



কম্পিউন্সি বেজড লার্নিং ম্যাটেরিয়ালস (সিবিএলএম)

## এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্ট

লেভেল-০৪

মডিউল শিরোনামঃ পণ্য/সেবা ডেভেলপ করা

**Module: Developing Products/Services**

মডিউল কোড: CBLM-OU-INF-ED-04-L4-V1



জাতীয় দক্ষতা উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ  
প্রধানমন্ত্রীর কার্যালয়,  
গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার



## কপিরাইট

জাতীয় দক্ষতা উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ,

প্রধানমন্ত্রীর কার্যালয়।

১১-১২ তলা, বিনিয়োগ ভবন

ই-৬/বি, আগারগাঁও, শের-ই-বাংলা নগর, ঢাকা-১২০৭

ইমেইল: [ec@nsda.gov.bd](mailto:ec@nsda.gov.bd)

ওয়েবসাইট: [www.nstda.gov.bd](http://www.nstda.gov.bd)

ন্যাশনাল স্কিলস পোর্টাল: <http://skillsportal.gov.bd>

এই কম্পিউটারি বেজড লার্নিং ম্যাটেরিয়ালটির (সিবিএলএম) স্বত্ব জাতীয় দক্ষতা উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ (এনএসডিএ) এর নিকট সংরক্ষিত। এনএসডিএ-এর যথাযথ অনুমোদন ব্যতীত অন্য কেউ বা অন্য কোন পক্ষ এ সিবিএলএমটির কোন রকম পরিবর্তন বা পরিমার্জন করতে পারবে না।

“পণ্য/সেবা ডেভেলপ করা” সিবিএলএমটি এনএসডিএ কর্তৃক অনুমোদিত এন্ট্রাপ্রিনিউরশীপ ডেভেলপমেন্ট লেভেল-০৪ অকুপেশনের কম্পিউটারি স্ট্যান্ডার্ড ও কারিকুলামের ভিত্তিতে প্রণয়ন করা হয়েছে। এতে এন্ট্রাপ্রিনিউরশীপ ডেভেলপমেন্ট লেভেল-০৪ স্ট্যান্ডার্ডটি বাস্তবায়নের জন্য প্রয়োজনীয় তথ্য সন্নিবেশিত হয়েছে।

এ ডকুমেন্টটি সংশ্লিষ্ট বিশেষজ্ঞ প্রশিক্ষক/পেশাজীবীর দ্বারা এনএসডিএ কর্তৃক প্রণয়ন করা হয়েছে।

এনএসডিএ স্বীকৃত দেশের সকল সরকারি-বেসরকারি-এনজিও প্রশিক্ষণ প্রতিষ্ঠানে এন্ট্রাপ্রিনিউরশীপ ডেভেলপমেন্ট লেভেল-০৪ কোর্সের দক্ষতা ভিত্তিক প্রশিক্ষণ বাস্তবায়নের জন্য এ সিবিএলএমটি ব্যবহার করতে পারবে।



----- তারিখে অনুষ্ঠিত ----- কর্তৃপক্ষ সভায় অনুমোদিত



## সক্ষমতাভিত্তিক শিখন উপকরণ ব্যবহার নির্দেশিকা

এই মডিউলে প্রশিক্ষণ উপকরণ ও প্রশিক্ষণ কার্যক্রম সম্পর্কে বলা হয়েছে। এই কার্যক্রমগুলো প্রশিক্ষণার্থীকে সম্পন্ন করতে হবে। এই মডিউল সফলভাবে শেষ করলে আপনি পণ্য/সেবা ডেভেলপ করার জন্য মৌলিক জ্ঞান অর্জন করতে পারবেন। এছাড়াও নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করা, ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করা, উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করা এবং পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করার জন্য প্রয়োজনীয় দক্ষতা অর্জন করতে পারবেন। একজন দক্ষ উদ্যোক্তার জন্য যে প্রয়োজনীয় জ্ঞান ও ইতিবাচক মনোভাব প্রয়োজন তা এই মডিউলে অন্তর্ভুক্ত রয়েছে।

এই মডিউলে বর্ণিত শিখনফল অর্জনের জন্য আপনাকে ধারাবাহিকভাবে শিক্ষা কার্যক্রম সম্পন্ন করতে হবে। এইসব কার্যক্রম একটি নির্দিষ্ট শ্রেণীকক্ষে বা অন্যত্র সম্পন্ন করা যেতে পারে। বর্ণিত শিখনফল তথা জ্ঞান ও দক্ষতা অর্জনের জন্য এসব কার্যক্রমের পাশাপাশি সংশ্লিষ্ট অনুশীলন ও সম্পন্ন করতে হবে।

শিখন কার্যক্রমের ধারা জানার জন্য "শিখন কার্যক্রম" অংশটি অনুসরণ কর। ধারাবাহিকভাবে জানার জন্য সূচিপত্র, তথ্যপত্র, কার্যক্রম পত্র, শিখন কার্যক্রম, শিখনফল এবং উত্তরপত্রে পৃষ্ঠা নম্বর ব্যবহার করা হয়েছে। নির্দিষ্ট পাঠের সাথে সঠিক সহায়ক উপাদান সম্পর্কে জানার জন্যে শিখন কার্যক্রম অংশটি দেখতে হবে। এই শিখন কার্যক্রম অংশ আপনার সক্ষমতা অর্জন অনুশীলনের রোডম্যাপ হিসাবে কাজ করে।

তথ্যপত্রটি পড়ুন। এতে কার্যক্রম সম্পর্কে সঠিক ধারণা এবং সুনির্দিষ্টভাবে কাজ করার ধারণা পাওয়া যাবে। 'তথ্যপত্রটি' পড়া শেষ করে 'সেলফ চেক শীট' এ উল্লিখিত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান কর। শিখন গাইডের তথ্যপত্রটি অনুসরণ করে 'সেলফ চেক শিট' সমাপ্ত কর। 'সেলফ চেক' শীটে দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর সঠিক হয়েছে কি না তা জানার জন্য 'উত্তর পত্র' দেখুন।

জব শীটে নির্দেশিত ধাপ অনুসরণ করে যাবতীয় কার্য সম্পাদন কর। এখানেই আপনি নতুন সক্ষমতা অর্জনের পথে আপনার নতুন জ্ঞান কাজে লাগাতে পারবেন।

এই মডিউল অনুযায়ী কাজ করার সময় নিরাপত্তা বিষয়টি সম্পর্কে সচেতন থাকবেন। কোনো প্রশ্ন থাকলে ফ্যাসিলিটেটরকে প্রশ্ন করতে সংকোচ করবেন না।

এই শিখন গাইডে নির্দেশিত সকল কাজ শেষ করার পর অর্জিত সক্ষমতা মূল্যায়ন করে নিশ্চিত হবেন যে, আপনি পরবর্তী মূল্যায়নের জন্য কতটুকু উপযুক্ত। প্রয়োজনীয় সব সক্ষমতা অর্জন হয়েছে কিনা তা জানার জন্য মডিউলের শেষে সক্ষমতা মান এর একটি চেকলিস্ট দেওয়া হয়েছে। এই তথ্যটি কেবলমাত্র আপনার নিজের জন্য।



# Table of Contents

কপিরাইট.....	i
সক্ষমতাভিত্তিক শিখন উপকরণ ব্যবহার নির্দেশিকা.....	v
মডিউল কন্টেন্ট.....	১
<b>শিখনফল (Learning Outcome)-১: নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে</b> .....	২
প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-১: নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে.....	৩
ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-১: নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে.....	৪
সেলফ চেক (Self-Check)-১: নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে.....	২২
উত্তরপত্র (Answer Key) - ১: নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে.....	২৩
টাস্ক শিট (Task Sheet)-১.১: বাজারের চাহিদা অনুযায়ী নমুনা (Prototype) তৈরী করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন কর.....	২৫
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-১.১: বাজারের চাহিদা অনুযায়ী নমুনা (Prototype) তৈরী করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন কর.....	২৬
টাস্ক শিট (Task Sheet)-১.২: নকশা বা ডিজাইন অনুযায়ী পণ্য বা পরিষেবার মডেলিং তৈরি কর.....	২৭
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-১.২: নকশা বা ডিজাইন অনুযায়ী পণ্য বা পরিষেবার মডেলিং তৈরি কর.....	২৮
<b>শিখনফল (Learning Outcome)-২: ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে</b> .....	২৯
প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-২: ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে.....	৩০
ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-২: ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে.....	৩১
সেলফ চেক (Self Check)-২: ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে.....	৪০
উত্তরপত্র (Answer Key)-২: ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে.....	৪১
টাস্ক শিট (Task Sheet)-২.১: ফিডব্যাক এর উপর ভিত্তি করে পণ্য/পরিষেবা সজ্জিত কর.....	৪৩
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-২.১: ফিডব্যাক এর উপর ভিত্তি করে পণ্য/পরিষেবা সজ্জিত কর.....	৪৪
টাস্ক শিট (Task Sheet)-২.২: টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত এবং সমাধান কর.....	৪৫
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-২.২: টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত এবং সমাধান কর.....	৪৬
<b>শিখনফল (Learning Outcome)-৩: উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে</b> .....	৪৭
প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-৩: উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে.....	৪৮
ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-৩: উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে.....	৪৯
সেলফ চেক শিট (Self Check)-৩: উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে.....	৬৭
উত্তরপত্র (Answer Key)-৩: উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে.....	৬৮
টাস্ক শিট (Task Sheet)-৩.১: উৎপাদন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার জন্য কাঁচামাল সনাক্ত এবং সংগ্রহ কর.....	৭০
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৩.১: উৎপাদন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার জন্য কাঁচামাল সনাক্ত এবং সংগ্রহ কর.....	৭১
টাস্ক শিট (Task Sheet)-৩.২: পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য মানদণ্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা কর.....	৭২
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৩.২: পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য মানদণ্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা কর.....	৭৩
টাস্ক শিট (Task Sheet)-৩.৩: লক্ষিত বাজার অনুসরণ করে পণ্য/পরিষেবা চালু কর.....	৭৪
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৩.৩: পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য মানদণ্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা কর.....	৭৫
<b>শিখনফল (Learning Outcome)-৪: পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে</b> .....	৭৬
প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-৪: পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে.....	৭৭
ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-৪: পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে.....	৭৮
সেলফ চেক (Self Check)-৪: পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে.....	১০১
উত্তরপত্র (Answer Key)-৪: পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে.....	১০২
টাস্ক শিট (Task Sheet)-৪.১: উৎপাদন ও পরিষেবার জন্য খরচ গণনা কর.....	১০৪
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৪.১: উৎপাদন ও পরিষেবার জন্য খরচ গণনা কর.....	১০৫
টাস্ক শিট (Task Sheet)-৪.২: খুচরা বিক্রোতা ও পাইকারী বিক্রোতার জন্য খরচ গণনা কর.....	১০৬

স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-8.২: খুচরা বিক্রেতা ও পাইকারী বিক্রেতার জন্য খরচ গণনা কর.....	১০৭
টাস্ক শিট (Task Sheet)-8.৩: মূল্য পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ কর.....	১০৮
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-8.৩: মূল্য পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ কর.....	১০৯
<b>দক্ষতা পর্যালোচনা (Review of Competency) .....</b>	<b>১১০</b>

## মডিউল কন্টেন্ট

ইউ ও সি শিরোনাম	পণ্য/সেবা ডেভেলপ করা (Develop Products/Services)
ইউ ও সি কোড	OU-INF-ED-04-L4-V1
মডিউল শিরোনাম	পণ্য/সেবা ডেভেলপ করণ
মডিউলের বর্ণনা	এই ইউনিটটিতে পণ্য/পরিষেবা উন্নয়ন করা জন্য প্রয়োজনীয় জ্ঞান, দক্ষতা এবং মনোভাবকে অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে। এতে নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করা, ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করা, উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করা এবং পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করার জন্য প্রয়োজনীয় দক্ষতা অন্তর্ভুক্ত রয়েছে।
নমিনাল সময়	৩০ ঘণ্টা
শিখনফল	এই মডিউলটি সম্পন্ন করার পর প্রশিক্ষার্থীরা নিম্ন বর্ণিত কাজ গুলো করতে পারবেন। <ol style="list-style-type: none"> <li>১. নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে</li> <li>২. ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে</li> <li>৩. উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে</li> <li>৪. পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে</li> </ol>

### অ্যাসেসমেন্ট ক্রাইটেরিয়া: (Assessment Criteria)

১. বাজারের চাহিদা মোতাবেক নমুনা (Prototype) তৈরি করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন করা হয়েছে;
২. নকশা অনুযায়ী পণ্য/পরিষেবা মডেলিং তৈরি করা হয়েছে;
৩. চূড়ান্ত পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন করতে স্টেকহোল্ডারদের কাছ থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ করা হয়েছে;
৪. ফিডব্যাকের উপর ভিত্তি করে পণ্য/পরিষেবা কনফিগার করা হয়েছে;
৫. টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত এবং সমাধান করা হয়েছে;
৬. গ্রাহকের সমস্যা উপযুক্ত সমাধানের লক্ষ্যে চাহিদা বিশ্লেষণ করা হয়েছে;
৭. স্থায়ী সম্পদ চিহ্নিত করা হয়েছে এবং লক্ষ্যমাত্রা অনুযায়ী ক্রয় করা হয়েছে;
৮. উৎপাদন প্রক্রিয়ার উপর ভিত্তি করে কাঁচামাল সংগ্রহ করা হয়েছে;
৯. উৎপাদন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার জন্য কাঁচামাল সনাক্ত ও সংগ্রহ করা হয়েছে;
১০. পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য মানদণ্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা করা হয়েছে;
১১. টার্গেট মার্কেট অনুসরণ করে পণ্য/সেবা চালু করা হয়েছে;
১২. খরচের প্রকার সনাক্ত করতে খরচ সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা হয়েছে;
১৩. উৎপাদন এবং পরিষেবার জন্য খরচ গণনা করা হয়েছে;
১৪. খুচরা বিক্রেতা এবং পাইকারি বিক্রেতার জন্য খরচ গণনা করা হয়েছে;
১৫. মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়েছে।

**শিখনফল (Learning Outcome)-১: নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে**

অ্যাসেসমেন্ট মানদণ্ড	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. বাজারের চাহিদা মোতাবেক নমুনা (Prototype) তৈরি করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন করা হয়েছে;</li> <li>২. নকশা অনুযায়ী পণ্য/পরিষেবা মডেলিং তৈরি করা হয়েছে;</li> <li>৩. চূড়ান্ত পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন করতে স্টেকহোল্ডারদের কাছ থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ করা হয়েছে।</li> </ol>
শর্ত ও রিসোর্স	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. প্রকৃত কর্মক্ষেত্র অথবা প্রশিক্ষণ পরিবেশ</li> <li>২. সিবিএলএম</li> <li>৩. হ্যান্ডআউটস</li> <li>৪. ল্যাপটপ/কম্পিউটার</li> <li>৫. মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর</li> <li>৬. কাগজ, কলম, পেন্সিল, ইরেজার</li> <li>৭. ইন্টারনেট সুবিধা</li> <li>৮. হোয়াইট বোর্ড ও মার্কার</li> <li>৯. অডিও এবং ভিডিও ডিভাইস</li> <li>১০. প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণ উপকরণ</li> </ol>
বিষয়বস্তু	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. বাজারের চাহিদা</li> <li>২. নমুনা (Prototype)</li> <li>৩. পণ্য/পরিষেবা</li> <li>৪. পণ্য/পরিষেবা মডেলিং</li> <li>৫. চূড়ান্ত পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন</li> <li>৬. স্টেকহোল্ডার</li> <li>৭. ফিডব্যাক সংগ্রহ</li> </ol>
এক্টিভিটি/টাস্ক/জব	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. বাজারের চাহিদা অনুযায়ী নমুনা (Prototype) তৈরী করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন করা</li> <li>২. নকশা বা ডিজাইন অনুযায়ী পণ্য বা পরিষেবার মডেলিং তৈরি করা</li> </ol>
প্রশিক্ষণ পদ্ধতি	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. আলোচনা (Discussion)</li> <li>২. উপস্থাপন (Presentation)</li> <li>৩. প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>৪. নির্দেশিত অনুশীলন (Guided Practice)</li> <li>৫. স্বতন্ত্র অনুশীলন (Individual Practice)</li> <li>৬. প্রজেক্ট ওয়ার্ক (Project Work)</li> <li>৭. সমস্যা সমাধান (Problem Solving)</li> <li>৮. মাথাখাটানো (Brainstorming)</li> </ol>
অ্যাসেসমেন্ট পদ্ধতি	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. লিখিত অভীক্ষা (Written Test)</li> <li>২. প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>৩. মৌখিক প্রশ্ন (Oral questioning)</li> <li>৪. পোর্টফলিও (Portfolio)</li> </ol>

**প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-১: নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে**

এই শিখনফল অর্জনের লক্ষ্যে শিখনফলে অন্তর্ভুক্ত বিষয়বস্তু এবং পারফরম্যান্স ক্রাইটেরিয়া অর্জনের জন্য নিম্নলিখিত কার্যক্রমগুলো পর্যায়ক্রমে সম্পাদন কর। কার্যক্রমগুলোর জন্য বর্ণিত রিসোর্সসমূহ ব্যবহার কর।

শিখন কার্যক্রম (Learning Activities)	উপকরণ / বিশেষ নির্দেশনা (Resources / Special instructions)
১. প্রশিক্ষণার্থীগণ কোন শিক্ষা উপকরণ ব্যবহার করবে সে সম্পর্কে প্রশিক্ষকের নিকট জানতে চাইবে।	১. প্রশিক্ষক প্রশিক্ষণার্থীদের “নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে” শেখার উপকরণ প্রদান করবে।
২. ইনফরমেশন শিট পড়তে হবে।	২. ইনফরমেশন শিট ১: নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে।
৩. সেলফ চেকে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান কর এবং উত্তরপত্রের সাথে মিলিয়ে নিশ্চিত হতে হবে।	৩. সেলফ-চেক শিট ১ - এ দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান কর। উত্তরপত্র ১ - এর সাথে নিজের উত্তর মিলিয়ে নিশ্চিত কর।
৪. জব/টাস্ক শিট ও স্পেসিফিকেশন শিট অনুযায়ী জব সম্পাদন কর।	৪. নিম্নোক্ত জব/টাস্ক শিট অনুযায়ী জব/টাস্ক সম্পাদন কর।  টাস্ক শিট - ১.১: বাজারের চাহিদা অনুযায়ী নমুনা (Prototype) তৈরী করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন কর।  স্পেসিফিকেশন শিট - ১.১: বাজারের চাহিদা অনুযায়ী নমুনা (Prototype) তৈরী করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন কর।  টাস্ক শিট - ১.২: নকশা বা ডিজাইন অনুযায়ী পণ্য বা পরিষেবার মডেলিং তৈরি কর।  স্পেসিফিকেশন শিট - ১.২: নকশা বা ডিজাইন অনুযায়ী পণ্য বা পরিষেবার মডেলিং তৈরি কর।

## ইনফরমেশন শীট (Information Sheet)-১: নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে

**শিখন উদ্দেশ্য (Learning Objective):** এই ইনফরমেশন শীট পড়ে শিক্ষার্থীগণ নিম্নোক্ত বিষয়গুলো ব্যখ্যা করতে, বর্ণনা করতে ও তথ্যগুলো কাজে প্রয়োগ করতে পারবে।

- ১.১ বাজারের চাহিদা
- ১.২ নমুনা (Prototype)
- ১.৩ পণ্য/পরিষেবা
- ১.৪ পণ্য/পরিষেবা মডেলিং
- ১.৫ চূড়ান্ত পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন
- ১.৬ স্টেকহোল্ডার
- ১.৭ ফিডব্যাক সংগ্রহ।

একটি নতুন ব্যবসা শুরু করা আনন্দ, উত্তেজনাপূর্ণ এবং চ্যালেঞ্জিং উভয়ই হতে পারে। নতুন উদ্যোক্তাদের অন্যতম প্রধান কাজ হল এমন পণ্য বা পরিষেবা তৈরি করা যা তাদের লক্ষ্য বাজারের চাহিদা এবং আকাঙ্ক্ষা পূরণ করবে। এই কম্পিটেপিতে আমরা পণ্য এবং পরিষেবাগুলি ডিজাইন বা উন্নয়নের জন্য কিছু কৌশল এবং টিপস খুঁজে বের করব যা নতুন উদ্যোক্তাদের সাফল্যের পথে যাত্রার জন্য প্রস্তুত করবে।



### ১.১ বাজারের চাহিদা

- **ডিজাইন:** এটি একটি পণ্য বা পরিষেবার চেহারা, অনুভূতি এবং কার্যকারিতা তৈরি করার প্রক্রিয়া।
- **প্রোটোটাইপ:** এটি একটি পণ্য বা পরিষেবার প্রাথমিক মডেল যা পরীক্ষা এবং ফিডব্যাক সংগ্রহ করতে ব্যবহৃত হয়।

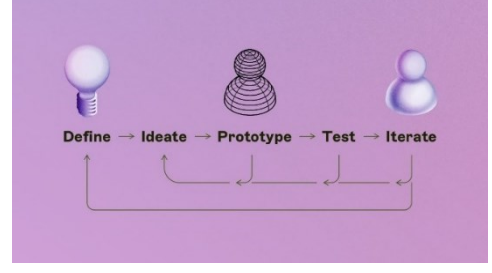
নতুন পণ্য এবং পরিষেবা হল সকল ব্যবসার প্রাণ। তা উন্নয়নে বিনিয়োগ করা একটি ঐচ্ছিক বা অতিরিক্ত বিষয় নয়, এটি ব্যবসার বৃদ্ধি এবং লাভজনক করার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

কিন্তু উন্নয়ন প্রক্রিয়া শুরু করা অত্যন্ত ঝুঁকিপূর্ণ। এটির জন্য প্রয়োজন যথেষ্ট পরিকল্পনা এবং সঙ্গবদ্ধ পথচলা।

#### ক. পণ্য এবং পরিষেবার জীবনচক্র



কোনো পণ্য বা পরিষেবার জীবনচক্রে পঁচটি প্রধান পর্যায় রয়েছে।



- **উন্নয়ন:** এটি পণ্য বা পরিষেবাটি তৈরি করার পর্যায়। এটির অন্তর্ভুক্ত হচ্ছে গবেষণা এবং উন্নয়ন, নকশা এবং প্রোটোটাইপিং।
- **প্রবর্তন:** এটি পণ্য বা পরিষেবাটি বাজারে আনার বা বাজারজাত করার পর্যায়। এটিতে বিপণন, বিক্রয় এবং বিতরণ অন্তর্ভুক্ত।
- **বৃদ্ধি:** এটি পণ্য বা পরিষেবার বিক্রয় বৃদ্ধির পর্যায়। এটি গ্রাহকদের কাছে পৌঁছানোর জন্য বিপণন প্রচেষ্টা বাড়ানো এবং নতুন বাজারে প্রবেশ করা অন্তর্ভুক্ত করে।
- **পরিপক্বতা:** এটি পণ্য বা পরিষেবার বিক্রয় স্থিতিশীল হওয়ার পর্যায়। এটি গ্রাহকদের ধরে রাখার জন্য প্রচেষ্টা বাড়ানো এবং পণ্য বা পরিষেবাটি উন্নত করার জন্য নতুন উপায় খুঁজে বের করা অন্তর্ভুক্ত করে।
- **পতন:** এটি পণ্য বা পরিষেবার বিক্রয় হ্রাসের পর্যায়। এটি পণ্য বা পরিষেবার বিপণন প্রচেষ্টা হ্রাস করা এবং এটি বাজার থেকে সরিয়ে নেওয়ার জন্য প্রস্তুতি নেওয়া অন্তর্ভুক্ত করে।

#### খ. পণ্য বা পরিষেবার জীবনচক্রের চ্যালেঞ্জ

- পণ্য বা পরিষেবার জীবনচক্রের প্রতিটি পর্যায়ের বিভিন্ন চ্যালেঞ্জ এবং সুযোগ রয়েছে।
- ব্যবসাগুলিকে পণ্য বা পরিষেবার জীবনচক্রের প্রতিটি পর্যায়ের সফল হওয়ার জন্য তাদের কৌশলগুলিকে সামঞ্জস্য করতে হবে।
- পণ্য বা পরিষেবার জীবনচক্রের দৈর্ঘ্য বিভিন্ন কারণের উপর নির্ভর করে পরিবর্তিত হতে পারে, যেমন প্রতিযোগিতা, প্রযুক্তি এবং গ্রাহকের চাহিদা।

#### উদাহরণ

- একটি নতুন স্মার্টফোন একটি উন্নয়ন, প্রবর্তন, বৃদ্ধি, পরিপক্বতা এবং পতনের জীবনচক্রের মধ্য দিয়ে যায়।
- একটি নতুন স্ট্রিমিং পরিষেবা একটি উন্নয়ন, প্রবর্তন, বৃদ্ধি, পরিপক্বতা এবং পতনের জীবনচক্রের মধ্য দিয়ে যায়।

#### গ. পণ্য এবং পরিষেবার জীবনচক্র পরিচালনা

পণ্য বা পরিষেবাগুলি তাদের জীবনচক্রের কোন পর্যায়ের রয়েছে তা শনাক্ত করা একজন এন্টারপ্রেনিউর এর লাভজনক ব্যবসার কেন্দ্র। মার্কেট এবং প্রতিযোগীদের সম্পর্কে কার্যকর গবেষণা একজন ভাল এন্টারপ্রেনিউরকে এটি করতে সহায়তা করবে।

আপনি একটি "এক্সটেনশন কৌশল" এ বিনিয়োগ করে একটি পণ্য বা পরিষেবার জীবনচক্র বাড়াতে পারেন।

আপনি যা করতে পারেন:

- মার্কেটিং বা প্রচারমূলক ব্যয় বৃদ্ধি কর;
- ছোট ছোট ইনোভেশন প্রচার কর - সম্ভাব্য অতিরিক্ত বৈশিষ্ট্য যোগ করে বা ডিজাইন আপডেট করে;
- নতুন বাজার সন্ধান কর।

কিন্তু শেষ পর্যন্ত এটি কেবল একটি পণ্য বা পরিষেবার মার্কেট থেকে বিলুপ্তি বিলম্বিত করে।

সাধারণত, অন্য পণ্য বিলুপ্ত হওয়ার সাথে সাথে আপনার কাছে সর্বদা নতুন পণ্য বা পরিষেবা থাকা উচিত যাতে আপনার ব্যবসার অন্তত একটি অংশ বিক্রয় এর শীর্ষে দেখাচ্ছে এমন হয়। যা মার্কেটে অস্তিত্ব বজায় রাখে।

#### ঘ. পণ্য বা পরিষেবা ডিজাইন

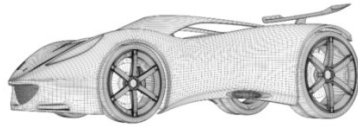
বর্তমানের দ্রুতগতির ব্যবসায়িক বিশ্বে, নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য এমন পণ্য/পরিষেবা থাকা অপরিহার্য যা বাজারের চাহিদা অনুযায়ী একটি প্রোটোটাইপ তৈরি করার জন্য ডিজাইন করা হয়েছে। এর মানে হল যে তাদের টার্গেট মার্কেট, তাদের চাহিদা এবং পছন্দগুলি সম্পর্কে গভীর ধারণা থাকা দরকার যাতে তারা সেই প্রয়োজনীয়তাগুলি পূরণ করে এমন একটি প্রোটোটাইপ ডিজাইন করতে সক্ষম হয়। এটি করার মাধ্যমে, তারা তাদের সাফল্যের সম্ভাবনা বাড়িয়ে তুলতে পারে এবং প্রতিযোগীদের থেকে নিজেদেরকে আলাদা করতে পারে।

## ১.২ নমুনা (Prototype)

### প্রোটোটাইপ: ডিজাইন প্রক্রিয়ায় একটি গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ

প্রোটোটাইপ হল একটি পণ্য বা সেবার একটি ইন্টারেক্টিভ মডেল যা ব্যবহারকারীদের সাথে টেস্ট করার জন্য ডিজাইন করা হয়। প্রোটোটাইপ ডিজাইন প্রক্রিয়ায় একটি গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ, কারণ এগুলি দলগুলিকে প্রকল্পের প্রাথমিক পর্যায়ে ধারণাগুলিকে যাচাই করতে এবং ব্যবহারকারীর ফিডব্যাক সংগ্রহ করতে ব্যবহার করা হয়। প্রোটোটাইপ বিভিন্ন ম্যাটেরিয়াল দিয়ে বিভিন্ন সাইজে তৈরি করা যেতে পারে, সহজ কাগজের প্রোটোটাইপ থেকে আরও জটিল উচ্চ-ভিত্তিশিল্প প্রোটোটাইপ পর্যন্ত। প্রোটোটাইপের জন্য সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হল যে এটি ব্যবহারকারীদের জন্য প্রকৃত পণ্য বা সেবার সাথে পরিচয় করিয়ে দেওয়ার জন্য যথেষ্ট বাস্তবসম্মত হতে হয়, যাতে ব্যবহারকারী ফিनिশ পণ্য কি রকম হবে সেটার একটা ভাল ধারণা পায়।

#### Blueprint



How it works  
in concept

#### Prototype



How it works  
in practice

### প্রোটোটাইপের ধরণ

পণ্য উন্নয়নে বিভিন্ন ধরণের প্রোটোটাইপ ব্যবহৃত হয়, প্রতিটি একটি নির্দিষ্ট উদ্দেশ্যে ব্যবহার করা হয়:

**লো-ফিডালিটি প্রোটোটাইপ:** বেসিক স্কেচ বা ওয়্যারফ্রেম যা ধারণা যাচাই এবং প্রাথমিক পর্যায়ের ডিজাইন তৈরী করে তা টেস্ট ক্রয় হয়।

**হাই-ফিডালিটি প্রোটোটাইপ:** ইন্টারেক্টিভ বৈশিষ্ট্য এবং কার্যকারিতা সহ ডিটেইল সমৃদ্ধ মডেল, যা চূড়ান্ত পণ্যের সাথে অনেক বেশি মিল থাকে।

**ফাংশনাল প্রোটোটাইপ:** সম্পূর্ণরূপে কার্যকর মডেল যা প্রযুক্তিগত দিক এবং ব্যবহারকারীর মিথস্ক্রিয়া পরীক্ষার জন্য ব্যবহার করা যায়।

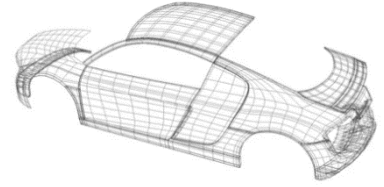
## ক. প্রোটোটাইপ উন্নয়নের জন্য কার্যকরী অনুশীলন

পণ্য উন্নয়নে প্রোটোটাইপের কার্যকারিতা নিশ্চিত করার জন্য, নিম্নলিখিত অনুশীলনগুলি বিবেচনা করা হয়:

- **স্পষ্ট উদ্দেশ্য নির্ধারণ কর:** ডিজাইন এর সিদ্ধান্ত এবং পরীক্ষার কৌশলগুলোকে সামঞ্জস্য করতে প্রোটোটাইপের উদ্দেশ্য এবং লক্ষ্যগুলি স্পষ্টভাবে নির্ধারণ কর।
- **পুনরাবৃত্তি এবং পরিমার্জন কর:** ডিজাইন এবং কার্যকারিতা অপ্টিমাইজ করার জন্য ফিডব্যাক এবং টেস্টের ফলাফলের উপর ভিত্তি করে প্রোটোটাইপগুলিতে ক্রমাগত পুনরাবৃত্তি এবং পরিমার্জন সম্পাদন কর।
- **স্টেকহোল্ডারদের এই প্রক্রিয়ায় যুক্ত কর:** অন্তর্দৃষ্টি এবং দৃষ্টিভঙ্গি বা ফিডব্যাক সংগ্রহ করতে প্রোটোটাইপ উন্নয়ন প্রক্রিয়া জুড়ে মূল স্টেকহোল্ডারদের সংযুক্ত কর।
- **টেস্ট পরিচালনা কর:** সম্ভাব্য সমস্যা এবং উন্নতির সুযোগ চিহ্নিত করতে উন্নয়নের একাধিক পর্যায়ে ব্যবহারকারীদের মাধ্যমে টেস্ট এবং যাচাইকরণ প্রক্রিয়া পরিচালনা কর।

## ১.৩ পণ্য বা পরিষেবা ডিজাইন

বর্তমানের দ্রুতগতির ব্যবসায়িক বিশ্বে, নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য এমন পণ্য/পরিষেবা থাকা অপরিহার্য যা বাজারের চাহিদা অনুযায়ী একটি প্রোটোটাইপ তৈরি করার জন্য ডিজাইন করা হয়েছে। এর মানে হল যে তাদের টার্গেট মার্কেট, তাদের চাহিদা এবং পছন্দগুলি সম্পর্কে গভীর ধারণা থাকা দরকার যাতে তারা সেই প্রয়োজনীয়তাগুলি পূরণ করে এমন একটি প্রোটোটাইপ ডিজাইন করতে সক্ষম হয়। এটি করার মাধ্যমে, তারা তাদের সাফল্যের সম্ভাবনা বাড়িয়ে তুলতে পারে এবং প্রতিযোগীদের থেকে নিজেদেরকে আলাদা করতে পারে।



### ক. মার্কেট ডিমান্ড/বাজার চাহিদা বোঝা

প্রোটোটাইপ তৈরি করার আগে, উদ্যোক্তাদের তাদের পণ্য বা পরিষেবার চাহিদা বোঝার জন্য পুঙ্খানুপুঙ্খ বাজার গবেষণা করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এতে তাদের টার্গেট মার্কেট চিহ্নিত করা, তাদের প্রতিযোগীদের বিশ্লেষণ করা এবং সম্ভাব্য গ্রাহকদের কাছ থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ করা জড়িত। এটি করার মাধ্যমে, তারা নিশ্চিত করতে পারে যে তাদের প্রোটোটাইপ তাদের টার্গেট গ্রাহকদের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ হবে এবং তাদের সমস্যাগুলো কার্যকরভাবে সমাধান করবে।

### খ. প্রোটোটাইপ তৈরি করা

একবার উদ্যোক্তারা বাজার চাহিদা সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা পেয়ে গেলে, তারা তাদের ফলাফলের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ একটি প্রোটোটাইপ তৈরি শুরু করতে পারে। এতে তাদের পণ্য বা পরিষেবার একটি প্রাথমিক সংস্করণ ডিজাইন করা সহজ হয় যা ফিডব্যাকের উপর ভিত্তি করে পরীক্ষা এবং পরিমার্জন করা যেতে পারে। প্রোটোটাইপ তৈরি করে, উদ্যোক্তারা মূল্যবান অন্তর্দৃষ্টি সংগ্রহ করতে পারে, সম্ভাব্য সমস্যা চিহ্নিত করতে পারে এবং তাদের চূড়ান্ত পণ্য বাজারজাত করার আগে প্রয়োজনীয় সমন্বয় করতে পারে।

### গ. পরীক্ষা এবং পুনরাবৃত্তি

প্রোটোটাইপ তৈরি করার পরে, উদ্যোক্তাদের ফিডব্যাক এবং অন্তর্দৃষ্টি সংগ্রহ করার জন্য তাদের টার্গেট গ্রাহকদের সাথে এটি পরীক্ষা করা উচিত। এই ফিডব্যাক তাদের পণ্যের আরো বিশদ উন্নতির জন্য উন্নয়ন এর খাত চিহ্নিত করতে, তাদের পণ্য বা পরিষেবা পরিমার্জন করতে এবং প্রয়োজনীয় উন্নয়ন সামঞ্জস্য করতে

সহায়তা করতে পারে। তাদের প্রোটোটাইপকে ক্রমাগত পরীক্ষা এবং পুনরাবৃত্তি করে, উদ্যোক্তারা নিশ্চিত করতে পারে যে তারা তাদের গ্রাহকদের চাহিদা এবং প্রত্যাশা পূরণ করছে এবং প্রতিযোগিতার চেয়ে এগিয়ে রয়েছে।

#### ঘ. মার্কেট ডিমান্ড/বাজার যাচাইয়ের গুরুত্ব

নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য তাদের পণ্য বা পরিষেবার চাহিদা রয়েছে তা নিশ্চিত করার জন্য বাজার যাচাইকরণ অপরিহার্য। প্রকৃত গ্রাহকদের সাথে তাদের প্রোটোটাইপ যাচাই করে, উদ্যোক্তারা নিশ্চিত করতে পারে যে তাদের অফারের জন্য একটি বাজার চাহিদা রয়েছে এবং এটি তাদের লক্ষ্যিত গ্রাহকদের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ। এটি তাদের ব্যয়বহুল ভুল এড়াতে এবং নিশ্চিত করতে সহায়তা করতে পারে যে তারা সাফল্যের সঠিক পথে রয়েছে।

#### ঙ. কেস স্টাডি: XYZ স্টার্টআপ

বাজার চাহিদা অনুযায়ী প্রোটোটাইপ তৈরি করার গুরুত্ব ব্যাখ্যা করার জন্য, আসুন XYZ স্টার্টআপের একটি কেস স্টাডি দেখি। XYZ স্টার্টআপ পুঞ্জানুপুঞ্জ বাজার গবেষণা পরিচালনা করে এবং পোষা প্রাণীর মালিকদের জন্য একটি নতুন সামাজিক মিডিয়া প্ল্যাটফর্মের জন্য বাজারে একটি সম্ভাব্য সমাধান চিহ্নিত করে। তারা তাদের ফলাফলের উপর ভিত্তি করে একটি প্রোটোটাইপ তৈরি করে এবং তাদের লক্ষ্যিত শ্রোতাদের সাথে এটি পরীক্ষা করে। ফিডব্যাক/ফিডব্যাক সংগ্রহ করে এবং প্রয়োজনীয় ডিজাইন এবং উন্নয়ন সামঞ্জস্য করে, XYZ স্টার্টআপ একটি সফল পণ্য চালু করতে সক্ষম হয়েছিল যা দ্রুত বাজারে জনপ্রিয়তা অর্জন করে।

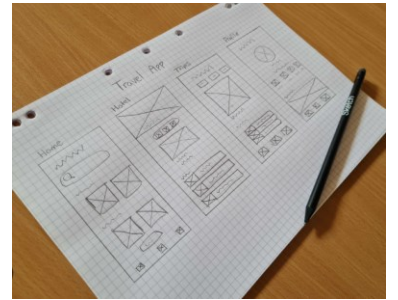
## ১.৪ পণ্য/পরিষেবা মডেলিং

আপনি কি একজন নতুন উদ্যোক্তা যিনি একটি সফল পণ্য বা পরিষেবা তৈরি করতে চান? আপনার লক্ষ্য অর্জনে সফলতার চাবিকাঠি হল একটি শক্তিশালী মডেল তৈরি করা যা আপনার ডিজাইনের সাথে পুরোপুরি সামঞ্জস্যপূর্ণ। এই নিবন্ধে, আমরা পণ্য/সেবা মডেলিংয়ের গুরুত্ব এবং এটি কীভাবে আপনাকে সাফল্যের পথে নিয়ে যেতে পারে তা নিয়ে আলোচনা করব।

#### ক. ওয়্যারফ্রেম

##### ওয়্যারফ্রেম: ডিজিটাল পণ্যের দ্বি-মাত্রিক রূপরেখা

ওয়্যারফ্রেম হল ডিজিটাল পণ্যের একটি দ্বি-মাত্রিক চিত্রায়ন, যা খুবই সাধারণ পেন্সিল স্কেচ থেকে শুরু করে সম্পূর্ণ ইন্টারেক্টিভ ডিজিটাল ডিজাইন পর্যন্ত হতে পারে। ওয়্যারফ্রেম হল স্থির, খুবই সহজ কালো এবং সাদা লেআউট এবং কিছু ওয়্যারফ্রেম আরও ইন্টারেক্টিভ হতে পারে যা চূড়ান্ত কার্যকরী পণ্যের কার্যকারিতাকে আরও ভালভাবে অনুকরণ করতে পারে বোঝাতে ডিজাইন করা হয়।



##### পণ্য/সেবা মডেলিংয়ে ওয়্যারফ্রেমের গুরুত্ব

পণ্য/সেবা মডেলিংয়ে ওয়্যারফ্রেম একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে কারণ এগুলি ডিজিটাল সমাধানের সামগ্রিক কাঠামো এবং প্রবাহকে দৃশ্যমান করতে সহায়তা করে। এগুলি ব্যবহারকারীরা পণ্য বা সেবার সাথে কীভাবে যোগাসূত্র স্থাপন করবে তার একটি স্পষ্ট ধারণা প্রদান করে, যা আরও ভাল সিদ্ধান্ত গ্রহণ এবং দক্ষ

সমস্যা সমাধানের দিকে পরিচালিত করে। ডিজাইন প্রক্রিয়ার প্রাথমিক পর্যায়ে ওয়ারফ্রেম তৈরি করে, সম্ভাব্য সমস্যাগুলি চিহ্নিত করতে পারে এবং পন্য ডিজাইনে সময় এবং মূলধন বিনিয়োগ করার আগে প্রয়োজনীয় সমন্বয় করতে পারে।

#### খ. কার্যকর ওয়ারফ্রেম তৈরি করার পদ্ধতি

কার্যকর ওয়ারফ্রেম তৈরি করতে একটি সুনির্দিষ্ট পদ্ধতির প্রয়োজন যা স্পষ্টতা, সরলতা এবং কার্যকারিতার উপর ফোকাস করে। ওয়ারফ্রেমের উপর কাজ করার সময় মনে রাখা কিছু গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ এখানে দেওয়া হল:

- **প্রয়োজনীয় বিষয়সমূহ একত্রিত কর:** প্রকল্পের প্রয়োজনীয়তা এবং উদ্দেশ্যগুলি বুঝে কার্যক্রম শুরু কর। গবেষণা পরিচালনা কর, লক্ষ্যিত গ্রাহকদের পছন্দগুলি বিশ্লেষণ কর এবং ব্যবহারকারীর ব্যবহারের অভিজ্ঞতার সময়কালকে সংজ্ঞায়িত কর।
- **আইডিয়া স্কেচ কর:** কাগজে বা ডিজিটাল সরঞ্জাম ব্যবহার করে আইডিয়া স্কেচ করে কাজ শুরু কর। লেআউট, কাঠামো এবং নেভিগেশন এর উপাদানগুলিতে ফোকাস কর।
- **ভুল সংশোধন কর এবং পুনরাবৃত্তি কর:** স্টেকহোল্ডারদের কাছ থেকে ফিডব্যাক অন্তর্ভুক্ত করে প্রাথমিক স্কেচগুলিকে সংশোধন কর। ব্যবহারকারীর অভিজ্ঞতা সূক্ষ্মভাবে টিউন করতে ওয়ারফ্রেমগুলিতে পুনরাবৃত্তি কর।
- **ডিটেইলস যুক্ত কর:** ওয়ারফ্রেম ডিজাইন করার সাথে সাথে ভিজ্যুয়াল উপস্থাপনা উন্নত করতে বিষয়বস্তু, চিত্র এবং ইন্টারেক্টিভ উপাদানগুলির মতো আরও বিভিন্ন ডিটেইলস যুক্ত কর।
- **পর্যালোচনা এবং যাচাই কর:** প্রকল্পের লক্ষ্যগুলির সাথে সামঞ্জস্য নিশ্চিত করতে নিজের টিম এবং স্টেকহোল্ডারদের সাথে ওয়ারফ্রেমগুলি পর্যালোচনা কর। একটি স্বজ্ঞাত ব্যবহারকারীর অভিজ্ঞতার জন্য ব্যবহারকারীর অভিজ্ঞতা এবং কার্যকারিতা যাচাই কর।

#### গ. ওয়ারফ্রেম ব্যবহারের সুবিধা

- **স্পষ্ট যোগাযোগ:** ওয়ারফ্রেমগুলি একটি ভিজ্যুয়াল উপস্থাপনা হিসাবে কাজ করে যা আইডিয়া এবং কনসেপ্টগুলিকে কার্যকরভাবে উপস্থাপন করতে সহায়তা করে।
- **দক্ষ সহযোগিতা:** ওয়ারফ্রেম ব্যবহারের মাধ্যমে নিজের টিম কার্যকরভাবে সহযোগিতা করতে পারে এবং ওয়ারফ্রেমগুলিতে ফিডব্যাক প্রদান করতে পারে, যা আরও ভাল ফলাফলের দিকে পরিচালিত করে।
- **ব্যয় সাশ্রয়ী:** ওয়ারফ্রেম ডিজাইন ফিডব্যাকের প্রাথমিক পর্যায়ে সমস্যাগুলি চিহ্নিত এবং সমাধান করে, ওয়ারফ্রেমগুলি সময় এবং মূলধন সাশ্রয় করতে সহায়তা করে।
- **উন্নত ব্যবহারকারীর অভিজ্ঞতা:** ওয়ারফ্রেমগুলি ডিজাইনারদের ব্যবহারকারীর মিথস্ক্রিয়া এবং অভিজ্ঞতার উপর ফোকাস করতে সক্ষম করে, যার ফলে একটি সু-সংজ্ঞায়িত ইউজার ইন্টারফেস তৈরি হয়।

#### ঘ. মকআপ

## মকআপ: পণ্য এবং সেবা মডেলিংয়ের ভিত্তি

মকআপ হল এমন একটি অপরিহার্য সরঞ্জাম যা আইডিয়া এবং ফিনিশ পণ্যের মধ্যকার ফাঁকা জায়গা কে পূরণ করে। একটি পণ্য বা সেবার বাস্তবসম্মত ভিজ্যুয়াল উপস্থাপনা প্রদান করে, মকআপগুলি স্টেকহোল্ডারদের বিভিন্ন সিদ্ধান্ত নিতে এবং ডিজাইনে কার্যকরভাবে পরিবর্তন এবং পরিমার্জন করতে ব্যবহার করা হয়। এটি একটি ওয়েবসাইট, মোবাইল অ্যাপ, কোন পণ্য বা পরিষেবা যা ই হোক না কেন, মকআপ পণ্যের আইডিয়াগুলোকে একত্রিত করার এবং ফিডব্যাক সংগ্রহ করার একটি স্পষ্ট উপায় হিসেবে ব্যবহার করা হয়।



## ডিজাইন প্রক্রিয়ায় মকআপের ভূমিকা

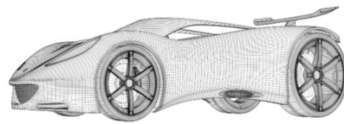
মকআপ হল পুরো ডিজাইন প্রক্রিয়ায় একটি মূল্যবান সম্পদ, যা সিদ্ধান্তগুলিকে পরিচালিত করে, ধারণাগুলিকে যাচাই করে এবং উদ্ভাবনকে প্রদর্শন করে। মকআপগুলি ডিজাইনারদের জন্য ওয়্যারফ্রেম থেকে শেষ প্রোটোটাইপ পর্যন্ত, একটি রোডম্যাপ হিসাবে কাজ করে এবং ফিনিশ পণ্যের একটি স্পষ্ট উপস্থাপনা প্রদান করে। ডিজাইন ওয়ার্কফ্লোতে মকআপ অন্তর্ভুক্ত করে ডিজাইন টিম কার্যকরভাবে সহযোগিতা করতে পারে, দূত পুনরাবৃত্তি করতে পারে এবং ব্যতিক্রমী ফলাফল সরবরাহ করতে পারে।

## ৩. প্রোটোটাইপ

### প্রোটোটাইপ: ডিজাইন প্রক্রিয়ায় একটি গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ

প্রোটোটাইপ হল একটি পণ্য বা সেবার একটি ইন্টারেক্টিভ মডেল যা ব্যবহারকারীদের সাথে টেস্ট করার জন্য ডিজাইন করা হয়। প্রোটোটাইপ ডিজাইন প্রক্রিয়ায় একটি গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ, কারণ এগুলি দলগুলিকে প্রকল্পের প্রাথমিক পর্যায়ে ধারণাগুলিকে যাচাই করতে এবং ব্যবহারকারীর ফিডব্যাক সংগ্রহ করতে ব্যবহার করা হয়। প্রোটোটাইপ বিভিন্ন ম্যাটেরিয়াল দিয়ে বিভিন্ন সাইজে তৈরি করা যেতে পারে, সহজ কাগজের প্রোটোটাইপ থেকে আরও জটিল উচ্চ-ভিত্তিশিল্প প্রোটোটাইপ পর্যন্ত। প্রোটোটাইপের জন্য সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হল যে এটি ব্যবহারকারীদের জন্য প্রকৃত পণ্য বা সেবার সাথে পরিচয় করিয়ে দেওয়ার জন্য যথেষ্ট বাস্তবসম্মত হতে হয়, যাতে ব্যবহারকারী ফিনিশ পণ্য কি রকম হবে সেটার একটা ভাল ধারণা পায়।

