



কম্পিউন্সি বেজড লার্নিং ম্যাটেরিয়ালস (সিবিএলএম)

## এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্ট

লেভেল-০৪

মডিউল শিরোনামঃ ব্যবসার ধারণা ডেভেলপ করণ

**Module: Developing Business Idea**

মডিউল কোড: CBLM-OU-INF-ED-02-L4-V1



জাতীয় দক্ষতা উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ  
প্রধান উপদেষ্টার কার্যালয়,  
গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার



## কপিরাইট

জাতীয় দক্ষতা উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ,  
প্রধান উপদেষ্টার 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।

“ব্যবসার খারণা ডেভেলপ করণ” সিবিএলএমটি এনএসডিএ কর্তৃক অনুমোদিত এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্ট লেভেল-০৪ অকুপেশনের কম্পিউটারি স্ট্যান্ডার্ড ও কারিকুলামের ভিত্তিতে প্রণয়ন করা হয়েছে। এতে এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ 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 এন্ট্রাপ্রেনিউরশিপ 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 ব্যবসার ধারণা ডেভেলপ করার জন্য মৌলিক জ্ঞান অর্জন করতে পারবেন। এছাড়াও নিজেকে জানতে এবং গবেষণা পরিচালনা করা, সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করা, ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করা এবং ব্যবসায় উদ্ভাবন ও উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা 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 করুন। 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 করুন। শিখন গাইডের তথ্যপত্রটি অনুসরণ করে 'সেলফ চেক শিট' সমাপ্ত করুন। '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 করুন। 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।



## সূচিপত্র

কপিরাইট .....	i
সক্ষমতাভিত্তিক শিখন উপকরণ ব্যবহার নির্দেশিকা .....	v
মডিউল কন্টেন্ট .....	১
<b>শিখনফল (Learning Outcome)-১: নিজেকে জানা এবং গবেষণা পরিচালনা করতে পারবে।</b> .....	২
প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-১: নিজেকে জানা এবং গবেষণা পরিচালনা করতে পারবে। .....	৩
ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-১: নিজেকে জানা এবং গবেষণা পরিচালনা করতে পারবে। .....	৪
সেলফ চেক (Self-Check)-১: নিজেকে জানা এবং গবেষণা পরিচালনা করতে পারবে। .....	১৪
উত্তরপত্র (Answer Key) - ১: নিজেকে জানা এবং গবেষণা পরিচালনা করতে পারবে। .....	১৫
টাস্ক শিট (Task Sheet)-১.১: উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করুন। .....	১৬
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)- ১.১: উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করুন। .....	১৭
টাস্ক শিট (Task Sheet)- ১.২: SWOT বিশ্লেষণ করুন। .....	১৮
টাস্ক শিট (Task Sheet)- ১.২: SWOT বিশ্লেষণ করুন। .....	১৯
টাস্ক শিট (Task Sheet)- ১.৩: PESTLE বিশ্লেষণ করুন। .....	২০
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)- ১.৩: PESTLE বিশ্লেষণ করুন। .....	২১
<b>শিখনফল (Learning Outcome)-২: সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করতে পারবে।</b> .....	২২
প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-২: সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করতে পারবে। .....	২৩
ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-২: সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করতে পারবে। .....	২৪
সেলফ চেক (Self-Check)-২: সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করতে পারবে। .....	৩২
উত্তরপত্র (Answer Key)-২: সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করতে পারবে। .....	৩৩
টাস্ক শিট (Task Sheet)-২.১: গ্রাহকদের সমস্যা বিবেচনা করে সমাধান করুন। .....	৩৪
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-২.১: গ্রাহকদের সমস্যা বিবেচনা করে সমাধান করুন। .....	৩৫
টাস্ক শিট (Task Sheet)-২.২: ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করা। .....	৩৬
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)- ২.২: ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করা। .....	৩৭
<b>শিখনফল (Learning Outcome)-৩: ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে।</b> .....	৩৮
প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-৩: ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে। .....	৩৯
ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-৩: ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে। .....	৪০
সেলফ চেক শিট (Self-Check)-৩: ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে। .....	৫১
উত্তরপত্র (Answer Key)-৩: ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে। .....	৫২
টাস্ক শিট (Task Sheet)-৩.১: পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল চিহ্নিত করুন। .....	৫৩
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৩.১: পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল চিহ্নিত করুন। .....	৫৪
টাস্ক শিট (Task Sheet)-৩.২: ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাই করুন। .....	৫৫
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৩.২: ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাই করুন। .....	৫৬
টাস্ক শিট (Task Sheet)-৩.৩: মানদণ্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয় এমন ধারণাগুলি বাদ দিন। .....	৫৭
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৩.৩: মানদণ্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয় এমন ধারণাগুলি বাদ দিন। .....	৫৮
<b>শিখনফল (Learning Outcome)-৪: ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে।</b> .....	৫৯
প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-৪: ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে। .....	৬০
ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-৪: ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা। .....	৬১
সেলফ চেক (Self-Check)-৪: ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে। .....	৬৭
উত্তরপত্র (Answer Key)-৪: ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে। .....	৬৮
জব শিট (Task Sheet)-৪.১: বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায় নির্ধারণ করুন। .....	৬৯
স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৪.১: বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায় নির্ধারণ করুন। .....	৭০
<b>দক্ষতা পর্যালোচনা (Review of Competency).....</b>	<b>৭১</b>



## মডিউল কন্টেন্ট

ইউ ও সি শিরোনাম	ব্যবসার ধারণা ডেভেলপ করা
ইউ ও সি কোড	OU-INF-ED-02-L4-V1
মডিউল শিরোনাম	ব্যবসার ধারণা ডেভেলপ করণ।
মডিউলের বর্ণনা	ব্যবসার ধারণা ডেভেলপ করার জন্য প্রয়োজনীয় জ্ঞান, দক্ষতা ও আচরণ (কেএসএ) সম্পর্কিত কাজগুলো এই মডিউল-এ অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে। এতে নিজেকে জানতে এবং গবেষণা পরিচালনা করা, সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করা, ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করা এবং ব্যবসায় উদ্ভাবন ও উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারার দক্ষতাসমূহ অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে।
নমিনাল সময়	৪০ ঘন্টা
শিখনফল	এই মডিউলটির অনুশীলন শেষ করার পর প্রশিক্ষার্থীরা নিম্ন বর্ণিত কাজ গুলো করতে পারবেন। ১. নিজেকে জানতে এবং গবেষণা পরিচালনা করতে পারবে ২. সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করতে পারবে ৩. ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে ৪. ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে

### অ্যাসেসমেন্ট ক্রাইটেরিয়া: (Assessment Criteria)

১. আগ্রহ এবং একাগ্রতা চিহ্নিত করা হয়েছে;
২. দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা মূল্যায়ন করা হয়েছে;
৩. উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করা হয়েছে;
৪. SWOT বিশ্লেষণ করা হয়েছে;
৫. PESTLE বিশ্লেষণ করা হয়েছে।
৬. বাজারে সাধারণ/সামাজিক সমস্যা বা বাধাসমূহ চিহ্নিত করা হয়েছে;
৭. সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা চিহ্নিত করা হয়েছে;
৮. সমস্যা বিবেচনা করা হয়েছে যে সমাধান করা প্রয়োজন;
৯. ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করা হয়েছে।
১০. সম্ভাব্য ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর একত্রিত করা হয়েছে;
১১. পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল চিহ্নিত করা হয়েছে;
১২. ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাই করার জন্য মানদণ্ড প্রতিষ্ঠিত করা হয়েছে;
১৩. মানদণ্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয় এমন ধারণাগুলিকে বাদ দেয়া হয়েছে;
১৪. ব্যবসায়িক ধারণাগুলোর সম্ভাব্যতা এবং কার্যকারিতার উপর ভিত্তি করে অগ্রাধিকার দেয়া হয়েছে।
১৫. ব্যবসায় উদ্ভাবন ব্যাখ্যা করা হয়েছে;
১৬. উদ্ভাবনের প্রকারগুলি ব্যাখ্যা করা হয়েছে;
১৭. উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবাগুলির জন্য ধারণা নির্ধারিত করা হয়েছে;
১৮. বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায় নির্ধারণ করা হয়েছে।

**শিখনফল (Learning Outcome)-১: নিজেকে জানা এবং গবেষণা পরিচালনা করতে পারবে।**

অ্যাসেসমেন্ট মানদণ্ড	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. আগ্রহ এবং একাগ্রতা চিহ্নিত করা হয়েছে;</li> <li>২. দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা মূল্যায়ন করা হয়েছে;</li> <li>৩. উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করা হয়েছে;</li> <li>৪. SWOT বিশ্লেষণ করা হয়েছে;</li> <li>৫. PESTLE বিশ্লেষণ করা হয়েছে।</li> </ol>
শর্ত ও রিসোর্স	<ul style="list-style-type: none"> <li>• প্রকৃত কর্মক্ষেত্র অথবা প্রশিক্ষণ পরিবেশ</li> <li>• সিবিএলএম</li> <li>• হ্যান্ডআউটস</li> <li>• ল্যাপটপ/কম্পিউটার</li> <li>• মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর</li> <li>• কাগজ, কলম, পেন্সিল, ইরেজার</li> <li>• ইন্টারনেট সুবিধা</li> <li>• হোয়াইট বোর্ড ও মার্কার</li> <li>• অডিও এবং ভিডিও ডিভাইস</li> <li>• প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণ উপকরণ</li> </ul>
বিষয়বস্তু	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. আগ্রহ এবং একাগ্রতা</li> <li>২. দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা</li> <li>৩. উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি</li> <li>৪. SWOT বিশ্লেষণ</li> <li>৫. PESTLE বিশ্লেষণ</li> </ol>
এক্টিভিটি/টাস্ক/জব	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করা</li> <li>২. SWOT বিশ্লেষণ করা।</li> <li>৩. PESTLE বিশ্লেষণ করা।</li> </ol>
প্রশিক্ষণ পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>• আলোচনা (Discussion)</li> <li>• উপস্থাপন (Presentation)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• নির্দেশিত অনুশীলন (Guided Practice)</li> <li>• স্বতন্ত্র অনুশীলন (Individual Practice)</li> <li>• প্রজেক্ট ওয়ার্ক (Project Work)</li> <li>• সমস্যা সমাধান (Problem Solving)</li> <li>• মাথাখাটানো (Brainstorming)</li> </ul>
অ্যাসেসমেন্ট পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>• লিখিত অভীক্ষা (Written Test)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• মৌখিক প্রশ্ন (Oral questioning)</li> </ul>

**প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-১: নিজেকে জানা এবং গবেষণা পরিচালনা করতে পারবে।**

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

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 “নিজেকে জানা এবং গবেষণা পরিচালনা করতে পারবে।” শেখার উপকরণ প্রদান করবেন।
২. ইনফরমেশন শিট পড়তে হবে।	২. ইনফরমেশন শিট ১: নিজেকে জানা এবং গবেষণা পরিচালনা করতে পারবে।
৩. সেলফ চেকে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন এবং উত্তরপত্রের সাথে মিলিয়ে নিশ্চিত হতে হবে।	৩. সেক্ষ-চেক শিট ১ - এ দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন। উত্তরপত্র ১ - এর সাথে নিজের উত্তর মিলিয়ে নিশ্চিত করুন।
৪. জব/টাস্ক শিট ও স্পেসিফিকেশন শিট অনুযায়ী জব সম্পাদন করুন।	৪. নিম্নোক্ত জব/টাস্ক শিট অনুযায়ী জব/টাস্ক সম্পাদন করুন।  টাস্ক শিট - ১.১: উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করা।  স্পেসিফিকেশন শিট - ১.১: উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করা।  টাস্ক শিট - ১.২: SWOT বিশ্লেষণ করুন।  স্পেসিফিকেশন শিট - ১.২: SWOT বিশ্লেষণ করুন।  টাস্ক শিট - ১.৩: PESTLE বিশ্লেষণ করুন।  স্পেসিফিকেশন শিট - ১.৩: PESTLE বিশ্লেষণ করুন।

## ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-৯: নিজেকে জানা এবং গবেষণা পরিচালনা 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 আগ্রহ এবং একাগ্রতা
- ১.২ দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা
- ১.৩ উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি
- ১.৪ SWOT বিশ্লেষণ
- ১.৫ PESTLE বিশ্লেষণ

### ১.১ আগ্রহ এবং একাগ্রতা

ব্যবসায়ের ধারণা ডেভেলপ করা একটি কঠিন কাজ। সফল ব্যবসায়ের জন্য শুধুমাত্র একটি ভালো ধারণা থাকলেই হবে না, সেই ধারণাকে বাস্তবায়িত করার জন্য দৃঢ় ইচ্ছাশক্তি, আগ্রহ এবং একাগ্রতাও প্রয়োজন। আগ্রহ এবং একাগ্রতা ব্যবসায়িক সাফল্যের দুটি গুরুত্বপূর্ণ উপাদান।



#### আগ্রহ কেন গুরুত্বপূর্ণ?

- **দৃঢ় সংকল্প সৃষ্টি:** আগ্রহ একটি ব্যবসায়িক ধারণাকে বাস্তবায়িত করার জন্য প্রয়োজনীয় দৃঢ় সংকল্প সৃষ্টি করে। যখন আপনি কোনো কিছুতে আগ্রহী হন, তখন আপনি সেটিকে সফল করার জন্য কঠোর পরিশ্রম করতে প্রস্তুত থাকেন।
- **সৃজনশীলতা বৃদ্ধি:** আগ্রহ সৃজনশীলতা বৃদ্ধি করে। যখন আপনি কোনো বিষয়ে আগ্রহী হন, তখন আপনি নতুন নতুন ধারণা এবং সমাধান খুঁজতে থাকেন।
- **সমস্যা সমাধানের দক্ষতা বৃদ্ধি:** আগ্রহ আপনাকে সমস্যা সমাধানের দক্ষতা বৃদ্ধি করতে সাহায্য করে। যখন আপনি কোনো সমস্যার সমাধান খুঁজতে আগ্রহী হন, তখন আপনি বিভিন্ন দৃষ্টিকোণ থেকে সমস্যাটি বিশ্লেষণ করতে পারেন।
- **দীর্ঘমেয়াদী টিকে থাকা:** আগ্রহ একটি ব্যবসায়কে দীর্ঘমেয়াদী টিকিয়ে রাখতে সাহায্য করে। যখন আপনি কোনো ব্যবসায়ে আগ্রহী হন, তখন আপনি কঠিন সময়কালেও সেটিকে চালিয়ে যেতে পারেন।
- **একাগ্রতা কেন গুরুত্বপূর্ণ?**
- **লক্ষ্য অর্জন:** একাগ্রতা আপনাকে আপনার লক্ষ্য অর্জন করতে সাহায্য করে। যখন আপনি কোনো লক্ষ্যে একাগ্র থাকেন, তখন আপনি অন্যান্য বিষয় থেকে বিচ্যুত হন না।
- **সময় ব্যবস্থাপনা:** একাগ্রতা আপনাকে আপনার সময়কে কার্যকরভাবে ব্যবহার করতে সাহায্য করে। যখন আপনি কোনো কাজে একাগ্র থাকেন, তখন আপনি কম সময়ে বেশি কাজ করতে পারেন।
- **দক্ষতা বৃদ্ধি:** একাগ্রতা আপনাকে কোনো কাজে দক্ষতা অর্জন করতে সাহায্য করে। যখন আপনি কোনো কাজে একাগ্র থাকেন, তখন আপনি সেই কাজটি আরও ভালোভাবে করতে পারেন।
- **মানসিক চাপ কমানো:** একাগ্রতা আপনাকে মানসিক চাপ কমাতে সাহায্য করে। যখন আপনি কোনো কাজে একাগ্র থাকেন, তখন আপনি অন্যান্য চিন্তা থেকে মুক্ত হয়ে যান।
- **আগ্রহ এবং একাগ্রতা চিহ্নিত করার উপায়**
- **স্ব-বিশ্লেষণ:** আপনি কোন বিষয়ে সবচেয়ে বেশি আগ্রহী, সেটি চিন্তা করুন।

- **সমস্যা চিহ্নিতকরণ:** আপনার চারপাশের সমস্যাগুলি লক্ষ্য করুন এবং সেগুলির সমাধান খুঁজতে চেষ্টা করুন।
- **মার্কেট রিসার্চ:** আপনার আগ্রহের বিষয় সম্পর্কে মার্কেট রিসার্চ করুন।
- **প্রোটোটাইপ তৈরি:** আপনার ধারণার একটি প্রোটোটাইপ তৈরি করে দেখুন।
- **অন্যদের সাথে আলোচনা:** আপনার ধারণা সম্পর্কে অন্যদের সাথে আলোচনা করুন।

## ১.২ দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা

ব্যবসায়ের ধারণা ডেভেলপ করার ক্ষেত্রে দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা মূল্যায়ন অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ একটি বিষয়। এটি শুধুমাত্র ব্যক্তিগত উদ্যোগ নয়, বরং কোনো প্রতিষ্ঠানের জন্যও প্রযোজ্য। কারণ, একটি সফল ব্যবসায়ের জন্য শুধুমাত্র একটি ভালো ধারণা থাকলেই হবে না, সেই ধারণাকে বাস্তবায়িত করার জন্য দক্ষতা ও অভিজ্ঞতাও প্রয়োজন।

### কেন দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা মূল্যায়ন গুরুত্বপূর্ণ?

- **সঠিক দিক নির্দেশনা:** দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা মূল্যায়নের মাধ্যমে ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান নিজেদের শক্তি ও দুর্বলতা সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা পায়। এটি তাদের ব্যবসায়িক ধারণাকে সঠিক দিকে পরিচালিত করতে সাহায্য করে।
- **ঝুঁকি কমানো:** দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা মূল্যায়নের মাধ্যমে ব্যবসায়িক ধারণার সাথে সম্পর্কিত ঝুঁকিগুলি চিহ্নিত করা যায় এবং সেগুলো কমানোর জন্য প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা গ্রহণ করা যায়।
- **সম্পদ ব্যবহারের দক্ষতা:** দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা মূল্যায়নের মাধ্যমে ব্যবসায়িক ধারণাকে বাস্তবায়িত করার জন্য প্রয়োজনীয় সম্পদগুলি (যেমন: মানবসম্পদ, আর্থিক সম্পদ, প্রযুক্তিগত সম্পদ) কীভাবে সবচেয়ে কার্যকরভাবে ব্যবহার করা যায় তা নির্ধারণ করা যায়।
- **সফলতার সম্ভাবনা বৃদ্ধি:** দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা মূল্যায়নের মাধ্যমে ব্যবসায়িক ধারণার সফলতার সম্ভাবনা বৃদ্ধি করা যায়।
- **দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা মূল্যায়নের উপায়**
- **স্ব-মূল্যায়ন:** ব্যক্তি নিজেই তার দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা সম্পর্কে বিশ্লেষণ করতে পারে।
- **অন্যের মূল্যায়ন:** সহকর্মী, বন্ধু, পরিবারের সদস্য বা বিশেষজ্ঞদের কাছ থেকে মূল্যায়ন নেওয়া যেতে পারে।
- **পরীক্ষা:** বিভিন্ন ধরনের পরীক্ষা (লিখিত, বাস্তবিক) নিয়ে দক্ষতা মূল্যায়ন করা যেতে পারে।
- **পোর্টফোলিও বিশ্লেষণ:** ব্যক্তির অতীতের কাজের নমুনা (পোর্টফোলিও) বিশ্লেষণ করে তার দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা মূল্যায়ন করা যেতে পারে।
- **সাক্ষাতকার:** ব্যক্তির সাথে সাক্ষাতকার করে তার দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা সম্পর্কে জানা যেতে পারে।



## ব্যবসায়িক ধারণা ডেভেলপ করার ক্ষেত্রে দক্ষতা ও অভিজ্ঞতার গুরুত্বপূর্ণ ক্ষেত্রগুলি

- **বাজার বিশ্লেষণ:** বাজারের চাহিদা, প্রতিযোগিতা, ইত্যাদি বিশ্লেষণ করার দক্ষতা।
- **ব্যবসায় পরিকল্পনা তৈরি:** একটি বিস্তারিত ব্যবসায় পরিকল্পনা তৈরি করার দক্ষতা।
- **আর্থিক ব্যবস্থাপনা:** আয়-ব্যয়ের হিসাব রাখা, বাজেট তৈরি করা ইত্যাদি দক্ষতা।
- **মার্কেটিং ও বিক্রয়:** পণ্য বা সেবা মার্কেটিং করা এবং বিক্রয় করার দক্ষতা।
- **নেতৃত্ব:** একটি দলকে নেতৃত্ব দেওয়া এবং পরিচালনা করার দক্ষতা।
- **প্রযুক্তি:** প্রযুক্তি ব্যবহার করে ব্যবসায়কে স্বয়ংক্রিয় করার দক্ষতা।

## ১.৩ উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি

উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করা আজকের ব্যবসায়িক জগতে সফল হওয়ার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এটি ব্যবসায়কে প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকিয়ে রাখতে এবং নতুন সুযোগগুলি কাজে লাগাতে সাহায্য করে।

