

এজন উদ্যোগীৰ প্ৰয়োজনীয় গুণ আৰু দক্ষতাসমূহ

এজন উদ্যোগীৰ ছয়টা গুৰুত্বপূৰ্ণ গুণ আৰু দক্ষতা আছে। সেইবোৰ হ'ল—বিপদাশংকা গ্ৰহণ, দৃঢ় সংকল্প, উদ্যোগ গ্ৰহণৰ মানসিকতা, সমস্যা সমাধানৰ সামৰ্থ্য, পৰিৱৰ্তিত প্ৰযুক্তিৰ সৈতে খাপ খুৱাব পৰা ক্ষমতা আৰু বজাৰ গৱেষণা। তলত প্ৰতিটো গুণ আৰু দক্ষতাৰ বিষয়ে বিশদভাৱে আলোচনা কৰা হৈছে।

১. বিপদাশংকা গ্ৰহণ (Risk-Taking): বিপদাশংকা গ্ৰহণ বুলিলে কোনো সিদ্ধান্তৰ ফলাফল অনিশ্চিত হ'লেও সিদ্ধান্ত গ্ৰহণ কৰা আৰু ব্যৱসায়িক কাৰ্যকলাপত আগবাঢ়ি যোৱাৰ বাবে এজন উদ্যোগীৰ থকা ইচ্ছাক বুজায়। প্ৰতিটো ব্যৱসায়তে কোনো নহয় কোনো মাত্ৰাত বিপদাশংকা থাকে, কাৰণ ভৱিষ্যতৰ চাহিদা, উৎপাদন ব্যয়, প্ৰতিযোগিতা, গ্ৰাহকৰ পছন্দ আৰু লাভৰ পৰিমাণ সম্পূৰ্ণ নিশ্চিতভাৱে আগতীয়াকৈ নিৰ্ধাৰণ কৰিব নোৱাৰি।

ব্যৱসায়িক সুযোগ চিনাক্ত কৰা, নতুন সামগ্ৰী প্ৰৱৰ্তন কৰা, নতুন বজাৰত প্ৰৱেশ কৰা অথবা চলি থকা ব্যৱসায় সম্প্ৰসাৰণ কৰাৰ বাবে এজন উদ্যোগীয়ে যুক্তিসংগত বিপদাশংকা গ্ৰহণ কৰিবলৈ সাজু থাকিব লাগে। কিন্তু সফল উদ্যোগীয়ে অন্ধভাৱে বিপদাশংকা গ্ৰহণ নকৰে। সিদ্ধান্ত লোৱাৰ আগতে তেওঁলোকে সম্ভাৱ্য লাভ আৰু ক্ষতি মূল্যায়ন কৰে। ইয়াক বিবেচনাপূৰ্ণ বিপদাশংকা গ্ৰহণ (calculated risk-taking) বুলি কোৱা হয়।

বিপদাশংকা গ্ৰহণৰ প্ৰধান বৈশিষ্ট্যসমূহ:

১. অনিশ্চয়তাৰ সন্মুখীন হ'বলৈ সাজু থকা: ব্যৱসায়িক সিদ্ধান্তৰ ফল সদায় অনুকূল নহ'বও পাৰে বুলি উদ্যোগীয়ে বুজি পায়। সম্পূৰ্ণ তথ্য উপলব্ধ নাথাকিলেও তেওঁলোকে পৰিস্থিতি বিবেচনা কৰি পদক্ষেপ গ্ৰহণ কৰিবলৈ সাজু থাকে।
২. সম্ভাৱ্য ক্ষতিৰ মূল্যায়ন: ধন বিনিয়োগ কৰাৰ আগতে উদ্যোগীয়ে সম্ভাৱ্য আৰ্থিক ক্ষতিৰ পৰিমাণ অনুমান কৰে আৰু সিদ্ধান্ত বিফল হ'লে ব্যৱসায়টো সেই ক্ষতি সহ্য কৰি চলি থাকিব পাৰিব নে নাই, সেয়া বিবেচনা কৰে।
৩. প্ৰত্যাশিত লাভৰ মূল্যায়ন: উদ্যোগীয়ে কোনো ব্যৱসায়িক সুযোগৰ সম্ভাৱ্য লাভৰ সৈতে জড়িত বিপদাশংকাৰ তুলনা কৰে। সাধাৰণতে তেওঁলোকে এনে সুযোগক অগ্ৰাধিকাৰ দিয়ে য'ত প্ৰত্যাশিত লাভে গ্ৰহণ কৰিবলগীয়া বিপদাশংকাক ন্যায্যতা প্ৰদান কৰে।
৪. আৰ্থিক সাৱধানতা: দায়িত্বশীল উদ্যোগীয়ে নিজৰ সকলো উপলব্ধ সম্পদ এটা অনিশ্চিত কাৰ্যকলাপত বিনিয়োগ নকৰে। তেওঁলোকে পৰ্যাপ্ত চলিত মূলধন বজাই ৰাখে আৰু প্ৰয়োজন অনুসৰি জৰুৰীকালীন পুঁজি, বীমা তথা বিকল্প পৰিকল্পনাৰ কথা বিবেচনা কৰে।
৫. বিফলতাৰ পৰা শিক্ষা গ্ৰহণ: বিফল ব্যৱসায়িক সিদ্ধান্তৰ পৰাও গ্ৰাহকৰ চাহিদা, মূল্য নিৰ্ধাৰণ, উৎপাদন অথবা ব্যৱস্থাপনাৰ বিষয়ে মূল্যবান তথ্য লাভ কৰিব পাৰি। উদ্যোগীয়ে এই অভিজ্ঞতাৰ পৰা শিক্ষা লৈ ভৱিষ্যতৰ সিদ্ধান্ত উন্নত কৰে।
৬. সিদ্ধান্ত গ্ৰহণত আত্মবিশ্বাস: যুক্তিসংগত ব্যৱসায়িক সুযোগৰ সদ্ব্যৱহাৰৰ বাবে আত্মবিশ্বাস প্ৰয়োজন। এই আত্মবিশ্বাস তথ্য, প্ৰস্তুতি আৰু বাস্তৱসন্মত প্ৰত্যাশাৰ ওপৰত ভিত্তি কৰি গঢ়ি উঠিব লাগে; অতিৰিক্ত আত্মবিশ্বাসৰ ওপৰত নহয়।

উদ্যোগিতাত বিপদাশংকা গ্ৰহণৰ গুৰুত্ব

- ই উদ্যোগীক নতুন ব্যৱসায়িক সুযোগৰ সদ্ব্যৱহাৰ কৰিবলৈ সক্ষম কৰে।
- ই উদ্ভাৱন আৰু নতুন সামগ্ৰী বা সেৱা প্ৰৱৰ্তনত উৎসাহ যোগায়।
- ই ব্যৱসায় সম্প্ৰসাৰণ আৰু নতুন বজাৰত প্ৰৱেশ কৰাত সহায় কৰে।

উদ্যমিতা বিকাশঃ দ্বিতীয় অধ্যায়

- ই উদ্যোগীক প্রতিযোগিতা আৰু গ্ৰাহকৰ পৰিৱৰ্তিত প্ৰয়োজনৰ প্ৰতি সঁহাৰি জনোৱাত সহায় কৰে।
- ই সিদ্ধান্ত গ্ৰহণৰ দক্ষতা আৰু প্ৰতিকূলতাৰ পৰা পুনৰুদ্ধাৰ হোৱাৰ ক্ষমতা বিকশিত কৰে।
- ই কৰ্মসংস্থান, আয় সৃষ্টি আৰু অৰ্থনৈতিক বিকাশৰ সুযোগ সৃষ্টি কৰে।

ব্যৱসায়িক বিপদাশংকাৰ প্ৰকাৰ

বিপদাশংকাৰ প্ৰকাৰ	অৰ্থ	উদাহৰণ
আৰ্থিক বিপদাশংকা	বিনিয়োগ কৰা ধন হেৰুৱাৰ অথবা ঋণ পৰিশোধ কৰিব নোৱাৰাৰ সম্ভাৱনা	নতুন উদ্যোগ স্থাপনৰ বাবে ঋণ লোৱা।
বজাৰ-সম্পৰ্কীয় বিপদাশংকা	চাহিদা, মূল্য বা প্ৰতিযোগিতাৰ বিষয়ে অনিশ্চয়তা	কোনো সামগ্ৰীৰ চাহিদা হ্ৰাস পোৱা।
কাৰ্যপৰিচালনাগত বিপদাশংকা	দৈনন্দিন ব্যৱসায়িক কাৰ্যকলাপত বিফলতাৰ ফলত হোৱা ক্ষতি	যন্ত্ৰ বিকল হোৱা অথবা যোগান ব্যাহত হোৱা।
প্ৰযুক্তিগত বিপদাশংকা	প্ৰযুক্তি গ্ৰহণ কৰা বা গ্ৰহণ নকৰাৰ সৈতে জড়িত বিপদাশংকা	অতি সোনকালে পুৰণি হৈ পৰা যন্ত্ৰপাতিত বিনিয়োগ কৰা।
নিয়ন্ত্ৰণমূলক বিপদাশংকা	আইন সলনি হোৱা অথবা বিধি-নিয়ম পালন নকৰাৰ ফলত সৃষ্টি হোৱা বিপদাশংকা	নতুন অনুজ্ঞাপত্ৰৰ চৰ্তৰ ফলত পৰিচালন ব্যয় বৃদ্ধি পোৱা।

এজন উদ্যোগীয়ে বিপদাশংকা গ্ৰহণৰ সামৰ্থ্য কেনেদৰে উন্নত কৰিব পাৰে?

