



स्वामी रामानंद तीर्थ मराठवाडा विद्यापीठ

ज्ञानतीर्थ, विष्णूपुरी, नांदेड - ४३१६०६

प्रकल्पलेखन प्रबंधिका

(Project Work Book)

महाविद्यालयाचे नाव :-

Kai. Rasika Mahavidyalaya,
Deoni,

वर्ष :-

2021 - 2022

विद्यार्थ्यांचे नाव :-

Survase Maya Mahadev

वर्ग :-

B.com.T.y (Sem II)

बैठक क्रमांक :-

CT 8494

प्रकल्पकार्याचे शीर्षक :-

(Agricultural project)

मार्गदर्शक प्राध्यापकाचे नाव :-

Kante fertilizers Deoni

Gopal Somani Sir

प्रकल्पलेखन प्रबंधिका

प्रमाणपत्र

प्रमाणीत करण्यात येते की,

श्री/श्रीमती/कु. SUREVASE Maya Mahadev
यांनी (Agricultural project) Kanthe fertilizers या

विषयावर मार्गदर्शक प्राध्यापकाच्या मार्गदर्शनाखाली विद्यापीठाच्या प्रकल्पलेखन नियमाप्रमाणे प्रकल्पकार्य प्रबंधिका तयार केली आहे. सदर प्रकल्पकार्य प्रबंधिका ही संबंधीत विद्यार्थ्यांने स्वतः संकलित केलेल्या लेखन सामग्रीवर आधारीत असून स्वतःच्या हस्ताक्षरात लिहिली आहे. या महाविद्यालयात या विषयावर इतर कोणत्याही विद्यार्थ्यांस/विद्यार्थिनीस लिहिण्याची परवानगी दिली नसून या विषयावरची ही एकमेव प्रबंधिका आहे.


मार्गदर्शक
Head
Department Of Commerce
Kai.Rasika Mahavidyalaya Deoni
Deoni Dist.Latur
प्राध्यापकाची स्वाक्षरी व नाव
Gopal Somani


प्राचार्य
Principal
Kai. Rasika Mahavidyalaya
Deoni Dist. Latur

सही व शिक्का

दिनांक :- 19 / 05 / 2022

प्रकल्पलेखन प्रबंधिका

प्रमाणपत्र

प्रमाणीत करण्यात येते की, मी ~~शुश्रुसे माया महादेव~~

वर्ग ~~B.Com Ty (Sem V)~~ विषय ~~फर्टिलायझर विषयक~~

~~/शेती विषयक अग्रथास~~ या विषयावर मार्गदर्शक प्राध्यापकाच्या व विद्यापीठ नियमावलीतील सूचनेप्रमाणे सदर प्रबंधिका तयार केली आहे. या विषयाकरीता गोळा केलेल्या लेखन सामग्रीवर ही प्रबंधिका आधारीत असून स्वतःच्या हस्ताक्षरात लिहीली आहे. या विषयावर या महाविद्यालयात इतर कोणत्याही विद्यार्थ्यांने प्रबंधिका लिहलेली नाही.


विद्यार्थी

शुश्रुसे माया महादेव
नाव व स्वाक्षरी


Head
Department Of Commerce
Kai.Rasika Mahavidyalaya Deoni
Dist. Latur
प्राध्यापक व स्वाक्षरी व नाव

दिनांक :- 19/05/2022

प्रशिक्षणाला रुजू केलेले प्रमाणपत्र

कंटे फर्टीलायझर, देवणी

जा.क्र. / /

दिनांक :-15/12/2021

रुजू प्रमाणपत्र

प्रमाणित करण्यात येते कि, श्री सुरवसे माया महादेव ही विद्यार्थिनी कै. रसिका महाविद्यालय देवणी ता. देवणी येथे बी. कॉम तृतीय वर्ष या वर्गातील विद्यार्थिनी असून आमच्या कंटे फर्टीलायझर देवणी येथे प्रशिक्षणार्थी म्हणून दि.15 /12/ 2021 ते दि. 15/ 01 /2022या दोन महिन्यांच्या कालावधीत प्रशिक्षण पूर्ण केले आहे

सबब प्रमाणपत्र देण्यात येते ते बरोबर आहे.


कंटे फर्टीलायझर्स
सहीवणी जिल्हातूर

अनुभव प्रमाणपत्र

कंटे फर्टीलायझर, देवणी


जा.क्र./ /

दिनांक :- 15/01/2022

अनुभव प्रमाणपत्र

प्रमाणित करण्यात येते कि, श्री सुरवसे माया महादेव ही विद्यार्थीनी कै. रसिका महाविद्यालय देवणी ता. देवणी येथे बी. कॉम तृतीय वर्ष या वर्गातील विद्यार्थीनी असून आमच्या कंटे फर्टीलायझर, देवणी येथे प्रशिक्षणार्थी म्हणुन दि.15 /12/ 2021 ते दि. 15 /01/ 2022 या एका महिन्याच्या कालावधीत प्रशिक्षण पूर्ण केले आहे

सबब प्रमाणपत्र देण्यात येते ते बरोबर आहे.


