

રોજગારી કુશળતા

EMPLOYABILITY SKILLS

NSQF

વિદ્યાર્થી વર્કબુક

Student Workbook 2

Year 1 / 120 hrs

As per Revised Syllabus July-2022



Directorate General of Training

ડાયરેક્ટોરેટ જનરલ ઓફ ટ્રેનિંગ
કૌશલ્ય વિકાસ અને ઉદ્યોગ સાહસિકતા મંત્રાલય
ભારત સરકાર



નેશનલ ઈન્સ્ટ્રક્શનલ
મીડિયા ઈન્સ્ટિટ્યુટ, ચેન્નઈ

પોસ્ટ બોક્સ નં. 3142, સીટીઆઈ કેમ્પસ, ગિન્ડી, ચેન્નઈ - 600 032

રોજગારી કુશળતા

EMPLOYABILITY SKILLS (NSQF) - Year 1

(As per Revised syllabus July 2022 under CTS)

દ્વારા વિકસિત અને પ્રકાશિત :



નેશનલ ઇન્સ્ટ્રક્શનલ મીડિયા ઇન્સ્ટિટ્યૂટ,
પોસ્ટ બોક્સ નં. ૩૧૪૨ ગિન્ડી, ચેન્નાઈ - ૬૦૦ ૦૩૨ ભારત
ઈમેલ : chennai-nimi@nic.in
વેબસાઈટ : www.nimi.gov.in

કોપીરાઈટ © ૨૦૨૩ નેશનલ ઇન્સ્ટ્રક્શનલ મીડિયા ઇન્સ્ટિટ્યૂટ, ચેન્નાઈ

પ્રથમ આવૃત્તિ : જુલાઈ, ૨૦૨૩

નકલો:

રૂ. /-

બધા હકો અમારી પાસે રાખેલા છે.

આ પ્રકાશનના કોઈપણ ભાગને નેશનલ ઇન્સ્ટ્રક્શનલ મીડિયા ઇન્સ્ટિટ્યૂટ, ચેન્નાઈની લેખિતમાં પરવાનગી વિના કોઈપણ સ્વરૂપમાં અથવા કોઈપણ માધ્યમથી, ફોટોકોપી, રેકોર્ડિંગ અથવા કોઈપણ માહિતી સંગ્રહ અને પુનઃપ્રાપ્તિ પ્રણાલી સહિત ઇલેક્ટ્રોનિક અથવા મિકેનિકલ દ્વારા પુનઃઉત્પાદિત અથવા પ્રસારિત કરી શકાશે નહીં.

વિદ્યાર્થી વર્કબુક અનુક્રમણિકા

એકનોલેજમેન્ટ	iv
સ્વાગત પાનું	vi
સમાવિષ્ટ અનુક્રમણિકા	vii
આ વિદ્યાર્થી કાર્યપુસ્તિકાનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરવો	ix
તમારે રોજગારક્ષમતાના કૌશલ્યોની શી જરૂર છે?	xi
21મી સદીના શીખનારને ખૂબ ખૂબ શુભકામનાઓ	xii



એકનોલેજમેન્ટ

અમે આ અભ્યાસક્રમના સર્જનને આગળ ધપાવવા, કાર્યપુસ્તકો માટે સામગ્રીની કલ્પના અને વિકાસ કરવા, મૂલ્યાંકન માળખાનું નિર્માણ કરવા અને તમામ ફાળો આપનારાઓ સાથે સમીક્ષા પ્રક્રિયાઓની રચના કરવા માટે ક્વેસ્ટ એલાયન્સના અભ્યાસક્રમ અને શીખવાના અનુભવડિઝાઇન ટીમો અને સલાહકારોના આભારી છીએ.

અભ્યાસક્રમનું માળખું, સમીક્ષા અને સંકલન પ્રક્રિયા તથા એમએસડીઈ દ્વારા સંચાલિત કૌશલ્ય કાર્યક્રમો માટે વિવિધ ટૂંકા ગાળાના તાલીમ અભ્યાસક્રમોમાં અભ્યાસક્રમને અપનાવવામાં અભ્યાસક્રમને અપનાવવા માટે ટેકો સહિત સમગ્ર પ્રક્રિયામાં તેમના અમુલ્ય પ્રદાન બદલ અમે નેશનલ સ્કિલ્સ ડેવલપમેન્ટ કોર્પોરેશન (એનએસડીસી) ની ટીમનો આભાર માનીએ છીએ.

અભ્યાસક્રમમાં તેમની ભાગીદારી અને સમર્થન માટે અને આ નવા રોજગાર કૌશલ્ય અભ્યાસ ક્રમ માટે વિસ્તૃત મૂલ્યાંકનના અમલ માટે અમે ડિરેક્ટોરેટ જનરલ ઓફ ટ્રેનિંગના આભારી છીએ.

અમે આકારણી માળખા અને સામગ્રીની સમીક્ષા કરવા માટે નેશનલ ઇન્સ્ટ્રક્શનલ મીડિયા ઇન્સ્ટિટ્યૂટ (NIMI) દ્વારા પ્રદાન કરવામાં આવેલા સાથ સહકારની પ્રશંસા કરીએ છીએ. અભ્યાસક્રમમાં ઉદ્યોગસાહસિકતા મોડ્યુલની સમીક્ષા કરવા બદલ અમે નેશનલ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ફોર એન્ટરપ્રિન્યોરશિપ એન્ડ સ્મોલ બિઝનેસ ડેવલપમેન્ટ (એનઆઈએસબીયુડી)નો પણ આભાર માનીએ છીએ.

અમે કન્ટેન્ટ સમીક્ષા પ્રક્રિયાને ટેકો આપવા માટે ટાટા ફગલના સમર્થનની કદર કરીએ છીએ તેમજ પુસ્તકોના અભિગમ અને સરળતાને માન્ય કરવા માટે વપરાશકર્તા પરીક્ષણને ટેકો આપીએ છીએ.

અમે ભારત સરકારના કૌશલ્ય વિકાસ અને ઉદ્યોગસાહસિકતા મંત્રાલય (એમએસડીઈ)ના માનનીય સચિવનો આભાર વ્યક્ત કરવા માંગીએ છીએ, જેમણે દેશમાં યુવા વિદ્યાર્થીઓને ટેકો આપવા માટે રોજગાર કૌશલ્ય અભ્યાસક્રમમાં સુધારો કરવા માટે તેમના વિઝન અને નેતૃત્વ માટે આભાર વ્યક્ત કરીએ છીએ.

આ નવો રોજગાર કૌશલ્ય અભ્યાસક્રમ ફ્યુચર રાઈટ સ્કિલ્સ નેટવર્કની સહાયથી બનાવવામાં આવ્યો છે.

એક્સેન્ચર, સિસ્કો, જે.પી. મોર્ગન અને ક્વેસ્ટ એલાયન્સ દ્વારા સંચાલિત.

સામગ્રીવિકાસલીડ્સ

- સુખિતાશ્રીધરા, ક્વેસ્ટ એલાયન્સ
- અંકિતાધ્યાની, ક્વેસ્ટ એલાયન્સ
- બિંદિયાબલ્લાલસમુદ્રવિશ્વનાથ, ક્વેસ્ટ એલાયન્સ
- સુલાબકુમાર, ક્વેસ્ટ એલાયન્સ

કન્ટેન્ટક્રિએશન એન્ડ ડેવલપમેન્ટ ટીમ

- જાહવીનત્રાપાનેની, ક્વેસ્ટ એલાયન્સ
- અઝમતમિન્હાઝ, ક્વેસ્ટ એલાયન્સ
- નંદિતામેનન, કન્સલ્ટન્ટ (ક્યુએ)
- રંજીથ કુમાર, કન્સલ્ટન્ટ (ક્યુએ)
- શિવાની શર્મા, કન્સલ્ટન્ટ (ક્યુએ)
- ઓક્સોહબ, ક્યુએકન્સલ્ટન્ટ (ક્યુએ)

સંપાદકીય / સમીક્ષા / આકારણી

- નીના ભાથેના, કન્સલ્ટન્ટ (ક્યુએ)
- લેનિન જોએલ, ક્વેસ્ટ એલાયન્સ
- પ્રાંજલ મિશ્રા, ક્વેસ્ટ એલાયન્સ
- અલ્કિયાઅનિતા એ, ક્વેસ્ટ એલાયન્સ

- રુબીની રઘુનાથન, ક્વેસ્ટ એલાયન્સ
- પ્રાચી સિંહબૈસ, ક્વેસ્ટએલાયન્સ
- નિહારિકા ભાયાના ખત્રી, રાષ્ટ્રીય કૌશલ્ય વિકાસ નિગમ (એન.એસ.ડી.સી.)
- એલિઆબેથ ડેવિડ, નેશનલ સ્કિલ ડેવલપમેન્ટ કોર્પોરેશન (એનએસડીસી)
- લોકપાલ, રાષ્ટ્રીય કૌશલ્ય વિકાસ નિગમ (NSDC)

વર્કબુકડિઝાઇન / કવરડિઝાઇન / ચિત્રો

- લેડીફિંગર્સ કંપની, કન્સલ્ટન્ટ (ક્યુએ)
- વિનય કિરણ એમએસ, કન્સલ્ટન્ટ (ક્યુએ)
- મોહમ્મદ સજ્જાદ, ક્વેસ્ટ એલાયન્સ

વપરાશકર્તા પરીક્ષણ ટીમ

- પ્રિયંકાડિસોઝા, ટાટાસ્ટ્રગલ
- લલિત શર્મા, ટાટા સ્ટ્રગલ
- જયા વર્મા, કન્સલ્ટન્ટ (ક્યુએ)

વિભાવના, અભ્યાસક્રમ અને મૂલ્યાંકન ફ્રેમવર્ક અને એકીકરણ

- પ્રીતિ અરોરા, નેશનલ સ્કિલ ડેવલપમેન્ટ કોર્પોરેશન (એનએસડીસી)
- આર.પી.દીંગરા, નેશનલ સ્કીલ ડેવલપમેન્ટ કોર્પોરેશન (એન.એસ.ડી.સી.)
- ડો. જયાપ્રસન્ન, ડિરેક્ટોરેટ જનરલ ઓફ ટ્રેનિંગ (ડીજીટી)
- ભારતી સાવની, ડિરેક્ટોરેટ જનરલ ઓફ ટ્રેનિંગ (ડીજીટી)
- ડો. પૂનમ સિંહા, નેશનલ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ફોર એન્ટરપ્રિન્યોરશિપ એન્ડ સ્મોલ બિઝનેસ ડેવલપમેન્ટ (એનઆઈએસબીયુડી)
- કોટ્રેશએચબી, ક્વેસ્ટએલાયન્સ
- નિકિતાબેંગાણી, ક્વેસ્ટએલાયન્સ
- સેન્થિલ કુમાર, ક્વેસ્ટ એલાયન્સ
- એન નાથ, નેશનલ ઇન્સ્ટ્રક્શનલ મીડિયા ઇન્સ્ટિટ્યૂટ (NIMI)

ટેકેદારો

- ભવિષ્યનું રાઈટ સ્કેલ્સ નેટવર્ક - એક્સેન્ટર | સિસ્કો | જે.પી.મોર્ગન| ક્વેસ્ટ એલાયન્સ

પ્રતિસાદ માટે વિનંતી



તમને આ સ્ટુડન્ટ વર્કબુક કેવી ગમશે? તેને વાંચવાનો તમારો અનુભવ કેવો હતો? આપણે આ સ્ટુડન્ટ વર્કબુકને કેવી રીતે સુધારી શકીએ?

તમારા મંતવ્યો અને અભિપ્રાયો અમારા માટે ખૂબ જ મહત્વપૂર્ણ છે. કૃપા કરીને તમારો મૂલ્યવાન પ્રતિસાદ શેર કરો.

કૃપા કરીને આના પર લખો: esfeedback@nimi.co.in

સ્વાગત પાનું

પ્રિય લર્નર,

રોજગાર કુશળતા વિદ્યાર્થીઓ વર્કબુકમાં આપનું સ્વાગત છે. આ વર્કબુક તમને સમજવામાં મદદરૂપ થાય તે રીતે તૈયાર કરવામાં આવી છે:

1. રોજગારક્ષમતા કૌશલ્ય શું છે?
2. રોજગારક્ષમતા કૌશલ્ય કેવી રીતે શીખવું.
3. કાર્યની દુનિયામાં શ્રેષ્ઠતા મેળવવા માટે આ કુશળતાનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરવો.

આ પુસ્તકમાં, તમે ઘણા નવા અને રસપ્રદ વિષયો શીખશો જે તમને રોજગાર માટે તૈયાર થવામાં મદદ કરશે. તમે તમારી કારકિર્દીનો માર્ગ વિકસાવવા માટે જ્ઞાન અને કુશળતાનું નિર્માણ કરશો. ઉદાહરણો અને પ્રવૃત્તિઓ સાથે, વિભાવનાઓને સરળ ભાષામાં સમજાવવામાં આવી છે.

તમારા વિચારો અને વિચારોને વહેંચવા માટે આ વર્કબુકનો ઉપયોગ માર્ગદર્શિકા અને પ્રતિબિંબ જર્નલ તરીકે કરો. યાદ રાખો, આ પુસ્તક તમને સ્વ-શીખનાર બનવામાં અને તમારી કારકિર્દી માટે તમને તૈયાર કરવામાં મદદરૂપ થઈ શકે છે!

ઓલ ધ બેસ્ટ.

હેપ્પી લર્નિંગ!

કેમ છો! શુભ સવાર.



કેમ છો! તમે કેમ છો?



સમાવિષ્ટ અનુક્રમણિકા

	(વિવિધતા અને સમાવેશ)	No. of Hours	Page No.
MODULE 7 IN	7.1 લિંગ સ્ટીરિયોટાઇપ્સ	6 Hrs	1 - 25
	7.2 લિંગ આધારિત ભેદભાવને સમજવું		
	7.3 જાતીય સમાનતા		
	7.4 કાર્યસ્થળમાં વિવિધતા		
	7.5 કાર્યસ્થળમાં સમાવેશ		
	7.6 કાર્યસ્થળમાં જાતીય સતામણીનું નિવારણ [POSH]		
	MODULE 8 FL		
8.2 બેંકિંગની મૂળભૂત બાબતો			
8.3 ઓનલાઇન બેંકિંગ અને ડિજિટલ વ્યવહારો			
8.4 મોબાઇલ બેંકિંગ એપ્લિકેશન્સ			
8.5 ઓનલાઇન ચૂકવણીઓ			
8.6 પગાર			
8.7 સંગ્રહો			
8.8 લોન અને વીમો			
8.9 કાનૂની સાક્ષરતા			
MODULE 9 ENT	(સાહસિકતા)	14 Hrs	60 - 113
	9.1 ઉદ્યોગ સાહસિકતાનો પરિચય		
	9.2 ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા		
	9.3 સ્વરોજગારી અને ઉદ્યોગસાહસિકતા વચ્ચેનો તફાવત		
	9.4 માર્કેટ સ્કેન : બજારની શોધખોળ		
	9.5 ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને સમજવી		
	9.6 વ્યવસાયનો પ્રકાર પસંદ કરવો : ઉત્પાદન અથવા સેવા		
	9.7 મારો અંતિમ વ્યાપારી વિચાર		
	9.8 મારો બિઝનેસ પ્લાન બનાવવો		
	9.9 મારા વ્યવસાય માટે પિચિંગ		
	9.10 કોઈપણ વ્યાપાર માટે આવશ્યક મૂળભૂત કાનૂની કાર્યો		
	9.11 21મી સદીમાં માર્કેટિંગ		
	9.12 વ્યવસાય માટે એકાઉન્ટિંગ		
	9.13 તમારા વ્યવસાય માટે ભંડોળ		
9.14 વ્યાપારની વાર્તાઓ: સફળતાઓ અને નિષ્ફળતાઓ માંથી શીખવું			

(કારકિર્દી વિકાસ અને ધ્યેય-સેટિંગ)

- 10.1 કાર્યની દુનિયાનો પરિચય
- 10.2 મારી રુચિઓ અને ક્ષમતાઓ
- 10.3 મારી કારકિર્દીનો માર્ગ બનાવવો
- 10.4 જોબ માર્કેટ રિસર્ચ
- 10.5 તમારી કારકિર્દી માટે ધ્યેય નિર્ધારણ

No. of Hours

5 Hrs

Page No.

114 - 134

(ગ્રાહક સેવા)

- 11.1 ગ્રાહક સેવા અને સંબંધનું નિર્માણ
- 11.2 ગ્રાહકોના પ્રકારો
- 11.3 ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને ઓળખવા માટે પ્રોબિંગ
- 11.4 સરળતકનીકો ગ્રાહકો સાથે વાતચીત કરવા માટે
- 11.5 વેચાણ અને ગ્રાહક પ્રતિસાદ બંધ કરી રહ્યા છીએ

No. of Hours

5 Hrs

Page No.

135 - 149

(એપ્રેન્ટિસશીપ અને નોકરીઓ માટે તૈયાર થવું)

- 12.1 હકારાત્મક કાર્ય વાતાવરણ
- 12.2 વ્યક્તિગત માવજત અને સ્વચ્છતા
- 12.3 કાર્યસ્થળે તણાવનું સંચાલન કરવું
- 12.4 મારો રેઝ્યૂમ બનાવો
- 12.5 ઇન્ટરવ્યૂ માટે તૈયારી કરી રહ્યા છીએ
- 12.6 ડિકોડિંગ ઇન્ટરવ્યૂ 12.8 વેચા
- 12.7 મોક ઇન્ટરવ્યૂ
- 12.8 વ્યાવસાયિક કનેટવર્કિંગ
- 12.9 અસ્વીકાર અને નિષ્ફળતાને નિયંત્રિત કરી રહ્યા છે
- 12.10 ઉદ્યોગ મુલાકાત : 1
- 12.11 ઉદ્યોગ મુલાકાત : 2
- 12.12 ઉદ્યોગની મુલાકાત પછી પ્રતિબિંબ
- 12.13 ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થી અથવા એચઆર દ્વારા અતિથિ પ્રવચન
- 12.14 પ્લેટફોર્મ-આધારિત નોકરીઓનો પરિચય
- 12.15 ઓનલાઈન પોર્ટલ દ્વારા નોકરી માટે અરજી કરવી
- 12.16 એપ્રેન્ટિસશીપ માટે નોંધણી કરી રહ્યા છીએ

No. of Hours

19 Hrs

Page No.

150 - 192

આ વિદ્યાર્થી વર્કબુકનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરવો



“જો ચાર બાબતોનું અનુસરણ કરવામાં આવે - મહાન ધ્યેય હોવું, જ્ઞાન પ્રાપ્ત કરવું, સખત મહેનત કરવી અને ખંત - તો પછી કંઈપણ પ્રાપ્ત કરી શકાય છે.”

- એ.પી.જે.અબ્દુલ કલામ

પ્રિય લર્નર,

આ વર્કબુક તમને ધ્યાનમાં રાખીને બનાવવામાં આવી છે. તે તમારા જીવન અને કારકિર્દીમાં સફળતા પ્રાપ્ત કરવા માટે જરૂરી દરેક વસ્તુમાં તમને ટેકો આપવાનું લક્ષ્ય રાખે છે.

આપુસ્તકતમનેમદદકરશે:

1. નવી કુશળતાઓ શીખો
 - નવી વિભાવનાઓથી વાકેફ થાઓ
 - 21મી સદીનું કૌશલ્ય વિકસાવવું
 - કારકિર્દીની માનસિકતા શોધો
2. તમારા ભણતર પર ચિંતન કરો
 - તમારા અનુભવો લખીને
 - પ્રવૃત્તિઓ દ્વારા
 - તમારા સાથીદારો સાથે શીખીને
3. તમારા ભણતરને શેર કરો
 - તમારા ટ્રેનર સાથે ચર્ચા કરો
 - તમારા પરિવાર અને સાથીદારો સાથે ઊંડાણપૂર્વક શીખવાનું અન્વેષણ કરો
 - ઓનલાઇન પ્લેટફોર્મ મારફતે તમારા શિક્ષણને શેર કરો

વધુ સારી રીતે શીખવા માટેનાં કેટલાંક સૂચનો અહીં આપ્યાં છે:

1. દરેક પાઠમાં તમારા માટે વિચારવા અને લખવાની જગ્યા હોય છે. સરળ અંગ્રેજી અથવા તમે જે પણ ભાષા સાથે આરામદાયક છો તેનો ઉપયોગ કરીને તમારા પોતાના શબ્દોમાં લખો.
2. દરેક પાઠમાં રંગબેરંગી છબીઓ અને ચિત્રોનો સમાવેશ થાય છે. આ પાઠને રસપ્રદ બનાવવા માટે છે અને તમને વધુ સારી રીતે શીખવામાં મદદ કરશે.
3. દરેક પાઠમાં પીઅર-લર્નિંગ અને સેલ્ફ-લર્નિંગ પ્રવૃત્તિઓ હોય છે. તમારા ભણતરને શેર કરવા માટે તેમનો ઉપયોગ કરો.
4. દરેક પાઠનું માળખું એક સરખું હોય છે. આગળના પૃષ્ઠ પર નમૂનાના પાઠનો સંદર્ભ લો.

નમૂના પાઠ:

પાઠનું નામ

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

- _____
- _____

થિંકિંગ બોક્સ

યાવો શીખીએ લગભગ

યાવો શીખીએ

પ્રવૃત્તિનો સમય!

આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણો છો.

- _____
- _____
- _____

આ વિષયનું નામ છે.
દા.ત., 'નામકરણ શબ્દી'.

આ ઉપવિશ્લેષણને સમજાવે છે જેને વર્ગખંડના સત્રમાં આવરી લેવાની જરૂર છે.

થિંકિંગ બોક્સ' તમને આ વિષય વિશે તમે પહેલેથી જ જે જાણો છો તે પ્રતિબિંબિત કરવામાં અથવા યાદ કરવામાં મદદ કરે છે.

તમને અહીં એક નવા કોન્સેપ્ટ/વિષય સાથે પરિચય કરાવવામાં આવશે. શીખવાનો આ પ્રથમ ઉદ્દેશ છે.

તમે નવી વિભાવના વિશે આગળ શીખશો અથવા બીજો ખ્યાલ રજૂ કરવામાં આવશે. આમાં શીખવાના બીજા ઉદ્દેશ્યને આવરી લેવામાં આવ્યો છે.

આ વિભાગમાં વર્ગખંડની રસપ્રદ પ્રવૃત્તિઓ છે જે તમે જે શીખ્યા છો તે લાગુ કરવામાં તમને મદદ કરશે. આ પ્રવૃત્તિઓ તમારા સાથીદારો સાથે કરો.

આ વિભાગ તમને પાઠમાંથી શીખવાની યાવોને યાદ કરવામાં મદદ કરે છે.

તમે ઓફલાઇન મોડમાં શીખી શકો છો - આ વર્કબુક દ્વારા. અને ઓનલાઇન મોડ - ડિજિટલપાઠદ્વારા.

અમે આશા રાખીએ છીએ કે તમે હંમેશાં 'શીખનાર' બનશો અને વલણો સાથે ચાલુ રાખશો. તમારા કૌશલ્યોને અપગ્રેડ કરવાનું ચાલુ રાખવા માટે તમારાથી બનતા શ્રેષ્ઠ પ્રયાસો કરો, જેથી તમે તમારા પસંદ કરેલા ક્ષેત્રમાં સફળતા મેળવી શકો!

તમારે રોજગારક્ષમતાના કૌશલ્યોની શી જરૂર છે? (Why Do You Need Employability Skills?)

સૌથી પહેલાં તો આપણે 'સ્કિલ'નો અર્થ સમજીએ.

કુશળતા એ કંઈક સારી રીતે કરવાની ક્ષમતા છે. જો તમે નિયમિત પ્રેક્ટિસ કરો છો, તો તમે કુશળ બની શકો છો. દાખલાતરીકે ડ્રાઈવિંગ કુશળતા. આપણે ડ્રાઈવિંગની ટેકનિક શીખીએ છીએ અને પ્રેક્ટિસથી આપણે સારા ડ્રાઈવર બની શકીએ છીએ.

	1. તમે કઈ કુશળતાઓ શીખવા માગો છો તે નક્કી કરો.
	2. ધ્યેય નક્કી કરો.
	3. એવા માર્ગો શોધો, જે તમને કૌશલ્ય શીખવામાં મદદરૂપ થઈ શકે.
	4. નિયમિત પ્રેક્ટિસ કરો.

આજે, સૌથી મહત્વપૂર્ણ કુશળતા એ સોફ્ટ સ્કિલ્સ છે. સોફ્ટ સ્કિલ્સ એ ટીમ સાથે સંવાદ કરવાની અને કામ કરવાની ક્ષમતા, અથવા ટેકનોલોજી પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાની સખત કુશળતાનો સંદર્ભ આપે છે. આ તે કુશળતા છે જેની ખૂબ માંગ છે અને નોકરી અથવા બઢતીની શોધમાં હોય ત્યારે તમને સફળ ઉમેદવાર બનાવી શકે છે.

રોજગારએ લગભગ દરેક નોકરી માટે જરૂરી કુશળતા અને લક્ષણોનું સંયોજન છે. આ સામાન્ય કુશળતાઓ છે, જે વ્યક્તિને સંસ્થા માટે ઈચ્છનીય બનાવે છે. ભરતી મેનેજર અથવા એમ્પ્લોયર મોટે ભાગે આ કુશળતાવાળા લોકોની શોધમાં હોય છે.

આ દિવસોમાં, નોકરીદાતાઓ માત્ર 'કામદારો' જ નથી રાખતા. તેઓ એવા લોકોની શોધમાં છે કે જેઓ સંગઠનમાં ફાળો આપી શકે અને તેમના ક્ષેત્રમાં નેતા બનવા માટે વિકાસકરી શકે.

તેમને એવા લોકોની જરૂર છે જે કરી શકે:

- સારી રીતે વાત કરો (સંવાદ કૌશલ્ય).
- સારી રીતે સાંભળો (સૂચનાઓનું યોગ્ય રીતે પાલન કરો).
- સહકાર્યકરો (આંતરવૈયક્તિક કુશળતાઓ)નો આદર કરો અને તેમની સાથે હળીમળીને રહો.
- જવાબદારી લો અને પહેલ (નેતૃત્વ કૌશલ્ય).
- સમસ્યાઓ (વિવેચનાત્મક વિચારસરણી)ના ઉકેલ માટે જ્ઞાનનો ઉપયોગ કરો.
- નવા ટ્રેન્ડ્સ (અપસ્કિલ) સાથે આગળ વધો.

આ પાઠો દ્વારા અમે આશા રાખીએ છીએ કે તમે તમારું વ્યક્તિત્વ વિકસાવી શકશો, તમારો એટિટ્યૂડ સુધારી શકશો અને એવી વ્યક્તિ બની શકશો જે ખૂબ જ રોજગારીને પાત્ર હોય અને કોઈ પણ તંત્રમાં મોટી સફળતામાં સલકરી શકે!

21મી સદીના શીખનારને ખૂબ ખૂબ શુભકામનાઓ

પ્રિય લર્નર,

આ શીખવાની યાત્રા હાથ ધરવા બદલ તમારો આભાર!

અમે તમને શુભેચ્છા પાઠવીએ છીએ કારણ કે તમે સ્વ-શીખનાર બનો અને કાર્યબળમાં જોડાઓ, જે 21મી સદીના કૌશલ્યોથી સજ્જ છે. રોજગાર કૌશલ્ય અભ્યાસક્રમ મારફતે, અમે આશા રાખીએ છીએ કે તમે આ કરી શકશો:

- આનંદદાયક શીખવાનો અનુભવ કરો
- ભારતના આદરણીય અને જવાબદાર નાગરિક બનો
- સર્વસમાવેશક અને કરુણામય મૂલ્યોની પ્રેક્ટિસ કરો
- તમારી કારકિર્દી અને જીવનનું અસરકારક આયોજન કરો
- સ્વ-શીખનાર બનો
- દેશના ભાવિ કાર્યબળ બનવા માટે તૈયાર રહો

ઓલધબેસ્ટ!



7.1 લિંગ સ્ટીરિયોટાઇપ્સ (Gender Stereotypes)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. લિંગ સ્ટીરિયોટાઇપનો અર્થ સમજો
2. આપણા રોજિંદા જીવનમાં વિવિધ લિંગ સ્ટીરિયોટાઇપ્સને ઓળખો
3. સમજો કે આ સ્ટીરિયોટાઇપ્સ આપણા રોજિંદા જીવનને કેવી રીતે અસર કરે છે

લિંગ, સેક્સ અને સ્ટીરિયોટાઇપ્સ શબ્દોના અર્થ વિશે તમે શું જાણો છો?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો લિંગ સ્ટીરિયોટાઇપના અર્થ વિશે જાણીએ

લિંગ શું છે?

જ્યારે આપણે કોઈપણ અરજી ફોર્મ ભરીએ છીએ, ત્યારે અમારે અમારા લિંગનો ઉલ્લેખ આ રીતે કરવો જરૂરી છે: પુરુષ/સ્ત્રી/અન્ય.

કેટલીક જગ્યાએ સેક્સ અને લિંગ શબ્દોનો ઉપયોગ એવો થાય છે કે જાણે તેનો અર્થ એક જ હોય. પરંતુ તેઓ નથી! ચાલો 'સેક્સ' અને 'લિંગ' વચ્ચેનો તફાવત સમજીએ.

સેક્સ એ આપણા ભૌતિક શરીર અને જાતીય અંગોનો ઉલ્લેખ કરે છે જેની સાથે આપણે જન્મ્યા છીએ. લિંગ એ તેમની જાતિના આધારે લોકો પાસેથી સમાજની અપેક્ષાઓનો ઉલ્લેખ કરે છે.

ઉદાહરણ તરીકે: છોકરા તરીકે જન્મેલી વ્યક્તિ પુરુષવાચી અથવા મેનલી હોવી જોઈએ. છોકરી તરીકે જન્મેલી વ્યક્તિ સ્ત્રીની અથવા છોકરીની હોવી જોઈએ.

તેથી, સેક્સ એ છે જેની સાથે આપણે જન્મ્યા છીએ, જ્યારે લિંગ એ છે જેની સમાજ અપેક્ષા રાખે છે અને આપણને બનવા દબાણ કરે છે! ટ્રાન્સપરસન એવા લોકો છે જેઓ એક જાતિમાં જન્મે છે, પરંતુ તેઓ જાણે છે કે તેઓ બીજા લિંગના છે. જન્મેલો પુરુષ સ્ત્રીમાં રૂપાંતરિત થઈ શકે છે. જન્મેલી સ્ત્રી પુરુષમાં પરિવર્તિત થઈ શકે છે. ટ્રાન્સપરસન તેઓ જે લિંગ સાથે સંબંધ રાખવા માગે છે તે પસંદ કરી શકે છે. તે એકદમ કુદરતી પ્રક્રિયા છે.

'સ્ટીરિયોટાઇપ' નો અર્થ શું છે?

સ્ટીરિયોટાઇપ એ કોઈ વસ્તુ અથવા કોઈ વ્યક્તિ વિશે ઘણા લોકો દ્વારા રાખવામાં આવેલ વિચાર અથવા સમજણનો સંદર્ભ આપે છે. તે એક વિચાર અથવા માન્યતા છે જે કદાચ સાચી ન પણ હોય. દા.ત.: ચોખ્ખા સફેદ રંગના હોય છે.

પૃષ્ઠિકા

Membership Application

Name: _____

Gender: Male Female Other

Birthday: _____

Email: _____

Mobile: _____ Telephone: _____

Membership options :

1 month

6 months

1 year

2 years

3 years

Special option:

Senior citizen

Student

Payment: _____ Date: _____ Sign: _____

26, Gandhi Nagar, opposite Dmart, Mumbai 200110
Contact: +91 897864321 | www.pacificclub.com

આ એક સ્ટીરિયોટાઈપ છે - એક નિવેદન જે અમુક સમયે સાચું હોઈ શકે છે, પરંતુ ચોક્કસપણે દરેક સમયે નહીં. તેથી, 'લિંગ સ્ટીરિયોટાઈપ' એ નિશ્ચિત વિચારો અથવા વિચારોનો ઉલ્લેખ કરે છે જે સમાજ અથવા લોકો તેમના લિંગના આધારે કોઈ વ્યક્તિ વિશે ધરાવે છે..

શું લિંગ સ્ટીરિયોટાઈપ્સ હાનિકારક છે?

લિંગ સ્ટીરિયોટાઈપ્સ હાનિકારક અને નુકસાનકારક હોઈ શકે છે. તેઓ લોકોને ચોક્કસ રીતે વર્તવા દબાણ કરે છે, પછી ભલે તે તેમના માટે હાનિકારક હોય. તે લોકોને તેઓ જે રીતે પસંદ કરે છે તે રીતે જીવતા અથવા તેઓ જે આનંદ કરે છે તે કરવાથી પણ રોકી શકે છે. ઉદાહરણ તરીકે, ભૂતકાળમાં, મહિલાઓને પાઈલોટ બનવાની મંજૂરી નહોતી. જો કે, કેટલીક બહાદુર મહિલાઓએ સમાજ સામે લડીને સ્ટીરિયોટાઈપ તોડી નાખ્યો!

હવે સફળ મહિલા પાયલોટ જોવા સામાન્ય વાત છે.

આ એક સ્ટીરિયોટાઈપ કેમ છે? તે સાચું છે. મેં માત્ર સફેદ ચોખા જોયા છે.

હા, અમુક પ્રકારના ચોખા સફેદ રંગના હોય છે અને તમે તેને જોયા જ હશે. જો કે, ભાતના કાળા, લાલ અને અન્ય રંગો પણ છે.



તમે જોયેલી કોઈપણ ફિલ્મ અથવા ટીવી શોમાં તમે જોયેલા 2 સામાન્ય લિંગ સ્ટીરિયોટાઈપ્સ વિશે વિચારો. તેમને નીચે લખો.



1. _____
2. _____

ચાલો આપણા રોજિંદા જીવનમાં વિવિધ લિંગ સ્ટીરિયોટાઈપ્સને ઓળખવાનું શીખીએ

હસીના, સુનીલ અને પ્રિંગથી એમ ત્રણ મિત્રો છે જે મુંબઈની આઈટીઆઈમાં અભ્યાસ કરે છે. એક દિવસ, પ્રિંગથી ગુસ્સે અને અસ્વસ્થ હતો. તે તેના મિત્રો હસીના અને સુનીલ સાથે વાત કરી રહી છે.

આ એક સામાન્ય સ્ટીરિયોટાઈપ છે - અમુક નોકરીઓ પુરૂષો માટે અને અમુક સ્ત્રીઓ માટે છે.

હાય, પ્રિંગથી. A.C ટેકનિશિયન માટે તમારો ઈન્ટરવ્યુ કેવો રહ્યો ?

તે ખરાબ હતું. તેઓએ કહ્યું કે હું લાયક હોવા છતાં, તેઓ મને નોકરી આપી શકતા નથી કારણ કે હું એક મહિલા છું અને હું સમારકામ માટે અલગ-અલગ દુકાનો અને ઘરોમાં જઈ શકીશ નહીં!

અરે નહિ! તે અયોગ્ય અને ખોટું છે!





આ બીજી સામાન્ય સ્ટીરિયોટાઇપ છે - સ્ત્રીઓ પરિવાર માટે રસોઈ બનાવે છે અને પુરુષો બહાર કામ કરે છે. કેટલીક અન્ય સામાન્ય સ્ટીરિયોટાઇપ્સ છે:

1. છોકરીઓ ભાષા અને જીવવિજ્ઞાનમાં સારી હોય છે. છોકરાઓ ગણિત અને વિજ્ઞાનમાં સારા છે
2. છોકરાઓ કળા અને હસ્તકલામાં સારા નથી હોતા. છોકરીઓ રમતગમતમાં સારી નથી હોતી
3. પુરુષો કરતાં સ્ત્રીઓ બાળકોની સંભાળ લેવામાં વધુ સારી હોય છે
4. પુરુષો સ્ત્રીઓ કરતાં વધુ સારા નેતાઓ છે

અમુક સ્ટીરિયોટાઇપ્સ ક્યારેક શારીરિક દેખાવનો પણ ઉલ્લેખ કરે છે.

દા.ત.: સ્ત્રીઓ પાતળી અને ગોરી હોવાની અપેક્ષા રાખવામાં આવે છે જ્યારે પુરુષો ઊંચા અને સ્નાયુબદ્ધ હોવાની અપેક્ષા રાખવામાં આવે છે.



દુર્ભાગ્યે, આપણે બધા લિંગ સ્ટીરિયોટાઇપ્સનો અનુભવ કરીએ છીએ. તમે તમારા જીવનમાં અનુભવેલી કેટલીક સ્ટીરિયોટાઇપ્સ શું છે?

ચાલો જાણીએ કે લિંગ સ્ટીરિયોટાઇપ્સ આપણા રોજિંદા જીવનને કેવી રીતે અસર કરે છે

અમારા સેક્સને કારણે અમને બધાને ચોક્કસ રીતે વર્તન કરવાનું કહેવામાં આવ્યું હશે. એક છોકરો તરીકે, તમને કદાચ રડવું નહીં, તમારી માતાને રસોડામાં મદદ ન કરવા વગેરે કહેવામાં આવ્યું હશે. એક છોકરી તરીકે, તમને રમત-ગમત ન કરવા, શરમાળ બનવા અને મોટેથી બોલવા અથવા બૂમો ન પાડવા માટે કહેવામાં આવ્યું હશે. ટ્રાન્સપરસન તરીકે, તમને અન્ય લોકો દ્વારા પૂછપરછ કરવામાં આવી હશે, મજાક કરવામાં આવી હશે અથવા તમને દુઃખ થયું હશે.

લિંગ સ્ટીરિયોટાઇપ્સ આપણા જીવન પર કેવી અસર કરે છે તે સમજવા માટે આ કોષ્ટક જુઓ.

લિંગ સ્ટીરિયોટાઇપ	અસર(ઓ)
સ્ત્રીઓ મૃદુભાષી અને ક્ષમાશીલ હોય છે	ઘણી સ્ત્રીઓ ભાવનાત્મક અને શારીરિક શોષણમાંથી પસાર થાય છે કારણ કે તેઓ તેમનો અવાજ ઉઠાવે તેવી અપેક્ષા રાખવામાં આવતી નથી.
પુરુષોએ રડવું ન જોઈએ	છોકરાઓને તેમની લાગણીઓ વ્યક્ત કરવાથી નિરાશ કરવામાં આવે છે, કેટલીકવાર અન્ય ભાવનાત્મક સ્વાસ્થ્ય સમસ્યાઓ તરફ દોરી જાય છે.

મહિલાઓએ ઘરમાં રહીને પરિવારનું ધ્યાન રાખવું જોઈએ	સ્ત્રીઓ ઘણીવાર સારી રીતે શિક્ષિત હોતી નથી અને કામ કરવાથી નિરાશ થાય છે, ખાસ કરીને લગ્ન પછી.
પુરુષો મજબૂત છે, લડી શકે છે અને રમતો રમવાનું પસંદ કરે છે	જે પુરુષો નરમ બોલે છે, લડવાનું પસંદ નથી કરતા વગેરે, તેઓને વારંવાર હેરાન કરવામાં આવે છે, ઉપનામ કહેવામાં આવે છે અથવા શાળા અથવા કામ પર અપમાનિત કરવામાં આવે છે.
ટ્રાન્સપર્સન સામાન્ય અથવા વાસ્તવિક નથી	ટ્રાન્સપર્સન આપણા વિશ્વમાં પરેશાન, તણાવગ્રસ્ત અને અત્યંત અસુરક્ષિત અનુભવે છે.

લિંગ સ્ટીરિયોટાઈપ્સ કેવી રીતે ફેલાય છે?

સ્ટીરિયોટાઈપિંગ બાળકના જન્મની ક્ષણથી શરૂ થાય છે. તેઓ જે કપડાં પહેરે છે તેનાથી લઈને તેઓ જે રમકડાં સાથે રમે છે, દરેક વસ્તુનો પ્રભાવ છે.



જેમ જેમ આપણે મોટા થઈએ છીએ, સમાજની ટિપ્પણીઓ, આપણે જે મૂવીઝ અને સિરિયલો જોઈએ છીએ, આપણે જે પુસ્તકો વાંચીએ છીએ, ટીવી પરની જાહેરાતો, તે બધા આ સ્ટીરિયોટાઈપ્સને મજબૂત બનાવે છે.

લિંગ સ્ટીરિયોટાઈપ્સને સંબોધવા માટે આપણે શું કરી શકીએ?

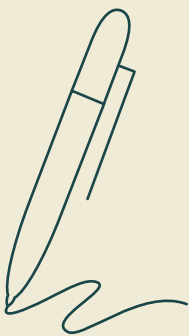
એકવાર તમે અવલોકન કરવાનું શરૂ કરો, તમને ખ્યાલ આવશે કે લિંગ સ્ટીરિયોટાઈપિંગ આપણી આસપાસ છે. એક જવાબદાર યુવા તરીકે, આને રોકવા અથવા ઘટાડવા માટે અહીં કેટલાક સરળ વિચારો છે

- તેના વિશે વાત કરો: તમારા મિત્રો, સહપાઠીઓ અને પરિવારના સભ્યો સાથે. તેને વાસ્તવિક જીવનમાં, મીડિયા/સોશિયલ મીડિયામાં, પુસ્તકોમાં અને જાહેરાતોમાં દર્શાવો. આસપાસના લોકોને એ સમજવામાં મદદ કરો કે આ એક ગંભીર સમસ્યા છે.
- ઉદાહરણ દ્વારા લીડ કરો: પ્રયાસ કરો અને જાતીય સ્ટીરિયોટાઈપિંગથી દૂર રહો જેથી કરીને તમારી આસપાસના લોકો તમારાથી પ્રેરિત થાય.
- અધિનિયમ: જો તમે લિંગ સ્ટીરિયોટાઈપિંગના પરિણામે કોઈને પીડિત જોશો, તો તમે ગમે તે રીતે તેમને ટેકો આપવાનો પ્રયાસ કરો.

પ્રવૃત્તિનો સમય!

તમારા ઘરમાં, તમારા પરિવારના સભ્યો દ્વારા કરવામાં આવતી તમામ પ્રવૃત્તિઓની સૂચિ બનાવો. શું તમને લાગે છે કે તમારા પરિવારમાં પણ જેન્ડર સ્ટીરિયોટાઇપિંગ છે?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. સેક્સ એ આપણા ભૌતિક શરીર અને જાતીય અંગોનો ઉલ્લેખ કરે છે જેની સાથે આપણે જન્મ્યા છીએ.
2. લિંગ એ તેમની જાતિના આધારે લોકો પાસેથી સમાજની અપેક્ષાઓ દર્શાવે છે.
3. જેન્ડર સ્ટીરિયોટાઇપ એ નિશ્ચિત વિચારો અથવા વિચારોનો ઉલ્લેખ કરે છે જે સમાજ અથવા લોકો તેમના લિંગના આધારે કોઈ વ્યક્તિ વિશે ધરાવે છે.
4. લિંગ સ્ટીરિયોટાઇપ્સ વ્યક્તિ તરીકે વિકાસ કરવાની, જીવનના નિર્ણયો લેવા અને કારકિર્દીની રુચિઓ આગળ વધારવાની લોકોની ક્ષમતાને મર્યાદિત કરી શકે છે.
5. અમે તેના વિશે વાત કરીને અને તેના પરિણામે પીડિત લોકોને મદદ કરીને લિંગ સ્ટીરિયોટાઇપિંગને ઘટાડી શકીએ છીએ.

7.2 લિંગ આધારિત ભેદભાવને સમજવું (Understanding Gender-Based Discrimination)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. ભેદભાવ શું છે
2. લિંગ આધારિત ભેદભાવ શું છે

શું તમે ક્યારેય અનુભવ્યું છે કે સમાજ પુરુષો અને સ્ત્રીઓને અલગ રીતે વર્તે છે? મહેરબાની કરીને તે ઘટનાનું વર્ણન કરો જેણે તમને એવું અનુભવ્યું.

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો ભેદભાવનો અર્થ જાણીએ

જ્યારે કોઈની સાથે તેમના લિંગ, લિંગ, જાતિ, ધર્મ, ચામડીનો રંગ, આવક સ્તર, ક્ષમતાઓ વગેરેને કારણે અલગ રીતે વર્તે છે, ત્યારે તેને ભેદભાવ કહેવામાં આવે છે. ભેદભાવ લોકો, સમુદાયો અને પરિવારોના વિભાજન તરફ દોરી શકે છે. તે એકતા, આદર અને સંવાદિતાની લાગણીને અસર કરે છે સમાજમાં.



શું તમે આવું થતું જોયું છે? ઉપરના ઉદાહરણમાં, આપણે ભેદભાવના નીચેના સ્વરૂપો જોઈ શકીએ છીએ

1. વૈવાહિક સ્થિતિ પર આધારિત ભેદભાવ. પરિણીત વિ. સ્નાતક
2. રોજગાર પર આધારિત ભેદભાવ - કાર્યકારી વિ વિદ્યાર્થી
3. ક્ષમતાઓ પર આધારિત ભેદભાવ - ગુણ



તમે આવી જાહેરાતોથી પરિચિત હોવા જ જોઈએ. શું તમે ઉપરના ઉદાહરણમાં વિવિધ પ્રકારના ભેદભાવોની યાદી આપી શકો છો?



1. _____
2. _____
3. _____

જ્યારે ભેદભાવ સામાન્ય રીતે નકારાત્મક હોય છે, તે હંમેશા એવું નથી હોતું. ઉદાહરણ તરીકે, જ્યારે તમે કોઈ વૃદ્ધ વ્યક્તિ અથવા ગર્ભવતી મહિલાને બસમાં ઊભેલી જોશો ત્યારે તમે શું કરશો? તમે સામાન્ય રીતે તેમને તમારી સીટ ઓફર કરો છો. આ હકારાત્મક ભેદભાવનો કેસ છે. જ્યારે કોઈ જરૂરિયાતમંદ વ્યક્તિને મદદ કરવા માટે ભેદભાવ કરવામાં આવે છે, ત્યારે તે હકારાત્મક ભેદભાવ છે.

ચાલો લિંગ આધારિત ભેદભાવ વિશે જાણીએ

આપણે અગાઉના પાઠમાં લિંગના અર્થની ચર્ચા કરી છે. લિંગ આધારિત ભેદભાવ લિંગના આધારે ભેદભાવનો ઉલ્લેખ કરે છે.

નીચેની પરિસ્થિતિઓને ધ્યાનમાં લો:

સિંધુ અને અમનદીપ બંને સમાન લાયકાત ધરાવતા મિકેનિકલ એન્જિનિયર છે. બંનેએ એક જ કાર બનાવતી કંપનીમાં નોકરી માટે અરજી કરી છે. અમનદીપને નોકરી મળે છે. પાછળથી, એચઆર મેનેજર અમનદીપને કહે છે કે “દરેક વ્યક્તિ માને છે કે પુરૂષો સ્ત્રીઓ કરતાં વધુ સારા એન્જિનિયર છે”.

જહોન અને મીરા બંને સમાન લાયકાત ધરાવતા નર્સિંગ ગ્રેજ્યુએટ છે. બંનેએ નોકરી માટે એક જ હોસ્પિટલમાં અરજી કરી છે. મીરાની પસંદગી થાય છે. પાછળથી એચઆર મેનેજર મીરાને કહે છે, “મને લાગે છે કે મહિલાઓ પુરૂષો કરતાં વધુ સારી નર્સ છે”.

ઉપરોક્ત બે વાર્તાઓ રોજગારમાં લિંગ આધારિત ભેદભાવના ઉદાહરણો છે

લિંગ આધારિત ભેદભાવ શોધી શકાય છે ઘણા ક્ષેત્રોમાં. તે પુરૂષો અને સ્ત્રીઓ બંનેને લાગુ પડે છે. જો કે, આપણે જોઈએ છીએ કે સમાજમાં મહિલાઓને વધુ ભેદભાવનો સામનો કરવો પડે છે.

નીચેના કેટલાક ઉદાહરણો:

શિક્ષણમાં

ભારતમાં, છોકરાઓ/પુરૂષો કે જેઓ શિક્ષણ મેળવી શકે છે તેમની સંખ્યા છોકરીઓ/સ્ત્રીઓ કરતાં ઘણી વધારે છે. આંકડાઓ આપણને બતાવે છે કે શાળા, કોલેજ, ડિગ્રીથી માસ્ટર્સ ડિગ્રી સુધી શિક્ષણનું સ્તર વધતું જાય છે - સ્ત્રી શિક્ષણમાં ઘટાડો થાય છે. આવું થવાનું સૌથી મહત્વનું કારણ લિંગ છે. ઘણા ભારતીય પરિવારો હજુ પણ માને છે કે છોકરીને ભણાવવી એ પૈસાનો વ્યય છે.

પોષણમાં

ભારતમાં છોકરાઓ કરતાં 5 વર્ષથી ઓછી ઉંમરની છોકરીઓ વધુ કુપોષિત છે. જ્યારે આના ઘણા કારણો છે, લિંગ સૌથી મહત્વપૂર્ણ છે. ઘણા ભારતીય પરિવારો, ખાસ કરીને ગરીબો, છોકરીઓ કરતાં છોકરાઓના સ્વાસ્થ્યને પ્રાથમિકતા આપે છે.



શું તમે લિંગ આધારિત ભેદભાવના કેટલાક વધુ ઉદાહરણોની યાદી આપી શકો છો? જો તમને મદદની જરૂર હોય, તો ઓનલાઈન જાઓ અને 'લિંગ આધારિત ભેદભાવના ઉદાહરણો' શોધો.

1. _____
2. _____
3. _____

ચાલો જાણીએ કે લિંગ આધારિત ભેદભાવ શા માટે અસ્તિત્વમાં છે

આ માટે કોઈ એક કારણ નથી. ઘણા પરિબલો એકસાથે કાર્ય કરે છે જે આ તરફ દોરી જાય છે

1. **સામાજિક ધોરણો:** ભારતમાં, લિંગ આધારિત ભેદભાવને અનુસરવામાં આવે છે કારણ કે લોકો હજુ પણ જૂની પરંપરાઓનું પાલન કરે છે. આ પરંપરાઓથી દૂર જવાનું સમાજ ડરને કારણે સ્વીકારતું નથી.
2. **શિક્ષણ:** ભારતમાં ઘણા લોકો, ખાસ કરીને પુખ્ત વયના લોકો શિક્ષિત નથી. આ ઘણીવાર પુરુષો અને સ્ત્રીઓએ શું કરવું જોઈએ તે વિશે વિચારવાની જૂની રીતો તરફ દોરી જાય છે.
3. **ગરીબી:** સ્ત્રીઓ, ખાસ કરીને જ્યારે અશિક્ષિત હોય ત્યારે, ઘણી વખત કોઈ આવક હોતી નથી. કમનસીબે, જો તેઓ કમાય છે, તો પણ તેઓ નાણાં પર નિયંત્રણ રાખતા નથી. આ તેમની અન્ય પર નિર્ભરતા વધારે છે. તેનાથી તેમની સ્વતંત્રતા પણ ઘટી જાય છે
4. **જાગૃતિનો અભાવ:** લોકો ઘણીવાર તેમના અધિકારોથી અજાણ હોય છે. આ તેમને તેમના અધિકારો અથવા તેમના હિસ્સાનો દાવો કરતા અટકાવે છે.

શું તમે જાણો છો?

ભારતમાં, નાગરિકોને બંધારણની કલમ 15 અને 16 મુજબ ભેદભાવ સામે રક્ષણ આપવામાં આવે છે. કલમ 15 જણાવે છે કે રાજ્ય માત્ર જાતિ, જાતિ, ધર્મ, લિંગ અથવા જન્મ સ્થળના આધારે કોઈપણ નાગરિક સાથે ભેદભાવ કરશે નહીં.

કલમ 16 જણાવે છે કે રાજ્ય હેઠળ તમામ નાગરિકોને રોજગાર માટે સમાન તક મળશે.

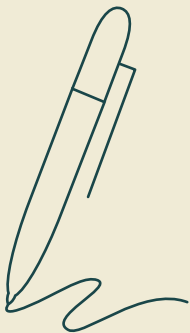
ચાલો જાણીએ કે આપણે શું કરી શકીએ

ચાલો તેની આસપાસના લોકો સાથે વાત કરીએ. અમે તેમને એ સમજવામાં મદદ કરી શકીએ છીએ કે આ એક ગંભીર સમસ્યા છે

- ચાલો આપણે લિંગના આધારે ભેદભાવ ન કરીએ
- ચાલો પ્રયાસ કરીએ અને જેમની સાથે ભેદભાવ કરવામાં આવ્યો હોય તેમને મદદ કરીએ

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

શું તમે તમારા જીવનમાં ક્યારેય લિંગ ભેદભાવનો સામનો કર્યો છે? શું તમે ક્યારેય તમારી આસપાસ લિંગ ભેદભાવ થતો જોયો છે? નીચે નોંધ કરો.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકી ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. જ્યારે કોઈની સાથે તેમના લિંગ, લિંગ, જાતિ, ધર્મ, ચામડીનો રંગ, આવક સ્તર, ક્ષમતાઓ વગેરેને કારણે અલગ રીતે વ્યવહાર કરવામાં આવે છે, ત્યારે તેને ભેદભાવ કહેવામાં આવે છે.
2. લિંગ આધારિત ભેદભાવ લિંગના આધારે ભેદભાવનો ઉલ્લેખ કરે છે.
3. સામાજિક ધોરણો, શિક્ષણનો અભાવ, ગરીબી અને જાગૃતિનો અભાવ એ કારણો છે કે ભારતમાં લિંગ આધારિત ભેદભાવ શા માટે અસ્તિત્વમાં છે.
4. આપણે આપણા પોતાના વિચારો, માન્યતા અને કાર્યોમાં ફેરફાર કરીને લિંગ આધારિત ભેદભાવને અટકાવી શકીએ છીએ

7.3 જાતીય સમાનતા (Understanding Gender Equality)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. સમાનતા અને જાતિ સમાનતાનો અર્થ
2. લિંગ સમાનતાનું મહત્વ અથવા આવશ્યકતા
3. લિંગ સમાનતા અને કારકિર્દી વિકાસ વચ્ચેનો સંબંધ.

શું તમને લાગે છે કે તમામ નોકરીઓ સ્ત્રી અને પુરૂષ સમાન રીતે કરી શકે છે? જો હા, તો તમે આવું કેમ વિચારો છો? જો ના, તો તમે આવું કેમ વિચારો છો?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો જાણીએ સમાનતાનો અર્થ શું છે

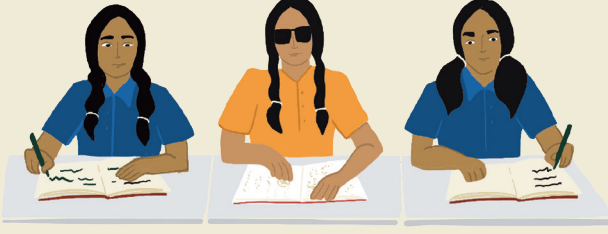
સમાનતાનો અર્થ એ છે કે સમાન પરિસ્થિતિમાં લોકો સાથે સમાન રીતે વ્યવહાર કરવો જોઈએ. આનો અર્થ એ છે કે તેઓ પાસે છે

- સમાન અધિકારો
- સમાન સ્થિતિ
- સમાન તકો



અમે શીખ્યા કે સમાનતા એટલે સમાન વ્યવહાર. પરંતુ સમાનતા ભૂતકાળના અનુભવોના આધારે ન્યાયી અને યોગ્ય ક્રિયાઓ વિશે પણ છે. સમાનતાનો અર્થ એ સમજવું કે કેટલાક લોકોએ ભેદભાવનો અનુભવ કર્યો છે. આવા લોકો લાયક છે અને વસ્તુઓ હવે સમાન બનવા માટે અન્ય કરતા વધુ મદદની જરૂર છે.

ઉદાહરણ તરીકે: કેટલાક લોકો અલગ અલગ જન્મે છે અને તેમને વધારાના સમર્થનની જરૂર હોય છે. તો જ તેઓ તેમની સંપૂર્ણ ક્ષમતા પ્રાપ્ત કરી શકે છે.



ઉપરોક્ત વિદ્યાર્થીઓને વધારાના સમર્થનની શું જરૂર છે?

શું તમને લાગે છે કે આ વધારાની સહાય પૂરી પાડવી સમાનતાની વિરુદ્ધ છે?

હા નાં

તેથી, સમાનતાને સમજાવવાની વધુ સારી રીત છે - લોકોને અધિકારો અને તકો પૂરી પાડવી જે તેમને બધાને સમાન પરિણામો પ્રાપ્ત કરવામાં મદદ કરી શકે. જો પરિણામો સમાન ન હોય તો પણ, તે પ્રાપ્ત કરવાની તક સમાન હોવી જોઈએ..

ચાલો લિંગ સમાનતા વિશે જાણીએ

લિંગ સમાનતાનો અર્થ એ છે કે તેમનું લિંગ ગમે તે હોય - બધા લોકો પાસે સમાન અધિકારો, સંસાધનો અને તકોની એક્સેસ છે.

આપણે છેલ્લા પાઠમાં શીખ્યા તેમ, આપણા સમાજમાં લિંગના આધારે ભેદભાવ છે. તેથી લિંગ સમાનતા પુરુષો અને સ્ત્રીઓ માટે સમાન તકો કરતાં વધુ હોવી જોઈએ. તેનો અર્થ એ છે કે સ્ત્રીઓ અને પુરુષોને સમાન પરિણામોની તક મળે તેની ખાતરી કરવા માટે વધારાના પ્રયત્નો.

આમાંના કેટલાક વધારાના પ્રયત્નોના ઉદાહરણો શું હશે?

નં.	ભેદભાવ	શક્ય વધારાના પ્રયત્નો
1.	છોકરાઓની સરખામણીમાં છોકરીઓમાં પોષણનો અભાવ હોય છે.	<ul style="list-style-type: none"> મધ્યાહન ભોજન જેવી સરકારી પોષણ યોજનાઓમાં કન્યાઓની ભાગીદારીની ખાતરી કરવી. જ્યાં જરૂરી હોય ત્યાં છોકરીઓને વધારાના પોષક તત્વો પૂરા પાડવા કારકિર્દીની તકો વિશે જાગૃતિ વધારવી
2.	છોકરાઓ અને છોકરીઓ અમુક વિષયોનો અભ્યાસ કરવાથી નિરાશ થાય છે.	<ul style="list-style-type: none"> છોકરીઓ માટે સંસ્થાઓ ખોલવી જ્યાં તેઓ આ વિષયોનો અભ્યાસ કરી શકે માતા-પિતાને તેમની દીકરીઓને ઉચ્ચ શિક્ષણ મેળવવાની મંજૂરી આપવા માટે સલાહ આપવી
3.	ઉચ્ચ શિક્ષણમાં સ્ત્રી પ્રવેશ ઘટે છે.	જરૂરિયાતમંદ મહિલા વિદ્યાર્થીઓને ઉચ્ચ શિક્ષણમાં શિષ્યવૃત્તિ પૂરી પાડવી



અગાઉના પાઠમાં, તમને લિંગ આધારિત ભેદભાવના ઉદાહરણો શોધવા માટે કહેવામાં આવ્યું હતું. તેમને વળતર આપવા માટે જરૂરી વધારાના પ્રયત્નો નીચે લખો.

નં.	ભેદભાવ	શક્ય વધારાના પ્રયત્નો
1.		
2.		
3.		



ચાલો જાણીએ કે લિંગ સમાનતા શા માટે મહત્વપૂર્ણ છે

સમાનતા એ મૂળભૂત માનવ અધિકાર છે. તે આપણા બંધારણ દ્વારા પણ સુરક્ષિત છે. તે જીવન બચાવે છે. આરોગ્યસંભાળ અને પોષણની સમાન પહોંચ બાળકો અને માતાઓનું સારું સ્વાસ્થ્ય સુનિશ્ચિત કરે છે. તેનાથી ગરીબી ઓછી થાય છે. જ્યાં બંને જાતિઓને કામ કરવાનો અને સમાન વેતનનો અધિકાર છે, ત્યાં કુટુંબની આવક વધશે.

લિંગ સમાનતાના આવા બીજા ઘણા ફાયદા છે. ઓનલાઇન 'લિંગ સમાનતાનું મહત્વ' શોધવાનો પ્રયાસ કરો અને નીચે વધારાના મુદ્દાઓ લખો.

ચાલો લિંગ સમાનતા અને કારકિર્દી વિકાસ વચ્ચેના સંબંધ વિશે જાણીએ

કારકિર્દી પર લિંગનો પ્રભાવ શિક્ષણથી શરૂ થાય છે.

છોકરાઓને વિજ્ઞાન અને ગણિત જેવા વિષયોનો અભ્યાસ કરવા પ્રોત્સાહિત કરવામાં આવે છે. છોકરીઓ પાસેથી કલા અને સામાજિક વિજ્ઞાન જેવા વિષયોનો અભ્યાસ કરવાની અપેક્ષા રાખવામાં આવે છે. મોટેભાગે, આ પસંદગી વિદ્યાર્થીઓની રુચિ અથવા ક્ષમતાઓ સાથે સંબંધિત નથી. તે માત્ર સમાજ દ્વારા અપેક્ષા રાખવામાં આવે છે.

જ્યારે નોકરીની વાત આવે છે, ત્યારે છોકરીઓને શિક્ષણ, નર્સિંગ, વહીવટ વગેરે જેવી નોકરીઓ લેવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવામાં આવે છે.

છોકરાઓને બ્રેક વિનર ગણવામાં આવે છે અને તેમને વધુ પગારવાળી નોકરીઓ શોધવાનું દબાણ કરવામાં આવે છે, કેટલીકવાર તેમના વતનની બહાર.

લગ્ન પછી કેટલીકવાર મહિલાઓને નોકરી છોડીને સ્થળાંતર કરવું પડે છે. જેના કારણે તેમની કારકિર્દીમાં બ્રેક લાગી શકે છે. તેઓ સામાન્ય રીતે બાળકો અને પરિવારની સંભાળ લેવામાં પણ વધુ જવાબદારીઓ ધરાવે છે. આ કારણોને લીધે મહિલાઓને તેઓ લાયક પ્રમોશન નથી મળતા. આ તેમની કારકિર્દીના વિકાસને અસર કરે છે.

જ્યારે કારકિર્દીની વાત આવે છે ત્યારે એક વધુ મહત્વપૂર્ણ તફાવત પણ છે. સ્ત્રીઓ અને પુરૂષોને ઘણીવાર સમાન નોકરી માટે સમાન પગાર આપવામાં આવતો નથી. આ વેતન તફાવત તરીકે ઓળખાય છે અને તે ખૂબ જ ગંભીર મુદ્દો છે!

જ્યારે મહિલાઓ શિક્ષિત અને કામ કરે છે, ત્યારે સમગ્ર પરિવારની આરોગ્યસંભાળ, પોષણ અને શિક્ષણનું સ્તર સુધરે છે.

જ્યારે દરેકને તેમની રુચિઓનું પાલન કરવાનો અને તેઓને જોઈતી કારકિર્દી પસંદ કરવાનો અધિકાર છે, ત્યારે આપણે સમાનતા પ્રાપ્ત કરીશું!

શું તમે જાણો છો?

ભારતીય બંધારણની કલમ 16 લોકોને રોજગારમાં લિંગ ભેદભાવથી રક્ષણ આપે છે. તે જણાવે છે કે રાજ્ય હેઠળ તમામ નાગરિકોને રોજગાર માટે સમાન તક મળશે

પ્રવૃત્તિનો સમય!

કેટલાક લોકો સાથે વાત કરો, જે નીચે સૂચિબદ્ધ છે.

સહાધ્યાયી - પુરુષ અને સ્ત્રી

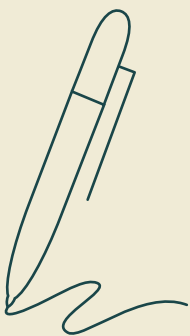
40 વર્ષથી વધુ ઉંમરના પુખ્ત - સ્ત્રી અને પુરુષ

60 વર્ષથી વધુ ઉંમરના પુખ્ત - સ્ત્રી અને પુરુષ

તેમને નીચેના પ્રશ્નો પૂછો

1. શું તમે કામ કરો છો અથવા તમે પહેલા કામ કર્યું છે?
2. તમારી કારકિર્દી શું હતી? તમે તમારી નોકરી કેમ છોડી દીધી?
3. શું આ તે કારકિર્દી છે જે તમે ઇચ્છો છો? જો નહીં, તો તમે શું કારકિર્દી ઇચ્છતા હતા? તમે તે કારકિર્દીને કેમ અનુસર્યા નહીં?
4. તમે કમાણી કરેલી આવક શું હતી? શું તે ભૂમિકામાં તમામ લોકો માટે સમાન હતું, પછી ભલે તે લિંગ હોય?

જવાબોનું વિશ્લેષણ કરો અને જુઓ કે તમે કોઈ નિષ્કર્ષ કાઢી શકો છો.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. સમાનતા એ લોકોને અધિકારો અને તકો પ્રદાન કરે છે જે તેમને સમાન પરિણામો પ્રાપ્ત કરવામાં મદદ કરી શકે છે
2. લિંગ સમાનતાનો અર્થ એ છે કે તેમનું લિંગ ગમે તે હોય - બધા લોકો પાસે સમાન અધિકારો છે, અને સંસાધનો અને તકોની ઍક્સેસ છે.
3. સમાનતા એ મૂળભૂત માનવ અધિકાર છે. તે આપણા બંધારણ દ્વારા પણ સુરક્ષિત છે.
4. જ્યારે સ્ત્રીઓ શિક્ષિત અને કામ કરે છે, ત્યારે સમગ્ર પરિવારની આરોગ્યસંભાળ, પોષણ અને શિક્ષણનું સ્તર સુધરે છે.

7.4 કાર્યસ્થળમાં વિવિધતા (Diversity in Workplace)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. કાર્યસ્થળમાં વિવિધતાનો અર્થ
2. કાર્યસ્થળમાં વિવિધતાનું મહત્વ
3. વિવિધતા માટે અવરોધો

નીચેના પ્રશ્નો વાંચો અને તમારા વિકલ્પો પસંદ કરો:

Q 3. જ્યારે તમે કોઈ અલગ શહેર, રાજ્ય કે દેશના લોકોને મળો છો, ત્યારે તમે શું કરો છો?

- તેમની સાથે વાત કરો તેમના વિશે વધુ જાણવા માટે ઉત્સુક રહો
 તેમની મજાક કરો તેમને નાપસંદ કરો તેમનો આદર કરો

Q 2. જ્યારે તમે અલગ લિંગ અથવા ટ્રાન્સજેન્ડર વ્યક્તિઓને મળો છો, ત્યારે તમે શું કરો છો?

- તેમની સાથે વાત કરો તેમના વિશે વધુ જાણવા માટે ઉત્સુક રહો
 તેમની મજાક કરો તેમને નાપસંદ કરો તેમનો આદર કરો

Q 3. જ્યારે તમે વિવિધ પ્રકારની વિકલાંગતા ધરાવતી વ્યક્તિઓને મળો છો ત્યારે તમે શું કરો છો?

- તેમની સાથે વાત કરો તેમના વિશે વધુ જાણવા માટે ઉત્સુક રહો
 તેમની મજાક કરો તેમને નાપસંદ કરો તેમનો આદર કરો

થિન્કિંગ
બોક્સ

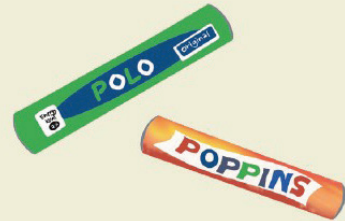
ચાલો વિવિધતાનો અર્થ જાણીએ

વિવિધતાનો અર્થ એ છે કે કંઈક વિવિધ પ્રકારના એકમોથી બનેલું છે. દા.ત.: પોપિન કેન્ડીના રોલમાં વિવિધ રંગો અને સ્વાદ હોય છે જ્યારે પોલો એકસરખો હોય છે.

કાર્યસ્થળમાં વિવિધતા એ એવી સંસ્થાનો ઉલ્લેખ કરશે જ્યાં વિવિધ જાતિ, લિંગ, જાતિ, વર્ગ, વય, શારીરિક દેખાવ, શિક્ષણ, ક્ષમતાઓ અને વધુના લોકો સાથે મળીને કામ કરે છે. વૈવિધ્યસભર કાર્યસ્થળ એ એક એવી જગ્યા છે જ્યાં વિવિધ પૃષ્ઠભૂમિના કર્મચારીઓને રાખવામાં આવે છે અને તેઓ સુરક્ષિત અને આદરપૂર્ણ વાતાવરણમાં કામ કરે છે.

તમારા વર્ગખંડની આસપાસ તમારા સહપાઠીઓને અને શિક્ષકોને જુઓ. તમારા વર્ગખંડમાં કેવા પ્રકારના લોકો છે? છોકરાઓ અને છોકરીઓ? ઊંચા લોકો અને ટૂંકા લોકો? આ સ્પષ્ટ તફાવતો છે.

શું તમે કેટલાક વધુ થોડા ઓછા સ્પષ્ટ તફાવતો નોટિસ કરી શકો છો?





તમે નીચે નોંધ કરી શકો તેવા કેટલાક વધુ તફાવતો લખો..... (સંકેત: ભાષા, આર્થિક પૃષ્ઠભૂમિ, કૌશલ્ય વગેરે)

ચાલો કાર્યસ્થળમાં વિવિધતાનું મહત્વ જાણીએ

શાહીન અને અરુણ એક ટ્રાવેલ કંપની ચલાવે છે. તેઓ કયા ટ્રાવેલ પેકેજ ઓફર કરવા તે અંગે મીટિંગ કરી રહ્યા છે.



1. વૈવિધ્યસભર કાર્યસ્થળ વિવિધ દ્રષ્ટિકોણ ધરાવતા લોકોને એકસાથે લાવે છે. તેનાથી સર્જનાત્મકતા અને નવીનતા વધે છે. આ વધુ ગ્રાહકો તરફ દોરી જાય છે.

સુરેશ આંતરરાષ્ટ્રીય ટેક સપોર્ટ હેલ્પલાઇન સાથે કોલ પર છે. તેનું અંગ્રેજી બહુ મજબૂત નથી અને તે પોતાની સમસ્યાને સારી રીતે સમજાવી શકતો નથી. સહાયક વ્યક્તિ, રાયન, તેનો કોલ હિન્દી સમજતી તેની સાથીદાર લીલાને ટ્રાન્સફર કરે છે. સુરેશ તેની સમસ્યા આત્મવિશ્વાસથી સમજાવે છે અને તે ઉકેલાઈ જાય છે. સુરેશ હવે તેના તમામ મિત્રોને આ કંપનીની ભલામણ કરે છે.

વૈવિધ્યસભર કાર્યસ્થળ માત્ર ગ્રાહકોની સંખ્યા જ નહીં પરંતુ ગ્રાહકોના સંતોષની તકો પણ વધારે છે. જ્યારે ટીમ વૈવિધ્યસભર હોય છે ત્યારે તેઓ જેની સાથે જોડાઈ શકે છે તેની શ્રેણી વિશાળ હોય છે.

વૈવિધ્યસભર કાર્યસ્થળ માત્ર ગ્રાહકોની સંખ્યા જ નહીં પરંતુ ગ્રાહકોના સંતોષની તકો પણ વધારે છે. જ્યારે ટીમ વૈવિધ્યસભર હોય છે ત્યારે તેઓ જેની સાથે જોડાઈ શકે છે તેની શ્રેણી વિશાળ હોય છે

તેલુગુ લીલામાં અમારા ગ્રાહક સાથે વાત કરવા બદલ આભાર. તે ખરેખર અમને દક્ષિણ ભારત માટે ખૂબ જ સારો સોદો મેળવવામાં મદદ કરી.



૩. વૈવિધ્યસભર કાર્યસ્થળ યોગ્ય વ્યક્તિને યોગ્ય કાર્ય મળે તેની ખાતરી કરીને ઉત્પાદકતામાં વધારો કરે છે.
વૈવિધ્યસભર કાર્યસ્થળ યોગ્ય વ્યક્તિને યોગ્ય કાર્ય મળે તેની ખાતરી કરીને ઉત્પાદકતામાં વધારો કરે છે.

નીચેની જગ્યામાં, વૈવિધ્યસભર કાર્યબળ હોવાના કેટલાક વધુ ફાયદાઓ લખો. જો તમને મદદની જરૂર હોય, તો ઓનલાઈન 'વૈવિધ્યસભર કર્મચારીઓ રાખવાના ફાયદાઓ' શોધવાનો પ્રયાસ કરો.

ચાલો વિવિધતાના વિવિધ અવરોધો વિશે જાણીએ

જો વૈવિધ્યસભર કાર્યબળ હોવાના ઘણા ફાયદા છે, તો શા માટે બધી સંસ્થાઓ પાસે એક નથી?

વૈવિધ્યસભર કાર્યબળ રાખવા માટે ઘણા અવરોધો અથવા અવરોધો છે. જે લોકો તેમનાથી અલગ છે તેમની સાથે આરામદાયક રહેવું સહેલું નથી. આ તકરાર તરફ દોરી જાય છે જે આખરે કાર્યને અસર કરે છે.

વિવિધતામાં અવરોધો અન્ય લોકો માટે સમજણ અને આદરના અભાવને કારણે છે. આ આના કારણે થાય છે:

નં.	અવરોધ	તર્ક
1.	પૂર્વગ્રહ	લોકો ઘણીવાર અન્ય લોકો સાથે ભેદભાવ કરે છે જેઓ તેમનાથી અલગ છે. દા.ત.: ઘણા વર્ષોથી, અમુક સમુદાયો અન્ય સમુદાયો સામે અસ્પૃશ્યતા આચરતા હતા અને તેમની સાથે કામ કરવાનો, ખાવાનો કે વાતચીત કરવાનો ઈનકાર કરતા હતા.
2.	સાંસ્કૃતિક તફાવતો	ભારતમાં આપણે સામાન્ય રીતે એકબીજાને સર કે મેડમ કહીએ છીએ? આધુનિક ઓફિસોમાં, દરેક જણ એકબીજાને નામથી બોલાવે છે. તેમની ઉંમર, સ્થિતિ કે હોદ્દાથી કોઈ ફરક પડતો નથી. આ એક સાંસ્કૃતિક તફાવત છે અને ક્યારેક આ સંઘર્ષ તરફ દોરી જાય છે.

3.	વધારાની સુવિધાઓ	વૈવિધ્યસભર વર્કફોર્સને વધુ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરની જરૂર પડી શકે છે. દા.ત.: વિકલાંગ વ્યક્તિ અથવા તૃતીય લિંગની વ્યક્તિને નોકરી પર રાખવા માટે નવા શૌચાલયની સુવિધાઓ બનાવવાની જરૂર પડી શકે છે.
4.	સંચાર/ભાષા	ભારતમાં ઘણી ભાષાઓ છે. તે બધા સમાન મહત્વપૂર્ણ છે. જ્યારે કંપની માત્ર એક જ ભાષાનો સંચાર કરે છે અથવા તેનો આદર કરે છે, ત્યારે તે અન્ય લોકોને બાકાત અનુભવે છે. ઘણા લોકો એવા લોકોની મજાક ઉડાવે છે જેઓ અંગ્રેજી કે હિન્દીમાં બોલી શકતા નથી. આ સંઘર્ષ અને પીડાનું બીજું કારણ છે.
5.	પેઢીઓનો ફર્ક	જુદી જુદી પેઢીના લોકો અલગ રીતે વિચારે છે. વૃદ્ધ લોકોને ટેકનોલોજીનો ઉપયોગ કરવો મુશ્કેલ લાગી શકે છે. આવા સમયે તેમની સાથે યુવાનો દ્વારા ભેદભાવ કરવામાં આવે છે. તેવી જ રીતે, ઓફિસમાં યુવાનો વૃદ્ધ કર્મચારીઓ કરતાં અલગ રીતે વિચારે છે અને કામ કરે છે. આ સમસ્યાઓ ઊભી કરી શકે છે.