### Blueprint



How it works  
in concept

### Prototype



How it works  
in practice

### প্রোটোটাইপের ধরণ

পণ্য উন্নয়নে বিভিন্ন ধরণের প্রোটোটাইপ ব্যবহৃত হয়, প্রতিটি একটি নির্দিষ্ট উদ্দেশ্যে ব্যবহার করা হয়:

- **লো-ফিডালিটি প্রোটোটাইপ:** বেসিক স্কেচ বা ওয়্যারফ্রেম যা ধারণা যাচাই এবং প্রাথমিক পর্যায়ে ডিজাইন তৈরী করে তা টেস্ট করা হয়।
- **হাই-ফিডালিটি প্রোটোটাইপ:** ইন্টারেক্টিভ বৈশিষ্ট্য এবং কার্যকারিতা সহ ডিটেইল সমৃদ্ধ মডেল, যা চূড়ান্ত পণ্যের সাথে অনেক বেশি মিল থাকে।
- **ফাংশনাল প্রোটোটাইপ:** সম্পূর্ণরূপে কার্যকর মডেল যা প্রযুক্তিগত দিক এবং ব্যবহারকারীর মিথস্ক্রিয়া পরীক্ষার জন্য ব্যবহার করা যায়।

#### চ. প্রোটোটাইপ উন্নয়নের জন্য কার্যকরী অনুশীলন

পণ্য উন্নয়নে প্রোটোটাইপের কার্যকারিতা নিশ্চিত করার জন্য, নিম্নলিখিত অনুশীলনগুলি বিবেচনা করা হয়:

- **স্পষ্ট উদ্দেশ্য নির্ধারণ করা:** ডিজাইন এর সিদ্ধান্ত এবং পরীক্ষার কৌশলগুলোকে সামঞ্জস্য করতে প্রোটোটাইপের উদ্দেশ্য এবং লক্ষ্যগুলি স্পষ্টভাবে নির্ধারণ করা।
- **পুনরাবৃত্তি এবং পরিমার্জন করা:** ডিজাইন এবং কার্যকারিতা অপ্টিমাইজ করার জন্য ফিডব্যাক এবং টেস্টের ফলাফলের উপর ভিত্তি করে প্রোটোটাইপগুলিতে ক্রমাগত পুনরাবৃত্তি এবং পরিমার্জন সম্পাদন করা।
- **স্টেকহোল্ডারদের এই প্রক্রিয়ায় যুক্ত করা:** অন্তর্দৃষ্টি এবং দৃষ্টিভঙ্গি বা ফিডব্যাক সংগ্রহ করতে প্রোটোটাইপ উন্নয়ন প্রক্রিয়া জুড়ে মূল স্টেকহোল্ডারদের সংযুক্ত করা।
- **টেস্ট পরিচালনা করা:** সম্ভাব্য সমস্যা এবং উন্নতির সুযোগ চিহ্নিত করতে উন্নয়নের একাধিক পর্যায়ে ব্যবহারকারীদের মাধ্যমে টেস্ট এবং যাচাইকরণ প্রক্রিয়া পরিচালনা করা।

### ১.৫ চূড়ান্ত পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন

চূড়ান্ত পণ্য/সেবা ডিজাইন করার জন্য অংশীজনদের কাছ থেকে মতামত সংগ্রহ করা অনেক বেশি জরুরী। অংশীজনদের মধ্যে গ্রাহক, টিমের সদস্য, স্টেকহোল্ডার এবং অন্যান্য স্বার্থাশ্রেষ্টী গোষ্ঠী অন্তর্ভুক্ত থাকতে পারে, যারা পণ্য বা সেবার গুণগত মান এবং ব্যবহারিকতা সম্পর্কে মূল্যবান তথ্য প্রদান করতে পারে। এই মতামতগুলি বিশ্লেষণ করে এবং প্রয়োজনীয় সংশোধন করে একটি কার্যকর এবং সন্তোষজনক চূড়ান্ত পণ্য বা সেবা তৈরি করা হয়, যা সকলের চাহিদা এবং প্রত্যাশা পূরণ করতে সক্ষম। এর ফলে, পণ্য/সেবার গুণগত মান বৃদ্ধি পায় এবং বাজারে এর গ্রহণযোগ্যতা নিশ্চিত হয়।

#### ক. বাজার গবেষণা

- গ্রাহকের চাহিদা ও প্রত্যাশা বুঝতে বাজার গবেষণা করা হয়।
- প্রতিযোগীদের পণ্য ও পরিষেবা বিশ্লেষণ করা হয়।

#### খ. আলোচনা ও পরামর্শ

- দলগত আলোচনার মাধ্যমে পণ্য বা পরিষেবার বিভিন্ন দিক নিয়ে আলোচনা করা হয়।
- বিশেষজ্ঞদের পরামর্শ নেয়া হয়।

#### গ. নকশা ও প্রোটোটাইপ

- প্রাথমিক নকশা তৈরি করা হয় এবং প্রোটোটাইপ ডেভেলপ করা হয়।
- প্রোটোটাইপ পরীক্ষার মাধ্যমে চিহ্নিত সমস্যা সমাধান করা হয়।

#### ঘ. ব্যবহারকারী প্রতিক্রিয়া

- পাইলট প্রকল্প বা সীমিত পরিসরে পণ্য/পরিষেবা প্রদান করে ব্যবহারকারীদের প্রতিক্রিয়া নেয়া হয়।

- প্রতিক্রিয়ার ভিত্তিতে প্রয়োজনীয় পরিবর্তন আনা হয়।
- ঙ. চূড়ান্ত উন্নয়ন ও পরীক্ষা
- সকল সংশোধন এবং উন্নয়নমূলক কাজ সম্পন্ন করে চূড়ান্ত পণ্য/পরিষেবা তৈরি করা হয়।
  - চূড়ান্ত পরীক্ষার মাধ্যমে পণ্য/পরিষেবার গুণগত মান নিশ্চিত করা হয়।
- চ. বাজারে প্রবর্তন
- পণ্য/পরিষেবা চূড়ান্তভাবে বাজারে প্রবর্তন করা হয়।
  - প্রবর্তনের পর গ্রাহকের প্রতিক্রিয়া এবং সন্তুষ্টি পর্যবেক্ষণ করা হয়।
- ছ. পর্যবেক্ষণ ও আপডেট
- পণ্য/পরিষেবার কার্যকারিতা এবং গ্রাহক প্রতিক্রিয়া নিয়মিত পর্যবেক্ষণ করা হয়।
  - প্রয়োজন অনুযায়ী পণ্য/পরিষেবা আপডেট করা হয়।

## ১.৬ স্টেকহোল্ডার

### ক. ব্যবসায়িক সমিতি

ব্যবসায়িক সমিতি একটি সংগঠন যা বিভিন্ন ব্যবসা প্রতিষ্ঠান এবং পেশাদারদের মধ্যে সহযোগিতা, নেটওয়ার্কিং, এবং মিথস্ক্রিয়া বৃদ্ধি করার লক্ষ্যে কাজ করে। এই ধরনের সমিতিগুলি তাদের সদস্যদের জন্য বিভিন্ন সুবিধা প্রদান করে, যেমন শিক্ষামূলক কর্মশালা, বাজার গবেষণা, প্রযুক্তিগত সহায়তা, এবং ব্যবসায়িক উন্নয়নের সুযোগ। এছাড়াও, ব্যবসায়িক সমিতি সদস্যদের স্বার্থ রক্ষা করতে এবং নীতিনির্ধারণ প্রক্রিয়ায় তাদের প্রতিনিধিত্ব করতে কাজ করে। এর ফলে, সদস্যরা তাদের ব্যবসা পরিচালনায় দক্ষতা বাড়াতে এবং নতুন ব্যবসায়িক সুযোগ সৃষ্টিতে সক্ষম হয়।



নতুন পণ্য বা সেবার জন্য ফিডব্যাক সংগ্রহে ব্যবসায়িক সমিতির গুরুত্ব অপরিসীম। ব্যবসায়িক সমিতি বিভিন্ন শিল্প ও ব্যবসার প্রতিনিধি হিসেবে কাজ করে এবং তাদের সদস্যদের স্বার্থ রক্ষায় ভূমিকা পালন করে। নতুন পণ্য বা সেবা চালু করার ক্ষেত্রে ফিডব্যাক সংগ্রহ ব্যবসার সফলতার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। ব্যবসায়িক সমিতি তাদের সদস্যদের কাছ থেকে সরাসরি ফিডব্যাক সংগ্রহ করে, যা নতুন পণ্য বা সেবার কার্যকারিতা, বাজারগ্রহণযোগ্যতা এবং গ্রাহক সন্তুষ্টি পরিমাপ করতে সহায়ক। এই ফিডব্যাকের মাধ্যমে পণ্য বা সেবা উন্নয়নের ক্ষেত্রে কোন দিকগুলোতে পরিবর্তন বা উন্নতি প্রয়োজন তা নির্ধারণ করা যায়। এছাড়া, ব্যবসায়িক সমিতির মাধ্যমে সংগৃহীত ফিডব্যাক নতুন উদ্যোগ গ্রহণে ঝুঁকি কমাতে এবং বাজারের চাহিদার সাথে সামঞ্জস্য রেখে পণ্য বা সেবা প্রবর্তন করতে সহায়তা করে। এভাবে, ফিডব্যাক সংগ্রহ ব্যবসায়িক সমিতির সদস্যদের মধ্যে আস্থা বাড়ায় এবং শিল্পের সামগ্রিক উন্নয়নে সহায়ক হয়। সংক্ষেপে, নতুন পণ্য বা সেবার জন্য ব্যবসায়িক সমিতির মাধ্যমে ফিডব্যাক সংগ্রহ পণ্যের সাফল্য, গ্রাহক সন্তুষ্টি এবং বাজারের প্রতিযোগিতায় টিকে থাকার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

#### খ. চেম্বার অব কমার্স

বাংলাদেশের চেম্বার অব কমার্স অ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রি (FBCCI) হল দেশের সর্ববৃহৎ এবং শীর্ষস্থানীয় ব্যবসায়িক সংগঠন। এটি দেশের ব্যবসায়িক সম্প্রদায়ের স্বার্থ রক্ষায় এবং উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। FBCCI-এর সদস্য হিসেবে বিভিন্ন বাণিজ্য সংগঠন, চেম্বার, এবং সমিতি অন্তর্ভুক্ত রয়েছে। এটির মূল লক্ষ্য হলো ব্যবসায়িক পরিবেশের উন্নয়ন, বাণিজ্যিক সুযোগের সম্প্রসারণ, এবং বিনিয়োগের প্রবাহ বাড়ানো।



FBCCI ব্যবসায়িক তথ্য এবং বিশ্লেষণ সরবরাহ করে, নীতিনির্ধারণ প্রক্রিয়ায় অংশগ্রহণ করে, এবং সরকারের সঙ্গে সমন্বয় সাধন করে বিভিন্ন বাণিজ্য ও শিল্প সংশ্লিষ্ট ইস্যুতে। এছাড়া, এটি স্থানীয় এবং আন্তর্জাতিক পর্যায়ে ব্যবসায়িক মেলা, সেমিনার, ওয়ার্কশপ এবং নেটওয়ার্কিং ইভেন্ট আয়োজন করে। এই সংগঠনটি দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন এবং আন্তর্জাতিক বাজারে প্রতিযোগিতামূলক অবস্থান নিশ্চিত করতে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছে।

নতুন পণ্য বা সেবার জন্য ফিডব্যাক সংগ্রহে চেম্বার অব কমার্সের গুরুত্ব অপরিসীম। চেম্বার অব কমার্স একটি বাণিজ্যিক সংগঠন যা স্থানীয় ব্যবসায়িক সম্প্রদায়ের স্বার্থ রক্ষায় এবং তাদের মধ্যে সমন্বয় সাধনে কাজ করে। নতুন পণ্য বা সেবা চালু করার ক্ষেত্রে ফিডব্যাক সংগ্রহ অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, কারণ এটি পণ্য বা সেবার কার্যকারিতা ও বাজারগ্রহণযোগ্যতা নির্ধারণে সহায়ক। চেম্বার অব কমার্স তাদের সদস্যদের কাছ থেকে সরাসরি ফিডব্যাক সংগ্রহ করতে পারে, যা ব্যবসায়িক তথ্যকে তাদের পণ্য বা সেবা উন্নত করতে এবং বাজারের চাহিদার সাথে মানানসই করতে সহায়তা করে।

#### গ. সরকারি সংস্থা

সরকারি সংস্থা এমন প্রতিষ্ঠান যা সরকার কর্তৃক প্রতিষ্ঠিত এবং পরিচালিত হয়, এবং এটি বিভিন্ন প্রশাসনিক, সামাজিক, অর্থনৈতিক, এবং সাংস্কৃতিক কার্যক্রম পরিচালনা করে। এই সংস্থাগুলির মূল লক্ষ্য হলো জনসেবা প্রদান করা এবং সরকারি নীতিমালা কার্যকরভাবে বাস্তবায়ন করা। সরকারি সংস্থাগুলি বিভিন্ন মন্ত্রণালয়, বিভাগ, অধিদপ্তর, ও কমিশনের মাধ্যমে বিভিন্ন ক্ষেত্রে কাজ করে থাকে।

উদাহরণস্বরূপ, শিক্ষা মন্ত্রণালয় দেশের শিক্ষাব্যবস্থা পরিচালনা করে, স্বাস্থ্য মন্ত্রণালয় জনস্বাস্থ্য সংক্রান্ত কার্যক্রম সমন্বয় করে, এবং যোগাযোগ মন্ত্রণালয় দেশের পরিবহন ও যোগাযোগ ব্যবস্থার উন্নয়নে কাজ করে। এছাড়া, বিভিন্ন নিয়ন্ত্রক সংস্থা এবং কমিশন যেমন বিদ্যুৎ উন্নয়ন বোর্ড (PDB), বাংলাদেশ ব্যাংক, এবং জাতীয় রাজস্ব বোর্ড (NBR) নির্দিষ্ট খাতের নিয়ন্ত্রণ ও সমন্বয়ের দায়িত্ব পালন করে।

নতুন পণ্য বা সেবার ফিডব্যাক সংগ্রহের জন্য বাংলাদেশের সরকারি সংস্থাগুলোর গুরুত্ব অপরিসীম। সরকারি সংস্থাগুলি জনসাধারণের সেবা ও উন্নয়নের জন্য কাজ করে এবং তারা নতুন পণ্য বা সেবা চালু করার ক্ষেত্রে জনমতের গুরুত্ব অনুধাবন করে। ফিডব্যাক সংগ্রহের মাধ্যমে সরকারি সংস্থাগুলি সরাসরি জনগণের মতামত, চাহিদা এবং প্রত্যাশা জানতে পারে, যা নতুন পণ্য বা সেবার কার্যকারিতা এবং গ্রহণযোগ্যতা পরিমাপ করতে সহায়ক।

উদাহরণস্বরূপ, স্বাস্থ্য, শিক্ষা, পরিবহন বা ডিজিটাল সেবার ক্ষেত্রে জনগণের ফিডব্যাক সংগ্রহ করে সেবা প্রদানের মান উন্নত করা যায়। একইভাবে কোন উদ্যোক্তার কোন পণ্য সরকারি সংস্থাগুলোর মাধ্যমে ফিডব্যাক নিলে বিভিন্ন দিক থেকে উন্নয়নমূলক আইডিয়া সংগ্রহ করা সম্ভব হয়।

## ■ এসএমই ফাউন্ডেশন

SME ফাউন্ডেশন বাংলাদেশ একটি সরকারি প্রতিষ্ঠান যা ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগ (SME) খাতের উন্নয়ন ও সমর্থনের জন্য কাজ করে। ২০০৭ সালে প্রতিষ্ঠিত এই ফাউন্ডেশনটির প্রধান লক্ষ্য হলো দেশের SME খাতের উদ্যোক্তাদের প্রয়োজনীয় সহায়তা প্রদান করে তাদের সক্ষমতা বৃদ্ধি করা এবং অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি ত্বরান্বিত করা।



SME ফাউন্ডেশন বিভিন্ন কার্যক্রম ও প্রকল্পের মাধ্যমে উদ্যোক্তাদের প্রশিক্ষণ, পরামর্শ, আর্থিক সহায়তা, এবং প্রযুক্তিগত সহায়তা প্রদান করে। এটি উদ্যোক্তাদের ব্যবসা পরিচালনা, বিপণন কৌশল, এবং উন্নত প্রযুক্তি ব্যবহারের দক্ষতা বৃদ্ধির জন্য বিভিন্ন ওয়ার্কশপ ও সেমিনার আয়োজন করে। এছাড়াও, ফাউন্ডেশনটি গবেষণা ও উন্নয়ন কার্যক্রম পরিচালনা করে এবং SME খাতের উন্নয়নের জন্য প্রয়োজনীয় নীতিমালা প্রণয়নে সহায়তা করে।

SME ফাউন্ডেশন বাংলাদেশে ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোগের জন্য একটি গুরুত্বপূর্ণ প্ল্যাটফর্ম হিসেবে কাজ করছে, যা উদ্যোক্তাদের বিকাশ ও প্রতিযোগিতামূলক বাজারে তাদের অবস্থান সুদৃঢ় করতে সহায়তা করে। এর ফলে, দেশের সামগ্রিক অর্থনৈতিক উন্নয়নে SME খাতের অবদান বৃদ্ধি পাচ্ছে।

## ■ বিসিক

বাংলাদেশ ক্ষুদ্র ও কুটির শিল্প কর্পোরেশন (BSCIC) একটি সরকারি প্রতিষ্ঠান যা দেশের ক্ষুদ্র, কুটির এবং মাঝারি শিল্পের উন্নয়ন ও সম্প্রসারণের লক্ষ্যে কাজ করে। ১৯৫৭ সালে প্রতিষ্ঠিত এই সংস্থাটি শিল্পখাতে উদ্যোক্তা সৃষ্টি, কর্মসংস্থান বৃদ্ধি এবং অর্থনৈতিক উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।



BSCIC বিভিন্ন সেবা ও সহায়তা প্রদান করে, যার মধ্যে রয়েছে

- **প্রশিক্ষণ ও দক্ষতা উন্নয়ন:** উদ্যোক্তাদের জন্য বিভিন্ন প্রশিক্ষণ কর্মসূচি আয়োজন করে, যা তাদের ব্যবসা পরিচালনা, উৎপাদন দক্ষতা, এবং প্রযুক্তি ব্যবহারে সাহায্য করে।
- **পরামর্শ ও প্রযুক্তিগত সহায়তা:** উদ্যোক্তাদের ব্যবসায়িক সমস্যা সমাধান এবং প্রযুক্তিগত উন্নয়নের জন্য বিশেষজ্ঞ পরামর্শ প্রদান করে।
- **অর্থায়ন ও ঋণ সুবিধা:** ক্ষুদ্র ও মাঝারি শিল্পের উদ্যোক্তাদের আর্থিক সহায়তা প্রদান করে, যাতে তারা সহজে ব্যবসা শুরু করতে ও পরিচালনা করতে পারে।
- **উন্নয়ন প্রকল্প ও শিল্পাঞ্চল:** BSCIC বিভিন্ন শিল্পাঞ্চল ও শিল্পপার্ক স্থাপন করে, যেখানে উদ্যোক্তারা সহজে জমি, অবকাঠামো, এবং অন্যান্য সুবিধা পেতে পারে।
- **মার্কেটিং ও প্রদর্শনী:** উদ্যোক্তাদের পণ্যের বাজারজাতকরণে সহায়তা করে এবং বিভিন্ন বাণিজ্য মেলা ও প্রদর্শনী আয়োজন করে।

## ■ বি এস টি আই

বাংলাদেশ স্ট্যান্ডার্ডস অ্যান্ড টেস্টিং ইনস্টিটিউশন (BSTI) হল একটি সরকারি সংস্থা যা দেশের মান নিয়ন্ত্রণ এবং মান উন্নয়নের জন্য দায়ী। ১৯৮৫ সালে প্রতিষ্ঠিত এই সংস্থাটি বাংলাদেশে পণ্য এবং সেবার মান নিশ্চিত করার পাশাপাশি মেট্রোলজি, পণ্যের পরীক্ষা, এবং ক্যালিব্রেশন সেবা প্রদান করে থাকে।



BSTI-এর প্রধান কার্যক্রমগুলির মধ্যে রয়েছে:

- **মান প্রণয়ন:** বিভিন্ন পণ্য ও সেবার জন্য জাতীয় মান প্রণয়ন করা, যাতে দেশের ভোক্তার নিরাপদ ও মানসম্মত পণ্য পেতে পারেন।
- **মান নিয়ন্ত্রণ ও সার্টিফিকেশন:** পণ্যগুলির মান যাচাই এবং মান সনদ প্রদান করা, যা দেশীয় ও আন্তর্জাতিক বাজারে পণ্যের গ্রহণযোগ্যতা নিশ্চিত করে।
- **পরীক্ষা ও ক্যালিব্রেশন:** বিভিন্ন পরীক্ষাগারে পণ্যের মান ও গুণাগুণ পরীক্ষা করা এবং পরিমাপ যন্ত্রের নির্ভুলতা যাচাই করা।
- **মেট্রোলজি:** সঠিক ও নির্ভুল পরিমাপ নিশ্চিত করার জন্য জাতীয় পরিমাপ মানদণ্ড স্থাপন ও রক্ষণাবেক্ষণ করা।
- **তদারকি ও আইন প্রয়োগ:** বাজারে মানহীন পণ্য প্রবেশ রোধ করতে তদারকি করা এবং মান নিয়ন্ত্রণ আইন বাস্তবায়ন করা।

BSTI বাংলাদেশে পণ্যের মান নিয়ন্ত্রণ এবং ভোক্তা সুরক্ষা নিশ্চিত করার ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেছে। এটির কার্যক্রমের মাধ্যমে দেশের অভ্যন্তরীণ বাজারে মানসম্পন্ন পণ্য সরবরাহ নিশ্চিত হয় এবং আন্তর্জাতিক বাণিজ্যে প্রতিযোগিতায় টিকে থাকতে দেশের পণ্যগুলির মান বাড়ানো সম্ভব হয়।

## ■ বি সি এস আই আর

বাংলাদেশ কাউন্সিল অফ সায়েন্টিফিক অ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রিয়াল রিসার্চ (BCSIR) একটি সরকারি সংস্থা যা দেশের বৈজ্ঞানিক এবং শিল্প গবেষণা ও উন্নয়নের জন্য কাজ করে। ১৯৭৩ সালে প্রতিষ্ঠিত এই সংস্থাটি দেশের অর্থনৈতিক ও প্রযুক্তিগত অগ্রগতির লক্ষ্যে বিভিন্ন বৈজ্ঞানিক গবেষণা, প্রযুক্তি উদ্ভাবন, এবং শিল্প উন্নয়ন কার্যক্রম পরিচালনা করে।



BCSIR-এর প্রধান কার্যক্রমগুলির মধ্যে রয়েছে:

- **বৈজ্ঞানিক গবেষণা:** বিভিন্ন বিজ্ঞান ও প্রযুক্তি ক্ষেত্রে মৌলিক ও প্রয়োগকৃত গবেষণা পরিচালনা করা, যার মাধ্যমে নতুন জ্ঞান ও প্রযুক্তি উদ্ভাবন করা হয়।
- **প্রযুক্তি উদ্ভাবন ও হস্তান্তর:** নতুন প্রযুক্তি উদ্ভাবন এবং সেগুলি স্থানীয় শিল্পে প্রয়োগের জন্য হস্তান্তর করা, যা শিল্প খাতে দক্ষতা বৃদ্ধি এবং উৎপাদনশীলতা বাড়াতে সহায়ক।
- **পরীক্ষা ও বিশ্লেষণ:** বিভিন্ন পণ্য ও উপকরণের মান পরীক্ষা এবং বিশ্লেষণ করা, যা মান নিয়ন্ত্রণ এবং গবেষণার ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

- **প্রশিক্ষণ ও দক্ষতা উন্নয়ন:** বিজ্ঞানী, প্রযুক্তিবিদ, এবং উদ্যোক্তাদের জন্য বিভিন্ন প্রশিক্ষণ কর্মসূচি আয়োজন করা, যা তাদের দক্ষতা বৃদ্ধি এবং উদ্ভাবনী কার্যক্রমে অংশগ্রহণে সহায়তা করে।

- **পরামর্শ ও প্রযুক্তিগত সহায়তা:** শিল্প ও বাণিজ্য খাতের বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানকে প্রযুক্তিগত পরামর্শ ও সহায়তা প্রদান করা, যা তাদের সমস্যার সমাধান এবং উৎপাদন প্রক্রিয়ার উন্নয়নে সহায়ক।

BCSIR বাংলাদেশের বিজ্ঞান ও প্রযুক্তি খাতের উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করছে। এর মাধ্যমে উদ্ভাবনী গবেষণা, প্রযুক্তি উন্নয়ন, এবং শিল্প খাতে নতুন নতুন সমাধান প্রয়োগের সুযোগ সৃষ্টি হচ্ছে, যা দেশের অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি ও উন্নয়নে সহায়ক।

#### ■ প্যাটার্ন এবং ডিজাইন অধিদপ্তর

বাংলাদেশের পেটেন্ট, ডিজাইন ও ট্রেডমার্ক অধিদপ্তর (ডিপিডি) হলো একটি সরকারি সংস্থা যা দেশের পেটেন্ট, ডিজাইন এবং ট্রেডমার্ক সম্পর্কিত কার্যক্রম পরিচালনা করে। এই অধিদপ্তরটি শিল্প মন্ত্রণালয়ের অধীনে কাজ করে এবং উদ্ভাবনী প্রযুক্তি ও সৃজনশীল ডিজাইনকে সুরক্ষিত করতে সহায়তা করে।



বাংলাদেশের পেটেন্ট, ডিজাইন ও ট্রেডমার্ক অধিদপ্তরের প্রধান কার্যাবলী:

- **পেটেন্ট নিবন্ধন:** নতুন উদ্ভাবনের জন্য পেটেন্ট প্রদান করা।
- **ডিজাইন নিবন্ধন:** শিল্প ডিজাইনের জন্য নিবন্ধন প্রদান করা।
- **ট্রেডমার্ক নিবন্ধন:** ব্র্যান্ড, লোগো বা অন্যান্য চিহ্নের জন্য ট্রেডমার্ক নিবন্ধন করা।
- **আইনি সুরক্ষা:** পেটেন্ট, ডিজাইন ও ট্রেডমার্ক সম্পর্কিত আইনি সুরক্ষা প্রদান করা।
- **সচেতনতা বৃদ্ধি:** পেটেন্ট, ডিজাইন ও ট্রেডমার্ক সম্পর্কিত সচেতনতা বৃদ্ধি করা।

#### ঘ. ব্যাংক

বাংলাদেশের ব্যাংকিং খাত দেশের অর্থনীতির অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ অংশ। বাংলাদেশের ব্যাংকিং ব্যবস্থা মূলত তিনটি প্রধান শ্রেণীতে বিভক্ত: রাষ্ট্রায়ত্ত্ব ব্যাংক, বেসরকারি ব্যাংক, এবং বিদেশি ব্যাংক। এছাড়াও, কিছু বিশেষায়িত ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠানও রয়েছে।



#### রাষ্ট্রায়ত্ত্ব ব্যাংক

রাষ্ট্রায়ত্ত্ব ব্যাংকগুলো সম্পূর্ণ বা আংশিকভাবে সরকারি মালিকানাধীন। এরা সাধারণত বৃহৎ কর্পোরেট এবং সরকারি প্রকল্পে ঋণ প্রদান করে।

- সোনালী ব্যাংক লিমিটেড
- জনতা ব্যাংক লিমিটেড
- অগ্রণী ব্যাংক লিমিটেড
- রূপালী ব্যাংক লিমিটেড
- বাংলাদেশ ডেভেলপমেন্ট ব্যাংক লিমিটেড

#### বেসরকারি ব্যাংক

বেসরকারি ব্যাংকগুলি ব্যক্তিগত মালিকানাধীন এবং এরা প্রধানত খুচরা ব্যাংকিং এবং এসএমই ঋণ প্রদান করে।

- ঢাকা ব্যাংক লিমিটেড
- ব্র্যাক ব্যাংক লিমিটেড
- ইস্টার্ন ব্যাংক লিমিটেড
- ডাচ-বাংলা ব্যাংক লিমিটেড
- সিটি ব্যাংক লিমিটেড

#### বিদেশি ব্যাংক

বিদেশি ব্যাংকগুলি আন্তর্জাতিক ব্যাংকিং প্রতিষ্ঠান যারা বাংলাদেশে তাদের শাখা পরিচালনা করে।

- স্ট্যান্ডার্ড চার্টার্ড ব্যাংক
- এইচএসবিসি ব্যাংক
- সিটি ব্যাংক

#### বিশেষায়িত ব্যাংক

বিশেষায়িত ব্যাংকগুলি নির্দিষ্ট সেক্টরের জন্য ঋণ প্রদান করে, যেমন কৃষি, শিল্প, এবং ক্ষুদ্র ঋণ।

- বাংলাদেশ কৃষি ব্যাংক
- রাজশাহী কৃষি উন্নয়ন ব্যাংক
- বাংলাদেশ ক্ষুদ্র ও কুটির শিল্প কর্পোরেশন (বিসিক)

#### কেন্দ্রীয় ব্যাংক

বাংলাদেশ ব্যাংক দেশের কেন্দ্রীয় ব্যাংক হিসেবে কাজ করে। এটি মুদ্রানীতি নির্ধারণ, ব্যাংকগুলির নিয়ন্ত্রণ ও তদারকি, এবং বৈদেশিক মুদ্রার রিজার্ভ পরিচালনার দায়িত্ব পালন করে।

#### ডিজিটাল ব্যাংকিং

বাংলাদেশে ডিজিটাল ব্যাংকিং এবং মোবাইল ব্যাংকিং দিন দিন জনপ্রিয় হয়ে উঠছে। **বিকাশ, রকেট,** এবং **নগদ** এই খাতের প্রধান সেবা প্রদানকারী।

বাংলাদেশের ব্যাংকিং ব্যবস্থা দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করছে এবং ক্রমাগত আধুনিকায়নের মাধ্যমে আরও উন্নত সেবা প্রদান করছে।

#### ৬. লোকাল কমিউনিটি

স্থানীয় সম্প্রদায় একটি নির্দিষ্ট ভৌগোলিক অঞ্চলে বসবাসকারী মানুষের একটি গোষ্ঠী, যারা সাধারণত একে অপরের সাথে সামাজিক, অর্থনৈতিক, সাংস্কৃতিক এবং পরিবেশগত সম্পর্কের মাধ্যমে সংযুক্ত থাকে। স্থানীয় সম্প্রদায়গুলি বিভিন্ন ধরনের হতে পারে, যেমন গ্রামীণ সম্প্রদায়, শহরে সম্প্রদায়, বা একটি নির্দিষ্ট জাতিগত বা সাংস্কৃতিক গোষ্ঠী।



বাংলাদেশের স্থানীয় সম্প্রদায়ের জন্য নতুন পণ্য বা সেবার ফিডব্যাক সংগ্রহের গুরুত্ব অপরিহার্য। স্থানীয় সম্প্রদায়ের সদস্যরা সরাসরি নতুন পণ্য বা সেবার প্রভাবিত ভোক্তা, তাই তাদের মতামত এবং অভিজ্ঞতা অত্যন্ত মূল্যবান। ফিডব্যাক সংগ্রহের মাধ্যমে স্থানীয় সম্প্রদায়ের চাহিদা, প্রত্যাশা এবং সমস্যাগুলি সম্পর্কে সঠিক ধারণা পাওয়া যায়, যা পণ্য বা সেবার উন্নয়নে সহায়ক হয়।

উদাহরণস্বরূপ, স্থানীয় কৃষি পণ্য, স্বাস্থ্য সেবা, শিক্ষা ব্যবস্থা বা প্রযুক্তি সেবা সম্পর্কিত ফিডব্যাক সংশ্লিষ্ট সেবাগুলির মান বৃদ্ধিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

#### চ. আইন প্রয়োগকারী সংস্থা

বাংলাদেশে আইন প্রয়োগকারী সংস্থাগুলির ফিডব্যাক সংগ্রহের গুরুত্ব অপরিসীম। এই সংস্থাগুলি জনগণের নিরাপত্তা ও শৃঙ্খলা রক্ষার পাশাপাশি ন্যায়বিচার নিশ্চিত করার জন্য কাজ করে। জনগণের মতামত ও ফিডব্যাক সংগ্রহ করে তারা তাদের সেবা উন্নত করতে পারে এবং জনগণের চাহিদা ও প্রত্যাশা সম্পর্কে আরও ভালভাবে অবগত হতে পারে। ফিডব্যাকের মাধ্যমে তারা তাদের কার্যক্রমের দুর্বলতা চিহ্নিত করতে পারে এবং সেই অনুযায়ী পদক্ষেপ গ্রহণ করতে পারে। এছাড়া, জনগণের ফিডব্যাক আইন প্রয়োগকারী সংস্থাগুলির প্রতি বিশ্বাস ও আস্থা বাড়াতে সহায়ক হতে পারে, যা সমাজে শান্তি ও স্থিতিশীলতা বজায় রাখতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। সংক্ষেপে, আইন প্রয়োগকারী সংস্থাগুলির ফিডব্যাক সংগ্রহ করা শুধুমাত্র তাদের কার্যক্রমের উন্নতি করে না, বরং একটি নিরাপদ ও সুরক্ষিত সমাজ গঠনে সহায়ক হয়।

#### ছ. সিটি কর্পোরেশন

নতুন পণ্য বা সেবার জন্য ফিডব্যাক সংগ্রহে সিটি কর্পোরেশনের গুরুত্ব অপরিসীম। সিটি কর্পোরেশন বিভিন্ন নাগরিক সুবিধা এবং সেবা প্রদান করে থাকে, যা শহরের বাসিন্দাদের জীবনের মান উন্নয়নে সহায়ক। নতুন পণ্য বা সেবার কার্যকারিতা এবং গ্রহণযোগ্যতা পরিমাপের জন্য ফিডব্যাক সংগ্রহ অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এর মাধ্যমে সিটি কর্পোরেশন সরাসরি জনগণের মতামত, চাহিদা এবং প্রত্যাশা জানতে পারে, যা নতুন সেবা বা পণ্যের উন্নয়ন এবং প্রয়োগে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। উদাহরণস্বরূপ, নতুন বর্জ্য ব্যবস্থাপনা পদ্ধতি, জল সরবরাহ সেবা বা ডিজিটাল সেবা চালু করার ক্ষেত্রে নাগরিকদের ফিডব্যাক সিটি কর্পোরেশনকে সংশ্লিষ্ট সেবা আরও কার্যকরভাবে বাস্তবায়ন করতে সাহায্য করে। এছাড়া, সিটি কর্পোরেশনের ফিডব্যাক সংগ্রহের মাধ্যমে সেবা প্রদানের ক্ষেত্রে যে কোন ত্রুটি বা সমস্যা দ্রুত সমাধান করতে পারে, যা নাগরিকদের সন্তুষ্টি বাড়াতে এবং সেবা উন্নত করতে সহায়ক। সংক্ষেপে, নতুন পণ্য বা সেবার জন্য সিটি কর্পোরেশনের ফিডব্যাক সংগ্রহ কার্যক্রমকে আরও দক্ষ, জনমুখী এবং ফলপ্রসূ করে তোলে।

#### জ. এসএমই ফাউন্ডেশন

বাংলাদেশের এসএমই ফাউন্ডেশনের জন্য নতুন পণ্য বা সেবার ফিডব্যাক সংগ্রহের গুরুত্ব অপরিসীম। এসএমই ফাউন্ডেশন ক্ষুদ্র ও মাঝারি উদ্যোক্তাদের উন্নয়ন ও সমর্থনে কাজ করে, যা দেশের অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। নতুন পণ্য বা সেবা প্রবর্তনের ক্ষেত্রে ফিডব্যাক সংগ্রহ এসএমই ফাউন্ডেশনকে উদ্যোক্তাদের চাহিদা, সমস্যা এবং সুযোগ সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা দিতে সহায়ক হয়। ফিডব্যাকের মাধ্যমে প্রাপ্ত তথ্য উদ্যোক্তাদের তাদের পণ্য বা সেবা উন্নয়নে সহায়তা করে, যা বাজারে প্রতিযোগিতামূলক অবস্থান বজায় রাখতে সাহায্য করে।

উদাহরণস্বরূপ, প্রাথমিক পর্যায়ে কোনও নতুন প্রযুক্তি, বিপণন কৌশল বা উৎপাদন পদ্ধতি প্রবর্তনের ক্ষেত্রে ফিডব্যাক সংগ্রহ করে এসএমই ফাউন্ডেশন কার্যকর পরামর্শ ও সহায়তা প্রদান করতে পারে।

#### ঝ. ব্যাংক, ইন্স্যুরেন্স এবং অ-অর্থনৈতিক সংস্থা

বাংলাদেশের ব্যাংক, বীমা এবং অ-আর্থিক সংস্থাগুলির জন্য নতুন পণ্য বা সেবার ফিডব্যাক সংগ্রহের গুরুত্ব অপরিসীম। এই সংস্থাগুলি প্রত্যক্ষভাবে অর্থনৈতিক কার্যক্রম এবং আর্থিক স্থিতিশীলতার সাথে জড়িত, তাই নতুন পণ্য বা সেবার কার্যকারিতা এবং গ্রহণযোগ্যতা নির্ধারণে ফিডব্যাক অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। ব্যাংকগুলি নতুন ঋণ পণ্য, মোবাইল ব্যাংকিং সেবা বা সঞ্চয় প্রকল্প চালু করার আগে গ্রাহকদের মতামত সংগ্রহ করে তাদের চাহিদা ও প্রত্যাশা বুঝতে পারে, যা সেবা উন্নয়নে সহায়ক। একইভাবে, বীমা সংস্থাগুলি নতুন বীমা পলিসি বা প্রিমিয়াম কাঠামোর কার্যকারিতা পরিমাপ করতে গ্রাহকদের ফিডব্যাক ব্যবহার করতে পারে, যা গ্রাহক

সম্মুষ্টি বাড়াতে এবং ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা উন্নত করতে সাহায্য করে। অ-আর্থিক সংস্থাগুলিও নতুন প্রশিক্ষণ প্রোগ্রাম, স্বাস্থ্য সেবা বা সামাজিক উন্নয়ন প্রকল্প বাস্তবায়নের আগে ফিডব্যাক সংগ্রহ করে সংশ্লিষ্ট সেবা আরও কার্যকরভাবে প্রদান করতে পারে। ফিডব্যাকের মাধ্যমে সংগৃহীত তথ্য সংস্থাগুলিকে তাদের সেবা উন্নয়ন, কৌশলগত পরিকল্পনা এবং বাজারে প্রতিযোগিতামূলক অবস্থান বজায় রাখতে সহায়ক হয়। এভাবে, ফিডব্যাক সংগ্রহ ব্যাংক, বীমা এবং অ-আর্থিক সংস্থাগুলির জন্য ব্যবসায়িক সাফল্য, গ্রাহক সম্মুষ্টি এবং সার্বিক উন্নয়নে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

#### ৬৬. ব্যবসায়িক সমিতি

বাংলাদেশের ব্যবসায়িক সমিতিগুলির জন্য নতুন পণ্য বা সেবার ফিডব্যাক সংগ্রহের গুরুত্ব অপরিসীম। ব্যবসায়িক সমিতি বিভিন্ন খাতের ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলির প্রতিনিধিত্ব করে এবং তাদের মধ্যে সমন্বয় সাধন করে। নতুন পণ্য বা সেবা চালু করার ক্ষেত্রে ফিডব্যাক সংগ্রহ এই সমিতিগুলিকে সদস্যদের অভিজ্ঞতা, চাহিদা এবং প্রত্যাশা সম্পর্কে সঠিক ধারণা দিতে সহায়ক হয়। ফিডব্যাকের মাধ্যমে প্রাপ্ত তথ্য নতুন পণ্য বা সেবার কার্যকারিতা, বাজারগ্রহণযোগ্যতা এবং গ্রাহক সম্মুষ্টি নির্ধারণে সহায়ক হয়। উদাহরণস্বরূপ, যদি কোনও শিল্প সমিতি নতুন প্রযুক্তি বা উৎপাদন পদ্ধতি চালু করতে চায়, তবে ফিডব্যাক সংগ্রহ করে তারা সদস্যদের মতামত এবং সমস্যাগুলি বুঝতে পারে, যা উন্নয়নের জন্য প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণে সহায়ক হয়।

#### ট. চেম্বার অব কমার্স

নতুন পণ্য বা সেবার ফিডব্যাক সংগ্রহের জন্য বাংলাদেশের চেম্বার অব কমার্সের গুরুত্ব অপরিসীম। চেম্বার অব কমার্স বিভিন্ন ব্যবসা প্রতিষ্ঠান ও উদ্যোক্তাদের একটি সম্মিলিত প্ল্যাটফর্ম, যা ব্যবসায়িক কার্যক্রম উন্নয়নে এবং বাজারের চাহিদা পূরণে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। নতুন পণ্য বা সেবা চালু করার ক্ষেত্রে ফিডব্যাক সংগ্রহ চেম্বার অব কমার্সকে সদস্যদের প্রকৃত চাহিদা, প্রত্যাশা এবং অভিজ্ঞতা সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা দেয়। এই ফিডব্যাকের মাধ্যমে চেম্বার অব কমার্স সদস্যদের বিভিন্ন সমস্যার সমাধানে কার্যকর পদক্ষেপ নিতে পারে এবং পণ্য বা সেবার গুণগত মান উন্নত করতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, যদি কোনও নতুন প্রযুক্তি বা বিপণন কৌশল প্রবর্তন করা হয়, তবে সদস্যদের ফিডব্যাক সংগ্রহ করে চেম্বার অব কমার্স সেই কৌশলগুলির কার্যকারিতা নির্ধারণ করতে পারে এবং প্রয়োজনীয় পরিবর্তন আনতে পারে।

#### ঠ. এন এস সি আই বি

বাংলাদেশের ন্যাশনাল স্মল অ্যান্ড কটেজ ইন্ডাস্ট্রিজ ফাউন্ডেশন (NSCIB) থেকে নতুন পণ্য বা সেবার জন্য ফিডব্যাক সংগ্রহের গুরুত্ব অপরিসীম। NSCIB ক্ষুদ্র ও কুটির শিল্পের প্রতিনিধিত্বকারী একটি গুরুত্বপূর্ণ প্রতিষ্ঠান, যা এই খাতের উদ্যোক্তাদের উন্নয়ন ও সমর্থনে নিবেদিত। নতুন পণ্য বা সেবার কার্যকারিতা, বাজারের চাহিদা এবং গ্রাহকদের সম্মুষ্টি নিরূপণে NSCIB-এর ফিডব্যাক অত্যন্ত মূল্যবান। এই ফিডব্যাকের মাধ্যমে সংশ্লিষ্ট সংস্থাগুলি ক্ষুদ্র ও কুটির শিল্পের বাস্তব অভিজ্ঞতা এবং সমস্যাবলী সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা পেতে পারে, যা পণ্য বা সেবার গুণগত মান উন্নয়নে সহায়ক। উদাহরণস্বরূপ, একটি নতুন হস্তশিল্প পণ্য বা খাদ্য প্রক্রিয়াকরণ প্রযুক্তি প্রবর্তনের ক্ষেত্রে NSCIB-এর মতামত ও পরামর্শ গ্রহণ করলে সেই পণ্য বা সেবার গ্রহণযোগ্যতা ও কার্যকারিতা বৃদ্ধি পায়। এছাড়া, NSCIB-এর ফিডব্যাক বাজার গবেষণার ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে, যা উদ্যোক্তাদের ঝুঁকি কমাতে এবং সাফল্যের সম্ভাবনা বাড়াতে সহায়ক। সংক্ষেপে, NSCIB থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ নতুন পণ্য বা সেবার উন্নয়ন, বাজারে প্রতিযোগিতামূলক অবস্থান নিশ্চিতকরণ এবং উদ্যোক্তাদের সম্মুষ্টি বৃদ্ধির জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

## ড. সম্ভাব্য গ্রাহক

নতুন পণ্য বা সেবার জন্য সম্ভাব্য গ্রাহকদের কাছ থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহের গুরুত্ব অপরিসীম। ফিডব্যাক সংগ্রহের মাধ্যমে একটি কোম্পানি বাজারের প্রকৃত চাহিদা এবং প্রবণতা সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা পেতে পারে। এটি শুধুমাত্র পণ্যের গুণগত মান উন্নত করতে সহায়তা করে না, বরং গ্রাহকদের প্রত্যাশা ও সন্তুষ্টি নিশ্চিত করার মাধ্যমে বাজারে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা অর্জন করতে সাহায্য করে।



বাংলাদেশের মতো একটি উদীয়মান বাজারে, যেখানে গ্রাহকদের পছন্দ এবং প্রয়োজন দ্রুত পরিবর্তিত হচ্ছে, সঠিক এবং সময়মত ফিডব্যাক সংগ্রহের মাধ্যমে ব্যবসায়ীরা তাদের কৌশল নির্ধারণ করতে পারে এবং সঠিকভাবে বাজারে প্রবেশ করতে পারে। এছাড়াও, গ্রাহকদের মতামত গ্রহণ করলে তারা কোম্পানির প্রতি আস্থা ও বিশ্বাস স্থাপন করে, যা দীর্ঘমেয়াদে ব্যবসার সাফল্যের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

## ১.৭ ফিডব্যাক সংগ্রহ

### ক. ব্যবহারকারীর প্রয়োজন বোঝা

বিভিন্ন স্টেকহোল্ডার যেমন গ্রাহক, ব্যবহারকারী, এবং কর্মচারীদের মতামত সংগ্রহ করে, প্রকৃত প্রয়োজনীয়তা ও প্রত্যাশা বোঝা যায়। এতে পণ্য বা সেবা বাস্তবিক অর্থে কার্যকর হয় এবং গ্রাহকদের সন্তুষ্টি বৃদ্ধি পায়।

### খ. উন্নত মানের পণ্য/সেবা

বিভিন্ন স্তরের ফিডব্যাক গ্রহণ করে, কোন কোন ক্ষেত্রে উন্নতির প্রয়োজন তা নির্ধারণ করা যায়। এটি পণ্য/সেবার মান উন্নত করতে সহায়ক হয়।

### গ. বাজারের চাহিদা নির্ধারণ

স্টেকহোল্ডারদের থেকে পাওয়া তথ্যের মাধ্যমে বাজারের বর্তমান চাহিদা ও প্রবণতা বোঝা যায়। এতে ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলো তাদের পণ্য/সেবাকে বাজারের চাহিদার সাথে সামঞ্জস্য করতে পারে।

### ঘ. নতুন আইডিয়া ও উদ্ভাবন

বিভিন্ন স্টেকহোল্ডারের মতামত এবং ফিডব্যাক নতুন ধারণা এবং উদ্ভাবনের জন্ম দেয়। এতে পণ্য বা সেবার নতুন দিকগুলো আবিষ্কৃত হয় এবং সেগুলো আরও আকর্ষণীয় হয়।

### ঙ. ঝুঁকি হ্রাস

পণ্য বা সেবা বাজারে আনার আগে স্টেকহোল্ডারদের মতামত ও ফিডব্যাক সংগ্রহ করে সম্ভাব্য সমস্যাগুলি পূর্বেই চিহ্নিত করা যায়। এতে ব্যর্থতার ঝুঁকি অনেকাংশে কমে যায়।

### চ. বিশ্বাস ও বিশ্বাসযোগ্যতা বৃদ্ধি

বিভিন্ন স্টেকহোল্ডারদের মতামতকে গুরুত্ব দিয়ে তাদের ফিডব্যাক সংগ্রহ করলে, তারা কোম্পানির প্রতি আস্থা ও বিশ্বাস স্থাপন করে। এতে ব্যবসার দীর্ঘমেয়াদী সম্পর্ক তৈরি হয়।

#### ছ. ব্যবসায়িক কৌশল উন্নয়ন

স্টেকহোল্ডারদের থেকে পাওয়া তথ্যের ভিত্তিতে ব্যবসায়িক কৌশল এবং সিদ্ধান্ত গ্রহণে সহায়ক তথ্য পাওয়া যায়। এটি একটি সফল এবং কার্যকর ব্যবসায়িক পরিকল্পনা তৈরিতে সহায়ক হয়।

## সেলফ চেক (Self-Check)-১: নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে

প্রশিক্ষণার্থীদের জন্য নির্দেশনা: উপরোক্ত ইনফরমেশন শীট পাঠ করে নিচের প্রশ্নগুলোর উত্তর লিখুন-

সঠিক উত্তরে টিক (✓) চিহ্ন দাও:

১. একটি পণ্য বা পরিষেবার চেহারা, অনুভূতি এবং কার্যকারিতা তৈরি করার প্রক্রিয়াকে কি বলে?  
ক. চেহারা খ. প্রোটোটাইপ গ. ডিজাইন ঘ. মার্কেট
২. একটি পণ্য বা পরিষেবার প্রাথমিক মডেলকে কি বলে?  
ক. প্রোটোটাইপ খ. ডিজাইন গ. মডেল ঘ. টার্গেট প্রোডাক্ট
৩. নিচের কোনটিকে ডিজিটাল পণ্যের দ্বি-মাত্রিক রূপরেখা বলে?  
ক. স্কেচ খ. ইমেজ গ. ওয়্যারফ্রেম ঘ. ইঞ্জিনিয়ারিং মডেল
৪. নিচের কোনটি স্টেকহোল্ডার?  
ক. সম্ভাব্য গ্রাহক খ. স্কেচ গ. মার্কেট ঘ. ওয়েবসাইট
৫. ব্যাংক কোন ধরনের স্টেকহোল্ডার?  
ক. গ্রাহক খ. অর্থনৈতিক গ. টেকনিক্যাল ঘ. টেস্টিং

সংক্ষিপ্ত প্রশ্নের উত্তর দিন

১. ওয়্যারফ্রেম কি? এর কাজ কি?  
উত্তর:
২. মকআপ কি এবং এর কাজ কি?  
উত্তর:
৩. প্রোটোটাইপ কি এবং কেন ব্যবহার করা হয়?  
উত্তর:
৪. FBCCI কি এবং এর কাজ কি?  
উত্তর:
৫. ইঞ্জিন কম্প্রেশন প্রেশার বলতে কি বোঝায়?  
উত্তর:

## উত্তরপত্র (Answer Key) - ১: নকশা এবং নমুনা (Prototype) সম্পন্ন করতে পারবে

সঠিক উত্তরে টিক (✓) চিহ্ন দাও:

১. একটি পণ্য বা পরিষেবার চেহারা, অনুভূতি এবং কার্যকারিতা তৈরি করার প্রক্রিয়াকে কি বলে?  
ক. চেহারা খ. প্রোটোটাইপ গ. ডিজাইন ঘ. মার্কেট
২. একটি পণ্য বা পরিষেবার প্রাথমিক মডেলকে কি বলে?  
ক. প্রোটোটাইপ খ. ডিজাইন গ. মডেল ঘ. টার্গেট প্রোডাক্ট
৩. নিচের কোনটিকে ডিজিটাল পণ্যের দ্বি-মাত্রিক রূপরেখা বলে?  
ক. স্কেচ খ. ইমেজ গ. ওয়্যারফ্রেম ঘ. ইঞ্জিনিয়ারিং মডেল
৪. নিচের কোনটি স্টেকহোল্ডার?  
ক. সম্ভাব্য গ্রাহক খ. স্কেচ গ. মার্কেট ঘ. ওয়েবসাইট
৫. ব্যাংক কোন ধরনের স্টেকহোল্ডার?  
ক. গ্রাহক খ. অর্থনৈতিক গ. টেকনিক্যাল ঘ. টেস্টিং

সংক্ষিপ্ত প্রশ্নের উত্তর দিন

১. ওয়্যারফ্রেম কি? এর কাজ কি?