कंटे फर्टीलायझर्स
सहाय्यक शिक्षक
देवणी जि.लातूर

Name of Experiment	Page No.	Date of Experiment	Date of Experiment	Remark
1) प्रस्तावना	1-2			
2) त्पणनिर्देश	3-5			
3) उदयोगाचा अल्प परिचय	6-8			
4) प्राशिक्षणाच्या उद्देश व कालावधी	9-10			
5) उदयोगातील विशेष पद्धती व व्यतावणी	11-12			
6) माल खरेदी प्रक्रिया	13-15			
7) माल विक्रीची प्रक्रिया	16-17			
8) उदयोगास म्पण्यातील संधी	18-19			
9) म्हात्कांचे प्रकार	20-22			
10) म्हात्कावशेवर आलेला अनुभव.	23			
11) व्यताविषयक माहिती	24			
12) मिळालेल्या अनुभवाचा आढावा.				

* प्रस्तावना *

मनात चांगले विचार ठेवून केलेले कार्य यशस्वी होतेच. हा उद्देश लक्ष ठेवून मी या प्रकल्पाची शुरुवात केली. या विषयास सलग्न असणारे व्यक्तींचे विचार घेऊन हा प्रकल्प लिहला आहे.

व्यवसायाच्या अभ्यास असावा या हेतूने विद्यार्थ्यांनी B.com या पदवीतरे विद्यार्थ्यांना व्यवसायाचे ज्ञान प्राप्त व्हावे यासाठी आमच्या कॉलेजचे विद्यार्थी स्वामी रामानंद तीर्थ मराठवाडा विद्यार्थी नोंद घ्या अभ्यासक्रमानुसार B.com तृतीय वर्षाच्या पाचव्या व सहाव्या सत्रातील या दोन्ही सत्राच्या मिळून हा प्रकल्प अहवाल तयार करायचा आहे. प्रकल्प अहवाल हा विषय प्रशिक्षणाच्या स्वस्थात व्यवसायाच्या उद्योगाच्या अनुभव प्रशिक्षणाच्या माध्यमातून प्रकल्पाच्या रुपाने प्रास्थापित करणारे या प्रकल्पात अपेक्षित आहे.

वाणिज्य शाखेच्या अभ्यासक्रमामध्ये काळानुसार मोठ्या प्रमाणात बदल होत आहे. त्याच प्रकारे आमच्या अभ्यासक्रमातील एक विषय म्हणजे प्रकल्प अहवाल आहे. मी B.com ची विद्यार्थिनी आहे आणि सोप्या भाषेत प्रकल्प अहवाल या विषयाचा प्रकल्प तयार करणे वेळेस अत्यंत आनंदपूर्ण लिहीला आहे. या प्रकल्पाची माहिती मिळवताना माझ्या ज्ञानात भर पडली आहे. व्यवसायाच्या

आरध्याडा समजला. या प्रकल्पाच्या माध्यमातून कृषी क्षेत्राचा अभ्यास झाला.

सदर प्रकल्पात कृषी विषयक माहिती योग्य रितीने आणी सोप्या व अर्थपूर्ण भाषेत लिहण्याचा प्रयत्न केला आहे. या प्रकल्पाच्या सोप्या भाषेच्या आधारेवर कृषी क्षेत्राचा परिचय घाल लिहला आहे. यात कृषी वृद्धी कार्य, कृषी क्षेत्रातील ग्राहक, त्यांचा स्वभाव, कृषी संशोधन व कृषी क्षेत्रामध्ये समावेश झालेल्या अनेक संकल्पना अशा विविध विषयांवर अतिशय सखोल व शुद्धीत, स्पष्टपणे लिहण्याचा प्रयत्न केला आहे.

शेती हा भाषित्य आहे. शेतीचा उपयोग योग्य रितीने करून सैद्ध्य घ्यातया वापर करून पीकाना योग्य व चांगल्या प्रमाणात यत्नांचा वापर करून हा व्यवसाय सद्दृढ करण्याचा प्रयत्न आहे.

●● ज्ञाननिर्देश ●●

*** आम्हार हा सोपस्कर नाही,
ती एक भावना आहे.***

अनेकांच्या मदतीने तसेच मार्गदर्शनाने लिहिलेले हे माझे प्रकल्प अहवाल आहे.

सर्वप्रथम मी विद्यापीठाचे (स्वामी रामानंद तीर्थ मराठवाडा विद्यापीठ, नांदेड) व कॉलेजचे (कै. रसिका महाविद्यालय देवणी) व वाणिज्य शाखेचे, आम्हार मानते. मला व माझ्या शाखेत शिकणाऱ्या सर्व विद्यार्थ्यांना व्यवसाय कसा करावा, व्यवसायिक स्थिती, व्यवसायाची भूमिका कशी असते. हे जाणून घेण्यासाठी B.com, T.P.U या वर्षाच्या कालावधीत व्यवसाय कसा असतो. त्यासाठी प्रशिक्षणाच्या स्वरूपात हा प्रकल्प अहवाल तयार करण्यासाठी प्रोत्साहित केले. आणीत्या प्रशिक्षणाच्या माध्यमातून मला व्यवसायाची माहिती झाली. व्यवसायातील संधी तसेच व्यवसायात कश्याप्रकारे काळानुसार बदल व त्यावर समलवजावणी करावी त्या बद्दल माहिती झाली. त्यामुळे सर्वांची आभारी आहे.