### কেন উদীয়মান প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করা গুরুত্বপূর্ণ?

**নতুন সুযোগ:** নতুন প্রবণতা এবং প্রযুক্তি ব্যবসার জন্য নতুন বাজার এবং সুযোগ তৈরি করে।

**প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা:** প্রতিযোগীদের চেয়ে আগে নতুন প্রবণতা এবং প্রযুক্তি গ্রহণ করে ব্যবসা প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা অর্জন করতে পারে।

**ঝুঁকি কমানো:** উদীয়মান প্রবণতা এবং প্রযুক্তি সম্পর্কে আগে থেকে জানা ব্যবসায়িক ঝুঁকি কমাতে সাহায্য করে।

**গ্রাহকের চাহিদা পূরণ:** গ্রাহকের চাহিদা বদলাতে থাকে। নতুন প্রবণতা এবং প্রযুক্তি গ্রহণ করে ব্যবসা গ্রাহকের চাহিদা পূরণ করতে পারে।

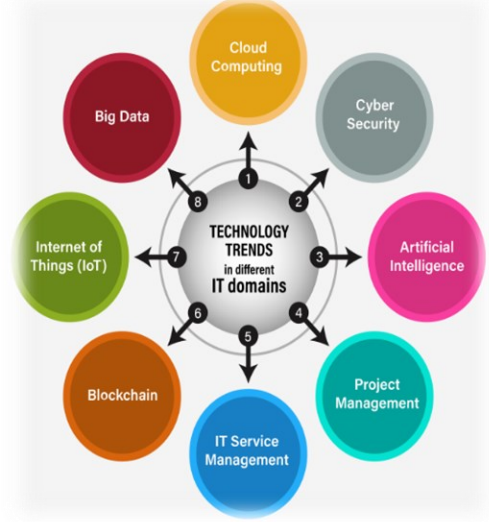


### উদীয়মান প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করার পদ্ধতি

- **মার্কেট রিসার্চ:** বাজারের গবেষণা করে বাজারের চাহিদা, প্রতিযোগীরা এবং নতুন প্রবণতা সম্পর্কে জানা যায়।
- **ইন্ডাস্ট্রি ট্রেন্ডস:** নিজের শিল্পের নতুন প্রবণতা এবং প্রযুক্তি সম্পর্কে নিয়মিত আপডেট থাকা।
- **প্রযুক্তি কনফারেন্স:** প্রযুক্তি কনফারেন্সে অংশগ্রহণ করে নতুন প্রযুক্তি সম্পর্কে জানা যায়।
- **সোশ্যাল মিডিয়া:** সোশ্যাল মিডিয়ায় ট্রেন্ডিং টপিকস এবং গ্রাহকদের মতামত পর্যবেক্ষণ করা।
- **বিশেষজ্ঞদের সাথে আলোচনা:** বিশেষজ্ঞদের সাথে আলোচনা করে নতুন ধারণা এবং প্রযুক্তি সম্পর্কে জানা যায়।
- **ব্যবসায়িক ম্যাগাজিন এবং ওয়েবসাইট:** ব্যবসায়িক ম্যাগাজিন এবং ওয়েবসাইটে প্রকাশিত নিবন্ধ পড়ে নতুন প্রবণতা সম্পর্কে জানা যায়।

## কিছু উদীয়মান প্রবণতা এবং প্রযুক্তি

- **কৃত্রিম বুদ্ধিমত্তা (AI):** AI ব্যবহার করে ব্যবসায়িক সিদ্ধান্ত গ্রহণ, গ্রাহক সেবা এবং উৎপাদন প্রক্রিয়া স্বয়ংক্রিয় করা।
- **মেশিন লার্নিং:** মেশিন লার্নিং ব্যবহার করে ডেটা বিশ্লেষণ করে ব্যবসায়িক সমস্যার সমাধান করা।
- **ব্লকচেইন:** ব্লকচেইন ব্যবহার করে সুরক্ষিত এবং স্বচ্ছ লেনদেন করা।
- **ইন্টারনেট অফ থিংস (IoT):** IoT ব্যবহার করে বিভিন্ন ডিভাইসকে ইন্টারনেটের সাথে সংযুক্ত করে নতুন ধরনের সেবা প্রদান করা।
- **ক্লাউড কম্পিউটিং:** ক্লাউড কম্পিউটিং ব্যবহার করে ডেটা সংরক্ষণ এবং অ্যাপ্লিকেশন চালানো।
- **বর্ধিত বাস্তবতা (AR) এবং ভার্চুয়াল বাস্তবতা (VR):** AR এবং VR ব্যবহার করে গ্রাহকদের কাছে নতুন ধরনের অভিজ্ঞতা প্রদান করা।



## উদীয়মান প্রবণতা এবং প্রযুক্তি গ্রহণের চ্যালেঞ্জ

**অর্থায়ন:** নতুন প্রযুক্তি গ্রহণ করতে অনেক বিনিয়োগের প্রয়োজন হয়।

**কর্মচারীদের প্রশিক্ষণ:** নতুন প্রযুক্তি ব্যবহার করার জন্য কর্মচারীদের প্রশিক্ষণ দেওয়ার প্রয়োজন হয়।

**ঝুঁকি:** নতুন প্রযুক্তি ব্যবহার করার সাথে ঝুঁকি জড়িত থাকে।

**প্রতিযোগিতা:** প্রতিযোগীরাও নতুন প্রযুক্তি গ্রহণ করে, তাই প্রতিযোগিতা বাড়তে পারে।



## উদীয়মান ব্যবসায় প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করার ধাপগুলো।

### বাজার গবেষণা

- বিভিন্ন শিল্পে উদীয়মান প্রবণতা এবং প্রযুক্তি সম্পর্কে গভীর গবেষণা করা।
- বাজারের তথ্য, গবেষণা প্রতিবেদন, শিল্প সংবাদ ইত্যাদি সূত্র থেকে তথ্য সংগ্রহ করা।
- প্রতিযোগীদের কার্যকলাপ মনিটর করা।

### ডেটা বিশ্লেষণ

- সংগৃহীত তথ্য বিশ্লেষণ করে প্রবণতা চিহ্নিত করা।
- ডেটা ভিজুয়লাইজেশন এবং প্রতিবেদন তৈরি করা।
- বিশ্লেষণের ফলাফল উপস্থাপন করা।



#### প্রবণতা মূল্যায়ন

- চিহ্নিত প্রবণতার সম্ভাব্য প্রভাব মূল্যায়ন করা।
- সংস্থার জন্য কোন প্রবণতা গুরুত্বপূর্ণ তা নির্ধারণ করা।

#### প্রতিবেদন প্রণয়ন

- নিয়মিতভাবে বিস্তারিত প্রতিবেদন তৈরি করে উচ্চ পর্যায়ের কর্মকর্তাদের জানানো।
- প্রবণতা বিষয়ক উপস্থাপনা প্রদান করা।

#### কৌশলগত পরিকল্পনায় অংশগ্রহণ

- উদীয়মান প্রবণতা বিশ্লেষণের ভিত্তিতে কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করতে সহায়তা করা।
- নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নে অংশগ্রহণ করা।

#### নেটওয়ার্কিং

- শিল্পের বিশেষজ্ঞদের সাথে যোগাযোগ রাখা।
- কনফারেন্স এবং সেমিনারে অংশগ্রহণ করা।
- নতুন ধারণা এবং তথ্য সংগ্রহ করা।



## ১.৪ SWOT বিশ্লেষণ

**SWOT** হলো **Strengths** (শক্তি), **Weaknesses** (দুর্বলতা), **Opportunities** (সুযোগ) এবং **Threats** (হুমকি) এর সংক্ষিপ্ত রূপ। এটি একটি কৌশলগত পরিকল্পনা এবং ব্যবস্থাপনার একটি কৌশল যা ব্যক্তি বা সংস্থাকে ব্যবসায়িক প্রতিযোগিতা বা প্রকল্প পরিকল্পনা সম্পর্কিত শক্তি, দুর্বলতা, সুযোগ এবং হুমকি সনাক্ত করতে সাহায্য করে।



#### SWOT বিশ্লেষণের উদ্দেশ্য

- **আত্মমূল্যায়ন:** কোনো ব্যক্তি বা সংস্থা নিজের শক্তি এবং দুর্বলতা সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা পায়।
- **সুযোগ সৃষ্টি:** বাজারের সুযোগগুলি চিহ্নিত করে সেগুলি কাজে লাগানোর পরিকল্পনা করা।
- **ঝুঁকি মূল্যায়ন:** সম্ভাব্য হুমকিগুলি চিহ্নিত করে সেগুলি মোকাবিলা করার পরিকল্পনা করা।

- **কৌশলগত পরিকল্পনা:** ব্যবসায়িক কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করতে সাহায্য করে।



How can we use our strengths to take advantage of the opportunities identified?

## SWOT বিশ্লেষণের উপাদান

**শক্তি (Strengths):** কোনো ব্যক্তি বা সংস্থার অভ্যন্তরীণ ইতিবাচক দিক যা তাদের প্রতিযোগীদের থেকে আলাদা করে তোলে। উদাহরণস্বরূপ, একটি কোম্পানির শক্তি হতে পারে তার দক্ষ কর্মচারী, শক্তিশালী ব্র্যান্ড ইমেজ, উচ্চমানের পণ্য ইত্যাদি।

**দুর্বলতা (Weaknesses):** কোনো ব্যক্তি বা সংস্থার অভ্যন্তরীণ নেতিবাচক দিক যা তাদের প্রতিযোগীদের তুলনায় পিছিয়ে রাখতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, একটি কোম্পানির দুর্বলতা হতে পারে অপরিপূর্ণ অর্থায়ন, পুরানো প্রযুক্তি, দক্ষ কর্মচারীর অভাব ইত্যাদি।



**সুযোগ (Opportunities):** বাজারে উপস্থিত এমন কিছু যা কোনো ব্যক্তি বা সংস্থার জন্য একটি সুযোগ হতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, একটি নতুন বাজার, একটি নতুন প্রযুক্তি, একটি সরকারি নীতি পরিবর্তন ইত্যাদি।

**হুমকি (Threats):** বাজারে উপস্থিত এমন কিছু যা কোনো ব্যক্তি বা সংস্থার জন্য একটি হুমকি হতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, একটি নতুন প্রতিযোগী, অর্থনৈতিক মন্দা, একটি নতুন সরকারি নীতি ইত্যাদি।



## SWOT বিশ্লেষণ কীভাবে করা যায়?

**সম্পর্কিত ব্যক্তিদের সাথে বৈঠক:** একটি দল গঠন করে তাদের সাথে বৈঠক করে মতামত নিন।

**ব্রেইনস্টর্মিং:** বিভিন্ন ধরনের শক্তি, দুর্বলতা, সুযোগ এবং হুমকি চিহ্নিত করার জন্য ব্রেইনস্টর্মিং করুন।

**তথ্য সংগ্রহ:** প্রাসঙ্গিক তথ্য সংগ্রহ করে বিশ্লেষণ করুন।

**ম্যাট্রিক্স তৈরি:** একটি ম্যাট্রিক্স তৈরি করে সব তথ্যকে সাজান।

**বিশ্লেষণ:** ম্যাট্রিক্সের তথ্য বিশ্লেষণ করে সিদ্ধান্ত নিন।

**কৌশলগত পরিকল্পনা:** বিশ্লেষণের ফলাফলের ভিত্তিতে কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করুন।

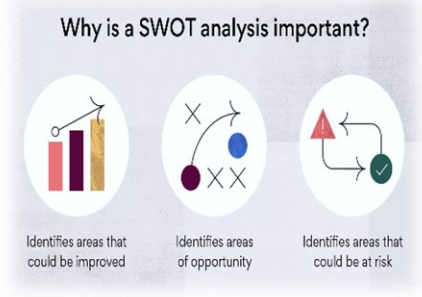
## SWOT বিশ্লেষণের গুরুত্ব



SWOT বিশ্লেষণ যেকোন ব্যক্তি বা সংস্থার জন্য একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ কৌশলগত পরিকল্পনা সরঞ্জাম। এটি ব্যবসা, শিক্ষা, ব্যক্তিগত উন্নয়ন এবং অন্যান্য অনেক ক্ষেত্রে প্রয়োগ করা হয়। আসুন জেনে নিই কেন SWOT বিশ্লেষণ এত গুরুত্বপূর্ণ।

#### আত্মমূল্যায়ন

- **শক্তি চিহ্নিতকরণ:** কোনো ব্যক্তি বা সংস্থা নিজের সেরা দিকগুলি কী তা বুঝতে পারে।
- **দুর্বলতা চিহ্নিতকরণ:** কোন ক্ষেত্রে উন্নতির প্রয়োজন তা বুঝতে সাহায্য করে।
- **সুযোগ কাজে লাগানো:** বাজারে উপস্থিত সুযোগগুলি কাজে লাগানোর জন্য পরিকল্পনা করা সম্ভব হয়।



#### ঝুঁকি মূল্যায়ন

- **হুমকি চিহ্নিতকরণ:** সম্ভাব্য সমস্যাগুলি আগেই জানা যায়।
- **প্রস্তুতি:** হুমকি মোকাবিলা করার জন্য আগে থেকে পরিকল্পনা করা যায়।

#### কৌশলগত পরিকল্পনা

- **লক্ষ্য নির্ধারণ:** স্বল্প ও দীর্ঘমেয়াদী লক্ষ্য নির্ধারণে সাহায্য করে।
- **কৌশল নির্ধারণ:** শক্তি ও সুযোগ ব্যবহার করে দুর্বলতা কাটিয়ে ওঠা এবং হুমকি মোকাবিলা করার কৌশল তৈরি করা যায়।
- **সিদ্ধান্ত গ্রহণ:** বিভিন্ন বিকল্পের মধ্য থেকে সেরা সিদ্ধান্ত নিতে সাহায্য করে।

#### প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা

- **প্রতিযোগীদের বিশ্লেষণ:** প্রতিযোগীদের শক্তি ও দুর্বলতা বুঝে নিজেকে আলাদা করা যায়।
- **বাজারে টিকে থাকা:** প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকার জন্য প্রয়োজনীয় কৌশল গ্রহণ করা যায়।

#### সম্পদ ব্যবহারের দক্ষতা

- **সীমিত সম্পদ:** সীমিত সম্পদকে সর্বোত্তমভাবে ব্যবহার করে সর্বাধিক ফলাফল অর্জন করা যায়।

**সারসংক্ষেপেঃ** SWOT বিশ্লেষণ একটি ব্যবহারিক সরঞ্জাম যা ব্যক্তি বা সংস্থাকে নিজেদের সম্পর্কে আরও ভালোভাবে বুঝতে এবং ভবিষ্যতের জন্য পরিকল্পনা করতে সাহায্য করে। এটি ব্যবসায়িক সিদ্ধান্ত গ্রহণের জন্য একটি অত্যন্ত কার্যকর সরঞ্জাম।

#### SWOT বিশ্লেষণ পরিচালনা পদ্ধতি

- বিভিন্ন বিভাগ ও পর্যায়ে SWOT বিশ্লেষণের জন্য দল গঠন ও পরিচালনা করা।
- বিশ্লেষণের জন্য প্রয়োজনীয় তথ্য সংগ্রহ করা।
- বিশ্লেষণের ফলাফল উপস্থাপনা এবং প্রতিবেদন প্রণয়ন করা।

#### শক্তি, দুর্বলতা, সুযোগ ও হুমকি চিহ্নিতকরণ

- সংস্থার অভ্যন্তরীণ ও বাহ্যিক পরিবেশ বিশ্লেষণ করে শক্তি, দুর্বলতা, সুযোগ ও হুমকি চিহ্নিত করা।
- প্রতিযোগীদের তুলনায় সংস্থার অবস্থান বিশ্লেষণ করা।

#### কৌশলগত পরিকল্পনায় অংশগ্রহণ

- SWOT বিশ্লেষণের ফলাফলের ভিত্তিতে কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করতে সহায়তা করা।
- কৌশলগত লক্ষ্য নির্ধারণ ও বাস্তবায়নে সহায়তা করা।

#### সিদ্ধান্ত গ্রহণে সহায়তা

SWOT বিশ্লেষণের ফলাফলের ভিত্তিতে সিদ্ধান্ত গ্রহণে উচ্চ পর্যায়ের কর্মকর্তাদের সহায়তা করা।

#### দলকে প্রশিক্ষণ

সংস্থার বিভিন্ন পর্যায়ের কর্মচারীদের SWOT বিশ্লেষণ সম্পর্কে প্রশিক্ষণ দেওয়া।

#### নতুন পদ্ধতি ও সরঞ্জামের অনুসন্ধান

SWOT বিশ্লেষণের জন্য নতুন পদ্ধতি ও সরঞ্জামের অনুসন্ধান করা এবং তা প্রয়োগ করা।

### ১.৫ PESTLE বিশ্লেষণ

**PESTLE** হলো একটি কৌশলগত পরিকল্পনা সরঞ্জাম যা ব্যবসায়িক পরিবেশের বাহ্যিক কারণগুলি বিশ্লেষণ করতে ব্যবহৃত হয়। এই বিশ্লেষণের মাধ্যমে কোনো ব্যবসা তার পরিবেশের পরিবর্তনগুলি বুঝতে পারে এবং সেই অনুযায়ী তার কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করতে পারে।

**PESTLE** এর পূর্ণ রূপ হল।

**P:** Political (রাজনৈতিক)

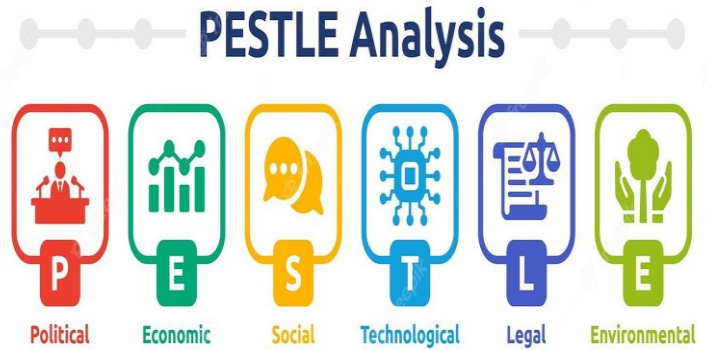
**E:** Economic (অর্থনৈতিক)

**S:** Social (সামাজিক)

**T:** Technological (প্রযুক্তিগত)

**L:** Legal (আইনগত)

**E:** Environmental (পরিবেশগত)



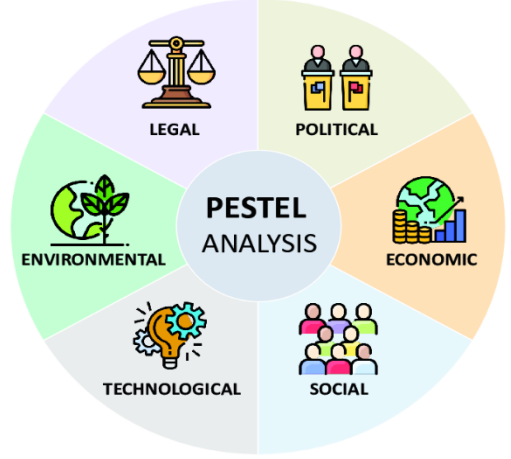
#### PESTLE বিশ্লেষণের উদ্দেশ্য

- বাহ্যিক পরিবেশ বুঝতে সাহায্য করে: ব্যবসায়ের উপর প্রভাব ফেলতে পারে এমন বাহ্যিক কারণগুলি চিহ্নিত করে।
- সুযোগ চিহ্নিত করে: ব্যবসার জন্য নতুন সুযোগগুলি খুঁজে বের করে।

- **হুমকি চিহ্নিত করে:** ব্যবসার জন্য সম্ভাব্য হুমকিগুলি চিহ্নিত করে।
- **কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করে:** ব্যবসায়িক কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করতে সাহায্য করে।
- **ঝুঁকি মূল্যায়ন করে:** ব্যবসায়ের জন্য সম্ভাব্য ঝুঁকিগুলি মূল্যায়ন করে।

### PESTLE বিশ্লেষণের উপাদান

- **রাজনৈতিক (Political):** সরকারের নীতি, রাজনৈতিক স্থিতিশীলতা, করের হার, সরকারি নিয়ন্ত্রণ ইত্যাদি।
- **অর্থনৈতিক (Economic):** অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধি, মুদ্রাস্ফীতি, বেকারত্বের হার, সুদের হার, বিনিময় হার ইত্যাদি।
- **সামাজিক (Social):** জনসংখ্যার গঠন, জীবনযাত্রার মান, সংস্কৃতি, ধর্ম, শিক্ষা, স্বাস্থ্য ইত্যাদি।
- **প্রযুক্তিগত (Technological):** নতুন প্রযুক্তি, গবেষণা ও উন্নয়ন, অটোমেশন, ডিজিটাইজেশন ইত্যাদি।
- **আইনগত (Legal):** আইন, নিয়মকানুন, পরিবেশ আইন, কর আইন ইত্যাদি।
- **পরিবেশগত (Environmental):** জলবায়ু পরিবর্তন, প্রাকৃতিক দুর্যোগ, পরিবেশ সচেতনতা, পরিবেশ সংরক্ষণ আইন ইত্যাদি।