**উত্তর:** ওয়্যারফ্রেম হল ডিজিটাল পণ্যের একটি দ্বি-মাত্রিক চিত্রায়ন, যা খুবই সাধারণ পেন্সিল স্কেচ থেকে শুরু করে সম্পূর্ণ ইন্টারেক্টিভ ডিজিটাল ডিজাইন পর্যন্ত হতে পারে। ওয়্যারফ্রেম হল স্থির, খুবই সহজ কালো এবং সাদা লেআউট এবং কিছু ওয়্যারফ্রেম আরও ইন্টারেক্টিভ হতে পারে যা চূড়ান্ত কার্যকরী পণ্যের কার্যকারিতাকে আরও ভালভাবে অনুকরণ করতে পারে বোঝাতে ডিজাইন করা হয়।

২. মকআপ কি এবং এর কাজ কি?

**উত্তর:** মকআপ হল এমন একটি অপরিহার্য সরঞ্জাম যা আইডিয়া এবং ফিনিশ পণ্যের মধ্যকার ফাঁকা জায়গা কে পূরণ করে। একটি পণ্য বা সেবার বাস্তবসম্মত ভিজুয়াল উপস্থাপনা প্রদান করে, মকআপগুলি স্টেকহোল্ডারদের বিভিন্ন সিদ্ধান্ত নিতে এবং ডিজাইনে কার্যকরভাবে পরিবর্তন এবং পরিমার্জন করতে ব্যবহার করা হয়। এটি একটি ওয়েবসাইট, মোবাইল অ্যাপ, কোন পণ্য বা পরিষেবা যা ই হোক না কেন, মকআপ পণ্যের আইডিয়াগুলোকে একত্রিত করার এবং ফিডব্যাক সংগ্রহ করার একটি স্পষ্ট উপায় হিসেবে ব্যবহার করা হয়।

৩. প্রোটোটাইপ কি এবং কেন ব্যবহার করা হয়?

**উত্তর:** প্রোটোটাইপ হল একটি পণ্য বা সেবার একটি ইন্টারেক্টিভ মডেল যা ব্যবহারকারীদের সাথে টেস্ট করার জন্য ডিজাইন করা হয়। প্রোটোটাইপ ডিজাইন প্রক্রিয়ায় একটি গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ, কারণ এগুলি দলগুলিকে প্রকল্পের প্রাথমিক পর্যায়ে ধারণাগুলিকে যাচাই করতে এবং ব্যবহারকারীর ফিডব্যাক সংগ্রহ করতে ব্যবহার

করা হয়। প্রোটোটাইপ বিভিন্ন ম্যাটেরিয়াল দিয়ে বিভিন্ন সাইজে তৈরি করা যেতে পারে, সহজ কাগজের প্রোটোটাইপ থেকে আরও জটিল উচ্চ-ভিত্তিশিল্প প্রোটোটাইপ পর্যন্ত। প্রোটোটাইপের জন্য সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হল যে এটি ব্যবহারকারীদের জন্য প্রকৃত পণ্য বা সেবার সাথে পরিচয় করিয়ে দেওয়ার জন্য যথেষ্ট বাস্তবসম্মত হতে হয়, যাতে ব্যবহারকারী ফিনিশ পণ্য কি রকম হবে সেটার একটা ভাল ধারণা পায়।

## ৪. FBCCI কি এবং এর কাজ কি?

**উত্তর:** বাংলাদেশের চেম্বার অফ কমার্স অ্যান্ড ইন্ডাস্ট্রি (FBCCI) হল দেশের সর্ববৃহৎ এবং শীর্ষস্থানীয় ব্যবসায়িক সংগঠন। এটি দেশের ব্যবসায়িক সম্প্রদায়ের স্বার্থ রক্ষায় এবং উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। FBCCI-এর সদস্য হিসেবে বিভিন্ন বাণিজ্য সংগঠন, চেম্বার, এবং সমিতি অন্তর্ভুক্ত রয়েছে। এটির মূল লক্ষ্য হলো ব্যবসায়িক পরিবেশের উন্নয়ন, বাণিজ্যিক সুযোগের সম্প্রসারণ, এবং বিনিয়োগের প্রবাহ বাড়ানো।

## ৫. স্টেকহোল্ডারদের থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহের গুরুত্ব লিখুন?

**উত্তর:** স্টেকহোল্ডারদের থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহের গুরুত্ব

- **ব্যবহারকারীর প্রয়োজন বোঝা:** বিভিন্ন স্টেকহোল্ডার যেমন গ্রাহক, ব্যবহারকারী, এবং কর্মচারীদের মতামত সংগ্রহ করে, প্রকৃত প্রয়োজনীয়তা ও প্রত্যাশা বোঝা যায়। এতে পণ্য বা সেবা বাস্তবিক অর্থে কার্যকর হয় এবং গ্রাহকদের সন্তুষ্টি বৃদ্ধি পায়।
- **উন্নত মানের পণ্য/সেবা:** বিভিন্ন স্তরের ফিডব্যাক গ্রহণ করে, কোন কোন ক্ষেত্রে উন্নতির প্রয়োজন তা নির্ধারণ করা যায়। এটি পণ্য/সেবার মান উন্নত করতে সহায়ক হয়।
- **বাজারের চাহিদা নির্ধারণ:** স্টেকহোল্ডারদের থেকে পাওয়া তথ্যের মাধ্যমে বাজারের বর্তমান চাহিদা ও প্রবণতা বোঝা যায়। এতে ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলো তাদের পণ্য/সেবাকে বাজারের চাহিদার সাথে সামঞ্জস্য করতে পারে।
- **নতুন আইডিয়া ও উদ্ভাবন:** বিভিন্ন স্টেকহোল্ডারের মতামত এবং ফিডব্যাক নতুন ধারণা এবং উদ্ভাবনের জন্ম দেয়। এতে পণ্য বা সেবার নতুন দিকগুলো আবিষ্কৃত হয় এবং সেগুলো আরও আকর্ষণীয় হয়।
- **ঝুঁকি হ্রাস:** পণ্য বা সেবা বাজারে আনার আগে স্টেকহোল্ডারদের মতামত ও ফিডব্যাক সংগ্রহ করে সম্ভাব্য সমস্যাগুলি পূর্বেই চিহ্নিত করা যায়। এতে ব্যর্থতার ঝুঁকি অনেকাংশে কমে যায়।
- **বিশ্বাস ও বিশ্বাসযোগ্যতা বৃদ্ধি:** বিভিন্ন স্টেকহোল্ডারদের মতামতকে গুরুত্ব দিয়ে তাদের ফিডব্যাক সংগ্রহ করলে, তারা কোম্পানির প্রতি আস্থা ও বিশ্বাস স্থাপন করে। এতে ব্যবসার দীর্ঘমেয়াদী সম্পর্ক তৈরি হয়।
- **ব্যবসায়িক কৌশল উন্নয়ন:** স্টেকহোল্ডারদের থেকে পাওয়া তথ্যের ভিত্তিতে ব্যবসায়িক কৌশল এবং সিদ্ধান্ত গ্রহণে সহায়ক তথ্য পাওয়া যায়। এটি একটি সফল এবং কার্যকর ব্যবসায়িক পরিকল্পনা তৈরিতে সহায়ক হয়।

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-১.১: বাজারের চাহিদা অনুযায়ী নমুনা (Prototype) তৈরী করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন কর

**Job Name (কাজের নাম):** বাজারের চাহিদা অনুযায়ী নমুনা (Prototype) তৈরী করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন করা।

**উদ্দেশ্য:** একটি সুনির্দিষ্ট পদ্ধতির উপর ফোকাস করে কিভাবে কার্যকর নমুনা (Prototype) তৈরী করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন করতে হয় সে সকল বিষয় সম্পর্কে জানতে পারবে।

**সতর্কতা:** কার্যকর নমুনা (Prototype) তৈরী করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন করার সময় নম্নবর্ণিত সাবধানতা অবলম্বন করতে হবে-

- আইডিয়া জেনারেশন করার জন্য উপযোগী স্থানে কাজ কর।
- পন্য বা সেবার বাস্তব ব্যবহার এর দিকে খেয়াল রেখে নমুনা (Prototype) তৈরী করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন কর।

### কাজের ধাপ

১. প্রয়োজনীয় বিষয়সমূহ একত্রিত কর, প্রকল্পের প্রয়োজনীয়তা এবং উদ্দেশ্যগুলি বুঝে কার্যক্রম শুরু কর।
২. গবেষণা পরিচালনা কর, লক্ষ্যিত গ্রাহকদের পছন্দগুলি বিশ্লেষণ কর এবং ব্যবহারকারীর ব্যবহারের অভিজ্ঞতার সময়কালকে সংজ্ঞায়িত কর।
৩. আইডিয়া স্কেচ কর, কাগজে বা ডিজিটাল সরঞ্জাম ব্যবহার করে আইডিয়া স্কেচ করে কাজ শুরু কর।
৪. লেআউট, কাঠামো এবং নেভিগেশন এর উপাদানগুলিতে ফোকাস কর।
৫. ভুল সংশোধন কর এবং পুনরাবৃত্তি কর, স্টেকহোল্ডারদের কাছ থেকে ফিডব্যাক অন্তর্ভুক্ত করে প্রাথমিক স্কেচগুলিকে সংশোধন কর।
৬. ব্যবহারকারীর অভিজ্ঞতা সূক্ষ্মভাবে টিউন করতে ওয়্যারফ্রেমগুলিতে পুনরাবৃত্তি কর।
৭. ডিটেইলস যুক্ত কর, ওয়্যারফ্রেম তৈরী করে নমুনা (Prototype) তৈরী করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন করার সাথে সাথে ভিজ্যুয়াল উপস্থাপনা উন্নত করতে বিষয়বস্তু, চিত্র এবং ইন্টারেক্টিভ উপাদানগুলির মতো আরও বিভিন্ন ডিটেইলস যুক্ত কর।
৮. পর্যালোচনা এবং যাচাই কর, প্রকল্পের লক্ষ্যগুলির সাথে সামঞ্জস্য নিশ্চিত করতে নিজের টিম এবং স্টেকহোল্ডারদের সাথে ডিজাইনগুলো পর্যালোচনা কর।
৯. একটি স্বজ্ঞাত ব্যবহারকারীর অভিজ্ঞতার আলোকে ডিজাইন করার জন্য ব্যবহারকারীর অভিজ্ঞতা এবং পণ্য/পরিষেবার কার্যকারিতা যাচাই কর।

**স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-১.১: বাজারের চাহিদা অনুযায়ী নমুনা  
(Prototype) তৈরী করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন কর**

**প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ**

ক্রম	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	জোড়া	০১
৩	সেফটি গগলস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

**প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস**

ক্রম	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	ড্রইং খাতা/ ড্রইং প্যাড	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
২	পেন্সিল	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৩	ইরেজার	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৪	কলম	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৫	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৬	সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-১.২: নকশা বা ডিজাইন অনুযায়ী পন্য বা পরিষেবার মডেলিং তৈরি কর

**Job Name (কাজের নাম):** নকশা বা ডিজাইন অনুযায়ী পন্য বা পরিষেবার মডেলিং তৈরি করা।

**উদ্দেশ্য:** একটি সুনির্দিষ্ট পদ্ধতির উপর ফোকাস করে কিভাবে নকশা বা ডিজাইন অনুযায়ী পন্য বা পরিষেবার মডেলিং করতে হয় সে সকল বিষয় সম্পর্কে জানতে পারবে।

**সতর্কতা:** নকশা বা ডিজাইন অনুযায়ী পন্য বা পরিষেবার মডেলিং তৈরি করার সময় নম্নবর্ণিত সাবধানতা অবলম্বন করতে হবে-

- আইডিয়া জেনারেশন করার জন্য উপযোগী স্থানে কাজ কর।
- পন্য বা সেবার বাস্তব ব্যবহার এর দিকে খেয়াল রেখে কাজ কর।

### কাজের ধাপ

১. নকশা বা ডিজাইন এর সিদ্ধান্ত এবং পরীক্ষার কৌশলগুলোকে সামঞ্জস্য করে পন্য বা পরিষেবার মডেলিং এর উদ্দেশ্য স্পষ্টভাবে নির্ধারণ কর।
২. নকশা বা ডিজাইন এর সিদ্ধান্ত এবং পরীক্ষার কৌশলগুলোকে সামঞ্জস্য করে পন্য বা পরিষেবার মডেলিং এর লক্ষ্য স্পষ্টভাবে নির্ধারণ কর।
৩. নকশা বা ডিজাইন এবং কার্যকারিতা অপ্টিমাইজ করার জন্য ফিডব্যাক এর ফলাফলের উপর ভিত্তি করে পন্য বা পরিষেবার মডেলিং এ ক্রমাগত পুনরাবৃত্তি সম্পাদন কর।
৪. নকশা বা ডিজাইন এবং কার্যকারিতা অপ্টিমাইজ করার জন্য ফিডব্যাক এর ফলাফলের উপর ভিত্তি করে মডেলিং এ ক্রমাগত পরিমার্জন সম্পাদন কর।
৫. স্টেকহোল্ডারদের ফিডব্যাক সংগ্রহ কর এবং সে অনুযায়ী মডেলিং কর।
৬. পন্য মডেলিং এর সম্পূর্ণ প্রক্রিয়া জুড়ে মূল স্টেকহোল্ডারদের সংযুক্ত কর।
৭. সম্ভাব্য সমস্যা এবং উন্নতির সুযোগ চিহ্নিত করতে উন্নয়নের একাধিক পর্যায়ে স্টেকহোল্ডার এবং ব্যবহারকারীদের মাধ্যমে ফিডব্যাক সংগ্রহ কর।
৮. সম্ভাব্য সমস্যা এবং উন্নতির সুযোগ চিহ্নিত করতে উন্নয়নের একাধিক পর্যায়ে ব্যবহারকারীদের মাধ্যমে পণ্যের কার্যকারিতা যাচাইকরণ প্রক্রিয়া পরিচালনা কর।

**স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-১.২: নকশা বা ডিজাইন অনুযায়ী পন্য বা  
পরিষেবার মডেলিং তৈরি কর**

**প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ**

ক্রম	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	জোড়া	০১
৩	সেফটি গগলস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

**প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস**

ক্রম	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	টুল বক্স	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
২	পেন্সিল/মারকার	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৩	ইরেজার	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৪	কলম	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৫	কম্পিউটার/ থ্রিডি প্রিন্টার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৬	সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৭	প্রিন্টিং ম্যাটেরিয়াল	স্ট্যান্ডার্ড	রোল	প্রয়োজন অনুযায়ী

## শিখনফল (Learning Outcome)-২: ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে

অ্যাসেসমেন্ট মানদণ্ড	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. চূড়ান্ত পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন করতে স্টেকহোল্ডারদের কাছ থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ করা হয়েছে;</li> <li>২. ফিডব্যাকের উপর ভিত্তি করে পণ্য/পরিষেবা কনফিগার করা হয়েছে;</li> <li>৩. টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত এবং সমাধান করা হয়েছে।</li> </ol>
শর্ত ও রিসোর্স	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. প্রকৃত কর্মক্ষেত্র অথবা প্রশিক্ষণ পরিবেশ</li> <li>২. সিবিএলএম</li> <li>৩. হ্যান্ডআউটস</li> <li>৪. ল্যাপটপ/কম্পিউটার</li> <li>৫. মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর</li> <li>৬. কাগজ, কলম, পেন্সিল, ইরেজার</li> <li>৭. ইন্টারনেট সুবিধা</li> <li>৮. হোয়াইট বোর্ড ও মার্কার</li> <li>৯. অডিও এবং ভিডিও ডিভাইস</li> </ol>
বিষয়বস্তু	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. গ্রাহকের ফিডব্যাক</li> <li>২. পণ্য/পরিষেবা সজ্জিতকরণ</li> <li>৩. টেকসই ব্যবসা</li> <li>৪. সামাজিক সমস্যা</li> <li>৫. উপযুক্ত সমাধান (টেইলরমেড)</li> <li>৬. গ্রাহকের চাহিদা</li> </ol>
এক্টিভিটি/টাস্ক/জব	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. ফিডব্যাক এর উপর ভিত্তি করে পণ্য/পরিষেবা সজ্জিত করা</li> <li>২. টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত এবং সমাধান করা</li> </ol>
প্রশিক্ষণ পদ্ধতি	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. আলোচনা (Discussion)</li> <li>২. উপস্থাপন (Presentation)</li> <li>৩. প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>৪. নির্দেশিত অনুশীলন (Guided Practice)</li> <li>৫. স্বতন্ত্র অনুশীলন (Individual Practice)</li> <li>৬. প্রজেক্ট ওয়ার্ক (Project Work)</li> <li>৭. সমস্যা সমাধান (Problem Solving)</li> <li>৮. মাথাখাটানো (Brainstorming)</li> </ol>
অ্যাসেসমেন্ট পদ্ধতি	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. লিখিত অভীক্ষা (Written Test)</li> <li>২. প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>৩. মৌখিক প্রশ্ন (Oral Questioning)</li> </ol>

## প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-২: ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে

এই শিখনফল অর্জনের লক্ষ্যে শিখনফলে অন্তর্ভুক্ত বিষয়বস্তু এবং পারফরম্যান্স ক্রাইটেরিয়া অর্জনের জন্য নিম্নলিখিত কার্যক্রমগুলো পর্যায়ক্রমে সম্পাদন কর। কার্যক্রমগুলোর জন্য বর্ণিত রিসোর্সসমূহ ব্যবহার কর।

শিখন কার্যক্রম (Learning Activities)	উপকরণ / বিশেষ নির্দেশনা (Resources / Special instructions)
১. প্রশিক্ষণার্থীগণ কোন শিক্ষা উপকরণ ব্যবহার করবে সে সম্পর্কে প্রশিক্ষকের নিকট জানতে চাইবে।	১. প্রশিক্ষক প্রশিক্ষণার্থীদের “ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে” শেখার উপকরণ প্রদান করবেন।
২. ইনফরমেশন শিট পড়তে হবে।	২. ইনফরমেশন শিট ২ : ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে।
৩. সেলফ চেকে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান কর এবং উত্তরপত্রের সাথে মিলিয়ে নিশ্চিত হতে হবে।	৩. সেলফ-চেক শিট ২ -এ দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান কর। উত্তরপত্র ২ -এর সাথে নিজের উত্তর মিলিয়ে নিশ্চিত কর।
৪. জব/টাস্ক শিট ও স্পেসিফিকেশন শিট অনুযায়ী জব সম্পাদন কর।	৪. নিম্নোক্ত জব/টাস্ক শিট অনুযায়ী জব/টাস্ক সম্পাদন কর। টাস্ক শিট - ২.১: ফিডব্যাক এর উপর ভিত্তি করে পণ্য/পরিষেবা সজ্জিত কর; স্পেসিফিকেশন শিট - ২.১: ফিডব্যাক এর উপর ভিত্তি করে পণ্য/পরিষেবা সজ্জিত কর; টাস্ক শিট - ২.২: টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত এবং সমাধান কর; স্পেসিফিকেশন শিট - ২.২: টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত এবং সমাধান কর;

## ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-২: ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে

**শিখন উদ্দেশ্য (Learning Objective):** এই ইনফরমেশন শীট পড়ে শিক্ষার্থীগণ নিম্নোক্ত বিষয়গুলো ব্যাখ্যা করতে, বর্ণনা করতে ও তথ্যগুলো কাজে প্রয়োগ করতে পারবে।

- ২.১ গ্রাহকের ফিডব্যাক
- ২.২ পণ্য/পরিষেবা সজ্জিতকরণ
- ২.৩ টেকসই ব্যবসা
- ২.৪ সামাজিক সমস্যা
- ২.৫ উপযুক্ত সমাধান (টেইলরমেড)
- ২.৬ গ্রাহকের চাহিদা

**নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য ভ্যালু প্রোপজিশন/ মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা: কীভাবে আপনার ব্যবসায় সফল হতে পারে**

### ভূমিকা

নতুন উদ্যোক্তা হিসেবে ব্যবসা শুরু করার সময় একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো “মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা” বা “ভ্যালু প্রোপোজিশন”। এটি আপনার পণ্য বা সেবার অনন্য দিকগুলো তুলে ধরে, যা প্রতিযোগিতার মধ্যে আপনাকে আলাদা করে এবং গ্রাহকদের আকর্ষণ করে। বাংলাদেশে নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য এটি বিশেষ গুরুত্ব বহন করে কারণ বাজারে প্রতিযোগিতা অত্যন্ত তীব্র।

### ক. ভ্যালু প্রোপজিশন/ মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা কী?

মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা বা ভ্যালু প্রোপোজিশন হলো একটি পরিষ্কার বিবৃতি যা আপনার পণ্য বা সেবার বিশেষত্ব এবং গ্রাহকদের জন্য এর সুবিধাগুলো তুলে ধরে। এটি গ্রাহকদের জানান দেয় কেন তারা আপনার পণ্যটি কিনবে বা সেবাটি গ্রহণ করবে এবং কিভাবে এটি তাদের সমস্যার সমাধান করবে বা তাদের চাহিদা পূরণ করবে।

### খ. ভ্যালু প্রোপজিশন/মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনার উপাদান

- **গ্রাহকদের সমস্যা চিহ্নিত করা:** প্রথম ধাপ হলো গ্রাহকদের সমস্যা বা চাহিদা চিহ্নিত করা। আপনি যে সমস্যাগুলোর সমাধান দিতে চান, সেগুলো বোঝা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। উদাহরণস্বরূপ, যদি আপনি একটি ই-কমার্স ব্যবসা শুরু করেন, তাহলে গ্রাহকদের দ্রুত ও সঠিক পণ্য সরবরাহের সমস্যা থাকতে পারে।
- **উপকারিতা বর্ণনা করা:** আপনার পণ্য বা সেবার সুবিধাগুলো বর্ণনা করতে হবে। যেমন, পণ্যের গুণগত মান, দাম, ব্যবহার সহজতা ইত্যাদি। উদাহরণস্বরূপ, আপনার ই-কমার্স সাইটে ফ্রি ডেলিভারি এবং সহজ রিটার্ন পলিসি থাকলে তা গ্রাহকদের জন্য অতিরিক্ত সুবিধা।

### Your Product's / Service's Value Proposition



- **অনন্যতা প্রকাশ করা:** আপনার পণ্য বা সেবার মধ্যে কী কী অনন্যতা আছে তা তুলে ধরুন। এটি প্রতিযোগীদের থেকে আপনাকে আলাদা করে। উদাহরণস্বরূপ, যদি আপনার পণ্যটি হস্তশিল্পের হয়, তবে তা বিশদভাবে বর্ণনা করতে হবে কিভাবে এটি হাতে তৈরি এবং অনন্য।
- **বিশ্বাসযোগ্যতা বৃদ্ধি করা:** গ্রাহকদের বিশ্বাসযোগ্যতা অর্জন করার জন্য আপনাকে প্রমাণ দিতে হবে। যেমন, গ্রাহকদের রিভিউ, সার্টিফিকেশন, পুরস্কার ইত্যাদি। এটি গ্রাহকদের মনে আপনার পণ্য বা সেবার ওপর আস্থা সৃষ্টি করবে।

#### গ. একটি কার্যকর ভ্যালু প্রোপজিশন/মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা তৈরির ধাপ

- **বাজার গবেষণা:** আপনার টার্গেট বাজার এবং প্রতিযোগীদের বিশদভাবে বিশ্লেষণ কর। কোন ধরণের পণ্য বা সেবা বর্তমানে জনপ্রিয় এবং গ্রাহকদের মধ্যে কী চাহিদা আছে তা জানুন।
- **গ্রাহকদের সাথে যোগাযোগ:** আপনার টার্গেট গ্রাহকদের সাথে সরাসরি যোগাযোগ কর। তাদের সমস্যাগুলো বোঝার চেষ্টা কর এবং কীভাবে আপনার পণ্য বা সেবা তাদের সমস্যার সমাধান করতে পারে তা জানুন।
- **স্পষ্ট ও সংক্ষিপ্ত প্রস্তাবনা তৈরি:** আপনার প্রস্তাবনা স্পষ্ট এবং সংক্ষিপ্ত হতে হবে। এটি এমনভাবে তৈরি কর যা গ্রাহকরা সহজে বুঝতে পারেন এবং আকৃষ্ট হন।
- **প্রস্তাবনার পরীক্ষা ও মূল্যায়ন:** আপনার মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা পরীক্ষার জন্য কিছু গ্রাহকদের মধ্যে পরীক্ষা কর। তাদের ফিডব্যাক জানুন এবং প্রয়োজন হলে প্রস্তাবনাটি পরিবর্তন কর।

#### ঘ. উদাহরণ

ধরা যাক, আপনি একটি জৈব খাদ্য সরবরাহকারী ব্যবসা শুরু করতে চান। আপনার মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা হতে পারে:

- **সমস্যা:** গ্রাহকরা স্বাস্থ্যকর এবং রাসায়নিকমুক্ত খাদ্য চান।
- **উপকারিতা:** আমরা শুধুমাত্র সার্টিফায়েড জৈব কৃষকদের কাছ থেকে খাদ্য সংগ্রহ করি এবং দ্রুত ডেলিভারি প্রদান করি।
- **অনন্যতা:** প্রতিটি পণ্য আমরা ল্যাব টেস্ট করে নিশ্চিত করি এবং পণ্যের ওপর বিস্তারিত তথ্য সরবরাহ করি।
- **বিশ্বাসযোগ্যতা:** গ্রাহকদের রিভিউ এবং আমাদের সার্টিফিকেশন প্রদর্শন করি।

মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ একটি অংশ। এটি গ্রাহকদের আকৃষ্ট করতে এবং ব্যবসাকে সফল করতে সাহায্য করে। একটি স্পষ্ট, সংক্ষিপ্ত এবং বিশ্বাসযোগ্য মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা তৈরি করতে হলে আপনাকে গ্রাহকদের চাহিদা এবং আপনার পণ্যের অনন্যতাকে গুরুত্ব দিতে হবে। সঠিকভাবে প্রয়োগ করা হলে, এটি আপনার ব্যবসার সাফল্য নিশ্চিত করতে পারে।

### ২.১ গ্রাহকের ফিডব্যাক

**ফিডব্যাক:** ফিডব্যাক হলো কোনো কাজ, পণ্য, সেবা বা আচরণের উপর অন্যের মতামত বা মূল্যায়ন। এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ প্রক্রিয়া যা ব্যক্তিগত এবং পেশাগত উন্নতির জন্য অপরিহার্য। ফিডব্যাক পেতে আমরা জানতে পারি আমাদের কাজের কোন দিকগুলি ভালো হয়েছে এবং কোন দিকগুলি উন্নতির প্রয়োজন। এটি কেবল নেতিবাচক মন্তব্য নয়, বরং ইতিবাচক প্রশংসাও অন্তর্ভুক্ত করে, যা আমাদের আত্মবিশ্বাস বাড়ায় এবং সঠিক পথে চলতে উদ্বুদ্ধ

করে। ফিডব্যাক গ্রহণ করে আমরা আমাদের দক্ষতা বাড়াতে এবং আরও কার্যকরভাবে কাজ করতে পারি। সংক্ষেপে, ফিডব্যাক হলো উন্নতির পথে একটি গাইডলাইন।

নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য পণ্য বা সেবা উন্নয়নের ক্ষেত্রে গ্রাহকদের ফিডব্যাক খুবই গুরুত্বপূর্ণ। গ্রাহকদের ফিডব্যাকের ভিত্তিতে পণ্য বা সেবা কনফিগার করতে হলে কিছু ধাপ অনুসরণ করতে হয়। নিচে সেই ধাপগুলো বিশদভাবে আলোচনা করা হলো।

#### ধাপ ১: ফিডব্যাক সংগ্রহ করা

##### প্রাথমিক গবেষণা ও সার্ভে

- গ্রাহক সার্ভে: গ্রাহকদের বিভিন্ন দিক থেকে প্রশ্ন করে তাদের মতামত জানুন।
- সাক্ষাৎকার: সরাসরি গ্রাহকদের সাথে কথা বলে তাদের অভিজ্ঞতা ও সমস্যাগুলো জানুন।
- অনলাইন রিভিউ ও কমেন্টস: সোশ্যাল মিডিয়া, ই-কমার্স সাইট এবং ব্লগ থেকে গ্রাহকদের মতামত সংগ্রহ কর।

#### ধাপ ২: ফিডব্যাক বিশ্লেষণ করা

##### ডাটা সংগ্রহ ও বিশ্লেষণ

- প্যাটার্ন শনাক্তকরণ: বিভিন্ন গ্রাহকের মতামতে সাধারণ কোন সমস্যা বা চাহিদা আছে কিনা তা শনাক্ত কর।
- পরিসংখ্যানগত বিশ্লেষণ: সংখ্যা ভিত্তিক বিশ্লেষণ করে কোন দিকগুলো বেশি গুরুত্বপূর্ণ তা বের কর।

#### ধাপ ৩: অগ্রাধিকার নির্ধারণ করা

##### সমস্যার গুরুত্ব অনুযায়ী অগ্রাধিকার

- গুরুত্বপূর্ণ সমস্যা: প্রথমে এমন সমস্যাগুলো সমাধান কর যা গ্রাহকদের জন্য সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ।
- সহজ সমাধানযোগ্য সমস্যা: যেসব সমস্যা সহজে সমাধান করা যায়, সেগুলোর ওপরও গুরুত্ব দিন।

#### ধাপ ৪: পণ্য বা সেবা উন্নয়ন করা

##### ডিজাইন ও উন্নয়ন

- প্রোটোটাইপ তৈরি: নতুন ডিজাইন বা ফিচার নিয়ে প্রোটোটাইপ তৈরি কর।
- টেস্টিং: প্রোটোটাইপটি গ্রাহকদের মধ্যে পরীক্ষামূলকভাবে চালু কর এবং তাদের মতামত নিন।

#### ধাপ ৫: পরিবর্তন প্রয়োগ করা

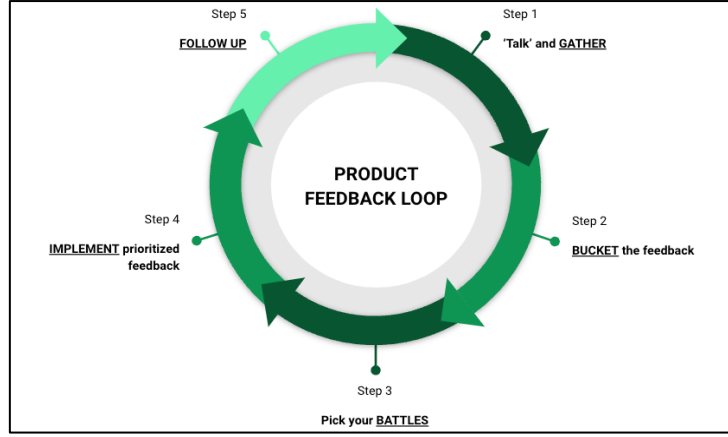
##### ফিডব্যাকের ভিত্তিতে পরিবর্তন

- ফিচার সংযোজন/অপসারণ: গ্রাহকদের প্রয়োজন অনুযায়ী নতুন ফিচার সংযোজন বা অপ্রয়োজনীয় ফিচার অপসারণ কর।
- পণ্যের মান উন্নয়ন: গ্রাহকদের চাহিদা অনুযায়ী পণ্যের গুণগত মান উন্নত কর।

#### ধাপ ৬: পুনরায় ফিডব্যাক সংগ্রহ করা

##### ফিডব্যাক পুনঃসংগ্রহ

- পরিবর্তন পর্যালোচনা: নতুন পরিবর্তনগুলোর ওপর গ্রাহকদের মতামত সংগ্রহ কর।
- নিয়মিত উন্নয়ন: গ্রাহকদের নতুন ফিডব্যাকের ভিত্তিতে পণ্য বা সেবা নিয়মিতভাবে আপডেট কর।



## উদাহরণ

ধরা যাক, আপনি একটি মোবাইল অ্যাপ ডেভেলপার। আপনার অ্যাপের ইউজার ইন্টারফেস নিয়ে গ্রাহকরা ফিডব্যাক দিয়েছেন যে এটি ব্যবহার করতে জটিল। নিচের ধাপগুলো অনুসরণ কর;

### ক. ফিডব্যাক সংগ্রহ

- সার্ভে এবং রিভিউ পড়ুন।
- গ্রাহকদের সাক্ষাৎকার নিন।

### খ. বিশ্লেষণ

- ফিডব্যাকের মধ্যে সাধারণ প্যাটার্ন খুঁজে বের কর।
- ইউজার ইন্টারফেসের কোন দিকগুলো বেশি সমস্যাজনক তা চিহ্নিত কর।

### গ. অগ্রাধিকার নির্ধারণ

- সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ সমস্যা নির্ধারণ কর।
- সহজে সমাধানযোগ্য দিকগুলোতে কাজ শুরু কর।

### ঘ. উন্নয়ন

- নতুন ডিজাইন নিয়ে প্রোটোটাইপ তৈরি কর।
- এটি কিছু গ্রাহকের মধ্যে পরীক্ষামূলকভাবে চালু কর।

### ঙ. পরিবর্তন প্রয়োগ

- নতুন ফিচার যোগ কর বা অপ্রয়োজনীয় ফিচার অপসারণ কর।
- ইউজার ইন্টারফেস সহজ ও আকর্ষণীয় কর।

### চ. পুনরায় ফিডব্যাক সংগ্রহ

- নতুন আপডেটের ওপর গ্রাহকদের মতামত নিন।
- নিয়মিত আপডেট ও উন্নয়ন চালিয়ে যান।

গ্রাহকদের ফিডব্যাকের ভিত্তিতে পণ্য বা সেবা কনফিগার করা একটি অবিচ্ছেদ্য প্রক্রিয়া যা আপনার ব্যবসার উন্নয়নে সহায়ক হতে পারে। এটি গ্রাহকদের সন্তুষ্টি বাড়ায় এবং বাজারে আপনার পণ্যের গ্রহণযোগ্যতা বৃদ্ধি করে। সঠিকভাবে ফিডব্যাক সংগ্রহ, বিশ্লেষণ এবং প্রয়োগ করলে, আপনি আপনার পণ্য বা সেবাকে আরও উন্নত ও জনপ্রিয় করতে সক্ষম হবেন।

## ২.২ পণ্য/পরিষেবা সজ্জিতকরণ

### ক. প্রয়োজনীয় সরঞ্জাম ও উপকরণ সংগ্রহ

- পণ্য/পরিষেবা তৈরির জন্য প্রয়োজনীয় সরঞ্জাম ও উপকরণ সংগ্রহ করা।
- গুণগত মান নিশ্চিত করার জন্য বিশ্বস্ত সরবরাহকারীদের থেকে উপকরণ সংগ্রহ করা।

### খ. প্রক্রিয়া পরিকল্পনা

- উৎপাদন প্রক্রিয়া বা পরিষেবা প্রদানের প্রক্রিয়ার জন্য একটি সুপরিকল্পিত রূপরেখা তৈরি করা।
- প্রতিটি ধাপের জন্য সময়সূচী নির্ধারণ করা।

### গ. মান নিয়ন্ত্রণ ব্যবস্থা

- পণ্য/পরিষেবার মান নিয়ন্ত্রণের জন্য পর্যবেক্ষণ এবং মূল্যায়ন ব্যবস্থা স্থাপন করা।
- উৎপাদন/পরিষেবা প্রদানের সময় মান নিয়ন্ত্রণ পরীক্ষার ব্যবস্থা করা।

### ঘ. উৎপাদন স্থাপন

- উৎপাদন ইউনিট বা পরিষেবা প্রদান স্থাপন স্থাপনা তৈরি করা।
- উৎপাদন ইউনিট বা পরিষেবা প্রদান স্থাপনার জন্য স্থান নির্ধারণ এবং সেটআপ করা।

### ঙ. কর্মীদের প্রশিক্ষণ

- পণ্য/পরিষেবা সজ্জিতকরণের জন্য কর্মীদের প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণ প্রদান করা।
- কার্যকরভাবে কাজ পরিচালনার জন্য দক্ষতা বৃদ্ধির ব্যবস্থা করা।

### চ. লজিস্টিক ও সরবরাহ ব্যবস্থা

- উপকরণ সরবরাহ ও উৎপাদিত পণ্য বিতরণের জন্য কার্যকর লজিস্টিক ব্যবস্থা স্থাপন করা।
- দুত এবং সঠিকভাবে সরবরাহ নিশ্চিত করার জন্য সরবরাহ চেইন পরিচালনা করা।

### ছ. নিয়মিত পর্যবেক্ষণ ও রক্ষণাবেক্ষণ

- উৎপাদন/পরিষেবা প্রদানের প্রক্রিয়ার নিয়মিত পর্যবেক্ষণ করা।
- সরঞ্জাম ও উপকরণগুলির নিয়মিত রক্ষণাবেক্ষণ করা।

### জ. গ্রাহক সেবা ও প্রতিক্রিয়া ব্যবস্থা

- গ্রাহকদের সাথে যোগাযোগ রক্ষা ও তাদের প্রতিক্রিয়া সংগ্রহ করা।
- গ্রাহকদের সন্তুষ্টি নিশ্চিত করার জন্য সমস্যা সমাধান ও পরিষেবা উন্নত করা।

## ২.৩ টেকসই ব্যবসা

### ক. নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য ব্যবসার স্থায়িত্বে মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা এবং সামাজিক সমস্যা সমাধান

বাংলাদেশের নতুন উদ্যোক্তারা ব্যবসার সাফল্যের জন্য শুধু লাভের দিকে নজর দিলেই চলবে না; বরং তাদেরকে সমাজের সমস্যাগুলোকেও চিহ্নিত করতে হবে এবং সেই সমস্যাগুলোর সমাধানে অংশগ্রহণ করতে হবে। ব্যবসার স্থায়িত্ব এবং সামাজিক দায়িত্ব পালন একে অপরের সাথে সম্পর্কযুক্ত। যখন আপনি সামাজিক সমস্যাগুলোর সমাধান করে আপনার মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনাকে শক্তিশালী করবেন, তখন আপনি একটি টেকসই ব্যবসা গড়ে তুলতে সক্ষম হবেন।

## খ. মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা

মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা (Value Proposition) হলো আপনার পণ্য বা সেবার অনন্য সুবিধাগুলো যা গ্রাহকদের আকৃষ্ট করে এবং প্রতিযোগিতামূলক বাজারে আপনাকে আলাদা করে। এটি স্পষ্টভাবে জানায় কেন গ্রাহকরা আপনার পণ্য বা সেবা কিনবে।

## ২.৪ সামাজিক সমস্যা

### ক. স্থানীয় জনসংখ্যার প্রয়োজন বোঝা

- জনসংখ্যার বিশ্লেষণ: স্থানীয় মানুষের জীবনযাত্রার মান, স্বাস্থ্য, শিক্ষা এবং অর্থনৈতিক পরিস্থিতি সম্পর্কে জানুন।
- সরাসরি যোগাযোগ: স্থানীয় নেতৃবৃন্দ এবং এনজিওর সাথে যোগাযোগ করে সমস্যাগুলো বোঝার চেষ্টা করুন।

### খ. জরিপ ও গবেষণা পরিচালনা

- জরিপ: স্থানীয় মানুষের সমস্যাগুলো জানতে একটি জরিপ পরিচালনা করুন।
- ডেটা বিশ্লেষণ: সংগৃহীত তথ্য বিশ্লেষণ করে কোন সমস্যাগুলো সবচেয়ে প্রভাব ফেলে তা নির্ধারণ করুন।



## ২.৫ উপযুক্ত সমাধান (টেইলরমেড)

### ক. পরিকল্পনা

- সমস্যার অগ্রাধিকার নির্ধারণ
  - গুরুত্বপূর্ণ সমস্যা: সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ সমস্যা এবং যেগুলোর দ্রুত সমাধান প্রয়োজন সেগুলোর অগ্রাধিকার নির্ধারণ করুন।
  - সমস্যাগুলোর জন্য সম্ভাব্য সমাধান চিন্তা করুন।
- কার্যকর সমাধান পরিকল্পনা
  - পাইলট প্রজেক্ট: একটি পাইলট প্রজেক্ট শুরু করে সমস্যার সমাধান পরীক্ষা করুন।
  - প্রকল্পটি সফল হলে, বড় পরিসরে কার্যক্রম শুরু করুন।
- স্থানীয় অংশীদারিত্ব
  - স্থানীয় সংস্থা এবং সমাজের সাথে অংশীদারিত্ব গড়ে তুলুন।
  - সমস্যার সমাধানে স্থানীয় সম্পদ ও প্রযুক্তি ব্যবহার করুন।

### খ. সামাজিক উদ্যোগ গ্রহণ

- শিক্ষা ও প্রশিক্ষণ

- স্থানীয় জনগণকে প্রশিক্ষণ এবং শিক্ষা দিয়ে তাদের দক্ষতা বৃদ্ধি কর।
  - প্রযুক্তি ও ব্যবসায়িক দক্ষতা প্রদান কর যা তাদের জীবিকা উন্নত করতে সহায়ক হবে।
  - **স্বাস্থ্যসেবা উন্নয়ন**
    - স্বাস্থ্যসেবা ব্যবস্থা উন্নত করার উদ্যোগ নিন, যেমন স্বাস্থ্য শিবির, বিনামূল্যে চিকিৎসা ইত্যাদি।
  - **পরিবেশ সংরক্ষণ**
    - পরিবেশ সংরক্ষণের জন্য উদ্যোগ গ্রহণ কর, যেমন বৃক্ষরোপণ, বর্জ্য ব্যবস্থাপনা ইত্যাদি।
- গ. মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনার শক্তিশালীকরণ

#### পণ্য বা সেবা উন্নয়ন

- **উপকারিতা বর্ণনা করা**
  - আপনার পণ্য বা সেবার সুবিধাগুলো স্পষ্টভাবে বর্ণনা কর।
  - যেমন, পণ্যের গুণগত মান, দাম, ব্যবহার সহজতা ইত্যাদি।
- **বিশ্বাসযোগ্যতা বৃদ্ধি**
  - গ্রাহকদের রিভিউ, সার্টিফিকেশন এবং পুরস্কার প্রদর্শন করে বিশ্বাসযোগ্যতা বাড়ান।

#### সামাজিক দায়িত্ব যুক্ত করা

- **কর্পোরেট সামাজিক দায়িত্ব (CSR)**
  - সামাজিক দায়িত্বমূলক কার্যক্রম পরিচালনা কর যা সমাজের উন্নয়নে সহায়ক।
  - CSR কার্যক্রম পর্যালোচনা এবং মূল্যায়ন করে তার ফলাফল বিশ্লেষণ কর।
- **গ্রাহকদের সাথে সংযোগ**
  - গ্রাহকদের সামাজিক ও পরিবেশগত দায়িত্ব সম্পর্কে সচেতন কর।
  - গ্রাহকদের মতামত নিন এবং সেই অনুযায়ী আপনার ব্যবসার কার্যক্রম উন্নত কর।

#### ঘ. উদাহরণ (সামাজিক সমস্যা: পানীয় জলের অভাব)

- **সমস্যা চিহ্নিতকরণ**
  - স্থানীয় এলাকার পানির মান বিশ্লেষণ করে দূষণের কারণগুলো চিহ্নিত কর।
- **সমাধান পরিকল্পনা**
  - স্থানীয় প্রশাসন এবং এনজিওর সাথে মিলে পানীয় জল সরবরাহ প্রকল্প চালু কর।
  - পাইলট প্রজেক্ট শুরু করে ফলাফল বিশ্লেষণ কর।
- **ফলাফল**
  - স্থানীয় জনগণের স্বাস্থ্য উন্নত হবে।
  - ব্যবসার সামাজিক সুনাম বাড়বে এবং আপনার পণ্যের গ্রহণযোগ্যতা বৃদ্ধি পাবে।

নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য ব্যবসার স্থায়িত্ব নিশ্চিত করতে সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত করা এবং সমাধান করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এটি শুধুমাত্র সামাজিক দায়িত্ব পালনেই সীমাবদ্ধ নয়, বরং এটি আপনার মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনাকে শক্তিশালী করতে সহায়ক। বাংলাদেশের নতুন উদ্যোক্তারা যদি এই দিকগুলোতে গুরুত্ব দেন, তবে তারা সমাজের উন্নয়নে অবদান রাখতে এবং তাদের ব্যবসাকে আরও শক্তিশালী করতে সক্ষম হবেন।

## ২.৬ গ্রাহকের চাহিদা

নতুন উদ্যোক্তা হিসেবে ব্যবসা শুরু করার সময় একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো গ্রাহকদের চাহিদা বোঝা এবং তাদের সেই চাহিদা অনুযায়ী কাস্টমাইজড সমাধান প্রদান করা। এটি আপনার মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনাকে (Value

Proposition) শক্তিশালী করতে সহায়ক হবে এবং বাজারে আপনার পণ্য বা সেবাকে প্রতিযোগিতামূলক করে তুলবে।

ক. গ্রাহকের চাহিদা বিশ্লেষণ: গ্রাহক গবেষণা ও জরিপ

▪ প্রাথমিক গবেষণা

- সার্ভে: গ্রাহকদের মধ্যে একটি সার্ভে পরিচালনা করে তাদের পছন্দ, অপছন্দ, এবং চাহিদা সম্পর্কে তথ্য সংগ্রহ কর।
- সাক্ষাৎকার: গুরুত্বপূর্ণ গ্রাহকদের সাথে সাক্ষাৎকার নিয়ে তাদের সমস্যাগুলো এবং চাহিদা জানুন।