ચાલો જાણીએ કે કાર્યસ્થળમાં વિવિધતાના અવરોધોને કેવી રીતે દૂર કરવું

1. વિવિધતાને સંસ્થાકીય નીતિ બનાવો

આનો મતલબ શું થયો? જેમ દરેક કાર્યસ્થળે રજા નીતિ હોય છે, તેમ તેમાં વિવિધતા નીતિ પણ હોવી જોઈએ. આ નીતિએ વિવિધ લોકોને નોકરી પર રાખવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવી જોઈએ. નોકરી પર રાખ્યા પછી, નીતિએ એ પણ સમજાવવું જોઈએ કે કેવી રીતે વિવિધ પૃષ્ઠભૂમિના વિવિધ પ્રકારના લોકો સાથે આદરપૂર્વક કામ કરવું.

2. તાલીમ આપો

જે લોકો તેમનાથી અલગ છે તેમની સાથે વાતચીત કરવામાં અને સ્વીકારવામાં લોકોને તકલીફ પડવી એ સ્વાભાવિક છે. યોગ્ય તાલીમ લોકોને અન્યને સ્વીકારવામાં અને માન આપવામાં મદદ કરે છે.

3. વૈવિધ્યસભર કાર્યસ્થળ હોવા અંગે અવાજ ઉઠાવો

તે સ્પષ્ટ કરો કે સંસ્થા વિવિધતાને પ્રોત્સાહન આપે છે. આનાથી પ્રતિભાશાળી લોકોના મોટા પૂલને અરજી કરવા પ્રોત્સાહિત થશે. તે એ પણ સુનિશ્ચિત કરશે કે તમામ કર્મચારીઓ પાસે યોગ્ય અપેક્ષાઓ છે.

4. ટોચ પરથી લીડ

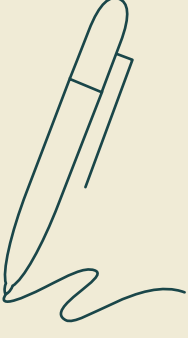
સંસ્થાના સૌથી ટોચના સભ્યો પણ વૈવિધ્યસભર હોવા જોઈએ. આનો અર્થ એ છે કે નેતૃત્વની જગ્યાઓ પણ લોકોના વિવિધ જૂથ દ્વારા ભરવામાં આવે છે - સ્ત્રીઓ, પુરુષો, ટ્રાન્સજેન્ડર લોકો.

તમારી સંસ્થાનું કાળજીપૂર્વક નિરીક્ષણ કરો. શું તમે કહો છો કે તે એક વૈવિધ્યસભર કાર્યસ્થળ છે?

હા ના

વિવિધતાને સમર્થન આપતા વિવિધ પરિબલો અને તમારી સંસ્થામાં વિવિધતામાં અવરોધરૂપ પરિબલોની નોંધ કરો

પ્રવૃત્તિનો
સમય!



આજે કું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. કાર્યસ્થળમાં વિવિધતા એ એવી સંસ્થાનો સંદર્ભ આપે છે જ્યાં વિવિધ જાતિ, લિંગ, જાતિ, વર્ગ, વય, શારીરિક દેખાવ, શિક્ષણ, ક્ષમતાઓ અને વધુના લોકો સાથે મળીને કામ કરે છે.
2. વૈવિધ્યસભર કાર્યસ્થળ એ એક એવી જગ્યા છે જ્યાં વિવિધ પૃષ્ઠભૂમિના કર્મચારીઓને રાખવામાં આવે છે અને તેઓ સુરક્ષિત અને આદરપૂર્ણ વાતાવરણમાં કામ કરે છે.
3. વૈવિધ્યસભર કાર્યસ્થળના ફાયદાઓ છે: નફો વધારો, ગ્રાહક સંતોષ, નવીનતા અને પરસ્પર આદર.
4. વિવિધતામાં અવરોધો અન્ય લોકો માટે સમજણ અને આદરના અભાવને કારણે છે.

7.5 કાર્યસ્થળમાં સમાવેશ (Inclusion in the Workplace)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. કાર્યસ્થળમાં સમાવેશનો અર્થ
2. સમાવિષ્ટ કાર્યસ્થળોનું મહત્વ
3. સમાવિષ્ટ કાર્યસ્થળો બનાવવી

“સમાવેશ” અને “કાર્યસ્થળ” શબ્દો દ્વારા તમે શું સમજો છો? કૃપા કરીને નીચે તમારા પોતાના શબ્દોમાં વર્ણન કરો.

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો કાર્યસ્થળમાં સમાવેશ વિશે જાણીએ

અગાઉના પાઠમાં, અમે કાર્યસ્થળમાં વિવિધતાની ચર્ચા કરી હતી. અમે તેના મહત્વ અને ફાયદા વિશે વાત કરી. આ પાઠમાં, અમે ચર્ચાને આગળ લઈ જઈએ છીએ.

સમાવેશનો અર્થ ફક્ત સમાવેશ કરવાની ક્રિયા. ઉદાહરણ તરીકે, જ્યારે તમે ઈદ, નાતાલ, નવરોઝ અથવા દિવાળીની ઉજવણી કરો છો, ત્યારે તમે વિવિધ ધર્મોના અમારા બધા પડોશીઓનો સમાવેશ કરો છો. આદર અને પ્રેમથી લોકોને સામેલ કરવાની પ્રથાને સમાવેશ કહેવામાં આવે છે.

કાર્યસ્થળમાં સમાવેશ કરવાના કેટલાક મહત્વપૂર્ણ નિયમો છે. ચાલો સમજીએ.

કંપની A અને B એવી મહિલાઓને નોકરી પર રાખવા માટે ખૂબ જ ઉત્સુક છે જેઓ તાજેતરમાં પ્રસૂતિ વિરામ (બાળકના જન્મ પછી વિરામ) પર છે. તેઓ સક્રિયપણે આવા લાયક ઉમેદવારોને નોકરીએ રાખે છે.

પરંતુ કંપની A ના આ મોટાભાગના કર્મચારીઓએ ટૂંક સમયમાં તેમની નોકરી છોડી દીધી. કર્મચારીઓને પૂછવામાં આવ્યું કે તેઓ શા માટે ગયા.

તેઓએ કહ્યું કે કંપની પાસે બાળકો માટે કોઈ દિવસ સંભાળની સુવિધા નથી. તેથી, તેમના માટે તેમના બાળકોની સંભાળ રાખવી મુશ્કેલ હતું અને તેઓએ ત્યાંથી જવું પડ્યું.

જ્યારે કંપની A ના CEOને આ વિશે જાણવા મળ્યું, ત્યારે તેણે કહ્યું, “બાળ સંભાળ એ અમારો વ્યવસાય નથી. તેઓએ પોતે જ તેનો સામનો કરવો પડશે”

કંપની બીના સીઈઓએ ઓફિસમાં બાળકો માટે ડે કેર સેન્ટર બનાવ્યું હતું. આનાથી નાના બાળકો સાથેના પુરૂષ અને સ્ત્રી કર્મચારીઓને તેમના બાળકો અને નોકરીઓ સારી રીતે સંચાલિત કરવામાં મદદ મળી.



Q1. બેમાંથી કઈ કંપનીઓ વૈવિધ્યસભર છે?

- A B Both

Q2. બેમાંથી કઈ કંપની સમાવેશી છે?

- A B Both

A અને B બંને કંપનીઓ વૈવિધ્યસભર છે, જો કે માત્ર B જ સાચા અર્થમાં સમાવિષ્ટ છે. કંપની એ વૈવિધ્યસભર બનવા માટે મહિલાઓને નોકરી પર રાખે છે. પરંતુ તેઓ તેમના વ્યવહાર અને નીતિમાં સમાવિષ્ટ ન હતા.

કાર્યસ્થળમાં સમાવેશ ત્યારે થાય છે જ્યારે કંપનીના દરેક સભ્યને તેમની કારકિર્દીમાં વૃદ્ધિ કરવાની સમાન તકો મળે છે. વિકલાંગ લોકો, મહિલાઓ, ટ્રાન્સજેન્ડર લોકો, જાતીય લઘુમતીઓ, લોકોમાંથી

નીચલા વર્ગને સામાન્ય રીતે કાર્યસ્થળમાંથી બાકાત રાખવામાં આવે છે. સમાવેશનો અર્થ એ છે કે જેમને તેમની જરૂર છે તેમના માટે વધારાની સપોર્ટ સિસ્ટમ્સ પ્રદાન કરીને તમામ લોકોને સક્રિયપણે સામેલ કરવા.

કાર્યસ્થળમાં સમાવેશ ભાષા જેવી નાની વિગતોમાંથી પણ હોઈ શકે છે. દા.ત: અધ્યક્ષ અથવા અધ્યક્ષ મહિલાને બદલે અધ્યક્ષ સમાવેશના ઉદાહરણો:

1. બાળકોની દિવસ સંભાળની સુવિધા
2. શારીરિક વિકલાંગતા ધરાવતા લોકો માટે, કાર્યસ્થળે પરિવહન માટે વિશેષ સુવિધાઓ પ્રદાન કરવી આવશ્યક છે.
3. ટ્રાન્સજેન્ડર વ્યક્તિઓ માટે ખાસ બાથરૂમ



શું તમે કાર્યસ્થળમાં સક્રિય સમાવેશના આવા કેટલાક વધુ ઉદાહરણો વિશે વિચારી શકો છો?

(સંકેત: રજાઓ, પ્રાર્થના વિરામ, બ્રેઈલ)

ચાલો સર્વસમાવેશક કાર્યસ્થળોનું મહત્વ જાણીએ

પાછલા પ્રકરણમાં આપણે વૈવિધ્યસભર વર્કફોર્સ હોવાના ફાયદાઓની ચર્ચા કરી હતી.

સુરેશ આંતરરાષ્ટ્રીય ટેક સપોર્ટ હેલ્પલાઇન સાથે કોલ પર છે. તેનું અંગ્રેજી બહુ મજબૂત નથી અને તે પોતાની સમસ્યાને સારી રીતે સમજાવી શકતો નથી. સહાયક વ્યક્તિ તેને સ્પષ્ટ થવાનું કહેતી રહે છે. સુરેશ હતાશ થઈ ગયો અને અટકી ગયો. સુરેશ હવે તેના તમામ મિત્રોને તે કંપનીનો ઉપયોગ ન કરવા કહે છે. તે દિવસે પછી (સંકેત: રજાઓ, પ્રાર્થના વિરામ, બ્રેઈલ)

ઓહ, તારે લીલાને મદદ કરવાનું કહ્યું હતું. તે તેલુગુ જાણે છે.



આજે મારી પાસે એક મુશ્કેલ ગ્રાહક હતો જે અંગ્રેજી બિલકુલ બોલી શકતો ન હતો. એવું લાગે છે કે તે માત્ર તેલુગુ જાણતો હતો.

મને શંકા છે કે લીલા કોઈપણ રીતે સમસ્યા હલ કરી શકી હોત. તેને આ ટીમમાં મહિલાઓની વિવિધતા ઉમેરવા માટે રાખવામાં આવી છે. કોઈપણ રીતે માણસ અંગ્રેજી બોલતા જાણતો હોવો જોઈએ!

જો કોઈ સંસ્થા સમાવિષ્ટ ન હોય, તો સન્માનનું વાતાવરણ અસ્તિત્વમાં રહેશે નહીં. કર્મચારીઓ એકબીજા સાથે ભેદભાવ કરી શકે છે. કર્મચારીઓ બોલવામાં અને તેમના વિચારો શેર કરવામાં સંકોચ અનુભવી શકે છે.

સમાવેશીતા એ જાદુઈ ઘટક છે જે કંપનીને ખરેખર વૈવિધ્યસભર અને જીવંત બનાવી શકે છે. વિવિધતાને બલ્બ તરીકે વિચારો. સર્વસમાવેશકતા એ બલ્બને ગ્લો કરવા માટે જરૂરી વીજળી છે.

છેવટે, કર્મચારી માટે, કામ પર સુખ અને વૃદ્ધિ માટે એક સમાવિષ્ટ કાર્યસ્થળ આવશ્યક છે.



ચાલો જાણીએ કે સમાવિષ્ટ કાર્યસ્થળો કેવી રીતે બનાવવી

સમાવિષ્ટ કાર્યસ્થળ માટે લઈ શકાય તેવા કેટલાક પગલાં છે

1. સમાવિષ્ટ નેતૃત્વ: સંસ્થામાં નેતૃત્વ ટીમ સમાવેશી હોવી જોઈએ. આનો અર્થ એ છે કે
 - તેઓ વૈવિધ્યસભર હોવા જોઈએ
 - તેઓ પોતે સમાવિષ્ટ હોવા જોઈએ
 - તેઓએ સમાવિષ્ટ કાર્યબળનું મહત્વ સમજવું જોઈએ
2. સમાવેશને ધ્યાનમાં રાખીને નીતિઓ: કાર્ય કરતી સંસ્થાઓના દરેક પગલામાં સમાવેશનો સમાવેશ થવો જોઈએ
 - તમામ સ્તરે વૈવિધ્યસભર અને સર્વસમાવેશક બનવા માટે ભરતી કરવી
 - પ્રમોશન અને વૃદ્ધિ સમાવેશી હોવી જોઈએ
 - સમાન કામ માટે સમાન વેતન
 - સંસ્કૃતિ વિશિષ્ટ રજાઓ
3. વિવિધતાની ઉજવણી કરો: આ વિવિધ તહેવારોની ઉજવણી, ખોરાક વહેંચવા વગેરે દ્વારા હોઈ શકે છે.
4. તાલીમ: તમામ સ્તરે તમામ કર્મચારીઓએ સમાવેશ, તેનું મહત્વ અને તેને કેવી રીતે ટેકો આપવો તેની તાલીમ મેળવવી જોઈએ.

5. ડિઝાઇન: લોકોની જરૂરિયાતો પ્રત્યે સંવેદનશીલ બનવા માટે તમારા ભૌતિક કાર્યસ્થળને ડિઝાઇન કરો. સરળ ફેરફારો મોટા તફાવતો લાવી શકે છે.

નિચે થોડા ઉદાહરણો છે:

- સીડીની જગ્યાએ/સાથે રેમ્પનો ઉપયોગ કરો - વૃદ્ધો અને વ્હીલ ચેર/કચ વપરાશકર્તાઓ માટે સુલભ
- સાઈનબોર્ડ મોટા બનાવો. બહુવિધ ભાષાઓ અને વિરોધાભાસી રંગોનો ઉપયોગ કરો - દૃષ્ટિની પડકારવાળા લોકો માટે ઉપયોગમાં સરળ
- લીવર હેન્ડલ્સવાળા પહોળા દરવાજા કે જે લોકો તેમના હાથમાં સંપૂર્ણ ગતિશીલતા વિના પણ ઉપયોગ કરી શકે છે
- તમામ કદના લોકો માટે એડજસ્ટેબલ ટેબલ અને ખુરશીઓ
- મલ્ટી સેન્સરી સેફ્ટી એલાર્મ્સ: દા.ત.: સામાન્ય ફાયર એલાર્મ સાચરન સાંભળવામાં તકલીફ ધરાવતી વ્યક્તિ માટે અસરકારક રહેશે નહીં. અમારે ફ્લેશિંગ લાઇટનો પણ સમાવેશ કરવો પડશે.

6. સતત મૂલ્યાંકન કરો: તમારી સંસ્થા ખરેખર સમાવિષ્ટ છે કે કેમ તે તપાસો. આના ઉદાહરણો હોઈ શકે છે:

- શું બધા કર્મચારીઓ મીટિંગમાં તેમના વિચારો શેર કરે છે?
- શું કેટલાક કર્મચારીઓ જ્યારે બોલતા હોય ત્યારે અન્યને કાપી નાખે છે?
- શું કામ બધા કર્મચારીઓ વચ્ચે યોગ્ય રીતે સોંપવામાં આવે છે?
- શું નેતૃત્વના હોદ્દા પર તમામ લાયક કર્મચારીઓને સમાન તકો આપવામાં આવે છે?

આજના બધા માટે તમારા વર્ગખંડનું અવલોકન કરો. શું તમારો વર્ગખંડ સમાવિષ્ટ છે? તપાસવા માટે પ્રકરણમાં વહેંચાયેલા કેટલાક સંકેતોનો ઉપયોગ કરો. તમારા અવલોકનો નીચે લખો.

પ્રવૃત્તિનો
સમય!



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. કાર્યસ્થળમાં સમાવેશ ત્યારે થાય છે જ્યારે કંપનીના દરેક સભ્યને તેમની કારકિર્દીમાં વૃદ્ધિ કરવાની સમાન તકો મળે છે.
2. સમાવેશનો અર્થ એ છે કે જેમને તેમની જરૂર છે તેમના માટે વધારાની સપોર્ટ સિસ્ટમ્સ પ્રદાન કરીને તમામ લોકોને સક્રિયપણે સામેલ કરવા.
3. જો કોઈ સંસ્થા સમાવિષ્ટ ન હોય, તો સન્માનનું વાતાવરણ અસ્તિત્વમાં રહેશે નહીં. કામ પર સુખ અને વૃદ્ધિ માટે સમાવેશ જરૂરી છે.
4. કાર્યસ્થળમાં સમાવેશ કરવાની કેટલીક રીતો છે: નેતૃત્વ, નીતિ, સાંસ્કૃતિક વ્યવહાર, પરસ્પર આદર, ઓફિસ ડિઝાઇન વગેરે.

7.6 કાર્યસ્થળમાં જાતીય સતામણીનું નિવારણ [POSH] (Prevention of Sexual Harassment in the Workplace [POSH])

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. કાર્યસ્થળે જાતીય સતામણીનો અર્થ
2. પ્રિવેન્શન ઓફ સેક્સ્યુઅલ હેરેસમેન્ટ (POSH) એક્ટની જોગવાઈઓ
3. પોશ એક્ટ હેઠળ શું કરવું અને શું નહીં.

તમને લાગે છે કે પ્રિવેન્શન ઓફ સેક્સ્યુઅલ હેરેસમેન્ટ (POSH) એક્ટ શું આવરી લે છે? 1 વિકલ્પ પસંદ કરો.

- હિંસાથી સલામતી
- જાતીય સતામણીથી મહિલાઓ માટે સલામતી
- અકસ્માતોનું નિવારણ
- કાર્યસ્થળ પર બાળ સંભાળ

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો વર્કપ્લેસ પર જાતીય સતામણી નિવારણ અધિનિયમ વિશે જાણીએ

ભારત સરકારે 2013 માં કામના સ્થળે મહિલાઓની જાતીય સતામણી (નિવારણ, પ્રતિબંધ અને નિવારણ) અધિનિયમ પસાર કર્યો હતો. સરળ શબ્દોમાં, તેને ઘણીવાર જાતીય સતામણી નિવારણ અથવા POSH કાયદો કહેવામાં આવે છે.

ચાલો જાણીએ જાતીય સતામણી શું છે?

જાતીય સતામણી એ એક ગંભીર સમસ્યા છે જે વ્યક્તિના માનસિક, ભાવનાત્મક અને શારીરિક સ્વાસ્થ્યને અસર કરે છે. તે લોકોની કાર્યસ્થળમાં અસરકારક રીતે પ્રદર્શન કરવાની ક્ષમતાને પણ અસર કરે છે.

POSH એક્ટ જાતીય સતામણીને નીચે આપેલા કોઈપણ એક અથવા વધુ અણગમતા અધિનિયમો અથવા કાર્યસ્થળમાં સ્ત્રી સામે પ્રત્યક્ષ કે આડકતરી રીતે પ્રતિબંધ વર્તન તરીકે વ્યાખ્યાયિત કરે છે.

- ભૌતિક પ્રગતિ અને સંપર્કો
- જાતીય તરફેણની માંગણીઓ અથવા વિનંતીઓ
- પોર્નોગ્રાફી બતાવવી
- જાતીય રંગીન ટિપ્પણીઓ પસાર કરવી
- પ્રત્યક્ષ કે પરોક્ષ રીતે રોજગારમાં પ્રેફરન્શિયલ ટ્રીટમેન્ટ ઓફર કરે છે
- પ્રત્યક્ષ અથવા પરોક્ષ રીતે રોજગારમાં પ્રતિકૂળ વર્તનની ધમકી આપવી
- પ્રત્યક્ષ અથવા આડકતરી રીતે ભાવિ રોજગારની સંભાવનાઓને જોખમમાં મૂકે છે
- પ્રતિકૂળ કાર્ય વાતાવરણ બનાવવું અથવા કામમાં સતત દખલગીરી કરવી
- અપમાનજનક સારવાર આરોગ્ય અને સલામતીને અસર કરે તેવી શક્યતા છે

મીના કંપનીની કેબમાં ઓફિસે આવે છે. તે આખી સવાર ઓફિસમાં વિતાવે છે. તે તેના સાથીદારો સાથે લંચ પર જાય છે. તે તેના કામના ભાગરૂપે બીજી ઓફિસે જાય છે. તે કંપનીની કેબમાં ઘરે પરત ફરે છે.

ઉપરોક્ત ઉદાહરણમાં, સમગ્ર દિવસ દરમિયાન, મીના POSH એક્ટના રક્ષણ હેઠળ છે. આ કાયદા હેઠળ, કાર્યસ્થળ શબ્દની વ્યાપક વ્યાખ્યા છે.

કાર્યસ્થળ = ઓફિસની જગ્યા + કામના હેતુ માટે કર્મચારી દ્વારા મુલાકાત લીધેલ તમામ સ્થળો + એમ્પ્લોયર દ્વારા પ્રદાન કરવામાં આવેલ પરિવહન

કાર્યસ્થળ = કાર્યને લગતું કોઈપણ સ્થળ

એલિસની ઓફિસનું A.C 16 ડિગ્રી પર અટકી ગયું છે. તે એસી કંપનીમાંથી રિપેર કરનાર વ્યક્તિને ફોન કરીને તેને ઠીક કરવા માટે બોલાવે છે. જ્યારે સમારકામ કરનાર વ્યક્તિ આવે છે, ત્યારે એલિસ તેને સમસ્યા સમજાવે છે અને તેને કહે છે કે દરેક વ્યક્તિને ઠંડી લાગે છે. સમારકામ કરનાર તેણીને તેની નજીક આવવા કહે છે અને તેણીને ગરમી લાગશે.

1. શું તમને લાગે છે કે સમારકામ કરનાર વ્યક્તિએ એલિસને જાતીય સતામણી કરી હતી?

હા નાં

2. જો હા, તો શું તમને લાગે છે કે એલિસ POSH હેઠળ આ અંગે ફરિયાદ કરી શકે છે?

હા નાં

તમારા જવાબોની ચર્ચા કરો. જો તમે મૂંઝવણમાં હોવ તો પ્રયાસ કરો અને ઓનલાઇન શોધો.

ચાલો POSH એક્ટ હેઠળના વિવિધ નિયમો વિશે જાણીએ

- દરેક સંસ્થા પાસે પોશ પોલિસી હોવી આવશ્યક છે જેમાં નીચેનાનો સમાવેશ થાય છે
 - જાતીય સતામણીની વ્યાખ્યા
 - ફરિયાદ નિવારણ પ્રક્રિયા
 - અધિનિયમ મુજબ કર્મચારીઓના અધિકારો
 - IC સભ્યોની વિગતો
 - ઉદ્યોગ અને સંસ્થાકીય સંસ્કૃતિ મુજબ શું કરવું અને શું ન કરવું
- અધિનિયમ મુજબ, કોઈપણ કાર્યસ્થળ કે જેમાં 10 કે તેથી વધુ કર્મચારીઓ હોય એક આંતરિક સમિતિ (IC) ની રચના કરવી આવશ્યક છે. IC ના મહત્વના લક્ષણો નીચે મુજબ છે.
 - ઓછામાં ઓછા અડધા સભ્યો સાથે ઓછામાં ઓછા 4 સભ્યો મહિલા બનવું
 - સંસ્થામાં વરિષ્ઠ મહિલા કર્મચારી હોય તેવા પ્રિસાઈડિંગ ઓફિસર રાખવા માટે IC
 - ઓછામાં ઓછો એક સભ્ય સંસ્થાની બહાર હોવો જોઈએ. આ સભ્યને જાતીય સતામણીના મુદ્દાઓ પર કામ કરવાનો અનુભવ હોવો જોઈએ.
- દરેક સંસ્થાએ દર વર્ષે દાખલ કરાયેલા POSH કેસોની સંખ્યા તેમજ જિલ્લા અધિકારીને લેવામાં આવેલી કાર્યવાહીનો રિપોર્ટ સબમિટ કરવો જોઈએ.
- કર્મચારીઓમાં POSH અંગે જાગૃતિ વધારવા માટે સંસ્થા દ્વારા લેવાના પ્રયત્નો.

10 થી ઓછા કર્મચારીઓ ધરાવતી સંસ્થાઓ એક્ટ મુજબ દરેક જિલ્લામાં સ્થાપિત સ્થાનિક ફરિયાદ સમિતિની સેવાઓ મેળવી શકે છે. જ્યાં ફરિયાદ એમ્પ્લોયર વિરુદ્ધ હોય, તો સ્થાનિક ફરિયાદ સમિતિનો પણ સંપર્ક કરી શકાય છે.

જો સત્તામણી કરનાર વ્યક્તિ કર્મચારી ન હોય તો શું?

તો પણ, ફરિયાદી ICનો સંપર્ક કરી શકે છે. ફરિયાદીની ફરિયાદ પોલીસને મોકલવાની જવાબદારી સમિતિની છે.

તેથી સ્પષ્ટપણે, એલિસને થતી હેરાનગતિ સંબંધિત ઉપરોક્ત પ્રશ્નમાં, તે રિપોર્ટ કરનાર વ્યક્તિ વિશે POSH હેઠળ ICને ફરિયાદ કરી શકે છે, ભલે તે અલગ સંસ્થામાંથી હોય.

ચાલો જાણીએ કે કાયદા હેઠળ રક્ષણ કેવી રીતે મેળવવું

કાયદો નીચેની રીતે કાર્ય કરે છે:

ફરિયાદીએ ઘટનાના 3 મહિનાની અંદર ICCમાં ફરિયાદ નોંધાવવી. (ખાસ સંજોગોમાં વધારાના 3 મહિના). કાનૂની વારસદાર/મિત્ર/સંબંધી વગેરે પણ તેના વતી ફરિયાદ કરી શકે છે.

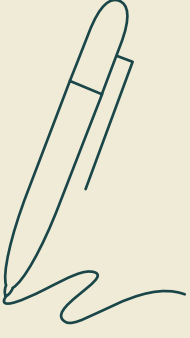
ફરિયાદની તપાસ માટે આઈ.સી. તેઓ સમાધાન માટે પ્રયાસ કરી શકે છે (જો ફરિયાદકર્તા વિનંતી કરે છે) અથવા તો તેઓએ 90 દિવસમાં તપાસ કરવી પડશે અને 10 દિવસમાં રિપોર્ટ સબમિટ કરવો પડશે. સમાધાન નાણાકીય સમાધાનના સ્વરૂપમાં હોઈ શકે નહીં.

સંસ્થા 60 દિવસમાં ભલામણો પર કાર્ય કરશે. જો ફરિયાદી ઉકેલથી નાખુશ હોય, તો તે ન્યાયતંત્રનો સંપર્ક કરી શકે છે.

જો સંસ્થા અહેવાલ મુજબ પગલાં લેવામાં નિષ્ફળ જાય, તો તેમને દંડ થઈ શકે છે/વ્યવસાયનું લાઈસન્સ રદ કરી શકાય છે, વગેરે.

તમારી સંસ્થામાં POSH નીતિ પર એક નજર નાખો. પોલિસીમાં IC સભ્યોની યાદી તેમજ શું કરવું અને શું નહીં તે લખો

પ્રવૃત્તિનો
સમય!



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. કાર્યસ્થળે મહિલાઓની સુરક્ષા માટે POSH એક્ટની રચના કરવામાં આવી હતી
2. નીચે આપેલા કોઈપણ એક અથવા વધુ અણગમતા કૃત્યો અથવા વર્તણૂકો તરીકે જાતીય સતામણી પ્રત્યક્ષ કે આડકતરી રીતે કાર્યસ્થળમાં સ્ત્રી વિરુદ્ધ કરવામાં આવે છે.
3. કાર્યસ્થળ = ઓફિસની જગ્યા + કામના હેતુ માટે કર્મચારી દ્વારા મુલાકાત લીધેલ તમામ સ્થળો + એમ્પ્લોયર દ્વારા પ્રદાન કરવામાં આવેલ પરિવહન
4. દરેક સંસ્થા પાસે પોશ પોલિસી હોવી આવશ્યક છે
5. કોઈપણ કાર્યસ્થળ કે જેમાં 10 કે તેથી વધુ કર્મચારીઓ હોય તેણે આંતરિક સમિતિ (IC) ની રચના કરવી આવશ્યક છે.
6. જો કોઈ સંસ્થા સાચી ફરિયાદ પર પગલાં લેવામાં નિષ્ફળ જાય, તો તેમનું વ્યવસાયનું લાઈસન્સ રદ થઈ શકે છે

8.1 મની મેનેજમેન્ટનો પરિચય (Introduction to Money Management)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. નાણાકીય સાક્ષરતા શું છે
2. જરૂરિયાતો, ઈચ્છાઓ અને લક્ઝરી વચ્ચેનો તફાવત
3. આવક અને માસિક ખર્ચની ગણતરી કરવી

કેટલાક નાણાકીય વ્યવહારો કયા છે જે મોબાઇલ બેંકિંગ એપ્લિકેશનનો ઉપયોગ કરીને કરી શકાય છે?

વધુ પૈસા બચાવો	બેંક ખાતું ખોલો	સારી કમાણી કરો
તમારા માટે મોઢી વસ્તુ ખરીદો	વધુ પડતો ખર્ચ કરવાનું બંધ કરો	
નજીકના વ્યક્તિ માટે ભેટ ખરીદો	પૈસાનું રોકાણ કરો	લોન મેળવો
અન્ય લોકોને પૈસા બચાવવામાં મદદ કરો	માસિક બજેટ અને ખર્ચની યોજના બનાવો	

વિચારતા બોક્સ

ચાલો જાણીએ કે નાણાકીય સાક્ષરતા શું છે

નાણાકીય સાક્ષરતા એ નાણાંનું સારી રીતે સંચાલન કરવાનું જાણવું છે. તે પૈસા બચાવવા, ખર્ચવા અને રોકાણ કરવાની રીતને સમજે છે.

નાણાકીય સાક્ષરતા આપણને પૈસા વિશે સમજદાર નિર્ણયો લેવામાં અને આપણું જીવન સુધારવામાં મદદ કરે છે. આ નાણાકીય કૌશલ્યોનો મજબૂત પાયો જીવનના વિવિધ ધ્યેયો હાંસલ કરવામાં મદદ કરશે:- શિક્ષણ, કામ, નિવૃત્તિ અને કટોકટી માટે પણ. તે આપણને વધુ પૈસા ખર્ચવામાં છેતરાતા અટકાવે છે.

કાર્યસ્થળ માટે નાણાકીય સાક્ષરતા પણ એક મહત્વપૂર્ણ કૌશલ્ય છે. કંપનીઓના તમામ નેતાઓ અને સંચાલકોએ બજેટને સારી રીતે સમજવું અને તેનું સંચાલન કરવું જોઈએ.

નાણાકીય સાક્ષરતા

ગોપાલે રૂ. તેની નોકરી પર દર મહિને 20,000. તે રૂ. ભાડા અને અન્ય બિલ માટે દર મહિને 10,000. તે રૂ. જિમ મેમ્બરશિપ પર દર મહિને 3000, પરંતુ તે ભાગ્યે જ તેનો ઉપયોગ કરે છે. તે બાકીના રૂ.નો પણ ઉપયોગ કરે છે. 7000 શોપિંગ અને રેસ્ટોરન્ટમાં ખાવા પર.

ગોપાલ પાસે ઈમરજન્સી માટે કોઈ પૈસા બચ્યા નથી. તે વીમા જેવી મહત્વની બાબતો પર પણ પૈસા ખર્ચી રહ્યો નથી. ગોપાલને બજેટિંગ, પૈસા બચાવવા, થાપણો અને વીમા વિશે શીખવાની જરૂર છે. આનાથી તે આર્થિક રીતે સાક્ષર બનશે.



નાણાકીય સાક્ષરતા



અહીં કેટલીક નાણાકીય સાક્ષરતા કુશળતા છે. તમે જે શીખવા માંગો છો તેને ચિહ્નિત કરો.

- બજેટ બનાવવું
- બેંક ખાતાની સુવિધાઓનો ઉપયોગ કરવો ઓનલાઇન બેંકિંગનો ઉપયોગ
- બીલ ઓનલાઇન ભરવા
- પૈસા/પગારનું અસરકારક રીતે સંચાલન
- કટોકટી માટે નાણાં બચાવવા
- ભવિષ્ય માટે પૈસાની બચત
- લોન સંભાળવાનું આયોજન

ચાલો જરૂરિયાતો, ઈચ્છાઓ અને લક્ઝરી વચ્ચેનો તફાવત જાણીએ

વિવિધ પ્રકારની વસ્તુઓ પાછળ પૈસા ખર્ચી શકાય છે. આપણે જે વસ્તુઓ પર પૈસા ખર્ચીએ છીએ તેને ખર્ચ કહેવામાં આવે છે. અગાઉના ઉદાહરણમાં, ગોપાલના ખર્ચમાં ભાડું, બિલ, જિમ સભ્યપદ, શોપિંગ અને રેસ્ટોરાંમાં ખાવાનો સમાવેશ થાય છે. ગોપાલની જેમ, ઘણા લોકો જરૂરિયાતો, આરામ અને લક્ઝરી વચ્ચેનો તફાવત સમજી શકતા નથી.

Let ચાલો આપણે 3 પ્રકારના ખર્ચને સમજીએ જેનો આપણે ટ્રેક રાખી શકીએ છીએ.

1. **જરૂરિયાતો:** જરૂરિયાતો એવી વસ્તુઓ છે જે જીવવા માટે આપણી પાસે હોવી જોઈએ. જરૂરિયાતો એવી વસ્તુઓ છે કે જે બધા લોકો પાસે ટકી રહેવા માટે તેમના જીવનમાં હોવી જોઈએ - જેમ કે ખોરાક, પાણી, મૂળભૂત વસ્ત્રો અને રહેવા માટે સલામત સ્થળ. જરૂરિયાતો સૌથી મહત્વપૂર્ણ ખર્ચ છે. બજેટ બનાવતી વખતે, જરૂરિયાતો માટેના ખર્ચ પર પહેલા ધ્યાન આપવું જોઈએ. આ એવી વસ્તુઓ છે કે જેના પર જો આપણે પૈસા ખર્ચતા નથી, તો તે અસ્વસ્થ અથવા જોખમી જીવન તરફ દોરી શકે છે.

- ખોરાક માટે કરિયાણા
- રહેવા માટે ઘર
- વીજળીનું બિલ
- પીવાનું પાણી
- કપડાં
- આરોગ્ય અને તબીબી ખર્ચ

2. **ઈચ્છાઓ:** ઈચ્છાઓ એવી વસ્તુઓ છે જે અમે તમારા જીવનમાં મેળવવા ઈચ્છીએ છીએ. આ એવી વસ્તુઓ છે જે આપણે ઈચ્છીએ છીએ, પરંતુ આપણે જીવવાની કે ટકી રહેવાની જરૂર નથી. આ વસ્તુઓ આપણને વધુ આરામદાયક, સુધારેલ, સરળ જીવન આપે છે. બજેટ બનાવતી વખતે જરૂરિયાતો જેટલી મહત્વની નથી.

જરૂરિયાતો પર ખર્ચ કર્યા પછી કેટલા પૈસા ઉપલબ્ધ છે તેના આધારે ખર્ચનું બજેટ નક્કી કરવામાં આવે છે.

- ફિલ્મોમાં જવું
- રેસ્ટોરન્ટમાં બહાર ખાવું
- બ્રાન્ડેડ વસ્તુઓ માટે ખરીદી
- મુસાફરી

3. **લક્ઝરી:** લક્ઝરી એવી વસ્તુઓ છે જે સૌથી આકર્ષક અને સૌથી મોંઘી હોય છે. લક્ઝરી ઘણી મોંઘી વસ્તુઓ છે જે આપણા અસ્તિત્વ માટે જરૂરી નથી. તેઓ ખર્ચાળ અથવા ખરીદવા મુશ્કેલ છે. બજેટ બનાવતી વખતે, લક્ઝરી એ સંબોધવા માટેનો છેલ્લો ખર્ચ છે. જરૂરિયાતો અને ઈચ્છાઓ પછી બચેલા પૈસાનો ઉપયોગ વૈભવી વસ્તુઓ માટે કરી શકાય છે.

- ડિઝાઇનર કપડાં
- મોંઘા ફોન અને ગેજેટ્સ
- વૈભવી કાર
- મોટા મકાનો, જમીન





વસ્તુઓની આ સૂચિને જરૂરિયાતો, ઇચ્છાઓ અને લક્ઝરીમાં સોંટ કરો.

1. કરિયાણા
2. જિમ સભ્યપદ
3. યુરોપની સફર
4. મોબાઇલ ફોન
5. હીરાની બંગડીઓ
6. રહેવા માટે મકાન ભાડે આપો

Needs	Wants	Luxuries

ચાલો આવક અને માસિક ખર્ચની ગણતરી કરતા શીખીએ

ચાલો સુનીતાના જીવન પર નજર કરીએ.

સુનિતા રૂ. તેણીની નિયમિત નોકરી પર દર મહિને 7,000. દર શનિવારે, તે પશુચિકિત્સકના સહાયક તરીકે પણ કામ કરે છે. તેણીને રૂ. તેના માટે દર મહિને 4,000. સુનિતા પાસે એક સ્કૂટર છે જે તે ક્યારેક પ્રવાસીઓને ભાડે આપે છે. તેણી રૂ. 2,000 થી રૂ. 3,000 ત્યાં.

સુનિતા રૂ. 4,000 શેર કરેલ એપાર્ટમેન્ટમાં ભાડા તરીકે અને રૂ. માસિક કરિયાણા માટે 3,000. તેણી રૂ. તેના ફોન બિલ પર 500, રૂ. તેના વીજળી બિલ પર 1000 અને રૂ. તેના સ્વાસ્થ્ય વીમા પર 500. તેણી રૂ. તેના ભાઈને 1,000. સુનિતા રૂ. ફ્રેન્ચ વર્ગ માટે 1,000. તેણી રૂ. તેના મિત્રો સાથે હેંગઆઉટ કરતી વખતે મૂવીઝ અને રેસ્ટોરન્ટ્સ પર 1,000. તેણી રૂ. 1,000 થી રૂ. 2,000 દર મહિને.

ચાલો સુનિતાની આવકની ગણતરી કરીએ.

Income	
નિયમિત નોકરીમાંથી પગાર	Rs. 7000
સહાયકની નોકરીમાંથી પગાર	Rs. 4000
સ્કૂટર ભાડાની આવક	Rs. 2000-3000
કુલ આવક	Rs. 13,000-14,000

હવે સુનીતાના ખર્ચ પર નજર કરીએ

Expenditure	
એપાર્ટમેન્ટ ભાડું	Rs. 4000
કરિયાણા	Rs. 3000
ફોન બિલ	Rs. 500
વીજળી બિલ	Rs. 1000
આરોગ્ય વીમો	Rs. 500
ભાઈને પૈસા મોકલ્યા	Rs. 1000

ક્રેન્ચ વર્ગ	Rs. 1000
મૂવીઝ અને રેસ્ટોરાં	Rs. 1000
થતો નથી કારણ	Rs. 12,000

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

તારિકની આવક અને ખર્ચની ગણતરી કરો.

તારિકે રૂ. ૬૨ મહિને ૧૦,૦૦૦ પગાર. તેની પાસે બેંકમાં રોકાણ યોજના પણ છે જ્યાં તેને રૂ. ૬૨ મહિને તેના બેંક ખાતામાં ૫૦૦. તારિકની માતા તેને રૂ. ૬,૦૦૦ ૬૨ મહિને. તારિક રૂ. તેની હોસ્ટેલ ફી માટે ૫,૦૦૦ અને રૂ. ૩,૫૦૦ માસિક કરિયાણા માટે. તે રૂ. તેના ફોન બિલ પર ૬૦૦ અને રૂ. તેના સ્વાસ્થ્ય વીમા પર ૪૦૦. તે રૂ. ૨,૫૦૦ તેની બાઈક લોન ચૂકવવા. તે રૂ. ૬૨ મહિને તેના મિત્રો સાથે બાઈક ટ્રિપ પર ૨,૦૦૦. તે તેના બાકીના પૈસા બચાવે છે.

© NIMI
NOT TO BE REPUBLISHED



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. નાણાકીય સાક્ષરતા એ નાણાં બચાવવા, ખર્ચવા અને રોકાણ કરવાની રીતને સમજવામાં આવે છે.
2. આપણે જે વસ્તુઓ પર પૈસા ખર્ચીએ છીએ તેને ખર્ચ કહેવામાં આવે છે.
3. ટકી રહેવા માટે જરૂરી વસ્તુઓ - જરૂરિયાતો
4. વસ્તુઓ કે જે આપણે ઇચ્છીએ છીએ - માંગે છે
5. મોંઘી વસ્તુઓ કે જે આપણા અસ્તિત્વ માટે જરૂરી નથી - લક્ઝરી
6. બધી આવક - બધા ખર્ચ = બચત

8.2 બેંકિંગની મૂળભૂત બાબતો (Basics of Banking)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. બેંકિંગ શું છે અને બેંક ખાતાના પ્રકારો
2. બેંક એકાઉન્ટ કેવી રીતે બનાવવું
3. પાસબુક, ચેક, ડેબિટ અને ક્રેડિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરીને બેંક વ્યવહાર કેવી રીતે કરવો.

તમે કરેલી બેંકિંગ પ્રવૃત્તિઓ પર ટિક કરો.

- બેંકની મુલાકાત લીધી
- બેંક ખાતું ખોલાવ્યું
- બેંકમાં પૈસા જમા કરાવ્યા
- દુકાનમાં ડેબિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કર્યો
- ATMમાંથી પૈસા ઉપાડવા માટે ડેબિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કર્યો
- ચેક લખ્યો

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો જાણીએ કે બેંકિંગ શું છે અને બેંક ખાતાના પ્રકારો

બેંક એ એક સંસ્થા છે જે સરકાર દ્વારા અમારા નાણાંને સુરક્ષિત રાખવા અને અમને લોનના નાણાં રાખવા માટે લાઇસન્સ આપવામાં આવે છે. તમામ નાણાકીય પ્રવૃત્તિઓ બેંક દ્વારા કરી શકાય છે.

બેંકનો ઉપયોગ કરવા માટે, તમારે બેંક એકાઉન્ટની જરૂર છે. તમે બેંકની શાખા અથવા વેબસાઇટ પર જઈને બેંક ખાતું ખોલાવી શકો છો. આપણે બેંક ખાતાના પ્રકારોને સમજવાની જરૂર છે.

1 બચત ખાતું (Saving Account)

બચત ખાતું એવી વ્યક્તિ ખોલી શકે છે જે ખાતામાં પૈસા બચાવવા માંગે છે. બચત ખાતાનો ઉપયોગ પૈસા જમા કરવા માટે થાય છે. કોઈપણ વ્યક્તિ પાસે બચત ખાતું હોઈ શકે છે.

આપણે બેંક ખાતા સાથે શું કરી શકીએ?

- અમારા પૈસા સુરક્ષિત રીતે બચાવો
- રોકડ ઉપાડો
- લોકોને સરળતાથી પૈસા મોકલો
- લોન લો
- ડેબિટ/ક્રેડિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરો.

2. ચાલુ ખાતું

વ્યવસાય માલિકો અને ઉદ્યોગસાહસિકો વર્તમાન ખાતાનો ઉપયોગ કરે છે. તેમને સરેરાશ વ્યક્તિ કરતાં વધુ ચૂકવણી કરવાની અને પ્રાપ્ત કરવાની જરૂર છે.

3. પગાર ખાતું

પગાર ખાતું એ એમ્પ્લોયર દ્વારા ખોલવામાં આવેલ બેંક ખાતું છે જેના દ્વારા તેઓ તેમના માટે કામ કરતા દરેક વ્યક્તિને ચૂકવણી કરે છે. વ્યક્તિનો પગાર તેના સેલેરી એકાઉન્ટમાં મોકલવામાં આવે છે.

4. ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટ એકાઉન્ટ

આ પ્રકારનું ખાતું ત્યારે ખોલવામાં આવે છે જ્યારે કોઈ વ્યક્તિ અમુક સમય માટે ખાતામાં પૈસા રાખવા અને પૈસા પર વ્યાજ મેળવવા માંગે છે. ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટ ખાતામાં નાણાંની રકમ મૂકવામાં આવે છે અને ત્યાં નિશ્ચિત સમયગાળા માટે રાખવામાં આવે છે. ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટ એકાઉન્ટ્સને સામાન્ય રીતે FD એકાઉન્ટ્સ પણ કહેવામાં આવે છે.

5. રિકરિંગ ડિપોઝિટ એકાઉન્ટ

રિકરિંગ ડિપોઝિટ એકાઉન્ટ્સને સામાન્ય રીતે આરડી એકાઉન્ટ્સ કહેવામાં આવે છે. આરડીમાં, વ્યક્તિ નિયમિતપણે નિશ્ચિત રકમ જમા કરે છે. આ દર મહિને અથવા ક્વાર્ટરમાં એકવાર હોઈ શકે છે. FDsથી વિપરીત, જ્યાં તમારે એકસાથે રકમ જમા કરવાની જરૂર હોય છે, RD ખાતામાં જમા રકમ નાની અને વધુ વારંવાર હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે: તમે રૂ. જમા કરાવી શકો છો. 2 વર્ષ માટે દર મહિને 500.



પ્રશ્નનો સાચો જવાબ પસંદ કરો.

1. RD ખાતું _____ માટે ટૂંકું સ્વરૂપ છે _____

- ફિક્સ્ડ ડિપોઝિટ ખાતું
- રિકરિંગ ડિપોઝિટ એકાઉન્ટ

2. વ્યવસાય માલિકો દ્વારા કયા પ્રકારના બેંક એકાઉન્ટનો ઉપયોગ કરવામાં આવે છે?

- ચાલુ ખાતાની
- બચત ખાતું

ચાલો જાણીએ કે બેંક એકાઉન્ટ કેવી રીતે બનાવવું

1. બેંક શાખાની મુલાકાત લો અથવા ઓનલાઇન અરજી કરો

કોઈપણ બેંક ખાતું ખોલવા માટે, બેંકની શાખામાં જાઓ. અથવા તમે બેંક એકાઉન્ટ ખોલવાનું ફોર્મ મેળવવા માટે બેંકની વેબસાઇટની મુલાકાત લઈ શકો છો. આ ફોર્મમાં તમારે વ્યક્તિગત વિગતો ભરવાની જરૂર છે - તમારું નામ, કાયમી સરનામું, જન્મ તારીખ, તમારા માતા-પિતા અથવા જીવનસાથીના નામ અને બેંકના મૂળભૂત નિયમો અને શરતોનું પાલન કરવા માટે તમારી સહીઓ.

2. સાચા દસ્તાવેજો સબમિટ કરો.

નવું ખાતું ખોલાવવા માટે ભારતીય બેંકોને ફરજિયાતપણે અમુક દસ્તાવેજો સબમિટ કરવાની જરૂર પડે છે. તમારે ફરજિયાત દસ્તાવેજો સબમિટ કરવાની જરૂર છે જેમ કે આધાર કાર્ડ અથવા પાન કાર્ડ અને બે તાજેતરના પાસપોર્ટ-સાઈઝ ફોટા સબમિટ કરવા. અન્ય દસ્તાવેજો એક બેંકથી બીજી બેંકમાં બદલાશે.

3. બેંક દસ્તાવેજોનું મૂલ્યાંકન કરે તેની રાહ જુઓ

બેંકો સામાન્ય રીતે એકાઉન્ટની વિનંતીને મંજૂર કરવામાં એકથી બે દિવસ લે છે. તમે રાહ જોઈ શકો છો બેંક ચકાસણી અથવા સ્પષ્ટતા માટે તમારો સંપર્ક કરશે. બેંક ખાતું ખોલવા માટે તમારે શું જોઈએ છે:

4. તમારા ખાતાની વિગતો, ડેબિટ કાર્ડ અને ઈન્ટરનેટ બેંકિંગ વિગતો એકત્રિત કરો

એકવાર તમારી બેંક એપ્લિકેશનને મંજૂર કરે, એક નવું બેંક ખાતું ખુલે છે. ઓનલાઇન બેંકિંગ માટે બેંક તમને તમારો બેંક એકાઉન્ટ નંબર અને ગ્રાહક ID આપે છે. બેંક ખાતામાં નાણાંનો ઉપયોગ શરૂ કરવા માટે તમને ડેબિટ કાર્ડ પણ મળશે.

What you need to open a bank account:



1. Bank opening form



2. Aadhaar Card and PAN Card



3. Two recent passport-size photos



4. Money to deposit



બેંક ખાતું શરૂ કરવા માટેના ચાર પગલાં કયા છે?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

બેંક ખાતું શરૂ કરવા માટે તમારે કયા દસ્તાવેજોની જરૂર છે?

- _____
- _____
- _____

બેંક ખાતું શરૂ કરવા માટે તમારે કયા દસ્તાવેજોની જરૂર છે? ચાલો પાસબુક, ચેક, ડેબિટ અને ક્રેડિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરીને બેંક વ્યવહારો કરતા શીખીએ

બેંક ખાતા સાથે, નાણાકીય વ્યવહારો કરવાની ઘણી રીતો છે. આમાં પાસબુક, ચેક અને ડેબિટ અને ક્રેડિટ કાર્ડનો ઉપયોગ શામેલ છે

પાસબુક

બેંક પાસબુક એ ભૌતિક નોટબુક છે જ્યારે તમારી પાસે બેંક ખાતું હોય ત્યારે તમારી પાસે હોય છે. તેમાં તમારા એકાઉન્ટ નંબર અને બેંક શાખા જેવી મહત્વપૂર્ણ બેંક વિગતો પૃષ્ઠ પર રેકોર્ડ કરવામાં આવી છે. પાસબુકનો ઉપયોગ તમારા બેંકિંગ વ્યવહારોની વિગતો કાગળ પર રેકોર્ડ કરવા માટે થાય છે. જ્યારે તમે પૈસા ઉપાડો અને જમા કરાવો ત્યારે પાસબુક પર વિગતો પ્રિન્ટ અને રેકોર્ડ કરી શકાય છે.

તારીખ	વિગત	ક્રમ	ધારક	રકમ
08/06/12	CO	1	1,000.00	1,000.00
25/06/12	IN	1	0.37	0.37
30/09/12	P1	1	2,999.44	3,999.81
25/12/12	P1	1	3,380.68	7,380.49
25/12/12	IN	1	11.73	1,402.22
08/03/13	X1	1	1,257.53	8,659.75
08/03/13	X1	1	1,257.53	9,917.28
08/03/13	X1	1	1,257.53	11,174.81
08/03/13	X1	1	1,257.53	12,432.34
08/06/13	X1	1	1,713.97	14,146.31
08/06/13	X1	1	1,713.97	15,860.28
08/06/13	X1	1	1,713.97	17,574.25
08/06/13	X1	1	1,713.97	19,288.22
25/06/13	IN	1	1,59	3,29.81
08/07/13	X1	1	1,816.44	21,146.25
08/07/13	X1	1	1,816.44	22,962.69
08/07/13	X1	1	1,816.44	24,779.13
08/07/13	X1	1	1,816.44	26,595.57
08/07/13	X1	1	1,816.44	28,411.99

Cheque



ચેક એ એક અધિકૃત ઓર્ડર છે જે એક વ્યક્તિ દ્વારા બેંકને તેમના નાણાં બીજા ખાતામાં મોકલવાનું કહે છે. ચેક એ એક ભૌતિક કાગળ છે જ્યાં વિગતો યોગ્ય રીતે ભરેલી હોવી જોઈએ. ચેક બેંકમાં લઈ જઈને જમા કરાવવાનો રહેશે. બેંક ચેક પર પ્રક્રિયા કરે છે અને મની ટ્રાન્સફર કરે છે. તમે ચેક કેવી રીતે લખી શકો તે અહીં છે.

1. તારીખ:

તમે ક્યારે પૈસા ટ્રાન્સફર કરવા માંગો છો તેની તારીખ લખો. જો તમે ઈચ્છો છો કે ટ્રાન્સફર 1 કે 2 મહિના પછી થાય, તો તમે તે તારીખ લખી શકો છો.

2. નામ:

તમે જે વ્યક્તિ અથવા સંસ્થાને પૈસા મોકલવા માંગો છો તેનું નામ 'પે' લાઈનમાં લખો.

3. શબ્દોમાં પૈસાની રકમ:

પૈસાની રકમ શબ્દોમાં લખો. માત્ર અંતે શબ્દ લખો. (ઉદાહરણ તરીકે, રૂ. 10,000 માટે, 'Ten Thousand Only' લખો.)

4. સંખ્યાઓમાં નાણાંની રકમ:

સંખ્યાઓમાં પૈસાની રકમ લખો.

5. એકાઉન્ટ નંબર:

કોઈપણ ભૂલ વિના તમારો એકાઉન્ટ નંબર સ્પષ્ટ રીતે લખો.

6. હસ્તાક્ષર:

તમારી સહી અહીં મૂકો.

7. ચેક ક્રોસ કરો:

ચેકની ઉપર ડાબી બાજુએ બે સમાંતર રેખાઓ બનાવો અને ફક્ત 'એકાઉન્ટ પેયી' લખો. આ સુનિશ્ચિત કરે છે કે પૈસા ઈચ્છિત વ્યક્તિના વાસ્તવિક બેંક ખાતામાં સખત રીતે ટ્રાન્સફર થાય છે

ચેક ક્રોસ કરવાથી ચેકની સુરક્ષા વધે છે. તે ચેકને અન્ય કોઈ દ્વારા રોકડ કરવામાં આવતા અટકાવે છે.

ડેબિટ કાર્ડ

ડેબિટ કાર્ડ એ બેંક દ્વારા આપવામાં આવતું સત્તાવાર પ્લાસ્ટિક કાર્ડ છે. તે સીધા બેંકમાં ગયા વિના બેંક ખાતામાંથી પૈસા લઈ શકે છે. જ્યારે તમારી પાસે બેંક ખાતું હોય ત્યારે તમે ડેબિટ કાર્ડ માટે અરજી કરી શકો છો.

ડેબિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરવા માટે તમારે પિનની જરૂર પડશે. પિન એ એક એવો નંબર છે જે તમે સરળતાથી યાદ રાખી શકો છો. તમારે તમારો પિન કોઈની સાથે શેર ન કરવો જોઈએ.



તમારા ડેબિટ કાર્ડનો ઉપયોગ અલગ અલગ રીતે કરી શકાય છે.

- **ATMમાંથી રોકડ લેવા માટે,**

તમે ATMની મુલાકાત લઈ શકો છો અને રોકડ ઉપાડવા માટે ડેબિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરી શકો છો. તમે તમારું ડેબિટ કાર્ડ મશીનમાં દાખલ કરો અને પછી તમારા પિનનો ઉપયોગ કરો. તમે સ્ક્રીન પરના વિકલ્પોને અનુસરી શકો છો અને પૈસા ઉપાડી શકો છો.

- **બિલિંગ કાઉન્ટર પર ચૂકવણી કરવા માટે,**

તમે કાર્ડ પેમેન્ટ મશીન વડે બિલિંગ કાઉન્ટર પર ચૂકવણી કરવા માટે ડેબિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરી શકો છો. ચૂકવણી મશીનમાં રકમ તપાસવાની ખાતરી કરો. પછી, તમારા પિનનો ઉપયોગ કરો.

- **ઓનલાઇન વેબસાઇટ પર ચૂકવણી કરવા માટે,**

તમે ઓનલાઇન શોપિંગ અને ઓનલાઇન ટિકિટ બુકિંગ ચૂકવવા માટે ડેબિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરી શકો છો. વેબસાઇટ્સ પાસે તમારા માટે ચૂકવણી પદ્ધતિ તરીકે 'ડેબિટ કાર્ડ' પસંદ કરવાનો વિકલ્પ હશે. તમે વેબસાઇટ પર તમારા કાર્ડની વિગતો દાખલ કરી શકો છો (જેમ કે 16-અંકનો કાર્ડ નંબર) અને ચૂકવણી કરી શકો છો. વેબસાઇટ પરની સૂચનાઓને કાળજીપૂર્વક વાંચવાની ખાતરી કરો.

ક્રેડિટ કાર્ડ

ડેબિટ કાર્ડ તમને તમારા બેંક ખાતામાં નાણાંનો ઉપયોગ કરીને ચૂકવણી કરવાની મંજૂરી આપે છે. ક્રેડિટ કાર્ડ તમને ચૂકવણી કરવા માટે બેંક પાસેથી નાણાં ઉછીના લેવાની મંજૂરી આપે છે. ક્રેડિટનો ઉપયોગ કરીને બેંકમાંથી ઉછીના લીધેલા નાણાં કાર્ડ વ્યાજની રકમ સાથે બેંકને પાછું ચૂકવવું આવશ્યક છે. તમે ક્રેડિટ કાર્ડ માટે અરજી કરી શકો છો તમારી બેંકમાં. બિલિંગ કાઉન્ટર પર ચૂકવણી કરવા અને ઓનલાઇન વેબસાઇટ પર ચૂકવણી કરવા માટે ડેબિટ કાર્ડની જેમ ક્રેડિટ કાર્ડનો પણ ઉપયોગ કરી શકાય છે.

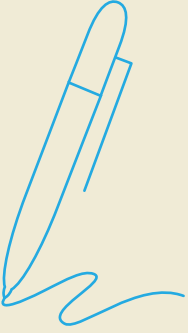
જો એમ હોય તો, આ ડેબિટ અથવા ક્રેડિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરો

	આ કરો (Do)	આ ના કરો (Don't)	
	ખોવાયેલા અથવા ચોરાયેલા કાર્ડની તાત્કાલિક તમારી બેંકને જાણ કરો	તમારો ડેબિટ અથવા ક્રેડિટ કાર્ડ પિન કોઈપણ સાથે શેર કરો.	
	ડેબિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરતા પહેલા તમારા ખાતામાં કેટલા પૈસા છે તે તપાસો.	તમારા ડેબિટ અથવા ક્રેડિટ કાર્ડની વિગતો શંકાસ્પદ વેબસાઇટ્સને આપો.	

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

પ્રશ્નનો સાચો જવાબ પસંદ કરો.

1. ATMમાંથી રોકડ ઉપાડવા માટે તમે શું વાપરી શકો છો?
 - a ડેબિટ કાર્ડ
 - b પાસબુક
2. તમને તમારા ફોન પર કોલ આવે છે. એક વ્યક્તિ તમને કહે છે કે તેઓ તમને બેંકમાંથી ફોન કરી રહ્યા છે. તેઓ તમને તમારા ડેબિટ કાર્ડનો પિન તેમની સાથે શેર કરવાનું કહે છે. તમારે શું કરવું જોઈએ?
 - a વ્યક્તિ સાથે પિન શેર કરો
 - b વ્યક્તિને કહો કે તમે તેમની સાથે પિન શેર કરશો નહીં
3. ચેક પર રકમ લખવાની સાચી રીત પસંદ કરો. (નોંધ - 'રૂપિયા' શબ્દ પહેલેથી જ ચેકમાં સામેલ છે.)
 - a માત્ર બે હજાર
 - b બે હજાર રૂપિયા



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. બેંક ખાતાના ઘણા પ્રકારો છે - બચત ખાતા, ચાલુ ખાતા, પગાર ખાતા, ફિક્સ્ડ ડિપોઝીટ ખાતા અને રિકરીંગ ડિપોઝીટ ખાતા.
2. બેંક ખાતું ખોલવા માટે, તમારે બેંકની મુલાકાત લેવાની, એક ફોર્મ ભરવાની અને આધાર અને પાન કાર્ડ જેવા વ્યક્તિગત દસ્તાવેજો સબમિટ કરવાની જરૂર છે.
3. બેંક ખાતા સાથે નાણાકીય વ્યવહારો કરવા માટે ચેક, ક્રેડિટ કાર્ડ અને ડેબિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરી શકાય છે.

8.3 ઓનલાઇન બેંકિંગ અને ડિજિટલ વ્યવહારો (Online Banking and Digital Transactions)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. ઓનલાઇન બેંકિંગ શું છે
2. ડિજિટલ વ્યવહારો કેવી રીતે કરવા.

તમે પહેલા સાંભળેલા શબ્દોને વર્તુળ કરો. જો તમે આ પ્રક્રિયા કેવી રીતે કરવી તે વિશે વધુ જાણો છો, તો તેને તમારા સહપાઠીઓ સાથે શેર કરો.

થિન્કિંગ
બોક્સ

નેટ બેંકિંગ
વન ટાઇમ પાસવર્ડ

લોગિન આઈડી
ઓનલાઇન ટ્રાન્સફર

ઇલેક્ટ્રોનિક ચુકવણી

આવો જાણીએ ઓનલાઇન બેંકિંગ શું છે

બેંકમાં આપણે કઈ વસ્તુઓ કરી શકીએ છીએ?

- બેંક ખાતું ખોલો
- ડેબિટ કાર્ડ માટે અરજી કરો
- કોઈ બીજાને પૈસા મોકલો
- તમારા તમામ વ્યવહારોની વિગતો મેળવો (તમારું બેંક સ્ટેટમેન્ટ)

આ તમામ બેંક પ્રવૃત્તિઓ હવે ઓનલાઇન બેંકિંગ દ્વારા ઓનલાઇન થઈ શકશે. ઓનલાઇન બેંકિંગ નેટ બેંકિંગ અથવા વેબ બેંકિંગ તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે.

ઓનલાઇન બેંકિંગના ફાયદા



ફોન અથવા કોમ્પ્યુટર પર બેંકની પ્રવૃત્તિ સરળતાથી ચેક કરી શકાય છે.



પેમેન્ટ સરળતાથી કરી શકાય છે.



પૈસા સરળતાથી ટ્રાન્સફર



કરી શકાય છે.



આ ઓનલાઈન બેંકિંગ પેજ પરથી વિકલ્પો જુઓ. જ્યારે આ બટનો ક્લિક કરવામાં આવે ત્યારે કઈ ક્રિયાઓ કરી શકાય છે?

1. આ ઓનલાઈન બેંકિંગ વિકલ્પમાં શું થાય છે?

- તમારા બેંક ખાતામાં થયેલા તમામ વ્યવહારો બતાવે છે
- એટીએમમાંથી રોકડ આપે છે

Account Statement

2. આ ઓનલાઈન બેંકિંગ વિકલ્પમાં શું થાય છે?

- તમે બીજા ખાતામાં પૈસા ટ્રાન્સફર કરી શકો છો.
- તમે લોન માટે અરજી કરી શકો છો

Payments/Transfers

ચાલો જાણીએ કે ડિજિટલ વ્યવહારો કેવી રીતે કરવા

ટ્રાન્ઝેક્શન એટલે એક વસ્તુનું બીજી વસ્તુ માટે વિનિમય. નાણાકીય વ્યવહારમાં સામાન્ય રીતે પૈસાનો સમાવેશ થાય છે.

જોની એક પુસ્તક ખરીદવા માંગે છે. તે પૈસા ચૂકવી શકે છે અને પુસ્તક ખરીદી શકે છે.



તે QR કોડ સ્કેન કરી શકે છે અને પુસ્તક ખરીદી શકે છે શ્વેતા ટ્રેનની ટિકિટ બુક કરવા માંગે છે. તેણી ચૂકવણી કરી શકે છે

રેલવે સ્ટેશન પર પૈસા અને ટિકિટ ખરીદો



તે તેના ડેબિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરી શકે છે અને ટિકિટ બુક કરાવી શકે છે.



તે ટિકિટ બુક કરવા માટે નેટ બેન્કિંગનો ઉપયોગ કરી શકે છે.

નાણાકીય વ્યવહારો 2 રીતે થઈ શકે છે – ડિજિટલ ટ્રાન્ઝેક્શન અને રોકડ વ્યવહારો.

- રોકડ વ્યવહાર ત્યારે થાય છે જ્યારે વ્યવહાર દરમિયાન ભૌતિક નાણાંનો ઉપયોગ કરવામાં આવે છે. ઉદાહરણ તરીકે, જો તમે કોઈ દુકાનને રોકડ આપો છો અથવા જો તમારા એમ્પ્લોયર તમારો પગાર રોકડ તરીકે આપે છે.
- ડિજિટલ વ્યવહારો ત્યારે થાય છે જ્યારે નાણાં રોકડ દ્વારા નહીં પણ ઇલેક્ટ્રોનિક રીતે સ્થાનાંતરિત થાય છે. જ્યારે તમે વેબસાઈટ પર કપડાં ખરીદવા માટે ડેબિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરો છો, ત્યારે પૈસા ઇલેક્ટ્રોનિક રીતે ટ્રાન્સફર કરવામાં આવે છે. એવી ઘણી રીતો છે કે જેમાં ડિજિટલ ટ્રાન્ઝેક્શન થઈ શકે છે.

1. ક્રેડિટ કાર્ડ
2. ડેબિટકાર્ડ
3. ઓનલાઈનબેંકિંગ
4. ડિજિટલવોલેટ
5. UPI ચૂકવણીઓ

ડિજિટલ ઇન્ડિયા કાર્યક્રમ એ ભારત સરકારનો એક કાર્યક્રમ છે, જે ભારતને ડિજિટલ રીતે સશક્ત સમાજમાં પરિવર્તિત કરે છે. “ફેસલેસ, પેપરલેસ, કેશલેસ” એ ડિજિટલ ઇન્ડિયાના લક્ષ્યોમાંનું એક છે, જે લોકોને કેશલેસ, ડિજિટલ ટ્રાન્ઝેક્શન કરવામાં મદદ કરે છે.

થિન્કિંગ બોક્સ

ચાલો કેટલાક નાણાકીય વ્યવહારો જોઈએ. શું તે રોકડ વ્યવહારો છે કે ડિજિટલ વ્યવહારો?

1. દિવ્યાને બસની ટિકિટ બુક કરવાની જરૂર છે. પરંતુ તેની પાસે ટિકિટ કાઉન્ટર પર જઈને ખરીદવાનો સમય નથી. તેથી તે તેના ક્રેડિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરીને તેની મોબાઈલ એપ્લિકેશન પર ટિકિટ ખરીદે છે. શું આ રોકડ વ્યવહાર છે કે ડિજિટલ સંક્રમણ?
2. રેખાએ 500 રૂપિયાની નોટ વડે રેસ્ટોરન્ટનું બિલ ચૂકવ્યું. તેણી પરિવર્તનની રાહ જોઈ રહી છે. શું આ રોકડ વ્યવહાર છે કે ડિજિટલ સંક્રમણ?
3. આકાશ ડુંગળી ખરીદવા બજારમાં જાય છે. તે પોતાનું પાકીટ લેવાનું ભૂલી જાય છે, તેથી તેની પાસે રોકડ નથી. પરંતુ વિક્રેતા પાસે ડિજિટલ વોલેટ છે. તેથી આકાશ તેના ફોનથી પૈસા ચૂકવે છે. શું આ રોકડ વ્યવહાર છે કે ડિજિટલ સંક્રમણ?



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. ઓનલાઈન બેંકિંગ અમને ઇન્ટરનેટ પર બેંકિંગ પ્રવૃત્તિઓ કરવામાં મદદ કરે છે.
2. ઓનલાઈન બેંકિંગ ઉપયોગમાં સરળ અને અનુકૂળ છે.
3. ડિજિટલ વ્યવહારો એ નાણાકીય વ્યવહારો છે જે ભૌતિક રોકડ વિના ઇલેક્ટ્રોનિક રીતે કરવામાં આવે છે.

8.4 મોબાઇલ બેંકિંગ એપ્લિકેશન્સ (Mobile Banking Apps)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. મોબાઇલ બેંકિંગ કેવી રીતે કરવું
2. મોબાઇલ બેંકિંગ એપ્લિકેશનનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરવો
3. સુરક્ષિત મોબાઇલ બેંકિંગ.

કેટલાક નાણાકીય વ્યવહારો કયા છે જે મોબાઇલ બેંકિંગ એપ્લિકેશનનો ઉપયોગ કરીને કરી શકાય છે?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો મોબાઇલ બેંકિંગ કેવી રીતે કરવું તે શીખીએ

નેટબેંકિંગ અને મોબાઇલ બેંકિંગ એ ઓનલાઇન નાણાકીય વ્યવહારો/મની ટ્રાન્સફર કરવાની બે સૌથી સામાન્ય રીતો છે. તે ઇન્ટરનેટ સાથે જોડાયેલ ઉપકરણ (લેપટોપ/પીસી/મોબાઇલ) પર વેબ બ્રાઉઝરનો ઉપયોગ કરીને અથવા ચોક્કસ મોબાઇલ એપ્લિકેશનનો ઉપયોગ કરીને ઝડપથી કરી શકાય છે.

નેટબેંકિંગનો ઉપયોગ કરવા માટેના પગલાં :

તમારી બેંકમાંથી નેટ બેંકિંગ ઓળખપત્રો મેળવો. જ્યારે તમે બેંક ખાતું ખોલો છો, ત્યારે તેઓ તમને નેટ બેંકિંગ વિગતો આપશે, અથવા તમે તેના માટે અરજી કરી શકો છો.

તમારું યુઝર આઈડી અને પાસવર્ડ સેટ કરો. આ વિગતો હંમેશા યાદ રાખવી મહત્વપૂર્ણ છે.

તમારી બેંકની વેબસાઇટ પર લોગિન વિગતોનો ઉપયોગ કરો. અમે Google Chrome અથવા Internet Explorer જેવા કોઈપણ સુરક્ષિત વેબ બ્રાઉઝર પર બેંકની વેબસાઇટ ખોલી શકીએ છીએ.

જ્યારે તમે લોગ ઇન કરો છો, ત્યારે તમે ઘણા પેજ જોઈ શકશો જ્યાં તમે વિવિધ પ્રવૃત્તિઓ કરી શકો છો. નેટ બેંકિંગ પેજ પર આપેલા શબ્દો અને સૂચનાઓને ધ્યાનથી વાંચો.

તમે નીચેની પ્રવૃત્તિઓ માટે નેટ બેંકિંગનો ઉપયોગ કરી શકો છો:

1. ખાતા નિવેદન ચકાસો
2. ટ્રાન્સફર ફંડ
3. ઓનલાઇન શોપિંગ માટે ચૂકવણી કરો
4. બીલોની ચૂકવણી કરો
5. નવી ચેકબુક માટે અરજી કરો
6. ક્રેડિટ/ડેબિટ કાર્ડ માટે અરજી કરો
7. લોન માટે અરજી કરો



કલ્પના કરો કે તમારી પાસે નેટ બેંકિંગ ખાતું છે. હવે તમે તેની સાથે કયા વ્યવહારો કરશો?

યાલો મોબાઇલ બેંકિંગ એપ્લિકેશનોનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરવો તે શીખીએ

મોબાઇલ બેંકિંગનો ઉપયોગ કરવા માટેનાં પગલાં

1. મોબાઇલ બેંકિંગ એપ્લિકેશનને ડાઉનલોડ કરો જે તમારી બેંક માટે વિશિષ્ટ છે. તમે ગૂગલ પ્લેસ્ટોર અથવા એપસ્ટોર પરથી એપ્લિકેશન ડાઉનલોડ કરી શકો છો.

કેટલીક બેંકોમાં તમારે બેંકમાં ફોર્મ સબમિટ કરીને મોબાઇલ બેંકિંગ માટે રજિસ્ટ્રેશન કરાવવું જરૂરી છે. કેટલીક બેંકો તમને મોબાઇલ ઇન્ટરનેટ બેંકિંગ માટે નોંધણી કરવા માટે એસએમએસ અથવા ફોન બેંકિંગનો ઉપયોગ કરવાની મંજૂરી આપે છે.



Google Play

2. સાચી વિગતો શોધવા માટે તમારી બેંક સાથે તપાસ કરો.
3. એપ્લિકેશનમાં લોગઇન કરવા માટે તમારા નેટબેંકિંગ વપરાશ કર્તા આઈડી અને પાસવર્ડનો ઉપયોગ કરો.
4. એમપીઆઈએન ની સ્થાપના કરો. મોબાઇલ બેંકિંગ એપ્લિકેશનને એક્સેસ કરવા માટે તે તમારો ગુપ્ત પાસવર્ડ છે. જ્યારે પણ તમે એપ્લિકેશનમાં લોગઇન કરો ત્યારે તમારે એમપીઆઈએન દાખલ કરવાની જરૂર છે.

નેટબેંકિંગ અને મોબાઇલ બેંકિંગ વચ્ચે શું તફાવત છે?

1. નેટ બેંકિંગ તમારા કમ્પ્યુટર અથવા ફોન પર વેબ બ્રાઉઝર દ્વારા કરવામાં આવે છે. મોબાઇલ બેંકિંગ સ્માર્ટફોન અથવા ટેબ્લેટ પરની એપ્લિકેશન પર કરી શકાય છે.
2. નેટ બેંકિંગનો ઉપયોગ કરવા માટે તમારે બેંકિંગ વેબસાઇટ ખોલવાની જરૂર છે. મોબાઇલ બેંકિંગમાં, તમારે ફોન પર બેંકિંગ એપ્લિકેશન ડાઉનલોડ કરીને તેનો ઉપયોગ કરવાની જરૂર છે.

ઇશ્વર ઓનલાઇન બેંકિંગ વિશે બધું શીખી રહ્યું છે. તેના વિચારો વાંચો. પસંદ કરો કે શું તે નેટ બેંકિંગ અથવા મોબાઇલ બેંકિંગ એપ્લિકેશનનો ઉપયોગ કરી રહ્યો છે.



હું મારા ભાઈને પૈસા ટ્રાન્સફર કરવા માટે બેંકની વેબસાઇટનો ઉપયોગ કરવા જઈ રહ્યો છું.

- a. ઇશ્વર મોબાઇલ બેંકિંગનો ઉપયોગ કરી રહ્યું છે.
- b. ઇશ્વર નેટબેંકિંગનો ઉપયોગ કરી રહ્યું છે.



એપ્લિકેશનનો ઉપયોગ કરવા માટે મારે એમપીઆઈએનનો ઉપયોગ કરવાની જરૂર છે

- ઇશ્વર મોબાઇલ બેન્કિંગનો ઉપયોગ કરી રહ્યું છે.
- ઇશ્વર નેટબેન્કિંગનો ઉપયોગ કરી રહ્યું છે.

ચાલો જાણીએ સુરક્ષિત મોબાઇલ બેન્કિંગ

નેટ બેન્કિંગ અને મોબાઇલ બેન્કિંગનો ઉપયોગ કરતી વખતે સલામત રહેવું મહત્વપૂર્ણ છે. અહીં કેટલીક શ્રેષ્ઠ પ્રથાઓ છે જે તમારે હંમેશાં અનુસરવી જ જોઈએ.

