

# व्यवसाय योजना

आय सृजन गतिविधि – स्थानीय व्यंजन

सेता गौरी - स्वयं सहायता समूह



एसएचजी/सीआईजी का नाम	::	सीता गौरी
वीएफडीएस का नाम	::	शनाग
रेंज	::	मनाली
मण्डल	::	कुल्लू

के तहत तैयार:



हिमाचल प्रदेश वन पारिस्थितिकी तंत्र प्रबंधन के सुधार के लिए परियोजना और  
आजीविका (जेआईसीए सहायता)

विषय-सूची

क्र.सं.	विवरण	पृष्ठ/पृष्ठ
1.	परिचय	3
2.	पृष्ठभूमि	3
3.	SHG/CIG का विवरण	4
4.	लाभार्थियों का विवरण	5
5.	गाँव का भौगोलिक विवरण:	6
6.	मैनेजमेंट	6
7.	प्राथमिक कार्य योजना	6
8.	ग्राहकों	7
9.	केंद्र का लक्ष्य	7
10.	इस व्यवसाय को शुरू करने का कारण	7
11.	स्वॉट एनालिसिस	7
12.	मशीनरी, उपकरण और अन्य उपकरण	8
13.	महीने में कुल उत्पादन और बिक्री राशि	9
14.	लाभ का बंटवारा	10
15.	धन और खरीद के स्रोत	11
16.	प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन	11
17.	ऋण चुकौती अनुसूची	11
18.	निगरानी विधि	12

**एक. परिचय**

फ्लेवर्स ऑफ मनाली एक पाक उद्यम है जिसका उद्देश्य हिमाचल प्रदेश के सुरम्य शहर मनाली के समृद्ध और विविध व्यंजनों का प्रदर्शन करना है। हम स्थानीय लोगों और पर्यटकों को खाना पकाने का एक अनूठा अनुभव प्रदान करेंगे, खाना पकाने की कक्षाएं, भोजन पर्यटन और खानपान सेवाएं प्रदान करेंगे। हमारा ध्यान स्थानीय रूप से सोर्स की गई सामग्री, पारंपरिक व्यंजनों का उपयोग करने और स्थायी प्रथाओं को बढ़ावा देने पर होगा। पाक विशेषज्ञता, सांस्कृतिक विसर्जन और स्थानीय स्वादों के जुनून के संयोजन के साथ, मनाली के फ्लेवर्स का उद्देश्य भोजन के प्रति उत्साही लोगों के लिए एक प्रमुख गंतव्य बनना है।

**दो. पृष्ठभूमि**

सेता गोरी एसएचजी शनाग द्वारा खाना पकाने का केंद्र गांव शनाग में स्थित है। यह केंद्र उत्कृष्ट सेवा प्रदान करेगा और ग्राहकों को इस बारे में मार्गदर्शन करेगा कि उन्हें वह उत्पाद प्रदान करने के लिए सबसे अच्छा क्या है जो उनके लिए उच्चतम स्तर की संतुष्टि और आराम को चिह्नित करता है।

**तीन. SHG/CIG का विवरण**

1	एसएचजी/सीआईजी का नाम	::	सेता गोरी
2	वीएफडीएस	::	शनाग
3	रेंज	::	मनाली
4	मण्डल	::	कुल्लू
5	गाँव	::	शनाग
6	खंड	::	नगर
7	जिला	::	कुल्लू
8	कुल संख्या एसएचजी में सदस्यों की संख्या	::	10
9	गठन की तिथि	::	12/12/2023
10	बैंक खाता नं.	::	88250100067339
11	बैंक विवरण	::	हिमाचल प्रदेश ग्रामीण बैंक भांग
12	एसएचजी/सीआईजी मासिक बचत	::	100
13	कुल बचत	::	2000
14	कुल अंतर-ऋण	::	--
15	कैश क्रेडिट लिमिट	::	--
16	चुकौती की स्थिति	::	--

चार. लाभार्थियों का विवरण:

क्रमांक नहीं	नाम	पिता का नाम / पति	औहदा	कोटि	उम्र
1.	लता देवी	पुरुषोत्तम	अध्यक्ष	सामान्य	31
2	शीला	भगत राम	सेक्रेटरी	सामान्य	45
3	जयवंती	जय चंद	खजाना	सामान्य	55
4	गौरी	तुलसी राम	सदस्य	सामान्य	59
5	ललैता	ईश्वर दास	सदस्य	सामान्य	33
6	रेखा	भुवनेश्वर	सदस्य	सामान्य	30
7	हेमा	अरविंद	सदस्य	सामान्य	55
8	शीला	गुप्त राम	सदस्य	सामान्य	32
9	गिरि	भगत राम	सदस्य	सामान्य	57
10	मधु	भगत राम	सदस्य	सामान्य	55

