

निर्यातकोलागी लघु, साना तथा मझौला
उद्योगलाई आवश्यक तैयारी

राजन शर्मा

Mobile no: 9851020211

e-mail : rssharma760@gmail.com

उद्देश्य

- गुणस्तरीय वस्तु उत्पादन कसरी गर्ने Quality product/service
- निर्यातकोलागी तैयारी कसरी गर्ने Readiness for export

शुरुवात कहाँबाट गर्ने(Where to begin ?)

- तपाईंले कस्ता किसिमका उत्पादनहरू वा सेवाहरू मनपराउनु हुन्छ, **Your liking**
- उपभोग गर्नुहुन्छ, वा कस्ता किसिमका उत्पादनहरू वा सेवाहरूबाट लाभवान्वित भएको लाग्दछ ? (how do you benefit)
- तपाईंले उत्पादन गर्न लाग्नु भएको वस्तुलाई तपाईंले कतिको रुचाउनु हुन्छ? (liking)
- के तपाईं त्यस वस्तुलाई किनेर आफैँले प्रयोग गर्नुहोला? (can you use the product or service)
- के तपाईं त्यस वस्तुलाई आफ्नो आमा, मिल्ने साथी वा छिमेकीलाई बेच्न सक्नुहुन्छ? (Can you sell to your near and dear ones)
- के तपाईं आफुलाई आउँदो ५ देखि १० वर्षको लागि त्यही वस्तुको व्यवसाय गरिरहेको देख्न सक्नुहुन्छ? (how long do you want that to be durable)
- के त्यही वस्तुलाई नै बजारमा लेराउन चाहानुहुन्छ? (do you want to market the product)

अब ग्राहकको दृष्टिकोणबाट विश्लेषण गर्नुहोस् (Customers viewpoints)

- तपाईंको उत्पादनले ग्राहकहरूलाई तसतो के दिनसक्छ जुन बजारमा अरु उत्पादनले दिन सकेका छैनन्? (Benefits in comparison to similar product or service in the market)
- तपाईंको उत्पादनले ग्राहकहरूको काम अथवा जीवन कसरी सहज बनाउने छ? (how does your product or service help the clients)
- तपाईंले कस्ता खालका ग्राहकहरूलाई आफ्नो उत्पादन बेच्ने योजना बनाउनु भएको छ? (Your target clients)

उत्पादनको बारेमा ध्यान दिनपर्ने कुराहरू Production issues

- के तपाईंले तोकेको मुल्यमा त्यस उत्पादनको वास्तविक माँग छ?(
is your price based on economy of your clients)
- के तपाईंले त्यस उत्पादनलाई बेचेर नाफा कमाउन सक्नुहुन्छ?(Can
you make profit from that product or service?)

अभै गहिराईमा बुभ्नुहोस् (Deeper understandings)

- तपाईंको उत्पादनले ग्राहकलाई के नयाँ दिन्छ, भन्ने बताउनु होस् (Tell your clients what is new and unique in your products/service)
- कसलाई बिक्री गरिने छ? तपाईंको आदर्श ग्राहकको हुन सक्छन् वर्णन गर्नुहोस् (Describe your client your unique clients)
- नाफा कमाउनको लागि तपाईंले कति मूल्य तोक्न पर्नेछ? (what price should you fix for selling)
- तपाईंको उत्पादन कस्ले बेच्ने हो? (Who will sell)
- उत्पादन कसरी बेच्ने योजना छ? How will you sell (PLANNING)
- उत्पादन गर्न कुन विधि प्रयोग गर्नुहुन्छ? (Techniques of production.)
- त्यसको लागि लगानी कहाँबाट जुटाउन हुन्छ? How is the money being arranged.
- कसरी उत्पादनलाई ग्राहककोमा कसरी डेलिभर गर्ने योजना छ? (Distribution and delivery system)
- बिक्री पछिको सेवा प्रदान गर्ने बारे के योजना बनाउनु भएको छ? (After sales service planning)

