



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative



## फिड द फ्युचर नेपाल युएसएआईडी एग्रिकल्चरल इनपुट्स

एग्रोभेटस् त्रेनिङ्ग टु खेनदन म्यानेजमेन्ट, मार्केटिङ, एन्ड टेक्निकल क्यापासिटी – २०२४

*Photo credit: MS Office Online Image*



## USAID

अमेरिकी जनताबाट

सबैलाई स्वागत छ



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## व्यापार सत्र १: व्यापार योजनाको परिचय

**Amitesh Roy**



# USAID

अमेरिकी जनताबाट



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

राम



श्याम



हरि



Source: Generated using AI

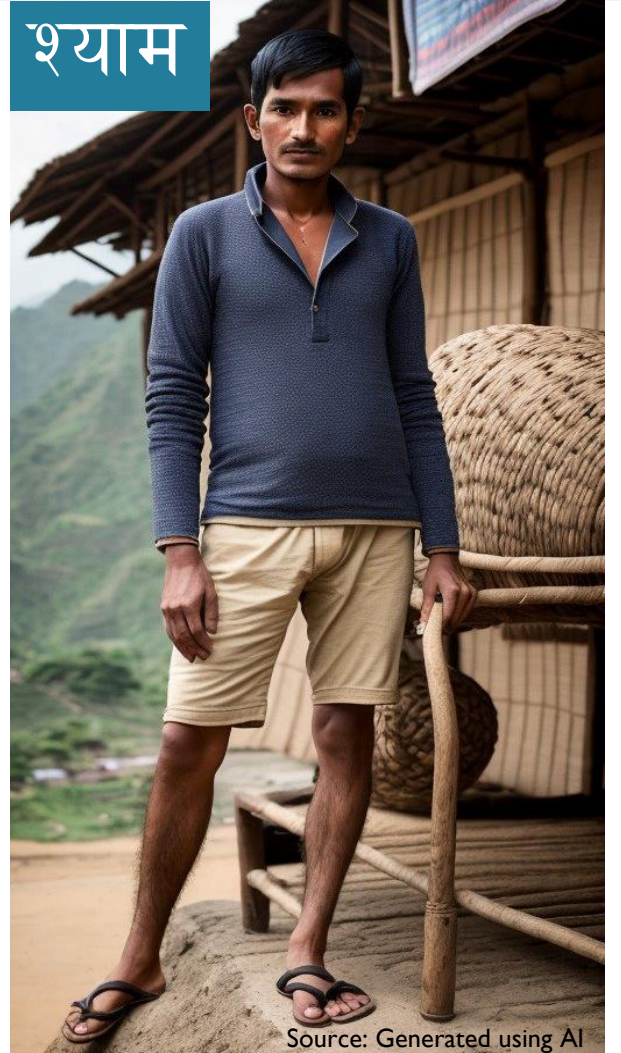
राम, श्याम र हरिको कथा



# USAID

अमेरिकी जनताबाट

१. श्यामले रामले जस्तै किन लगानी गरेन ?
२. श्यामले किन मौकाको फाइदा उठायेन ?
३. श्यामले पैसा कसरी बचाए ?



## व्यापार योजना - के हो र किन बनाइन्छ ?



एउटा कागजात: पुस्तक वा रिपोर्ट जस्तै



मार्गनिर्दर्शन : के गर्ने र के नगर्ने



तपाईं कहाँ काम गर्दै हुनुहुन्छ र तपाईंले कसरी काम गर्नुपर्छ भन्ने कुराको समझ दिन्छ



आफ्नो लक्ष्यमा पुग्न



**USAID**

अमेरिकी जनताबाट

श्याम



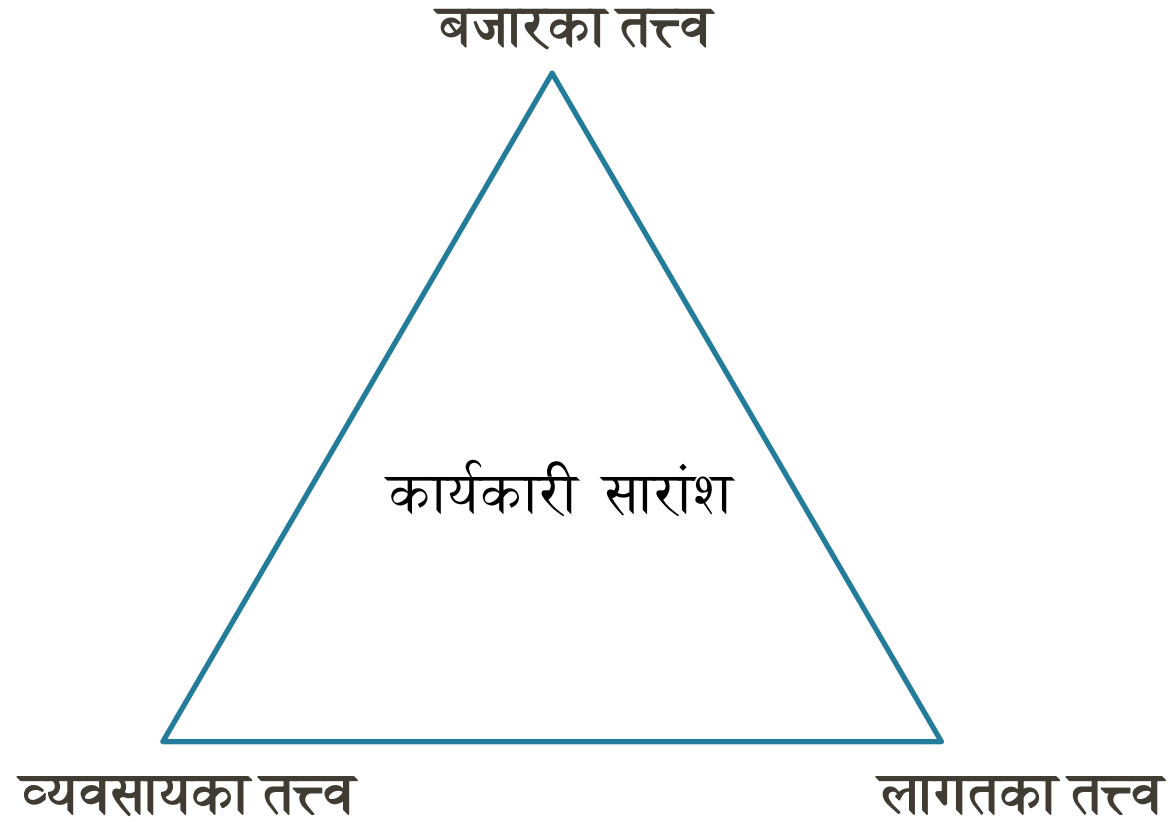
Source: Generated using AI



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## व्यवसाय योजनाका तत्त्वहरू :



## USAID

अमेरिकी जनताबाट



## व्यवसाय योजनाका तत्त्वहरू :

### बजारका तत्त्व

- किसानको आवश्यकता
- ग्राहक खण्ड
- ग्राहकको खरिद व्यवहार
- ग्राहकसँग सम्बन्ध
- प्रतियोगिहरू
- बजारको संख्या

### व्यवसायका तत्त्व

- मूल्य शृङ्खला
- मूल प्रस्ताव
- व्यवसाय सञ्चालन
- मुख्य गतिविधिहरू
- मुख्य स्रोतहरू
- आय श्रोत
- लगानी स्रोतहरू
- मुख्य साझेदारहरू

### खर्चका तत्त्व

- खर्च ओभरहेड
- पूँजीगत खर्च
- सञ्चालन खर्च







## कार्यकारी सारांश अभ्यास

### विषय

### कार्यसूची

### उदाहरण

#### परिचय

तपाईंको कम्पनीको परिचय लेख्नुहोस्

ग्रीन एग्रोभेट २००३ मा स्थापित भएको थियो र यसको २० वर्षको अनुभव छ

#### उद्देश्यहरू

तपाईंले प्राप्त गर्न चाहेका कुराहरू

बिक्री बढाउनु, उत्पादन पोर्टफोलियो विविधीकरण गर्नु र नयाँ ग्राहकहरू प्राप्त गर्नु

#### दृष्टिकोण

तपाईंले कसरी प्राप्त गर्न चाहनुहुन्छ

आपूर्तिकर्ता सम्बन्ध, बजार भ्रमण र अनुसन्धान, मार्केटिंग बलियो बनाएर





## व्यवसाय योजनाका तत्त्वहरू :

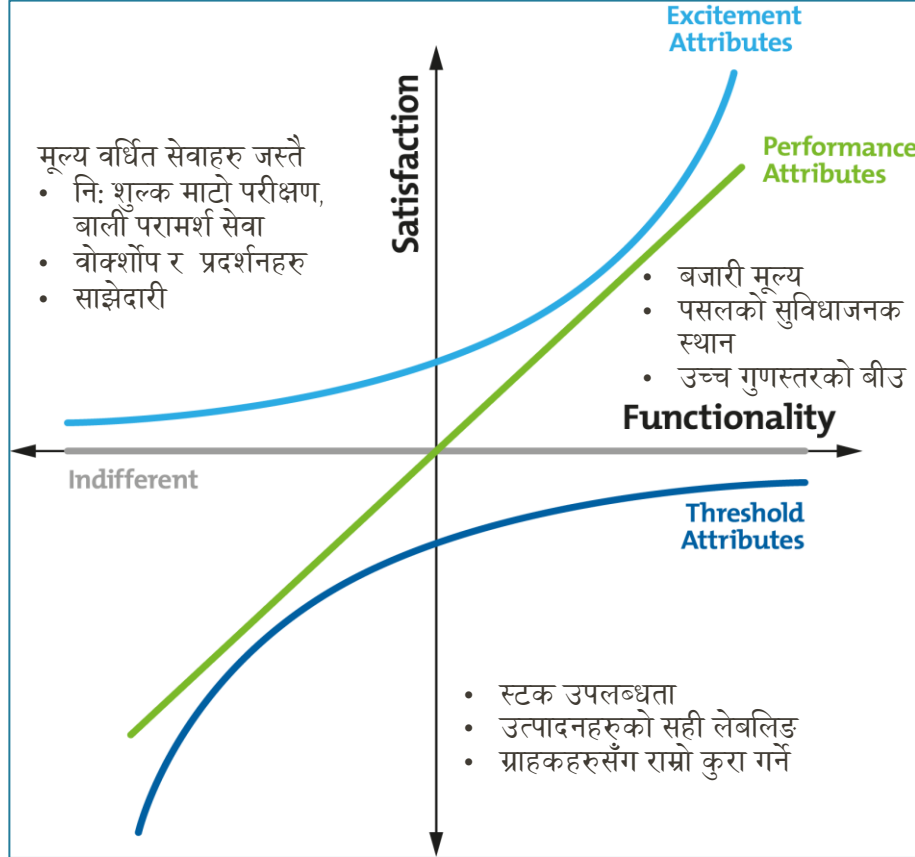
### बजारका तत्त्वहरू

- किसानको आवश्यकता
- ग्राहक खण्ड
- ग्राहकको खरिद व्यवहार
- ग्राहकसँग सम्बन्ध
- प्रतियोगिहरू
- बजारको संख्या





## बजारका तत्त्वहरु



Ref: KANO Model

आफना किसानहरुको आवश्यकता बुझ्नु बजारलाई बुझ्ने पहिलो कदम हो

### किसानको आवश्यकता

- किसानको आवश्यकता के हो ?
- के तपाईं उनीहरुका आवश्यकताहरु पूरा गर्दै हुनुहुन्छ ?
- के तपाईंले अझ राम्रो गर्न सक्नुहुन्छ जस्तो लाग्छ ?
- कुन कुराले तपाईंलाई अझ राम्रो गर्नबाट रोकेको छ ?





## बजारका तत्त्वहरू

### ग्राहक खण्डहरू

- के सबै किसान एउटै जस्तो (समान) छन्?
- तपाईंको ग्राहकहरू कस्तो किसिमका छन्?
- के उनीहरूको आवश्यकताहरू एउटै छन्?