- সিদ্ধান্ত গ্ৰহণৰ আগতে নিৰ্ভৰযোগ্য তথ্য সংগ্ৰহ কৰিব লাগে।
- ব্যৱসায়িক পৰিকল্পনা প্ৰস্তুত কৰি সম্ভাৱ্য ব্যয় আৰু আয়ৰ অনুমান কৰিব লাগে।
- সম্ভাৱ্য ক্ষতিৰ সম্ভাৱনা আৰু পৰিণাম মূল্যায়ন কৰিব লাগে।
- অনিশ্চয়তা অধিক হ'লে নিয়ন্ত্ৰণ কৰিব পৰা পৰিমাণৰ বিনিয়োগেৰে আৰম্ভ কৰিব লাগে।
- জৰুৰীকালীন পুঁজি আৰু উপযুক্ত বীমাৰ ব্যৱস্থা ৰাখিব লাগে।
- ব্যৱসায়িক সিদ্ধান্তৰ ফলাফল নিয়মিতভাৱে পৰ্যালোচনা কৰিব লাগে।

২. দৃঢ় সংকল্প (Determination): দৃঢ় সংকল্প বুলিলে বাধা, বিলম্ব, প্ৰতিযোগিতা আৰু সাময়িক বিফলতা সত্ত্বেও ব্যৱসায়িক লক্ষ্য অৰ্জনৰ বাবে উদ্যোগীৰ দৃঢ় প্ৰতিশ্ৰুতি আৰু অটল মনোভাবক বুজায়। ই নিৰন্তৰ প্ৰচেষ্টা আৰু শৃংখলাবদ্ধ কাৰ্যৰ জৰিয়তে লক্ষ্যৰ দিশে কাম কৰি যোৱাৰ ইচ্ছা প্ৰকাশ কৰে।

ব্যৱসায় স্থাপন আৰু পৰিচালনা কৰিবলৈ প্ৰায়ে যথেষ্ট সময়, ধৈৰ্য আৰু অধ্যৱসায়ৰ প্ৰয়োজন হয়। উদ্যোগীয়ে মূলধনৰ অভাৱ, কেঁচামাল সংগ্ৰহৰ অসুবিধা, গ্ৰাহকৰ অসন্তুষ্টি, ধন পৰিশোধত পলম অথবা বজাৰৰ অপ্ৰত্যাশিত পৰিৱৰ্তনৰ সন্মুখীন হ'ব পাৰে। দৃঢ় সংকল্পই তেওঁলোকক প্ৰয়োজনীয় উন্নতি সাধন কৰি লক্ষ্যৰ দিশে কাম অব্যাহত ৰাখিবলৈ সহায় কৰে।

দৃঢ় সংকল্পৰ অৰ্থ পৰিস্থিতি যিয়েই নহওক, বিফল ব্যৱসায়িক কৌশল এটাকে অবিৰতভাৱে অনুসৰণ কৰি থকা নহয়। দৃঢ় সংকল্পসম্পন্ন উদ্যোগীয়ে সামগ্ৰিক লক্ষ্যৰ প্ৰতি প্ৰতিশ্ৰুতিবদ্ধ হৈ থাকে, কিন্তু সেই লক্ষ্যত উপনীত হ'বলৈ ব্যৱহাৰ কৰা পদ্ধতিৰ প্ৰয়োজনীয় পৰিৱৰ্তন ঘটাব পাৰে।

দৃঢ় সংকল্পৰ প্ৰধান বৈশিষ্ট্যসমূহঃ

1. অধ্যৱসায়ঃ তৎক্ষণাৎ ফলাফল আশানুৰূপ নহ'লেও উদ্যোগীয়ে প্ৰচেষ্টা অব্যাহত ৰাখে। প্ৰথম প্ৰচেষ্টা বিফল হ'ল বুলিয়েই তেওঁলোকে মূল্যৱান সুযোগ এটা পৰিত্যাগ নকৰে।
2. লক্ষ্যৰ প্ৰতি প্ৰতিশ্ৰুতিঃ দৃঢ় সংকল্পসম্পন্ন উদ্যোগীয়ে ব্যৱসায়িক লক্ষ্যৰ ওপৰত মনোযোগ বজাই ৰাখে আৰু সেই অনুসৰি সময়, ধন আৰু পৰিশ্ৰম নিয়োজিত কৰে।
3. ধৈৰ্যঃ ব্যৱসায়ৰ বিকাশত সময় লাগিব পাৰে। গ্ৰাহকৰ বিশ্বাস অৰ্জন, সুনাম গঢ়ি তোলা আৰু স্থিৰ লাভ লাভ কৰিবলৈ নিৰন্তৰ প্ৰচেষ্টাৰ প্ৰয়োজন বুলি উদ্যোগীয়ে বুজি পায়।
4. শৃংখলাবোধঃ তেওঁলোকে কৰ্মসূচী অনুসৰণ কৰে, ব্যয় নিৰীক্ষণ কৰে, নিৰ্ধাৰিত সময়সীমা মানি চলে আৰু উৎসাহ কম থাকিলেও অত্যাৱশ্যকীয় কাম সম্পূৰ্ণ কৰে।
5. প্ৰতিকূলতাৰ পৰা পুনৰুদ্ধাৰৰ ক্ষমতাঃ প্ৰতিকূলতা বা বিফলতাৰ পিছত পুনৰ সক্ৰিয় আৰু উৎপাদনশীল কামলৈ ঘূৰি অহাৰ সামৰ্থ্যই এই গুণ প্ৰকাশ কৰে। দৃঢ় সংকল্পসম্পন্ন উদ্যোগীয়ে বিৰূপ অভিজ্ঞতাৰ পৰা শিক্ষা লয় আৰু সেই অভিজ্ঞতাই তেওঁলোকক স্থায়ীভাৱে নিৰুৎসাহিত কৰিবলৈ নিদিয়ে।
6. উন্নতি সাধনৰ ইচ্ছাঃ তেওঁলোকে মতামত আৰু পৰামৰ্শ বিচাৰে, ভুল সংশোধন কৰে আৰু নিজৰ সামগ্ৰী, সেৱা তথা ব্যৱস্থাপনা পদ্ধতি উন্নত কৰে।
7. দীৰ্ঘম্যাদী দৃষ্টিভংগীঃ তেওঁলোকে কেৱল তাৎক্ষণিক লাভৰ ওপৰত গুৰুত্ব নিদি উদ্যোগটোৰ দীৰ্ঘম্যাদী স্থায়িত্বৰ কথাও বিবেচনা কৰে।

উদ্যোগিতাত দৃঢ় সংকল্পৰ গুৰুত্ব

- ই উদ্যোগীক আৰম্ভণিৰ অসুবিধাসমূহ অতিক্ৰম কৰাত সহায় কৰে।
- ই ব্যৱসায়িক পৰিকল্পনাৰ নিয়মিত আৰু ধাৰাবাহিক ৰূপায়ণত সহায় কৰে।
- ই গুৰুত্বপূৰ্ণ কামসমূহ সম্পূৰ্ণ কৰাৰ সম্ভাৱনা বৃদ্ধি কৰে।
- ই দক্ষতা আৰু ব্যৱসায়িক জ্ঞান বিকাশত উৎসাহ যোগায়।
- ই গ্ৰাহকৰ সৈতে সম্পৰ্ক আৰু সেৱাৰ মান বজাই ৰখাত সহায় কৰে।
- ই সাময়িক লোকচান আৰু কাৰ্যপৰিচালনাগত বিফলতাৰ পৰা পুনৰুদ্ধাৰত সহায় কৰে।

দৃঢ় সংকল্প আৰু জেদৰ মাজৰ গুৰুত্বপূৰ্ণ পাৰ্থক্য

দৃঢ় সংকল্প আৰু জেদ একে বস্তু নহয়। দৃঢ় সংকল্পৰ অৰ্থ হ'ল মূল্যৱান লক্ষ্যৰ প্ৰতি প্ৰতিশ্ৰুতিবদ্ধ হৈ থকা আৰু প্ৰয়োজন অনুসৰি পদ্ধতি সলনি কৰা। আনহাতে, নিৰ্ভৰযোগ্য প্ৰমাণে কোনো সিদ্ধান্ত অকাৰ্যকৰী বুলি দেখুওৱাৰ পিছতো সেই সিদ্ধান্ত সলনি কৰিবলৈ অস্বীকাৰ কৰাটোৱেই জেদ।

এজন উদ্যোগীয়ে দৃঢ় সংকল্প কেনেদৰে বিকশিত কৰিব পাৰে?