### PESTLE বিশ্লেষণ কীভাবে করা যায়?

- **তথ্য সংগ্রহ:** বিভিন্ন সূত্র থেকে প্রাসঙ্গিক তথ্য সংগ্রহ করুন।
- **বিশ্লেষণ:** সংগৃহীত তথ্য বিশ্লেষণ করে প্রতিটি উপাদানের জন্য গুরুত্বপূর্ণ কারণগুলি চিহ্নিত করুন।
- **মূল্যায়ন:** প্রতিটি কারণের ইতিবাচক এবং নেতিবাচক প্রভাব মূল্যায়ন করুন।
- **কৌশলগত পরিকল্পনা:** মূল্যায়নের ভিত্তিতে ব্যবসায়িক কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করুন।

### PESTLE বিশ্লেষণের গুরুত্ব

PESTLE বিশ্লেষণ ব্যবসাকে তার পরিবেশের সাথে আরও ভালভাবে মানিয়ে নিতে সাহায্য করে। এটি ব্যবসাকে নতুন সুযোগগুলি কাজে লাগাতে এবং সম্ভাব্য হুমকিগুলি মোকাবিলা করতে সাহায্য করে।

**উদাহরণ:** একটি পোশাক কোম্পানি PESTLE বিশ্লেষণ করে দেখতে পারে যে, সামাজিক সচেতনতা বৃদ্ধির কারণে স্থায়ী পোশাকের চাহিদা বাড়ছে। এই তথ্যের ভিত্তিতে কোম্পানি স্থায়ী পোশাক উৎপাদন করার সিদ্ধান্ত নিতে পারে।

### PESTLE বিশ্লেষণ পরিচালনা পদ্ধতি

- সংস্থার জন্য PESTLE বিশ্লেষণ পরিচালনা করা।

- বিশ্লেষণের জন্য প্রয়োজনীয় তথ্য সংগ্রহ করা।
- বিশ্লেষণের ফলাফল উপস্থাপনা এবং প্রতিবেদন প্রণয়ন করা।

#### বাহ্যিক পরিবেশের বিশ্লেষণ

- রাজনৈতিক, অর্থনৈতিক, সামাজিক, প্রযুক্তিগত, আইনগত এবং পরিবেশগত কারণগুলি বিশ্লেষণ করা।
- এই কারণগুলির সংস্থার উপর প্রভাব মূল্যায়ন করা।
- প্রতিযোগীদের বাহ্যিক পরিবেশ বিশ্লেষণ করা।

#### কৌশলগত পরিকল্পনায় অংশগ্রহণ

- PESTLE বিশ্লেষণের ফলাফলের ভিত্তিতে কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করতে সহায়তা করা।
- কৌশলগত লক্ষ্য নির্ধারণ ও বাস্তবায়নে সহায়তা করা।

#### ঝুঁকি মূল্যায়ন

- PESTLE বিশ্লেষণের মাধ্যমে চিহ্নিত হুমকিগুলি মূল্যায়ন করা।
- ঝুঁকি মোকাবিলায় কৌশল প্রস্তাব করা।

#### সিদ্ধান্ত গ্রহণে সহায়তা

- PESTLE বিশ্লেষণের ফলাফলের ভিত্তিতে সিদ্ধান্ত গ্রহণে উচ্চ পর্যায়ের কর্মকর্তাদের সহায়তা করা।

#### দলকে প্রশিক্ষণ

- সংস্থার বিভিন্ন পর্যায়ের কর্মচারীদের PESTLE বিশ্লেষণ সম্পর্কে প্রশিক্ষণ দেওয়া।

#### নতুন পদ্ধতি ও সরঞ্জামের অনুসন্ধান

- PESTLE বিশ্লেষণের জন্য নতুন পদ্ধতি ও সরঞ্জামের অনুসন্ধান করা এবং তা প্রয়োগ করা।

## সেলফ চেক (Self-Check)-১: নিজেকে জানা এবং গবেষণা পরিচালনা করতে পারবে।

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

### সংক্ষিপ্ত প্রশ্নঃ

১. আগ্রহ এবং একাগ্রতা কেন গুরুত্বপূর্ণ?

উত্তর:

২. কোনো ব্যক্তির আগ্রহ এবং একাগ্রতা কীভাবে চিহ্নিত করা যায়?

উত্তর:

৩. দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা মূল্যায়নের গুরুত্ব কী?

উত্তর:

৪. দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা কীভাবে মূল্যায়ন করা যায়?

উত্তর:

৫. উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা চিহ্নিত করার গুরুত্ব কী?

উত্তর:

৬. উদীয়মান প্রবণতা কীভাবে চিহ্নিত করা যায়?

উত্তর:

৭. SWOT বিশ্লেষণ কেন করা হয়?

উত্তর:

৮. SWOT এর পূর্ণ রূপ কী?

উত্তর:

৯. PESTLE বিশ্লেষণ কেন করা হয়?

উত্তর:

## উত্তরপত্র (Answer Key) - ১: নিজে থেকে জানা এবং গবেষণা পরিচালনা করতে পারবে।

### ১. আগ্রহ এবং একাগ্রতা কেন গুরুত্বপূর্ণ?

**উত্তর:** আগ্রহ কোনো কাজে মনোযোগ দেয়ার ইচ্ছা জাগায় এবং একাগ্রতা সেই মনোযোগকে স্থির রাখে। এ দুটি গুণ কোনো কাজে সফল হওয়ার জন্য অত্যন্ত জরুরি।

### ২. কোনো ব্যক্তির আগ্রহ এবং একাগ্রতা কীভাবে চিহ্নিত করা যায়?

**উত্তর:** কাজের প্রতি দৃষ্টিভঙ্গি পর্যবেক্ষণ, কাজে ব্যয় করা সময়, প্রশ্ন জিজ্ঞাসা, নতুন কিছু শেখার আগ্রহ ইত্যাদি পর্যবেক্ষণ করে আগ্রহ এবং একাগ্রতা চিহ্নিত করা যায়।

### ৩. দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা মূল্যায়নের গুরুত্ব কী?

**উত্তর:** কোনো কাজের জন্য কতটা উপযুক্ত, তা নির্ধারণ করতে দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা মূল্যায়ন করা হয়। এটি নিয়োগ, প্রশিক্ষণ ইত্যাদির ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ।

### ৪. দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা কীভাবে মূল্যায়ন করা যায়?

**উত্তর:** লিখিত পরীক্ষা, ব্যবহারিক পরীক্ষা, সাক্ষাৎকার, রেজুমি পর্যালোচনা ইত্যাদির মাধ্যমে দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা মূল্যায়ন করা যায়।

### ৫. উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা চিহ্নিত করার গুরুত্ব কী?

**উত্তর:** এটি ব্যবসাকে প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকিয়ে রাখতে এবং নতুন সুযোগগুলি কাজে লাগাতে সাহায্য করে।

### ৬. উদীয়মান প্রবণতা কীভাবে চিহ্নিত করা যায়?

**উত্তর:** মার্কেট রিসার্চ, ইন্ডাস্ট্রি ট্রেন্ডস, সোশ্যাল মিডিয়া, প্রযুক্তি কনফারেন্স ইত্যাদির মাধ্যমে উদীয়মান প্রবণতা চিহ্নিত করা যায়।

### ৭. SWOT বিশ্লেষণ কেন করা হয়?

**উত্তর:** নিজের শক্তি, দুর্বলতা, সুযোগ এবং হুমকি চিহ্নিত করে কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করতে SWOT বিশ্লেষণ করা হয়।

### ৮. SWOT এর পূর্ণ রূপ কী?

**উত্তর:** Strengths (শক্তি), Weaknesses (দুর্বলতা), Opportunities (সুযোগ), Threats (হুমকি)।

### ৯. PESTLE বিশ্লেষণ কেন করা হয়?

**উত্তর:** ব্যবসায়ের বাহ্যিক পরিবেশের পরিবর্তনগুলি বুঝতে এবং সেই অনুযায়ী কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করতে PESTLE বিশ্লেষণ করা হয়।

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-১.১: উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করুন।

### কাজের ধারা

১. বিভিন্ন শিল্পে উদীয়মান প্রবণতা এবং প্রযুক্তি সম্পর্কে গভীর গবেষণা করতে হবে।
২. বাজারের তথ্য, গবেষণা প্রতিবেদন, শিল্প সংবাদ ইত্যাদি সূত্র থেকে তথ্য সংগ্রহ করুন।
৩. প্রতিযোগীদের কার্যকলাপ মনিটর করুন।
৪. সংগৃহীত তথ্য বিশ্লেষণ করে প্রবণতা চিহ্নিত করতে হবে।
৫. ডেটা ভিজুয়লাইজেশন এবং প্রতিবেদন তৈরি করুন।
৬. বিশ্লেষণের ফলাফল উপস্থাপন করতে হবে।
৭. চিহ্নিত প্রবণতার সম্ভাব্য প্রভাব মূল্যায়ন করতে হবে।
৮. সংস্কার জন্য কোন প্রবণতা গুরুত্বপূর্ণ তা নির্ধারণ করুন।
৯. নিয়মিতভাবে বিস্তারিত প্রতিবেদন তৈরি করে উচ্চ পর্যায়ের কর্মকর্তাদের জানাতে হবে।
১০. প্রবণতা বিষয়ক উপস্থাপনা প্রদান করতে হবে।
১১. উদীয়মান প্রবণতা বিশ্লেষণের ভিত্তিতে কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করতে হবে।
১২. নতুন পণ্য বা সেবা উন্নয়নে অংশগ্রহণ করতে হবে।
১৩. শিল্পের বিশেষজ্ঞদের সাথে যোগাযোগ রাখতে হবে।
১৪. কনফারেন্স এবং সেমিনারে অংশগ্রহণ করুন।
১৫. নতুন ধারণা এবং তথ্য সংগ্রহ করতে পারবে।

স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)- ১.১: উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত  
করুন।

প্রয়োজনীয় ইকুইপমেন্টস

ক্রমিক নং	ইকুইপমেন্টস এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১.	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২.	ইন্টারনেট	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৩.	সার্ভে সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৪.	ডাটা বিশ্লেষণ সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৫.	প্রেজেন্টেশন সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

## টাস্ক শিট (Task Sheet)- ১.২: SWOT বিশ্লেষণ করুন।

কেস ১: জনাব হাশেমের ব্যবসার এসডাব্লিউওটি বিশ্লেষণ

জনাব হাশেম তাঁর ব্যবসা ধারণা আরো ভালো ভাবে যাচাই এর জন্য এসডাব্লিউওটি বিশ্লেষণ টি করেছেন। এজন্য তিনি এসডাব্লিউওটি এর ফর্ম পূরণ করেছেন এবং গুরুত্বপূর্ণ সামর্থ্য, দুর্বলতা, সুযোগ এবং ঝুঁকি সমূহ তারকা (\*) চিহ্নিত করেছেন। উদাহরণ স্বরূপ, বাজার সম্পর্কিত ধারণা এবং মধ্যস্ততার ক্ষেত্রে পারদর্শিতাকে জনাব হাশেম তাঁর ব্যবসার সবচেয়ে বড় শক্তি হিসেবে বিবেচনা করেছেন এবং এ গুলোকে তারকা (\*) চিহ্নিত করেছেন। যদিও মার্কেটিং এর ক্ষেত্রে তাঁর পারদর্শিতা বড় একটি গুণ তথাপি ব্যবসায় সফলত্বের জন্য মার্কেট সম্পর্কিত তাঁর জ্ঞান অপেক্ষা কম গুরুত্বপূর্ণ বলে তিনি এই গুণটিকে তারকা (\*) চিহ্নিত করেননি।

### ব্যবসা ধারণা: হার্ডওয়ার দোকান

#### ব্যবসার অভ্যন্তরীণ

শক্তিমত্তা	দুর্বলতা
<ol style="list-style-type: none"> <li>১. মধ্যস্ততার ক্ষেত্রে পারদর্শিতা *</li> <li>২. বাজার সম্পর্কিত ধারণা *</li> <li>৩. মার্কেটিং দক্ষতা</li> <li>৪. সম্ভাব্য ক্রেতা সাধারণের মাঝে ইতিবাচক ভাবমূর্তি</li> </ol>	<p>শুরুর জন্য যথেষ্ট মূলধনের অভাব</p>

#### ব্যবসার বাইরে

সম্ভাবনা	ঝুঁকি
<ol style="list-style-type: none"> <li>১. আয়তনে সাভার ক্রমাগত বৃদ্ধি পাচ্ছে এবং চাহিদা ক্রমবর্ধমান *</li> <li>২. এ অঞ্চলে হার্ডওয়ার দোকানের অনুপস্থিতি</li> <li>৩. সাভার (অঞ্চল হিসেবে) *</li> <li>৪. ঢাকা হার্ডওয়ার সপ ভালো মানের কৃষি পণ্য সরবরাহ করে না *</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. হকারগণ স্থানীয় হাটবারে তাঁদের পণ্য বিক্রি করে (নিম্নমান এবং কম দাম)</li> <li>২. কম দামে ঢাকা হার্ডওয়ার সপ পণ্য সরবরাহ করে *</li> </ol>

দুর্বলতা অপেক্ষা শক্তিমত্তা কি বেশি? হ্যা

দুর্বলতা অপেক্ষা শক্তিমত্তার পক্ষে স্টার চিহ্ন সংখ্যা কি বেশি? হ্যা

চিহ্নিত দুর্বলতা এবং ঝুঁকি নিরাময় আমার পক্ষে কি সম্ভব? হ্যা

ক্রেতার চাহিদা অনুসারে মানসম্মত পণ্য সরবরাহ করা কি আমার পক্ষে কি সম্ভব? হ্যা

## টাস্ক শিট (Task Sheet)- ১.২: SWOT বিশ্লেষণ করুন।

কেস ১: মিসেস খাঁনের ব্যবসার এসডাব্লিউওটি বিশ্লেষণ

কেস ২: মিসেস খাঁনও তার ব্যবসার ধারণার মূল্যায়নের জন্য এর এসডাব্লিউওটি বিশ্লেষণ করেছেন। এজন্য সফলতার ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ সামর্থ্য, দুর্বলতা, সুযোগ এবং ঝুঁকিসমূহ তারকা (\*) চিহ্নিত করেছেন।

ব্যবসা ধারণা: হার্ডওয়ার দোকান	
ব্যবসার অভ্যন্তরীণ	
<p><b>শক্তিমত্তা</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>১. রেড তৈরির প্রশিক্ষণ ও অভিজ্ঞতা *</li> <li>২. নেটওয়ার্কিং এবং সম্ভাব্য জেফতা সৃষ্টির ক্ষেত্রে করণীয় সম্পর্কে জ্ঞান*</li> <li>৩. প্রয়োজনীয় মূলধনের আংশিক সংস্থান</li> <li>৪. ব্যবসা সম্পর্কে আগ্রহ</li> </ol>	<p><b>দুর্বলতা</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>১. ব্যবস্থাপনা দক্ষতার অভাব *</li> <li>২. বাড়তি ঝুঁকির প্রয়োজন :</li> </ol>
ব্যবসার বাইরে	
<p><b>সম্ভাবনা</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>১. গ্রামের আয়তন ক্রমাগত বাড়ছে *</li> <li>২. নারায়নগঞ্জে কেটারিং সেবা প্রদানকারীর অনুপস্থিতি *</li> <li>৩. নারায়নগঞ্জে ব্যবসার ক্রমবর্ধমান প্রসার *</li> </ol>	<p><b>ঝুঁকি</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>১. চাকায় মানসম্মত বেকারীর উপস্থিতি</li> <li>২. নারায়নগঞ্জের ঐতিহ্যবাহী কিছু বেকারীর উপস্থিতি</li> </ol>
<p>দুর্বলতা অপেক্ষা শক্তিমত্তা কি বেশি? হ্যা</p> <p>দুর্বলতা অপেক্ষা শক্তিমত্তার পক্ষে স্টার চিহ্নের সংখ্যা কি বেশি? হ্যা</p> <p>ঝুঁকি অপেক্ষা সুযোগের সংখ্যা কি বেশি? হ্যা</p> <p>ঝুঁকি অপেক্ষা সুযোগের পক্ষে স্টার চিহ্নের সংখ্যা কি বেশি? হ্যা</p> <p>চিহ্নিত দুর্বলতা এবং ঝুঁকি নিরাময় আমার পক্ষে কি সম্ভব? হ্যা</p> <p>আমার ঝুঁকিগ্রহণ করতে হবে এবং একই সাথে পণ্য এবং এর গুণগত মান সম্পর্কে সক্রিয় প্রচারণা চালাতে হবে</p>	

## টাস্ক শিট (Task Sheet)- ১.৩: PESTLE বিশ্লেষণ করুন।

টাস্ক এর নামঃ PESTLE বিশ্লেষণ করা।

### কাজের ধাপ

১. সংস্থার জন্য PESTLE বিশ্লেষণ পরিচালনা করতে হবে।
২. বিশ্লেষণের জন্য প্রয়োজনীয় তথ্য সংগ্রহ করুন।
৩. বিশ্লেষণের ফলাফল উপস্থাপনা এবং প্রতিবেদন প্রণয়ন করতে হবে।
৪. রাজনৈতিক, অর্থনৈতিক, সামাজিক, প্রযুক্তিগত, আইনগত এবং পরিবেশগত কারণগুলি বিশ্লেষণ করুন।
৫. এরপর এই কারণগুলির সংস্থার উপর প্রভাব মূল্যায়ন করতে হবে।
৬. প্রতিযোগীদের বাহ্যিক পরিবেশ বিশ্লেষণ করতে হবে।
৭. PESTLE বিশ্লেষণের ফলাফলের ভিত্তিতে কৌশলগত পরিকল্পনা তৈরি করতে সহায়তা করুন।
৮. কৌশলগত লক্ষ্য নির্ধারণ ও বাস্তবায়নে সহায়তা করা।
৯. PESTLE বিশ্লেষণের মাধ্যমে চিহ্নিত হুমকিগুলি মূল্যায়ন করতে হবে।
১০. ঝুঁকি মোকাবিলায় কৌশল প্রস্তাব করতে হবে।
১১. PESTLE বিশ্লেষণের ফলাফলের ভিত্তিতে সিদ্ধান্ত গ্রহণে উচ্চ পর্যায়ের কর্মকর্তাদের সহায়তা করুন।
১২. সংস্থার বিভিন্ন পর্যায়ের কর্মচারীদের PESTLE বিশ্লেষণ সম্পর্কে প্রশিক্ষণ দিতে হবে।
১৩. PESTLE বিশ্লেষণের জন্য নতুন পদ্ধতি ও সরঞ্জামের অনুসন্ধান করা এবং তা প্রয়োগ করতে হবে।

স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)- ১.৩: PESTLE বিশ্লেষণ করুন।

টাস্ক এর নামঃ PESTLE বিশ্লেষণ করা।

প্রয়োজনীয় ইকুইপমেন্টস

ক্রমিক নং	ইকুইপমেন্টস এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১.	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২.	ইন্টারনেট	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৩.	সার্ভে সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৪.	ডাটা বিশ্লেষণ সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৫.	প্রেজেন্টেশন সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

**শিখনফল (Learning Outcome)-২: সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করতে পারবে।**

অ্যাসেসমেন্ট মানদণ্ড	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. বাজারে সাধারণ/সামাজিক সমস্যা বা বাধাসমূহ চিহ্নিত করা হয়েছে।</li> <li>২. সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা চিহ্নিত করা হয়েছে।</li> <li>৩. সমস্যা বিবেচনা করা হয়েছে যে সমাধান করা প্রয়োজন।</li> <li>৪. ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করা হয়েছে।</li> </ol>
শর্ত ও রিসোর্স	<ul style="list-style-type: none"> <li>• প্রকৃত কর্মক্ষেত্র অথবা প্রশিক্ষণ পরিবেশ</li> <li>• সিবিএলএম</li> <li>• হ্যান্ডআউটস</li> <li>• ল্যাপটপ/কম্পিউটার</li> <li>• মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর</li> <li>• কাগজ, কলম, পেন্সিল, ইরেজার</li> <li>• ইন্টারনেট সুবিধা</li> <li>• হোয়াইট বোর্ড ও মার্কার</li> <li>• অডিও ভিডিও ডিভাইস</li> <li>• প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণ উপকরণ</li> </ul>
বিষয়বস্তু	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. বাজারে সাধারণ/সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ</li> <li>২. সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা</li> <li>৩. ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগসমূহ</li> <li>৪. সুযোগের ম্যাপিং</li> </ol>
এক্টিভিটি/টাস্ক/জব	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. গ্রাহকদের সমস্যা বিবেচনা করে সমাধান করা।</li> <li>২. ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করা।</li> </ol>
প্রশিক্ষণ পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>• আলোচনা (Discussion)</li> <li>• উপস্থাপন (Presentation)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• নির্দেশিত অনুশীলন (Guided Practice)</li> <li>• স্বতন্ত্র অনুশীলন (Individual Practice)</li> <li>• প্রজেক্ট ওয়ার্ক (Project Work)</li> <li>• সমস্যা সমাধান (Problem Solving)</li> <li>• মাথাখাটানো (Brainstorming)</li> </ul>
অ্যাসেসমেন্ট পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>• লিখিত অভীক্ষা (Written Test)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• মৌখিক প্রশ্ন (Oral Questioning)</li> </ul>

**প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-২: সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করতে পারবে।**