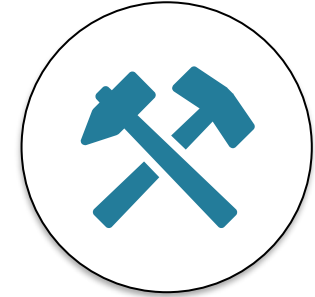
## जीविका आधारित किसान

- आयआर्जनको मुख्य स्रोत कृषि
- आकस्मिक श्रमबाट पूरक आय
- आफ्नो बाली उपभोग गर्नुहोस् र अतिरिक्त बेच्नुहोस्
- सबैभन्दा कम आय वर्ग



## व्यावसायिक किसान

- खेतीलाई व्यवसायको रूपमा लिन्छन्
- थोक बिक्रेता वा खुद्रा बिक्रेताहरूलाई बेच्छन्
- आम्दानीको मुख्य स्रोत खेतीपाती
- कृषिमा लगानी गर्ने सम्भावना बढी



## सामूहिक किसान

- खेतीपाती आयआर्जनको मुख्य स्रोत होइन
- सामान्यतया एक सानो व्यवसाय चलाउँछन् वा अंशकालिक रोजगारीमा संलग्न हुन्छन्
- आफ्नो बाली उपभोग गर्छन् र अतिरिक्त आय कमाउनको लागि अतिरिक्त फसलहरू बेच्छन्



## बजारका तत्त्वहरू

### ग्राहकको खरिद व्यवहार

- सहजता - सहजता खण्डका उत्पादकहरूले उनीहरूको स्थान र सेवाको आधारमा इनपुट सप्लायरहरू छनौट गर्छन्।
- कार्यक्षमता - प्रदर्शन खण्डका उत्पादकहरूले उत्पादनहरू र जानकारीको गुणस्तरको आधारमा इनपुट सप्लायरहरू छनौट गर्छन् र कुन उत्पादनले उत्तम प्रदर्शन गर्नेछ भनेर हेर्छन्।
- सेवा - सेवा खण्डका उत्पादकहरूले स्थानीय डिलरबाट सेवा र जानकारीको स्तरको आधारमा इनपुट सप्लायरहरू छनौट गर्छन्।
- मूल्य - मूल्य खण्डका उत्पादकहरूले मूल्यको आधारमा इनपुट सप्लायरहरू छनौट गर्छन्।
- संतुलन - यस खण्डमा उत्पादकहरूले सबै इनपुट प्रदाता मान्यताहरूलाई समान महत्व दिन्छन्।





## खरीद व्यवहारको सारांश

गुण	जीविका आधारित किसान	व्यावसायिक किसान	सामूहिक किसान
सहजता	<ul style="list-style-type: none"> <li>स्थान र पहुँच महत्त्वपूर्ण</li> <li>नजिकैको इनपुट सप्लायरहरु रूचाउने</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>यी किसानहरु राम्रो गुणस्तर वा सेवाको लागि इनपुटको लागि अलि बढी यात्रा गर्न इच्छुक हुन सक्छन्।</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>जीविका आधारित किसानहरु जस्तै, यी किसानहरुको लागि पनि सुविधा महत्त्वपूर्ण छ, विशेष गरी यदि उनीहरुले अन्य रोजगारी वा व्यवसायहरुमा पनि संलग्न छन् भए</li> </ul>
प्रदर्शन	<ul style="list-style-type: none"> <li>व्यावसायिक किसानहरुले जस्तै उत्पादनको गुणस्तरलाई प्राथमिकता नदिने</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>गुणस्तर र प्रदर्शन व्यावसायिक किसानहरुको लागि महत्त्वपूर्ण</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>खेतीपातीमा मात्र भर नपरेतापनि उनीहरु आफ्नो बालि बढाउने राम्रो सामग्रीहरु चाहन्छन्</li> </ul>





गुण	जीविका आधारित किसान	व्यावसायिक किसान	सामूहिक किसान
सेवा	<ul style="list-style-type: none"><li>सहायता र मार्गदर्शन प्रदान गर्ने सप्लायरहरूलाई प्राथमिकता दिन सक्छन्</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>आफना सप्लायरहरूबाट समयमै डेलिभरी, प्राविधिक सहयोग र विशेषज्ञता सहित उच्च स्तरको सेवाको अपेक्षा गर्छन्</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>उनीहरूको सामूहिक अनुसूची वा व्यावसायिक आवश्यकताहरू अनुसार आफुले भेनेको समयमा सेवा प्रदान गर्ने सप्लायरहरू खोज्छन्</li></ul>
मूल्य	<ul style="list-style-type: none"><li>मूल्य महत्वपूर्ण कारक</li><li>सिमित बजेटमा काम गर्ने</li><li>किफायती इनपुटहरू खोज्ने</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>मूल्यलाई पूर्णतया बेवास्ता नगरे तापनि व्यावसायिक किसानहरूले सबैभन्दा सस्तो विकल्पभन्दा गुणस्तरलाई प्राथमिकता दिन्छन्</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>मूल्य एक महत्वपूर्ण कारक भएता पनि, एकमात्र निर्धारण कारक नहुने</li></ul>







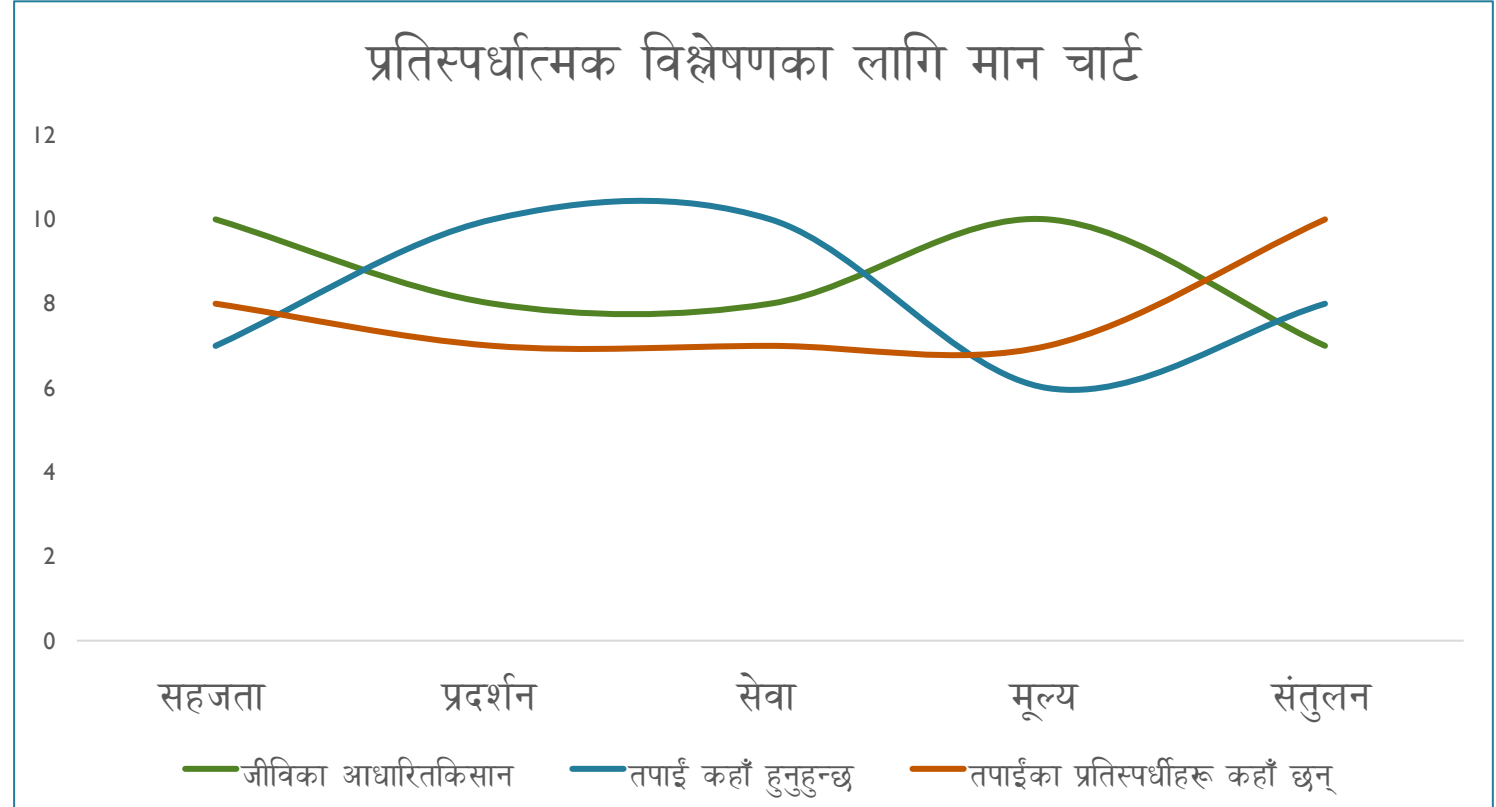
गुण	जीविका आधारित किसान	व्यावसायिक किसान	सामूहिक किसान
संतुलन	<ul style="list-style-type: none"><li>• सबै कारकहरुको संतुलन खोज्ने</li><li>• तर, मूल्य र सुविधा सम्भवतः बधि ध्यान दिने</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• सम्भवतः सन्तुलन खोज्छन् तर प्रदर्शन र सेवामा बढी जोड दिन्छन्</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• सिमित स्रोतहरु धेरै ठाउँमा लगाउनु पर्ने हुनाले, सम्भवतः सबै कारकहरुलाई समान रूपमा तौल्नेछन्</li></ul>



## बजारका तत्त्वहरू

### प्रतियोगीहरू:

- तपाईंको प्रतियोगीहरूको हुन् ?
- तपाईं आफ्नो प्रतियोगीहरूको विरुद्धमा कहाँ हुनुहुन्छ?
- प्रतियोगीहरूबाट सिक्न र अगाडि रहन तपाईं के गर्दै हुनुहुन्छ?



## बजारका तत्त्वहरू

### ग्राहकसंगको सम्बन्ध

#### किन महत्वपूर्ण ?

- निरन्तर व्यापार प्राप्ति
- बोली प्रचार
- प्रतिक्रिया र सुधार

#### कसरी सम्बन्ध बनाई रख्ने ?

- व्यक्तिगत सेवाहरू
- नियमित सञ्चार
- समयानुकूल सहयोग
- छुट र योजनाहरू

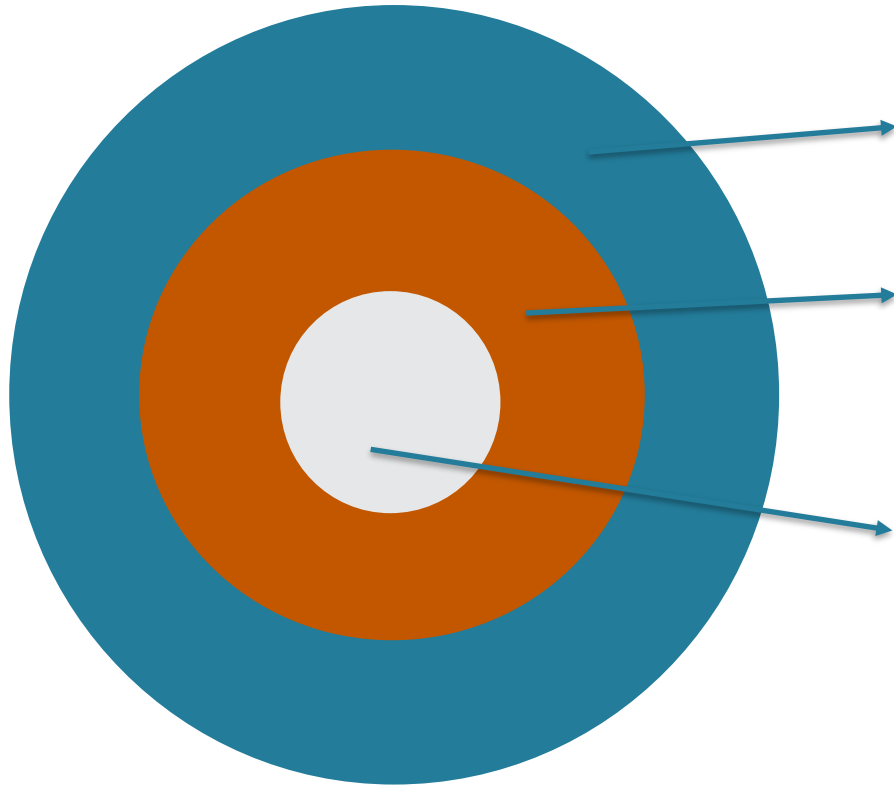
#### ग्राहक सम्बन्धको प्रकार

- लेनदेन - बेसिक वन ऑफ
- दीर्घकालीन - विश्वासको उच्च स्तर
- रणनीतिक - सहयोग र साझेदारी

आफना ग्राहकहरूलाई एक पटकको लेनदेनको रूपमा कहिल्यै पनि व्यवहार नगर्नुहोस् । जहिले पनि उनीहरूलाई जीवन-समय मूल्यको रूपमा हेर्नुहोस् जुन उनीहरूले तपाईंको व्यवसाय दिन सक्दछन् ।



## बजारका तत्त्व



कुल सम्बोधन योग्य बजार

- कुल कृषि बजार

सेवा सम्बोधन योग्य बजार

- सञ्चालन भित्र पर्ने बजार

सेवा प्राप्य बजार

- तपाईंको वास्तविक बजार

## बजारको संख्या

- के तपाईंलाई आफ्नो बजारको संख्या थाहा छ?
- के तपाईंले कहिल्यै बजारको संख्या गणना गर्ने प्रयास गर्नुभएको छ?