▪ অনলাইন গবেষণা

- সোশ্যাল মিডিয়া মনিটরিং: সোশ্যাল মিডিয়ায় গ্রাহকদের মতামত, রিভিউ এবং কमेंটস বিশ্লেষণ কর।
- ফোরাম ও ব্লগ: বিভিন্ন ফোরাম এবং ব্লগে গ্রাহকদের মতামত সংগ্রহ কর।

খ. গ্রাহকের চাহিদা বিশ্লেষণ: গ্রাহকের চাহিদার প্যাটার্ন বিশ্লেষণ

▪ ডেটা বিশ্লেষণ

- প্যাটার্ন চিহ্নিতকরণ: বিভিন্ন গ্রাহকের মধ্যে সাধারণ চাহিদার প্যাটার্ন চিহ্নিত কর।
- পরিসংখ্যানগত বিশ্লেষণ: ডেটা বিশ্লেষণ করে কোন দিকগুলো বেশি গুরুত্বপূর্ণ তা নির্ধারণ কর।

গ. গ্রাহকের চাহিদা বিশ্লেষণ: গ্রাহকের সমস্যার অগ্রাধিকার নির্ধারণ

▪ গুরুত্বপূর্ণ সমস্যা

- অগ্রাধিকার নির্ধারণ: সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ এবং প্রভাবশালী সমস্যাগুলো চিহ্নিত কর।
- সম্ভাব্য সমাধান: কোন সমস্যাগুলোর সহজ ও কার্যকর সমাধান সম্ভব তা নির্ধারণ কর।

ঘ. কাস্টমাইজড সমাধান প্রদান: পণ্য বা সেবার উন্নয়ন

▪ গ্রাহকের চাহিদার ভিত্তিতে উন্নয়ন

- পণ্য বৈশিষ্ট্য: গ্রাহকদের চাহিদার ভিত্তিতে পণ্যের বৈশিষ্ট্য কাস্টমাইজ কর।
- নতুন ফিচার যোগ: গ্রাহকদের সমস্যা সমাধানে নতুন ফিচার বা সুবিধা যোগ কর।

▪ প্রোটোটাইপ ও টেস্টিং

- প্রোটোটাইপ তৈরি: কাস্টমাইজড পণ্যের একটি প্রোটোটাইপ তৈরি কর।
- গ্রাহক টেস্টিং: প্রোটোটাইপটি কিছু নির্বাচিত গ্রাহকের মধ্যে পরীক্ষামূলকভাবে চালু কর এবং তাদের ফিডব্যাক নিন।

ঙ. কাস্টমাইজড সমাধান প্রদান: ব্যক্তিগত সেবা প্রদান

▪ গ্রাহক সেগমেন্টেশন

- বিভিন্ন সেগমেন্ট: গ্রাহকদের বিভিন্ন সেগমেন্টে ভাগ করে তাদের নির্দিষ্ট চাহিদা অনুযায়ী সেবা প্রদান কর।
- বিশেষ অফার ও ডিসকাউন্ট: বিভিন্ন গ্রাহক সেগমেন্টের জন্য বিশেষ অফার এবং ডিসকাউন্ট প্রদান কর।

- **গ্রাহক সম্পর্ক উন্নয়ন**
  - **ব্যক্তিগত যোগাযোগ:** গ্রাহকদের সাথে ব্যক্তিগতভাবে যোগাযোগ রেখে তাদের চাহিদা ও সমস্যা শুনুন।
  - **কাস্টমার সাপোর্ট:** দ্রুত এবং কার্যকর কাস্টমার সাপোর্ট প্রদান কর যাতে গ্রাহকরা সন্তুষ্ট থাকে।

**চ. মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা শক্তিশালীকরণ: অনন্য সুবিধা বর্ণনা**

- **উপকারিতা বর্ণনা**
  - সুবিধাগুলো স্পষ্টভাবে তুলে ধরা: আপনার পণ্য বা সেবার বিশেষ সুবিধাগুলো স্পষ্টভাবে গ্রাহকদের জানিয়ে দিন।
  - গ্রাহকের সমস্যার সমাধান: কিভাবে আপনার পণ্য বা সেবা তাদের নির্দিষ্ট সমস্যার সমাধান করবে তা বর্ণনা কর।
- **বিশ্বাসযোগ্যতা বৃদ্ধি**
  - **গ্রাহক রিভিউ:** সন্তুষ্ট গ্রাহকদের রিভিউ এবং মতামত প্রদর্শন কর।
  - **সার্টিফিকেশন:** পণ্যের গুণগত মানের সার্টিফিকেশন এবং পুরস্কার প্রদর্শন কর।

**ছ. মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা শক্তিশালীকরণ: গ্রাহক সন্তুষ্টি নিশ্চিতকরণ**

- **ফিডব্যাক সংগ্রহ**
  - **নিয়মিত ফিডব্যাক:** নিয়মিতভাবে গ্রাহকদের ফিডব্যাক নিন এবং তা বিশ্লেষণ করে পণ্য বা সেবা উন্নত কর।
  - **সন্তুষ্টি জরিপ:** গ্রাহকদের সন্তুষ্টি পরিমাপের জন্য সার্ভে পরিচালনা কর।
- **সমস্যার দ্রুত সমাধান**
  - **তাত্ক্ষণিক সমাধান:** গ্রাহকদের সমস্যা দ্রুত সমাধান করার জন্য একটি কার্যকর ব্যবস্থা গড়ে তুলুন।
  - **ফলো-আপ:** সমস্যার সমাধান হওয়ার পর গ্রাহকদের সাথে ফলো-আপ কর।

**জ. উদাহরণ (পণ্য: কাস্টমাইজড মোবাইল ফোন কেস)**

- **গ্রাহকের চাহিদা বিশ্লেষণ:** গ্রাহকদের মধ্যে একটি সার্ভে পরিচালনা করে জানতে পারলেন যে তারা কাস্টম ডিজাইন মোবাইল ফোন কেস চাচ্ছে।
- **পণ্য উন্নয়ন:** গ্রাহকদের পছন্দ অনুযায়ী কাস্টম ডিজাইন অপশন যুক্ত করলেন এবং বিভিন্ন ম্যাটেরিয়াল অফার করলেন।
- **মার্কেটিং ও বিক্রয়**
  - কাস্টমাইজড কেসের সুবিধাগুলো স্পষ্টভাবে বর্ণনা করে প্রচারণা চালানো।
  - সন্তুষ্ট গ্রাহকদের রিভিউ ও ছবি শেয়ার করে বিশ্বাসযোগ্যতা বাড়ানো।

নতুন উদ্যোগীদের জন্য গ্রাহকের চাহিদা বিশ্লেষণ করে কাস্টমাইজড সমাধান প্রদান করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এটি শুধুমাত্র গ্রাহক সন্তুষ্টি বাড়ায় না, বরং ব্যবসার জন্য একটি শক্তিশালী মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনাও তৈরি করে। সঠিকভাবে গ্রাহকের চাহিদা বোঝা, বিশ্লেষণ করা এবং তার ভিত্তিতে পণ্য বা সেবা কাস্টমাইজ করা হলে, আপনি একটি টেকসই এবং সফল ব্যবসা গড়ে তুলতে সক্ষম হবেন।

## সেলফ চেক (Self-Check)-২: ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে

প্রশিক্ষার্থীদের জন্য নির্দেশনা: উপরোক্ত ইনফরমেশন শীট পাঠ করে নিচের প্রশ্নগুলোর উত্তর লিখুন-  
সংক্ষিপ্ত প্রশ্ন:

১. মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা (Value Proposition) কি?

উত্তর:

২. মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনার উপাদান কি কি?

উত্তর:

৩. ফিডব্যাক কি?

উত্তর:

৪. ফিডব্যাকের ভিত্তিতে পণ্য বা সেবা কনফিগার করার ধাপগুলো কি কি?

উত্তর:

৫. কাস্টমাইজড সেবা প্রদান করার গুরুত্ব কি?

উত্তর:

৬. মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনার শক্তিশালীকরণে করণীয় কি?

উত্তর:

৭. সামাজিক সমস্যার সমাধান এবং মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনার সমন্বয় এ করণীয় কি?

উত্তর:

## উত্তরপত্র (Answer Key)-২: ভ্যালু প্রোপজিশন সংযোগ করতে পারবে

### ১. মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা (Value Proposition) কি?

#### উত্তর: মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা

মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা (Value Proposition) হলো আপনার পণ্য বা সেবার অনন্য সুবিধাগুলো যা গ্রাহকদের আকৃষ্ট করে এবং প্রতিযোগিতামূলক বাজারে আপনাকে আলাদা করে। মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনা হলো একটি পরিষ্কার বিবৃতি যা আপনার পণ্য বা সেবার বিশেষত্ব এবং গ্রাহকদের জন্য এর সুবিধাগুলো তুলে ধরে। এটি স্পষ্টভাবে জানায় কেন গ্রাহকরা আপনার পণ্য বা সেবা কিনবে।

### ২. মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনার উপাদান কি কি?

#### উত্তর: মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনার উপাদান

- গ্রাহকদের সমস্যা চিহ্নিত করা: প্রথম ধাপ হলো গ্রাহকদের সমস্যা বা চাহিদা চিহ্নিত করা। আপনি যে সমস্যাগুলোর সমাধান দিতে চান, সেগুলো বোঝা খুবই গুরুত্বপূর্ণ।
- উপকারিতা বর্ণনা করা: আপনার পণ্য বা সেবার সুবিধাগুলো বর্ণনা করতে হবে। যেমন, পণ্যের গুণগত মান, দাম, ব্যবহার সহজতা ইত্যাদি।
- অনন্যতা প্রকাশ করা: আপনার পণ্য বা সেবার মধ্যে কী কী অনন্যতা আছে তা তুলে ধরুন। এটি প্রতিযোগীদের থেকে আপনাকে আলাদা করে।
- বিশ্বাসযোগ্যতা বৃদ্ধি করা: গ্রাহকদের বিশ্বাসযোগ্যতা অর্জন করার জন্য আপনাকে প্রমাণ দিতে হবে।

### ৩. ফিডব্যাক কি?

উত্তর: ফিডব্যাক হলো কোনো কাজ, পণ্য, সেবা বা আচরণের উপর অন্যের মতামত বা মূল্যায়ন। এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ প্রক্রিয়া যা ব্যক্তিগত এবং পেশাগত উন্নতির জন্য অপরিহার্য। ফিডব্যাক পেতে আমরা জানতে পারি আমাদের কাজের কোন দিকগুলি ভালো হয়েছে এবং কোন দিকগুলি উন্নতির প্রয়োজন। এটি কেবল নেতিবাচক মন্তব্য নয়, বরং ইতিবাচক প্রশংসাও অন্তর্ভুক্ত করে, যা আমাদের আত্মবিশ্বাস বাড়ায় এবং সঠিক পথে চলতে উদ্বুদ্ধ করে। ফিডব্যাক গ্রহণ করে আমরা আমাদের দক্ষতা বাড়াতে এবং আরও কার্যকরভাবে কাজ করতে পারি। সংক্ষেপে, ফিডব্যাক হলো উন্নতির পথে একটি গাইডলাইন।

### ৪. ফিডব্যাকের ভিত্তিতে পণ্য বা সেবা কনফিগার করার ধাপগুলো কি কি?

#### উত্তর: ফিডব্যাকের ভিত্তিতে পণ্য বা সেবা কনফিগার করার ধাপ

- ধাপ ১: ফিডব্যাক সংগ্রহ করা,
- ধাপ ২: ফিডব্যাক বিশ্লেষণ করা,
- ধাপ ৩: অগ্রাধিকার নির্ধারণ করা,
- ধাপ ৪: পণ্য বা সেবা উন্নয়ন করা,
- ধাপ ৫: পরিবর্তন প্রয়োগ করা,
- ধাপ ৬: পুনরায় ফিডব্যাক সংগ্রহ করা।

### ৫. কাস্টমাইজড সমাধান প্রদান করার গুরুত্ব কি?

উত্তর: নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য গ্রাহকের চাহিদা বিশ্লেষণ করে কাস্টমাইজড সমাধান প্রদান করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এটি শুধুমাত্র গ্রাহক সন্তুষ্টি বাড়ায় না, বরং ব্যবসার জন্য একটি শক্তিশালী মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনাও তৈরি করে।

সঠিকভাবে গ্রাহকের চাহিদা বোঝা, বিশ্লেষণ করা এবং তার ভিত্তিতে পণ্য বা সেবা কাস্টমাইজ করা হলে, আপনি একটি টেকসই এবং সফল ব্যবসা গড়ে তুলতে সক্ষম হবেন।

#### ৬. মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনার শক্তিশালীকরণে করণীয় কি?

**উত্তর:** মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনার শক্তিশালীকরণ

**পণ্য বা সেবা উন্নয়ন**

##### ▪ উপকারিতা বর্ণনা করা

- আপনার পণ্য বা সেবার সুবিধাগুলো স্পষ্টভাবে বর্ণনা কর।
- যেমন, পণ্যের গুণগত মান, দাম, ব্যবহার সহজতা ইত্যাদি।

##### ▪ বিশ্বাসযোগ্যতা বৃদ্ধি

- গ্রাহকদের রিভিউ, সার্টিফিকেশন এবং পুরস্কার প্রদর্শন করে বিশ্বাসযোগ্যতা বাড়া।

**সামাজিক দায়িত্ব যুক্ত করা**

##### ▪ কর্পোরেট সামাজিক দায়িত্ব (CSR)

- সামাজিক দায়িত্বমূলক কার্যক্রম পরিচালনা কর যা সমাজের উন্নয়নে সহায়ক।
- CSR কার্যক্রম পর্যালোচনা এবং মূল্যায়ন করে তার ফলাফল বিশ্লেষণ কর।

##### ▪ গ্রাহকদের সাথে সংযোগ

- গ্রাহকদের সামাজিক ও পরিবেশগত দায়িত্ব সম্পর্কে সচেতন কর।
- গ্রাহকদের মতামত নিন এবং সেই অনুযায়ী আপনার ব্যবসার কার্যক্রম উন্নত কর।

#### ৭. সামাজিক সমস্যার সমাধান এবং মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনার সমন্বয় এ করণীয় কি?

**উত্তর:** সামাজিক সমস্যার সমাধান এবং মূল্য সংযোজন প্রস্তাবনার সমন্বয়

##### ▪ সমস্যার অগ্রাধিকার নির্ধারণ

সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ সমস্যা এবং যেগুলোর দ্রুত সমাধান প্রয়োজন সেগুলোর অগ্রাধিকার নির্ধারণ কর। সমস্যাগুলোর জন্য সম্ভাব্য সমাধান চিন্তা কর।

##### ▪ কার্যকর সমাধান পরিকল্পনা

একটি পাইলট প্রজেক্ট শুরু করে সমস্যার সমাধান পরীক্ষা কর। প্রকল্পটি সফল হলে, বড় পরিসরে কার্যক্রম শুরু কর।

##### ▪ স্থানীয় অংশীদারিত্ব

স্থানীয় সংস্থা এবং সমাজের সাথে অংশীদারিত্ব গড়ে তুলুন। সমস্যার সমাধানে স্থানীয় সম্পদ ও প্রযুক্তি ব্যবহার কর।

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-২.১: ফিডব্যাক এর উপর ভিত্তি করে পণ্য/পরিষেবা সজ্জিত কর

**Job Name (জবের নাম):** ফিডব্যাক এর উপর ভিত্তি করে পণ্য/পরিষেবা সজ্জিত করা।

**উদ্দেশ্য:** এই জব শিট অনুসরণ করে নিম্নলিখিত কাজ গুলি করতে পারবে।

- পণ্যের কার্যকারিতার ফিডব্যাক সংগ্রহ করতে পারবে;
- ফিডব্যাক অনুযায়ী পণ্য/সেবা সজ্জিত করতে পারবে।

**Activity (কার্যকলাপ):** প্রশিক্ষণার্থী নিম্নের ধাপগুলো দেখবেন এবং অনুশীলন করবেন।

### সতর্কতা

- প্রয়োজনীয় পিপিই পরিধান করে মনোযোগ সহকারে কাজ করতে হবে;
- ফিডব্যাক সতর্কতার সাথে ববেচনায় নিতে হবে;
- কাজের সময় সতর্কতার সাথে প্রতিটি বিষয়ে নজর দিতে হবে।

### কাজের ধারাবাহিকতা

১. গ্রাহকদের বিভিন্ন দিক থেকে প্রশ্ন করে তাদের মতামত জানুন;
২. সরাসরি গ্রাহকদের সাথে কথা বলে তাদের অভিজ্ঞতা ও সমস্যাগুলো জানুন;
৩. সোশ্যাল মিডিয়া, ই-কমার্স সাইট এবং ব্লগ থেকে গ্রাহকদের মতামত সংগ্রহ কর;
৪. বিভিন্ন গ্রাহকের মতামতে সাধারণ কোন সমস্যা বা চাহিদা আছে কিনা তা শনাক্ত কর;
৫. সংখ্যা ভিত্তিক বিশ্লেষণ করে কোন দিকগুলো বেশি গুরুত্বপূর্ণ তা বের কর;
৬. প্রথমে এমন সমস্যাগুলো সমাধান কর যা গ্রাহকদের জন্য সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ;
৭. যেসব সমস্যা সহজে সমাধান করা যায়, সেগুলোর ওপরও গুরুত্ব দিন;
৮. নতুন ডিজাইন বা ফিচার নিয়ে প্রোটোটাইপ তৈরি কর;
৯. প্রোটোটাইপটি গ্রাহকদের মধ্যে পরীক্ষামূলকভাবে চালু কর এবং তাদের মতামত নিন;
১০. গ্রাহকদের প্রয়োজন অনুযায়ী নতুন ফিচার সংযোজন বা অপ্রয়োজনীয় ফিচার অপসারণ কর;
১১. গ্রাহকদের চাহিদা অনুযায়ী পণ্যের গুণগত মান উন্নত কর;
১২. নতুন পরিবর্তনগুলোর ওপর গ্রাহকদের মতামত সংগ্রহ কর;
১৩. গ্রাহকদের নতুন ফিডব্যাকের ভিত্তিতে পণ্য বা সেবা নিয়মিতভাবে আপডেট কর।

**স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-২.১: ফিডব্যাক এর উপর ভিত্তি করে পণ্য/পরিষেবা  
সজ্জিত কর**

**প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ**

ক্রম	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	জোড়া	০১
৩	সেফটি গগলস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

**প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস**

ক্রম	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	টুল বক্স	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
২	পেন্সিল/মার্কার	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৩	ইরেজার	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৪	কলম	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৫	কম্পিউটার/ থ্রিডি প্রিন্টার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৬	সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৭	প্রিন্টিং ম্যাটেরিয়াল	স্ট্যান্ডার্ড	রোল	প্রয়োজন অনুযায়ী
৮	অন্যান্য কৌচামাল	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	প্রয়োজন অনুযায়ী

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-২.২: টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত এবং সমাধান কর

**Job Name (জবের নাম):** টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত এবং সমাধান করা।

**উদ্দেশ্য:** এই জব শিট অনুসরণ করে নিম্নলিখিত কাজ গুলি করতে পারবে।

- টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত করতে পারবে;
- টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা সমাধান করতে পারবে।

**Activity (কার্যকলাপ):** প্রশিক্ষণার্থী নিম্নের ধাপগুলো দেখবেন এবং অনুশীলন করবেন।

**সতর্কতা:**

- ফিডব্যাক সতর্কতার সাথে বিবেচনায় নিতে হবে;
- যে কোন সমস্যা সমাধানের ক্ষেত্রে সমস্যার সাথে জড়িত প্রতিটি বিষয়ে নজর দিতে হবে।

**কাজের ধারাবাহিকতা:**

১. স্থানীয় মানুষের জীবনযাত্রার মান, স্বাস্থ্য, শিক্ষা এবং অর্থনৈতিক পরিস্থিতি সম্পর্কে জানুন;
২. স্থানীয় নেতৃবৃন্দ এবং এনজিওর সাথে যোগাযোগ করে সমস্যাগুলো বোঝার চেষ্টা কর;
৩. স্থানীয় মানুষের সমস্যাগুলো জানতে একটি জরিপ পরিচালনা কর;
৪. সংগৃহীত তথ্য বিশ্লেষণ করে কোন সমস্যাগুলো সবচেয়ে প্রভাব ফেলে তা নির্ধারণ কর;
৫. সোশ্যাল মিডিয়ায় গ্রাহকদের মতামত, রিভিউ এবং কमेंটস বিশ্লেষণ কর;
৬. বিভিন্ন গ্রাহকের মধ্যে সাধারণ চাহিদার প্যাটার্ন চিহ্নিত কর;
৭. ডেটা বিশ্লেষণ করে কোন দিকগুলো বেশি গুরুত্বপূর্ণ তা নির্ধারণ কর;
৮. সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ সমস্যা এবং সেগুলোর দ্রুত সমাধান প্রয়োজন সেগুলোর অগ্রাধিকার নির্ধারণ কর;
৯. কোন সমস্যাগুলোর সহজ ও কার্যকর সমাধান সম্ভব তা নির্ধারণ কর;
১০. স্থানীয় সংস্থা এবং সমাজের সাথে অংশীদারিত্ব গড়ে তুলুন;
১১. সমস্যার সমাধানে স্থানীয় সম্পদ ও প্রযুক্তি ব্যবহার কর;
১২. স্থানীয় জনগণকে প্রশিক্ষণ এবং শিক্ষা দিয়ে তাদের দক্ষতা বৃদ্ধি কর;
১৩. প্রযুক্তি ও ব্যবসায়িক দক্ষতা প্রদান কর যা তাদের জীবিকা উন্নত করতে সহায়ক হবে;
১৪. সমস্যাগুলোকে বিভিন্ন সেগমেন্টে ভাগ করে তাদের প্রকৃতি অনুযায়ী সমাধান করার চেষ্টা কর;
১৫. পরিচিতজনের সহযোগিতা নিয়ে সমস্যা সমাধানের চেষ্টা কর;
১৬. সমাজের বিভিন্ন মানুষের চাহিদা ও সমস্যা শুনুন এবং তাদের কাছ থেকে সম্ভাব্য সমাধান খুঁজুন;
১৭. প্রতিটি আলাদা আলাদা সমস্যা সমাধানে আলাদা আলাদা কৌশল ব্যবহার কর এবং পরিকল্পনা কর।

**স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-২.২: টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা  
চিহ্নিত এবং সমাধান কর**

**প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ**

ক্রম	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	জোড়া	০১
৩	সেফটি গগলস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

**প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস**

ক্রম	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	সার্ভে ফরম	প্রয়োজন অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২	পেন্সিল/মার্কার	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৩	ইরেজার	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৪	কলম	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৫	খাতা	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১

**শিখনফল (Learning Outcome)-৩: উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে**

অ্যাসেসমেন্ট মানদন্ড	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. স্থায়ী সম্পদ চিহ্নিত করা হয়েছে এবং লক্ষ্যমাত্রা অনুযায়ী ক্রয় করা হয়েছে;</li> <li>২. উৎপাদন প্রক্রিয়ার উপর ভিত্তি করে কাঁচামাল সংগ্রহ করা হয়েছে;</li> <li>৩. উৎপাদন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার জন্য কাঁচামাল সনাক্ত ও সংগ্রহ করা হয়েছে;</li> <li>৪. পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য মানদন্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা করা হয়েছে;</li> <li>৫. টার্গেট মার্কেট অনুসরণ করে পণ্য/সেবা চালু করা হয়েছে।</li> </ol>
শর্ত ও রিসোর্স	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. প্রকৃত কর্মক্ষেত্র অথবা প্রশিক্ষণ পরিবেশ</li> <li>২. সিবিএলএম</li> <li>৩. হ্যান্ডআউটস</li> <li>৪. ল্যাপটপ/কম্পিউটার</li> <li>৫. মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর</li> <li>৬. কাগজ, কলম, পেন্সিল, ইরেজার</li> <li>৭. ইন্টারনেট সুবিধা</li> <li>৮. হোয়াইট বোর্ড ও মার্কার</li> <li>৯. অডিও এবং ভিডিও ডিভাইস</li> </ol>
বিষয়বস্তু	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. স্থায়ী সম্পদ</li> <li>২. উৎপাদন প্রক্রিয়া ক্রয় করা</li> <li>৩. উৎপাদন প্রক্রিয়া</li> <li>৪. কাঁচামাল</li> <li>৫. ফিনিশড গুডস</li> <li>৬. পণ্য/পরিষেবার মান</li> <li>৭. গুণমানের নিশ্চয়তা এবং পরীক্ষা</li> <li>৮. লক্ষিত বাজার</li> </ol>
অ্যাক্টিভিটি/টাস্ক/জব	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. উৎপাদন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার জন্য কাঁচামাল সনাক্ত এবং সংগ্রহ করা</li> <li>২. পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য মানদন্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা করা</li> <li>৩. লক্ষিত বাজার অনুসরণ করে পণ্য/পরিষেবা চালু করা</li> </ol>
প্রশিক্ষণ পদ্ধতি	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. আলোচনা (Discussion)</li> <li>২. উপস্থাপন (Presentation)</li> <li>৩. প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>৪. নির্দেশিত অনুশীলন (Guided Practice)</li> <li>৫. স্বতন্ত্র অনুশীলন (Individual Practice)</li> <li>৬. প্রজেক্ট ওয়ার্ক (Project Work)</li> <li>৭. সমস্যা সমাধান (Problem Solving)</li> <li>৮. মাথাখাটানো (Brainstorming)</li> </ol>
অ্যাসেসমেন্ট পদ্ধতি	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. লিখিত অভীক্ষা (Written Test)</li> <li>২. প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>৩. মৌখিক প্রশ্ন (Oral Questioning)</li> </ol>

## প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-৩: উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে

এই শিখনফল অর্জনের লক্ষ্যে শিখনফলে অন্তর্ভুক্ত বিষয়বস্তু এবং পারফরম্যান্স ক্রাইটেরিয়া অর্জনের জন্য নিম্নলিখিত কার্যক্রমগুলো পর্যায়ক্রমে সম্পাদন কর। কার্যক্রমগুলোর জন্য বর্ণিত রিসোর্সসমূহ ব্যবহার কর।

শিখন কার্যক্রম (Learning Activities)	উপকরণ / বিশেষ নির্দেশনা (Resources / Special instructions)
১. প্রশিক্ষণার্থীগণ কোন শিক্ষা উপকরণ ব্যবহার করবে সে সম্পর্কে প্রশিক্ষকের নিকট জানতে চাইবে।	১. প্রশিক্ষক প্রশিক্ষণার্থীদের “উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে” শেখার উপকরণ প্রদান করবেন।
২. ইনফরমেশন শিট পড়তে হবে।	২. ইনফরমেশন শিট ৩ : উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে।
৩. সেলফ চেকে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান কর এবং উত্তরপত্রের সাথে মিলিয়ে নিশ্চিত হতে হবে।	৩. সেল্ফ-চেক শিট ৩ -এ দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান কর। উত্তরপত্র ৩ -এর সাথে নিজের উত্তর মিলিয়ে নিশ্চিত কর।
৪. জব/টাস্ক শিট ও স্পেসিফিকেশন শিট অনুযায়ী জব সম্পাদন কর।	৪. নিম্নোক্ত জব/টাস্ক শিট অনুযায়ী জব/টাস্ক সম্পাদন কর। টাস্ক শিট- ৩.১: উৎপাদন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার জন্য কাঁচামাল সনাক্ত এবং সংগ্রহ কর; স্পেসিফিকেশন শিট- ৩.১: উৎপাদন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার জন্য কাঁচামাল সনাক্ত এবং সংগ্রহ কর; টাস্ক শিট- ৩.২: পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য মানদণ্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা কর; স্পেসিফিকেশন শিট- ৩.২: পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য মানদণ্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা কর; টাস্ক শিট- ৩.৩: লক্ষিত বাজার অনুসরণ করে পণ্য/পরিষেবা চালু কর; স্পেসিফিকেশন শিট- ৩.৩: লক্ষিত বাজার অনুসরণ করে পণ্য/পরিষেবা চালু কর।

## ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-৩: উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে

**শিখন উদ্দেশ্য (Learning Objective):** এই ইনফরমেশন শীট পড়ে শিক্ষার্থীগণ নিম্নোক্ত বিষয়গুলো ব্যাখ্যা করতে, বর্ণনা করতে ও তথ্যগুলো কাজে প্রয়োগ করতে পারবে।

- ৩.১ স্থায়ী সম্পদ
- ৩.২ উৎপাদন অনুযায়ী ক্রয় করা
- ৩.৩ উৎপাদন প্রক্রিয়া
- ৩.৪ কাঁচামাল
- ৩.৫ ফিনিশড গুডস
- ৩.৬ পণ্য/পরিষেবার মান
- ৩.৭ গুণমানের নিশ্চয়তা এবং পরীক্ষা
- ৩.৮ লক্ষিত বাজার

### ভূমিকা

নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের সঠিক উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করা নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

প্রথমত, ধারণা সৃষ্টি থেকে শুরু করে তা মূল্যায়ন করা পর্যন্ত বিভিন্ন ধাপের মধ্য দিয়ে যেতে হয়। বাজার গবেষণা করে চাহিদা ও প্রবণতা বিশ্লেষণ, সৃজনশীল চিন্তা ও ব্রেইনস্টর্মিং করে নতুন ধারণা সংগ্রহ করা এবং সম্ভাব্যতা পরীক্ষা করে ধারণার অর্থনৈতিক, প্রযুক্তিগত এবং বাজারের সম্ভাব্যতা বিশ্লেষণ করা হয়। এরপর, বিস্তারিত ব্যবসায়িক পরিকল্পনা তৈরি করে পণ্য বা সেবার প্রযুক্তিগত স্পেসিফিকেশন ও ডিজাইন প্রস্তুত করা হয় এবং প্রাথমিক মডেল বা প্রোটোটাইপ তৈরি করে তার কার্যকারিতা পরীক্ষা করা হয়। প্রাথমিক মডেল সফল হলে সীমিত পরিসরে বাজারে পাইলট প্রজেক্ট হিসেবে চালিয়ে গ্রাহকদের ফিডব্যাক নিয়ে তা বিশ্লেষণ করা হয়।



দ্বিতীয়ত, উৎপাদন প্রস্তুতি এবং প্রক্রিয়া বাস্তবায়ন করা হয়। উৎপাদন প্রক্রিয়া নির্ধারণ করে সরঞ্জাম ও সময়সূচি প্রস্তুত করা হয় এবং কাঁচামাল সংগ্রহ করে তার গুণগত মান পরীক্ষা করা হয়। এরপর, নির্ধারিত প্রক্রিয়া অনুযায়ী উৎপাদন শুরু হয় এবং প্রতিটি ধাপে মান নিয়ন্ত্রণ পরীক্ষা করা হয়। উৎপাদনের পর পণ্য বা সেবার বিপণন পরিকল্পনা তৈরি করে উপযুক্ত বিক্রয় চ্যানেল নির্বাচন করা হয়। গ্রাহক সেবা নিশ্চিত করতে একটি গ্রাহক সহায়তা কেন্দ্র স্থাপন করা হয় এবং গ্রাহকদের ফিডব্যাক সংগ্রহ করে তার ভিত্তিতে পণ্য বা সেবা উন্নয়ন করা হয়। এই প্রক্রিয়া সঠিকভাবে অনুসরণ করলে নতুন পণ্য বা সেবা উচ্চমানের এবং কার্যকর হয়, যা ব্যবসার সফলতা নিশ্চিত করে।

### ৩.১ স্থায়ী সম্পদ

নতুন উদ্যোগীদের জন্য সফল ব্যবসা পরিচালনার অন্যতম প্রধান ধাপ হলো পণ্য/সেবা উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় স্থায়ী সম্পদ চিহ্নিত করা এবং তা যথাযথভাবে ক্রয় করা। প্রথমে, উৎপাদনের লক্ষ্য এবং পরিকল্পনা অনুযায়ী কোন কোন স্থায়ী সম্পদ প্রয়োজন তা নির্ধারণ করতে হয়। স্থায়ী সম্পদগুলো যেমন;

- যন্ত্রপাতি,
- সরঞ্জাম ও উপকরণ,
- যানবাহন,
- আসবাবপত্র ও স্থাপনা,
- সাজ-সজ্জা,
- জমি,
- অবকাঠামো,

#### FIXED ASSETS



ইত্যাদি অন্তর্ভুক্ত হতে পারে। এই সম্পদগুলো চিহ্নিত করার পর, বাজার গবেষণা করে সর্বোত্তম মানের সম্পদ সঠিক মূল্যে সংগ্রহ করার পরিকল্পনা করতে হয়।

স্থায়ী সম্পদ হলো ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান বা সংস্থার দীর্ঘমেয়াদী সম্পদ যা একটি সময়সীমার জন্য ব্যবহৃত হয় এবং যা থেকে নিয়মিত আয় অর্জিত হয়। এই সম্পদগুলি সাধারণত ভূমি, ভবন, যন্ত্রপাতি, যানবাহন, এবং আসবাবপত্রের মতো ভৌত সম্পদ হতে পারে। স্থায়ী সম্পদ দীর্ঘমেয়াদে ব্যবহার করা হয় এবং এগুলি সহজে নগদীকরণ করা যায় না। এগুলির অবচয় ঘটে এবং এ কারণে সময়ের সাথে সাথে এর মূল্য কমে যায়। ব্যবসায়িক কার্যক্রমের জন্য স্থায়ী সম্পদ অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, কারণ এগুলি উৎপাদন কার্যক্রম চালাতে এবং ব্যবসার সম্পদ উন্নত করতে সহায়ক হয়।



#### ক. যন্ত্রপাতি

নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য যন্ত্রপাতি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। আধুনিক প্রযুক্তি ও উন্নত মানের যন্ত্রপাতি ব্যবহার করে নতুন পণ্য বা সেবা তৈরি করা অনেক সহজ হয়ে যায়। এই যন্ত্রপাতিগুলি দ্রুত এবং দক্ষতার সাথে কাজ করতে সক্ষম হয়, যার ফলে উৎপাদন খরচ কমে এবং মান উন্নত হয়।



উদাহরণস্বরূপ, অটোমেশনের মাধ্যমে ম্যানুফ্যাকচারিং প্রক্রিয়া স্বয়ংক্রিয় করা, সিএনসি মেশিন ব্যবহার করে সুনির্দিষ্ট এবং নির্ভুল অংশ তৈরি করা অথবা গবেষণা ও উন্নয়ন ল্যাবরেটরিতে উন্নত প্রযুক্তির সরঞ্জাম ব্যবহার করে নতুন পণ্যের গুণগত মান পরীক্ষা করা যায়। এসব যন্ত্রপাতি নতুন ধারণা বাস্তবায়ন এবং বাজারের চাহিদা পূরণে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলিকে সক্ষম করে তোলে।

#### খ. সরঞ্জাম ও উপকরণ

নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য বিভিন্ন ধরনের সরঞ্জাম এবং উপকরণ ব্যবহৃত হয়। এইসব সরঞ্জাম এবং উপকরণগুলি গবেষণা, নকশা, উন্নয়ন, এবং উৎপাদন প্রক্রিয়ায় সহায়ক হয়।



#### উদাহরণস্বরূপ

- **প্রোটোটাইপিং মেশিন:** 3D প্রিন্টার এবং CNC মেশিনের মাধ্যমে দ্রুত এবং সুনির্দিষ্টভাবে প্রোটোটাইপ তৈরি করা যায়।
- **ডিজাইন সফটওয়্যার:** CAD (Computer-Aided Design) এবং CAM (Computer-Aided Manufacturing) সফটওয়্যার ব্যবহার করে পণ্যের ডিজাইন এবং ম্যানুফ্যাকচারিং প্ল্যান তৈরি করা হয়।
- **টেক্টিং ইকুইপমেন্ট:** বিভিন্ন ধরনের টেক্টিং সরঞ্জাম, যেমন ওসিলোস্কোপ, মাল্টিমিটার, এবং স্পেকট্রোমিটার ব্যবহার করে পণ্যের গুণগত মান এবং কার্যকারিতা পরীক্ষা করা হয়।
- **ল্যাবরেটরি সরঞ্জাম:** গবেষণা ও উন্নয়নের জন্য উন্নত প্রযুক্তির ল্যাবরেটরি সরঞ্জাম, যেমন মাইক্রোস্কোপ, সেন্সিটিভিউজ, এবং ক্রোমাটোগ্রাফি যন্ত্র ব্যবহার করা হয়।
- **মার্কেট রিসার্চ টুলস:** বাজারের চাহিদা এবং গ্রাহকের প্রয়োজনীয়তা নির্ধারণের জন্য সার্ভে সফটওয়্যার, ডেটা অ্যানালিটিক্স টুলস এবং ফোকাস গ্রুপ ফ্যাসিলিটেশন কিট ব্যবহার করা হয়।

এইসব সরঞ্জাম এবং উপকরণ নতুন পণ্য বা সেবা দ্রুত এবং কার্যকরভাবে উন্নয়নের জন্য অপরিহার্য। এগুলি ব্যবসার উদ্ভাবনী ক্ষমতা বৃদ্ধি করে এবং প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকার সুযোগ বাড়ায়।

#### গ. যানবাহন

নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য যানবাহনগুলির গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রয়েছে। এই যানবাহনগুলি বিভিন্ন কাজের জন্য ব্যবহৃত হয়, যেমন কাঁচামাল পরিবহন, সমাপ্ত পণ্য বিতরণ, এবং সেবা প্রদান।



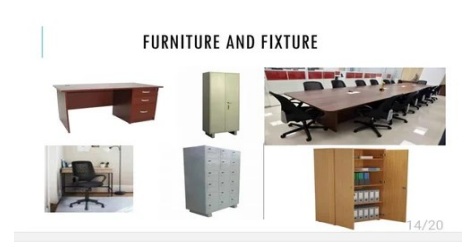
- **বাণিজ্যিক ট্রাক:** কাঁচামাল সরবরাহ এবং উৎপাদিত পণ্য বিভিন্ন গুদাম বা বাজারে বিতরণের জন্য ব্যবহৃত হয়।
- **ভ্যান:** সেবা প্রদানকারী প্রতিষ্ঠানগুলি সেবা প্রদান করতে ভ্যান ব্যবহার করে, যেমন মোবাইল সার্ভিসিং ইউনিট বা মোবাইল শোরুম।
- **মোবাইল ল্যাবরেটরি ভ্যান:** নতুন পণ্যের গুণগত মান পরীক্ষা করতে বা সেবা প্রদানের জন্য এই ধরনের ভ্যানগুলি ব্যবহার করা হয়।
- **ক্যাড ও কাস্টমাইজড যানবাহন:** কিছু প্রতিষ্ঠান তাদের নির্দিষ্ট প্রয়োজন অনুযায়ী যানবাহন কাস্টমাইজ করে, যেমন পণ্য প্রদর্শন করার জন্য মোবাইল এক্সিবিশন ভ্যান বা খাদ্য সরবরাহের জন্য ফুড ট্রাক।

- **বাইক এবং স্কুটার:** ক্ষুদ্র ও মাঝারি ব্যবসায়ের জন্য দ্রুত এবং অর্থনৈতিকভাবে সেবা প্রদান ও পণ্য ডেলিভারির জন্য ব্যবহৃত হয়।

এই যানবাহনগুলি নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়ন প্রক্রিয়াকে সহজ এবং দ্রুত করে তোলে। দ্রুত সরবরাহ ও সেবা প্রদানের মাধ্যমে গ্রাহক সন্তুষ্টি বৃদ্ধি পায় এবং ব্যবসার কার্যকারিতা উন্নত হয়।

#### ঘ. আসবাবপত্র ও স্থাপনা

নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য আসবাবপত্র এবং স্থায়ী উপকরণগুলি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। এদের সাহায্যে কার্যকরী ও সৃজনশীল কাজের পরিবেশ সৃষ্টি করা যায়, যা উন্নয়ন প্রক্রিয়াকে সহায়ক করে।



- **কর্মক্ষেত্রের আসবাবপত্র:** আরামদায়ক ও স্বাস্থ্যসম্মত কাজের জন্য অফিস চেয়ার, ডেস্ক, এবং ওয়ার্কস্টেশন ব্যবহৃত হয়।
- **মিটিং এবং কনফারেন্স টেবিল:** পরিকল্পনা, আলোচনা, এবং সিদ্ধান্ত গ্রহণের জন্য মিটিং ও কনফারেন্স টেবিল অপরিহার্য।
- **স্টোরেজ ইউনিট:** কাঁচামাল, সরঞ্জাম, এবং ডকুমেন্টস সংগঠিতভাবে রাখার জন্য ক্যাবিনেট, শেলভিং ইউনিট এবং র্যাক ব্যবহার করা হয়।
- **প্রদর্শনী স্থাপনা:** নতুন পণ্যের প্রদর্শন ও প্রমোশনের জন্য শোরুমের আসবাবপত্র, প্রদর্শনী কেস এবং স্ট্যান্ড ব্যবহার করা হয়।
- **ল্যাবরেটরি টেবিল এবং বেঞ্চ:** গবেষণা ও উন্নয়নের জন্য ল্যাবরেটরি টেবিল, বেঞ্চ এবং অন্যান্য ল্যাব ফার্নিচার ব্যবহৃত হয়।
- **রিসেপশন এবং অপেক্ষমান এলাকা:** গ্রাহক ও অতিথিদের স্বাগত জানানোর জন্য আরামদায়ক সোফা, চেয়ার, এবং রিসেপশন ডেস্ক ব্যবহৃত হয়।

এই আসবাবপত্র এবং স্থায়ী উপকরণগুলি নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য একটি সুশৃঙ্খল ও কার্যকরী পরিবেশ তৈরি করে। এর ফলে কর্মীদের কর্মক্ষমতা বৃদ্ধি পায় এবং উদ্ভাবনী প্রক্রিয়া সহজ হয়, যা ব্যবসার উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

#### ঙ. ডেকোরেশন/সাজ-সজ্জা

নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য সজ্জা একটি গুরুত্বপূর্ণ উপাদান, কারণ এটি কাজের পরিবেশকে অনুপ্রাণিত এবং উৎপাদনশীল করে তোলে। একটি সুন্দর এবং সুসজ্জিত পরিবেশ কর্মীদের সৃজনশীলতা বৃদ্ধি করতে এবং গ্রাহকদের আকৃষ্ট করতে সহায়ক।



- **প্রাণবন্ত রং এবং ওয়াল ডেকর:** অফিস বা কর্মক্ষেত্রের দেয়ালে উজ্জ্বল এবং প্রাণবন্ত রং ব্যবহার করা যেতে পারে। প্রেরণামূলক উক্তি, শিল্পকর্ম বা প্রকৃতির দৃশ্যও দেয়ালে ঝুলানো যেতে পারে।
- **গাছপালা এবং সবুজায়ন:** অভ্যন্তরীণ গাছপালা এবং ফুলের টব কাজের পরিবেশকে সতেজ এবং মনোরম করে তোলে। এটি কর্মীদের মনোবল বাড়াতে এবং চাপ কমাতে সহায়ক।

- **আলো এবং আলোকসজ্জা:** পর্যাপ্ত প্রাকৃতিক আলো এবং মানানসই কৃত্রিম আলোকসজ্জা কাজের পরিবেশকে উজ্জ্বল এবং আমন্ত্রণমূলক করে তোলে।
- **আধুনিক আসবাবপত্র:** আরামদায়ক এবং আধুনিক ডিজাইনের আসবাবপত্র যেমন সজ্জিত সোফা, আকর্ষণীয় ডেস্ক এবং মজবুত চেয়ার ব্যবহার করে একটি সৃজনশীল পরিবেশ তৈরি করা যায়।
- **প্রদর্শনী এবং শোকেসিং:** নতুন পণ্য প্রদর্শনের জন্য আকর্ষণীয় শোকেস, প্রদর্শনী স্ট্যান্ড এবং ডিজাইনড ডিসপ্লে ব্যবহার করা যেতে পারে।
- **পর্দা এবং ফ্যাব্রিক:** মানানসই পর্দা এবং ফ্যাব্রিক ব্যবহার করে জানালা এবং অন্যান্য স্থান সাজানো যেতে পারে, যা সৌন্দর্য বৃদ্ধি করে।

এইসব সজ্জা উপকরণ নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য একটি ইতিবাচক এবং উদ্দীপনামূলক পরিবেশ তৈরি করে। এর ফলে কর্মীদের মনোবল ও উৎপাদনশীলতা বৃদ্ধি পায় এবং গ্রাহকদের কাছে পণ্যের উপস্থাপনা আরও আকর্ষণীয় হয়।

#### চ. জমি

নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য জমি একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ উপাদান। জমি উন্নয়ন প্রক্রিয়া চালু করার জন্য অফিস সেটাপ, প্রোডাকশন সেন্টার বা ফ্যাক্টরি তৈরি করতে বিভিন্ন ধাপে ব্যবহৃত হয় এবং এটি বিভিন্ন প্রয়োজন মেটাতে সহায়ক।



- **উৎপাদন কেন্দ্র স্থাপন:** নতুন পণ্য উৎপাদনের জন্য কারখানা বা উৎপাদন কেন্দ্র স্থাপনের জন্য পর্যাপ্ত জমির প্রয়োজন হয়।
- **গবেষণা ও উন্নয়ন (R&D) সুবিধা:** নতুন পণ্য বা সেবা উদ্ভাবনের জন্য গবেষণা ও উন্নয়ন কেন্দ্র স্থাপন করতে জমি ব্যবহার করা হয়।
- **গুদাম এবং স্টোরেজ:** কাঁচামাল এবং সমাপ্ত পণ্য সংরক্ষণের জন্য গুদাম ও স্টোরেজ সুবিধা নির্মাণে জমি ব্যবহার করা হয়।
- **শোরুম এবং অফিস:** নতুন পণ্য বা সেবা প্রদর্শন এবং বিক্রির জন্য শোরুম এবং ব্যবসায়িক কার্যক্রম পরিচালনার জন্য অফিস স্থাপনে জমি প্রয়োজন।
- **পরিবহন এবং লজিস্টিকস:** পণ্য পরিবহন ও সরবরাহের জন্য পরিবহন হাব এবং লজিস্টিকস সুবিধা গড়ে তুলতে জমি ব্যবহার করা হয়।
- **পরীক্ষাগার এবং প্রশিক্ষণ কেন্দ্র:** পণ্যের মান পরীক্ষা এবং কর্মীদের প্রশিক্ষণের জন্য পরীক্ষাগার ও প্রশিক্ষণ কেন্দ্র স্থাপনে জমি ব্যবহৃত হয়।

এইসব বিভিন্ন উদ্দেশ্যে জমি ব্যবহারের মাধ্যমে নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য একটি সুসংহত এবং কার্যকর অবকাঠামো তৈরি করা যায়। জমির যথাযথ ব্যবহার ব্যবসার সম্প্রসারণ ও উন্নয়নের জন্য অপরিহার্য।

## ছ. অবকাঠামো

নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য একটি শক্তিশালী অবকাঠামো অপরিহার্য। এটি ব্যবসার কার্যক্রমকে সুশৃঙ্খলভাবে পরিচালনা করতে এবং নতুন ধারণাগুলি কার্যকরভাবে বাস্তবায়ন করতে সহায়তা করে।



- **কারখানা এবং উৎপাদন সুবিধা:** নতুন পণ্যের উৎপাদনের জন্য আধুনিক এবং সুসজ্জিত কারখানা এবং উৎপাদন ইউনিট স্থাপন করতে হয়। এতে উৎপাদন প্রক্রিয়া দ্রুত এবং কার্যকর হয়।
- **গবেষণা ও উন্নয়ন কেন্দ্র:** নতুন পণ্য বা সেবা উদ্ভাবনের জন্য উন্নত প্রযুক্তি ও সরঞ্জামসহ গবেষণা ও উন্নয়ন কেন্দ্র অপরিহার্য।
- **গুদাম ও স্টোরেজ সুবিধা:** কাঁচামাল এবং সমাপ্ত পণ্য সংরক্ষণের জন্য পর্যাপ্ত গুদাম ও স্টোরেজ সুবিধা থাকা জরুরি, যা সরবরাহ শৃঙ্খলা বজায় রাখতে সহায়ক।
- **অফিস এবং প্রশাসনিক ভবন:** ব্যবসার বিভিন্ন প্রশাসনিক কার্যক্রম পরিচালনার জন্য আধুনিক অফিস ভবন এবং প্রশাসনিক অবকাঠামো প্রয়োজন।
- **পরিবহন ও লজিস্টিকস ব্যবস্থা:** পণ্য সরবরাহ এবং বিতরণের জন্য উন্নত পরিবহন ও লজিস্টিকস ব্যবস্থা থাকা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।
- **পরীক্ষাগার এবং মান নিয়ন্ত্রণ কেন্দ্র:** পণ্যের গুণগত মান পরীক্ষা এবং মান নিয়ন্ত্রণের জন্য সঠিকভাবে সজ্জিত পরীক্ষাগার এবং মান নিয়ন্ত্রণ কেন্দ্র প্রয়োজন।
- **আইটি অবকাঠামো:** ডেটা ম্যানেজমেন্ট, যোগাযোগ, এবং ব্যবসার অন্যান্য কার্যক্রম সঠিকভাবে পরিচালনার জন্য শক্তিশালী আইটি অবকাঠামো প্রয়োজন।
- **শোরুম এবং প্রদর্শনী কেন্দ্র:** নতুন পণ্য বা সেবার প্রদর্শন ও বিক্রয়ের জন্য আকর্ষণীয় শোরুম এবং প্রদর্শনী কেন্দ্র অপরিহার্য।