तसेच मी, कै. रसिका महाविद्यालयातील वाणिज्य विभागातील सर (भुसावळे सर, आणी सोमाणी सर) व मॅडम (डेंगाळे मॅडम) यांची पण मी

मनपूर्वक आगारी आहे. वाणिज्य विभागातील सर, आणी मॅडम मला माझ्या प्रकल्पाविषयी वेळोवेळी माहिती पुरवली आहे. व त्यानुसार मी सुचविलेल्या प्रकल्पाविषयी मला उत्तम अशा सोप्या व अर्थपूर्ण शब्दात मार्गदर्शन केले. त्यामुळे मी यांची पूर्णपणे त्पणी आहे.

मी कृषी क्षेत्राविषयी माहिती घेण्यासाठी माझ्या गावातील म्हणजे देवणी तालुक्यातील गुडेप्पा मल्ली-कार्जुन कॅट यांच्या मार्गदर्शन घ्याली पूर्ण महिन्या साठी प्रशिक्षण घेवून व्यवसायाची व व्यवसायातील संधी व अडथळी, यांच्या अग्रगण्य यांच्या मार्गदर्शना. घ्याली प्रशिक्षणाच्या स्वरूपात पूर्ण केले आहे.

कॅट फर्टिलायझर, देवणी या दुकानाचे मालक कॅट गुडेप्पा मल्लीकार्जुन यांची मी आगारी आहे. यांनी मला कृषी विषयांची, व्यतांची माहिती, कोणत्या हंगामात कोणती खते, वि-बियाणे थरेंदी-विक्री कशी करावी. तसेच ग्राहकाची ओळख, ग्राहक कशा प्रकारच्या असतो. यांची माहिती मला वेळोवेळी पुरविली त्यामुळे मी कॅट फर्टिलायझर या दुकानाचे मालक, गुडेप्पा, सर यांची मी मनपूर्वक आगारी मानते.

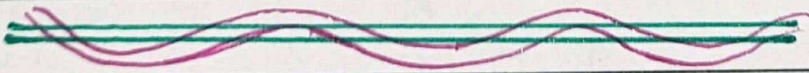
एकमेकांसहाय्य करू आवद्ये धरू सुंपथः
एकमेकांच्या सहकार्याने सर्वांच्या फायदा होतो.
तसेच मला ही सर्वांच्या सहकार्याने माझ्या प्रकल्पास

हातभार आहे. विशेषतः माझ्या वर्ग मैत्रिणी
(मध्ये निकाता, बेंकगे आशती, श्रीसले शिल्पा,
जाधव वैष्णवी, शिंदे गोदावरी, विशदर त्स्तुजा,
द्योगरे सुदेव्या, विशदर ऐश्वर्या, तसेच निवणे
नेहा) सर्वांनी वर्गात वसून एकमेकांच्याविषयाचा
अव्यास करून त्या प्रकल्पाची शुरुवात केली.

प्रकल्पाची माहिती, तसेच अनेक आलेल्या अडचणी
च्यावेळी मैत्रिणींनी मला वेळोवेळी मदत केले आहेत.
यामुळे मी त्यांची मनापासून आभार मानते.

आभार मानणे ही एक भावना आहे. ती
समोस्थाला समजणे आवश्यक आहे. ती भावना
मी यात्रा निर्देशकाल माझ्या मनातील भावना
या काळावर पेनाच्या सहाय्याने व्यक्त केले आहे.

यात मला मदत केले व्यक्तीचे तसेच
विद्यार्थ्यांचे मी अत्यंत ऋणी आहे.



उद्योगाचा अल्प परिचय

- 1] उद्योगाचे नाव :-
कॅट फर्टिलाइजर देवणी,
- 2] उद्योग संस्थेच्या मालकाचे नाव :-
गुडेप्पा मल्लीकार्जुन कॅट
- 3] उद्योग संस्थेच्या मालकाचे शिक्षण :-
B.S.C Agri. Diploma
- 4] उद्योग संस्थेच्या पत्ता :-
वसुधेश्वर कॉलनी देवणी, ता. देवणी
- 5] उद्योगाचे क्षेत्रफळ :-
12 X 36 (4320 sq. ft)
- 6] उद्योगात एकूण कामगारांची संख्या :-
एकूण 2. कामगार आहेत
① एक कामगार कुशल आहे. ② दुसरा प्रशिक्षण घेत आहे.
- 7] उद्योग मालकाच्या मोबाईल नंबर :-
① 8767516565 (calling)
② 8379067816 (whatsapp)
- 8] उद्योग मालकाच्या विक्रीची क्षमता :-
हंगामानुसार विक्री होते.

9
9] उद्योगा किती वर्षापासून चालत आहे :-
कालावधी 2004 पासून कार्यरत आहेत .

10] माल खरेदीचे ठिकाण :-
Distributed / मॉडेड, लातूर

11] माल विक्रीचे ठिकाण :-
Distributive / मॉडेड, लातूर, देवणी व
आसपासचे खेडी.