## बजारका तत्त्व

### बजारको संख्या

#### कुल सम्बोधन योग्य बजार

- किसानहरुको कुल जनसंख्या
- कृषि-सामग्रीमा गर्ने कुल खर्च
- खेतीकिसानी मा संलग्न घर(परिवार)को संख्या

#### सेवा सम्बोधन योग्य बजार

- एग्रोभेटद्वारा पहुँच योग्य किसानहरुको कुल जनसंख्या
- तपाईंको क्षेत्र भित्र कृषि-इनपुटमा हुने कुल खर्च
- तपाईंको क्षेत्र भित्र खेतीकिसानी मा संलग्न घर(परिवार)को संख्या

#### सेवा प्राप्य बजार

- कृषि-इनपुटबाट तपाईंको राजस्व / कृषि-इनपुटमा कुल खर्च
- तपाईंले सेवा दिनुभएको किसानहरु / खेतीमा संलग्न किसानहरुको कुल संख्या
- तपाईंले सेवा दिनुएको घरपरिवार/ खेतीमा संलग्न परिवारहरुको कुल संख्या





## बजारका तत्त्व

### बजारको संख्या

कुल सम्बोधन योग्य बजार  
१,५०,००,००० किसान

सेवा सम्बोधन योग्य बजार  
१०,००,००० किसान

सेवा प्राप्य बजार  
10,000 farmers (1%) | १०,००० (१%) किसान





## व्यवसाय योजनाका तत्त्वहरु :

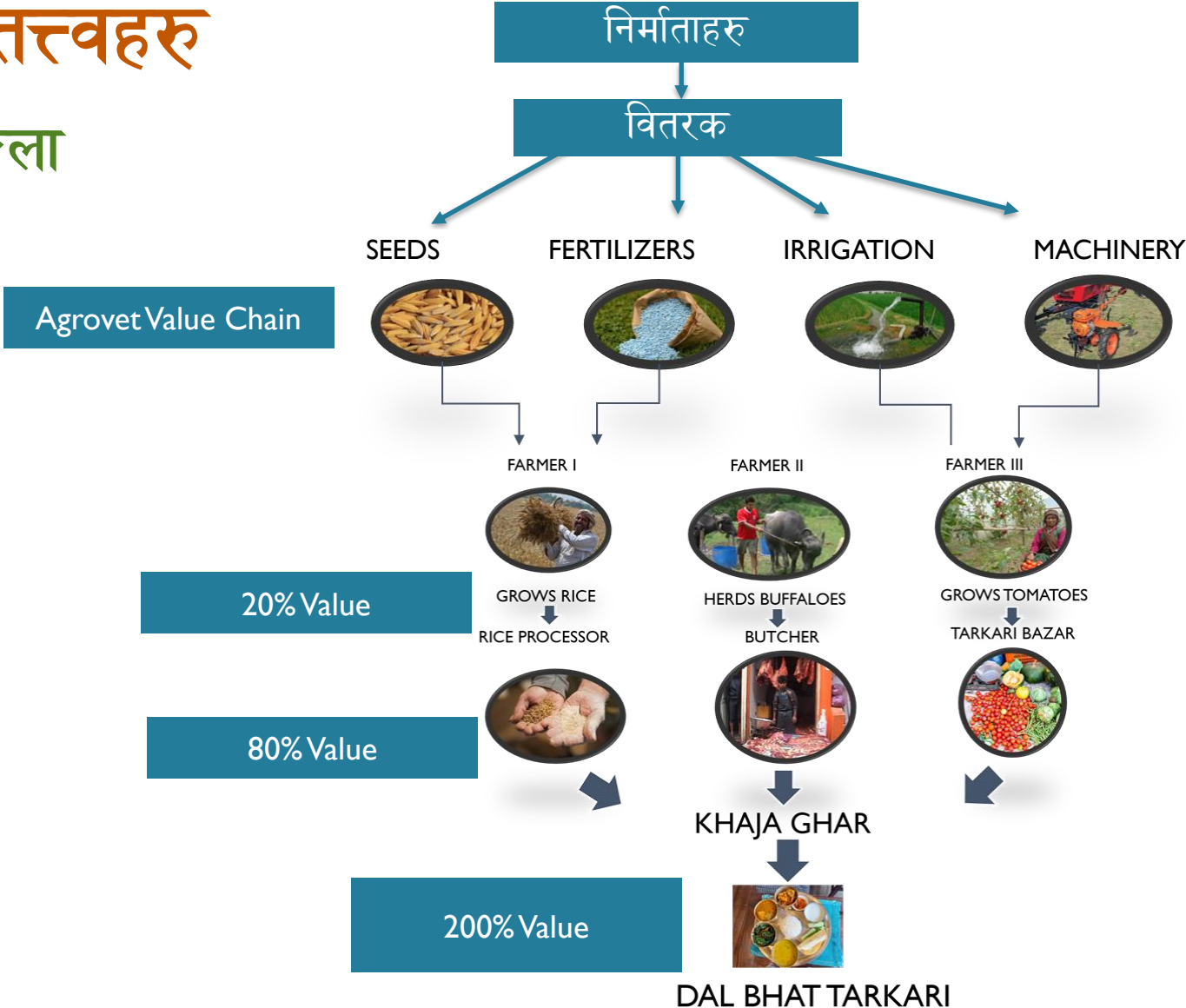
### व्यवसायका तत्त्वहरु

- मूल्य श्रृङ्खला
- मूल प्रस्ताव
- व्यवसाय सञ्चालन
- मुख्य गतिविधिहरु
- मुख्य स्रोतहरु
- आय स्रोत
- लगानी स्रोतहरु
- मुख्य साझेदारहरु



# व्यवसायका तत्त्वहरु

## एग्रोभेट मूल्य श्रृङ्खला



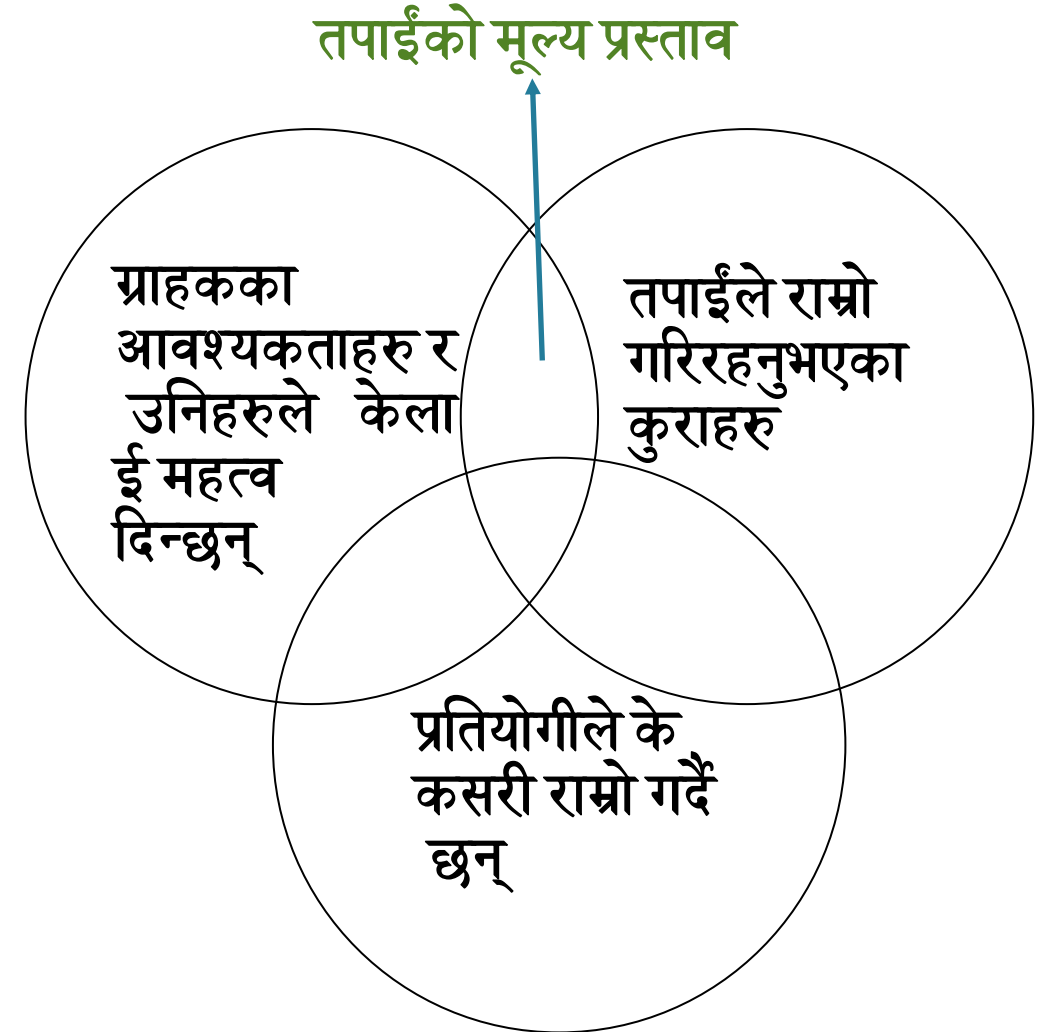


## व्यवसायका तत्त्वहरू

### मुल्य प्रस्ताव

तपाईंको मूल्य प्रस्ताव जान्ने प्रक्रिया:

- ग्राहकका आवश्यकताहरू र उनिहरूले के लाई महत्व दिन्छन् बुझ्नुहोस्
- तपाईंको प्रतियोगीले के कसरी राम्रो गर्दै छन्
- तपाईंले राम्रो गरिरहनुभएका कुराहरू लेख्नुहोस्
- तपाईंको मूल्य प्रस्ताव: तपाईंको प्रतियोगीहरूले गर्न सक्षम नभएका चीजहरू तर तपाईंले राम्रो गर्नुसक्नुहुने र तपाईंको ग्राहकहरूलाई आवश्यक पर्ने चीजहरू



## व्यवसायका तत्त्वहरू

### व्यवसाय सञ्चालन

#### दैनिक

- सबै मौज्जातहरू स्टक गरिएको छ कि छैन हेर्न जाँच गर्नुहोस्
- नष्ट हुने वस्तुहरू पाहिले बेच्नुहोस्
- ग्राहकहरूले सोधपुछ गर्दा सहायता गर्नुहोस्

#### साप्ताहिक

- नयाँ उत्पादनहरूको बारेमा जान्न सप्लायरहरूलाई कल गर्नुहोस्
- उत्पादनको गुणस्तरको बारे सप्लायरहरूसँग सोधपुछ गर्नुहोस्
- भविष्यको खरीदको लागि मूल्य निर्धारण सम्बन्धि वार्ता गर्नुहोस्

#### मासिक

- मासिक बिक्री तथ्याङ्क, खर्च र लाभ मार्जिन समीक्षा गर्नुहोस्
- व्यापक सूची लेखापरीक्षण
- स्लो मुभिड उत्पादनहरू पहिचान गर्नुहोस् र प्रचारको लागि राख्नुहोस्

#### वार्षिक

अर्को वर्षको लागि योजना विकास



## व्यवसायका तत्त्वहरू

### मुख्य गतिविधिहरूका उदाहरणहरू

#### रसद

- गुणस्तर उत्पादनहरू सोर्सिंग, मूल्यको बारे वार्ता, र सप्लायरसँग राम्रो सम्बन्ध कायम राख्ने
- स्टक स्तरहरूको अनुगमन, सूची कारोबार अनुकूलन, र समयमा पुनः पूर्ति सुनिश्चित गर्ने

#### बिक्री र मार्केटिंग

- खुद्रा स्टोर, अनलाइन प्लेटफर्म, विज्ञापन जस्ता विभिन्न च्यानलहरू मार्फत कृषि उत्पादनहरूको प्रचार ।
- ग्राहकहरूसँग उनीहरूको आवश्यकताहरू बुझ्न, उत्पादन सिफारिसहरू प्रदान गर्न, र खरीदको सुविधा प्रदान गर्न ग्राहकसँग अन्तरक्रिया गर्ने ।

#### वित्त

- बजेट विकास गर्ने, वित्तीय पूर्वानुमान गर्ने र लक्ष्य निर्धारण गर्ने ।
- लेनदेन रेकर्ड गर्ने, सही रेकर्ड राख्ने, र वित्तीय विवरणहरू तयार गर्ने ।
- नगद प्रवाहको अनुगमन गर्ने, कार्यशील पूँजीको व्यवस्थापन गर्ने र सञ्चालनका लागि पर्याप्त रकम सुनिश्चित गर्ने ।



## व्यवसायका तत्त्वहरु

### मुख्य संसाधन/स्रोतहरु

#### भौतिक संसाधन

बिक्री पसल

डेलिभरी ट्रक

ग्राहक सूची

#### मानव संसाधन

बीउ बिक्रेता

डेलिभरी गर्ने व्यक्ति

बिक्री पछि सेवा प्रदान गर्ने  
कर्मचारीहरु

#### वित्तीय संसाधन

सप्लायरबाट लाइन अफ क्रेडिट

बैंकबाट छोटो समयको कर्जा



## व्यवसायका तत्त्वहरू

### आय स्रोतका उदाहरणहरू

- लेनदेनमा आधारित आय - तपाईंले जति अधिक बेचनुहुन्छ त्यति अधिक तपाईंले कमाउनुहुन्छ । उदाहरण: बीउ वा मेशिनरी बेचनु
- सेवामा आधारित आय - आफ्नो विशेषज्ञता बिक्री बाट प्राप्त । उदाहरण: तपाईंको परामर्श वा भ्रमणको लागि ग्राहकहरूलाई शुल्क लिने
- नियमित आय - तपाईंको उत्पादनहरू वा तपाईंको सेवाहरूबाट कमाएको चालू आय । उदाहरण: मेशिनरी भाडामा दिने, सेवा सदस्यता शुल्क



## व्यवसायका तत्त्वहरु

### लगानी स्रोतहरु

#### बैंक

- अल्पकालिक ऋण
- दीर्घकालिन कर्जा
- लाइन अफ क्रेडिट
- सम्पत्ति मा आधारित वित्तपोषण

