	वस्तु/मद	अनुमानित लागत (₹)
स्थिर लागत	....	....

स्थिर लागत	....	....
परिवर्तनीय लागत	....	....
परिवर्तनीय लागत	....	....
परिवर्तनीय लागत	....	....

कुल खर्च (स्थिर लागत+ परिवर्तनीय लागत): ₹ ....

चरण 2: अपनी आय का अनुमान लगाएँ

बेची गई वस्तु	इकाइयों की संख्या (₹)	प्रति इकाई मूल्य	कुल आय (₹)
....	....	....	....

- **कुल आय : ₹** ....

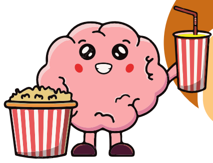
चरण 3: आय और खर्चों की तुलना करें

- कुल अनुमानित आय : ₹..................................
- कुल अनुमानित खर्च : ₹ ....
- कुल (कुल अनुमानित आय – कुल अनुमानित खर्च) : ₹ ....

रुकें और विचार करें

- क्या आपके प्रोटोटाइप विचार से लाभ हुआ या हानि?
- अपने बजट में सुधार करने के लिए आप किन लागतों को कम कर सकते हैं?
- बजट तैयार करते समय आपको सबसे कठिन क्या लगा?

ब्रेन स्नैक



बजट बनाना एक नक्शे की तरह है। यह आपके पैसों का मार्गदर्शन करता है और दिखाता है कि आपका व्यवसाय किस दिशा में जा रहा है।

मेरी बजट शीट

Weekly Task

कार्य 1: मेरी दैनिक खर्च और आय डायरी

रिकॉर्डिंग शीट 1: दैनिक आय और व्यय तालिका

महीना: .... सप्ताह: ....

दिन	आय	खर्च	शेष राशि (Income Expreses)	नोट्स (मैंने कहाँ खर्च किया)
सोमवार	₹.........	₹.........	₹.........	....

मंगलवार	₹.........	₹.........	₹.........	....
बुधवार	₹.........	₹.........	₹.........	....
गुरुवार	₹.........	₹.........	₹.........	....
शुक्रवार	₹.........	₹.........	₹.........	....
शनिवार	₹.........	₹.........	₹.........	....
रविवार	₹.........	₹.........	₹.........	....

रुकें और विचार करें

- मैंने किस दिन सबसे अधिक बचत की?
- मैंने किस दिन ज़रूरत से ज़्यादा खर्च किया?
- मैं अधिक बचत करने के लिए क्या बदलाव कर सकता/सकती हूँ?

कार्य 2: खरीदें और बेचें

निर्देश

1. एक साधारण वस्तु चुनें जिसे आप खरीदकर दोबारा बेच सकें (उदाहरण के लिए: पेंसिल, घर पर बने बुकमार्क, बिस्कुट के पैकेट, फल आदि)।
2. इसे अपने दोस्तों, पड़ोसियों या परिवार के सदस्यों को बेचने की कोशिश करें (भले ही वह बहुत कम मात्रा में ही क्यों न हो)।

रिकॉर्डिंग शीट 2 :

नाम: .... **चुनी गई वस्तु :** ....

चरण 1: बिक्री और लागत का रिकॉर्ड रखें

वस्तु	प्रति इकाई (₹)	बिक्री मूल्य (₹)	खरीदी गई इकाइयाँ	बेची गई इकाइयाँ

चरण 2: कुल गणना करें

- कुल व्यय (लागत मूल्य × खरीदी गई इकाइयाँ) : ₹____________
- कुल आय (विक्रय मूल्य × बेची गई इकाइयाँ) : ₹____________
- लाभ या हानि (आय - व्यय) : ₹ ____________

रुकें और विचार करें

1. क्या मुझे लाभ हुआ या हानि?
2. बेचने में मेरी सबसे बड़ी चुनौती क्या थी?
3. अगली बार लाभ बढ़ाने के लिए मैं क्या बदलाव कर सकता/सकती हूँ?

8.2 लाभ और हानि

उद्देश्य

1. आय और व्यय की तुलना करके लाभ या हानि की गणना करना।
2. अपने प्रोटोटाइप विचार के लिए एक सरल लाभ और हानि विवरण तैयार करना।

गतिविधि 8.3(a) लाभ और हानि को समझना

- अपनी रिकॉर्डिंग शीट 1 और 2 खोलें जो आपने घर पर पूरी की थी।
- लिखें कि सप्ताह के अंत में आपके पास अधिक पैसा बचा (लाभ) या कम पैसा बचा (हानि)।
- अपनी सीख को कक्षा के साथ साझा करने के लिए स्वयंसेवक बनें।

'यदि आपकी आय आपके व्यय से अधिक थी, तो आपने लाभ कमाया।'

'यदि आपका व्यय आपकी आय से अधिक था, तो आपको हानि हुई।'

इन मुख्य शब्दों को सरल शब्दों में समझना आवश्यक है:

- **लागत मूल्य:** वह मूल्य जिस पर आप कोई उत्पाद खरीदते हैं या बनाते हैं।
- **विक्रय मूल्य:** वह मूल्य जिस पर आप उत्पाद बेचते हैं।
- **लाभ:** वह अतिरिक्त धन जो तब कमाया जाता है जब विक्रय मूल्य, लागत मूल्य से अधिक हो।
- **हानि:** वह धन जो तब खो जाता है जब लागत मूल्य, विक्रय मूल्य से अधिक हो।

अतः हम निम्नलिखित सूत्रों का निष्कर्ष निकाल सकते हैं:

- **लाभ = विक्रय मूल्य – लागत मूल्य**
- **हानि = लागत मूल्य – विक्रय मूल्य**

गतिविधि 8.3(b) लाभ और हानि की गणना

अपने समूहों में काम करें और पीरियड 1 में पूरी की गई बजट वर्कशीट निकालें। निम्नलिखित की गणना करने के लिए शीट के नंबरों का उपयोग करें:

वित्तीय विवरण तालिका

विवरण	राशि (₹)
कुल आय	₹ ....
कुल व्यय/लागत	₹ ....
लाभ या हानि	₹ ....