- স্পষ্ট, বাস্তৱসন্মত আৰু জুখিব পৰা লক্ষ্য নিৰ্ধাৰণ কৰিব লাগে।
- বৃহৎ লক্ষ্যক সৰু সৰু কামত ভাগ কৰিব লাগে।
- সময়সীমা নিৰ্ধাৰণ কৰি অগ্ৰগতি নিৰীক্ষণ কৰিব লাগে।
- শৃংখলাবদ্ধ কৰ্মাভ্যাস গঢ়ি তুলিব লাগে।
- গ্ৰাহক আৰু পৰামৰ্শদাতাৰ পৰা গঠনমূলক মতামত গ্ৰহণ কৰিব লাগে।
- বাধা আৰু বিফলতাক শিক্ষাগ্ৰহণৰ সুযোগ হিচাপে ল'ব লাগে।
- প্ৰমাণে পৰিৱৰ্তনৰ প্ৰয়োজনীয়তা দেখুৱালে ব্যৱসায়িক কৌশল পৰ্যালোচনা কৰিব লাগে।

৩. উদ্যোগ গ্রহণৰ মানসিকতা (Initiative): উদ্যোগ গ্রহণৰ মানসিকতা বুলিলে আনৰ নিৰ্দেশৰ বাবে অপেক্ষা নকৰি বা আনৰ দ্বাৰা বাধ্য নোহোৱাকৈ প্ৰথম পদক্ষেপ গ্ৰহণ কৰা, কি কৰিব লাগে সেয়া চিনাক্ত কৰা আৰু কাম আৰম্ভ কৰাৰ উদ্যোগীৰ সামৰ্থ্য তথা ইচ্ছাক বুজায়। ইয়াৰ ভিতৰত সুযোগ চিনাক্ত কৰা, সম্ভাৱ্য সমস্যা আগতীয়াকৈ অনুমান কৰা আৰু ব্যৱসায়িক লক্ষ্য পূৰণৰ বাবে সময়োচিত পদক্ষেপ গ্ৰহণ কৰাটো অন্তৰ্ভুক্ত।

সুযোগ চিনাক্ত কৰা বা প্ৰতিটো ব্যৱসায়িক সমস্যা সমাধান কৰাৰ বাবে উদ্যোগীয়ে সম্পূৰ্ণৰূপে আনৰ ওপৰত নিৰ্ভৰ কৰিব নোৱাৰে। তেওঁ নিজে সম্ভাৱনা বিচাৰিব লাগে, সিদ্ধান্ত ল'ব লাগে, সম্পদ সংগঠিত কৰিব লাগে আৰু পৰিকল্পনা কাৰ্যকৰী কৰিব লাগে। সেয়েহে উদ্যোগ গ্ৰহণৰ মানসিকতা আত্মপ্ৰেৰণা, আগতীয়াকৈ পদক্ষেপ লোৱা, সৃষ্টিশীলতা আৰু দায়িত্ববোধৰ সৈতে ঘনিষ্ঠভাৱে জড়িত।

উদ্যোগ গ্ৰহণৰ মানসিকতা থকা উদ্যোগীয়ে পৰিৱৰ্তন ঘটাব পিছত কেৱল তাৰ প্ৰতি সঁহাৰি নজনায়; তেওঁ সম্ভাৱ্য পৰিৱৰ্তন আগতীয়াকৈ অনুমান কৰে আৰু তাৰ মোকাবিলা কৰিবলৈ প্ৰস্তুতি চলায়।

উদ্যোগ গ্ৰহণৰ মানসিকতাৰ প্ৰধান বৈশিষ্ট্যসমূহ

1. সক্রিয় আৰু আগতীয়া পদক্ষেপঃ ভৱিষ্যতৰ সুযোগ বা সমস্যাৰ সম্ভাৱনা অনুমান কৰি আগতীয়াকৈ কাৰ্য গ্ৰহণ কৰাকে বুজায়। এনে উদ্যোগীয়ে গ্ৰাহকৰ উদীয়মান প্ৰয়োজন অধ্যয়ন কৰি প্ৰতিযোগীয়ে সঁহাৰি জনোৱাৰ আগতেই উপযুক্ত সামগ্ৰী বা সেৱাৰ প্ৰস্তুতি চলায়।
2. আত্মপ্ৰেৰণাঃ উদ্যোগ গ্ৰহণৰ মানসিকতা থকা ব্যক্তিক সদায় বাহ্যিক নিৰ্দেশ বা তদাৰকৰ প্ৰয়োজন নহয়। তেওঁলোকে নিজে কৰিবলগীয়া কাম চিনাক্ত কৰে আৰু সেইবোৰ সম্পূৰ্ণ কৰিবলৈ চেষ্টা কৰে।
3. সুযোগ চিনাক্তকৰণঃ এই গুণে উদ্যোগীক গ্ৰাহকৰ অপূৰণীয় প্ৰয়োজন, অব্যৱহৃত সম্পদ আৰু নতুন সামগ্ৰী বা সেৱা বিকাশৰ সম্ভাৱনা বিচাৰিবলৈ উৎসাহিত কৰে।
4. সময়োচিত সিদ্ধান্ত গ্ৰহণঃ অযথা পলম কৰিলে ব্যৱসায়িক সুযোগ হেৰাই যাব পাৰে। কোনো সম্ভাৱনাপূৰ্ণ সুযোগ সৃষ্টি হ'লে এই গুণে উদ্যোগীক উপযুক্ত সময়ত পদক্ষেপ ল'বলৈ সহায় কৰে।
5. সৃষ্টিশীলতা আৰু উদ্ভাৱনঃ উদ্যোগীয়ে নতুন ধাৰণা পৰীক্ষা কৰা, উৎপাদন পদ্ধতি উন্নত কৰা, নতুন সেৱা প্ৰৱৰ্তন কৰা আৰু গ্ৰাহকৰ কাষ চাপিবলৈ উন্নত পদ্ধতি উদ্ভাৱন কৰাত এই গুণ ব্যৱহাৰ কৰে।
6. দায়িত্ববোধঃ উদ্যোগ গ্ৰহণ কৰাৰ অৰ্থ হ'ল গ্ৰহণ কৰা পদক্ষেপৰ দায়িত্বও লোৱা। সমস্যা দেখা দিলে আনক দোষাৰোপ কৰাৰ পৰিৱৰ্তে নিজৰ সিদ্ধান্তৰ পৰিণাম মূল্যায়ন কৰা উচিত।
7. সম্পদ সংগঠিতকৰণঃ উদ্যোগ গ্ৰহণৰ মানসিকতাই উদ্যোগীক যোগানকাৰীৰ সৈতে যোগাযোগ কৰা, বিত্তীয় প্ৰতিষ্ঠানৰ কাষ চপা, পেছাগত সম্পৰ্ক গঢ়ি তোলা আৰু ব্যৱসায় আৰম্ভ বা সম্প্ৰসাৰণৰ বাবে প্ৰয়োজনীয় সম্পদ সংগঠিত কৰাত উৎসাহিত কৰে।

উদ্যোগিতাত উদ্যোগ গ্ৰহণৰ মানসিকতাৰ গুৰুত্ব

- ই উদ্যোগীক প্ৰাৰম্ভিক পৰ্যায়তে ব্যৱসায়িক সুযোগ চিনাক্ত কৰাত সহায় কৰে।
- ই সিদ্ধান্ত গ্ৰহণত অযথা পলম হ্ৰাস কৰে।
- ই উদ্ভাৱন আৰু নিৰন্তৰ উন্নতিক উৎসাহিত কৰে।
- ই ব্যৱসায়িক গ্ৰাহকৰ প্ৰয়োজনৰ প্ৰতি দ্ৰুত সঁহাৰি জনোৱাত সহায় কৰে।
- ই পৰিৱৰ্তনশীল বজাৰত প্ৰতিযোগিতামূলক ক্ষমতা বৃদ্ধি কৰে।
- ই স্বতন্ত্ৰ চিন্তা আৰু নেতৃত্ব বিকাশত উৎসাহ যোগায়।
- ই উদ্যোগীক সম্পদ সংগঠিত কৰি ব্যৱসায়িক ধাৰণাক বাস্তৱ কাৰ্যকলাপলৈ ৰূপান্তৰিত কৰাত সহায় কৰে।

এজন উদ্যোগীয়ে উদ্যোগ গ্ৰহণৰ মানসিকতা কেনেদৰে বিকশিত কৰিব পাৰে?

- গ্ৰাহকে দৈনন্দিন জীৱনত সন্মুখীন হোৱা সমস্যাসমূহ লক্ষ্য কৰিব লাগে।
- সম্ভাৱ্য সমাধান চিনাক্ত কৰাৰ অভ্যাস গঢ়ি তুলিব লাগে।
- নিজৰ লক্ষ্য নিৰ্ধাৰণ কৰি অযথা পলম নকৰি কাম আৰম্ভ কৰিব লাগে।
- ব্যৱহাৰিক অভিজ্ঞতা লাভৰ বাবে সৰু সৰু প্ৰকল্প আৰম্ভ কৰিব লাগে।
- গুৰুত্বপূৰ্ণ ধাৰণা কাৰ্যকৰী কৰাৰ আগতে তথ্য আৰু মতামত সংগ্ৰহ কৰিব লাগে।
- যোগাযোগ, পৰিকল্পনা আৰু নেতৃত্বৰ দক্ষতা বিকশিত কৰিব লাগে।
- গ্ৰহণ কৰা পদক্ষেপৰ ফলাফল মূল্যায়ন কৰি ভৱিষ্যতৰ সিদ্ধান্ত উন্নত কৰিব লাগে।

৪. সমস্যা সমাধানৰ সামৰ্থ্য (Problem-Solving Ability): সমস্যা সমাধানৰ সামৰ্থ্য বুলিলে ব্যৱসায়িক সমস্যা চিনাক্ত কৰা, তাৰ কাৰণ বিশ্লেষণ কৰা, বিকল্প সমাধান প্ৰস্তুত কৰা, উপযুক্ত পদক্ষেপ বাছনি কৰা আৰু ফলাফল মূল্যায়ন কৰাৰ উদ্যোগীৰ ক্ষমতাক বুজায়।

ব্যৱসায়িক প্ৰতিষ্ঠানসমূহে নিয়মিতভাৱে বিত্ত, উৎপাদন, বিপণন, মানৱ সম্পদ, গ্ৰাহকৰ সন্তুষ্টি, প্ৰযুক্তি আৰু প্ৰতিযোগিতাৰ সৈতে জড়িত প্ৰত্যাহ্বানৰ সন্মুখীন হয়। এই সমস্যাসমূহ কিমান ফলপ্ৰসূতৰে সমাধান কৰা হয়, তাৰ ওপৰত উদ্যোগটোৰ সফলতা আংশিকভাৱে নিৰ্ভৰ কৰে।