#### व्यक्तिगत

- व्यक्तिगत बचत
- व्यक्तिगत ऋण
- साथी-भाई वा परिवार

#### सहायक कम्पनी

- अन्तर-कम्पनी ऋण
- इक्विटी लगानी
- पूँजी इन्फ्यूजन

#### अनुदान

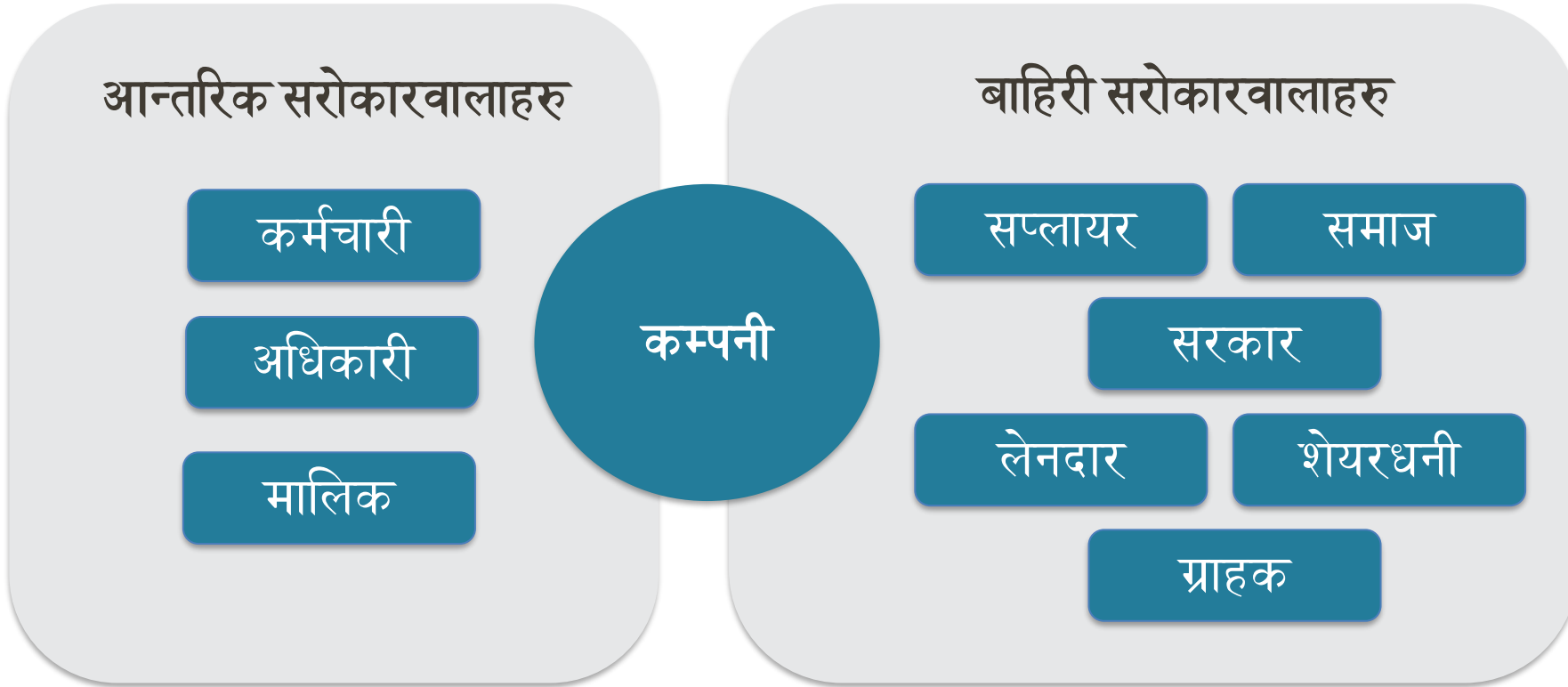
- सरकारी अनुदान
- गैर-लाभकारी संस्थाहरु र फाउन्डेसनहरु
- कर्पोरेट र निजी अनुदान

तपाईंका लागि सबैभन्दा सान्दर्भिक स्रोत हरु के के हुन्?  
के तपाईंले कुनै लगानिस्रोतहरु पत्ता लगाउनुभएको छ?



## व्यवसायका तत्त्वहरू

### मुख्य साझेदारहरू



- तपाईं कति प्रमुख साझेदारहरूसँग सबैभन्दा बढी संलग्न हुनुहुन्छ?
- तपाईंको मुख्य साझेदारहरू सूचीबद्ध गर्नुहोस् ।





## व्यवसाय योजनाका तत्त्वहरू

### खर्चका तत्त्व

- खर्च ओभरहेड
- पूँजीगत खर्च
- सञ्चालन खर्च





## खर्चका तत्त्वहरू

### व्यवसायका लागि खर्च ओभरहेड्स

#### सेटअप खर्च :

कुनै पनि व्यवसायको सुरुवातको समयमा खर्च हुने ।  
सामान्यतया एक पटक हुन्छ

- पसलको फर्निचर
- पसलको सजावट
- सवारी साधन खरिद

#### परिचालन खर्च :

एक व्यवसाय सञ्चालन गर्न लाग्ने खर्च ।

- सामग्री लागत
- भाडा र उपयोगिताहरू
- स्टाफ लागत
- ब्याज लागत
- कार्यालय खर्च
- कर
- सवारी साधन मर्मत सम्भार

## खर्चका तत्त्वहरू

सेटअप खर्च परिचालन खर्च भन्दा पहिले हुन्छ (निश्चित vs चर लागत)

खर्च ओभरहेडलाई पूँजीगत खर्च वा सञ्चालन खर्चमा छुट्याउने प्रयास गरौं

खर्च ओभरहेड	सेटअप खर्च (एक पटक)	चर लागत	निश्चित लागत
सामग्री लागत		x	
भाडा र उपयोगिताहरू			x
ब्याज लागत		x	
फर्निचर	x		
सजावट	x		
सवारी साधन मर्मत		x	



## व्यवसाय मोडेल क्यानभास





# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## व्यापार सत्र २: व्यवसाय रणनीतिको परिचय

**Amitesh Roy**

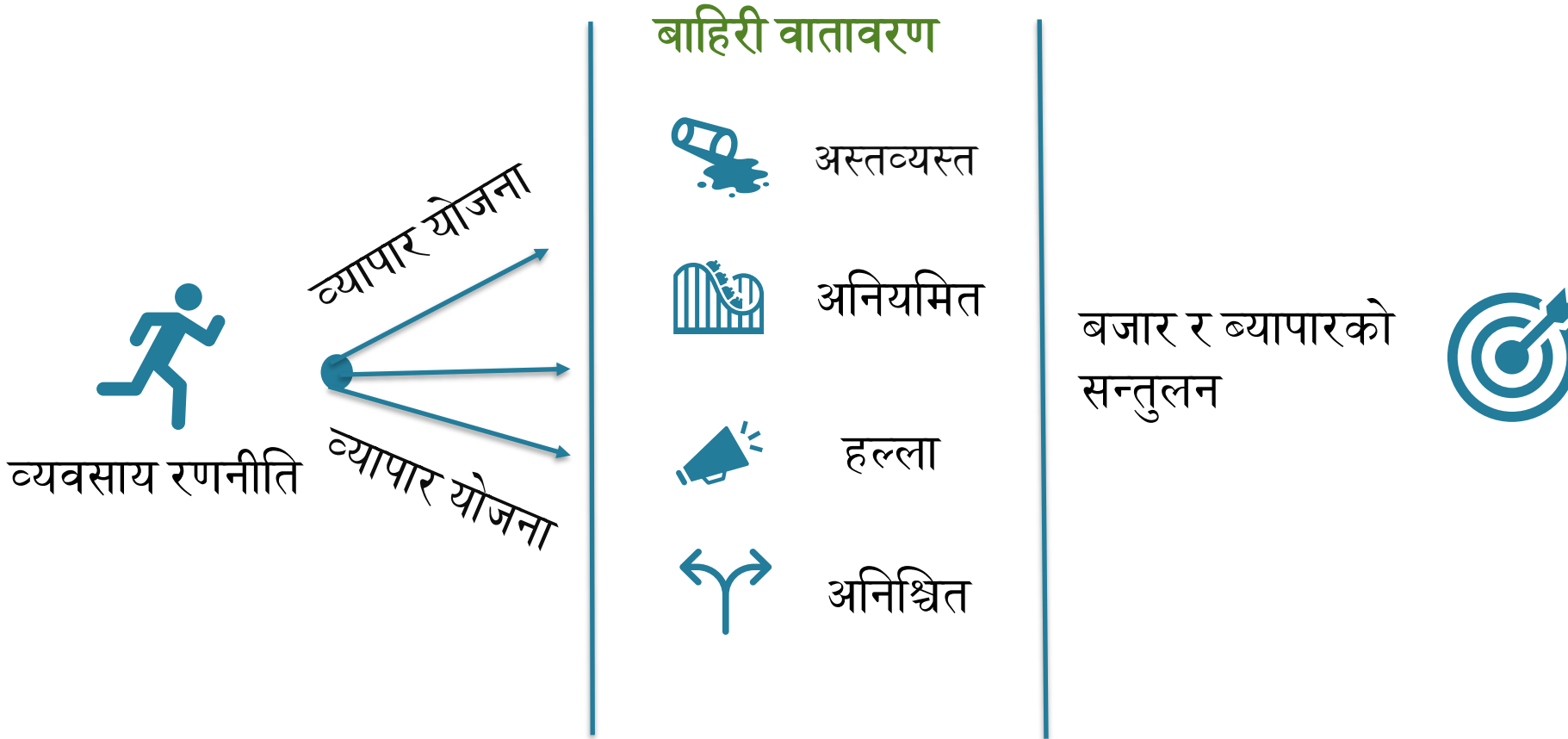


# USAID

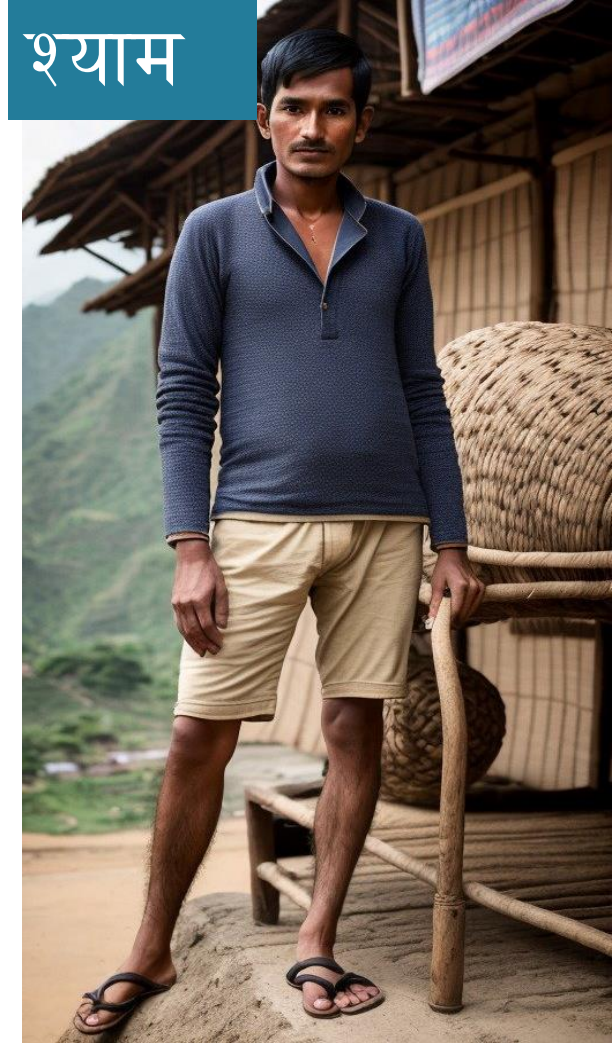
अमेरिकी जनताबाट



## व्यवसाय रणनीतिले - आफ्नो गन्तव्यतिर लग्ने



श्याम





# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

श्याम



## व्यवसाय रणनीति

लामो समयका  
दृष्टिकोण

VS

छोटो समयका  
दृष्टिकोण

राम



Source: Generated using AI



## USAID

अमेरिकी जनताबाट



## व्यवसाय रणनीति

व्यवसाय रणनीति योजना बनाउँदा गर्नुपर्ने महत्त्वपूर्ण कुराहरू

- वातावरणको बुझाइ
- आफ्नो उद्देश्य सिर्जना गर्दै
- के मा ध्यान केन्द्रित गर्ने
- KPI सिर्जना
- जोखिम बुझाइ
- आफ्नो योजना संक्षेप
- वित्तीय आधारित परिचालन



## व्यवसाय रणनीति

### SWOT

द्वारा वातावरण बुझ्नु

	आन्तरिक कारकहरू	बाह्य कारकहरू
सकारात्मक	<p><b>STRENGTHS (शक्ति)</b></p> <p>रणनीतिक स्थान किफायती मूल्य निर्धारण विविध उत्पादन दायरा बलियो सामुदायिक सम्बन्ध</p>	<p><b>OPPORTUNITIES (अवसर)</b></p> <p>सरकारी सहायता कार्यक्रम सेवा द्वारा उत्पादन प्रस्तावको विस्तार होम डेलिभरी विकल्पहरू सहयोगात्मक साझेदारी</p>
नकारात्मक	<p><b>WEAKNESSES (कमजोरीहरू)</b></p> <p>सीमित वित्तीय स्रोतहरू प्रविधिको अभाव मौसमी मागमा निर्भरता सीमित पहुँच</p>	<p><b>THREATS (खतरा )</b></p> <p>ठूला खुद्रा बिक्रेताहरूबाट प्रतिस्पर्धा मूल्य अस्थिरता प्रतिकूल मौसमको अवस्था, प्राकृतिक प्रकोप, कीराहरू सरकारी नीतिहरू जस्ता नियामक चुनौतीहरू</p>





## व्यवसाय रणनीति

### SMART उद्देश्य सिर्जना

**Specific** – को र के?

**Measurable** – कतिले ?

**Achievable** – कसरी?

**Realistic** – किन?

**Time Bound** – कहिले?

श्यामको SMART उद्देश्य: अवस्थित स्टोरहरूमा ध्यान केन्द्रित गरेर र मेरो क्षेत्रबाट २०० नयाँ ग्राहकहरू प्राप्त गरी आगामी १२ महिनामा बीउको बिक्री २०% ले वृद्धि गर्ने।