এই অবকাঠামোগুলি একত্রে একটি সম্পূর্ণ এবং কার্যকর ব্যবসায়িক পরিবেশ তৈরি করে, যা নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য অত্যন্ত সহায়ক। একটি ভালো অবকাঠামো ব্যবসার কার্যকারিতা বৃদ্ধি করে এবং প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকার জন্য প্রস্তুত করে।

জ. **স্থায়ী সম্পদের গুরুত্ব:** নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য স্থায়ী সম্পদের গুরুত্ব অপরিসীম। স্থায়ী সম্পদগুলি একটি ব্যবসার দীর্ঘমেয়াদী বিনিয়োগ যা উৎপাদন ক্ষমতা, কার্যকারিতা, এবং প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা প্রদান করে। নিম্নলিখিত কারণগুলোতে স্থায়ী সম্পদের গুরুত্ব ফুটে ওঠে:

- **উৎপাদন ক্ষমতা বৃদ্ধি:** আধুনিক যন্ত্রপাতি এবং সরঞ্জামগুলি স্থায়ী সম্পদের অংশ, যা উৎপাদন প্রক্রিয়াকে দ্রুত এবং দক্ষ করে তোলে। এর ফলে বেশি পরিমাণে এবং উন্নত মানের পণ্য উৎপাদন সম্ভব হয়।
- **মান নিয়ন্ত্রণ:** স্থায়ী সম্পদের মধ্যে থাকা উন্নত প্রযুক্তির পরীক্ষাগার এবং মান নিয়ন্ত্রণ সরঞ্জামগুলি পণ্যের গুণগত মান পরীক্ষা করতে সহায়ক। এর ফলে পণ্যের মান নিয়ন্ত্রিত হয় এবং গ্রাহকদের সন্তুষ্টি বাড়ে।

- **অবকাঠামোগত সুবিধা:** উৎপাদন ইউনিট, গুদাম, এবং অফিস ভবনসহ অন্যান্য অবকাঠামোগত সুবিধাগুলি স্থায়ী সম্পদের অন্তর্ভুক্ত। এই অবকাঠামোগুলি ব্যবসার কার্যক্রমকে সুষ্ঠুভাবে পরিচালনা করতে এবং নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নকে ত্বরান্বিত করতে সহায়ক।
- **দীর্ঘমেয়াদী বিনিয়োগ:** স্থায়ী সম্পদ একটি ব্যবসার জন্য দীর্ঘমেয়াদী বিনিয়োগ হিসেবে কাজ করে। একবার বিনিয়োগ করা হলে, এগুলি অনেক বছর ধরে ব্যবসার উন্নয়নে অবদান রাখতে থাকে।
- **আর্থিক স্থিতিশীলতা:** স্থায়ী সম্পদের উপস্থিতি একটি ব্যবসার আর্থিক স্থিতিশীলতা এবং বিশ্বাসযোগ্যতা বৃদ্ধি করে। এটি বিনিয়োগকারীদের এবং ঋণদাতাদের কাছে ব্যবসার বিশ্বাসযোগ্যতা বাড়ায়।
- **সৃষ্টিশীল পরিবেশ:** উন্নত অফিস এবং গবেষণা ও উন্নয়ন কেন্দ্রগুলি কর্মীদের জন্য একটি সৃষ্টিশীল এবং উদ্ভাবনী পরিবেশ তৈরি করে, যা নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

এইসব কারণ স্থায়ী সম্পদের গুরুত্বকে তুলে ধরে, যা নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য অপরিহার্য। স্থায়ী সম্পদগুলি ব্যবসার দীর্ঘমেয়াদী সাফল্য ও বৃদ্ধি নিশ্চিত করে এবং প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকার ক্ষমতা বৃদ্ধি করে।

## ৩.২ উৎপাদন অনুযায়ী ক্রয় করা

### ক. উৎপাদন প্রয়োজন নির্ধারণ

- প্রথমে উৎপাদন প্রক্রিয়া ও প্রয়োজনীয়তার উপর ভিত্তি করে কোন স্থায়ী সম্পদগুলি ক্রয় করা প্রয়োজন তা নির্ধারণ করতে হবে।

### খ. বাজেট পরিকল্পনা

- স্থায়ী সম্পদ ক্রয়ের জন্য একটি উপযুক্ত বাজেট পরিকল্পনা তৈরি করা। এই পরিকল্পনায় সম্পদের মূল্য, রক্ষণাবেক্ষণ খরচ, এবং সম্ভাব্য আর্থিক সুবিধাগুলি অন্তর্ভুক্ত করা উচিত।

### গ. সরবরাহকারী নির্ধারণ

- বিশ্বস্ত ও মানসম্মত সরবরাহকারী নির্বাচন করা, যারা উচ্চ মানের স্থায়ী সম্পদ সরবরাহ করতে পারে।

### ঘ. দরপত্র আহ্বান

- একাধিক সরবরাহকারীর কাছ থেকে দরপত্র আহ্বান করে তুলনা করা এবং সর্বোত্তম মূল্য ও মান যাচাই করা।

### ঙ. ক্রয় আদেশ প্রদান

- নির্ধারিত সরবরাহকারীর কাছ থেকে সম্পদ ক্রয়ের জন্য আনুষ্ঠানিক ক্রয় আদেশ প্রদান করা।

### চ. সম্পদ গ্রহণ ও পরিদর্শন

- ক্রয়কৃত স্থায়ী সম্পদ গ্রহণ করা এবং তাদের মান ও পরিমাণ যাচাই করা।

### ছ. হিসাবরক্ষণ ও নিবন্ধন

- স্থায়ী সম্পদের হিসাবরক্ষণ ও নিবন্ধন করা, যাতে পরবর্তীতে সম্পদ ব্যবস্থাপনা ও রক্ষণাবেক্ষণের জন্য তথ্য সহজলভ্য থাকে।

### জ. রক্ষণাবেক্ষণ পরিকল্পনা

- স্থায়ী সম্পদের নিয়মিত রক্ষণাবেক্ষণের জন্য একটি পরিকল্পনা তৈরি করা, যাতে সম্পদের কার্যকারিতা ও স্থায়িত্ব বজায় থাকে।

#### বা. কর্মীদের প্রশিক্ষণ

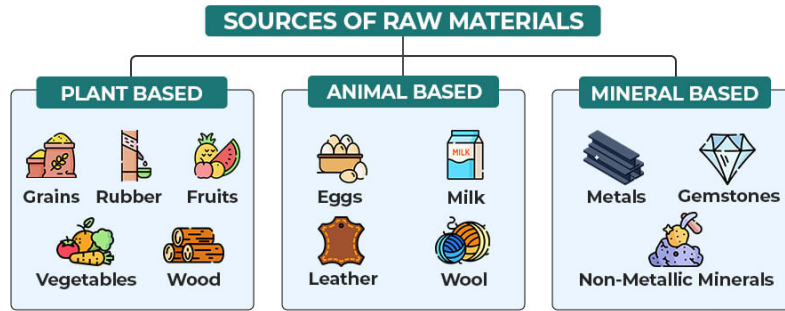
- স্থায়ী সম্পদের সঠিক ব্যবহার ও রক্ষণাবেক্ষণের জন্য সংশ্লিষ্ট কর্মীদের প্রশিক্ষণ প্রদান করা।

#### এ৩. ফলাফল মূল্যায়ন

- ক্রয়কৃত স্থায়ী সম্পদ উৎপাদন প্রক্রিয়ায় কেমন কার্যকর হচ্ছে তা নিয়মিত মূল্যায়ন করা এবং প্রয়োজন অনুযায়ী উন্নয়ন বা পরিবর্তন আনা।

### ৩.৩ উৎপাদন প্রক্রিয়া

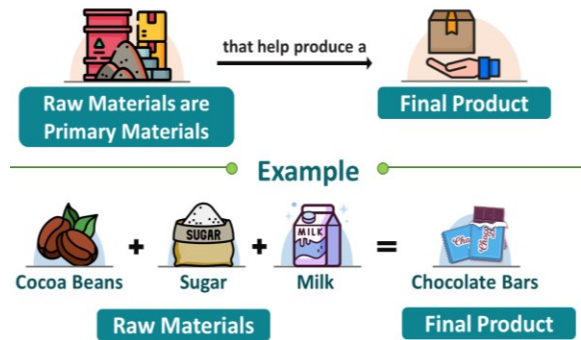
সাধারণত উৎপাদন প্রক্রিয়ার উপর ভিত্তি করে প্রয়োজনীয় কাঁচামাল সংগ্রহ করা হয়। বিভিন্ন শিল্পের উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুযায়ী প্রয়োজনীয় কাঁচামাল নির্বাচন ও সংগ্রহ করা হয়। কাঁচামালের গুণগত মান, প্রাপ্যতা, এবং খরচ উৎপাদন প্রক্রিয়াকে প্রভাবিত করে। উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুযায়ী কাঁচামাল সংগ্রহ করা হলে উৎপাদনের মান এবং দক্ষতা নিশ্চিত করা যায়। সঠিক কাঁচামাল নির্বাচন এবং সময়মত সরবরাহ নিশ্চিত করা উৎপাদনের ধারাবাহিকতা বজায় রাখতে এবং খরচ নিয়ন্ত্রণে সহায়ক হয়। এর ফলে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলি উচ্চ মানের পণ্য সরবরাহ করতে পারে এবং বাজারে প্রতিযোগিতামূলক থাকতে পারে।



### ৩.৪ কাঁচামাল

কাঁচামাল হলো সেই মৌলিক উপাদান বা পদার্থ যা সরাসরি প্রক্রিয়াকরণের মাধ্যমে একটি চূড়ান্ত পণ্য বা সেবা তৈরি করতে ব্যবহার করা হয়। এটি উৎপাদনের প্রথম ধাপ হিসেবে কাজ করে এবং বিভিন্ন শিল্পে বিভিন্ন ধরনের কাঁচামাল ব্যবহৃত হয়। উদাহরণস্বরূপ:

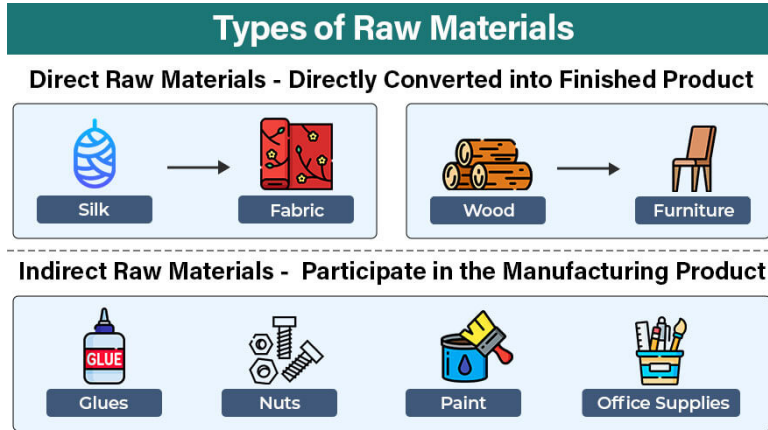
- **বস্ত্র শিল্প:** তুলা, উল, সিল্ক ইত্যাদি কাঁচামাল হিসেবে ব্যবহৃত হয়।
- **খাদ্য শিল্প:** গম, চাল, শাকসবজি, ফল ইত্যাদি কাঁচামাল হিসেবে ব্যবহৃত হয়।
- **ইলেকট্রনিক্স শিল্প:** সিলিকন, তামা, প্লাস্টিক ইত্যাদি কাঁচামাল হিসেবে ব্যবহৃত হয়।
- **ধাতু শিল্প:** লোহা, অ্যালুমিনিয়াম, তামা ইত্যাদি কাঁচামাল হিসেবে ব্যবহৃত হয়।



কাঁচামালগুলি প্রাথমিকভাবে প্রাকৃতিক উৎস থেকে সংগৃহীত হয় এবং পরে বিভিন্ন প্রক্রিয়ার মাধ্যমে চূড়ান্ত পণ্য বা সেবায় রূপান্তরিত হয়। কাঁচামালের গুণগত মান এবং প্রাপ্যতা উৎপাদনের মান এবং খরচে গুরুত্বপূর্ণ প্রভাব ফেলে। তাই, কাঁচামালের সঠিক নির্বাচন ও ব্যবস্থাপনা নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের ক্ষেত্রে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

### ক. কাঁচামালের প্রকারভেদ

উৎপাদন প্রক্রিয়ায় ব্যবহৃত কাঁচামাল দুটি প্রধান শ্রেণীতে বিভক্ত করা যায়: সরাসরি কাঁচামাল এবং পরোক্ষ কাঁচামাল। প্রতিটির গুরুত্ব এবং ভূমিকা ভিন্ন ভিন্ন হয়।



নিচে প্রতিটি শ্রেণীর বিস্তারিত বর্ণনা দেওয়া হলো:

#### ■ সরাসরি কাঁচামাল (Direct Raw Materials)

সরাসরি কাঁচামাল হল সেই উপকরণ যা সরাসরি চূড়ান্ত পণ্য তৈরিতে ব্যবহৃত হয় এবং পণ্যের একটি অবিচ্ছেদ্য অংশ হিসেবে উপস্থিত থাকে।

উদাহরণ

- বস্ত্র শিল্প: তুলা, সুতির সুতা, রং।
- খাদ্য শিল্প: গম, চাল, চিনি, তেল।
- ইলেকট্রনিক্স শিল্প: সার্কিট বোর্ড, সেমিকন্ডাক্টর, ব্যাটারি।
- ধাতু শিল্প: লোহা আকরিক, অ্যালুমিনিয়াম, তামা।

#### ■ গুরুত্ব

- **খরচ নিয়ন্ত্রণ:** সরাসরি কাঁচামাল উৎপাদন খরচের একটি বড় অংশ গঠন করে, তাই এর সঠিক ব্যবস্থাপনা খরচ কমাতে সহায়ক।
- **মান নিশ্চিতকরণ:** সরাসরি কাঁচামালের মান পণ্যের চূড়ান্ত মান নির্ধারণ করে, তাই উচ্চ মানের কাঁচামাল ব্যবহার গুরুত্বপূর্ণ।
- **উৎপাদন পরিকল্পনা:** সরাসরি কাঁচামালের সরবরাহ ও প্রাপ্যতা উৎপাদন সময়সূচী এবং কার্যক্রমকে প্রভাবিত করে।

#### ■ পরোক্ষ কাঁচামাল (Indirect Raw Materials)

পরোক্ষ কাঁচামাল হল সেই উপকরণ যা সরাসরি চূড়ান্ত পণ্যে অন্তর্ভুক্ত না হলেও উৎপাদন প্রক্রিয়াকে সহায়তা করে। উদাহরণ:

- **উৎপাদন সরঞ্জাম:** যন্ত্রাংশ, লুব্রিকেন্ট, ইঞ্জিন তেল।
- **পরিচ্ছন্নতা উপকরণ:** ক্লিনিং সলিউশন, স্যানিটাইজার।

- **প্যাকেজিং উপকরণ:** প্যাকেজিং বক্স, টেপ, লেবেল।
- **কারখানা সরবরাহ:** নিরাপত্তা সরঞ্জাম, ইউনিফর্ম, মেরামত যন্ত্রাংশ।

#### ■ গুরুত্ব

- **উৎপাদন কার্যকারিতা:** পরোক্ষ কাঁচামাল উৎপাদন প্রক্রিয়াকে সচল রাখে এবং যন্ত্রপাতির কার্যকারিতা বাড়ায়।
- **মান নিয়ন্ত্রণ:** পরিচ্ছন্নতা ও নিরাপত্তা নিশ্চিত করে উৎপাদন পরিবেশের মান উন্নত করে।
- **খরচ নিয়ন্ত্রণ:** পরোক্ষ কাঁচামালের খরচ সঠিকভাবে নিয়ন্ত্রণ করলে সামগ্রিক উৎপাদন খরচ নিয়ন্ত্রণে রাখা যায়।

এই দুই ধরনের কাঁচামাল একত্রে উৎপাদন প্রক্রিয়াকে সচল এবং কার্যকর রাখতে সহায়ক। সরাসরি কাঁচামাল পণ্যের মূল উপাদান হিসেবে কাজ করে, যেখানে পরোক্ষ কাঁচামাল উৎপাদন প্রক্রিয়াকে সহজ এবং নিরাপদ করে তোলে।

কাঁচামালের আরো বিভিন্ন প্রকারভেদ রয়েছে, যা তাদের উৎস, বৈশিষ্ট্য, এবং ব্যবহারের ভিত্তিতে শ্রেণীবদ্ধ করা যায়। মূলত কাঁচামাল চারটি প্রধান শ্রেণীতে বিভক্ত করা যায়: প্রাকৃতিক, আধা-প্রক্রিয়াকৃত, পুনর্ব্যবহৃত, এবং কৃত্রিম কাঁচামাল। নিচে প্রতিটি প্রকারের বিস্তারিত বর্ণনা দেওয়া হলো:

#### ■ প্রাকৃতিক কাঁচামাল

- **উদ্ভিজ্জ কাঁচামাল:** গাছপালা এবং শস্য থেকে সংগৃহীত। উদাহরণস্বরূপ, তুলা, কাঠ, কফি বিন, গম, এবং ফল।
- **প্রাণীজ কাঁচামাল:** প্রাণী থেকে সংগৃহীত। উদাহরণস্বরূপ, উল, চামড়া, দুধ, এবং মাংস।
- **খনিজ কাঁচামাল:** মাটি থেকে নিষ্কাশিত। উদাহরণস্বরূপ, লোহা আকরিক, তামা, কয়লা, এবং প্রাকৃতিক গ্যাস।

#### ■ আধা-প্রক্রিয়াকৃত কাঁচামাল

- এগুলি এমন কাঁচামাল যা আংশিকভাবে প্রক্রিয়াকরণ করা হয়েছে এবং পরে চূড়ান্ত পণ্য তৈরির জন্য ব্যবহৃত হয়। উদাহরণস্বরূপ, ইস্পাত (লোহা থেকে), পেপার পাল্প (কাঠ থেকে), এবং টেক্সটাইল ফ্যাব্রিক (তুলা থেকে)।

#### ■ পুনর্ব্যবহৃত কাঁচামাল

- ব্যবহৃত বা পরিত্যক্ত পণ্য পুনর্ব্যবহার করে সংগৃহীত কাঁচামাল। উদাহরণস্বরূপ, পুনর্ব্যবহৃত কাগজ, প্লাস্টিক, ধাতু, এবং কাচ।
- পুনর্ব্যবহার প্রক্রিয়ার মাধ্যমে সংগৃহীত কাঁচামাল পরিবেশের উপর কম প্রভাব ফেলে এবং টেকসই উৎপাদনে সহায়ক।

#### ■ কৃত্রিম কাঁচামাল

- রসায়নিক প্রক্রিয়া বা কৃত্রিম উপায়ে তৈরি কাঁচামাল। উদাহরণস্বরূপ, প্লাস্টিক, সিনথেটিক ফাইবার, সিনথেটিক রাবার, এবং পেট্রোকেমিক্যালস।
- এই ধরনের কাঁচামাল সাধারণত প্রাকৃতিক উৎস থেকে উৎপাদিত হয় না, বরং কৃত্রিমভাবে তৈরি করা হয় এবং বিভিন্ন শিল্পে ব্যাপকভাবে ব্যবহৃত হয়।

এই বিভিন্ন প্রকারের কাঁচামাল বিভিন্ন শিল্পের জন্য বিভিন্নভাবে গুরুত্বপূর্ণ। সঠিক কাঁচামাল নির্বাচন এবং ব্যবহারের মাধ্যমে উৎপাদন প্রক্রিয়াকে দক্ষ এবং কার্যকর করা যায়, যা শেষ পর্যন্ত পণ্যের গুণগত মান এবং ব্যবসার সাফল্যে প্রতিফলিত হয়।

#### খ. নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের ক্ষেত্রে কাঁচামালের ব্যবহার এবং গুরুত্ব

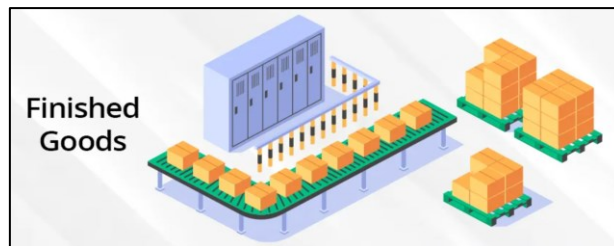
নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য কাঁচামাল একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ উপাদান। কাঁচামালের মান, সরবরাহের নিয়মিততা, এবং উৎপাদনশীলতা সরাসরি পণ্যের গুণগত মান এবং ব্যবসার সাফল্যের উপর প্রভাব ফেলে। কাঁচামালের গুরুত্ব বিভিন্নভাবে ফুটে ওঠে:

- **উৎপাদন প্রক্রিয়ার মূল উপাদান:** কাঁচামাল হল উৎপাদন প্রক্রিয়ার মূল উপাদান, যা ছাড়া পণ্য উৎপাদন সম্ভব নয়। উদাহরণস্বরূপ, বস্ত্র শিল্পে কাপড়, খাদ্য শিল্পে কাঁচা খাদ্যপণ্য, এবং ইলেকট্রনিক্স শিল্পে বিভিন্ন ধাতু ও যন্ত্রাংশ।
- **পণ্যের গুণগত মান নির্ধারণ:** উচ্চ মানের কাঁচামাল ব্যবহার পণ্যের গুণগত মান নিশ্চিত করে। নিম্নমানের কাঁচামাল ব্যবহার করলে পণ্যের গুণগত মান কমে যেতে পারে, যা গ্রাহক সন্তুষ্টি ও ব্যবসার সুনাম ক্ষুণ্ণ করতে পারে।
- **উৎপাদন খরচ নিয়ন্ত্রণ:** সঠিক এবং নির্ভরযোগ্য কাঁচামাল সরবরাহকারী নির্বাচন করে উৎপাদন খরচ নিয়ন্ত্রণ করা সম্ভব। স্থিতিশীল এবং সাশ্রয়ী মূল্যের কাঁচামাল সরবরাহ ব্যবসার আর্থিক স্থিতিশীলতা বজায় রাখতে সহায়ক।
- **উৎপাদন সময়সূচী এবং নিয়মিততা:** কাঁচামালের নিরবচ্ছিন্ন সরবরাহ নিশ্চিত করলে উৎপাদন প্রক্রিয়া ধারাবাহিক ও সুশৃঙ্খলভাবে চলতে পারে। এর ফলে উৎপাদনের সময়সূচী ঠিক থাকে এবং বাজারের চাহিদা অনুযায়ী পণ্য সরবরাহ করা যায়।
- **বাজার প্রতিযোগিতা:** উন্নত মানের কাঁচামাল ব্যবহার করলে পণ্যের প্রতিযোগিতামূলক মান বৃদ্ধি পায়। এটি বাজারে প্রতিযোগিতায় টিকে থাকতে এবং ক্রেতাদের আকৃষ্ট করতে সহায়ক।
- **পরিবেশ বান্ধব উদ্যোগ:** টেকসই ও পরিবেশ বান্ধব কাঁচামাল ব্যবহার পরিবেশ সংরক্ষণে সহায়ক এবং গ্রাহকদের পরিবেশ সচেতনতার প্রয়োজনীয়তা পূরণ করে।

এইসব কারণ কাঁচামালের গুরুত্বকে তুলে ধরে, যা নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য অপরিহার্য। কাঁচামালগুলির সঠিক ব্যবহার ও পরিচালনা ব্যবসার সাফল্য ও স্থায়িত্ব নিশ্চিত করে এবং বাজারে প্রতিযোগিতামূলক অবস্থান বজায় রাখতে সহায়ক।

### ৩.৫ ফিনিশড গুডস

উৎপাদন প্রক্রিয়া সহজ ও কার্যকর করার জন্য রেডি পণ্যগুলির সনাক্তকরণ ও সংগ্রহ একটি গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ। রেডি পণ্যগুলি চূড়ান্ত উৎপাদিত পণ্য যা বাজারে বিক্রির জন্য প্রস্তুত থাকে।



এই প্রক্রিয়াটি বিভিন্ন ধাপের মাধ্যমে পরিচালিত হয়:

**ক. রেডি পণ্যের সনাক্তকরণ এবং সংগ্রহের ধাপ**

- **বাজার গবেষণা এবং চাহিদা নির্ধারণ**
  - **বাজার গবেষণা:** সম্ভাব্য গ্রাহকদের প্রয়োজন এবং বাজারের প্রবণতা বোঝার জন্য গবেষণা করা।
  - **চাহিদা নির্ধারণ:** কোন পণ্যগুলি বাজারে বেশি চাহিদাসম্পন্ন তা নির্ধারণ করা।
- **পণ্য উন্নয়ন এবং নকশা**
  - **উৎপাদন পরিকল্পনা:** পণ্যের বৈশিষ্ট্য, গুণগত মান এবং নকশা চূড়ান্ত করা।
  - **নমুনা তৈরি:** পণ্যের নমুনা তৈরি এবং পরীক্ষার মাধ্যমে গুণগত মান যাচাই করা।
- **উৎপাদন প্রক্রিয়া**
  - **কাঁচামাল সংগ্রহ:** উৎপাদন প্রক্রিয়ার জন্য প্রয়োজনীয় কাঁচামাল সঠিকভাবে সংগ্রহ করা।
  - **উৎপাদন:** নির্ধারিত পরিকল্পনা অনুযায়ী উৎপাদন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করা।
- **গুণগত মান নিয়ন্ত্রণ**
  - **মান পরীক্ষা:** উৎপাদিত পণ্যের গুণগত মান যাচাই করা এবং ত্রুটিপূর্ণ পণ্য বাতিল করা।
  - **প্রক্রিয়া মান নিয়ন্ত্রণ:** উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপে মান নিয়ন্ত্রণ ব্যবস্থা প্রয়োগ করা।
- **রেডি পণ্যের সংগ্রহ এবং সংরক্ষণ**
  - **সংগ্রহ:** উৎপাদন প্রক্রিয়া শেষে সমাপ্ত পণ্যগুলি সঠিকভাবে সংগ্রহ করা।
  - **সংরক্ষণ:** পণ্যগুলি সঠিক তাপমাত্রা এবং আর্দ্রতা নিয়ন্ত্রণে গুদামে সংরক্ষণ করা।
- **প্যাকেজিং এবং লেবেলিং**
  - **প্যাকেজিং:** সমাপ্ত পণ্যগুলি সুরক্ষিত এবং আকর্ষণীয় প্যাকেজিংয়ে রাখা।
  - **লেবেলিং:** পণ্যের ওপর প্রয়োজনীয় তথ্য যেমন উৎপাদনের তারিখ, মেয়াদ উত্তীর্ণের তারিখ, উপকরণ ইত্যাদি লেবেল করে দেওয়া।
- **পরিবহন এবং বিতরণ**
  - **পরিবহন:** সঠিক পরিবহন ব্যবস্থার মাধ্যমে পণ্যগুলি বিতরণের জন্য প্রস্তুত করা।
  - **বিতরণ:** খুচরা বিক্রেতা বা গ্রাহকদের কাছে পণ্য বিতরণ করা।

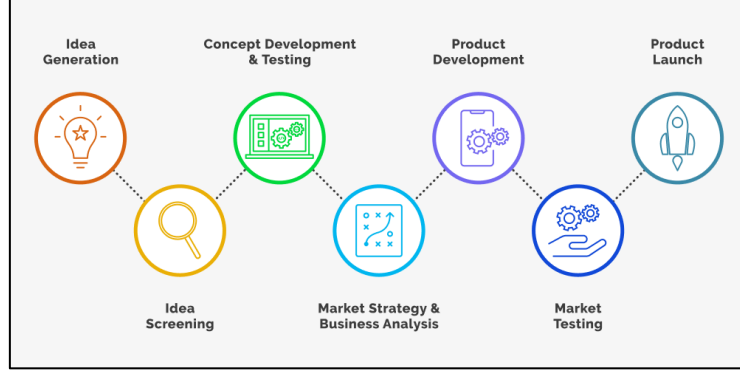
**খ. রেডি পণ্যের সনাক্তকরণ এবং সংগ্রহের গুরুত্ব**

- **বাজারের চাহিদা পূরণ:** সঠিক পণ্য সনাক্তকরণ এবং সংগ্রহ বাজারের চাহিদা পূরণে সহায়ক হয়।
- **গুণগত মান নিশ্চিতকরণ:** প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপে মান নিয়ন্ত্রণের মাধ্যমে উচ্চ মানের পণ্য সরবরাহ করা সম্ভব।
- **গ্রাহক সন্তুষ্টি বৃদ্ধি:** উচ্চ মানের এবং নির্ভরযোগ্য পণ্য সরবরাহের মাধ্যমে গ্রাহকদের সন্তুষ্টি অর্জন করা।
- **ব্যবসায়িক সাফল্য:** সঠিকভাবে সনাক্তকরণ এবং সংগ্রহের মাধ্যমে ব্যবসার আর্থিক সাফল্য এবং ব্র্যান্ডের সুনাম বৃদ্ধি পায়।

**৩.৬ পণ্য/পরিষেবার মান**

**ক. গুণগত মান নিশ্চিতকরণ (Quality Assurance)**

নতুন পণ্য বা সেবার গুণগত মান নিশ্চিতকরণ (Quality Assurance) একটি অত্যাবশ্যক প্রক্রিয়া যা পণ্যের গুণগত মান ও গ্রাহকের সন্তুষ্টি নিশ্চিত করে। প্রথমত, মান নীতি ও মানদণ্ড নির্ধারণের মাধ্যমে শুরু হয়, যা পণ্য বা সেবার মান নিশ্চিত করার জন্য একটি নির্দিষ্ট গাইডলাইন প্রদান করে। উৎপাদন প্রক্রিয়া পরিকল্পনা ও নকশার ধাপে উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপ সুনির্দিষ্টভাবে পরিকল্পনা ও নকশা করা হয়, যাতে গুণগত মান বজায় থাকে। এছাড়াও, ব্যবহৃত কাঁচামাল এবং উপকরণের মান যাচাইকরণের মাধ্যমে কাঁচামালের মান নিশ্চিত করা হয় এবং সরবরাহকারীদের মূল্যায়ন করা হয়।



উৎপাদন প্রক্রিয়ায় গুণগত মান নিশ্চিতকরণ একটি ক্রমাগত পর্যবেক্ষণ ও নিয়ন্ত্রণ প্রক্রিয়া। প্রতিটি ধাপে পর্যবেক্ষণ ও নিরীক্ষা চালিয়ে ত্রুটি শনাক্ত করা হয় এবং সেগুলি সমাধান করার জন্য নিয়ন্ত্রণ ব্যবস্থা প্রয়োগ করা হয়। উৎপাদিত পণ্য বা সেবার নমুনা ও কার্যকারিতা পরীক্ষা করে এর গুণগত মান ও নিরাপত্তা যাচাই করা হয়। এছাড়াও, কর্মীদের মান নিয়ন্ত্রণ ও নিশ্চিতকরণের পদ্ধতি সম্পর্কে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হয়, যা তাদের দক্ষতা বৃদ্ধিতে সহায়ক।

গুণগত মান নিশ্চিতকরণের মাধ্যমে উচ্চ মানের পণ্য বা সেবা সরবরাহ সম্ভব হয়, যা গ্রাহকদের সন্তুষ্টি বৃদ্ধি করে এবং ব্যবসার সুনাম বৃদ্ধি করতে সহায়ক হয়। গ্রাহক ফিডব্যাক সংগ্রহ ও বিশ্লেষণের মাধ্যমে পণ্য বা সেবার উন্নয়ন পরিকল্পনা তৈরি করা হয়, যা গ্রাহকদের প্রয়োজনীয়তা পূরণে সহায়ক। সব মিলিয়ে, গুণগত মান নিশ্চিতকরণ একটি অবিচ্ছেদ্য অংশ যা ব্যবসার দীর্ঘমেয়াদী সাফল্য এবং প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকার জন্য অপরিহার্য।

#### খ. গুণগত মান নিশ্চিতকরণের ধাপসমূহ

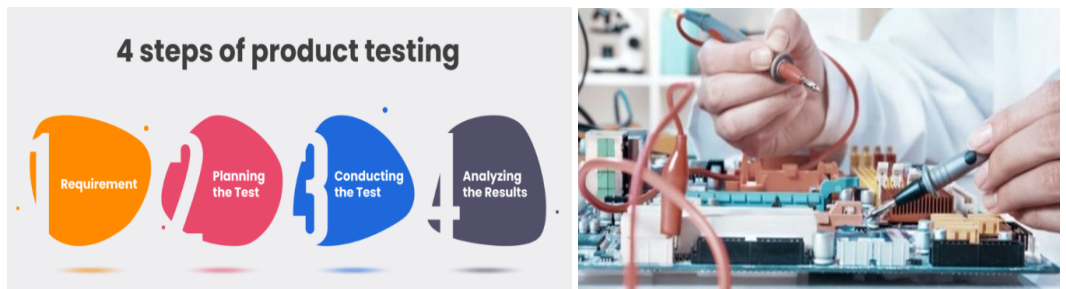
- **গুণগত মান নীতি ও মানদণ্ড নির্ধারণ**
  - **মান নীতি:** নতুন পণ্য বা সেবার জন্য মান নীতিমালা ও উদ্দেশ্য নির্ধারণ করা।
  - **মানদণ্ড:** পণ্য বা সেবার গুণগত মান নির্ধারণের জন্য মানদণ্ড এবং সূচক নির্ধারণ করা।
- **উৎপাদন প্রক্রিয়া পরিকল্পনা ও নকশা**
  - **উৎপাদন পরিকল্পনা:** উৎপাদন প্রক্রিয়ার জন্য একটি নির্দিষ্ট পরিকল্পনা তৈরি করা।
  - **প্রক্রিয়া নকশা:** উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপের জন্য নকশা প্রণয়ন করা এবং সেগুলির কার্যকারিতা পরীক্ষা করা।
- **কাঁচামাল এবং উপকরণ যাচাইকরণ**
  - **কাঁচামাল পরীক্ষা:** ব্যবহৃত কাঁচামাল এবং উপকরণের মান যাচাই করা।
  - **সরবরাহকারী মূল্যায়ন:** কাঁচামাল সরবরাহকারীদের মান ও বিশ্বাসযোগ্যতা মূল্যায়ন করা।
- **উৎপাদন প্রক্রিয়া পর্যবেক্ষণ এবং নিয়ন্ত্রণ**
  - **প্রক্রিয়া পর্যবেক্ষণ:** উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপে পর্যবেক্ষণ করা এবং নিরীক্ষা চালানো।
  - **প্রক্রিয়া নিয়ন্ত্রণ:** প্রক্রিয়ার ত্রুটি শনাক্তকরণ এবং সেগুলি সমাধান করার জন্য নিয়ন্ত্রণ ব্যবস্থা প্রয়োগ করা।

- **গুণগত মান পরীক্ষা**
  - **নমুনা পরীক্ষা:** উৎপাদিত পণ্য বা সেবার নমুনা পরীক্ষা করা।
  - **কার্যকারিতা পরীক্ষা:** পণ্যের কার্যকারিতা এবং নিরাপত্তা পরীক্ষা করা।
- **কর্মী প্রশিক্ষণ**
  - **প্রশিক্ষণ কর্মসূচি:** কর্মীদের মান নিয়ন্ত্রণ এবং নিশ্চিতকরণ পদ্ধতি সম্পর্কে প্রশিক্ষণ প্রদান করা।
  - **কর্মী মূল্যায়ন:** কর্মীদের দক্ষতা মূল্যায়ন করা এবং প্রয়োজনীয় উন্নয়নের পরামর্শ প্রদান করা।
- **ফিডব্যাক এবং উন্নয়ন**
  - **গ্রাহক ফিডব্যাক:** গ্রাহকদের ফিডব্যাক সংগ্রহ করা এবং বিশ্লেষণ করা।
  - **উন্নয়ন পরিকল্পনা:** গ্রাহক ফিডব্যাক এবং নিরীক্ষার ভিত্তিতে উন্নয়ন পরিকল্পনা তৈরি করা।
- **গুণগত মান নিশ্চিতকরণের গুরুত্ব**
  - **উচ্চ মানের পণ্য/সেবা:** গুণগত মান নিশ্চিতকরণের মাধ্যমে উচ্চ মানের পণ্য বা সেবা সরবরাহ করা সম্ভব হয়।
  - **গ্রাহক সন্তুষ্টি:** মানসম্মত পণ্য বা সেবা গ্রাহকদের সন্তুষ্টি বৃদ্ধি করে।
  - **ব্যবসার সুনাম বৃদ্ধি:** মানসম্পন্ন পণ্য বা সেবা সরবরাহের মাধ্যমে ব্যবসার সুনাম বৃদ্ধি পায়।
  - **খরচ নিয়ন্ত্রণ:** ত্রুটি কমিয়ে উৎপাদন খরচ নিয়ন্ত্রণে রাখা যায়।
  - **প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা:** উচ্চ মানের পণ্য বা সেবা বাজারে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা প্রদান করে।

নতুন পণ্য বা সেবার গুণগত মান নিশ্চিতকরণের মাধ্যমে ব্যবসা দীর্ঘমেয়াদী সাফল্য এবং গ্রাহকের আস্থা অর্জন করতে সক্ষম হয়। এটি একটি অবিচ্ছেদ্য অংশ যা পণ্য বা সেবার মান বজায় রাখতে এবং গ্রাহকের প্রয়োজনীয়তা পূরণে সহায়ক।

### ৩.৭ গুণমানের নিশ্চয়তা এবং পরীক্ষা

নতুন পণ্য বা সেবার জন্য পরীক্ষা (Testing) প্রক্রিয়া পণ্যের গুণগত মান, কার্যকারিতা এবং নিরাপত্তা নিশ্চিত করতে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এই প্রক্রিয়ায় প্রাথমিক পরীক্ষা, উৎপাদন পর্যায়ের পরীক্ষা এবং চূড়ান্ত পরীক্ষা অন্তর্ভুক্ত থাকে, যা প্রতিটি ধাপে পণ্যের মান নিশ্চিত করে। প্রাথমিক পরীক্ষায় নমুনা ও উপাদানের মান যাচাই করা হয়, উৎপাদন পর্যায়ে প্রক্রিয়ার নিয়ন্ত্রণ পরীক্ষা চালানো হয়, এবং চূড়ান্ত পরীক্ষায় পণ্যের গুণগত মান ও ব্যবহারকারীর দৃষ্টিকোণ থেকে পরীক্ষা করা হয়। এই প্রক্রিয়া পণ্য বা সেবার নিরাপত্তা ও কার্যকারিতা নিশ্চিত করে, ত্রুটি শনাক্ত করে, এবং গ্রাহকের আস্থা ও সন্তুষ্টি বৃদ্ধি করে, যা ব্যবসার সাফল্যে সহায়ক।



এই প্রক্রিয়াটি পণ্যের বিভিন্ন দিক থেকে পরীক্ষা ও বিশ্লেষণ করে, যাতে এটি গ্রাহকদের চাহিদা এবং মানদণ্ড পূরণ করতে পারে। পরীক্ষা প্রক্রিয়ায় কয়েকটি ধাপ অন্তর্ভুক্ত থাকে যা নিম্নরূপ:

- গ. **নতুন পণ্য বা সেবার জন্য পরীক্ষার ধাপসমূহ**

- **প্রাথমিক পরীক্ষা (Initial Testing)**
  - **নমুনা পরীক্ষা:** উৎপাদন শুরু হওয়ার আগে পণ্যের নমুনা তৈরি করা এবং প্রাথমিক পরীক্ষা চালানো। এর মাধ্যমে পণ্যের কার্যকারিতা, স্থায়িত্ব এবং নিরাপত্তা যাচাই করা হয়।
  - **উপাদান পরীক্ষা:** কাঁচামাল এবং উপাদানগুলির মান ও গুণাগুণ পরীক্ষা করা হয় যাতে উৎপাদনের সময় কোনো সমস্যা না হয়।
- **উৎপাদন পর্যায়ের পরীক্ষা (In-Process Testing)**
  - **উৎপাদন পর্যবেক্ষণ:** উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপে পর্যবেক্ষণ করা এবং প্রতিটি ধাপে গুণগত মান নিশ্চিত করা।
  - **প্রক্রিয়া নিয়ন্ত্রণ পরীক্ষা:** উৎপাদন প্রক্রিয়ার সময় নিয়মিত পরীক্ষা চালানো, যেমন তাপমাত্রা, চাপ, এবং অন্যান্য প্রয়োজনীয় প্যারামিটার নিয়ন্ত্রণ করা।
- **চূড়ান্ত পরীক্ষা (Final Testing)**
  - **গুণগত মান পরীক্ষা:** চূড়ান্ত পণ্যটি গুণগত মানের নির্ধারিত মানদণ্ড পূরণ করছে কিনা তা পরীক্ষা করা। এর মধ্যে অন্তর্ভুক্ত রয়েছে পণ্যের কার্যকারিতা, স্থায়িত্ব, এবং নিরাপত্তা।
  - **ব্যবহারকারীর দৃষ্টিকোণ থেকে পরীক্ষা:** পণ্যটি ব্যবহারকারীর জন্য ব্যবহার উপযোগী ও সুবিধাজনক কিনা তা যাচাই করা।

#### ঘ. পরীক্ষার গুরুত্ব

- **মান নিশ্চিতকরণ:** পরীক্ষার মাধ্যমে পণ্যের মান নিশ্চিত করা হয়, যা গ্রাহকদের সন্তুষ্টি এবং ব্যবসার সুনাম বৃদ্ধিতে সহায়ক।
- **নিরাপত্তা নিশ্চিতকরণ:** পণ্য বা সেবার নিরাপত্তা পরীক্ষা করা হয়, যা ব্যবহারকারীর নিরাপত্তা নিশ্চিত করে এবং ঝুঁকি হ্রাস করে।
- **ত্রুটি শনাক্তকরণ:** উৎপাদন প্রক্রিয়ার সময় ত্রুটি শনাক্ত করে তা সমাধান করা যায়, যা উৎপাদনের কার্যকারিতা বাড়ায় এবং খরচ কমায়।
- **গ্রাহক আস্থা বৃদ্ধি:** উচ্চ মানের এবং নিরাপদ পণ্য সরবরাহের মাধ্যমে গ্রাহকদের আস্থা অর্জন করা যায়, যা ব্যবসার দীর্ঘমেয়াদী সাফল্যে সহায়ক।

নতুন পণ্য বা সেবার জন্য পরীক্ষা প্রক্রিয়াটি নিশ্চিত করে যে পণ্যটি নির্ধারিত মানদণ্ড পূরণ করছে এবং এটি বাজারে সফলভাবে প্রতিযোগিতা করতে সক্ষম হবে। এই প্রক্রিয়াটি পণ্যের গুণগত মান, নিরাপত্তা এবং গ্রাহকের সন্তুষ্টি নিশ্চিত করে।

#### ঙ. গুণগত মান নিশ্চিতকরণ (Quality Assurance) এবং টেস্টিং (Testing)

পণ্য বা সেবার গুণগত মান নিশ্চিত করতে যে ৫টি মূল পয়েন্ট অন্তর্ভুক্ত থাকে তা হলো:

- **মান নীতি ও মানদণ্ড নির্ধারণ**

গুণগত মান নিশ্চিতকরণ প্রক্রিয়ার মাধ্যমে পণ্য বা সেবার মান নির্ধারণের জন্য নির্দিষ্ট নীতি ও মানদণ্ড প্রণয়ন করা হয়। এটি গুণগত মান বজায় রাখতে এবং ত্রুটি প্রতিরোধ করতে সহায়ক।
- **উৎপাদন প্রক্রিয়া পর্যবেক্ষণ ও নিয়ন্ত্রণ**

উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপে নিয়মিত পর্যবেক্ষণ এবং নিরীক্ষা পরিচালনা করা হয়। এর মাধ্যমে প্রক্রিয়ার ত্রুটি শনাক্ত করা এবং সেগুলি সমাধান করার জন্য নিয়ন্ত্রণ ব্যবস্থা প্রয়োগ করা হয়।

#### ▪ নমুনা ও কার্যকারিতা পরীক্ষা

প্রাথমিক, উৎপাদন পর্যায়ে এবং চূড়ান্ত পর্যায়ে নমুনা পরীক্ষা এবং কার্যকারিতা পরীক্ষা পরিচালনা করা হয়। এর মাধ্যমে পণ্যের গুণগত মান, স্থায়িত্ব এবং নিরাপত্তা নিশ্চিত করা হয়।

#### ▪ গ্রাহক ফিডব্যাক এবং উন্নয়ন পরিকল্পনা

গ্রাহক ফিডব্যাক সংগ্রহ এবং বিশ্লেষণ করা হয়, যা পণ্য বা সেবার উন্নয়নে সহায়ক। গ্রাহকদের সন্তুষ্টি ও প্রয়োজনীয়তা পূরণের জন্য উন্নয়ন পরিকল্পনা তৈরি করা হয়।

#### ▪ কর্মী প্রশিক্ষণ এবং দক্ষতা বৃদ্ধি

কর্মীদের মান নিয়ন্ত্রণ এবং নিশ্চিতকরণ পদ্ধতি সম্পর্কে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হয়। এর মাধ্যমে কর্মীদের দক্ষতা বৃদ্ধি পায় এবং উৎপাদন প্রক্রিয়ায় ত্রুটি কমানো সম্ভব হয়।

এই ৫টি পয়েন্ট একত্রে নিশ্চিত করে যে, গুণগত মান নিশ্চিতকরণ এবং টেস্টিং প্রক্রিয়া পণ্য বা সেবার মান বজায় রাখতে এবং গ্রাহকদের সন্তুষ্টি অর্জনে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

### ৩.৮ লক্ষিত বাজার

নির্দিষ্ট লক্ষ্যবস্তু বাজার বিবেচনা করে পণ্য বা সেবা চালুর প্রক্রিয়া অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, যা বাজারের চাহিদা এবং গ্রাহকের প্রয়োজনীয়তা পূরণে সহায়ক। এই প্রক্রিয়ায় বাজার গবেষণা ও বিশ্লেষণ, পণ্য বা সেবা উন্নয়ন, বাজারজাতকরণ কৌশল, মূল্য নির্ধারণ এবং প্রাপ্যতা নিশ্চিতকরণ, এবং গ্রাহক ফিডব্যাক ও সমন্বয় অন্তর্ভুক্ত থাকে। বাজার গবেষণার মাধ্যমে চাহিদা নির্ধারণ, পণ্যের নকশা ও প্রোটোটাইপ তৈরি, বিজ্ঞাপন ও বিক্রয় কৌশল প্রণয়ন, ক্রয় ক্ষমতা বিবেচনা করে মূল্য নির্ধারণ, এবং গ্রাহক ফিডব্যাক সংগ্রহ ও বিশ্লেষণ করে প্রয়োজনীয় উন্নয়ন করা হয়। এই ধাপগুলি নিশ্চিত করে যে পণ্য বা সেবা সঠিকভাবে বাজারে পৌঁছে এবং গ্রাহকদের সন্তুষ্টি বৃদ্ধি করে।

#### ক. টার্গেট মার্কেট

টার্গেট মার্কেট (Target Market) একটি নির্দিষ্ট গ্রাহকগোষ্ঠী, যার জন্য পণ্য বা সেবা তৈরি এবং বাজারজাত করা হয়। এটি একটি ব্যবসার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, কারণ সঠিক টার্গেট মার্কেট নির্ধারণের মাধ্যমে পণ্য বা সেবা সফলভাবে বাজারে প্রবর্তন করা যায় এবং গ্রাহকদের সন্তুষ্টি নিশ্চিত করা যায়। নিচে টার্গেট মার্কেটের প্রধান উপাদানগুলো তুলে ধরা হলো:



#### খ. টার্গেট মার্কেটের প্রধান উপাদানসমূহ

##### ▪ বাজার গবেষণা

- **প্রাথমিক গবেষণা:** গ্রাহকদের চাহিদা, প্রয়োজনীয়তা এবং ক্রয় আচরণ বিশ্লেষণ করা।
- **দ্বিতীয় পর্যায়ের গবেষণা:** বাজারের আকার, প্রবণতা এবং প্রতিযোগিতামূলক পরিস্থিতি বিশ্লেষণ করা।

##### ▪ জনসংখ্যা বিভাজন

- **বয়স:** বিভিন্ন বয়সের গ্রাহকদের লক্ষ্যবস্তু করে পণ্য বা সেবা তৈরি করা।
- **লিঙ্গ:** পুরুষ ও মহিলাদের জন্য পৃথক পৃথক পণ্য বা সেবা পরিকল্পনা করা।

- **আয়:** গ্রাহকদের আয়ের স্তর অনুযায়ী পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করা।
- **ভূগোলিক বিভাজন**
  - **অবস্থান:** নির্দিষ্ট ভৌগোলিক অঞ্চলের জন্য পণ্য বা সেবা পরিকল্পনা করা।
  - **আবহাওয়া এবং সংস্কৃতি:** স্থানীয় আবহাওয়া এবং সংস্কৃতির ভিত্তিতে পণ্য বা সেবা তৈরি করা।
- **মানসিক বিভাজন**
  - **জীবনধারা:** গ্রাহকদের জীবনধারার সাথে মানানসই পণ্য বা সেবা প্রদান করা।
  - **মূল্যবোধ ও মনোভাব:** গ্রাহকদের মূল্যবোধ এবং মনোভাব অনুযায়ী পণ্য বা সেবা তৈরি করা।
- **আচরণগত বিভাজন**
  - **ক্রয় আচরণ:** গ্রাহকদের ক্রয় করার ধরণ এবং পছন্দ অনুযায়ী পণ্য বা সেবা পরিকল্পনা করা।
  - **ব্যবহার এবং লাভ:** পণ্যের ব্যবহার এবং এর দ্বারা অর্জিত লাভের ভিত্তিতে গ্রাহকদের লক্ষ্যবস্তু করা।

গ. **টার্গেট মার্কেট বিবেচনা করে পণ্য/সেবা চালুর ধাপসমূহ**

পণ্য বা সেবা নির্দিষ্ট টার্গেট মার্কেটের প্রয়োজনীয়তা এবং চাহিদা বিবেচনা করে চালু করা হয়। এর মাধ্যমে নিশ্চিত করা যায় যে, পণ্য বা সেবা সঠিক গ্রাহকগোষ্ঠীর কাছে পৌঁছাচ্ছে এবং তাদের চাহিদা পূরণ করতে সক্ষম হচ্ছে। নিচে টার্গেট মার্কেট বিবেচনা করে পণ্য বা সেবা চালুর প্রধান ধাপ এবং বিবরণ তুলে ধরা হলো:



- **বাজার গবেষণা এবং বিশ্লেষণ**
  - **বাজার গবেষণা:** নির্দিষ্ট বাজারের প্রয়োজনীয়তা, চাহিদা, এবং গ্রাহকদের ক্রয় আচরণ সম্পর্কে বিস্তারিত গবেষণা করা হয়। এর মাধ্যমে টার্গেট গ্রাহকগোষ্ঠীর সঠিক চাহিদা নির্ধারণ করা সম্ভব হয়।
  - **বাজার বিশ্লেষণ:** প্রতিযোগিতামূলক বাজারের পরিস্থিতি, অর্থনৈতিক অবস্থা এবং অন্যান্য গুরুত্বপূর্ণ বিষয় বিশ্লেষণ করা হয়, যা পণ্য বা সেবার সঠিকভাবে চালু করতে সহায়ক।
- **পণ্য বা সেবা উন্নয়ন**
  - **নকশা ও উন্নয়ন:** টার্গেট মার্কেটের প্রয়োজনীয়তা পূরণ করতে উপযোগী পণ্য বা সেবা নকশা এবং উন্নয়ন করা হয়। এর মধ্যে পণ্যের কার্যকারিতা, গুণগত মান এবং ডিজাইন অন্তর্ভুক্ত।
  - **প্রোটোটাইপ তৈরি:** প্রাথমিক পর্যায়ে পণ্যের প্রোটোটাইপ তৈরি করা হয় এবং তা পরীক্ষা করা হয়, যাতে প্রয়োজনীয় পরিবর্তন এবং উন্নয়ন সম্ভব হয়।
- **বাজারজাতকরণ কৌশল**

- **বিজ্ঞাপন ও প্রচারণা:** নির্দিষ্ট টার্গেট মার্কেটের জন্য উপযুক্ত বিজ্ঞাপন ও প্রচারণা কৌশল প্রণয়ন করা হয়। এর মাধ্যমে পণ্য বা সেবা সম্পর্কে গ্রাহকদের জানানো হয় এবং তাদের আকৃষ্ট করা হয়।
- **বিক্রয় কৌশল:** পণ্য বা সেবা বিক্রির জন্য নির্দিষ্ট কৌশল তৈরি করা হয়, যা টার্গেট গ্রাহকদের ক্রয় প্রক্রিয়া সহজ এবং আকর্ষণীয় করে তোলে।
- **মূল্য নির্ধারণ এবং প্রাপ্যতা**
  - **মূল্য নির্ধারণ:** টার্গেট মার্কেটের ক্রয় ক্ষমতা এবং প্রতিযোগিতামূলক পরিস্থিতি বিবেচনা করে পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করা হয়, যাতে এটি গ্রাহকদের জন্য আকর্ষণীয় হয়।
  - **প্রাপ্যতা নিশ্চিতকরণ:** পণ্য বা সেবার সহজলভ্যতা নিশ্চিত করা, যাতে গ্রাহকরা সহজেই এটি পেতে পারেন। এর মধ্যে পণ্য সরবরাহ ব্যবস্থাপনা এবং বিতরণ নেটওয়ার্ক উন্নয়ন অন্তর্ভুক্ত।
- **গ্রাহক ফিডব্যাক এবং সমন্বয়**
  - **ফিডব্যাক সংগ্রহ:** পণ্য বা সেবা চালুর পর গ্রাহকদের ফিডব্যাক সংগ্রহ করা হয় এবং তা বিশ্লেষণ করা হয়। এর মাধ্যমে পণ্যের কার্যকারিতা এবং গ্রাহক সন্তুষ্টি মূল্যায়ন করা হয়।
  - **সমন্বয় এবং উন্নয়ন:** গ্রাহক ফিডব্যাকের ভিত্তিতে পণ্য বা সেবার প্রয়োজনীয় সমন্বয় এবং উন্নয়ন করা হয়, যাতে এটি আরও উপযোগী এবং কার্যকর হয়।

এই প্রক্রিয়াগুলি একত্রে নিশ্চিত করে যে পণ্য বা সেবা সঠিকভাবে নির্ধারিত লক্ষ্যবস্তু বাজারের কাছে পৌঁছাচ্ছে এবং তাদের প্রয়োজনীয়তা ও প্রত্যাশা পূরণ করছে। এর ফলে গ্রাহক সন্তুষ্টি বৃদ্ধি পায় এবং ব্যবসায়িক সাফল্য অর্জন সহজ হয়।

## সেলফ চেক শিট (Self Check)-৩: উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে

প্রশিক্ষার্থীদের জন্য নির্দেশনা: উপরোক্ত ইনফরমেশন শীট পাঠ করে নিচের প্রশ্নগুলোর উত্তর লিখুন-

সংক্ষিপ্ত প্রশ্ন:

১. স্থায়ী সম্পদ কি? স্থায়ী সম্পদগুলো কি কি?

উত্তর:

২. নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য যন্ত্রপাতির গুরুত্ব কি?

উত্তর:

৩. কাঁচামাল বলতে কি বুঝায়?

উত্তর:

৪. নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের ক্ষেত্রে কাঁচামালের ব্যবহার এবং গুরুত্ব কি?

উত্তর:

৫. গুণগত মান নিশ্চিতকরণ (Quality Assurance) বলতে কি বুঝায়?

উত্তর:

৬. নতুন পণ্য বা সেবার জন্য পরীক্ষা (Testing) বলতে কি বুঝায়?

উত্তর:

## উত্তরপত্র (Answer Key)-৩: উৎপাদন প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে পারবে

### ১. স্থায়ী সম্পদ কি? স্থায়ী সম্পদগুলো কি কি?

**উত্তর:** স্থায়ী সম্পদ হলো ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান বা সংস্থার দীর্ঘমেয়াদী সম্পদ যা একটি সময়সীমার জন্য ব্যবহৃত হয় এবং যা থেকে নিয়মিত আয় অর্জিত হয়। এই সম্পদগুলি সাধারণত ভূমি, ভবন, যন্ত্রপাতি, যানবাহন, এবং আসবাবপত্রের মতো ভৌত সম্পদ হতে পারে। স্থায়ী সম্পদ দীর্ঘমেয়াদে ব্যবহার করা হয় এবং এগুলি সহজে নগদীকরণ করা যায় না। এগুলির অবচয় ঘটে এবং এ কারণে সময়ের সাথে সাথে এর মূল্য কমে যায়। ব্যবসায়িক কার্যক্রমের জন্য স্থায়ী সম্পদ অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, কারণ এগুলি উৎপাদন কার্যক্রম চালাতে এবং ব্যবসার সম্পদ উন্নত করতে সহায়ক হয়।

#### স্থায়ী সম্পদ

- যন্ত্রপাতি,
- সরঞ্জাম ও উপকরণ,
- যানবাহন,
- আসবাবপত্র ও স্থাপনা,
- সাজ-সজ্জা,
- জমি,
- অবকাঠামো।

### ২. নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য যন্ত্রপাতির গুরুত্ব কি?

**উত্তর:** নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য যন্ত্রপাতি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। আধুনিক প্রযুক্তি ও উন্নত মানের যন্ত্রপাতি ব্যবহার করে নতুন পণ্য বা সেবা তৈরি করা অনেক সহজ হয়ে যায়। এই যন্ত্রপাতিগুলি দ্রুত এবং দক্ষতার সাথে কাজ করতে সক্ষম হয়, যার ফলে উৎপাদন খরচ কমে এবং মান উন্নত হয়।

উদাহরণস্বরূপ, অটোমেশনের মাধ্যমে ম্যানুফ্যাকচারিং প্রক্রিয়া স্বয়ংক্রিয় করা, সিএনসি মেশিন ব্যবহার করে সুনির্দিষ্ট এবং নির্ভুল অংশ তৈরি করা অথবা গবেষণা ও উন্নয়ন ল্যাবরেটরিতে উন্নত প্রযুক্তির সরঞ্জাম ব্যবহার করে নতুন পণ্যের গুণগত মান পরীক্ষা করা যায়। এসব যন্ত্রপাতি নতুন ধারণা বাস্তবায়ন এবং বাজারের চাহিদা পূরণে ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানগুলিকে সক্ষম করে তোলে।

### ৩. কাঁচামাল বলতে কি বুঝায়?

**উত্তর:** কাঁচামাল হলো সেই মৌলিক উপাদান বা পদার্থ যা সরাসরি প্রক্রিয়াকরণের মাধ্যমে একটি চূড়ান্ত পণ্য বা সেবা তৈরি করতে ব্যবহার করা হয়। এটি উৎপাদনের প্রথম ধাপ হিসেবে কাজ করে এবং বিভিন্ন শিল্পে বিভিন্ন ধরনের কাঁচামাল ব্যবহৃত হয়। উদাহরণস্বরূপ:

- বস্ত্র শিল্প: তুলা, উল, সিল্ক ইত্যাদি কাঁচামাল হিসেবে ব্যবহৃত হয়।
- খাদ্য শিল্প: গম, চাল, শাকসবজি, ফল ইত্যাদি কাঁচামাল হিসেবে ব্যবহৃত হয়।
- ইলেকট্রনিক্স শিল্প: সিলিকন, তামা, প্লাস্টিক ইত্যাদি কাঁচামাল হিসেবে ব্যবহৃত হয়।
- ধাতু শিল্প: লোহা, অ্যালুমিনিয়াম, তামা ইত্যাদি কাঁচামাল হিসেবে ব্যবহৃত হয়।

### ৪. নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের ক্ষেত্রে কাঁচামালের ব্যবহার এবং গুরুত্ব কি?

**উত্তর:** নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নের জন্য কাঁচামাল একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ উপাদান। কাঁচামালের মান, সরবরাহের নিয়মিততা, এবং উৎপাদনশীলতা সরাসরি পণ্যের গুণগত মান এবং ব্যবসার সাফল্যের উপর প্রভাব ফেলে। কাঁচামালের গুরুত্ব বিভিন্নভাবে ফুটে ওঠে:

- **উৎপাদন প্রক্রিয়ার মূল উপাদান:** কাঁচামাল হল উৎপাদন প্রক্রিয়ার মূল উপাদান, যা ছাড়া পণ্য উৎপাদন সম্ভব নয়। উদাহরণস্বরূপ, বস্ত্র শিল্পে কাপড়, খাদ্য শিল্পে কাঁচা খাদ্যপণ্য, এবং ইলেকট্রনিক্স শিল্পে বিভিন্ন ধাতু ও যন্ত্রাংশ।
- **পণ্যের গুণগত মান নির্ধারণ:** উচ্চ মানের কাঁচামাল ব্যবহার পণ্যের গুণগত মান নিশ্চিত করে। নিম্নমানের কাঁচামাল ব্যবহার করলে পণ্যের গুণগত মান কমে যেতে পারে, যা গ্রাহক সন্তুষ্টি ও ব্যবসার সুনাম ক্ষুণ্ণ করতে পারে।
- **উৎপাদন খরচ নিয়ন্ত্রণ:** সঠিক এবং নির্ভরযোগ্য কাঁচামাল সরবরাহকারী নির্বাচন করে উৎপাদন খরচ নিয়ন্ত্রণ করা সম্ভব। স্থিতিশীল এবং সাশ্রয়ী মূল্যের কাঁচামাল সরবরাহ ব্যবসার আর্থিক স্থিতিশীলতা বজায় রাখতে সহায়ক।
- **উৎপাদন সময়সূচী এবং নিয়মিততা:** কাঁচামালের নিরবচ্ছিন্ন সরবরাহ নিশ্চিত করলে উৎপাদন প্রক্রিয়া ধারাবাহিক ও সুশৃঙ্খলভাবে চলতে পারে। এর ফলে উৎপাদনের সময়সূচী ঠিক থাকে এবং বাজারের চাহিদা অনুযায়ী পণ্য সরবরাহ করা যায়।
- **বাজার প্রতিযোগিতা:** উন্নত মানের কাঁচামাল ব্যবহার করলে পণ্যের প্রতিযোগিতামূলক মান বৃদ্ধি পায়। এটি বাজারে প্রতিযোগিতায় টিকে থাকতে এবং ক্রেতাদের আকৃষ্ট করতে সহায়ক।
- **পরিবেশ বান্ধব উদ্যোগ:** টেকসই ও পরিবেশ বান্ধব কাঁচামাল ব্যবহার পরিবেশ সংরক্ষণে সহায়ক এবং গ্রাহকদের পরিবেশ সচেতনতার প্রয়োজনীয়তা পূরণ করে।

#### ৫. গুণগত মান নিশ্চিতকরণ (Quality Assurance) বলতে কি বুঝায়?

**উত্তর:** নতুন পণ্য বা সেবার গুণগত মান নিশ্চিতকরণ (Quality Assurance) একটি অত্যাবশ্যিক প্রক্রিয়া যা পণ্যের গুণগত মান ও গ্রাহকের সন্তুষ্টি নিশ্চিত করে। প্রথমত, মান নীতি ও মানদণ্ড নির্ধারণের মাধ্যমে শুরু হয়, যা পণ্য বা সেবার মান নিশ্চিত করার জন্য একটি নির্দিষ্ট গাইডলাইন প্রদান করে। উৎপাদন প্রক্রিয়া পরিকল্পনা ও নকশার ধাপে উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপ সুনির্দিষ্টভাবে পরিকল্পনা ও নকশা করা হয়, যাতে গুণগত মান বজায় থাকে। এছাড়াও, ব্যবহৃত কাঁচামাল এবং উপকরণের মান যাচাইকরণের মাধ্যমে কাঁচামালের মান নিশ্চিত করা হয় এবং সরবরাহকারীদের মূল্যায়ন করা হয়।

#### ৬. নতুন পণ্য বা সেবার জন্য পরীক্ষা (Testing) বলতে কি বুঝায়?

**উত্তর:** নতুন পণ্য বা সেবার জন্য পরীক্ষা (Testing) প্রক্রিয়া পণ্যের গুণগত মান, কার্যকারিতা এবং নিরাপত্তা নিশ্চিত করতে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এই প্রক্রিয়ায় প্রাথমিক পরীক্ষা, উৎপাদন পর্যায়ের পরীক্ষা এবং চূড়ান্ত পরীক্ষা অন্তর্ভুক্ত থাকে, যা প্রতিটি ধাপে পণ্যের মান নিশ্চিত করে। প্রাথমিক পরীক্ষায় নমুনা ও উপাদানের মান যাচাই করা হয়, উৎপাদন পর্যায়ে প্রক্রিয়ার নিয়ন্ত্রণ পরীক্ষা চালানো হয়, এবং চূড়ান্ত পরীক্ষায় পণ্যের গুণগত মান ও ব্যবহারকারীর দৃষ্টিকোণ থেকে পরীক্ষা করা হয়। এই প্রক্রিয়া পণ্য বা সেবার নিরাপত্তা ও কার্যকারিতা নিশ্চিত করে, ত্রুটি শনাক্ত করে, এবং গ্রাহকের আস্থা ও সন্তুষ্টি বৃদ্ধি করে, যা ব্যবসার সাফল্যে সহায়ক।

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-৩.১: উৎপাদন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার জন্য কাঁচামাল সনাক্ত এবং সংগ্রহ কর

**Job Name (জবের নাম):** উৎপাদন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার জন্য কাঁচামাল সনাক্ত এবং সংগ্রহ করা।

**উদ্দেশ্য:** এই জব শিট অনুসরণ করে নিম্নলিখিত কাজ গুলি করতে পারবে।

- বাজার গবেষণা করে কাঁচামাল সনাক্ত করতে পারবে;
- বাজার গবেষণা করে কাঁচামাল এর গুণগত মান নিশ্চিত করতে পারবে;
- বাজার গবেষণা করে কাঁচামাল সংগ্রহ করতে পারবে।

**Activity (কার্যকলাপ):** প্রশিক্ষণার্থী নিম্নের ধাপগুলো দেখবেন এবং অনুশীলন করবেন।

**সতর্কতা:**

- প্রয়োজনীয় পিপিই পরিধান করে মনোযোগ সহকারে কাজ করতে হবে;
- মান যাচাই করার সময় সতর্কতা অবলম্বন করতে হবে;
- কাজের সময় সতর্কতার সাথে প্রতিটি বিষয়ে নজর দিতে হবে।

**কাজের ধারাবাহিকতা:**

১. বাজার গবেষণা করে সম্ভাব্য গ্রাহকদের প্রয়োজন এবং বাজারের প্রবণতা বোঝার জন্য গবেষণা কর;
২. কাঁচামালের বৈশিষ্ট্য, গুণগত মান এবং প্রয়োজনীয়তা নির্ধারণ কর;
৩. কাঁচামালের নমুনা সংগ্রহ এবং পরীক্ষার মাধ্যমে গুণগত মান যাচাই কর;
৪. উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপের জন্য কাঁচামালের প্রয়োজনীয়তা চিহ্নিত কর;
৫. কাঁচামাল এবং উপকরণের দাম বাজার গবেষণার মাধ্যমে যাচাই কর;
৬. কাঁচামাল সরবরাহকারীদের মান ও বিশ্বাসযোগ্যতা মূল্যায়ন কর;
৭. কাঁচামাল সরবরাহকারীদের সরবরাহের ক্যাপাসিটি যাচাই কর;
৮. বাজার বিশ্লেষণ করে সরবরাহকারী নির্ধারণ কর;
৯. প্রয়োজন অনুযায়ী এবং ক্যাটাগরি অনুযায়ী কাঁচামাল অর্ডার কর;
১০. কাঁচামালের কার্যকারিতা এবং নিরাপত্তা পরীক্ষা কর;
১১. উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপে কাঁচামালের মান নিয়ন্ত্রণ ব্যবস্থা প্রয়োগ কর;
১২. উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপে পর্যবেক্ষণ কর এবং পরীক্ষা চালান;
১৩. কোন সমস্যা পাওয়া গেলে কাঁচামাল সরবরাহকারীদের ফিডব্যাক দিন;
১৪. কাঁচামাল এর সরবরাহকারীর চালান অনুযায়ী পেমেন্ট কর।

**স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৩.১: উৎপাদন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার জন্য কাঁচামাল  
সনাক্ত এবং সংগ্রহ কর**

**প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ**

ক্রম	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	জোড়া	০১
৩	সেফটি গগলস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

**প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস**

ক্রম	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	মান নিয়ন্ত্রন যন্ত্র	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
২	খাতা	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৩	কলম	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৪	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৫	সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-৩.২: পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য মানদণ্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা কর

**Job Name (জবের নাম):** পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য মানদণ্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা করা

**উদ্দেশ্য:** এই জব শিট অনুসরণ করে নিম্নলিখিত কাজ গুলি করতে পারবে।

- স্ট্যান্ডার্ড পদ্ধতি অনুসরণ করে পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য মানদণ্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা করতে পারবে।

**Activity (কার্যকলাপ):** প্রশিক্ষণার্থী নিম্নের ধাপগুলো দেখবেন এবং অনুশীলন করবেন।

**সতর্কতা:**

- প্রয়োজনীয় পিপিই পরিধান করে মনোযোগ সহকারে কাজ করতে হবে;
- মান যাচাই করার সময় সতর্কতা অবলম্বন করতে হবে;
- কাজের সময় সতর্কতার সাথে প্রতিটি বিষয়ে নজর দিতে হবে।

**কাজের ধারাবাহিকতা:**

১. কাজ শুরু করার পূর্বে সকল প্রকার প্রয়োজনীয় পিপিই পরিধান করা। যেমনঃ এপ্রোন, মাস্ক, গগলস, গ্লোভস, সেইফটি সু, ইত্যাদি।
২. নতুন পণ্য বা সেবার জন্য মান নীতিমালা ও উদ্দেশ্য নির্ধারণ করা;
৩. পণ্য বা সেবার গুণগত মান নির্ধারণের জন্য মানদণ্ড এবং সূচক নির্ধারণ করা;
৪. উৎপাদন প্রক্রিয়ার জন্য একটি নির্দিষ্ট পরিকল্পনা তৈরি করা;
৫. উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপের জন্য নকশা প্রণয়ন করা এবং সেগুলির কার্যকারিতা পরীক্ষা করা;
৬. ব্যবহৃত কাঁচামাল এবং উপকরণের মান যাচাই করা;
৭. উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপে পর্যবেক্ষণ এবং নিরীক্ষা করা;
৮. প্রক্রিয়ার ত্রুটি শনাক্তকরণ এবং সেগুলি সমাধান করার জন্য নিয়ন্ত্রণ ব্যবস্থা প্রয়োগ করা;
৯. উৎপাদিত পণ্য বা সেবার নমুনা পরীক্ষা করা;
১০. পণ্যের কার্যকারিতা, স্থায়িত্ব এবং নিরাপত্তা যাচাই করা;
১১. কাঁচামাল এবং উপাদানগুলির মান ও গুণাগুণ পরীক্ষা করা;
১২. উৎপাদন প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপে পর্যবেক্ষণ দেখুন;
১৩. উৎপাদন প্রক্রিয়ার সময় নিয়মিত পরীক্ষা পরিচালনা করা;
১৪. তাপমাত্রা, চাপ, এবং অন্যান্য প্রয়োজনীয় প্যারামিটার নিয়ন্ত্রণ করা;
১৫. চূড়ান্ত পণ্যটি গুণগত মানের নির্ধারিত মানদণ্ড পূরণ করেছে কিনা তা পরীক্ষা করা;
১৬. পণ্যের কার্যকারিতা, স্থায়িত্ব, এবং নিরাপত্তা পরীক্ষা করা;

১৭. পণ্যটি ব্যবহারকারীর জন্য ব্যবহার উপযোগী ও সুবিধাজনক কিনা তা যাচাই কর

১৮. গ্রাহকদের ফিডব্যাক সংগ্রহ কর এবং বিশ্লেষণ কর।

**স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৩.২: পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য  
মানদণ্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা কর**

**প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ**

ক্রম	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	জোড়া	০১
৩	সেফটি গগলস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

**প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস**

ক্রম	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	মান নিয়ন্ত্রন যন্ত্র	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
২	খাতা	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৩	কলম	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৪	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৫	সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-৩.৩: লক্ষিত বাজার অনুসরণ করে পণ্য/পরিষেবা চালু কর

**Job Name (জবের নাম):** লক্ষিত বাজার অনুসরণ করে পণ্য/পরিষেবা চালু করা

**উদ্দেশ্য:** এই জব শিট অনুসরণ করে নিম্নলিখিত কাজ গুলি করতে পারবে।

- স্ট্যান্ডার্ড পদ্ধতি এবং লক্ষিত বাজার অনুসরণ করে পণ্য/পরিষেবা চালু করতে পারবে।

**Activity (কার্যকলাপ):** প্রশিক্ষণার্থী নিম্নের ধাপগুলো দেখবেন এবং অনুশীলন করবেন।

**সতর্কতা:**

- প্রয়োজনীয় পিপিই পরিধান করে মনোযোগ সহকারে কাজ করতে হবে;
- তথ্য যাচাই করার সময় সতর্কতা অবলম্বন করতে হবে;
- কাজের সময় সতর্কতার সাথে প্রতিটি বিষয়ে নজর দিতে হবে।

**কাজের ধারাবাহিকতা:**

১. কাজ শুরু করার পূর্বে সকল প্রকার প্রয়োজনীয় পিপিই পরিধান কর। যেমনঃ এপ্রোন, মাস্ক, গগলস, গ্লোভস, সেইফটি সু, ইত্যাদি;
২. নির্দিষ্ট বাজারের প্রয়োজনীয়তা, চাহিদা, এবং গ্রাহকদের ক্রয় আচরণ সম্পর্কে বিস্তারিত গবেষণা কর। এর মাধ্যমে টার্গেট গ্রাহকগোষ্ঠীর সঠিক চাহিদা নির্ধারণ করা সম্ভব হয়;
৩. প্রতিযোগিতামূলক বাজারের পরিস্থিতি, অর্থনৈতিক অবস্থা এবং অন্যান্য গুরুত্বপূর্ণ বিষয় বিশ্লেষণ কর, যা পণ্য বা সেবার সঠিকভাবে চালু করতে সহায়ক;
৪. টার্গেট মার্কেটের প্রয়োজনীয়তা পূরণ করতে উপযোগী পণ্য বা সেবা নকশা এবং উন্নয়ন কর। এর মধ্যে পণ্যের কার্যকারিতা, গুণগত মান এবং ডিজাইন অন্তর্ভুক্ত;
৫. প্রাথমিক পর্যায়ে পণ্যের প্রোটোটাইপ তৈরি কর এবং তা পরীক্ষা কর, যাতে প্রয়োজনীয় পরিবর্তন এবং উন্নয়ন সম্ভব হয়;
৬. নির্দিষ্ট টার্গেট মার্কেটের জন্য উপযুক্ত বিজ্ঞাপন ও প্রচারণা কৌশল প্রণয়ন কর;
৭. পণ্য বা সেবা বিক্রির জন্য নির্দিষ্ট কৌশল তৈরি কর;
৮. টার্গেট গ্রাহকদের ক্রয় প্রক্রিয়া সহজ এবং আকর্ষণীয় দিন টার্গেট কর;
৯. টার্গেট মার্কেটের ক্রয় ক্ষমতা এবং প্রতিযোগিতামূলক পরিস্থিতি বিবেচনা করে পণ্যের মূল্য নির্ধারণ কর;
১০. পণ্য বা সেবার সহজলভ্যতা নিশ্চিত দেখুন;
১১. পণ্য সরবরাহ ব্যবস্থাপনা এবং বিতরণ নেটওয়ার্ক উন্নয়ন কর;
১২. পণ্য বা সেবা চালুর পর গ্রাহকদের ফিডব্যাক সংগ্রহ কর;
১৩. পণ্য বা সেবা চালুর পর গ্রাহকদের ফিডব্যাক বিশ্লেষণ কর;
১৪. পণ্যের কার্যকারিতা এবং গ্রাহক সন্তুষ্টি মূল্যায়ন কর;
১৫. গ্রাহক ফিডব্যাকের ভিত্তিতে পণ্য বা সেবার প্রয়োজনীয় সমন্বয় এবং উন্নয়ন কর।

স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৩.৩: পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য  
মানদণ্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা কর

প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ

ক্রম	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	জোড়া	০১
৩	সেফটি গগলস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস

ক্রম	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	মান নিয়ন্ত্রন যন্ত্র	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
২	খাতা	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৩	কলম	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৪	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৫	সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১

**শিখনফল (Learning Outcome)-8: গণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে**

অ্যাসেসমেন্ট মানদণ্ড	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. খরচের প্রকার সনাক্ত করতে খরচ সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা হয়েছে</li> <li>২. উৎপাদন এবং পরিষেবার জন্য খরচ গণনা করা হয়েছে</li> <li>৩. খুচরা বিক্রেতা এবং পাইকারি বিক্রেতার জন্য খরচ গণনা করা হয়েছে</li> <li>৪. মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়েছে</li> </ol>
শর্ত ও রিসোর্স	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. প্রকৃত কর্মক্ষেত্র অথবা প্রশিক্ষণ পরিবেশ</li> <li>২. সিবিএলএম</li> <li>৩. হ্যান্ডআউটস</li> <li>৪. ল্যাপটপ/কম্পিউটার</li> <li>৫. মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর</li> <li>৬. কাগজ, কলম, পেন্সিল, ইরেজার</li> <li>৭. ইন্টারনেট সুবিধা</li> <li>৮. হোয়াইট বোর্ড ও মার্কার</li> <li>৯. অডিও এবং ভিডিও ডিভাইস</li> </ol>
বিষয়বস্তু	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. খরচের প্রকারভেদ</li> <li>২. উৎপাদনকারী এবং পরিষেবা প্রদানকারী</li> <li>৩. খুচরা বিক্রেতা এবং পাইকারি বিক্রেতা</li> <li>৪. মূল্য পদ্ধতি</li> <li>৫. মূল্য নির্ধারণ</li> </ol>
এক্টিভিটি/টাস্ক/জব	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. উৎপাদন ও পরিষেবার জন্য খরচ গণনা করা</li> <li>২. খুচরা বিক্রেতা ও পাইকারি বিক্রেতার জন্য খরচ গণনা করা</li> <li>৩. মূল্য পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ করা</li> </ol>
প্রশিক্ষণ পদ্ধতি	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. আলোচনা (Discussion)</li> <li>২. উপস্থাপন (Presentation)</li> <li>৩. প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>৪. নির্দেশিত অনুশীলন (Guided Practice)</li> <li>৫. স্বতন্ত্র অনুশীলন (Individual Practice)</li> <li>৬. প্রজেক্ট ওয়ার্ক (Project Work)</li> <li>৭. সমস্যা সমাধান (Problem Solving)</li> <li>৮. মাথাখাটানো (Brainstorming)</li> </ol>
অ্যাসেসমেন্ট পদ্ধতি	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. লিখিত অভীক্ষা (Written Test)</li> <li>২. প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>৩. মৌখিক প্রশ্ন (Oral Questioning)</li> </ol>

**প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-8: পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে**

এই শিখনফল অর্জনের লক্ষ্যে শিখনফলে অন্তর্ভুক্ত বিষয়বস্তু এবং পারফরম্যান্স ক্রাইটেরিয়া অর্জনের জন্য নিম্নলিখিত কার্যক্রমগুলো পর্যায়ক্রমে সম্পাদন কর। কার্যক্রমগুলোর জন্য বর্ণিত রিসোর্সসমূহ ব্যবহার কর।

শিখন কার্যক্রম (Learning Activities)	উপকরণ / বিশেষ নির্দেশনা (Resources / Special instructions)
১. প্রশিক্ষণার্থীগণ কোন শিক্ষা উপকরণ ব্যবহার করবে সে সম্পর্কে প্রশিক্ষকের নিকট জানতে চাইবে।	১. প্রশিক্ষক প্রশিক্ষণার্থীদের “পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে” শেখার উপকরণ প্রদান করবেন।
২. ইনফরমেশন শিট পড়তে হবে।	২. ইনফরমেশন শিট ৪ : পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে।
৩. সেলফ চেকে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান কর এবং উত্তরপত্রের সাথে মিলিয়ে নিশ্চিত হতে হবে।	৩. সেক্স-চেক শিট ৪ -এ দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান কর। উত্তরপত্র ৪ -এর সাথে নিজের উত্তর মিলিয়ে নিশ্চিত কর।
৪. জব/টাস্ক শিট ও স্পেসিফিকেশন শিট অনুযায়ী জব সম্পাদন কর।	৪. নিম্নোক্ত জব/টাস্ক শিট অনুযায়ী জব/টাস্ক সম্পাদন কর। টাস্ক শিট- ৪.১: উৎপাদন ও পরিষেবার জন্য খরচ গণনা কর; স্পেসিফিকেশন শিট- ৪.১: উৎপাদন ও পরিষেবার জন্য খরচ গণনা টাস্ক শিট- ৪.২: খুচরা বিক্রেতা ও পাইকারী বিক্রেতার জন্য খরচ গণনা করা স্পেসিফিকেশন শিট- ৪.২: খুচরা বিক্রেতা ও পাইকারী বিক্রেতার জন্য খরচ গণনা কর; টাস্ক শিট- ৪.৩: মূল্য পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ করা কর; স্পেসিফিকেশন শিট- ৪.৩: মূল্য পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ করা কর।

## ইনফরমেশন শীট (Information Sheet)-8: পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে

**শিখন উদ্দেশ্য (Learning Objective):** এই ইনফরমেশন শীট পড়ে শিক্ষার্থীগণ নিম্নোক্ত বিষয়গুলো ব্যাখ্যা করতে, বর্ণনা করতে ও তথ্যগুলো কাজে প্রয়োগ করতে পারবে।

- 8.1 খরচের প্রকারভেদ
- 8.2 উৎপাদনকারী এবং পরিষেবা প্রদানকারী
- 8.3 খুচরা বিক্রেতা এবং পাইকারি বিক্রেতা
- 8.4 মূল্য পদ্ধতি
- 8.5 মূল্য নির্ধারণ

### ভূমিকা

পণ্য বা পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণের প্রক্রিয়া দুটি ধাপে বিভক্ত: প্রথমে, কাঁচামাল, শ্রম, যন্ত্রপাতি ও অন্যান্য খরচ গণনা করে মোট খরচ নির্ধারণ করা হয়; দ্বিতীয়ত, বাজার বিশ্লেষণ করে এবং লক্ষ্য মুনাফা যোগ করে কস্ট-প্লাস, বাজারভিত্তিক বা মূল্য-ভিত্তিক কৌশল প্রয়োগ করে চূড়ান্ত মূল্য নির্ধারণ করা হয়। এই প্রক্রিয়া গ্রাহকদের চাহিদা এবং প্রতিযোগিতার সাথে সামঞ্জস্য রেখে খরচ কাভার করে এবং লক্ষ্যমাত্রা মুনাফা অর্জন করতে সহায়তা করে।

#### ক. খরচ নির্ধারণ (Costing)

- **কাঁচামাল খরচ:** প্রয়োজনীয় উপকরণ এবং তাদের মোট খরচ নির্ধারণ।
- **শ্রম খরচ:** শ্রমিকদের মজুরি এবং মোট শ্রম খরচ হিসাব।
- **যন্ত্রপাতি ও সরঞ্জাম খরচ:** যন্ত্রপাতি, রক্ষণাবেক্ষণ, এবং অন্যান্য অপ্রত্যক্ষ খরচ অন্তর্ভুক্ত।
- **অন্যান্য খরচ:** পরিবহন, প্যাকেজিং, ইত্যাদি অতিরিক্ত খরচ।
- **মোট খরচ নির্ধারণ:** সব খরচ যোগ করে মোট খরচ বের করা।

#### খ. মূল্য নির্ধারণ (Pricing)

- **বাজার বিশ্লেষণ:** বর্তমান বাজার মূল্য ও প্রতিযোগীদের মূল্য যাচাই।
- **লক্ষ্য মুনাফা নির্ধারণ:** মোট খরচের উপর মুনাফা যোগ করে মূল্য নির্ধারণ।
- **মূল্য নির্ধারণের কৌশল:** খরচ-প্লাস, বাজারভিত্তিক, বা মূল্য-ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ কৌশল প্রয়োগ।
- **চূড়ান্ত মূল্য নির্ধারণ:** সব বিবেচনা করে একটি চূড়ান্ত মূল্য নির্ধারণ।
- **পুনর্বিবেচনা ও সমন্বয়:** বাজার পরিস্থিতি এবং গ্রাহকদের ফিডব্যাক অনুযায়ী মূল্য পুনর্বিবেচনা ও সমন্বয় করা।

#### 8.1 খরচের প্রকারভেদ

খরচ চিহ্নিত করার মাধ্যমে খরচের শ্রেণী নির্ধারণ করা হয়। এটি একটি প্রক্রিয়া যার মাধ্যমে খরচের বিভিন্ন উপাদানগুলো আলাদা করা হয় এবং নির্দিষ্ট বিভাগে শ্রেণীবদ্ধ করা হয়, যেমন শ্রম, যন্ত্রপাতি, উপকরণ, এবং অন্যান্য। এই শ্রেণীবিভাগ খরচ ব্যবস্থাপনাকে সহজ করে এবং প্রকল্প বা ব্যবসার বিভিন্ন খরচের উৎস এবং প্রকৃতি সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা প্রদান করে। উদাহরণস্বরূপ, একটি নির্মাণ প্রকল্পে, শ্রম খরচ, উপকরণ খরচ, এবং যন্ত্রপাতির খরচ আলাদা আলাদাভাবে চিহ্নিত ও বিশ্লেষণ করা হয় যাতে ব্যয় নিয়ন্ত্রণ এবং বাজেট পরিকল্পনা আরও কার্যকর হয়।

- **শ্রম খরচ:** এই শ্রেণীতে কর্মীদের মজুরি, বেতন, ওভারটাইম, বোনাস এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট খরচ অন্তর্ভুক্ত করা হয়। এটি প্রকল্প বা ব্যবসার উৎপাদনশীলতা এবং কর্মীদের দক্ষতার উপর প্রভাব ফেলে।
- **যন্ত্রপাতি ও সরঞ্জাম খরচ:** এখানে যন্ত্রপাতির ক্রয়, রক্ষণাবেক্ষণ, মেরামত এবং অপারেশনাল খরচ অন্তর্ভুক্ত করা হয়। এই খরচগুলি প্রায়শই ফিক্সড খরচের একটি বড় অংশ গঠন করে এবং উৎপাদন কার্যক্রমের দক্ষতা নির্ধারণে সহায়ক হয়।
- **উপকরণ খরচ:** এই শ্রেণীতে কাঁচামাল এবং অন্যান্য সরবরাহ অন্তর্ভুক্ত করা হয় যা পণ্য উৎপাদনের জন্য প্রয়োজন। এটি প্রতিটি পণ্যের উৎপাদন খরচ নির্ধারণে সহায়তা করে এবং মজুদ ব্যবস্থাপনায় গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।
- **অন্যান্য খরচ:** এখানে পরিবহন, প্যাকেজিং, বিপণন, এবং অন্যান্য অতিরিক্ত খরচ অন্তর্ভুক্ত করা হয় যা সরাসরি উৎপাদন কার্যক্রমের সাথে সম্পর্কিত নয় কিন্তু মোট খরচে প্রভাব ফেলে।

#### ক. খরচ/ব্যয়ের শ্রেণীবিভাগ

ব্যয়ের শ্রেণীবিভাগ বলতে বিভিন্ন ধরনের ব্যয়কে বোঝায় যা একটি ব্যবসার কার্যক্রম পরিচালনার সময় ঘটে এবং এটি ব্যয়গুলি সঠিকভাবে সনাক্ত ও বিশ্লেষণ করতে সহায়ক। স্থির ব্যয় উৎপাদনের পরিমাণের সাথে পরিবর্তিত হয় না, পরিবর্তনশীল ব্যয় উৎপাদনের সাথে সরাসরি পরিবর্তিত হয়, সরাসরি ব্যয় নির্দিষ্ট পণ্য বা সেবা উৎপাদনের সাথে সম্পর্কিত, পরোক্ষ ব্যয় উৎপাদন প্রক্রিয়ার জন্য অপরিহার্য কিন্তু সরাসরি সম্পর্কিত নয়, সামগ্রিক ব্যয় উৎপাদন প্রক্রিয়ার জন্য অপরিহার্য কিন্তু সরাসরি সম্পর্কিত নয়, বিক্রীত পণ্যের ব্যয় উৎপাদিত পণ্য বা সেবা বিক্রির সময় ব্যবহৃত হয়, এবং প্রাক-পরিচালন ব্যয় নতুন পণ্য বা সেবা শুরু করার আগে ব্যবহৃত হয়। এই শ্রেণীবিভাগগুলি সঠিকভাবে বিশ্লেষণ ও পরিকল্পনার মাধ্যমে ব্যয় নিয়ন্ত্রণ এবং কার্যকর মূল্য নির্ধারণে সহায়ক।



ব্যয়ের শ্রেণীবিভাগ একটি গুরুত্বপূর্ণ ব্যবসায়িক পদক্ষেপ, যা বিভিন্ন ব্যয় নির্ধারণে সাহায্য করে। এই শ্রেণীগুলি সঠিকভাবে বিশ্লেষণ ও পরিকল্পনা করে ব্যয়ের নিয়ন্ত্রণ এবং মূল্য নির্ধারণ করে। এটির উপর ভিত্তি করে স্থায়ী, পরিবর্তনশীল, সরাসরি, পরোক্ষ, সামগ্রিক, এবং প্রাক-পরিচালন ব্যয় বিশ্লেষণ করা যায়। এই ব্যয়গুলির মাধ্যমে ব্যবসার প্রকল্পনা ও প্রতিষ্ঠান উন্নয়নে সক্ষম হয়।

- **বিভিন্ন ধরনের ব্যয়ের শ্রেণীবিভাগ নিম্নরূপ**
  - নির্দিষ্ট খরচ/ব্যয় (Fixed Cost);
  - পরিবর্তনশীল ব্যয় (Variable Cost);
  - সরাসরি ব্যয় (Direct Cost);

- পরোক্ষ ব্যয় (Indirect Cost);
- সামগ্রিক ব্যয় (Overhead Cost);
- বিক্রীত পণ্যের ব্যয় (Cost of Goods Sold);
- প্রাক-পরিচালন ব্যয় (Pre-operating Cost)।

#### নির্দিষ্ট খরচ/ব্যয় (Fixed Cost)

নির্দিষ্ট খরচ/ব্যয় হলো সেই ব্যয় যা উৎপাদন বা সেবা প্রদানের পরিমাণের সাথে পরিবর্তিত হয় না। এই ধরনের ব্যয় নির্দিষ্ট সময়ের জন্য অপরিবর্তিত থাকে, যেমন মাসিক বা বাৎসরিক ভিত্তিতে। স্থির ব্যয় ব্যবসার অবিচ্ছেদ্য অংশ এবং উৎপাদন কার্যক্রম চালিয়ে যাওয়ার জন্য অপরিহার্য। স্থির ব্যয় সাধারণত নিয়মিত এবং পূর্বানুমানযোগ্য হয়, যা ব্যবসার আর্থিক পরিকল্পনা ও বাজেটিংয়ে সহায়ক।

#### Examples of fixed costs



#### উদাহরণ

- **কারখানার ভাড়া:** ব্যবসার জন্য কারখানার ভাড়া একটি স্থির ব্যয়, যা উৎপাদনের পরিমাণের সাথে পরিবর্তিত হয় না।
- **বীমা:** ব্যবসার বিভিন্ন রকম বীমার খরচ, যা নিয়মিতভাবে পরিশোধ করতে হয়।
- **যন্ত্রপাতির আমর্ত্যকরণ (Depreciation):** যন্ত্রপাতির নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে মান হ্রাসের হিসাব।
- **বেতন:** নির্দিষ্ট পদে কর্মচারীদের মাসিক বা বাৎসরিক বেতন, যা কাজের পরিমাণের উপর নির্ভর করে না।
- **প্রশাসনিক খরচ:** অফিস পরিচালনার জন্য নিয়মিত ব্যয়, যেমন ইউটিলিটি বিল, অফিস সরবরাহ ইত্যাদি।

#### নির্দিষ্ট খরচ/ব্যয় গুরুত্ব

- **বাজেটিং ও পরিকল্পনা:** ফিক্সড কস্ট পূর্বানুমানযোগ্য হওয়ায় ব্যবসার জন্য সঠিক বাজেট প্রণয়ন এবং আর্থিক পরিকল্পনা করা সহজ হয়।
- **মুনাফার পূর্বাভাস:** ফিক্সড কস্ট হিসাব করে ব্যবসা মুনাফার পূর্বাভাস দিতে পারে এবং উৎপাদন প্রক্রিয়ায় আর্থিক স্থিতিশীলতা বজায় রাখতে পারে।
- **মূল্য নির্ধারণ:** ফিক্সড কস্ট সঠিকভাবে নির্ধারণ করে পণ্যের বা সেবার মূল্য নির্ধারণ সহজ হয়, যা ব্যবসার জন্য লাভজনক হতে পারে।

- **খরচ নিয়ন্ত্রণ:** ফিক্সড কস্ট সঠিকভাবে বিশ্লেষণ করে ব্যবসা খরচ নিয়ন্ত্রণ করতে পারে এবং অপ্রয়োজনীয় ব্যয়গুলি কমাতে পারে।
- **অপারেশনাল দক্ষতা:** ফিক্সড কস্ট এর পূর্বানুমানযোগ্যতা ব্যবসার অপারেশনাল কার্যক্রমে স্থিতিশীলতা এবং দক্ষতা বজায় রাখতে সহায়ক।

#### পরিবর্তনশীল ব্যয় (Variable Cost)

পরিবর্তনশীল ব্যয় হলো সেই ব্যয় যা উৎপাদন বা সেবা প্রদানের পরিমাণের সাথে সরাসরি পরিবর্তিত হয়। অর্থাৎ, উৎপাদন বা বিক্রির পরিমাণ বাড়লে পরিবর্তনশীল ব্যয়ও বাড়ে এবং উৎপাদন বা বিক্রির পরিমাণ কমলে পরিবর্তনশীল ব্যয়ও কমে। এই ব্যয়গুলি সাধারণত উৎপাদন প্রক্রিয়ার সাথে ঘনিষ্ঠভাবে সম্পর্কিত।

#### Examples of Variable Cost



#### উদাহরণসমূহ

- **কঁচামালের খরচ:** উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় কঁচামালের খরচ, যা উৎপাদনের পরিমাণ অনুযায়ী পরিবর্তিত হয়।
- **শ্রমের মজুরি:** উৎপাদন শ্রমিকদের মজুরি, যা কাজের পরিমাণ এবং ঘন্টা অনুযায়ী পরিবর্তিত হয়।
- **উৎপাদন সরবরাহ:** উৎপাদন প্রক্রিয়ায় ব্যবহৃত সরঞ্জাম এবং উপকরণের খরচ।
- **প্যাকেজিং খরচ:** পণ্য প্যাকেজিংয়ের জন্য প্রয়োজনীয় উপকরণের খরচ, যা উৎপাদনের পরিমাণের সাথে পরিবর্তিত হয়।
- **পরিবহন খরচ:** পণ্য পরিবহনের জন্য খরচ, যা বিক্রির পরিমাণ অনুযায়ী পরিবর্তিত হয়।

#### পরিবর্তনশীল ব্যয়ের গুরুত্ব

- **উৎপাদন খরচ নিয়ন্ত্রণ:** পরিবর্তনশীল ব্যয় নিয়ন্ত্রণ করে উৎপাদন খরচ কমানো যায় এবং এটি ব্যবসার লাভজনকতা বাড়াতে সহায়ক।
- **মূল্য নির্ধারণ:** পরিবর্তনশীল ব্যয়ের ভিত্তিতে পণ্যের বা সেবার মূল্য নির্ধারণ করা যায়, যা বাজার প্রতিযোগিতায় টিকে থাকতে সহায়ক।
- **লাভ-ক্ষতি বিশ্লেষণ:** পরিবর্তনশীল ব্যয়ের বিশ্লেষণ করে ব্যবসা লাভ এবং ক্ষতির সঠিক হিসাব করতে পারে।
- **বাজেট প্রণয়ন:** পরিবর্তনশীল ব্যয়ের পূর্বাভাস দিয়ে ব্যবসা সঠিক বাজেট প্রণয়ন করতে পারে, যা আর্থিক স্থিতিশীলতা বজায় রাখতে সহায়ক।