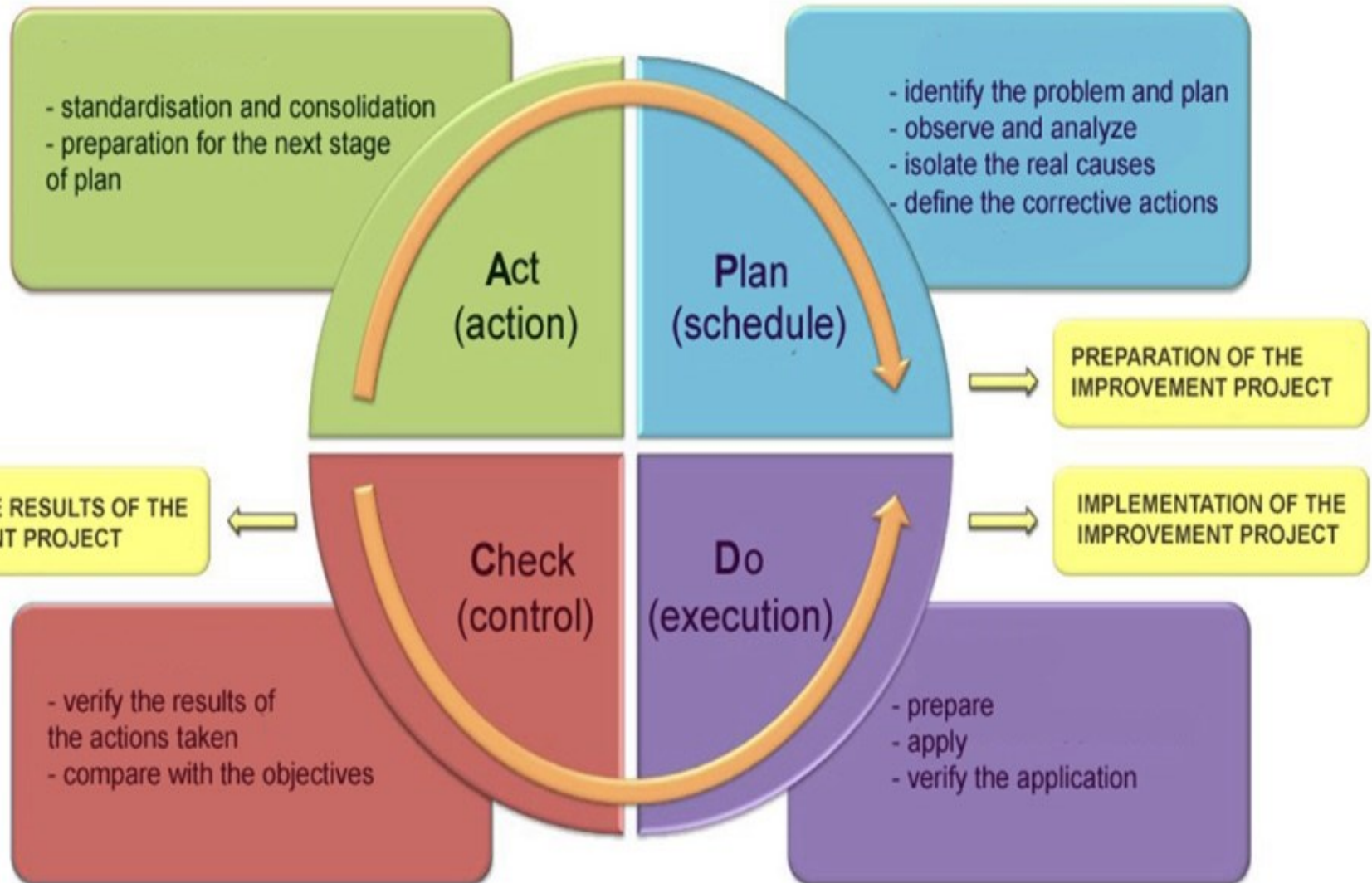
थप...