12] विक्रीचे प्रमाण व मांडवल क्षमता :-
माहिण्यास 50000/-
विक्री ही सिजननुसार होते

13] जाहिरातीच्या पद्धती :-
-

14] विक्रेत्यातरी पद्धत :-

A) गॉंश्टी 2 शिम आहे का नाही

B) वॉंश्टी 5 = NO

15] उद्योगातील आधुनिक तंत्रज्ञान :-

CCTV.

Laptop

Fan

Light

Net Banking

65

16] उद्योगातील स्थिर संपत्ती :-
फर्निचर , जमीन , मोटार (स्वतःची)
मशीनरी , इमारत (स्वतःची)

17] उद्योगाचे पश्वाने :-

A) मुवई दुकाने अधिनियम (1948)

B) JST पश्वाना 1) खत विक्री , औषध विक्री ,
बियाणे विक्री पश्वाना , 2) जिल्हा परिषद कृषी विभागात

18] खरेदी करण्याची पद्धत :-

नातूर

मुळ पावती

नगदी ^{खरेदी} विक्रीची पावती

उधारी ^{खरेदी} विक्रीची पावती

जमा खर्चाची पावती

19] विक्री करण्याची पद्धत :-

विक्रीची पावती

विक्री पत्राची पावती

माल विक्रीचे नोंदवहीत नोंद

उधारीवर विक्रीची नोंद / पावती .

20] उद्योगाची स्थिती :-

उद्योगाची स्थिती अनुकूल आहे .

देवणी तालुक्यात विशिष्ट ठिकाणीच तुरळीत

दुकाने आहेत . त्यामुळे उद्योग चांगल्या प्रमाणात

चांगले आहे .

* प्रशिक्षणाचा उद्देश व कालावधी *

प्रशिक्षणाचा उद्देश :-

करून जमीनीची *organic fertilizers* चा वापर व तसेच आरोग्याची काळजी या उद्देशाने शैद्ध्य खताचा वापर पूर्ण देशभरात ठावे या हेतूने व्यवसायास प्राधान्य देण्यात आले आहे.

“उत्तम शेती, मह्यम व्यापारनि कनिष्ठ नोकरी” या म्हणीचा अर्थ असा की नोकरी पेक्षा व्यापार व व्यापारपेक्षा शेती उत्तम आहे. ह्या हेतूने शेतीला प्रथम प्राधान्य द्यावे या हेतूने कृषी विषयाची निवड केली आहे. शेतीला भारतात व्यवसाय म्हणून पाहिले जाते. शेतीला पुरक अश्या वि-विधाणे खताची गरज असते. रासायनिक खतांची कमीत-कमी उपयोग टाकून. शैद्ध्य खतांची वापरात आणावे हा उद्देश आहे. शैद्ध्य खताचा वापर करून चांगल्या प्रकारे शेतीचा तसेच शेतीतील पीकांची काळजी घेणे. या उद्देशाने ह्या व्यवसायाचा अभ्यास केला आहे.

शैक्षणिक उद्देश :-

सदरील प्रकल्प आहवाल हा B.com

या सत्रातील प्रशिक्षण घेण्यासाठी हा विषय ठेवण्यात आला आहे. प्रकल्प अहवाल हा प्रशिक्षणावर अवलंबून असल्यामुळे मी हा प्रकल्प शैक्षणिक उद्दीष्टे वर घेतलेला आहे.

वैयक्तिक उद्देश :-

वाणिज्य विभागाच्या अभ्यासा-सोबत व्यवसायाचे ज्ञान असणे आवश्यक आहे. प्रशिक्षण झाल्यावर आपणही एक कारण होते की वाणिज्य अभ्यासक्रम पूर्ण झाल्यावर व्यवसायाला अनेक संधी असतात. उद्योगातील लेखे तपासणे थरेदी- विक्रीच्या नोंदी योग्य करणे खतावणी, शेजकिकर्ष अभ्यासणे. उद्योगातील संबधीत ग्राहक व वर्तणुक अभ्यासणे. उद्योगात अविषयकाळीन संधी, निर्णय घेण्याच्या पद्धती व स्पर्धाकाची व्यवस्थना समजून घेणे. अशा प्रकारच्या उद्देशाच्या यात समावेश आहे.

प्रशिक्षणाच्या कालावधी :-

मी कृषी क्षेत्राविषयी प्रशिक्षण घेण्यासाठी माझ्या गावातील म्हणजे तालुक्यातील कॅट फर्टिलायझर यांच्या दुकानाचे ^{दवणी} ~~मज~~ अभ्यास व ^{कॅट} ~~मज~~ मालीकार्जुन यांच्या मार्गदर्शनाखाली 15 डिसेंबर ते 15 जानेवरी या कालावधीत माझे प्रशिक्षण पूर्ण केले आहे.