पाँच. गाँव का भौगोलिक विवरण:

3.1	जिला मुख्यालय से दूरी	::	65 किमी
3.2	मेन रोड से दूरी	::	1 किमी
3.3	स्थानीय बाजार का नाम और दूरी	::	मर्सी {2km} भांग {5km}

3.4	मुख्य बाजार का नाम और दूरी	::	मनाली (10 किमी)
3.5	मुख्य शहरों के नाम और दूरी	::	मनाली मॉल रोड (10 किमी)
3.6	उन स्थानों/स्थानों के नाम जहां उत्पाद बेचा/विपणन किया जाएगा	::	मारी, बंग, सोलंग नाला, मनाली

**छः.** मैनेजमेंट

10 महिला सदस्यों द्वारा खाना पकाने का केंद्र और उनके पास व्यक्तिगत खाना पकाने की मशीनें होंगी और सामूहिक तरीके से अपनी योजना और काम को निष्पादित करने के लिए गांव में एक कमरा किराए पर लेंगे। केंद्र में वास्तविक कार्य शुरू होने से पहले सभी सदस्यों को कुछ पेशेवर प्रशिक्षकों के तहत पाक कला में प्रशिक्षण के लिए एक अल्पकालिक कैम्पसूल पाठ्यक्रम प्रदान किया जाएगा।

**सात.** प्राथमिक कार्य योजना

इस एसएचजी के सदस्यों के पास इस आईजीए के बारे में बहुत स्पष्ट दृष्टिकोण है और समूह के भीतर सावधानीपूर्वक और विचारशील चर्चा के बाद अतिरिक्त आय के लिए इस गतिविधि को शुरू करने का निर्णय लिया। सदस्य इस गतिविधि को अलग-थलग कर रहे हैं लेकिन अब उन्होंने इस गतिविधि में थोड़े बड़े पैमाने पर और योजनाबद्ध तरीके से उद्यम करने के लिए हाथ मिलाया है। सदस्यों के बीच श्रम के विभाजन की योजना सावधानीपूर्वक बनाई गई है ताकि प्रत्येक और आईजीए को मजबूत करने में योगदान दे और परिणामस्वरूप अतिरिक्त पैसा उनकी जेब में आ सके।

**आठ.** ग्राहकों

हमारे केंद्र के प्राथमिक ग्राहक ज्यादातर गांव के आसपास के स्थानीय लोग होंगे लेकिन बाद में इस व्यवसाय को पास के छोटे टाउनशिप में खानपान करके बढ़ाया जा सकता है।

**नौ.** केंद्र का लक्ष्य

केंद्र का मुख्य उद्देश्य विशेष रूप से गांव के निवासियों और आसपास के गांवों के अन्य सभी निवासियों को अद्वितीय आधुनिक और उच्च श्रेणी की खाना पकाने की सेवा प्रदान करना है।

यह केंद्र आने वाले वर्षों में अपने संचालन क्षेत्र में गुणवत्तापूर्ण कार्य के साथ सबसे प्रसिद्ध खाना पकाने का केंद्र बनना सुनिश्चित करेगा।

**दस.** इस व्यवसाय को शुरू करने का कारण

इस एसएचजी के सदस्यों के पूर्व अनुभव के कारण जो पहले से ही यहां-वहां एक ही काम कर रहे हैं, इस आईजीए का चयन किया गया है और इसलिए एसएचजी इस व्यवसाय को शुरू कर रहा है। यह विभिन्न सदस्यों के कौशल को संयोजित करने और अधिक आजीविका अर्जित करने के लिए उनकी गतिविधि को बढ़ाने का एक प्रयास है।

**ग्यारह.** SWOT विश्लेषण ताकत:

अद्वितीय स्थान: मनाली एक लोकप्रिय पर्यटन स्थल है जो अपनी प्राकृतिक सुंदरता और साहसिक गतिविधियों के लिए जाना जाता है, जो पूरे वर्ष आगंतुकों के निरंतर प्रवाह को आकर्षित करता है।

स्थानीय व्यंजन: रेस्तरां पारंपरिक हिमाचल व्यंजनों का लाभ उठा सकता है, प्रामाणिक व्यंजन पेश करता है जो क्षेत्र के स्वाद और विशिष्टताओं को प्रदर्शित करते हैं।

सांस्कृतिक अनुभव: मनाली की एक समृद्ध सांस्कृतिक विरासत है, और रेस्तरां स्थानीय संगीत, सजावट और परंपराओं को शामिल करके भोजन का एक अनूठा अनुभव प्रदान कर सकते हैं।