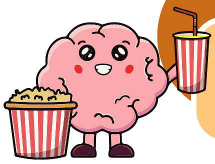
विचार करें और साझा करें

- क्या आपके प्रोटोटाइप विचार से लाभ हुआ या हानि?
- कक्षा के साथ अपना परिणाम साझा करें और कहें, हमारे प्रोटोटाइप ने ₹_____ का लाभ कमाया या हमारे प्रोटोटाइप को ₹_____ की हानि हुई।

सोचें-जोड़ी बनाएं-साझा करें

- यदि आपको हानि हुई है, तो आप अपने खर्चों को कम करने या अपने विक्रय मूल्य को बढ़ाने के लिए क्या बदलाव कर सकते हैं?
- यदि आपने लाभ कमाया है, तो आप अपने लाभ को और बढ़ाने के लिए क्या कदम उठा सकते हैं?

ब्रेन स्नैक



लाभ और हानि किसी व्यवसाय की धड़कन की तरह होते हैं। इनकी गणना करना सीखकर, आप अपने विचार की सफलता को माप सकते हैं और भविष्य के लिए बेहतर योजना बना सकते हैं।

साप्ताहिक कार्य

कार्य 1: मेरा बचत जार चैलेंज

निर्देश

1. कोई भी जार, डिब्बा या लिफाफा लें और उस पर 'मेरा बचत जार' का लेबल लगाएं।
2. हर दिन, एक छोटी निश्चित राशि (उदाहरण के लिए: ₹5 या ₹10) या अपनी पॉकेट मनी से बचे हुए पैसे उसमें डालें।
3. प्रतिदिन अपनी नोटबुक में तारीख और बचाई गई राशि लिखें।
4. सप्ताह के अंत में, कुल बचाई गई राशि की गणना करें।
5. विचार करें:
   - क्या हर दिन बचत करना आसान था या कठिन? क्यों?
   - क्या आपने पैसे बचाने के लिए कुछ खरीदने से परहेज किया? क्या और क्यों?
   - अपनी बचत को बढ़ते हुए देखकर कैसा महसूस होता है?

रिकॉर्डिंग शीट 1: मेरा बचत जार चैलेंज

महीना: .... सप्ताह: ....

दिन	आय ₹	खर्च ₹	शेष ₹	नोट्स (मैंने क्या खरीदा)
सोमवार				
मंगलवार				
बुधवार				
गुरुवार				
शुक्रवार				
शनिवार				
रविवार				
कुल योग				

रुकें और विचार करें

1. क्या प्रतिदिन बचत करना आसान था या कठिन?
2. कौन सी आदतें मुझे अधिक नियमित रूप से बचत करने में मदद कर सकती हैं?

कार्य 2: पारिवारिक वित्तीय निर्णय साक्षात्कार

निर्देश

1. अपने माता-पिता, दादा-दादी/नाना-नानी या अभिभावकों से निम्नलिखित प्रश्न पूछें:
   - क्या आप हर महीने पैसे बचाते हैं? यदि हाँ, तो आप इसे कैसे बचाते हैं? (उदाहरण के लिए: बैंक बचत खाता, फिक्स्ड डिपॉजिट (FD), सोना, पोस्ट ऑफिस योजनाएं, म्यूचुअल फंड आदि)
   - आप बचत के इस तरीके को क्यों पसंद करते हैं?
   - आप किन लक्ष्यों के लिए बचत करते हैं? (उदाहरण के लिए: शिक्षा, आपातकालीन स्थिति, भविष्य की खरीदारी, यात्रा आदि)
2. उनके उत्तरों को अपनी नोटबुक में पूर्ण वाक्यों में लिखें।
3. सप्ताह के अंत में, विचार करें और लिखें:
   - मैंने अपने परिवार में किस बचत साधन के बारे में सबसे ज्यादा सुना?
   - मुझे बचत का कौन सा कारण सबसे महत्वपूर्ण लगा?

संकल्पना

अध्याय 09

कानूनी दृष्टिकोण से उद्यमिता

कालांश 3

प्रत्येक व्यावसायिक विचार को संरक्षण की आवश्यकता होती है। यदि किसी स्टार्टअप की वैधानिक पहचान नहीं होती, तो अन्य व्यक्ति उसके विचार की नकल कर सकते हैं या उसके कार्य का दुरुपयोग कर सकते हैं।

इस अध्याय में आप **कानूनी साधनों के माध्यम से व्यवसाय की सुरक्षा के मूल सिद्धांतों को समझेंगे।** आप जानेंगे कि स्टार्टअप का पंजीकरण क्यों आवश्यक है, ट्रेडमार्क किस प्रकार ब्रांड पहचान की सुरक्षा करता है, तथा कॉपीराइट रचनात्मक कार्य की रक्षा कैसे करता है।

ये सभी अवधारणाएँ मिलकर कानूनी जागरूकता की आधारशिला तैयार करती हैं और उद्यमियों को अपने स्टार्टअप को सुरक्षित, ज़िम्मेदार और आत्मविश्वास के साथ संचालित करने में सहायता करती हैं।

सीखने के प्रतिफल

शिक्षार्थी सक्षम होंगे

- व्यवसाय के पंजीकरण के महत्त्व एवं लाभों को समझने में।
- ट्रेडमार्क की अवधारणा को पहचानने तथा यह स्पष्ट करने में कि यह ब्रांड पहचान की रक्षा कैसे करता है।
- कॉपीराइट को सरल शब्दों में समझने और यह जानने में कि यह रचनात्मक कार्य की सुरक्षा क्यों करता है।
- दूसरों के कार्य का सम्मान करने तथा अपने कार्य की सुरक्षा के प्रति मूल नैतिक जागरूकता विकसित करने में।

9.1 व्यवसाय पंजीकरण एवं ट्रेडमार्क

उद्देश्य

- यह स्पष्ट करना कि व्यवसाय का पंजीकरण क्यों महत्त्वपूर्ण है।
- व्यवसाय का पंजीकरण न कराने के जोखिमों की पहचान करना।
- ट्रेडमार्क को पहचानना तथा समझना यह ब्रांड पहचान की सुरक्षा कैसे करता है।

वार्म-अप

1. कल्पना कीजिए कि आपने एक फूड स्टॉल खोला और अगले ही दिन कोई अन्य व्यक्ति आपके स्टॉल का नाम और मेन्यू कॉपी कर लेता है। आपको कैसा महसूस होगा?