- તમારા ઓનલાઇન બેન્કિંગ ખાતા માટે મજબૂત પાસવર્ડ સેટ કરો. 6 મહિનામાં અથવા વર્ષમાં એકવાર પાસવર્ડ બદલો.
- તમારો પાસવર્ડ, MPIN અથવા OTP ક્યારેય કોઈની સાથે શેર કરશો નહીં. તમારી બેંક તમને તે વિગતો માટે ક્યારેય પૂછશે નહીં.
- કોઈપણ પબ્લિક વાઈફાઈ (અથવા ઓપન નેટવર્ક) કનેક્શન પર ઓનલાઇન બેન્કિંગનો ઉપયોગ કરવાનું ટાળો.
- વેબસાઈટ અથવા એપનો ઉપયોગ કર્યા પછી હંમેશા સાઈન આઉટ કરો.

પ્રવૃત્તિનો સમય!

પ્રશ્નનો સાચો જવાબ પસંદ કરો.

- નેટ બેન્કિંગ સાઈટનો ઉપયોગ કર્યા પછી તમારે શું કરવું જોઈએ?
 - મારા એકાઉન્ટમાંથી લોગ આઉટ કરો
 - લોગ ઈન કરેલ એકાઉન્ટ છોડી દો જેથી હું બીજા દિવસે તેનો ઉપયોગ કરી શકું
- સુરક્ષિત ઓનલાઇન બેન્કિંગ માટે તમારે તમારા પાસવર્ડ સાથે શું કરવું જોઈએ?
 - તમારો પાસવર્ડ અજાણી વ્યક્તિ સાથે શેર કરો
 - તમારો પાસવર્ડ વારંવાર બદલો.

આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

- નેટબેન્કિંગ કમ્પ્યુટર પર લોગિન વિગતોનો ઉપયોગ કરીને વેબસાઈટ દ્વારા કરવામાં આવે છે.
- લોગિન વિગતોનો ઉપયોગ કરીને મોબાઇલ એપ્લિકેશન દ્વારા સ્માર્ટફોન પર મોબાઇલ બેન્કિંગ કરવામાં આવે છે.
- તમામ લોગિન વિગતો સાથે સાવચેત રહીને ઓનલાઇન બેન્કિંગનો ઉપયોગ કરતી વખતે સુરક્ષિત રહેવું મહત્વપૂર્ણ છે.

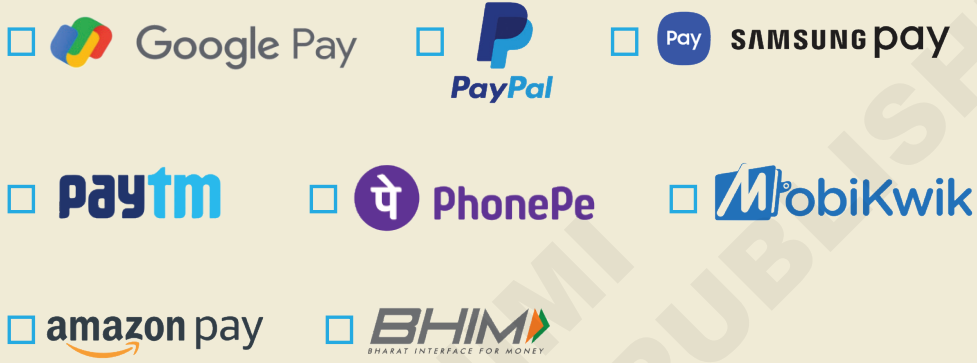
8.5 ઓનલાઇન ચુકવણીઓ (Online Payments)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. ડિજિટલ વોલેટ દ્વારા ઓનલાઇન પેમેન્ટ કરવું
2. BHIM UPI, PayTM, Google Pay નો ઉપયોગ કરીને પૈસા ઓનલાઇન કેવી રીતે ટ્રાન્સફર કરવા
3. ઓનલાઇન પેમેન્ટના ફાયદા

તમે જે યુપીઆઈ એપનો ઉપયોગ કર્યો હોય અથવા અન્ય કોઈને ઉપયોગ કરતા જોયા હોય તેને ટિક કરો.

થિન્કિંગ
બોક્સ



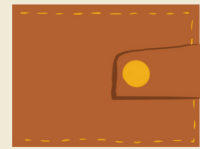
ચાલો જાણીએ ડિજિટલ વોલેટ્સ દ્વારા ઓનલાઇન ચુકવણી કરવા વિશે

ઓનલાઇન ચુકવણી ઘણી પદ્ધતિઓનો ઉપયોગ કરીને કરી શકાય છે. ઓનલાઇન ચુકવણી કરવાની સૌથી અનુકૂળ રીતોમાંની એક એ ડિજિટલ વોલેટ્સનો ઉપયોગ છે.

ડિજિટલ વોલેટ એ એક ઓનલાઇન ચુકવણી એપ્લિકેશન છે જેનો ઉપયોગ કોઈપણ મોબાઇલ ઉપકરણ પર થઈ શકે છે. તે તમારી ચુકવણીની માહિતી અને પાસવર્ડ્સનો સુરક્ષિત રીતે સંગ્રહ કરે છે. ડિજિટલ વોલેટ એપ પર તમે તમારું ક્રેડિટ કાર્ડ, ડેબિટ કાર્ડ અથવા બેંક એકાઉન્ટની માહિતી દાખલ કરો છો. જ્યારે તમે ખરીદી કરતા હો, ત્યારે તમે ડિજિટલ વોલેટ એપ્લિકેશનનો ઉપયોગ કરી શકો છો - તમારે રોકડ અથવા કાડ્ડ્સ સાથે રાખવાની જરૂર નથી!

જ્યારે તમે ડિજિટલ વોલેટનો ઉપયોગ કરો છો, ત્યારે તમારે સલામતીના કેટલાક પગલાંનું પાલન કરવું આવશ્યક છે.

1. એપ ખોલવા માટે મજબૂત પાસવર્ડ સેટ કરો.
2. પાસવર્ડ કોઈની સાથે શેર કરશો નહીં.
3. જ્યારે તમે સાર્વજનિક WiFi નેટવર્ક્સ સાથે કનેક્ટ હોવ ત્યારે ડિજિટલ વોલેટ્સનો ઉપયોગ કરશો નહીં.
4. વોલેટ એપનો ઉપયોગ સમાપ્ત કર્યા પછી તેને હંમેશા બંધ કરો.





મને કેમ લાગે છે કે એપ્લિકેશનો કે જે ચુકવણીની માહિતી સ્ટોર કરી શકે છે અને પૈસા ટ્રાન્સફર કરી શકે છે તેને ડિજિટલ વોલેટ કહેવામાં આવે છે?

સંકેત: સામાન્ય વોલેટના ઉપયોગો વિશે વિચારો. તેઓ ડિજિટલ વોલેટના ઉપયોગો સાથે કેવી રીતે તુલના કરે છે તે લખો.

ચાલો ભીમ યુપીઆઈ, પેટીએમ, ગૂગલ પેનો ઉપયોગ કરીને ઓનલાઇન પૈસા કેવી રીતે ટ્રાન્સફર કરવા તે શીખીએ

ગૂગલ પે, પેટીએમ અને ભીમ યુપીઆઈ ભારતમાં ઉપયોગમાં લેવાતા કેટલાક સૌથી સામાન્ય ડિજિટલ વોલેટ છે. તમે તેને તમારા સ્માર્ટફોન પર એપ્લિકેશન સ્ટોર પરથી ડાઉનલોડ કરી શકો છો.

અહીં કેટલીક રીતો છે કે જેમાં આ એપ્લિકેશનોનો ઉપયોગ ચુકવણી કરવા અથવા પૈસા ટ્રાન્સફર કરવા માટે થઈ શકે છે.

ફોન નંબરનો ઉપયોગ કરી રહ્યા છીએ

ડિજિટલ વોલેટ એપમાં તમે જેને પૈસા મોકલવા માંગો છો તેનો ફોન નંબર તમે એન્ટર કરી શકો છો. તમારે પહેલા તપાસ કરવી જ જોઈએ કે શું તેઓ પણ તેમના ફોનમાં ડિજિટલ વોલેટનો ઉપયોગ કરે છે.

QR કોડનો ઉપયોગ કરીને

ક્યૂઆર કોડ એક ચોરસ, કાળો અને સફેદ કોડ છે જેને તમે કેમેરાથી સ્કેન કરીને ઉપયોગ કરી શકો છો. ડિજિટલ વોલેટનો ઉપયોગ કરનાર દરેક વ્યક્તિ પાસે પોતાનો અનન્ય ક્યૂઆર કોડ હશે. કોઈપણ કોડ સ્કેન કરી શકે છે અને પૈસા મોકલી શકે છે.

જે દુકાનો ડિજિટલ વોલેટ દ્વારા ચુકવણી સ્વીકારે છે, ત્યાં અમારા માટે સ્કેન કરવા અને ઉપયોગ કરવા માટે ક્યૂઆર કોડ પ્રદર્શિત કરવામાં આવે છે.

તમારા મિત્રને સ્કેન કરવા અને પૈસા મોકલવા માટે તેમની એપ્લિકેશન પરના ક્યૂઆર કોડ માટે પૂછો.



પ્રશ્નનો સાચો જવાબ પસંદ કરો

Q1. આ શું છે?

- QR કોડ
- ફોનનંબર



Q2. તમારો પિતરાઈ ભાઈ બીજા શહેરમાં રહે છે. તમે તેમને થોડા પૈસા મોકલવા માંગો છો. તમારા બંનેના ફોનમાં ભીમ યુપીઆઈ છે. તમે તેમના ફોન નંબર અને એડ્રેસ પણ જાણો છો. તેમને પૈસા મોકલવાનો સૌથી સલામત અને સહેલો રસ્તો કયો છે?

- a એક પરબિડીયુંમાં પૈસા મૂકો અને તેને પોસ્ટ કરો.
b તેમના ફોન નંબર સાથે BHIM એપનો ઉપયોગ કરીને પૈસા મોકલો

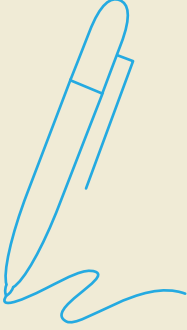
ચાલો જાણીએ ઓનલાઈન ચુકવણીના ફાયદાઓ

ડિજિટલ વોલેટ આપણને ઘણા ફાયદા આપે છે. ચાલો તેમાંથી કેટલાકને જોઈએ.

- રોકડ અને ડેબિટ કાર્ડની તુલનામાં તેનો ઉપયોગ કરવો વધુ અનુકૂળ અને ઝડપી છે.
- તે તમને સરળતાથી ખર્ચનો હિસાબ રાખવામાં મદદ કરે છે.
- તે મિત્રો અને પરિવારને પૈસા મોકલવાનું સરળ બનાવે છે.
- તે ભૌતિક પાકીટનો ઉપયોગ કરતાં વધુ સુરક્ષિત છે, જેની ચોરી અને દુરુપયોગ થઈ શકે છે. ડિજિટલ વોલેટમાં અન્ય લોકોને તમારા ડિજિટલ વોલેટનો ઉપયોગ કરતા અટકાવવા માટે સુરક્ષા સુવિધાઓ છે. જો તમારું મોબાઈલ ડિવાઈસ ચોરાઈ ગયું હોય તો પણ, તમે તમારા ડિજિટલ વોલેટને રિમોટલી ડિસેબલ કરી શકો છો.

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

ડિજિટલ વોલેટનો ઉપયોગ તમારા જીવનને સરળ બનાવી શકે તેવી બે રીત કઈ છે?



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. ડિજિટલ વોલેટ એ એક ઓનલાઈન પેમેન્ટ એપ છે જેનો ઉપયોગ તમે કોઈપણ સ્માર્ટફોન પર કરી શકો છો.
2. ડિજિટલ વોલેટ પર ચુકવણી કરવા માટે અમે ફોન નંબર અથવા QR કોડનો ઉપયોગ કરી શકીએ છીએ.
3. ડિજિટલ વોલેટનો ઉપયોગ કરતી વખતે ચુકવણી સરળ, ઝડપી અને સલામત છે.

8.6 પગાર (Salary)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. કુલ પગાર અને ચોખ્ખો પગાર વચ્ચેનો તફાવત
2. પગારના ઘટકો
3. આવકવેરો શું છે.

તમારા પોતાના શબ્દોમાં, તમે “પગાર” વિશે શું જાણો છો તે સમજાવો.

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો જાણીએ કુલ પગાર અને ચોખ્ખા પગાર વચ્ચેનો તફાવત

પગાર એ નિયમિત ચુકવણી છે જે એમ્પ્લોયર તેમના કર્મચારીને ચુકવવા માટે સંમત થાય છે.

તે કર્મચારી (જેઓ તેમની કુશળતા અને તેમના સમય સાથે કામ કરવા સંમત થાય છે) અને નોકરીદાતા (જેઓ તેમને નિયમિત સમયપત્રક પર ચુકવણી કરવા સંમત થાય છે) વચ્ચેનો કરાર છે. પગાર ચુકવણી માટેનું સૌથી સામાન્ય શેડ્યુલ માસિક છે.

પગારની ગણતરી અને ચર્ચા કેવી રીતે કરવામાં આવે છે તે સમજવું મહત્વપૂર્ણ છે જેથી તે વાતચીતમાં અમને સંપૂર્ણ માહિતી મળી શકે.

આપણે ઘણી વાર વિચારીએ છીએ કે પગાર એ ફક્ત દર મહિનાની શરૂઆતમાં બેંકમાં મળતા નાણાંની રકમ છે. પરંતુ ‘પગાર’ શબ્દના ઘણા અર્થ હોઈ શકે છે, તેનો આધાર તેનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરવામાં આવે છે તેના પર રહેલો છે.

ચાલો આપણે એક ઉદાહરણ તરફ જોઈએ:

ગરિમા દર વર્ષે કુલ રૂ. 6,00,000ના પગાર સાથે રોજગારીના કરાર પર સહી કરે છે. તેને દર મહિને કેટલા પૈસા મળશે અથવા તેનો પગાર કેટલો છે તે આપણે કેવી રીતે શોધી શકીએ? શું તે વર્ષના 9 મહિનામાં રૂ. 5,00,000 વિભાજન કરે છે?

શું ગરિમાને દર મહિનાની શરૂઆતમાં તેના બેંકના ખાતામાં રૂ. 40,000 મળશે?

ના, એ નહીં કરે! ચાલો જાણીએ તેનું કારણ.

કંપની સંમત છે કે ગરિમાનો કુલ પગાર દર વર્ષે 600,000 રૂપિયા છે. એટલે કે દર મહિને 50,000 રૂપિયાનો પગાર છે. એવી બીજી વસ્તુઓ છે કે જેના માટે કુલ રકમનો ઉપયોગ કરવામાં આવે છે. કંપની તેના વતી ગરિમાનો કર સરકારને ચુકવશે. ગરિમાની ટેક્સની રકમ દર મહિને 5 હજાર રૂપિયા છે. તે રકમ દૂર થઈ જશે.

કંપની સીધી ગરિમા માટે પ્રોવિડન્ટ ફંડ (પીએફ) સ્થાપે છે. આ રકમ દર મહિને 500 રૂપિયા છે. તે પ્રોવિડન્ટ ફંડમાં નિયમિત રીતે ચુકવવું આવશ્યક છે. તેથી આને કુલ રકમમાંથી દૂર કરવામાં આવે છે.

ગરિમાનો પગાર હવે આવો જ દેખાય છે.

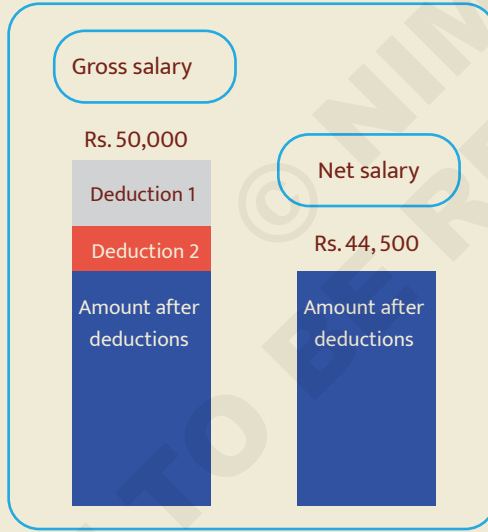
રૂ. 50,000ને ગરિમાનો ગ્રોસ પગાર કહે છે. કપાત કરવામાં આવે તે પહેલાં તે પગારની કુલ રકમ છે. કપાત એ પૈસા છે જે કર અને પ્રોવિડન્ટ ફંડ માટે ચૂકવણી કરવા માટે ગ્રોસ પગારમાંથી દૂર કરવામાં આવે છે. તેને સીધા હાથમાં પૈસા મળતા નથી. પરંતુ તેણીને તેના કરની ચૂકવણી અને પ્રોવિડન્ટ ફંડ સ્થાપવાના ફાયદાઓ મળે છે.

દર મહિને જે પૈસા બાકી રહે છે તે તેનો ચોખ્ખો પગાર છે. કપાતો દૂર થયા પછી તે પગારની રકમ છે. ગરિમાના કિસ્સામાં તેનો ચોખ્ખો પગાર રૂ. 44,500 છે.

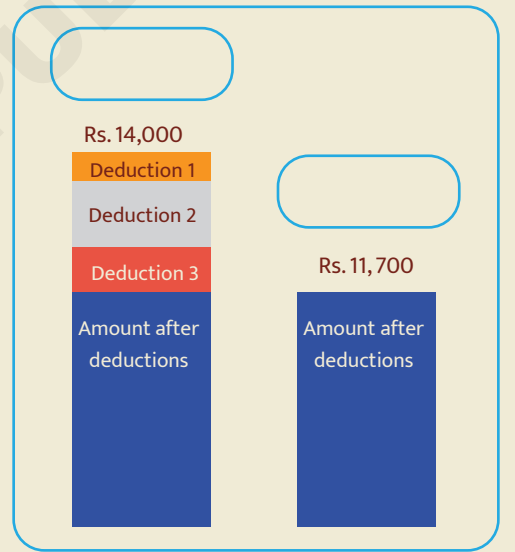


કેટલાક પગારોની ગ્રાફિક રજૂઆતો જુઓ. કુલ પગાર અને ચોખ્ખા પગારને લેબલ કરો. પ્રથમ એક સંદર્ભ તરીકે તમારા માટે કરવામાં આવે છે.

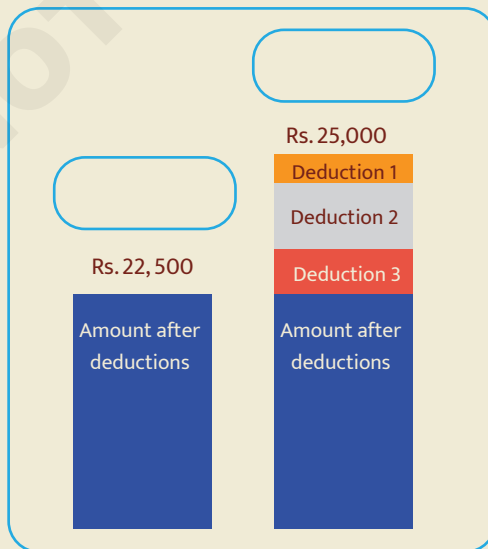
1.



2.



3.



ચાલો આપણે પગારના ઘટકો શીખીએ

આપણે શીખ્યા છીએ કે પગાર એ સરળ નિયત રકમ નથી. તેના ઘણા ભાગ અને વિભાગો છે. આપણે જાણીએ છીએ કે કુલ પગાર કપાત અને ચોખ્ખા પગારમાં વહેંચાયેલો છે. પગારના અન્ય ઘટકો પણ છે. ચાલો તેમાંથી કેટલાકને જોઈએ. ચાલો આપણે પ્રવીણના પગાર પર એક નજર કરીએ.

પ્રવીણના પગારની ગણતરી થશે ત્યારે કંપની તેને તેના પગાર સાથેનો એક દસ્તાવેજ આ રીતે ટેબલમાં ગણતરી કરીને આપશે.

Earnings	Per Month	Deductions	Per Month
મૂળભૂત પગાર	15,000	પ્રોવિડન્ટ ફંડ (પીએફ)	2,500
મોંઘવારી ભથ્થું	5,000	આવકવેરા	1,500
ઘરનું ભાડું ભથ્થું	10,000		
કન્વેયન્સ ભથ્થું	5,000		
તબીબી ભથ્થું	500		
કુલ પગાર	35,500		4,000
દર મહિને ચોખ્ખો પગાર	31,500		

- કમાણી:** આ બધા પૈસા છે જે પ્રવીણ કમાય છે અથવા મેળવે છે.
- મૂળભૂત પગાર:** પ્રવીણના પગારમાં આ એક નિશ્ચિત રકમ છે. તે પ્રવીણની નોકરીના હોદ્દા પર આધારિત છે.
- ભથ્થાં:** ઘરનું ભાડું અને તબીબી ખર્ચ જેવા ચોક્કસ ઉપયોગો માટે પ્રવીણને વિવિધ પ્રકારના ભથ્થાં આપવામાં આવે છે.
- કપાત:** આ તે પૈસા છે જે પ્રવીણે તેના કુલ પગારમાંથી ચૂકવવા પડશે. તે પૈસા છે જે પ્રવીણ માટે વાપરવા માટે ઉપલબ્ધ નથી.



પગારના કોઈપણ ૩ ઘટકોની યાદી બનાવો.

1. _____
2. _____
3. _____

ચાલો આપણે પગાર, કર અને બચતની ગણતરી કેવી રીતે કરવી તે શીખીએ

ટેક્સ એ ફરજિયાત ચૂકવણી છે જે સરકાર નાગરિકો પાસેથી ઉઘરાવે છે. ટેક્સ દ્વારા એકત્ર કરવામાં આવેલા નાણાંનો ઉપયોગ સરકાર દેશની સંભાળ રાખવા માટે કરે છે. કરવેરાના વિવિધ પ્રકારો છે

આવકવેરા એ પગારનો એક ભાગ છે જે દરેક વ્યક્તિ દ્વારા સીધા સરકારને ચૂકવવામાં આવે છે. દરેક વ્યક્તિ અલગ-અલગ ટેક્સની રકમ ચૂકવે છે. દરેક જણ સમાન આવકવેરાની રકમ ચૂકવતા નથી. દર વર્ષે સરકાર દ્વારા નક્કી કરવામાં આવેલી શરતોના આધારે રકમની ગણતરી કરવામાં આવે છે. સરકાર સ્પષ્ટ કરે છે કે જે વ્યક્તિ ચોક્કસ રકમ કમાય છે તેણે ચોક્કસ રકમનો કર ચૂકવવો પડે છે.

મોટા ભાગના કિસ્સાઓમાં, તમે જે કંપની માટે કામ કરો છો તે તમારા પગાર માટેના આવકવેરાની ગણતરી કરે છે અને તમારા વતી તે ચૂકવે છે. આને ટીકીએસ અથવા સ્રોત પર કપાત કર કપાત કહેવામાં આવે છે.

જો કોઈ વ્યક્તિની પગાર સિવાયની આવક હોય તો તેણે તે રકમ પર પણ ટેક્સ ભરવો પડશે. દાખલા તરીકે પ્રવીણ પગાર મેળવે છે અને તે તેના માટે ટેક્સ ભરે છે. તેની પાસે એક ઘર પણ છે જ્યાંથી તે ભાડાની આવક મેળવે છે. તેણે તે આવકની રકમ માટે પણ કર ચૂકવવો જ જોઈએ.

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

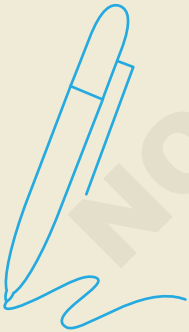
પ્રશ્નનો સાચો જવાબ પસંદ કરો

Q1. કર શું છે?

- a વ્યક્તિની નિવૃત્તિ માટે ચૂકવવામાં આવતી રકમ
- b સરકારને ચૂકવેલ રકમ

Q2. આપણે કેવી રીતે જાણી શકીએ કે આપણે કેટલો આવકવેરો ભરવાની જરૂર છે?

- a સરકાર શરતો નક્કી કરે છે.
- b અમને ગમે તેટલી રકમ અમે ચૂકવી શકીએ છીએ.



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકી ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. કપાત કરવામાં આવે તે પહેલાં પગારની કુલ રકમને કુલ પગાર કહેવામાં આવે છે. તમામ કપાત કર્યા પછી બચેલા નાણાંને ચોખ્ખો પગાર કહેવામાં આવે છે.
2. પગારમાં મૂળભૂત પગાર, ભથ્થાં અને કપાત જેવા વિવિધ ઘટકોનો સમાવેશ થાય છે.
3. દરેક વ્યક્તિ દ્વારા તેમના પગાર અને સરકાર દ્વારા નિર્ધારિત શરતોના આધારે આવકવેરો ચૂકવવામાં આવે છે.

8.7 સંગ્રહો (Savings)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. બચત શું છે
2. બચત વિકલ્પોના પ્રકાર
3. અસરકારક રીતે કેવી રીતે સાચવવું.

જો તમે રૂ. 10 મહિના માટે 500, તમે બચતનો ઉપયોગ શેના માટે કરશો?

થિન્કિંગ
બોક્સ

જો તમે રૂ. 20 વર્ષ માટે 10,000, તમે બચતનો ઉપયોગ શેના માટે કરશો?

ચાલો જાણીએ કે કઈ બચત છે

બચત એ એવી રકમ છે જે ખર્ચ કર્યા વિના બાજુએ મૂકી દેવામાં આવે છે. તમે જુદી જુદી માત્રામાં અને જુદા જુદા કારણોસર બચત કરી શકો છો શાનાનો માસિક પગાર રૂ. 40,000 છે. ચાલો આપણે તેના ખર્ચ પર નજર કરીએ.

ભાડુ	10,000
કોર્સ ફી	7000
કરિયાણાનીવસ્તુઓ	2500
ઉપયોગિતાઓ	1000
સેલ ફોન બિલ	500
ગેસ બિલ	1000
મહિનામાં બે વાર રેસ્ટોરન્ટમાં જમવું	2000
કુલખર્ચ	Rs. 24,000

તેના ખર્ચ પછી, શાના પાસે તેના પૈસાના રૂ. 16,000 બાકી છે. તે પૈસાનું શું કરવું તે પસંદ કરી શકે છે.

વિકલ્પ 1: શાનાકાંડે તેના ખર્ચમાં વધારો કરવા માટે:

- શેકેનીટમોટાફટેનારેસ્ટોરન્ટ્સ.
- તેણીની ઓફિસમાં ફ્રી લાઇબ્રેરીને ફ્યુઝ કરવાની જગ્યાએ શેકન પુસ્તકો ખરીદે છે.
- વધુ ભાડા સાથે શેકનમોવેટોબિગર એપાર્ટમેન્ટ.

વિકલ્પ 2: શાના તેના માટે કંઈક મહત્વપૂર્ણ મેળવવા માટે તેના ખર્ચની યોજના બનાવી શકે છે:

શાના પોતાના માટે વધુ આરામદાયક બેડ ખરીદવા માંગે છે. તેણીને ગમે તે પથારી રૂ.50,000. શાના પણ તેની નિવૃત્તિ માટે દર મહિને ઓછા પૈસા મેળવવા માંગે છે.

તો શાના માટે તેના 16,000 રૂપિયા સાથે કરવા માટે શ્રેષ્ઠ વસ્તુ શું છે?

તે તેને બચાવી શકે છે.

તે બચતને બે વિભાગમાં વહેંચી શકે છે. જો તે 5 મહિના સુધી દર મહિને 10,000 રૂપિયાની બચત કરે છે, તો તે તેનો પલંગ ખરીદી શકે છે. તે નિવૃત્ત થાય ત્યાં સુધી દર મહિને 6,000 રૂપિયાની બચત પણ કરી શકે છે.

બચત દર અઠવાડિયે 10 રૂપિયા અથવા દર મહિને 100 રૂપિયાની નાની રકમ હોઈ શકે છે. બચત જુદા જુદા હેતુઓ માટે હોઈ શકે છે. તે ટૂંકા ગાળાના હોઈ શકે છે જેમ કે તમારા ઘર માટે કોઈ વસ્તુ ખરીદવા માટે થોડા મહિના અથવા વર્ષો માટે બચત કરવી અથવા કોઈ ઉપયોગી ઓનલાઇન કોર્સ ખરીદવો. તેઓ નિવૃત્તિ માટે 30 થી 40 વર્ષ માટે બચત કરવા જેવા લાંબા ગાળા માટે પણ હોઈ શકે છે.



પાંડી અને સાશા માટે ખર્ચ અને બચતની ગણતરી કરો.

1. પાંડીનો પગાર રૂ. 16,000 છે. તે રૂ. તેના શેર કરેલ એપાર્ટમેન્ટમાં ભાડા માટે 4000, રૂ. તેના તમામ બિલ માટે 3000, રૂ. ઈંધણ ખર્ચ માટે 2000, અને રૂ. કરિયાણા માટે 3000. તે પણ રૂ. દર મહિને કપડાં ખરીદવા પર 2000 અને રૂ. તેના શોખ પર 2000.

પાંડીનો પગાર	
પાંડીના કુલ ખર્ચ	
પાંડીની બચત	

2. સાશાનો પગાર રૂપિયા 16,000 છે. તેઓ પોતાના સહિયારા એપાર્ટમેન્ટમાં ભાડા પેટે રૂ. 4000, તેમનાં બધાં બિલો માટે રૂ. 2500, જાહેર પરિવહન માટે રૂ. 1000 અને કરિયાણા માટે રૂ. 2500 ખર્ચ કરે છે. તે પણ રૂ. દર મહિને કેટલીક ફિલ્મો જોવા માટે 1500 રૂપિયા અને એક વીડિયો ગેમ ખરીદવા પર 1000 રૂપિયા.

સાશાનો પગાર	
સાશાના કુલ ખર્ચ	
સાશાની બચત	

ચાલો બચત વિકલ્પોના પ્રકારો શીખીએ

બચતના કેટલાક પ્રકાર છે જે વ્યક્તિ પોતાના પૈસાથી કરવા પર વિચાર કરી શકે છે. કલ્પના કરો કે બચત એ જુદી જુદી વસ્તુઓ માટે રાખવામાં આવેલા પૈસાના જુદા જુદા પોટ્સ છે. દરેક પોટ પર, તમે લખો છો કે તમે શેના માટે બચત કરી રહ્યાં છો.

જ્યારે પણ તમે કરી શકો ત્યારે તમે દરેક વાસણમાં કેટલાક પૈસા મૂકો છો. અને જ્યારે પોટ પાસે પૂરતા પૈસા હોય, ત્યારે તમે તેને લઈ લો અને પૈસાનો ઉપયોગ કરો.



ચાલો આપણે કેટલાક પ્રકારના બચત વાસણો જોઈએ જે તમારી પાસે હોઈ શકે છે.

લાંબા ગાળાની બચત

લાંબા ગાળાની બચત અથવા ભંડોળ એ નાણાં છે જે હવેથી ઘણા વર્ષો પછી મોટા ખર્ચ માટે અલગ રાખવામાં આવે છે. જ્યારે તમે યુવાન હોવ ત્યારે, નિવૃત્તિ અથવા તમારા બાળકના કોલેજ ફંડ વિશે વિચારવું મુશ્કેલ છે. આ ખર્ચાઓ બહુ દૂર લાગે છે. તે એવા ખર્ચ પણ છે કે જેને ઘણા પૈસાની જરૂર હોય છે.

લાંબા ગાળાની બચત આપણને ભવિષ્યમાં મોટા ખર્ચાઓ માટે તૈયાર કરવામાં મદદ કરે છે. અમે લાંબા સમય સુધી નાની રકમની બચત કરીને તે કરી શકીએ છીએ. લાંબા ગાળાની બચતનો પોટ ઘણા વર્ષો પછી ખોલીને ઉપયોગમાં લેવાનો છે.

કટોકટી બચત

કટોકટી એવી સમસ્યાઓ છે જે અપેક્ષા વિના અચાનક ઊભી થઈ શકે છે. કેટલીક કટોકટીઓ ખર્ચાળ હોઈ શકે છે. તબીબી કટોકટી માટે અચાનક તમારે મોટી રકમ ખર્ચવાની જરૂર પડી શકે છે.

ઈમરજન્સી ફંડ એ નાણાં છે જે સાચવવામાં આવે છે અને કટોકટીની સ્થિતિમાં વાપરવા માટે મૂકવામાં આવે છે. તે કટોકટીનો સામનો કરવાનું સરળ બનાવી શકે છે.

જ્યારે તમારી પાસે ઈમરજન્સી સેવિંગ્સ ફંડ હોય, ત્યારે ઈમરજન્સી શું છે અને શું નથી તે સ્પષ્ટપણે જાણવું અગત્યનું છે. વેકેશન પર જવાનું અથવા મિત્રના લગ્નમાં ખર્ચ કરવા જેવા ખર્ચ માટે ઈમરજન્સી ફંડનો ઉપયોગ કરવાનું આકર્ષિત થઈ શકે છે. જ્યારે તમે ઈમરજન્સી ફંડ સેટ કરો છો, ત્યારે નક્કી કરો કે તમે કયા પ્રકારની ઈમરજન્સી માટે તેનો ઉપયોગ કરશો. ઈમરજન્સી સેવિંગ્સ પોટને કટોકટીના સમયે ખોલીને ઉપયોગમાં લેવાનું હોય છે.

ધ્યેય બચત

ધ્યેય બચત ભંડોળ એ નાણાં છે જે તમે તમારા માટે સેટ કરેલા ચોક્કસ ધ્યેય માટે બચાવો છો. ધ્યેય ભંડોળ વિવિધ લોકો માટે અલગ વસ્તુઓ હોઈ શકે છે - કદાચ તમે નવી બાઈક ખરીદવા માંગો છો અથવા વેકેશન ટ્રીપ પર જવા માંગો છો અથવા જૂતાની મોંઘી જોડી. ધ્યેય બચત ફંડ બચાવવામાં કેટલો સમય લાગે છે તે તમને ખરીદી માટે કેટલા પૈસાની જરૂર છે તેના પર નિર્ભર છે.

જો તમે રૂ.માં બાઈક ખરીદવા માંગતા હોવ તો. 90,000 અને તમે રૂ. 3000 દર મહિને, તમારું લક્ષ્ય બચત ભંડોળ 30 મહિનામાં પૂર્ણ થાય છે. જો તમે રૂ.માં નવો સૂટ ખરીદવા માંગતા હો. 8000 અને તમે રૂ. દર મહિને 3000, તમે 3 મહિનામાં સૂટ ખરીદી શકો છો.

તમારી પાસે દર મહિને બચત માટે વાપરવા માટે 1000 રૂપિયા છે. આ દરેક બચત ફંડમાં તમે કેટલા પૈસા મૂકશો? (તમે તમારા માટે એક ધ્યેય લખી શકો છો. ધ્યેય બચત પોટ.)



Long-term savings



Emergency savings



Goal savings

ચાલો અસરકારક રીતે બચત કેવી રીતે કરવી તે શીખીએ

બચત કરવાની ટેવ બનાવવી એ એક મહત્વની ટેવ છે- જેમ કે નિયમિત કસરત કરવી અને આરોગ્યપ્રદ આહાર લેવો. એ નોંધવું પણ મહત્વપૂર્ણ છે કે દરેક જણ દરેક સમય બચાવી શકતું નથી. કેટલીકવાર, અગત્યના ખર્ચાઓને પહોંચી વળવા માટે આપણને આપણી સંપૂર્ણ આવકની જરૂર પડે છે. તમારું બજેટ મહત્વપૂર્ણ ખર્ચથી ભરેલું છે. બચત એ માટે હોય છે જ્યારે મહત્વપૂર્ણ ખર્ચને આવરી લીધા પછી બચત માટે પૈસા બાકી હોય છે.

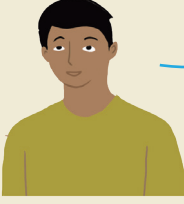
સમજદારી પૂર્વક અને અસરકારક રીતે પૈસા બચાવવા માટે અહીં કેટલીક ટીપ્સ આપી છે.

1. તમે પૈસા ખર્ચ કરો છો તે દરેક વસ્તુ પર નજર રાખો. તેને નોટબુકમાં લખો અથવા તમારા ફોન પર તેને રેકોર્ડ કરો.
2. તમારા ખર્ચને ઘટાડવાના સરળ માર્ગો શોધો. જો તમારે કોઈ ખાસ વસ્તુ ખરીદવાની જરૂર ન હોય, તો શોપિંગ વેબસાઇટ્સ પર સ્કોલ કરવામાં સમય પસાર કરવાનું ટાળો. કપડાં અને ઉપકરણો જેવી બિન-આવશ્યક વસ્તુઓ ખરીદતા પહેલા રાહ જુઓ અને વિચારો.
3. તમારી બચત માટે સ્પષ્ટ ધ્યેય નક્કી કરો.
4. તમારા બચતના નાણાં એવી જગ્યાએ મૂકો જ્યાં તમે તેને સરળતાથી ખર્ચ કરી શકતા નથી. નાની બચતના ધ્યેયો માટે, પૈસા મૂકવા માટે પરબિડીયા અથવા બોક્સનો ઉપયોગ કરો. બચતની મોટી રકમ માટે, તમારા નાણાંને થાપણ ખાતામાં અથવા અન્ય બેંક ખાતામાં મૂકો.

**પ્રવૃત્તિનો
સમય!**

તમે 40 વર્ષની ઉંમર સુધી પહોંચો ત્યાં સુધીમાં તમારા માટે બચતના 3 લક્ષ્યો નક્કી કરો. (કેટલાક વિચારો માટે રોહિતના લક્ષ્યો પર એક નજર નાખો.)

રોહિતના ગોલ



મારે રૂપિયા બચાવવા છે. મારી નિવૃત્તિ માટે દર મહિને 500.
મારે રૂપિયા બચાવવા છે. પેઈન્ટિંગ સ્ટુડિયો સ્થાપવા માટે
80,000. અને હું 2 લાખનું ઈમરજન્સી ફંડ બચાવવા ઈચ્છું
છું. મારા 40મા જન્મદિવસ માટે આ મારા બચત લક્ષ્યો છે!

મારા બચત લક્ષ્યો

1. _____
2. _____



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. બચત એ એક એવી રકમ છે જે ખર્ચ કર્યા વિના અલગ રાખવામાં આવે છે.
2. બચત માટેના વિવિધ વિકલ્પો છે - લાંબા ગાળાની, કટોકટી અને ધ્યેય આધારિત બચત.
3. તમારા જીવનનો સામાન્ય ભાગ બનવા માટે તમારે બચત કરવાની આદત વિકસાવવી પડશે.

8.8 લોન અને વીમો (Loans and Insurance)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. લોન શું છે
2. લોનના પ્રકાર
3. વીમો શું છે.

લોન શું છે? તેને તમારા પોતાના શબ્દોમાં સમજાવો.

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો જાણીએ કઈ લોન્સ છે

આવક એ પૈસા છે જે તમને મળે છે. ખર્ચ એ પૈસા છે જે તમે ખર્ચ કરો છો. બચત એ એવા પૈસા છે જે તમે દૂર મૂકી દો છો. લોન એ પૈસા છે જે તમે ઉધાર લો છો.

કેટલીકવાર, આપણે કંઈક ખરીદવાનું પસંદ કરીએ છીએ અથવા આપણી પાસે એક ખર્ચ હોય છે જેના માટે આપણી પાસે કુલ નાણાંની રકમ હોતી નથી. અમારી પાસે તેના માટે બચત કરવાનો પણ સમય નથી. તેથી અમારી પાસે લોન લેવાનો વિકલ્પ છે.

લોન એ પૈસા છે જે તમે કોઈની પાસેથી અથવા કોઈ સંસ્થા (બેંકની જેમ) પાસેથી ઉધાર લો છો. સમય જતાં ઓછી રકમમાં પૈસા પાછા આપી શકાય છે.

ખાસ શરતો છે, જેના હેઠળ લોન લઈ શકાય છે. આ પરિસ્થિતિઓને સમજવી જરૂરી છે. કેટલીક લોન ચોક્કસ સમયમાં પરત કરવી પડે છે.

લોન પણ વ્યાજ સાથે પરત આપવી પડે છે. આનો અર્થ શું છે? વ્યાજ એ કિંમત છે જે આપણે પૈસા ઉધાર લેવા માટે ચૂકવીએ છીએ. તે સામાન્ય રીતે ટકાવારી રકમ તરીકે આપવામાં આવે છે.

લીલા બેંક પાસેથી 50,000 રૂપિયાની લોન લે છે, જે 1 વર્ષમાં 8 ટકાના વ્યાજ સાથે પરત આપવી પડશે. લીલા માટે બેંકને રૂ. 50,000 આપવાનું પૂરતું નથી. તેને 54000 રૂપિયા ચૂકવવા પડશે... વ્યાજની રકમ રૂપિયા 4000 છે.

લોન સંમત શરતો અનુસાર ચૂકવવી આવશ્યક છે. દંડથી બચવા માટે સમયસર લોન ભરપાઈ કરવી સારી છે. કોઈ વ્યક્તિ માટે લોન પરત ચૂકવવા માટે બાકી રહેલી કુલ રકમને દેવું કહેવામાં આવે છે. ('ઋણ' શબ્દનો ઉચ્ચાર 'બી' ધ્વનિ વિના, ડેટ પર કરવામાં આવે છે.) લીલાનું કુલ દેવું 52,193 રૂપિયા છે.



પ્રશ્નનો સાચો જવાબ પસંદ કરો.

Q1. લોન ની સાચી વ્યાખ્યા શું છે?

- a. લોન એ પૈસા છે જે ઉધાર લેવામાં આવે છે
- b. લોન એ પૈસા છે જે પાછળથી સાચવવામાં આવે છે

Q2. “લોનની રકમ જરૂરી સમયમર્યાદામાં પરત કરવાની જરૂર છે.” સાચું કે ખોટું?

- a. સાચું
- b. ખોટું

ચાલો જાણીએ લોનના પ્રકારો

લોન લેવાની અલગ અલગ રીતો છે. તમે મિત્રો પાસેથી અથવા પરિવાર પાસેથી અનૌપચારિક લોન લઈ શકો છો. સત્તાવાર લોન લેવાની સૌથી સામાન્ય રીત બેંકની છે. બેંકો વિવિધ હેતુઓ માટે વિવિધ પ્રકારની લોન આપે છે. અહીં બેંકો દ્વારા આપવામાં આવતી કેટલીક સૌથી લોકપ્રિય પ્રકારની લોન છે.

1. એજ્યુકેશન લોન

ખાસ કરીને કોલેજ શિક્ષણ માટેની ફી ભરવાના હેતુથી બેંક દ્વારા એજ્યુકેશન લોન આપવામાં આવે છે. કેટલીક એજ્યુકેશન લોન એ વિકલ્પ પ્રદાન કરે છે જ્યાં તમે કોલેજનો અભ્યાસક્રમ પૂરો ન કરો ત્યાં સુધી તમારે માસિક ચૂકવણી શરૂ કરવાની જરૂર નથી.

2. ઓટો લોન

આ એક એવી લોન છે જે કાર કે બાઈક જેવા વાહનની ખરીદી માટે આપવામાં આવે છે.

3. પર્સનલ લોન

પર્સનલ લોન ખાસ પર્સનલ ખર્ચ માટે લેવામાં આવે છે. પર્સનલ લોનને ટૂંકા ગાળામાં મંજૂરી મળી શકે છે. આ તેમને અનુકૂળ અને સરળતાથી સુલભ બનાવે છે. પર્સનલ લોનમાં પણ અન્ય પ્રકારની લોન કરતા વધારે વ્યાજ દર હોય છે. તેમને પણ થોડા વર્ષોમાં ચૂકવણી કરવી પડશે.

4. હોમ લોન

હોમ લોન એ ઘર ખરીદવા અથવા ઘર બનાવવા માટે બેંક પાસેથી ઉધાર લેવામાં આવેલી મોટી રકમ છે. હોમ લોનમાં સામાન્ય રીતે લાંબા સમય સુધી ચૂકવણી કરવાની રાહત હોય છે.



અહીં 3 મિત્રો છે જેમને વિશિષ્ટ કારણોસર લોન લેવાની જરૂર છે. તેમને કયા પ્રકારની લોન લેવાની જરૂર છે?

1.



મારે એક કાર ખરીદવી છે.
મારે બેંકમાંથી કેવા પ્રકારની લોન
લેવી જોઈએ?

2.



હું નર્સિંગ કોલેજમાં જાઉં છું. મારી ફી
ચૂકવવા માટે મારે લોન લેવાની જરૂર
છે. મારે બેંકમાંથી કઈ લોન લેવાની
જરૂર છે?

3.



હું મારું પોતાનું એપાર્ટમેન્ટ ખરીદવા
જઈ રહ્યો છું. બેંકમાંથી મારે કેવા
પ્રકારની લોન લેવી જોઈએ?

ચાલો જાણીએ લોનના પ્રકારો

એવી કઈ કઈ રીતો છે જેમાં કોઈ મોટી રકમ ગુમાવી શકે છે?

- આગ, પૂર, ભૂકંપ જેવી કુદરતી આફતો જે ઘર, ખેતર વગેરેનો નાશ કરી શકે છે.
- પરિવારમાં મોટી માંદગી, પરિણામે મોટા પ્રમાણમાં તબીબી બીલો આવે છે.
- કુટુંબમાં મહત્તમ આવક મેળવનાર વ્યક્તિને ગુમાવવી
- કાર, ટ્રક અથવા કૌટુંબિક સંપત્તિને નુકસાન જેનો ઉપયોગ પૈસા કમાવવા માટે થાય છે.

વીમો એ નાણાંના સંચાલનનું એક સ્વરૂપ છે જે આ પ્રકારની કટોકટીની પરિસ્થિતિઓમાં લોકોને મદદ કરે છે. વીમો એ આપણને કટોકટી માટે આર્થિક રીતે તૈયાર કરવા માટે છે. વીમા કંપનીઓ નામની કંપનીઓ દ્વારા વીમો આપવામાં આવે છે.

વીમા યોજના સાથે, અમે વીમા કંપનીને ચોક્કસ રકમ ચૂકવીએ છીએ. કટોકટીની સ્થિતિમાં, જરૂરી નાણાં વીમા યોજના (વીમામાં નિર્ધારિત શરતોની અંદર) માંથી ચૂકવવામાં આવે છે.

જેમકે, અભીશા પાસે 5 લાખ રૂપિયાના કવર સાથે મેડિકલ ઈન્શ્યોરન્સ છે. તેણે વીમા માટે દર વર્ષે 6,000 રૂપિયા ચૂકવવા પડે છે. જ્યારે અભીશા કોવિડ -19 થી ખૂબ બીમાર પડી હતી, ત્યારે તેનું કુલ હોસ્પિટલ બિલ 2 લાખ રૂપિયા હતું. તેનું બિલ વીમા હેઠળ આવરી લેવામાં આવ્યું હતું.

પ્રવૃત્તિનો સમય!

તમને કેમ લાગે છે કે તબીબી વીમો ઉપયોગી અને મહત્વપૂર્ણ છે? મિત્ર સાથે ચર્ચા કરો અને નીચે તમારા કારણો લખો.

આજે ઠું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. લોન એ નાણાં છે જે તમે ઉછીના લો છો. તમે મિત્રો અને પરિવાર પાસેથી અનૌપચારિક ઉધાર લઈ શકો છો. તમે બેંકમાંથી પણ લોન લઈ શકો છો.
2. કેટલીક વિવિધ પ્રકારની લોન છે - એજ્યુકેશન લોન, ઓટો લોન, પર્સનલ લોન અને હોમ લોન.
3. નિયમિતપણે પૈસા ચૂકવીને વીમા યોજના લેવાથી કટોકટીની પરિસ્થિતિઓમાં અમને મદદ મળે છે.

8.9 કાનૂની સાક્ષરતા (Legal Literacy)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

- ભારત સરકાર દ્વારા આપવામાં આવેલી નીતિઓ - કાનૂની સાક્ષરતા મિશન, RTI અને જાહેર ફરિયાદોનો પરિચય
- મૂળભૂત કર્મચારી અધિકારો
- લઘુત્તમ વેતન.

તમે જેનો અર્થ જાણો છો તે શબ્દોને વર્તુળ કરો:

કાનૂની | ન્યાય | કરાર | કોર્ટરૂમ | કાયદો |
બંધારણ | ઇંડ | ગેરકાયદે | અધિકારો

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો આપણે કાનૂની સાક્ષરતા માટે ભારત સરકાર દ્વારા આપવામાં આવેલી કેટલીક નીતિઓ શીખીએ

કાયદા દ્વારા નાગરિકોને આપવામાં આવતા રક્ષણ અંગે કાનૂની સાક્ષરતા જાગૃત થઈ રહી છે. કાનૂની સાક્ષરતા મહત્વપૂર્ણ છે કારણ કે તે કાયદો આપણને આપે છે તે બધા લાભો પ્રાપ્ત કરવામાં મદદ કરે છે. જો આપણે કાનૂની પ્રક્રિયા વિશે કશું સમજી શકતા નથી, તો આપણે કાયદાના સારા કાર્યમાં ભાગ લઈ શકતા નથી. ભારત સરકાર પાસે વિશેષ પહેલ છે જે તેના નાગરિકોને કાયદા વિશે માહિતગાર રાખવામાં મદદ કરે છે.

કાનૂની સાક્ષરતા મિશન એ લોકોને બંધારણ વિશે શિક્ષિત કરવાની પહેલ છે. તેનો હેતુ દરેકને કાયદાનું જ્ઞાન આપવાનો છે. મિશન સમગ્ર દેશમાં લોકો માટે શિબિરો, વર્કશોપ અને સેમિનારનું આયોજન કરે છે. તેઓ ખાસ કરીને દેશના સૌથી વંચિત અને અશક્ત લોકો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે જેઓ કાયદાને સમજવાથી લાભ મેળવી શકે છે.

માહિતીનો અધિકાર (RTI) એ ભારત સરકારનો કાયદો છે. તે બાંધધરી આપે છે કે કોઈપણ ભારતીય નાગરિક રાજ્ય અથવા કેન્દ્ર સરકારના કોઈપણ વિભાગ પાસેથી કોઈપણ માહિતી (જે જાહેર જ્ઞાન હોવાનું માનવામાં આવે છે) માટે વિનંતી કરી શકે છે. સરકારે 30 દિવસમાં સાચી માહિતી આપવી પડશે. આ સુનિશ્ચિત કરે છે કે અમે સરકાર પાસેથી માહિતી મેળવી શકીએ છીએ. આ આપણને સરકારને જ્યારે તે બંધારણનું પાલન કરતી નથી ત્યારે તેને જવાબદાર રાખવાની ક્ષમતા પણ આપે છે.

RTI માટે અરજી કરવી એ એક સરળ પ્રક્રિયા છે. તે આરટીઆઈની સત્તાવાર વેબસાઈટ દ્વારા ઓફલાઈન અથવા ઓનલાઈન કરી શકાય છે.

પબ્લિક ગ્રીવન્સીસ પોર્ટલ એ ભારત સરકાર દ્વારા સ્થાપિત ઓનલાઈન પોર્ટલ છે. નાગરિકો આ પોર્ટલનો ઉપયોગ કરીને સરકારના કામકાજને લગતી કોઈપણ ફરિયાદ કરી શકે છે. ફરિયાદો સરકારી શાળાઓ, પોસ્ટ સેવાઓ, રોડવેઝ વગેરે સંબંધિત હોઈ શકે છે. જ્યારે તમે પોર્ટલ પર ફરિયાદ કરો છો, ત્યારે ફરિયાદની તપાસ કરવામાં આવે છે અને તેનું મૂલ્યાંકન કરવામાં આવે છે. જો તે માન્ય ફરિયાદ હોય, તો તેને સરકાર દ્વારા સંબોધવામાં આવે છે.

પ્રશ્નોનો સાચો જવાબ પસંદ કરો

Q1. કાનૂની સાક્ષરતા એટલે શું?

- કાયદાને લગતી બાબતોનું જ્ઞાન અને જાગૃતિ હોવી
- સંખ્યાઓ અને અક્ષરોનું જ્ઞાન હોવું

Q2. આરટીઆઈ નું સંપૂર્ણ સ્વરૂપ શું છે?

- આંતરરાજ્યો માટેના રસ્તાઓ
- માહિતીનો અધિકાર

ચાલો જાણીએ કે કર્મચારીઓના અધિકારો શું છે

કાયદા દ્વારા નાગરિકોને આપવામાં આવતા રક્ષણ અંગે કાનૂની સાક્ષરતા જાગૃત થઈ રહી છે. કાનૂની સાક્ષરતા મહત્વપૂર્ણ છે કારણ કે તે કાયદો આપણને આપે છે તે બધા લાભો પ્રાપ્ત કરવામાં મદદ કરે છે. જો આપણે કાનૂની પ્રક્રિયા વિશે કશું સમજી શકતા નથી, તો આપણે કાયદાના સારા કાર્યમાં ભાગ લઈ શકતા નથી. ભારત સરકાર પાસે વિશેષ પહેલ છે જે તેના નાગરિકોને કાયદા વિશે માહિતગાર રાખવામાં મદદ કરે છે.



1. તમામ નોકરી દાતાઓ અને કર્મચારીઓ એ રોજગાર પત્રમાં આપેલી શરતોનું પાલન કરવું આવશ્યક છે.

આ એક એવો કરાર છે જેમાં તમે જે કામ કરવાની શરતો માટે સંમત થયા છો તેની તમામ વિગતોનો સમાવેશ થાય છે - તમને કેટલો પગાર ચૂકવવામાં આવશે, તમારી કામની જવાબદારીઓ, જો તમે તમારી જવાબદારીઓ નહીં નિભાવો તો તેના પરિણામો શું છે વગેરે. એક મેળવવાનો આગ્રહ રાખો

રોજગાર પત્ર જ્યારે તમે કામ માટે કોઈ કંપનીમાં જોડાશો. પત્ર પર સહી કરતા પહેલા તેને ધ્યાનથી વાંચો.

રોજગાર પત્ર એ કાનૂની રીતે બંધનકર્તા કરાર છે. તેથી તેને ગંભીરતાથી લેવી જોઈએ.

2. ખોટી રીતે ટર્મિનેશન કરવું ગેરકાયદેસર છે.



ખોટી રીતે સમાપ્તિ એ છે જ્યારે કોઈ એમ્પ્લોયર તમને કોઈ ગેરકાયદેસર કારણોસર તમારી નોકરીથી દૂર કરે છે. નોકરીદાતાએ તમે કરી શકો તે કારણોનો ઉલ્લેખ કરવો જ જોઈએ

રોજગાર પત્રમાં તમારી નોકરીમાંથી દૂર કરવામાં આવશે.

જો કોઈ નોકરીદાતા પત્રમાં ઉલ્લેખ કર્યા સિવાય અન્ય કોઈ કારણોસર તમારી નોકરી સમાપ્ત કરે છે, તો તેને ખોટી રીતે સમાપ્તિ કહેવામાં આવે છે. ઉદાહરણ તરીકે, કોઈની નોકરી તેની ઉંમર, લિંગ, વિકલાંગતા અથવા ધર્મના કારણે તેમનાથી દૂર લઈ લેવી ગેરકાયદેસર છે.

3. પાંદડા અને અન્ય લાભો બધા કર્મચારીઓને પૂરા પાડવા આવશ્યક છે.



નોકરીદાતાઓએ તેમના કર્મચારીઓને રજા લેવા માટે ભથ્થું પૂરું પાડવું આવશ્યક છે. દરેક મહિલા કર્મચારી 26 અઠવાડિયા માટે પેઈડ મેટરનિટી લીવ મેળવવા માટે હકદાર છે, જેનો ઉપયોગ ગર્ભાવસ્થા દરમિયાન અને/અથવા ડિલિવરી પછી થઈ શકે છે.

4. એમ્પ્લોયરોએ એ સુનિશ્ચિત કરવું આવશ્યક છે કે કાર્યસ્થળ સલામત અને જાતીય સતામણીથી મુક્ત છે.



નોકરીદાતાઓની એ સુનિશ્ચિત કરવાની ફરજ છે કે તમામ કર્મચારીઓ, ખાસ કરીને મહિલા કર્મચારીઓ, કાર્યસ્થળથી થતી સતામણીથી સુરક્ષિત છે. જો તમે તમારા કાર્યસ્થળ પર સતામણીનો અનુભવ કરો છો, તો તમે તમારી કંપનીમાં આંતરિક ફરિયાદ સમિતિ (આઈસીસી)ને ફરિયાદ મોકલી શકો છો. બધી કંપનીઓ પાસે એક હોવું આવશ્યક છે

આઈસીસી સેટ-અપ.

કર્મચારી તરીકેના અમારા અધિકારોને જાણવું એ આપણા માટે એ સુનિશ્ચિત કરવું મહત્વનું છે કે નોકરીદાતાઓ આપણને પ્રતિષ્ઠિત કામદાર બનવા માટે જરૂરી તમામ જોગવાઈઓ પૂરી પાડે છે.

પ્રશ્નનો સાચો જવાબ પસંદ કરો



Q1. રોજગારપત્રની તપાસ કરવી કેમ મહત્વપૂર્ણ છે?

- a. કારણ કે તે કાયદાકીય રીતે બંધનકર્તા દસ્તાવેજ છે
- b. કારણ કે તેમાં જોડણીની ભૂલો ન હોવી જોઈએ

Q2. ખોટી રીતે સમાપ્તિ શું છે?

- a. જ્યારે કોઈ તેમની નોકરી માટે રજા લે છે
- b. જ્યારે કોઈ ને ગેરકાયદેસર કારણોસર નોકરીમાંથી દૂર કરવામાં આવે છે

Q3. “મહિલા કર્મચારીઓ પ્રસૂતિની રજાના પગાર માટે હકદાર છે.” સાચું કે ખોટું?

- a. સાચું
- b. ખોટું

ચાલો જાણીએ લઘુત્તમ વેતન વિશે

લઘુત્તમ વેતન કેટલું છે ?

લઘુત્તમ વેતન એ ઓછામાં ઓછી રકમ છે જે નોકરીદાતા કોઈને ચૂકવી શકે છે, જેથી તેઓ મૂળભૂત જરૂરિયાતો સાથે ગૌરવપૂર્ણ જીવન જીવી શકે. ભારતમાં લઘુત્તમ વેતન દેશના દરેક લોકો માટે સમાન નથી. તે જુદા જુદા રાજ્યો અને શહેરોમાં અલગ છે.

લઘુત્તમ વેતનની જોગવાઈ એ પણ સુનિશ્ચિત કરે છે કે લોકોના બધા કામ અને મજૂરી માટે યોગ્ય ચૂકવણી કરવામાં આવે છે. ભારતમાં કોઈ વ્યક્તિને રોજગારમાં લાવવું અને તેમના કામ માટે ચૂકવણી ન કરવી તે ગેરકાયદેસર છે.



ભારતીય નાગરિક મફત કાનૂની સેવાઓ કેવી રીતે મેળવી શકે ?

તેથી જો આપણને ખોટી રીતે સમાપ્તિ અથવા વાજબી વેતન ચૂકવવામાં નિષ્ફળતા જેવા મુદ્દાઓ માટે કાનૂની સહાયની જરૂર હોય તો આપણે શું કરી શકીએ? અમે ઉપયોગ કરી શકીએ છીએ

નેશનલ લીગલ સર્વિસીસ ઓથોરિટીની.

નેશનલ લીગલ સર્વિસીસ ઓથોરિટી (નાલસા) સમાજના નબળા (નબળા) વર્ગના લોકોને મફત કાનૂની સેવાઓ પૂરી પાડે છે. નાલસા લોકો માટે ઘણી ઉપયોગી કાનૂની સેવાઓ પ્રદાન કરે છે. લોકો કાનૂની સહાય માટે અરજી કરી શકે છે

અથવા નાલસા દ્વારા કાનૂની ફી માટે નાણાકીય સહાય. નાલસા વૈકલ્પિક મંચો સ્થાપવામાં પણ મદદ કરે છે જ્યાં કાનૂની મુદ્દાઓની ચર્ચા કરી શકાય છે અને ઝડપથી નિરાકરણ લાવી શકાય છે.

મફત કાનૂની સેવાઓ માટે કોણ પાત્ર છે?

- અનુસૂચિત જાતિ અથવા અનુસૂચિત જનજાતિના સભ્ય
- માનવ તસ્કરીનો ભોગ
- કોઈ મહિલા અથવા બાળક (18 વર્ષથી ઓછી ઉંમર)
- અપંગ વ્યક્તિ
- જે વ્યક્તિ સામૂહિક આપદા, જાતિ અત્યાચાર, પૂર, દુષ્કાળ, ભૂકંપ જેવી મુશ્કેલીઓનો ભોગ બને છે.
- એક ઔદ્યોગિક કારીગર
- એક એવી વ્યક્તિ જેની વાર્ષિક આવક ચોક્કસ રકમ હેઠળ હોય (આ દરેક રાજ્યમાં અલગ અલગ હોય છે. તમે www.nalsa.gov.in પર વધુ માહિતી મેળવી શકો છો.

પ્રવૃત્તિનો સમય!

રાજેશ અને તેનો પરિવાર તેના નગરમાં આવેલા પૂરથી ભારે પ્રભાવિત થયો છે. જો કે, તેમને કાયદેસર રીતે બાકી રહેતું વળતર મળ્યું નથી. રાજેશને મફત કાનૂની સેવાઓ કેવી રીતે મળી શકે?



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. કાનૂની સાક્ષરતા એ કાયદા અને તેના નાગરિકોને જે રક્ષણ આપે છે તેના વિશે જાગૃત છે.
2. રોજગાર પત્રમાં આપવામાં આવેલી શરતો અનુસાર એમ્પ્લોયરો તેમના કર્મચારીઓ માટે કાયદેસર રીતે બંધાયેલા છે.
3. એમ્પ્લોયરોએ તેમના કર્મચારીઓને યોગ્ય રીતે ચૂકવણી કરવી જોઈએ.
4. નેશનલ લીગલ સર્વિસ ઓથોરિટી (NALSA) સમાજના નબળા (નબળા) વર્ગના લોકોને મફત કાનૂની સેવાઓ પૂરી પાડે છે.

© NIMI
NOT TO BE REPUBLISHED

9.1 ઉદ્યોગ સાહસિકતાનો પરિચય (Introduction to Entrepreneurship)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. સાહસિકતાની વ્યાખ્યા
2. ઉદ્યોગસાહસિકની લાક્ષણિકતાઓ
3. ઉદ્યોગસાહસિકની ભૂમિકાઓ અને જવાબદારીઓ

શું તમે આંતરપ્રિન્યોર અથવા એન્ટરપ્રેન્યોરશીપ શબ્દો સાંભળ્યા છે? તમને શું લાગે છે કે તેઓનો અર્થ શું છે?

ટીપ: શબ્દોને યોગ્ય રીતે કેવી રીતે બોલવા તે શોધવા માટે Google પર “કેવી રીતે કહેવું ઉદ્યોગસાહસિક અથવા સાહસિકતા” શોધો.

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો જાણીએ ઉદ્યોગસાહસિકતા શું છે

ઉદ્યોગસાહસિકતા નફો મેળવવા માટે તમારો પોતાનો વ્યવસાય ચલાવી રહી છે!

ઉદ્યોગ સાહસિક કોણ છે ?

ઉદ્યોગસાહસિક એ એવી વ્યક્તિ છે જે વ્યવસાયની માલિકી ધરાવે છે અને તેને ચલાવે છે. તેણી/ તે વ્યવસાયના માલિક તરીકે પણ ઓળખાય છે!

શું તમે જાણો છો કે નફો કેટલો છે ?

નફો એ આવક અથવા આવક છે જે તમામ ખર્ચ ચૂકવ્યા પછી, વ્યવસાયના માલિક પાસે રહે છે.

Profits =

તમારા વ્યવસાયને સેટ કરવા માટે તમે જે ખર્ચ કરો છો

−

તમારા ઉત્પાદનો અને સેવા માટે તમે ગ્રાહકો પાસેથી મેળવો છો.



Q1. શું તમે કોઈ ઉદ્યોગસાહસિકોને ઓળખો છો? તેમના વ્યવસાયનું નામ શું છે અને તેઓ પૈસા કેવી રીતે કમાય છે?

Q2. ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માટે શું આપણને કોઈ વિશેષ ડિગ્રી અથવા શિક્ષણની જરૂર છે?

Q3. ઉદ્યોગસાહસિક બનવાનો સૌથી મોટો ફાયદો શું છે?

Q4. શું તમે ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માંગો છો? તમે હા કે ના માં જવાબ આપી શકો છો. પરંતુ, તમારું કારણ જણાવો

ચાલો જાણીએ કે કોણ ઉદ્યોગસાહસિક છે

અહીં બે બિરયાની દુકાનની વાર્તા છે! આપણે આપણી આસપાસ આના જેવી ઘણી દુકાનો જોઈએ છીએ. તેથી, વાર્તાને સરળ અને મનોરંજક રાખવા માટે - અમે કાલ્પનિક નામોનો ઉપયોગ કર્યો છે. ચાલો વાંચીએ!

ગ્રેટ બિરયાની રેસ્ટોરન્ટ...	... બિરયાની ફૂડ ડિલિવરી માઈન્ડબ્લોઈંગ બની જાય છે
<p>ગ્રેટ બિરયાનીની શરૂઆત પ્રતિભા દ્વારા કરવામાં આવી હતી, જેની બિરયાની રેસીપી તેના પરિવારને ખૂબ જ ગમી હતી!</p> <p>પ્રતિભાએ તેના ઘરની નજીક એક નાનકડી જગ્યા ભાડે લીધી અને રસોઈ બનાવવાનું અને બિરયાની વેચવાનું શરૂ કર્યું. શરૂઆતમાં આસપાસના વિસ્તારોમાંથી 10-20 લોકો નિયમિત રીતે તેની રેસ્ટોરાંની મુલાકાત લેતા હતા, અને જેમ જેમ તેની બિરયાની વધુ પ્રખ્યાત થતી ગઈ તેમ તેમ તેને દરરોજ 50 જેટલા ગ્રાહકો મળવા લાગ્યા! પ્રતિભા ખૂબ જ ખુશ હતી. તે બિરયાનીની દરેક પ્લેટ પર ૧૦૦ રૂપિયાનો નફોકરી રહી હતી!</p>	<p>પ્રતિભાની મિત્ર શાહીને પ્રતિભાની બિરયાની પણ ખૂબ જ પસંદ હતી. શાહીને પ્રતિભાને કહ્યું હતું કે કોવિડ 19 દરમિયાન બજારમાં શું થઈ રહ્યું છે તેનું નિરીક્ષણ કરો - ઘણા લોકોએ ઓનલાઈન બિરયાની મંગાવવાનું શરૂ કર્યું હતું. પરંતુ, બિરયાની તેમના ઘરે પહોંચે ત્યાં સુધીમાં - તે ઠંડી હોય છે અને તેનો સ્વાદ એટલો સારો નથી હતો.</p> <p>તો શાહીને એક ઉપાય શોધી કાઢ્યો! કાદવના વાસણોનો ઉપયોગ કરીને બિરયાની પહોંચાડવાથી તે લાંબા સમય સુધી ગરમ રહેશે. લોકો બિરયાનીને ફરીથી ગરમ પણ કરી શકે છે</p> <p>કોઈ પણ સ્વાદ ગુમાવ્યા વિના કાદવના વાસણમાં! પ્રતિભાને આ વિચાર ગમ્યો. થોડા જ સમયમાં શાહીને અને પ્રતિભાએ બિરયાની ડિલિવરીનો બિઝનેસ શરૂ કર્યો, જેમાં તેમણે બિરયાનીની ડિલિવરી કરી, પ્લાસ્ટિકની બેગમાં નહીં, પરંતુ માટીના વાસણોમાં.</p> <p>આ કંઈક નવું હતું જે શહેરની બીજી કોઈ બિરયાની શોપ કરી રહી ન હતી. થોડા જ સમયમાં પ્રતિભા અને શાહીને તેમની બિરયાનીના રોજના સેંકડો ઓર્ડર મળવા લાગ્યા.</p>



Q1. શું પ્રતિભા ઉદ્યોગસાહસિક છે? કેમ?

Q2. શું શાહીન પણ ઉદ્યોગસાહસિક છે? કેમ?

Q3. પ્રતિભા અને શાહીનના કોઈપણ બે ગુણો લખો જેણે તેમને સફળ ઉદ્યોગસાહસિક બનાવવામાં મદદ કરી.

ચાલો એક ઉદ્યોગસાહસિકની ભૂમિકાઓ અને જવાબદારીઓ વિશે શીખીએ

ભૂમિકાઓ	જવાબદારીઓ
વિચારધારા અને આયોજન	એક ઉદ્યોગસાહસિક તેના/તેણીના ગ્રાહકો અને તે જે ક્ષેત્રમાં/તેણી વ્યવસાય કરે છે તે ક્ષેત્ર/ઉદ્યોગ પર સંશોધન કરીને એક મહાન વ્યાપારી વિચારને ઓળખે છે.
ટીમ બિલ્ડિંગ	એક ઉદ્યોગસાહસિક પણ રોજગારીનું સર્જન કરે છે! તેઓ પોતાનો વ્યવસાય ચલાવવા માટે શ્રેષ્ઠ લોકોને ભાડે રાખે છે.
નાણાકીય વ્યવસ્થાપન	એક ઉદ્યોગસાહસિકને વ્યવસાયના એકાઉન્ટ્સનું સંચાલન કરવું પડે છે. આમાં ધંધાની નોંધણી, ટેક્સની ચુકવણી, બુકકીપિંગ વગેરેનો પણ સમાવેશ થાય છે.
સામાન્ય વ્યવસ્થાપન	એક ઉદ્યોગસાહસિક શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તાવાળું કાર્ય અને ઉત્પાદન હંમેશાં ગ્રાહક સુધી પહોંચે છે તેની ખાતરી કરીને દૈનિક વ્યવસાયની પણ સંભાળ રાખે છે.
વિકાસ	એક ઉદ્યોગસાહસિક સતત તેમનો વ્યવસાય વધારવાની યોજના બનાવી રહ્યો છે! વધુ ગ્રાહકોને લાવીને (જાહેરાત દ્વારા!) અને નવીન ઉત્પાદનો અને સેવાઓ બનાવીને/ઓફર કરીને વ્યવસાય વધે છે.



Q1. પ્રતિભાએ પોતાની રેસ્ટોરાંમાં બિરયાની બનાવવા માટે એક ફૂક રાખ્યો છે. હવે પ્રતિભા પોતાની રેસ્ટોરાંમાં ખાવાનું ન બનાવતી હોય તો એનો ધંધો સફળતાપૂર્વક ચાલે એ માટે એ શું કામ કરશે?

Q2. કોઈ ઉદ્યોગસાહસિક તેમની ટીમમાં શ્રેષ્ઠ લોકોને રાખવા માટે શું કરી શકે છે?

Q3. શું વ્યવસાયને વિકસાવવામાં સહાય માટે પ્રતિભાશાળી લોકોની ભરતી કરી શકે છે? કેવી રીતે?

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

તમે તમારી આસપાસના કેટલાક વ્યવસાયોના નામ લખો જે તમે અવલોકન કરો છો. તમારા મતે, કયો વ્યવસાય સૌથી વધુ નફો કરે છે અને શા માટે?

જો તમને વ્યવસાય શરૂ કરવાની તક મળે, તો તમે તમારા વ્યવસાયમાં શું કરવા માંગો છો? તમારા ગ્રાહકો કોણ હશે?



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. એક ઉદ્યોગસાહસિક એવી વ્યક્તિ છે જે વ્યવસાય ચલાવે છે.
2. એક ઉદ્યોગસાહસિક તેમના વ્યવસાય અને તેના કામ પ્રત્યે ઉત્સાહી હોય છે.
3. એક ઉદ્યોગસાહસિક સમસ્યા ઉકેલનાર અને ટીમ બિલ્ડર છે.
4. એક ઉદ્યોગસાહસિકની જવાબદારીઓમાં પ્રતિભાશાળી ટીમના સભ્યોની ભરતી કરવી અને જાહેરાત અને નવીનતા દ્વારા વ્યવસાયને વધારવાનો પણ સમાવેશ થાય છે.

9.2 ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા (Entrepreneurial Mindset)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા શું છે?
2. વ્યવસાય કેવી રીતે સેટ કરવો

કેવા પ્રકારનું વલણ કે માનસિકતા ઉદ્યોગસાહસિકને સફળ બનાવે છે?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો આપણે ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા વિશે શીખીએ

માનસિકતા એ અદ્ભુત શબ્દ છે! જ્યારે આપણે આપણા મનને એક વિશિષ્ટ રીતે વિચારવા માટે 'સેટ' કરીએ છીએ, ત્યારે તે આપણી માનસિકતા બની જાય છે. જે લોકો હકારાત્મક રીતે વિચારે છે તેમની માનસિકતા હકારાત્મક હોય છે. જે લોકોને સમસ્યાઓનું સમાધાન કરવું ગમે છે, તેઓ સમસ્યાનું નિરાકરણ લાવવાની માનસિકતા ધરાવે છે. અને જે લોકો ઉદ્યોગસાહસિકની જેમ વિચારી શકે છે તેમની પાસે ઉદ્યોગસાહસિકમાનસિકતા હોય છે.

યાદ રાખો: એક ઉદ્યોગસાહસિક એવી વ્યક્તિ છે જે માત્ર નોકરીની તકો જ શોધતી નથી, પરંતુ નોકરીની તકો સર્જવા માટે પોતાની આવડત અને વિચારોનો ઉપયોગ કરે છે!

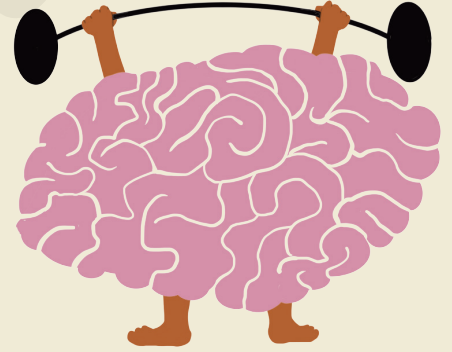
ચાલો આપણે આપણા દિમાગને એક ઉદ્યોગસાહસિકની જેમ વિચારવા માટે તાલીમ આપીએ:

- તમારી પોતાની શક્તિઓ અને નબળાઈઓથી વાકેફ થાઓ. (આવું ત્યારે બને છે જ્યારે આપણે આપણા જીવનના દરેક તબક્કે પ્રામાણિકતાથી આપણી જાતને પૂછીએ છીએ, “હું શું સારું કરી રહ્યો છું? “હું વધુ સારું શું કરી શકું?”)
- વૃદ્ધિ માટેની તકો હંમેશા શોધો (જ્ઞાન, કૌશલ્યો, આવક અને નેટવર્ક વિકસાવો!)
- નિષ્ફળતામાંથી શીખો
- વિવિધ વિચારો અને કુશળતા ધરાવતા લોકોની ટીમ સાથે કામ કરો

Q1. નીચેનામાંથી કયું વાક્ય તમારા માટે સાચું છે?



- મને સમસ્યાઓનો ઉકેલ લાવવો ગમે છે!
- મને નવા વિચારો પર કામ કરવું ગમે છે.
- મને ટીમ સાથે કામ કરવામાં આનંદ આવે છે.
- નિષ્ફળતાનો સામનો કર્યા પછી હું સરળતાથી હાર માનતો
- નથી. હું મારી ભૂલોમાંથી શીખી શકું છું.



Q2. ઉદ્યોગસાહસિકોને 'નિષ્ફળતામાંથી શીખવાની' માનસિકતાની કેમ જરૂર હોય છે?

(સંકેત: આ પ્રશ્નના સાચા-ખોટા જવાબો નથી!!)