सतत सामग्री: मनाली की जैविक खेतों और स्थानीय बाजारों से निकटता रेस्तरां को स्वास्थ्य के प्रति जागरूक ग्राहकों से अपील करते हुए ताजा और टिकाऊ सामग्री का स्रोत बनाने की अनुमति देती है।

#### कमजोरियों:

मौसमी मांग: मनाली में गर्मियों और सर्दियों के दौरान पीक सीजन के साथ पर्यटन में मौसमी उतार-चढ़ाव का अनुभव होता है। इसके परिणामस्वरूप ऑफ-पीक महीनों के दौरान ग्राहक ट्रैफिक कम हो सकता है। पर्यटन पर निर्भरता: रेस्तरां की सफलता पर्यटकों की आबादी पर बहुत अधिक निर्भर हो सकती है, जो अप्रत्याशित हो सकती है और मौसम की स्थिति या राजनीतिक स्थितियों जैसे बाहरी कारकों के अधीन हो सकती है।

सीमित स्थानीय ग्राहक आधार: मनाली की स्थानीय आबादी पूरे वर्ष रेस्तरां के संचालन को बनाए रखने के लिए पर्याप्त नहीं हो सकती है, जिससे पर्यटकों को आकर्षित करने पर एक मजबूत ध्यान देने की आवश्यकता होती है।

#### अवसर:

लक्षित विपणन: विपणन रणनीतियों का विकास करना जो विशेष रूप से पर्यटकों को लक्षित करते हैं, जिसमें ऑनलाइन प्रचार, ट्रेवल एजेंसियों के साथ साझेदारी और सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म का लाभ उठाना शामिल है। साहसिक पर्यटन: साहसिक खेल ऑपरेटर्स के साथ सहयोग करें और लंबी पैदल यात्रा या स्कीइंग जैसी बाहरी गतिविधियों में संलग्न पर्यटकों के लिए विशेष भोजन पैकेज प्रदान करें।

खाद्य उत्सव और कार्यक्रम: स्थानीय खाद्य उत्सवों में भाग लें या विशेष कार्यक्रम आयोजित करें जो हिमाचली व्यंजनों के अनूठे स्वादों का जश्न मनाते हैं, पर्यटकों और स्थानीय लोगों दोनों को आकर्षित करते हैं।

#### खतरों:

प्रतियोगिता: मनाली में कई रेस्तरां और भोजनालयों के साथ एक जीवंत पाक दृश्य है। रेस्तरां को अद्वितीय प्रसाद, गुणवत्ता सेवा और एक यादगार भोजन अनुभव के माध्यम से खुद को अलग करना चाहिए।

मौसमी स्टाफिंग: ऑफ-पीक सीजन के दौरान कुशल कर्मचारियों को काम पर रखना और बनाए रखना चुनौतीपूर्ण हो सकता है जब पर्यटन धीमा होता है। लगातार सेवा सुनिश्चित करने के लिए उचित योजना और लचीली स्टाफिंग व्यवस्था महत्वपूर्ण है।

बुनियादी ढांचे की सीमाएं: परिवहन और उपयोगिताओं सहित मनाली के बुनियादी ढांचे को पीक सीजन के दौरान सीमाओं का सामना करना पड़ सकता है, जो रेस्तरां के संचालन और सेवा की गुणवत्ता को प्रभावित कर सकता है।

#### बारह. मशीनरी, उपकरण और अन्य उपकरण

आधुनिक खाना पकाने के साथ-साथ पारंपरिक खाना पकाने को साथ-साथ चलाया जाएगा ताकि एक मूल्य उत्पाद विपणन के लिए उपलब्ध कराया जा सके और इसे गुणवत्ता और मूल्य टैग दोनों में प्रतिस्पर्धी बनाया जा सके। लक्षित क्षेत्र में मांग के आधार पर कुछ वस्तुओं का उत्पादन पारंपरिक तरीके से और अन्य यांत्रिक तरीके से किया जाएगा। निम्नलिखित मशीनरी और उपकरणों की खरीद की आवश्यकता है।

क्रमांक	मशीनरी का विवरण	बड़ तादाद	दर प्रति यूनिट	कुल राशि
1.	वाणिज्यिक 4 गैस बर्नर स्टोव	01	12000	12000
2.	वाणिज्यिक बारबेक्यू ग्रिल सेट	1	8000	8000
3.	पकाने की विधि पुस्तक	2	800	800
4.	कप और प्लेट्स	24	4000	4000
5.	फ्रिज	1	15000	15000
6.	बर्तन, तवा, कढ़ाई, जग	10	10000	10000
7.	काम करने की मेज	6	1200	4800
8.	प्लास्टिक की कुर्सियाँ	12	500	6000
9.	वाणिज्यिक गैस सिलेंडर दोहरी	2	11000	11000
कुल पूंजी लागत				71600

