

व्यापार की योजना

आय सृजन गतिविधि – स्थानीय व्यंजन
निर्मल छाया - स्वयं सहायता समूह



एसएचजी/सीआईजी नाम	::	निर्मल छाया
वीएफडीएस नाम	::	नासोगी
श्रेणी	::	मनाली
विभाजन	::	कुल्लू



हिमाचल प्रदेश वन पारिस्थितिकी तंत्र प्रबंधन एवं आजीविका सुधार परियोजना (जायका वित्तपोषित)

विषयसूची

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

1. परिचय

फ्लेवर्स ऑफ़ मनाली एक पाककला उद्यम है जिसका उद्देश्य हिमाचल प्रदेश के खूबसूरत शहर मनाली के समृद्ध और विविध व्यंजनों को प्रदर्शित करना है। हम एक अनूठी पाककला पेश करेंगे स्थानीय लोगों और पर्यटकों को खाना पकाने की कक्षाएं, भोजन भ्रमण और खानपान सेवाएं प्रदान करने का अनुभव प्रदान करना। हमारा ध्यान स्थानीय रूप से प्राप्त सामग्री, पारंपरिक व्यंजनों का उपयोग करने और संधारणीय प्रथाओं को बढ़ावा देने पर होगा। पाक विशेषज्ञता, सांस्कृतिक विसर्जन और स्थानीय स्वादों के प्रति जुनून के संयोजन के साथ, फ्लेवर्स ऑफ़ मनाली का लक्ष्य भोजन के शौकीनों के लिए एक प्रमुख गंतव्य बनना है।

2. पृष्ठभूमि

निर्मल छाया स्वयं सहायता समूह नासोगी द्वारा कुकिंग सेंटर नासोगी गांव में स्थापित किया जाएगा। यह केंद्र उत्कृष्ट सेवा प्रदान करें और ग्राहकों को उनके लिए सबसे उपयुक्त उत्पाद के बारे में मार्गदर्शन दें, ताकि उन्हें उच्चतम स्तर की संतुष्टि और आराम प्रदान करने वाला उत्पाद उपलब्ध कराया जा सके।

3. एसएचजी/सीआईजी का विवरण

1	एसएचजी/सीआईजी नाम	::	निर्मल छाया
2	वीएफडीएस	::	नासोगी
3	श्रेणी	::	मनाली
4	विभाजन	::	कुल्लू
5	गाँव	::	नासोगी
6	अवरोध पैदा करना	::	नगर
7	ज़िला	::	कुल्लू
8	एसएचजी में सदस्यों की कुल संख्या	::	10
9	गठन की तिथि	::	
10	बैंक खाता सं.	::	
11	बैंक विवरण	::	
12	एसएचजी/सीआईजी मासिक बचत	::	100/- रु. (प्रत्येक का कुल संयुक्त अंशदान) सदस्य)
१३	कुल बचत	::	रु. 5000/- (प्रत्येक का कुल संयुक्त अंशदान) सदस्य)
14	कुल अंतर-ऋण	::	--
15	नकद क्रेडिट सीमा	::	--
16	पुनर्भुगतान स्थिति	::	--

1. 4. लाभार्थियों का विवरण:

क्रमांक	नाम	पिता/पति का नाम	वर्ग	आय स्रोत	पता
1.	संगीता	बलदेव	जनरल	कृषि	गांव नासोगी, डाकघर मनाली
2.	सुंतिया देवी	दीवान चंद	जनरल	कृषि	गांव नासोगी, डाकघर मनाली
3.	बीना बोध	कमलेश बोध	जनरल	कृषि	गांव नासोगी, डाकघर मनाली
4.	द्रौपदी	बाघ चंद	जनरल	कृषि	गांव नासोगी, डाकघर मनाली
5.	प्रेमा देवी	पन्ना लाल	जनरल	कृषि	गांव नासोगी, डाकघर मनाली