- કારણ કે ઉદ્યોગસાહસિક ઘણી વાર નિષ્ફળ થઈ શકે છે
- કારણ કે નિષ્ફળતામાંથી શીખવું એ તેમને તેમના કાર્યમાં વધુ સારા બનાવશે
- કારણ કે જ્યારે આપણે કશુંક નવું કરવાનો પ્રયાસ કરીએ છીએ ત્યારે અમુક પ્રમાણમાં નિષ્ફળતા અનિવાર્ય હોય છે, તેથી તેનો સામનો કર્યા પછી આપણે હાર ન માનવી જોઈએ.
- કારણ કે _____
(તમે તમારું પોતાનું કારણ લખી શકો છો!)

ચાલો વ્યવસાયની સ્થાપના વિશે શીખીએ

વ્યવસાયની સ્થાપના એ એક પ્રક્રિયા તરીકે સમજી શકાય છે જેમાં બેમહત્વપૂર્ણભાગો છે.

ભાગ 1: બિઝનેસ આઈડિયા અને બિઝનેસ પ્લાન સાથે કેવી રીતે આવવું

આ તે ભાગ છે જ્યારે ઉદ્યોગસાહસિક નક્કી કરે છે કે તેમનો વ્યવસાય શું હશે. વ્યવસાયિક વિચાર નક્કી કર્યા પછી, તેઓ તેમના વિચાર વિશે સંશોધન કર્યા પછી, કોસ્ચુમ સાથે વાત કરીને, ખર્ચની ગણતરી કર્યા પછી એક સંપૂર્ણ વ્યવસાય યોજના બનાવે છે. માલ અથવા સેવાઓ વગેરેનું ઉત્પાદન

ભાગ 2: ધંધો શરૂ કરવો: આમાં અન્ય ઘણા પગલાં શામેલ છે જેમ કે

1. જરૂરી સાધનસામગ્રી ખરીદવા માટે પૈસા મેળવવું
2. કંપનીની નોંધણી કરવી
3. યોગ્ય જાહેરાત ખરીદવી

અહીં તમારા માટે એક ઝડપી પઝલ છે. જ્ઞાન એવા વિસ્તારમાં રહે છે જ્યાં ઘણા નાના ઉદ્યોગોની ઓફિસો છે, જ્યાં કમ્પ્યુટર અને પ્રિન્ટર જેવા ઇલેક્ટ્રોનિક ઉપકરણોના સમારકામની વારંવાર માંગ થાય છે. તો આ છે જ્ઞાનનો બિઝનેસ આઈડિયા - શરૂ કરો કોમ્પ્યુટર રિપેરનો બિઝનેસ!



જ્ઞાનને વ્યવસાયિક યોજના બનાવવા માટે આગળનું પગલું શું લેવું જોઈએ?

(સંકેત: અગાઉના પાના પર રજૂ કરેલો ખુલાસો જુઓ!)

ચાલો જાણીએ ગોલી વડાપાવની વાર્તા વિશે

વડા પાવ એ મુંબઈકરોનો પ્રિય નાસ્તો છે! તે બર્ગરનું ભારતીય સંસ્કરણ છે. આ વડાપાવ સામાન્ય રીતે શેરી વિકેતા દ્વારા વેચવામાં આવે છે, અને બધા વડાપાવનો સ્વાદ બરાબર સમાન હોય છે.

2004માં વેકટેશ અને શિવ મેનનને એક સરળ વિચાર આવ્યો હતો. જો લોકોને વડાપાવની વધુ જાતો ઉપલબ્ધ હોય તો? જો આ જાતો નિયમિત સ્ટ્રીટ ફૂડ સ્ટોલ્સને બદલે આરોગ્યપ્રદ ખોરાકના સ્ટોલમાંથી વેચવામાં આવે તો શું?

આ રીતે ગોલી વડા પાવની શરૂઆત મુંબઈના એક સ્ટેશનથી થઈ હતી. આજે ગોલી વડા પાવના દેશભરમાં 350 આઉટલેટ્સ છે, અને તે 50 કરોડ રૂપિયાનો બિઝનેસબનીગયો છે.

વેકટેશ અચ્ચરની સફળતાનું રહસ્ય શું છે?

તેણે માત્ર તે જ ઉત્પાદન વેચ્યું ન હતું જે બીજા બધા પણ વેચતા હતા.

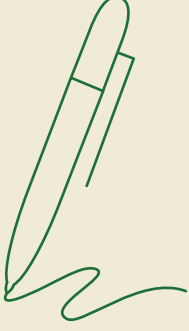
તેણે એક સમસ્યાનો ઉકેલ લાવી દીધો. તેમણે લોકોને વધુ વિવિધતા અને વધુ સારી સેવા પ્રદાન કરી.

તે એક કે બે આઉટલેટ્સની સફળતાથી અટક્યો નહીં. તેણે પ્રતિભાશાળી ટીમની મદદથી પોતાનો વ્યવસાય વધારવા માટે સખત મહેનત કરી.

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

એક ઉદ્યોગસાહસિકની મુલાકાત લો. તમારી નજીકના કોઈપણ વ્યવસાય માલિક સાથે વાત કરો. જે લોકો દુકાનો, ખાણીપીણીના સ્ટોલ, સલૂન, કારખાનાઓ વગેરે ચલાવે છે તે બધા ઉદ્યોગસાહસિક છે. તમે તેમને નીચેના પ્રશ્નો પૂછી શકો છો:

1. તમે તમારો વ્યવસાય કેવી રીતે શરૂ કર્યો?
2. તમે સામનો કરતા સૌથી મોટા પડકારો શું છે?
3. આ પડકારોને દૂર કરવા માટે તમને શું પ્રેરણા આપે છે?
4. તમારા મતે, કેવા પ્રકારની વ્યક્તિ સફળ ઉદ્યોગસાહસિક બની શકે છે?



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. માનસિકતા એ જીવનના મુખ્ય નિર્ણયોને વિચારવાની અને જોવાની રીત છે.
2. એક ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા માટે આપણે સમસ્યા હલ કરનારાઓની જેમ વિચારવું અને નિષ્ફળતામાંથી શીખવું જરૂરી છે.
3. એક ઉદ્યોગસાહસિક વિવિધ કૌશલ્ય સેટ્સ અને બેકગ્રાઉન્ડ ધરાવતા લોકો સાથે કામ કરવા માટે ખુલ્લા હોવા જોઈએ.
4. એક ઉદ્યોગસાહસિક સર્જનાત્મક સમસ્યા ઉકેલનાર, વિશ્લેષણાત્મક વિચારક અને ટીમ લીડર હોવો જોઈએ.

9.3 સ્વરોજગારી અને ઉદ્યોગસાહસિકતા વચ્ચેનો તફાવત (Difference Between Self-Employment and Entrepreneurship)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. સ્વ-રોજગાર અને સાહસિકતા વચ્ચેનો તફાવત
2. સ્વ-રોજગાર અને સાહસિકતા વચ્ચેનું જોડાણ
3. સ્વ-રોજગાર કેવી રીતે ઉદ્યોગસાહસિકતા તરફ દોરી શકે છે.

તમારા મતે, સ્વ-રોજગાર વ્યક્તિ અને ઉદ્યોગસાહસિક (ઉદ્યોગપતિ અથવા વ્યવસાયી મહિલા) વચ્ચે શું તફાવત છે?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો આપણે સ્વ-રોજગાર અને ઉદ્યોગસાહસિકતા વચ્ચેના તફાવત વિશે શીખીએ

સ્વયં-રોજગાર	ઉદ્યોગસાહસિકતા
 <p>પવન નિયત ફી પર એસી રિપેર સેવાઓ પ્રદાન કરે છે. લોકલ એસી સ્ટોર સાથે તેનો કોન્ટ્રાક્ટ છે - સ્ટોર તેને એવા ગ્રાહકોને સંદર્ભિત કરે છે જેમને પોતાનું એસી રિપેર કરવાની જરૂર હોય છે.</p> <p>પવન સેલ્ફ એમ્પ્લોયડ છે.</p>	 <p>શિરીન સમજે છે કે ઘણા લોકો તેમના એસીને રિપેર કરવા માટે કોઈને શોધે છે. સમારકામ કરનાર વ્યક્તિઓને શોધવાનું સરળ નથી હોતું, તેઓ મોટી રકમ લે છે અને સમયસર આવતા પણ નથી.</p> <p>શિરીન અને આઈટીઆઈના તેના 4 મિત્રો એક નાનો ધંધો શરૂ કરવાનું નક્કી કરે છે. તેઓ એસી પ્રદાન કરે છે</p>

	<p>દક્ષિણ બેંગલોરમાં સમારકામ સેવાઓ. તેમની ૧૦ સ્થાનિક એસી દુકાનો સાથે ભાગીદારી છે. તેઓ ઓન-ટાઇમ સર્વિસની ગેરંટી આપે છે. તેમની ગેરંટીમાં જણાવાયું છે કે જો ટીમને 15 મિનિટથી વધુ સમય સુધી એસી રિપેર માટે મોકું થશે તો તેઓ મફતમાં સેવાઓ પૂરી પાડશે.</p>
<p>સ્વ-રોજગાર એટલે નિશ્ચિત ફી માટે તમારી સેવાઓ પૂરી પાડવી.</p> <p>સ્વ-રોજગાર માટે તમારે એક ટીમ સાથે કામ કરવાની જરૂર નથી.</p> <p>સ્વ-રોજગાર ધરાવતા લોકો ધંધા માટે માત્ર ટૂંકા ગાળાનાં ધ્યેયો જ રાખવાનું પસંદ કરી શકે છે.</p>	<p>ઉદ્યોગસાહસિકતાનો અર્થ એ છે કે તમે એક અનન્ય ગુણવત્તા સાથે સેવા પ્રદાન કરો છો.</p> <p>ઉદ્યોગસાહસિકો વિવિધ કુશળતા ધરાવતી ટીમ સાથે કામ કરવાનો પ્રયાસ કરે છે - આ રીતે, તેઓ કરી શકે છે</p> <p>વધુ ગ્રાહકો/ગ્રાહકોને સારી ગુણવત્તાની સેવા પૂરી પાડવી.</p> <p>ઉદ્યોગસાહસિકો હંમેશાં લાંબા ગાળા માટે આયોજન કરે છે અને તેમનો વ્યવસાય વધારવા માગે છે. તેઓ બીજાને પણ રોજગારી પૂરી પાડે છે.</p>



વિદ્યા તેની માતાને તેમના અંગત નેટવર્કમાં લોકોને ઘરે બનાવેલા અથાણાં વેચવામાં મદદ કરી રહી છે . વિદ્યા સ્વ-રોજગાર ધરાવે છે કે ઉદ્યોગસાહસિક?

ચાલો આપણે સ્વ-રોજગાર અને ઉદ્યોગસાહસિકતા વચ્ચેની સમાનતા વિશે શીખીએ

સ્વ રોજગાર	સાહસિકતા
<p>સ્વ-રોજગાર ધરાવતા લોકો અને ઉદ્યોગસાહસિકો વચ્ચેની સમાનતા (મેળ-ગુણો) સમજવા માટે ચાલો પવન અને શિરીનની વાર્તા પર પાછા જઈએ.</p> <ul style="list-style-type: none"> • પવન અને શિરીન બંને પગારદાર કર્મચારી નથી. તેઓ દર મહિને અલગ-અલગ રકમ કમાશે. • પવન અને શિરીન બંને એવા વિસ્તારમાં કામ કરે છે જ્યાં તેમની વ્યક્તિગત કુશળતા (AC રિપેર) મજબૂત હોય. • પવન અને શિરીન બંને તેમના સ્થાનિક નેટવર્ક દ્વારા તેમના પ્રથમ ક્લાયન્ટને શોધે છે. • પવન અને શિરીન બંને વધુ ગ્રાહકો શોધવા માટે અન્ય વ્યવસાયો સાથે ભાગીદારી કરે છે. 	



Q1. શું સ્વ-રોજગાર ધરાવતી વ્યક્તિએ પણ કેટલીક અસાધારણ માનસિકતાનો ઉપયોગ કરવાની જરૂર છે. ઉદ્યોગસાહસિકના એવા કયા ગુણો છે જે સ્વ-રોજગાર વ્યક્તિમાં પણ હોવા જરૂરી છે?

Q2. શું એક ઉદ્યોગસાહસિકની યાત્રા સ્વ-રોજગારથી શરૂ થઈ શકે છે?

Q3. તમે જેમની સેવાઓ /ઉત્પાદનોનો તમે ઉપયોગ કર્યો હોય એવા કોઈપણ સ્વ-રોજગાર લોકોને તમે જાણો છો? (સંકેત: મોટા ભાગના ઓટો-રિક્ષા ચાલકો સેલ્ફ-એમ્પ્લોયડ હોય છે. વધુ ઉદાહરણોનો વિચાર કરો!)

ચાલો જાણીએ સ્વ-રોજગારથી ઉદ્યોગસાહસિકતા સુધીની સફર વિશે

અહીં તમારા માટે એક મનોરંજક પ્રવૃત્તિ છે! પવન ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માંગો છે. 'વ્યવસાયિક સાહસ સેટ અપ કરવું' વિશેના અગાઉના પાઠમાં આપણે આવરી લીધેલા પગલાઓ વિશે વિચારો. હવે, પવનને ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માટે તેણે જે કરવું જોઈએ તેની યાદી બનાવવામાં મદદ કરો .



પગલું 1	તમે કયા પ્રકારનો વ્યવસાય કરવા માંગો છો તે નક્કી કરો. (પવનને આ પહેલેથી જ ખબર છે! તે એસી રિપેર છે.)
પગલું 2	<hr/> <hr/> <p>(એસી રિપેર વ્યવસાય માટે એક મહાન વિચાર સાથે આવવા માટે તેણે શું કરવું જોઈએ?)</p>
પગલું 3	સર્જનાત્મક વ્યવસાયિક વિચાર સાથે આવો
પગલું 4	<hr/> <hr/> <p>(તેનો વિચાર ખરેખર કામ કરી રહ્યો છે કે કેમ તે સમજવા માટે તેણે શું કરવું જોઈએ?)</p>
પગલું 5	તેના વિચારમાં સુધારો કરો
પગલું 6	<hr/> <hr/> <p>(વાસ્તવમાં ધંધો શરૂ કરતા પહેલા પવનને જે છેલ્લી વસ્તુ કરવાની જરૂર છે તે છે..?)</p>

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

તમારી આસપાસના 2 અથવા 3 સ્વ-રોજગાર ધરાવતા લોકો વિશે વિચારો.

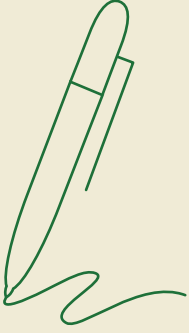
સંકેત: શાકભાજી અથવા ફૂલ વેચનાર, સુથાર, ઓટો ડ્રાઈવર

હવે, તમારા જીવનસાથી સાથે આ પ્રશ્નોની ચર્ચા કરો.

1. આ સ્વ-રોજગાર ધરાવતા લોકો કેવી રીતે ઉદ્યોગસાહસિક બની શકે છે?

2. તેમને ઉદ્યોગસાહસિક બનવાના ફાયદા અને ગેરફાયદા શું છે?

3. શું તે જરૂરી છે અને શું તેમના માટે સાહસિક બનવું મુશ્કેલ છે?



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. સ્વ-રોજગાર ધરાવતા લોકો ઉત્પાદન અથવા સેવા વેચવા માટે તેમની કુશળતાનો ઉપયોગ કરે છે.
2. ઉદ્યોગસાહસિકો જેવા સ્વ-રોજગારવાળા લોકોને નિશ્ચિત પગાર મળતો નથી.
3. સાહસિકો અન્ય લોકોને રોજગારી આપે છે.
4. ઉદ્યોગસાહસિકો તેમના ગ્રાહકો જે સમસ્યાઓનો સામનો કરી રહ્યા છે તે સ્માર્ટ રીતે ઓળખે છે અને ઉકેલે છે.

9.4 માર્કેટ સ્કેન : બજારની શોધખોળ (Market Scan: Exploring the Market)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. માર્કેટ સ્કેન શું છે?
2. અસરકારક માર્કેટ સ્કેન કેવી રીતે કરવું
3. માર્કેટ સ્કેન કરવાની પ્રેક્ટિસ કરો.

આપણે બધા સામાન્ય રીતે કંઈક ખરીદવા માટે બજારની શોધખોળ કરીએ છીએ.
બજારને સ્કેન કરવા અથવા અન્વેષણ કરવા માટે તમે કઈ પદ્ધતિઓનો ઉપયોગ કરો છો?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો આપણે માર્કેટ સ્કેન વિશે જાણીએ

માર્કેટ સ્કેનને માર્કેટ રિસર્ચ પણ કહેવામાં આવે છે. તે એક પ્રક્રિયા છે જેના દ્વારા અમે તમારા વ્યવસાયને સહાય કરવા માટે માહિતી મેળવવા માટે બજારના વિવિધ પાસાઓનું અન્વેષણ કરીએ છીએ. સામાન્ય રીતે હાલના બજાર વિશે વધુમાં વધુ માહિતી મેળવવા માટે, વ્યવસાયની સ્થાપના કરતા પહેલા માર્કેટ સ્કેન કરવામાં આવે છે. માર્કેટ સ્કેન દ્વારા અમને જે માહિતી મળે છે તેના આધારે, અમે અમારા વ્યવસાય માટે યોગ્ય પસંદગી કરી શકીએ છીએ.

માર્કેટ સ્કેન ત્રણ મહત્વપૂર્ણ બાબતોને આવરી લે છે:

- ગ્રાહકો અને તેમની જરૂરિયાતોને સમજો
- નફો વધારવા માટે વ્યવસાયોને કેવી રીતે વધારવો તે અન્વેષણ કરો
- સમાન વ્યવસાયો દ્વારા ઓફર કરવામાં આવતી ચીજવસ્તુઓ અને સેવાઓના પ્રકારોને સમજો

ચાલો ઉદાહરણ સાથે માર્કેટ સ્કેન કેવી રીતે કરવું તે સમજીએ. અમે ઘરે બનાવેલા નાસ્તા અને અથાણાંના બજારનું અન્વેષણ કરી રહ્યા છીએ! આ સ્કેન પૂર્ણ કરવા માટે અમને તમારી મદદની જરૂર છે - નીચે ખૂટતી વિગતો ઉમેરો.

બજારમાં કયા પ્રકારનાં ઘરે બનાવેલા નાસ્તાનું વેચાણ કરવામાં આવે છે	તેમને કોણ ખરીદી રહ્યું છે	વ્યવસાયો આ માંથી કેવી રીતે પૈસા કમાય છે
શિપ્સ	પરિવારો	જથ્થાબંધ રિટેલરને નાસ્તો વેચીને
અથાણાં	વિદ્યાર્થીઓ	હોટેલ અને રેસ્ટોરાંને નાસ્તો વેચીને

_____	_____	_____
_____	_____	_____

કોઈપણ પ્રકારની માહિતી શોધવા માટે માર્કેટ સ્કેન હાથ ધરી શકાય છે જે તમારા વ્યવસાય માટે ઉપયોગી થશે. તે દુકાનોની મુલાકાત લઈને, અને વિક્રેતાઓ દ્વારા કરી શકાય છે અથવા તે ઓનલાઈન કરી શકાય છે.





Q1. માર્કેટ સ્કેનમાંથી આપણે અન્ય વ્યવસાયો વિશે કયા પ્રકારની માહિતી શોધી શકીએ?

Q2. આપણે જુદી જુદી કિંમતો વિશે પણ શોધી શકીએ છીએ કે જેના પર એક જ માલ/સેવાઓનું વેચાણ થાય છે. આ બાબત આપણા વ્યાપારના નિર્માણમાં કેવી રીતે મદદરૂપ થાય છે?

ચાલો માર્કેટ સ્કેન કેવી રીતે કરવું તે શીખીએ

હવે, ચાલો સમજીએ કે માર્કેટ સ્કેન કેવી રીતે કરવું. તે ખૂબ જ, ખૂબ જ સરળ છે - ફક્ત આપેલા પગલાંને અનુસરો.

<p>પગલું 1</p> 	<p>ઉદ્યોગ, વ્યવસાયો અને ગ્રાહકો વિશે તમે જે જાણવા માગો છો તે બધી વસ્તુઓની સૂચિ બનાવો: તે સાચું છે, તમે જેટલા વધુ પ્રશ્નો પૂછશો, તેટલું વધુ જ્ઞાન તમને પ્રાપ્ત થશે.</p> <p>નોંધ: માર્કેટ સ્કેન ઓનલાઈન (ઈન્ટરનેટ પર) અથવા ઓફલાઈન (તમારા શહેરની શેરીઓ પર!) હોઈ શકે છે.</p>
<p>પગલું 2</p> 	<p>તમારા વિસ્તારની સ્થાનિક દુકાનો અથવા સેવા કેન્દ્રોનો સંપર્ક કરો અને શું વેચાઈ રહ્યું છે, કઈ કિંમતે અને કોણ તેને ખરીદી રહ્યું છે તેનું નિરીક્ષણ કરો. આ પગલા પર, તમે નિષ્ણાત અથવા ગ્રાહકને પણ ઓળખી શકો છો જે તમારી સાથે વ્યવસાય વિશે વાત કરશે અને સૂચિમાંથી તમારા બધા પ્રશ્નોના જવાબ આપશે.</p>

અથવા

પગલું 3



આ કામ તમે ઓનલાઇન પણ કરી શકો છો. તમારા બધા પ્રશ્નોના જવાબો શોધવા માટે ગૂગલનો ઉપયોગ કરો. અને, એમેઝોન અને અન્ય ઇ-રિટેલ એપ્લિકેશન્સ જેમ કે બિગબેસ્કેટ (અથવા અર્બન કંપની - સર્વિસ પ્રોફેશનલ્સ માટે!) નો ઉપયોગ કરો જેથી ઓફર કરવામાં આવતી ચીજવસ્તુઓ અને સેવાઓના પ્રકારો અનેકિંમતોશોધીશકાય.

પગલું 4



ઘંઘાના માલિકો અને ગ્રાહકોનો ઇન્ટરવ્યુ લો! વ્યવસાય માલિકોને તેમના વ્યવસાયિક મોડેલ અને પડકારો વિશે પૂછો. પરંતુ વધુ મહત્વની વાત એ છે કે, ગ્રાહકો સાથે વાત કરો કે તેમને વર્તમાન ઉત્પાદન અથવા સેવા શા માટે ગમે છે અને તેઓ શું અનુભવે છે તે સુધારી શકાય છે.

ગ્રાહકોને સમજવું એ વ્યવસાયિક લોકોની સૌથી મહત્વપૂર્ણ કુશળતા છે! આ વિશે આપણે હવે પછીના પ્રકરણમાં શીખીશું. આના પર આપણે હવે પછીના પ્રકરણમાં વધુ કામ કરીશું.

શું ગૂગલ તમને જણાવી શકે છે કે તમારા વિસ્તારમાં કેટલા લોકો બ્યુટી પાર્લર સેવાઓ આપી રહ્યા છે? તમારી નજીકના બ્યુટી પાર્લર વિશે જાણવા માટે તમે ગૂગલ સર્ચમાં ક્યાશબ્દોટાઇપકરશો?

જ્યારે તમે એક ઘંઘાના માલિક સાથે વાત કરો છો, ત્યારે તમે તેમને તેમના ઘંઘા વિશે શું પૂછવા માંગો છો?

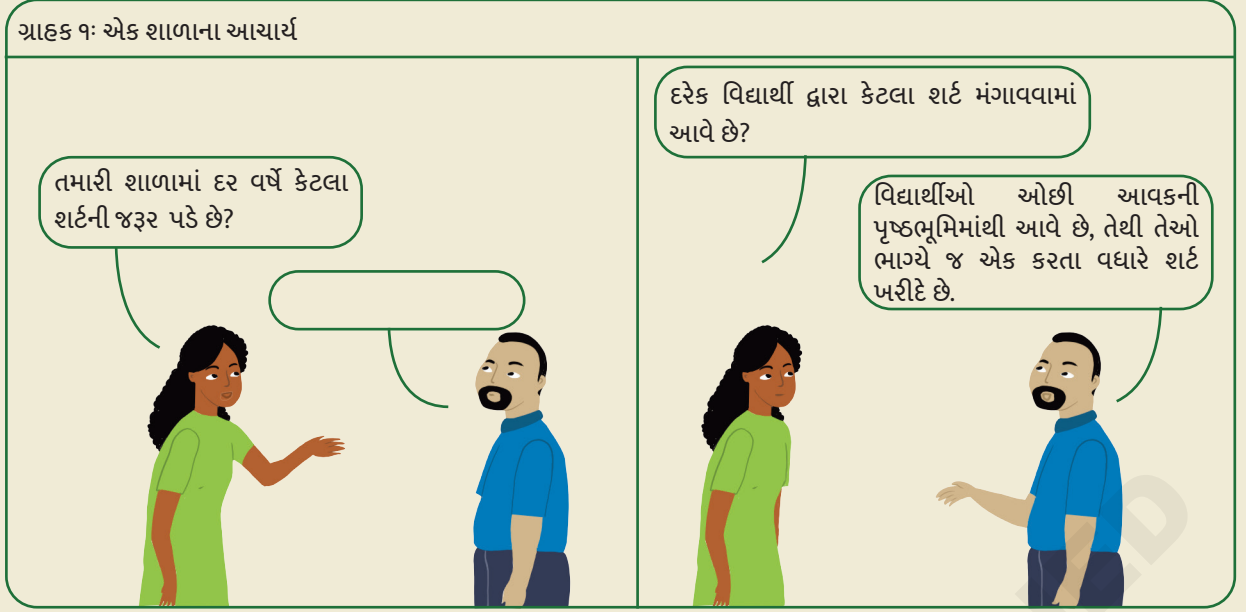
ચાલો સેમ્પલ માર્કેટ સ્કેન કરીએ

ચાલો સુશીલા દ્વારા તેની નવી દરજીની દુકાન માટે કરવામાં આવેલા માર્કેટ સ્કેન પર નજર કરીએ

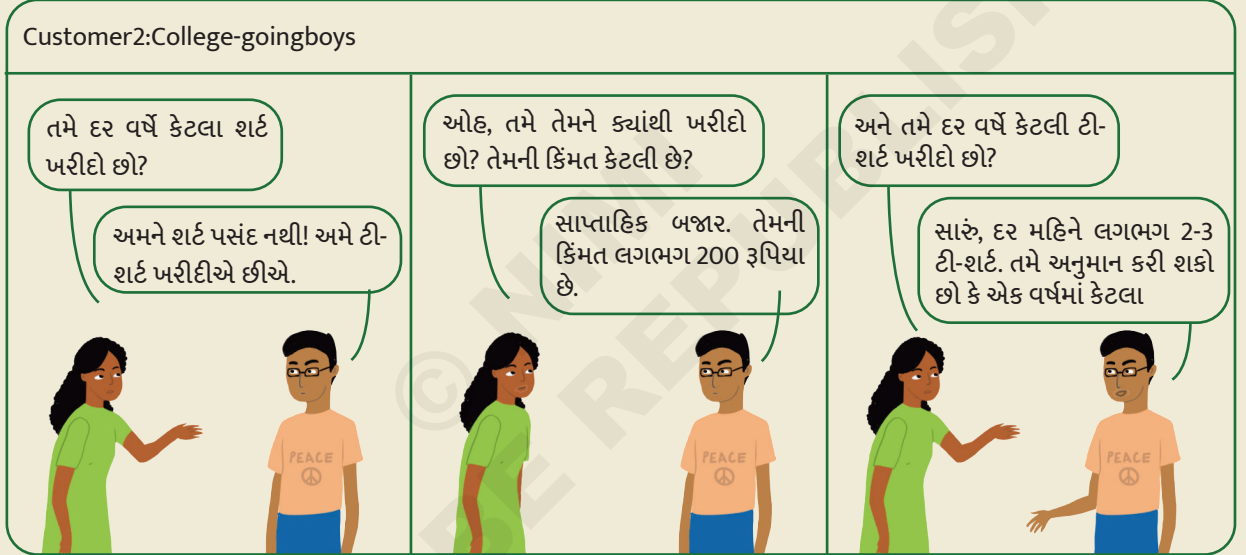


મારો વ્યવસાય વિચાર એક દરજીની દુકાન શરૂ કરવાનો છે જે શાર્ટમાં નિષ્ણાત હોય. મેં તાજેતરમાં ટેલરિંગ કોર્સ પૂર્ણ કર્યો છે.

ગ્રાહક ૧: એક શાળાના આચાર્ય



Customer2: College-going boys



Competitor1: A local tailor



સપ્લાયર 1: કાપડ માટે જથ્થાબંધ વિક્રેતા

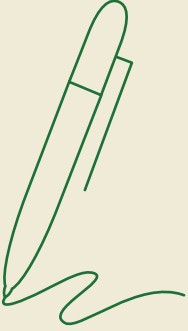
સુહેલાને તેની દુકાન પરના રેટ મીટર પરથી જાણવા મળ્યું કે તે શર્ટ માટે કોટન અને નાયલોનની કાપડ વેચે છે. કોટન ફેબ્રિકની કિંમત રૂ. 20/મીટર અને નાયલોન રૂ. 30/મીટર.

સુશીલાએ શા માટે સપ્લાયરને શર્ટ બનાવવા માટેના કાચા માલની કિંમત વિશે પૂછ્યું?

શું સુશીલા શર્ટ સિવાયના કપડાં વેચી શકે?

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

ઓનલાઇન અથવા ઓફલાઇન માર્કેટ સ્કેન પદ્ધતિનો ઉપયોગ કરીને, તમારા વ્યવસાયિક વિચાર માટે માર્કેટ સ્કેન પૂર્ણ કરો. જો તમારી પાસે હજુ સુધી તમને ગમતો બિઝનેસ આઈડિયા નથી, તો તમે ઓટો રિપેર શોપ માટે માર્કેટ સ્કેન કરી શકો છો.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. માર્કેટ સ્કેન અમને ઉદ્યોગમાં વેચાતા માલ અને સેવાઓના પ્રકારને સમજવામાં મદદ કરે છે.
2. માર્કેટ સ્કેન અમને અમારા ગ્રાહકો કોણ હોઈ શકે છે તે ઓળખવામાં મદદ કરે છે.
3. માર્કેટ સ્કેન અમને અમારા વ્યવસાયિક વિચારના સામાન્ય પડકારોને સમજવામાં મદદ કરે છે.
4. માર્કેટ સ્કેન અમને અમારા વ્યવસાયની સ્થાપનાની કિંમત વિશે જાણવામાં મદદ કરે છે.

9.5 ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને સમજવી (Understanding Customer Needs)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. ગ્રાહકની જરૂરિયાતો શું છે?
2. ગ્રાહકની જરૂરિયાતોનું વિશ્લેષણ કેવી રીતે કરવું?
3. ગ્રાહકોને કેવી રીતે ઓળખવા.

આપણામાંથી ઘણા ઓનલાઇન અને ઓફલાઇન ખરીદી કરીએ છીએ. ઓનલાઇન અને ઓફલાઇન ખરીદી કરતી વખતે ગ્રાહકોની જરૂરિયાતો વચ્ચે શું તફાવત છે?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો ગ્રાહકની જરૂરિયાતોના વિશ્લેષણ વિશે શીખીએ

ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને ગ્રાહકની જરૂરિયાત વિશ્લેષણ નામની એક રસપ્રદ પ્રક્રિયા દ્વારા સમજી શકાય છે. તે અમને ગ્રાહકો વિશે નીચેના પ્રશ્નોના જવાબ આપવામાં મદદરૂપ થાય છે:

1. અમેજ એક પ્રકારની ચીજવસ્તુઓ/સેવાઓ ફરકરવ મા માગી એ છીએ તેનામાટે શુંગ્રાહકો ચૂકવણી કરે છે?
2. હાલમાં ગ્રાહકો કોઈ પ્રોડક્ટ/સેવાઓ નો ઉપયોગ કરી રહ્યાં છે?
3. તેમને તેમની વતમાન પ્રોડક્ટ/સર્વિસ વિશે શુંગમે છે અથવા શું નથી ગમતું?
4. શું અમારા પ્રદેશમાં ગ્રાહકોમાં અમારા ઉત્પાદન/સેવા વિચારની સારી માંગ છે?

ચાલો આપણે નીચેના વ્યાપારી વિચારોને ધ્યાનમાં લઈએ!

અગરબત્તી	ગારમેન્ટનો વ્યવસાય	ઓટો રિપેર શોપ
વ્યવસાય આઈડિયા: મચ્છર-ભગાડનાર અગરબત્તીઓ	વિચાર: શાળાના વિદ્યાર્થીઓ અને ફેક્ટરીના કર્મચારીઓ માટે ગણવેશ	આઈડિયા: અંતરિયાળ વિસ્તારમાં આવેલી સરકારી ઓફિસ પાસે ઓટો રિપેરિંગની દુકાન
ગ્રાહકો પહેલેથી જ મોટી કંપનીઓ પાસેથી અગરબત્તીઓ ખૂબ જ ઓછી કિંમતે ખરીદી રહ્યા છે.	તમારી નજીકની શાળાઓ અને ફેક્ટરીઓએ અન્ય વ્યવસાયોને વસ્ત્રો માટે બહુ-વર્ષના કરારો (ઓર્ડર) આપી દીધા છે.	આ ઓફિસમાં દરરોજ આશરે ૨૦૦ લોકો અવરજવર કરે છે અને આ ઓફિસના ૧૦ કિ.મી.ની અંદર કોઈ ઓટો રિપેરિંગની દુકાન નથી.

ગ્રાહકો તેમના હાલના ધૂપ બર્નર્સને પસંદ કરે છે	કેટલાકએ વ્યક્ત કર્યું છે કે તેઓ ગુણવત્તાયુક્ત અને અકાળે ડિલિવરીથી ખુશ નથી.	ગ્રાહકોને પંચર અથવા અચાનક ભંગાણામાં મદદ મેળવવા માટે નિયમિતપણે ૧૦ કિ.મી. અથવા તેથી વધુ જવું પડે છે.
મહિનામાં એક વાર ધૂપ બર્નર ખરીદવામાં આવે છે.	ઓર્ડર વર્ષમાં એકવાર અથવા છ મહિનામાં એકવાર આપવામાં આવે છે.	ગ્રાહકો જ્યારે જરૂર પડે ત્યારે ઓટો રિપેર કરે છે. સામાન્ય રીતે વાહનોને બે મહિનામાં એક કે બે વાર મદદની જરૂર પડે છે.



Q1. ઉપર પ્રસ્તુત ૩ વ્યવસાયોમાંથી, તમારે કયા વ્યવસાયનો વિકાસ કરવો જોઈએ? કારણો જણાવો.

Q2. ટોચની ૩ વસ્તુઓ કઈ છે જે ઉદ્યોગસાહસિક ગ્રાહકની જરૂરિયાતોના વિશ્લેષણથી શીખી શકે છે?

યાલો ગ્રાહકની જરૂરિયાતોનું વિશ્લેષણ કેવી રીતે કરવું તે વિશે શીખીએ

ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને ગ્રાહકની જરૂરિયાત વિશ્લેષણ નામની એક રસપ્રદ પ્રક્રિયા દ્વારા સમજી શકાય છે. તે અમને ગ્રાહકો વિશે નીચેના પ્રશ્નોના જવાબ આપવામાં મદદરૂપ થાય છે:

1. અમે જે પ્રકારની ચીજવસ્તુઓ/સેવાઓ ફર કરવા માગીએ છીએ તેના માટે શું ગ્રાહકો ચૂકવણી કરે છે?
2. હાલમાં ગ્રાહકો કઈ પ્રોડક્ટ્સ / સેવાઓનો ઉપયોગ કરી રહ્યા છે?
3. તેમને તેમની વર્તમાન પ્રોડક્ટ / સર્વિસ વિશે શું ગમે છે અથવા શું નથી ગમતું?
4. શું અમારા વિસ્તારના ગ્રાહકો વચ્ચે ઉત્પાદન / સેવાના અમારા વિચારની સારી માગ છે?

અહીં તમારા ગ્રાહકો માટે એક નમૂના પ્રશ્નાવલી છે!

ઉદાહરણ:

બિઝનેસ આઈડિયા : સસ્તા ભાવે ઘરે બનાવેલો સાબુ

અલ્ફિયા સાબુ બનાવવાની કંપની/વ્યવસાય શરૂ કરવા માંગે છે. તેણી તેના વ્યવસાયિક વિચારને સુધારવા માટે લોકો સુધી પહોંચી રહી છે! તેણીએ તેના ગ્રાહકોને પૂછેલા પ્રશ્નોની સૂચિ અહીં છે. તમે તમારા વ્યવસાયિક વિચારને સુધારવા માટે તમારા ગ્રાહકોને સમાન પ્રશ્નો પૂછી શકો છો.

તેના ગ્રાહકો માટે અલ્ફિયાના પ્રશ્નો:

1. શું તમે નહાવાના સાબુનો ઉપયોગ કરો છો?
2. તમારા નહાવાના સાબુમાં તમે શું સૌથી વધુ મૂલ્યવાન છો? (સુગંધ, જીવાણુ નાશ કરવાની ક્ષમતા, અથવા બીજું કંઈક?)
3. તમે કઈ કંપનીનો સાબુ પસંદ કરો છો?
4. શું તમે હંમેશા એક જ કંપનીમાંથી સાબુ ખરીદો છો?
5. શું તમે ક્યારેય આ સાબુ સાથે કોઈ સમસ્યાનો સામનો કર્યો છે?

6. તમને તમારા સાબુ વિશે શું ગમે છે અને તમને શું નથી ગમતું?
7. તમે આ પ્રોડક્ટ કેટલી વાર ખરીદો છો?
8. તમે સાબુ બાર માટે કેટલી ચૂકવણી કરો છો?
9. શું તમે નવા પ્રકારનો સાબુ અજમાવવા માટે તૈયાર છો?
10. શું તમે અમારા એન્ટરપ્રાઇઝ દ્વારા તૈયાર કરેલો સાબુ ખરીદવા તૈયાર છો?

શું તમે ક્યારેય કોઈનો સામનો કર્યો છે આ સાબુ સાથે સમસ્યા છે?

શું તમે નહાવાના સાબુનો ઉપયોગ કરો છો?

તમે કરવા માટે તૈયાર હશે નવા પ્રકારનો સાબુ અજમાવો?



શું તમે તમારા ગ્રાહકોને પૂછવા માટે વધુ પ્રશ્નો વિશે વિચારી શકો છો?

ચાલો આપણે ગ્રાહકોની ઓળખ કેવી રીતે કરવી તે વિશે શીખીએ

જ્યારે આપણે ગ્રાહકો વિશે વિચારીએ છીએ- ઘણી વાર આપણે માત્ર એવા લોકો વિશે જ વિચારીએ છીએ જેઓ આપણી પ્રોડક્ટ્સ અથવા સેવાઓ ખરીદી શકે છે. પરંતુ અમે અમારા ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓ કોઈ દુકાન અથવા ઓફિસ અથવા અન્ય વ્યવસાયોને પણ વેચી શકીએ છીએ!

દાખલા તરીકે, આલ્ફિયા તેના સાબુને સુપરમાર્કેટમાં વેચી શકે છે, જે પછી તેને ગ્રાહકોને વેચી દેશે!

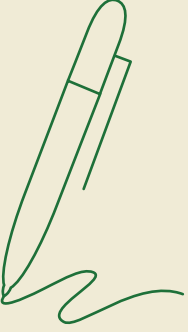
માટે, જ્યારે તમે તમારા વ્યાપાર માટે તમામ સંભવિત ગ્રાહકોની યાદી બનાવો ત્યારે નીચેની તમામ કેટેગરીનો સમાવેશ કરવાનું યાદ રાખો:



લોકો	અન્ય વ્યવસાયો	જથ્થાબંધ વેપારીઓ અથવા Similar businessser
<p>લોકોને પણ ઉંમર, વ્યવસાય અથવા આવકના સ્તર પ્રમાણે જુદા જુદા પ્રકારના લોકોમાં વિભાજિત કરો!</p> <p>દાખલા તરીકે, મહિલાઓના બ્યુટી સલૂનના ગ્રાહકો સ્વાભાવિક રીતે જ મહિલાઓ હોય છે. પરંતુ આપણે કામ કરતી મહિલાઓ (જેઓ કામના દિવસોમાં સલૂનની મુલાકાત લઈ શકતી નથી), ગૃહિણીઓ, વિદ્યાર્થીઓ વિશે પણ વિચારી શકીએ છીએ</p> <p>(જેમનું બજેટ ઓછું હોય છે) અને મોટી ઉંમરની મહિલાઓ (જેમને વિશેષ સેવાઓની જરૂર હોય</p>	<p>તમામ પ્રકારના વ્યાવસાયિક સ્થળો ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓની ખરીદી કરે છે તેમની ઓફિસ ચલાવવા અથવા તેમના ઉત્પાદનનું ઉત્પાદન કરવા માટે.</p> <p>ઉદાહરણ તરીકે, રેસ્ટોરાં ઘરે બનાવેલા નાસ્તાની ખરીદી કરી શકે છે, શાળાઓ જથ્થાબંધ ગણવેશ ખરીદી શકે છે, ઓફિસમાં ઇલેક્ટ્રોનિકની જરૂર પડે છે, આઈટી અને પ્લમ્બિંગ સેવાઓ, ફેક્ટરીઓને કાચા માલની જરૂર હોય છે.</p>	<p>જથ્થાબંધ વેપારીઓ એ એક પ્રકારનો વ્યવસાય છે જે મોટી માત્રામાં ઉત્પાદનો ખરીદે છે અને નાના સ્ટોર્સમાં સહેજ ઉંચા ભાવે વેચે છે.</p> <p>ઉદાહરણ તરીકે, જથ્થાબંધ વેપારીઓ શાણી થેલીઓ, અગરબત્તી, અથવા દુકાનમાં વેચાતી કોઈપણ ઘરગથ્થુ ચીજવસ્તુઓ વગેરે ખરીદી શકે છે.</p>

પ્રવૃત્તિનો સમય!

તમારા બિઝનેસ આઈડિયા વિશે કોઈપણ 10 સંબંધિત ગ્રાહકોનો ઈન્ટરવ્યૂ કરો. તમે તમારા ગ્રાહકોને પૂછવા માંગતા હો તે પ્રશ્નોની સૂચિ તૈયાર કરો અને અલ્લિયાએ તેના ગ્રાહકોને તેના વ્યવસાયિક વિચાર માટે પૂછેલા પ્રશ્નોનો ઉપયોગ કરીને તેમની સાથે વાત કરવાનું શરૂ કરો.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. ગ્રાહકની જરૂરિયાતોમાં તેઓ અત્યારે ઉપયોગ કરે છે તે ઉત્પાદનો/સેવાઓ વિશે તેઓને શું ગમે છે અથવા શું નથી ગમતું તે સમજવાનો સમાવેશ થાય છે.
2. ગ્રાહકની જરૂરિયાતોમાં એ જાણવાનો સમાવેશ થાય છે કે ગ્રાહકો કેટલી વાર પ્રોડક્ટ/સેવા ખરીદે છે.
3. ગ્રાહકની જરૂરિયાતોનું વિશ્લેષણ એટલે સમજવું કે શું અમારા લક્ષ્ય ગ્રાહકોમાં અમારા ઉત્પાદન/સેવા માટે એકંદર માંગ છે.
4. ગ્રાહકની જરૂરિયાતોનું વિશ્લેષણ અમને અમારા વ્યવસાયિક વિચારને કેવી રીતે સુધારવું તે સમજવામાં મદદ કરે છે,

9.6 વ્યવસાયનો પ્રકાર પસંદ કરવો : ઉત્પાદન અથવા સેવા (Selecting a Type of Business: Product or Service)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. ઉત્પાદન અને સેવા વચ્ચેનો તફાવત
2. ઉત્પાદન/સેવા વિચાર પસંદ કરતી વખતે ધ્યાનમાં લેવા જેવી બાબતો
3. યોગ્ય વ્યવસાયિક વિચાર કેવી રીતે પસંદ કરવો.

ઉત્પાદન એક એવી વસ્તુ છે જે જોઈ શકાય છે, સ્પર્શ કરી શકાય છે અને ઉપયોગમાં લઈ શકાય છે. દા.ત: મસાલા ઢોસા, ઈંડલી, વડાપાવ

સેવા એ છે જે અમે અનુભવીએ છીએ, અનુભવીએ છીએ અને ગ્રાહકો તરીકે આનંદ કરીએ છીએ. ઉદા: વેઈટરની સેવા, રસોઈયાની સેવા.

હવે, નીચેની સૂચિને ઉત્પાદનો અથવા સેવામાં વિભાજીત કરો.

કાર

શૂ પોલિશિંગ

કાર સફાઈ

ફૂડ ડિલિવરી

મોબાઈલ ફોન

પાણીની બોટલ

કમ્પ્યુટર

ઈન્સ્ટાગ્રામ

ઘડિયાળ

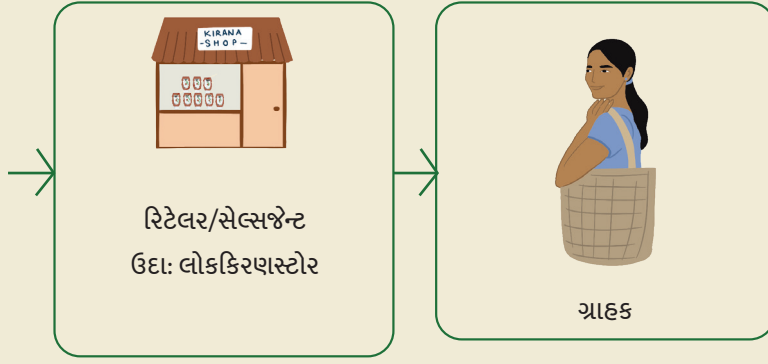
ઉત્પાદન	સેવા

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો વેપારના પ્રકારો વિશે જાણીએ

વિશ્વમાં વિવિધ પ્રકારના વ્યવસાયોને ઓળખવાની અહીં એક મનોરંજક રીત છે. ચાલો આપણે વિચારીએ કે ટામેટાં કેવી રીતે ટામેટાની ચટણી બને છે અને આપણા રસોડામાં કેવી રીતે પહોંચે છે!





આ ચક્રમાં દરેક જણ ધંધો ચલાવે છે! ચાલો આપણે આ કાર્યમાં સંકળાયેલા વ્યવસાયોની સંખ્યાની યાદી બનાવીએ.

- ખેતી : ખેડૂત પોતાના ખેતરમાં ટામેટાં ઉગાડી રહ્યો છે. પછી તેને એવા લોકોને વેચે છે જે તેને મોટી મંડીમાં વેચે છે. તે/ તેણી ઉત્પાદન વેચે છે. ઉત્પાદન = ટમેટા
- ટામેટા વેચનાર/સપ્લાયર: કોઈ ખેડૂતો પાસેથી ટામેટાં ખરીદીને ટામેટાંની ચટણી બનાવતી કંપનીને વેચી રહ્યું છે. તે/ તેણી એકસેવા વેચે છે. સેવા = ટામેટાંની સપ્લાય!
- ઉત્પાદક / ઉત્પાદક: ફેક્ટરી ટામેટાની ચટણી (અને ટામેટાનું અથાણું અને પાવડર જેવા અન્ય ટામેટાની બનાવટો બનાવી શકે છે!). આ ફેક્ટરી એક પ્રોડક્ટ વેચશે. ઉત્પાદન = ટામેટાનીચટણી
- રિટેલર્સ / હોલસેલર્સ: હોલસેલ શોપ્સ અથવા રિટેલ શોપ્સ (કિરાણા સ્ટોર્સ) આ ચટણી ને લોકોને વેચવા માટે ફેક્ટરીમાંથી સીધી જ ખરીદશે. રિટેલરો એક સેવા અને ઉત્પાદનનું વેચાણ કરી રહ્યા છે! સેવા = ઘણી પ્રોડક્ટ્સ એક જ જગ્યા એ વેચાય છે! પ્રોડક્ટ = ટોમેટોસોસ (અને અન્ય તમામ ઉત્પાદનો કિરાણા સ્ટોર માં સંગ્રહિત થાય છે.



Q1. તમે રોજિંદા ઉપયોગ માટે ખરીદો છો તેવા ઉત્પાદનોના ઉદાહરણો શેર કરો.

Q2. તમે દરરોજ ચૂકવણી કરો છો તે સેવાઓના ઉદાહરણો શેર કરો. (સંકેત: રીક્ષા રાઈડ્સ પણ એક સેવા છે!)

ચાલો ઉત્પાદન/સેવાનો વિચાર પસંદ કરતી વખતે ધ્યાનમાં લેવા જેવી મહત્વપૂર્ણ બાબતો વિશે શીખીએ

યોગ્ય વ્યવસાયિક વિચારની પસંદગી એ વ્યવસાય શરૂ કરવાની ચાવી છે. એક સારા વિચાર વિના, એક ઉદ્યોગસાહસિકને વ્યવસાય શરૂ કરવાની તક પણ હોતી નથી.

વ્યાપારી વિચાર પસંદ કરતા પહેલા, નીચેની બાબતો સમજી લો:

- શું આપ્રોડક્ટ / સેવા બજારમાં પહેલેથી જ ઉપલબ્ધ છે?
- હું મારા ઉત્પાદન /સેવાને બજારમાં અન્યો કરતાં કેવી રીતે અલગ બનાવી શકું?
- શું મને આ ઉત્પાદન/ સેવા માટે ભંડોળ મળશે?
- બજારમાં સ્પર્ધા કેટલી મજબૂત છે?
- શું મને આ પ્રોડક્ટ/ સર્વિસ વિશેનું જ્ઞાન અને કૌશલ્ય છે?

ચાલો એક ઉદાહરણ દ્વારા વધુ સમજીએ:

સુહાના એક 15 વર્ષની છોકરી છે જે તેની શાળામાં સ્પર્ધા જીતવા માંગે છે. સુહાના કબડ્ડીમાં ઘણી સારી છે, પરંતુ તે પેઈન્ટિંગ કે ડાન્સિંગમાં એટલી સારી નથી. તેણીની શાળા ત્રણ સ્પર્ધાઓનું આયોજન કરી રહી છે - એક કબડ્ડી ચેમ્પિયનશિપ, બીજી ઓઈલ કલર પેઈન્ટિંગ માટે અને છેલ્લી એક સોલો ક્લાસિકલ ડાન્સ માટે છે.

સુહાના કઈ સ્પર્ધા જીતવાની શ્રેષ્ઠ તક ધરાવે છે?

તમે સાચા છો! તે કબડ્ડી ચેમ્પિયનશિપ જીતી શકે છે કારણ કે તે તેમાં સારી છે.

હવે, કબડ્ડીમાં જીતવા માટે, સુહાનાએ નીચેની બાબતો કરવી જરૂરી છે:

- તેની ટીમ સાથે એક વ્યૂહરચના બનાવો
- સામેની ટીમની વ્યૂહરચનાને સમજો
- પ્રેક્ટિસ કરો અને બીજાઓ કરતાં વધુ સારા અને ઝડપી બનો
- ટીમને સારી રીતે પ્રેક્ટિસ કરાવો, જેથી તેઓ સાથે મળીને જીતી શકે





સુહાનાની જેમ જ - એક ઉદ્યોગસાહસિકને તેમની પોતાની કુશળતા અને બજારમાં સ્પર્ધાના સ્તર બંને વિશે વિચારવાની જરૂર છે! આ સફળ વ્યવસાયની જાદુઈ ચાવી છે!



તમારા વ્યવસાયિક વિચારને પસંદ કરતા પહેલા તમારે કઈ સૌથી મહત્વપૂર્ણ બાબતો વિશે માહિતી એકત્રિત કરવી આવશ્યક છે?

ચાલો યોગ્ય વ્યવસાયિક વિચાર કેવી રીતે પસંદ કરવો તે શીખીએ

અમે આ કાર્યને તમારા માટે ખરેખર સરળ બનાવીશું!

વ્યક્તિગત કુશળતા + સંસાધનો	બજારની માગ + સ્પર્ધા
 <p>ફાઈનાન્સ</p> <p>(નોંધ: આ વિશે આપણે પછીના પ્રકરણમાં પણ વધુ માહિતી મેળવીશું!)</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> શું તમારી પાસે ધંધામાં રોકાણ કરવા માટે જરૂરી નાણાં છે? <input type="checkbox"/> તમારે કેટલું ઉધાર લેવાની જરૂર પડશે? 	 <p>માંગ ચકાસણી</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> શું બજારમાં ખરેખર આ ઉત્પાદન અથવા સેવાની માંગ છે જે હાલના વ્યવસાયો દ્વારા પૂર્ણ કરવામાં આવતી નથી? <input type="checkbox"/> શું લોકો આ ઉત્પાદન/સેવા અવારનવાર અથવા વર્ષમાં માત્ર થોડી જ વખત ખરીદે છે?
 <p>કુશળતાઓ</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> શું તમે જાણો છો કે આ ઉત્પાદન કેવી રીતે બનાવવું અથવા આ સેવાની ઓફર કેવી રીતે કરવી? <input type="checkbox"/> શું તમે આ વિશે તાલીમ અથવા કાર્યના અનુભવથી શીખી શકો છો? 	 <p>ગ્રાહકની જરૂરિયાતો</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> હાલમાં ગ્રાહકો કયા ઉત્પાદનોનો ઉપયોગ કરે છે? <input type="checkbox"/> તેઓ કયા ગુણોની ઈચ્છા રાખે છે? <input type="checkbox"/> તમે તમારા ઉત્પાદનને ગ્રાહકો માટે વધુ આકર્ષક કેવી રીતે બનાવી શકો છો?



બીજા સ્ત્રોતો

- શું તમે આ વ્યવસાય શરૂ કરવા માટે તમારા માટે પહેલેથી જ ઉપલબ્ધ સંસાધનોનો ઉપયોગ કરી શકો છો? (અવકાશ, સાધનો, વગેરે)
- શું તમે એવા મિત્રો અથવા પરિવારના સભ્યો સાથે ભાગીદારી કરી શકો છો કે જેમની પાસે તમને જરૂરી કુશળતા અથવા અનુભવો છે?

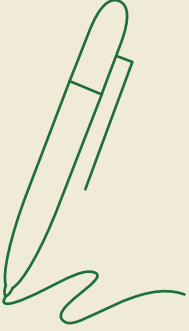


હરીફવિશ્લેષણશું તમે વધુ સારી ગુણવત્તાના

- ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓ વેચી શકો છો?
- શું તમે ઓછી કિંમતે ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓ વેચી શકો છો?
- તમારી પાસે કેટલા સ્થાનિક સ્પર્ધકો છે?

થિન્કિંગ બોક્સ

તમારી ટીમ સાથે જોડાઓ અને તપાસો કે તમારો વ્યવસાયિક વિચાર 'સાચો વ્યવસાય વિચાર' છે કે કેમ. નાણા, કૌશલ્ય, અન્ય સંસાધનો, માંગ તપાસો, ગ્રાહકની જરૂરિયાતો અને સ્પર્ધક વિશ્લેષણ વિશેના પ્રશ્નોના જવાબ આપો. આ નિર્ણય લેવા માટે ઉપરોક્ત પ્રવૃત્તિમાં ચેકલિસ્ટનો ઉપયોગ કરો.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. વ્યવસાયો ઉત્પાદનો અને સેવાઓ બંને ઓફર કરી શકે છે.
2. ઉત્પાદન અથવા સેવાની સપ્લાય ચેઇનમાં કોઈપણ સમયે વ્યવસાયો ખોલી શકાય છે.
3. કૌશલ્યો, નાણાકીય અને અન્ય સંસાધનો આપણને એ સમજવામાં મદદ કરે છે કે શું આપણે કોઈ ચોક્કસ પ્રકારનો વ્યવસાય ચલાવવો જોઈએ.
4. માંગ, ગ્રાહક જરૂરિયાતો અને પ્રતિસ્પર્ધી વિશ્લેષણ અમને એ સમજવામાં મદદ કરે છે કે અમારો વ્યવસાય નફાકારક રહેશે કે નહીં.

9.7 મારો અંતિમ વ્યાપારી વિચાર (Your Final Business Idea)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

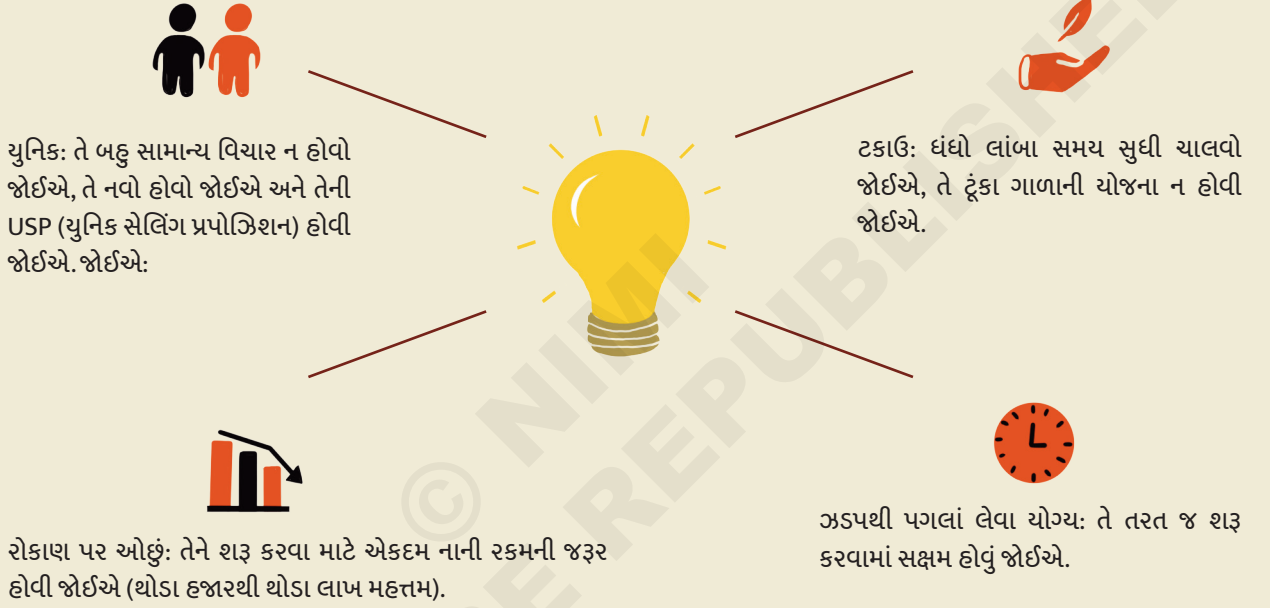
1. વ્યવસાયિક વિચારનું મહત્વ
2. બિઝનેસ આઈડિયા બનાવવાની પ્રક્રિયા
3. વ્યવસાયિક વિચાર બનાવવો

શું તમારી પાસે વ્યવસાય શરૂ કરવા માટે કોઈ વિચાર છે? નીચેનો વિચાર નોંધો.

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો વ્યવસાયિક વિચારના મહત્વ વિશે શીખીએ

વ્યવસાયિક વિચાર એ ઉદ્યોગસાહસિકની મુસાફરીનું પ્રથમ પગલું છે. યુવાન અથવા નવા ઉદ્યોગસાહસિક માટે સારો વ્યવસાય વિચાર આવો



ચાલો આપણે વ્યવસાયિક વિચારોના નીચેના ઉદાહરણો જોઈએ.

‘પરફેક્ટ ઇન્ડોર પ્લમ્બિંગ સર્વિસ’ માટેના બિઝનેસ આઈડિયાઝ:

1. ઇન્ડોર પ્લમ્બિંગ સેવા ઓ જે માસિક જાળવણી સેવા પૂરી પાડે છે
2. ઇન્ડોર પ્લમ્બિંગ સેવા જે હંમેશા સમયસર હોય છે
3. ઇન્ડોર પ્લમ્બિંગ સેવાઓ જે વાજબી ભાવો લે છે અને હંમેશા સમયસર હોય છે

‘અમેઝિંગ કાર સર્વિસિંગ સેન્ટર’ માટે બિઝનેસ આઈડિયાઝ

1. કાર સર્વિસ સેન્ટર જે હંમેશા ડિસ્કાઉન્ટ ઓફર કરે છે
2. કાર સર્વિસ સેન્ટર જે વાહન માટે પીક એન્ડ ડ્રોપ સર્વિસ પૂરી પાડે છે
3. કાર સર્વિસ સેન્ટર જે પરત ફરતા ગ્રાહકો માટે મફત કાર વોશ આપે છે

‘મોર્ડન સાયબર કાફે’ માટે બિઝનેસ આઈડિયા

1. સાયબરકાફે જે ગ્રાહકોને નિશ્ચિત માસિક ફી પર કમ્પ્યુટર્સની અમર્યાદિત એક્સેસ આપે છે
2. સાયબરકાફે જે સરકારી આઈડી કાર્ડવાળા ગ્રાહકોને ડિસ્કાઉન્ટ દર પૂરા પાડે છે
3. સાયબરકાફે જે ગ્રાહકોને દર સપ્તાહમાં મફત કમ્પ્યુટર તાલીમ પ્રદાન કરે છે



Q1. આ ત્રણમાંથી દરેક ઘંઘા માટેના વિચારો વાંચો , તમને કયા વિચારો સૌથી વધુ ગમે છે? કેમ?

Q2. બધા સારા વ્યવસાયિક વિચારોમાં શું સમાન છે?

ચાલો વ્યવસાયિક વિચાર બનાવવાની પ્રક્રિયા વિશે શીખીએ

આપણે જાણીએ છીએ કે વ્યવસાયિક વિચાર ટૂંકો અને સ્પષ્ટ હોવો જોઈએ. દાખલા તરીકે, “સાયબર કાફે કે જે ગ્રાહકોને નિશ્ચિત માસિક ફીમાં કમ્પ્યુટરનો અમર્યાદિત ઉપયોગ પૂરો પાડે છે”. અહીં અમે સ્પષ્ટપણે સમજીએ છીએ કે વ્યવસાય તેના ગ્રાહકોને શું આપવા માંગે છે. તે અન્ય સાયબર કેન્દ્રોની તુલનામાં ગ્રાહકોને એક વિશેષ, અનન્ય મૂલ્ય પણ આપી રહ્યું છે.

ચાલો પોટેટો ચિપ્સ કંપની માટે સાથે મળીને એક વ્યવસાયિક વિચાર બનાવીએ.

ગ્રાહકો શું ઇચ્છે છે	અમારો વ્યાપારી વિચાર
1. બટાકાની ચિપ્સના પેકેટમાંથી ગ્રાહકો શું ઇચ્છે છે? <ul style="list-style-type: none"> • સરસ સ્વાદ • વિવિધતા • ચપળતા • ઓછી કિંમત • મોટો જથ્થો 	આપણે બટાકાની ચિપ્સ બનાવીશું જે: <ul style="list-style-type: none"> • ખૂબ જ સરસ સ્વાદ લો • 2 થી વધુ જાતોમાં ઉપલબ્ધ છે • _____ • _____ • _____
2. બટાકાની ચિપ્સના ગુણોની યાદી ગ્રાહકને ખુશ કરશે, પરંતુ આજકાલ તે બજારમાં સરળતાથી ઉપલબ્ધ છે. <ul style="list-style-type: none"> • અનન્યસ્વાદો • ઓઈલ-ફ્રી બટાકાની ચિપ્સ (બેકડ) • મફત કેચઅપ અથવા બધી બટાકાની ચિપ સાથે ડુબાડો 	અને, આપણી બટાકાની ચિપ્સ પણ હશે <ul style="list-style-type: none"> • બેકડ! • _____ • _____
3. કન્ઝ્યુમર રોઈસ દ્વારા વર્તમાન પોટેટો ચિપ કંપનીઓની યાદી <ul style="list-style-type: none"> • બટાકાની ચિપ્સનું નોન-રિસાયકલ, પ્લાસ્ટિક પેકેજિંગ • દરેક પેકેટમાં વધુ હવા અને ઓછી ચિપ્સ • ખૂબ ખારા ચીપ્સ 	અને, અમે ખાતરી કરીશું કે અમારી બટાકાની ચિપ્સ: <ul style="list-style-type: none"> • રિસાયકલ કરી શકાય તેવા પેકેજિંગમાં વેચાય છે • _____ • _____



તમે ઉપર પૂર્ણ કરેલી કવાયતના આધારે, આ પોટેટો ચિપ કંપની માટે તમારા વ્યવસાયિક વિચારને એક જ લાઈનમાં લખો.

ચાલો આપણે આપણા પોતાના વ્યવસાયિક વિચારને કેવી રીતે બનાવવો તે શીખીએ!

ચાલો આપણે આપણો પોતાનો વ્યવસાયિક વિચાર બનાવીએ! તમારા સ્વપ્ન વ્યવસાયના વિચાર વિશે વિચારો અને નીચેની પ્રવૃત્તિ પૂર્ણ કરો. તમે કોઈ ઉત્પાદન અથવા સેવા વિશે વિચારી શકો છો.

તમે તમારા વ્યવસાયિક વિચાર માટે પસંદ કરેલ ઉત્પાદન/સેવાનું નામ:

ગ્રાહકો શું ઇચ્છે છે	અમારો વ્યાપારી વિચાર
1. અમારા પસંદ કરેલા ઉત્પાદન અથવા સેવામાંથી ગ્રાહકો શું ઇચ્છે છે? <ul style="list-style-type: none"> _____ _____ _____ 	અમે એવી પ્રોડક્ટ/સર્વિસ બનાવીશું જે: <ul style="list-style-type: none"> _____ _____ _____
2. એવા ગુણોની સૂચિ જે ગ્રાહકોને આનંદિત કરશે, પરંતુ હાલમાં બજારમાં સરળતાથી ઉપલબ્ધ નથી <ul style="list-style-type: none"> _____ _____ _____ 	અને, અમારી પ્રોડક્ટ/સર્વિસ પણ આ જ રહેશે <ul style="list-style-type: none"> _____ _____ _____
3. વર્તમાન પોટેટો ચિપ કંપનીઓ વિશેની વસ્તુઓની યાદી જે ગ્રાહકોને નાપસંદ છે <ul style="list-style-type: none"> _____ _____ _____ 	અને, અમે એ બાબતની ખાત્રી કરીશું કે અમારી પ્રોડક્ટ/સેવા: <ul style="list-style-type: none"> _____ _____ _____



તમારો બિઝનેસ આઈડિયા એક જ લાઈનમાં લખો

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

તમારા વ્યવસાયિક વિચારને એવા ગ્રાહકો સાથે શેર કરો કે જેમની તમે અગાઉ મુલાકાત લીધી હતી.

શોધો,

a) તેઓને આ વિચાર વિશે શું ગમે છે અને શું નાપસંદ કરે છે, અને b) તેઓ આવા ઉત્પાદન અથવા સેવા માટે કેટલી ચૂકવણી કરવા તૈયાર હશે.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. વ્યવસાયિક વિચાર એ છે જે વ્યવસાયની અનન્ય ગુણવત્તાને પ્રકાશિત કરે છે
2. સારો બિઝનેસ આઈડિયા ગ્રાહકની જરૂરિયાતો પર આધારિત હશે
3. બજારમાં વર્તમાન ઉત્પાદનો/સેવાઓ વિશે ગ્રાહક શું ઇચ્છે છે, તેઓ શું પસંદ કરે છે અથવા નાપસંદ કરે છે તે સમજીને વ્યવસાયિક વિચાર બનાવી શકાય છે.
4. અમારે અમારા વ્યવસાયિક વિચાર પર અમારા સંબંધિત ગ્રાહકો પાસેથી પ્રતિસાદ લેવો જોઈએ

9.8 મારો બિઝનેસ પ્લાન બનાવવો (Building Your Business Plan)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. બિઝનેસ પ્લાન શું છે?
2. વ્યવસાય યોજનાનું મહત્વ
3. બિઝનેસ પ્લાન બનાવવાની પ્રક્રિયા

તમે પહેલાના પાઠમાં “બિઝનેસ આઈડિયા” વિશે શીખ્યા છો. તમને શું લાગે છે કે બિઝનેસ આઈડિયા અને બિઝનેસ પ્લાન વચ્ચે શું તફાવત છે?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો વ્યવસાયની યોજના શું છે તે વિશે શીખીએ

વ્યવસાય યોજના એ એક દસ્તાવેજ છે જેમાં વ્યવસાય માટે સંપૂર્ણ વ્યૂહરચના છે. તેમાં લક્ષ્યો અને લક્ષ્યોને પ્રાપ્ત કરવા માટેના પગલાઓ શામેલ છે. બિઝનેસ પ્લાન કેટલો સ્પષ્ટ અને મજબૂત છે તેના આધારે બેન્ક લોન આપવામાં આવે છે. આથી, તે એક ઉદ્યોગસાહસિક માટે અત્યંત મહત્વનો દસ્તાવેજ છે.

જ્યારે એક વ્યાપારની શરૂઆત બે કે તેથી વધુ ઉદ્યોગસાહસિકો દ્વારા કરવામાં આવે છે, ત્યારે એક વ્યાપાર યોજના તમામ ઉદ્યોગસાહસિકોને તેમના વ્યવસાય માટે એક સમાન દષ્ટિ રાખવામાં મદદરૂપ થઈ શકે છે.

વ્યવસાયિક યોજનાને વર્ષમાં એકવાર અથવા બે વર્ષમાં ઓછામાં ઓછી એક વાર અપડેટ કરવાની જરૂર છે. જ્યારે એક વ્યાપારનું કદ વધે છે, ત્યારે તે નવા વ્યવસાયો તરફ વિસ્તરે છે, જ્યારે નવા વ્યાપારી ભાગીદારો જોડાય છે વગેરે ત્યારે વ્યાપાર યોજનામાં સુધારો કરવાની જરૂર પડે છે.

એકસારી વ્યાપારી યોજનામાં વ્યાપારી વિચાર, ઉત્પાદનો અને સેવાઓ, માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના, ગ્રાહક વિશ્લેષણ અને બજેટની સમજૂતીનો સમાવેશ થાય છે.

અહીં એક ખૂબ જ સરળ બિઝનેસ પ્લાન આપવામાં આવ્યો છે. તેને કાળજીપૂર્વક વાંચો, સમજવા માટે.

બિઝનેસઆઈડિયા	પ્રોડક્ટ/સેવાવિગતો	કિંમત:	Earning:
ગ્રાહકવિશ્લેષણ ગ્રાહકની જરૂરિયાતો વિશે તમે શું જાણો છો?	છબીઓ ઉમેરો, વિગતો જેમ કે કદ, રંગ વગેરે સમજાવો.	<ul style="list-style-type: none"> રોકાણની શરૂઆત કંપનીને થતો ખર્ચ (કાચો માલ, પરિવહન, ઓફિસનો ખર્ચ, પગાર) 	<ul style="list-style-type: none"> Price per product or service Profit per product or service
વ્યાપારવિસ્તરણયોજનાઓ તમે આગામી ૨ થી ૩ વર્ષમાં વ્યવસાય વધારવાની યોજના કેવી રીતે કરો છો?	સ્પર્ધકવિશ્લેષણ બજારમાં સ્પર્ધા વિશે સમજાવો - ઓનલાઇન અને ઓફલાઇન	<ul style="list-style-type: none"> રોકાણ પર વ્યાજ સાપ્તાહિક ખર્ચ માસિક ખર્ચ વાર્ષિક ખર્ચ 	<ul style="list-style-type: none"> Weekly profit Monthly profit Yearly profit

ચાલો આપણે શીખીએ કે શા માટે વ્યાપાર આયોજન મહત્વનું છે

સાબિયા આઈટીઆઈમાંથી સ્નાતક થવાની હતી અને પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરવા માટે ઉત્સુક હતી! તેણે જોયું હતું કે તેની ભાભીનો સલૂનનો ઘંઘો ખરેખર સારો ચાલતો હતો. તેણે સલૂન પણ ખોલવાનું નક્કી કર્યું. ભાભીના સલૂનના ઘંઘાના આધારે સાબિયાએ નીચે મુજબની ગણતરી કરી હતી:

કિંમત	
ભાડુ (દર મહિને)	5,000
મૂળભૂત ઉપકરણો	10,000
કુલ	15,000

કમાણી	
ગ્રાહક દીઠ	1,000
દર મહિને ગ્રાહકોની સંખ્યા	40
કુલ	1000*40 = 40,000

સાબિયા ઉત્તેજિત થઈ ગઈ! તેણે ગણતરી કરી કે તે દર મહિને 30,000 થી 35,000 રૂપિયાનો નફો મેળવી શકે છે. તેણે પોતાના પોકેટ મની (જે તેણે ઘણાં વર્ષોથી સાચવી રાખ્યાં હતાં) નો ઉપયોગ મૂળભૂત સાધનો ખરીદવા માટે કર્યો હતો. તેણે પહેલા મહિના માટે ૫૦૦૦ રૂપિયા ભાડુ પણ ચૂકવ્યું હતું. પરંતુ, તેની પરિસ્થિતિ તેણે અગાઉ જે ગણતરી કરી હતી તેનાથી વિપરીત હતી! જોઈએ...

વાસ્તવિક	
કિંમત ભાડુ (દર મહિને)	5,000
મૂળભૂત ઉપકરણો	10,000
વીજળી, પાણી	2,000
સેલોન અને પાછળ પરિવહન	2,000
શેમ્પૂ, હેર ડાઈ, મીણવગેરેજેવીપ્રોડક્ટ્સ	5,000
દર મહિને કુલ ખર્ચ	24,000

વાસ્તવિક કમાણી	
ગ્રાહક દીઠ	500
દર મહિને ગ્રાહકોની સંખ્યા	15
દર મહિને કુલ આવક	$500 * 15 = 7,500$

સાબિયાને પહેલા મહિને 15,000 રૂપિયાનું નુકસાન થયું છે!

જ્યારે સાબિયાને તેના નુકસાનનું કારણ સમજાયું ત્યારે ઘણું મોડું થઈ ગયું હતું - તેણે સંપૂર્ણ વ્યવસાયિક યોજના બનાવી ન હતી!

જ્યારે તેણે એક યોગ્ય બિઝનેસ પ્લાન બનાવ્યો, ત્યારે તે સમજી ગઈ કે તેની ભાભીનું સલૂન એક ધનિક પડોશમાં આવેલું છે, તેથી ગ્રાહકો દર વખતે 1000 રૂપિયા ચૂકવે છે. વળી ધીમે ધીમે વધુ ગ્રાહકો મળતાં તેની ભાભીને બે વર્ષ લાગ્યાં હતાં. સાબિયાને એ પણ સમજાયું કે સલૂન ચલાવવા માટે જરૂરી તમામ ખર્ચની તેણે યોગ્ય ગણતરી કરી નથી. સારી રીતે સંશોધન કરેલો બિઝનેસ પ્લાન તૈયાર કરવાથી સાબિયાને આ પરિસ્થિતિટાળવામાં મદદ મળીશકેતેમહતી.

ટીપ: એક ઉદ્યોગ સાહસિક સામાન્ય રીતે તેમના અંદાજ કરતાં ઓછું કમાય છે, ખાસ કરીને શરૂઆતના મહિના ઓમાં ઘણા અનપેક્ષિત ખર્ચા ઓ અને ખર્ચાઓને કારણે. તેમને ગંભીર નુકસાનથી સુરક્ષિત રાખવા માટે બેકઅપ ફંડ અથવા સલામતીની રકમ રાખવી સારી છે.



સાબિયા પોતાની ભાભીનું સલૂન આટલું બધું સફળ કેમ થયું તેનું વધુ સારું મૂલ્યાંકન કરવા માટે જુદી રીતે શું કરી શકે? (સંકેત: પહેલાનું પરનું પ્રતિબિંબ માર્કેટ સ્કેન વગેરે વિશેના પ્રકરણો.)

ચાલો વ્યવસાયિક યોજના કેવી રીતે બનાવવી તે વિશે શીખીએ

તમારા ઘંઘાનું નામ:

તક

સમસ્યા: (સંકેત: આ તમારા બિઝનેસ આઈડિયાનો એક ભાગ છે)

અમે આની સમસ્યાનું નિરાકરણ લાવવાના છીએ.