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

<b>শিখন কার্যক্রম (Learning Activities)</b>	<b>উপকরণ / বিশেষ নির্দেশনা (Resources / Special instructions)</b>
১. প্রশিক্ষণার্থীগণ কোন শিক্ষা উপকরণ ব্যবহার করবে সে সম্পর্কে প্রশিক্ষকের নিকট জানতে চাইবে।	১. প্রশিক্ষক প্রশিক্ষণার্থীদের “সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করতে পারবে” শেখার উপকরণ প্রদান করবেন।
২. ইনফরমেশন শিট পড়তে হবে।	২. ইনফরমেশন শিট ২ : সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করতে পারবে।
৩. সেলফ চেকে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন এবং উত্তরপত্রের সাথে মিলিয়ে নিশ্চিত হতে হবে।	৩. সেলফ-চেক শিট ২ -এ দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন। উত্তরপত্র ২ -এর সাথে নিজের উত্তর মিলিয়ে নিশ্চিত করুন।
৪. জব/টাস্ক শিট ও স্পেসিফিকেশন শিট অনুযায়ী জব সম্পাদন করুন।	৪. নিম্নোক্ত জব/টাস্ক শিট অনুযায়ী জব/টাস্ক সম্পাদন করুন। টাস্ক শিট - ২.১: গ্রাহকদের সমস্যা বিবেচনা করে সমাধান করুন। স্পেসিফিকেশন শিট - ২.১: গ্রাহকদের সমস্যা বিবেচনা করে সমাধান করুন। টাস্ক শিট - ২.২: ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করুন। স্পেসিফিকেশন শিট - ২.২: ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করুন।

## ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-২: সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত 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 বাজারে সাধারণ/সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ।
- ২.২ সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা।
- ২.৩ ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগসমূহ
- ২.৪ সুযোগের ম্যাপিং

### ২.১ বাজারে সাধারণ/সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ

ব্যবসা করার পথে অনেক বাধা বিপত্তি আসতে পারে। বিশেষ করে বাজারের সাধারণ ও সামাজিক সমস্যাগুলি ব্যবসায়ীদের জন্য বড় চ্যালেঞ্জ হয়ে দাঁড়ায়। আসুন এই সমস্যাগুলো সম্পর্কে বিস্তারিত জেনে নিই।

- **সাধারণ সমস্যা**
- **প্রতিযোগিতা:** প্রতিটি বাজারেই প্রতিযোগিতা থাকে। নতুন নতুন প্রতিষ্ঠানের আগমন, পণ্যের দাম কমানো, নতুন নতুন ফিচার যোগ করা ইত্যাদি প্রতিযোগিতাকে আরো তীব্র করে তোলে।
- **অর্থনৈতিক মন্দা:** অর্থনৈতিক মন্দা হলে মানুষের ক্রয় ক্ষমতা কমে যায়, ফলে ব্যবসায়ের উপর নেতিবাচক প্রভাব পড়ে।
- **বাজারের অস্থিরতা:** বাজারের চাহিদা ও সরবরাহের মধ্যে ভারসাম্যহীনতা, মুদ্রাস্ফীতি, বেকারত্ব ইত্যাদি বাজারকে অস্থির করে তোলে।
- **প্রযুক্তিগত পরিবর্তন:** প্রযুক্তি দ্রুত পরিবর্তন হচ্ছে। নতুন প্রযুক্তি আবিষ্কারের ফলে পুরানো পণ্য ও সেবা অপ্রচলিত হয়ে পড়তে পারে।
- **কৌচামালের দাম বৃদ্ধি:** কৌচামালের দাম বৃদ্ধি হলে উৎপাদন খরচ বাড়ে এবং ফলে পণ্যের দাম বাড়াতে হয়, যা গ্রাহকদের ক্রয় ক্ষমতাকে প্রভাবিত করতে পারে।
- **পরিবহন ও যোগাযোগ ব্যবস্থার সমস্যা:** পরিবহন ও যোগাযোগ ব্যবস্থা যদি ভালো না হয় তাহলে পণ্য সঠিক সময়ে গন্তব্যে পৌঁছাতে পারে না, যার ফলে ব্যবসায় ক্ষতি হতে পারে।
- **সামাজিক সমস্যা**
- **সামাজিক অস্থিরতা:** দাঙ্গা, হরতাল, বিক্ষোভ ইত্যাদি সামাজিক অস্থিরতা ব্যবসায়কে ব্যাহত করে।
- **শ্রমিক সমস্যা:** শ্রমিকদের আন্দোলন, বেতন বৃদ্ধির দাবি ইত্যাদি ব্যবসায়কে ব্যাহত করতে পারে।
- **সরকারি নীতি:** সরকারি নীতি পরিবর্তন, নতুন আইন প্রণয়ন ইত্যাদি ব্যবসায়ের উপর গভীর প্রভাব ফেলতে পারে।
- **গ্রাহকের আচরণ:** গ্রাহকের চাহিদা ও পছন্দ পরিবর্তন হলে ব্যবসায়ীকে নতুন করে কৌশল গ্রহণ করতে হয়।
- **পরিবেশ সচেতনতা:** পরিবেশ সচেতনতা বৃদ্ধির ফলে পরিবেশবান্ধব পণ্য উৎপাদনের চাপ বাড়ছে।



- **সামাজিক দায়িত্ব:** ব্যবসায়ীদের সামাজিক দায়িত্ব পালন করার চাপ বাড়ছে।

এই সমস্যাগুলো মোকাবিলা করার জন্য ব্যবসায়ীরা কিছু কৌশল গ্রহণ করতে পারে।

- **প্রতিযোগিতা মোকাবিলায়:** নতুন পণ্য উদ্ভাবন, মার্কেটিং কৌশল পরিবর্তন, গ্রাহক সেবা উন্নত করা ইত্যাদি।
- **অর্থনৈতিক মন্দা মোকাবিলায়:** খরচ কমানো, নতুন বাজার খুঁজে বের করা, পণ্যের দাম কমানো ইত্যাদি।
- **বাজারের অস্থিরতা মোকাবিলায়:** ঝুঁকি মূল্যায়ন করে কৌশল গ্রহণ করা, বীমা করা ইত্যাদি।
- **প্রযুক্তিগত পরিবর্তন মোকাবিলায়:** নতুন প্রযুক্তি গ্রহণ করা, কর্মচারীদের প্রশিক্ষণ দেওয়া ইত্যাদি।
- **কাঁচামালের দাম বৃদ্ধি মোকাবিলায়:** বিকল্প কাঁচামাল খুঁজে বের করা, উৎপাদন প্রক্রিয়া পরিবর্তন করা ইত্যাদি।
- **পরিবহন ও যোগাযোগ ব্যবস্থার সমস্যা মোকাবিলায়:** নিজস্ব পরিবহন ব্যবস্থা গড়ে তোলা, অনলাইন ব্যবসা শুরু করা ইত্যাদি।
- **সামাজিক সমস্যা মোকাবিলায়:** সরকারের সাথে যোগাযোগ রাখা, শ্রমিকদের সাথে ভালো সম্পর্ক বজায় রাখা, সামাজিক দায়িত্ব পালন করা ইত্যাদি।



## ২.২ সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা

**সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা** এই দুটি শব্দ ব্যবসায়িক জগতে খুবই গুরুত্বপূর্ণ। কোনো ব্যবসা সফল হতে চাইলে তার সম্ভাব্য গ্রাহকদের এই দুটি বিষয় সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা থাকা জরুরি।

**সম্ভাব্য গ্রাহক কাকে বলে?**

সম্ভাব্য গ্রাহক হলেন এমন ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান যারা আপনার পণ্য বা সেবা কিনতে আগ্রহী হতে পারে। তারা হয়তো আপনার পণ্য বা সেবার বিষয়ে জানেন না, অথবা জানেন কিন্তু এখনও কিনার সিদ্ধান্ত নেননি।

**সুনির্দিষ্ট বিষয় কী?**

সুনির্দিষ্ট বিষয় হল আপনার সম্ভাব্য গ্রাহকদের কোন বিষয়গুলি সবচেয়ে বেশি আগ্রহী করে। এটি হতে পারে কোন নির্দিষ্ট সমস্যা, চ্যালেঞ্জ, বা একটি লক্ষ্য যা তারা অর্জন করতে চান।

**উদাহরণ**

- যদি আপনি একটি নতুন ধরনের ডায়েট প্ল্যান বিক্রি করেন, তাহলে আপনার সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় হতে পারে ওজন কমানো, স্বাস্থ্যকর খাদ্যাভ্যাস গড়ে তোলা, বা শক্তি বাড়ানো।
- যদি আপনি একটি নতুন ধরনের স্মার্টফোন অ্যাপ বিক্রি করেন, তাহলে আপনার সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় হতে পারে সময় বাঁচানো, আরো কার্যকরী হওয়া, বা নতুন কিছু শেখা।

**অপূর্ণ চাহিদা কী?**

অপূর্ণ চাহিদা হল আপনার সম্ভাব্য গ্রাহকদের এমন কিছু যা তারা চান কিন্তু এখনও পাননি। এটি হতে পারে কোন নির্দিষ্ট পণ্য, সেবা, বা সমাধান যা তাদের জীবনকে আরও সহজ বা আরামদায়ক করে তুলবে।



### উদাহরণ

- যদি আপনি একটি নতুন ধরনের কফি মেশিন বিক্রি করেন, তাহলে আপনার সম্ভাব্য গ্রাহকদের অপূর্ণ চাহিদা হতে পারে সকালে দ্রুত এবং সহজে একটি পেয়ালা গরম কফি তৈরি করা।
- যদি আপনি একটি নতুন ধরনের অনলাইন কোর্স বিক্রি করেন, তাহলে আপনার সম্ভাব্য গ্রাহকদের অপূর্ণ চাহিদা হতে পারে কোনো নির্দিষ্ট দক্ষতা অর্জন করা বা একটি নতুন ক্যারিয়ার শুরু করা।

### কেন সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা জানা গুরুত্বপূর্ণ?

- **তারগেট মার্কেটিং:** আপনি যখন আপনার সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা জানেন, তখন আপনি তাদের জন্য আরো কার্যকরী মার্কেটিং ক্যাম্পেইন তৈরি করতে পারেন।
- **পণ্য উন্নয়ন:** আপনি যখন আপনার সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা জানেন, তখন আপনি তাদের চাহিদা মেটাতে নতুন পণ্য বা সেবা তৈরি করতে পারেন।
- **বিক্রয়:** আপনি যখন আপনার সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা জানেন, তখন আপনি তাদেরকে আপনার পণ্য বা সেবা কেনার জন্য আরো সহজে বোঝাতে পারেন।



**উপসংহার:** সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা জানা কোনো ব্যবসার সফলতার জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এই তথ্যগুলি সংগ্রহ করার জন্য আপনি বিভিন্ন ধরনের মার্কেট রিসার্চ টুল এবং কৌশল ব্যবহার করতে পারেন। আপনার ব্যবসার জন্য সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা কী? এই প্রশ্নের উত্তর খুঁজে বের করার জন্য আপনি কিছু গবেষণা করতে পারেন। আপনি আপনার বর্তমান গ্রাহকদের সাক্ষাৎকার নিতে পারেন, অনলাইন সার্ভে করতে পারেন, বা সোশ্যাল মিডিয়া বিশ্লেষণ করতে পারেন।

### গ্রাহকদের সমস্যা বিবেচনা করে সমাধান করার পদ্ধতি

#### আপনার লক্ষ্য গ্রাহককে চিহ্নিত

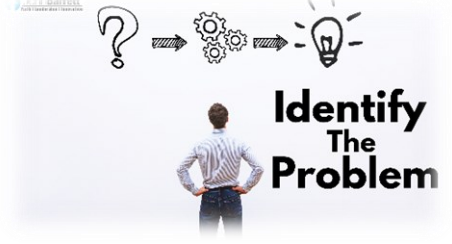
- আপনি কার জন্য সমস্যার সমাধান করতে চান?
- তাদের জনসংখ্যাতাত্ত্বিক তথ্য কী (বয়স, লিঙ্গ, আয় ইত্যাদি)?
- তাদের আগ্রহ এবং চাহিদা কী?

#### আপনার লক্ষ্য গ্রাহকের গবেষণা

- আপনার লক্ষ্য গ্রাহক সম্পর্কে আরও জানতে বাজার গবেষণা করুন।
- এতে সার্ভে, ইন্টারভিউ, ফোকাস গ্রুপ বা প্রতিযোগীর বিশ্লেষণ অন্তর্ভুক্ত থাকতে পারে।

### গ্রাহকের সমস্যা চিহ্নিত

- আপনার লক্ষ্য গ্রাহক কী চ্যালেঞ্জ এবং সমস্যার সম্মুখীন হয়?
- তারা কীতে হতাশ?
- তাদের কোন অপূর্ণ চাহিদা রয়েছে?



### সম্ভাব্য সমাধানের জন্য মস্তিষ্ক চর্চা

- একবার আপনি গ্রাহকের সমস্যা চিহ্নিত করলে, সম্ভাব্য সমাধানের জন্য মস্তিষ্ক চর্চা করুন।
- বিভিন্ন দৃষ্টিভঙ্গি এবং পদ্ধতি বিবেচনা করুন।
- সৃজনশীল হতে ভয় পাবেন না!

### সম্ভাব্য সমাধান মূল্যায়ন

- প্রতিটি সম্ভাব্য সমাধানকে তার কার্যকারিতা, ইচ্ছাকৃততা এবং স্থায়িত্বের ভিত্তিতে মূল্যায়ন করুন।
- কার্যকারিতা: সমাধানটি বাস্তবসম্মতভাবে বাস্তবায়িত করা যাবে কি?
- ইচ্ছাকৃততা: গ্রাহকরা সমাধানটি ব্যবহার করতে চাইবে কি?
- স্থায়িত্ব: সমাধানটি আপনার ব্যবসার জন্য লাভজনক হবে কি?



### একটি প্রোটোটাইপ তৈরি

- আপনার নির্বাচিত সমাধানের একটি প্রোটোটাইপ তৈরি করুন।
- এটি একটি ভৌত পণ্য, একটি ডিজিটাল মকআপ বা একটি পরিষেবা ব্লুপ্রিন্ট হতে পারে।



### গ্রাহকদের সাথে আপনার প্রোটোটাইপ পরীক্ষা

- আপনার লক্ষ্য গ্রাহকের কাছ থেকে আপনার প্রোটোটাইপ সম্পর্কে প্রতিক্রিয়া নিন।
- এটি আপনাকে বাজারে চালু করার আগে আপনার সমাধান পরিমার্জন করতে সাহায্য করবে।

### লঞ্চ করুন এবং পুনরাবৃত্তি

- একবার আপনার চূড়ান্ত সমাধান হয়ে গেলে, তা বাজারে চালু করুন।
- গ্রাহকদের কাছ থেকে প্রতিক্রিয়া সংগ্রহ করা চালিয়ে যান এবং প্রয়োজনীয় হলে আপনার সমাধানে পুনরাবৃত্তি করুন।

## ২.৩ ব্যবসার ধারণা নির্ধারণের জন্য সুযোগসমূহ

একটি সফল ব্যবসা শুরু করার প্রথম ধাপ হল একটি ভাল ধারণা নির্বাচন করা। কিন্তু কোন ধারণাটি সঠিক? এই প্রশ্নের উত্তর খুঁজতে গিয়ে আপনাকে বিভিন্ন সুযোগের দিকে তাকাতে হবে।



### ব্যবসার ধারণা নির্ধারণের জন্য সুযোগ কী?

ব্যবসার সুযোগ হল এমন একটি পরিস্থিতি যেখানে আপনি একটি পণ্য বা সেবা বিক্রি করে লাভ করতে পারেন। এই সুযোগগুলি সাধারণত বাজারের একটি অংশে একটি অপূর্ণ চাহিদা বা সমস্যার ফলে সৃষ্টি হয়।

### কিভাবে সুযোগগুলি চেনা যায়?

#### বাজার গবেষণা

**উদাহরণ:** আপনি লক্ষ্য করেন যে আপনার এলাকায় স্বাস্থ্য সচেতন মানুষের সংখ্যা বাড়ছে, কিন্তু স্বাস্থ্যকর খাবারের অভাব রয়েছে।

#### বর্তমান ট্রেন্ড

**উদাহরণ:** অনলাইন শিক্ষা বর্তমানে খুব জনপ্রিয়। আপনি একটি নির্দিষ্ট বিষয়ে অনলাইন কোর্স শুরু করতে পারেন।

#### আপনার নিজের অভিজ্ঞতা

**উদাহরণ:** আপনি নিজে একটি সমস্যার সমাধান খুঁজছেন এবং আপনি মনে করেন যে অন্যরাও এই সমস্যার সমাধান চায়।

#### পরিবর্তিত প্রযুক্তি

**উদাহরণ:** নতুন প্রযুক্তি ব্যবহার করে আপনি একটি নতুন ধরনের পণ্য বা সেবা তৈরি করতে পারেন।

#### সরকারি নীতি

**উদাহরণ:** সরকার কোনো নির্দিষ্ট শিল্পকে উৎসাহিত করলে সেখানে ব্যবসার সুযোগ তৈরি হতে পারে।

### ব্যবসার ধারণা নির্ধারণের জন্য কিছু জনপ্রিয় সুযোগ

**অনলাইন ব্যবসা:** ই-কমার্স, ডিজিটাল মার্কেটিং, ব্লগিং ইত্যাদি।

**সেবা ভিত্তিক ব্যবসা:** কনসাল্টিং, কোচিং, ইভেন্ট প্ল্যানিং ইত্যাদি।

**পণ্য ভিত্তিক ব্যবসা:** হস্তশিল্প, খাদ্য পণ্য, ফ্যাশন ইত্যাদি।

**ফ্র্যাঞ্চাইজি:** একটি সফল ব্যবসার মডেল অনুসরণ করে ব্যবসা শুরু করা।



**স্টার্টআপ:** একটি নতুন ধরনের পণ্য বা সেবা বাজারে আনা।

**সুযোগগুলি মূল্যায়ন করার ক্ষেত্রে কিছু গুরুত্বপূর্ণ বিষয়**

**বাজারের আকার:** আপনার পণ্য বা সেবা কত বড় একটি বাজারে বিক্রি হবে?

**প্রতিযোগিতা:** আপনার প্রতিযোগীরা কারা এবং তারা কীভাবে ভিন্ন?

**লাভের সম্ভাবনা:** আপনি কত টাকা আয় করতে পারবেন?

**ঝুঁকি:** ব্যবসায় ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা কত?

**উপসংহার**

একটি ভাল ব্যবসার ধারণা খুঁজে পাওয়া একটি চ্যালেঞ্জিং কাজ হতে পারে। কিন্তু যদি আপনি সঠিক সুযোগগুলি চেনেন এবং তাদের মূল্যায়ন করতে পারেন, তাহলে আপনি একটি সফল ব্যবসা শুরু করতে পারবেন।

## ২.৪ সুযোগের ম্যাপিং

ব্যবসার ধারণা নির্ধারণের জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করা হল একটি কৌশল যার মাধ্যমে আপনি আপনার ব্যবসার জন্য সম্ভাব্য সমস্ত সুযোগগুলিকে চিহ্নিত করতে পারেন এবং তাদের মূল্যায়ন করতে পারেন। এটি একটি রোডম্যাপের মতো কাজ করে যা আপনাকে আপনার গন্তব্যে পৌঁছাতে সাহায্য করে।



**সুযোগ ম্যাপিং কেন গুরুত্বপূর্ণ?**

**স্পষ্ট দৃষ্টিভঙ্গি:** এটি আপনাকে আপনার ব্যবসার জন্য সঠিক পথ নির্বাচন করতে সাহায্য করে।

**সম্ভাব্য বাধা চিহ্নিতকরণ:** আপনি আগেই সম্ভাব্য সমস্যাগুলি চিহ্নিত করতে পারেন এবং তাদের জন্য প্রস্তুত হতে পারেন।

**সিদ্ধান্ত গ্রহণ:** আপনি বিভিন্ন সুযোগের মধ্যে সেরাটি নির্বাচন করতে পারেন।

**নতুন ধারণা উদ্ভাবন:** এটি আপনাকে নতুন এবং উদ্ভাবনী ধারণাগুলি খুঁজে বের করতে সাহায্য করে।

**সুযোগ ম্যাপিং করার ধাপ**

**বাজার গবেষণা**

- আপনার লক্ষ্য বাজার কে?
- তারা কী চায়?
- বাজারে কোন সমস্যা রয়েছে?

- আপনার প্রতিযোগীরা কারা?