6.	उमा देवी	राजू	जनरल	कृषि	गांव नासोगी, डाकघर मनाली
7.	हीरा देवी	वीर सिंह	जनरल	कृषि	गांव नासोगी, डाकघर मनाली
8.	शांताकु मारी	सुनील दत्त	जनरल	कृषि	गांव नासोगी, डाकघर मनाली
9.	प्रेम देई	भगवान दास	जनरल	कृषि	गांव नासोगी पी.ओ. मनाली
10.	बिमला देवी	हेरा नंद	जनरल	कृषि	गांव नासोगी, डाकघर मनाली

5. गांव का भौगोलिक विवरण:

3.1	जिला मुख्यालय से दूरी	::	54किमी
3.2	मुख्य सड़क से दूरी	::	1किमी
3.3	स्थानीय बाजार का नाम एवं दूरी	::	हडिम्बा मंदिर (1 किमी); मनालीमॉल (3.5 किमी)
3.4	मुख्य बाजार का नाम एवं दूरी	::	हडिम्बा मंदिर (1 किमी)
3.5	मुख्य शहरों के नाम एवं दूरी	::	मनाली मॉल (3.5 किमी)
3.6	उन स्थानों/स्थानों का नाम जहां उत्पाद होगाबेचा/विपणित	::	हडिम्बा मंदिर (1 किमी); मनालीमॉल (3.5 किमी)

6. प्रबंध

10 महिला सदस्यों द्वारा कुकिंग सेंटर बनाया जाएगा और उनके पास व्यक्तिगत कुकिंग मशीनें होंगी और वे गांव में एक कमरा किराए पर लेंगी, ताकि वे अपनी योजना को क्रियान्वित कर सकें और सामूहिक रूप से काम कर सकें। केंद्र में वास्तविक कार्य शुरू होने से पहले सभी सदस्यों को कुछ पेशेवर प्रशिक्षकों के तहत कुकिंग का प्रशिक्षण देने के लिए एक अल्पकालिक कैप्सूल कोर्स कराया जाएगा।

7. प्राथमिक कार्य योजना

इस स्वयं सहायता समूह के सदस्यों का इस आईजीए के बारे में बहुत स्पष्ट दृष्टिकोण है तथा सावधानीपूर्वक और विचार-विमर्श के बादसमूह के भीतर चर्चा के बाद अतिरिक्त आय के लिए इस गतिविधि को अपनाने का निर्णय लिया गया। सदस्य इस गतिविधि को अलग-अलग कर रहे थे, लेकिन अब उन्होंने इस गतिविधि को थोड़े बड़े पैमाने पर और योजनाबद्ध तरीके से करने के लिए हाथ मिलाया है। सदस्यों के बीच श्रम का विभाजन सावधानीपूर्वक

योजनाबद्ध किया गया है ताकि प्रत्येक सदस्य IGA को मजबूत करने में योगदान दे सके और परिणामस्वरूप उनकी जेब में अतिरिक्त पैसा आए।

8. ग्राहकों

हमारे केंद्र के प्राथमिक ग्राहक ज्यादातर गांव के आसपास के स्थानीय लोग होंगे, लेकिन बाद में इस व्यवसाय को आस-पास के छोटे कस्बों तक पहुंचाकर बढ़ाया जा सकता है।

9. केंद्र का लक्ष्य

केंद्र का मुख्य उद्देश्य विशेष रूप से गांव के निवासियों और आसपास के गांवों के सभी अन्य निवासियों को अद्वितीय आधुनिक और उच्च श्रेणी की खाना पकाने की सेवा प्रदान करना है। यह केंद्र आने वाले वर्षों में अपने परिचालन क्षेत्र में गुणवत्तापूर्ण कार्य के साथ सबसे प्रतिष्ठित खाना पकाने का केंद्र बन जाएगा।