* उद्योगातील हिशेब पद्धती व ख्याते / ख्यातावणी *

उद्योगाची हिशेब पद्धत:-

उद्योगात केल्या जाणाऱ्या कार्यांचा लेखी स्वरूपात लिहण्यात येणाऱ्या पद्धतीस लेखी हिशेब पद्धती होय. उद्योगास आपले कार्य कशांना आर्थिक व गैर आर्थिक असे दोन्ही प्रकारच्या कार्यांचा समावेश असतो. गैर आर्थिक मध्ये ऑर्डर देण्यापासून ते मानल्या जमवा-जमवीपर्यंत अनेक कार्य समाविष्ट असतात. आर्थिक कार्यात मात्र खरेदी, विक्री, उधारी, बँक (दररोजचे खर्च), दैनिक खर्च जेकी पेशाच्या / वस्तुच्या माध्यमातून केले जातात. त्या सर्व व्यवहाराची नोंद लेखापुस्तकात पद्धतीशीरपणे करावे लागते. त्या व्यवसायात ख्यातीम लेखापुस्तके असल्याचे मला प्राशिक्षणावेळी दिसून आले.

- 1) शेख पुस्तक
- 2) ख्यातावणी
- 3) खरेदी विलाखी फाईल
- 4) विक्रीचे विल पुस्तक
- 5) खरेदीचे विल पुस्तक
- 6) बँकेचे धनादेश

या सर्व लेखापुस्तकाद्वारे दैनंदिन व्यवहाराची नोंद केली जाते. यार्पेकी शेख पुस्तक व

ध्यातावणी मला ध्यालील पदुधतीने असल्याची ककाली. ज्याचा उल्लेख मला या प्रकल्प कार्यात करवयाचा आहे.

page No: 60.

Shri Kanthe Fertilizers

Cash Book (Date: 10 Jan. 2022)

Receipt	Amt	Payment	Page No	Amt
Opening Stock	25000	Retail Expenses		4900
Sales:		Tea 100		
Fertilizer's	3000	Donation 500		
Seeds & grains	2000	Light Bills 2000		
Substances	400	petrol 200		2800
Other Biostick product	6000	Shri Sham Ltd purchas (Goods (Bill No: 255)		30000
Received from credit sales	3500	credit sales		5000
Deposited For Shri Industry SBI brought from the Bank	4300	Shri Ravishankar Salary paid to Ram ICICI cash deposit		4000
Deposit Interest	6000			3000
Deposit Advance	2900	closing stock		6600
	3200	-		
Total	56300	Total		56300

माल खरेदी प्रक्रिया

सदरील प्रकल्पात माल खरेदी प्रक्रिया कशीकेली जाते ते, दुकानामध्ये माल खरेदीसाठी एक विशिष्ट प्रक्रिया राबविली जाते. दुकानदार माल खरेदी करताना व खरेदी करण्यासाठी विविध प्रकारची कार्यपद्धती राबवतो. मला माझ्या अनुभवावरून पुढील प्रकारचे कार्य खरेदीसाठी दिसून आले.

खरेदी वस्तूची यादी :-

	कीटकनाशक	संपानशक	खते
Nipul Booster	---	---	---
Sweep power	---	---	---
Herbicide	---	---	---
Chlorpyrifos 20% E.C	→ कीटकनाशक		
Roundup 41% 2-4, D Amine salt		→ संपानशक	
DAP, 12:32:16	→ खरीप, हंगामी		खते

खरेदीची कार्यपद्धती :-

- 1) ग्राहकांनी नवीन मागणी केलेली वस्तू नोंदवून घेणे :- एखादा ग्राहक दाखविलेल्या मालापैकी व्यतिरिक्त वस्तूची मागणी करत असेल तर त्या वस्तूचे नाव नोंदवून ती वस्तू ग्राहकापर्यंत होईल तितक्या लवकर मागणी करण्याच्या करणार. व ग्राहकांच्या अपेक्षेचे निराकरण करणार.

- २) दुकानातील साठा पाहून मालाची नोंदणी करणे:
दुकानात लागणाऱ्या वस्तू ग्राहकांच्या मागणीची पूर्तता कशी होईल याची दक्षतेने नोंदणी केले जाते.
- ३) पारंपरिक व जुन्या ग्राहकांना प्राधान्य:-
सर्वप्रथम ग्राहक हा राजा असते. तो ग्राहकांना पारंपरिक, जुना असा तरी चालेल. ग्राहकांना त्यांच्या आवडीच्या वस्तू पुरवण्याचे प्रयत्न असतात.
- ४) नवीन बाजारातील वस्तू व किंमतीचा तुलनात्मक अभ्यास करणे:-
बाजारातील वस्तू व दुसऱ्या वस्तूची किंमत यात तुलनात्मक अभ्यासाच्या आधारावर वस्तूची खरेदी विक्री केली जाते.
- ५) नवीन व दर्जदार वस्तू मागवणे व ग्राहकांच्या प्रतिसाद पाहणे:-
नवीन तसेच उत्तम दर्जाचे वस्तू आणणे व ती विक्री करणे. ग्राहकांच्या विश्वासात वाढ करणे.
- ६) उद्योगातील सवलतीचा अभ्यास:-
व्यवसायातील विक्री क्षमता खरेदीवरील अधिपय व्यवसायाची स्थिती अशा बाबीवर सवलतीचा विचार केला जातो. वत्याच्या योग्य प्रकारात अभ्यास आवश्यक आहे.