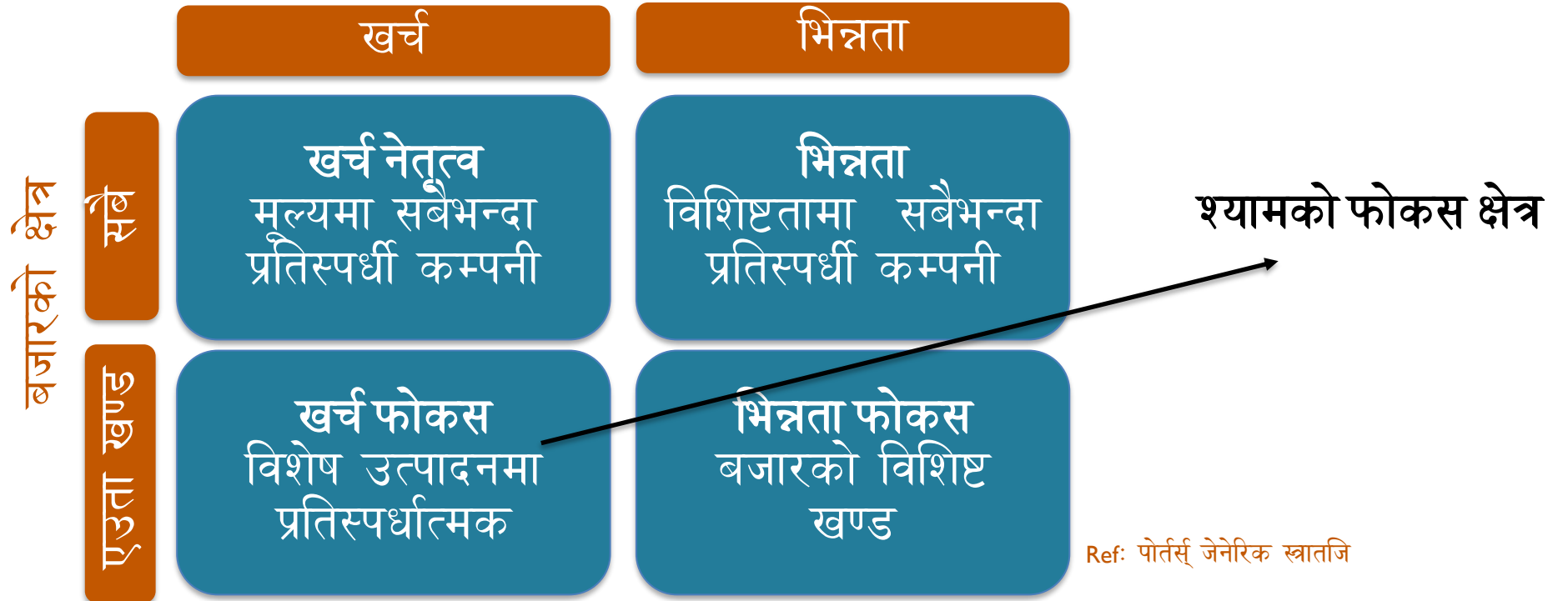




## व्यवसाय रणनीति

के मा फोकस गर्ने : पोर्टर्स जेनेरिक स्त्रातजी (रणनीति)

प्रतिस्पर्धात्मक फाइदा



# व्यवसाय रणनीति

## KPI सिर्जना

Key Performance Indicators	Description (विवरण)
बिक्री आय	कृषि सामग्री बेचेर कमाएको कुल रकम
ग्राहक गणना	निर्दिष्ट अवधिभित्र सेवा प्रदान गर्ने ग्राहकहरुको सङ्ख्या
लाभ मार्जिन	% जुन खर्च पछि लाभ हो
इन्भेन्ट्री टर्नओभर	सूची कति छिटो बेचिन्छ
ग्राहक सन्तुष्टि	ग्राहकहरुको प्रतिक्रिया
उत्पादन विविधता	प्रस्ताव गरिएको विभिन्न उत्पादनहरुको संख्या
औसत लेनदेन मान	खरीदमा ग्राहकहरुले खर्च गरेको औसत

# व्यवसाय रणनीति

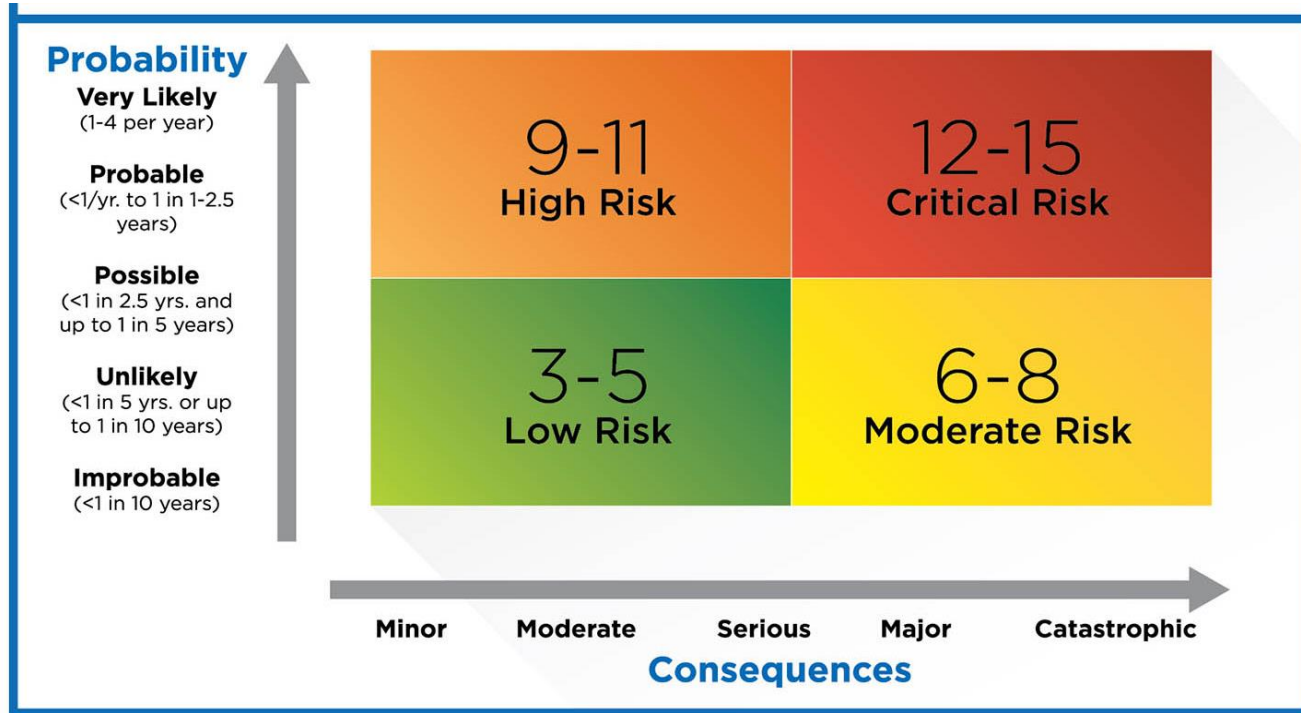
## KPI सिर्जना

Key Performance Indicators	Description (विवरण)
सञ्चालन लागत	भाडा उपयोगिताहरू र ज्याला जस्ता लागतहरू
वृद्धि दर	अघिल्लो अवधिबाट बिक्री वा ग्राहक आधार मा वृद्धि को प्रतिशत
उत्पादन प्रदर्शन	बीउबिजन, सिंचाइ, मेशिनरी र मलमध्ये कुन उत्पादन सबैभन्दा बढी बिक्री भइरहेको छ ?
ग्राहक प्रतिधारण दर	फिर्ता आउने ग्राहकहरूको संख्या
औसत दिन बकाया	ग्राहकले आफ्नो बिल तिर्न कति समय लाग्छ?



## व्यवसाय रणनीति

### जोखिम म्याट्रिक्स मार्फत जोखिमहरु जान्नुहोस्



जोखिमबाट बच्नका लागि योजना तयार राखौ

जस्तै, यदि मौसम एक महत्वपूर्ण जोखिमको तत्व हो भने तपाईंसँग सामूहिक उत्पादनहरु, मौसमले असर नपार्ने उत्पादनहरु, बफर स्टक, लचिलो भुक्तानी सर्तहरु जस्ता योजनाहरु हुनुपर्दछ ।

Ref: Risk Matrix



# रणनीति घर

**Mission**  
मिसन

सस्तो मूल्यमा उत्कृष्ट बीउ उत्पादनहरू  
उपलब्ध गराउने लागत केन्द्रित कृषि पशु चिकित्सक बन्ने

**Core Competencies**  
दक्षताहरू

बीउ उत्पादन मा विशेषज्ञता

किसान र आपूर्तिकर्ता संग  
बलियो सम्बन्ध

उत्तरदायी ग्राहक सेवा र  
समर्थन

**SMART Goals**  
लक्ष्यहरू

बीउ बिक्रीमा २०  
प्रतिशतले वृद्धि

२०० नयाँ किसानहरू मझी  
बेच्ने

प्रत्येक ग्राहकबाट प्रतिक्रिया  
प्राप्त गर्ने

**Performance KPI**

महिनमा बीउ बिक्री संख्या

नयाँ किसानहरूको संख्या

राम्रो प्रतिक्रियाको संख्या



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## व्यवसाय रणनीति वित्तीय आधारित परिचालन



# USAID

अमेरिकी जनताबाट



## व्यवसाय रणनीतिको सारांश



व्यवसाय रणनीति

(व्यवसायका तत्त्व )

तपाईंको क्षमता के छ?

मूल्य समूह  
मूल प्रस्ताव  
व्यवसाय सञ्चालन  
मुख्य गतिविधिहरु  
मुख्य स्रोतहरु  
आय श्रोत  
लगानी स्रोतहरु  
मुख्य साझेदारहरु

बाहिरी वातावरण



अव्यवस्थित



अनियमित



हल्ला



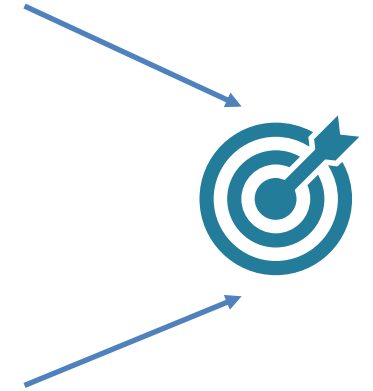
अनिश्चित

बजारका तत्त्व

के बजार वातावरण  
तयार छ?

किसानको आवश्यकता  
ग्राहक खण्ड  
ग्राहकको खरिद व्यवहार  
ग्राहकसँग सम्बन्ध  
प्रतियोगिहरु  
बजारको संख्या

बजार र ब्यापारको  
सन्तुलन







# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## व्यापार सत्र ३: वित्तीय समावेशीकरण

**Arun Karki**



# USAID

अमेरिकी जनताबाट



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

१

## वित्तीय समावेशीकरण के हो?



# USAID

अमेरिकी जनताबाट



## वित्तीय समावेशीकरण के हो?

वित्तीय सेवाहरूको पहुँच र उपलब्धता



बैंकिङ/क्रेडिट, बीमा, बजारस्थल, भुक्तानी सेवाहरू, आर्थिक साक्षरता र शिक्षा, आदि।



आर्थिक स्थिति वा स्थानको पर्वह नगरी



असमानताहरूको कमी गर्न,  
र आय स्तर बढाउन।



## वित्तीय समावेशीकरण के हो?

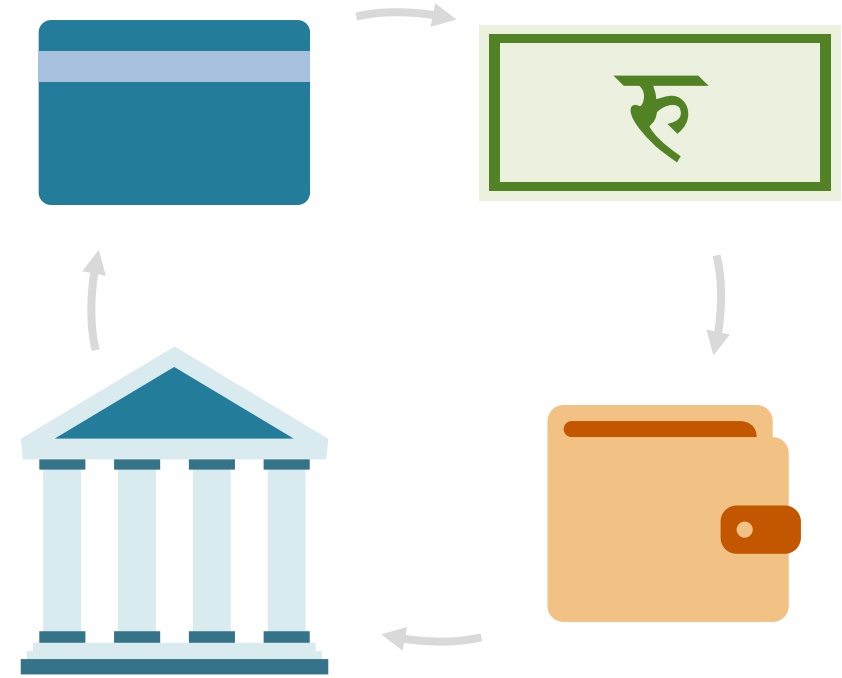


सबैले आफनो वित्त व्यवस्थापन गर्न, पैसा बचत गर्न, लगानी गर्न र जोखिमहरूबाट जोगाउन आवश्यक वित्तीय उपकरणहरू र सेवाहरूमा पहुँच छ भनी सुनिश्चित गर्न वित्तीय समावेशीकरण महत्त्वपूर्ण छ।



## वित्तीय समावेशीकरण किन महत्त्वपूर्ण छ?

- बैंकिङ सेवाहरुमा पहुँच
- माइक्रोफाइनेन्स पहलहरुसँग परिचित हुन
- कृषि बीमाको ज्ञान
- सरकारी नीति र सहयोग बुझ्न
- प्रभाव/परिणाम मूल्याङ्कन र अनुगमन





# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

२

योजना:

लगानीको सम्भावना र वित्तीय अवधारणाहरू



**USAID**

अमेरिकी जनताबाट



## एउटा व्यवसायको सामान्य जीवनचक्र कस्तो हुन्छ?

एउटा सानो बीउको यात्रालाई पूर्ण विकसित रुख र त्यसभन्दा बाहिरको यात्रासँग तुलना गर्नुहोस्। पहिलो, बीउ रोपिन्छ। जरा टेक्न र बिरूवा बढ्न समय लाग्छ। त्यसपछि, यो ठूलो र बलियो बढ्न थाल्छ। अन्तमा, यसको आफ्नै पूर्ण आकारमा पुग्छ - एउटा ठूलो बलियो रुख! त्यसपछि, यसले पात र हाँगाहरु झर्न थाल्छन्।