10. इस व्यवसाय को शुरू करने का कारण

इस SHG के सदस्यों के पिछले अनुभव के कारण जो पहले से ही यहाँ-वहाँ यही काम कर रहे हैं, इस IGA को चुना गया है और इसलिए SHG इस व्यवसाय को शुरू कर रहा है। यह विभिन्न सदस्यों के कौशल को संयोजित करने और अधिक आजीविका कमाने के लिए उनकी गतिविधि को बढ़ाने का एक प्रयास है।

11. SWOT

विश्लेषण की ताकत:

अद्वितीय स्थान: मनाली एक लोकप्रिय पर्यटन स्थल है जो अपनी प्राकृतिक सुंदरता और साहसिक गतिविधियों के लिए जाना जाता है, तथा पूरे वर्ष पर्यटकों का तांता लगा रहता है।

स्थानीय व्यंजन: रेस्तरां पारंपरिक हिमाचली व्यंजनों का लाभ उठा सकता है, तथा क्षेत्र के स्वाद और विशेषताओं को प्रदर्शित करने वाले प्रामाणिक व्यंजन पेश कर सकता है।

सांस्कृतिक अनुभव: मनाली की सांस्कृतिक विरासत बहुत समृद्ध है और रेस्तरां स्थानीय संगीत, सजावट और परंपराओं को शामिल करके एक अद्वितीय भोजन अनुभव प्रदान कर सकता है।

टिकाऊ सामग्री: जैविक खेतों और स्थानीय बाजारों के साथ मनाली की निकटता रेस्तरां को ताजा और टिकाऊ सामग्री प्राप्त करने की सुविधा प्रदान करती है, जो स्वास्थ्य के प्रति जागरूक ग्राहकों को आकर्षित करती है।

कमजोरियां:

मौसमी मांग: मनाली में पर्यटन में मौसमी उतार-चढ़ाव का अनुभव होता है, गर्मियों और सर्दियों के दौरान पीक सीजन होता है। इसके परिणामस्वरूप ऑफ-पीक महीनों के दौरान ग्राहकों की संख्या कम हो सकती 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 शायद व्यवसाय को बनाए रखने के लिए पर्याप्त नहीं होगी। रेस्तरां का संचालन वर्ष भर जारी रहता है, जिससे पर्यटकों को आकर्षित करने पर विशेष ध्यान देने की आवश्यकता होती है।

अवसर:

लक्षित विपणन: ऑनलाइन प्रचार, ट्रेवल एजेंसियों के साथ साझेदारी और सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म का लाभ उठाने सहित विशेष रूप से पर्यटकों को लक्षित करने वाली विपणन रणनीतियाँ विकसित करें। साहसिक पर्यटन: साहसिक खेल संचालकों के साथ सहयोग करें और लंबी पैदल यात्रा या स्कीइंग जैसी बाहरी गतिविधियों में शामिल पर्यटकों के लिए विशेष भोजन पैकेज पेश करें।

खाद्य महोत्सव और कार्यक्रम: स्थानीय खाद्य महोत्सवों में भाग लें या विशेष कार्यक्रमों का आयोजन करें जो हिमाचली व्यंजनों के अनूठे स्वाद का जश्न मनाते हैं, तथा पर्यटकों और स्थानीय लोगों दोनों को आकर्षित करते हैं।

खतरे:

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

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

बुनियादी ढांचे की सीमाएँ: परिवहन और उपयोगिताओं सहित मनाली का बुनियादी ढांचा, पीक सीजन के दौरान

रेस्तरां को सीमाओं का सामना करना पड़ता है, जिससे रेस्तरां के संचालन और सेवा की गुणवत्ता पर असर पड़ सकता है।