ઉકેલ: (સંકેત: આ તમારા બિઝનેસ આઈડિયાનો એક ભાગ છે)

અમે આ સમસ્યાના ઉકેલ માટે ઉત્પાદન અથવા સેવાનો ઉપયોગ કરીશું

બજાર:

(સંકેત: આનો જવાબ અગાઉના પ્રકરણોમાં શોધાયેલ સર્વેક્ષણ અને સંશોધન પદ્ધતિઓ દ્વારા આપવામાં આવશે) આ ઉત્પાદન અથવા સેવા આના દ્વારા ખરીદવામાં આવશે

સ્પર્ધા: (સંકેત: આનો જવાબ અગાઉના પ્રકરણોમાં શોધાયેલ સર્વેક્ષણ અને સંશોધન પદ્ધતિઓ દ્વારા આપવામાં આવશે) કેટલીક કંપનીઓ કે જેઓ પહેલેથી જ આ પ્રકારની કાર્ય લાઇનમાં છે

આપણે સ્પર્ધા કરતાં વધુ સારા હોઈ શકીએ છીએ કારણ કે:

અમે આ કરીને સ્પર્ધાને હરાવીશું

તમારા વ્યાપાર આયોજનમાં જવાબ આપવા માટે ના મહત્વના પ્રશ્નો

- શરૂઆતમાં તમે કેટલા પૈસા કમાશો?
- આગામી મહિનાઓમાં વ્યવસાય કેવી રીતે વધશે?
- કેટલા લોકો તમારી સેવાનો ઉપયોગ કરશે?
- વ્યવસાય ચલાવવા માટેના કુલ ખર્ચ કેટલા છે?
- અપેક્ષિત અને અનપેક્ષિત ખર્ચાઓ શું છે?
- એક વર્ષના અંતે તમે કેટલા પૈસા કમાશો?
- પ્રથમ નાણાકીય વર્ષના અંતે તમે કેટલો નફો કમાવવાનું શરૂ કરશો?
- વ્યવસાયના પ્રારંભિક દિવસોમાં કોઈ ઉદ્યોગસાહસિક તેમની કમાણીનો સાચો અંદાજ કેવી રીતે લગાવી શકે છે?
- તમે તમારી વ્યવસાયિક યોજનામાં માહિતી ઉમેરવા માટે માર્કેટ સ્કેન અને ગ્રાહકને વિશ્લેષણની જરૂર છે, તેના સાધનોનો ઉપયોગ કેવી

પ્રવૃત્તિનો સમય!

તમારા વ્યવસાયિક વિચાર માટે વ્યવસાય યોજના બનાવો. તેને તમારા કોઈપણ 10 સહપાઠીઓને રજૂ કરો અને જો શક્ય હોય તો 5 માર્ગદર્શક વ્યક્તિઓ કે જેમાં ITA પ્રશિક્ષકો, અન્ય સાહસિકો વગેરેનો સમાવેશ થઈ શકે. તેમના પ્રતિસાદની નોંધ લો.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. વ્યવસાય યોજના અન્ય કોઈપણ યોજનાની જેમ છે. તે વિગતો પર ધ્યાન આપીને અને તમામ મુદ્દાઓ પર ઊંડાણપૂર્વક સંશોધન કરીને બનાવવું જોઈએ.
2. વ્યવસાય યોજનામાં અમારા વ્યવસાયિક વિચાર અને લક્ષ્યોનો સમાવેશ થાય છે.
3. વ્યાપાર યોજનામાં માલસામાન અને સેવાઓના ઉત્પાદન માટે આપણે જે કુલ ખર્ચ કરવો પડશે તેનો અંદાજ શામેલ છે.
4. બિઝનેસ પ્લાનમાં ભાવિ આવકનો અંદાજ પણ સામેલ છે. સમાન કામ કરતા અન્ય વ્યવસાયોનો અભ્યાસ કરીને અને સમાન ગ્રાહકોને સેવા આપીને આ અંદાજ લગાવી શકાય છે.

9.9 મારા વ્યવસાય માટે પિચિંગ (Pitching for Your Business)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. બિઝનેસ પિચ શું છે તે જાણો
2. અમારી બિઝનેસ પિચ કોણ અને કેવી રીતે સાંભળે છે તે સમજો
3. તમારી બિઝનેસ પિચ રજૂ કરવાની પ્રેક્ટિસ કરો

હું પહેલેથી જ બિઝનેસ પિચ વિશે શું જાણું છું

- વ્યાપાર વિચારો
- માંગ
- કિંમત અને કિંમત
- ઇન્ક્યુબેટર્સ
- ગ્રાહક સંશોધન

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો વ્યવસાયની પિચ શું છે અને તેની શા માટે જરૂર છે તે વિશે શીખીએ

રાજ પોતાના ગામમાં ઢોસાની દુકાન શરૂ કરવા માંગે છે. તે જાણે છે કે તેના ઢોસા શ્રેષ્ઠ છે. પરંતુ, તે ઉત્તર ભારતના એક શહેરમાં રહે છે જ્યાં ઘણા લોકોને તે તૈયાર કરી શકે તેવા ઢોસાની જાતો વિશે ખબર હોતી નથી! તે દરરોજ માત્ર 10-15 લોકોની સેવા કરે છે.

તેણે તેની રેસ્ટોરન્ટને વધુ આકર્ષક બનાવવા માટે નવીનીકરણમાં નાણાંનું રોકાણ કરવાનું નક્કી કર્યું છે. તે ઓનલાઇન અને અખબારોમાં પણ તેની રેસ્ટોરન્ટની જાહેરાત કરવા માંગે છે.

આ કરવા માટે પૂરતા પૈસા બચાવવામાં રાજને એક વર્ષથી વધુનો સમય લાગશે. તેનો બીજો વિકલ્પ એ છે કે તે બેંકમાંથી લોન લઈ શકે છે.

બેંકે તેને તેના વ્યવસાયિક વિચારને શેર કરવા આમંત્રણ આપ્યું. જો તેમને ખરેખર તેનો વિચાર ગમશે તો જ તેઓ તેને પૈસા આપશે. રાજ તેની 3 મિનિટની, શક્તિશાળી બિઝનેસ પિચ દ્વારા બેંકને ખાતરી આપે છે!

તેમણે એક પ્રેઝન્ટેશન શેર કર્યું છે, જે સમજાવે છે:

- તેની પ્રતિભા અને ક્ષમતાઓ
- તેના વ્યવસાયની સફળતા
- તેના ગ્રાહકો દ્વારા સારી સમીક્ષાઓ
- તેના ખર્ચ અને નફો
- વ્યવસાયને વધારવા માટેની તેની યોજનાઓ

બિઝનેસ પીચ એટલે શું?

વ્યવસાયનું વર્ણન કરવા માટે આ એક ટૂંકી અને અસરકારક રજૂઆત છે. તે માત્ર 2 થી 3 મિનિટ જ ચાલી શકે છે. તે ટૂંકા ગાળામાં, ઉદ્યોગસાહસિકે વ્યવસાય વિશેની બધી જ મહત્વની માહિતી આપવાની જરૂર છે.

તે વ્યવસાય માટે સ્માર્ટ જાહેરાત જેવું છે.

એક સારો બિઝનેસ પીચ એ ગ્રાહક, રોકાણકાર અને ભાગીદારને બિઝનેસ માટે પ્રભાવિત કરવાની ચાવી છે.

બિઝનેસની પીચ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવા માટે 3 બાબતો:

1. મારા પ્રેક્ષકો કોણ છે?
2. આ પ્રસ્તુતિ સાથે હું શું પ્રાપ્ત કરવા માંગુ છું?
3. શું હું તેને રૂબરૂમાં રજૂ કરીશ અથવા હું તેને ઈમેઈલ અથવા વોટ્સએપ પર મોકલીશ ?



તમને કેમ લાગે છે કે વ્યવસાયિક પિચને પ્રેક્ષકોને પ્રભાવિત કરવાની જરૂર છે?

ચાલો તમારા વ્યવસાયની પીચ કોણ અને શા માટે સાંભળશે તે વિશે શીખીએ

સ્ટાર્ટ અપ રોકાણકારો	બેંકો	મિત્રો/કુટુંબીજનો/અન્યો
<p>કોણ:</p> <p>સ્ટાર્ટઅપ રોકાણકારો એ વિશેષ કંપનીઓ અથવા સંસ્થાઓ છે જે ફક્ત ઉદ્યોગસાહસિકોને ટેકો આપવા માટે અસ્તિત્વમાં છે.</p>	<p>કોણ:</p> <p>તમામ જાહેર અને ખાનગી ક્ષેત્રની બેંકો લોન આપીને ઉદ્યોગસાહસિકોને ટેકો આપે છે.</p>	<p>કોણ:</p> <p>તમારા નેટવર્કના લોકો! તેઓ આઈટીઆઈ, તમારા પરિવાર અથવા કોઈપણ મિત્રોના સાથી વિદ્યાર્થીઓ હોઈ શકે છે જે તમારા કામમાં તમને ટેકો આપી શકે છે.</p>
<p>કેવીરીતે:</p> <p>તેઓ પૈસા અને નિષ્ણાત માર્ગદર્શન દ્વારા ઉદ્યોગસાહસિકોને ટેકો આપી શકે છે.</p>	<p>કેવીરીતે:</p> <p>તેઓ તમને લોન આપશે જે વ્યાજ પર ચૂકવી શકાય છે.</p>	<p>કેવીરીતે:</p> <p>તેઓ તમારો વ્યવસાય શરૂ કરવા માટે નાણાં, જગ્યા, સંસાધનો અથવા ટીમ સપોર્ટ પ્રદાન કરીને તમને મદદ કરી શકે છે</p>
<p>લાભો:</p> <p>રોકાણકાર પાસેથી સમર્થન મેળવવું તમને તમારા વ્યવસાયને વધારવા માટે નિષ્ણાત માર્ગદર્શન મેળવવામાં મદદ કરશે.</p>	<p>લાભો:</p> <p>સરકાર પાસે નાના ઉદ્યોગો માટે મુદ્રા લોન જેવી ઘણી યોજનાઓ છે જ્યાં ઓછા દરે લોન ઉપલબ્ધ છે.</p>	<p>લાભો:</p> <p>અમે અનટેસ્ટેડ સાથે મિત્રો અને પરિવારનો સંપર્ક કરી શકીએ છીએ</p> <p>વિચારો પણ! તેમની મદદથી, અમે વધુ આત્મવિશ્વાસ સાથે બેંકો અને અન્ય ધિરાણકર્તાઓનો સંપર્ક કરી શકીએ છીએ.</p>



શું આ દરેક કેટેગરી માટે એક અલગ વ્યવસાયિક પિચ તૈયાર કરવી એ સારો વિચાર છે? જો હા, તો શા માટે?

ચાલો તમારા વ્યવસાયની પીચ કેવી રીતે તૈયાર કરવી તે વિશે શીખીએ

લાંબા વાક્યો લખવાનું મહત્વનું નથી. તમે તમારી પીચમાં જે મુખ્ય વાત કહેશો તે જાણવું જ જરૂરી છે. આ પગલાં તમને તમારા વ્યવસાયિક વિચાર વિશેની બધી મહત્વપૂર્ણ બાબતો વિશે વિચારવામાં મદદ કરશે.

તમારો વ્યવસાયિક વિચાર શું છે?

પગલું 1: તમે જે સમસ્યા હલ કરશો તે સ્પષ્ટ પણે જણાવો	તમે જે સૌથી મહત્વપૂર્ણ સમસ્યા હલ કરશો તે શેર કરીને તમારા પ્રેક્ષકોને તમારા વિચારમાં રસ લેશો. આ શરૂ કરવાની રીતો: ‘શું તમે જાણો છો...?’ ‘શું તમે ક્યારેય આ સમસ્યાનો સામનો કર્યો છે...?’ ‘શું તમે ક્યારેય એવી કોઈ પ્રોડક્ટ કે સર્વિસ ઈચ્છો છો જે...?’
સ્ટેપ 2: તમારી જાતનો પરિચય આપો અને જણાવો કે તમે અહીં શા માટે આવ્યા છો.	હું... મારી કુશળતા.... હું અહીં તમને મારા વિચારને ટેકો આપવા માટે કહું છું જે હલ કરે છે
પગ લું3:તમારા ઉકેલને વ્યાખ્યાયિત કરો	તમારો ઉપાય શું છે? શા માટે તે અનન્ય છે?
પગલું 4: તમારા બજાર સંશોધનને શેર કરો. તમારા ગ્રાહકો કોણ છે તે તેમને કહો.	તમે ઉત્પાદન કોને વેચી રહ્યા છો? (તમને આ કેવી રીતે ખબર પડી? શું તમે સંશોધન કર્યું છે?
પગલું5:તમારા બિઝનેસ પ્લાન ને શેર કરો. તમારી કિંમત અને કિંમત સમજાવો.	તમે કેટલામાં વેચી રહ્યા છો? (કિંમત વિરુદ્ધ કિંમત - શું આ નફાકારક વિચાર છે? કિંમત = ઉત્પાદન બનાવવા માટે કેટલા પૈસા લે છે. કિંમત = તમે તેને કેટલા પૈસામાં વેચો છો.)
પગલું6:તમારી માગનો અંદાજ કેટલો છે?	તમે કેટલું વેચવાની અપેક્ષા રાખો છો?
પગલું-9: સંસાધનો અને નાણાં, જે તમે તમારા ધંધામાં મૂકશો.	યાદ રાખો - તમારી પૂર્ણ-સમયની કુશળતા અને પ્રયત્નો પણ વ્યાપાર માટેનું સાધન છે! જો તમારો પરિવાર અને મિત્રો તમારી સાથે કામ કરી રહ્યા છે - તો તે પણ શેર કરો.
પગલું 8: રોકાણ કાર પાસેથી તમારી માગ અને તમે નાણાંનો કેવી રીતે ઉપયોગ કરશો તે સ્પષ્ટ પણે જણાવો.	રોકાણકારો પાસેથી તમારે કેટલા પૈસા જોઈએ છે? અને તમે તેનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરશો?

પ્રવૃત્તિનો સમય!

તમારા બિઝનેસ આઈડિયા અને પ્લાન માટે બિઝનેસ પિચ તૈયાર કરો! તમારા મિત્ર અને કુટુંબના વર્તુળમાં ઓછામાં ઓછા 5 લોકો સમક્ષ તેને પ્રસ્તુત કરો અને તેમના પ્રતિભાવો નોંધો. શું તેઓ તેને સમજ્યા? શું તેઓને તે રસપ્રદ લાગ્યું?



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. એક બિઝનેસ પિય રોકાણકારોને રજૂ કરવામાં આવે છે જે અમને નાણાં અને સંસાધનો સાથે મદદ કરશે.
2. રોકાણકારો સરકારી અથવા ખાનગી ઈન્ક્યુબેટર્સ અથવા જાહેર અને ખાનગી ક્ષેત્રની બેંકો હોઈ શકે છે.
3. બિઝનેસ પિયમાં સ્પષ્ટપણે જણાવવું જોઈએ કે કેટલા પૈસા/સંસાધનોની જરૂર છે અને અમે તેનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરીશું
4. અમે અમારા વ્યવસાયિક વિચાર સાથે જે સમસ્યાનો ઉકેલ લાવવાનો પ્રયાસ કરી રહ્યા છીએ તેની સાથે વ્યવસાયની પિય શરૂ થવી જોઈએ

9.10 કોઈપણ વ્યાપાર માટે આવશ્યક મૂળભૂત કાનૂની કાર્યો (Basic Legal Functions Needed for Any Business)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. વિવિધ પ્રકારના વ્યવસાયો માટે નોંધણી
2. Udyam વેબસાઈટ પર વ્યવસાયની નોંધણી કેવી રીતે કરવી
3. એકમાત્ર માલિકી માટે લાયસન્સ અને કર માટે જરૂરી નિયમો અને નિયમો

તમે “કાનૂની” શબ્દ વિશે શું સમજો છો. નીચે લખો.

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો વ્યાપારી સાહસોના સ્વરૂપો વિશે શીખીએ

વ્યવસાય ઘણા સ્વરૂપોમાં હોઈ શકે છે. તે એકમાત્ર માલિકી, ભાગીદારી અથવા ખાનગી લિમિટેડ કંપની હોઈ શકે છે. ભારતમાં વ્યવસાયને નિયંત્રિત કરતા કાયદા મુજબ તમામ ૩ સ્વરૂપોમાં જુદા જુદા નિયમો અને નિયમો છે. ઘણા કાયદાઓ બિઝનેસ એન્ટરપ્રાઇઝ (કંપની)ના સ્વરૂપના આધારે બિઝનેસના માલિક, બિઝનેસ પાર્ટનર્સ અને ગ્રાહકોનું રક્ષણ કરે છે.

એકમાત્ર માલિકીપણું	ભાગીદારી	પ્રાઇવેટ લિમિટેડ કંપની
<p>કોઈપણ નાનો વ્યવસાય કે જે એક જ વ્યક્તિની માલિકીનો હોય તે એકમાત્ર માલિકી ગણી શકાય.</p> <p>એકમાત્ર માલિકીના વ્યવસાયની નોંધણી કેવી રીતે કરવી:</p> <p>ધંધાની નોંધણી ફરજિયાત નથી ઉદ્યામ પોર્ટલ પર તમારા એન્ટરપ્રાઇઝની નોંધણી કરાવવાથી તમે સરકારની વિવિધ યોજનાઓ માટે પાત્ર બનશો</p>	<p>કોઈપણ વ્યવસાય કે જે કાયદેસર રીતે એક કરતા વધુ વ્યક્તિઓની માલિકીનો હોવો જોઈએ તે ભાગીદારી બની શકે છે.</p> <p>ભાગીદારીની નોંધણી કેવી રીતે કરવી:</p> <p>સ્ટેમ્પ પેપર પર ભાગીદારી ખત કરવામાં આવે છે. તેમાં નીચેની વિગતો સામેલ હોવી જોઈએ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • પેઢીનું નામ. • વ્યવસાયની પ્રકૃતિ. • ભાગીદારોનું નામ. • ધંધાનું સ્થાન. • મૂડી દરેક ભાગીદાર દ્વારા ફાળો આપવામાં આવે છે. • નફા વહેંચણી ગુણોત્તર • લોન અને એડવાન્સિસ ભાગીદારો તરફથી અને વ્યાજનો દર. • ભાગીદારોને ચૂકવવાપાત્ર પગાર અને કમિશન. • નિવૃત્તિ અથવા મૃત્યુ અથવા ભાગીદારની નાદારીની સ્થિતિમાં સ્ફૂદ્રાવનાના મૂલ્યાંકનની રીત. • પેઢીના વિસર્જનના કિસ્સામાં ખાતાઓની પતાવટ. 	<p>આવી કંપની ખૂબ જ મોટા પાયે કામગીરી ચલાવવા માટે જ નોંધાયેલી છે.</p> <p>પ્રાઇવેટ લિમિટેડ કંપનીનું રજિસ્ટ્રેશન કેવી રીતે કરવું:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. મિનિસ્ટ્રી ઓફ કોર્પોરેટ અફેર્સ (એમસીએ) પાસેથી ડિજિટલ સિગ્નેચર સર્ટિફિકેટ મેળવો. 2. તે જ વેબસાઇટ પર સીધા ઓળખ નંબર મા ટે અરજી કરો. 3. એમસીએની વેબસાઇટ પર કંપનીનું નામ અનામત રાખો 4. એમસીએની વેબસાઇટ પર ફરજિયાત કંપની નોંધણી ફોર્મ ભરો 5. કંપનીના પાન (કાયમી ખાતા નંબર) અને ટીએએન (ટેક્સ કલેક્શન એકાઉન્ટ નંબર) કાર્ડ માટે અરજી કરો.



જો બિંદુ એક નાની ઓટો રિપેર શોપ શરૂ કરવા માંગે છે, તો તેણે કયા પ્રકારનાં વ્યવસાય માટે નોંધણી કરાવવી જોઈએ અને શા માટે? નીચેના વિકલ્પોમાંથી પસંદ કરો

એકહથ્થુ માલિકી	ભાગીદારી	ખાનગી મર્યાદિત કંપની
----------------	----------	----------------------

ચાલો ઉદ્યામ પર વ્યવસાયની નોંધણી કેવી રીતે કરવી તે વિશે જાણીએ

રજિસ્ટ્રેશનનું પ્રમાણપત્ર સૂક્ષ્મ, લઘુ અને મધ્યમ ઉદ્યોગ મંત્રાલય (એમએસએમઈ) દ્વારા પ્રદાન કરવામાં આવે છે.

એમએસએમઈ મંત્રાલય ભારત સરકાર દ્વારા ભારતમાં સૂક્ષ્મ, લઘુ અને મધ્યમ ઉદ્યોગોને લગતા નિયમો, નિયમો અને કાયદાઓની રચના અને અમલ કરવા માટે ચલાવવામાં આવે છે.

વેપારના વર્ગો	માઈક્રો	નાનું	મધ્યમ
પ્લાન્ટ અને મશીનરી અથવા ઉપકરણોમાં રોકાણ	> 1 કરોડ રૂપિયા	> 10 કરોડ રૂપિયા	> 50 કરોડ રૂપિયા
વાર્ષિક ટર્નઓવર (આનો અર્થ એ થયો કે એક ધંધામાં એક વર્ષમાં કુલ કેટલા નાણાં કમાય છે)	5 કરોડ >	> 50 કરોડ રૂપિયા	> 250 કરોડ રૂપિયા

એમએસએમઈ દ્વારા સંચાલિત વેબસાઈટ ઉદ્યામ પર ફ્રીમાં ઓનલાઈન રજિસ્ટ્રેશન કરાવી શકાય છે.

તમારા 'ઉદ્યામ' ને રજીસ્ટર કરવા માટે, <https://udyamregistration.gov.in>

તમારે નોંધણીને પૂર્ણ કરવા માટે નીચેનાં દસ્તાવેજોની જરૂર પડશે:

- આધાર (વિશિષ્ટ ઓળખપત્ર)
- PAN (કાયમી ખાતા નંબર)
- આઈટીઆર: આવકવેરા રિટર્ન (આઈટીઆર)
- બેંક આઈએફએસસી કોડ (આ તમારી બેંક શાખાનો એક અનોખો કોડ છે જે તમારી બેંક પાસબુકમાં લખાયેલો છે)



ઉદ્યામ વેબસાઈટ જુઓ, અને ઉદ્યામ પર વ્યવસાયની નોંધણીના કોઈપણ 2 ફાયદા લખો.

1. _____
2. _____

ચાલો આપણે એકમાત્ર માલિકી માટેના લાઈસન્સ અને કરવેરા માટે ફરજિયાત (ફરજિયાત) નિયમો અને નિયમો વિશે શીખીએ

એકમાત્ર માલિકી તરીકે કામ કરતા વ્યવસાયના જરૂરી કરવેરા ભરવા માટે, તમારે માત્ર નીચેની બાબતો કરવાની રહેશે:

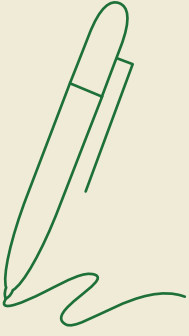
1. ધંધાનું નામ: એકમાત્ર માલિકીની તેમના વ્યવસાય માટે ટ્રેડિંગનું નામ પસંદ કરવાની કોઈ જવાબદારી નથી. જોકે, તેઓ ઈચ્છે તો તેમ કરવા માટે સ્વતંત્ર છે.
2. બેંક ખાતું: જો કે વ્યક્તિ તેમના હાલના બચત ખાતા સાથે તેમનો વ્યવસાય ચાલુ રાખી શકે છે. તેમને સલાહ આપવામાં આવે છે કે તેઓ તેમના વ્યક્તિગત બચત ખાતાથી અલગ બેંક ખાતું ખોલે.
3. વ્યક્તિનું પાનકાર્ડ: એકમાત્ર પ્રોપરાઈટર જ તેમના વ્યવસાય માટે જવાબદાર હોવાથી, તેમના વ્યક્તિગત પાનકાર્ડનો ઉપયોગ તમામ ભરવાના હેતુઓ માટે થઈ શકે છે. માલિકીની કંપનીઓ માટે અલગ પાનકાર્ડ જારી કરવામાં આવતા નથી કારણ કે તેમની પાસે કોઈ કંપની જેવું અલગ કાનૂની અસ્તિત્વ નથી.
4. આવકવેરા ની વાર્ષિક ફાઈલિંગ

5. શોપ્સ એન્ડ એસ્ટાબ્લિશમેન્ટ લાઇસન્સ (બિઝનેસસેન્ટર્સ, ઓફિસ, વેરહાઉસ, સ્ટોર્સ, હોટેલ્સ, ખાણી પીણીની દુકાનો, એમ્બ્યુઝમેન્ટ પાર્ક્સ, થિયેટર્સ વગેરે માટે)
6. ગુડ્સ એન્ડ એસર્વિસટેક્સ અથવા જીએસટીની ત્રિમાસિક ફાઇલિંગ (જો કોઈ વ્યવસાય નું વાર્ષિક ટર્નઓવર અથવા આવક 20 લાખ રૂપિયાથી વધુ હોય તો જ આ જરૂરી છે, અને તે રાજ્યસરકાર દ્વારા આપવામાં આવતી માન્ય મર્યાદા પર પણ આધારિત છે).

પ્રવૃત્તિનો સમય!

તમારી વ્યક્તિગત બેંકમાં ઓનલાઇન શોધ અથવા ઓફલાઇન પૂછપરછ દ્વારા, નીચેના કરવા માટે જરૂરી પગલાંઓ શોધો:

- કોઈ વ્યક્તિ માટે PAN (કાયમી એકાઉન્ટ નંબર) કાર્ડ મેળવો
- વ્યવસાય માટે બેંક ખાતું ખોલો



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. ત્રણ પ્રકારના વ્યવસાયો છે, એટલે કે એકમાત્ર માલિકી, ભાગીદારી અને ખાનગી કંપની લિમિટેડ
2. ફરજિયાત નોંધણી, નાણાકીય અહેવાલ વગેરેના દૃષ્ટિકોણથી એકમાત્ર માલિકી એ વ્યવસાયનું સૌથી સરળ સ્વરૂપ છે.
3. તમામ વ્યવસાયોએ દર વર્ષે આવકવેરા રિટર્ન ફાઇલ કરવું આવશ્યક છે
4. જે વ્યવસાયો રૂ. 20 લાખ (અથવા તેમની રાજ્ય સરકાર મુજબ અનુમતિપાત્ર મર્યાદા) ની આવક જનરેટ કરે છે તેમણે ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ અથવા GST ફાઇલ કરવો પડશે.

9.11 21મી સદીમાં માર્કેટિંગ (Marketing in the 21st Century)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. માર્કેટિંગ શું છે?
2. માર્કેટિંગનું મહત્વ
3. માર્કેટિંગના 7P's

તમે માર્કેટિંગ વિશે શું સમજો છો? નીચેના વિકલ્પોમાંથી પસંદ કરો.
બજારમાં વસ્તુઓ ખરીદવી

- એક બજારમાં જવું
- જાહેરાત અને વેચાણની વિવિધ રીતો
- ગ્રાહકો માટે ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓ

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો જાણીએ માર્કેટિંગ વિશે

અમારા ઉત્પાદનનું માર્કેટિંગ કરવાનો અર્થ એ છે કે, બજારમાં ગ્રાહકોમાં અમારા ઉત્પાદન અથવા સેવાને લોકપ્રિય બનાવવા માટે વિવિધ પ્રવૃત્તિઓ કરવી. તે અમારા ઉત્પાદનોની સ્માર્ટ રીતે જાહેરાત કરવાની પ્રક્રિયા છે! સફળ માર્કેટિંગનો પ્રથમ નિયમ એ છે કે, અમારા ઉત્પાદનના શ્રેષ્ઠ ગુણોને કેવી રીતે પ્રકાશિત કરવું તે જાણવું.

ચાલો આપણે આ કુશળતાને આપણા પોતાના વ્યવસાયિક વિચાર પર તેનો અભ્યાસ કરીને શીખીએ. **નીચેના ફોર્મેટમાં તમારા વ્યવસાય માટે જાહેરાત લખો:**

ઉત્પાદન નામ અહીં

તમારા ઉત્પાદનનું ચિત્ર
દોરો!

કિંમત

તમારા ઉત્પાદનના અનન્ય ગુણો!

તમારા ઉત્પાદનના અનન્ય ગુણો!

તમારા ઉત્પાદનના અનન્ય ગુણો!

ફેસ્ટિવલ વેચાણ કિંમત ડિસ્કાઉન્ટ કંઈક વિશેષ મફત છે! ગ્રાહકો તમારી પ્રોડક્ટ ક્યાંથી ખરીદી શકે છે?

સરનામું | ફોન નંબર | અન્ય વિગતો



એવા ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓના નામ લખો કે જેની જાહેરાતો તમને ટેલિવિઝન પર અથવા અખબારમાં જોવાની મજા આવી હોય. આ ઉત્પાદો પસંદ કરવા માટેનાં તમારા કારણો જણાવો!

ચાલો આપણે માર્કેટિંગના મહત્વ વિશે જાણીએ

તમારા ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓનું માર્કેટિંગ કરવું શા માટે મહત્વપૂર્ણ છે? જો આપણે ઉત્તમ ગુણવત્તાનાં ઉત્પાદનો કે સેવાઓ બનાવીએ, તો શું તે આપણાં ઉત્પાદનો ખરીદવા માટે ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે પૂરતું ન હોવું જોઈએ?

કમનસીબે ના. અહીં કેટલાક કારણો છે કે શા માટે માર્કેટિંગ ખરેખર મહત્વપૂર્ણ છે:

- માર્કેટિંગ ગ્રાહકોને તમારા ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓના અનન્ય ગુણો વિશે શીખવામાં સહાય કરે છે.
- માર્કેટિંગ ગ્રાહકોને બજારમાં સમાન ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓની તુલના કરવામાં સહાય કરે છે.
- માર્કેટિંગથી ગ્રાહકોને એ જાણવામાં મદદ મળે છે કે તેઓ ઈચ્છે છે તે પ્રોડક્ટ અથવા સેવા ક્યાં ઉપલબ્ધ છે - ઉદાહરણ તરીકે: દુકાન, એપ્લિકેશન અથવા વેબસાઇટનું નામ
- માર્કેટિંગ ગ્રાહકોને કિંમત, ઉપલબ્ધતા, વિશેષ ડિસ્કાઉન્ટ વગેરે જેવી મહત્વપૂર્ણ માહિતી શીખવામાં મદદ કરે છે. અમારા ઉત્પાદન અથવા સેવા વિશે.

નીચે ઘણા ઉત્પાદનો સમજાવવામાં આવ્યા છે. તમને કયું ગમે છે અને શા માટે?

ટીપ: જો તમે ધ્યાનથી નિરીક્ષણ કરશો, તો તમે માર્કેટિંગ ની કેટલીક ઉપયોગી યુક્તિ ઓ પણ શીખી શકશો !

મૈત્રીપૂર્ણ એર કન્ડિશનર સમાર કામ <ul style="list-style-type: none"> • કામ મુજબ સર્વિસ ચાર્જિસ • સમય: સવારે ૧૦-સાંજના ૫/ સોમવાર-શુક્રવાર 	પરફેક્ટ ફ્લેક્સિબિલિટી એસી રિપેર <ul style="list-style-type: none"> • બ્રોશર મુજબ નિયત સર્વિસ ચાર્જિસ • સમય: 24x7 સેવા ઉપલબ્ધ 	ટોચની કિંમત એસી રિપેર <ul style="list-style-type: none"> • બ્રોશર મુજબ નિયત સર્વિસ ચાર્જિસ • સમય: 24x7 સેવા ઉપલબ્ધ • સ્પેશિયલ સમર ડિસ્કાઉન્ટ 20% ની છૂટ
દરજી દુકાન અજમાવો <ul style="list-style-type: none"> • કાપડ દીઠ નિયત દર રૂ.૫૦૦ • સમય: સવારે ૧૦-સાંજના ૫/ સોમવાર-શુક્રવાર 	સ્ટાર્ટર શોપ <ul style="list-style-type: none"> • નવીનતમ રચનાઓ • સમય: સવારે ૧૦ થી રાત્રે ૧૦/ સોમવાર-શુક્રવાર 	સુપર ટેઈલર શોપ <ul style="list-style-type: none"> • નવીનતમ રચનાઓ • સમય: સવારે ૧૦ થી રાત્રે ૧૦/ સોમવાર-શુક્રવાર • ૨ દિવસમાં ખાતરીપૂર્વક ટાંકા લેવા • સ્પેશિયલ સમર ડિસ્કાઉન્ટ 15% ની છૂટ
Nice નહાવાનો સાબુ <ul style="list-style-type: none"> • એક સુગંધ, એક કિંમત • રિટેલ સ્ટોર પર જ ઉપલબ્ધ 	રોઝ બાથિંગ સોપ <ul style="list-style-type: none"> • ગુલાબની અસલી પાંખડીઓથી હાથેથી બનાવેલ • ઓનલાઇન ઓર્ડર માટે ઉપલબ્ધ 	રેઈન્બો બાથિંગ સોપ <ul style="list-style-type: none"> • સાત જુદી જુદી સુગંધ • માત્ર ૩૦ રૂપિયા • ઓનલાઇન અને તમારા નજીકના રિટેલ સ્ટોર પર ઉપલબ્ધ • આ નંબર પર અમને કોલ કરીને મફત નમૂનાની વિનંતી કરો!



Q1. ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે જાહેરાતોમાં કયા પ્રકારની માહિતીનો સમાવેશ કરવો જોઈએ ?

Q2. ઉપરના ઉદાહરણમાંથી તમે કયા નહાવાના સાબુ ખરીદવાનું પસંદ કરશો ? તમારા કારણો જણાવો.

ચાલો આપણે માર્કેટિંગના 7Ps વિશે જાણીએ

તમારા વ્યવસાયિક વિચાર માટેની માર્કેટિંગ યોજના માર્કેટિંગના ૭ પીના રૂપમાં રજૂ કરી શકાય છે.

માર્કેટિંગના ૭પી અમને ઉત્પાદનથી વેચાણ સુધીની સંપૂર્ણ પ્રક્રિયા વિશે વિચારવામાં મદદ કરે છે! તમે તમારી પોતાની માર્કેટિંગ યોજના બનાવવા માટે આ ફોર્મેટનો ઉપયોગ કરી શકો છો.

માર્કેટિંગના 7Ps



(Product)



(Price)



(Place)



(Promotion)



(People)



(Packaging)



(Physical evidence)

P1: ઉત્પાદન

ઉત્પાદન/સેવા સમજાવો - લક્ષણો અથવા ગુણો વિશે વાત કરો.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

P2: કિંમત

હું મારા ઉત્પાદનની કિંમત આ પ્રમાણે કરી શકું છું:

Productname	Quantity	Price

P3: જગ્યા

- તમારા સ્ટોરને ખોલો અથવા તમારા ઉત્પાદનોનું માર્કેટિંગ એવા વિસ્તારોમાં કરો જ્યાં સંભવિત ગ્રાહકો હેંગઆઉટ કરે છે
- ઉદાહરણ: ટોમ સ્ટેશનરીની દુકાન શરૂ કરવા માંગે છે. તેણે એક સ્ટોર ખોલવો જોઈએ અથવા તેના વ્યવસાયનું માર્કેટિંગ કોલેજો, ઓફિસો અને શાળાઓની નજીક કરવું જોઈએ, કારણ કે આ એ જ જગ્યાઓ છે જ્યાં સંભવિત ગ્રાહકો ફરવા જાય છે.

આ તેને વધુ ગ્રાહકો મેળવવામાં મદદ કરશે કારણ કે તે યોગ્ય સેટ પ્રેક્ષકોની સામે તેના ઉત્પાદનોનું માર્કેટિંગ કરી રહ્યો છે.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

P4: પ્રમોશન

તમે ગ્રાહકોને ઉત્પાદન અથવા સેવા વિશે કેવી રીતે માહિતગાર કરી શકો છો. (યાદીમાંથી તમને ગમે તેટલા પસંદ કરો.)

- રેડિયો
- કેબલ ટીવી ટીકર
- અખબાર જાહેરાત
- ફ્લાયર્સ ઘરે ઘરે વહેંચવામાં આવશે
- પેમ્ફ્લેટ
- સોશિયલ મીડિયા (WhatsApp, Facebook, Instagram)
- અન્ય (લખો)

- હું મારા ગ્રાહકોને તેમના માટે ઉત્પાદનને વધુ આકર્ષક બનાવવા માટે નીચેની ઓફર્સ આપીશ!
- કિંમત ડિસ્કાઉન્ટ (ઉદાહરણ: 20% ની છૂટ!)
- ફેસ્ટિવલ ઓફર્સ (મર્યાદિત સમયના સોદા!)
- મુક્ત નમૂનાઓ
- બીજાઓ (લખો)

P5: લોકો

જે લોકો ગ્રાહકોને ઉત્પાદન વેચશે. તેમને તાલીમ આપવી, તેમને કંપનીનો ગણવેશ આપવો વગેરે મદદરૂપ થશે.

P6: પેકેજિંગ

જે રીતે તમે તમારી પ્રોડક્ટને પેકેજ કરો છો. તમે રંગો, અનન્ય સામગ્રી વગેરેનો ઉપયોગ કરી શકો છો.

P7: ભૌતિક પુરાવા

ગ્રાહકોને ઉત્પાદન અથવા સેવા બતાવો. જ્યારે તેઓ ઉત્પાદન અથવા સેવાને સ્પર્શી શકે છે, અનુભવી શકે છે અથવા તેનો ઉપયોગ કરી શકે છે, ત્યારે ગ્રાહકો તેને ખરીદવાની સંભાવના વધારે છે.

આ છબીઓને 'કંપની લોગો' કહેવામાં આવે છે. અમે આ કંપનીઓના ઉત્પાદનોના પેકેજિંગ પર અથવા તેના પર લોગો જોઈએ છીએ

તેમના વ્યવસાયના સ્થળની નેમપ્લેટ. શું તમે આ કંપનીઓના નામ ઓળખો છો? આપેલ જગ્યામાં આ નામો લખો.



પ્રવૃત્તિનો સમય!



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. માર્કેટિંગ ઉદ્યોગસાહસિકોને તેમના ગ્રાહકોને તેમના ઉત્પાદન અથવા સેવાના અનન્ય ગુણો વિશે શિક્ષિત કરવામાં મદદ કરે છે.
2. માર્કેટિંગ ઉદ્યોગસાહસિકોને ભાવ ડિસ્કાઉન્ટ, વેચાણ ઓફર વગેરેનો ઉપયોગ કરીને તેમના ઉત્પાદનોનો પ્રચાર કરવામાં મદદ કરે છે.
3. માર્કેટિંગ પ્લાનમાં સંભવિત ગ્રાહકોને ઉત્પાદન કેવી રીતે વેચવામાં આવશે તેનું આયોજન સામેલ છે.
4. માર્કેટિંગના 7Ps નો અર્થ છે: ઉત્પાદન, કિંમત, સ્થાન, પ્રમોશન, લોકો, પેકેજિંગ અને ભૌતિક પુરાવા

9.12 વ્યવસાય માટે એકાઉન્ટિંગ (Accounting for Business)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. બિઝનેસ એકાઉન્ટિંગની મૂળભૂત બાબતો
2. માલ/સેવાઓની કિંમતની ગણતરી કેવી રીતે કરવી
3. સરળ મની ટ્રેકિંગ ટેમ્પલેટ.

તમારી પાસે રૂ. 100/- છે. તમારે ત્રણ વસ્તુઓ ખરીદવાની જરૂર છે જેનો તમે તમારા રોજિંદા જીવનમાં ઉપયોગ કરી શકો. તમે શું ખરીદશો?

ઉત્પાદન	કિંમત

મુખ્ય રકમ: રૂ. 100

ખર્ચ કરેલ રકમ:

બચત:

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો બિઝનેસ એકાઉન્ટિંગની મૂળભૂત બાબતો વિશે જાણીએ


એકાઉન્ટિંગ એ વ્યવસાયમાં નાણાં સંબંધિત તમામ બાબતોનું સંચાલન કરવાની પ્રક્રિયા છે - કુલ કમાણી, કુલ ખર્ચ, કર્મચારીનો પગાર, લોન, જાહેરાતનો ખર્ચ, ઉત્પાદન / સેવાઓનો ખર્ચ વગેરે.

વ્યાપાર એકાઉન્ટિંગમાં નીચેનાનો સમાવેશ થાય છે :

1. ધંધાકીય ખર્ચ પર નજર રાખવી - એ જાણવું કે તમે બિઝનેસમાં કેટલા પૈસા લગાવી રહ્યા છો, અને તેનાથી તમે કેટલી કમાણી કરી રહ્યા છો. તે તમને નફા અને નુકસાન ને નિર્ધારિત કરવામાં અને મજબૂત વ્યવસાયિક નિર્ણયો લેવામાં મદદ કરે છે.

2. તમારી પ્રોડક્ટ/ સર્વિસ માટે યોગ્ય કિંમત ની ગણતરી કરવી- પ્રોડક્ટ /સર્વિસની કિંમત કેટલાક પરિબલો પર આધારિત હોય છે. પરંતુ, સૌથી મહત્વનું પરિબલ છે: આ ઉત્પાદન/સેવાના ઉત્પાદન માટે તમારે કેટલો ખર્ચ કરવો પડે છે?

વ્યવસાયિક ખર્ચને સામાન્ય રીતે નિશ્ચિત અને ચલ ખર્ચ તરીકે વર્ગીકૃત કરવામાં આવે છે. દરેક વ્યવસાય માલિકે તેમના ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓ માટેના સૌથી નફાકારક ભાવ સ્તરને ઓળખવા માટે આ ખર્ચને સમજવો આવશ્યક છે.





ચલ કિંમત

આપણે કેટલું ઉત્પાદન કે વેચાણ કરીએ છીએ તેના આધારે વધે છે કે ઘટે છે

ઉદાહરણ:

કાચા માલની કિંમત, શિપિંગ ખર્ચ, વેચાણ કમિશન વગેરે.





નિશ્ચિત ખર્ચ

ચોક્કસ સમયગાળા માટે સમાન રહે છે. તે આપણે કેટલું ઉત્પાદન કે વેચાણ કરીએ છીએ તેના પર નિર્ભર નથી

ઉદાહરણ:

ભાડું, સાધન ખર્ચ, એડમિન/મેનેજમેન્ટ પગાર, વીમો વગેરે.



Q1. ઉદ્યોગસાહસિકનો પગાર' એ પણ એક વ્યવસાયિક ખર્ચ છે. તે કયા પ્રકારનો વ્યવસાયિક ખર્ચ છે? તને એવું કેમ લાગે છે?

- વેરિયેબલ કોસ્ટ
- ફિક્સ્ડકોસ્ટ


કારણ: _____

Q2. પ્રીતિ તેના દ્વારા સંચાલિત ટિફિન સેવા માટે પરાઠા વેચવા માટે રસોડું ભાડે આપી રહી છે. શું આ રસોડાનું ભાડું કોઈ ચલ કિંમત છે કે નિશ્ચિત કિંમત? તને એવું કેમ લાગે છે?

- વેરિયેબલ કોસ્ટ
- ફિક્સ્ડકોસ્ટ

કારણ: _____

ચાલો ચીજવસ્તુઓ/સેવાઓની કિંમતની ગણતરી કેવી રીતે કરવી તે શીખીએ



ઉત્પાદન કિંમત: નાણાં અમે ગ્રાહકોને અમારા સામાન અથવા સેવાઓના બદલામાં ચૂકવવા વિનંતી કરીએ છીએ.

ઉત્પાદન કિંમત: નાણાં અમે કોઈ વસ્તુ અથવા સેવાના ઉત્પાદનમાં રોકાણ કરીએ છીએ.

ચાલો જોઈએ કે આપણે ઉત્પન્ન કરીએ છીએ તે માલના એક એકમની કિંમત કેવી રીતે ગણી શકીએ.

પરાઠાની કિંમત!

હવે પછી જ્યારે તમે કેટલાક સ્વાદિષ્ટ પરાઠા (અથવા અન્ય કોઈ મનપસંદ નાસ્તાની વસ્તુ!) તૈયાર કરો, ત્યારે પરાઠાના દરેક ટુકડાની 'કિંમત' ગણીલો.

	ખર્ચની શ્રેણીઓ	
ચલ	ઘટકો	—
	ઘટક ૧ (નામ અહીં લખો) _____	
	ઘટક ૨ (અહીં નામ લખો)	
	ઘટક ૩ (અહીં નામ લખો)	
	ઘટક ૪ (અહીં નામ લખો)	
	ઘટકોની પ્રાપ્તિનો ખર્ચ(પરિવહન, વગેરે)	
	તમારો સમય (શાકભાજી કાપવામાં કે કણક તૈયાર કરવામાં વિતાવેલા સમયનો સમાવેશ કરતી દરેક મિનિટનો હિસાબ યાદ રાખો)	
	માલ સુધિ કિંમત (બાકી રહેલો કણક, અથાણું અથવા દહીં) કોઈપણ અન્ય ખર્ચ	
ચોક્કસ	રસોડાની કામગીરી અને જાળવણી	—
	રાંધવાના વાસણો	
	ગેસ	
	સફાઈ, વગેરે.	
	સેવાનો ખર્ચ	
	પાત્રોને પીરસવાના વાસણો	
	વાનગીઓની સફાઈ વગેરે.	
	કોઈપણ અન્ય ખર્ચ: _____	
કુલ કિંમત		
બનાવવામાં આવેલા પરોઠાઓની સંખ્યા		
પરોઠા દીઠ કિંમત (કુલ કિંમત ÷ પરોઠાની સંખ્યા)		

ચાલો આપણે કહીએ કે,
પરોઠા દીઠ કિંમત 500 રૂપિયા છે. પરાઠાનો બજાર ભાવ 30 રૂપિયા
પ્રતિ પરોઠા છે.

500 રૂપિયામાં કોઈ પરોઠા ખરીદશે નહીં. તમારે તેને તમારા હરીફો
જેવા જ ભાવે વેચવું પડશે.

ફક્ત એક પરોઠા વેચવાથી તમને કોઈ ફાયદો થશે નહીં. તમારા કુલ
ઉત્પાદન ખર્ચને આવરી લેવા અને નફો મેળવવા માટે તમારે ઘણા
પરાઠા વેચવા પડશે.



જ્યારે પરાઠા વેચીને કમાયેલા નાણાં તમારા વ્યવસાયના કુલ ખર્ચને આવરી લે છે, ત્યારે તેને બ્રેક-ઈવન પોઈન્ટ કહેવામાં આવે છે. બ્રેક-ઈવન
પોઈન્ટ પાર કર્યા પછી, તમારે નફો મેળવવા માટે વધુ પરાઠાવેચવાની જરૂર છે.

બ્રેક-ઈવન પોઈન્ટ = ફિક્સ્ડ કોસ્ટ ÷ (વેચાણ કિંમત - વેરિયેબલ કોસ્ટ)

આથી, જો પરાઠાની નિશ્ચિત કિંમત = રૂપિયા 1000, ચલ કિંમત = રૂ. 10, વેચાણકિંમત = રૂ. 30

બ્રેક-ઈવન પોઈન્ટ = $1000 \div (30-10) = 50$.

એટલે કે બિઝનેસનો કુલ ખર્ચ પૂરો કરવા માટે તમારે 50થી વધુ પરોઠા 30 રૂપિયામાં વેચવા પડશે. 50 પરાઠા વેચ્યા બાદ તમે તમારા બિઝનેસ
માટે નફો કમાવવા લાગશો.

સુનિલે ટેલરિંગનો ધંધો શરૂ કર્યો છે જ્યાં તે શર્ટ બનાવે છે. મશીનો માટે તેને રૂ. 10,000નો ખર્ચ થયો. એક શર્ટ બનાવવા માટે તે કાપડ, દોરો,
વીજળી અને મજૂરી માટે 40 રૂપિયા ખર્ચ કરે છે. તેના પ્રતિસ્પર્ધીઓ એક શર્ટ 100 રૂપિયામાં વેચે છે. શું છે શર્ટ બનાવવાનો કુલ ખર્ચ? ઉપરના
વિભાગમાં આપેલા સુત્રનો ઉપયોગ કરીને તેના બ્રેક-ઈવન પોઈન્ટની ગણતરી કરો.



શર્ટની નિયત કિંમત = રૂ.

ચલ કિંમત = રૂ. _____

શર્ટની વેચાણ કિંમત = રૂ. _____

બ્રેક-ઈવન પોઈન્ટ = ફિક્સ્ડ કોસ્ટ ÷ (વેચાણ કિંમત - વેરિયેબલ કોસ્ટ બ્રેક-

ઈવન પોઈન્ટ = _____ ÷ (_____ - _____) = _____

ચાલો એક સરળ મની ટ્રેકિંગ ટેમ્પલેટ વિશે શીખીએ

તમારા વ્યવસાયિક ખર્ચ અને આવકને ટ્રેક કરવા માટે અહીં એક સરળ નમૂનો છે.



વ્યાપાર ખર્ચ: સામાન અથવા સેવાઓના ઉત્પાદન અને
વ્યવસાયને ચાલુ રાખવા માટે અમારા દ્વારા ખર્ચવામાં આવેલ
નાણાં.

વ્યાપાર આવક: અમે ગ્રાહકો/જથ્થાબંધ વિક્રેતાઓને માલ
અથવા સેવાઓ વેચવાથી પ્રાપ્ત કરીએ છીએ.

અથાણાં બનાવવાના વ્યવસાયનું ઉદાહરણ નીચે આપેલ છે. એક મહિનામાં કુલ 30 અથાણાંની બરણીઓ વેચાય છે. 1 અથાણાની બરણીની કિંમત 200 રૂપિયા છે.

મહિના માટે આવક અને ખર્ચ _____

	વ્યાપાર ખર્ચ		વ્યવસાયની આવક	
		રકમ	વ્યક્તિઓ	રકમ
ફિક્સ્ડ કોસ્ટ	મેન્યુફેક્ચરિંગ યુનિટનું ભાડું	૧૦૦૦ રૂ.	વેચાણ (1 બરણીની x કિંમતે વેચાતી બરણીઓની સંખ્યા)	30 x રૂ. 200 = રૂ. 6000
ચલ કિંમત	કાચી સામગ્રી (કેરી)	૧૦૦૦ રૂ.		
	કાચી સામગ્રી (તેલ)	૬૦૦૦ રૂ.		
	કાચી સામગ્રી (મસાલાઓ)	૪૦૦૦ રૂ.		
	પેકેજિંગ ખર્ચ (અથાણાંની બરણીઓ વગેરે)	૧૦૦૦ રૂ.		
	ડિલિવરી ખર્ચ	૫૦૦૦ના રૂ.		
કુલ કિંમત		૪૫૦૦ રૂ.		
નફો / નુકસાન		૧૫૦૦ રૂ.		
લોનની પુનઃચુકવણી (જોકોઈહોયતો)		૫૦૦૦ના રૂ.		
બેલેન્સ નફો (જોકોઈહોયતો)		૧૦૦૦ રૂ.		

નોંધ: તમે બિઝનેસ એકાઉન્ટ્સ જાળવવા માટે ઓનલાઈન એપ્લિકેશન્સનો ઉપયોગ પણ કરી શકો છો. કેટલીક એપ્સમાં વ્યાપાર, માય બિલબુક અને ખટાબુકનો સમાવેશ થાય છે.

જો તમે કોઈ મિત્ર અથવા બેંક પાસેથી થોડા પૈસા ઉધાર લો છો, તો શું આ પૈસા ખર્ચ અથવા આવક માનવામાં આવશે?



- ખર્ચ
 આવક

પ્રવૃત્તિનો સમય!

તમારી વ્યવસાય યોજનાના ભાગ રૂપે તમે જે ઉત્પાદન અથવા સેવા વેચવાનું આયોજન કરી રહ્યાં છો તેની કુલ કિંમતની ગણતરી કરો.

જ્યારે તમે તમારા ઉત્પાદનની કિંમતની ગણતરી કરો ત્યારે તમારા પોતાના સમય અને કુશળતા (તમારો પગાર!) ની કિંમતનો સમાવેશ કરવાનું યાદ રાખો.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. ઉત્પાદન અથવા સેવાના ઉત્પાદનની કિંમત ચલ અને નિશ્ચિત બંને છે.
2. અમે જે ઉત્પાદન અથવા સેવાનું ઉત્પાદન કરીએ છીએ તેના આધારે પરિવર્તનશીલ ખર્ચ વધે છે અથવા ઘટે છે. ઉદાહરણ તરીકે, ઘરની પેઇન્ટિંગ જોબ માટે પેઇન્ટની કિંમત એ વેરિયેબલ ખર્ચ છે, કારણ કે જો પેઇન્ટ કરવાની જરૂરત વિસ્તાર વધે તો ખર્ચ વધે છે.
3. ઉત્પાદન અથવા સેવાના જથ્થાના આધારે સ્થિર કિંમત વધતી કે ઘટતી નથી. ઉદાહરણ તરીકે, ઉપરના ઉદાહરણમાં પેઇન્ટ બ્રશની કિંમત નિશ્ચિત કિંમત છે.
4. ધંધાના બ્રેક-ઇવન પોઇન્ટની ગણતરી તેની નિશ્ચિત કિંમતને તેની યુનિટ દીઠ વેચાણ કિંમત અને તેની ચલ કિંમત વચ્ચેના તફાવત સાથે વિભાજીત કરીને કરવામાં આવે છે.
5. નફો મેળવવા માટે, એક ઉદ્યોગસાહસિકને તેના બ્રેક ઈવન પોઇન્ટ કરતાં વધુ માલ અને સેવાઓ વેચવાની જરૂર છે.
6. અમે મૂળભૂત હિસાબી પદ્ધતિઓની મદદથી આપણા રોજિંદા જીવનમાં ખર્ચ અને આવકને ટ્રેક કરી શકીએ છીએ.

9.13 તમારા વ્યવસાય માટે ભંડોળ (Funding for Your Business)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. વ્યવસાય અથવા સ્ટાર્ટ-અપ શરૂ કરવા માટે ભંડોળના સ્ત્રોતો
2. ભંડોળ માટે અરજી કરવાની પ્રક્રિયા
3. લોન માટે અરજી કરવાની જરૂરિયાત.

શું તમે કોઈ સરકારી યોજનાઓનો લાભ લીધો છે? તેના વિશે અહીં શેર કરો.

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો વ્યવસાય અથવા સ્ટાર્ટ-અપ શરૂ કરવા માટેના ભંડોળના સ્ત્રોતો વિશે જાણીએ

સ્ટાર્ટ-અપ એ એક નવો વ્યવસાય છે, જે એક મોટી કંપની બનવાની સંભાવના ધરાવે છે. સ્ટાર્ટઅપ્સ અને નવા વ્યવસાયોને તેમનું કાર્ય શરૂ કરવા અને તેમના વ્યવસાયને વધારવા માટે ભંડોળની જરૂર હોય છે.

એવી ઘણી રીતો છે કે જેમાં ભારત સરકાર વ્યવસાયો અને સ્ટાર્ટઅપ્સને ટેકો આપે છે. તેઓ આ પ્રમાણે છે:

<p>લોન અને ક્રેડિટ</p>	<p>દેશમાં ઉદ્યોગસાહસિકતાને પ્રોત્સાહન આપવા માટે ભારત સરકારની વિવિધ યોજનાઓ હેઠળ, તમામ જાહેર અને ખાનગી ક્ષેત્રની બેંકો વ્યવસાય શરૂ કરવા માટે લોન આપે છે. ઉદ્યોગપતિઓ દ્વારા લેવામાં આવતી સૌથી સામાન્ય લોન PMMY મુદ્રા લોન છે.</p> <p>આ ઉપરાંત, એવી ઘણી યોજનાઓ છે જે ઉદ્યોગસાહસિકોને લોન મેળવવામાં મદદ કરે છે. તેમાંના કેટલાક છે</p> <ul style="list-style-type: none"> • જિલ્લા ઉદ્યોગ કેન્દ્રો અથવા DIC: આ કેન્દ્રો ઉદ્યોગસાહસિકોને જિલ્લા સ્તરે સ્ટાર્ટઅપ ઈન્ડિયા યોજના હેઠળ લોન મેળવવામાં મદદ કરે છે • લઘુ ઉદ્યોગ સેવા સંસ્થાઓ (SISI): આ સંસ્થાઓ રાજ્ય સ્તરે ઉદ્યોગસાહસિકોને સહાય પૂરી પાડે છે. • નેશનલ સ્મોલ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ કોર્પોરેશન (NSIC): આ સંસ્થાઓ રાષ્ટ્રીય સ્તરે ઉદ્યોગસાહસિકોને સહાય પૂરી પાડે છે. • સ્મોલ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ ડેવલપમેન્ટ ઓર્ગનાઈઝેશન (SIDO): આ સંસ્થા સૂક્ષ્મ અને લઘુ ઉદ્યોગ મંત્રાલયના ભાગ રૂપે કાર્ય કરે છે. તે દેશના તમામ નાના વેપારી માલિકોને લોન અને અન્ય સહાયક સુવિધાઓ પ્રદાન કરવામાં મદદ કરે છે.
<p>ઈન્ક્યુબેશન /ફંડિંગ</p>	<p>અટલ ઈનોવેશન મિશન હેઠળ સરકાર અટલ ઈન્ક્યુબેશન સેન્ટર (એઆઈસી)ની સ્થાપના કરી રહી છે. સરકાર સ્થાપિત ઈન્ક્યુબેશન સેન્ટર્સ (ઈઆઈસી)ને વિકસાવવામાં પણ મદદ કરી રહી છે. આ ઈન્ક્યુબેશન સેન્ટર્સ ઉદ્યોગસાહસિકોને ધિરાણ, તાલીમ અને નેટવર્કિંગ મારફતે સહાય પૂરી પાડે છે. વ્યવસાયોને નાણાકીય સહાય પ્રાપ્ત કરવાની અન્ય રીતોમાં સાહસ મૂડી ભંડોળ અને ટેવટૂટ</p>
<p>બીજાંઓ</p>	<p>રોકાણકારો શામેલ છે. વેન્યર કેપિટલ ફંડ્સ એ મોટી કંપનીઓ છે જે ભવિષ્યમાં નફાકારક બનવાની સંભાવના ધરાવતા સ્ટાર્ટઅપ્સને ધિરાણ પૂરું પાડે છે. એન્જલ ઈન્વેસ્ટર એ એક શબ્દ છે જેનો ઉપયોગ તે વ્યક્તિઓનું વર્ણન કરવા માટે થાય છે જેઓ તેમના નાણાંનું વ્યવસાયમાં રોકાણ કરે છે.</p>



startupindia.gov.in મુલાકાત લો અને મહિલા ઉદ્યમીઓ માટે ખાસ લોન યોજનાઓ છે કે કેમ તે શોધો . તમારા રાજ્યમાં મહિલા ઉદ્યમીઓ માટે ઉપલબ્ધ યોજનાઓની નોંધ લો.

ચાલો આપણે ફંડ માટે અરજી કરવાની પ્રક્રિયા વિશે જાણીએ

સૂક્ષ્મ એકમ વિકાસ અને પુનર્ધારણ એજન્સી (મુદ્રા) લોન યોજના પ્રધાનમંત્રી મુદ્રા યોજના (પીએમએમવાય) હેઠળ ચાલે છે.



શિશુ: રૂ. 50,000
સુધીની લોન (સ્ટાર્ટ-અપ્સ અને પ્રથમ વખત ઉદ્યોગસાહસિકો માટે)

મુદ્રા લોન યોજના વ્યક્તિઓ, એસએમઈ અને એમએસએમઈને 3 યોજનાઓ હેઠળ લોન આપે છે: શિશુ, કિશોર અને તરુણ. મુદ્રા હેઠળ આપવામાં આવતી લોનની મહત્તમ રકમ રૂ. 10 લાખ છે. ઓછામાં ઓછી લોનની રકમ નથી.



કિશોર: રૂ. 50,000 સુધીની લોન - રૂ. 5 લાખ (વર્તમાનવ્યવસાયધરાવતા ઉદ્યોગસાહસિકો માટે)

મુદ્રા લોન માટે બેંકો અથવા નાણાકીય સંસ્થાઓ દ્વારા કોઈ કોલેટરલ અથવા સુરક્ષાની જરૂર નથી. મુદ્રા લોનને ફ્લેક્સિબલ ઇએમઆઈ વિકલ્પો સાથે ત્રણથી પાંચ વર્ષમાં ચુકવણી કરી શકાય છે.



તરુણ: રૂ. 5 લાખથી લોન - રૂ. 10 લાખ (ઉદ્યોગપતિઓ માટે, લોનની રકમનો ઉપયોગ વ્યવસાયના વિસ્તરણ માટે કરવામાં આવશે)



કિરણ હમણાં જ પોતાનું બ્યુટી સલૂન શરૂ કરી રહી છે. તેને સલૂનમાં વપરાતા મૂળભૂત ઉપકરણો, જેમ કે ખુરશીઓ, અરીસાઓ અને સૌંદર્ય ઉત્પાદનો ખરીદવા માટે નાણાકીય સહાયની જરૂર છે. તેણે કઈ મુદ્રા લોન માટે અરજી કરવી જોઈએ? તમારા કારણો જણાવો.

ચાલો લોન માટે અરજી કરવાની આવશ્યકતાઓ શીખીએ

મુદ્રા લોન ખાનગી અને જાહેર બંને બેંકોમાં ઉપલબ્ધ છે. નીચેનાં પ્રકારનાં વ્યાવસાયિકો મુદ્રા લોન લઈ શકે છે:

1. નાનો ઉત્પાદક
2. એક કારીગર
3. ફળો અને શાકભાજીનો વેપારી
4. એક દુકાનદાર
5. કૃષિ (મરઘાં, મત્સ્યોદ્યોગ, પશુધનએકમો, વગેરે) માં સામેલ વ્યક્તિ

લોન લેનાર વ્યક્તિની ઓછામાં ઓછી ઉંમર 18 વર્ષ હોવી જોઈએ.

કોઈ પણ સરકારી કે ખાનગી ક્ષેત્રની બેન્ક પાસેથી મુદ્રા લોન લઈ શકાય છે. મુદ્રા લોન માટે અરજી કરવા માટે નીચેના દસ્તાવેજો જરૂરી છે.

1. તમારા બે સૌથી તાજેતરના પાસપોર્ટ-કદના ફોટોગ્રાફ્સ સાથેનું મુદ્રા એપ્લિકેશન ફોર્મ
2. KYC દસ્તાવેજો જેમ કે તમારો પાસપોર્ટ, મતદાર ઓળખ કાર્ડ, ડ્રાઈવિંગ લાઈસન્સ, આધાર કાર્ડ, ઉપયોગિતા બિલ (પાણી અથવા વીજળી), પાન કાર્ડ
3. વિશેષ ઓળખ દસ્તાવેજો જેમ કે તમારું જાતિ પ્રમાણપત્ર જે તમે SC/ST અથવા અન્ય કોઈ વિશેષ શ્રેણીના હો તો
4. તમારી વ્યવસાય આવકનો પુરાવો
5. તમારા વ્યવસાયનો સરનામાનો પુરાવો
6. તમારા વ્યવસાયની સ્થાપનાનો પુરાવો (જો તમે પહેલેથી જ કોઈ એન્ટરપ્રાઇઝ ચલાવતા હોવ તો)
7. તમારા બેંક ખાતાના સ્ટેટમેન્ટ ઓછામાં ઓછા 12 મહિના પહેલાના છે
8. જો લાગુ હોય તો, પાછલા 2 વર્ષથી તમારા આવકવેરા રિટર્ન (ITR).
9. બેંક અધિકારીઓ દ્વારા વિનંતી કરાયેલ કોઈપણ અન્ય દસ્તાવેજ

મુદ્રા લોન માટે અરજી કરવા માટે તમારે આ પગલાંને અનુસરવાની જરૂર છે:

પગલું 1: તમારી પસંદગીની PMMY-અધિકૃત બેંકની મુલાકાત લો.

પગલું 2: ખાતરી કરો કે તમારી પાસે સ્વ-લેખિત વ્યવસાય યોજના છે.

પગલું 3: મુદ્રા લોન અરજી ફોર્મ માટે પૂછો અને જરૂરી વિગતો ભરો.

પગલું 4: પાસપોર્ટ-સાઈઝના ફોટોગ્રાફ્સ અને દસ્તાવેજો સાથે અરજી ફોર્મ સબમિટ કરો.

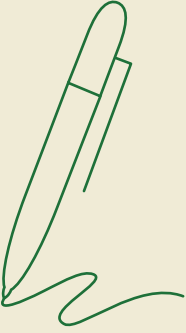
પગલું 5: એકવાર બધા દસ્તાવેજો સફળતાપૂર્વક ચકાસવામાં આવ્યા પછી, લોન મંજૂર થશે અને ઈચ્છિત રકમ ઉલ્લેખિત બેંક ખાતામાં જમા કરવામાં આવશે.

સિડબી, સ્ટેટ બેંક ઓફ ઇન્ડિયા અને પ્રાઇવેટ બેન્ક બિઝનેસ શરૂ કરવા માટે લોન આપે છે.

સ્ટાર્ટઅપ બિઝનેસ લોન મેળવવા માટે જરૂરી દસ્તાવેજો	
ફોટોગ્રાફ્સ	2 નકલો (પાસપોર્ટ-કદ)
ઓળખનો પુરાવો	પાન કાર્ડ, પાસપોર્ટ, આધાર કાર્ડ, મતદાર આઈડી, ડ્રાઇવિંગ લાઇસન્સ
સરનામાનો પુરાવો	પાસપોર્ટ, ડ્રાઇવિંગ લાયસન્સ, આધારકાર્ડ, પોસ્ટપેઇડ ફોનબીલ, મતદાતાની ઓળખ
ઉંમરનો પુરાવો	પાસપોર્ટ, પાન કાર્ડ
બેંક સ્ટેટમેન્ટ	છેલ્લા છ મહિના
આવકનો પુરાવો	આવકવેરા રિટર્ન, પગાર સ્લિપ
સહી પુરાવો	બેંક વેરીફાઇડ હસ્તાક્ષર, પાન કાર્ડ, પાસપોર્ટ
IFSC કોડ પુરાવો	રદ કરેલ/સ્કેન કરેલ ચેક, તે જ બેંક ખાતાની પાસબુકના પહેલા પાનાની નકલ

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

તમારી નજીકની બેંકની મુલાકાત લો અને બિઝનેસ પ્લાનમાં જરૂરી વિગતો વિશે પૂછપરછ કરો જેનો ઉપયોગ MUDRA લોન માટે અરજી કરવા માટે થાય છે.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. વ્યવસાય લોન, ઈન્ક્યુબેશન સેન્ટર અથવા વેન્ચર કેપિટલ ફર્મ્સ અને એન્જલ રોકાણકારો દ્વારા નાણાકીય સહાય મેળવી શકે છે.
2. બિઝનેસ લોન મેળવવા માટે PM મુદ્રા લોન યોજના એક સારો વિકલ્પ છે. તેને લોન સીકર્સ પાસેથી કોઈ કોલેટરલ અથવા ગેરંટીની જરૂર નથી.
3. મુદ્રા યોજનાઓ હેઠળ ત્રણ પ્રકારની લોન ઉપલબ્ધ છે. આ શિશુ, કિશોર અને તરુણ છે.
4. માત્ર બિઝનેસ માલિકો જ બિઝનેસ લોન માટે અરજી કરી શકે છે.
5. PM મુદ્રા લોન માટે તેમની લોન અરજીના ભાગ રૂપે એક બિઝનેસ પ્લાન સબમિટ કરવો આવશ્યક છે.

9.14 વ્યાપારની વાર્તાઓ: સફળતાઓ અને નિષ્ફળતાઓ માંથી શીખવું (Business Stories: Learning from Successes and Failures)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. ઉદ્યોગસાહસિકોની સફળતાની કેટલીક વાર્તાઓ જુઓ
2. તેમની જીવનકથાઓમાંથી શીખો.

નિષ્ફળતાના સમયે તમે તમારી જાતને કેવી રીતે પ્રોત્સાહિત કરશો?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો ઉદ્યોગસાહસિકો નિષ્ફળતામાંથી કેવી રીતે શીખે છે તે વિશે શીખીએ

નંદિતા બીજુરે પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરતી વખતે ઘણી મુશ્કેલીઓને પાર કરી. નંદિતા ઉમા ફૂડ પ્રોડક્ટ્સની માલિક છે - એક એવી કંપની જેની કિંમત અનેક કરોડ રૂપિયા છે.

નંદિતાનો એક સરળ બિઝનેસ આઈડિયા હતો - તે સ્વાદિષ્ટ આઈસક્રીમ મિક્સ બનાવી શકે છે અને તે તેને વેચવા માંગતી હતી. નંદિતાના પતિ - પ્રમોદે - તેના વિચારને ટેકો આપ્યો. તેઓએ તેમના વ્યવસાયને 'ચમ્પી આઈસક્રીમ' નામ આપવાનું નક્કી કર્યું. તેઓએ ઘરે આઈસક્રીમનું મિશ્રણ બનાવ્યું.

થોડા જ સમયમાં નંદિતાના આઈસક્રીમ મિક્સની ડિમાન્ડ વધી ગઈ. તેણે જોગેશ્વરીમાં તેની પ્રથમ ફેક્ટરી માટે જગ્યા ભાડે રાખી હતી.

મુંબઈ. તેમણે આ જગ્યા માટે રૂ. 70,000 ની નાની બેંક લોન લીધી અને રૂ. 40,000 ની વધારાની લોન મેળવવા માટે તેના ઘરેણાં ગીરવે મૂક્યા. પહેલું વર્ષ ખૂબ જ અઘરું હતું. તેનો ધંધો નવો હોવાથી, કોઈ નહીં

તેને કોઈ પણ શ્રેય આપ્યો. તેના બધા જ સપ્લાયર્સને રોકડ રકમ જોઈતી હતી, છતાં તેણે તેના રિટેલર્સ અને ગ્રાહકોને ક્રેડિટ પર પૂરા પાડવાના હતા. નંદિતા જેમ જેમ વધુ સફળ થતી ગઈ તેમ તેમ તેણે ગુલાબજામુન અને બસુન્ડી મિક્સ જેવી નવી પ્રોડક્ટ્સ લોન્ચ કરી. નંદિતાની કંપની પાસે ટૂંક સમયમાં જ આવા ૪૦ થી વધુ ઉત્પાદનો હતા. નંદિતાએ ટૂંક સમયમાં જ તેના ઉત્પાદનો માટે ડિસ્ટ્રિબ્યુટર રાખ્યો. તેનું વેચાણ ચાર ગણું વધી ગયું. નંદિતાએ ટીવી કમર્શિયલ, મેગેઝિન અને અખબારોની જાહેરાતો અને બિલબોર્ડમાં રૂ. 6 લાખનું રોકાણ કર્યું હતું. પછી એક દિવસ આફત આવી પડી.

ગોવામાં પહેલેથી જ 'ચમ્પી આઈસક્રીમ' નામની કંપની હતી. નંદિતાને આ વાતની ખબર નહોતી. તેને ખબર પડી કે 'ચમ્પી આઈસક્રીમ' નામ પહેલેથી જ નોંધાયેલું છે અને કોઈ બીજા દ્વારા ટ્રેડમાર્ક કરવામાં આવ્યું છે. ગોવાનો ઉદ્યોગપતિ સીબીઆઈ અધિકારીઓ સાથે તેની ફેક્ટરી અને તેના ઘરે ઘૂસી ગયો હતો. તેણે તેના પર કેસ કરવાની ધમકી આપી હતી. વિતરકોએ દબલ કરી અને તેઓએ ગોવાના ઉદ્યોગપતિ સાથે વાટાઘાટો કરી અને કોર્ટની બહાર સમાધાન કર્યું. આ ખૂબ જ ખર્ચાળ સાબિત થયું. ફરી એકવાર આટલા વર્ષો પછી નંદિતા પાસે પૈસા નહોતા. બેંકોમાં તેના ખાતા બંધ કરી દેવામાં આવ્યા હતા. આ ખૂબ જ મુશ્કેલ સમય હતો.

નંદિતાએ પોતાની કંપનીનું નામ બદલીને 'ઉમા ફૂડ પ્રોડક્ટ્સ' કરી દીધું. તેના પેકેજિંગ મિક્સનું નામ બદલીને 'Et-mi' રાખવામાં આવ્યું. તેણીએ પ્રથમ વસ્તુ બેંક લોન ચૂકવી હતી કારણ કે તેણીને ચેક લખવા માટે બેંક ખાતું હોવું જરૂરી હતું. આ માટે તેણે ખાનગી ધિરાણકર્તા પાસેથી 24%ના ખૂબ ઊંચા દરે બીજી લોન લેવી પડી. નંદિતા અને તેના પરિવારે તેમની તમામ લોન ચૂકવવા માટે સખત મહેનત કરી. નંદિતા હવે તેની ભૂલોમાંથી શીખી છે અને 10 વર્ષથી વધુ સમયથી સફળતાપૂર્વક પોતાનો બિઝનેસ ચલાવી રહી છે.



ટ્રેડમાર્ક એ એક ઉત્પાદનનું નામ છે જે સત્તાવાર રીતે ભારતની ટ્રેડમાર્ક રજિસ્ટ્રીમાં નોંધાયેલું છે. એક વખત ધંધા દ્વારા ટ્રેડમાર્કની નોંધણી થઈ જાય, પછી અન્ય કોઈ પણ વ્યવસાય તે ઉત્પાદનના નામનો કાયદેસર રીતે ઉપયોગ કરીને તેમના પોતાના ઉત્પાદનોના વેચાણ માટે ન કરી શકે. તમને કેમ લાગે છે કે તમારા વ્યવસાય માટે ટ્રેડમાર્ક મેળવવો મહત્વપૂર્ણ છે?

ચાલો આપણે સખત મહેનત અને ટીમ વર્કની વાર્તા વિશે શીખીએ

આ પાંચ ભાઈઓ - પીસી મુસ્તફા, શમસુદીન ટીકે, અબ્દુલ નાઝર, જાફર ટીકે અને નૌશાદ ટીએની વાર્તા છે, જેમણે બેંગલોરના 50 ચોરસ ફૂટના રસોડામાંથી ઈડલી-ઢોસાનો નાનો બિઝનેસ શરૂ કર્યો હતો. 15 વર્ષ બાદ આ નાનો બિઝનેસ રૂ. 185 કરોડ થઈ ગયો છે અને તેનો બેટર માત્ર ભારતમાં જ નહીં પરંતુ વિદેશમાં પણ અનેક દેશોમાં વેચાય છે.

મુસ્તાફા કેરળના એક દૂરના ગામ ચેન્નાલોડના દૈનિક વેતન મેળવનારનો પુત્ર છે. જ્યારે તેણે શાળા છોડી દીધી ત્યારે તે ૧૦ વર્ષનો હતો. તે પાંચમા ધોરણમાં નાપાસ થયો હતો. પરંતુ, તેમના શિક્ષકે તેમને શાળાએ પાછા ફરવા માટે પ્રોત્સાહિત કર્યા. પોતાના શિક્ષકની મદદથી તે વધુ સારો વિદ્યાર્થી બનવા લાગ્યો. શાળાનો અભ્યાસ પૂરો કર્યા પછી, તે એન્જિનિયર બન્યો. તેના પગારે તેના પરિવારને ગરીબીમાંથી બહાર નીકળવામાં મદદ કરી.

ત્યારબાદ તેઓ ત્રણ ઉદ્દેશ્યોને ધ્યાનમાં રાખીને ભારત પરત ફર્યા હતા - તેમના ગામમાં યુવાનો માટે રોજગારનું સર્જન કરવું, તેમના માતાપિતા સાથે વધુ સમય વિતાવવો અને ઉચ્ચ શિક્ષણ મેળવવું.