9) शेव्या नगदी विक्रीपरील सुट कशी दयावी याचा अभ्यास :- शेव्य विक्री तसेच ग्राहकांच्या वस्तूची थरेदी क्षमता यावरून विचार करता येते. की, सुट दयावी का, नाही. सुट किती प्रमाणात दयावी व कश्या प्रकारच्या ग्राहकास दयावी. खूपच ग्राहकां -वर अवलंबून असते.

8) सतत बाजारात माल विक्रीसाठी येणाऱ्या विक्रेत्याला प्राधान्य :-

दररोजची विक्री, दररोजचा संबंध, विश्वास अश्या दोघांतील एकतयार झालेल्या मातेव्यावर अवलंबलेले असते. माल विक्रीसाठी येणाऱ्या प्रत्यक्ष ग्रेट यामुळे प्रथम प्राधान्य असते.

9) माल परत घेण्याचे घोरण व शिल्लक मालासाठी कार्यवाही :-

रोजकिर्दीची नोंद रोजच्या रोज नोंद होत असते. पण वस्तूची जर काही अडचणीत झाले ल्या वस्तूची परत घेणे अशी वाव घडून येणे शक्य आहे.

10) विक्रेत्याकडून इतर कार्यासाठी मिळणारी मदतीचा अभ्यास :-

विक्रेत्या हा विक्री करणाऱ्याचे घोरण हाती घेतला मग त्यास योग्यरित्या त्यास कार्यवाही द्यावी लागते. मदतीची पण गरज असते.

* माल विक्रीची प्रक्रिया *

माल विक्री करून अधिक नफा कमावणे हा सर्वच उद्योगांचे उद्देश असते. मालाची विक्री जेवढी जास्त तितका नफा जास्त होतो. ग्राहकांच्या मागण्यापूर्ण करून ग्राहकांचे समाधान केले तर गेहमीचा ग्राहका बनतो. दुकानात ग्राहक आल्यानंतर विक्री करण्यासाठी दुकान मालकाची एक विशिष्ट कार्यपद्धती असते. दुकानातील निरीक्षणावरून विक्री करण्याची प्रक्रिया पुढीलप्रमाणे: विक्रीचे संवर्धनाचे अनेक घटक व्यवसायात शक्यते जातात. जसेकी:- जाहिरात, मितीपत्रक, सूचनापत्रक इत्यादी

माल विक्रीचे कार्यपद्धती:-

- 1) ग्राहकांच्या मागणी नोंदवणे:-
ग्राहक लक्षात शजा असतो. आणि त्याची सेवाकरणे आपली जबाबदारी ग्राहकांनी केलेल्या मागणी व त्यांच्या पर्यायी वस्तू या दोन्हीची नोंदील्या नोंदवली नोंदवले जातात.
- 2) ग्राहकांना आवडतील अश्या वस्तूच्या पुरवठा:-
ग्राहकांच्या समाधान हेच व्यवसायाचे मोठे धोरण. ग्राहकांच्या आवडीनिवडीचा विचार लक्षात घेऊन त्यावर सखोल अभ्यास करून योग्यरित्या पुरवठा केला जातो.

- 3) ग्राहकांना पर्यायी वस्तु दाखवणे :-
ग्राहकांनासाठी आधीक-उत्तरीक व्यवसायाकडे लक्ष केंद्रित करण्यासाठी मागणी पेक्षाही आधीक म्हणजे त्या मागणीचा पर्यायी वस्तु दाखवणे व पाहणे.
- 4) संपूर्ण वस्तुची पावती तयार करणे :-
ग्राहकांची खरेदी झाली त्यानंतर त्यांना विश्वास व त्याचे समाधानकारक उत्तर शोधणे हे कार्य आहे. त्याच्या वस्तुचे योग्य किंमत लावून पावती करणे.
- 5) नगद पैसे शिक्कारणे अथवा उधारी विक्रीची नोंद करणे :-
नगद पैसे तर शिक्कारले जातेच. पण जर Regupat ग्राहक असेल आणि उधारीवर खरेदीसाठी आला तर त्यास उधारी विक्री करून नोंद ही नोंदवहीत दर्शविली जाईल.
- 6) उधारी विक्रीची मागणी करणे - ग्राहकांना उधारी जमा केल्याची पावती देणे :-
उधारीवर विक्री केलेल्या ग्राहकांना पैसाची मागणी करणे. तसेच त्यांना उधारी जम्याची पावती देणे.
- 7) नवीन ग्राहकांनाचा शोध, व विविध मार्गाने जाहिरात करणे :-
व्यवसायाचा एक भाग म्हणून जाहिरातीस जोरिले जात आहे. त्या जाहिरातीतून आपल्या वस्तु-कडे ग्राहकांचे लक्ष केंद्रित करणे हा उद्देश स्पष्ट होतो.

❖ उद्योगास साविण्यातील संधी ❖

साविण्याचे नियोजन करून व्यवसाय उभारला जाते. नियोजन केल्याशिवाय व्यवसाय सुरक्षितपणे चालणे शक्यच नाही. उद्योगातील याला घडामोडीच्या अप्रत्यास करता असते वेळेस, साविण्याच्या पण विचार असणे आवश्यक आहे. साविण्यात म्हणजे येणाऱ्या पुढील परिस्थितीत आपल्या व्यवसायातील संधी कुशी शोधायची ते आपले काम असते.