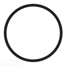
गतिविधि 9.1 अनुकरणीय पंजीकरण रोल -प्ले

- विद्यार्थी जोड़ी बनाएँ। एक विद्यार्थी 'उद्यमी' की भूमिका निभाएगा और दूसरा 'पंजीकरण अधिकारी' की।
- उद्यमी अपने व्यवसायिक विचार साझा करेगा। जैसे: फूड स्टॉल, वस्त्र श्रृंखला, स्टेशनरी दुकान
- पंजीकरण अधिकारी निम्नलिखित तीन मूल प्रश्न पूछेगा:
  1. आपके व्यवसाय का नाम क्या है?
  2. आप कौन-सा उत्पाद या सेवा प्रदान करेंगे?
  3. ग्राहक आप पर विश्वास क्यों करें?
- इसके बाद अधिकारी प्रतीकात्मक रूप से टिक मार्क (✓) या मोहर लगाकर पंजीकरण स्वीकृत करने का अभिनय करेंगे।

इस गतिविधि के माध्यम से विद्यार्थी यह अनुभव करेंगे कि अपने व्यवसाय को आधिकारिक बनाना कैसा महसूस होता है।

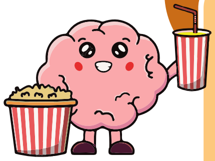
गतिविधि 9.2 ट्रेडमार्क खोज

- यहाँ 4 प्रतीक दिए गए हैं:
  1. नाइकी स्वूश

  2. एक साधारण वृत्त 
  3. अमूल गर्ल

  4. एक तारा
- चिन्हित करें कि इनमें से कौन से ट्रेडमार्क हैं और कौन से सामान्य प्रतीक हैं।

ब्रेन स्नैक



अपने व्यवसाय को पंजीकृत करना और अपने ब्रांड को ट्रेडमार्क से सुरक्षित करना दरवाज़े पर ताला लगाने जैसा है। यह आपकी मेहनत को सुरक्षित और भरोसेमंद बनाता है।

सोचें और चर्चा करें

1. यदि आप अपने व्यवसाय को पंजीकृत नहीं करते या अपने ब्रांड की सुरक्षा नहीं करते, तो क्या हो सकता है?

व्यवसाय पंजीकरण

जब आप कोई व्यवसाय शुरू करते हैं, तो सबसे पहले जिन बातों पर विचार करना चाहिए, उनमें उसकी कानूनी पहचान शामिल होती है। पंजीकरण आपके व्यवसाय को आधिकारिक बनाता है और उसे सुरक्षा प्रदान करता है। पंजीकरण के बिना

आपके विचार की नकल की जा सकती है और इसे संचालित करने में आपको समस्याओं का सामना करना पड़ सकता है। कानूनी सुरक्षा का एक अन्य महत्वपूर्ण भाग ट्रेडमार्क है। ट्रेडमार्क एक लोगो, शब्द या डिज़ाइन हो सकता है जो आपके ब्रांड को दूसरों से अलग बनाता है। प्रसिद्ध उदाहरणों में नाइकी स्वूश और अमूल गर्ल शामिल हैं। इस पाठ में आप जानेंगे कि पंजीकरण और ट्रेडमार्क क्यों महत्वपूर्ण हैं और वे आपके स्टार्टअप की कैसे मदद कर सकते हैं।

- पंजीकरण आपके व्यवसाय को कानूनी पहचान देता है।
- यह ग्राहकों के साथ विश्वास बनाता है।
- आपके विचार को गलत उपयोग से बचाता है।
- करों का सही तरीके से भुगतान करना संभव बनाता है।

ट्रेडमार्क

- ट्रेडमार्क एक विशिष्ट शब्द, लोगो या डिज़ाइन होता है, जो किसी व्यवसाय का प्रतिनिधित्व करता है।
- ट्रेडमार्क ब्रांड पहचान की रक्षा करता है और ग्राहकों का विश्वास बढ़ाता है।

JUST DO IT

Amul
The Taste of India

साप्ताहिक कार्य

कार्य 1: लोगो स्केच

- अपने स्टार्टअप विचार के लिए अपनी नोटबुक में एक लोगो तैयार कीजिए।
- लोगो के नीचे लिखें: क्या 'S' एक सामान्य प्रतीक है या एक ट्रेडमार्क? क्यों?

कार्य 2: अवलोकन भ्रमण

- सप्ताह के दौरान अपने दैनिक जीवन में दिखने वाले 5 ट्रेडमार्क को नोट करें: जैसे– पैकेटस पोस्टरस, दुकानें आदि पर)।
- अपनी नोटबुक में एक छोटी सूची बनाएँ और उनके महत्व को लिखें।
  - उदाहरण: Pepsi लोगो – शीतल पेय ब्रांड – इसकी बोतल की डिज़ाइन की सुरक्षा करता है।

9.2 कॉपीराइट की समझ

उद्देश्य

- कॉपीराइट को सरल शब्दों में समझना।
- कॉपीराइट के उपयोग और उल्लंघन के उदाहरणों की पहचान करना।

वार्म-अप

- *यदि आपने अपने स्टार्टअप के लिए एक पोस्टर बनाया है, तो क्या कोई अन्य व्यक्ति बिना आपकी अनुमति के उसका उपयोग कर सकता है? अपने उत्तर के समर्थन में कारण दीजिए।*
- *अपने विचार कक्षा के साथ साझा कीजिए।*

गतिविधि 9.3 कॉपीराइट पहचान खेल

निर्देश

1. नीचे रचनात्मक कार्य के कुछ उदाहरण दिए गए हैं—

2. पहचान कीजिए:
   - इनमें से कौन-से उदाहरण कॉपीराइट द्वारा संरक्षित हैं और कौन-से कॉपीराइट उल्लंघन के उदाहरण हैं?
3. समूह में चर्चा कीजिए :
   - *प्रत्येक मामले में कॉपीराइट क्यों महत्वपूर्ण है?*

कॉपीराइट क्या है?