সমস্যা সমাধানৰ দক্ষতা থকা উদ্যোগীয়ে সমস্যাৰ বাহ্যিক লক্ষণ দেখি কেৱল তাৎক্ষণিক প্ৰতিক্ৰিয়া প্ৰকাশ নকৰে। তেওঁ সমস্যাটোৰ অন্তৰ্নিহিত কাৰণ চিনাক্ত কৰিবলৈ চেষ্টা কৰে আৰু ব্যৱসায়িক লক্ষ্যৰ সৈতে সামঞ্জস্য থকা, ব্যৱহাৰিক তথা ব্যয়সাধ্য সমাধান বাছনি কৰে।

উদাহৰণস্বৰূপে, বিক্ৰী হ্ৰাস পালে লগে লগে মূল্য কমোৱাটোৱেই সৰ্বোত্তম সমাধান নহ'বও পাৰে। প্ৰকৃত কাৰণ হ'ব পাৰে সামগ্ৰীৰ নিম্নমান, অপৰ্যাপ্ত প্ৰচাৰ, অসুবিধাজনক স্থান, গ্ৰাহকৰ পছন্দৰ পৰিৱৰ্তন অথবা প্ৰতিযোগিতা বৃদ্ধি। সমাধান বাছনি কৰাৰ আগতে সঠিক কাৰণ চিনাক্ত কৰাটো অত্যাৱশ্যকীয়।

সমস্যা সমাধানৰ সামৰ্থ্যৰ প্ৰধান বৈশিষ্ট্যসমূহ

১. সমস্যা চিনাক্তকৰণঃ প্ৰথমে সমস্যা আছে বুলি বুজি পাই ইয়াক স্পষ্টভাৱে সংজ্ঞায়িত কৰিব লাগে। সমস্যা স্পষ্টকৈ নিৰ্ধাৰণ কৰিলে উপযুক্ত সমাধান বিচাৰি উলিওৱা সহজ হয়।
২. বিশ্লেষণাত্মক চিন্তাঃ উদ্যোগীয়ে প্ৰাসংগিক তথ্য পৰীক্ষা কৰে, বিভিন্ন তথ্যৰ তুলনা কৰে, ধাৰা চিনাক্ত কৰে আৰু সমস্যাৰ কাৰণ তথা লক্ষণৰ মাজত পাৰ্থক্য নিৰ্ণয় কৰে।
৩. যুক্তিসংগত বিচাৰঃ সম্ভাৱ্য কাৰণ আৰু ফলাফলৰ মাজৰ সম্পৰ্ক মূল্যায়ন কৰাত যুক্তিসংগত বিচাৰে সহায় কৰে। সিদ্ধান্তসমূহ ভিত্তিহীন অনুমানৰ পৰিৱৰ্তে প্ৰমাণ আৰু সুস্থ বিবেচনাৰ ওপৰত ভিত্তি কৰি লোৱা হয়।
৪. সৃষ্টিশীলতাঃ কিছুমান ব্যৱসায়িক সমস্যাৰ বাবে পৰম্পৰাগত সমাধানৰ পৰিৱৰ্তে নতুন পদ্ধতিৰ প্ৰয়োজন হয়। সৃষ্টিশীল উদ্যোগীয়ে বিভিন্ন বিকল্প বিবেচনা কৰি অসুবিধা অতিক্ৰমৰ ব্যৱহাৰিক উপায় বিচাৰে।
৫. সিদ্ধান্ত গ্ৰহণঃ উপলব্ধ বিকল্পসমূহ বিবেচনা কৰাৰ পিছত উদ্যোগীয়ে ব্যয়, প্ৰত্যাশিত লাভ, কাৰ্যকৰীকৰণৰ সম্ভাৱনা আৰু সম্ভাৱ্য বিপদাশংকাৰ তুলনা কৰি সমাধান বাছনি কৰে।
৬. সম্পদৰ সদ্ব্যৱহাৰৰ দক্ষতাঃ উদ্যোগীয়ে প্ৰায়ে সীমিত মূলধন, শ্ৰমিক, সঁজুলি বা সময়ৰ সৈতে কাম কৰে। উপলব্ধ সম্পদ ব্যৱহাৰ কৰি ফলপ্ৰসূ সমাধান বিচাৰি উলিওৱাকে এই দক্ষতা বোলা হয়।
৭. সময় ব্যৱস্থাপনাঃ কিছুমান সমস্যাৰ তৎক্ষণাত সমাধানৰ প্ৰয়োজন হয়, কাৰণ পলম কৰিলে ব্যয় বৃদ্ধি পাব পাৰে বা গ্ৰাহকৰ সৈতে সম্পৰ্ক ক্ষতিগ্ৰস্ত হ'ব পাৰে। উদ্যোগীয়ে জৰুৰী সমস্যাৰ পৰা পিছত সমাধান কৰিব পৰা সমস্যাসমূহ পৃথক কৰিব লাগে।

8. মূল্যায়ন আৰু শিক্ষাগ্ৰহণঃ সমাধান কাৰ্যকৰী কৰাৰ পিছত সমস্যাটো সমাধান হ'ল নে নাই, সেয়া পৰীক্ষা কৰা হয়। ফলাফল সন্তোষজনক নহ'লে পদ্ধতি সলনি কৰি অভিজ্ঞতাৰ পৰা শিক্ষা লোৱা হয়।

সমস্যা সমাধানৰ পদক্ষেপসমূহ

1. সমস্যা চিনাক্ত কৰাঃ ব্যৱসায়ৰ কাৰ্যসম্পাদনত প্ৰভাৱ পেলোৱা সমস্যাটো স্পষ্টভাৱে নিৰ্ধাৰণ কৰা।
2. প্ৰাসংগিক তথ্য সংগ্ৰহ কৰাঃ গ্ৰাহক, কৰ্মচাৰী, যোগানকাৰী, হিচাপ-নিকাচ আৰু অন্যান্য নিৰ্ভৰযোগ্য উৎসৰ পৰা তথ্য সংগ্ৰহ কৰা।
3. কাৰণ বিশ্লেষণ কৰাঃ কেৱল লক্ষণৰ মোকাবিলা নকৰি সমস্যাৰ অন্তৰ্নিহিত কাৰণ চিনাক্ত কৰা।
4. বিকল্প সমাধান প্ৰস্তুত কৰাঃ সমস্যাটো সমাধান কৰাৰ কেইবাটাও সম্ভাৱ্য উপায় উলিওৱা।
5. বিকল্পসমূহ মূল্যায়ন কৰাঃ ব্যয়, লাভ, বিপদাশংকা, সম্পদৰ প্ৰয়োজন আৰু কাৰ্যকৰীকৰণৰ সম্ভাৱনা তুলনা কৰা।
6. সমাধান বাছনি আৰু কাৰ্যকৰী কৰাঃ আটাইতকৈ উপযুক্ত বিকল্প বাছি লৈ বাস্তৱত প্ৰয়োগ কৰা।
7. ফলাফল নিৰীক্ষণ আৰু মূল্যায়ন কৰাঃ সমাধানটো কাৰ্যকৰী হ'ল নে নাই পৰীক্ষা কৰি প্ৰয়োজন অনুসৰি অধিক পৰিৱৰ্তন কৰা।

উদ্যোগিতাত সমস্যা সমাধানৰ সামৰ্থ্যৰ গুৰুত্ব

- ই পৰিহাৰ কৰিব পৰা ব্যৱসায়িক লোকচান হ্ৰাস কৰাত সহায় কৰে।
- ই কাৰ্যপৰিচালনাৰ দক্ষতা আৰু সম্পদৰ ব্যৱহাৰ উন্নত কৰে।
- ই উদ্যোগীক গ্ৰাহকৰ অভিযোগৰ ফলপ্ৰসূ সমাধান দিবলৈ সক্ষম কৰে।
- ই উন্নত বিত্তীয় আৰু ব্যৱস্থাপনাগত সিদ্ধান্ত গ্ৰহণত সহায় কৰে।
- ই কৰ্মচাৰী, যোগানকাৰী আৰু গ্ৰাহকৰ মাজৰ সংঘাত সমাধানত সহায় কৰে।
- ই উদ্ভাৱন আৰু নিৰন্তৰ উন্নতিক উৎসাহিত কৰে।
- ই উদ্যোগটোক অপ্ৰত্যাশিত অসুবিধাৰ মাজতো টিকি থাকিবলৈ সক্ষম কৰে।

এজন উদ্যোগীয়ে সমস্যা সমাধানৰ সামৰ্থ্য কেনেদৰে বিকশিত কৰিব পাৰে?