साविण्यातील संधी

1) उद्योगाची नवीन शाखा उघडणे व विस्तार करणे :- कोणत्याही व्यवसाय वा नफा वा उद्देश हेवून कार्य करतो त्याच्या वाढ - विस्ताराची गरज व त्यासाठी विविध शाखेच्या विस्तार यामुळे व्यवसाय व यामोबत त्याचा नफादेखील वाढत जातो.

2) स्पर्धाक्या कार्याचे निरीक्षण हेवणे व आपले कार्य घात तुलनात्मक विचार :-

तुलनात्मक विचार केला की तिथे स्पर्धा निर्माण होते ती स्पर्धा व्यवसायासाठी चांगली दुरुशकते. व कार्य सुरक्षित चालत असते.

3) हंगामात तसेच खरीप या सिजनमध्ये लागणाऱ्या वस्तूच्या पुरवठा :-

जे सिजन असेल तोच पुरवठा होत असतो. व वस्तू ती सिजन नुसारच विक्री होत असते.

4) ऑनलाईन विक्री व मोबाईल मार्केटिंगचा पर्याय :-
सह्याच्या काळ हा तंत्रज्ञानाचा काळ आहे.

ऑनलाईन विक्री ही ग्राहकांस चांगली वाटत चाललेली आहे. बाजारपेठेत मोबाईल मार्केटिंगची स्पर्धा लागतात आहे. प्रत्यक्ष खरेदी - विक्रीला ही ऑनलाईन विक्री पर्याय म्हणून कार्य करत आहे.

5) सेंद्रिय व्यताचे वापर :-

पूर्वीच्या काळात नाही रासायनिक व्यताचा वापर होत व तो माहिती सुद्धा नव्हता. जसा जसा विकासात होत गेला तसे रासायनिक व्यतेचा वापर होत गेला. सेंद्रिय व्यताचा जागा रासायनिक व्यते घेतले आहेत. सेंद्रिय व्यताचा वापर आवश्यक आहे. पिकासाठी व त्यावर जगण्याच्या सजीवा साठी.

••• ग्राहकांचे प्रकार •••

★

ग्राहक हा व्यवसायाच्या राजा असतो. आणी तो बाजारपेठेच्या केंद्रबिंदू आहे. ग्राहक हे अनेक प्रकारचे असतात. त्यांचा स्वभाव त्यांची वागणूक, वर्तवणूक, अज्ञानी ग्राहक असले तर त्यास पठवणूक करणे. ग्राहकांची प्रवृत्ती व त्यांच्या ज्ञानाच्या, त्यांच्या विचारांचे लक्षपूर्वक ऐकणे व त्यांच्यासाठी सेवे देणे हे व्यवसायाचे प्रमुख काम असते. ग्राहकास योग्य रित्या त्यांच्या महण्याप्रमाणे त्यास वळव्या त्या वस्तूची मागणी करणे व त्याचे समाधान कारक उत्तर देणे. हे व्यवसायाचे काम असते.

ग्राहकांचे प्रकार पुढील प्रमाणे स्पष्ट केले आहे.

ग्राहक हे अनेक प्रकारचे असतात ते पुढील

प्रमाणे:

① शेतकरी ग्राहक :-

शेतीला पुरक असणाऱ्या विविधाणे, खते, तणनाशके, किटकनाशके इत्यादी शेतीला लब्धुपयुक्त असणाऱ्या गोष्टीसाठी शेतकरी यांच्यासाठी एक विशिष्ट बाजारपेठ निर्माण केली आहे. शेतीला उपयुक्त औषधे मिळवण्याचे ठिकाण

ग्राहकांचे प्रकार :

म्हणून कृषी बाजार आहे. फर्निचर दुकाने तालुक्याच्या तसेच ठिकठिकाणी वसलेली आहेत. त्यामुळे शेतकरी व फर्निचर या व्यवसाय करणे व्यवसायिक यांच्यासाठी अत्यंत आनंदाची गोष्ट आहे.

शेती करणारा ग्राहक हा जरी शिक्षण न घेतलेला असेल. पण त्यास शेतीस पुरक किटकनाशके, तणनाशके, खते, यांचा अविनाश असतो. आणि ते ग्राहक फार समझदारीने खरेदी करतात. आणि त्या ग्राहक विशेष प्रवृत्तीचे असतात. ते पुढील -
-प्रमाणे :-

(A) ज्ञानी ग्राहक / (शिक्षित ग्राहक)

कुशल ग्राहक - आधुनिक काळात अनेक तंत्रज्ञान विकसित झाले. यांच्या आधारावर ग्राहक खरेदी करत आहे. मी जेव्हा प्रशिक्षण घेत होते. तेव्हा मला असेपण काही ग्राहक दिसले. online shopping ही त्यासाठी सोयीस्कर ठरू लागते.