તેમણે તેમના પિતરાઈ ભાઈઓ નાઝર અને શમસુદીન સાથે હાથ મિલાવ્યા, જેમણે બેંગાલુરુમાં કિરાના સ્ટોર શરૂ કર્યો હતો અને તેમના નવા બિઝનેસ આઈડિયા પર કામ કરવાનું શરૂ કર્યું હતું - ઈડલી ઢોસા બેટરને વેચતા હતા. તેણે પોતાની બચતનો ઉપયોગ ફેક્ટરી સ્થાપવા માટે કર્યો અને તેણે પોતાની ઈજનેરી જાણકારીનો ઉપયોગ કરીને અદ્વિતીય ચંત્રો બનાવ્યાં, જે તેમને ઈડલી-ઢોસાનું બેટર ખૂબ મોટા જથ્થામાં બનાવવામાં મદદરૂપ થાય.

હવે અઝીમ પ્રેમજી અને કંપનીની સફળતાથી પ્રભાવિત થયેલા અન્યોના રોકાણની મદદથી કંપનીએ બેંગલુરુ, મુંબઈ, દિલ્હી, કોલકાતા અને મિડલ ઈસ્ટમાં ફેક્ટરીઓ શરૂ કરી છે. ટૂંક સમયમાં આઈડી ફેશ અમેરિકામાં ઈડલીનું સખત મારપીટ પણ વેચશે!

પીસી મુસ્તફા માટે - ધોરણ 5 માં શાળા છોડી દેવાથી લઈને કરોડોના બિઝનેસના સીઈઓ બનવા સુધીની સફર ટૂંકી નહોતી.
આ સફળતા મેળવવા માટે તેણે દાયકાઓ સુધી સખત મહેનત કરી.



તમારા મતે, પીસી મુસ્તફા અને તેના પિતરાઈ ભાઈના અગાઉના કામના અનુભવે તેમને આઈડી ફેશ બેટરમાં તેમનો વ્યવસાય વધારવામાં કેવી રીતે મદદ કરી હતી?

તમારા શહેર/નગરમાં સફળ વ્યવસાયની મુલાકાત લો. આ દુકાન, રેસ્ટોરન્ટ અથવા અન્ય કોઈપણ પ્રકારનો વ્યવસાય હોઈ શકે છે. વ્યવસાયના માલિકને વિનંતી કરો કે તેઓ આ વ્યવસાય શરૂ કરવા અને દરરોજ પડકારોને દૂર કરવા પાછળની તેમની પ્રેરણા તમારી સાથે શેર કરે.

પ્રવૃત્તિનો સમય!



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

- વ્યવસાયના માલિકો સફળ વ્યવસાયો બનાવવા માટે તેમના ભૂતકાળના અનુભવો અને કૌશલ્યનો ઉપયોગ કરે છે
- વ્યવસાયમાં સફળતા સરળ નથી અથવા તેની ખાતરી નથી
- તમારા વ્યવસાયને વધારવાનું રહસ્ય એ છે કે તમારા વિકાસને ટેકો આપવા માટે યોગ્ય ટીમ પસંદ કરવી
- વ્યવસાયના માલિકો મહત્વાકાંક્ષી હોય છે અને નિષ્ફળતાના સમયે પણ હાર માનતા નથી

10.1 કાર્યની દુનિયાનો પરિચય (Introduction to the World of Work)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. નોકરી અને કારકિર્દી વચ્ચેનો તફાવત
2. અંગત અને વ્યાવસાયિક જીવન વચ્ચેનો તફાવત
3. કાર્યની દુનિયા માટે કેવી રીતે તૈયારી કરવી.

આપણા અંગત અને વ્યાવસાયિક જીવનમાં આપણે કેવી રીતે વર્તવું જોઈએ તેના ટોચના 3 તફાવતોને નામ આપો

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો નોકરી અને કારકિર્દી વચ્ચેનો તફાવત ઓળખીએ

શું કોઈએ પૂછ્યું છે કે તમે મોટા થઈ ને શું કરવા માંગો છો? તેઓ તમારી કારકિર્દી વિશે પૂછે છે, તમારી નોકરી વિશે નહીં! શું તમે મૂંઝવણમાં છો? સમજવા માટે આગળ વાંચો.

કારકિર્દીનો અર્થ એ છે કે વ્યક્તિ તેની સંપૂર્ણ ક્ષમતા સુધી પહોંચવા માટે જે પ્રકારનું કામ કરે છે. વ્યક્તિની શક્તિઓ, ધ્યેયો અને આકાંક્ષાઓ, માન્યતાઓ, લાયકાતો પર કારકિર્દીનો આધાર હોય છે. વિવિધમાંથી કારકિર્દીના પરિણામો

આપણે જીવનભર જે નિર્ણયો લઈએ છીએ. આ એક જીવનભરની પ્રક્રિયા છે.

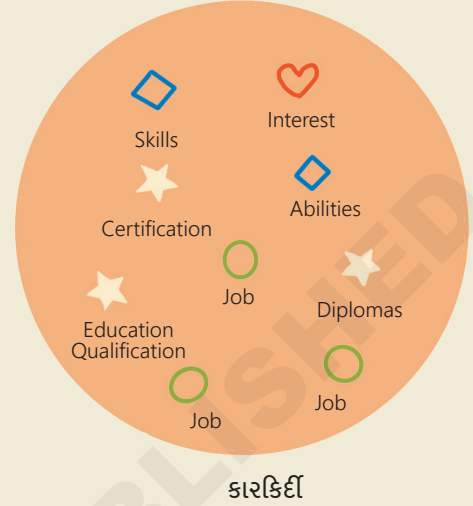
કરિયર અને નોકરી અલગ છે. નોકરી અને કારકિર્દી વચ્ચેનો તફાવત આ પ્રમાણે છે:

નં	નોકરી	કારકિર્દી
1.	નોકરીનો ચોક્કસ પ્રારંભિક બિંદુ અને અંતિમ બિંદુ હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે: તમારી નોકરી શાળામાં શિક્ષક હોઈ શકે છે.	આપણી કારકિર્દી એ આપણા વ્યાવસાયિક જીવનની વાસ્તવિક પ્રગતિ છે. તેમાં વર્ષોથી ઘણી જુદી જુદી નોકરીઓનો સમાવેશ થઈ શકે છે.

2.	નોકરીઓ સારી રીતે વ્યાખ્યાયિત છે અને તેનું શીર્ષક અને પગાર નિશ્ચિત છે.	કારકિર્દી વ્યાપક છે અને તેમાં વ્યક્તિની શૈક્ષણિક લાયકાત, રુચિઓ, ક્ષમતાઓ, કુશળતા, પ્રમાણપત્ર અને ડિપ્લોમાનો સમાવેશ થાય છે.
3.	કારકિર્દી એ આ બહુવિધ નોકરીઓ વચ્ચેનું જોડાણ છે.	વ્યક્તિની કારકિર્દીમાં બહુવિધ નોકરીઓ શામેલ હોઈ શકે છે

ઉદાહરણ તરીકે, ચાલો આચાર્યની કારકિર્દીનું અવલોકન કરીએ

તમારી ITI ના. તેમની કારકિર્દીમાં, તમારા પ્રિન્સિપાલને ટ્રેનર, પ્લેસમેન્ટ ઓફિસર અથવા ડેપ્યુટી પ્રિન્સિપાલની નોકરી મળી શકે છે. પ્રિન્સિપાલ બનતા પહેલા તેઓ પાસે હશે, ઘણા તાલીમ સત્રોમાંથી પસાર થયા અને ITI માં ઘણાં વિવિધ કાર્યો અને નોકરીઓ કરી. તેથી તેમની કારકિર્દીમાં, તેઓએ તેમની સંપૂર્ણ ક્ષમતા સુધી પહોંચવા માટે વિવિધ નોકરીઓ કરી છે.



નોકરી અને કારકિર્દી વચ્ચે શું તફાવત છે?

ચાલો વ્યક્તિગત અને વ્યાવસાયિક જીવન વચ્ચેનો તફાવત સમજીએ

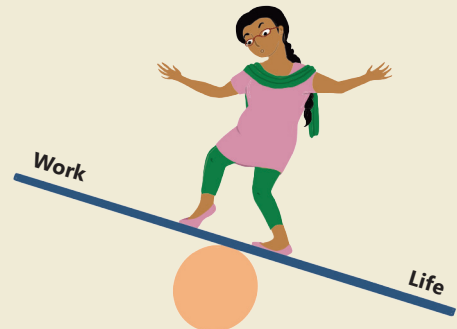
અંગત જીવનમાં અમે તમારા કામની બહાર જે કંઈ કરીએ છીએ તેનો સમાવેશ થાય છે. તે આપણો સંબંધ, નવરાશનો સમય, આપણા માટે આરામ કરવાનો સમય, આરામ, મનોરંજન, શોખ, કુટુંબનો સમય, આરોગ્ય અને તંદુરસ્તી વગેરે હોઈ શકે છે. અંગત જીવન મહત્વપૂર્ણ છે કારણ કે તે આપણને સમૃદ્ધ બનાવે છે અને આરામ/આરામ માટે સમય આપે છે.

વ્યાવસાયિક જીવન એ આપણા કાર્યકારી જીવનનો સંદર્ભ આપે છે. તે આપણી કારકિર્દી, આપણો વ્યવસાય અથવા આપણું કામ હોઈ શકે છે.

તમારા અંગત અને વ્યાવસાયિક જીવનને અલગ પાડવું મહત્વપૂર્ણ છે. તે સુનિશ્ચિત કરવામાં મદદ કરશે કે અમે અમારા પરિવાર, મિત્રો વગેરે માટે હાજર રહી શકીએ છીએ. તે અમને તમારા વ્યાવસાયિક જીવનમાં પરિણામો મેળવવામાં પણ મદદ કરશે.

તમારા અંગત અને વ્યાવસાયિક જીવનને અલગ કરવા માટે અહીં કેટલીક ટીપ્સ આપી છે:

1. કામ માટે ચોક્કસ સમય રાખો જે દરમિયાન તમે ફક્ત તમારા કાર્યો જ કરો છો. પરિવારના સભ્યો, સોશિયલ મીડિયા વગેરે સાથે વાત કરીને વિચલિત થશો નહીં.
2. તમારી જાતને રિચાર્જ કરવા માટે આરામ કરો અને ટૂંકા વિરામ લો. આખો દિવસ તમારા કમ્પ્યુટર ડેસ્કની સામે બેસી રહેવાથી તમારી ઉત્પાદકતા ઘટશે.
3. સમય સમય પર તમારી કુશળતામાં સુધારો કરો. પુસ્તકો વાંચો, અને સેમિનાર અને વર્કશોપમાં હાજરી આપો જે તમારી કુશળતાને સુધારશે.
4. તમારા કામના કાર્યોને તે કેટલા તાત્કાલિક અને મહત્વપૂર્ણ છે તેના આધારે પ્રાથમિકતા આપો.





વ્યક્તિગત અને વ્યાવસાયિક જીવનને સંતુલિત કરવું શા માટે મહત્વપૂર્ણ છે?

ચાલો કામની દુનિયા માટે કેવી રીતે તૈયારી કરવી તે શીખીએ

કામની દુનિયા એ એવી જગ્યા છે જ્યાં લોકો કામ કરે છે અથવા નોકરી કરે છે. આમાં નોકરી શોધવી, નોકરીમાં આગળ વધવું, નવી નોકરીઓ શોધવી, નોકરીમાં વધુ સારા બનવાનું શીખવું વગેરેનો સમાવેશ થઈ શકે છે. નોકરીમાં વૃદ્ધિ કરવા માટે, અમારે નવીનતમ કુશળતા અને તકનીકો વિશે અદ્યતન રહેવાની જરૂર છે.

કાર્યની દુનિયા માટે તૈયારી કરવા માટે, તમારે કેટલીક મહત્વપૂર્ણ કુશળતા બનાવવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાની જરૂર છે. તમે હવે આ કૌશલ્યો વિશે શીખવાનું શરૂ કરી શકો છો અને જેમ જેમ તમે તમારી કારકિર્દીમાં વૃદ્ધિ પામશો તેમ તેમ તેને વિકસાવવાનું ચાલુ રાખો...

આ કુશળતા છે:

- પ્રત્યાયન કૌશલ્ય
- લવચીકતા / અનુકૂલનક્ષમતા
- જટિલ વિચાર
- નિર્ણય લેવો
- સમસ્યા ઉકેલવાની
- ડિજિટલ સાક્ષરતા
- વ્યવહાર આવડત
- સ્વ-શિક્ષણ

ટીપ: જો તમે ઉપર દર્શાવેલ કૌશલ્યોનો અર્થ જાણવા માંગતા હો, તો તેના વિશે Google પર સર્ચ કરો.

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

કામમાં સફળ થવા માટે ઘણી કુશળતા અને ગુણોની જરૂર હોય છે. કેટલીક મહત્વપૂર્ણ કુશળતા નીચે સૂચિબદ્ધ છે.

જો તમે આ પહેલાથી જ ✓ કર્યું છે તેના આધારે કોલમમાંથી એકમાં ટિક માર્ક મૂકો.

	મેં આ કર્યું છે	હું આ કામ ટૂંક સમયમાં કરીશ (ઉલ્લેખ કરો કે ક્યારે તમે આ પૂર્ણ કરશો)
હું મારા રસ રુચિ અને ક્ષમતાઓ જાણું છું		
હું મારી જાતનો પરિચય અન્યોને આપી શકું છું		

મારી પાસે કારકિર્દીની યોજના છે		
મેં મારા પરિવારના સભ્યો સાથે મારી કારકિર્દીની યોજનાની ચર્ચા કરી છે		
મારી પાસે પાનકાર્ડ અને એક્ટિવ બેંક એકાઉન્ટ છે		
મારી પાસે ઇ-મેઈલ એડ્રેસ છે		
હું ઓનલાઇન ક્રિયા ઓ માટે શોધી શકું છું		
મારી પાસે સંક્ષિપ્ત પરિચય છે		
મેં એક મોક ઇન્ટરવ્યૂ માં હાજરી આપી છે		
મેં માર્કેટ સ્કેન કરાવ્યું છે		
મારા પૈસાની વ્યવસ્થા અને બચત કરવાની મારી એક યોજના છે		

આ એક વ્યક્તિગત પ્રવૃત્તિ છે. જો કે, તમે તેની સાથે મિત્રતાની જરૂર હોય સપોર્ટ સાથે ચર્ચા કરી શકો છો.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. કારકિર્દી અને નોકરી અલગ છે. નોકરી ટૂંકા ગાળાની છે. કારકિર્દી વિવિધ નોકરીઓ, લાયકાતો અને ભૂમિકાઓને જોડે છે જે તેની સમગ્ર વ્યાવસાયિક મુસાફરીમાં હોય છે.
2. અંગત જીવન એ છે જે આપણે કામની બહાર કરીએ છીએ. વ્યવસાયિક જીવન એ કાર્યસ્થળમાં આપણું જીવન છે.
3. સ્વસ્થ અને સુખી જીવન જીવવા માટે વર્ક-લાઈફ બેલેન્સ ખૂબ જ જરૂરી છે.
4. કામની દુનિયા એ એવી જગ્યા છે જ્યાં લોકો કામ કરે છે અથવા નોકરી કરે છે. કામમાં સુસંગત રહેવા માટે આપણે આપણી કુશળતાને અપડેટ રાખવાની જરૂર છે.

10.2 મારી રુચિઓ અને ક્ષમતાઓ (My Interests and Abilities)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. રુચિઓ અને ક્ષમતાઓ વચ્ચેનો તફાવત
2. તમારી પોતાની રુચિઓ અને ક્ષમતાઓને ઓળખવી

તમે ખરેખર કરવા માંગો છો કે જે 3 વસ્તુઓ શું છે?

1. _____
2. _____
3. _____

વસ્તુઓ શું છે જે તમે ખૂબ સારી રીતે કરો છો?

1. _____
2. _____
3. _____

થિન્કિંગ
બોક્સ

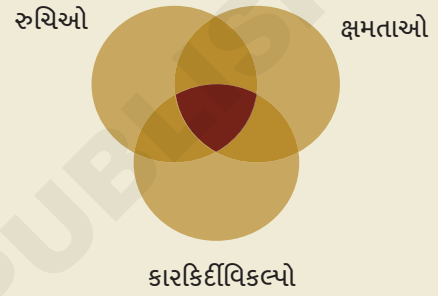
ચાલો રુચિઓ અને ક્ષમતાઓ વચ્ચેનો તફાવત શીખીએ

એસ. ના.	રુચિઓ	ક્ષમતાઓ
1.	રુચિઓ તે છે જેના વિશે કોઈ જુસ્સાદાર છે	ક્ષમતાઓ એવી પ્રવૃત્તિઓ છે જે વ્યક્તિ સારી રીતે કરી શકે છે.
2.	આ એવી પ્રવૃત્તિઓ છે જે અમને કરવાનું ગમે છે, પરંતુ અમે તેમાં સારા હોઈ શકતા નથી	આ એવી પ્રવૃત્તિઓ છે જેમાં આપણે સારા હોઈએ છીએ પણ આપણને આનંદ ન આપી શકે.

અમને રુચિ હોય તેવા ક્ષેત્રોમાં ફિટ થવા માટે અમે અમારી ક્ષમતાઓને કેવી રીતે મેચ કરી શકીએ તે ઓળખવું એ એક રસપ્રદ પડકાર છે.

એવી ક્ષમતાઓ હોવી શક્ય છે કે જેના વિશે આપણે સંપૂર્ણપણે જાણતા નથી. અમને અમારી ક્ષમતાઓ વિશે ત્યારે જ ખબર પડે છે જ્યારે અન્ય લોકો અમને કહે છે કે અમે કોઈ બાબતમાં સારા છીએ. તે પણ શક્ય છે કે આપણે કોઈ ચોક્કસ ક્ષેત્રમાં આપણી ક્ષમતાઓ વિકસાવી શકીએ, જો આપણને તેમાં રસ હોય. અમારી રુચિઓ અને ક્ષમતાઓ સમાન ક્ષેત્રમાં હોઈ શકે નહીં. આપણી રુચિઓ આપણા જીવનમાં બદલાઈ શકે છે.

કારકિર્દી પસંદ કરવામાં રસ અને ક્ષમતાઓનું મૂલ્યાંકન કરવું



Q1. ઝુબિયાને દોરવું ગમે છે. પણ તે ગાવામાં માહિર છે.

નીચેનામાંથી કઈ છે ઝુબિયાની ક્ષમતા?

- a) ચિત્રકામ
- b) ગાઈ રહ્યા છીએ



Q2. પાકુર રસોઈમાં ખૂબ જ હોશિયાર છે. તેને નૃત્ય કરવું ગમે છે.

નીચેનામાંથી કયું પાકુરનું હિત છે?

- a) રંધવાનું
- b) નૃત્ય કરી રહ્યા છીએ



ચાલો તમારી પોતાની રુચિઓ અને ક્ષમતાઓને કેવી રીતે ઓળખવી તે શીખીએ

કારકિર્દીનું આયોજન કરતી વખતે આપણી રુચિઓ ઓળખવી મહત્વપૂર્ણ છે. આપણા રસની પ્રવૃત્તિઓ પર કામ કરવાથી આપણને સંતોષ અને આનંદ મળે છે. કારકિર્દીની પસંદગી કરતી વખતે વ્યક્તિ પોતાની શક્તિઓને ધ્યાનમાં લે તે ખૂબ જ મહત્વપૂર્ણ છે. કાર્યમાં સફળ થવા માટે વ્યક્તિ માટે ક્ષમતા એ એક મહત્વપૂર્ણ પાસું બની જાય છે. ચોકકસ કાર્ય કરવાની ક્ષમતા વ્યક્તિને પ્રેરિત અનુભવવામાં મદદ કરે છે. તે એ પણ સુનિશ્ચિત કરે છે કે અમે અમારા કાર્યસ્થળ પર પરિણામો પહોંચાડીએ છીએ.



ચાલો હવે આપણે આપણી રુચિઓ અને ક્ષમતાઓને ઓળખીએ. તમારા જીવન વિશે વિચારો અને પ્રશ્નોના જવાબ આપો.
રુચિઓ

Q1. જો તમારી પાસે આગામી 48 કલાકમાં નવરાશનો સમય હોય, તો તમે તેનું શું કરશો ?

Q2. જ્યારે લોકો તમને પૂછે છે, “તમને રસ શું છે?” ત્યારે તમે શું જવાબ આપો છો?

ક્ષમતાઓ

Q1. તમારા મિત્રો અને પરિવાર તમને કઈ પ્રતિભા માટે ઓળખે છે?

Q2. લોકો સામાન્ય રીતે તમારી પાસે કઈ કુશળતા માટે આવે છે?

આપણી રુચિઓ અને ક્ષમતાઓને ઓળખવી શા માટે મહત્વપૂર્ણ છે?



પ્રવૃત્તિનો સમય!

આપેલ ફકરો વાંચો અને પ્રશ્નોના જવાબ આપો.

બિશ્રોઈ બોમ્બેમાં એક સફળ ફેશન ડિઝાઇનર છે. 15 વર્ષનો છોકરો હોવાથી તેને ગાવાનું ખૂબ જ ગમતું હતું. તેઓ ઘણી ગાયકી સ્પર્ધાઓમાં ભાગ લેતા હતા. તે ટેલેન્ટ હન્ટના ઓડિશન માટે ગયો હતો, પરંતુ તેની પસંદગી થઈ ન હતી.

તે ઉદાસ થઈ ગયો, અને તેણે હવે ન ગાવાનું નક્કી કર્યું.

સ્કૂલનો અભ્યાસ પૂરો કર્યા બાદ તે ફેશન ડિઝાઇનના ડિપ્લોમા કોર્સમાં જોડાયો હતો. તેમણે સિદ્ધાંત અને વ્યવહારિક રીતે ખૂબ જ સારું પ્રદર્શન કર્યું હતું. તેને ખબર પડી કે તે ડ્રેસ-મેકિંગ અને એમ્બ્રોઈડરીમાં ખૂબ જ સારો છે. તેણે તેના વર્ગમાં ટોચના ગુણ સાથે અભ્યાસક્રમ પૂર્ણ કર્યો.

Q1. બિશ્રોઈનું હિત શું છે?

Q2. બિશ્રોઈની ક્ષમતાઓ શું છે?

Q3. શું બિશ્રોઈ તેની ક્ષમતાઓ જાણતા હતા?

Q4. બિશ્રોઈને કેવી રીતે ખબર પડી તેની ક્ષમતાઓ?



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. રુચિઓ તે છે જેના વિશે કોઈ જુસ્સાદાર છે. ક્ષમતાઓ એવી પ્રવૃત્તિઓ છે જે વ્યક્તિ સારી રીતે કરી શકે છે.
2. હું જાણું છું કે મારી રુચિઓ અને ક્ષમતાઓને કેવી રીતે ઓળખવી.
3. હું મારી રુચિઓ અને ક્ષમતાઓ જાણું છું.

10.3 મારી કારકિર્દીનો માર્ગ બનાવવો (Building Your Career Pathway)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. કારકિર્દીના માર્ગોનું મહત્વ
2. વિવિધ ઉદ્યોગોમાં કારકિર્દીના માર્ગોની શોધ કેવી રીતે કરવી.'

તમારો વેપાર પૂર્ણ કર્યા પછી તમારા માટે કારકિર્દીના વિવિધ માર્ગો અથવા રસ્તાઓ કયા છે?

1. _____
2. _____
3. _____

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો કારકિર્દીના માર્ગોના મહત્વ વિશે શીખીએ

આજે આપણી પાસે કારકિર્દીની ઘણી દિશાઓ/પાથ છે જે અગાઉની પેઢીઓ માટે ઉપલબ્ધ નહોતા. એક તરફ, ઘણી બધી શક્યતાઓ હોવી રોમાંચક છે. પરંતુ જો આપણી પાસે હેતુની કોઈ સમજ ન હોય તો તે તણાવપૂર્ણ અને મૂઝવણ અનુભવી શકે છે

અથવા દિશા. અમે ઓછા પગારવાળી, અસંતોષકારક નોકરીઓમાં કિંમતી સમય બગાડી શકીએ છીએ. વહેલી તકે કારકિર્દીનો માર્ગ પસંદ કરવાથી આપણને ઉજ્જવળ ભવિષ્યની સારી શરૂઆત મળી શકે છે.

કારકિર્દીનો માર્ગ એ નોકરીઓની શ્રેણી છે જે તમને તમારા લક્ષ્યો અને ઉદ્દેશ્યો તરફ આગળ વધવામાં મદદ કરે છે. ઉદાહરણ તરીકે, જો તમારું લક્ષ્ય આચાર્ય બનવાનું છે, તો તમે સામાન્ય રીતે શિક્ષક તરીકે શરૂઆત કરશો. તમે પ્રમોશન માટે અરજી કરી શકો છો અને તમારા લક્ષ્ય સુધી પહોંચવા માટે નેતૃત્વ કૌશલ્ય પણ શીખી શકો છો.

તમે અભ્યાસ પૂર્ણ કર્યા પછી, તમારા માટે કારકિર્દીના ઘણા રસ્તાઓ ઉપલબ્ધ છે. તમે તમારી રુચિઓ અને ક્ષમતાઓના આધારે કોઈપણ રસ્તો પસંદ કરી શકો છો. તમારી કારકિર્દીનો માર્ગ તમારો નિર્ણય છે, અન્ય ફક્ત તમને પ્રભાવિત અથવા જાણ કરી શકે છે!

ટીપ: 21મી સદીમાં, દર 5 વર્ષે નવી નોકરીઓ અને કારકિર્દીના માર્ગો રચાઈ રહ્યા છે. તેથી જો તમે આજે કારકિર્દીનો માર્ગ નક્કી કરો છો, તો 5 થી 10 વર્ષ પછી તેને વળગી રહેવાની જરૂર નથી. જો તમારા માટે વધુ સારી કારકિર્દીનો માર્ગ ખુલે છે, તો તેને અનુસરવા માટે મુક્ત રહો.



કારકિર્દીનો માર્ગ પસંદ કરવામાં સૌથી મહત્વની બાબત એ છે કે બે બાબતો વચ્ચે સંતુલન જાળવવું:

- તમારી રુચિઓ, પ્રતિભા અને ક્ષમતા
- બજારમાં ઉપલબ્ધ માંગ, વલણો અને નોકરીઓ

કારકિર્દીના માર્ગ સાથે તમે આ કરશો:

- તમારા ભવિષ્ય વિશે સ્પષ્ટતા રાખો: તમારા લક્ષ્યો તમારા માટે સ્પષ્ટ થઈ શકે છે, જે તમને યોગ્ય નોકરીઓ પસંદ કરવામાં મદદ કરે છે
- યોગ્ય કૌશલ્યો શીખો: તમે કેવી રીતે વિકાસ કરવા માંગો છો તેના આધારે, તમે જે કુશળતા શીખવા માંગો છો તે પસંદ કરી શકો છો
- લવચીક બનો: બજારની માંગ કેવી રીતે બદલાઈ રહી છે તેના આધારે તમે તમારી કારકિર્દીનો માર્ગ પસંદ કરી શકો છો.



તમારી કારકિર્દીના માર્ગનું આયોજન કરવું શા માટે મહત્વપૂર્ણ છે?

ચાલો વિવિધ ઉદ્યોગોમાં કારકિર્દીના માર્ગોનું અન્વેષણ કેવી રીતે કરવું તે શીખીએ

૩ લોકોનું ગ્રુપ બનાવો. આપેલાં પોસ્ટરો જુઓ. નીચેની કારકિર્દી માટે આ કારકિર્દી પાથવે પોસ્ટર્સ છે:

- ફેશન ડિઝાઇનિંગ
- કમ્પ્યુટર ઓપરેટર એન્ડ પ્રોગ્રામિંગ આસિસ્ટન્ટ (સીઓપીએ)
- કોસ્મેટોલોજી
- સ્ટેનોગ્રાફર

એક જૂથ તરીકે, દરેક પોસ્ટરને વિગતવાર જુઓ. તમે પોસ્ટરો જોયા પછી, દરેક પોસ્ટરના અંતે આપેલા પ્રશ્નોના જવાબ આપો.



CAREER PATHWAY FASHION DESIGN & TECHNOLOGY

SKILLS TAUGHT IN ITI

- Operate various types of conventional sewing machines
- Learn about different types of weaving techniques
- Sketch the human body based on eight head theory
- Know the importance of colour, colour scheme & colour wheel
- Learn about surface ornamentation techniques on textiles & use of different painting, printing and needlecraft techniques
- The knowledge of working with Computer Aided Design (CAD) in apparel

JOB OPPORTUNITIES AFTER ITI

- Workshop assistant in government ITIs
- Garment factories as tailor or sample maker
- OCF, Avadi as a tailor
- Designer in garment manufacturing units

SKILLS NEEDED BY COMPANY

- Knowledge of stitching & neat finishing to make a garment
- Creativity to design and sketch patterns for fashion designing
- Knowledge of CAD software
- Specialization in pattern making, designing accessories for men, women & children

CAREER PATHS FOR THIS TRADE

ENTRY LEVEL

Tailor, Apprentice, Semi-skilled Technician

MIDLEVEL

Tailor skilled grade – I, Special machine operator, Assistant designer

SENIOR LEVEL

Charge man – Ordnance Clothing Factory (OCF, Avadi), Self-employed, Entrepreneur.

UPSKILLING OPPORTUNITIES

- Apprenticeship (NAC Certificate)
- Apparel Training & Design Centre (ATDC) for advanced training in fashion technology
- ITI to learn surface ornamentation techniques & embroidery
- Crafts Instructor Training Scheme (CITS) to become an instructor in ITIs

CAREER PATHWAY COMPUTER HARDWARE & NETWORK MAINTENANCE

SKILLS TAUGHT IN ITI

- Knowledge of basic electronics
- Assemble and repair Personal Computers (PC) & laptops
- Hardware and software installation in PC & laptops
- Proficiency in MS Office (MS word, spreadsheet applications, and powerpoint presentation)
- Installation and configuration of different types of printers, plotters, & scanners
- Setting up and configuring networking systems using network devices
- Sharing resources and internet connection through the network
- Implementation of network security protocol
- Installation and configuration of Windows and Linux servers
- Browsing online and email communication

JOB OPPORTUNITIES AFTER ITI

- Jobs in central government like railways
- Jobs in state government like government ITI, polytechnics, and engineering colleges
- Private companies like Wipro, HCL, Dell, TCS Electronics, Vii Microsystems, & Zebtronics India Pvt. Ltd.

SKILLS NEEDED BY COMPANY

- Knowledge of working, upgrading, troubleshooting PCs and laptops
- Server installation and configuration to manage office network
- Network security
- Safe handling of data
- Knowledge of MS Office
- Setup and configuration of Local Area Network (LAN)
- Knowledge of internet usage

CAREER PATHS FOR THIS TRADE

ENTRY LEVEL

Polytechnic Lab Assistant, ITI Workshop Assistant, Data Entry Operator, Network Trainer, Computer Service Assistant

MIDLEVEL

Senior Lab Assistant, Assistant Training Officer, Senior Data Entry Operator, Executive – Network Technician, Computer Service Technician

SENIOR LEVEL

Foreman, Training Officer, Data Processing Superintendent, Manager – Network Administrator, Computer Hardware Engineer

UPSKILLING OPPORTUNITIES

- Apprenticeship (NAC Certificate)
- Crafts Instructor Training Scheme (CITS) to become an instructor in ITI
- Network academy course to become a network administrator



Q1. આ કારકિર્દીને આગળ વધારવા માટે જરૂરી કેટલીક કુશળતાઓ શું છે?

Q2. આ કારકિર્દીમાં કોઈ પણ વ્યક્તિ અપેક્ષા રાખી શકે તેવા પ્રારંભિક પગાર કેટલા છે?

Q3. આ પોસ્ટર દ્વારા તમે આ કારકિર્દી વિશે કેટલાક નવા પાસાઓ શીખ્યા?



Q1. આ કારકિર્દીને આગળ વધારવા માટે જરૂરી કેટલીક કુશળતાઓ શું છે?

Q2. આ કારકિર્દીમાં કોઈ પણ વ્યક્તિ અપેક્ષા રાખી શકે તેવા પ્રારંભિક પગાર કેટલા છે?

Q3. આ પોસ્ટર દ્વારા તમે આ કારકિર્દી વિશે કેટલાક નવા પાસાઓ શીખ્યા?

CAREER PATHWAY BASIC COSMETOLOGY TECHNICIAN

SKILLS TAUGHT IN ITI

- Beauty therapy & knowledge about beauty products
- Epilating, manicure, pedicure, facial treatments, haircuts, hair styles, coloring, straightening, rebonding, & other hair treatments
- Demonstrate different types of makeup & perform basic correction makeup



SKILLS NEEDED BY COMPANY

- Knowledge of the newest trends in hair design, fashion, makeup, and skincare
- Commitment in keeping the work space clean
- Intuitive about color, style and cut
- Efficient customer service

JOB OPPORTUNITIES AFTER ITI

- Hair stylist, nail expert, beautician, wedding and event stylist, makeup artist
- Freelance makeup artist



CAREER PATHS FOR THIS TRADE

ENTRY LEVEL

Trainees in beauty parlour

MIDLEVEL

Sample Maker, Workshop Assistant in ITIs, Trainers in vocational centres to teach cosmetology, Self-Employed (Own beauty parlour, Conduct vocational courses in colleges)

SENIOR LEVEL

Hairdresser, Makeup Artist, Hair Stylist, Face Treatment, Film Industry and SPA specialist in star hotels, Entrepreneur (Body Massage, Hairdresser, Own Institute to run Cosmetology course)

UPSILLING OPPORTUNITIES

- Apprenticeship (NAC Certificate)
- Craft Instructor Training Scheme (CITS) to become an Instructor in ITIs
- Courses in SPA treatments, aroma therapy, hair trichology, & skin analysis
- Advanced Diploma courses



Q1. આ કારકિર્દીને આગળ વધારવા માટે જરૂરી કેટલીક કુશળતાઓ શું છે?

Q2. આ કારકિર્દીમાં કોઈ પણ વ્યક્તિ અપેક્ષા રાખી શકે તેવા પ્રારંભિક પગાર કેટલા છે?

Q3. આ પોસ્ટર દ્વારા તમે આ કારકિર્દી વિશે કેટલાક નવા પાસાઓ શીખ્યા?

CAREER PATHWAY STENOGRAPHY

IMMEDIATE SKILL REQUIREMENTS

- Typing speed- 25 words per minute for English, 30 words per minute for regional language with 95% accuracy
- Shorthand speed- 80 words per minute for English, 100 words per minute for regional language with 95% accuracy
- Communication Skills
- Credibility and trustworthiness as stenographers handle confidential legal documents and proceedings

PREFERRED SKILL REQUIREMENTS

- Proficiency in English speaking
- Grammar and idiomatics of concerned language- English or regional language
- Knowledge of legal or medical terminology- basis of organization requirement

JOB OPPORTUNITIES AFTER ITI

Necessities for stenographers are available from time to time at different Government Ministries and Institutions. They are advertised by SSC, UPSC for various departments and organizations. Apart from government institutions, there are plenty of opportunities in the private sector too.

Entry level	Mid level	Senior level
Secretary, Personal Assistant/ Executive Assistant, Computer Operator, Data Operator, Typist	Company Secretary, Office Administration/ Coordination, Front Desk Executive	Executive Assistant to Director, Administrative Secretary

CAREER OPPORTUNITIES

Industry	Upskilling
Finance and Accounts • Book-keeping • Office Administration/Management • Hospitality • Retail • Front-Desk Operations	• Tally • Accounts • Modern Office Management • Spoken English • Modern Office Management



Q1. કેટલીક કુશળતાઓ શું છે આ કારકિર્દી અપનાવવા માટે જરૂરી છે?

Q2. આ કારકિર્દીમાં કોઈ પણ વ્યક્તિ અપેક્ષા રાખી શકે તેવા પ્રારંભિક પગાર કેટલા છે?

Q3. આ પોસ્ટર દ્વારા તમે આ કારકિર્દી વિશે કેટલાક નવા પાસાઓ શીખ્યા?

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

આ પ્રવૃત્તિ માટે ૩ ના સમાન જૂથો સાથે ચાલુ રાખો. એક જૂથ તરીકે, તમે જે પણ એક કારકિર્દીના માર્ગને શોધવા માગતા હો તે નક્કી કરો (છેલ્લી પ્રવૃત્તિમાં જણાવેલી ચાર કારકિર્દી સિવાય). તમે પસંદ કરો છો તે કારકિર્દીના માર્ગ પર સંશોધન કરો. અગાઉના પોસ્ટરોમાં આપેલા મથાળાઓના આધારે માહિતી એકત્રિત કરવાનો પ્રયાસ કરો.

એકવાર તમે માહિતી એકઠી કરી લો, પછી આપેલી જગ્યામાં તેને લખો .

પ્રવૃત્તિના અંતે વર્ગ સાથે માહિતી શેર કરો.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. કારકિર્દીનો માર્ગ એ નોકરીઓની શ્રેણી છે જે તમને તમારા લક્ષ્યો અને ઉદ્દેશ્યો તરફ પ્રગતિ કરવામાં મદદ કરે છે
2. 21મી સદીમાં, દર 5 વર્ષે નવી નોકરીઓ અને કારકિર્દીના માર્ગો બની રહ્યા છે.
3. કારકિર્દીનો માર્ગ પસંદ કરવો એ તમારી રુચિઓ, પ્રતિભા અને ક્ષમતા + માંગણીઓ, વલણો અને બજારમાં ઉપલબ્ધ નોકરીઓ વચ્ચે સંતુલન સાધવું છે
4. કારકિર્દી પાથવે પોસ્ટરો બનાવવાથી તે કારકિર્દી પર ઘણી સ્પષ્ટતા મળી શકે છે

10.4 જોબ માર્કેટ રિસર્ચ (Job Market Research)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. કાર્યની દુનિયા કેવી રીતે શોધવી
2. માર્કેટ સ્કેન કેવી રીતે કરવું

“જોબ માર્કેટ” શબ્દો દ્વારા તમે શું સમજો છો?

થિન્કિંગ
બોક્સ

તમે “જોબ માર્કેટ” વિશે કેવી રીતે માહિતી મેળવી શકો છો?

ચાલો કાર્યની દુનિયાનું અન્વેષણ કેવી રીતે કરવું તે શીખીએ

આપણે અગાઉના પાઠોમાં કાર્યની દુનિયા અને તેના મહત્વ વિશે શીખી ચૂક્યા છીએ. આ પાઠમાં ચાલો આપણે આપણી કારકિર્દીના વિકાસ માટે તેનું અન્વેષણ કેવી રીતે કરવું તે શીખીએ.



1992



2002



2022

છેલ્લાં 30 વર્ષમાં ભારતમાં કાર્યસ્થળોની કાયાપલટ થઈ છે. ટાઈપરાઈટર્સને કમ્પ્યુટર અને લેપટોપથી બદલવામાં આવે છે. લેન્ડલાઈન ફોન સમોબાઈ લફોન્સ વગેરે બની ગયા છે. આપણે જોયું છે કે આમાં નાકેટલાક ફેરફારો આપણા ઘરો અને શાળાઓમાં પણ થાય છે. પરંતુ શું તમે ક્યારેય એવી નોકરીઓ વિશે વિચાર્યું છે જે આ ફેરફારોની સાથે ગાયબ થઈ ગઈ છે? શું તમે જે નવી નોકરીઓ બનાવવામાં આવી છે તેનાથી વાકેફ છો?



ઉપરની છબીના ઉદાહરણ સાથે, વિચારો અને છેલ્લા 30 વર્ષમાં જે નોકરીઓ અદૃશ્ય થઈ ગઈ છે અને નોકરીઓનું સર્જન થયું છે તેની સૂચિ બનાવો

એસ. ના.	નોકરીઓ કે જે અદૃશ્ય થઈ ગઈ છે અથવા ઓછી થઈ ગઈ છે	નવી રોજગારીનું સર્જન થયું છે
1.	ટાઈપ રાઈટર રિપેર પર્સન	કમ્પ્યુટર ટેકનિશિયન
2.	પોસ્ટ વુમન અથવા પોસ્ટ વુમન	યુટ્યુબ વીડિયો મેકર
3.		
4.		
5.		

કાર્યની દુનિયા હંમેશાં બદલાતી રહે છે. આપણે આ ફેરફારોથી સંપૂર્ણ પણે વાકેફ રહેવું જોઈએ. તે પછી જ આપણે આપણી કારકિર્દીના માર્ગ ની યોજના બનાવી શકીએ છીએ.

માર્કેટ સ્કેન

માર્કેટ સ્કેન એ એક પ્રક્રિયા છે જેના દ્વારા આપણે કાર્યની સતત બદલાતી દુનિયાને સમજી શકીએ છીએ.

તે આપણને મદદ કરે છે:

- આપણી રુચિઓ અને ક્ષમતાઓ માટે ઉપલબ્ધ કારકિર્દીના વિવિધ માર્ગોને ઓળખો
- આપણી પસંદ કરેલી કારકિર્દી વિશે વધુ વિગતોમાં સમજો
- આપણી કારકિર્દીમાં કેવી રીતે સફળ થવું તે શીખો
- આપણી પસંદ કરેલી કારકિર્દી હાંસલ કરવા માટે એક યોજના વિકસાવવી
- આપણા ક્ષેત્રમાં અન્ય લોકો દ્વારા પ્રેરણા મેળવો

ચાલો માર્કેટ સ્કેન કેવી રીતે કરવું તે શીખીએ

1. **તમને જેમાં રસ હોય તેવા કારકિર્દીના માર્ગોને ઓળખો:** તમે નોકરી અને કારકિર્દી વચ્ચેનો તફાવત અગાઉથી જ જાણો છો. માર્કેટ સ્કેન કરતી વખતે, કારકિર્દી પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો, ફક્ત નહીં નોકરી. દા.ત.: સુપર માર્કેટમાં નોકરીને બદલે છૂટક વેચાણ.
2. **માહિતીના સ્ત્રોતો ને ઓળખો:** વિવિધ સ્ત્રોતોને ઓળખો, જ્યાં તમે તમારી પસંદ કરેલી કારકિર્દી વિશે માહિતી મેળવી શકો. દા.ત.: ઇન્ટરનેટ, ઉદ્યોગ મુલાકાતો, ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીઓ, તમારા શિક્ષકો વગેરે
3. **જરૂરી વિવિધ પ્રકારની માહિતીની યાદી બનાવો:** તમારી કારકિર્દી વિશે તમારે કયા વિવિધ પ્રકારની માહિતીઓ જાણવી જરૂરી છે? દા.ત.: શૈક્ષણિક લાયકાતો જરૂરી, જરૂરીટેકનિકલકુશળતા, વગેરે.



P L

SPECIAL EDUCATORS: BLIND, DEAF

PATH

Complete class 12
+ Bachelors (B.Ed) in Special Education
+ Masters (M.Ed) in Special Education

OR

Complete Class 12
+ Bachelors (BA /B.Sc) in any stream
+ Post Graduate Diploma in Special Education

CAREER

Special Educators teaching professionals teach physically or mentally handicapped children, young persons or adults, or those with learning difficulties, at a given level of education.

JOBS

- + Schools /Special Schools
- + Hospitals
- + Specialised Clinics
- + Non-Governmental Organization (NGO's)
- + Rehabilitation Centres

TASKS

Teacher for The Blind :

- + Teaches elementary middle and secondary school subjects to blind pupils using Braille system
- + Instructs students in reading and writing braille, using slate and stylus or Braillewriter.

Teacher for The Deaf :

- + Adapts school curriculum to meet needs of pupils, teaching subjects such as mental arithmetic and music listening.
- + Teaches elementary middle and secondary school subjects to deaf or hard-of-hearing pupils using special skills,such as lip reading and teaches special skills.
- + Instruct pupils in formation and development of sounds for speech, using high-powered hearing aid or electrical amplifying equipment.

SPECIALISATION

- + Teacher for the Blind/Deaf/Dumb
- + Mental Retardation
- + Autism
- + Handicapped children
- + Cerebral Palsy

4. **લક્ષ્યો અને સમયરેખા સેટ કરો:** તમારા બધા સ્ત્રોતોમાંથી બધી જરૂરી માહિતી એકત્રિત કરવામાં તમે કેટલો સમય લેશો તેના પર તમારા માટે એક સમયરેખા નક્કી કરો
5. **કારકિર્દી કાર્ડ તૈયાર કરો:** ચોક્કસ કારકિર્દી વિશે તમે એકત્ર કરેલી તમામ માહિતીને એક જ સ્થળે ભેગી કરો.
6. **તમારું જ્ઞાન શેર કરો:** તમારા કારકિર્દી કાર્ડ અને તમારા જ્ઞાનને તમારા મિત્રો સાથે શેર કરો. એકબીજા પાસેથી શીખો અને ટેકો આપો જેથી આપણે બધા સાથે મળીને વિકાસ કરી શકીએ.

શું તમે માર્કેટ સ્કેન કેવી રીતે કરવું તે વિશે સ્પષ્ટ છો? ચાલો વધુ વિગતવાર કારકિર્દી વિશેની માહિતી એકત્રિત કરવાની વિવિધ રીતો વિશે વાત કરીએ .

1. **ઈન્ટરનેટ:** તમે પહેલેથી જ જાણો છો કે ઓનલાઇન દરેક વસ્તુ સાચી કે સાચી હોતી નથી. તો તમે કેવી રીતે ખાતરી કરી શકો કે તમને સાચી માહિતી મળી રહી છે?
 - a. **સરકારી વેબસાઇટ્સ** શ્રમ મંત્રાલય, માનવ સંસાધન મંત્રાલય વગેરેની વેબસાઇટ્સ પર દેશના વિવિધ ઉદ્યોગો વિશે સચોટ માહિતી છે. તેઓ ઉદ્યોગોને લગતી નીતિઓને સમજવામાં પણ મદદ કરી શકે છે. નીતિઓ કાર્યની દુનિયા ક્યાં તરફ આગળ વધી રહી છે તેના વલણો બતાવી શકે છે.
 - b. **ખાનગી વેબસાઇટ્સ:** વિશ્વાસુ ખાનગી વેબસાઇટ્સ, જેમ કે

કારકિર્દીશોધવેબસાઇટ્સ (નૌકરી, ટાઇમ્સજોબ્સ, મોન્સ્ટરવગેરે), અને વ્યાવસાયિકનેટવર્કિંગવેબસાઇટ્સ (દા.ત.; લિંકઇન) કારકિર્દીના વિકલ્પોને સમજવા માટેના તમામ સારા સ્ત્રોત છે. તેઓ તમને કારકિર્દીના વિકલ્પ માટેની આવશ્યકતાઓને સમજવામાં અને તે કારકિર્દીમાં પહેલાથી જ લોકો સાથે વાત કરવામાં પણ મદદ કરી શકે છે.

2. **અખબારો અને સામયિકો:** ઘણાં વર્તમાનપત્રો અને સામયિકો કારકિર્દીની માહિતી પર કેન્દ્રિત પૂરવણીઓ અથવા લેખો પ્રકાશિત કરે છે. તેમાં હાલના અથવા નવા કારકિર્દી માર્ગો, વ્યાવસાયિકો અથવા તે ક્ષેત્રના નિષ્ણાતો સાથેની મુલાકાતો અથવા આગામી જોબ ફેર વિશેની માહિતી હોય છે.
3. **કારકિર્દી માર્ગદર્શન એજન્સીઓ:** આ એવી એજન્સીઓ છે જે તમને તમારી કારકિર્દીના રસરુચિઓ અને સંબંધિત માર્ગો સમજવામાં મદદરૂપ થાય તે માટે સેવાઓ પૂરી પાડે છે. તેઓ વ્યક્તિગત અથવા ઓનલાઇન, ચૂકવણી અથવા મફત હોઈ શકે છે.
4. **વ્યાવસાયિકો સાથે ચર્ચા:** કારકિર્દી વિશે વધુ જાણવાનો શ્રેષ્ઠ માર્ગ એ છે કે જે વ્યક્તિ કામ સાથે સંકળાયેલી હોય તેની સાથે વાત કરવી. તમે તેમને પૂછી શકો છો કે તેઓએ તેમની યાત્રા કેવી રીતે શરૂ કરી, તેમના લક્ષ્યો અને અપેક્ષાઓ શું છે, તેમનો કાર્યદિવસ કેવો દેખાય છે વગેરે. તમે તેમને તેમની કારકિર્દી વિશે સૌથી વધુ શું ગમે છે અને સૌથી પડકારજનક શું છે તે વિશે પણ પૂછી શકો છો.

માર્કેટ સ્કેન કરો

ઉપર આપેલા પગલાઓ મુજબ, તમારા માટે શ્રેષ્ઠ કારકિર્દીનો માર્ગ ઓળખવા અને પસંદ કરવામાં તમારી મદદ કરવા માટે બજાર યોજના બનાવો. માહિતી એકત્રિત કરવા માટે ઉપરોક્ત તમામ પદ્ધતિઓનો ઉપયોગ કરવાની ખાતરી કરો. તમારા કારકિર્દી કાર્ડ એકબીજા સાથે શેર કરો અને વર્ગમાં તેમની ચર્ચા કરો.

તમને માર્ગદર્શન આપવા માટે નીચે એક નમૂનાનું ટેબલ છે.

પ્રશ્ન	જાણકારી
કંપનીઓ / સંગઠનોના નામ આપો જ્યાં તમને આ પ્રકારનું કાર્ય મળી શકે?	

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

કઈ લાયકાતો જરૂરી છે ?	
આ કારકિર્દી માં જરૂરી વધારાની કુશળતા શું છે?	
કાર્ય જીવનમાં એક દિવસ કેવો દેખાય છે ?	
કામનો સૌથી ઉત્તેજક ભાગ કયો છે?	
કારકિર્દીમાં કેટલાક પડકારોનો સામનો કરવો પડે છે તે કયા છે ?	
વિકાસની તકો શું છે?	
ફેશર માટે અપેક્ષિત પગાર કેટલો છે?	
અન્ય કોઈ પણ માહિતી જરૂરી	



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. માર્કેટ સ્કેન કામની સતત બદલાતી દુનિયાને સમજવામાં મદદરૂપ છે.
2. માર્કેટ સ્કેનમાં કારકિર્દીના માર્ગો, માહિતીના સ્ત્રોત, લક્ષ્ય અને સમયરેખાની ઓળખ કરવી મહત્વપૂર્ણ છે.
3. આપણે ઈન્ટરનેટ, અખબારો, કારકિર્દી માર્ગદર્શન એજન્સીઓ અને કાર્યકારી વ્યાવસાયિકોનો ઉપયોગ કરીને કારકિર્દી વિશે વિવિધ ડેટા એકત્રિત કરવો જોઈએ.

10.5 તમારી કારકિર્દી માટે ધ્યેય નિર્ધારણ (Setting Goals for Your Career)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. તમારા લાંબા ગાળાના અને ટૂંકા ગાળાના લક્ષ્યોને કેવી રીતે વ્યાખ્યાયિત કરવા
2. નોકરી અથવા કારકિર્દી માટે યોજના તૈયાર કરવા માટે SMART ગોલનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરવો

આગામી 1 વર્ષમાં તમે જે ટોચની 3 વસ્તુઓ પ્રાપ્ત કરવા માંગો છો તેનો ઉલ્લેખ કરો

1. _____
2. _____
3. _____

આગામી 5 વર્ષમાં તમે જે ટોચની 5 વસ્તુઓ પ્રાપ્ત કરવા માંગો છો તેનો ઉલ્લેખ કરો

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો તમારા લાંબા ગાળાના અને ટૂંકા ગાળાના ધ્યેયોને કેવી રીતે વ્યાખ્યાયિત કરવા તે શીખીએ

ધ્યેય શબ્દ તમે ઘણી વાર સાંભળ્યો હશે. તમારા શિક્ષકો, તમારા માતાપિતા અને તમારા વડીલોએ તમને પૂછ્યું હશે કે “તમારું લક્ષ્ય શું છે”. ધ્યેય દ્વારા તેમનો અર્થ શું છે?

એકઘ્યેએ છે જેની તમે તમારા જીવન માંથી ઉડીઈચ્છા અથવા ઈચ્છા રાખો છો. આ એક એવી બાબત છે જે તમે ઘણી પસંદ ગીઓ માંથી પસંદ કરો છો, તેને હાંસલ કરવા માટે એક યોજના બનાવો છો અને તેને પ્રાપ્ત કરવા માટે યોગ્ય પગલાં લો છો.

ધ્યેય = ઈચ્છા/ઈચ્છા + આયોજન + ક્રિયાઓ

લાંબા ગાળાનું ધ્યેય એ એવી બાબત છે જે તમે ભવિષ્યમાં સારી રીતે હાંસલ કરવા માગો છો.

દા.ત.: તમારી પોતાની કંપની શરૂ કરવી.

ટૂંકાગાળાનું ધ્યેય એ એક એવી બાબત છે જે તમે એક વર્ષની અંદર હાંસલ કરવા નું આયોજન કરો છો. સામાન્ય રીતે, તમારા લાંબાગાળાના ધ્યેયોમાંના એકને હાંસલ કરવા તરફનું આ વધુ એક પગલું છે. કેટલીકવાર તેમને માર્ઇલસ્ટોન પણ કહેવામાં આવે છે.

દા.ત. તમારા સ્ટાર્ટ -અપ માટે 3 રોકાણકારોની ઓળખ કરો.

ઓહ, તે એક મહાન ધ્યેય છે. તે તરફનાં તમારાં પગલાં શું છે?

હું મારી પોતાની કંપની શરૂ કરવા માંગુ છું જે ઓછી કિંમત ના ઘરેલુ ઉપકરણો નું ઉત્પાદન કરે છે

પ્રથમ, મારે ટોચના ક્રમ સાથે કોલેજ પૂરી કરવી પડશે. પછી મારે હોમ એપ્લાયન્સ કંપનીમાં થોડો અનુભવ મેળવવો પડશે. તે પછી હું મારી પોતાની કંપની માટે નાં પગલાં શરૂ કરીશ



ટૂંકાગાળાના લક્ષ્યાંકો	લાંબાગાળાના લક્ષ્યાંકો
પ્રાપ્ત કરવા માટે નાનું અને સરળ	હાંસલ કરવા માટે જટિલ અને મુશ્કેલ
અઠવાડિયાઓ અને મહિના ઓની સમય રેખા	વર્ષોની સમય રેખા
સંખ્યામાંમોટું	સંખ્યામાં ઓછા
તમારી વર્તમાન પરિસ્થિતિ સાથે જોડાયેલ છે	અનિશ્ચિત છે અને ટૂંકાગાળાના લક્ષ્યાંકો હાંસલ કરવા પર આધાર રાખે છે

ટૂંકાગાળાના લક્ષ્યાંકો:

કારકિર્દીનું ધ્યેય એ તમારી કારકિર્દીના માર્ગની તમારી દ્રષ્ટિનો સંદર્ભ આપે છે.

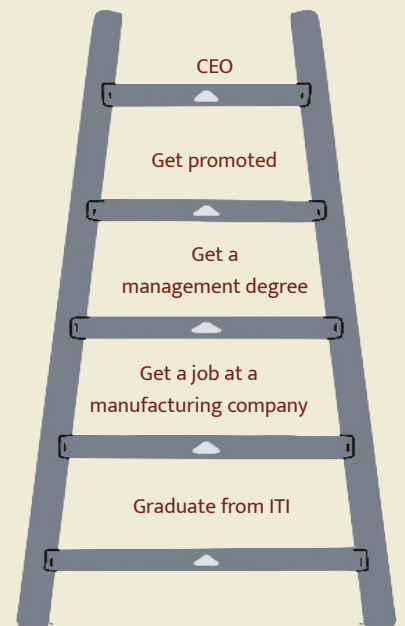
દા.ત.: તમે મેન્યુફેક્ચરિંગમાં સીઈઓ બનવા માગો છો

કંપની અથવા

તમે ૧૦૦ લોકોને નોકરી આપતા ઉદ્યોગ સાહસિક બનવા માંગો છો.

કારકિર્દીના ધ્યેયો પણ લાંબાગાળાના અને ટૂંકાગાળાના હોય છે.

લાંબાગાળાનો ધ્યેય: મેન્યુફેક્ચરિંગ કંપનીના સીઈઓ બનો



અને જ્યાં સુધી તમે આખરે તમારા લાંબાગાળાના ધ્યેયને પ્રાપ્ત ન કરી શકો ત્યાં સુધી આના જેવા અન્ય ઘણાં પગલાં.



તમારી કારકિર્દીનું ધ્યેય શું છે? ટૂંકા ગાળાનાં ધ્યેયો ક્યાં છે, જે તમને તમારી કારકિર્દીના ધ્યેયને હાંસલ કરવામાં મદદરૂપ થશે?

કારકિર્દી લક્ષ્યાંક	ટૂંકા ગાળાના લક્ષ્યો

તમે તમારા વ્યક્તિગત લક્ષ્યો માટે પણ આજ કસરત કરી શકો છો.

SMART લક્ષ્યો

રાહુલનું લક્ષ્ય તેની 10મી પરીક્ષામાં ઉચ્ચ ગુણ મેળવવાનું છે. તે પોતાનું લક્ષ્ય હાંસલ કરવા માટે વધુ અભ્યાસ કરવાનું નક્કી કરે છે. જ્યારે પરિણામ આવ્યું ત્યારે રાહુલે 60% સ્કોર કર્યો હતો. આ તેને પહેલાં ક્યારેય મળ્યું હતું તેના કરતાં વધુ હતું પરંતુ રાહુલ અને તેનો પરિવાર બધા દુઃખી હતા.

જ્યારે આપણે આપણા લક્ષ્યો નક્કી કરીએ છીએ, ત્યારે આપણે શું જોઈએ છે તે વિશે આપણે ખૂબ સ્પષ્ટ હોવું જોઈએ. ઉપરના ઉદાહરણમાં, 'ઉચ્ચ ગુણ' એ અસ્પષ્ટ શબ્દ છે. તેનો અર્થ જુદા જુદા લોકો માટે જુદી જુદી વસ્તુઓ હોઈ શકે છે. એ જ રીતે, વધુ અભ્યાસનો અર્થ શું છે?

જો આપણે અમારું લક્ષ્ય હાંસલ કરવું હોય, તો આપણે તેના વિશે ખૂબ જ ચોક્કસ અને સ્પષ્ટ હોવું જરૂરી છે. SMART ગોલ અમને આ કરવામાં મદદ કરે છે. SMART નો અર્થ થાય છે

S

SPECIFIC

તમે બરાબર શું હાંસલ કરવા માંગો છો? દા.ત.: હું મારી 10મી પરીક્ષામાં ઓછામાં ઓછા 80% મેળવવા માંગુ છું.

M

MEASURABLE

તમે તમારું ધ્યેય હાંસલ કર્યું છે કે કેમ અને તમે તમારા ધ્યેયને પ્રાપ્ત કરવાના માર્ગ પર છો કે કેમ તે માપવાનું શક્ય હોવું જોઈએ.

દા.ત.: હું દરરોજ 4 કલાક અભ્યાસ કરીશ; હું મોક ટેસ્ટ લઈશ અને તપાસ કરીશ કે હું નજીક છું કે નહીં મારા લક્ષ્ય પર.

A

ACHIEVABLE

તમારા લક્ષ્યો નક્કી કરતી વખતે વાસ્તવિક બનો.

દા.ત.: જો તમે હાલમાં 50% થી ઓછું મેળવી રહ્યાં છો, તો 80% થી વધુ માટે સીધું લક્ષ્ય રાખવું કદાચ કામ ન કરે..

R

RELEVANT

ધ્યેયો સમય અને પ્રયત્ન લે છે. ખાતરી કરો કે તમારા લક્ષ્યો તમારા વ્યક્તિગત અને/અથવા વ્યાવસાયિક જીવન માટે ઉપયોગી છે. આ લક્ષ્ય હાંસલ કરવું શા માટે મહત્વનું છે તેની સૂચિ બનાવો. દા.ત.: મારા 10મા ધોરણમાં ઉચ્ચ ગુણ મેળવવાથી મને 12મા અથવા ITI માટે વિષયની પસંદગીમાં પ્રવેશ મેળવવામાં મદદ મળશે.

T

TIMED

તમારા ધ્યેય માટે ચોક્કસ સમયરેખા રાખો.

માં: આ વર્ષે 10 ની પરીક્ષા.

જ્યારે તમે તમારા ધ્યેયોને સ્માર્ટ બનવા માટે સેટ કરો છો, ત્યારે તમે તમારા ધ્યેયને હાંસલ કરવા માટે એક સાથે આયોજન પણ કરો છો. SMART ધ્યેયો તમને તમારા ધ્યેયને વ્યાખ્યાયિત કરવામાં, તેમને કેવી રીતે હાંસલ કરવા તેની યોજના બનાવવામાં અને તમે તેમને હાંસલ કર્યા છે કે કેમ તે ઓળખવામાં મદદ કરવા માટે રચાયેલ છે.

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

તમારી કારકિર્દીનું ધ્યેય શું છે? તમારા લક્ષ્યની વિગતો આપવા માટે સ્માર્ટ લક્ષ્ય પદ્ધતિનો ઉપયોગ કરો.

ધ્યેય:

S SPECIFIC

M MEASURABLE

A ACHIEVABLE

R RELEVANT

T TIMED

આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. ધ્યેય એ ઇચ્છિત પરિણામ છે જે હેતુપૂર્વક પસંદ કરે છે, તેની યોજના બનાવે છે અને પ્રાપ્ત કરવા માટે પ્રતિબદ્ધ છે.
2. લાંબા ગાળાના ધ્યેય એ કંઈક છે જે ભવિષ્યમાં સારી રીતે પ્રાપ્ત કરવા માંગે છે અને તે માટે નોંધપાત્ર સમય લાગશે.
3. ટૂંકા ગાળાના ધ્યેય એ એવી વસ્તુ છે જે એક ઝડપી સમયમર્યાદામાં પ્રાપ્ત કરી શકે છે.
4. માઈલસ્ટોન્સ એ લાંબા ગાળાના લક્ષ્યો હાંસલ કરવા તરફના પગલાં છે.
5. SMART ગોલ અમને ચોક્કસ, માપી શકાય તેવું, પ્રાપ્ત કરી શકાય તેવું, સંબંધિત અને સમય-બાઉન્ડ બનવામાં મદદ કરે છે.

11.1 ગ્રાહક સેવા અને સંબંધનું નિર્માણ (Customer Service and Relationship Building)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. ગ્રાહક સેવા અને ક્રિયાપ્રતિક્રિયાનું મહત્વ
2. ગ્રાહક સંબંધો બનાવવાની જરૂરિયાત
3. ગ્રાહકો સાથે સારા સંબંધો કેવી રીતે બાંધવા

તમને લાગે છે કે ગ્રાહક સેવાનો અર્થ શું છે? 2 ઉદાહરણો આપો.

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો ગ્રાહક સેવા અને ક્રિયાપ્રતિક્રિયાના મહત્વ વિશે શીખીએ

ગ્રાહક એવી વ્યક્તિ છે જે ઉત્પાદન અથવા સેવા ખરીદે છે. ગ્રાહક સેવા એ સેવા છે જે અમે ગ્રાહકને ખરીદી પહેલા, દરમિયાન અથવા પછી આપીએ છીએ.

ઉદાહરણ તરીકે જ્યારે તમે ડિપાર્ટમેન્ટલ સ્ટોર પર જાઓ છો, ત્યારે તમારી નજીકની સેલ્સ વ્યક્તિ ઉત્પાદનો શોધવા માટે સ્વયંસેવક બને છે અને તમને મદદ કરે છે. જ્યારે તમે મોબાઈલ ફોન ખરીદવા જાઓ છો, ત્યારે સેલ્સ પર્સન તમારી જરૂરિયાતો ઓળખે છે અને તમને મોબાઈલ ફોન માટે વધુ વિકલ્પો આપવાનું શરૂ કરે છે જે તમે ખરીદવા માંગતા હો. ગ્રાહક સેવા માટે આ થોડા ઉદાહરણો છે.

ગ્રાહક સેવા શા માટે મહત્વપૂર્ણ છે?

1. જ્યારે ગ્રાહક સેવા સારી હોય છે, ત્યારે ગ્રાહકો ફરીથી અને ફરીથી ઉત્પાદનો અને સેવાઓ ખરીદવા માટે દુકાન પર આવશે. મતલબ કે બિઝનેસમાં વૃદ્ધિ થશે.
2. ખુશ ગ્રાહકો ઉત્પાદનો અને સેવા વિશે અન્ય લોકો સાથે વાત કરશે. તેથી વધુ નવા ગ્રાહકો બનાવવામાં આવે છે.



5 સરળ રીતો જેના દ્વારા સારી ગ્રાહક સેવા / ક્રિયાપ્રતિક્રિયા પ્રાપ્ત કરી શકાય છે.

1. સ્મિત કરો અને ગ્રાહકોનું સ્વાગત કરો.
2. ધીરજ સાથે તેમને મદદ કરો.
3. જ્યાં જરૂરી હોય ત્યાં ગ્રાહકોની શંકાઓને દૂર કરો.
4. તેમની સાથે વાત કરો, તેમની જરૂરિયાતોને સમજો અને તે મુજબ તેમને ટેકો આપો.
5. તમે ઓફર્સ, ડિસ્કાઉન્ટ અને નવા લોન્ચ વિશે પણ તેમને માહિતી આપીને તમારી સફાવના શેર કરી શકો છો.

ગ્રાહક સેવા પ્રદાન કરવાની સારી અને ખરાબ રીતોની સૂચિ અહીં છે. ચેકલિસ્ટમાંથી સારા અને ખરાબ પર ટિક કરો.

	સારું	ખોટું		સારું	ખોટું
1. ધીરજ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. ફરિયાદો	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. હસતા હસતા	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. અનુસરો	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. પ્રોડક્ટ જાણકારી	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. સેવામાં વિલંબ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. અસંસ્કારી	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10. અપ્રમાણિક	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. ગ્રાહકની અવગણ ના કરો	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	11. તમારા ગ્રાહક ને ખબર નથી	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. ખરીદવા દબાણ અવગણો	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12. અનાદર	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ચાલો ગ્રાહક સંબંધ બનાવવાની જરૂરિયાત વિશે શીખીએ

ગ્રાહક સંબંધોની જરૂરિયાત ગ્રાહકના ચહેરા પર સ્મિત લાવવાની બહાર છે. તે આના માટે જરૂરી છે:

1. હકારાત્મક સંબંધ બનાવો: ગ્રાહકની ચિંતાઓને સમજીને અને તેનું નિરાકરણ લાવીને.
2. ગ્રાહકો જાળવી રાખો: ગ્રાહકોને ઉત્પાદનો/સેવા ખરીદવા માટે વારંવાર પાછા આવવા પ્રેરે છે.
3. ગ્રાહકનો સંતોષ સુનિશ્ચિત કરો: એક સંપૂર્ણ સંતુષ્ટ ગ્રાહક બિઝનેસનો એમ્બેસેડર બને છે. તેથી વ્યક્તિએ ગ્રાહકના સંતોષ માટે કામ કરવું જોઈએ.



જો આપણે ગ્રાહકો સાથે સારો સંબંધ નહીં વિકસાવીએ તો શું થશે ?

ચાલો આપણે ગ્રાહકો સાથે સારા સંબંધો કેવી રીતે બનાવવા તે વિશે શીખીએ

ગ્રાહકો સાથે સારા સંબંધો સમય, પ્રયાસ અને વિશ્વાસ સાથે બાંધી શકાય છે.

સારા ગ્રાહક સંબંધ બનાવવા માટે 4 સી



જોડાવા

તમારા ગ્રાહકોને ઓળખો. તમારા ગ્રાહકોને તમારા ઉત્પાદન અથવા સેવાને સમજવા દો. સોશિયલ મીડિયા, જાહેરાતો વગેરે દ્વારા તમારા ગ્રાહકો સાથે જોડાઓ.



બનાવો

લોકો ક્યારેય ભૂલતા નથી કે તમે તેમને કેવું અનુભવ્યું છે, તેથી તમારા ગ્રાહકો માટે અનન્ય અનુભવ બનાવો.

પુષ્ટિ કરો

નાખુશ ગ્રાહકો શીખવાનો સૌથી મોટો સ્ત્રોત છે. નિયમિતપણે પ્રતિસાદ મેળવો અને તમારી સેવાની ગુણવત્તાની પુષ્ટિ કરો.



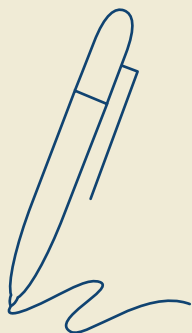
પ્રતિબદ્ધ

વચનનું પાલન કરો અને તમારા ગ્રાહકોના સમયનો આદર કરો.



પ્રવૃત્તિનો સમય!

એકલા અથવા તમારા મિત્રો સાથે બે દુકાનોની મુલાકાત લો. તેમની ગ્રાહક સેવાનું યોગ્ય નિરીક્ષણ કરો અને અગાઉ શેર કરેલ ચેકલિસ્ટના આધારે તેમને રેટ કરો. પાછા આવો અને એકબીજા સાથે તમારા અનુભવોની ચર્ચા કરો.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. ગ્રાહક સેવા એ સેવા છે જે અમે ગ્રાહકને ખરીદી પહેલા, દરમિયાન અથવા પછી આપીએ છીએ.
2. વ્યવસાયનો વિકાસ અમે અમારા ગ્રાહકો સાથે કેવી રીતે વર્તીએ છીએ અને કેવી રીતે ક્રિયાપ્રતિક્રિયા કરીએ છીએ તેના પર આધારિત છે.
3. સકારાત્મક સંબંધ બનાવો, ગ્રાહકોને જાળવી રાખો, ગ્રાહકની ક્રિયાપ્રતિક્રિયા જાળવવામાં ગ્રાહક સંતોષ મહત્વપૂર્ણ છે તેની ખાતરી કરો
4. ગ્રાહકો સાથે સારા સંબંધો બાંધવા માટે આપણે 4 C નો અભ્યાસ કરવો જોઈએ

11.2 ગ્રાહકોના પ્રકારો (Types of Customers)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. ગ્રાહક કોણ છે
2. વિવિધ પ્રકારના ગ્રાહકો
3. વિવિધ પ્રકારના ગ્રાહકો સાથે કેવી રીતે વાતચીત કરવી.

ગ્રાહકો વ્યવસાયના વિકાસમાં મદદ કરી શકે તેવી વિવિધ રીતો કઈ છે?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો ગ્રાહક કોણ છે તે વિશે જાણીએ

1. ગ્રાહક એ એવી વ્યક્તિ છે જે નાણાકીય વ્યવહાર દ્વારા વેચનાર અથવા વિક્રેતા પાસેથી ઉત્પાદન અથવા સેવા ખરીદે છે.
2. ગ્રાહકો વ્યવસાય માટે આવક લાવે છે. તેથી તેઓ નાના ઉદ્યોગો તેમજ મોટા ઉદ્યોગો માટે ખૂબ જ મહત્વપૂર્ણ છે.
3. ગ્રાહકો પાસે તેમના ઉત્પાદનો/બ્રાન્ડ/સેવાઓ પસંદ કરવાનો વિકલ્પ હોય છે. બધા વ્યવસાયોએ તેમના નવા વિચારો અને ઓફર્સ સાથે ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે એક બીજા સાથે સ્પર્ધા કરવી પડશે



એક ગ્રાહક તરીકે, તમારી મનપસંદ પ્રોડક્ટ્સ અથવા સેવાઓ લખો.

ઉત્પાદનો	સેવાઓ

ચાલો જાણીએ વિવિધ પ્રકારના ગ્રાહકો વિશે

વિવિધ પ્રકારના ગ્રાહકોને ઓળખવાથી અમને તેમની સાથે અસરકારક રીતે વ્યવહાર કરવામાં મદદમળે છે.

ગ્રાહકો 5 પ્રકારના હોય છે:

1. **નવા ગ્રાહકો** - એક ગ્રાહક જે પ્રથમ વખત કોઈ પ્રોડક્ટ/સર્વિસ ખરીદે છે
2. **વફાદાર ગ્રાહકો** - એક એવો ગ્રાહક જે વારંવાર કોઈ પ્રોડક્ટ કે સેવા ખરીદે છે.
3. **અસંતુષ્ટ ગ્રાહકો** - એક એવો ગ્રાહક જે ઉત્પાદન અથવા સેવાથી ખુશ ન હોય અને તેની સામે ફરિયાદ હોય.
4. **ગ્રાહકો પર સંશોધન કરવું** - એવા ગ્રાહકો કે જેઓ કોઈ પણ ઉત્પાદન કે સેવા ખરીદતા કે તેનો ઉપયોગ કરતા પહેલા પુષ્કળ વિશ્લેષણ, સરખામણી અને સમીક્ષાઓ કરે છે. તમારે તેમની સાથે ઘણી વખત જોડાવાની જરૂર પડી શકે છે.
5. **સોદાબાજી કરતા ગ્રાહકો** - એવો ગ્રાહક જે ઓફર/શ્રેષ્ઠ સોદા/ડિસ્કાઉન્ટ અથવા વધારાની ચીજવસ્તુઓની શોધ કરે તેમની ખરીદી માં લાભ થાય છે અને તે માટે દલીલ કરે છે.



નવા ગ્રાહકો



અસંતુષ્ટ ગ્રાહકો



વફાદાર ગ્રાહકો



ગ્રાહકો પર સંશોધન કરી રહ્યા છીએ



બાર્ગેનીંગ ગ્રાહકો



જ્યારે તમે 'કોઈ ગ્રાહક' હતા ત્યારેની એક ઘટનાને યાદ કરો. તમને ગુસ્સે ન કરવા માટે ગ્રાહક સેવા કેવી રીતે વધુ સારી હોઈ શકે?

ચાલો વિવિધ પ્રકારના ગ્રાહકો સાથે કેવી રીતે વાતચીત કરવી તે વિશે શીખીએ

વિવિધ પ્રકારના ગ્રાહકોને હેન્ડલ કરવાની શ્રેષ્ઠ રીતો

1. નવા ગ્રાહકો

- આ પ્રકારના ગ્રાહક વિશેની સારી બાબત એ છે કે તેઓએ પહેલેથી જ તેમનું સંશોધન પૂર્ણ કરી લીધું છે અને ખરીદીની ખૂબ નજીક છે ઉત્પાદન/સેવા.
- તેમને વધુ વિકલ્પો સાથે માર્ગદર્શન આપો.
- ગ્રાહકને ઉત્પાદન અથવા સેવાની વિગતો વિશે સારી રીતે માહિતગાર રાખો.
- ટૂંકમાં, તેમના બધા પ્રશ્નોના જવાબ આપવા માટે તૈયાર રહો.

2. વફાદાર ગ્રાહકો

- આવા ગ્રાહકોને પ્રશંસા બતાવો.
- તેમને વધારાના લાભો અને વિશેષ ઓફર્સ પ્રદાન કરો.
- કેટલાક ડિસ્કાઉન્ટની સાથે સારી રીતે લખેલી થેન્ક યુ નોટ પણ તેમને ખુશીનો અહેસાસ કરાવી શકે છે.

3. અસંતુષ્ટ ગ્રાહકો

- તેમને પ્રથમ સ્થાને સહાનુભૂતિ બતાવો.
- તેમને સમજાવો કે તમે તેમની સમસ્યા હલ કરવા માટે ઉત્સુક છો
- ખૂબ જ ઝડપથી કાર્ય કરો.
- માફી માંગવામાં અચકાવું નહીં.