### SWOT বিশ্লেষণ

- আপনার ব্যবসার শক্তি, দুর্বলতা, সুযোগ এবং হুমকিগুলি চিহ্নিত করুন।

### সুযোগগুলি চিহ্নিতকরণ

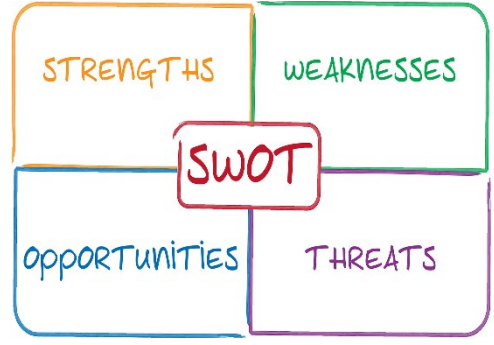
- আপনার গবেষণা এবং SWOT বিশ্লেষণের ভিত্তিতে সম্ভাব্য সুযোগগুলি তালিকাভুক্ত করুন।

### সুযোগগুলি মূল্যায়ন

- প্রতিটি সুযোগের সুবিধা এবং অসুবিধাগুলি বিবেচনা করুন।
- সুযোগগুলির মধ্যে সেরাটি নির্বাচন করুন।

### একটি পরিকল্পনা তৈরি করুন

- নির্বাচিত সুযোগের জন্য একটি বিস্তারিত পরিকল্পনা তৈরি করুন।



### সুযোগ ম্যাপিং করার জন্য কিছু কৌশল

- **ব্রেইনস্টর্মিং:** আপনার সৃজনশীলতা ব্যবহার করে যত বেশি সম্ভব ধারণা তৈরি করুন।
- **মাইন্ড ম্যাপিং:** একটি কেন্দ্রীয় ধারণা থেকে শুরু করে বিভিন্ন সম্পর্কিত ধারণাগুলিকে সংযুক্ত করুন।
- **সোশ্যাল মিডিয়া বিশ্লেষণ:** অনলাইনে মানুষ কী সম্পর্কে কথা বলছে তা দেখুন।
- **কাস্টমার সার্ভে:** আপনার লক্ষ্য বাজারের মানুষের কাছ থেকে প্রতিক্রিয়া নিন।

সুযোগ ম্যাপিং একটি গুরুত্বপূর্ণ প্রক্রিয়া যা আপনাকে একটি সফল ব্যবসা শুরু করতে সাহায্য করতে পারে। এটি আপনাকে আপনার ব্যবসার জন্য সঠিক পথ নির্বাচন করতে, সম্ভাব্য বাধাগুলি চিহ্নিত করতে এবং নতুন ধারণাগুলি উদ্ভাবন করতে সাহায্য করে।

### বিস্তারিত নির্দেশাবলী

#### বাজার গবেষণা

- **সার্ভে:** আপনার লক্ষ্য বাজারের মানুষের কাছ থেকে প্রতিক্রিয়া নিন।
- **ইন্টারভিউ:** বিশেষজ্ঞদের বা আপনার লক্ষ্য বাজারের মানুষের সাথে কথা বলুন।
- **সোশ্যাল মিডিয়া:** অনলাইনে মানুষ কী সম্পর্কে কথা বলছে তা দেখুন।
- **প্রতিযোগী বিশ্লেষণ:** আপনার প্রতিযোগীরা কী করছে তা দেখুন।

### SWOT বিশ্লেষণ

- **শক্তি:** আপনার ব্যবসার সবচেয়ে ভালো দিকগুলি কী?
- **দুর্বলতা:** আপনার ব্যবসার কোন দুর্বলতা রয়েছে?
- **সুযোগ:** আপনার ব্যবসার জন্য কোন সুযোগ রয়েছে?
- **হুমকি:** আপনার ব্যবসার জন্য কোন হুমকি রয়েছে?

### সুযোগগুলি চিহ্নিত

- বাজারের গ্যাপ: বাজারে কোন পণ্য বা সেবার অভাব রয়েছে?
- নতুন প্রযুক্তি: নতুন প্রযুক্তি ব্যবহার করে আপনি কোন নতুন পণ্য বা সেবা তৈরি করতে পারেন?
- পরিবর্তিত গ্রাহকের চাহিদা: গ্রাহকের চাহিদা কীভাবে পরিবর্তিত হচ্ছে?
- সরকারী নীতি: সরকারের কোন নীতি আপনার ব্যবসাকে প্রভাবিত করতে পারে?



### সুযোগগুলি মূল্যায়ন

- লাভের সম্ভাবনা: আপনি কত টাকা আয় করতে পারবেন?
- ঝুঁকি: ব্যবসায় ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা কত?
- বাজারের আকার: আপনার পণ্য বা সেবা কত বড় একটি বাজারে বিক্রি হবে?
- প্রতিযোগিতা: আপনার প্রতিযোগীরা কারা এবং তারা কীভাবে ভিন্ন?

### একটি পরিকল্পনা তৈরি

- আপনার লক্ষ্য কী?
- আপনি কীভাবে আপনার লক্ষ্য অর্জন করবেন?
- আপনার কী কী সম্পদ প্রয়োজন?
- আপনার সময়সূচি কী?



## সেলফ চেক (Self-Check)-২: সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করতে পারবে।

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

সংক্ষিপ্ত প্রশ্ন

১. বাজারে সাধারণ/সামাজিক সমস্যা বা বাধাসমূহ চিহ্নিত করা কেন গুরুত্বপূর্ণ?

উত্তরঃ

২. সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা চিহ্নিত করা কীভাবে করা যায়?

উত্তরঃ

৩. সমস্যা বিবেচনা করা হয়েছে যে সমাধান করা প্রয়োজন, এর মানে কী?

উত্তরঃ

৪. ব্যবসার ধারণা নির্ধারণের জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করার মূল উদ্দেশ্য কী?

উত্তরঃ

৫. সুযোগ ম্যাপিং করার পরে পরবর্তী ধাপ কী?

উত্তরঃ

## উত্তরপত্র (Answer Key)-২: সামাজিক সমস্যা ও বাধাসমূহ চিহ্নিত করতে পারবে।

### ১. প্রশ্ন: বাজারে সাধারণ/সামাজিক সমস্যা বা বাধাসমূহ চিহ্নিত করা কেন গুরুত্বপূর্ণ?

**উত্তর:** বাজারে সাধারণ/সামাজিক সমস্যা বা বাধাসমূহ চিহ্নিত করা গুরুত্বপূর্ণ কারণ এটি আপনাকে একটি ব্যবসায়িক সমাধান তৈরি করতে সাহায্য করে। যখন আপনি কোন সমস্যা চিহ্নিত করতে পারেন, তখন আপনি সেই সমস্যার সমাধানের জন্য একটি পণ্য বা সেবা তৈরি করতে পারেন। এটি আপনার ব্যবসাকে প্রতিযোগিতামূলক করে তুলবে এবং গ্রাহকদের আকর্ষণ করবে।

### ২. প্রশ্ন: সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা চিহ্নিত করা কীভাবে করা যায়?

**উত্তর:** সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা চিহ্নিত করার জন্য আপনি বিভিন্ন কৌশল ব্যবহার করতে পারেন, যেমন:

**সার্ভে:** আপনার লক্ষ্য বাজারের মানুষের কাছ থেকে প্রতিক্রিয়া নিন।

**সোশ্যাল মিডিয়া বিশ্লেষণ:** অনলাইনে মানুষ কী সম্পর্কে কথা বলছে তা দেখুন।

**ফোকাস গ্রুপ:** একটি ছোট গোষ্ঠীর সাথে আলোচনা করে তাদের মতামত জানুন।

**বাজার গবেষণা রিপোর্ট:** বিদ্যমান বাজার গবেষণা রিপোর্টগুলো পর্যালোচনা করুন।

### ৩. প্রশ্ন: সমস্যা বিবেচনা করা হয়েছে যে সমাধান করা প্রয়োজন, এর মানে কী?

**উত্তর:** সমস্যা বিবেচনা করা হয়েছে যে সমাধান করা প্রয়োজন, এর মানে হল আপনাকে এমন একটি সমস্যা চিহ্নিত করতে হবে যার জন্য একটি বাজার রয়েছে এবং যার সমাধানের জন্য মানুষ অর্থ প্রদান করতে ইচ্ছুক। এটি একটি এমন সমস্যা হতে পারে যা মানুষের জীবনকে সহজ করে তুলবে, তাদের সময় বাঁচাবে, বা তাদের কোনো ধরনের সমস্যা থেকে মুক্তি দিবে।

### ৪. প্রশ্ন: ব্যবসার ধারণা নির্ধারণের জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করার মূল উদ্দেশ্য কী?

**উত্তর:** ব্যবসার ধারণা নির্ধারণের জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করার মূল উদ্দেশ্য হল একটি সফল ব্যবসা শুরু করার জন্য সঠিক ধারণাটি খুঁজে বের করা। এটি আপনাকে বিভিন্ন সম্ভাব্য ধারণাগুলিকে তুলনা করতে এবং সেরাটি নির্বাচন করতে সাহায্য করে।

### ৫. প্রশ্ন: সুযোগ ম্যাপিং করার পরে পরবর্তী ধাপ কী?

**উত্তর:** সুযোগ ম্যাপিং করার পরে পরবর্তী ধাপ হল একটি বিস্তারিত ব্যবসা পরিকল্পনা তৈরি করা। ব্যবসা পরিকল্পনায় আপনার ব্যবসার লক্ষ্য, বাজার, পণ্য বা সেবা, মার্কেটিং কৌশল, আর্থিক প্রক্ষেপণ ইত্যাদি বিষয়গুলো অন্তর্ভুক্ত থাকবে।

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-২.১: গ্রাহকদের সমস্যা বিবেচনা করে সমাধান করুন।

টাস্কের নামঃ গ্রাহকদের সমস্যা বিবেচনা করে সমাধান করতে হবে।

### কাজের ধাপ

১. আপনার লক্ষ্য গ্রাহককে চিহ্নিত করতে হবে।
২. আপনার লক্ষ্য গ্রাহকের উপর গবেষণা করুন।
৩. গ্রাহকের সমস্যা চিহ্নিত করতে হবে।
৪. সম্ভাব্য সমাধানের জন্য মস্তিষ্ক চর্চা করুন।
৫. সম্ভাব্য সমাধান মূল্যায়ন করতে হবে।
৬. একটি প্রোটোটাইপ তৈরি করুন।
৭. গ্রাহকদের সাথে আপনার প্রোটোটাইপ পরীক্ষা নিন।
৮. একবার চূড়ান্ত সমাধান হয়ে গেলে, তা বাজারে চালু করুন।
৯. গ্রাহকদের কাছ থেকে প্রতিক্রিয়া সংগ্রহ করা চালিয়ে যেতে হবে।
১০. প্রয়োজন হলে সমাধানের জন্য পুনরাবৃত্তি করুন।

**স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-২.১: গ্রাহকদের সমস্যা বিবেচনা করে সমাধান  
করুন।**

টাস্কের নামঃ গ্রাহকদের সমস্যা বিবেচনা করে সমাধান করতে হবে।

**প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ**

ক্রমিক নং	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১.	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২.	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	জোড়া	০১
৩.	সেফটি গগলস	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

**প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস**

ক্রমিক নং	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১.	টুল বক্স	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২.	পেন্সিল/মার্কার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৩.	ইরেজার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৪.	কলম	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৫.	কম্পিউটার/ থ্রিডি প্রিন্টার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৬.	সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

**টাস্ক শিট (Task Sheet)-২.২: ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করা।**

**টাস্ক এর নামঃ** ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করুন।

**কাজের ধাপ**

১. বাজার গবেষণা করতে হবে।
২. SWOT বিশ্লেষণ করতে হবে।
৩. সুযোগগুলি চিহ্নিত করুন।
৪. সুযোগগুলি মূল্যায়ন করতে হবে।
৫. নির্বাচিত সুযোগের জন্য একটি বিস্তারিত পরিকল্পনা তৈরি করুন।

**স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)- ২.২: ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য  
সুযোগগুলি ম্যাপিং করা।**

টাস্ক এর নামঃ ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করুন।

**প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ**

ক্রমিক নং	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১.	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২.	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	জোড়া	০১

**প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস**

ক্রমিক নং	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১.	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২.	ইন্টারনেট	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৩.	সার্ভে সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৪.	ডাটা বিশ্লেষণ সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

**শিখনফল (Learning Outcome)-৩: ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে।**

<p>অ্যাসেসমেন্ট মানদণ্ড</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. সম্ভাব্য ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর একত্রিত করা হয়েছে।</li> <li>২. পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল চিহ্নিত করা হয়েছে।</li> <li>৩. ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাই করার জন্য মানদণ্ড প্রতিষ্ঠিত করা হয়েছে।</li> <li>৪. মানদণ্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয় এমন ধারণাগুলিকে বাদ দেয়া হয়েছে।</li> <li>৫. ব্যবসায়িক ধারণা গুলোর সম্ভাব্যতা এবং কার্যকারিতার উপর ভিত্তি করে অগ্রাধিকার দেয়া হয়েছে।</li> </ol>
<p>শর্ত ও রিসোর্স</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• প্রকৃত কর্মক্ষেত্র অথবা প্রশিক্ষণ পরিবেশ</li> <li>• সিবিএলএম</li> <li>• হ্যান্ডআউটস</li> <li>• ল্যাপটপ/কম্পিউটার</li> <li>• মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর</li> <li>• কাগজ, কলম, পেন্সিল, ইরেজার</li> <li>• ইন্টারনেট সুবিধা</li> <li>• হোয়াইট বোর্ড ও মার্কার</li> <li>• অডিও এবং ভিডিও ডিভাইস</li> <li>• প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণ উপকরণ</li> </ul>
<p>বিষয়বস্তু</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. সম্ভাব্য ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর</li> <li>২. পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল</li> <li>৩. ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাইকরণ</li> <li>৪. মূল্যায়ন এবং বাছাই করার জন্য মানদণ্ড</li> <li>৫. ব্যবসায়িক ধারণাগুলির সম্ভাব্যতা এবং কার্যকারিতা</li> </ol>
<p>অ্যাক্টিভিটি/টাস্ক/জব</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল চিহ্নিত করা</li> <li>২. ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাই করা।</li> <li>৩. মানদণ্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয় এমন ধারণাগুলি বাদ দেয়া।</li> </ol>
<p>প্রশিক্ষণ পদ্ধতি</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• আলোচনা (Discussion)</li> <li>• উপস্থাপন (Presentation)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• নির্দেশিত অনুশীলন (Guided Practice)</li> <li>• স্বতন্ত্র অনুশীলন (Individual Practice)</li> <li>• প্রজেক্ট ওয়ার্ক (Project Work)</li> <li>• সমস্যা সমাধান (Problem Solving)</li> <li>• মাথাখাটানো (Brainstorming)</li> </ul>
<p>অ্যাসেসমেন্ট পদ্ধতি</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• লিখিত অভীক্ষা (Written Test)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• মৌখিক প্রশ্ন (Oral Questioning)</li> </ul>

**প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-৩: ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে।**

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

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 “ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে।” শেখার উপকরণ প্রদান করবেন।
২. ইনফরমেশন শিট পড়তে হবে।	২. ইনফরমেশন শিট ৩: ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে।
৩. সেলফ চেকে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন এবং উত্তরপত্রের সাথে মিলিয়ে নিশ্চিত হতে হবে।	৩. সেলফ-চেক শিট ৩- এ দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন। উত্তরপত্র ৩ -এর সাথে নিজের উত্তর মিলিয়ে নিশ্চিত করুন।
৪. জব/টাস্ক শিট ও স্পেসিফিকেশন শিট অনুযায়ী জব সম্পাদন করুন।	৪. নিম্নোক্ত জব/টাস্ক শিট অনুযায়ী জব/টাস্ক সম্পাদন করুন। টাস্ক শিট- ৩.১: পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল চিহ্নিত করুন। স্পেসিফিকেশন শিট- ৩.১ পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল চিহ্নিত করুন। টাস্ক শিট- ৩.২: ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাই করুন। স্পেসিফিকেশন শিট- ৩.২: ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাই করুন। টাস্ক শিট- ৩.৩: মানদণ্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয় এমন ধারণাগুলি বাদ দিন। স্পেসিফিকেশন শিট- ৩.৩: মানদণ্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয় এমন ধারণাগুলি বাদ দিন।

## ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-৩: ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে।

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

- ৩.১ সম্ভাব্য ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর
- ৩.২ পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল
- ৩.৩ ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাইকরণ
- ৩.৪ মূল্যায়ন এবং বাছাই করার জন্য মানদণ্ড
- ৩.৫ ব্যবসায়িক ধারণাগুলির সম্ভাব্যতা এবং কার্যকারিতা

### ৩.১ সম্ভাব্য ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর

একটি ব্যবসা শুরু করার কথা ভাবলে প্রথম প্রশ্নটা হয়, "আমি কী ধরনের ব্যবসা করব?" ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর এত বিস্তৃত যে এটি একজন উদ্যোক্তার জন্য একই সাথে উত্তেজনাপূর্ণ এবং চ্যালেঞ্জিং হতে পারে।

#### ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর কী?

ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর হল সম্ভাব্য ব্যবস্যাগুলির বিশাল সম্ভাবনার একটি প্রতিনিধিত্ব। এটি একটি ছোট হোম-বেসড ব্যবসা থেকে শুরু করে একটি বহুজাতিক কর্পোরেশন পর্যন্ত বিস্তৃত হতে পারে। এটি পণ্য ভিত্তিক, সেবা ভিত্তিক বা উভয়ই হতে পারে। এটি একটি সম্পূর্ণ নতুন ধারণা হতে পারে বা একটি বিদ্যমান ধারণার একটি নতুন টুইস্ট হতে পারে।

#### ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর কতটা বিস্তৃত?

**পণ্য ভিত্তিক ব্যবসা:** খাদ্য, পোশাক, ইলেকট্রনিক্স, হস্তশিল্প ইত্যাদি।

**সেবা ভিত্তিক ব্যবসা:** কনসাল্টিং, কোচিং, ইভেন্ট প্ল্যানিং, হোম সার্ভিস ইত্যাদি।

**অনলাইন ব্যবসা:** ই-কমার্স, ডিজিটাল মার্কেটিং, ব্লগিং, অ্যাপ ডেভেলপমেন্ট ইত্যাদি।

**ফ্র্যাঞ্চাইজি:** একটি সফল ব্যবসার মডেল অনুসরণ করে ব্যবসা শুরু করা।

**স্টার্টআপ:** একটি সম্পূর্ণ নতুন ধরনের পণ্য বা সেবা বাজারে আনা।



ব্যবসায়িক ধারণা নির্বাচনে বিবেচনা করার বিষয়।

**আপনার আগ্রহ:** আপনি কী করতে ভালোবাসেন?

**আপনার দক্ষতা:** আপনার কী দক্ষতা আছে?

**বাজারের চাহিদা:** বাজারে কোন পণ্য বা সেবার অভাব রয়েছে?

**প্রতিযোগিতা:** আপনার প্রতিযোগীরা কারা?

**আর্থিক সম্ভাবনা:** আপনি কত টাকা বিনিয়োগ করতে পারবেন?

**ঝুঁকি:** ব্যবসায় ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা কত?

ব্যবসায়িক ধারণা নির্ধারণের জন্য কিছু কৌশল।

**ব্রেনস্টর্মিং:** যত বেশি সম্ভব ধারণা তৈরি করুন।

**মাইন্ড ম্যাপিং:** একটি কেন্দ্রীয় ধারণা থেকে শুরু করে বিভিন্ন সম্পর্কিত ধারণাগুলিকে সংযুক্ত করুন।

**সোশ্যাল মিডিয়া বিশ্লেষণ:** অনলাইনে মানুষ কী সম্পর্কে কথা বলছে তা দেখুন।

**কাস্টমার সার্ভে:** আপনার লক্ষ্য বাজারের মানুষের কাছ থেকে প্রতিক্রিয়া নিন।



### ৩.২ পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল

একটি ব্যবসা শুরু করার ক্ষেত্রে প্রথম সিদ্ধান্ত হল আপনি কী ধরনের ব্যবসা করবেন। পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায়িক মডেল রয়েছে। আসুন বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায়িক মডেল সম্পর্কে বিস্তারিত জানি।

#### পণ্য ভিত্তিক ব্যবসায়িক মডেল

এই ধরনের ব্যবসায়িক মডেলে কোনো নির্দিষ্ট পণ্য উৎপাদন করে তা বিক্রি করা হয়। উদাহরণস্বরূপ, একটি মোবাইল ফোন কোম্পানি মোবাইল ফোন উৎপাদন করে এবং বিক্রি করে।



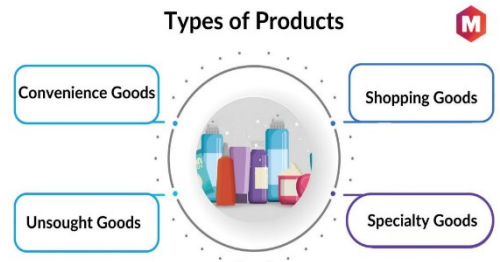
#### বিভিন্ন ধরনের পণ্য ভিত্তিক ব্যবসা

**ভোগ্যপণ্য:** খাবার, পানীয়, পোশাক ইত্যাদি।

**অভিজাত পণ্য:** গাড়ি, ঘর, জেট ইত্যাদি।

**শিল্প পণ্য:** যন্ত্রপাতি, রাসায়নিক পদার্থ ইত্যাদি।

**ডিজিটাল পণ্য:** সফটওয়্যার, মোবাইল অ্যাপ ইত্যাদি।



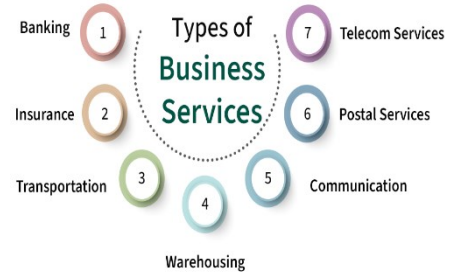
#### পরিষেবা ভিত্তিক ব্যবসায়িক মডেল

এই ধরনের ব্যবসায়িক মডেলে কোনো নির্দিষ্ট কাজ বা সেবা প্রদান করা হয়। উদাহরণস্বরূপ, একজন কনসালট্যান্ট কোনো কোম্পানিকে পরামর্শ দেয়।

## বিভিন্ন ধরনের পরিষেবা ভিত্তিক ব্যবসা



- পেশাদার পরিষেবা: কনসাল্টিং, ল-ফার্ম, অ্যাকাউন্টিং ইত্যাদি।
- ব্যক্তিগত পরিষেবা: হেয়ার কাটিং, ট্রিটমেন্ট, ফিটনেস ট্রেনিং ইত্যাদি।
- হোম সার্ভিস: হাউস ক্লিনিং, প্লাম্বিং, ইলেকট্রিশিয়ান ইত্যাদি।
- অনলাইন পরিষেবা: ওয়েব ডিজাইন, সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিং, ই-কমার্স ইত্যাদি।



## হাইব্রিড ব্যবসায়িক মডেল

এই ধরনের ব্যবসায় উভয়ই পণ্য এবং সেবা প্রদান করা হয়। উদাহরণস্বরূপ, একটি রেস্টুরেন্ট খাবার (পণ্য) প্রদান করে এবং সাথে সাথে গ্রাহকদের জন্য খাবার পরিবেশন করে (সেবা)।

## হাইব্রিড ব্যবসায়িক মডেলের উদাহরণ

- ই-কমার্স কোম্পানি যা পণ্য বিক্রি করে এবং গ্রাহক সেবাও প্রদান করে।
- সফটওয়্যার কোম্পানি যা সফটওয়্যার বিক্রি করে এবং সাথে সাথে টেকনিক্যাল সাপোর্টও প্রদান করে।
- মোবাইল ফোন কোম্পানি যা মোবাইল ফোন বিক্রি করে এবং সাথে সাথে নেটওয়ার্ক পরিষেবাও প্রদান করে।

## ব্যবসায়িক মডেল নির্বাচনে বিবেচনা করার বিষয়

আপনার আগ্রহ: আপনি কী করতে ভালোবাসেন?