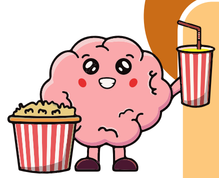
कॉपीराइट एक ऐसा कानून है जो मौलिक रचनात्मक कार्य की रक्षा करता है। यह सुनिश्चित करता है कि कोई भी व्यक्ति आपकी अनुमति के बिना आपके कार्य की नकल या उपयोग न कर सके। इस पाठ में आप जानेंगे कि कॉपीराइट क्या है, यह क्यों महत्वपूर्ण है, तथा अपने स्टार्टअप में इसका नैतिक उपयोग कैसे किया जाए।

- कॉपीराइट वह वैधानिक अधिकार है जो किसी रचनाकार को उसके कार्य पर प्राप्त होता है।
- कॉपीराइट निम्नलिखित रचनात्मक कार्यों पर लागू होता है—
  - लोगो और पोस्टर
  - टैगलाइन और स्लोगन
  - लिखित सामग्री, फोटोग्राफ, वीडियो, संगीत
  - सॉफ्टवेयर और ऐप्स
- कॉपीराइट का अर्थ है कि कोई भी व्यक्ति आपकी अनुमति के बिना आपके कार्य की नकल या उपयोग नहीं कर सकता।

वास्तविक जीवन के उदाहरण

- किसी गीत की बिना अनुमति नकल करना → कॉपीराइट उल्लंघन → कानूनी दंड।
- किसी कंपनी के लोगो की नकल करना → ट्रेडमार्क एवं कॉपीराइट उल्लंघन → कानूनी दंड।
- पाइरेटेड फिल्में या ऐप्स साझा करना → कॉपीराइट उल्लंघन → कानूनी दंड।

ब्रेन स्नैक



1. किसी अन्य व्यक्ति के कार्य का बिना अनुमति उपयोग करना अनुचित तथा नैतिक रूप से गलत है।
2. किसी के कार्य का उपयोग करने से पहले सदैव श्रेय दें और अनुमति अवश्य लें।

गतिविधि 9.4 अपने स्टार्टअप विचार पर अनुप्रयोग

निर्देश

अपने स्टार्टअप विचार के बारे में सोचिए और यह विचार कीजिए कि आप कौन-सा रचनात्मक कार्य तैयार कर सकते हैं— जैसे: लोगो, टैगलाइन, पोस्टर, उत्पाद डिज़ाइन या वीडियो।

- अपनी कॉपी में लिखें:

1. आप कौन-सा रचनात्मक कार्य तैयार करेंगे? (लोगो, टैगलाइन आदि)
2. आप उसकी सुरक्षा कैसे सुनिश्चित करेंगे?

रुकें और विचार करें

- स्टार्टअप के लिए कॉपीराइट क्यों महत्वपूर्ण है?
- आप यह कैसे सुनिश्चित करेंगे कि आपका कार्य आपकी अनुमति के बिना नकल न किया जाए?

साप्ताहिक कार्य

कार्य : ट्रेडमार्क एवं कॉपीराइट जागरूकता भ्रमण

- सप्ताह के दौरान अपने आसपास (दुकानें, विज्ञापन, पोस्टर, पैकेजिंग, मीडिया आदि) में कम-से-कम 5 उदाहरण खोजिए जहाँ ट्रेडमार्क या कॉपीराइट का उपयोग हुआ हो।
- अपनी नोटबुक में निम्न प्रारूप में लिखें—

उदाहरण	प्रकार (ट्रेडमार्क/ कॉपीराइट)	क्यों संरक्षित है?
Nike का स्वूश	ट्रेडमार्क	ब्रांड पहचान का प्रतिनिधित्व करता है

9.3 रोज़गार एवं श्रम कानून

उद्देश्य

- यह स्पष्ट करना कि श्रम कानून व्यवसायों के लिए क्यों महत्वपूर्ण हैं।
- श्रमिकों और नियोक्ताओं के मूल अधिकारों एवं कर्तव्यों की पहचान करना।

केस स्टडी

प्रिया का कैफे

आप एक छोटे कैफ़े में प्रतीक्षा कर रहे हैं और कुछ रोचक देखते हैं। मालिक, प्रिया, ग्राहकों को सेवा देते समय बहुत व्यस्त दिखाई देती हैं।

अगले सप्ताह आप देखते हैं कि एक युवा सहायक, रोहन, उनकी सहायता कर रहा है। अब प्रिया बेकिंग पर ध्यान केंद्रित करती हैं, जबकि रोहन ग्राहकों को सेवा देता है और सफाई का कार्य संभालता है।

सोचें और चर्चा करें

- रोहन को नियुक्त करने से प्रिया के कार्य में क्या परिवर्तन आया होगा?
- प्रिया को रोहन को उसके कार्य, कार्य समय और वेतन के बारे में क्या स्पष्ट जानकारी देनी चाहिए थी?
- एक कर्मचारी के रूप में रोहन को अपने नियोक्ता से क्या अपेक्षा रखनी चाहिए?

गतिविधि 9.5 यदि मैं मालिक होता/होती...

परिस्थिति

आप एक छोटा ऑनलाइन उपहार स्टोर चलाते हैं। आपको पैकिंग और डिलीवरी के लिए दो सहायकों की आवश्यकता है।

निर्देश

अपने समूह में कार्य करें और एक 'न्यायसंगत कार्य समझौता' तैयार करें, जिसमें निम्न बिंदु शामिल हों—

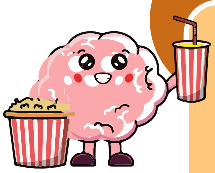
	कार्य का प्रकार	कार्य का समय	भुगतान विवरण	सुरक्षा उपाय	यदि किसी के साथ अनुचित व्यवहार हो तो क्या होगा?
सहायक 1					
सहायक 2					

चिंतन करें और साझा करें

अपना समझौता कक्षा के साथ साझा करें और चर्चा करें:

- आपने ये नियम क्यों चुने?
- प्रत्येक नियम से किसे लाभ होता है—कर्मचारी, व्यवसाय, या दोनों को?