जन्मा	आवर्ती लागत			
क्रमांक	विवरण	इकाई	दर	कुल धनराशि
1.	कमरे का किराया	प्रति माह	1500	1500
2.	पानी और चुनाव	प्रति माह	1000	1000
3.	राशन	प्रति माह	40000	40000
4.	टूट-फूट	प्रति माह एल/एस	1000	1000
कुल आवर्ती लागत	43500			

**तेरह.** महीने में कुल उत्पादन और बिक्री राशि

चूंकि यह एसएचजी में उनके नियमित घरेलू काम के अलावा एक अतिरिक्त गतिविधि है, इसलिए परिणाम प्रत्येक सदस्य के काम के घंटों के अनुपात में होगा। उत्पादन को रूढ़िवादी पक्ष पर रखना शुरू में हमेशा बेहतर होता है जिसे हमेशा समय और कार्य अनुभव के साथ बढ़ाया जा सकता है। इसलिए, यह माना जाता है कि समूह अंतिम रूप से तैयार उत्पाद और दैनिक 20 नाश्ता के रूप में प्रति दिन नाश्ता, दोपहर का भोजन और रात का खाना आइटम का उत्पादन करेगा। 20 दोपहर का भोजन और 20 रात के खाने के आइटम बिक्री के लिए उपलब्ध कराए जा सकते हैं। इसे ध्यान में रखते हुए लगभग 60 तैयार वस्तुओं की उत्पादन दर एक दिन में बिक्री के लिए तैयार हो जाएगी। शुरुआत के रूप में आइटम दर औसतन यदि 150 रुपये प्रत्येक माना जाता है, इसलिए प्रति माह कुल आय निम्नानुसार काम की जाती है:

विवरण	कुल राशि (₹.)	परियोजना का योगदान (75%)	एसएचजी का योगदान (25%)
कुल पूंजी लागत	71600	53700	17900
आवर्ती लागत			
पूंजीगत लागत/माह पर 10% मूल्यहास	596	-	596
प्रति माह अन्य व्यय	43500	-शून्य-	43500
कुल	115100		97796

एक महीने में कुल बिक्री  $(60 \times 30 \times 150) = 270000$

पहले महीने में कुल व्यय  $(71600 + 43500) = 115100$

हालांकि, 53700 रुपये की राशि परियोजना का समर्थन है इसलिए गणना के उद्देश्य से इस राशि को व्यय कॉलम से सुरक्षित रूप से काटा जा सकता है और शुद्ध आय को फिर से डाला जा सकता है। एसएचजी के अधिकांश सदस्य सामूहिक रूप से काम करेंगे, इसलिए उनकी मजदूरी को ध्यान में नहीं रखा गया है। महीने के अंत में शुद्ध आय निम्नानुसार पुनर्निर्मित की गई है:

पूंजीगत लागत		
विवरण	कुल धनराशि	एसएचजी योगदान
पूंजीगत लागत	71600	17900

आवर्ती व्यय		
प्रति माह पूंजीगत लागत पर 10% मूल्यहास	596	
सामग्री लागत आदि पर अन्य व्यय	43500	
कुल	44096	44096
निव्वळ नफा	270000-44096=225904	
पहले महीने में कुल बिक्री	270000	

#### चौदह. लाभ का बंटवारा

एसएचजी के सदस्यों ने पारस्परिक रूप से सहमति व्यक्त की है कि प्रत्येक सदस्य को आय के रूप में समान हिस्से का भुगतान किया जाएगा और लाभ का हिस्सा भविष्य की आकस्मिकता, यदि कोई हो, को पूरा करने के लिए उनके बैंक खाते में आपातकालीन रिजर्व के रूप में रखा जाएगा।

#### पंद्रह. समूह में निधि प्रवाह:

Sr.NoI	विवरण	कुल राशि (रुपये)	परियोजना का योगदान	एसएचजी योगदान
1	कुल पूंजी लागत	71600	53700	17900
2	कुल आवर्ती लागत	43500	0	43500
3	प्रशिक्षण	45000	45000	0
	कुल परिव्यय	160100	98700	61400

#### नोट-

- पूंजीगत लागत - कुल पूंजी लागत का 75% परियोजना द्वारा वहन किया जाएगा
- आवर्ती लागत - पूरी लागत एसएचजी / सीआईजी द्वारा वहन की जाएगी।
- प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन - परियोजना द्वारा वहन की जाने वाली कुल लागत