আপনার দক্ষতা: আপনার কী দক্ষতা আছে?

বাজারের চাহিদা: বাজারে কোন পণ্য বা সেবার অভাব রয়েছে?

প্রতিযোগিতা: আপনার প্রতিযোগীরা কারা?

আর্থিক সম্ভাবনা: আপনি কত টাকা বিনিয়োগ করতে পারবেন?

ঝুঁকি: ব্যবসায় ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা কত?



## পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেলের কাজের ধাপ

### ধাপ ১: গবেষণা

ইন্টারনেট: বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায়িক মডেল সম্পর্কে বিস্তারিত তথ্য সংগ্রহ করুন। উদাহরণস্বরূপ:

- পণ্য ভিত্তিক ব্যবসা (উৎপাদন, খুচরা বিক্রয়)

- পরিষেবা ভিত্তিক ব্যবসা (কনসাল্টিং, হোম সার্ভিস)
- হাইব্রিড ব্যবসা (ই-কমার্স, রেস্টুরেন্ট)

**বই ও জার্নাল:** ব্যবসায়, উদ্যোক্তা এবং মার্কেটিং বিষয়ক বই ও জার্নাল থেকে তথ্য সংগ্রহ করুন।

**ব্যবসায়ীদের সাথে আলাপ:** বিভিন্ন ব্যবসায়ীদের সাথে কথা বলে তাদের ব্যবসায়িক মডেল সম্পর্কে জানুন।

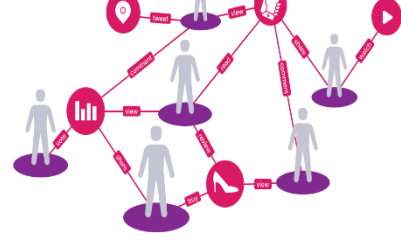
## ধাপ ২: তথ্য সংগঠিত করা

একটি টেবিল তৈরি করুন এবং নিম্নলিখিত তথ্য সংগ্রহ করুন।

- ব্যবসায়ের নাম
- পণ্য বা সেবা
- ব্যবসায়িক মডেল
- সুবিধা
- অসুবিধা

একটি মাইন্ড ম্যাপ তৈরি করে বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেলের মধ্যে সম্পর্ক দেখান।

## DATA COLLECTION



## ধাপ ৩: বিশ্লেষণ

- সংগৃহীত তথ্যের ভিত্তিতে বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেলের তুলনা করুন।
- কোন ধরনের ব্যবসায়িক মডেল আপনার কাছে সবচেয়ে আকর্ষণীয় মনে হচ্ছে এবং কেন?
- কোন ধরনের ব্যবসায়িক মডেল বাস্তবায়ন করা সবচেয়ে সহজ?



## ধাপ ৪: উপস্থাপনা

- আপনার গবেষণার ফলাফল একটি প্রতিবেদন, প্রেজেন্টেশন বা পোস্টারের মাধ্যমে উপস্থাপন করুন।  
আপনার প্রতিবেদনে নিম্নলিখিত বিষয়গুলি অন্তর্ভুক্ত করুন:
- বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেলের সংক্ষিপ্ত বিবরণ
- একটি ব্যবসায়িক মডেল নির্বাচনের ক্ষেত্রে বিবেচনা করার বিষয়গুলি
- আপনার নিজের মতামত

## ৩.৩ ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাইকরণ

একটি ব্যবসায়িক ধারণা মূল্যায়ন ও বাছাই করার জন্য কিছু গুরুত্বপূর্ণ মানদণ্ড রয়েছে। এই মানদণ্ডগুলি ব্যবহার করে আপনি আপনার ব্যবসায়িক ধারণার সফলতার সম্ভাবনা সম্পর্কে একটি ভাল ধারণা পেতে পারবেন।

### মূল্যায়নের মানদণ্ড

#### বাজারের চাহিদা

- আপনার পণ্য বা সেবা কিনতে মানুষ আগ্রহী কিনা তা নির্ধারণ করুন।
- বাজারের আকার কত?

- বাজার ক্রমবর্ধমান নাকি ক্ষয়িষ্ণু?

### প্রতিযোগিতা

- আপনার প্রতিযোগীরা কারা?
- তারা কী করছে?
- আপনি তাদের থেকে কীভাবে আলাদা হবেন?



### আর্থিক স্থিতিস্থাপকতা

- আপনার ব্যবসা লাভজনক হবে কিনা তা নির্ধারণ করুন।
- আপনার ব্যবসায় কত টাকা বিনিয়োগ করতে হবে?
- আপনি কত সময়ের মধ্যে লাভ করতে পারবেন?

### ঝুঁকি

- আপনার ব্যবসায় ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা কত?
- আপনি ঝুঁকি নিতে প্রস্তুত কিনা?



### বৃদ্ধির সম্ভাবনা

- আপনার ব্যবসা ভবিষ্যতে কতটা বড় হতে পারে?
- আপনি আপনার ব্যবসাকে নতুন বাজারে প্রসারিত করতে পারবেন কিনা?

### সম্পদ

- আপনার ব্যবসা চালানোর জন্য আপনার কী কী সম্পদ প্রয়োজন?
- আপনার কাছে সেই সম্পদ আছে কিনা?



### দক্ষতা

- আপনার ব্যবসা চালানোর জন্য আপনার কী দক্ষতা প্রয়োজন?
- আপনার কাছে সেই দক্ষতা আছে কিনা?



## ধারণা বাছাইয়ের কৌশল

**স্বাগত সভা:** বিভিন্ন ধারণা নিয়ে আলোচনা করুন এবং তাদের সুবিধা এবং অসুবিধাগুলি তালিকাভুক্ত করুন।

**স্কোরিং মডেল:** প্রতিটি ধারণাকে একটি স্কেলে রেটিং করুন এবং সর্বোচ্চ স্কোর পাওয়া ধারণাটি নির্বাচন করুন।

**প্রোটোটাইপ:** আপনার ধারণার একটি ছোট সংস্করণ তৈরি করুন এবং এটি বাজারে পরীক্ষা করুন।

**ফোকাস গ্রুপ:** আপনার লক্ষ্য বাজারের মানুষের কাছ থেকে প্রতিক্রিয়া নিন।



## ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাইকরণের ধাপ

### ধাপ ১: ধারণা সংগ্রহ

**ব্রেনস্টর্মিং:** নিজে বা অন্যদের সাথে মিলে বিভিন্ন ধারণা তৈরি করুন।

**বাজার গবেষণা:** বাজারে চলমান ট্রেন্ড, গ্রাহকের চাহিদা ইত্যাদি বিষয়ে গবেষণা করুন।

**ব্যক্তিগত দক্ষতা ও আগ্রহ:** আপনার নিজের দক্ষতা ও আগ্রহের সাথে মিল রেখে ধারণা তৈরি করুন।

### ধাপ ২: ধারণা মূল্যায়নের জন্য মানদণ্ড নির্ধারণ

#### বাজারের চাহিদা

- এই পণ্য বা সেবার জন্য কতটা চাহিদা আছে?
- প্রতিযোগিতা কতটা?
- বাজার ক্রমবর্ধমান নাকি ক্ষয়িষ্ণু?



#### আর্থিক স্থিতিস্থাপকতা:

- প্রাথমিক বিনিয়োগ কত?
- লাভের সম্ভাবনা কত?
- বিনিয়োগের পরিমাণের তুলনায় আয় কত?

#### ঝুঁকি

- ব্যবসায় ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা কত?
- অনিশ্চয়তার মাত্রা কত?



#### বৃদ্ধির সম্ভাবনা

- ব্যবসা কত দ্রুত বৃদ্ধি পেতে পারে?
- ভবিষ্যতে নতুন বাজারে প্রবেশ করার সম্ভাবনা কত?

### সম্পদ

- এই ব্যবসা চালানোর জন্য কী কী সম্পদ প্রয়োজন (মানবিক, আর্থিক, প্রযুক্তিগত)?
- আপনার কাছে সেই সম্পদ আছে কিনা?

### দক্ষতা

- এই ব্যবসা চালানোর জন্য কী কী দক্ষতা প্রয়োজন?
- আপনার কাছে সেই দক্ষতা আছে কিনা?

### ধাপ ৩: ধারণাগুলিকে রেটিং করা

- একটি স্কেল তৈরি করুন (উদাহরণস্বরূপ, ১ থেকে ৫) এবং প্রতিটি মানদণ্ডের জন্য প্রতিটি ধারণাকে রেটিং দিন।
- সর্বোচ্চ স্কোর পাওয়া ধারণাগুলিকে সেরা ধারণা হিসেবে বিবেচনা করুন।



### ধাপ ৪: ধারণাগুলিকে তুলনা করা

- সবচেয়ে ভালো রেটিং পাওয়া ধারণাগুলিকে পাশাপাশি রেখে তাদের মধ্যে তুলনা করুন।
- কোন ধারণাটি আপনার জন্য সবচেয়ে উপযুক্ত এবং কেন, তা নির্ধারণ করুন।

### ধাপ ৫: সিদ্ধান্ত নেওয়া

- সবচেয়ে সম্ভাবনাময় ধারণাটি বাছাই করুন এবং এটি বাস্তবায়নের জন্য পরিকল্পনা তৈরি করুন।



### ধাপ ৬: পর্যালোচনা

- নির্বাচিত ধারণাটি বাস্তবায়নের পরে এর ফলাফল পর্যালোচনা করুন।
- প্রয়োজন হলে পরিকল্পনায় পরিবর্তন আনুন।

## ৩.৪ মূল্যায়ন এবং বাছাই করার জন্য মানদণ্ড

একটি ব্যবসা শুরু করার ক্ষেত্রে অনেক ধারণা মনে হয়। কিন্তু সব ধারণাই সফল হবে এমন নয়। তাই যেসব ধারণা আপনার নির্ধারিত মানদণ্ডের সাথে মেলে না, সেগুলিকে বাদ দেওয়া খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

কেন মানদণ্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয় এমন ধারণাগুলিকে বাদ দিতে হয়?

**সময় বাঁচায়:** সব ধারণা নিয়ে কাজ করার পরিবর্তে, আপনি শুধুমাত্র সম্ভাবনাময় ধারণাগুলিতে মনোযোগ দিতে পারবেন।

**সম্পদ বাঁচায়:** ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা কম থাকা ধারণাগুলিতে বিনিয়োগ করে আপনি সম্পদ নষ্ট হওয়া থেকে বাঁচাতে পারবেন।



**ঝুঁকি কমায়:** মানদণ্ডের সাথে মেলা না খাওয়া ধারণাগুলিতে বিনিয়োগ করলে ব্যবসায় ব্যর্থ হওয়ার ঝুঁকি বেড়ে যায়।

**সফলতার সম্ভাবনা বাড়ায়:** মানদণ্ডের সাথে মেলা খাওয়া ধারণাগুলিতে মনোযোগ দিলে ব্যবসা সফল হওয়ার সম্ভাবনা অনেক বেশি থাকে।

### কোন ধরনের ধারণাগুলিকে বাদ দেওয়া উচিত?

**বাজারের চাহিদা নেই এমন ধারণা:** যদি কেউ আপনার পণ্য বা সেবা কিনতে না চায়, তাহলে ব্যবসা টিকে থাকবে না।

**অনেক বেশি প্রতিযোগিতা থাকা ধারণা:** যদি বাজারে অনেক প্রতিযোগী থাকে, তাহলে আপনার জন্য নিজেকে প্রতিষ্ঠিত করা কঠিন হবে।

**আর্থিকভাবে স্থিতিশীল না হওয়া ধারণা:** যদি আপনার ব্যবসা লাভজনক না হয়, তাহলে ব্যবসা টিকে থাকবে না।

**অনেক বেশি ঝুঁকিপূর্ণ ধারণা:** যদি ব্যবসায় ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা অনেক বেশি হয়, তাহলে আপনার সম্পদ নষ্ট হওয়ার ঝুঁকি থাকে।

### কিভাবে ধারণাগুলিকে বাদ দেওয়া যায়?

**স্কোরিং মডেল:** প্রতিটি ধারণাকে একটি স্কেলে রেটিং করুন এবং সর্বোচ্চ স্কোর পাওয়া ধারণাটি নির্বাচন করুন।

**স্বাগত সভা:** বিভিন্ন ধারণা নিয়ে আলোচনা করুন এবং তাদের সুবিধা এবং অসুবিধাগুলি তালিকাভুক্ত করুন।

**প্রোটোটাইপ:** আপনার ধারণার একটি ছোট সংস্করণ তৈরি করুন এবং এটি বাজারে পরীক্ষা করুন।

**ফোকাস গ্রুপ:** আপনার লক্ষ্য বাজারের মানুষের কাছ থেকে প্রতিক্রিয়া নিন।



### উদাহরণ

ধরুন আপনি একটি নতুন ধরনের স্মার্টফোন অ্যাপ তৈরি করতে চান। কিন্তু বাজারে ইতিমধ্যেই অনেক স্মার্টফোন অ্যাপ রয়েছে এবং আপনার অ্যাপের কোনো অনন্য বৈশিষ্ট্য নেই। এই ক্ষেত্রে, আপনার এই ধারণাটি বাদ দেওয়া উচিত কারণ বাজারে অনেক প্রতিযোগিতা রয়েছে এবং আপনার অ্যাপের কোনো স্পষ্ট সুবিধা নেই।

### উপসংহার

মানদণ্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয় এমন ধারণাগুলিকে বাদ দেওয়া একটি কঠিন কাজ হতে পারে, কিন্তু এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ। এইভাবে আপনি আপনার সময়, সম্পদ এবং শক্তি বাঁচাতে পারবেন এবং ব্যবসা সফল করার সম্ভাবনা বাড়িয়ে তুলতে পারবেন।

### ৩.৫ ব্যবসায়িক ধারণাগুলির সম্ভাব্যতা এবং কার্যকারিতা

একবার আপনি বিভিন্ন ব্যবসায়িক ধারণা চিহ্নিত করে ফেললে, পরবর্তী ধাপ হল সেগুলিকে অগ্রাধিকরণ করা। এই প্রক্রিয়ায়, আপনি বিভিন্ন মানদণ্ডের ভিত্তিতে ধারণাগুলিকে মূল্যায়ন করবেন এবং সবচেয়ে সম্ভাবনাময় এবং কার্যকর ধারণাটি বেছে নেবেন।

#### সম্ভাব্যতা ও কার্যকারিতা কেন গুরুত্বপূর্ণ?

**সম্ভাব্যতা:** একটি ধারণা কতটা সফল হতে পারে তা নির্দেশ করে।

**কার্যকারিতা:** একটি ধারণা কতটা দ্রুত এবং সহজে বাস্তবায়িত করা যায় তা নির্দেশ করে।

#### ধারণাগুলোর অগ্রাধিকরণের জন্য কিছু মানদণ্ড

##### বাজারের চাহিদা

- আপনার পণ্য বা সেবা কিনতে মানুষ আগ্রহী কিনা তা নির্ধারণ করুন।
- বাজারের আকার কত?
- বাজার ক্রমবর্ধমান নাকি ক্ষয়িষ্ণু?



##### প্রতিযোগিতা

- আপনার প্রতিযোগীরা কারা?
- তারা কী করছে?
- আপনি তাদের থেকে কীভাবে আলাদা হবেন?



##### আর্থিক স্থিতিস্থাপকতা

- আপনার ব্যবসা লাভজনক হবে কিনা তা নির্ধারণ করুন।
- আপনার ব্যবসায় কত টাকা বিনিয়োগ করতে হবে?
- আপনি কত সময়ের মধ্যে লাভ করতে পারবেন?

##### ঝুঁকি

- আপনার ব্যবসায় ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা কত?
- আপনি ঝুঁকি নিতে প্রস্তুত কিনা?

## বৃদ্ধির সম্ভাবনা

- আপনার ব্যবসা ভবিষ্যতে কতটা বড় হতে পারে?
- আপনি আপনার ব্যবসাকে নতুন বাজারে প্রসারিত করতে পারবেন কিনা?

POSSIBILITY

## সম্পদ

- আপনার ব্যবসা চালানোর জন্য আপনার কী কী সম্পদ প্রয়োজন?
- আপনার কাছে সেই সম্পদ আছে কিনা?

## দক্ষতা

- আপনার ব্যবসা চালানোর জন্য আপনার কী দক্ষতা প্রয়োজন?
- আপনার কাছে সেই দক্ষতা আছে কিনা?



## বাস্তবায়নের সময়

- ধারণাটি কত দ্রুত বাস্তবায়িত করা যাবে?

প্রাথমিক বিনিয়োগ: ধারণাটি বাস্তবায়নে কত খরচ হবে?

## অগ্রাধিকরণের কৌশল

**স্কোরিং মডেল:** উপরের মানদণ্ডের ভিত্তিতে প্রতিটি ধারণাকে একটি স্কেলে রেটিং করুন এবং সর্বোচ্চ স্কোর পাওয়া ধারণাটি নির্বাচন করুন।

**স্বাগত সভা:** বিভিন্ন ধারণা নিয়ে আলোচনা করুন এবং তাদের সুবিধা এবং অসুবিধাগুলি তালিকাভুক্ত করুন।

**প্রোটোটাইপ:** আপনার ধারণার একটি ছোট সংস্করণ তৈরি করুন এবং এটি বাজারে পরীক্ষা করুন।

**ফোকাস গ্রুপ:** আপনার লক্ষ্য বাজারের মানুষের কাছ থেকে প্রতিক্রিয়া নিন।

## উদাহরণ

ধরুন আপনার দুটি ধারণা আছে:



- একটি নতুন ধরনের কফি শপ খোলা
- একটি অনলাইন শিক্ষা প্ল্যাটফর্ম তৈরি করা

**কফি শপ:** বাজারে চাহিদা আছে, কিন্তু প্রতিযোগিতাও বেশি। আর্থিক বিনিয়োগ কম, কিন্তু বৃদ্ধির সম্ভাবনা সীমিত।

**অনলাইন শিক্ষা প্ল্যাটফর্ম:** বাজার ক্রমবর্ধমান, কিন্তু প্রাথমিক বিনিয়োগ বেশি। বৃদ্ধির সম্ভাবনা অনেক বেশি।

এই দুটি ধারণার মধ্যে, আপনার আর্থিক সামর্থ্য, দক্ষতা এবং ঝুঁকি নেওয়ার ইচ্ছার উপর নির্ভর করে আপনাকে একটি ধারণা বেছে নিতে হবে।

ব্যবসায়িক ধারণাগুলোর অগ্রাধিকরণ একটি জটিল প্রক্রিয়া। আপনাকে বিভিন্ন মানদণ্ড বিবেচনা করতে হবে এবং আপনার ব্যবসায়িক লক্ষ্যের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ ধারণাটি বেছে নিতে হবে।



## সেলফ চেক শিট (Self-Check)-৩: ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে।

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

সংক্ষিপ্ত প্রশ্ন:

১. প্রশ্ন: ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর কীভাবে একত্রিত করা যায়?  
উত্তরঃ
  
২. প্রশ্ন: পণ্য উৎপাদন এবং পরিষেবা ভিত্তিক ব্যবসার মধ্যে পার্থক্য কী?  
উত্তরঃ
  
৩. প্রশ্ন: ব্যবসায়িক ধারণা মূল্যায়নের জন্য কী কী মানদণ্ড ব্যবহার করা হয়?  
উত্তরঃ
  
৪. প্রশ্ন: মানদণ্ডের সাথে মেলা না খাওয়া ধারণাগুলিকে কেন বাদ দিতে হয়?  
উত্তরঃ
  
৫. প্রশ্ন: ব্যবসায়িক ধারণাগুলোর অগ্রাধিকরণ কীভাবে করা হয়?  
উত্তরঃ

## উত্তরপত্র (Answer Key)-৩: ব্যবসা সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারবে।

১. প্রশ্ন: ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর কীভাবে একত্রিত করা যায়?