1. **12. मशीनरी, औजार और अन्य उपकरण**

पारंपरिक पाककला के साथ-साथ आधुनिक पाककला को भी अपनाया जाएगा, ताकि विपणन के लिए एक मूल्यवान उत्पाद उपलब्ध हो सके तथा उसे गुणवत्ता और मूल्य दोनों के मामले में प्रतिस्पर्धी बनाया जा सके। लक्षित क्षेत्र में मांग के आधार पर कुछ वस्तुओं का उत्पादन पारंपरिक तरीके से और कुछ का उत्पादन यांत्रिक तरीके से किया जाएगा। निम्नलिखित मशीनरी और उपकरण खरीदे जाने की आवश्यकता है।

एक	पूंजीगत लागत			
क्रमांक	मशीनरी का विवरण.	मात्रा	प्रति यूनिट दर	कुल राशि
1.	वाणिज्यिक 4 गैस बर्नर स्टोव	01	12000	12000
2.	वाणिज्यिक बारबेक्यू ग्रिल सेट	1	8000	8000
3.	नुसखा किताब	2	800	800
4.	कप और प्लेट	24	4000	4000
5.	रेफ्रिजरेटर	1	15000	15000
6.	बर्तन, तवा, कढ़ाई, सुराही	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

बी।	आवर्ती लागत			
क्रमांक।	विवरण	इकाई	दर	मात्रा
1.	कमरे का किराया	प्रति महीने	1500	1500
2.	जल एवं विद्युत	प्रति महीने	1000	1000
3.	राशन	प्रति महीने	40000	40000
4.	टूट फूट	प्रति माह एल/एस	1000	1000
कुल आवर्ती लागत	43500			

1. 13. 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। हमेशा शुरुआत में उत्पादन को रूढ़िवादी पक्ष पर रखना बेहतर होता है जिसे हमेशा समय बीतने और कार्य अनुभव के साथ बढ़ाया जा सकता है। इसलिए, यह माना जाता है कि समूह प्रतिदिन नाश्ता, दोपहर का भोजन और रात का खाना तैयार करेगा और प्रतिदिन 20 नाश्ता, 20 लंच और 20 डिनर आइटम बिक्री के लिए उपलब्ध कराए जा सकते हैं। इस उत्पादन को ध्यान में रखते हुए एक दिन में लगभग 60 तैयार वस्तुएं बिक्री के लिए तैयार हो जाएंगी। शुरुआत में, यदि प्रत्येक वस्तु की औसत दर 150 रुपये मानी जाए, तो प्रति माह कुल आय इस प्रकार होगी:

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

एक माह में कुल बिक्री $(60*30*150) = 270000$

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

हालाँकि, 53700 रुपये की राशि परियोजना सहायता है इसलिए गणना के उद्देश्य से इस राशि को व्यय कॉलम से सुरक्षित रूप से घटाया जा सकता है और शुद्ध आय को फिर से फिर से डाला जा सकता है। इसके अलावा SHG के सदस्य सामूहिक रूप से काम करेंगे इसलिए उनकी मजदूरी को ध्यान में नहीं रखा गया है। महीने के अंत में शुद्ध आय को निम्नानुसार फिर से डाला जाता है:

पूँजीगत लागत			
विवरण	मात्रा	स्वयं सहायता समूह योगदान	
पूँजीगत लागत	71600	17900	
आवर्ती व्यय			
मैं i) पूँजीगत लागत पर प्रति माह 10% मूल्यहास	596		
मैं i) सामग्री लागत आदि पर अन्य व्यय	43500		
कुल	44096	44096	
शुद्ध लाभ	$270000-44096=225904$		
पहले महीने में कुल बिक्री	270000		

1. 14. लाभ का बंटवारा

स्वयं सहायता समूह के सदस्यों ने आपसी सहमति से तय किया है कि प्रत्येक सदस्य को आय के रूप में बराबर हिस्सा दिया जाएगा तथा लाभ का एक हिस्सा उनके बैंक खाते में आपातकालीन आरक्षित निधि के रूप में रखा जाएगा, ताकि भविष्य में किसी आकस्मिक आवश्यकता की पूर्ति की जा सके।

15. समूह में निधि प्रवाह:

क्रमांक।	विवरण	कुल राशि (₹.)	परियोजनायोगदान	स्वयं सहायता समूह योगदान
1	कुल पूँजी लागत	71600	53700	17900
2	कुल आवर्ती लागत	43500	0	43500
3	प्रशिक्षण	45000	45000	0
	कुल परिव्यय	160100	98700	61400

टिप्पणी-

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

16. धन और खरीद के स्रोत:

परियोजना सहायता;	<ul style="list-style-type: none">• पूंजीगत लागत का 75% हिस्सा मशीनों की खरीद के लिए उपयोग किया जाएगा।• स्वयं सहायता समूह के बैंक खाते में एक लाख रुपये तक की धनराशि परिक्रामी निधि के रूप में जमा की जाएगी।• प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन लागत।	मशीनों की खरीद की जाएगी सभी कोडल औपचारिकताओं का पालन करने के बाद संबंधित डीएमयू/एफसीसीयू द्वारा।
स्वयं सहायता समूह योगदान	<ul style="list-style-type: none">• पूंजीगत लागत का 25% हिस्सा स्वयं सहायता समूह द्वारा वहन किया जाएगा।• आवर्ती लागत स्वयं सहायता समूह द्वारा वहन की जाएगी।	

17. प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन

प्रशिक्षण/क्षमता निर्माण/कौशल उन्नयन की 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 ऋण बैंक से लिया गया है तो यह नकद ऋण सीमा के रूप में होगा और सीसीएल के लिए कोई पुनर्भुगतान अनुसूची नहीं है; हालांकि, सदस्यों से मासिक बचत और पुनर्भुगतान रसीद सीसीएल के माध्यम से प्राप्त की जानी चाहिए।

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

19. निगरानी विधि –

- वीएफडीएस की सामाजिक लेखा परीक्षा समिति आईजीए की प्रगति और निष्पादन की निगरानी करेगी तथा प्रक्षेपण के अनुसार इकाई का संचालन सुनिश्चित करने के लिए आवश्यकता पड़ने पर सुधारात्मक कार्रवाई का सुझाव देगी।
- स्वयं सहायता समूह को प्रत्येक सदस्य की आईजीए की प्रगति और निष्पादन की समीक्षा करनी चाहिए तथा यदि आवश्यक हो तो सुधारात्मक कार्रवाई का सुझाव देना चाहिए ताकि इकाई का संचालन अनुमान के अनुसार सुनिश्चित हो सके।

द्वारा तैयार: डीएमयू थिओग, एफटीयू बालसन वन रेंज और जेआईसीए स्टाफ के परामर्श से एसएचजी सदस्य।



संगीता



सुंतिया देवी



बीना बोध



द्रौपदी



प्रमा देवी



उमा देवी



हीरा देवी



शांता कुमारी



प्रेम देई




बिमला देवी

Approval

Business plan Local District of SHG/CIG Nirmal Chaya VFDS/VMC Nasogii

Approved by divisional management unit cum Divisional Forest Officer Kullu on dated 19/02/2023


DMU cum DFO Kullu
Kullu Forest Division

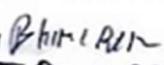
Resolution-Cum-Group-Consensus-Form


It is decided in the general house meeting of the group Nirmal Chaya

Held on 19/02/2023 at Nasogii that our group will undertake the Local District Livelihood income generation activity under the project for implementation of Himachal Pradesh Forest eco system management and livelihood (Jica assisted)


Signature of Group President
राम पहावल नसोगी
तहसील मनाली (हि.प्र.)

Signature of Group Secretary
सोरोध
निर्मल चया सहकारिता समूह
तहसील नसोगी
(हि.प्र.)


Signature of President VFDS
प्रधान 
ग्राम वन विकास समिति नसोगी
ग्राम पहावल नसोगी
तहसील मनाली जिला कुल्लु हि.प्र.

Signature of FTU-Cum-RFO

Range Forest Officer
Forest Range Manali