#### सोलह. धन और खरीद के स्रोत:

परियोजना का समर्थन;	<ul style="list-style-type: none"> <li>• मशीनों की खरीद के लिए पूंजी लागत का 75% उपयोग किया जाएगा।</li> <li>• एसएचजी बैंक खाते में 1 लाख रुपये तक रिवाॉल्विंग फंड के रूप में जमा किए जाएंगे।</li> <li>• प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन लागत।</li> </ul>	मशीनों की खरीद सभी औपचारिकताओं का पालन करने के बाद संबंधित डीएमयू/एफसीसीयू द्वारा की जाएगी।
---------------------	---	---



<p>एसएचजी योगदान</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• पूंजीगत लागत का 25% एसएचजी द्वारा वहन किया जाएगा।</li> <li>• द्वारा वहन की जाने वाली आवर्ती लागत एसएचजी</li> </ul>	
--------------------------	---	--

**सत्रह. प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन**

प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन लागत परियोजना द्वारा वहन की जाएगी।

निम्नलिखित कुछ प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन प्रस्तावित/आवश्यक हैं:

- टीम वर्क
- गुणवत्ता नियंत्रण
- पैकेजिंग और विपणन
- वित्तीय प्रबंधन

18. ऋण चुकौती अनुसूची- यदि बैंक से ऋण लिया जाता है तो यह नकद ऋण सीमा के रूप में होगा और सीसीएल के लिए कोई चुकौती अनुसूची नहीं है; हालांकि, सदस्यों से मासिक बचत और पुनर्भुगतान रसीद सीसीएल के माध्यम से रूट की जानी चाहिए।

- सीसीएल में, एसएचजी के बकाया मूल ऋण का बैंकों को वर्ष में एक बार पूर्ण भुगतान किया जाना चाहिए। ब्याज राशि का भुगतान मासिक आधार पर किया जाना चाहिए।
- सावधि ऋण में, पुनर्भुगतान बैंकों में चुकौती अनुसूची के अनुसार किया जाना चाहिए।

**19. निगरानी विधि –**

- वीएफडीएस की सामाजिक लेखा परीक्षा समिति आईजीए की प्रगति और प्रदर्शन की निगरानी करेगी और यदि आवश्यक हो तो सुधारात्मक कार्रवाई का सुझाव देगी ताकि अनुमान के अनुसार यूनिट का संचालन सुनिश्चित किया जा सके। एसएचजी को प्रत्येक सदस्य के आईजीए की प्रगति और निष्पादन की भी समीक्षा करनी चाहिए और यदि आवश्यक हो तो सुधारात्मक कार्रवाई का सुझाव देना चाहिए ताकि अनुमान के अनुसार यूनिट का प्रचालन सुनिश्चित किया जा सके।

द्वारा तैयार: एफटीयू, मनाली वन रेंज और जेआईसीए कर्मचारियों के परामर्श से एसएचजी सदस्य।



लता (अध्यक्ष)



शीला



जय बंती



हेमा



सीला



मधु



रेखा



गौरी



ललिता



गिरि

## Resolution-Cum-Group-Consensus-Form

It is decided in the general house meeting of the group *SITAGIAURJ, SHGT, SHANAG*

Held on *24/12/2023* at *SHANAG*.....that our group will undertake the

~~Practical Training~~  
Cooking (Food) Livelihood income generation activity under the project for implementation of Himachal Pradesh Forest eco system management

and livelihood (Jica assisted)

प्रधान *Lata Devi*  
ग्रामीण वन विभाग, नयागढ़  
कनक बाजार, नयागढ़ (हि.प्र.)

Signature of Group President

*Sheela*  
ग्रामीण वन विभाग, नयागढ़  
कनक बाजार, नयागढ़ (हि.प्र.)

Signature of Group Secretary

*[Signature]*  
ग्रामीण वन विभाग, नयागढ़  
कनक बाजार, नयागढ़ (हि.प्र.)  
संयोजित वन विभाग, नयागढ़ (हि.प्र.)

Signature of President VFDS

*[Signature]*  
Signature of FPO, Com. BFO  
Forest Range Manal

**APPROVAL**

Business Plan **Cooking (Local Dishes)** of SHG **Sita Gauri** VFDS  
**Shanag** approved by Divisional Management Unit cum Divisional Forest  
Officer Kullu on Dated 28/12/23.....

  
DMU- cum DFO Kullu,  
Kullu Forest Division Kullu  
DMU cum DFO  
Kullu