ब्रेन स्नैक



1. नियोक्ता वह व्यक्ति या व्यवसाय है जो कार्य के लिए नियुक्त करता है और भुगतान करता है। उदाहरण: प्रिया, कैफ़े की मालिक।
2. कर्मचारी वह व्यक्ति है जो किसी नियोक्ता के लिए कार्य करता है। उदाहरण: रोहन, सहायक।
3. श्रम कानून वे सरकारी नियम हैं जो कार्यस्थल पर निष्पक्षता, सुरक्षा और समय पर भुगतान सुनिश्चित करते हैं।

श्रम कानून क्या हैं?

रोज़गार और श्रम कानून वे नियम हैं जो यह बताते हैं कि नियोक्ता और श्रमिक एक-दूसरे के साथ कैसा व्यवहार करें। इन्हें सरकार द्वारा बनाया जाता है ताकि:

- श्रमिकों को अनुचित व्यवहार से बचाया जा सके
- उचित वेतन और सुरक्षित कार्य परिस्थितियाँ सुनिश्चित की जा सकें
- नियोक्ता और कर्मचारियों के लिए स्पष्ट नियम तय किए जा सकें

ये कानून लागू होते हैं:

- दुकानें
- स्टार्टअप
- कारखाने
- कार्यालय

उद्यमियों के लिए श्रम कानून क्यों महत्वपूर्ण हैं?

श्रम कानून उद्यमियों की मदद करते हैं:

- श्रमिकों के साथ विश्वास बनाने में
- सकारात्मक कार्य संस्कृति बनाने में
- उत्पादकता बढ़ाने में

श्रमिक अधिकार और नियोक्ता के कर्तव्य: एक त्वरित जाँच सूची

श्रमिकों को अधिकार है: संकल्पना

- उचित वेतन
- सुरक्षित वातावरण
- उचित कार्य समय
- सम्मानजनक व्यवहार

नियोक्ताओं को चाहिए:

- समय पर भुगतान करें
- सुरक्षा सुनिश्चित करें
- श्रमिकों के साथ न्यायपूर्ण व्यवहार करें
- श्रम कानूनों का पालन करें

गतिविधि 9.6 लघु शोध

अपनी कक्षा द्वारा बनाए गए समझौतों को देखें। कौन से नियम लगभग प्रत्येक समूह की सूची में दिखाई दिए?

गतिविधि 9.7 त्वरित आत्म-जाँच: ✓ (सही) या × (गलत) का चिह्न लगाएँ।

1. श्रमिकों को केवल तभी भुगतान किया जाना चाहिए जब नियोक्ता के पास अतिरिक्त धन हो।
2. सुरक्षित कार्यस्थल एक साझा उत्तरदायित्व है।
3. श्रम कानून केवल श्रमिकों की रक्षा करते हैं।
4. स्पष्ट कार्य नियम विश्वास बनाने में सहायता करते हैं।

सोचें और चर्चा करें

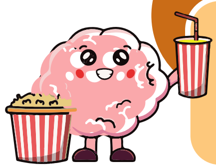
केस अध्ययन और अपने समूह के समझौते को याद करें और चर्चा करें:

- एक उद्यमी को श्रम कानूनों का पालन क्यों करना चाहिए— यहाँ तक कि एक छोटे व्यवसाय में भी?
- श्रमिकों के साथ उचित व्यवहार करने से लंबे समय में व्यवसाय को बढ़ने में कैसे सहायता मिल सकती है?

स्वयं से एक वादा

'एक उद्यमी के रूप में, मैं अपने श्रमिकों के साथ .... द्वारा उचित व्यवहार करूँगा/करूँगी।'

ब्रेन स्नैक



अच्छे व्यवसाय केवल उत्पादों से नहीं, बल्कि लोगों से बनते हैं।

निष्पक्षता केवल एक नियम नहीं है। यह विश्वास, सम्मान और स्थायी सफलता की आधारशिला है।

संकल्पना

कानूनी दृष्टि से उद्यमिता

कानूनी दृष्टि से उद्यमिता: व्यवसाय पंजीकरण और ट्रेडमार्क

अपने व्यवसाय को कानूनी पहचान देने के लिए उसका पंजीकरण करें। ट्रेडमार्क के माध्यम से अपने ब्रांड की सुरक्षा करें।

कॉपीराइट संरक्षण

अपने रचनात्मक कार्य को नकल होने से सुरक्षित रखें।

श्रम कानून

कर्मचारियों के लिए निष्पक्ष व्यवहार और सुरक्षित कार्य परिस्थितियाँ सुनिश्चित करें।

- कानून आपके व्यवसाय की रक्षा करते हैं।
- ट्रेडमार्क और कॉपीराइट आपके विचारों को सुरक्षित रखते हैं।
- श्रम कानून निष्पक्ष व्यवहार सुनिश्चित करते हैं।
- कानूनी ज्ञान जिम्मेदार विकास का समर्थन करता है।

शब्दावली (Glossary)

अल्फा परीक्षण (Alpha Testing)

उत्पाद (Product) या प्रोटोटाइप (Prototype) का आंतरिक परीक्षण, जिसमें उपयोगकर्ताओं के सामने प्रस्तुत करने से पहले त्रुटियों (Errors) या समस्याओं (Issues) की पहचान की जाती है।

कृत्रिम बुद्धिमत्ता (Artificial Intelligence – AI)

ऐसी तकनीक (Technology) जो मशीनों या सॉफ़्टवेयर (Software) को मनुष्यों की तरह सोचने, सीखने और निर्णय लेने में सक्षम बनाती है।

बीटा परीक्षण (Beta Testing)

वास्तविक उपयोगकर्ताओं (Real Users) के साथ उत्पाद का परीक्षण, जिससे उसकी उपयोगिता (Usefulness) समझी जाती है और सुधार (Improvement) हेतु प्रतिक्रिया (Feedback) प्राप्त की जाती है।