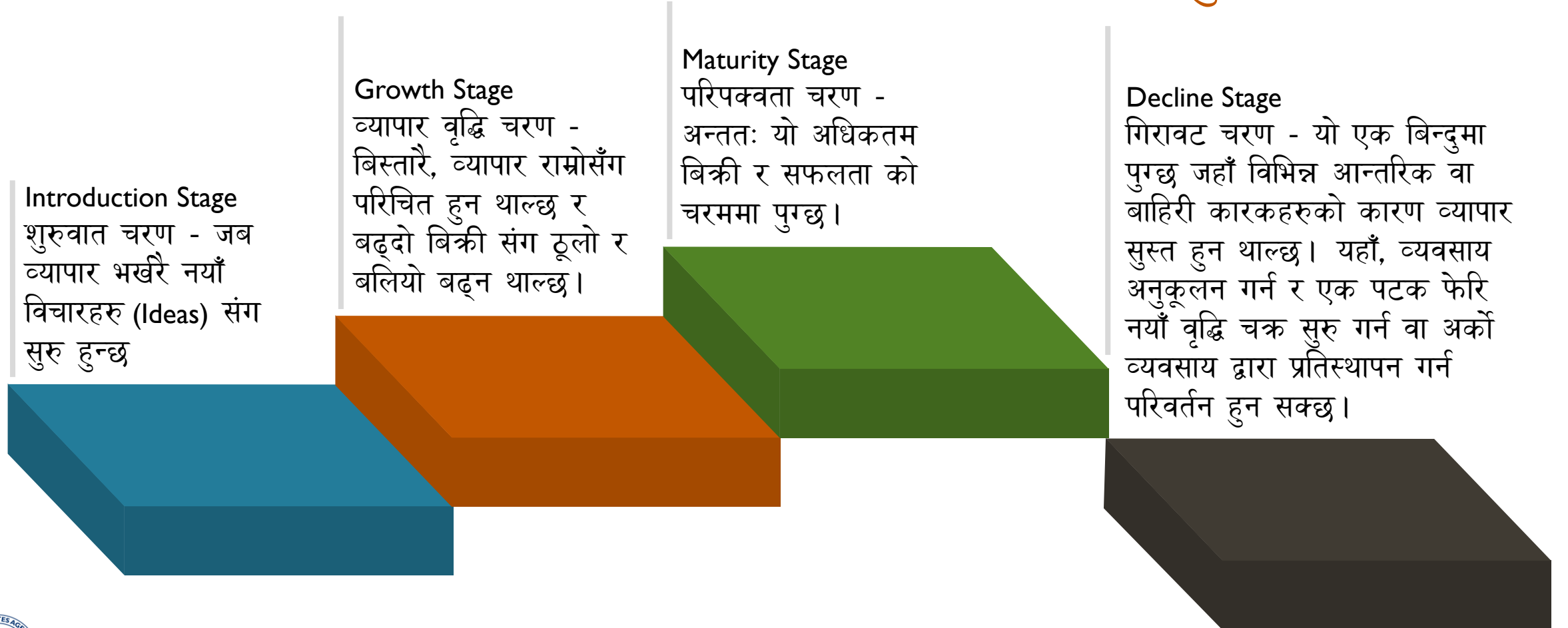


Source: ecotree.green





## एउटा व्यवसायको सामान्य जीवनचक्र कस्तो हुन्छ?







# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

एक पटक हेरौं –  
पुँजीले कसरी महत्त्वपूर्ण भूमिका खेल्छ  
व्यापारको जीवन चक्रमा?



## USAID

अमेरिकी जनताबाट



## शुरुवात चरण

## व्यापार वृद्धि चरण

## परिपक्वता चरण

## गिरावट चरण

व्यापार सुरु	मार्केटिङ र विज्ञापन
लगानी	उपभोक्ता पहुँच
नेटवर्क / च्यानलहरु	बजार / च्यानल विस्तार

ग्राहकहरु कायम राख्न	उत्पादनमा नवीनता
सञ्चालन अनुकूलित राख्न	थप विस्तार
उत्पादनहरुको भिन्नता र विविधीकरण	मार्केटिङ





# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

यदि तपाईं व्यवसाय चलाउन चाहनुहुन्छ भने त्यहाँ सधैं  
पूँजीको आवश्यकता हुनेछ ।



## USAID

अमेरिकी जनताबाट



## कोषका केही स्रोतहरू

बचत

परिवारजन र साथीहरू

ऋण र क्रेडिट

एन्जल लगानीकर्ता

उद्यम कोष

व्यापार अनुदान

अन्य अनुदानहरू





# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative



## वित्तीय व्यवस्थापन: आधारभूत वित्तीय साक्षरता



# USAID

अमेरिकी जनताबाट



## ऋण लिनु अधि - ऋण लिए पछि

### ऋण लिनु अधि

के लगानी गर्न उचित होला त ?

वित्तीय अवधारणाहरू (Financial Concepts):

NPV

IRR

PI

PBP

BEP

### ऋण लिए पछि

मेरो व्यापार वित्त कसरी व्यवस्थापन गर्न सक्छु त ?

नगद प्रवाह व्यवस्थापन  
(Cash Flow Management)





## वित्तीय अवधारणाहरू

### कुल वर्तमान मूल्य

### Net Present Value (NPV)

यो एक वित्तीय मेट्रिक हो जुन लगानी परियोजनाको मुनाफा मूल्याङ्कन गर्न प्रयोग गरिन्छ। यसले परियोजनाद्वारा उत्पन्न नगद प्रवाहको वर्तमान मूल्य र परियोजनासँग सम्बन्धित प्रारम्भिक लगानी र चलिरहेको खर्च बीचको भिन्नतालाई जनाउदछ।

एक सकारात्मक NPV ले परियोजनाको अपेक्षित नगद प्रवाह (expected cash inflow) यसको नगद बहिर्वाह (expected cash outflow) भन्दा बढी भएको संकेत गर्दछ, फलस्वरूप परियोजना लाभदायी हुन्छ भन्ने अनुमान गर्न सकिन्छ। यसको विपरीत, नकारात्मक NPV ले सुझाव दिन्छ कि परियोजनाले कार्यान्वयन गर्न लाग्ने खर्च भन्दा कम मूल्य उत्पन्न गर्नेछ।





## लगानी - विकल्प १

वर्ष	Detail	रु.
०	लगानी	-१,०००
१	नाफा	४००
२	नाफा	२००
३	नाफा	५००
४	नाफा	६००
५	नाफा	५००
जम्मा	नाफा	१,२००

## लगानी - विकल्प २

वर्ष	Detail	रु.
०	लगानी	-१,०००
१	नाफा	७००
२	नाफा	५००
३	नाफा	१००
४	नाफा	३००
५	नाफा	६००
जम्मा	नाफा	१,२००

दुबैको समान प्रारम्भिक लगानी रु. १०००। दुबैको समान नाफा रु. १२००।  
 कुन परियोजनामा लगानी गर्ने तपाईं कसरी छनौट गर्नुहुन्छ?  
 यस अवस्थामा, NPV ले स्पष्ट तुलनात्मक चित्र प्रदान गर्न मद्दत गर्दछ।







## वित्तीय अवधारणाहरू कुल वर्तमान मूल्यको हिसाब

लगानी - विकल्प १

$$\begin{aligned} \text{कुल वर्तमान मूल्य NPV} &= \{४००/(१+०.१)\} + \{२००/(१+०.१)^२\} + \{५००/(१+०.१)^३\} + \\ &\{६००/(१+०.१)^४\} + \{५००/(१+०.१)^५\} - १००० \\ &= \text{रु. ६२५} \end{aligned}$$

लगानी - विकल्प २

$$\begin{aligned} \text{कुल वर्तमान मूल्य NPV} &= \{७००/(१+०.१)\} + \{५००/(१+०.१)^२\} + \{१००/(१+०.१)^३\} + \\ &\{३००/(१+०.१)^४\} + \{६००/(१+०.१)^५\} - १००० \\ &= \text{रु. ७०२} \end{aligned}$$

नतिजा: कुल वर्तमान मूल्य सकारात्मक भयो भने परियोजना स्वीकार्य छ, नकारात्मक भएन भने स्वीकार्य छैन





## लगानी - विकल्प १

वर्ष	Detail	रु.	NPV
०	लगानी	-१,०००	-१,०००
१	नाफा	४००	३६४
२	नाफा	२००	१६५
३	नाफा	५००	३७६
४	नाफा	६००	४१०
५	नाफा	५००	३१०
जम्मा	नाफा	१,२००	६२५

## लगानी - विकल्प २

वर्ष	Detail	रु.	NPV
०	लगानी	-१,०००	-१,०००
१	नाफा	७००	६३६
२	नाफा	५००	४१३
३	नाफा	१००	७५
४	नाफा	३००	२०५
५	नाफा	६००	३७३
जम्मा	नाफा	१,२००	७०२

विकल्प २ विकल्प १ भन्दा राम्रो छ किनभने सुरुमा हामी दुबैमा रु. १,२०० मुनाफा देख्न सक्छौं तर ५ वर्ष पछि कुल नाफाको वर्तमान मूल्य विकल्प २ मा बढी छ।



# वित्तीय अवधारणाहरू

## लाभको आन्तरिक दर

### Internal Rate of Return (IRR)

यो एक वित्तीय मेट्रिक हो जुन पूंजी बजेटमा लगानी परियोजनाको मुनाफा मूल्याङ्कन गर्न प्रयोग गरिन्छ। यसले परियोजनाको नगद प्रवाहको NPV शून्य बराबर भएको दरलाई प्रतिनिधित्व गर्दछ। अर्को शब्दमा, यो त्यो दर हो जसले नगद प्रवाहको वर्तमान मूल्य (present value of total cash inflow) लाई लगानीको नगद बहिर्गमनको वर्तमान मूल्य (present value of total cash outflow) सँग बराबर गर्दछ।



## वित्तीय अवधारणाहरू लाभको आन्तरिक दरको हिसाब

### लगानी - विकल्प १

आवधिक प्रतिफलमा शुद्ध वर्तमान मूल्य NPV at IRR =  $\{800/(1+0.3)\} + \{200/(1+0.3)^2\} + \{500/(1+0.3)^3\} + \{600/(1+0.3)^4\} + \{500/(1+0.3)^5\} - 9000 = 0$

### लगानी - विकल्प २

आवधिक प्रतिफलमा शुद्ध वर्तमान मूल्य NPV at IRR =  $\{700/(1+0.39)\} + \{500/(1+0.39)^2\} + \{900/(1+0.39)^3\} + \{300/(1+0.39)^4\} + \{600/(1+0.39)^5\} - 9000 = 0$

नतिजा: IRR यहाँ समान दुई परियोजनाहरूको लागि क्रमशः ३०% र ३९% छ। IRR धेरै परियोजनाहरूको लागि उपयोगी हुन्छ । NPV भन्दा IRR उच्च भए परियोजना अधिक सम्भव छ भन्ने बुझिन्छ।





## लगानी - विकल्प १

वर्ष	Detail	रु.	NPV
०	लगानी	-१,०००	-१,०००
१	नाफा	४००	३०८
२	नाफा	२००	११८
३	नाफा	५००	२२८
४	नाफा	६००	२११
५	नाफा	५००	१३५
जम्मा	नाफा	१,२००	०

## लगानी - विकल्प २

वर्ष	Detail	रु.	NPV
०	लगानी	-१,०००	-१,०००
१	नाफा	७००	५०५
२	नाफा	५००	२६०
३	नाफा	१००	३७
४	नाफा	३००	८१
५	नाफा	६००	११७
जम्मा	नाफा	१,२००	०

पछिल्लो उदाहरणमा विकल्प १ को लागि IRR ३०% छ जबकि विकल्प २ को लागि ३९% छ। छूट दर (discount rate) र IRR बीचको भिन्नता विकल्प २ मा बढी छ, त्यसैले विकल्प २ राम्रो लगानी हो।





## वित्तीय अवधारणाहरू

### लाभप्रदता सूचकांक

### Profitability Index (PI)

यो लाभ-खर्च अनुपातको रूपमा पनि चिनिन्छ। यो एक वित्तीय मेट्रिक हो जुन पूंजी बजेटमा लगानी परियोजनाको मुनाफा मूल्याङ्कन गर्न प्रयोग गरिन्छ। यसले परियोजनाबाट प्रारम्भिक लगानी लागतमा भविष्यको नगद प्रवाहको वर्तमान मूल्यको अनुपात नाप्छ। PI ले छुट नगद प्रवाहको सन्दर्भमा लगानीको प्रत्येक रुपैयाँले कति मूल्य सिर्जना गर्छ भनेर संकेत गर्दछ।





## वित्तीय अवधारणाहरू लाभप्रदता सूचकांक (पीआई) को हिसाब

$$\text{लाभप्रदता सूचकांक (पीआई)} = \frac{\text{नगद प्रवाहको वर्तमान मूल्य}}{\text{प्रारम्भिक नगद बहिर्गमन}}$$

$$\begin{aligned} \text{लगानी - विकल्प १} \\ &= 9625/1000 \\ &= 9.625 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{लगानी - विकल्प २} \\ &= 9702/1000 \\ &= 9.702 \end{aligned}$$

नतिजा: प्रत्येक सय रुपैयाँको लगानीको मूल्य क्रमशः रु. १६२.५ र रु. १७०.२ हुनेछ ५ औं वर्षको अन्त्यमा। फेरि, लगानी विकल्प २ राम्रो छ किनभने हामीले उच्च प्रतिफल पाइरहेका छौं।





# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## वित्तीय अवधारणाहरू

भुक्तानी अवधि

**Payback Period (PBP)**

यो एक सरल वित्तीय र द्रुत मूल्याङ्कन उपकरण/मेट्रिक हो जसले आफ्नो लगानी उठ्ने समय को मूल्याङ्कन गर्न मद्दत पुर्याउदछ। यो विशेष गरी अपेक्षाकृत अनुमानित नगद प्रवाह र छोटो लगानी दाएरा भएका परियोजनाहरूका लागि बडी प्रभावकारी भएको देखिन्छ।



## USAID

अमेरिकी जनताबाट





## वित्तीय अवधारणाहरू भुक्तानी अवधि (पीबीपी) को हिसाब

$$\text{भुक्तानी अवधि (पीबीपी)} = \frac{\text{प्रारम्भिक लगानी}}{\text{वार्षिक नगद प्रवाह}}$$

लगानी - विकल्प १

$$= २ \text{ वर्ष} + (१००० - ६००) / ५००$$

$$= २.८ \text{ वर्ष}$$

लगानी - विकल्प २

$$= १ \text{ वर्ष} + (१००० - ७००) / ५००$$

$$= १.६ \text{ वर्ष}$$

नोट: पेब्याक अवधिले पैसाको समय मूल्यलाई बेवास्ता गर्छ। यसले नाममात्र नगद बहिर्वाह र नगद प्रवाहलाई विचार गर्दछ।





## वित्तीय अवधारणाहरू

### ब्रेक इभन पोइन्ट (BEP)

ब्रेक इभन पोइन्ट त्यो बिन्दु हो जहाँ दिइएको वर्षको लागि निश्चित खर्च फिर्ता हुन्छ। यो त्यस्तो बिन्दु हो जब तपाईंले खर्च गरे जति कमाउन थाल्नुहुन्छ, र तपाईं न त नाफा बनाउनुहुन्छ न पैसा गुमाउनुहुन्छ। एकचोटि तपाईंले यो बिन्दु पास गर्नुभयो, प्रत्येक बिक्रीले नाफा ल्याउँछ।



## वित्तीय अवधारणाहरू

### ब्रेक इभन पोइन्ट (BEP) को हिसाब

	प्रति गोटा (रु)	कुल (रु)
स्थिर सम्पत्ति: जग्गा भाडामा		५,०००
ट्र्याक्टरको हासकट्टी		२,०००
बिमा		५००
कुल स्थायी खर्च		७,५००
बिक्रि मूल्य प्रति गोटा	१००	
चर खर्च प्रति गोटा	८०	
बचत प्रति गोटा	२०	
ब्रेक इभन पोइन्ट (BEP) = (कुल स्थायी खर्च/ बचत प्रति गोटा)		३७५



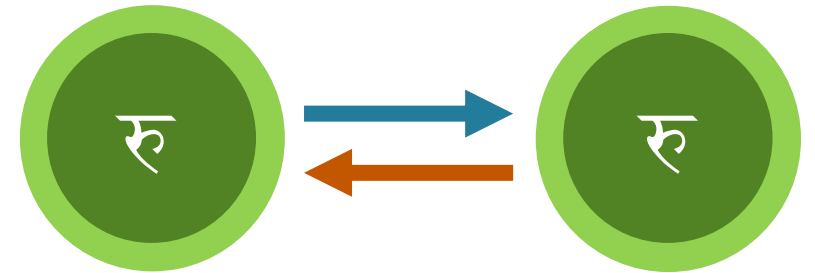
# नगद प्रवाह व्यवस्थापन “नगद राजा हो”

## नगद प्रवाह व्यवस्थापन

दिइएको अवधिमा कति पैसा आउँदैछ र कति पैसा बाहिर जाँदैछ भन्ने नै Cash Flow Management हो ।

यो वासलात (Balance Sheet) र नाफा नोक्सान खाता (Profit & Loss Account) भन्दा अगाडि हेर्नुपर्ने महत्त्वपूर्ण वित्तीय विवरणको अंग हो ।

यसले कम्पनीको कार्यसम्पादन मापन गर्न मद्दत गर्छ ।





## नगद प्रवाह व्यवस्थापन किन महत्त्वपूर्ण छ?

- कम्पनीको सञ्चालन कसरी चलिरहेको छ भनेर व्याख्या गर्न मद्दत गर्दछ।
- पैसा कहाँ खर्च भइरहेको छ भनेर पहिचान गर्न मद्दत गर्दछ।
- नियत मितिहरूमा आधारित लिन बाकी भएका रकमहरू रुजु गर्न मद्दत गर्दछ।
- सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण कुरा, कम्पनीमा कति वास्तविक नगद वा नगद बराबर उपलब्ध छ भन्ने बारे जानकारी।





# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## नगद प्रवाह व्यवस्थापन

व्यवसायबाट कति  
नगद आउदैछ?



Source: Freepik

व्यवसायबाट कति  
नगद बाहिर जाँदैछ?



# USAID

अमेरिकी जनताबाट



## नगद प्रवाह व्यवस्थापन

उदाहरण	AB Agro (लाख रु)	CD Agro (लाख रु)
बिक्री	१०	१०
सञ्चालन गतिविधिहरूबाट आएको नगद	१२	६
लगानीका गतिविधिहरूबाट आएको नगद	-६	-२०
वित्तीय गतिविधिहरूबाट आएको नगद	-५	१५

सञ्चालन गतिविधिहरूबाट बाट आएको नगद नै व्यवसाय चलाउनको लागि प्रमुख मुख्य संकेतक हो





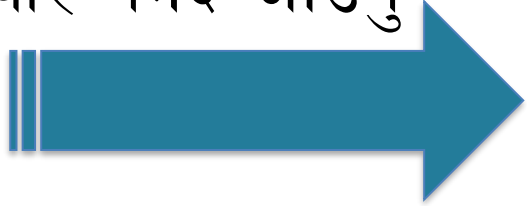


# FEED THE FUTURE

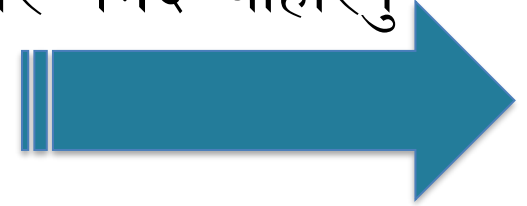
The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## नगद प्रवाह व्यवस्थापन

थोरै नगद आउनु



धेरै नगद बहिरिनु



Source: Freepik



## USAID

अमेरिकी जनताबाट

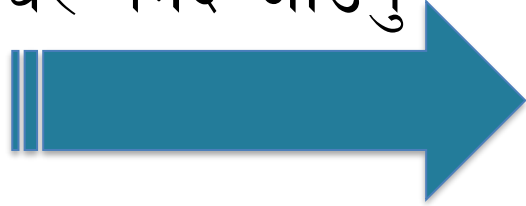


# FEED THE FUTURE

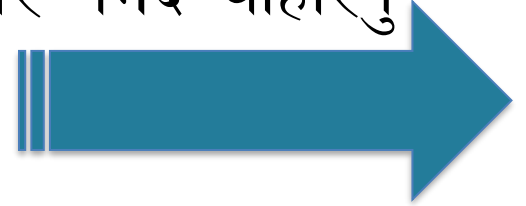
The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## नगद प्रवाह व्यवस्थापन

धेरै नगद आउनु



थोरै नगद बहिरिनु



Source: Freepik



## USAID

अमेरिकी जनताबाट



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## नगद प्रवाह व्यवस्थापन

अल्पकालिक, अत्यधिक तरल लगानीहरू सजिलै नगद मा परिणत गर्न सकिने मुद्राहरू हुन ।  
सजिलै नगदमा परिणत हुने भएकाले यसमा थोरै जोखिम हुने गरेको छ ।



# USAID

अमेरिकी जनताबाट



## नगद प्रवाह व्यवस्थापन

करोबार सञ्चालनबाट नगद प्रवाह

सञ्चालन गतिविधिहरू उद्यमको प्रमुख आय-उत्पादन गतिविधिहरू र अन्य गतिविधिहरू हुन् जुन लगानी वा वित्तीय गतिविधिहरू छैनन्।

लगानीका गतिविधिहरूबाट आएको नगद

लगानी गतिविधिहरू दीर्घकालीन सम्पत्तिहरूको खरिद तथा बिक्री हो र अन्य लगानीहरू नगद बराबरमा समावेश छैनन्।

वित्तीय गतिविधिहरूबाट आएको नगद

कम्पनीको पूँजी तथा ऋणमा असर पर्ने गरी हुने लगानीहरू यहाँ समेटिएका छैन।





## नगद प्रवाह व्यवस्थापनको प्रत्यक्ष विधि

करोबार सञ्चालनबाट नगद प्रवाह

नगद बिक्री, सङ्कलन र परिचालन भुक्तानी

लगानीका गतिविधिहरूबाट आएको नगद

ब्याज प्राप्त, लाभांश प्राप्त र दीर्घकालीन सम्पत्तिहरूको बिक्री र खरिद

वित्तीय गतिविधिहरूबाट आएको नगद

ऋणको भुक्तान/प्राप्ति गरिएको रकम, शेयरधनीबाट लगानी गरिएको रकम र शेयरधारकलाई लाभांश भुक्तानी





## नगद प्रवाह विवरण

विवरण	२०७९/८०
<b>करोबार सञ्चालनबाट नगद प्रवाह</b>	
ग्राहकबाट नगद प्राप्ति	३०,१५००
सप्लायर्स र कर्मचारीलाई नगद भुक्तानी	(२७,६००)
सञ्चालनबाट उत्पन्न नगद	२,५५०
ब्याज खर्च	(२७०)
आयकर भुक्तानी	(९००)
असाधारण वस्तु भन्दा पहिलेको नगद प्रवाह	१,३८०
भूकम्प विपद् समाधानबाट प्राप्त रकम	१८०
<b>करोबार सञ्चालनबाट खुद नगद प्रवाह</b>	<b>१,५६०</b>
<b>लगानी कारोबारमा नगद प्रवाह</b>	
सहायक कम्पनी "क" को अधिग्रहण, प्राप्त नगदको खुद	(५५०)
सम्पत्ति, प्लान्ट र उपकरणहरूको खरीद	(३५०)
उपकरणको बिक्री बाट आय	२०
ब्याज प्राप्त	२००
लाभांश प्राप्त	२००
<b>लगानी कारोबारमा प्रयोग हुने खुद नगद</b>	<b>(२८०)</b>
<b>वित्तीय स्रोत कारोबारबाट नगद प्रवाह</b>	
शेयर पूँजी जारी बाट प्राप्त हुने आय	२५०
दीर्घकालीन ऋणबाट प्राप्त हुने आय	२५०
वित्त पट्टा दायित्व को भुक्तानी	(९०)
लाभांश भुक्तानी	(१,२००)
<b>वित्तीय गतिविधिहरूमा प्रयोग हुने नगद</b>	<b>(७९०)</b>
<b>नगद र नगद समकक्षमा खुद वृद्धि</b>	<b>२९०</b>
नगद र नगद समकक्षको शुरु मौज्जात	१२०
<b>नगद र नगद समकक्षको अन्तिम मौज्जात</b>	<b>४१०</b>





## नगद प्रवाह विवरण

विवरण	२०७९/८०
करोबार सञ्चालनबाट नगद प्रवाह	
ग्राहकबाट नगद प्राप्ति	३०,१५००
सप्लायर्स र कर्मचारीलाई नगद भुक्तानी	(२७,६००)
सञ्चालनबाट उत्पन्न नगद	२,५५०
ब्याज खर्च	(२७०)
आयकर भुक्तानी	(९००)
असाधारण वस्तु भन्दा पहिलेको नगद प्रवाह	१,३८०
भूकम्प विपद् समाधानबाट प्राप्त रकम	१८०
करोबार सञ्चालनबाट खुद नगद प्रवाह	१,५६०





## नगद प्रवाह विवरण

विवरण	२०७९/८०
लगानी कारोबारमा नगद प्रवाह	
सहायक कम्पनी “क” को अधिग्रहण, प्राप्त नगदको खुद	(५५०)
सम्पत्ति, प्लान्ट र उपकरणहरूको खरीद	(३५०)
उपकरणको बिक्री बाट आय	२०
ब्याज प्राप्त	२००
लाभांश प्राप्त	२००
लगानी कारोबारमा प्रयोग हुने खुद नगद	(२६०)







## नगद प्रवाह विवरण

विवरण	२०७९/८०
वित्तीय स्रोत कारोबारबाट नगद प्रवाह	
शेयर पूँजी जारी बाट प्राप्त हुने आय	२५०
दीर्घकालीन ऋणबाट प्राप्त हुने आय	२५०
वित्त पट्टा दायित्व को भुक्तानी	(९०)
लाभांश भुक्तानी	(१,२००)
वित्तीय गतिविधिहरुमा प्रयोग हुने नगद	(७९०)
नगद र नगद समकक्षमा खुद वृद्धि	२९०
नगद र नगद समकक्षको शुरु मौज्दात	१२०
नगद र नगद समकक्षको अन्तिम मौज्दात	४१०