4. ગ્રાહકો પર સંશોધન કરી રહ્યા છીએ

- મહત્તમ વિગતો પૂરી પાડવાની ખાતરી કરો.
- પ્રશંસાપત્રો અને વપરાશકર્તાના પ્રતિસાદ વિશે વાત કરો.
- તેમને સ્પર્ધકો સામે સરખામણી પૂરી પાડો.
- તેમને નમૂનાઓનો ઉપયોગ કરવાની અને તેમને નિદર્શન બતાવવાની મંજૂરી આપો.

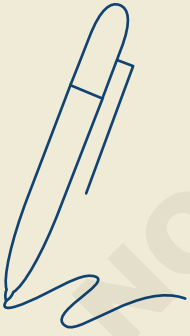
5. સોદાબાજી કરતા ગ્રાહકો

- તેમને ગ્રાહક સેવાથી મળતા મૂલ્યને સમજાવો. તેમની સાથે ખાસ વ્યવહાર કરો.
- તેઓ મોટા સોદા અને વેચાણ તરફ આકર્ષિત થશે.
- યોગ્ય કિંમત નક્કી કરો.

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

ગ્રાહક તરીકે, તમારી ૩ સૌથી મહત્વપૂર્ણ અપેક્ષાઓ શું હશે?

1. _____
2. _____
3. _____



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. ગ્રાહક એવી વ્યક્તિ છે જે વિક્રેતા અથવા વિક્રેતા પાસેથી ઉત્પાદન અથવા સેવા ખરીદે છે.
2. ગ્રાહકો પાસે તેમના ઉત્પાદનો / બ્રાન્ડ્સ / સેવાઓ પસંદ કરવાની પસંદગી છે.
3. વિવિધ પ્રકારના ગ્રાહકોને ઓળખવાથી અમને તેમની સાથે અસરકારક રીતે વ્યવહાર કરવામાં મદદ મળે છે.
4. ગ્રાહકોને ઉત્પાદન વિશે સારી રીતે માહિતગાર રાખવાથી, સમસ્યાઓનું નિરાકરણ કરવું, તેમને વિશાળ સોદા અને વેચાણ પર આકર્ષવાથી વ્યવસાયને પ્રોત્સાહન મળશે.

11.3 ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને ઓળખવા માટે પ્રોબિંગ (Probing to Identify Customer Needs)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. ગ્રાહકની જરૂરિયાતો અને અપેક્ષાઓ સમજવાના મહત્વને ઓળખો
2. ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને કેવી રીતે ઓળખવી
3. ગ્રાહકો સાથે તપાસ કરવાની પ્રેક્ટિસ કરો.

ગ્રાહકોની જરૂરિયાતોને સમજવા માટે તમે કયા પ્રશ્નો પૂછી શકો છો?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો આપણે ગ્રાહકની જરૂરિયાતો અને અપેક્ષાઓને સમજવાના મહત્વ વિશે જાણીએ

ચાલો કલ્પના કરીએ કે તમે ટામેટાંનો છોડ ઉગાડી રહ્યા છો. શું ખાતરી કરશે કે તમારો છોડ મોટા, લાલ ટમેટાં ઉગે છે?

સૌ પ્રથમ તમારે છોડની જરૂરિયાતોને સમજવાની જરૂર છે. આગળ તમે છોડ માટે યોગ્ય કાળજી પૂરી પાડે છે. જો તમે પ્રેમ, કાળજી અને જુસ્સા સાથે છોડ ઉગાડશો, તો તમને સમૃદ્ધ લાણી સાથે પુરસ્કાર મળશે. તે નથી?

આ જ તર્ક ગ્રાહકોને પણ લાગુ પડે છે!

ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને જાણવી અને સમજવી એ દરેક સફળ વ્યવસાયની ચાવી છે. ગ્રાહકોની સંભાળ રાખવી એ તમારા વ્યવસાયને વધારવાની ચાવી છે!

ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને સમજવાનું મૂળ કારણ તેમને જે જોઈએ છે તે પૂરું પાડવાનું છે. જેનાથી ગ્રાહક ખુશ થાય છે. જે ગ્રાહકો તમારી પ્રોડક્ટ/સેવાને પસંદ કરે છે તેઓ તમને બજારમાં સમાન ગ્રાહકો માટે પ્રમોટ કરે તેવી શક્યતા છે.

જો કોઈ વ્યવસાય તેના ગ્રાહકોની જરૂરિયાતો અને અપેક્ષાઓને સમજી શકે તો જ તે નીચેની બાબતો હાંસલ કરી શકે છે:



પુનરાવર્તિત વેચાણ



સુધારેલ રહો



મકાન વિશ્વાસ કરો




સ્પર્ધક બનો




કલ્પના કરો કે તમે તમારા ઘરની નજીકની શાકભાજીની દુકાનના નિયમિત અને ખુશ ગ્રાહક છો . તમે શાકભાજીના વ્યવસાયને વિકસાવવામાં કેવી રીતે મદદ કરશો?

ચાલો ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને કેવી રીતે ઓળખવી તે વિશે શીખીએ


ગ્રાહકોની જરૂરિયાતોને ઓળખવી સરળ છે. ગ્રાહકો સાથે નીચેના પાંચ ક્ષેત્રો વિશે ચકાસો:




કિંમત-કેટલી કિંમતની શ્રેણી કસ્ટમર શેવ.




ગુણવત્તા-ગ્રાહકોને કેવા પ્રકારની ગુણવત્તાની જરૂર છે



પસંદગી - ગ્રાહકને કયા પ્રકારનું ઉત્પાદન અથવા સેવા ગમે છે. દા.ત., રંગો, સામગ્રી, અનુભૂતિ જે ગ્રાહકોને ગમે છે



અનુભવ - ગ્રાહક સેવા કેવા પ્રકારની ગ્રાહકને સારી અનુભૂતિ કરાવશે?



સગવડતા-ગ્રાહક કયા પ્રકારનો ઉપયોગ શોધી રહ્યા છે? ઉદાહરણ તરીકે, શું તેઓ વરસાદની મોસમમાં ચાલવા માટે જૂતા ઈચ્છે છે કે ફૂટબોલ શૂઝ?



ગ્રાહક તરીકેના તમારા અનુભવ પરથી વિચારો અને લખો કોઈ ઉત્પાદન અથવા સેવા ખરીદતી વખતે તમારી જરૂરિયાતને કેવી રીતે ઓળખવામાં અને પૂર્ણ કરવામાં આવી?

ચાલો ગ્રાહકો સાથે પ્રોબિંગની પ્રેક્ટિસ કેવી રીતે કરવી તે શીખીએ

પ્રોબિંગ એ યોગ્ય પ્રશ્નો પૂછીને અને વધુ સારી સેવા પ્રદાન કરીને ગ્રાહકની જરૂરિયાતો અને લાગણીઓને સમજવાનો એક માર્ગ છે. ગ્રાહકો સાથે અસરકારક પ્રોબિંગની પ્રેક્ટિસ કરવા માટે, અમે ફનલ તકનીકને અનુસરી શકીએ છીએ.

1. પ્રશ્નો ખોલો

એવા પ્રશ્નો પૂછો જે ગ્રાહકની લાગણીઓ, વિચારો અને અભિપ્રાયો સમજવામાં મદદ કરે. આ વાતચીતને આગળ ચાલુ રાખવામાં મદદ કરશે.

ઉદા: તમે શું શોધી રહ્યા છો? શું તમે તમારા માટે ખરીદી કરો છો અથવા તે ભેટ છે?

2. પ્રશ્નોની તપાસ

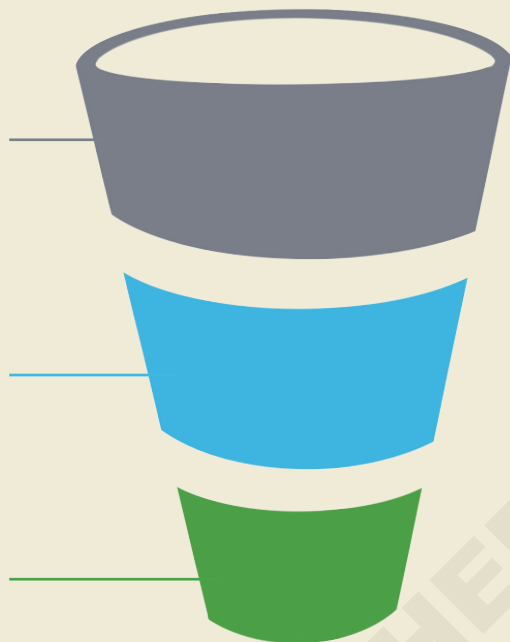
આ પ્રશ્નો અમને વાતચીતમાં વધુ ઊંડાણપૂર્વક જવા અને ગ્રાહકની જરૂરિયાતો અને અપેક્ષાઓ પર વધુ સ્પષ્ટતા આપવામાં મદદ કરે છે.

ઉદા: તમારી બજેટ શ્રેણી શું છે? તમે જે વ્યક્તિ માટે ખરીદી કરી રહ્યા છો તેની ઉંમર કેટલી છે?

3. બંધ પ્રશ્નો

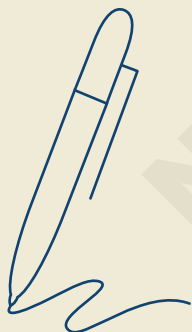
આ પ્રશ્નો ચોક્કસ માહિતી અથવા ચોક્કસ વિગત મેળવવા માટે પૂછવામાં આવે છે.

ઉદા: શું આ ઉત્પાદન તમારી જરૂરિયાતોને અનુરૂપ છે? શું તમને લાગે છે કે તમારા મિત્રોને આ ઉત્પાદન ગમશે?



પ્રવૃત્તિનો
સમય!

તમે નેશનલ ક્લોથિંગ સેન્ટરમાં ગ્રાહક છો. તમે તમારી બહેન માટે ડ્રેસ ખરીદી રહ્યા છો. તમારો ક્લાસમેટ ડ્રેસ શોપનો સેલ્સપર્સન છે. પ્રશ્નોની તપાસ કરવાની પ્રેક્ટિસ કરો. તમારા વર્ગની સામે કાર્ય કરો. તમે રોલ પ્લેમાં ઉપયોગ કરશો તેવા વિવિધ પ્રશ્નો લખો.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને સમજવી એ સફળ વ્યવસાયની ચાવી છે.
2. ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને સમજવાથી વેચાણ, વિશ્વાસ કેળવવામાં અને બજારના વલણો સાથે અપડેટ રહેવામાં મદદ મળશે.
3. કિંમત, ગુણવત્તા, પસંદગી, સગવડ, અનુભવ - વિશે તપાસ કરીને ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને ઓળખો.
4. ગ્રાહકની જરૂરિયાતો તપાસવા માટે પ્રોબિંગ એ એક સરસ રીત છે.
5. પ્રોબિંગ: ઓપન પ્રશ્નો -> પ્રોબિંગ પ્રશ્નો -> બંધ પ્રશ્નો Ehem, manu cavolis, que quitiliumus cerit estrum es ad iam. An serei facta, consci pra num

11.4 સરળતકનીકો ગ્રાહકો સાથે વાતચીત કરવા માટે (Simple Techniques for Communicating with Customers)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. વેચાણ તકનીકોનો ઉપયોગ કરવાનું મહત્વ
2. સરળ વેચાણ તકનીકોનો ઉપયોગ કરવો: FAB અને કોસ સેલિંગ
3. ગ્રાહકોને વેચાણ.

સાચા વિકલ્પ પર એક મૂકો. વેચાણ તકનીક આના પર આધારિત હોવી જોઈએ:

ગ્રાહકને અમારી પસંદગીની જરૂર છે

- ગ્રાહક જરૂરિયાતો
- અમારી પસંદગી

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો વેચાણની તકનીકોના ઉપયોગના મહત્વ વિશે જાણીએ

બધા વ્યવસાયોને અમુક પ્રકારના વેચાણની જરૂર હોય છે. ગ્રાહકો સમજી શકે છે કે વેચાણકર્તા અપ્રમાણિક છે કે વિશ્વાસ નથી. તેથી જ તેમનો વિશ્વાસ કમાવવો અને સંબંધ બાંધવો મહત્વપૂર્ણ છે.

તમારે તમારા વૉઇસ ટોન, બોડી લેંગ્વેજ (આંખનો સંપર્ક જાળવી રાખવા) અને તમારી પિચ કર્યા પછી વેચાણ બંધ કરવાની પ્રેક્ટિસ કરવી જોઈએ.

વેચાણ તકનીકો અમને ગ્રાહક સાથે સંબંધ બાંધવામાં અને તેઓ ખરીદી કરે છે તેની ખાતરી કરવામાં મદદ કરે છે.



સફળ વેચાણ કરવામાં સમર્થ થવા માટે આપણે કેટલીક વસ્તુઓની પ્રેક્ટિસ કરવી જોઈએ. મૂકો ટિક સાચા વિકલ્પો માટે:

- વૉઇસ ટોન
- રસોઈ
- આંખનો સંપર્ક
- શરીરની ભાષા
- મિત્રો સાથે ચેટિંગ

સરળ વેચાણ તકનીકોનો ઉપયોગ

અહીં બે સરળ વેચાણ તકનીકો છે જે દરેક વેચાણકર્તાએ જાણવી જોઈએ અને પ્રેક્ટિસ કરવી જોઈએ:

ફેબ: FAB એ એક તાર્કિક અભિગમ છે જે ગ્રાહકને ઉત્પાદન અથવા સેવા શોધવામાં મદદ કરે છે

FAB

કોસ સેલિંગ

લક્ષણો	Advantage	લાભો
ઉત્પાદન અથવા સેવાની લાક્ષણિકતાઓ, જે તકનીકી, ભૌતિક અથવા વર્ણનાત્મક હોઈ શકે છે	ઉત્પાદન અથવા સેવામાં સુવિધાઓની વાસ્તવિક કાર્યક્ષમતા	ઉપયોગિતા અને સુધારણા કે જે ગ્રાહક તેને ઉત્પાદન અથવા સેવાનો ઉપયોગ કરીને મેળવી શકે છે
<ol style="list-style-type: none"> ઉત્પાદન અથવા સેવાના ફાયદાઓ વિશે સ્પષ્ટ વિચાર પ્રદાન કરે છે. ગ્રાહકોને વધુ સારી પસંદગી કરવામાં મદદ કરે છે. બિઝનેસ માટે વેચાણ અને નફો વધારે છે. 		

ચાલો FABing ની પ્રેક્ટિસ કેવી રીતે કરવી તે શીખીએ.

ઉત્પાદન અથવા સેવાના FAB ને ઓળખીને અમે અમારા વેચાણ માટે FAB સ્ટેટમેન્ટ લખવાનું શરૂ કરી શકીએ છીએ. તેમાં 3 સરળ પગલાં છે.
ઉત્પાદન અથવા સેવાની તમામ સુવિધાઓની સૂચિ બનાવો. દરેક સુવિધાના એક કે બે ફાયદા લખો.
ગ્રાહકોના પગરખાંમાં આવો અને લાભનું નિવેદન લખો.

ઉત્પાદનનું નામ: સ્માર્ટ ફોન

લક્ષણો	ફાયદાઓ	લાભો
<ul style="list-style-type: none"> ૪૦૦૦ mAh બેટરી આંગળીની છાપ સેન્સર 120 મેગાપિક્સલ કેમેરા વાયરલેસ ચાર્જિંગ 64 જીબી રેમ અને 2.0 ગીગાહર્ટ્ઝ પ્રોસેસર 	<ul style="list-style-type: none"> લાંબા સમય સુધી ચાલે તેવી બેટરી સુરક્ષા સારા ચિત્રો હાથવગી ચાર્જિંગ ઝડપી પ્રક્રિયા 	<ul style="list-style-type: none"> વધારે પાવર સંગ્રહ વ્યક્તિગત તાળુ વધારે ચિત્રને પકડી રહ્યા છે કેબલ અને પ્લગ વિના બેટરીને ચાર્જ કરો એપ્લિકેશન તેમના ડેટાનો સંગ્રહ કરવા અને પ્રક્રિયા કરવાની ઝડપને ચલાવવા માટે Name

ઉપરોક્ત સ્માર્ટફોન માટે FAB સ્ટેટમેન્ટ.

“4000 mAH સાથે લાંબા સમય સુધી ચાલતી બેટરી તમને માત્ર એક જ વખત વાયરલેસ ચાર્જિંગ સાથે આખા દિવસ માટે મોબાઈલનો ઉપયોગ કરવામાં મદદ કરશે. ઝડપી પ્રોસેસર તમને એક જ સમયે બહુવિધ એપ્લિકેશનોનો ઉપયોગ કરવાની મંજૂરી આપે છે. તમે 120 મેગા પિક્સેલ કેમેરાથી સુંદર તસવીરો લઈ શકો છો. 64 જીબી રેમ તમને વધુ સ્ટોરેજ ક્ષમતા સાથે સપોર્ટ કરે છે”.

તમારી આસપાસના ઉત્પાદન/સેવાને ઓળખો અને તેના માટે FAB સ્ટેટમેન્ટ લખો

ઉત્પાદન નામ:

વિશેષતા	ફાયદા	લાભો
તમારું FAB વેચાણ નિવેદન		

ચાલો આપણે ક્રોસ સેલિંગ વિશે જાણીએ

ક્રોસ સેલિંગ એ વેચાણની તકનીક છે જેનો હેતુ ગ્રાહકો માટે વધારાના ઉત્પાદનોનું માર્કેટિંગ કરવાનો છે.

શા માટે ક્રોસ સેલિંગ

1. ગ્રાહકના મૂલ્યમાં ઉમેરો
2. એકંદરે આવકમાં વધારો કરવો
3. ગ્રાહક જોડાણ

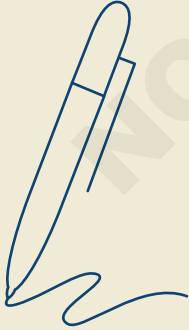
ક્રોસવેચાણ કેવી રીતે કરવું

1. ક્રોસ સેલિંગ માટે અનુકૂળ એવા સંબંધિત ઉત્પાદનો અને સેવાઓને ઓળખો.
2. ઉત્પાદનો અને સેવાઓના વેચાણને પારથી વેચવા માટે યોગ્ય ગ્રાહકોને ઓળખો.
3. ક્રોસ સેલિંગ પ્રમોશન્સ અને સૂચન યોજનાઓનો વિકાસ કરો.



પ્રવૃત્તિનો
સમય!

કોઈપણ નજીકની દુકાન/માર્કેટની મુલાકાત લો. ક્રોસ સેલિંગ તકનીકનો ઉપયોગ કરીને વેચવામાં આવતા ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓની સૂચિ બનાવો.



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. સફળ વેચાણ કરવા માટે તમારે વોઈસ ટોન, બોડી લેંગ્વેજ અને સેલ બંધ કરવાની પ્રેક્ટિસ કરવી આવશ્યક છે
2. વેચાણ તકનીકો અમને ગ્રાહક સાથે સંબંધ બાંધવામાં અને તેઓ ખરીદી કરે છે તેની ખાતરી કરવામાં મદદ કરે છે.
3. FAB સ્ટેટમેન્ટ ઉત્પાદન અથવા સેવાની વિશેષતાઓ (તથ્યો અને વિશિષ્ટતાઓ), લાભો (ઉપયોગીતા) અને લાભો (કાર્યક્ષમતા) સમજાવવામાં મદદ કરે છે.
4. ક્રોસ સેલિંગ એ એક વેચાણ તકનીક છે જેનો હેતુ ગ્રાહકોને વધારાના ઉત્પાદનોનું માર્કેટિંગ કરવાનો છે.

11.5 વેચાણ અને ગ્રાહક પ્રતિસાદ બંધ કરી રહ્યા છીએ (Closing Sales and Customer Feedback)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. વેચાણ અથવા સેવાને બંધ કરવાનું મહત્વ
2. વેચાણ અથવા સેવાને કેવી રીતે બંધ કરવી
3. ગ્રાહકોનો પ્રતિસાદ અને સંતોષ.

તમને લાગે છે કે “વેચાણ બંધ કરવું” શબ્દોનો અર્થ શું છે? Google નો ઉપયોગ કરો અને વધુ જાણો!

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો વેચાણ અથવા સેવાને કેવી રીતે બંધ કરવી તે શીખીએ
વેચાણ બંધ કરવું એટલે વેચાણ પૂર્ણ કરવાની પ્રક્રિયા.
બંધ કરવું એ તે તબક્કો છે જ્યાં ખરીદદાર ઉત્પાદન અથવા સેવા
ખરીદવા માટે પ્રતિબદ્ધ છે.
વધુ સારા વેચાણકર્તા બનવા માટે બંધ કરવાની તકનીકો એ એક
આવશ્યક કુશળતા છે.
વેચાણ બંધ કરવાની 2 મોટી તકો છે. તેઓ આ પ્રમાણે છે:

બેટરી લાઈફ મારા અગાઉના
ફોન કરતાં લાંબી છે

તમે તમારો જૂનો ફોન પરત કરવા
પર 5% ડિસ્કાઉન્ટ પણ મેળવી
શકો છો



વેચાણ બંધ કરી રહ્યા છીએ. અહીં બે નિવેદનો છે

વિધાનો પસંદ કરો કે જે બતાવેલ છે

- શું છે આ પ્રોડક્ટની ખાસિયતો?
- હું આ ફોન ખરીદીશ, સરસ લાગે છે.

ચાલો વેચાણ અથવા સેવાને કેવી રીતે બંધ કરવી તે શીખીએ

વેચાણ બંધ કરવાની ઘણી તકનીકો છે. 3 સૌથી મહત્વપૂર્ણ બંધ વેચાણ તકનીકો છે:

હવે અથવા ક્યારેય બંધ થતું નથી:

વેચાણ કરનાર વ્યક્તિ એક વિશિષ્ટ લાભ જણાવે છે અને તાકીદની ભાવના બનાવે છે અને ગ્રાહકને ખરીદી કરવાનો નિર્ણય લેવા પ્રેરિત કરે છે.

ઉદાહરણ: “આ ઓફર ફક્ત આજ માટે જ અસ્તિત્વમાં છે”

સારાંશ બંધ થાય છે:

વેચાણ કરનાર વ્યક્તિ સોદો બંધ કરવા માટે ઉત્પાદન અથવા સેવાના મૂલ્ય અને ફાયદાઓને યાદ કરાવતી રહે છે. પ્રભાવશાળી સારાંશ દ્વારા ચર્ચા કરાયેલા મુદ્દાઓની કલ્પના કરવામાં ગ્રાહકને મદદ કરો.

ઉદાહરણ: “તેથી અમારી પાસે વિશાળ સ્ક્રીન, 5 વર્ષની ગેરંટી અને સુલભ સેવા કેન્દ્રો સાથે સ્માર્ટટીવી છે. ડિલિવરી કરવાનો સારો સમય ક્યારે હશે?”

પ્રશ્ન બંધ થાય છે:

વેચાણ કરનાર વ્યક્તિ પ્રશ્નના રૂપમાં વેચાણ બંધ કરે છે. પ્રશ્નનો ઉદ્દેશ કાં તો બંધ કરવાનો છે અથવા વેચાણ બંધ ન કરવાનું કારણ સમજવા માટે વધુ માહિતીનો છે.

ઉદાહરણ:

શું આ ઓફર તમારી અપેક્ષાઓ પૂરી કરે છે?

શું કોઈ ચોક્કસ અપેક્ષા છે જે આ ઓફર સાથે પૂરી થઈ રહી નથી?



વેચાણની વધુ તકનીકો શોધવા માટે ગૂગલ સર્ચ કરો અને તેને નીચે લખો.

વેચાણ તકની કોને બંધ કરવી

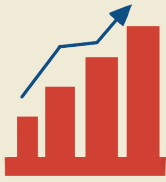
ચાલો આપણે ગ્રાહકોના પ્રતિસાદ અને સંતોષ વિશે શીખીએ

ગ્રાહકની ખુશી અને સંતોષકારક સ્તર શોધવાનો સૌથી સરળ રસ્તો તેમના અભિપ્રાય મેળવવાનો છે. જે ગ્રાહકો ઉત્પાદન અથવા સેવા વિશે તેમના અનુભવ અને અભિપ્રાય શેર કરે છે તેને ગ્રાહક પ્રતિસાદ કહેવામાં આવે છે.

વ્યવસાયનું પ્રદર્શન ગ્રાહકના સંતોષ સાથે સીધું જોડાયેલું છે. તેથી તે મહત્વનું છે કે ગ્રાહકો વિતરિત ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓનો ઉપયોગ કરવામાં ખુશ છે.

ગ્રાહકો પાસેથી પ્રતિસાદ એકત્રિત કરવાની સરળ અને

Customer feedback is important for the below said reasons:



Serves as a guide for the business



Improve products and services



Sign of valuing customer

અસરકારક રીતો.

1. સોશિયલ મીડિયા પર રિવ્યૂ માટે પૂછો



2. ગ્રાહક પ્રતિસાદ સર્વેક્ષણ

[Template] Customer satisfaction (CSAT) survey

Questions marked with an * are required.

How would you rate the [support/onboarding/product/etc] experience? *

Good

Bad

What's the main reason for your score? *

Please type here...

Is there anything you'd like to add? We love feedback. *

Please type here...

SEND

3. ગ્રાહકના પ્રશંસાપત્ર

Reviewer 1

★★★★★

Great experience with Brand X. I found the car I was looking for on their website. They quickly confirmed that it was available and set up and appointment for a test drive. I worked with Justin. Justin was very professional, helpful, and easy to work with. Car was detailed and registered at the time of scheduled pickup. Process was easy and smooth.

Response from the owner

Thank you so much for sharing your positive experience working with Justin! We pride ourselves on timely communication, professionalism, and providing a detailed and registered vehicle for pickup. Thank you for choosing Brand X and we hope to see you back for your first oil change!

શું તમે ક્યારેય ઓનલાઇન શોપિંગ કર્યું છે? કોઈપણ ઓનલાઇન શોપિંગ પોર્ટલ (amazon / myntra / flipkart) પર જાઓ અને કોઈપણ વસ્તુ પસંદ કરો. સમીક્ષા વિભાગમાં ગ્રાહક પ્રતિસાદ તપાસો અને ગ્રાહકો દ્વારા શેર કરાયેલા મુખ્ય અનુભવોને નોંધો.

પ્રવૃત્તિનો સમય!



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

- વેચાણ બંધ કરવાની તકનીક એ વેચાણકર્તા માટે આવશ્યક કૌશલ્ય છે.
- 3 મહત્વપૂર્ણ ક્લોઝિંગ ટેકનિક- હવે અથવા ક્યારેય બંધ નહીં, સારાંશ બંધ, પ્રશ્ન બંધ.
- ગ્રાહક સંતોષ એ વ્યવસાય વૃદ્ધિની યાવી છે.
- પ્રતિસાદ અમને ગ્રાહકની અપેક્ષાઓ સમજવામાં મદદ કરે છે.
- પ્રતિસાદ મેળવવાની સરળ અને અસરકારક રીતો- સોશિયલ મીડિયા, ગ્રાહક સર્વેક્ષણો અને ગ્રાહક પ્રશંસાપત્રો દ્વારા સમીક્ષા.

12.1 હકારાત્મક કાર્ય વાતાવરણ (Positive Work Environment)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. સકારાત્મક કાર્યસ્થળનો ભાગ બનવું.
2. કાર્યસ્થળ પર સ્વસ્થ સંબંધો બાંધવા.
3. કાર્યસ્થળમાં ઉર્જાનું સંરક્ષણ કેવી રીતે કરવું.

તમે નવા કાર્યસ્થળે જોડાયા છો. નીચે આપેલા કોષ્ટકમાં તમારા સ્વપ્ન કાર્યસ્થળ વિશેના તમારા વિચારો નોંધો:

થિન્કિંગ
બોક્સ

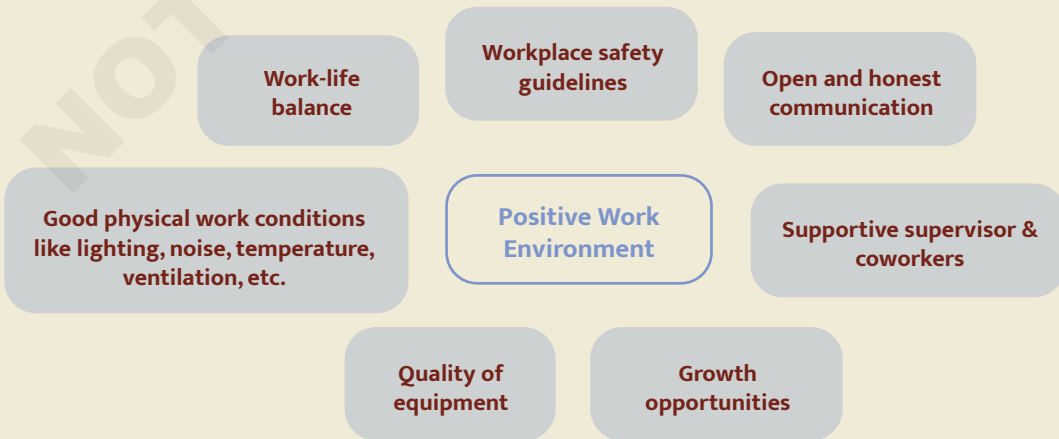
શું તેને હકારાત્મક કાર્ય વાતાવરણ બનાવશે?	શું તેને નકારાત્મક કાર્ય વાતાવરણ બનાવશે?

ચાલો સકારાત્મક કાર્યસ્થળનો ભાગ બનવા વિશે શીખીએ

જ્યારે તમે કોઈ કાર્યસ્થળે જોડાશો, ત્યારે તમે રોજના 8 કલાક તમારા કાર્યસ્થળે વિતાવશો. તે તમારા દિવસનો 1/3મો છે! અમે જે જગ્યાએ કામ કરીએ છીએ તે અમારી નોકરી વિશે અમને કેવું લાગે છે તેના પર ઘણો પ્રભાવ પાડે છે.

સકારાત્મક કાર્ય વાતાવરણ તમને કામ પર આવવા વિશે સારું અનુભવશે, અને તમને દિવસભર કામ કરવાનું ચાલુ રાખવાની પ્રેરણા આપશે. કાર્યસ્થળો જ્યાં વિશ્વાસ, સહકાર, સલામતી અને સમર્થન હોય છે તે કર્મચારીઓ અને નોકરીદાતાઓ બંને માટે સકારાત્મક અનુભવો બનાવે છે.

કાર્યસ્થળને શું સકારાત્મક બનાવે છે?





નોકરી કરતા કોઈ મિત્ર કે પરિવારના સભ્ય સાથે વાત કરો. તેઓને તેમના કામના વાતાવરણ અને તેઓ તેમના કાર્યસ્થળમાં સુધારવા માંગતા હોય તેવી વસ્તુઓ વિશે શું ગમે છે તે શોધો. ટીપ્: તમે પ્રશ્નો પૂછવા માટે પહેલાના પૃષ્ઠ પરની આકૃતિનો સંદર્ભ લઈ શકો છો. દાખલા તરીકે: શું તમારા સુપરવાઈઝર્સ અને સહકાર્યકરો સહકાર્યકરો સહાયક છે?

તેમના કામના સ્થળે તેમને ગમે તેવી વસ્તુઓ	તેઓ તેમના કાર્યસ્થળ પર જે વસ્તુઓ બદલવા માંગે છે

ચાલો આપણે કામના સ્થળે કેવી રીતે તંદુરસ્ત સંબંધોનું નિર્માણ કરવું તે શીખીએ

જ્યારે તમે કાર્યસ્થળે જોડાઓ છો, ત્યારે તમને ઘણા નવા લોકો સાથે પરિચય થશે જેમને તમે લગભગ દરરોજ મળશો. તમારી પાસે નવા સુપરવાઈઝર અને સહકાર્યકરો હશે. તમે મોટી ટીમના ભાગ તરીકે પણ કામ કરી શકો છો

તે મહત્વનું છે કે તમે તમારા કાર્યસ્થળ પર તમારા સહકાર્યકરો સાથે હકારાત્મક વ્યાવસાયિક સંબંધો વિકસાવો. તે નોકરીમાં સંતોષ અને પ્રેરણામાં વધારો કરે છે. તમને મદદ કરવા માટે અહીં કેટલીક ટીપ્સ આપી છે:

	તમારા સહકાર્યકરોને દરરોજ નમસ્કાર કરો.
	તમારા દિવસ માટે એક યોજના બનાવો. જો તમને જરૂર હોય તમારા સહકાર્યકરોનો ટેકો, તેમને અગાઉથી જાણ કરો.
	જો તમને પ્રશ્નો હોય અથવા મદદની જરૂર હોય તો નમ્રતાપૂર્વક સંપર્ક કરો.
	કૃતજ્ઞતા વ્યક્ત કરો અને જ્યારે લોકો તમને મદદ કરે ત્યારે તેમનો આભાર માનો.
	સારા શ્રોતા બનો.
	જ્યારે તમારા સહકાર્યકરો તમને મદદ માટે પૂછે ત્યારે તેમને ટેકો આપો.

ચાલો કાર્યસ્થળમાં ઊર્જાનું સંરક્ષણ કેવી રીતે કરવું તે શીખીએ

ઊર્જાનું સંરક્ષણ એટલે ઓછા સંસાધનો (વીજળી, પાણી, કાગળ, રસાયણો, બળતણ વગેરે)નો ઉપયોગ કરવો અને ઊર્જાની બચત કરવી.

જ્યારે કંપનીના તમામ કર્મચારીઓ ઊર્જા બચાવવા માટે યોગદાન આપે ત્યારે ઊર્જા સંરક્ષણ સફળ થઈ શકે છે.

કંપનીએ સંસાધનોને બચાવવા માટે યોગ્ય નીતિ અને નિયમો બનાવવાની પણ જરૂર છે..

કાર્યસ્થળમાં ઉર્જા બચાવી શકે તેવી કેટલીક શ્રેષ્ઠ પદ્ધતિઓ:

- જ્યારે ઉપયોગમાં ન હોય ત્યારે લાઇટ બંધ કરો.
- જૂના ઉપકરણોને વધુ ઉર્જા કાર્યક્ષમ વિકલ્પોમાં અપગ્રેડ કરવું.
- જ્યારે ઉપયોગમાં ન હોય ત્યારે સાધનને બંધ કરો.
- જ્યારે જરૂર હોય ત્યારે જ પ્રિન્ટ કરો.
- સૌર ઉર્જા જેવી નવીનીકરણીય ઉર્જાનો ઉપયોગ કરો
- પાણીનો ઓછો ઉપયોગ કરીને પાણી બચાવો.



પ્રવૃત્તિનો
સમય!

તમારા ઘર અને ઓફિસમાં ઉર્જા બચાવવા માટે ઓનલાઇન કેટલીક યુક્તિઓ શોધો.



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. સકારાત્મક કાર્યસ્થળ કામની ગુણવત્તાને અસર કરે છે.
2. કાર્યસ્થળે સ્વસ્થ સંબંધો બનાવવા માટે સારા ગુણો વિકસાવવાની જરૂર છે.
3. કાર્યસ્થળમાં ઉર્જા બચાવવાથી પૈસાની સાથે સાથે પૃથ્વીના બિન-નવીનીકરણીય સંસાધનોની પણ બચત થાય છે.

12.2 વ્યક્તિગત માવજત અને સ્વચ્છતા (Personal Grooming and Hygiene)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. વ્યક્તિગત માવજતનું મહત્વ
2. વ્યક્તિગત સ્વચ્છતા જાળવવી
3. તમારી જાતને કેવી રીતે તૈયાર કરવી.

તમારી વ્યક્તિગત સ્વચ્છતા જાળવવા માટે તમે શું કરો છો?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો જાણીએ વ્યક્તિગત માવજતના મહત્વ વિશે

જ્યારે શાળામાં, તમારે દરરોજ યુનિફોર્મ પહેરવો પડતો. તમારા શિક્ષકોએ તમને સ્વચ્છ, ઈસ્ત્રી કરેલો ગણવેશ અને ચંપલ પહેરવાનું કહ્યું હતું. તેઓએ તમને તમારા વાળ સરસ રીતે બાંધવા અને નિયમિતપણે તમારા નખ કાપવાનું પણ કહ્યું હશે. આને માવજત કહે છે.

માવજત એ સુઘડ અને પ્રસ્તુત દેખાવા માટે પગલાં લેવાની પ્રક્રિયા છે. આમાં તમે તમારી અને તમારા દેખાવની કેવી રીતે કાળજી લો છો તે શામેલ છે. ખાસ કરીને જ્યારે તમે ઈન્ટરવ્યુ માટે જાઓ અને નવી નોકરીમાં જોડાઓ ત્યારે આ જરૂરી છે.

વ્યક્તિગત માવજત આના પર અસર કરે છે:

1. તમે તમારા વિશે કેવું અનુભવો છો
2. અન્ય લોકો તમને કેવી રીતે જુએ છે

માવજત શા માટે મહત્વપૂર્ણ છે?

- હકારાત્મક પ્રથમ છાપ બનાવે છે
- તમને આત્મવિશ્વાસ અનુભવવામાં મદદ કરે છે
- સૂચવે છે કે તમે વ્યાવસાયિક છો
- સ્વ-શિસ્ત બતાવે છે
- તમારા વિશે લોકોના અભિપ્રાયને સુધારે છે.





તમારે તમારી નવી નોકરીમાં સારી પ્રથમ છાપ બનાવવાની જરૂર છે. તમે તમારી જાતને કેવી રીતે પ્રસ્તુત કરશો? ટોચના 5 પોઈન્ટ્સ લખો.

ચાલો આપણે વ્યક્તિગત સ્વચ્છતા જાળવવા વિશે શીખીએ

સારી વ્યક્તિગત સ્વચ્છતાનો અર્થ છે તમારા બાહ્ય શરીરના તમામ ભાગોને સ્વચ્છ અને સ્વસ્થ રાખવા. શારીરિક અને માનસિક સ્વાસ્થ્ય બંને જાળવવું મહત્વપૂર્ણ છે. નબળી વ્યક્તિગત સ્વચ્છતા ધરાવતા લોકોનું શરીર સૂક્ષ્મજંતુઓના વિકાસ માટે વાતાવરણ પૂરું પાડે છે અને તમને સરળતાથી બીમાર પડી શકે છે.

ચાલો વ્યક્તિગત સ્વચ્છતા જાળવવા માટે કેટલીક સારી પદ્ધતિઓ જોઈએ:

	જમતા પહેલા, શૌચાલયનો ઉપયોગ કર્યા પછી, જાહેર સ્થળોએથી ઘરે પાછા ફર્યા પછી વગેરે સ્થળોએથી તમારા હાથને નિયમિત પણે સાબુ અને પાણીથી ધુઓ.
	દિવસમાં બે વાર દાંત સાફ કરો.
	દરરોજ સ્નાન કરો અને અઠવાડિયામાં ઓછામાં ઓછા એક વાર તમારા વાળ ધોઈ લો.
	ઈયર ફોન, ટૂથ બ્રશ, કોબ્સ વગેરે જેવી પર્સનલ પ્રોડક્ટ્સ શેર કરશો નહીં.
	તમારી આંગળીઓ અને અંગૂઠાના તમારા નખ ને હંમેશાં સાફ રાખો.
	જ્યારે તમે માસિક સ્ટ્રાવ કરો ત્યારે માસિક સાવની સારી સ્વચ્છતા જાળવો. જ્યારે પણ તમે તમારું પેડ બદલો ત્યારે તમારી જાતને યોગ્ય રીતે ધોઈ લો.
	તમારા ઘર અને વર્ક ડેસ્કની જેમ તમારા આસપાસના વિસ્તારને હંમેશાં સ્વચ્છ અને વ્યવસ્થિત રાખો.



તમારા કુટુંબ અને શિક્ષકોએ તમને ખૂબ જ નાની ઉંમરથી જ સારી, વ્યક્તિગત સ્વચ્છતાની ટેવો શીખવી છે . તમે નિયમિતપણે અનુસરો છો તેવી ૫ સારી ટેવોનો ઉલ્લેખ કરો.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

ચાલો તમારી જાતને તૈયાર કરવા માટેનાં પગલાં શીખીએ

ઈન્ટરવ્યૂ અથવા ઔદ્યોગિક મુલાકાત માટે જતી વખતે, તમારે ઔપચારિક પોશાકમાં સરસ રીતે પોશાક પહેરવો જરૂરી છે. આનો અર્થ શું છે તેના પર એક નજર કરીએ.



પુરુષો માટે:

- ઔપચારિક પગરખાં સાથે શર્ટ અને પેન્ટ પહેરો.
- સફેદ અથવા હળવા રંગના શર્ટ શ્રેષ્ઠ છે.
- ખાતરી કરો કે તમારા કપડાં સારી રીતે ઈસ્ત્રી કરવામાં આવ્યા છે.
- મેચિંગ મોજાં પહેરો.
- હજામત કરો અને વાળ કપાવો અથવા જો તમારા વાળ લાંબા છે.
- મજબૂત પરફ્યુમ અને ડિઓડરન્ટ પહેરવાનું ટાળો.
- તમારા રેઝ્યુમે અને દસ્તાવેજો ફોલ્ડર અથવા બેગમાં લઈ જાઓ.



મહિલાઓ માટે:

- શર્ટ અને પેન્ટ પહેરો; અથવા કુર્તી અને સલવાર.
- ખાતરી કરો કે તમારા કપડાં સારી રીતે ઈસ્ત્રી કરવામાં આવ્યા છે.
- જો તમે હીલ્સ પહેરતા હોવ તો બહુ ઘાઈ હીલ્સ ન પહેરો.
- તમારા મેકઅપને હળવા અને કુદરતી રાખો.
- સ્ટ્રોંગ પરફ્યુમ ન પહેરવું.
- વાળને સરસ રીતે સ્ટાઈલવાળા અથવા પાછા બાંધવા જોઈએ.
- તમારા રેઝ્યુમે અને દસ્તાવેજો ફોલ્ડર અથવા બેગમાં લઈ જાઓ.

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

તમારી ITI તમને ઔદ્યોગિક મુલાકાત માટે લઈ જઈ રહી છે. તમારા ટ્રેનરે તમને તમારો યુનિફોર્મ પહેરવા અને તમારી જાતને સારી રીતે માવજત કરવા કહ્યું છે. તમે અનુસરશો તે પગલાં પસંદ કરો:

- ખાતરી કરો કે યુનિફોર્મ સ્વચ્છ અને ઈસ્ટ્રી કરેલો છે
- ઊંચી હીલ પહેરો
- સવારે સ્નાન કરો
- તેજસ્વી રંગના મોજાં પહેરો
- બેગ અને આઈડી કાર્ડ સાથે ન રાખો
- તમારા વાળ કાંસકો કરવાનું ભૂલી જાઓ



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. માવજત એ સરસ રીતે અને પ્રસ્તુત દેખાવા માટે પગલાં લેવાની પ્રક્રિયા છે.
2. સારા સ્વાસ્થ્ય માટે સ્વચ્છતા જાળવવી મહત્વપૂર્ણ છે.
3. ઈન્ટરવ્યુ અથવા ઈન્ડસ્ટ્રીયલ વિઝિટ પર જતી વખતે ઔપચારિક ડ્રેસિંગનું પાલન કરવું જોઈએ

12.3 કાર્યસ્થળે તણાવનું સંચાલન કરવું (Managing Stress in the Workplace)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. તાણનો અર્થ
2. તણાવના પ્રકારો
3. કાર્યસ્થળે તણાવનો સામનો કેવી રીતે કરવો.

1. _____
2. _____
3. _____

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો જાણીએ તણાવના અર્થ વિશે

જ્યારે આપણે કોઈ બાબતે ચિંતિત અથવા અસ્વસ્થતા અનુભવતા હોઈ એ છીએ ત્યારે તાણ એ છે જે આપણે અનુભવી એ છીએ. તે એક શારીરિક, માનસિક અથવા ભાવનાત્મક પ્રતિક્રિયા હોઈ શકે છે.

જ્યારે તમે : ત્યારે તમે તણાવમાં આવી શકો છો:

- તમારા જીવનમાં મોટા ફેરફારોનો સામનો કરો
- કોઈ વાતને લઈને ચિંતા રહે છે, ખાસ કરીને પરિવાર, સ્વાસ્થ્ય, પૈસા, નોકરી વગેરે.
- ઘણી બધી જવાબદારીઓ છે - અંગત જીવન અને કાર્યસ્થળમાં
- ખાસ કરીને કામના સ્થળે ઘણું દબાણ અનુભવો
- સહાયક મેનેજર અથવા સહકાર્યકરો ન રાખો
- તમારા જીવનમાં પૂરતું કામ કે ફેરફાર ન કરો
- સારા અને આરામદાયક સંબંધો ન હોય.



છબી તરફ જુઓ અને તણાવનું કારણ ઓળખો

1. કરવાનું ઓછું કામ
2. પૂર્ણ કરવા માટે ઘણું કામ



ચાલો જાણીએ તણાવના પ્રકારો વિશે

રોજિંદા જીવનમાં, આપણે સામાન્ય રીતે નકારાત્મક પરિસ્થિતિઓનું વર્ણન કરવા માટે 'તણાવ' શબ્દનો ઉપયોગ કરીએ છીએ. આનાથી તમે માની શકો છો કે કોઈપણ પ્રકારનો તણાવ ખરાબ છે. પરંતુ, તે સાચું નથી! બધા તણાવ ખરાબ નથી.

જ્યારે તમે રોલર કોસ્ટર પર સવારી કરો છો, નવી જોબ શરૂ કરો છો અથવા ટેસ્ટ અથવા જોબ ઈન્ટરવ્યૂ માટે હાજર થાવ છો ત્યારે તમે અનુભવો છો તે પ્રકારનો તણાવ સારો તણાવ છે. સારો તણાવ તમને સારું પ્રદર્શન કરવામાં મદદરૂપ છે.

ખરાબ તણાવ દુઃખદાયક ઘટનાઓને કારણે થાય છે જેમ કે કોઈ પ્રિય વ્યક્તિની ખોટ, ઈજા અથવા માંદગી, મહત્વપૂર્ણ જરૂરિયાતોનો અભાવ, અથવા ગુંડાગીરી અથવા દુર્વ્યવહાર.

લાંબા ગાળાના તણાવથી આજીવન શારીરિક અને માનસિક સ્વાસ્થ્ય સમસ્યાઓ થઈ શકે છે. તેનાથી માથાનો દુખાવો, ઊંઘ ન આવવા, વજન વધવું, ચિંતા, દુખાવો અને હાઈ બ્લડ પ્રેશર થઈ શકે છે.

સારો તણાવ વિરુદ્ધ ખરાબ તણાવ (Good Stress vs. Bad Stress)

સારો તણાવ	ખરાબ તણાવ
<p>સારો તણાવ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • શોર્ટ ટર્મ છે. • તમને ઉત્સાહિત અને પ્રેરિત કરે છે. • ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે, અને કાર્યક્ષમતા સુધારે છે. 	<p>ખરાબ તણાવ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • શોર્ટ ટર્મ કે લોંગ ટર્મ હોઈ શકે છે. • તમને ભયભીત અને નિરાશાજનક લાગે છે. • નબળી એકાગ્રતા અને કામગીરી તરફ દોરી જાય છે.



તમારા જીવનની વિવિધ તણાવપૂર્ણ પરિસ્થિતિઓ વિશે વિચારો. તમારામાં રહેલા સારા અને ખરાબ તણાવના ટોચના ૨ પ્રકારો પસંદ કરો.

સારો તણાવ	ખરાબ તણાવ

ચાલો કાર્યસ્થળમાં તણાવનો સામનો કેવી રીતે કરવો તે વિશે શીખીએ

તણાવની અસર માત્ર આપણા માનસિક સ્વાસ્થ્ય અને મૂડ પર જ નથી થતી, પરંતુ તે આપણા શારીરિક સ્વાસ્થ્યને પણ અસર કરે છે. તેથી જ તણાવનો યોગ્ય રીતે સામનો કરવો મહત્વપૂર્ણ છે.

ઈન્ટરવ્યૂમાં હાજરી આપવી, ટ્રાફિકને કારણે કામ માટે મોડું થવું અથવા કોઈ કાર્ય માટેની સમય મર્યાદા પૂરી કરવી જેવી સામાન્ય પરિસ્થિતિઓ કાર્યસ્થળમાં તણાવનું કારણ બની શકે છે. આપણે પરિસ્થિતિને કાબૂમાં ન રાખી શકીએ,

પણ તેનો સામનો કેવી રીતે કરવો તે આપણે શીખી શકીએ.

ચાલો આપણે તણાવનો સામનો કરવા માટેના કેટલાક તંદુરસ્ત માર્ગો વિશે જાણીએ :

- તણાવનું કારણ ઓળખો
- એચઆર અથવા તમારા સુપરવાઈઝર સાથે વાત કરીને, સમસ્યાને શક્ય તેટલી વહેલી તકે હલ કરવાનો પ્રયાસ કરો
- કાર્યસ્થળના તણાવનો સામનો કરવા માટે સંદેશાવ્યવહાર અને પ્રામાણિકતા એ શ્રેષ્ઠ માર્ગ છે
- માત્ર તમારા કામ પર જ ધ્યાન આપો - કાર્યસ્થળના રાજકારણમાં સામેલ ન થાઓ
- આરોગ્યપ્રદ, સંતુલિત આહાર લો.
- તમારે જે કાર્યો પૂર્ણ કરવા જરૂરી છે તેની યાદી બનાવો અને તેમને પ્રાથમિકતા આપો.
- ઊંડા શ્વાસ લેવાની કસરત અને ધ્યાન જેવી હળવાશની ટેકનિકનો અભ્યાસ કરો .
- થોડી આરામદાયક ઊંઘ લેવાનો પ્રયત્ન કરો.
- આરામ કરવા માટે સમય કાઢો.

આ ટીપ્સ તમને તંદુરસ્ત કાર્ય - જીવન સંતુલન પ્રાપ્ત કરવામાં પણ મદદ કરશે.

Socialise

Breathe



Sleep

Exercise

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

1. એવી કેટલીક બાબતોનો ઉલ્લેખ કરો જે તમને તણાવ અનુભવે છે.

2. કેટલીક રીતોની યાદી આપો જેનાથી તમે તણાવનું સંચાલન કરી શકો છો અથવા તેને.



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. જ્યારે આપણે કોઈ બાબત વિશે ચિંતિત અથવા અસ્વસ્થતા અનુભવીએ છીએ ત્યારે તણાવ પેદા થાય છે.
2. લાંબા ગાળાના તણાવથી આજીવન શારીરિક અને માનસિક સ્વાસ્થ્ય સમસ્યાઓ થઈ શકે છે.
3. સારો તાણ સારો દેખાવ કરવા માટે મદદરૂપ છે.
4. તણાવનો સામનો કરવા માટે વ્યક્તિએ કેટલીક તંદુરસ્ત રીતો કેળવવી જોઈએ

12.4 મારો રેઝ્યૂમ બનાવો (Building My Resume)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. રેઝ્યૂમેના મુખ્ય ઘટકોને ઓળખો
2. તમારા પોતાના બાયોડેટા લખવાની પ્રેક્ટિસ કરો
3. સામાન્ય ભૂલો માટે તમારા રેઝ્યૂમે તપાસો.

શું તમે પહેલા બાયોડેટા બનાવ્યા છે?

હા નાં

બાયોડેટા પર કઈ વિગતોનો ઉલ્લેખ કરવો જોઈએ?

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો ફરી શરૂ કરવાના મુખ્ય ઘટકોને ઓળખીએ

તમારા આઈટીઆઈ કોર્સ પછી નોકરી માટે અરજી કરવા માટે, તમને રેઝ્યૂમે માટે કહેવામાં આવશે. રેઝ્યૂમે એ સંભવિત એમ્પ્લોયરની રજૂઆતની તમારી પ્રથમ રીત છે. ઘણા કિસ્સાઓમાં, તમારો સંક્ષિપ્ત પરિચય એ પ્રથમ દસ્તાવેજ છે જેને નોકરીદાતા તમારી નોકરીની અરજીની સમીક્ષા કરતી વખતે જોશે, અને તેથી તે “પ્રથમ છાપ” છે. નોકરીની શોધમાં હોય ત્યારે અપડેટ કરેલા રેઝ્યૂમે વિકસાવવા અને જાળવવા માટે સમય અને પ્રયત્નો કરવા મહત્વપૂર્ણ છે.

ફરી શરૂ કરવાના મુખ્ય ઘટકો આ પ્રમાણે છે:

- વ્યક્તિગત માહિતી
- કારકિર્દી હેતુ
- શૈક્ષણિક લાયકાત
- કામ / ઇન્ટર્નશિપ અનુભવ
- સિદ્ધિઓ / અભ્યાસેતર પ્રવૃત્તિઓ
- રૂચિ અને શોખ
- કૌશલ્ય

ચાલો આપણે તમારો પોતાનો સંક્ષિપ્ત પરિચય લખવાની પ્રેક્ટિસ કરીએ

<p>સંપર્ક જાણકારી</p> <p>સંપૂર્ણ નામ: _____</p> <p>દાલનું સરનામું: _____</p> <p>_____</p> <p>મોબાઇલ નંબર: _____</p> <p>ઈમેલ સરનામું: _____</p>	<p>કારકિર્દી હેતુ</p> <p>એક અથવા બે ટૂંકા વાક્યોમાં તમારી નોકરીની શોધ માટેના ધ્યેયનો સારાંશ આપો. ધ્યેય નિવેદન ચોક્કસ સ્થિતિ અને કુશળતા સાથે સંબંધિત હોવું જોઈએ જેના માટે તમે અરજી કરી રહ્યાં છો.</p> <p>ઉદાહરણ 1:</p> <p>ઇલેક્ટ્રીશિયન તરીકે આ કંપનીના વિકાસમાં યોગદાન આપવા માટે સર્કિટ, વાયરિંગ અને કમ્પ્યુટર વિશેના મારા જ્ઞાનનો ઉપયોગ કરવા માટે</p> <p>ઉદાહરણ 2:</p> <p>ટાઇપિસ્ટ તરીકેની મારી કુશળતા દ્વારા કંપનીના તમામ દસ્તાવેજોનું દસ્તાવેજીકરણ અને આયોજન કરવું.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>શોખ</p> <p>તમે તમારા નવરાશ ના સમયમાં જે પ્રવૃત્તિઓનો સમાવેશ કરો છો</p> <p>ઉદાહરણો : પુસ્તકો વાંચવા / ગીતો સાંભળવા / રંગ કામ / રમતો વગાડવી</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p>	<p>શૈક્ષણિક લાયકાત</p> <p>(સૌથી નીચી લાયકાત ની ઉચ્ચતમ લાયકાત સાથે શરૂઆત કરો)</p> <p>1. ડિપ્લોમા ઈન _____ માંથી _____ વર્ષમાં. _____</p> <p>એકંદરે ટકાવારી: _____</p> <p>2. માં HSC _____ માંથી _____ વર્ષમાં. _____</p> <p>એકંદરે ટકાવારી: _____</p> <p>3. માં SSC _____ માંથી _____ વર્ષમાં. _____</p> <p>એકંદરે ટકાવારી: _____</p>
<p>કુશળતાઓ</p> <p>નરમ કુશળતા</p> <p>ઉદાહરણ: તમારી શક્તિઓ જેવી કે - જવાબદાર, સખત મહેનતુ, અનુકૂળનશીલ વગેરે,</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p> <p>સખતકુશળતા</p> <p>ઉદાહરણ: તમારા ટેકનિકલ કૌશલ્યો જેવા કે - કમ્પ્યુટરની કુશળતા અને અન્ય કુશળતાઓ</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p>	<p>કાર્ય અને ઈન્ટર્નશિપનો અનુભવ</p> <p>પાર્ટ- ટાઇમ જોબ્સ, ઈન્ટર્નશિપ્સ, સ્વયં સેવક કાર્ય</p> <p>કંપની નામ પર ઈન્ટર્ન (00 મહિના-00 મહિના 2019)</p> <p>કી જવાબદારીઓ:</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p>
<p>વ્યક્તિગત જાણકારી</p> <p>પિતા અથવા માતાનું નામ: _____</p> <p>જન્મનીતારીખ: _____</p> <p>ભાષાઓજાણીતું: _____</p>	<p>સિદ્ધિ / ઈત્તર પ્રવૃત્તિઓ</p> <p>શૈક્ષણિક / એથલેટિક અને અથવા અન્ય માન્યતા. (પુરસ્કાર / સન્માનનું નામ સામેલ કરો, કોણે તેને પુરસ્કાર આપ્યો અને ક્યારે એનાયત કરવામાં આવ્યો હતો.)</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p>

છેલ્લે તમારી તારીખ/સ્ટેશન/તમારી સહી ઉમેરો

ચાલો સામાન્ય ભૂલો માટે તમારો સંક્ષિપ્ત પરિચય તપાસીએ.

✓	✗
<ul style="list-style-type: none"> તમારો બાયોડેટા એક કે બે પાનાનો હોવો જોઈએ. તમારા રેઝ્યુમે ભૂલ મુક્ત બનાવો. તમારા માટે તેને પ્રૂફરીડ કરવા માટે કોઈનો ટેકો શોધો. સરળ, વાંચવામાં સરળ ફોન્ટ શૈલી, 10- 14 પોઈન્ટ્સનો ઉપયોગ કરો. તેને સુઘડ ફોલ્ડરમાં રાખો. રેઝ્યુમેના વિવિધ ફોર્મેટ ઓનલાઈન મળી શકે છે, સરળ પસંદ કરો અને તમારા માટે સૌથી યોગ્ય છે. તમામ વેપાર સંબંધિત અને તકનીકી કૌશલ્યોનો વિગતવાર ઉલ્લેખ કરો તમારા ભૂતકાળના કામના અનુભવ અને તમારી ભૂમિકા વિશે માહિતી પ્રદાન કરો 	<ul style="list-style-type: none"> કોઈ પણ માહિતી વિશે તમારા સંક્ષિપ્ત પરિચયમાં સૂઈ જાઓ તમારા રેઝ્યુમેમાં ખોટો ફોન નંબર અથવા ઈમેઈલ આઈડી મૂકો બિનવ્યાવસાયિક ઈમેઈલ સરનામાંને વાપરી રહ્યા છે તમારા સંક્ષિપ્ત પરિચયમાં કંઈ પણ નેગેટિવ લખો. તમારા સંક્ષિપ્ત પરિચયમાં પગારની અપેક્ષાઓનો ઉલ્લેખ કરો.

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

- તમે નોંધેલી ઉપરની માહિતીનો ઉપયોગ કરીને વર્ડ ડોક્યુમેન્ટમાં તમારો પોતાનો બાયોડેટા તૈયાર કરો અને તેની પ્રિન્ટ આઉટ લો.
- ચાલો સમીક્ષા કરીએ.

પગલું 1	પગલું 2	પગલું 3
તમારા વર્ગમાં એક વિદ્યાર્થી સાથે ટીમ બનાવો.	એકબીજાના રિઝ્યુમેસ એક્સચેન્જ કરો અને એકબીજાના રિઝ્યુમેસ ચેક કરવા માટે આપેલ ચેકલિસ્ટનો ઉપયોગ કરો.	તમારા જીવનસાથી સાથે પ્રતિસાદ શેર કરો! ઉપયોગ કરો.

આજે ઠું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

- રિઝ્યુમે એ સંભવિત એમ્પ્લોયર સાથે તમારા પરિચયનો પ્રથમ મોડ છે
- રેઝ્યુમેના મુખ્ય ઘટકો વ્યક્તિગત માહિતી, કારકિર્દીનો ઉદ્દેશ્ય, શિક્ષણ લાયકાત, કાર્ય / ઇન્ટર્નશિપ અનુભવ અને કુશળતા છે.

12.5 ઇન્ટરવ્યૂ માટે તૈયારી કરી રહ્યા છીએ (Preparing for an Interview)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. ઇન્ટરવ્યૂ કૌશલ્ય શું છે?
2. ઇન્ટરવ્યૂ માટે કેવી રીતે તૈયારી કરવી
3. ઇન્ટરવ્યૂ પછી કેવી રીતે ફોલોઅપ કરવું.

તમે કોઈપણ ઇન્ટરવ્યૂ માટે કેવી રીતે તૈયારી કરો છો? 3 ટીપ્સ શેર કરો.

1. _____
2. _____
3. _____

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો શીખીએ ઇન્ટરવ્યૂ કુશળતા વિશે

ઇન્ટરવ્યૂ એ બે અથવા વધુ લોકો (ઇન્ટરવ્યૂ લેનાર અને ઇન્ટરવ્યૂ લેનાર) વચ્ચેની વાતચીત છે. ઉમેદવાર નોકરી માટે યોગ્ય છે કે કેમ તે ચકાસવા નોકરીદાતાઓ દ્વારા ઇન્ટરવ્યૂ લેવામાં આવે છે. અંતિમ ઉમેદવારની પસંદગી થાય તે પહેલા ઘણા ઉમેદવારોના ઇન્ટરવ્યૂ લેવામાં આવે છે.

ઇન્ટરવ્યૂ કૌશલ્ય એ ઇન્ટરવ્યૂઅરને સમજાવવાની તમારી ક્ષમતા છે કે તમે નોકરીની ભૂમિકા માટે યોગ્ય છો

મહત્વપૂર્ણ ઇન્ટરવ્યૂ કૌશલ્યો છે:

- સ્પષ્ટ સંચાર
- હકારાત્મક શારીરિક ભાષા
- સક્રિય શ્રવણ
- આત્મવિશ્વાસ
- ઇન્ટરવ્યૂ પ્રશ્નો માટે તૈયારી



સાચું કે ખોટું?

Q1. નોકરીદાતાઓ નોકરી માટે માત્ર 1 વ્યક્તિનો ઇન્ટરવ્યૂ લે છે

- સાચું ખોટું

Q2. એચઆર મેનેજર ઇન્ટરવ્યૂ લે છે

- સાચું ખોટું

Q3. ઇન્ટરવ્યૂ એ બે લોકો વચ્ચેની આકસ્મિક વાતચીત છે

- સાચું ખોટું

ચાલો જાણીએ કે ઈન્ટરવ્યૂ માટે કેવી રીતે તૈયારી કરવી
ઈન્ટરવ્યૂની પ્રક્રિયાના 3 તબક્કા છે: પહેલાં, દરમિયાન અને પછી.

પહેલાં	દરમિયાન	પછીનું
<ol style="list-style-type: none"> 1. સંક્ષિપ્ત પરિચયને લગતા પ્રશ્નો પર તૈયારી કરો 2. સારી રીતે ખાઓ અને આરામ કરો 3. સમયસર ઈન્ટર વ્યૂ લોકેશન પર પહોંચો 4. ક્રિયાવર્ણનને સ્પષ્ટ રીતે વાંચો 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ધીમેથી અને સ્પષ્ટ રીતે બોલો 2. બોલતી વખતે આંખનો સંપર્ક જાળવો 3. મુલાકાત લેનારને સાંભળો 4. ઈન્ટરવ્યૂ લેનાર દ્વારા પૂછવામાં આવેલા પ્રશ્નોના સ્પષ્ટ જવાબ આપો 5. બિનજરૂરી ચર્ચાઓ અને ચર્ચાઓમાં પડશો નહીં 6. મુલાકાત લેનારને પ્રશ્નો પૂછો 7. મુલાકાત લેનારનો આભાર 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ઈન્ટરવ્યૂ લેનારનું ઈમેઇલ આઇડી અને ફોન નંબર લો 2. ઈન્ટર વ્યૂ લેનાર પાસેથી પાછા સાંભળવા માટે ધીરજ રાખો 3. તમારા પરિણામોને અનુસરવા માટે એક અઠવાડિયા પછી પાછા કોલ કરો 4. તમે વધુ સારું કેવી રીતે કરી શકો તેના પ્રતિસાદ માટે ઈન્ટર વ્યૂઅરને પૂછો.

ઈન્ટરવ્યૂમાં શું લેવાનું છે?

- પુનઃશરૂ કરવાની ઘણી નકલો
- શૈક્ષણિક લાયકાતના પ્રમાણપત્રોની અસલ અને ફોટો કોપી
- ફોટો ગ્રાફ્સ
- ID પુરાવાઓ
- અગાઉની સંસ્થાઓના પ્રમાણપત્રોનો અનુભવ કરો, જો કોઈ હોય તો

ઈન્ટરવ્યૂમાં શું પહેરવું ?

- સરસ રીતે ઈસ્ટ્રી કરેલા, ઔપચારિક વસ્ત્રો
- વ્યવસ્થિત રહો અને વ્યક્તિગત સ્વચ્છતા જાળવો
- તમારા વાળને સારી રીતે ઓળી લો અને તમારા ચહેરાથી દૂર કરો
- પુરુષો માટે: સારી રીતે પોલિશ કરેલા પગરખાં સાથેનું શર્ટ અને ટ્રાઉઝર
- મહિલાઓ માટે: સલવાર કમીઝ, સાડી અથવા શર્ટ અને ટ્રાઉઝર.



ઈન્ટરવ્યૂ પ્રક્રિયામાં કરવા માટે અહીં કેટલીક મહત્વપૂર્ણ બાબતો છે. ઈન્ટરવ્યૂ પહેલાં, દરમિયાન અને પછી શું કરવાની જરૂર છે તે લખો.

કરવા માટેની વસ્તુઓ	ક્યારેકરવું ? - પહેલાં, દરમિયાન કે પછી
કંપની વિશે સંશોધન	
આંખનો સંપર્ક રાખો	
તમારો ઈન્ટરવ્યૂ લેવા બદલ ઈન્ટરવ્યૂ લેનારનો આભાર	
પૂછવામાં આવેલા પ્રશ્નોનો જવાબ આપો	
તમારા સંક્ષિપ્ત પરિચયની થોડી નકલો બનાવો	
ઈન્ટરવ્યૂ લેનારનો હાથ હલાવો	

તમારી પ્રગતિ ચકાસવા માટે ફોન કોલ અથવા ઈમેઇલ મારફતે કંપની / ઈન્ટરવ્યૂ લેનાર ને ફોલો અપ કરો	
તમને પૂછવામાં આવે તેવા પ્રશ્નો માટે તૈયાર કરો અને પ્રેક્ટિસ કરો	
તમારા લક્ષ્યાંકો નક્કી કરો અને તેમના વિશે સ્પષ્ટ રહો	
જવાબ આપતી વખતે આત્મવિશ્વાસ રાખો (તમને આત્મવિશ્વાસ ન હોય તો પણ), હકારાત્મક અને બોલ્ડ બનો	

ચાલો ઈન્ટરવ્યૂ પછી કેવી રીતે ફોલોઅપ કરવું તે વિશે જાણીએ

ઈન્ટરવ્યૂ છોડતા પહેલા, એમ્પ્લોયર સાથે નમ્રતાપૂર્વક આગળના પગલાઓ વિશે પૂછો.

જો પરિણામો જાહેર ન થયા હોય અને ઈન્ટરવ્યૂઅરે તમને સંપર્કમાં રહેવાનું કહ્યું હોય, તો થોડા દિવસો રાહ જુઓ. થોડા દિવસો રાહ જોયા પછી, જો હજુ પણ એમ્પ્લોયર તરફથી કોઈ સંચાર ન થયો હોય, તો તમે એમ્પ્લોયર સાથે ફોલોઅપ કરી શકો છો.

કેવી રીતે અનુસરવું?

તમે ટેલિફોન કોલ (જો તમારી પાસે નંબર હોય તો) અથવા ઈ-મેલ (જો તમારી પાસે ઈમેલ એડ્રેસ હોય તો) દ્વારા ફોલોઅપ કરી શકો છો.

ફોન કોલમાં અનુસરો



પગલું 1: તેમને નમસ્કાર કરો

પગલું 2: તેમના સમય અને ધીરજ માટે તેમનો આભાર

પગલું 3: નોકરીની ભૂમિકામાં તમારી રુચિ વ્યક્ત કરો

પગલું 4: નમ્રતાપૂર્વક, તેમને જણાવો, તમે છો પરિણામો જાણવા આતુર

પગલું 5: આભારની નોંધ સાથે કોલ બંધ કરો અને તેમની સૂચના મુજબ કાર્ય કરો.

ઈ-મેલમાં ફોલો અપ કરો



પગલું 1: સરળ વિષય વાક્ય લખો

પગલું 2: યોગ્ય નમસ્કાર સાથે પ્રારંભ કરો

પગલું 3: ઈન્ટરવ્યૂની તક માટે આભાર

પગલું 4: ઈન્ટરવ્યૂ પરિણામ માટે નમ્રતાપૂર્વક વિનંતી કરો

પગલું 5: આભાર નોંધ સાથે સમાપ્ત કરો

પ્રવૃત્તિનો સમય!

તમે ઇન્ટરવ્યુ માટે કેટલી સારી રીતે તૈયાર છો તેના પર પ્રતિબિંબિત કરો. જો તમારી પાસે તે બિંદુ તૈયાર હોય તો ટિક મૂકો. બાકી, જો તમારે તે બિંદુ માટે તૈયારી કરવાની જરૂર હોય તો સ્ટાર મૂકો. ઇન્ટરવ્યુની તૈયારી માટે પણ વધુ પોઈન્ટ ઉમેરો!

ઇન્ટરવ્યુની તૈયારી માટેના મુદ્દાઓ	તૈયાર	છતાં તૈયાર કરો અથવા મેળવો
ફરી શરૂ કરો	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
હું જે કંપની ઓપર અરજી કરવા માગું છું તેમના નામ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ઇન્ટરવ્યુ માટે ઔપચારિક ડ્રેસ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
HR વ્યવસ્થાપકનું ઇ-મેઈલ ID	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ઇન્ટરવ્યુનું સ્થાન	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. ઉમેદવાર નોકરી માટે યોગ્ય છે કે કેમ તે તપાસવા નોકરીદાતાઓ દ્વારા ઇન્ટરવ્યુ લેવામાં આવે છે
2. ઇન્ટરવ્યુ કૌશલ્ય એ ઇન્ટરવ્યુઅરને સમજાવવાની તમારી ક્ષમતા છે કે તમે નોકરીની ભૂમિકા માટે યોગ્ય છો
3. ઇન્ટરવ્યુ માટેની તૈયારી અત્યંત મહત્વપૂર્ણ છે
4. ઇન્ટરવ્યુ પછી નમ્ર રીતે ઇન્ટરવ્યુઅર સાથે ફોલોઅપ કરો

12.6 ડિકોડિંગ ઇન્ટરવ્યુ (Decoding Interviews)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. ઇન્ટરવ્યુનો સામનો કરવા માટે શું કરવું અને શું ન કરવું
2. ઇન્ટરવ્યુમાં પૂછવામાં આવતા સામાન્ય પ્રશ્નો.

ઇન્ટરવ્યુ દરમિયાન તમને જે કૌશલ્યો મદદરૂપ લાગે છે તેને ટિક કરો:

- સારી વાતચીત કૌશલ્ય
- ડ્રાઇવિંગ કુશળતા
- સમયસર
- નૃત્ય
- સાંભળવું
- સારો દેખાવ અને સ્વચ્છતા

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો શીખીએ ઇન્ટરવ્યુનો સામનો કરવા માટે શું કરવું અને શું ન કરવું તે વિશે

ચાલો આપણે ઇન્ટરવ્યુ લેતી વખતે ઇન્ટરવ્યુઅરની અપેક્ષાને સમજીએ.

ઇન્ટરવ્યુ લેનાર નીચેના ઉમેદવારોની શોધમાં હશે:

- યોગ્ય ટેકનિકલ કુશળતા
- સારી નરમ કુશળતા
- અન્ય લોકો સાથે કામ કરવાની ક્ષમતા
- સુગમતા
- કારકિર્દીમાં શીખવા અને વૃદ્ધિ પામવાની મહત્વાકાંક્ષા
- સખત મહેનત અને સમર્પણ



ઇન્ટરવ્યુનો સામનો કરવા માટે શું કરવું

- કંપની વિશે સારી રીતે તૈયાર કરો - સંશોધન
- સારી છાપ ઊભી કરો - સમયસર પહોંચો, સરસ રીતે વસ્ત્રો પહેરો
- તમારા સંક્ષિપ્ત પરિચયની એક નકલ લાવો
- ધ્યાનથી સાંભળો અને જવાબ આપો
- તમારી કુશળતા અને શક્તિ વિશે વાત કરો
- ઇન્ટરવ્યુ લેનારને પૂછવા માટે પ્રશ્નો તૈયાર કરો

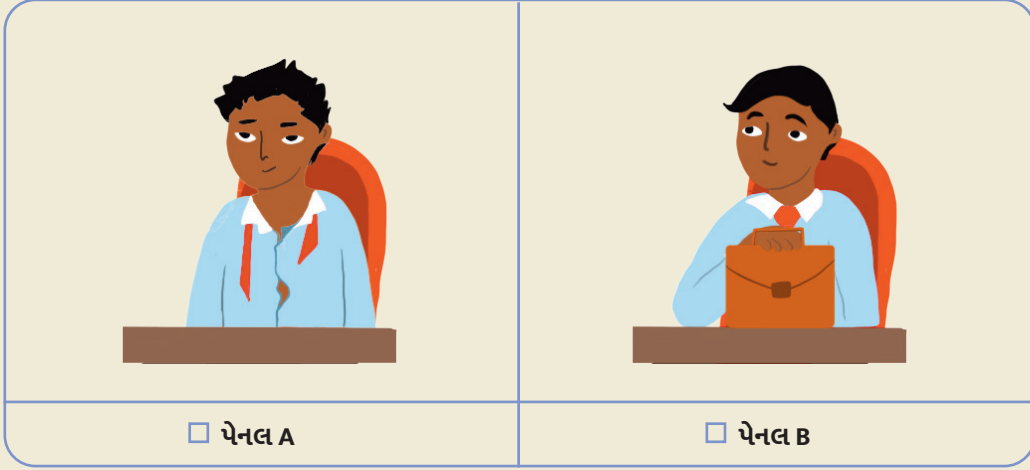


ઇન્ટરવ્યુનો સામનો કરવા માટે શું ન કરવું

- ખોટી માહિતી આપશો નહિં
- મુલાકાત લેનારને ખલેલ પહોંચાડશો નહીં
- તમારી અગાઉની કંપની વિશે નકારાત્મક રીતે ન બોલો
- આગળના પગલાં માટે પૂછ્યા વિના ઇન્ટરવ્યુ છોડશો નહીં
- “હા” અથવા “ના” જેવા એક જ શબ્દમાં જવાબ આપશો નહીં, સિવાય કે જરૂરી હોય
- ઇન્ટરવ્યુની પ્રક્રિયા દરમિયાન તમારા મોબાઇલનો ઉપયોગ કરશો નહીં અને તેને સાયલન્ટ મોડમાં રાખો



નીચેનામાંથી કયું એક સારા ઈન્ટરવ્યૂનું ઉદાહરણ છે?



ચાલો આપણે ઈન્ટરવ્યૂમાં પૂછાતા સામાન્ય પ્રશ્નો વિશે જાણીએ
ઈન્ટરવ્યૂની પ્રક્રિયા એમ્પ્લોયર અને કર્મચારી વચ્ચેની ચર્ચા જેવી છે
તે સમજવા માટે કે તે બંનેને કેવી રીતે પરસ્પર લાભ થઈ શકે છે.
આચર્યામાં નીચે મુજબ ના સંભવિત પ્રશ્નોનો સમાવેશ થાય છે, તેનો
જવાબ આપવા માટે તૈયાર રહો.

1. મને તમારા વિશે કંઈક કહો.
2. તમારી તાકાત શું છે?
3. તમે તમારી સૌથી મોટી નબળાઈને શું કહેશો?
4. તમે શા માટે આ કંપની માટે કામ કરવા માંગો છો?
5. તમે આ કંપની વિશે શું જાણો છો?
6. અમે તમને આ નોકરી માટે શા માટે રાખીએ?
7. શું તમે સ્થળાંતર અથવા મુસાફરી કરવા માટે તૈયાર છો?
8. તમારી પગારની અપેક્ષાઓ શું છે?
9. હવે થી પાંચ વર્ષ પછી તમે તમારી જાતને ક્યાં જુઓ છો?
10. શું તમારી પાસે મારા માટે કોઈ પ્રશ્નો છે?