बजट (Budget)

एक सरल योजना (Plan) जो दर्शाती है कि कितना धन अर्जित (Earned) होगा और कैसे व्यय (Spent) किया जाएगा।

व्यवसाय पंजीकरण (Business Registration)

व्यवसाय को वैधानिक पहचान (Legal Identity) और संरक्षण (Protection) प्रदान करने हेतु उसे आधिकारिक रूप से पंजीकृत करने की प्रक्रिया (Process)।

चैटबॉट (Chatbot)

एक कंप्यूटर प्रोग्राम (Computer Program) जो पाठ (Text) या वॉयस (Voice) के माध्यम से ग्राहकों के प्रश्नों का स्वतः उत्तर देता है।

सह-निर्माण (Co-creation)

अन्य व्यक्तियों के साथ मिलकर विचार, उत्पाद या समाधान तैयार करना।

सहकारी संस्था (Cooperative)

ऐसा व्यवसाय जो लोगों के एक समूह द्वारा स्वामित्व (Ownership) और प्रबंधन (Management) में संचालित होता है, जहाँ लाभ (Profit) और उत्तरदायित्व (Responsibility) साझा किए जाते हैं।

कॉपीराइट (Copyright)

एक वैधानिक अधिकार (Legal Right) जो मौलिक रचनात्मक कार्य (Original Creative Work) को बिना अनुमति नकल किए जाने से सुरक्षित करता है।

लागत मूल्य (Cost Price – CP)

किसी उत्पाद को बनाने या खरीदने में व्यय की गई राशि।

ग्राहक (Customer)

वह व्यक्ति जो किसी उत्पाद या सेवा को खरीदता या उपयोग करता है।

उद्यमी (Entrepreneur)

वह व्यक्ति जो समस्याओं की पहचान करता है, जोखिम (Risk) उठाता है और व्यवसाय के माध्यम से समाधान विकसित करता है।

उद्यमशील कौशल (Entrepreneurial Skills)

रचनात्मकता (Creativity), समस्या-समाधान (Problem-solving), निर्णय-निर्धारण (Decision-making), टीमवर्क (Teamwork) और नेतृत्व (Leadership) जैसे कौशल, जिनका उपयोग व्यवसाय निर्माण में होता है।

नैतिक उद्यमिता (Ethical Entrepreneurship)

लोगों और पर्यावरण (Environment) की चिंता करते हुए ईमानदारी (Honesty) और उत्तरदायित्व (Responsibility) के साथ व्यवसाय चलाना।

खर्चे (Expenses)

व्यवसाय संचालन या उत्पाद निर्माण में खर्च किया गया धन।

फीडबैक (Feedback)

उपयोगकर्ताओं द्वारा किसी उत्पाद या विचार में सुधार के लिए दिए गए सुझाव या राय।

स्थिर लागत (Fixed Costs)

ऐसे व्यय जो उत्पादन की मात्रा से प्रभावित नहीं होते (जैसे—किराया, उपकरण)।

आय (Income)

उत्पाद या सेवा बेचने से प्राप्त धन।

समावेशन (Inclusion)

सभी को उनकी पृष्ठभूमि या क्षमता के बावजूद समान अवसर (Equal Opportunity) सुनिश्चित करना।

पुनरावृत्ति (Iteration)

फीडबैक के आधार पर उत्पाद में सुधार हेतु परिवर्तन करना।

श्रम कानून (Labour Laws)

सरकारी नियम जो श्रमिकों के अधिकारों (Rights) की रक्षा करते हैं और निष्पक्ष कार्य परिस्थितियाँ (Fair Working Conditions) सुनिश्चित करते हैं।

हानि (Loss)

जब व्यय, आय से अधिक हो जाते हैं।

मार्केट (Market)

वे लोग जो किसी उत्पाद या सेवा को खरीदने के इच्छुक (Willing) और सक्षम (Able) हों।

न्यूनतम व्यवहार्य उत्पाद (Minimum Viable Product – MVP)

किसी विचार का परीक्षण करने के लिए तैयार किया गया उत्पाद का प्रारंभिक और बुनियादी संस्करण।

वार्ता (Negotiation)

विभिन्न विचार रखने वाले पक्षों के बीच समझौते (Agreement) तक पहुँचने के उद्देश्य से की गई चर्चा।

अवसर पहचान (Opportunity Recognition)

व्यवसायिक विचारों के माध्यम से समस्याओं को हल करने के अवसरों की पहचान करना।

पीपल - प्लैनेट - प्रॉफिट (People–Planet–Profit / Triple Bottom Line)

ऐसा ढाँचा (Framework) जो सामाजिक प्रभाव (Social Impact), पर्यावरण संरक्षण (Environmental Care) और व्यवसायिक लाभ (Business Profit) के बीच संतुलन स्थापित करता है।

लाभ (Profit)

जब आय, व्यय से अधिक होती है तो प्राप्त अतिरिक्त धन।

प्रोटोटाइप (Prototype)

परीक्षण और सुधार के लिए तैयार किया गया किसी उत्पाद का नमूना या मॉडल।

विक्रय मूल्य (Selling Price – SP)

वह मूल्य जिस पर उत्पाद बेचा जाता है।

स्मार्ट लक्ष्य (SMART Goals)

ऐसे लक्ष्य जो विशिष्ट (Specific), मापनीय (Measurable), प्राप्त करने योग्य (Achievable), प्रासंगिक (Relevant) और समयबद्ध (Time-bound) हों।

सामाजिक उद्यमिता (Social Entrepreneurship)

ऐसी उद्यमिता जिसमें सामाजिक समस्याओं (Social Problems) के समाधान हेतु व्यवसायिक विचारों का उपयोग किया जाता है और साथ ही वित्तीय स्थिरता (Financial Sustainability) बनाए रखी जाती है।

हितधारक (Stakeholders)

वे व्यक्ति या समूह जो किसी व्यवसाय से प्रभावित होते हैं, जैसे—ग्राहक, कर्मचारी, समुदाय।

ट्रेडमार्क (Trademark)

ऐसा लोगो, प्रतीक या नाम जो कानूनी रूप से किसी ब्रांड की पहचान की रक्षा करता है।

परिवर्तनीय लागत (Variable Costs)

ऐसे व्यय जो उत्पादन की मात्रा के अनुसार बदलते हैं (जैसे—कच्चा माल)।

दृष्टि (Vision)

भविष्य में उद्यमी क्या प्राप्त करना चाहता है, इसकी स्पष्ट कल्पना।

संदर्भ

Atal Innovation Mission (AIM), NITI Aayog. (n.d.). *Innovation and tinkering framework*. Government of India.