- आजको बजारमा तपाईंले बेच्ने उत्पादनको वास्तविक आवश्यकता छ? (Is your product in demand in today's market scenario?)
- के तपाईंको नयाँ उत्पादन वा सेवा हाल उपलब्ध कुनै पनि भन्दा राम्रो छ? (is your product better than your competitors?)
- तपाईंको उत्पादन तपाईंको प्रतिस्पर्धीको भन्दा के तिन कारणले उत्कृष्ट छ? (How is your product better than your competitors?)
- के तपाईंको उत्पादन बजारमा उपलब्ध त्यस्तै अरु वस्तु भन्दा कम मूल्य पर्छ वा गुणस्तरीय छ? (Is your product's price and quality better ?)
- के तपाईंलाई लाग्छ कि तपाईं उत्पादनको बजारमा उत्कृष्ट उत्पादक बन्न सक्नुहुनेछ? (Do you feel you are a better producer in comparison to similar products in the market? How perfect are you?)

गुणस्तरबारे चेतना Quality consciousness

- भविष्यमा पनि ग्राहकहरुले तपाईंको उत्पादननै खरीद गराउन वस्तुको गुणस्तर कायम राख्न महत्वपूर्ण हुन्छ (keeping up the quality each time you produce is very important)
- गुणस्तरीय उत्पादन दीर्घकालीन नाफाको हिसाबले निकै महत्त्वपूर्ण हुन्छ (Quality is important for continues profit)
- गुणस्तरीय उत्पादनहरुले हामीलाई आफ्नो उत्पादनलाई राम्रो मूल्यमा बेच्न मद्दत गर्दछ (Quality products always gives good price)
- उद्यमीका लागी महत्त्वपूर्ण सुझावहरू
 - उत्पादनको गुणस्तर र मूल्य सुधार (Quality and price)
 - उत्पादनहरुलाई आकर्षक बनाउने (Attractive look)
 - उत्पादनको मार्केटिंग अभियान प्रभावकारी बनाउने (Effective marketing strategy)
 - उत्पादन को आधारभुत आकर्षणलाई अभै सुधार गर्ने (Innovation)

Plan Do Check Act



थप आवश्यक मुद्दाहरू (Additional issues)

- कानूनी मामिलाहरू Legal matters
- समय
- लागत
- प्रक्रिया
- कागजात
- टेक्नोलोजी वा श्रम Technology
- मार्केटिंग
- गुडविल
- विक्रि प्रविधी
- संसाधनहरूको सबैभन्दा प्रभावकारी उपयोग (जग्गा र पैसा र श्रम र मेसिन)
- यातायात आदि

Additional issues

Legal matters

Time

Costing

Procedure

Documents

Technology VS labor

Marketing

Goodwill's

Selling techniques

Most effective utilization of resources

(Land / money / labor / machine)

Transportation and logistics

अन्तमा Last points to consider

- कुनै उत्पादन सफल बनाउनका लागि ध्यान दिनपर्ने कुराहरु
 - उपयुक्त उत्पादन
 - उपयुक्त समयमा
 - उपयुक्त ग्राहकलाई
 - उपयुक्त बजारमा
 - उपयुक्त कम्पनीले उत्पादन गरेर
 - उपयुक्त मानिसहरूलाई बेच्नुपर्दछ।

तपाईंले निर्णय गर्नु पर्ने कुरा जम्मा के हो ...

के यो उत्पादन तपाईंको लागि उपयुक्त छ?

For a product or service to succeed, it must be the

1. **Right product**
2. being sold at the **right time,**
3. to the **right customer,**
4. in the **right market.**
5. It must be produced and sold by the **right company,**
6. to the **right people.**

What you have to decide is this...

Is this product right for you?

धन्यवाद