- সমস্যাৰ মূল কাৰণ চিনাক্ত কৰাৰ অনুশীলন কৰিব লাগে।
- মৌলিক গাণিতিক, বিশ্লেষণাত্মক আৰু বিত্তীয় দক্ষতা বিকশিত কৰিব লাগে।
- সিদ্ধান্ত লোৱাৰ আগতে নিৰ্ভৰযোগ্য তথ্য সংগ্ৰহ কৰিব লাগে।
- প্ৰথমে মনলৈ অহা ধাৰণাটোৰ ওপৰত নিৰ্ভৰ নকৰি একাধিক বিকল্প বিবেচনা কৰিব লাগে।
- পূৰ্বৰ ভুল আৰু সফল অভিজ্ঞতাৰ পৰা শিক্ষা ল'ব লাগে।
- প্ৰয়োজন হ'লে অভিজ্ঞ ব্যক্তিৰ পৰামৰ্শ গ্ৰহণ কৰিব লাগে।
- কাৰ্যকৰী কৰা সমাধানৰ ফলাফল পৰ্যালোচনা কৰিব লাগে।

৫. পৰিৱৰ্তিত প্ৰযুক্তিৰ সৈতে খাপ খুৱাব পৰা ক্ষমতা (Adaptability to Changing Technologies):

পৰিৱৰ্তিত প্ৰযুক্তিৰ সৈতে খাপ খুৱাব পৰা ক্ষমতা বুলিলে ব্যৱসায়ৰ প্ৰয়োজন সলনি হোৱাৰ লগে লগে নতুন প্ৰযুক্তিৰ বিষয়ে শিকা, সেই প্ৰযুক্তি গ্ৰহণ কৰা আৰু ব্যৱহাৰ কৰাৰ উদ্যোগীৰ সামৰ্থ্য তথা ইচ্ছাক বুজায়।

প্ৰযুক্তিয়ে আধুনিক ব্যৱসায়ৰ প্ৰায় প্ৰতিটো দিশত প্ৰভাৱ পেলায়। ইয়াৰ ভিতৰত উৎপাদন, হিচাপ-নিকাচ, যোগাযোগ, বিপণন, গ্ৰাহক সেৱা, মজুত ব্যৱস্থাপনা, ধন পৰিশোধ আৰু সামগ্ৰী বিতৰণ অন্তৰ্ভুক্ত। নতুন প্ৰযুক্তিয়ে ব্যয় হ্ৰাস কৰিব পাৰে, দক্ষতা বৃদ্ধি কৰিব পাৰে, সামগ্ৰীৰ মান উন্নত কৰিব পাৰে আৰু অধিক বিস্তৃত বজাৰত প্ৰৱেশৰ সুযোগ সৃষ্টি কৰিব পাৰে।

উদ্যমিতা বিকাশঃ দ্বিতীয় অধ্যায়

কিন্তু প্রযুক্তিগত পৰিৱৰ্তনে কিছুমান প্ৰত্যাহ্বানো সৃষ্টি কৰে। যন্ত্ৰপাতি পুৰণি হৈ পৰিব পাৰে, ছফটৱেৰৰ সঘনাই উন্নীত কৰিবলগীয়া হ'ব পাৰে, কৰ্মচাৰীক প্ৰশিক্ষণৰ প্ৰয়োজন হ'ব পাৰে আৰু ডিজিটেল ব্যৱস্থাই চাইবাৰ সুৰক্ষাৰ বিপদাশংকা সৃষ্টি কৰিব পাৰে। সেয়েহে উদ্যোগীয়ে কোনবোৰ প্ৰযুক্তি ব্যৱসায়ৰ বাবে প্ৰাসংগিক, সেয়া মূল্যায়ন কৰি সময়মতে আৰু দায়িত্বশীলভাৱে গ্ৰহণ কৰিব লাগে।

প্ৰযুক্তিৰ সৈতে খাপ খুৱাব পৰা ক্ষমতাৰ অৰ্থ প্ৰতিটো নতুন যন্ত্ৰ ক্ৰয় কৰা বা প্ৰতিটো উদীয়মান প্ৰযুক্তি গ্ৰহণ কৰা নহয়। ইয়াৰ অৰ্থ হ'ল প্ৰযুক্তিগত বিকাশ বুজি পোৱা, তাৰ উপযোগিতা মূল্যায়ন কৰা আৰু উদ্যোগটোৰ প্ৰয়োজন তথা আৰ্থিক সামৰ্থ্যৰ সৈতে খাপ খোৱা সমাধান বাছনি কৰা।

প্ৰযুক্তিৰ সৈতে খাপ খুৱাব পৰা ক্ষমতাৰ প্ৰধান বৈশিষ্ট্যসমূহ

1. শিকিবলৈ আগ্ৰহঃ উদ্যোগীয়ে নতুন ডিজিটেল সঁজুলি, যন্ত্ৰ, ছফটৱেৰ আৰু উৎপাদন বা সেৱা প্ৰদানৰ পদ্ধতি শিকিবলৈ সদায় আগ্ৰহী হৈ থাকিব লাগে।
2. প্ৰযুক্তিগত বিকাশৰ বিষয়ে সচেতনতাঃ তেওঁলোকে নিজৰ উদ্যোগৰ প্ৰাসংগিক পৰিৱৰ্তনসমূহৰ বিষয়ে অৱগত থাকে; যেনে ডিজিটেল ধন পৰিশোধ ব্যৱস্থা, ই-কমাৰ্চ মঞ্চ, স্বয়ংক্ৰিয় যন্ত্ৰপাতি আৰু উন্নত যোগাযোগ প্ৰযুক্তি।
3. উপযোগিতা মূল্যায়নঃ কোনো প্ৰযুক্তি গ্ৰহণ কৰাৰ আগতে ই উৎপাদনশীলতা বৃদ্ধি, ব্যয় হ্ৰাস, মান উন্নত অথবা গ্ৰাহকৰ প্ৰয়োজন পূৰণ কৰিব পাৰিব নে নাই, সেয়া মূল্যায়ন কৰা হয়।
4. নমনীয়তাঃ নতুন প্ৰযুক্তিয়ে স্পষ্ট সুবিধা প্ৰদান কৰিলে উদ্যোগীয়ে বৰ্তমানৰ ব্যৱসায়িক প্ৰক্ৰিয়া সলনি কৰিবলৈ সাজু থাকিব লাগে।
5. উপযুক্ত প্ৰযুক্তিত বিনিয়োগঃ ব্যৱসায়ৰ প্ৰয়োজন আৰু আৰ্থিক সামৰ্থ্য অনুসৰি উপযুক্ত যন্ত্ৰপাতি, ছফটৱেৰ, ইণ্টাৰনেট সংযোগ আৰু ডিজিটেল আন্তঃগাঁথনিৰ সম্পদ বিনিয়োগ কৰা হয়।
6. কৰ্মচাৰীৰ প্ৰশিক্ষণঃ নতুন প্ৰযুক্তিৰ বাবে প্ৰায়ে নতুন দক্ষতাৰ প্ৰয়োজন হয়। কৰ্মচাৰীয়ে যাতে প্ৰযুক্তিগত সঁজুলি সঠিক আৰু দক্ষতাৰে ব্যৱহাৰ কৰিব পাৰে, তাৰ বাবে উদ্যোগীয়ে উপযুক্ত প্ৰশিক্ষণৰ ব্যৱস্থা কৰে।
7. ডিজিটেল বিপণন দক্ষতাঃ গ্ৰাহকৰ সৈতে যোগাযোগ আৰু সামগ্ৰীৰ প্ৰচাৰৰ বাবে উদ্যোগীয়ে ক্ৰমাৎ অধিকভাৱে ৱেবছাইট, সামাজিক মাধ্যম, অনলাইন বজাৰ-মঞ্চ আৰু ডিজিটেল বিজ্ঞাপন ব্যৱহাৰ কৰে।
8. তথ্যভিত্তিক সিদ্ধান্ত গ্ৰহণঃ ডিজিটেল নথি আৰু বিশ্লেষণাত্মক সঁজুলিয়ে বিক্ৰীৰ ধাৰা, গ্ৰাহকৰ পছন্দ, মজুতৰ প্ৰয়োজন আৰু ব্যৱসায়িক ব্যয় বুজিবলৈ সহায় কৰে।
9. চাইবাৰ সুৰক্ষাৰ বিষয়ে সচেতনতাঃ শক্তিশালী পাছৱৰ্ড, উপযুক্ত প্ৰৱেশ-নিয়ন্ত্ৰণ, ছফটৱেৰ উন্নীতকৰণ, সুৰক্ষিত বেকআপ আৰু নিৰাপদ অনলাইন অভ্যাসৰ জৰিয়তে ব্যৱসায়িক তথ্য সুৰক্ষিত ৰখা হয়।
10. নিৰন্তৰ উন্নতিঃ ব্যৱসায়ৰ প্ৰয়োজন সলনি হ'লে উদ্যোগীয়ে সময়ে সময়ে প্ৰযুক্তিগত ব্যৱস্থাৰ কাৰ্যকাৰিতা পৰ্যালোচনা কৰি প্ৰয়োজনীয় পৰিৱৰ্তন কৰে।

পৰিৱৰ্তিত প্ৰযুক্তিৰ সৈতে খাপ খুৱাব পৰা ক্ষমতাৰ গুৰুত্ব

- ই উৎপাদনশীলতা আৰু কাৰ্যপৰিচালনাৰ দক্ষতা বৃদ্ধি কৰে।
- ই উৎপাদন, যোগাযোগ আৰু লেনদেনৰ ব্যয় হ্ৰাস কৰিব পাৰে।
- ই সামগ্ৰী আৰু সেৱাৰ মান তথা একৰূপতা উন্নত কৰে।
- ই ব্যৱসায়ক নিজৰ তাৎক্ষণিক স্থানীয় বজাৰৰ বাহিৰৰ গ্ৰাহকৰ ওচৰলৈ যাবলৈ সক্ষম কৰে।
- ই গ্ৰাহক আৰু যোগানকাৰীৰ সৈতে দ্ৰুত যোগাযোগত সহায় কৰে।
- ই মজুত ব্যৱস্থাপনা, হিচাপ-নিকাচ আৰু বিত্তীয় নিৰীক্ষণ উন্নত কৰে।