- **উৎপাদন পরিকল্পনা:** পরিবর্তনশীল ব্যয়ের ভিত্তিতে উৎপাদন পরিকল্পনা করে উৎপাদনের পরিমাণ নির্ধারণ করা যায়, যা চাহিদা পূরণে সহায়ক।

#### ■ সরাসরি ব্যয় (Direct Cost)

সরাসরি ব্যয় হলো সেই ব্যয় যা সরাসরি একটি নির্দিষ্ট পণ্য বা সেবা উৎপাদনের সাথে সম্পর্কিত। এই ব্যয়গুলি সরাসরি উৎপাদন প্রক্রিয়ার সাথে যুক্ত এবং উৎপাদন বাড়লে সরাসরি ব্যয়ও বাড়ে। সরাসরি ব্যয়ের সঠিক হিসাব ব্যবসাকে নির্দিষ্ট পণ্য বা সেবার জন্য মুনাফা নির্ধারণে সহায়ক হয়।



#### উদাহরণসমূহ

- **কঁচামাল:** উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় কঁচামালের খরচ যা নির্দিষ্ট পণ্য তৈরির সাথে সরাসরি সম্পর্কিত।
- **সরাসরি শ্রম:** উৎপাদন প্রক্রিয়ায় কাজ করা শ্রমিকদের মজুরি, যা নির্দিষ্ট পণ্য বা সেবা উৎপাদনের জন্য দেয়া হয়।
- **উৎপাদন সরঞ্জাম:** নির্দিষ্ট পণ্য উৎপাদনের জন্য ব্যবহৃত সরঞ্জামের খরচ।
- **প্যাকেজিং:** নির্দিষ্ট পণ্য প্যাকেজিংয়ের জন্য প্রয়োজনীয় উপকরণের খরচ।
- **পরিবহন:** নির্দিষ্ট পণ্য পরিবহনের জন্য খরচ।

#### ■ সরাসরি ব্যয়ের গুরুত্ব

- **মূল্য নির্ধারণ:** সরাসরি ব্যয় সঠিকভাবে নির্ধারণ করে পণ্যের বা সেবার সঠিক মূল্য নির্ধারণ করা যায়, যা বাজার প্রতিযোগিতায় সহায়ক।
- **লাভ-ক্ষতির হিসাব:** সরাসরি ব্যয়ের বিশ্লেষণ করে ব্যবসা নির্দিষ্ট পণ্য বা সেবার লাভ এবং ক্ষতির সঠিক হিসাব করতে পারে।
- **খরচ নিয়ন্ত্রণ:** সরাসরি ব্যয় সঠিকভাবে বিশ্লেষণ করে ব্যবসা উৎপাদন খরচ নিয়ন্ত্রণ করতে পারে এবং অপ্রয়োজনীয় খরচ কমাতে পারে।
- **বাজেট প্রণয়ন:** সরাসরি ব্যয়ের পূর্বাভাস দিয়ে ব্যবসা সঠিক বাজেট প্রণয়ন করতে পারে, যা আর্থিক স্থিতিশীলতা বজায় রাখতে সহায়ক।
- **উৎপাদন পরিকল্পনা:** সরাসরি ব্যয়ের ভিত্তিতে উৎপাদন পরিকল্পনা করে নির্দিষ্ট পণ্যের উৎপাদনের পরিমাণ নির্ধারণ করা যায়, যা চাহিদা পূরণে সহায়ক।

#### ■ পরোক্ষ ব্যয় (Indirect Cost)

পরোক্ষ ব্যয় হলো সেই ব্যয় যা সরাসরি একটি নির্দিষ্ট পণ্য বা সেবা উৎপাদনের সাথে সম্পর্কিত নয়, কিন্তু পুরো উৎপাদন প্রক্রিয়ার জন্য অপরিহার্য। এই ব্যয়গুলি সরাসরি উৎপাদন ব্যয়ের সাথে যুক্ত না হলেও, উৎপাদন কার্যক্রম সচল রাখতে এবং ব্যবসা পরিচালনা করতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

## List of Indirect Expenses



### উদাহরণসমূহ:

- **প্রশাসনিক ব্যয়:** অফিস পরিচালনার জন্য প্রশাসনিক কর্মীদের বেতন, ইউটিলিটি বিল, এবং অফিস সরঞ্জামের খরচ।
- **রক্ষণাবেক্ষণ ব্যয়:** যন্ত্রপাতি এবং সরঞ্জামের রক্ষণাবেক্ষণ ও মেরামতের খরচ।
- **মার্কেটিং ব্যয়:** পণ্য বা সেবার প্রচার ও বিপণনের জন্য খরচ।
- **অফিস ভাড়া:** ব্যবসার অফিস বা প্রশাসনিক কার্যক্রম পরিচালনার জন্য স্থানের ভাড়া।
- **বীমা ব্যয়:** ব্যবসার বীমার খরচ, যা বিভিন্ন ঝুঁকি থেকে রক্ষা পেতে সাহায্য করে।

### পরোক্ষ ব্যয়ের গুরুত্ব

- **বাজেটিং ও পরিকল্পনা:** পরোক্ষ ব্যয় পূর্বানুমানযোগ্য হওয়ায় ব্যবসার জন্য সঠিক বাজেট প্রণয়ন এবং আর্থিক পরিকল্পনা করা সহজ হয়।
- **মুনাফার পূর্বাভাস:** পরোক্ষ ব্যয় হিসাব করে ব্যবসা মুনাফার পূর্বাভাস দিতে পারে এবং উৎপাদন প্রক্রিয়ায় আর্থিক স্থিতিশীলতা বজায় রাখতে পারে।
- **খরচ নিয়ন্ত্রণ:** পরোক্ষ ব্যয় সঠিকভাবে বিশ্লেষণ করে ব্যবসা খরচ নিয়ন্ত্রণ করতে পারে এবং অপ্রয়োজনীয় ব্যয়গুলি কমাতে পারে।
- **কার্যক্রমের স্থিতিশীলতা:** পরোক্ষ ব্যয় উৎপাদন কার্যক্রমের ধারাবাহিকতা বজায় রাখতে এবং উৎপাদন প্রক্রিয়ায় সমস্যা এড়াতে সহায়ক।
- **দীর্ঘমেয়াদী পরিকল্পনা:** পরোক্ষ ব্যয়ের বিশ্লেষণের মাধ্যমে ব্যবসা দীর্ঘমেয়াদী পরিকল্পনা করতে পারে, যা ব্যবসার টেকসই উন্নয়নে সহায়ক।

### সামগ্রিক ব্যয় (Overhead Cost)

সামগ্রিক ব্যয় হলো সেই ব্যয় যা সরাসরি কোনো নির্দিষ্ট পণ্য বা সেবা উৎপাদনের সাথে সম্পর্কিত নয়, কিন্তু উৎপাদন এবং ব্যবসার অন্যান্য কার্যক্রম চালিয়ে যাওয়ার জন্য অপরিহার্য। এই ব্যয়গুলি উৎপাদন প্রক্রিয়ার সামগ্রিক সহায়তাকারী এবং নিয়মিতভাবে ঘটে।



### উদাহরণসমূহ:

- **ইউটিলিটি বিল:** বিদ্যুৎ, পানি, গ্যাস ইত্যাদির বিল, যা পুরো উৎপাদন ইউনিট বা অফিসের জন্য প্রয়োজন।
- **অফিস ভাড়া:** অফিস স্পেসের ভাড়া যা ব্যবসার প্রশাসনিক কার্যক্রম চালানোর জন্য প্রয়োজন।
- **প্রশাসনিক বেতন:** প্রশাসনিক কর্মীদের বেতন, যারা সরাসরি উৎপাদনে জড়িত নয় কিন্তু প্রশাসনিক কাজ পরিচালনা করে।
- **অফিস সরঞ্জাম:** অফিসের জন্য প্রয়োজনীয় সরঞ্জাম এবং উপকরণ যেমন কম্পিউটার, প্রিন্টার, ফার্নিচার ইত্যাদি।
- **রক্ষণাবেক্ষণ ও মেরামত:** যন্ত্রপাতি এবং সরঞ্জামের নিয়মিত রক্ষণাবেক্ষণ ও মেরামতের খরচ।

### ■ সামগ্রিক ব্যয়ের গুরুত্ব

- **ব্যয় নিয়ন্ত্রণ:** সামগ্রিক ব্যয় সঠিকভাবে বিশ্লেষণ করে ব্যবসা খরচ নিয়ন্ত্রণ করতে পারে এবং অপ্রয়োজনীয় ব্যয়গুলি কমাতে পারে।
- **মূল্য নির্ধারণ:** সামগ্রিক ব্যয় বিবেচনা করে পণ্যের বা সেবার মূল্য নির্ধারণ করা যায়, যা ব্যবসার লাভজনকতা এবং প্রতিযোগিতামূলক অবস্থান বজায় রাখতে সহায়ক।
- **বাজেট প্রণয়ন:** সামগ্রিক ব্যয়ের পূর্বাভাস দিয়ে ব্যবসা সঠিক বাজেট প্রণয়ন করতে পারে, যা আর্থিক স্থিতিশীলতা বজায় রাখতে সহায়ক।
- **কার্যক্রমের ধারাবাহিকতা:** সামগ্রিক ব্যয় উৎপাদন কার্যক্রম এবং ব্যবসার অন্যান্য কার্যক্রমের ধারাবাহিকতা বজায় রাখতে সহায়ক।
- **দীর্ঘমেয়াদী পরিকল্পনা:** সামগ্রিক ব্যয়ের বিশ্লেষণের মাধ্যমে ব্যবসা দীর্ঘমেয়াদী পরিকল্পনা করতে পারে, যা ব্যবসার টেকসই উন্নয়নে সহায়ক।

### ■ বিক্রীত পণ্যের ব্যয় (Cost of Goods Sold)

বিক্রীত পণ্যের ব্যয় (COGS) হলো সেই ব্যয় যা নির্দিষ্ট সময়ে বিক্রীত পণ্য উৎপাদন করতে সরাসরি সম্পৃক্ত হয়। এটি উৎপাদনের সরাসরি খরচগুলোকে অন্তর্ভুক্ত করে এবং সাধারণত কাঁচামাল, সরাসরি শ্রম, এবং উৎপাদনের সরাসরি খরচগুলোর যোগফল হিসেবে নির্ধারিত হয়। COGS ব্যবসার মোট আয়ের থেকে সরাসরি বিয়োগ করা হয় মুনাফা নির্ধারণের জন্য।

### উদাহরণসমূহ:

- **কঁচামালের খরচ:** পণ্য উৎপাদনের জন্য ব্যবহৃত কঁচামালের খরচ।
- **সরাসরি শ্রম:** উৎপাদন প্রক্রিয়ায় যুক্ত শ্রমিকদের মজুরি।
- **উৎপাদন সরঞ্জাম:** পণ্য উৎপাদনের জন্য ব্যবহৃত সরঞ্জামের খরচ।
- **উৎপাদন ওভারহেড:** উৎপাদন প্রক্রিয়ার সাথে সম্পর্কিত অন্যান্য খরচ যেমন বিদ্যুৎ, পানি ইত্যাদি।

### ▪ COGS এর গুরুত্ব:

- **লাভ-ক্ষতির হিসাব:** COGS নির্ধারণ করে ব্যবসা মোট আয় থেকে সরাসরি উৎপাদন খরচ বিয়োগ করে মোট লাভ বা ক্ষতি নির্ধারণ করতে পারে।
- **মূল্য নির্ধারণ:** COGS হিসাব করে পণ্যের সঠিক মূল্য নির্ধারণ করা যায়, যা বাজার প্রতিযোগিতায় টিকে থাকতে সহায়ক।
- **খরচ নিয়ন্ত্রণ:** COGS বিশ্লেষণ করে ব্যবসা উৎপাদন খরচ নিয়ন্ত্রণ করতে পারে এবং অপ্রয়োজনীয় খরচ কমাতে পারে।
- **বাজেট প্রণয়ন:** COGS পূর্বাভাস দিয়ে ব্যবসা সঠিক বাজেট প্রণয়ন করতে পারে, যা আর্থিক স্থিতিশীলতা বজায় রাখতে সহায়ক।
- **ফলপ্রসূ সিদ্ধান্ত গ্রহণ:** COGS বিশ্লেষণের মাধ্যমে ব্যবসা উৎপাদন প্রক্রিয়ার বিভিন্ন দিক সম্পর্কে সিদ্ধান্ত নিতে পারে যা কার্যকর ও লাভজনক।

### ▪ প্রাক-পরিচালন ব্যয় (Pre-operating Cost)

প্রাক-পরিচালন ব্যয় হলো সেই ব্যয় যা একটি নতুন পণ্য বা সেবা শুরু করার আগে ব্যবসাকে পরিচালনা করতে হয়। এই ব্যয়গুলি উৎপাদন বা সেবা প্রদানের প্রাথমিক পর্যায়ের সাথে সম্পর্কিত এবং বাজারে নতুন পণ্য বা সেবা আনার জন্য অপরিহার্য।

### উদাহরণসমূহ

- **বাজার গবেষণা:** নতুন পণ্য বা সেবা সম্পর্কে বাজারের চাহিদা ও প্রতিযোগিতা বিশ্লেষণ করার জন্য খরচ।
- **পণ্য উন্নয়ন:** নতুন পণ্য বা সেবা ডিজাইন, প্রোটোটাইপ তৈরি এবং উন্নয়নের জন্য খরচ।
- **প্রাথমিক নকশা ও পরীক্ষামূলক উৎপাদন:** নতুন পণ্য বা সেবা উৎপাদনের প্রাথমিক ধাপগুলির জন্য খরচ।
- **লাইসেন্স ও অনুমোদন:** পণ্য বা সেবা বাজারে আনার জন্য প্রয়োজনীয় লাইসেন্স এবং অনুমোদন পাওয়ার জন্য খরচ।
- **প্রচার ও বিজ্ঞাপন:** নতুন পণ্য বা সেবার জন্য প্রাথমিক প্রচার ও বিজ্ঞাপন ব্যয়।

### ▪ প্রাক-পরিচালন ব্যয়ের গুরুত্ব

- **বাজার বিশ্লেষণ:** বাজার গবেষণা এবং বিশ্লেষণের মাধ্যমে নতুন পণ্য বা সেবার জন্য সঠিক কৌশল নির্ধারণ করা যায়।

- **পণ্য উন্নয়ন:** প্রাথমিক উন্নয়ন খরচ নতুন পণ্য বা সেবার গুণগত মান উন্নত করতে এবং বাজারে প্রতিযোগিতামূলক হতে সহায়ক।
- **মূল্য নির্ধারণ:** প্রাক-পরিচালন ব্যয় বিবেচনা করে নতুন পণ্য বা সেবার সঠিক মূল্য নির্ধারণ করা যায়।
- **বাজেট প্রণয়ন:** প্রাক-পরিচালন ব্যয়ের পূর্বাভাস দিয়ে ব্যবসা সঠিক বাজেট প্রণয়ন করতে পারে, যা নতুন প্রকল্পের আর্থিক স্থিতিশীলতা বজায় রাখতে সহায়ক।
- **ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা:** প্রাক-পরিচালন ব্যয় বিশ্লেষণের মাধ্যমে ব্যবসা বিভিন্ন ঝুঁকি সনাক্ত করতে পারে এবং তাদের কার্যকরভাবে মোকাবেলা করতে পারে।

#### খ. ব্যয়ের শ্রেণিবিভাগ বিশ্লেষণের গুরুত্ব

ব্যয়ের শ্রেণিবিভাগের বিশ্লেষণ ব্যবসার কার্যক্রম পরিচালনা এবং সঠিক ব্যয় ব্যবস্থাপনার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এর প্রধান কিছু দিক নিম্নরূপ:

- **ব্যয় নিয়ন্ত্রণ:** বিভিন্ন ধরনের ব্যয় সঠিকভাবে সনাক্ত এবং শ্রেণিবদ্ধ করার মাধ্যমে ব্যবসা ব্যয় নিয়ন্ত্রণ করতে পারে। এটি অপ্রয়োজনীয় ব্যয়গুলি সনাক্ত করে সেগুলি কমাতে সাহায্য করে।
- **মূল্য নির্ধারণ:** সঠিক ব্যয় নির্ধারণের মাধ্যমে পণ্যের বা সেবার মূল্য নির্ধারণ সহজ হয়। এতে ব্যবসা তার পণ্য বা সেবা সঠিক মূল্যে বিক্রি করতে পারে যা লাভজনক এবং প্রতিযোগিতামূলক।
- **বাজেটিং ও পরিকল্পনা:** বিভিন্ন শ্রেণির ব্যয় বিশ্লেষণ করে ভবিষ্যতের জন্য সঠিক বাজেট প্রণয়ন এবং পরিকল্পনা করা যায়। এটি ব্যবসাকে আর্থিক স্থিতিশীলতা বজায় রাখতে সহায়ক।
- **লাভ-ক্ষতি বিশ্লেষণ:** নির্দিষ্ট ব্যয়গুলি সঠিকভাবে বিশ্লেষণ করে ব্যবসা লাভ এবং ক্ষতির হিসাব করতে পারে। এটি ব্যবসার আয়ের উৎস এবং ব্যয়ের কারণগুলি চিহ্নিত করে তাদের উন্নয়নে সহায়ক হয়।
- **ফলপ্রসূ সিদ্ধান্ত গ্রহণ:** সঠিক ব্যয় বিশ্লেষণের মাধ্যমে ব্যবসা বিভিন্ন কার্যক্রমের জন্য সঠিক সিদ্ধান্ত গ্রহণ করতে পারে। এটি ব্যবসাকে কার্যক্রমের দক্ষতা বাড়াতে এবং প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকতে সহায়ক হয়।

সার্বিকভাবে, ব্যয়ের শ্রেণিবিভাগ ব্যবসার আর্থিক ব্যবস্থাপনা, মূল্য নির্ধারণ, বাজেটিং, এবং ফলপ্রসূ সিদ্ধান্ত গ্রহণের জন্য অপরিহার্য। এটি ব্যবসার দীর্ঘমেয়াদী সাফল্যের জন্য গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

#### ৪.২ উৎপাদনকারী পরিষেবা প্রদানকারী

উৎপাদক এবং পরিষেবা প্রদানকারীর জন্য খরচ গণনা গুরুত্বপূর্ণ, তবে এদের ক্ষেত্রে খরচের ধরন ও হিসাব করার পদ্ধতি কিছুটা ভিন্ন। উৎপাদকদের ক্ষেত্রে খরচ নির্ধারণের মধ্যে কাঁচামাল, শ্রম, উৎপাদন ওভারহেড এবং অন্যান্য খরচ অন্তর্ভুক্ত থাকে, যা পণ্য উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয়। পরিষেবা প্রদানকারীদের ক্ষেত্রে সরাসরি এবং পরোক্ষ শ্রম, অপারেশনাল খরচ এবং অন্যান্য খরচ অন্তর্ভুক্ত করা হয়, যা পরিষেবা প্রদানের জন্য প্রয়োজনীয়। উভয় ক্ষেত্রেই খরচ বিশ্লেষণ ও শ্রেণী নির্ধারণ খরচ নিয়ন্ত্রণ, বাজেট পরিকল্পনা এবং মূল্য নির্ধারণে সহায়ক, যা ব্যবসায়িক লাভজনকতা নিশ্চিত করে।



### ক. উৎপাদক (Manufacturer) এর জন্য খরচ গণনা

উৎপাদকদের জন্য খরচ গণনা একটি জটিল প্রক্রিয়া, যা কাঁচামাল, শ্রম, প্রোডাকশন ওভারহেড এবং অন্যান্য খরচ নির্ধারণের মাধ্যমে সম্পন্ন হয়। কাঁচামাল খরচ পণ্য উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় উপকরণগুলোর মোট খরচ নির্ধারণ করে, শ্রম খরচ উৎপাদন প্রক্রিয়ায় নিযুক্ত কর্মীদের মজুরি ও অন্যান্য খরচ অন্তর্ভুক্ত করে, প্রোডাকশন ওভারহেড যন্ত্রপাতির রক্ষণাবেক্ষণ ও অপারেশনাল খরচ নিয়ে গঠিত এবং অন্যান্য খরচ পরিবহন, প্যাকেজিং ও বিপণন খরচকে অন্তর্ভুক্ত করে। সব উপাদান যোগ করে মোট উৎপাদন খরচ নির্ধারণ করা হয়, যা খরচ বিশ্লেষণ, নিয়ন্ত্রণ ও পণ্যের মূল্য নির্ধারণে সহায়ক হয় এবং ব্যবসায়িক লাভজনকতা নিশ্চিত করে।

উৎপাদকদের জন্য খরচ গণনা একটি জটিল প্রক্রিয়া, যা বিভিন্ন উপাদানগুলোর খরচ নির্ধারণ করে মোট উৎপাদন খরচ বের করার মাধ্যমে সম্পন্ন হয়। প্রধান উপাদানগুলো হলো;

- **কাঁচামাল খরচ**
  - পণ্য উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় কাঁচামাল ও উপকরণের খরচ অন্তর্ভুক্ত করা হয়।
  - প্রতিটি উপকরণের জন্য একক মূল্য নির্ধারণ করে এবং প্রয়োজনীয় পরিমাণের সাথে গুণ করে মোট কাঁচামাল খরচ নির্ধারণ করা হয়।
- **শ্রম খরচ**
  - উৎপাদন প্রক্রিয়ায় নিযুক্ত কর্মীদের মজুরি, বেতন, ওভারটাইম এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট খরচ অন্তর্ভুক্ত করা হয়।
  - সরাসরি উৎপাদন শ্রমিক এবং পরোক্ষ শ্রমিকদের খরচ এখানে গণনা করা হয়।
- **প্রোডাকশন ওভারহেড**
  - যন্ত্রপাতির রক্ষণাবেক্ষণ, বিদ্যুৎ, পানি এবং অন্যান্য অপারেশনাল খরচ অন্তর্ভুক্ত করা হয়।
  - উৎপাদন প্রক্রিয়ার সাথে সম্পর্কিত বিভিন্ন ফিক্সড ও ভেরিয়েবল ওভারহেড খরচ অন্তর্ভুক্ত করা হয়, যেমন কারখানার ভাড়া, যন্ত্রপাতির depreciation, ইত্যাদি।
- **অন্যান্য খরচ**
  - পরিবহন, প্যাকেজিং, বিপণন এবং অন্যান্য অতিরিক্ত খরচ অন্তর্ভুক্ত করা হয়।
  - এই খরচগুলোও মোট উৎপাদন খরচে যোগ করা হয়।
- **মোট খরচ নির্ধারণ**
  - উপরের সব খরচ যোগ করে মোট উৎপাদন খরচ নির্ধারণ করা হয়, যা পণ্যটির একক খরচ হিসাব করতে সহায়ক হয়।

উৎপাদকদের জন্য খরচ নির্ধারণের এই প্রক্রিয়া তাদের উৎপাদন কার্যক্রমের খরচ বিশ্লেষণ করতে, খরচ নিয়ন্ত্রণ করতে এবং পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করতে সহায়ক হয়, যা ব্যবসায়িক লাভজনকতা নিশ্চিত করে।

**খ. পরিষেবা প্রদানকারী (Service Operator) এর জন্য খরচ গণনা**

পরিষেবা প্রদানকারীদের জন্য খরচ গণনা সরাসরি শ্রম, পরোক্ষ শ্রম, অপারেশনাল এবং অন্যান্য খরচ নির্ধারণের মাধ্যমে সম্পন্ন হয়। সরাসরি শ্রম খরচে পরিষেবা প্রদানে নিযুক্ত কর্মীদের মজুরি অন্তর্ভুক্ত থাকে, পরোক্ষ শ্রম খরচে প্রশাসনিক ও সহায়ক কর্মীদের বেতন অন্তর্ভুক্ত হয়, অপারেশনাল খরচে অফিস ভাড়া, ইউটিলিটিজ এবং প্রযুক্তি ব্যবহারের খরচ অন্তর্ভুক্ত থাকে, এবং অন্যান্য খরচে বিপণন ও গ্রাহক সহায়তা সংক্রান্ত খরচ অন্তর্ভুক্ত হয়। সব খরচ যোগ করে মোট অপারেশনাল খরচ নির্ধারণ করা হয়, যা পরিষেবা প্রদানকারীদের খরচ বিশ্লেষণ, নিয়ন্ত্রণ ও মূল্য নির্ধারণে সহায়ক হয় এবং ব্যবসায়িক লাভজনকতা নিশ্চিত করে।

পরিষেবা প্রদানকারীদের জন্য খরচ গণনা বিভিন্ন উপাদানগুলোর খরচ নির্ধারণের মাধ্যমে সম্পন্ন হয়, যা মোট অপারেশনাল খরচ নির্ধারণ করতে সহায়ক। প্রধান উপাদানগুলো হলো:

- **সরাসরি শ্রম খরচ**
  - পরিষেবা প্রদানে নিযুক্ত কর্মীদের মজুরি ও বেতন অন্তর্ভুক্ত করা হয়।
  - সরাসরি পরিষেবা প্রদানকারীদের খরচ, যেমন ডাক্তার, শিক্ষক বা কনসালটেন্টদের বেতন।
- **পরোক্ষ শ্রম খরচ**
  - প্রশাসনিক ও সহায়ক কর্মীদের মজুরি অন্তর্ভুক্ত করা হয়।
  - ব্যবস্থাপক, অ্যাডমিনিস্ট্রেটিভ স্টাফ এবং অন্যান্য পরোক্ষ কর্মীদের খরচ।
- **অপারেশনাল খরচ**
  - অফিস ভাড়া, ইউটিলিটিজ (বিদ্যুৎ, পানি), সরবরাহ সামগ্রী এবং অন্যান্য পরিচালন খরচ অন্তর্ভুক্ত করা হয়।
  - প্রযুক্তি ব্যবহারের খরচ, যেমন সফটওয়্যার লাইসেন্সিং এবং ইন্টারনেট বিল।
- **অন্যান্য খরচ**
  - বিপণন ও বিজ্ঞাপন খরচ অন্তর্ভুক্ত করা হয়।
  - গ্রাহক সহায়তা ও পরিষেবা প্রদান সংক্রান্ত অন্যান্য খরচ।
- **মোট খরচ নির্ধারণ**
  - উপরের সব খরচ যোগ করে মোট অপারেশনাল খরচ নির্ধারণ করা হয়।

পরিষেবা প্রদানকারীদের জন্য খরচ নির্ধারণের এই প্রক্রিয়া তাদের অপারেশনাল কার্যক্রমের খরচ বিশ্লেষণ করতে, খরচ নিয়ন্ত্রণ করতে এবং পরিষেবার মূল্য নির্ধারণ করতে সহায়ক হয়, যা ব্যবসায়িক লাভজনকতা নিশ্চিত করে।

**গ. খরচের শ্রেণী নির্ধারণ ও বিশ্লেষণ**

উৎপাদক এবং পরিষেবা প্রদানকারী উভয়ই খরচ নির্ধারণ ও বিশ্লেষণের মাধ্যমে খরচ নিয়ন্ত্রণ এবং বাজেট পরিকল্পনায় কার্যকর ভূমিকা পালন করে। উৎপাদকদের ক্ষেত্রে উৎপাদন প্রক্রিয়া ও কাঁচামাল ব্যবস্থাপনা

গুরুত্বপূর্ণ, আর পরিষেবা প্রদানকারীদের ক্ষেত্রে শ্রম ও অপারেশনাল খরচ প্রধান। এই প্রক্রিয়া গ্রাহকদের কাছে পণ্য বা পরিষেবা মূল্য নির্ধারণে সহায়তা করে এবং ব্যবসায়িক লাভজনকতা নিশ্চিত করে।

#### ঘ. খরচ হিসাবের গুরুত্ব

- **খরচ নিয়ন্ত্রণ**
  - খরচ নির্ধারণের মাধ্যমে উৎপাদক এবং পরিষেবা প্রদানকারী তাদের খরচ পর্যবেক্ষণ ও নিয়ন্ত্রণ করতে পারে, যা অপচয় কমাতে সহায়ক।
- **বাজেট পরিকল্পনা**
  - খরচ বিশ্লেষণ বাজেট পরিকল্পনায় সহায়তা করে, যা ভবিষ্যতে খরচের পূর্বাভাস দিতে ও বাজেট তৈরি করতে সাহায্য করে।
- **মূল্য নির্ধারণ**
  - সঠিক খরচ নির্ধারণের মাধ্যমে পণ্যের বা পরিষেবার মূল্য সঠিকভাবে নির্ধারণ করা যায়, যা বাজারে প্রতিযোগিতায় টিকে থাকতে সহায়ক।
- **লাভজনকতা বিশ্লেষণ**
  - খরচ নির্ধারণ করে পণ্যের বা পরিষেবার প্রতি একক লাভ এবং মোট লাভ বিশ্লেষণ করা যায়, যা ব্যবসায়িক লাভজনকতা মূল্যায়নে সহায়ক।
- **কর্মক্ষমতা মূল্যায়ন**
  - খরচ নির্ধারণের মাধ্যমে উৎপাদন প্রক্রিয়া বা পরিষেবা প্রদানের কর্মক্ষমতা মূল্যায়ন করা যায় এবং প্রয়োজনীয় উন্নতি করা যায়।
- **ব্যবসায়িক সিদ্ধান্ত গ্রহণ**
  - খরচ তথ্য বিশ্লেষণের মাধ্যমে বিনিয়োগ, নতুন প্রকল্প গ্রহণ, এবং অন্যান্য ব্যবসায়িক সিদ্ধান্ত গ্রহণ সহজ হয়।
- **আর্থিক প্রতিবেদন**
  - সঠিক খরচ নির্ধারণ আর্থিক প্রতিবেদন তৈরি করতে সহায়ক, যা বিনিয়োগকারী, ঋণদাতা এবং অন্যান্য স্টেকহোল্ডারদের কাছে স্বচ্ছতা প্রদান করে।
- **প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা**
  - কার্যকর খরচ ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে ব্যবসা প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকতে পারে এবং ক্রেতাদের জন্য সেরা মূল্য প্রদান করতে পারে।
- **প্রশিক্ষণ ও উন্নয়ন**
  - খরচ বিশ্লেষণ করে কর্মীদের প্রশিক্ষণ এবং দক্ষতা উন্নয়নের প্রয়োজনীয়তা নির্ধারণ করা যায়, যা সামগ্রিক উৎপাদনশীলতা বৃদ্ধি করে।
- **উৎপাদনশীলতার উন্নতি**

- খরচ বিশ্লেষণের মাধ্যমে উৎপাদনশীলতার রূপরেখা নির্ধারণ করা যায় এবং প্রয়োজনীয় ক্ষেত্রে উন্নয়ন করা যায়।

### ৪.৩ খুচরা বিক্রেতা এবং পাইকারি বিক্রেতা

খুচরা বিক্রেতা এবং পাইকারির জন্য খরচের হিসাব বিভিন্ন উপাদান বিবেচনায় নিয়ে করা হয় যা ব্যবসার কার্যক্রম সঠিকভাবে পরিচালনা এবং লাভজনকতা নির্ধারণে সহায়ক। খরচের মধ্যে অন্তর্ভুক্ত থাকে পণ্যের ক্রয়মূল্য, পরিবহন খরচ, গুদামজাতকরণ খরচ, স্টোর রেন্ট বা ভাড়া, কর্মীদের মজুরি, এবং বিক্রয় ও বিপণন ব্যয়। খরচের সঠিক বিশ্লেষণ ব্যবসাকে সঠিক মূল্য নির্ধারণ, লাভ এবং ক্ষতির হিসাব, বাজেট প্রণয়ন, এবং খরচ নিয়ন্ত্রণের মাধ্যমে কার্যক্রমের দক্ষতা বৃদ্ধি করতে সহায়তা করে। খুচরা বিক্রেতা এবং পাইকারি উভয়ের জন্যই খরচের হিসাব গুরুত্বপূর্ণ, কারণ এটি বাজার প্রতিযোগিতায় টিকে থাকার এবং দীর্ঘমেয়াদী সাফল্য অর্জনে সহায়ক হয়।

#### ক. খুচরা বিক্রেতা (Retailer)

খুচরা বিক্রেতা (Retailer) হল সেই ব্যবসায়িক সত্তা বা প্রতিষ্ঠান, যা সরাসরি ভোক্তাদের কাছে পণ্য বিক্রি করে। খুচরা বিক্রেতার পণ্য প্রস্তুতকারক বা পাইকারি বিক্রেতাদের কাছ থেকে পণ্য সংগ্রহ করে এবং তারপর সেগুলো তাদের দোকান বা অনলাইন প্ল্যাটফর্মের মাধ্যমে গ্রাহকদের কাছে বিক্রি করে। খুচরা বিক্রেতার ভোক্তাদের চাহিদা পূরণের জন্য বিভিন্ন ধরনের পণ্য সরবরাহ করে এবং গ্রাহক সেবা প্রদান করে।



#### খ. খুচরা বিক্রেতার বৈশিষ্ট্য

- গ্রাহক সেবা
  - খুচরা বিক্রেতার সরাসরি ভোক্তাদের সাথে যোগাযোগ করে এবং তাদের প্রয়োজন অনুযায়ী সেবা প্রদান করে।
  - গ্রাহকদের সাহায্য করা, প্রশ্নের উত্তর দেওয়া, এবং পণ্য সংক্রান্ত সমস্যার সমাধান করা।
- বিভিন্নতা ও নির্বাচনের সুযোগ
  - খুচরা বিক্রেতার বিভিন্ন ধরনের পণ্য সরবরাহ করে, যা ভোক্তাদের বিভিন্ন পছন্দ ও প্রয়োজনীয়তা পূরণ করতে সক্ষম হয়।
  - এক ছাদের নিচে বিভিন্ন ব্র্যান্ড এবং ধরনের পণ্য পাওয়া যায়।
- সুবিধাজনক অবস্থান
  - খুচরা বিক্রেতার সাধারণত সুবিধাজনক স্থানে তাদের দোকান স্থাপন করে, যাতে গ্রাহকরা সহজেই পৌঁছাতে পারে।
  - শপিং মল, বাজার এবং অন্যান্য জনবহুল এলাকায় খুচরা দোকান স্থাপন করা হয়।
- মূল্য সংযোজন
  - খুচরা বিক্রেতার পণ্য প্রদর্শন, প্যাকেজিং, এবং গ্রাহক সহায়তার মাধ্যমে অতিরিক্ত মূল্য সংযোজন করে।
  - কিছু খুচরা বিক্রেতা অতিরিক্ত সেবা যেমন হোম ডেলিভারি, ইনস্টলেশন ইত্যাদি প্রদান করে।
- বাজারের চাহিদা পর্যবেক্ষণ

- খুচরা বিক্রেতারা ভোক্তাদের চাহিদা ও পছন্দ পর্যবেক্ষণ করে এবং সেই অনুযায়ী তাদের পণ্য সরবরাহ সামঞ্জস্য করে।
- তারা নতুন পণ্য বাজারে আনার ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

#### গ. খুচরা বিক্রেতার ধরন

- **বিভাগীয় দোকান (Department Stores)**
  - বড় দোকান যেখানে বিভিন্ন বিভাগে বিভিন্ন ধরনের পণ্য পাওয়া যায়, যেমন পোশাক, ইলেকট্রনিক্স, গৃহস্থালী সামগ্রী।
- **বিশেষ দোকান (Specialty Stores)**
  - নির্দিষ্ট ধরনের পণ্যে বিশেষায়িত দোকান, যেমন ইলেকট্রনিক্স স্টোর, ক্রীড়া সামগ্রী স্টোর।
- **সুপারমার্কেট**
  - খাদ্য সামগ্রী এবং গৃহস্থালী পণ্যের বড় দোকান, যেখানে স্ব-পরিষেবা ব্যবস্থা থাকে।
- **ডিসকাউন্ট স্টোর**
  - কম দামে পণ্য বিক্রি করে এমন দোকান, যেখানে সাধারণত বড় পরিমাণে পণ্য সংগ্রহ করা হয়।
- **অনলাইন খুচরা বিক্রেতা**
  - ই-কমার্স প্ল্যাটফর্ম, যেখানে গ্রাহকরা অনলাইনে পণ্য অর্ডার করতে পারে এবং হোম ডেলিভারি পেতে পারে।

খুচরা বিক্রেতারা ভোক্তাদের জন্য সহজে এবং সুবিধাজনকভাবে পণ্য পাওয়ার ব্যবস্থা করে, যা বাজারের গুরুত্বপূর্ণ একটি অংশ হিসেবে কাজ করে।

#### ঘ. খুচরা বিক্রেতা (Retailer) এর জন্য খরচ গণনা

- **পণ্য ক্রয় খরচ**
  - সরবরাহকারীদের কাছ থেকে পণ্য ক্রয়ের খরচ।
  - প্রতি ইউনিটের ক্রয় মূল্য এবং মোট ক্রয়কৃত পণ্যের পরিমাণের উপর ভিত্তি করে মোট খরচ নির্ধারণ।
- **পরিবহন ও শিপিং খরচ**
  - পণ্যগুলি সরবরাহকারীদের কাছ থেকে গুদাম বা দোকানে পৌঁছানোর খরচ।
  - লজিস্টিক্স, শিপিং ফি এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট খরচ অন্তর্ভুক্ত।
- **স্টোরেজ খরচ**
  - গুদাম বা দোকানে পণ্য সংরক্ষণের খরচ।
  - ভাড়া, বিদ্যুৎ, রক্ষণাবেক্ষণ এবং অন্যান্য অপারেশনাল খরচ।
- **শ্রম খরচ**
  - দোকান কর্মচারীদের মজুরি, বেতন এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট খরচ।
  - ক্যাশিয়ার, সেলসম্যান, স্টক ক্লার্ক এবং অন্যান্য স্টাফদের খরচ।

- **মার্কেটিং ও বিজ্ঞাপন খরচ**
  - পণ্য প্রচারের জন্য ব্যবহৃত বিপণন ও বিজ্ঞাপনের খরচ।
  - বিজ্ঞাপন, প্রচারমূলক ইভেন্ট, এবং গ্রাহক লয়ালিটি প্রোগ্রাম।
- **অপারেশনাল খরচ**
  - দোকান পরিচালনার অন্যান্য খরচ।
  - ইউটিলিটিজ, সরবরাহ, সফটওয়্যার লাইসেন্সিং, এবং অন্যান্য।
- **অন্যান্য খরচ**
  - অতিরিক্ত খরচ যা সরাসরি ব্যবসার সাথে সম্পর্কিত।
  - বীমা, কর এবং অন্যান্য প্রশাসনিক খরচ।
- **মোট খরচ নির্ধারণ**
  - উপরের সব উপাদানগুলোর খরচ যোগ করে মোট খরচ নির্ধারণ করা হয়।
  - খুচরা বিক্রেতার জন্য এই খরচ নির্ধারণ খরচ বিশ্লেষণ, নিয়ন্ত্রণ, এবং পণ্যের মূল্য নির্ধারণে সহায়ক, যা ব্যবসায়িক লাভজনকতা নিশ্চিত করে।

#### ঙ. পাইকারি বিক্রেতা (Wholesaler)

পাইকারি বিক্রেতা (Wholesaler) হল সেই ব্যবসায়িক সত্তা বা প্রতিষ্ঠান, যা বৃহৎ পরিমাণে পণ্য প্রস্তুতকারক বা উৎপাদকদের কাছ থেকে ক্রয় করে এবং পরে খুচরা বিক্রেতা, অন্যান্য পাইকারি বিক্রেতা বা ব্যবসায়িক গ্রাহকদের কাছে বিক্রি করে। পাইকারি বিক্রেতারা সরাসরি ভোক্তাদের কাছে পণ্য বিক্রি করে না, বরং তারা সাপ্লাই চেইনের মধ্যবর্তী অংশ হিসেবে কাজ করে, যা উৎপাদকদের পণ্য বাজারে পৌঁছানোর প্রক্রিয়া সহজ করে।



#### চ. পাইকারি বিক্রেতার বৈশিষ্ট্য

- **বৃহৎ পরিমাণ ক্রয়**
  - পাইকারি বিক্রেতারা বড় পরিমাণে পণ্য ক্রয় করে, যা তাদের ক্রয় খরচ কমাতে সহায়ক হয়।
  - অধিক পরিমাণে পণ্য মজুদ করে, যা খুচরা বিক্রেতাদের ছোট পরিমাণে পণ্য সংগ্রহে সুবিধা দেয়।
- **মূল্য সংযোজন**
  - পাইকারি বিক্রেতারা পণ্য সংরক্ষণ, প্যাকেজিং, এবং পরিবহন সংক্রান্ত সেবা প্রদান করে।
  - তারা পণ্যের মান নিয়ন্ত্রণ ও শ্রেণিবিন্যাসের মাধ্যমে মূল্য সংযোজন করে।
- **বিস্তৃত পণ্য পরিসর**
  - পাইকারি বিক্রেতারা বিভিন্ন ধরনের পণ্য সরবরাহ করে, যা খুচরা বিক্রেতাদের বিভিন্ন পণ্য সংগ্রহ করতে সহায়ক।
  - পণ্য বৈচিত্র্য ও প্রাপ্যতা নিশ্চিত করে।
- **লজিস্টিক সেবা**

- পাইকারি বিক্রেতারা পণ্য পরিবহন ও সরবরাহ সংক্রান্ত সেবা প্রদান করে।
  - বড় পরিমাণে পণ্য এক স্থান থেকে অন্য স্থানে পরিবহন করে।
  - **বাজার বিশ্লেষণ**
    - পাইকারি বিক্রেতারা বাজারের চাহিদা ও প্রবণতা বিশ্লেষণ করে এবং সেই অনুযায়ী তাদের পণ্য সরবরাহ সামঞ্জস্য করে।
    - তারা উৎপাদক ও খুচরা বিক্রেতাদের মধ্যে বাজার সংক্রান্ত তথ্য আদান-প্রদান করে।
- ছ. **পাইকারি বিক্রেতার ধরন**
- **মার্চেন্ট হোলসেলার**
    - স্বাধীনভাবে পণ্য ক্রয় ও বিক্রয় করে এবং তাদের নিজস্ব গুদামে পণ্য সংরক্ষণ করে।
    - পূর্ণ-সেবা ও সীমিত-সেবা হোলসেলার হতে পারে।
  - **ব্রোকার এবং এজেন্ট**
    - তারা পণ্য ক্রয়-বিক্রয়ে মধ্যস্থতা করে এবং কমিশন ভিত্তিতে কাজ করে।
    - পণ্য মালিকানা গ্রহণ না করে ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে চুক্তি সম্পাদনে সহায়ক।
  - **ড্রপ শিপার**
    - তারা পণ্য সরবরাহ না করেও অর্ডার নেয় এবং সরাসরি উৎপাদক থেকে ক্রেতার কাছে পণ্য পাঠায়।
    - তারা লজিস্টিক ও শিপিং প্রক্রিয়ায় জড়িত থাকে না।
  - **ক্যাশ অ্যান্ড ক্যারি হোলসেলার**
    - তারা ছোট ব্যবসায়ীদের জন্য অল্প পরিমাণে পণ্য সরবরাহ করে এবং ক্রেতারা নিজেরাই পণ্য নিয়ে যায়।
    - সাধারণত নগদ অর্থ প্রদানের ভিত্তিতে কাজ করে।
- জ. **পাইকারি বিক্রেতার গুরুত্ব**
- **সাপ্লাই চেইনের উন্নতি**
    - পাইকারি বিক্রেতারা উৎপাদক ও খুচরা বিক্রেতাদের মধ্যে একটি গুরুত্বপূর্ণ সংযোগ হিসেবে কাজ করে।
    - তারা পণ্য সরবরাহ শৃঙ্খলাকে আরও কার্যকর ও দক্ষ করে তোলে।
  - **বাজার বিস্তার**
    - পাইকারি বিক্রেতারা উৎপাদকদের পণ্য বিভিন্ন বাজারে পৌঁছানোর সুযোগ তৈরি করে।
    - তারা স্থানীয় ও আন্তর্জাতিক বাজারে পণ্য সরবরাহ করে।
  - **খরচ কমানো**
    - বড় পরিমাণে পণ্য ক্রয় করে খরচ কমাতে সহায়ক হয় এবং এই সঞ্চয় খুচরা বিক্রেতাদের কাছে স্থানান্তরিত হয়।
    - তারা বিভিন্ন সেবা প্রদান করে, যা খুচরা বিক্রেতাদের জন্য সুবিধাজনক হয়।

- **মজুদ ব্যবস্থাপনা**

- পাইকারি বিক্রেতারা পণ্য মজুদ করে, যা উৎপাদকদের মজুদ ব্যবস্থাপনা সহজ করে এবং খুচরা বিক্রেতাদের সঠিক সময়ে পণ্য সরবরাহ নিশ্চিত করে।

পাইকারি বিক্রেতারা সাপ্লাই চেইনের একটি অপরিহার্য অংশ, যা উৎপাদকদের পণ্য বাজারে পৌঁছানোর প্রক্রিয়া সহজ করে এবং খুচরা বিক্রেতাদের পণ্য সংগ্রহ ও সরবরাহে সহায়তা করে।

ঝ. **পাইকারি বিক্রেতা (Wholesaler) এর জন্য খরচ গণনা**

- **পণ্য ক্রয় খরচ**

- উৎপাদনকারী বা সরবরাহকারীদের কাছ থেকে পণ্য ক্রয়ের খরচ।
- প্রতি ইউনিটের ক্রয় মূল্য এবং মোট ক্রয়কৃত পণ্যের পরিমাণের উপর ভিত্তি করে মোট খরচ নির্ধারণ।

- **পরিবহন ও শিপিং খরচ**

- পণ্যগুলি উৎপাদক বা সরবরাহকারীদের কাছ থেকে গুদামে পৌঁছানোর খরচ।
- লজিস্টিক্স, শিপিং ফি এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট খরচ।

- **স্টোরেজ খরচ**

- গুদামে পণ্য সংরক্ষণের খরচ।
- ভাড়া, বিদ্যুৎ, রক্ষণাবেক্ষণ এবং অন্যান্য অপারেশনাল খরচ।

- **শ্রম খরচ**

- গুদাম কর্মচারীদের মজুরি, বেতন এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট খরচ।
- স্টোরকিপার, লোডার, প্যাকেজার এবং অন্যান্য স্টাফদের খরচ।

- **অপারেশনাল খরচ**

- গুদাম পরিচালনার অন্যান্য খরচ।
- ইউটিলিটিজ, সরবরাহ, সফটওয়্যার লাইসেন্সিং, এবং অন্যান্য।

- **মার্কেটিং ও বিজ্ঞাপন খরচ**

- ব্যবসার প্রচারের জন্য ব্যবহৃত বিপণন ও বিজ্ঞাপনের খরচ।
- বিজ্ঞাপন, প্রচারমূলক ইভেন্ট এবং গ্রাহক লয়ালিটি প্রোগ্রাম।

- **অন্যান্য খরচ**

- অতিরিক্ত খরচ যা সরাসরি ব্যবসার সাথে সম্পর্কিত।
- বীমা, কর এবং অন্যান্য প্রশাসনিক খরচ।

- **মোট খরচ নির্ধারণ**

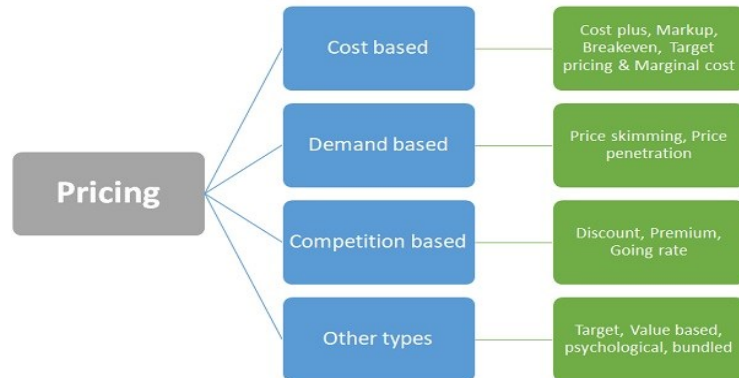
- উপরের সব উপাদানগুলোর খরচ যোগ করে মোট খরচ নির্ধারণ করা হয়।

খুচরা ও পাইকারি বিক্রেতা উভয়ের ক্ষেত্রেই খরচ বিশ্লেষণ, নিয়ন্ত্রণ ও মূল্য নির্ধারণে সহায়ক এবং ব্যবসায়িক লাভজনকতা নিশ্চিত করা হয়।