(B) अकुशल / अज्ञानी ग्राहक -

शेती ही करण्यासाठी शिक्षणाची गरज नसते म्हणतात. परंतु ग्राहकस काही प्रमाणात शिक्षणाचा अंश त्यात असला पाहिजे. अकुशल ग्राहक जेव्हा आमच्या दुकानात आला. त्यास आणि

आम्हास काही अडचणी आल्यापरंतु हा ग्राहक औषधे यावरील ब्राण्ड, तसेच रंग या गोष्टीवर लक्ष देऊन घ्याते, औषधे मागतात.

c) कडक प्रवृत्तीचा ग्राहक :-

माणूस हा रागाने व त्यांच्या वांगपुकीवर ओळखला जातो. ज्यांचे स्वभाव कडक असते. ते दुसऱ्यांचे ऐकतही नाही. आणि आपले कोणाला सांगतही नाही. जेव्हा तो घरेदीसाठी वस्तुची मागणी करतो. तेव्हा किंमतीत सडजोड करतो. त्यांची प्रवृत्ती कडक असल्याने, ते त्यांच्या मताचे दाम असतात. व ते इतरांचे ऐकतही नाहीत.

• ग्राहकासोबत आलेला अनुभव •

ग्राहक हे कसे आहेत हे त्याच्या स्वभावावर लगेच कळते. मी जेव्हा प्रशिक्षण घेत तेव्हा मला ग्राहकासोबत काही अनुभव आले ते मला या प्रकल्पात व्यक्त करविले. मला आमच्या कॅटे फर्निचरच्या मालक गुंडप्पा सर मला सतत म्हणायचे की कर्तव्याला कुठे टी थारा नसतो. मला वेळोवेळी म्हणायचे आपले काम हे मनाने, तणाने आणि बुद्धीने जर केले तर ते कार्य पूर्णपणे यशस्वीच होते. आणि ग्राहकांची ओळख मला सुरुवातीस अवघड वाटू लागली होती. पंशु जेव्हा मी आमच्या दुकानाचे मालक मला वेळोवेळी माझ्या अडचणीचे निराकरण करत असे.

मला अनेक ग्राहक भेटले. दिवसभर ग्राहकांची भेट होऊ लागली आणि जसेजसे मी एका पेक्षा अधिक ग्राहकांना भेट दिले तेव्हा मला ते एकदम सोपे वाटू लागले.

शेतकरी हा निसर्ग श्रेय वातावरणात असते त्यांचे मन आणि तण सतत आनंदी असतो. आणि अश्या व्यक्ती सतत चांगले आणि मनाने आनंदी चेहऱ्याने बोलत असतात. त्यामुळे मला ग्राहकांशी भेटे एकादम चांगल्या वाटू लागल्या.

* खताविषयक माहिती *

1) खरीप व रंगामी खते:

A) DAP

B) 12:32:16 N:P:K (DAP Based)

C) 20:20:0:13 (Uromor)

D) 16:20:0:13

E) 15:15:15 (Suphala)

F) 24:24:0

G) 8:21:21

2) पिकाचे तणनाशक/कीटकनाशक :-

A) chlorpyrifos 20% E.C (minimum price)
(प्रभावी गुण) 350/-

B) Celquin insecticide 25% E.C 680/-

C) Insecticide (Missile) 1 kg 750/-

तणनाशक A) Roundup 41% 2,4-D
Amine salt 500/-

B) Twister (selective herbicide

Amine salt 2,4-D 58% SL 680/-

☀ मिळालेल्या अनुभवत्या आढावा ☀

मी सदरील प्रशिक्षण १ महिन्यांच्या कालावधीत घेतलेले आहे. या कालावधीत उद्योगाशी मिगडीत अनेक अनुभव आले. यामध्ये ग्राहकांशी संपाद, त्यांना वस्तु दाखवणे, ग्राहकांकडून पैसे स्विकारणे, एकाच वेळी किमान दोन ग्राहकांशी संपाद करणे व योग्य रित्या त्यांना हाताळणे. अश्या प्रकारच्या अनुभव आला. आर्थिक व्यवहार झाल्यानंतर त्यांची नोंद रोजकिर्द, खतावणीत, रघाते पान, योग्य संपदमिश्र नोंद करणे. व रोजचे कार्य रोज करणे ही शक्य लागली आहे.

ग्राहकांच्या बाबतीत म्हणायचे तर ग्राहक हा एकवटलेला ग्राहक म्हणतात. पण या प्रांताचे अनेक प्रकार असतात. व प्रत्येकास वेगवेगळ्या पद्धतीने हाताळणे. योग्य पद्धतीने उदाशीसाठी पाठपुरवठा/ पाठपुरावा करणे. नमूतेने वीनणे हे मला या प्रशिक्षणातून समजले.

एकदरीत हा प्रशिक्षण मला अनेक गोष्टी शिकवणाश व उद्योगाच्या बाबतीत नवनवीन विचार करून उद्योगातील त्रुटीचे समाधान व तसेच उद्योगातील संधी शोधणे. व त्या संधीचे सोन्यातकसे रूपांतर करणे हे लक्षात आले.

व्यवसायातील लहान-लहान गोष्टीच्या अभ्यास झाला. व मला भाविण्यातील व्यवसाय योग्य रित्या संपाळणे शक्य आहे हे समजले.