উদ্যমিতা বিকাশঃ দ্বিতীয় অধ্যায়

- ই ব্যৱসায়ক প্ৰতিযোগিতামূলক হৈ থাকিবলৈ সহায় কৰে।
- ই উদ্ভাৱন আৰু নতুন ব্যৱসায়িক আৰ্হি গঢ়ি তোলাৰ সুযোগ সৃষ্টি কৰে।

উদ্যোগীয়ে ব্যৱহাৰ কৰা প্ৰযুক্তিৰ উদাহৰণ

প্ৰযুক্তি	ব্যৱসায়ত প্ৰয়োগ	সম্ভাৱ্য লাভ
ডিজিটেল ধন পৰিশোধ	UPI আৰু অন্যান্য ইলেক্ট্ৰনিক পদ্ধতিৰে ধন গ্ৰহণ	সুবিধাজনক লেনদেন আৰু উন্নত পৰিশোধ-নথি।
হিচাপ-নিকাচৰ ছফটৱেৰ	বিক্ৰী, ব্যয় আৰু পাবলগীয়া ধনৰ নথি ৰখা	অধিক সুশৃংখল বিত্তীয় ব্যৱস্থাপনা।
ই-কমাৰ্চ মঞ্চ	অনলাইনত সামগ্ৰী বিক্ৰী কৰা	স্থানীয় বজাৰৰ বাহিৰৰ গ্ৰাহকৰ ওচৰলৈ যোৱাৰ সুযোগ।
সামাজিক মাধ্যম	সামগ্ৰীৰ প্ৰচাৰ আৰু গ্ৰাহকৰ সৈতে যোগাযোগ	বিস্তৃত প্ৰচাৰ আৰু গ্ৰাহকৰ অধিক অংশগ্ৰহণ।
মজুত ব্যৱস্থাপনা ব্যৱস্থা	মজুতৰ নথি ৰখা আৰু পুনৰ মজুত কৰাৰ প্ৰয়োজন নিৰীক্ষণ	মজুত শেষ হৈ যোৱা আৰু অতিৰিক্ত মজুত হ্ৰাস।
আধুনিক উৎপাদন সঁজুলি	উৎপাদন বা প্ৰক্ৰিয়াকৰণ উন্নত কৰা	উচ্চ উৎপাদনশীলতা আৰু অধিক একৰূপ মান।
তথ্য বিশ্লেষণ	বিক্ৰী, ব্যয় আৰু গ্ৰাহকৰ আচৰণ বিশ্লেষণ	তথ্যভিত্তিক আৰু উন্নত ব্যৱসায়িক সিদ্ধান্ত।

নতুন প্ৰযুক্তি গ্ৰহণৰ ক্ষেত্ৰত প্ৰত্যাহ্বানসমূহ

প্ৰযুক্তি গ্ৰহণ কৰাৰ সময়ত উদ্যোগীয়ে কেইবাটাও অসুবিধাৰ সন্মুখীন হ'ব পাৰে:

- প্ৰাৰম্ভিক বিনিয়োগ আৰু ৰক্ষণাবেক্ষণৰ অধিক ব্যয়।
- কাৰিকৰী জ্ঞান আৰু প্ৰশিক্ষিত কৰ্মচাৰীৰ অভাৱ।
- কিছুমান স্থানত দুৰ্বল ইণ্টাৰনেট সংযোগ।
- প্ৰতিষ্ঠিত কৰ্মপদ্ধতি সলনি কৰাৰ প্ৰতি অনীহা।
- তথ্য চুৰি, প্ৰৱঞ্চনা আৰু চাইবাৰ আক্ৰমণৰ বিপদাশংকা।
- বহু বিকল্পৰ মাজৰ পৰা উপযুক্ত প্ৰযুক্তি বাছনি কৰাৰ অসুবিধা।
- প্ৰযুক্তি যোগানকাৰী বা ডিজিটেল মঞ্চৰ ওপৰত নিৰ্ভৰশীলতা।

ক্ৰমাগতভাৱে প্ৰযুক্তি গ্ৰহণ কৰা, উপযুক্ত প্ৰশিক্ষণ, সাৱধানতাৰে বাজেট প্ৰস্তুত কৰা, সুৰক্ষিত ডিজিটেল পদ্ধতি অনুসৰণ কৰা আৰু ব্যয়-লাভৰ নিয়মীয়া মূল্যায়নৰ জৰিয়তে এই প্ৰত্যাহ্বানসমূহৰ মোকাবিলা কৰিব পাৰি।

এজন উদ্যোগীয়ে প্ৰযুক্তিৰ সৈতে খাপ খুৱাব পৰা ক্ষমতা কেনেদৰে বিকশিত কৰিব পাৰে?

- ব্যৱসায়ৰ সৈতে জড়িত প্ৰযুক্তিগত বিকাশৰ বিষয়ে পঢ়িব আৰু অৱগত থাকিব লাগে।
- প্ৰশিক্ষণ কাৰ্যসূচী আৰু ব্যৱহাৰিক প্ৰদৰ্শনীত অংশগ্ৰহণ কৰিব লাগে।
- স্পষ্টভাৱে চিনাক্ত কৰা সমস্যাৰ সমাধান কৰা সুলভ প্ৰযুক্তিৰে আৰম্ভ কৰিব লাগে।
- উপলব্ধ বিকল্পসমূহৰ ব্যয় আৰু লাভৰ তুলনা কৰিব লাগে।
- ডাঙৰ প্ৰযুক্তিগত পৰিৱৰ্তন প্ৰৱৰ্তনৰ আগতে কৰ্মচাৰীক প্ৰশিক্ষণ দিব লাগে।
- গুৰুত্বপূৰ্ণ ব্যৱসায়িক নথিৰ সুৰক্ষিত বেকআপ ৰাখিব লাগে।
- প্ৰযুক্তিৰ কাৰ্যকাৰিতা নিয়মিতভাৱে পৰ্যালোচনা কৰিব লাগে।

- প্রত্যাশিত লাভে ব্যয়ক ন্যায্যতা প্রদান কৰিলে ব্যৱস্থা উন্নীত বা সলনি কৰিব লাগে।

৬. বজাৰ গৱেষণা (Market Research): বজাৰ গৱেষণা হৈছে গ্ৰাহক, প্ৰতিযোগী, বজাৰৰ চাহিদা, মূল্য আৰু ব্যৱসায়িক প্ৰভাৱিত কৰা অন্যান্য কাৰকৰ বিষয়ে তথ্য পদ্ধতিগতভাৱে সংগ্ৰহ, বিশ্লেষণ আৰু ব্যাখ্যা কৰাৰ প্ৰক্ৰিয়া।

ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰাৰ আগতে বা নতুন সামগ্ৰী প্ৰৱৰ্তনৰ পূৰ্বে প্ৰস্তাৱিত সামগ্ৰী বা সেৱাৰ পৰ্যাপ্ত চাহিদা আছে নে নাই, সেয়া উদ্যোগীয়ে বুজি পোৱা প্ৰয়োজন। বজাৰ গৱেষণাই এই প্ৰশ্নসমূহৰ উত্তৰ বিচাৰিবলৈ সহায় কৰে: সম্ভাৱ্য গ্ৰাহক কোন? তেওঁলোকৰ কি প্ৰয়োজন? তেওঁলোকে কিমান মূল্য দিবলৈ ইচ্ছুক? প্ৰতিযোগী কোন? সামগ্ৰী ক'ত বিক্ৰী কৰিব লাগে? ভৱিষ্যতৰ বিক্ৰীক কোনবোৰ কাৰকে প্ৰভাৱিত কৰিব পাৰে?

বজাৰ গৱেষণাই অনিশ্চয়তা হ্ৰাস কৰে আৰু তথ্যভিত্তিক সিদ্ধান্ত গ্ৰহণত সহায় কৰে। ই সফলতাৰ নিশ্চয়তা নিদিলেও ব্যৱসায়িক সুযোগ চিনাক্ত কৰা, গ্ৰাহকৰ পছন্দ বুজা, সম্ভাৱ্য বিক্ৰীৰ অনুমান কৰা আৰু কিছুমান পৰিহাৰ কৰিব পৰা ব্যৱসায়িক ভুল ৰোধ কৰাত সহায় কৰে।