Central Board of Secondary Education. (n.d.). *Entrepreneurship education framework and skill education guidelines*.

Google LLC. (n.d.). *Google Forms, Sheets, and Docs for educational use*. Google for Education Resources.

Government of India. (1957). *Copyright Act, 1957*.

Indian Institute of Management Ahmedabad, & Indian Institute of Management Bangalore. (n.d.). *Indian entrepreneurship case studies*.

Kurien, V. V. (2005). *I, too, had a dream*. Roli Books.

Ministry of Commerce and Industry, Government of India. (n.d.). *Intellectual property rights in India*.

Ministry of Education, Government of India. (2020). *National Education Policy 2020*.

Ministry of Labour and Employment, Government of India. (n.d.). *Labour laws and workers' rights*.

Ministry of Micro, Small, and Medium Enterprises. (n.d.). *Entrepreneurship development programmes (EDP)*. Government of India.

Mitti Café Trust. (n.d.). *Inclusive employment models for persons with disabilities*. Bengaluru, India.

National Dairy Development Board. (n.d.). *The white revolution: Operation Flood*. Anand, Gujarat.

NABARD. (n.d.). *Rural development and entrepreneurship initiatives*. India.

NITI Aayog. (n.d.). *India Innovation Index*.

Reserve Bank of India. (n.d.). *Financial literacy: A guide for students*.

Startup India, Department for Promotion of Industry and Internal Trade. (n.d.). *Startup India initiative*. Government of India.

Tata Sons Limited. (n.d.). *Leadership with trust*. Tata Group.

United Nations India. (n.d.). *Sustainable Development Goals: India country framework*.

अस्वीकरण

इस NEEEV (छात्र मैनुअल) में सभी कहानियाँ वास्तविक लोगों की घटनाओं से संबंधित हैं। कुछ मामलों में, समयरेखा या अन्य तत्व वास्तविक उद्यमियों के अनुभवों से थोड़े भिन्न हो सकते हैं। इन कहानियों और गतिविधियों का उद्देश्य उनके यात्रा के विशिष्ट पहलुओं को उजागर करना है, जिससे छात्र प्रेरित और उत्साहित हों। ये कहानियाँ केवल शैक्षिक उद्देश्यों के लिए चुनी गई हैं और किसी उद्यमी या उनके व्यवसाय का समर्थन या प्रचार नहीं समझी जानी चाहिए। राज्य शैक्षिक अनुसंधान और प्रशिक्षण परिषद (SCERT) किसी भी कानूनी मामले, उल्लंघन या विवादास्पद कार्य के लिए जिम्मेदार नहीं ठहराई जा सकती। पाठ्यचर्या के उद्देश्यों को ध्यान में रखते हुए, जानबूझकर सरल और संवादात्मक भाषा का प्रयोग किया गया है। पाठकों से अनुरोध है कि वे भाषा के मानक रूप से मेल खाने पर ध्यान न दें।

Entrepreneurship is a Journey / उद्यमिता एक यात्रा है

Name / नाम: ______________________________ Class / कक्षा: __________ Date / दिनांक: ___________

Rating Scale / रेटिंग पैमाना:

- **5 – Excellent (उत्कृष्ट):** Always contributes; a role model. / हमेशा योगदान देता है; एक आदर्श साथी।
- **4 – Very Good (बहुत अच्छा):** Consistent and highly engaged. / निरंतर और अत्यधिक जुड़ाव।
- **3 – Good (अच्छा):** Performs tasks well most of the time. / अधिकांश समय कार्यों को अच्छी तरह से करता है।
- **2 – Developing (विकासशील):** Needs more consistency or effort. / और अधिक निरंतरता या प्रयास की आवश्यकता है।
- **1 – Emerging (नवोदित):** Minimal contribution; needs guidance. / न्यूनतम योगदान; मार्गदर्शन की आवश्यकता है।

Assessment Table / मूल्यांकन तालिका

Rate your Peer on a scale of 1 to 5 for each category.

प्रत्येक श्रेणी के लिए अपने साथियों को 1 से 5 के पैमाने पर रेट करें।

Parameters / मापदंड	Peer Classmate A	Peer Classmate B
1. Responsibility & Contribution (On-time work, dependability) जिम्मेदारी और योगदान (समय पर कार्य, विश्वसनीयता)		
2. Teamwork &Behavior (Listening, cooperation, respect) टीमवर्क और व्यवहार (सुनना, सहयोग, सम्मान)		
3. Thinking & Effort (Ideas, problem-solving, curiosity) सोच और प्रयास (विचार, समस्या-समाधान, जिज्ञासा)		
4. Communication (Active participation, clear speaking) संचार (सक्रिय भागीदारी, स्पष्ट बोलना)		
5. Growth & Attitude (Accepting feedback, taking initiative) विकास और दृष्टिकोण (फीडबैक स्वीकारना, पहल करना)		
TOTAL SCORE / कुल अंक	/25	/25

Feedback / फ़ीडबैक

One strength or suggestion for peer / प्रत्येक साथी के लिए एक खूबी या सुधार का सुझाव:

- **Peer Classmate A**____
- **Peer Classmate B**____

Note to Students: Be fair, honest, and respectful. Feedback helps us grow together!

NEEEV – Self-Assessment Checklist / स्वयं मूल्यांकन चेकलिस्ट

छात्रों के लिए नोट: निष्पक्ष, ईमानदार और सम्मानजनक रहें। फीडबैक हमें एक साथ बढ़ने में मदद करता है!