উত্তর: ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর খুব বড়। এটি একটি ছোট হোম-বেসড ব্যবসা থেকে শুরু করে একটি বহুজাতিক কর্পোরেশন পর্যন্ত বিস্তৃত হতে পারে। ধারণা একত্রিত করার জন্য আপনি নিজের আগ্রহ, দক্ষতা, বাজারের চাহিদা এবং সম্পদের উপর ভিত্তি করতে পারেন। ব্রেইনস্টর্মিং, মাইন্ড ম্যাপিং এবং অনলাইন গবেষণা এই কাজে সাহায্য করতে পারে।

২. প্রশ্ন: পণ্য উৎপাদন এবং পরিষেবা ভিত্তিক ব্যবসার মধ্যে পার্থক্য কী?

উত্তর: পণ্য ভিত্তিক ব্যবসায় কোনো নির্দিষ্ট পণ্য উৎপাদন করে তা বিক্রি করা হয় (যেমন, মোবাইল ফোন)। অন্যদিকে, পরিষেবা ভিত্তিক ব্যবসায় কোনো নির্দিষ্ট কাজ বা সেবা প্রদান করা হয় (যেমন, কনসাল্টিং)। অনেক ব্যবসা উভয়ই করে, যাকে হাইব্রিড ব্যবসা বলে।

৩. প্রশ্ন: ব্যবসায়িক ধারণা মূল্যায়নের জন্য কী কী মানদণ্ড ব্যবহার করা হয়?

উত্তর: ব্যবসায়িক ধারণা মূল্যায়নের জন্য বিভিন্ন মানদণ্ড ব্যবহার করা হয়। যেমন:

বাজারের চাহিদা: আপনার পণ্য বা সেবা কিনতে মানুষ আগ্রহী কিনা।

প্রতিযোগিতা: আপনার প্রতিযোগীরা কারা এবং তারা কী করছে।

আর্থিক স্থিতিস্থাপকতা: আপনার ব্যবসা লাভজনক হবে কিনা।

ঝুঁকি: ব্যবসায় ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা।

বৃদ্ধির সম্ভাবনা: আপনার ব্যবসা ভবিষ্যতে কতটা বড় হতে পারে।

৪. প্রশ্ন: মানদণ্ডের সাথে মেলা না খাওয়া ধারণাগুলিকে কেন বাদ দিতে হয়?

উত্তর: মানদণ্ডের সাথে মেলা না খাওয়া ধারণাগুলিকে বাদ দিতে হয় কারণ এগুলো ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা বেশি। এতে আপনার সময়, অর্থ এবং শক্তি নষ্ট হতে পারে। শুধুমাত্র সম্ভাবনাময় ধারণাগুলিতে মনোযোগ দিলে সফল হওয়ার সম্ভাবনা বাড়ে।

৫. প্রশ্ন: ব্যবসায়িক ধারণাগুলোর অগ্রাধিকরণ কীভাবে করা হয়?

উত্তর:

ব্যবসায়িক ধারণাগুলোর অগ্রাধিকরণ করার জন্য আপনি উপরের উল্লিখিত মানদণ্ডের ভিত্তিতে একটি স্কোরিং সিস্টেম ব্যবহার করতে পারেন। সর্বোচ্চ স্কোর পাওয়া ধারণাগুলিকে প্রথমে বাস্তবায়ন করা উচিত। আপনি স্বাগত সভা, প্রোটোটাইপিং এবং ফোকাস গ্রুপের মতো কৌশলও ব্যবহার করতে পারেন।

**টাস্ক শিট (Task Sheet)-৩.১: পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল  
চিহ্নিত করুন।**

**কাজের ধাপ**

১. বিভিন্ন মাধ্যম থেকে তথ্য সংগ্রহ করে গবেষণা করতে হবে।
২. টেবিল তৈরি করে তথ্য সংগঠিত করুন।
৩. একটি মাইন্ড ম্যাপ তৈরি করে বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেলের মধ্যে সম্পর্ক দেখাতে হবে।
৪. সংগৃহীত তথ্যের ভিত্তিতে বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল বিশ্লেষণ করুন।
৫. গবেষণার ফলাফল একটি প্রতিবেদন, প্রেজেন্টেশন বা পোস্টারের মাধ্যমে উপস্থাপন করুন।

স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৩.১: পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল চিহ্নিত করুন।

প্রয়োজনীয় ইকুইপমেন্টস

ক্রমিক নং	ইকুইপমেন্টস এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১.	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২.	ইন্টারনেট	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৩.	ডাটা বিশ্লেষণ সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৪.	প্রেজেন্টেশন সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-৩.২: ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাই করুন।

### কাজের ধাপ

১. বাজারে চলমান ট্রেন্ড, গ্রাহকের চাহিদা ইত্যাদি বিষয়ে ধারণা সংগ্রহ করে, গবেষণা করুন।
২. ধারণা মূল্যায়নের জন্য বাজারের চাহিদা, ঝুঁকি, বৃদ্ধির সম্ভাবনা ইত্যাদি বিষয় বিবেচনা করে মানদণ্ড নির্ধারণ করুন।
৩. একটি স্কেল তৈরি করুন এবং প্রতিটি মানদণ্ডের জন্য প্রতিটি ধারণাকে রেটিং দিন।
৪. সর্বোচ্চ স্কোর পাওয়া ধারণাগুলিকে সেরা ধারণা হিসেবে বিবেচনা করুন।
৫. সবচেয়ে ভালো রেটিং পাওয়া ধারণাগুলিকে পাশাপাশি রেখে তাদের মধ্যে তুলনা করুন।
৬. কোন ধারণাটি আপনার জন্য সবচেয়ে উপযুক্ত এবং কেন, তা নির্ধারণ করুন।
৭. সবচেয়ে সম্ভাবনাময় ধারণাটি বাছাই করুন এবং এটি বাস্তবায়নের জন্য পরিকল্পনা তৈরি করুন।
৮. নির্বাচিত ধারণাটি বাস্তবায়নের পরে এর ফলাফল পর্যালোচনা করুন।
৯. প্রয়োজন হলে পরিকল্পনায় পরিবর্তন আনতে হবে।

স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৩.২: ব্যবসায়িক খারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাই  
করুন।

প্রয়োজনীয় ইকুইপমেন্টস

ক্রমিক নং	ইকুইপমেন্টস এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১.	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২.	ইন্টারনেট	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৩.	ডাটা বিশ্লেষণ সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

## টাস্ক শিট (Task Sheet)-৩.৩: মানদণ্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয় এমন ধারণাগুলি বাদ দিন।

### কাজের ধাপ

১. প্রতিটি ধারণাকে একটি স্কেলে রেটিং করুন এবং সর্বোচ্চ স্কোর পাওয়া ধারণাটি নির্বাচন করুন।
২. বিভিন্ন ধারণা নিয়ে আলোচনা করুন এবং তাদের সুবিধা এবং অসুবিধাগুলি তালিকাভুক্ত করুন।
৩. ধারণার একটি ছোট সংস্করণ তৈরি করুন এবং এটি বাজারে পরীক্ষা করুন।
৪. লক্ষ্য বাজারের মানুষের কাছ থেকে প্রতিক্রিয়া নিন।
৫. এরপর এমন ধারণাগুলির প্রতিক্রিয়া বিবেচনা করে বাদ দিতে হবে।

স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-৩.৩: মানদণ্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয় এমন  
ধারণাগুলি বাদ দিন।

প্রয়োজনীয় ইকুইপমেন্টস

ক্রমিক নং	ইকুইপমেন্টস এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১.	কাগজ	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২.	কলম	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৩.	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৪.	ইন্টারনেট	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১

**শিখনফল (Learning Outcome)-8: ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে।**

অ্যাসেসমেন্ট মানদণ্ড	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. ব্যবসায় উদ্ভাবন ব্যাখ্যা করা হয়েছে;</li> <li>২. উদ্ভাবনের প্রকারগুলি ব্যাখ্যা করা হয়েছে;</li> <li>৩. উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবাগুলির জন্য ধারণা নির্ধারিত করা হয়েছে;</li> <li>৪. বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায় নির্ধারণ করা হয়েছে।</li> </ol>
শর্ত ও রিসোর্স	<ul style="list-style-type: none"> <li>• প্রকৃত কর্মক্ষেত্র অথবা প্রশিক্ষণ পরিবেশ</li> <li>• সিবিএলএম</li> <li>• হ্যান্ডআউটস</li> <li>• ল্যাপটপ/কম্পিউটার</li> <li>• মাল্টিমিডিয়া প্রজেক্টর</li> <li>• কাগজ, কলম, পেন্সিল, ইরেজার</li> <li>• ইন্টারনেট সুবিধা</li> <li>• হোয়াইট বোর্ড ও মার্কার</li> <li>• অডিও এবং ভিডিও ডিভাইস</li> </ul>
বিষয়বস্তু	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. ব্যবসায় উদ্ভাবন</li> <li>২. উদ্ভাবনের প্রকারগুলি</li> <li>৩. উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবাগুলির ধারণা</li> <li>৪. বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায়</li> </ol>
এক্টিভিটি/টাস্ক/জব	<ol style="list-style-type: none"> <li>১. বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায় নির্ধারণ করা।</li> </ol>
প্রশিক্ষণ পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>• আলোচনা (Discussion)</li> <li>• উপস্থাপন (Presentation)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• নির্দেশিত অনুশীলন (Guided Practice)</li> <li>• স্বতন্ত্র অনুশীলন (Individual Practice)</li> <li>• প্রজেক্ট ওয়ার্ক (Project Work)</li> <li>• সমস্যা সমাধান (Problem Solving)</li> <li>• মাথাখাটানো (Brainstorming)</li> </ul>
অ্যাসেসমেন্ট পদ্ধতি	<ul style="list-style-type: none"> <li>• লিখিত অভীক্ষা (Written Test)</li> <li>• প্রদর্শন (Demonstration)</li> <li>• মৌখিক প্রশ্ন (Oral Questioning)</li> </ul>

**প্রশিক্ষণ কার্যক্রম (Learning Activities)-8: ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে।**

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

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 “ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে” শেখার উপকরণ প্রদান করবেন।
২. ইনফরমেশন শিট পড়তে হবে।	২. ইনফরমেশন শিট ৪: ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে।
৩. সেলফ চেকে প্রদত্ত প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন এবং উত্তরপত্রের সাথে মিলিয়ে নিশ্চিত হতে হবে।	৩. সেলফ-চেক শিট ৪ -এ দেয়া প্রশ্নগুলোর উত্তর প্রদান করুন। উত্তরপত্র ৪ -এর সাথে নিজের উত্তর মিলিয়ে নিশ্চিত করুন।
৪. জব/টাস্ক শিট ও স্পেসিফিকেশন শিট অনুযায়ী জব সম্পাদন করুন।	৪. নিম্নোক্ত জব/টাস্ক শিট অনুযায়ী জব/টাস্ক সম্পাদন করুন। জব শিট- ৪.১: বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায় নির্ধারণ করুন। স্পেসিফিকেশন শিট- ৪.১: বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায় নির্ধারণ করুন।

## ইনফরমেশন শিট (Information Sheet)-8: ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করা।

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

- 8.1 ব্যবসায় উদ্ভাবন
- 8.2 উদ্ভাবনের প্রকারগুলি
- 8.3 উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবাগুলির ধারণা
- 8.4 বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায়

### 8.1 ব্যবসায় উদ্ভাবন

ব্যবসায় উদ্ভাবন হল কোনো ব্যবসাতে নতুন পণ্য, সেবা, প্রক্রিয়া বা ব্যবসায়িক মডেল তৈরি করা যা গ্রাহকের চাহিদা পূরণ করে এবং বাজারে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা প্রদান করে। এটি কেবল নতুন কিছু তৈরি করা নয়, বরং বর্তমান পদ্ধতিগুলিকে আরও ভালোভাবে কাজ করার জন্য পরিবর্তন করাও হতে পারে।



#### ব্যবসায় উদ্ভাবনের উদাহরণ

নতুন পণ্য: স্মার্টফোন, ট্যাবলেট, ইলেকট্রিক গাড়ি

নতুন সেবা: অনলাইন ব্যাঙ্কিং, ক্লাউড কম্পিউটিং, খাদ্য বিতরণ সেবা

নতুন প্রক্রিয়া: জাস্ট-ইন-টাইম উৎপাদন, থ্রিডি প্রিন্টিং

নতুন ব্যবসায়িক মডেল: শেয়ারিং ইকোনমি (Uber, Airbnb), সাবস্ক্রিপশন মডেল (Netflix, Spotify)

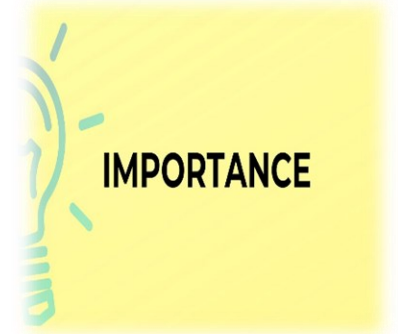
#### ব্যবসায় উদ্ভাবনের গুরুত্ব

বাজারে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা: উদ্ভাবন একটি ব্যবসাকে অন্যদের থেকে আলাদা করে তোলে।

গ্রাহক সন্তুষ্টি: নতুন এবং উন্নত পণ্য ও সেবা গ্রাহকদের আকর্ষণ করে এবং তাদের সন্তুষ্ট রাখে।

বৃদ্ধি: উদ্ভাবন নতুন বাজার খোলে এবং ব্যবসার আয় বাড়াতে সাহায্য করে।

দক্ষতা বৃদ্ধি: নতুন প্রক্রিয়া এবং প্রযুক্তি ব্যবহার করে ব্যবসা আরও দক্ষ হতে পারে।



#### ব্যবসায় উদ্ভাবনের ধরন

পরিবর্তনমূলক উদ্ভাবন: এটি বাজারকে সম্পূর্ণরূপে পরিবর্তন করে। উদাহরণস্বরূপ, স্মার্টফোনের আবিষ্কার।

পরিবর্ধনমূলক উদ্ভাবন: এটি বর্তমান পণ্য বা সেবাকে উন্নত করে। উদাহরণস্বরূপ, একটি নতুন ফিচার যোগ করা।

প্রক্রিয়া উদ্ভাবন: এটি ব্যবসায়িক প্রক্রিয়াগুলিকে আরও দক্ষ এবং কার্যকর করে। উদাহরণস্বরূপ, একটি নতুন উৎপাদন পদ্ধতি।

## ব্যবসায় উদ্ভাবনকে উৎসাহিত করার উপায়

কর্মচারীদের উৎসাহিত করা: নতুন ধারণা আনার জন্য কর্মচারীদের উৎসাহিত করা।

গবেষণা ও উন্নয়নে বিনিয়োগ করা: নতুন পণ্য এবং সেবা তৈরি করার জন্য গবেষণা ও উন্নয়নে বিনিয়োগ করা।

বাজারের প্রবণতা পর্যবেক্ষণ করা: বাজারে কী চলছে তা বুঝতে হবে।

সহযোগিতা: অন্যান্য ব্যবসা, শিক্ষা প্রতিষ্ঠান এবং গবেষণা সংস্থার সাথে সহযোগিতা করা।

## ৪.২ উদ্ভাবনের প্রকারগুলি

উদ্ভাবন শুধুমাত্র একটি শব্দ নয়, এটি একটি প্রক্রিয়া। এটি নতুন ধারণা, পদ্ধতি বা পণ্য তৈরি করার একটি ক্রিয়া। উদ্ভাবনকে বিভিন্নভাবে শ্রেণীবদ্ধ করা যায়। আসুন কিছু প্রধান প্রকারের উদ্ভাবন সম্পর্কে জেনে নিই:

### পরিবর্তনমূলক উদ্ভাবন (Radical Innovation)

এ ধরনের উদ্ভাবন সম্পূর্ণ নতুন বাজার তৈরি করে বা বর্তমান বাজারকে সম্পূর্ণভাবে পরিবর্তন করে দেয়। এটি একটি বিপ্লবী ধারণা যা পুরো শিল্পকেই বদলে দিতে পারে।

উদাহরণ: স্মার্টফোন, ইন্টারনেট, বিমান



### পরিবর্তনমূলক উদ্ভাবন (Incremental Innovation)

এটি বর্তমান পণ্য বা সেবার উপর ছোট ছোট পরিবর্তন এনে নতুন সংস্করণ তৈরি করা। এটি পুরোনো পণ্যকে আরও ভালো করে তোলে।

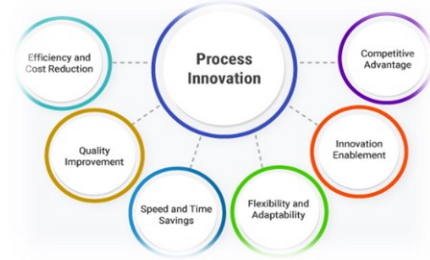
উদাহরণ: নতুন মডেলের মোবাইল ফোন, উন্নত ক্যামেরা, আরও দ্রুত প্রসেসর



### প্রক্রিয়া উদ্ভাবন (Process Innovation)

এটি কোনো কাজ করার নতুন উপায় খুঁজে বের করা। এটি উৎপাদন, বিতরণ বা সেবা প্রদানের পদ্ধতিগুলিকে আরও দক্ষ এবং কার্যকর করে তোলে।

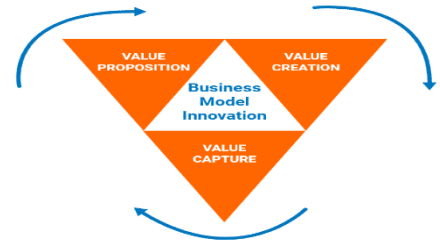
উদাহরণ: জাস্ট-ইন-টাইম উৎপাদন, 3D প্রিন্টিং, রোবটিক্স



### ব্যবসায়িক মডেল উদ্ভাবন (Business Model Innovation)

এটি একটি ব্যবসা কীভাবে চলে তা সম্পর্কে নতুন ধারণা। এটি পণ্য বা সেবা বিক্রয় করার নতুন উপায়, গ্রাহকদের সাথে যোগাযোগ করার নতুন পদ্ধতি বা রাজস্ব আয়ের নতুন উৎস খুঁজে বের করে।

উদাহরণ: শেয়ারিং ইকোনমি (Uber, Airbnb), সাবস্ক্রিপশন মডেল (Netflix, Spotify)



## সামাজিক উদ্ভাবন (Social Innovation)

এটি সামাজিক সমস্যা সমাধানের জন্য নতুন ধারণা বা পদ্ধতি তৈরি করা। এটি লাভের চেয়ে সামাজিক কল্যাণকে প্রাধান্য দেয়।

উদাহরণ: মাইক্রোফাইন্যান্স, স্বাস্থ্যসেবা প্রদানের নতুন পদ্ধতি



### উদ্ভাবনের আরও কিছু শ্রেণিবিন্যাস

- উদ্ভাবনের উৎস: অভ্যন্তরীণ (কোম্পানির নিজস্ব) বা বাহ্যিক (গবেষণা প্রতিষ্ঠান, স্টার্টআপ)
- উদ্ভাবনের পরিসর: ক্ষুদ্র (একটি পণ্য বা সেবা) বা বৃহৎ (পুরো শিল্প)
- উদ্ভাবনের গতি: ধীর বা দ্রুত



## ৪.৩ উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবাগুলির ধারণা

উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবা বলতে এমন কিছু বোঝায় যা নতুন, অনন্য এবং বাজারে এখনও নেই। এটি গ্রাহকদের জন্য নতুন সমাধান বা অভিজ্ঞতা প্রদান করে এবং প্রতিযোগীদের থেকে আলাদা করে।

### কেন উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবা গুরুত্বপূর্ণ?

বাজারে প্রতিযোগিতা: নতুন এবং উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবা বাজারে একটি প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা প্রদান করে।

গ্রাহক সন্তুষ্টি: গ্রাহকেরা নতুন এবং উন্নত পণ্য বা সেবার প্রতি আকৃষ্ট হয়।

বৃদ্ধি: উদ্ভাবন নতুন বাজার খোলে এবং ব্যবসার আয় বাড়াতে সাহায্য করে।

দক্ষতা বৃদ্ধি: নতুন প্রক্রিয়া এবং প্রযুক্তি ব্যবহার করে ব্যবসা আরও দক্ষ হতে পারে।

### উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবার উদাহরণ

স্মার্টফোন: এটি যোগাযোগের ধারণাকে সম্পূর্ণ বদলে দিয়েছে।

ইলেকট্রিক গাড়ি: পরিবেশবান্ধব পরিবহনের একটি নতুন যুগের সূচনা করেছে।

অনলাইন শিক্ষা: শিক্ষার ধারণাকে ডিজিটাল করেছে।

ড্রোন: বিভিন্ন কাজে ব্যবহারের জন্য নতুন সম্ভাবনা খুলেছে।



### উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবা তৈরির ধাপ

সমস্যা চিহ্নিতকরণ: কোন সমস্যা সমাধান করা যাবে, তা খুঁজে বের করুন।

বাজার গবেষণা: বাজারে কী চলছে, গ্রাহকেরা কী চায়, তা জানুন।

ধারণা তৈরি: নতুন এবং উদ্ভাবনী ধারণা তৈরি করুন।

প্রোটোটাইপ তৈরি: ধারণাটি পরীক্ষা করার জন্য একটি প্রোটোটাইপ তৈরি করুন।

**বাজারে পরীক্ষা:** প্রোটোটাইপটি বাজারে পরীক্ষা করে দেখুন।

**উৎপাদন:** যদি ধারণাটি সফল হয়, তবে পণ্যটি বড় পরিসরে উৎপাদন করুন।

**উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবা তৈরির জন্য কিছু টিপস**

**বজ্ঞের বাইরে চিন্তা করুন:** নতুন এবং অনন্য ধারণা তৈরি করার জন্য আপনার সৃজনশীলতা ব্যবহার করুন।

**গ্রাহকদের সাথে কথা বলুন:** গ্রাহকদের চাহিদা বুঝতে তাদের সাথে কথা বলুন।

**প্রতিযোগীদের পর্যবেক্ষণ করুন:** প্রতিযোগীরা কী করছে, তা দেখুন এবং তাদের থেকে শিখুন।

**বিপরীত চিন্তা করুন:** সমস্যার সমাধানের জন্য অন্য কোন উপায় আছে কিনা, তা ভাবুন।

**দলবদ্ধভাবে কাজ করুন:** বিভিন্ন দক্ষতার লোকদের সাথে মিলে কাজ করুন।



## 8.8 বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায়

বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নতির মূল লক্ষ্য হল গ্রাহকের চাহিদা পূরণ করা, বাজারে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা অর্জন করা এবং ব্যবসার দক্ষতা বৃদ্ধি করা। এই প্রক্রিয়াটিতে বিভিন্ন ধাপ এবং পদ্ধতি জড়িত থাকে।

**উন্নতির প্রয়োজনীয়তা নির্ধারণ**

**গ্রাহক ফিডব্যাক:** গ্রাহকরা পণ্য বা সেবা সম্পর্কে কী মনে করেন, তা জানার জন্য তাদের সাথে যোগাযোগ করুন।

**বাজার গবেষণা:** প্রতিযোগীরা কী করছে এবং বাজারে নতুন ট্রেন্ড কী, তা পর্যবেক্ষণ করুন।

**আভ্যন্তরীণ বিশ্লেষণ:** বর্তমান পণ্য বা প্রক্রিয়ার দুর্বলতা এবং শক্তি চিহ্নিত করুন।



**উন্নতির ধরন নির্ধারণ**

**কার্যকারিতা:** পণ্যটি আরও ভালোভাবে কাজ করতে পারে কিনা?

**গুণগত মান:** পণ্যটির গুণগত মান বাড়ানো যাবে কিনা?

**দক্ষতা:** প্রক্রিয়াটিকে আরও দ্রুত এবং কম খরচে করা যাবে কিনা?

**নকশা:** পণ্যটির নকশা আরও আকর্ষণীয় করা যাবে কিনা?

**বৈশিষ্ট্য:** পণ্যে নতুন বৈশিষ্ট্য যোগ করা যাবে কিনা?

**TYPES**

## উন্নতির জন্য ধারণা তৈরি

**ব্রেইনস্টর্মিং:** দলবদ্ধভাবে নতুন ধারণা তৈরি করুন।

**SCAMPER মডেল:** Substitute, Combine, Adapt, Modify, Put to another use, Eliminate, Reverse এই পদ্ধতিটি ব্যবহার করে নতুন ধারণা তৈরি করুন।

**TRIZ:** উদ্ভাবনের জন্য ব্যবহৃত একটি সিস্টেম্যাটিক পদ্ধতি।



## ধারণা মূল্যায়ন

**বাজারের প্রাসঙ্গিকতা:** ধারণাটি বাজারের চাহিদা পূরণ করে কিনা?

**আর্থিক স্থিতিস্থাপকতা:** ধারণাটি বাস্তবায়নে কত খরচ হবে এবং এর ফলে কত লাভ হবে?

**প্রযুক্তিগত সম্ভাব্যতা:** ধারণাটি বাস্তবায়ন করা সম্ভব কিনা?

**ঝুঁকি:** ধারণাটি ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা কত?



## উন্নতি বাস্তবায়ন

- **প্রোটোটাইপ তৈরি:** ধারণাটি পরীক্ষা করার জন্য একটি প্রোটোটাইপ তৈরি করুন।
- **পরীক্ষা:** প্রোটোটাইপটি পরীক্ষা করে দেখুন এবং প্রয়োজনীয় পরিবর্তন করুন।
- **বাজারে চালু করা:** পণ্য বা প্রক্রিয়াটি বাজারে চালু করুন।

## উন্নতি পর্যবেক্ষণ

- **ফলাফল পরিমাপ:** উন্নতির ফলে কী ধরনের পরিবর্তন হয়েছে, তা পরিমাপ করুন।
- **ফিডব্যাক সংগ্রহ:** গ্রাহক এবং কর্মচারীদের কাছ থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ করুন।
- **পরিবর্তন:** প্রয়োজনীয় পরিবর্তন করুন।

## উদাহরণ

ধরুন, একটি মোবাইল ফোন কোম্পানি তাদের ফোনের ব্যাটারি লাইফ উন্নত করতে চায়। তারা গ্রাহকদের কাছ থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ করবে, প্রতিযোগীদের ফোন পরীক্ষা করবে এবং বিভিন্ন ধরনের ব্যাটারি প্রযুক্তি পরীক্ষা করবে। এরপর তারা একটি নতুন ব্যাটারি ডিজাইন করবে এবং তা ফোনে ব্যবহার করে দেখবে।

## বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার পদ্ধতি

### ধাপ ১: বর্তমান অবস্থা বিশ্লেষণ

**পণ্য/প্রক্রিয়া বর্ণনা:** পণ্য বা প্রক্রিয়ার একটি বিস্তারিত বর্ণনা তৈরি করুন। এর কার্যকারিতা, গুণগত মান, ব্যবহারকারী, এবং বাজারে এর অবস্থান সম্পর্কে বিস্তারিতভাবে উল্লেখ করুন।

**সফলতা ও ব্যর্থতার বিশ্লেষণ:** পণ্য বা প্রক্রিয়ার সফলতা ও ব্যর্থতার কারণগুলি খুঁজে বের করুন।

# METHOD

**গ্রাহক ফিডব্যাক:** গ্রাহকদের কাছ থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ করুন। তারা পণ্য বা সেবা সম্পর্কে কী মনে করেন, তা জানার চেষ্টা করুন।

**বাজার গবেষণা:** প্রতিযোগীরা কী করছে এবং বাজারে নতুন ট্রেন্ড কী, তা পর্যবেক্ষণ করুন।

## ধাপ ২: সমস্যা চিহ্নিতকরণ

**দুর্বলতা চিহ্নিতকরণ:** বিশ্লেষণের ভিত্তিতে পণ্য বা প্রক্রিয়ার দুর্বলতাগুলি চিহ্নিত করুন।

**সুযোগ চিহ্নিতকরণ:** উন্নতির জন্য কোন কোন ক্ষেত্রে সুযোগ রয়েছে, তা চিহ্নিত করুন।

**গ্রাহকের চাহিদা:** গ্রাহকরা কী চায় এবং বর্তমান পণ্য বা প্রক্রিয়া সেই চাহিদা পূরণ করছে কিনা, তা মূল্যায়ন করুন।



## ধাপ ৩: উন্নতির জন্য ধারণা তৈরি

**ব্রেনস্টর্মিং:** দলবদ্ধভাবে নতুন ধারণা তৈরি করুন।

**SCAMPER মডেল:** Substitute, Combine, Adapt, Modify, Put to another use, Eliminate, Reverse এই পদ্ধতিটি ব্যবহার করে নতুন ধারণা তৈরি করুন।

**TRIZ:** উদ্ভাবনের জন্য ব্যবহৃত একটি সিস্টেম্যাটিক পদ্ধতি।

## ধাপ ৪: ধারণা মূল্যায়ন

**বাজারের প্রাসঙ্গিকতা:** ধারণাটি বাজারের চাহিদা পূরণ করে কিনা?

**আর্থিক স্থিতিস্থাপকতা:** ধারণাটি বাস্তবায়নে কত খরচ হবে এবং এর ফলে কত লাভ হবে?

**প্রযুক্তিগত সম্ভাব্যতা:** ধারণাটি বাস্তবায়ন করা সম্ভব কিনা?

**ঝুঁকি:** ধারণাটি ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা কত?



## ধাপ ৫: উন্নতি পরিকল্পনা তৈরি

**লক্ষ্য নির্ধারণ:** উন্নতির মাধ্যমে কী অর্জন করা হবে, তা নির্ধারণ করুন।

**কাজের বিভাজন:** উন্নতির জন্য কী কী কাজ করতে হবে, তা নির্ধারণ করুন।

**সময়সূচি:** কাজগুলি কখন শুরু এবং শেষ হবে, তা নির্ধারণ করুন।

**দায়িত্ব বণ্টন:** কে কোন কাজ করবে, তা নির্ধারণ করুন।

**বাজেট:** উন্নতির জন্য কত খরচ হবে, তা নির্ধারণ করুন।

## ধাপ ৬: পর্যবেক্ষণ ও মূল্যায়ন

**পরিবর্তন পরিমাপ:** উন্নতির ফলে কী ধরনের পরিবর্তন হয়েছে, তা পরিমাপ করুন।

**ফিডব্যাক সংগ্রহ:** গ্রাহক এবং কর্মচারীদের কাছ থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ করুন।

**পরিবর্তন:** প্রয়োজনীয় পরিবর্তন করুন।

**সেলফ চেক (Self-Check)-8: ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে।**

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

সংক্ষিপ্ত প্রশ্ন

প্রশ্ন: ব্যবসায় উদ্ভাবন কী?

উত্তর:

প্রশ্ন: উদ্ভাবনের প্রকারভেদ কী কী?

উত্তর:

প্রশ্ন: উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবাগুলির জন্য ধারণা কীভাবে নির্ধারণ করা হয়?

উত্তর:

প্রশ্ন: বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায় কীভাবে নির্ধারণ করা হয়?

উত্তর:

প্রশ্ন: ব্যবসায় উদ্ভাবন কেন গুরুত্বপূর্ণ?

উত্তর:

## উত্তরপত্র (Answer Key)-8: ব্যবসায় উদ্ভাবন এবং উন্নতি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করতে পারবে।

### ১. প্রশ্ন: ব্যবসায় উদ্ভাবন কী?

উত্তর: ব্যবসায় উদ্ভাবন হল কোনো ব্যবসায় নতুন পণ্য, সেবা, প্রক্রিয়া বা ব্যবসায়িক মডেল তৈরি করা যা গ্রাহকের চাহিদা পূরণ করে এবং বাজারে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা প্রদান করে। এটি কেবল নতুন কিছু তৈরি করা নয়, বরং বর্তমান পদ্ধতিগুলিকে আরও ভালোভাবে কাজ করার জন্য পরিবর্তন করাও হতে পারে।

### ২. প্রশ্ন: উদ্ভাবনের প্রকারভেদ কী কী?

উত্তর: উদ্ভাবনের প্রধানত তিনটি প্রকার রয়েছে:

পরিবর্তনমূলক উদ্ভাবন: এটি সম্পূর্ণ নতুন বাজার তৈরি করে বা বর্তমান বাজারকে সম্পূর্ণভাবে পরিবর্তন করে দেয়। (উদাহরণ: স্মার্টফোন)

পরিবর্ধনমূলক উদ্ভাবন: এটি বর্তমান পণ্য বা সেবার উপর ছোট ছোট পরিবর্তন এনে নতুন সংস্করণ তৈরি করা। (উদাহরণ: নতুন মডেলের মোবাইল ফোন)

প্রক্রিয়া উদ্ভাবন: এটি কোনো কাজ করার নতুন উপায় খুঁজে বের করা। (উদাহরণ: জাস্ট-ইন-টাইম উৎপাদন)

### ৩. প্রশ্ন: উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবাগুলির জন্য ধারণা কীভাবে নির্ধারণ করা হয়?

উত্তর: উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবাগুলির জন্য ধারণা নির্ধারণের জন্য বাজার গবেষণা, গ্রাহকের চাহিদা বিশ্লেষণ এবং ব্রেইনস্টর্মিংয়ের মতো কৌশল ব্যবহার করা হয়। বিদ্যমান সমস্যাগুলো চিহ্নিত করে এবং সেগুলোর সমাধান খুঁজে বের করে নতুন ধারণা তৈরি করা হয়।

### ৪. প্রশ্ন: বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায় কীভাবে নির্ধারণ করা হয়?

উত্তর: বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার জন্য প্রথমে বর্তমান অবস্থা বিশ্লেষণ করা হয়। এরপর গ্রাহকের ফিডব্যাক, বাজার গবেষণা এবং আভ্যন্তরীণ বিশ্লেষণের মাধ্যমে উন্নতির ক্ষেত্র নির্ধারণ করা হয়। এরপর নতুন ধারণা তৈরি করা হয় এবং সেগুলো মূল্যায়ন করে বাস্তবায়ন করা হয়।

### ৫. প্রশ্ন: ব্যবসায় উদ্ভাবন কেন গুরুত্বপূর্ণ?

উত্তর: ব্যবসায় উদ্ভাবন গুরুত্বপূর্ণ কারণ এটি:

- বাজারে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা প্রদান করে।
- গ্রাহক সন্তুষ্টি বাড়ায়।
- ব্যবসার বৃদ্ধি ঘটাবে।
- দক্ষতা বৃদ্ধি করে।
- বাজারে নতুন সম্ভাবনা খুলে দেয়।

## জব শিট (Task Sheet)-8.১: বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায় নির্ধারণ করুন।

জবের নাম: বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায়।

### কাজের ধাপ

১. পণ্য বা প্রক্রিয়ার একটি বিস্তারিত বর্ণনা তৈরি করুন। এর কার্যকারিতা, গুণগত মান, ব্যবহারকারী, এবং বাজারে এর অবস্থান সম্পর্কে বিস্তারিতভাবে উল্লেখ করুন।
২. পণ্য বা প্রক্রিয়ার সফলতা ও ব্যর্থতার কারণগুলি খুঁজে বের করুন।
৩. গ্রাহকদের কাছ থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ করুন। তারা পণ্য বা সেবা সম্পর্কে কী মনে করেন, তা জানার চেষ্টা করুন।
৪. প্রতিযোগীরা কী করছে এবং বাজারে নতুন ট্রেন্ড কী, তা পর্যবেক্ষণ করুন।
৫. বিশ্লেষণের ভিত্তিতে পণ্য বা প্রক্রিয়ার দুর্বলতাগুলি চিহ্নিত করুন।
৬. উন্নতির জন্য কোন কোন ক্ষেত্রে সুযোগ রয়েছে, তা চিহ্নিত করুন।
৭. গ্রাহকরা কী চায় এবং বর্তমান পণ্য বা প্রক্রিয়া সেই চাহিদা পূরণ করছে কিনা, তা মূল্যায়ন করুন।
৮. দলবদ্ধভাবে নতুন ধারণা তৈরি করুন।
৯. Substitute, Combine, Adapt, Modify, put to another use, Eliminate, Reverse এই পদ্ধতিটি ব্যবহার করে নতুন ধারণা তৈরি করুন।
১০. ধারণাটি মূল্যায়ন করতে হবে।
১১. উন্নত পরিকল্পনা তৈরি করুন।
১২. উন্নতির ফলে কী ধরনের পরিবর্তন হয়েছে, তা পরিমাপ করুন।
১৩. গ্রাহক এবং কর্মচারীদের কাছ থেকে ফিডব্যাক সংগ্রহ করুন।
১৪. প্রয়োজন হলে পরিবর্তন করুন।

**স্পেসিফিকেশন শিট (Specification Sheet)-8.১: বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায়  
নির্ধারণ করুন।**

জবের নাম: বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায়।

**প্রয়োজনীয় পিপিই সমূহ**

ক্রমিক নং	পিপিই এর নাম	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১.	মাস্ক	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২.	হ্যান্ড গ্লাভস	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	জোড়া	০১

**প্রয়োজনীয় টুলস এবং ইকুইপমেন্টস**

ক্রমিক নং	টুলস এবং ইকুইপমেন্টস	স্পেসিফিকেশন	একক	পরিমাণ
১.	খাতা	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
২.	কলম	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৩.	পেন্সিল	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৪.	ইরেজার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৫.	ক্যালকুলেটর	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৬.	কম্পিউটার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	সংখ্যা	০১
৭.	সফটওয়্যার	স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী	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
আগ্রহ এবং একাগ্রতা চিহ্নিত করা হয়েছে;		
দক্ষতা এবং অভিজ্ঞতা মূল্যায়ন করা হয়েছে;		
উদীয়মান ব্যবসা প্রবণতা এবং প্রযুক্তি চিহ্নিত করা হয়েছে;		
SWOT বিশ্লেষণ করা হয়েছে;		
PESTLE বিশ্লেষণ করা হয়েছে।		
বাজারে সাধারণ/সামাজিক সমস্যা বা বাধাসমূহ চিহ্নিত করা হয়েছে;		
সম্ভাব্য গ্রাহকদের সুনির্দিষ্ট বিষয় এবং অপূর্ণ চাহিদা চিহ্নিত করা হয়েছে;		
সমস্যা বিবেচনা করা হয়েছে যে সমাধান করা প্রয়োজন;		
ব্যবসার ধারণা নির্ধারণ করার জন্য সুযোগগুলি ম্যাপিং করা হয়েছে।		
সম্ভাব্য ব্যবসায়িক ধারণার পরিসর একত্রিত করা হয়েছে;		
পণ্য উৎপাদন থেকে পরিষেবা পর্যন্ত বিভিন্ন ব্যবসায়িক মডেল চিহ্নিত করা হয়েছে;		
ব্যবসায়িক ধারণাগুলি মূল্যায়ন এবং বাছাই করার জন্য মানদণ্ড প্রতিষ্ঠিত করা হয়েছে;		
মানদণ্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ নয় এমন ধারণাগুলিকে বাদ দেয়া হয়েছে;		
ব্যবসায়িক ধারণাগুলোর সম্ভাব্যতা এবং কার্যকারিতার উপর ভিত্তি করে অগ্রাধিকার দেয়া হয়েছে।		
ব্যবসায় উদ্ভাবন ব্যাখ্যা করা হয়েছে;		
উদ্ভাবনের প্রকারগুলি ব্যাখ্যা করা হয়েছে;		
উদ্ভাবনী পণ্য বা পরিষেবাগুলির জন্য ধারণা নির্ধারিত করা হয়েছে;		
বিদ্যমান পণ্য বা প্রক্রিয়া উন্নত করার উপায় 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)

‘ব্যবসার খারনা ডেভেলপ করণ’ (অকুপেশন: এনট্রোপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্টে 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 জুন মাসে প্রণয়ন করা হয়েছে।

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

## রেফারেন্স

1. Marketing Management by Philip Kotler (15<sup>th</sup> edition)
2. <https://libguides.libraries.wsu.edu/c.php?g=294263&p=4358409#:~:text=A%20PESTEL%20analysis%20is%20used,regulation%20and%20de%2Dregulation%20trends.>
3. <https://www.studysmarter.co.uk/explanations/business-studies/corporate-finance/investment-opportunities/>
4. <https://www.parthokko.com.bd/difference-between/capital-and-investment/>
5. [http://smef.portal.gov.bd/sites/default/files/files/smef.portal.gov.bd/forms/332828d2\\_847b\\_4e85\\_af65\\_3ea9653587a9/Editable\\_SME\\_Business\\_Plan\\_Template\\_Bangla.pdf](http://smef.portal.gov.bd/sites/default/files/files/smef.portal.gov.bd/forms/332828d2_847b_4e85_af65_3ea9653587a9/Editable_SME_Business_Plan_Template_Bangla.pdf)
6. <https://www.parthokko.com.bd/difference-between/voucher-and-bill/>
7. [https://www.ebookbou.edu.bd/Books/Text/OS/SSC/ssc\\_1663/Unit-04.pdf](https://www.ebookbou.edu.bd/Books/Text/OS/SSC/ssc_1663/Unit-04.pdf)
8. Start Your Business-ILO-SIYB
9. সাধারণ ব্যবসা ব্যবস্থাপনা প্রশিক্ষণ মডিউল- রেইজ-পিকেএসএফ
10. উদ্যোক্তা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ সহায়িকা-(BWCCI)
11. উদ্যোক্তা উন্নয়ন প্রশিক্ষণ ম্যানুয়াল (BTEB)