বজাৰ গৱেষণাৰ উদ্দেশ্যসমূহ

1. গ্ৰাহকৰ প্ৰয়োজন চিনাক্তকৰণ: সম্ভাৱ্য গ্ৰাহকৰ সমস্যা, পছন্দ, প্ৰত্যাশা আৰু ক্ৰয়ৰ অভ্যাস বুজিবলৈ বজাৰ গৱেষণাই সহায় কৰে।
2. বজাৰৰ চাহিদা অনুমান: প্ৰস্তাৱিত সামগ্ৰী বা সেৱা ক্ৰয় কৰিবলৈ পৰ্যাপ্ত সংখ্যক গ্ৰাহক ইচ্ছুক আৰু সক্ষম হয় নে নহয়, সেয়া নিৰ্ধাৰণ কৰাত সহায় কৰে।
3. লক্ষ্য গ্ৰাহক চিনাক্তকৰণ: বয়স, আয়, বৃত্তি, বাসস্থান আৰু পছন্দৰ দৰে কাৰকৰ ভিত্তিত কোনবোৰ গ্ৰাহক-গোটে সামগ্ৰী ক্ৰয় কৰাৰ সম্ভাৱনা বেছি, সেয়া চিনাক্ত কৰিব পাৰি।
4. প্ৰতিযোগীৰ অধ্যয়ন: প্ৰতিযোগী ব্যৱসায়ৰ সামগ্ৰী, মূল্য, মান, বিপণন পদ্ধতি, শক্তি আৰু দুৰ্বলতা বুজিবলৈ গৱেষণাই সহায় কৰে।
5. উপযুক্ত মূল্য নিৰ্ধাৰণ: গ্ৰাহকৰ মূল্য দিবলৈ ইচ্ছা, প্ৰতিযোগীৰ মূল্য আৰু উৎপাদন ব্যয়ৰ তথ্যই উপযুক্ত মূল্য নিৰ্ধাৰণত সহায় কৰে।
6. ব্যৱসায়ৰ স্থান নিৰ্বাচন: গ্ৰাহকৰ অহা-যোৱাৰ পৰিমাণ, যাতায়াতৰ সুবিধা, যোগানকাৰীৰ উপলব্ধতা আৰু পৰিচালন ব্যয়ৰ ভিত্তিত উপযুক্ত স্থান চিনাক্ত কৰিব পাৰি।
7. ব্যৱসায়িক সুযোগ মূল্যায়ন: অপূৰণীয় প্ৰয়োজন, উদীয়মান ধাৰা আৰু বজাৰৰ খালী ঠাই চিনাক্ত কৰি নতুন ব্যৱসায়িক কাৰ্যকলাপৰ সম্ভাৱনা নিৰ্ণয় কৰিব পাৰি।
8. ব্যৱসায়িক অনিশ্চয়তা হ্ৰাস: নিৰ্ভৰযোগ্য তথ্যই বৃহৎ পৰিমাণৰ আৰ্থিক সম্পদ বিনিয়োগ কৰাৰ আগতে সুযোগসমূহ অধিক বাস্তৱসন্মতভাৱে মূল্যায়ন কৰাত সহায় কৰে।

বজাৰ গৱেষণাৰ প্ৰধান বৈশিষ্ট্যসমূহ

1. পদ্ধতিগত তথ্য সংগ্ৰহ: বজাৰ গৱেষণাত এক সংগঠিত প্ৰক্ৰিয়া অনুসৰণ কৰা হয়। উদ্যোগীয়ে গৱেষণাৰ উদ্দেশ্য নিৰ্ধাৰণ কৰে, তথ্যৰ উৎস বাছনি কৰে, প্ৰাসংগিক তথ্য সংগ্ৰহ কৰে আৰু ফলাফল বিশ্লেষণ কৰে।
2. গ্ৰাহককেন্দ্ৰিক দৃষ্টিভঙ্গী: কেৱল উদ্যোগীৰ ব্যক্তিগত মতামতৰ ওপৰত নিৰ্ভৰ নকৰি গ্ৰাহকৰ প্ৰয়োজন, প্ৰত্যাশা আৰু ক্ৰয় আচৰণ বুজাত গুৰুত্ব দিয়া হয়।
3. নিৰ্ভৰযোগ্য তথ্যৰ ব্যৱহাৰ: উপযুক্ত পদ্ধতিৰে সংগ্ৰহ কৰা বিশ্বাসযোগ্য তথ্যৰ ওপৰত গৱেষণা আধাৰিত হ'ব লাগে। ভুল, পুৰণি বা পক্ষপাতদুষ্ট তথ্যই ব্যৱসায়িক সিদ্ধান্ত ভুল দিশলৈ লৈ যাব পাৰে।

4. প্রতিযোগীৰ বিশ্লেষণঃ প্রতিযোগিতামূলক পৰিৱেশ বুজিবলৈ আৰু গ্ৰাহকক অধিক মূল্য প্ৰদান কৰাৰ উপায় চিনাক্ত কৰিবলৈ বৰ্তমানৰ ব্যৱসায়সমূহ অধ্যয়ন কৰা হয়।
5. বজাৰৰ ধাৰা বিশ্লেষণঃ আয়, প্ৰযুক্তি, গ্ৰাহকৰ পছন্দ, ঋতুভিত্তিক চাহিদা আৰু ক্ৰয়ৰ ধৰণৰ পৰিৱৰ্তন চিনাক্ত কৰাত গৱেষণাই সহায় কৰে।
6. সিদ্ধান্ত গ্ৰহণত সহায়ঃ গৱেষণাৰ ফলাফল সামগ্ৰী, মূল্য, উৎপাদন, স্থান, প্ৰচাৰ আৰু বিতৰণ সম্পৰ্কীয় সিদ্ধান্তত ব্যৱহাৰ কৰা হয়।
7. নিৰন্তৰ প্ৰক্ৰিয়াঃ সময়ৰ লগে লগে বজাৰ সলনি হয়। সেয়েহে ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰাৰ আগতে সংগ্ৰহ কৰা তথ্যৰ ওপৰত সম্পূৰ্ণ নিৰ্ভৰ নকৰি উদ্যোগীয়ে সময়ে সময়ে গৱেষণা নবীকৰণ কৰিব লাগে।

বজাৰ গৱেষণাৰ প্ৰকাৰ

বজাৰ গৱেষণাক প্ৰাথমিক গৱেষণা আৰু গৌণ গৱেষণা- এই দুটা ভাগত বিভক্ত কৰিব পাৰি।

ক. প্ৰাথমিক গৱেষণা (Primary Research): প্ৰাথমিক গৱেষণা বুলিলে কোনো নিৰ্দিষ্ট ব্যৱসায়িক উদ্দেশ্যৰ বাবে পোনপটীয়াকৈ নতুন তথ্য সংগ্ৰহ কৰাক বুজায়। ইয়াৰ সাধাৰণ পদ্ধতিসমূহ হ'লঃ

- জৰীপঃ সম্ভাৰ্য গ্ৰাহকক তেওঁলোকৰ প্ৰয়োজন, পছন্দ আৰু ক্ৰয়ৰ ইচ্ছাৰ বিষয়ে গাঁথনিবদ্ধ প্ৰশ্ন কৰা।
- সাক্ষাৎকাৰঃ গ্ৰাহকৰ প্ৰয়োজন আৰু মতামতৰ বিষয়ে অধিক গভীৰভাৱে আলোচনা কৰা।
- পৰ্যবেক্ষণঃ গ্ৰাহকৰ আচৰণ, বজাৰ কৰাৰ ধৰণ অথবা সামগ্ৰীৰ ব্যৱহাৰ লক্ষ্য কৰা।
- আলোচনা-গোটঃ সম্ভাৰ্য গ্ৰাহকৰ এটা সৰু গোটৰ সৈতে সামগ্ৰী বা ব্যৱসায়িক ধাৰণাৰ বিষয়ে আলোচনা কৰা।
- সামগ্ৰীৰ পৰীক্ষণঃ বৃহৎ পৰিসৰত বজাৰত মুকলি কৰাৰ আগতে গ্ৰাহকক নমুনা সামগ্ৰী প্ৰদান কৰি তেওঁলোকৰ মতামত সংগ্ৰহ কৰা।

খ. গৌণ গৱেষণা (Secondary Research): গৌণ গৱেষণা বুলিলে আন ব্যক্তি বা প্ৰতিষ্ঠানে ইতিমধ্যে সংগ্ৰহ কৰা বা প্ৰকাশ কৰা তথ্য ব্যৱহাৰ কৰাক বুজায়। ইয়াৰ সাধাৰণ উৎসসমূহ হ'লঃ

- চৰকাৰী প্ৰতিবেদন আৰু পৰিসংখ্যাগত প্ৰকাশন।
- লোকপিয়লৰ তথ্য আৰু অৰ্থনৈতিক সমীক্ষা।
- উদ্যোগ-সম্পৰ্কীয় প্ৰতিবেদন আৰু বাণিজ্যিক প্ৰকাশন।
- গৱেষণা প্ৰবন্ধ আৰু শৈক্ষিক অধ্যয়ন।
- ব্যৱসায়িক ৱেবছাইট আৰু প্ৰতিযোগীৰ সামগ্ৰীৰ তালিকা।
- বাণিজ্যিক সংস্থাসমূহৰ প্ৰকাশিত প্ৰতিবেদন।
- বৰ্তমানৰ বিক্ৰীৰ নথি আৰু বজাৰ-তথ্যভাণ্ডাৰ।

প্ৰাথমিক আৰু গৌণ গৱেষণা একেলগে ব্যৱহাৰ কৰিব পাৰি। গৌণ গৱেষণাই বজাৰৰ বিষয়ে বহুল ধাৰণা প্ৰদান কৰে; আনহাতে, প্ৰাথমিক গৱেষণাই সেই তথ্য উদ্যোগীৰ নিৰ্দিষ্ট স্থান, গ্ৰাহক আৰু ব্যৱসায়িক ধাৰণাৰ ক্ষেত্ৰত প্ৰযোজ্য হয় নে নহয়, সেয়া পৰীক্ষা কৰাত সহায় কৰে।

বজাৰ গৱেষণাৰ পদক্ষেপসমূহ

1. গৱেষণাৰ সমস্যা নিৰ্ধাৰণঃ কি তথ্যৰ প্ৰয়োজন, সেয়া নিৰ্ধাৰণ কৰা। উদাহৰণস্বৰূপে, প্ৰস্তাৱিত সামগ্ৰীৰ পৰ্যাপ্ত চাহিদা আছে নে নাই, সেয়া জানিব লাগিব পাৰে।
2. গৱেষণাৰ উদ্দেশ্য নিৰ্ধাৰণঃ গৱেষণাই কি প্ৰতিষ্ঠা কৰিব লাগে, সেয়া স্পষ্ট কৰা; যেনে গ্ৰাহকৰ পছন্দ, প্ৰত্যাশিত বিক্ৰী, গ্ৰহণযোগ্য মূল্য অথবা প্ৰতিযোগীৰ শক্তি।