নতুন উদ্যোক্তাদের জন্য খুচরা বিক্রেতা এবং পাইকারির খরচের হিসাব করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, কারণ এটি ব্যবসার আর্থিক স্থিতিশীলতা এবং লাভজনকতা নির্ধারণে সহায়ক হয়। খরচের মধ্যে অন্তর্ভুক্ত থাকে পণ্যের ক্রয়মূল্য, যা সরাসরি পণ্য সংগ্রহের খরচ; পরিবহন খরচ, যা পণ্য স্থানান্তরের ব্যয়; গুদামজাতকরণ খরচ, যা পণ্য সংরক্ষণের জন্য গুদামের ভাড়া এবং রক্ষণাবেক্ষণ; স্টোর ভাড়া, যা খুচরা বিক্রেতাদের জন্য দোকান পরিচালনার খরচ; কর্মীদের মজুরি, যা কর্মচারীদের বেতন এবং অন্যান্য সুবিধা; এবং বিক্রয় ও বিপণন ব্যয়, যা পণ্য প্রচার ও বাজারজাতকরণের জন্য ব্যবহৃত হয়। এই সমস্ত খরচ সঠিকভাবে বিশ্লেষণ করে নতুন উদ্যোক্তারা পণ্যের সঠিক মূল্য নির্ধারণ, লাভ এবং ক্ষতির হিসাব, বাজেট প্রণয়ন এবং খরচ নিয়ন্ত্রণের মাধ্যমে ব্যবসার কার্যক্রমের দক্ষতা বৃদ্ধি করতে পারে, যা তাদের ব্যবসার সাফল্য এবং স্থায়িত্ব নিশ্চিত করে।

## 8.8 মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি

পণ্য/সেবার মূল্য নির্ধারণ একটি গুরুত্বপূর্ণ প্রক্রিয়া যা বিভিন্ন মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির উপর নির্ভর করে। এই পদ্ধতিগুলির মধ্যে রয়েছে খরচ ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ, যেখানে পণ্যের উৎপাদন খরচের সাথে একটি নির্দিষ্ট মুনাফার হার যোগ করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়; প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণ, যেখানে প্রতিযোগীদের মূল্য বিবেচনা করে নিজের মূল্য নির্ধারণ করা হয়; বাজার চাহিদা ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ, যেখানে গ্রাহকের চাহিদা এবং বাজারের সক্ষমতা বিবেচনা করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়; এবং মনস্তাত্ত্বিক মূল্য নির্ধারণ, যেখানে গ্রাহকের মানসিক ফিডব্যাক এবং বাজারে উপলব্ধ মূল্যের ধরণ বিবেচনা করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়। এই বিভিন্ন পদ্ধতির সঠিক ব্যবহার ব্যবসাকে বাজারে প্রতিযোগিতামূলক অবস্থানে রাখতে, লাভজনকতা নিশ্চিত করতে এবং গ্রাহকের সন্তুষ্টি অর্জন করতে সহায়ক হয়।



### ক. মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি (Pricing Methods)

ব্যবসার সাফল্যের জন্য সঠিক মূল্য নির্ধারণ অপরিহার্য, এবং এর জন্য বিভিন্ন মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ব্যবহার করা হয়। প্রতিটি পদ্ধতির নিজস্ব বৈশিষ্ট্য এবং প্রয়োগের ক্ষেত্র রয়েছে। প্রধান মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতিগুলি হলো:

#### ▪ খরচ ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ (Cost-Plus Pricing)

- এই পদ্ধতিতে পণ্য বা সেবা উৎপাদনের মোট খরচের সাথে একটি নির্দিষ্ট মুনাফার হার যোগ করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়।
- উদাহরণ: উৎপাদন খরচ ১০ টাকা হলে এবং ২০% মুনাফা যোগ করলে মূল্য হবে ১২ টাকা।

#### ▪ প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণ (Competitive Pricing)

- এখানে প্রতিযোগীদের মূল্য বিবেচনা করে নিজের মূল্য নির্ধারণ করা হয়।
- উদাহরণ: যদি প্রতিযোগীদের পণ্যের মূল্য ১৫ টাকা হয়, তবে একই বা সামান্য কম মূল্য নির্ধারণ করা যেতে পারে।

- **বাজার চাহিদা ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ (Demand-Based Pricing)**
  - গ্রাহকের চাহিদা এবং বাজারের সক্ষমতা বিবেচনা করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়।
  - উদাহরণ: পণ্য বা সেবার উচ্চ চাহিদা থাকলে উচ্চ মূল্য নির্ধারণ করা যেতে পারে।
- **মনস্তাত্ত্বিক মূল্য নির্ধারণ (Psychological Pricing)**
  - এখানে গ্রাহকের মানসিক ফিডব্যাক এবং বাজারে উপলব্ধ মূল্যের ধরণ বিবেচনা করা হয়।
  - উদাহরণ: ৯.৯৯ এর মূল্য ১০ এর তুলনায় কম বলে মনে হয় এবং গ্রাহকদের আকৃষ্ট করতে সহায়ক হয়।
- **মূল্য গ্রহণ পদ্ধতি (Value-Based Pricing)**
  - পণ্য বা সেবার প্রস্তাবিত মূল্য এবং গ্রাহকের উপলব্ধি করা মানের উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়।
  - উদাহরণ: একটি বিলাসবহুল ঘড়ির মূল্য তার উৎপাদন খরচের চেয়ে অনেক বেশি হতে পারে, কারণ গ্রাহকরা এর ব্র্যান্ড এবং গুণমানের জন্য বেশি মূল্য দিতে প্রস্তুত।
- **প্রবেশমূল্য নির্ধারণ (Penetration Pricing)**
  - নতুন পণ্য বা সেবা বাজারে আনার সময় কম মূল্য নির্ধারণ করে বাজারে প্রবেশ করা হয়, পরে ধীরে ধীরে মূল্য বৃদ্ধি করা হয়।
  - উদাহরণ: একটি নতুন সাবস্ক্রিপশন সেবা প্রথমে কম মূল্যে অফার করা হয়, পরবর্তীতে মূল্য বৃদ্ধি করা হয়।

#### খ. খরচ ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ (Cost-Plus Pricing)

খরচ ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ, যা Cost Plus Pricing নামেও পরিচিত, একটি সাধারণ মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি যেখানে পণ্য বা সেবা উৎপাদনের মোট খরচের সাথে একটি নির্দিষ্ট মুনাফার হার যোগ করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়। এই পদ্ধতিতে, ব্যবসা তার উৎপাদন খরচের উপর ভিত্তি করে মুনাফা নিশ্চিত করতে পারে।



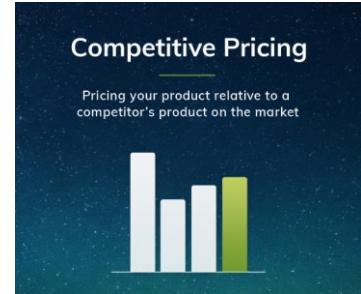
- **খরচ ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণের উপাদানসমূহ**
  - **উৎপাদন খরচ:** পণ্য বা সেবা উৎপাদনের জন্য সরাসরি এবং পরোক্ষ খরচগুলি অন্তর্ভুক্ত করা হয়।
  - **সরাসরি খরচ:** কাঁচামাল, সরাসরি শ্রম ইত্যাদি।
  - **পরোক্ষ খরচ:** কারখানার ভাড়া, বিদ্যুৎ খরচ, প্রশাসনিক ব্যয় ইত্যাদি।
  - **মুনাফার হার:** উৎপাদন খরচের উপর একটি নির্দিষ্ট শতাংশ হারে মুনাফা যোগ করা হয়।
  - **উদাহরণ:** ধরা যাক, একটি পণ্য উৎপাদনের মোট খরচ ১০০ টাকা। যদি ব্যবসা ২০% মুনাফা করতে চায়, তবে মুনাফার হার হবে ২০ (১০০ এর ২০%)। এই পদ্ধতিতে পণ্যের মূল্য নির্ধারণ হবে ১২০ (১০০ + ২০) টাকা।
- **খরচ ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণের সুবিধা**

- **সহজ এবং সোজাসাপ্টা:** এই পদ্ধতিটি সহজ এবং সরল, যা সহজেই প্রয়োগ করা যায়।
  - **মুনাফা নিশ্চিতকরণ:** উৎপাদন খরচের সাথে মুনাফা যোগ করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়, যা ব্যবসাকে একটি নির্দিষ্ট মুনাফা নিশ্চিত করে।
  - **ব্যয় পুনরুদ্ধার:** সমস্ত উৎপাদন খরচ কভার করা হয়, যা ব্যয় পুনরুদ্ধার এবং আর্থিক স্থিতিশীলতা নিশ্চিত করে।
- **খরচ ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণের অসুবিধা**
    - **বাজার চাহিদা উপেক্ষা:** এই পদ্ধতিতে বাজার চাহিদা এবং প্রতিযোগিতার প্রভাব উপেক্ষা করা হয়।
    - **মূল্য স্থিতিস্থাপকতা:** পণ্য বা সেবার মূল্য স্থিতিস্থাপকতা বিবেচনা করা হয় না, যা গ্রাহকের ক্রয় ক্ষমতা এবং চাহিদার উপর প্রভাব ফেলতে পারে।
    - **অপ্রত্যাশিত পরিবর্তন:** উৎপাদন খরচের পরিবর্তন হলে মূল্যও পরিবর্তিত হতে পারে, যা গ্রাহকের উপর নেতিবাচক প্রভাব ফেলতে পারে।
  - **সংক্ষেপে**

খরচ ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ একটি সাধারণ এবং প্রচলিত পদ্ধতি, যা উৎপাদন খরচের সাথে একটি নির্দিষ্ট মুনাফার হার যোগ করে মূল্য নির্ধারণ করে। যদিও এটি সহজ এবং সোজাসাপ্টা, তবুও এটি বাজার চাহিদা এবং প্রতিযোগিতার প্রভাব বিবেচনা না করার ফলে কিছু সীমাবদ্ধতা থাকতে পারে। তবুও, অনেক ব্যবসায়ী এই পদ্ধতিটি ব্যবহার করে তাদের পণ্য বা সেবার মূল্য নির্ধারণ করে।

#### গ. প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণ (Competitive Pricing)

প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণ একটি পদ্ধতি যেখানে ব্যবসা তার পণ্য বা সেবার মূল্য নির্ধারণ করার সময় প্রতিযোগীদের মূল্যকে বিবেচনা করে। এই পদ্ধতি বাজারের বর্তমান পরিস্থিতি এবং প্রতিযোগিতার অবস্থান বিবেচনা করে ব্যবসাকে সঠিকভাবে মূল্য নির্ধারণ করতে সহায়তা করে।



- **প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণের বৈশিষ্ট্য**
  - **বাজার বিশ্লেষণ:** প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণের প্রথম ধাপ হলো বাজারের বর্তমান অবস্থা এবং প্রতিযোগীদের মূল্য বিশ্লেষণ করা।
  - **মূল্য নির্ধারণ কৌশল:**
    - ✓ **মূল্য সমান বা কাছাকাছি রাখা:** প্রতিযোগীদের মূল্যের সাথে মিল রেখে বা কাছাকাছি রেখে মূল্য নির্ধারণ করা।
    - ✓ **কম মূল্য নির্ধারণ:** প্রতিযোগীদের তুলনায় কম মূল্য নির্ধারণ করে বাজারে গ্রাহকদের আকৃষ্ট করা।
    - ✓ **বেশি মূল্য নির্ধারণ:** প্রতিযোগীদের তুলনায় বেশি মূল্য নির্ধারণ করে পণ্য বা সেবার উচ্চ মান এবং বিশেষত্ব প্রদর্শন করা।
  - **উদাহরণ:** ধরা যাক, একটি কোম্পানি মোবাইল ফোন বিক্রি করছে। প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণ করতে, কোম্পানিটি প্রথমে বাজারে অন্য মোবাইল ফোন ব্র্যান্ডের মূল্য বিশ্লেষণ করবে।

যদি প্রতিযোগীদের মোবাইল ফোনের মূল্য ৩০০০ টাকা হয়, তবে কোম্পানিটি তার মোবাইল ফোনের মূল্য ২৮০০ টাকা (কম), ৩০০০ টাকা (সমান), বা ৩২০০ টাকা (বেশি) নির্ধারণ করতে পারে।

- **প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণের সুবিধা**
  - **বাজারে প্রতিযোগিতামূলক অবস্থান:** প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণ ব্যবসাকে বাজারে প্রতিযোগিতামূলক অবস্থানে রাখতে সহায়ক।
  - **গ্রাহকের আকর্ষণ:** কম মূল্য নির্ধারণ করে গ্রাহকদের আকৃষ্ট করা যায়।
  - **বাজার শেয়ার বৃদ্ধি:** প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণ ব্যবসাকে বাজার শেয়ার বৃদ্ধি করতে সহায়ক।
- **প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণের অসুবিধা**
  - **মুনাফা কমানো:** কম মূল্য নির্ধারণ করলে মুনাফা কম হতে পারে।
  - **মানের উপলব্ধি:** বেশি মূল্য নির্ধারণ করলে গ্রাহকের মধ্যে পণ্যের মানের ভুল উপলব্ধি হতে পারে।
  - **দীর্ঘমেয়াদী স্থায়িত্ব:** প্রতিযোগিতামূলক মূল্যে স্থায়ীভাবে পরিচালনা করা কঠিন হতে পারে।
- **সংক্ষেপে**

প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণ ব্যবসাকে বাজারের বর্তমান পরিস্থিতি এবং প্রতিযোগিতার অবস্থান বিবেচনা করে সঠিকভাবে মূল্য নির্ধারণ করতে সহায়ক। এটি বাজারে প্রতিযোগিতামূলক অবস্থান বজায় রাখতে এবং গ্রাহকদের আকৃষ্ট করতে কার্যকর হলেও, এর কিছু সীমাবদ্ধতাও রয়েছে যা ব্যবসাকে বিবেচনা করতে হবে।

#### ঘ. **বাজার চাহিদা ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ (Market Demand-Based Pricing)**

বাজার চাহিদা ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ একটি পদ্ধতি যেখানে পণ্যের মূল্য গ্রাহকের চাহিদা এবং বাজারের বর্তমান অবস্থা বিবেচনা করে নির্ধারণ করা হয়। এই পদ্ধতিতে, ব্যবসা গ্রাহকদের কি পরিমাণে এবং কত টাকায় পণ্য বা সেবা কিনতে ইচ্ছুক তা বিবেচনা করে মূল্য নির্ধারণ করে।



- **বাজার চাহিদা ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণের বৈশিষ্ট্য**
  - **গ্রাহকের চাহিদা বিশ্লেষণ:** গ্রাহকদের চাহিদা এবং পণ্যের জন্য তাদের প্রদানক্ষমতা বিশ্লেষণ করা হয়।
  - **বাজারের অবস্থা মূল্যায়ন:** বর্তমান বাজারের অবস্থা, প্রতিযোগিতা এবং অর্থনৈতিক প্রবণতা বিবেচনা করা হয়।
  - **মূল্য স্থিতিস্থাপকতা:** পণ্যের চাহিদা পরিবর্তনের সাথে মূল্য কতটা পরিবর্তিত হয় তা মূল্যায়ন করা হয়।
  - **উদাহরণ:** ধরা যাক, একটি কোম্পানি একটি নতুন প্রিমিয়াম পণ্য বাজারে আনতে চায়। এই পণ্যের জন্য বাজার চাহিদা এবং গ্রাহকদের ক্রয়ক্ষমতা মূল্যায়ন করে কোম্পানিটি একটি উচ্চ

মূল্য নির্ধারণ করতে পারে, যেমন ৫০০ টাকা। যদি গ্রাহকদের মধ্যে চাহিদা বেশি থাকে এবং তারা এই মূল্য দিতে ইচ্ছুক হয়, তবে এটি উপযুক্ত হবে। তবে, যদি চাহিদা কম হয়, তবে মূল্য কমিয়ে ৪৫০ টাকা করতে হতে পারে।

#### ▪ বাজার চাহিদা ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণের সুবিধা

- **বাজারের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ:** এই পদ্ধতি বাজারের বর্তমান অবস্থা এবং গ্রাহকের চাহিদার সাথে মূল্য নির্ধারণকে সামঞ্জস্যপূর্ণ রাখে।
- **বিক্রয় বৃদ্ধি:** গ্রাহকদের ক্রয়ক্ষমতা অনুযায়ী মূল্য নির্ধারণ করে বিক্রয় বৃদ্ধি করা যায়।
- **লাভজনকতা নিশ্চিতকরণ:** চাহিদার ভিত্তিতে মূল্য নির্ধারণ করে ব্যবসা লাভজনকতা নিশ্চিত করতে পারে।

#### ▪ বাজার চাহিদা ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণের অসুবিধা

- **চাহিদার পূর্বাভাসের নির্ভরতা:** সঠিক মূল্য নির্ধারণের জন্য চাহিদার সঠিক পূর্বাভাস প্রয়োজন, যা সবসময় সঠিক নাও হতে পারে।
- **প্রতিযোগিতার অবহেলা:** শুধুমাত্র চাহিদার উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ করলে প্রতিযোগিতার প্রভাব উপেক্ষিত হতে পারে।
- **মূল্য স্থিতিস্থাপকতা ঝুঁকি:** বাজারের অস্থিতিশীলতার কারণে মূল্য স্থিতিস্থাপকতা পরিচালনা করা কঠিন হতে পারে।

#### ▪ সংক্ষেপে

বাজার চাহিদা ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ একটি কার্যকর পদ্ধতি যেখানে পণ্যের মূল্য গ্রাহকদের চাহিদা এবং বাজারের বর্তমান অবস্থা বিবেচনা করে নির্ধারণ করা হয়। এটি ব্যবসাকে বাজারের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ থাকতে, বিক্রয় বৃদ্ধি করতে এবং লাভজনকতা নিশ্চিত করতে সহায়ক হলেও, চাহিদার পূর্বাভাস এবং প্রতিযোগিতার অবহেলার মতো কিছু চ্যালেঞ্জও রয়েছে।

### ৪.৫ মূল্য নির্ধারণ

- **উৎপাদন খরচ নির্ধারণ:** পণ্য বা সেবার উৎপাদন খরচ বিশ্লেষণ করা হয়। এতে কাঁচামাল, শ্রম, উৎপাদন, এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট খরচ অন্তর্ভুক্ত থাকে।
- **ব্যবসায়িক খরচ যোগ করা:** উৎপাদন খরচের সাথে ব্যবসায়িক খরচ যেমন প্রশাসনিক খরচ, বিক্রয় ও বিপণন খরচ, এবং অন্যান্য অপারেশনাল খরচ যোগ করা হয়।
- **লক্ষ্য মুনাফা নির্ধারণ:** ব্যবসায়িক লক্ষ্য অনুযায়ী একটি নির্দিষ্ট মুনাফার হার নির্ধারণ করা হয় যা বিক্রয় মূল্যের সাথে যোগ করা হবে।
- **বাজার গবেষণা:** প্রতিযোগীদের মূল্য এবং বাজারের চাহিদা বিশ্লেষণ করা হয় যাতে প্রস্তাবিত মূল্য বাজারের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ হয়।
- **মূল্য নির্ধারণ:** উপরের ধাপগুলির মাধ্যমে প্রাপ্ত তথ্যের ভিত্তিতে পণ্যের বা সেবার চূড়ান্ত মূল্য নির্ধারণ করা হয়। এতে গ্রাহকদের গ্রহণযোগ্যতা এবং প্রতিযোগিতামূলক পরিস্থিতি বিবেচনায় রাখা হয়।

এই ধাপগুলি অনুসরণ করে ব্যবসায়িক সংস্থা তাদের পণ্য বা সেবার জন্য উপযুক্ত মূল্য নির্ধারণ করতে পারে যা উৎপাদন খরচ, লক্ষ্য মুনাফা, এবং বাজারের অবস্থার সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ।

ক. মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির গুরুত্ব

- **বাজারে প্রতিযোগিতা**
  - সঠিক মূল্য নির্ধারণ প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকার জন্য অপরিহার্য।
  - প্রতিযোগীদের মূল্যের সাথে সামঞ্জস্য রেখে মূল্য নির্ধারণ করলে বাজারে প্রতিযোগিতায় টিকে থাকা সহজ হয়।
- **লাভজনকতা নিশ্চিতকরণ**
  - খরচ এবং গ্রাহকের প্রদানের প্রস্তুতি বিবেচনা করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়, যা ব্যবসায়িক লাভ নিশ্চিত করে।
  - লাভজনকতা বজায় রেখে খরচ পুনরুদ্ধার করা যায়।
- **ব্র্যান্ড ইমেজ গঠন**
  - মূল্য নির্ধারণের মাধ্যমে ব্র্যান্ডের মান ও ইমেজ গঠন করা যায়।
  - প্রিমিয়াম মূল্য নির্ধারণ উচ্চ মানের ব্র্যান্ড ইমেজ গঠনে সহায়ক হতে পারে।
- **গ্রাহকের চাহিদা পূরণ**
  - গ্রাহকদের চাহিদা ও ক্রয় ক্ষমতার উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়।
  - ভিন্ন ভিন্ন গ্রাহক গোষ্ঠীর জন্য ভিন্ন মূল্য নির্ধারণ করা হলে গ্রাহকদের সন্তুষ্টি বাড়ে।
- **বাজারের অবস্থান স্থাপন**
  - মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির মাধ্যমে পণ্যের বাজারে অবস্থান নির্ধারণ করা যায়।
  - সঠিক মূল্য নির্ধারণ পণ্যটিকে সঠিক গ্রাহক গোষ্ঠীর কাছে পৌঁছাতে সহায়ক।
- **দীর্ঘমেয়াদি ব্যবসায়িক স্থিতিশীলতা**
  - সঠিক মূল্য নির্ধারণ দীর্ঘমেয়াদি ব্যবসায়িক স্থিতিশীলতা ও বৃদ্ধি নিশ্চিত করে।
  - বাজারের পরিবর্তনশীল পরিস্থিতিতে টিকে থাকা এবং উন্নতি করা সহজ হয়।
- **বিক্রয় বৃদ্ধির কৌশল**
  - মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির মাধ্যমে বিক্রয় বৃদ্ধির কৌশল তৈরি করা যায়।
  - বাজারে প্রবেশমূলক মূল্য নির্ধারণ, ডিসকাউন্ট প্রদান ইত্যাদির মাধ্যমে বিক্রয় বাড়ানো যায়।

মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে সঠিকভাবে মূল্য নির্ধারণ করা ব্যবসার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এটি ব্যবসায়িক লাভ, বাজারে প্রতিযোগিতা, ব্র্যান্ড ইমেজ, গ্রাহকের চাহিদা পূরণ, বাজারের অবস্থান, দীর্ঘমেয়াদি স্থিতিশীলতা এবং বিক্রয় বৃদ্ধির ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

## সেলফ চেক (Self Check)-8: পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে

প্রশিক্ষার্থীদের জন্য নির্দেশনা: উপরোক্ত ইনফরমেশন শীট পাঠ করে নিচের প্রশ্নগুলোর উত্তর লিখুন-

সংক্ষিপ্ত প্রশ্ন:

১. পণ্য বা পরিষেবার খরচ নির্ধারণ (Costing) কিভাবে করতে হয়?

উত্তর:

২. পণ্যের মূল্য নির্ধারণ (Pricing) কিভাবে করতে হয়?

উত্তর:

৩. বিভিন্ন ধরনের ব্যয়ের শ্রেণিবিভাগ লিখুন?

উত্তর:

৪. নির্দিষ্ট খরচ/ব্যয় (Fixed Cost) কি?

উত্তর:

৫. ব্যয়ের শ্রেণিবিভাগ বিশ্লেষণের গুরুত্ব কি?

উত্তর:

৬. খুচরা বিক্রেতা (Retailer) কারা?

উত্তর:

৭. মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি (Pricing Methods) কি এবং পদ্ধতিগুলো কি কি?

উত্তর:

## উত্তরপত্র (Answer Key)-8: পণ্য/পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে

### ১. পণ্য বা পরিষেবার খরচ নির্ধারণ (Costing) কিভাবে করতে হয়?

**উত্তর:** পণ্য বা পরিষেবার খরচ এবং মূল্য নির্ধারণের প্রক্রিয়া দুটি ধাপে বিভক্ত: প্রথমে, কাঁচামাল, শ্রম, যন্ত্রপাতি ও অন্যান্য খরচ গণনা করে মোট খরচ নির্ধারণ করা হয়; দ্বিতীয়ত, বাজার বিশ্লেষণ করে এবং লক্ষ্য মুনাফা যোগ করে কস্ট-প্লাস, বাজারভিত্তিক বা মূল্য-ভিত্তিক কৌশল প্রয়োগ করে চূড়ান্ত মূল্য নির্ধারণ করা হয়। এই প্রক্রিয়া গ্রাহকদের চাহিদা এবং প্রতিযোগিতার সাথে সামঞ্জস্য রেখে খরচ কাভার করে এবং লক্ষ্যমাত্রা মুনাফা অর্জন করতে সহায়তা করে।

#### ▪ খরচ নির্ধারণ (Costing)

- কাঁচামাল খরচ: প্রয়োজনীয় উপকরণ এবং তাদের মোট খরচ নির্ধারণ।
- শ্রম খরচ: শ্রমিকদের মজুরি এবং মোট শ্রম খরচ হিসাব।
- যন্ত্রপাতি ও সরঞ্জাম খরচ: যন্ত্রপাতি, রক্ষণাবেক্ষণ, এবং অন্যান্য অপ্রত্যক্ষ খরচ অন্তর্ভুক্ত।
- অন্যান্য খরচ: পরিবহন, প্যাকেজিং, ইত্যাদি অতিরিক্ত খরচ।
- মোট খরচ নির্ধারণ: সব খরচ যোগ করে মোট খরচ বের করা।

### ২. পণ্যের মূল্য নির্ধারণ (Pricing) কিভাবে করতে হয়?

**উত্তর:** পণ্যের মূল্য নির্ধারণ (Pricing)

- বাজার বিশ্লেষণ: বর্তমান বাজার মূল্য ও প্রতিযোগীদের মূল্য যাচাই।
- লক্ষ্য মুনাফা নির্ধারণ: মোট খরচের উপর মুনাফা যোগ করে মূল্য নির্ধারণ।
- মূল্য নির্ধারণের কৌশল: খরচ-প্লাস, বাজারভিত্তিক, বা মূল্য-ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ কৌশল প্রয়োগ।
- চূড়ান্ত মূল্য নির্ধারণ: সব বিবেচনা করে একটি চূড়ান্ত মূল্য নির্ধারণ।
- পুনর্বিবেচনা ও সমন্বয়: বাজার পরিস্থিতি এবং গ্রাহকদের ফিডব্যাক অনুযায়ী মূল্য পুনর্বিবেচনা ও সমন্বয় করা।

### ৩. বিভিন্ন ধরনের ব্যয়ের শ্রেণিবিভাগ লিখুন?

**উত্তর:** বিভিন্ন ধরনের ব্যয়ের শ্রেণিবিভাগ নিম্নরূপ

- নির্দিষ্ট খরচ/ব্যয় (Fixed Cost);
- পরিবর্তনশীল ব্যয় (Variable Cost);
- সরাসরি ব্যয় (Direct Cost);
- পরোক্ষ ব্যয় (Indirect Cost);
- সামগ্রিক ব্যয় (Overhead Cost);
- বিক্রীত পণ্যের ব্যয় (Cost of Goods Sold);
- প্রাক-পরিচালন ব্যয় (Pre-operating Cost)।

### ৪. নির্দিষ্ট খরচ/ব্যয় (Fixed Cost) কি?

**উত্তর:** নির্দিষ্ট খরচ/ব্যয় (Fixed Cost)

নির্দিষ্ট খরচ/ব্যয় হলো সেই ব্যয় যা উৎপাদন বা সেবা প্রদানের পরিমাণের সাথে পরিবর্তিত হয় না। এই ধরনের ব্যয় নির্দিষ্ট সময়ের জন্য অপরিবর্তিত থাকে, যেমন মাসিক বা বাৎসরিক ভিত্তিতে। স্থির ব্যয় ব্যবসার অবিচ্ছেদ্য অংশ এবং উৎপাদন কার্যক্রম চালিয়ে যাওয়ার জন্য অপরিহার্য। স্থির ব্যয় সাধারণত নিয়মিত এবং পূর্বানুমানযোগ্য হয়, যা ব্যবসার আর্থিক পরিকল্পনা ও বাজেটিংয়ে সহায়ক।

## ৫. ব্যয়ের শ্রেণিবিভাগ বিশ্লেষণের গুরুত্ব কি?

**উত্তর:** ব্যয়ের শ্রেণিবিভাগের বিশ্লেষণ ব্যবসার কার্যক্রম পরিচালনা এবং সঠিক ব্যয় ব্যবস্থাপনার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এর প্রধান কিছু দিক নিম্নরূপ:

- **ব্যয় নিয়ন্ত্রণ:** বিভিন্ন ধরনের ব্যয় সঠিকভাবে সনাক্ত এবং শ্রেণিবদ্ধ করার মাধ্যমে ব্যবসা ব্যয় নিয়ন্ত্রণ করতে পারে। এটি অপ্রয়োজনীয় ব্যয়গুলি সনাক্ত করে সেগুলি কমাতে সাহায্য করে।
- **মূল্য নির্ধারণ:** সঠিক ব্যয় নির্ধারণের মাধ্যমে পণ্যের বা সেবার মূল্য নির্ধারণ সহজ হয়। এতে ব্যবসা তার পণ্য বা সেবা সঠিক মূল্যে বিক্রি করতে পারে যা লাভজনক এবং প্রতিযোগিতামূলক।
- **বাজেটিং ও পরিকল্পনা:** বিভিন্ন শ্রেণির ব্যয় বিশ্লেষণ করে ভবিষ্যতের জন্য সঠিক বাজেট প্রণয়ন এবং পরিকল্পনা করা যায়। এটি ব্যবসাকে আর্থিক স্থিতিশীলতা বজায় রাখতে সহায়ক।
- **লাভ-ক্ষতি বিশ্লেষণ:** নির্দিষ্ট ব্যয়গুলি সঠিকভাবে বিশ্লেষণ করে ব্যবসা লাভ এবং ক্ষতির হিসাব করতে পারে। এটি ব্যবসার আয়ের উৎস এবং ব্যয়ের কারণগুলি চিহ্নিত করে তাদের উন্নয়নে সহায়ক হয়।
- **ফলপ্রসূ সিদ্ধান্ত গ্রহণ:** সঠিক ব্যয় বিশ্লেষণের মাধ্যমে ব্যবসা বিভিন্ন কার্যক্রমের জন্য সঠিক সিদ্ধান্ত গ্রহণ করতে পারে। এটি ব্যবসাকে কার্যক্রমের দক্ষতা বাড়াতে এবং প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকতে সহায়ক হয়।

## ৬. খুচরা বিক্রেতা (Retailer) কারা?

**উত্তর:** খুচরা বিক্রেতা (Retailer) হল সেই ব্যবসায়িক সত্তা বা প্রতিষ্ঠান, যা সরাসরি ভোক্তাদের কাছে পণ্য বিক্রি করে। খুচরা বিক্রেতার পণ্য প্রস্তুতকারক বা পাইকারি বিক্রেতাদের কাছ থেকে পণ্য সংগ্রহ করে এবং তারপর সেগুলো তাদের দোকান বা অনলাইন প্ল্যাটফর্মের মাধ্যমে গ্রাহকদের কাছে বিক্রি করে। খুচরা বিক্রেতার ভোক্তাদের চাহিদা পূরণের জন্য বিভিন্ন ধরনের পণ্য সরবরাহ করে এবং গ্রাহক সেবা প্রদান করে।

## ৭. মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি (Pricing Methods) কি এবং পদ্ধতিগুলো কি কি?

### উত্তর: মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি (Pricing Methods)

ব্যবসার সাফল্যের জন্য সঠিক মূল্য নির্ধারণ অপরিহার্য, এবং এর জন্য বিভিন্ন মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ব্যবহার করা হয়। প্রতিটি পদ্ধতির নিজস্ব বৈশিষ্ট্য এবং প্রয়োগের ক্ষেত্র রয়েছে। প্রধান মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতিগুলো হলো:

- **খরচ ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ (Cost-Plus Pricing)**
  - এই পদ্ধতিতে পণ্য বা সেবা উৎপাদনের মোট খরচের সাথে একটি নির্দিষ্ট মুনাফার হার যোগ করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়।
- **প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণ (Competitive Pricing)**
  - এখানে প্রতিযোগীদের মূল্য বিবেচনা করে নিজের মূল্য নির্ধারণ করা হয়।
- **বাজার চাহিদা ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ (Demand-Based Pricing)**
  - গ্রাহকের চাহিদা এবং বাজারের সক্ষমতা বিবেচনা করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়।
- **মনস্তাত্ত্বিক মূল্য নির্ধারণ (Psychological Pricing)**
  - এখানে গ্রাহকের মানসিক ফিডব্যাক এবং বাজারে উপলব্ধ মূল্যের ধরণ বিবেচনা করা হয়।
- **মূল্য গ্রহণ পদ্ধতি (Value-Based Pricing)**
  - পণ্য বা সেবার প্রস্তাবিত মূল্য এবং গ্রাহকের উপলব্ধি করা মানের উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়।
- **প্রবেশমূল্য নির্ধারণ (Penetration Pricing)**
  - নতুন পণ্য বা সেবা বাজারে আনার সময় কম মূল্য নির্ধারণ করে বাজারে প্রবেশ করা হয়, পরে ধীরে ধীরে মূল্য বৃদ্ধি করা হয়।

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-8.১: উৎপাদন ও পরিষেবার জন্য খরচ গণনা কর

**Job Name (জবের নাম):** উৎপাদন ও পরিষেবার জন্য খরচ গণনা করা।

**উদ্দেশ্য:** এই জব শিট অনুসরণ করে নিম্নলিখিত কাজ গুলি করতে পারবে।

- স্ট্যান্ডার্ড পদ্ধতি অনুসরণ করে উৎপাদন ও পরিষেবার জন্য খরচ গণনা করতে পারবে।

**Activity (কার্যকলাপ):** প্রশিক্ষণার্থী নিম্নের ধাপগুলো দেখবেন এবং অনুশীলন করবেন।

**সতর্কতা:**

- মনোযোগ সহকারে কাজ করতে হবে যাতে গণনার সময় ভুল না হয়;
- কাজের সময় সতর্কতার সাথে প্রতিটি বিষয়ে নজর দিতে হবে।

**কাজের ধারাবাহিকতা**

১. প্রয়োজনীয় সরঞ্জাম সংগ্রহ করে কাজ শুরু কর;
২. পণ্য উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় কাঁচামাল ও উপকরণের খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
৩. প্রতিটি উপকরণের জন্য একক মূল্য নির্ধারণ কর;
৪. প্রয়োজনীয় পরিমাণের সাথে গুণ করে মোট কাঁচামাল খরচ নির্ধারণ কর;
৫. উৎপাদন প্রক্রিয়ায় নিযুক্ত কর্মীদের মজুরি, বেতন, ওভারটাইম এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
৬. সরাসরি উৎপাদন শ্রমিক এবং পরোক্ষ শ্রমিকদের খরচ যুক্ত কর;
৭. যন্ত্রপাতির রক্ষণাবেক্ষণ, বিদ্যুৎ, পানি এবং অন্যান্য অপারেশনাল খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
৮. উৎপাদন প্রক্রিয়ার সাথে সম্পর্কিত বিভিন্ন ফিক্সড ও ভেরিয়েবল ওভারহেড খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
৯. পরিবহন, প্যাকেজিং, বিপণন এবং অন্যান্য অতিরিক্ত খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১০. উপরের সব খরচ যোগ করে মোট উৎপাদন খরচ নির্ধারণ কর;
১১. পরিষেবা প্রদানে নিযুক্ত কর্মীদের মজুরি ও বেতন অন্তর্ভুক্ত কর;
১২. সরাসরি পরিষেবা প্রদানকারীদের খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১৩. প্রশাসনিক ও সহায়ক কর্মীদের মজুরি অন্তর্ভুক্ত কর;
১৪. ব্যবস্থাপক, অ্যাডমিনিস্ট্রেটিভ স্টাফ এবং অন্যান্য পরোক্ষ কর্মীদের খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১৫. অফিস ভাড়া, ইউটিলিটিজ (বিদ্যুৎ, পানি), সরবরাহ সামগ্রী এবং অন্যান্য পরিচালন খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১৬. প্রযুক্তি ব্যবহারের খরচ, যেমন সফটওয়্যার লাইসেন্সিং এবং ইন্টারনেট বিল অন্তর্ভুক্ত কর;
১৭. বিপণন ও বিজ্ঞাপন এবং গ্রাহক সহায়তা ও পরিষেবা প্রদান সংক্রান্ত অন্যান্য খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১৮. উপরের সব খরচ যোগ করে মোট অপারেশনাল খরচ নির্ধারণ কর।

স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-8.১: উৎপাদন ও পরিষেবার জন্য খরচ গণনা কর

প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ

ক্রম	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	এপ্রন	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৩	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	জোড়া	০১

প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস

ক্রম	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	খাতা	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
২	কলম	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৩	পেন্সিল	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৪	ইরেজার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৫	ক্যালকুলেটর	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৬	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৭	সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-8.২: খুচরা বিক্রেতা ও পাইকারী বিক্রেতার জন্য খরচ গণনা কর

**Job Name (জবের নাম):** খুচরা বিক্রেতা ও পাইকারী বিক্রেতার জন্য খরচ গণনা করা।

**উদ্দেশ্য:** এই জব শিট অনুসরণ করে নিম্নলিখিত কাজ গুলি করতে পারবে।

- স্ট্যান্ডার্ড পদ্ধতি অনুসরণ করে খুচরা বিক্রেতা ও পাইকারী বিক্রেতার জন্য খরচ গণনা করতে পারবে।

**Activity (কার্যকলাপ):** প্রশিক্ষণার্থী নিম্নের ধাপগুলো দেখবেন এবং অনুশীলন করবেন।

**সতর্কতা:**

- মনোযোগ সহকারে কাজ করতে হবে যাতে গণনার সময় ভুল না হয়;
- কাজের সময় সতর্কতার সাথে প্রতিটি বিষয়ে নজর দিতে হবে।

**কাজের ধারাবাহিকতা**

১. প্রয়োজনীয় সরঞ্জাম সংগ্রহ করে কাজ শুরু কর;
২. সরবরাহকারীদের কাছ থেকে পণ্য ক্রয়ের খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
৩. প্রতি ইউনিটের ক্রয় মূল্য এবং মোট ক্রয়কৃত পণ্যের পরিমাণের উপর ভিত্তি করে মোট খরচ নির্ধারণ কর;
৪. পণ্যগুলি সরবরাহকারীদের কাছ থেকে গুদাম বা দোকানে পৌঁছানোর খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
৫. লজিস্টিক্স, শিপিং ফি এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
৬. গুদাম বা দোকানে পণ্য সংরক্ষণের খরচ যুক্ত কর;
৭. ভাড়া, বিদ্যুৎ, রক্ষণাবেক্ষণ এবং অন্যান্য অপারেশনাল খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
৮. দোকান কর্মচারীদের মজুরি, বেতন এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
৯. ক্যাশিয়ার, সেলসম্যান, স্টক ক্লার্ক এবং অন্যান্য স্টাফদের খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১০. পণ্য প্রচারের জন্য ব্যবহৃত বিপণন ও বিজ্ঞাপনের খরচ যুক্ত কর;
১১. দোকান পরিচালনার খরচ, ইউটিলিটিজ, সরবরাহ, সফটওয়্যার লাইসেন্সিং, এবং অন্যান্য খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১২. উপরের সব উপাদানগুলোর খরচ যোগ করে খুচরা বিক্রেতার মোট খরচ নির্ধারণ কর।
১৩. উৎপাদনকারী বা সরবরাহকারীদের কাছ থেকে পণ্য ক্রয়ের খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১৪. প্রতি ইউনিটের ক্রয় মূল্য এবং মোট ক্রয়কৃত পণ্যের পরিমাণের উপর ভিত্তি করে মোট খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১৫. লজিস্টিক্স, শিপিং ফি এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১৬. গুদামে পণ্য সংরক্ষণের খরচ যেমন, ভাড়া, বিদ্যুৎ, রক্ষণাবেক্ষণ এবং অপারেশনাল খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১৭. গুদাম কর্মচারীদের মজুরি, স্টোরকিপার, লোডার, প্যাকেজার এবং অন্যান্য স্টাফদের খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১৮. ইউটিলিটিজ, সরবরাহ, সফটওয়্যার লাইসেন্সিং, এবং অন্যান্য খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
১৯. ব্যবসার প্রচারের জন্য ব্যবহৃত বিপণন ও বিজ্ঞাপনের খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
২০. উপরের সব খরচ যোগ করে পাইকারী বিক্রেতার মোট খরচ নির্ধারণ কর।

**স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-8.২: খুচরা বিক্রেতা ও পাইকারী বিক্রেতার জন্য  
খরচ গণনা কর**

**প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ**

ক্রম	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	এপ্রন	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৩	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	জোড়া	০১

**প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস**

ক্রম	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	খাতা	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
২	কলম	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৩	পেন্সিল	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৪	ইরেজার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৫	ক্যালকুলেটর	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৬	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৭	সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-8.৩: মূল্য পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ কর

**Job Name (জবের নাম):** মূল্য পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ করা।

**উদ্দেশ্য:** এই জব শিট অনুসরণ করে নিম্নলিখিত কাজ গুলি করতে পারবে।

- স্ট্যান্ডার্ড পদ্ধতি অনুসরণ করে মূল্য পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ করতে পারবে।

**Activity (কার্যকলাপ):** প্রশিক্ষণার্থী নিম্নের ধাপগুলো দেখবেন এবং অনুশীলন করবেন।

**সতর্কতা:**

- মনোযোগ সহকারে কাজ করতে হবে যাতে গণনার সময় ভুল না হয়;
- কাজের সময় সতর্কতার সাথে প্রতিটি বিষয়ে নজর দিতে হবে।

**কাজের ধারাবাহিকতা**

১. প্রয়োজনীয় সরঞ্জাম সংগ্রহ করে কাজ শুরু কর;
২. পণ্য উৎপাদনের জন্য প্রয়োজনীয় কাঁচামাল ও উপকরণের খরচ অন্তর্ভুক্ত কর;
৩. উৎপাদন খরচ নির্ধারণ: পণ্য বা সেবার উৎপাদন খরচ বিশ্লেষণ করা হয়। এতে কাঁচামাল, শ্রম, উৎপাদন, এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট খরচ অন্তর্ভুক্ত থাকে;
৪. ব্যবসায়িক খরচ যোগ করা: উৎপাদন খরচের সাথে ব্যবসায়িক খরচ যেমন প্রশাসনিক খরচ, বিক্রয় ও বিপণন খরচ, এবং অন্যান্য অপারেশনাল খরচ যোগ করা হয়;
৫. লক্ষ্য মুনাফা নির্ধারণ: ব্যবসায়িক লক্ষ্য অনুযায়ী একটি নির্দিষ্ট মুনাফার হার নির্ধারণ করা হয় যা বিক্রয় মূল্যের সাথে যোগ করা হবে;
৬. বাজার গবেষণা: প্রতিযোগীদের মূল্য এবং বাজারের চাহিদা বিশ্লেষণ করা হয় যাতে প্রস্তাবিত মূল্য বাজারের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ হয়;
৭. মূল্য নির্ধারণ: উপরের ধাপগুলির মাধ্যমে প্রাপ্ত তথ্যের ভিত্তিতে পণ্যের বা সেবার চূড়ান্ত মূল্য নির্ধারণ করা হয়। এতে গ্রাহকদের গ্রহণযোগ্যতা এবং প্রতিযোগিতামূলক পরিস্থিতি বিবেচনায় রাখা হয়;
৮. এই ধাপগুলি অনুসরণ করে পণ্য বা সেবার জন্য উপযুক্ত মূল্য নির্ধারণ করা যায় যা উৎপাদন খরচ, লক্ষিত মুনাফা, এবং বাজারের বর্তমান অবস্থার সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ।

**স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-8.৩: মূল্য পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ  
কর**

**প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ**

ক্রম	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	সেফটি সু	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	জোড়া	০১
২	এপ্রন	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৩	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৪	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	জোড়া	০১
৫	সেফটি গগলস	স্ট্যান্ডার্ড মাপ অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

**প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস**

ক্রম	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১	খাতা	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
২	কলম	স্ট্যান্ডার্ড আকারের	সংখ্যা	০১
৩	পেন্সিল	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৪	ইরেজার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৫	ক্যালকুলেটর	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৬	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১
৭	সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড	সংখ্যা	০১

## দক্ষতা পর্যালোচনা (Review of Competency)

প্রশিক্ষণার্থীর জন্য নির্দেশনা: প্রশিক্ষণার্থীর নিম্নোক্ত দক্ষতা প্রমাণ করতে সক্ষম হলে নিজেই কর্মদক্ষতা মূল্যায়ন করবে এবং সক্ষম হলে “হ্যাঁ” এবং সক্ষমতা অর্জিত না হলে “না” বোধক ঘরে টিকচিহ্ন দিন।		
কর্মদক্ষতা মূল্যায়নের মানদণ্ড	হ্যাঁ	না
বাজারের চাহিদা মোতাবেক নমুনা (Prototype) তৈরি করার জন্য পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন করা হয়েছে;		
নকশা অনুযায়ী পণ্য/পরিষেবা মডেলিং তৈরি করা হয়েছে;		
চূড়ান্ত পণ্য/পরিষেবা ডিজাইন করতে স্টেকহোল্ডারদের কাছ থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ করা হয়েছে;		
ফিডব্যাকের উপর ভিত্তি করে পণ্য/পরিষেবা কনফিগার করা হয়েছে;		
টেকসই ব্যবসার জন্য সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত এবং সমাধান করা হয়েছে;		
গ্রাহকের সমস্যা উপযুক্ত সমাধানের লক্ষ্যে চাহিদা বিশ্লেষণ করা হয়েছে;		
স্থায়ী সম্পদ চিহ্নিত করা হয়েছে এবং লক্ষ্যমাত্রা অনুযায়ী ক্রয় করা হয়েছে;		
উৎপাদন প্রক্রিয়ার উপর ভিত্তি করে কাঁচামাল সংগ্রহ করা হয়েছে;		
উৎপাদন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করার জন্য কাঁচামাল সনাক্ত ও সংগ্রহ করা হয়েছে;		
পণ্য/পরিষেবার মান নিশ্চিত করার জন্য মানদণ্ড অনুযায়ী গুণমানের পরীক্ষা করা হয়েছে;		
টার্গেট মার্কেট অনুসরণ করে পণ্য/সেবা চালু করা হয়েছে;		
খরচের প্রকার সনাক্ত করতে খরচ সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা হয়েছে;		
উৎপাদন এবং পরিষেবার জন্য খরচ গণনা করা হয়েছে;		
খুচরা বিক্রেতা এবং পাইকারি বিক্রেতার জন্য খরচ গণনা করা হয়েছে;		
মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির উপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ করা হয়েছে।		

আমি (প্রশিক্ষণার্থী) এখন আমার আনুষ্ঠানিক যোগ্যতা মূল্যায়ন করতে নিজেকে প্রস্তুত বোধ করছি।

স্বাক্ষর ও তারিখ:

প্রশিক্ষকের স্বাক্ষর ও তারিখ:

## সিবিএলএম প্রণয়ন (Development of CBLM)

‘পণ্য/সেবা ডেভেলপ করা’ (অকুপেশন: এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্ট, লেভেল- ০৪) শীর্ষক কম্পিটেন্সি বেজড লার্নিং ম্যাটেরিয়াল (সিবিএলএম)-টি জাতীয় দক্ষতা সনদায়নের নিমিত্ত জাতীয় দক্ষতা উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ কর্তৃক সিমেক সিস্টেম, ইসিএফ কনসালটেন্সি এবং সিমেক ইনস্টিটিউট অফ টেকনোলোজি (যৌথ উদ্যোগ প্রতিষ্ঠান) এর সহায়তায় প্যাকেজ SD-9B (তারিখ: ১৫ জানুয়ারী ২০২৪) প্রকল্পের অধীনে ২০২৪ সনের আগস্ট মাসে প্রণয়ন করা হয়েছে।

ক্রমিক নং	নাম ও ঠিকানা	পদবী	মোবাইল নং ও ইমেইল
০১	মোঃ ইউসুফ	লেখক	০১৮৪০-১০৫৪১০
০২	মাহফুজুর রহমান	সম্পাদক	০১৭৪১-০৯২০৮৭
০৩	ইঞ্জি: মো: জুয়েল পারভেজ	কো-অর্ডিনেটর	০১৭৩৭-২৭৮৯০৬
০৪	মো: আব্দুর রাজ্জাক	রিভিউয়ার	০১৭৪২-৭৩৪৩১৩