પ્રવૃત્તિનો
સમય!

પાછલા પૃષ્ઠ પરની સૂચિમાંથી 3 પ્રશ્નો પસંદ કરો, તમારા જવાબો તૈયાર કરો અને તેને નીચે લખો.



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. ઇન્ટરવ્યુ માટે હાજર થવા દરમિયાન આપણે શું કરવું અને શું ન કરવું જોઈએ તે ઘણા છે
2. સારા પોશાક પહેરવા અને સમયસર પહોંચવાથી ઇન્ટરવ્યુમાં સારી છાપ પડે છે
3. ઇન્ટરવ્યુ પહેલાં આપણે સામાન્ય રીતે પૂછાતા કેટલાક પ્રશ્નોની તૈયારી કરવી જોઈએ

12.7 મોક ઇન્ટરવ્યુ (Mock Interviews)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. મોક ઇન્ટરવ્યુ શું છે?
2. મોક ઇન્ટરવ્યુના ફાયદા
3. મોક ઇન્ટરવ્યુની પ્રેક્ટિસ કરો.

ઇન્ટરવ્યુની તૈયારી કરવા માટે તમે જે ત્રણ બાબતો કરશો તે લખો.

1. _____
2. _____
3. _____

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો જાણીએ શું છે મોક ઇન્ટરવ્યુ

“મોક” શબ્દનો અર્થ વાસ્તવિક નથી. તેથી, મોક ઇન્ટરવ્યુનો અર્થ એ છે કે તમે વાસ્તવિક ઇન્ટરવ્યુ પહેલાં કરો છો તે પ્રેક્ટિસ. આરામદાયક લાગે તે માટે તે એક પ્રેક્ટિસ ઇન્ટરવ્યુ છે.

આજકાલ, ઇન્ટરવ્યુ રૂબરૂ અથવા વીડિયો કોલ પર થાય છે. મોક ઇન્ટરવ્યુ રૂબરૂ અથવા વીડિયો કોલ પર પણ કરી શકાય છે. સામાન્ય રીતે મોક ઇન્ટરવ્યુ માટે લાગતો સમય 30-40 મિનિટનો હોય છે.

એક વખત મોક ઇન્ટરવ્યુ પૂરો થયા બાદ ઇન્ટરવ્યુ લેનારને ફીડ બેક આપવામાં આવે છે. પ્રતિસાદ એ મોક ઇન્ટરવ્યુનો મુખ્ય હેતુ છે. પ્રતિસાદ એ સમજવાની પ્રક્રિયા છે કે શું સારી રીતે થયું અને ઇન્ટરવ્યુ લેનાર દ્વારા શું સુધારવાની જરૂર છે.

મોક ઇન્ટરવ્યુ દરમિયાન પ્રતિસાદ એકત્રિત કરવા માટે અહીં કેટલીક ટિપ્સ આપી છે:

1. પ્રથમ, ઇન્ટરવ્યુલેનારને પૂછોકેજ્યારે તમે મોક ઇન્ટરવ્યુ આપો ત્યારે તમારું નજીકથી નિરીક્ષણ કરે
2. અવલોકન કર્યા પછી, ઇન્ટરવ્યુલેનારને નીચેના કોષ્ટકનં. 3 મુજબના મુદ્દાઓ લખવા માટે વિનંતી કરો
3. ઇન્ટરવ્યુનો વીડિયો રેકોર્ડ કરવા માટે તમે ફોનનો ઉપયોગ પણ કરી શકો છો. તમે શું સારું કર્યું અને તમે કેવી રીતે સુધારી શકો છો તે સમજવા માટે તમે વિડિયો જોઈ શકો છો.



4. તમને જે પ્રતિસાદ મળે તેને ગંભીરતાથી લો. તે તમને તમારી જાત ને સુધારવામાં મદદ કરશે.
5. યાદ રાખો, તમે પ્રતિસાદ મેળવવા માટે મોક ઈન્ટરવ્યુના ઘણા રાઉન્ડ કરી શકો છો.



મોક ઈન્ટરવ્યુ કરી શકાય તેવી વિવિધ રીતો શું છે?

ચાલો જાણીએ મોક ઈન્ટરવ્યુના ફાયદા વિશે

મોક ઈન્ટરવ્યુના ઘણા ફાયદા અથવા ફાયદા છે. મોક ઈન્ટરવ્યુ તમને ઈન્ટરવ્યુમાં કેવી રીતે બોલવું, કેવી રીતે પોશાક પહેરવો, યોગ્ય બોડી લેંગ્વેજનો ઉપયોગ કરવો વગેરે શીખવામાં મદદ કરે છે. સૌથી અગત્યનું તે તમને તમારા ડરને દૂર કરવામાં મદદ કરી શકે છે. મોક ઈન્ટરવ્યુ પછી, તમે શું સારું કર્યું અને તમે કેવી રીતે સુધારી શકો તેના પર તમે પ્રતિસાદ મેળવી શકો છો. જેમ જેમ તમે તમારા મિત્રો અથવા પ્રશિક્ષકોની મદદથી વધુ મોક ઈન્ટરવ્યુ કરશો, તેમ તમે તમારો આત્મવિશ્વાસ વધારતા જશો!

સારી મોક ઈન્ટરવ્યુ લેવા માટે અહીં કેટલીક ટીપ્સ આપી છે:

1. તમારી જાતને એવી રીતે તૈયાર કરો કે જાણે તમે કોઈ વાસ્તવિક ઈન્ટરવ્યુમાં હાજરી આપી રહ્યા હોવ
2. યોગ્ય મોક ઈન્ટરવ્યુઅર પસંદ કરો જે તમને સારો પ્રતિસાદ આપશે. વરિષ્ઠ, શિક્ષક અથવા કુટુંબના સભ્ય કે જેમણે ઈન્ટરવ્યુમાં હાજરી આપી હોય તે સારા વિકલ્પો છે.
3. યોગ્ય સેટિંગ પસંદ કરો. મુસાફરી કરતી વખતે અથવા આવા કોઈપણ બિન-વ્યાવસાયિક વાતાવરણમાં તમારા ઘરે મોક ઈન્ટરવ્યુ ન લો.
4. સારી રીતે વસ્ત્ર. ઔપચારિક કપડાં પહેરો અને સુઘડ બનો.
5. તમારા દસ્તાવેજો તૈયાર રાખો, જેમ કે વાસ્તવિક ઈન્ટરવ્યુ માટે.
6. સામાન્ય ઈન્ટરવ્યુ પ્રશ્નોના તમારા જવાબો તૈયાર કરો.
7. તમારો મોક ઈન્ટરવ્યુ રેકોર્ડ કરો.
8. સૌથી અગત્યનું, શાંત અને આત્મવિશ્વાસ રાખો. તમે સારું કરવા માટે ખાતરી છે!

તમને શું લાગે છે કે મોક ઈન્ટરવ્યુના ટોચના 3 ફાયદા શું છે?

તમને શું લાગે છે કે મોક ઈન્ટરવ્યુના ટોચના 3 ફાયદા શું છે?



ચાલો પ્રેક્ટિસ મોક ઈન્ટરવ્યુ વિશે શીખીએ

મોક ઈન્ટરવ્યુની યોગ્ય રીતે પ્રેક્ટિસ કરવામાં તમારી સહાય માટે અહીં કેટલાક કોષ્ટકો છે.

આ કોષ્ટકો આ પ્રમાણે છે:

1. સામાન્ય ઈન્ટરવ્યુ પ્રશ્નો
2. મોક ઈન્ટરવ્યુ દરમિયાન શું કરવું અને શું ન કરવું
3. પ્રતિસાદ એકત્રિત કરવા માટેનું બંધારણ

કોષ્ટક 1: સામાન્ય ઈન્ટરવ્યુ પ્રશ્નો

1. શું તમે મને તમારા વિશે કહી શકો છો?
2. આ નોકરીની શરૂઆત વિશે તમને શું રસ છે?
3. તમે અમારી કંપની વિશે શું જાણો છો?
4. તમે તમારી છેલ્લી નોકરી કેમ છોડી દીધી?
5. આ નોકરી માટે અમે તમને શા માટે રાખવો જોઈએ?
6. તમારી શક્તિઓ/નબળાઈઓ શું છે?
7. તમારી કેટલીક સિદ્ધિઓ શું છે?
8. પાંચ વર્ષમાં તમે તમારી જાતને ક્યાં જુઓ છો?
9. તમે કઈ પગાર શ્રેણી શોધી રહ્યા છો?
10. તમારી પાસે મારા માટે કયા પ્રશ્નો છે?

લ 2: મોક ઈન્ટરવ્યુ દરમિયાન શું કરવું અને શું ન કરવું

✓ શું કરવું	✗ શું નહિ
<ol style="list-style-type: none"> 1. નમ્રતા પૂર્વક બોલો 2. ટટ્ટાર બેસો 3. પ્રમાણિક બનો 4. શાંત જગ્યાએ બેસો 	<ol style="list-style-type: none"> 1. જવાબ આપવામાં ઉતાવળ ન કરો 2. જો તમે કોઈ ભૂલ કરો છો તો ગભરાશો નહીં 3. જ્યારે તમને પ્રતિસાદ મળે ત્યારે દલીલ કરશો નહીં

કોષ્ટક 3: પ્રતિસાદ એકત્રિત કરવા માટેનું ફોર્મેટ

તમને પ્રતિસાદ આપવા માટે તમારા ઈન્ટરવ્યુઅરને નીચેના કોષ્ટકનો ઉપયોગ કરવા વિનંતી કરો. જ્યારે તમે મોક ઈન્ટરવ્યુ આપો ત્યારે તેઓ અવલોકન કરી શકે છે અને નોંધ લઈ શકે છે.

કરવાનું ચાલુ રાખવા માટેની વસ્તુઓ	સુધારવા માટેની બાબતો	ન કરવા જેવી બાબતો

કલ્પના કરો કે તમે લાર્સન એન્ડ ટુબ્રો લિમિટેડમાં સર્વિસ મિકેનિકની પોસ્ટ માટે અરજી કરી છે. તમે ઈન્ટરવ્યુ માટે શોર્ટલિસ્ટ થયેલા ઉમેદવારોમાંના એક છો.

તમને પ્રેક્ટિસ કરવામાં મદદ કરવા માટે તમારા મિત્ર, વરિષ્ઠ અથવા ટ્રેનરને મોક ઈન્ટરવ્યુ લેવા વિનંતી કરો. ઈન્ટરવ્યુ 15 - 20 મિનિટ માટે લેવામાં આવી શકે છે. પછી કોષ્ટક નંબર 3 માં નમૂનાનો ઉપયોગ કરીને, ઈન્ટરવ્યુઅર પાસેથી પ્રતિસાદ એકત્રિત કરો.

તમામ શ્રેષ્ઠ!

પ્રવૃત્તિનો
સમય!



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. મોક ઈન્ટરવ્યુ એ પ્રેક્ટિસ જોબ ઈન્ટરવ્યુ છે.
2. તે તમને ઈન્ટરવ્યુ દરમિયાન શું કહેવું અને શું કરવું તે શીખવામાં અને પ્રતિસાદ મેળવવામાં મદદ કરે છે.
3. તમે શું સારું કર્યું અને તમે કેવી રીતે સુધારી શકો તેના પર તમે પ્રતિસાદ મેળવી શકો છો.



12.8 વ્યાવસાયિક નેટવર્કિંગ (Professional Networking)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. વ્યાવસાયિક નેટવર્કિંગનો અર્થ અને મહત્વ.
2. વ્યાવસાયિક નેટવર્ક કેવી રીતે બનાવવું.

તમને લાગે છે કે “વ્યાવસાયિક નેટવર્કિંગ” શબ્દનો અર્થ શું છે? વધુ જાણવા માટે Google નો ઉપયોગ કરો!

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો વ્યાવસાયિક નેટવર્કિંગના અર્થ અને મહત્વ વિશે શીખીએ

વ્યાવસાયિક નેટવર્ક એ તમારા મિત્રો અથવા પરિચિતોનું વર્તુળ છે (જે લોકોને તમે જાણો છો) જે તમારા કાર્યક્ષેત્રમાં છે. ઉદાહરણ તરીકે, જો તમે કાર મિકેનિક છો, તો કાર સેવા, કાર રિપેર, કારના વેચાણના ક્ષેત્રમાં તમે જે લોકોને જાણો છો તે બધા તમારા વ્યાવસાયિક નેટવર્કનો ભાગ છે.

આ ઔપચારિક સંબંધ તમને વ્યાવસાયિક સમર્થન મેળવવા માટે પરવાનગી આપે છે જેમ કે:

- જ્ઞાન વહેંચવું
- નોકરીની શરૂઆત વિશે શીખવું
- વ્યાવસાયિક માર્ગદર્શન મેળવવું
- નવા ગ્રાહકો શોધવી
- તમારા ક્ષેત્ર વિશે ટીપ્સ અને અપડેટ્સ મેળવવી
- તમારો આત્મવિશ્વાસ કેળવો
- એક વ્યાવસાયિક નેટવર્ક તમને તમારી કારકિર્દીની વૃદ્ધિ અને તમારા વ્યાવસાયિક લક્ષ્યો સુધી પહોંચવામાં મદદ કરે છે.



શું તમે કોઈ વ્યાવસાયિક નેટવર્ક બનાવવાનો પ્રયાસ કર્યો છે? જો હા, તો કેવી રીતે?



કારકિર્દીના વિકાસ માટે પ્રોફેશનલ નેટવર્કિંગ શા માટે મહત્વનું છે?



ચાલો વ્યાવસાયિક નેટવર્ક કેવી રીતે બનાવવું તે વિશે શીખીએ

તમે વ્યાવસાયિક કનેટવર્ક ક્યાં બનાવી શકો છો ?

તમે ઓનલાઇન અને ઓફલાઇન બંને માં બિલ્ડ કરી શકો છો.

1. સામાજિક ઘટનાઓ
2. એલ્યુમનીક્લબ્સ
3. કોન્ફરન્સ & Expos
4. વર્તમાન ક્રિયા
5. ઓનલાઇન સોશિયલ મીડિયા સાઇટો

તમારા વ્યાવસાયિક કનેટવર્કમાં કોણ હોઈ શકે ?

1. કોલેજના પ્રાધ્યાપકો
2. પહેલાંના સહપાઠીઓ
3. મિત્રો અને પરિવારજનો
4. સહકર્મચારીઓ
5. વ્યાવસાયિક ક્લબ અથવા એસોસિએશનો ના સભ્યો

વ્યાવસાયિક કનેટવર્કિંગ માટેની ટિપ્સ

1. યોગ્ય વ્યાવસાયિકો સાથે જોડાવું
2. નિયમિત સંપર્કમાં રહો
3. તમારા સંપર્ક માટે ઉપલબ્ધ રહો જ્યારે તેમને તમારી જરૂર હોય
4. કૃતજ્ઞતા અને પ્રશંસા દર્શાવો
5. વ્યાવસાયિક અભિગમ સ્થાપિત કરો.

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

કોઈપણ એક વ્યાવસાયિક સોશિયલ મીડિયા પ્લેટફોર્મ પસંદ કરો અને તેમાં એક એકાઉન્ટ બનાવો. તમારું વ્યાવસાયિક નેટવર્ક વિકસાવવાનું શરૂ કરો.



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. વ્યાવસાયિક નેટવર્કિંગ બંને વ્યક્તિઓને જ્ઞાન અને કુશળતાની વહેંચણી જેવા વ્યાવસાયિક સમર્થન મેળવવાની મંજૂરી આપે છે
2. અમે યોગ્ય વ્યાવસાયિકો પાસેથી વ્યાવસાયિક સલાહ લઈ શકીએ છીએ.
3. સોશિયલ મીડિયા પ્લેટફોર્મ અમને અમારી કારકિર્દી સાથે સંબંધિત વ્યાવસાયિકો સાથે જોડવામાં મદદ કરે છે.

12.9 અસ્વીકાર અને નિષ્ફળતાને નિયંત્રિત કરી રહ્યા છે (Handling Rejection and Failure)

આ પાઠમાં તમે શીખી શકશો:

1. નિષ્ફળતાને સફળતાના પગથિયાં તરીકે ઓળખવા
2. અસ્વીકાર અને નિષ્ફળતાને હકારાત્મક રીતે કેવી રીતે હેન્ડલ કરવી.

જો તમે કોઈ બાબતમાં નિષ્ફળ જાઓ તો તમે શું કરશો?

- છોડી દો
- સખત મહેનત કરવાનું ચાલુ રાખો
- અન્યને ફરિયાદ કરો
- બહુ ખરાબ લાગે છે
- તમારી ભૂલોમાંથી શીખો

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો નિષ્ફળતાને સફળતાના પગથિયા તરીકે કેવી રીતે ઓળખવી તે શીખીએ

નિષ્ફળતા એટલે ધ્યેય કે કાર્યમાં સફળતાનો અભાવ. જ્યારે તમે કોઈ ધ્યેય નક્કી કરો છો, પરંતુ તેને હાંસલ કરી શકતા નથી, ત્યારે તે નિષ્ફળતા છે. જો કોઈ વ્યક્તિ દ્વારા કંઈક સ્વીકારવામાં ન આવે તો તેને અસ્વીકાર કહેવામાં આવે છે.

આપણે બધા આપણા જીવનમાં ઘણી વખત નિષ્ફળતા અને અસ્વીકારનો અનુભવ કરીએ છીએ. ભવિષ્યમાં વધુ સફળ થવા માટે, આપણે સકારાત્મક વલણ સાથે નિષ્ફળતા અને અસ્વીકારને હેન્ડલ કરવાનું શીખવાની જરૂર છે.

નિષ્ફળતા અને અસ્વીકાર આપણને દુઃખી કે હતાશ કરી શકે છે. પરંતુ વાસ્તવમાં,

તેઓ અમારા માટે કંઈક નવું શીખવાની શ્રેષ્ઠ તક છે. નિષ્ફળતામાંથી શીખીને, આપણે આપણી નબળાઈઓ શોધી શકીએ છીએ અને આપણી શક્તિઓ પર કામ કરી શકીએ છીએ



નીલા 1 અઠવાડિયાથી ઈન્ટરવ્યુની તૈયારી કરી રહી છે. તેણીને ખૂબ ખાતરી હતી કે તેણીને નોકરી મળશે. ઈન્ટરવ્યુના દિવસે તે નર્વસ થઈ ગઈ. તેણી કેટલાક પ્રશ્નોના જવાબ આપવા સક્ષમ ન હતી અને તેને નકારી કાઢવામાં આવી હતી. નીલાએ શું કરવું જોઈએ? સાચા જવાબ પર ટિક કરો:

તેણીની નિષ્ફળતા વિશે વિચારતા રહો

તેણીના ઈન્ટરવ્યુ કૌશલ્યોનો વધુ અભ્યાસ કરો

અમલાએ તેનું ટુ વ્હીલર લાયસન્સ મેળવવા માટે ટેસ્ટ આપ્યો. પરંતુ તે ટુ વ્હીલરને યોગ્ય રીતે ચલાવી શકતી ન હતી અને તે ટેસ્ટમાં નિષ્ફળ ગઈ હતી.

અમલાએ શું કરવું જોઈએ? સાચા જવાબ પર ટિક કરો:

ટુ વ્હીલર ચલાવવાનું બંધ કરો

યોગ્ય રીતે સવારી કરવાની પ્રેક્ટિસ કરો અને ફરીથી પરીક્ષા આપો

અસ્વીકાર અને નિષ્ફળતાને સકારાત્મક રીતે કેવી રીતે નિયંત્રિત કરવી તે વિશે ચાલો શીખીએ

થોમસ આલ્વા એડિસન યોગ્ય ઇલેક્ટ્રિક બલ્બની શોધ કરતા પહેલા 10,000 વખત નિષ્ફળ ગયા હતા. જ્યારે તેને પૂછવામાં આવ્યું કે આટલી બધી નિષ્ફળતાઓ પછી પણ તેણે આ કેવી રીતે કર્યું, તો તેણે જવાબ આપ્યો, “હું નિષ્ફળ નથી થયો. મને હમણાં જ 10,000 રીતો મળી છે જે કામ કરતી નથી.”

બીજું ઉદાહરણ ડૉ. એપીજે અબ્દુલ કલામનું છે. તેઓ ભારતના પ્રથમ સેટેલાઈટ લોન્ચ વ્હીકલના પ્રોજેક્ટ મેનેજર હતા. પ્રથમ પ્રયાસ નિષ્ફળ ગયો હતો કારણ કે રોકેટ સમુદ્રમાં તૂટી પડ્યું હતું. તેણે તેના પર કામ કરવાનું બંધ કર્યું નહીં. બરાબર એક વર્ષ પછી, બીજા પ્રયાસમાં પ્રક્ષેપણ સફળ થયું.

ઉપરોક્ત બે ઉદાહરણોથી, આપણે સરળતાથી સમજી શકીએ છીએ:

- નિષ્ફળ થવું અથવા નકારવું સામાન્ય બાબત છે
- આપણે બધાએ નિષ્ફળતા અને અસ્વીકારને હકારાત્મક રીતે કેવી રીતે હેન્ડલ કરવું તે શીખવાની જરૂર છે
- જ્યારે નિષ્ફળતા અને અસ્વીકારને હકારાત્મક રીતે હેન્ડલ કરો, ત્યારે આપણી સફળતાની તકો વધુ હોય છે

નિષ્ફળતા અથવા અસ્વીકારનો અર્થ એ નથી કે આપણે ફરીથી પ્રયાસ કરી શકતા નથી.

તમે નિષ્ફળતામાંથી કેવી રીતે શીખી શકો અને સફળતા કેવી રીતે મેળવી શકો?

1. **તેના વિશે વિચારો:** તમે લીધેલા તમામ પગલાંની નોંધ કરો. તમે અલગ રીતે શું કરી શક્યા હોત તે શોધો
2. **ધ્યાન કેન્દ્રિત રહો:** તમારા લક્ષ્યો પરથી ધ્યાન ન ગુમાવો
3. **વિરામ લો:** તમારા આગામી પગલાં વિશે વિચારવા માટે થોડો વિરામ લો
4. **હાર ન માનો:** જો તમે શરૂઆતમાં સફળ ન થાવ તો પણ રોકશો નહીં. તમારા માટે લક્ષ્યો નક્કી કરવાનું ચાલુ રાખો
5. **ટેકો લો:** તમારી આસપાસના લોકો પાસેથી પ્રેરણા અને ટેકો લો
6. **તમારી જાત પર વિશ્વાસ રાખો:** જો વસ્તુઓ કામ ન કરે તો પણ તમારી ક્ષમતાઓમાં વિશ્વાસ રાખો

પ્રવૃત્તિનો સમય!

એવી વ્યક્તિને ઓળખો જે તમને પ્રેરણા આપે છે (મિત્ર, કુટુંબના સભ્ય અથવા વ્યાવસાયિક હોઈ શકે છે). તેઓ નિષ્ફળતા અથવા અસ્વીકારને કેવી રીતે હેન્ડલ કરે છે તે સમજવા માટે તેમને નીચેના પ્રશ્નો પૂછો.

નીચેની જગ્યામાં તેમના જવાબો શેર કરો.

Q1. શું તમે નિષ્ફળતા અથવા અસ્વીકારનો અનુભવ કર્યો છે?

Q2. તમે નિષ્ફળતા અથવા અસ્વીકારની લાગણીને કેવી રીતે દૂર કરી?

Q3. સફળ થવા માટે તમે તમારો અભિગમ કેવી રીતે બદલ્યો?

Q4. આ અનુભવથી તમે કઈ 3 વસ્તુઓ શીખ્યા છો?

1.

2.

3.



આજે હું શું શીખ્યો:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષય સારી રીતે જાણો છો.

1. નિષ્ફળતા એટલે ધ્યેય કે કાર્યમાં સફળતાનો અભાવ.
2. આપણે સકારાત્મક વલણ સાથે નિષ્ફળતા અને અસ્વીકારને હેન્ડલ કરવાની જરૂર છે
3. આપણી નિષ્ફળતાઓમાંથી શીખીને આપણે આપણી નબળાઈઓ જાણી શકીએ છીએ અને આપણી શક્તિઓ પર કામ કરી શકીએ છીએ.
4. જો આપણે આ ટીપ્સને અનુસરીએ તો આપણે આપણી નિષ્ફળતામાંથી શીખી શકીએ: વિશ્લેષણ કરો, ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો, વિરામ લો, હાર ન લો, ટેકો લો, તમારામાં વિશ્વાસ કરો

12.10 ઉદ્યોગ મુલાકાત : 1 (1 Industry Visit: 1)

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

ઈ-સ્ટ્રી વિઝિટ અથવા એક્સપોઝર વિઝિટ તમને કામની વાસ્તવિક દુનિયાનો અનુભવ કરવામાં મદદ કરે છે અને તમને નિષ્ણાતો સાથે વાત કરવાની તક આપે છે.

વિનંતી કરો કે તમારી સંસ્થા નજીકની કંપનીની ઉદ્યોગ મુલાકાતનું આયોજન કરશે.



ઉદ્યોગની મુલાકાત પર જતા પહેલા થોડા પ્રશ્નો તૈયાર કરવાનું હંમેશાં સારું હોય છે. એક યાદી બનાવો તમારા ઉદ્યોગની મુલાકાત દરમિયાન તમે વ્યાવસાયિકોને પૂછશો તેવા 5 પ્રશ્નોમાંથી:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

12.11 ઉદ્યોગ મુલાકાત : 2 (Industry Visit: 2)

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

તમારી આગામી ઉદ્યોગ મુલાકાત માટે તૈયારી કરો.



તમારા ઉદ્યોગની મુલાકાત દરમિયાન તમે જે 5 વ્યાવસાયિકોને મળશો તેની યાદી બનાવો:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____



તમારા ઉદ્યોગની મુલાકાત દરમિયાન તમે જે 5 પ્રશ્નો પૂછશો તેની યાદી બનાવો:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

12.12 ઉદ્યોગની મુલાકાત પછી પ્રતિબિંબ (Reflection After Industry Visit)

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

તમારા દરમિયાન તમે જે મુદ્દાઓ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું હતું તેને ટિક કરો
ઉદ્યોગ મુલાકાત:

- મેં નિષ્ણાતો અને વ્યાવસાયિકો સાથે વાત કરી
- કાર્યસ્થળ કેવી રીતે કાર્ય કરે છે તે વિશે મેં શીખ્યા
- આ મુલાકાતે મને મારી કારકિર્દી વિશે નિર્ણય લેવામાં મદદ કરી
- હું સમજી ગયો કે મારે કાર્યસ્થળ માટે યોગ્ય વલણ કેળવવાની જરૂર છે
- મને ઇન્ટર્નશિપની તકો મળી



તમારા પરિવારના સભ્યો સાથે ઉદ્યોગની મુલાકાતના અનુભવો વહેંચો:

12.13 ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થી અથવા એચઆર દ્વારા અતિથિ પ્રવચન (Guest Lecture by Alumni or HR)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. અમારી સંસ્થાની મુલાકાત લેતા ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીઓ અને HR ને કેવા પ્રશ્નો પૂછવા
2. HR ને પ્રશ્નો દ્વારા જોબ માર્કેટ વિશે સમજો

ચાલો જાણીએ અતિથિ પ્રવચન વિશે

ગેસ્ટ લેક્ચર એ વિદ્યાર્થીઓ અને અતિથિ વક્તા વચ્ચેની ઔપચારિક ક્રિયાપ્રતિક્રિયા છે. અતિથિ વક્તા ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થી (તમારી સંસ્થાના ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીઓ) અથવા માનવ સંસાધન (HR) વ્યાવસાયિક હોઈ શકે છે.

મહેમાન પ્રવચનો એ ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીઓ સાથે વાત કરવા અને કાર્યસ્થળે તેમના અનુભવ અને શીખવા વિશે પૂછવા માટેનું એક ઉત્તમ પ્લેટફોર્મ છે. તે ઉદ્યોગની આવશ્યકતાઓ, ક્ષેત્રમાં ફેરફારો અને એચઆર પાસેથી અન્ય કારકિર્દી સંબંધિત માહિતી વિશે નવીનતમ અપડેટ્સ શોધવાનો પણ એક માર્ગ છે.

ચાલો આપણે જાણીએ કે એચઆર અથવા અતિથિ વક્તાઓના યોગ્ય પ્રશ્નો આપણને કેવી રીતે મદદ કરે છે

અતિથિ લેક્ચર્સ આના માટે યોજવામાં આવે છે:

- નિષ્ણાતો અને વ્યાવસાયિકો પાસેથી વાસ્તવિક દુનિયાના અનુભવો પ્રદાન કરો.
- કાર્યસ્થળની અપેક્ષાઓ સમજો.
- નોકરીના વિવિધ ક્ષેત્રોમાં આવશ્યકતાઓમાં ફેરફાર વિશે માહિતી આપો.
- કામની દુનિયાનો સામનો કરવા માટે અમારી કુશળતા અને ક્ષમતાઓને અપડેટ કરવા અમને પ્રોત્સાહિત કરો.



અતિથિ વ્યાખ્યાન દરમિયાન તમે પૂછી શકો તેવા કેટલાક પ્રશ્નો અહીં આપ્યા છે:

ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીઓને પ્રશ્નો

1. નોકરી મેળવવા માટે તમારે સૌથી મહત્વપૂર્ણ કૌશલ્યો શું છે?
2. કઈ કૌશલ્યો આપણને આપણી કારકિર્દીમાં વૃદ્ધિ કરવામાં મદદ કરે છે?
3. તમે તમારી નોકરી વિશે નિર્ણય કેવી રીતે લીધો?
4. તમે તમારા પગારની વાટાઘાટો કેવી રીતે કરી?
5. તમે તમારા માતા-પિતા/કુટુંબને કામ કરવા માટે સમજાવવા માટે શું કર્યું?
6. શું તમે તમારી નોકરી માટે સ્થળાંતર કર્યું? ટોચના પડકારો શું હતા?
7. તમારા કાર્યસ્થળે સંચાર કૌશલ્ય કેવી રીતે મદદ કરે છે?
8. નોકરી/કાર્યસ્થળ માટે તમે તમારી જાતને કેવી રીતે તૈયાર કરી?
9. તમારી કારકિર્દીમાં અંગ્રેજી કુશળતા કેટલી મહત્વપૂર્ણ છે?

HR ને પ્રશ્નો

1. સારા રેઝ્યૂમે માટે કેટલીક ટીપ્સ શું છે?
2. ઈન્ટરવ્યુ દરમિયાન કેટલાક શું કરે છે અને શું ન કરે છે?
3. તમારી કંપનીમાં નોકરી માટે કેવી રીતે અરજી કરવી?
4. એન્ટ્રી લેવલ પોઝિશન પર મારે શું અપેક્ષા રાખવી જોઈએ?
5. કારકિર્દી વૃદ્ધિનો માર્ગ શું છે _____ ક્ષેત્ર?
6. શું જોબ માર્કેટ માટે ડિજિટલ કુશળતા જરૂરી છે?
7. મારે યોગ્ય નોકરી કેવી રીતે પસંદ કરવી જોઈએ?
8. હું સેક્ટરમાં નોકરીની ખાલી જગ્યાઓ વિશે ક્યાંથી શોધી શકું?
9. કંપનીઓ કયા પ્રકારના ઉમેદવારોને હાથર કરવા માટે પસંદ કરે છે?

10. તમે તમારા કાર્યસ્થળે પડકારો અથવા સંઘર્ષનો સામનો કેવી રીતે કરશો?

10. ઈન્ટરવ્યુમાં HR ને પ્રશ્નો પૂછવા આપણા માટે શા માટે મહત્વપૂર્ણ છે?

- a આપણે કયા પ્રકારના પ્રશ્નો પૂછવા જોઈએ?
b શું પગાર વિશે પૂછવું યોગ્ય છે?



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

12.14 પ્લેટફોર્મ-આધારિત નોકરીઓનો પરિચય (Introduction to Platform-Based Jobs)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. પ્લેટફોર્મ આધારિત નોકરીઓ શું છે
2. અર્બન કંપની, હેલ્પર જેવા પોર્ટલની શોધખોળ કરવા
3. પોર્ટલ પર કેવી રીતે નોંધણી કરવી

તમે આમાંથી કઈ એપથી પરિચિત છો? તેમની બાજુમાં એક ટિક મૂકો.



અર્બન કંપની



હેલ્પર



ડંઝો



ઓલા



ઉબેર

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો પ્લેટફોર્મ-આધારિત નોકરીઓ વિશે શીખીએ

ઈન્ટરનેટને કારણે, અમને નોકરી પર રાખવા માટે હંમેશા કોઈ કંપની શોધવી પડતી નથી. પ્લેટફોર્મ-આધારિત નોકરીઓ સ્વરોજગાર બનાવવાનો એક શ્રેષ્ઠ માર્ગ છે. પ્લેટફોર્મ આધારિત નોકરીઓ અમને સારી કમાણી કરવામાં પણ મદદ કરી શકે છે!

પ્લેટફોર્મ-આધારિત નોકરીઓ એવી નોકરીઓ છે જે તમે કોઈ ચોક્કસ ઓનલાઈન પ્લેટફોર્મ અથવા એપ્લિકેશનનો ભાગ બનીને શોધો છો. દા.ત. માટે, ડ્રાઈવરો મોટા શહેરોમાં ઓલા અથવા ઉબેર એપ્લિકેશનનો ઉપયોગ કરીને ઘણા ગ્રાહકો શોધી શકે છે.

આવી વેબસાઇટ્સ અને એપ્સ દ્વારા વિવિધ પ્રકારની કામની તકો અને નોકરીઓ શોધી શકાય છે. પ્લેટફોર્મ આધારિત નોકરીઓ કામદારોને બે મુખ્ય રીતે જોડે છે:

1. કામદાર થી ગ્રાહક

2. કંપનીમાં કામદાર

- કામદારથી ગ્રાહક:** પ્લમ્બર, ઈલેક્ટ્રીશિયનો, ડિલિવરી લોકો માટે નોકરીઓ અર્બન કંપની, હેલ્પર, ડંઝો, સ્વિગી વગેરે જેવી એપ્સ દ્વારા મળી શકે છે.
- વર્કર ટુ કંપની:** કેટલીક એપ્સ તમને કંપનીઓ સાથે સીધી રીતે કામ શોધવામાં મદદ કરે છે. આ નોકરીઓમાં લેખન, સંપાદન, ડિઝાઇનિંગ વગેરેનો સમાવેશ થાય છે.



જો તમે પ્લેટફોર્મ-આધારિત નોકરીઓ કરવા માટે સાઇન અપ કરો છો, તો તમે કેટલી વાર કામ કરશો તે પસંદ કરવા માટે તમને પસંદગી અને સુગમતા મળશે. તમે અઠવાડિયામાં કેટલા કલાક કામ કરશો? તમે કયા સમય પસંદ કરશો?

- હું પ્લેટફોર્મ-આધારિત નોકરીમાં એક તરીકે કામ કરવા માંગુ છું.
- હું દર અઠવાડિયે કામના કલાકો કરવા ઈચ્છું છું.
- હું a.m/p.m થી a.m/p.m સુધી કામ કરવા માંગુ છું.

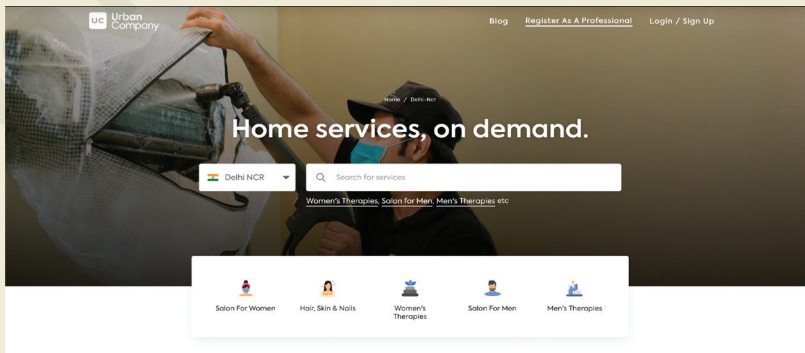
ચાલો અર્બન કંપની, હેલ્પર જેવા પોર્ટલો શોધવાનું શીખીએ

ભારતમાં પ્લેટફોર્મ - આધારિત નોકરીઓ માટે અહીં કેટલીક સૌથી લોક પ્રિય વેબસાઇટ્સ છે.

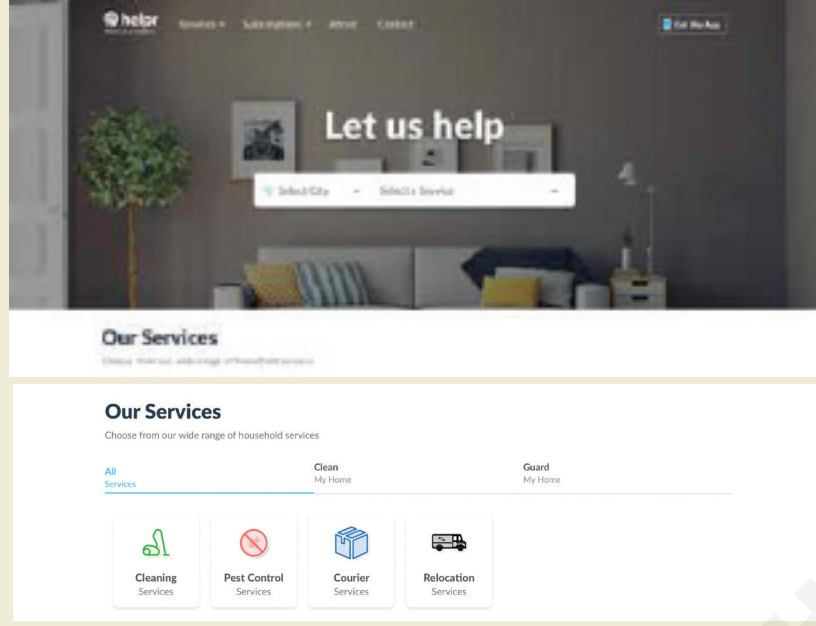


આ પ્લેટફોર્મ્સમાં સામાન્ય રીતે તેમની વેબસાઇટ્સમાં બે ભાગ હોય છે - એક ભાગ ગ્રાહકો માટે વાપરવા માટે અને બીજો ભાગ નોકરી શોધવા માટે તેનો ઉપયોગ કરવા માંગતા લોકો દ્વારા ઉપયોગમાં લેવાનો. તેઓ લોકોને તેમની સાથે ભાગીદાર બનવા અથવા વ્યાવસાયિકો તરીકે સાઇન અપ કરવા આમંત્રણ આપે છે.

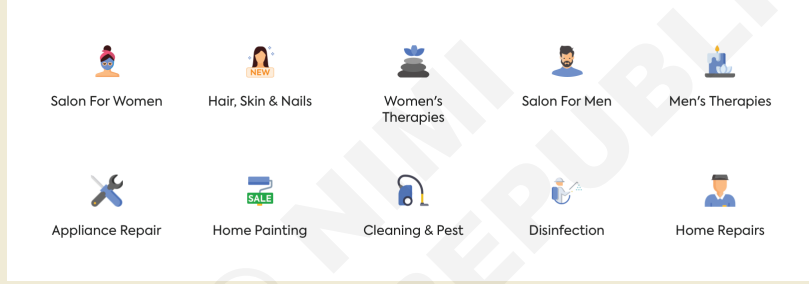
અર્બન કંપની એક એવું પ્લેટફોર્મ છે જ્યાં લોકો ઈલેક્ટ્રીશિયન, પ્લમ્બર, બ્યુટિશિયન અને અન્ય સેવાઓ શોધે છે. જો તમે અર્બન કંપનીમાં બંધબેસતી કોઈપણ સેવાઓ પ્રદાન કરો છો, તો તમે પોર્ટલ પર નોકરીઓ શોધી શકો છો.



હેલ્પર એ તમામ પ્રકારના ઘરગથ્થુ કામ માટેનું બીજું લોકપ્રિય પોર્ટલ છે - પેસ્ટ કંટ્રોલ, સફાઈ સેવાઓ, વિદ્યુત સેવાઓ, પ્લમ્બિંગ અને રિલોકેશન સેવાઓ.



અર્બન કંપની પર ઉપલબ્ધ નોકરીઓની આ તસવીર પર એક નજર નાખો. પોર્ટલ પર વ્યક્તિ જે નોકરી શોધી શકે તેની યાદી બનાવો.



1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

ચાલો પોર્ટલ પર કેવી રીતે નોંધણી કરાવવી તે શીખીએ

પ્લેટફોર્મ આધારિત નોકરીઓ ઓફર કરતા પોર્ટલ તમારા માટે કામ કરવાની ઘણી તકો ખોલી શકે છે. જો તમે આ પોર્ટલનો ઉપયોગ કરીને અન્વેષણ કરવા માંગતા હો, તો ઈન્ટરનેટ પર તેમના વિશે સંશોધન કરવા માટે થોડો સમય પસાર કરો. અન્ય લોકોના અનુભવો વિશે વિડિઓઝ વાંચો અને જુઓ. પોર્ટલ પર આપવામાં આવેલી માહિતી ધ્યાનથી વાંચો.

1. વેબસાઈટ પર 'સાઈન અપ' અથવા 'અમારી સાથે નોંધણી કરો' વિકલ્પ શોધો.

તરત જ કમાવાનું શરૂ કરો. તમારી વિગતો શેર કરો અને અમે આગળનાં પગલાં સાથે સંપર્ક કરીશું

નામ

તમારો ફોન નંબર

Email

તમે શું કરો છો?

સંપર્કમાં રહેવા.

- તમારી મૂળભૂત વિગતો જેમ કે નામ, ફોન નંબર અને ઈમેઇલ સરનામું શેર કરો.
- તમારે નોકરીઓ માટે મંજૂર થવા માટે પ્લેટફોર્મ સાથે અમુક દસ્તાવેજો શેર કરવાની પણ જરૂર પડી શકે છે - જેમ કે ડ્રાઇવરનું લાઇસન્સ, આધાર કાર્ડ, તમારી ડિગ્રી અથવા ITA પ્રમાણપત્ર. જરૂરી દસ્તાવેજો સ્કેન કરો અને શેર કરો.
- કાળજીપૂર્વક વિચારો અને પ્લેટફોર્મ ચલાવતી કંપની દ્વારા સેટ કરેલી શરતો વિશે તમારી પાસે પ્રશ્નોની સૂચિ લખો.
સપોર્ટ સ્ટાફ અથવા તમારા સોંપેલ પ્રતિનિધિનો સંપર્ક કરો અને તમારા પ્રશ્નો પૂછો.
- એકવાર તમારી અરજી મંજૂર થઈ જાય, પછી અંતિમ કરાર સ્વીકારતા પહેલા નિયમો અને શરતોને ખૂબ કાળજીપૂર્વક વાંચો

પ્રવૃત્તિનો
સમય!

અર્બન કંપની અને હેલ્પર વેબસાઇટ્સનું અન્વેષણ કરો. નોકરી શોધવા માટે આ સાઇટ્સનો ઉપયોગ કરવાના 2 ફાયદા લખો.

- _____
- _____



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

- એવી ઓનલાઇન એપ્સ છે જે અમને એવા લોકો સાથે સીધો જોડે છે જેઓ અમને નોકરી માટે રાખવા માંગે છે. આ નોકરીઓને પ્લેટફોર્મ આધારિત નોકરીઓ કહેવામાં આવે છે.
- આ નોકરીઓ માટે અર્બન કંપની અને હેલ્પર એ બે સૌથી સામાન્ય પ્લેટફોર્મ છે.
- અમે આ પ્લેટફોર્મ્સ પર ભાગીદાર અથવા વ્યાવસાયિક બનવા માટે અરજી કરી શકીએ છીએ.

12.15 ઓનલાઇન પોર્ટલ દ્વારા નોકરી માટે અરજી કરવી (Applying for Jobs Through Online Portals)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

- જોબ સર્ચ એન્જિન શું છે?
- ઓનલાઇન નોકરીઓ કેવી રીતે શોધવી અને અરજી કરવી.
- ટેકનિશિયન માટે ઉપલબ્ધ વિવિધ નોકરીની ભૂમિકાઓ કેવી રીતે શોધવી.

ઓનલાઇન જોબ પોર્ટલ પર નોકરી માટે તમારે શું અરજી કરવાની જરૂર છે?

- શિક્ષણ પ્રમાણપત્રો
- માન્ય ઈમેલ આઈડી અને ફોન નંબર
- બેંક એકાઉન્ટ અને ડેબિટ કાર્ડ
- રેઝ્યુમે

થિંકિંગ
બોક્સ

ચાલો જોબ સર્ચ એન્જિન વિશે જાણીએ

જોબ સર્ચ એન્જિનને જોબ પોર્ટલ પણ કહેવામાં આવે છે. તે એવી વેબસાઈટ્સ છે જ્યાં કંપનીઓ ઉપલબ્ધ નોકરીઓની વિગતો શેર કરે છે. તમે તમારી કુશળતા અને રુચિ અનુસાર નોકરી શોધી શકો છો.

કંપનીઓ નોકરીનું વર્ણન શેર કરે છે જે તમને એ સમજવામાં મદદ કરે છે કે તમે નોકરી માટે યોગ્ય છો કે નહીં. તેમાં ભૂમિકા, નોકરીનું સ્થાન, નોકરી માટે અરજી કરવામાં મદદ કરવા માટે જરૂરી લાયકાતોની વિગતો છે. આ રીતે, જોબ સર્ચ એન્જિન અમારા માટે અમારી તાલીમ અને કુશળતાને અનુરૂપ કામ શોધવાનું વધુ સરળ બનાવે છે.

અહીં ભારતમાં કેટલાક લોકપ્રિય જોબ પોર્ટલ છે:



નોકરી અને ખરેખર જેવા પોર્ટલમાં તમામ પ્રકારની નોકરીઓ છે. વિશિષ્ટ પોર્ટલ ખૂબ ચોક્કસ કેટેગરીમાં નોકરીઓ શોધવા માટે રચાયેલ છે.

દાખલા તરીકે,

- Freshersworld એ ખાસ કરીને ફ્રેશર્સ માટે એક પોર્ટલ છે - જે લોકોએ હમણાં જ અભ્યાસ પૂર્ણ કર્યો છે.
- જોબ્સ ફોર હર એ ખાસ કરીને મહિલાઓ માટે નોકરી શોધવાનું પોર્ટલ છે.



તમે સાંભળ્યું હોય તેવા કોઈપણ 3 લોકપ્રિય જોબ સર્ચ એન્જિનના નામ લખો

1. _____
2. _____
3. _____

ચાલો ઓનલાઇન નોકરીઓ કેવી રીતે શોધવી અને તેના માટે અરજી કરવી તે શીખીએ

તમે જોબ સર્ચ એન્જિનનો ઉપયોગ કરીને ઓનલાઇન નોકરીઓ શોધી શકો છો. વ્યાપક પર્સોનલ માટે તમે બહુવિધ પોર્ટલો પર તમારી પ્રોફાઇલ બનાવી શકો છો.



પગલું 1: પ્રોફાઇલ બનાવટ

વેબસાઇટ પર પ્રોફાઇલ બનાવો. તમારી મૂળભૂત વિગતો, તમારું શિક્ષણ અને તાલીમ અને કોઈપણ અન્ય કાર્ય અનુભવની વિગતો શેર કરો.



પગલું 2: અપલોડ ફરી શરૂ કરો

તમારી પ્રોફાઇલ પર તમારા રેઝ્યુમેની સંપૂર્ણ, અપડેટ કરેલી પીડીએફ અપલોડ કરો. તમારી પ્રોફાઇલ હવે પૂર્ણ થઈ ગઈ છે.



પગલું 3: જોબ શોધ

તમે નોકરી શોધવા માટે તૈયાર છો. શોધવા માટે ચોક્કસ કીવર્ડ્સનો ઉપયોગ કરો. નોકરીના સ્થાન માટે તમારી પસંદગીઓ સેટ કરવા માટે ફિલ્ટર વિકલ્પોનો ઉપયોગ કરો. શોધ પરિણામો કાળજીપૂર્વક વાંચો.



પગલું 4: નોકરીઓ માટે અરજી કરો

નોકરીનું વર્ણન વાંચો અને કંપની વિશે કેટલીક માહિતી મેળવો. એકવાર તમે લાગુ કરો બટન પર ક્લિક કરી લો, પછી તમારો રેઝ્યુમે સંસ્થા સાથે શેર કરવામાં આવશે અથવા તમને અરજી કરવા માટે કંપનીની વેબસાઇટ પર રીડાયરેક્ટ કરવામાં આવશે.



પગલું 5: એપ્લિકેશન સ્થિતિ

તમારી અરજીઓ પર નવી જોબ પોસ્ટિંગ અને અપડેટ્સ માટે નિયમિતપણે જોબ પોર્ટલ તપાસો.

કેટલીકવાર, જોબ પોર્ટલમાં જોબ પોસ્ટિંગ હોય છે જે નકલી હોય છે અથવા તમને છેતરવાનો પ્રયાસ કરે છે. આ પોસ્ટિંગ્સ ટાળો અથવા તે કંપનીઓમાંથી કોઈની સાથે વાતચીત કરવાનું ટાળો.

નકલી નોકરી કેવી રીતે ઓળખવી?

1. કંપનીઓ સામાન્ય રીતે નોકરી માટે અરજી કરવા માટે પૈસા માંગતી નથી
2. વ્યક્તિગત નાણાકીય માહિતી શેર કરશો નહીં - જેમ કે બેંક એકાઉન્ટ નંબર, ડેબિટ કાર્ડ નંબર, પિન નંબર
3. જો તેઓ ખૂબ ઓછા કામ માટે ઘણા પૈસા ચૂકવવાની ઓફર કરે છે, તો તે શંકાસ્પદ છે
4. જો તેઓ તમારી કુશળતા તપાસ્યા વિના અથવા ઈન્ટરવ્યુ લીધા વિના તમને નોકરી ઓફર કરે છે
5. ઈન્ટરવ્યુ પહેલા ઓનલાઇન અને Glassdoor જેવી વેબસાઇટ પર કંપનીની સમીક્ષાઓ તપાસો

BEWARE OF
FAKE!
JOB OFFERS



પ્રશ્નો સાચો જવાબ પસંદ કરો.

- Q1. ઓનલાઇન જોબ પોર્ટલ પર પ્રોફાઇલ બનાવતી વખતે શું શામેલ કરી શકાય છે?
 - a. તમારો સંક્ષિપ્ત પરિચય
 - b. તમારો ડેબિટ કાર્ડ નંબર
- Q2. તમને ઓનલાઇન મળેલી નોકરી માટે તમે કેવી રીતે અરજી કરી શકો છો?
 - a. ગ્રાહક સંભાળ પર કોલ કરો
 - b. કાર્યના વર્ણનમાં અપાયેલી અરજીની સૂચના ઓને અનુસરો
- Q3. હૈદરાબાદમાં મેડિકલ ટેક્નિશિયન તરીકે નોકરી શોધવા માટે શ્રેષ્ઠ શોધ શબ્દ કયો છે?
 - a. 'હોસ્પિટલ ટેક્નિશિયન હૈદરાબાદ'
 - b. 'ટેક્નિશિયન જોબ ઈન્ડિયા'

ચાલો તકનીકીઓ માટે ઉપલબ્ધ જોબ રોલ્સ શોધવાનું શીખીએ

જ્યારે ટેકનિકલ /વેપાર સંબંધિત નોકરીની ભૂમિકાની શોધ કરવામાં આવે છે, ત્યારે કેટલીક વખત જોબ પોર્ટલ દ્વારા ઓનલાઇન નોકરી શોધવાનું મુશ્કેલ બની શકે છે. આવા કિસ્સાઓમાં વ્યક્તિ એક અલગ અભિગમ પણ અપનાવી શકે છે. વેપાર વિશિષ્ટ જોબ્સ માટે શોધવા માટે તમે નીચેનાં પગલાં ઓને અનુસરી શકો છો:

1. કંપનીઓનીયાદીબનાવો.

તમે કામ કરવા માંગો છો તે કંપનીઓ માટે શોધો . તમે તમારી કુશળતા અને માર્કેટ સ્કેન / સમાન ક્ષેત્રના લોકો સાથે વાત કરવાના આધારે આ સૂચિ બનાવી શકો છો.

2. સંબંધિત જોબ શીર્ષકોનો ઉપયોગ કરી ને શોધો.

નોકરીની શોધ માટે સાચા શબ્દોનો ઉપયોગ કરવો ખૂબ જ મહત્વપૂર્ણ છે. કંપનીઓ પાસે સમાન નોકરીની ભૂમિકા માટે વિવિધ શીર્ષકો હોય છે. તમે નોકરી શોધવા માટે પણ કીકુશળતાનો ઉપયોગ કરી શકો છો.

ઉદાહરણ તરીકે, 'કમ્પ્યુટર ટેકનિશિયન' શબ્દનો ઉપયોગ કરવાથી તમને આ શબ્દનો ઉપયોગ કરતાં વધુ સારા પરિણામો મળશે 'ટેકનિશિયન'

3. સાચા પોર્ટલોમાં શોધો.

તમે Naukri.com જેવા જોબ પોર્ટલો અથવા તમને રુચિ છે તે કંપનીની કંપનીની વેબસાઇટ પર શોધી શકો છો. તેમની વેબસાઇટ પર 'કારકિર્દી' પૃષ્ઠ શોધો અને નોકરીની શોધ કરો.

4. વિવિધ ફિલ્ટર્સનો ઉપયોગ કરો.

ઇન્ટરનેટ પર જોબ શોધતી વખતે, તમે તમારા વર્ષોના અનુભવ, તકનીકી કુશળતા, પસંદગી ના સ્થાન અનુસાર ફિલ્ટર્સ સેટ કરી શકો છો.

5. કંપનીઓનો સીધો સંપર્ક કરો

જો તમે ઓનલાઇન કારકિર્દી પૃષ્ઠ અથવા જોબ સૂચિ શોધવામાં અસમર્થ છો, તો ઇમેઇલઆઇડી અથવા ઓનલાઇન સંપર્ક નંબર માટે જુઓ અને તમારા સંક્ષિપ્ત પરિચય સાથે મેઇલ પર સંપર્ક કરો અથવા સૂચિ બદ્ધ નંબર પર કોલ કરો અને પૂછો કે શું તેઓ તમારે સાથે તમને જેમાં રસ હોય તેવા હોદ્દાઓ માટે.

તમારા ક્ષેત્રમાં કામ કરતા 2 કે 3 લોકોની યાદી લખો. તેઓ ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થી અથવા મિત્રો અને કુટુંબીજનો હોઈ શકે છે.

1. _____
2. _____
3. _____

તમારા કામની લાઇનમાં નોકરીની તકો શોધવાની શ્રેષ્ઠ રીત કઈ છે તે વિશે આ લોકો સાથે વાતચીત કરો.

પ્રવૃત્તિનો
સમય!



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. જોબ સર્ચ એન્જિન એ એવી જગ્યા છે જ્યાં વિવિધ કંપનીઓ ઉપલબ્ધ નોકરીઓ વિશે પોસ્ટ કરે છે.
2. અમે રિઝ્યુમનો ઉપયોગ કરીને અને સૂચનાઓને અનુસરીને જોબ સર્ચ એન્જિન પર નોકરી માટે અરજી કરી શકીએ છીએ.
3. તમે સાચા શોધ શબ્દોનો ઉપયોગ કરીને અને સારા ઓનલાઇન જોબ સર્ચ એન્જિનનો ઉપયોગ કરીને યોગ્ય નોકરીઓ ઓનલાઇન શોધી શકો છો.

12.16 એપ્રેન્ટિસશીપ્સ માટે નોંધણી કરી રહ્યા છીએ (Enrolling for Apprenticeships)

આ પાઠમાં તમે શીખશો:

1. NAPS પોર્ટલ વિશે.
2. NAPS પોર્ટલ પર કેવી રીતે નોંધણી કરવી.
3. NAPS પોર્ટલ પર નોકરી માટે કેવી રીતે અરજી કરવી.

એપ્રેન્ટિસશીપ તાલીમનો અર્થ શું છે? તમારા પોતાના શબ્દોમાં સમજાવો.

ટીપ: જો તમને એપ્રેન્ટિસશીપ વિશે ખબર નથી, તો તમારી સંસ્થામાં પ્લેસમેન્ટ ઓફિસર અથવા ES ટ્રેનરને પૂછો.

થિન્કિંગ
બોક્સ

ચાલો જાણીએ એનએપીએસ પોર્ટલ વિશે

નેશનલ એપ્રેન્ટિસશીપ પ્રમોશન સ્કીમ (NAPS) એ ભારત સરકાર દ્વારા નોકરીદાતાઓ દ્વારા એપ્રેન્ટિસશીપ તાલીમ આપવા માટેની એક યોજના છે. એપ્રેન્ટિસશીપ એ એક વર્ષનો તાલીમ કાર્યક્રમ છે.

ITI વિદ્યાર્થીઓ માટે ચોક્કસ ઉદ્યોગ. કોઈપણ વ્યક્તિ કે જેણે 14 વર્ષ પૂર્ણ કર્યા છે, શારીરિક રીતે ફિટ છે અને લઘુત્તમ લાયકાત ધરાવે છે તે પસાર થઈ શકે છે.

એપ્રેન્ટિસશીપ તાલીમ. તાલીમમાં મૂળભૂત,

વ્યવહારિક તાલીમ કે જે કાર્યસ્થળે મદદરૂપ થાય છે. માસિક સ્ટાઈપેન્ડની રકમ પણ આપવામાં આવે છે.

NAPS પોર્ટલ એ ઓનલાઈન પોર્ટલ છે જ્યાં તમે એપ્રેન્ટિસશીપ તાલીમ વિશેની તમામ જરૂરી માહિતી મેળવી શકો છો. તેમાં દેશભરની વિવિધ કંપનીઓ દ્વારા પૂરી પાડવામાં આવતી તમામ એપ્રેન્ટિસશીપ તકોની યાદી છે.

વેબસાઈટ www.apprenticeshipindia.gov.in છે.

www.apprenticeshipindia.gov.in વેબસાઈટની મુલાકાત લો. સ્કીન પર નીચેના વિકલ્પોનું અન્વેષણ કરો.

1. નોંધણી કરો
2. એપ્રેન્ટિસશીપ તકો
3. પ્રારંભ કરો > ઉમેદવાર વપરાશકર્તા માર્ગદર્શિકા

ચાલો જાણીએ કે NAPS પોર્ટલ પર કેવી રીતે નોંધણી કરવી

શું તમારી પાસે NAPS પોર્ટલ પર નોંધણી કરાવવા માટેની બધી આવશ્યકતાઓ છે?

1. કોઈપણ ITI પ્રમાણપત્ર (મૂળ)
2. ઉંમર 14 થી 60
3. માન્ય મોબાઈલ નંબર અને ઈમેલ આઈડી
4. પોર્ટલમાં નોંધણી માટે આધાર કાર્ડ, ફોટો, ડિજિટલ હસ્તાક્ષર અને ITI પ્રમાણપત્ર (jpeg અથવા png ફોર્મેટ)

એપ્રેન્ટિસશીપ તાલીમના લાભો

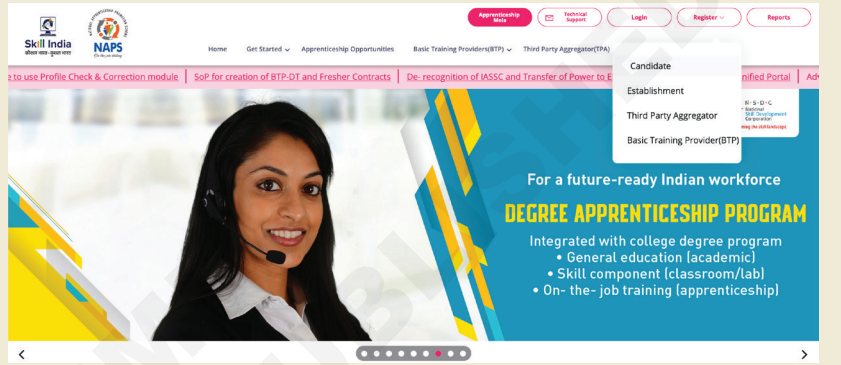
- નોકરીની તાલીમ પર
- અભ્યાસ કરતી વખતે કમાઓ
- અદ્યતન મશીનરી ચલાવો
- ઉદ્યોગની શ્રેષ્ઠ પદ્ધતિઓ શીખો
- પૂર્ણ થવા પર પ્રમાણપત્ર

NAPS પોર્ટલ પર કેવી રીતે નોંધણી કરવી

1. લિંક www.apprenticeshipindia.gov.in પર જાઓ.



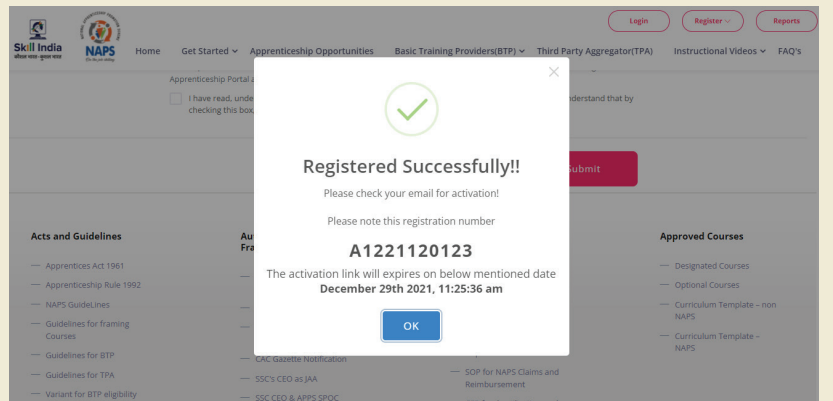
2. સ્ક્રીનના ઉપરના જમણા ભાગમાં 'રજીસ્ટર' પર ક્લિક કરો. 'ઉમેદવાર' પસંદ કરો.



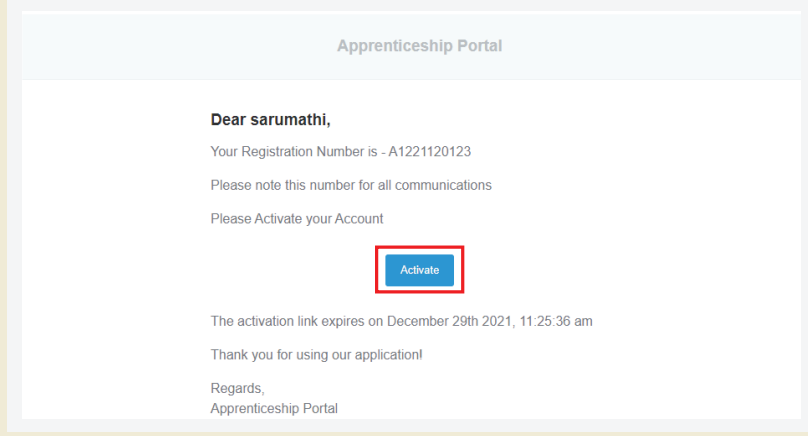
3. તમારી વ્યક્તિગત વિગતો ભરો અને સબમિટ બટનને ક્લિક કરો.

- અહીં દાખલ કરેલ નામ તમારા આધાર કાર્ડ પરના નામ સાથે મેળ ખાતું હોવું જોઈએ.
- સાચો 10 અંકનો મોબાઈલ નંબર અને માન્ય ઈમેલ આઈડી ઉમેરો કારણ કે તેમના દ્વારા નોંધણી સક્રિય કરવામાં આવશે
- ખાતરી કરો કે તમારો પાસવર્ડ યાદ રાખવામાં સરળ છે. તમે તેની નોંધ પણ કરી શકો છો.

4. ભવિષ્યના સંદર્ભ માટે તમારા નોંધણી નંબરની નોંધલો. તમને તમારા ઈમેલ આઈડીને માન્ય કરવા અને તમારા ખાતાને સક્રિય કરવા માટે એપ્રેન્ટિસશીપ ઈન્ડિયા તરફથી એક ઈમેલ પણ મળશે.

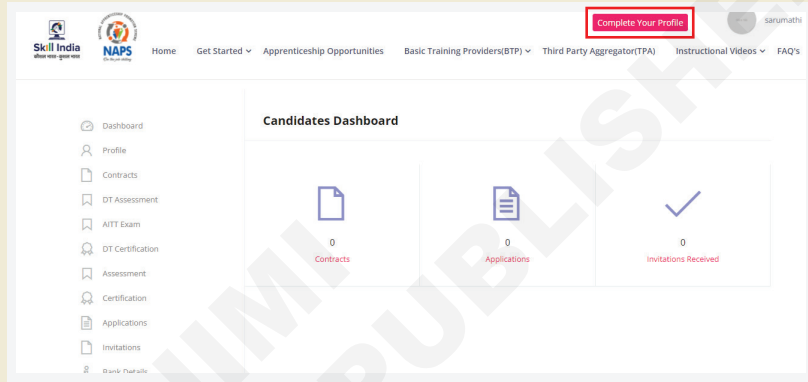


- તમારા ઇમેઇલ પર જાઓ. ચકાસણી મેઇલ ખોલો અને એક્ટિવેટ બટન પર ક્લિક કરો.



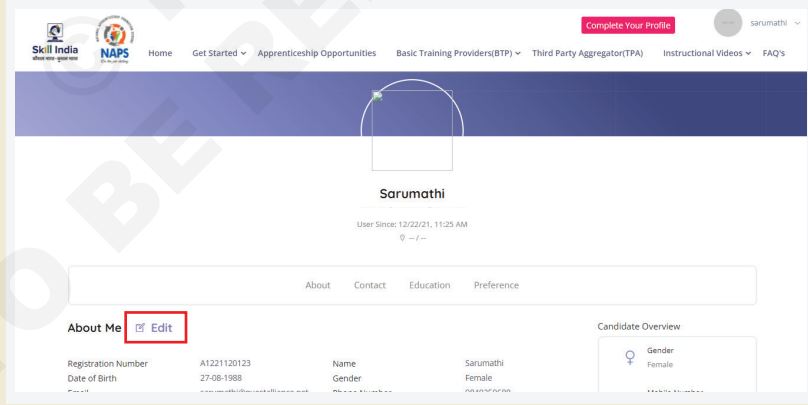
તમારી પ્રોફાઇલ ને કેવી રીતે પૂર્ણ કરવી

- એકવાર લોગ ઇન થયા પછી, તમારે 'તમારી પ્રોફાઇલ પૂર્ણ કરો' બટન પર ક્લિક કરવું પડશે. તમે અરજી કરી શકશો નહીં તમારી પ્રોફાઇલ પૂર્ણ કર્યા વિના કોઈપણ એ પ્રેન્ટિસીપની તકો માટે.



- તમારા 'મારા વિશે' વિભાગ અને સંપર્ક વિગતોને પૂર્ણ કરવા માટે 'એડિટ' બટન પર ક્લિક કરીને પ્રારંભ કરો.

(નોંધ: તમારે તમારી જન્મ તારીખ આઈડી પ્રૂફ અને ડિજિટલ હસ્તાક્ષર અપલોડ કરવા પડશે. તમે અબાઉટમી સેક્શન અપડેટ કરવાનું શરૂ કરો તે પહેલાં સોફ્ટકોપી તૈયાર રાખો.)



- એડ એજ્યુકેશન બટન પર ક્લિક કરો અને તમારી લાયકાત વિશે વિગતો સબમિટ કરો.



4. 'લાયકાતના પ્રકાર' હેઠળ 'એજ્યુકેશન ક્વોલિફિકેશન' પસંદ કરો.
 - 'ક્વોલિફિકેશન' ડ્રોપ ડાઉનમાંથી 'આઈટીઆઈ' પસંદ કરો
 - 'કેટેગરી/સેક્ટર' હેઠળ 'એનસીવીટી' અથવા 'એસસીવીટી' માંથી કોઈ એકની પસંદગી કરો.
 - 'સ્પેશ્યલાઈઝેશન' હેઠળ તમારું ટ્રેડ નામ દાખલ કરો.
 - સંસ્થા વિભાગમાં તમારું આઈટીઆઈ નામ દાખલ કરો (આના જેવા કોઈ અક્ષરોનો ઉપયોગ કરશો નહીં: -, . * આઈટીઆઈ નામ દાખલ કરતી વખતે).

5. તમારું આઈટીઆઈ સર્ટિફિકેટ અપલોડ કરવા માટે 'ફાઇલ પસંદ કરો' પર ક્લિક કરો અને 'અપડેટ કરો' પર ક્લિક કરો.

6. 'પસંદગીઓ' માં ફેરફાર કરો અને તમારી પસંદીદા વેપારને પસંદ કરો.

7. 'આધાર ચકાસણી' પર ક્લિક કરો અને તમારો આધાર નંબર દાખલ કરો.

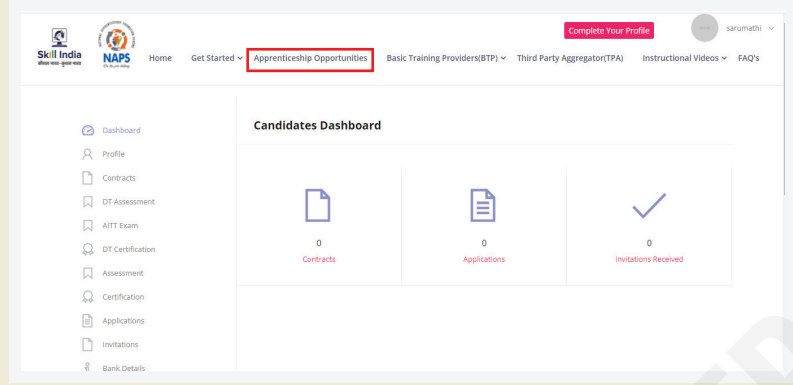
એન.એ.પી.એસ. પોર્ટલ પર જરૂરિયાત મુજબ આ ફોર્મ ભરો.

ચાલો એનએપીએસ પોર્ટલ પર નોકરી માટે કેવી રીતે અરજી કરવી તે શીખીએ

ઉમેદવારો ડેશબોર્ડ

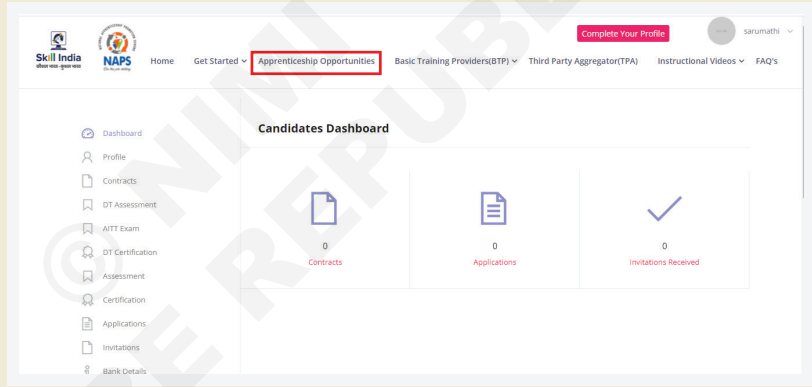
ડેશબોર્ડ પર ૩ વિભાગ છે.

1. કરારો: આ તમે કોઈ કંપની સાથે કરેલા કરારને દર્શાવે છે. ઘણી કંપનીઓ તમને કરાર મોકલી શકે છે પરંતુ તમે ફક્ત એક જ પર સહી કરી શકો છો.
2. એપ્લિકેશન: આ તમે પૂર્ણ કરેલી બધી એપ્લિકેશનો બતાવે છે.
3. પ્રાપ્ત થયેલ આમંત્રણો: કેટલીક વખત, કંપની તમારી પ્રોફાઇલ જોઈ શકે છે અને તમને તેમની કંપનીમાં અરજી કરવા માટે આમંત્રિત કરી શકે છે. આ આમંત્રણો અહીં જોઈ શકાય છે.



તકો માટે કેવી રીતે અરજી કરવી

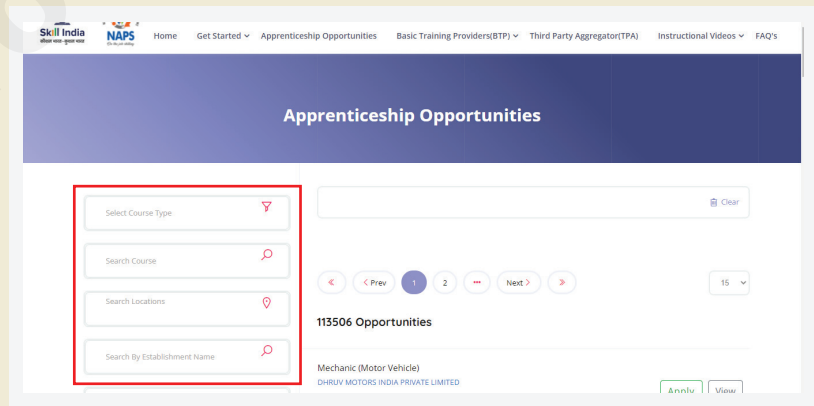
1. ઉપલબ્ધ તમામ તકો જોવા માટે ટોચના મેનુમાં 'એપ્રેન્ટિસશીપ તકો' પર ક્લિક કરો.



2. ફિલ્ટર્સનો ઉપયોગ કરીને પસંદગીનું સ્થળ, અભ્યાસક્રમ, ઉદ્યોગ અને લાયકાતો પસંદ કરો.
3. તમારી જરૂરિયાતોને બંધબેસતા સંબંધિત કીવર્ડ્સનો ઉપયોગ કરીને શોધો.
4. જ્યારે તમને 'લાગુ કરો' બટન પર ક્લિક કરો જ્યારે તમને એક

તક જે સારી રીતે યોગ્ય છે. અરજી કર્યા બાદ કંપની તમારી પ્રોફાઇલની સમીક્ષા કરી ને ઈન્ટરવ્યૂ માટે આમંત્રિત કરશે.

જો કંપની તમને સિલેક્ટ કરશે તો તેઓ કોન્ટ્રાક્ટ આપશે.



પ્રવૃત્તિનો
સમય!

પ્રશ્નનો સાચો જવાબ પસંદ કરો.

1. તમે NAPS પોર્ટલ પર શું કરી શકો?
 - a. NAPS એપ્રેન્ટિસશીપ તકો માટે અરજી કરો
 - b. કોઈપણ કંપનીમાં કોઈપણ નોકરી માટે અરજી કરો
2. તમે NAPS પોર્ટલ પર સંબંધિત તકો કેવી રીતે શોધી શકો છો?
 - a. તમારું ઈમેઇલ તપાસી રહ્યું છે
 - b. કીવર્ડ્સ સાથે શોધ
3. NAPS પોર્ટલ પર તમે એક સમયે કેટલા કરારો પર હસ્તાક્ષર કરી શકો છો?
 - a. એક
 - b. પાંચ



આજે હું જે શીખ્યો તે:

મૂકો ✓ જો તમે આ વિષયને સારી રીતે જાણતા હો

1. નેશનલ એપ્રેન્ટિસશીપ પ્રમોશન સ્કીમ (NAPS) અમને વિવિધ કંપનીઓમાં એપ્રેન્ટિસશીપ તાલીમ માટે અરજી કરવાની મંજૂરી આપે છે.
2. NAPS વેબસાઇટ પર તમામ સંબંધિત માહિતી છે.
3. NAPS પોર્ટલ એ છે જ્યાં અમે પ્રોફાઇલ બનાવી શકીએ છીએ અને એપ્રેન્ટિસશીપ તાલીમની તકો માટે અરજી કરી શકીએ છીએ.