উদ্যমিতা বিকাশঃ দ্বিতীয় অধ্যায়

3. তথ্যৰ উৎস চিনাক্ত কৰাঃ প্রাথমিক গৱেষণা, গৌণ গৱেষণা অথবা দুয়োটাৰ সংমিশ্ৰণৰ প্ৰয়োজন আছে নে নাই, সেয়া নিৰ্ধাৰণ কৰা।
4. গৱেষণা-পদ্ধতি প্ৰস্তুত কৰাঃ জৰীপ, সাক্ষাৎকাৰ, পৰ্যবেক্ষণ অথবা প্ৰকাশিত তথ্যৰ বিশ্লেষণৰ দৰে উপযুক্ত পদ্ধতি বাছনি কৰা।
5. তথ্য সংগ্ৰহ কৰাঃ সম্ভাৰ্য গ্ৰাহক, যোগানকাৰী, প্ৰতিযোগী আৰু নিৰ্ভৰযোগ্য প্ৰকাশিত উৎসৰ পৰা প্ৰাসংগিক তথ্য সংগ্ৰহ কৰা।
6. তথ্য বিশ্লেষণ আৰু ব্যাখ্যা কৰাঃ তথ্য সংগঠিত কৰা, ধাৰা চিনাক্ত কৰা, বিকল্পসমূহৰ তুলনা কৰা আৰু সম্ভাৰ্য বজাৰ-চাহিদাৰ অনুমান কৰা।
7. সিদ্ধান্ত উলিয়াই সিদ্ধান্ত গ্ৰহণ কৰাঃ গৱেষণাৰ ফলাফল ব্যৱহাৰ কৰি আগবাঢ়িব লাগে নে নাই, ব্যৱসায়িক ধাৰণা সলনি কৰিব লাগে নে নাই, লক্ষ্য বজাৰ সলনি কৰিব লাগে নে অকাৰ্যকৰী প্ৰস্তাৱ পৰিত্যাগ কৰিব লাগে, সেয়া নিৰ্ধাৰণ কৰা।
8. সময়ে সময়ে বজাৰ পৰ্যালোচনা কৰাঃ ব্যৱসায়িক সিদ্ধান্ত প্ৰাসংগিক কৰি ৰাখিবলৈ গ্ৰাহকৰ পছন্দ, প্ৰতিযোগিতা, মূল্য আৰু প্ৰযুক্তিৰ পৰিৱৰ্তন নিৰীক্ষণ কৰা।

বজাৰ গৱেষণাৰ গুৰুত্বপূৰ্ণ ক্ষেত্ৰসমূহ

ক্ষেত্ৰ	সংগ্ৰহ কৰিবলগীয়া তথ্য	ব্যৱসায়িক উদ্দেশ্য
গ্ৰাহক গৱেষণা	প্ৰয়োজন, পছন্দ, আয় আৰু ক্ৰয়ৰ অভ্যাস	লক্ষ্য গ্ৰাহক চিনাক্ত কৰা।
চাহিদা গৱেষণা	সম্ভাৰ্য ক্ৰেতাৰ সংখ্যা আৰু প্ৰত্যাশিত ক্ৰয়	সম্ভাৰ্য বিক্ৰী অনুমান কৰা।
প্ৰতিযোগী গৱেষণা	মূল্য, সামগ্ৰীৰ মান, সেৱা আৰু বজাৰত উপস্থিতি	প্ৰতিযোগিতামূলক কৌশল প্ৰস্তুত কৰা।
মূল্য গৱেষণা	গ্ৰাহকৰ মূল্য দিবলৈ ইচ্ছা আৰু প্ৰচলিত মূল্য	উপযুক্ত মূল্য নিৰ্ধাৰণ কৰা।
স্থান গৱেষণা	গ্ৰাহকৰ প্ৰৱেশ-সুবিধা, পৰিবহণ, ভাড়া আৰু স্থানীয় চাহিদা	উপযুক্ত ব্যৱসায়িক স্থান নিৰ্বাচন কৰা।
যোগানকাৰী গৱেষণা	উপকৰণৰ উপলব্ধতা, মান, মূল্য আৰু নিৰ্ভৰযোগ্যতা	নিৰ্ভৰযোগ্য যোগান নিশ্চিত কৰা।
ধাৰা গৱেষণা	প্ৰযুক্তি, পছন্দ আৰু বজাৰৰ পৰিস্থিতিৰ পৰিৱৰ্তন	ভৱিষ্যতৰ সুযোগ চিনাক্ত কৰা।

উদ্যোগিতাত বজাৰ গৱেষণাৰ গুৰুত্ব

- ই বাস্তৱসন্মত বজাৰ-সম্ভাৰনা থকা ব্যৱসায়িক ধাৰণা বাছনি কৰাত সহায় কৰে।
- পৰ্যাপ্ত চাহিদা নথকা সামগ্ৰী উৎপাদন কৰাৰ সম্ভাৰনা হ্ৰাস কৰে।
- গ্ৰাহকৰ প্ৰয়োজন পূৰণ কৰা সামগ্ৰী বিকাশত সহায় কৰে।
- উপযুক্ত মূল্য আৰু প্ৰচাৰ কৌশল নিৰ্ধাৰণত সহায় কৰে।
- ই বজাৰৰ খালী ঠাই আৰু ব্যৱসায়িক সুযোগ চিনাক্ত কৰিবলৈ সক্ষম কৰে।
- ই আৰ্থিক আৰু অন্যান্য সম্পদৰ উন্নত ব্যৱহাৰত সহায় কৰে।
- ই ব্যৱসায়িক প্ৰতিযোগিতা বুজি উপযুক্ত বজাৰ-অৱস্থান নিৰ্ধাৰণ কৰাত সহায় কৰে।
- ই ব্যৱসায় সম্প্ৰসাৰণ আৰু নতুন সামগ্ৰী প্ৰৱৰ্তনত সহায় কৰে।
- ই বিক্ৰীৰ পূৰ্বানুমান আৰু ব্যৱসায়িক পৰিকল্পনা প্ৰস্তুত কৰিবলৈ প্ৰয়োজনীয় তথ্য প্ৰদান কৰে।

বজাৰ গৱেষণাৰ সীমাবদ্ধতা

বজাৰ গৱেষণা উপযোগী যদিও ইয়াৰ কিছুমান সীমাবদ্ধতা আছেঃ

- নিৰ্ভৰযোগ্য তথ্য সংগ্ৰহ কৰাত সময় আৰু ধন ব্যয় হ'ব পাৰে।
- উত্তৰদাতাই ভৱিষ্যতৰ ক্ৰয় আচৰণৰ বিষয়ে ভুল বা অসঠিক উত্তৰ দিব পাৰে।
- সৰু বা প্ৰতিনিধিত্বহীন নমুনাৰ পৰা বিভ্ৰান্তিকৰ ফলাফল পোৱা যাব পাৰে।
- গৱেষণা সম্পূৰ্ণ হোৱাৰ পিছত বজাৰৰ পৰিস্থিতি আৰু গ্ৰাহকৰ পছন্দ সলনি হ'ব পাৰে।
- প্ৰকাশিত তথ্য পুৰণি হ'ব পাৰে অথবা কোনো নিৰ্দিষ্ট স্থানৰ বাবে পৰ্যাপ্ত বিশদ নহ'ব পাৰে।
- গৱেষণাৰ ফলাফলে সকলো ব্যৱসায়িক বিপদাশংকা দূৰ কৰিব নোৱাৰে বা লাভৰ নিশ্চয়তা দিব নোৱাৰে।

সেয়েহে উদ্যোগীয়ে উপযুক্ত গৱেষণা-পদ্ধতি ব্যৱহাৰ কৰিব লাগে, তথ্যৰ নিৰ্ভৰযোগ্যতা পৰীক্ষা কৰিব লাগে আৰু গৱেষণাৰ ফলাফলৰ সৈতে ব্যৱহাৰিক বিচাৰ-বুদ্ধিৰ সমন্বয় ঘটাব লাগে।

এজন উদ্যোগীয়ে বজাৰ গৱেষণাৰ দক্ষতা কেনেদৰে বিকশিত কৰিব পাৰে?

- স্পষ্ট আৰু পক্ষপাতমুক্ত প্ৰশ্নাৱলী প্ৰস্তুত কৰিবলৈ শিকিব লাগে।
- গ্ৰাহকৰ জৰীপ আৰু সাক্ষাৎকাৰ অনুষ্ঠিত কৰাৰ অনুশীলন কৰিব লাগে।
- চৰকাৰী পৰিসংখ্যা আৰু প্ৰাসংগিক উদ্যোগ-প্ৰতিবেদন অধ্যয়ন কৰিব লাগে।
- স্থানীয় বজাৰ আৰু প্ৰতিযোগীৰ কাৰ্যকলাপ পৰ্যবেক্ষণ কৰিব লাগে।
- তথ্য সংগ্ৰহ, শ্ৰেণীবিভাজন আৰু ব্যাখ্যাৰ মৌলিক দক্ষতা বিকশিত কৰিব লাগে।
- সামগ্ৰী বজাৰত মুকলি কৰাৰ পিছত অনুমান কৰা চাহিদাৰ সৈতে প্ৰকৃত বিক্ৰীৰ তুলনা কৰিব লাগে।
- বজাৰৰ পৰিস্থিতি সলনি হোৱাৰ লগে লগে গৱেষণা নিয়মিতভাৱে নবীকৰণ কৰিব লাগে।