Name / नाम: ________________________________ Class / कक्षा: ________ Date / दिनांक: ___________

Rating Scale / रेटिंग पैमाना:

5: Excellent (Always/नेतृत्व) | 4: Very Good (Consistent/निरंतर) | 3: Good (Mostly/अक्सर) | 2: Developing (Needs Practice/अभ्या सकी जरूरत) | 1: Emerging (Just Started/प्रारंभिक स्तर)

Pillars of Assessment / मूल्यांकन के स्तंभ	Description (English & Hindi) / विवरण	Score (1-5)
1. Responsibility जिम्मेदारी	Completing tasks on time and taking ownership of work. कार्यों को समय पर पूरा करना और काम की जिम्मेदारी लेना।	
2. Participation भागीदारी	Being active in discussions and staying attentive. चर्चाओं में सक्रिय भाग लेना और एकाग्र/सजग रहना।	
3. Teamwork टीमवर्क	Respecting peers, supporting teammates, and including everyone. साथियों का सम्मान करना, टीम का समर्थन करना और सबको साथ लेकरचलना।	
4. Problem-Solving समस्या समाधान	Sharing creative ideas and showing curiosity to find solutions. रचनात्मक विचार साझा करना और समाधान खोजने की जिज्ञासा दिखाना।	
5. Communication संचार	Expressing ideas clearly and listening respectfully to others. विचारों को स्पष्ट व्यक्त करना और दूसरों को सम्मान से सुनना।	
6. Leadership नेतृत्व	Volunteering for tasks and encouraging others to participate. कार्यों के लिए स्वयं पहल करना और दूसरों को प्रोत्साहित करना।	
7. Personal Growth व्यक्तिगत विकास	Learning from mistakes and accepting feedback positively. अपनी गलतियों से सीखना और फीडबैक को सकारात्मकरूप से स्वीकारना।	
TOTAL SCORE	Out of 35 / कुल अंक (35 में से)	/35

Reflection Questions / चिंतन प्रश्न

1. One skill I improved this year (एक कौशल जिसमें मैंने इस वर्ष सुधार किया)।______________________________
2. One challenge I overcame (एक चुनौती जिसका मैने सामना किया):_____________________________________
3. One area I still want to improve (एक क्षेत्र जिसमें मैं अभी भी सुधार करना चाहता/चाहती हूँ):________________

Student Signature / छात्र-छात्रा के हस्ताक्षर: ______________________________

सलाहकार

श्री पांडुरंग के. पोले, सचिव (शिक्षा), दिल्ली सरकार

सुश्री वेदिता रेड्डी, शिक्षा निदेशक, दिल्ली सरकार

डॉ. रीता शर्मा, निदेशक, एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली सरकार

मार्गदर्शन

डॉ. मुकेश यादव, सचिव, एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

संपादक

डॉ. सपना यादव, सहायक प्रोफेसर एवं अध्यक्ष- NEEEV, एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

डॉ. समीर गोकर्ण, सहायक प्रोफेसर, नेताजी सुभाष प्रौद्योगिकी विश्वविद्यालय, दिल्ली

योगदानकर्ता

डॉ. सपना यादव, सहायक प्रोफेसर एवं अध्यक्ष- NEEEV, एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

डॉ. राकेश कुमार गुप्ता, सहायक प्रोफेसर, डॉ. बी. आर. अम्बेडकर विश्वविद्यालय, दिल्ली

सुश्री नेहा गुप्ता, प्रधान सलाहकार एवं प्रशिक्षक, ICAI

सुश्री दिव्या गुप्ता, टीजीटी (अंग्रेज़ी), जी.जी.एस.एस.एस., संख्या 1, टैगोर गार्डन, दिल्ली

श्री विवेक भारद्वाज, व्याख्याता (अंग्रेज़ी), जी.बी.एस.एस.एस., चिराग दिल्ली

सुश्री मिनाक्षी चौधरी, पीजीटी (वाणिज्य), टैगोर इंटरनेशनल स्कूल, ईस्ट ऑफ कैलाश, दिल्ली

सुश्री मानसी, फ्रीलांसर

सुश्री मीनू गुप्ता, सहायक प्रोफेसर, एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

श्री किशन कुमार, सहायक प्रोफेसर, एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

समीक्षा विशेषज्ञ

सुश्री निमी रोज़ जैकब, सहायक प्रोफेसर, जीसस एंड मैरी कॉलेज, दिल्ली विश्वविद्यालय

सुश्री एकप्रीत, प्रधानाचार्या, जी.जी.एस.एस.एस., वेस्ट पटेल नगर, दिल्ली

अनुवादक समूह

सुश्री नीलम सैनी, प्र. स्ना. शि. (अंग्रेजी), सर्वोदय कन्या विद्यालय, डी-ब्लॉक कामधेनु मंगोलपुरी, दिल्ली

सुश्री कृति भाटिया, प्र. स्ना.शि. (अंग्रेजी), सर्वोदय कन्या विद्यालय पूँठ कला, दिल्ली

श्री तेजपाल, टीजीटी (हिंदी), राजकीय उच्च माध्यमिक बाल विद्यालय, राज नगर पार्ट I, पालम गांव, दिल्ली

एस.सी.ई.आर.टी.–NEEEV टीम

श्री फिरदौस अहमद, बी.आर.पी., एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

सुश्री सोनम यादव, बी.आर.पी., एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

प्रकाशन टीम

श्री दिनेश कुमार शर्मा, ए.एस.ओ., एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

सुश्री फ़ौज़िया, बी.आर.पी., एस.सी.ई.आर.टी., दिल्ली

ISBN No : 978-93-6291-673-0

स्वाध्यायान्मा प्रमदः

राज्य शैक्षिक अनुसंधान एवं प्रशिक्षण परिषद

वरूण मार्ग, डिफेंस कॉलोनी, नई दिल्ली-110024

उद्यमिता परिवेश एवं दृष्टिकोण का नवीन युग (NEEEV)

विद्यार्थी निर्देशिका 2026–27

कक्षा–10