## नगद प्रवाह व्यवस्थापन कसरी गर्ने?

इनभ्वाइसिड सुधार गर्नुहोस् तथा  
रकम संकलन गर्ने

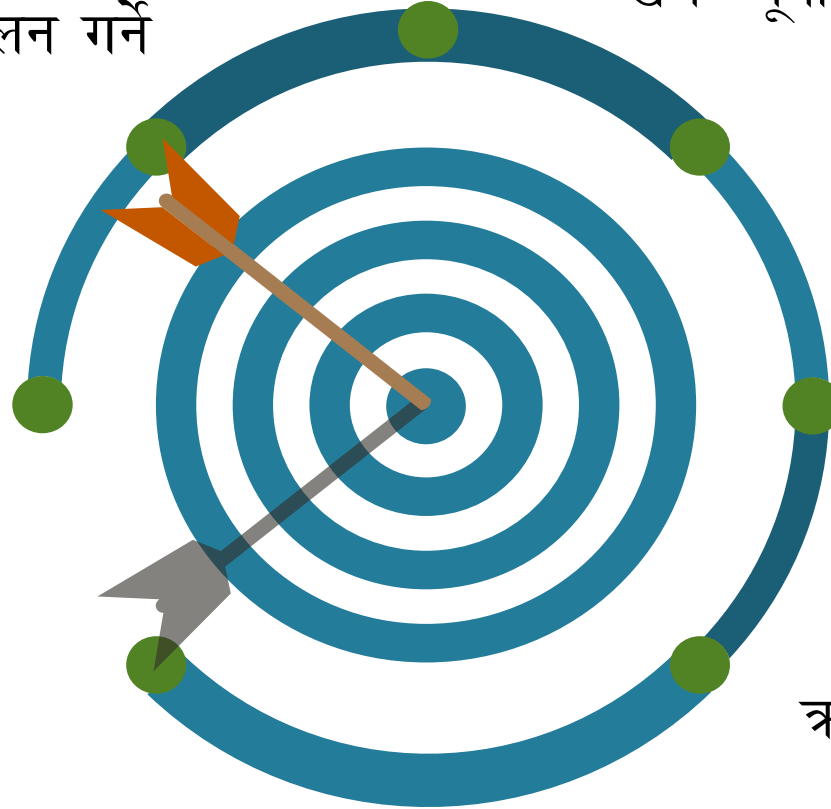
खर्च न्यूनीकरण गर्नुहोस्

नगद आउ-जाउको  
पूर्वानुमान गर्ने

भुक्तानी रकम तथा अवधिमा छुट  
मिलाउनु

उपकरण तथा टूलहरू  
प्रयोग गर्नुहोस्

वस्तु व्यवस्थापन अनुकूलित राख्नु



ऋण लिएर पूँजी बढाउनुहोस्





## कार्यशील पुंजी भन्नाले के बुझिन्छ ?

दैनिक रूपमा ब्यबशाय संचालन गर्न को लागि चाहिने पुंजी बुझिन्छ।

कार्यशील पुंजी = चालु सम्पत्ति - चालु दायित्व

चालु सम्पत्ति भन्नाले नगद, लिनुपर्ने हिसाब र स्टक बुझाउदछ भने चालु दायित्व भन्नाले तिर्नुपर्ने साहुहरु, छोटो समयका ऋण हरु बुझाउदछ !





## कार्यशील पुंजी व्यवस्थापन गर्ने तरिकाहरू

- १) भुक्तानीमा प्रोत्साहन (हामीले पाउनुपर्ने रकममा)
- २) राजस्व एवं कर समयमा नै तिर्ने र दण्ड, जरिवाना बाट बच्ने
- ३) स्टक चाहिने मात्रामा मा राख्ने (किनकि हरेक स्टक मा अतिरिक्त बिमा, ब्याज, स्टोरेज खर्च लाग्छ । (EOQ, Re-order Level, Safty stock) लेबल कायम गर्ने
- ४) बिक्रिको बिलिंग समयमा गर्ने
- ५) भुक्तानी अबधिमा बार्ता गर्ने
- ६) ओवरड्राफ्ट को सिमा घटाउने
- ७) नचाहिदा खर्च घटाउने
- ८) प्रविधिको अधिकतम प्रयोग गर्ने जस्तो कि सफ्टवेयर को प्रयोग गर्ने (टिग, बिजप्रो)
- ९) सामान आपूर्तिकर्ता संग बार्ता गर्ने





# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

5

## कर अनुपालन



# USAID

अमेरिकी जनताबाट



## कर अनुपालन



- कुनै पनि दर्ता फर्म नभएको व्यक्तिको कृषि आम्दानीलाई आयकर छुट दिइनेछ।
- तैसैगरी, कृषि, तरकारी निर्जलीकरण र कोल्ड स्टोर व्यवसायबाट कुनै पनि दर्ता फर्म, कम्पनी, साझेदारी वा संस्थाले कमाएको आम्दानीमा ५०% आयकर छुट हुनेछ।





## कर अनुपालन

तलब भुक्तानी	नेपाल बासिन्दाले भुक्तानी गरेको लाभांशमा	साझेदार फर्मले आफ्ना साझेदारहरुलाई भुक्तानी गरेको लाभांशमा	परामर्श शुल्कको भुक्तानी		ढुवानी सेवा वा भाडामा यातायातको लागि भुक्तानी	
			नेपाल बासिन्दा -VAT बिल छ	नेपाल बासिन्दा -VAT बिल छैन	VAT मा दर्ता भएको सवारी सेवा प्रदायक	VAT मा दर्ता नभएको सवारी सेवा प्रदायक
१%, १०%, २०%, ३०%, ३६%, ३९%	५%	५%	१.५%	१५%	१.५%	१०%





## कर अनुपालन

- अर्को महिनाको २५ दिन भित्र TDS, VAT जम्मा गर्नुहोस्।
- जसको वार्षिक कारोबार १ करोड सम्म छ ती व्यक्तीका लागि VAT दाखिल गर्ने अवधी मासिकको सट्टा प्रत्येक चार महिनामा हुनेछ।
- हवाई यात्रा, भाडा वाहक, वाहक सेवा, क्यारिज र यातायात सेवा, ट्रेकिङ र टुर सेवाहरुमा VAT लाग्ने भएको छ।







## कर अनुपालन

- VAT फाइल गरिएको छैन:  $0.05\% \times \text{VAT}$  वा १,००० जुन बढी छ
- VAT समयमा भुक्तानी नगरेमा - ब्याज बार्षिक १५% मासिक र १०% बार्षिक थप दस्तुर, कुल २५%
- TDS फाइल गरिएको छैन: १.५% बार्षिक
- TDS 15% बार्षिक, मासिक जम्मा गरिएको छैन
- आय विवरण पेश नगरेको - आय कर योग्य आम्दानीको ०.१% वा ५,००० जुन धेरै छ
- करको अग्रिम किस्ता = १५% बार्षिक





## कर अनुपालन

व्यवसाय दर्ता गर्न सजिलो छ। तर विभिन्न ब्याज, दण्ड र जरिवानाका कारण सरकारलाई तिर्ने उच्च बक्यौताको कारण व्यवसाय बन्द गर्न धेरै गाह्रो छ। तसर्थ, आयकर, VAT र TDS भुक्तानी समयमै गर्नुपर्दछ। कुनै कारोबार नभए पनि शून्य विवरण फाइल गर्नुपर्छ।



प्राविधिक सत्र  
उत्पादन र उत्पादकत्व बढाउने प्रविधिहरु

डा. राम चन्द्र बस्ताकोटी

## कृषि सामग्रीमा एग्रोभेटको भूमिका

- सामग्री आपूर्ति: किसानहरुलाई आवश्यक कृषि सामग्रीहरु उपलब्ध गराउने ।
- प्राविधिक सल्लाह: खेतीपातीका विभिन्न पक्षहरुमा आवश्यक प्राविधिक सल्लाह प्रदान गर्ने ।
- तालिम र क्षमता बृद्धि: आधुनिक खेती प्रविधि, दिगो कृषि अभ्यासहरु, र कृषि सामग्रीको उचित प्रयोगको बारेमा ज्ञान र सीपहरु प्रदान गर्न तालिम र क्षमता बृद्धिका कार्यक्रमको आयोजना गर्ने ।
- वित्तीय स्रोतमा पहुँच: उत्पादनको लागि आवश्यक सामग्री, उपकरण र पूर्वाधारमा लगानी गर्न सक्षम पादै ऋण र अन्य वित्तीय सेवाहरुमा पहुँच पुर्याउन मद्दत गर्ने ।
- बजार सम्बन्ध विस्तार: किसानहरुलाई खरिदकर्ता, प्रशोधनकर्ता, निर्यातकर्ता र बजारसँग जोडिन मद्दत गर्ने ।

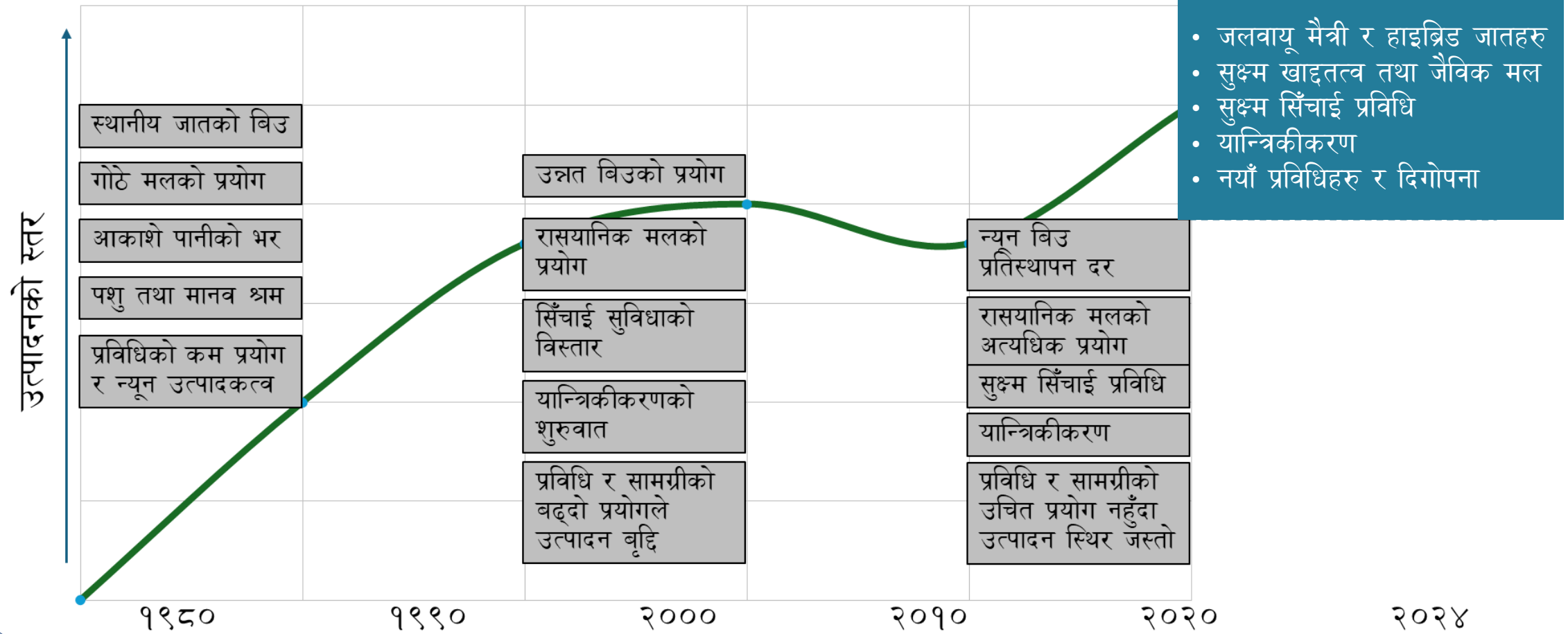


## कृषि सामग्रीमा एग्रोभेटको भूमिका

- **उत्पादनोपरान्तका सेवाहरू:** उत्पादनको गुणस्तर र ताजापन जोगाउन भण्डारण सुविधा, सुकाउने उपकरण, र प्याकेजिङ्ग सामग्री जस्ता उत्पादनोपरान्तका सेवाहरू प्रदान गर्ने। साथै त्यस सम्बन्धि ज्ञान आदानप्रदान गर्ने ।
- **नयाँ प्रविधिको सूचना प्रसार गर्ने:** विश्वमा आएका नयाँ प्रविधि को ज्ञान हासिल गरी, किसानहरूलाई पनि उक्त ज्ञान र नयाँ प्रविधिको सूचना प्रसार गर्ने।
- **अनुसन्धानको प्रसार गर्ने :** देशमा भएका, नेपाल कृषि अनुसन्धान परिषद लगायत संस्थाले गरेका कृषि सम्बन्धि अनुसन्धानको प्रसार गर्ने, उक्त संस्थाले विकास गरेका नयाँ प्रजातिका बिउ बिजनलाई प्रश्रय दिने साथै प्रचार प्रसार गर्ने।
- **किसानलाई प्रोत्साहित गर्ने:** किसानसँग सकारात्मक सूचना प्रवाह गर्दै किसानलाई प्रोत्साहित गर्ने । संचार जगतका सकारात्मक र उत्प्रेरक समाचारहरूलाई किसानसम्म पुर्याउने ।



# कृषि सामग्री तथा प्रविधिको प्रयोग र उत्पादनको सम्बन्ध





# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## प्राविधिक सत्र १: धान उत्पादन र उत्पादकत्व बढाउने प्रविधिहरु

डा. राम चन्द्र बस्ताकोटी



### USAID

अमेरिकी जनताबाट

## नेपालमा धान उत्पादनको अवस्था

- क्षेत्रफल र उत्पादनको हिसाबले सबैभन्दा मुख्य अन्नबाली
- नेपालको कुल खेतीयोग्य जमिनको ४७.५% भूभाग ओगटेको अन्नबाली
- खाद्य आपूर्तिको ६७% हिस्सा ओगटेको, नेपालको सबैभन्दा महत्वपूर्ण खाद्य खाद्यान्न बाली
- कृषिको कुल गार्हस्थ्य उत्पादनमा सबैभन्दा ठूलो योगदानकर्ता (१३.६%)

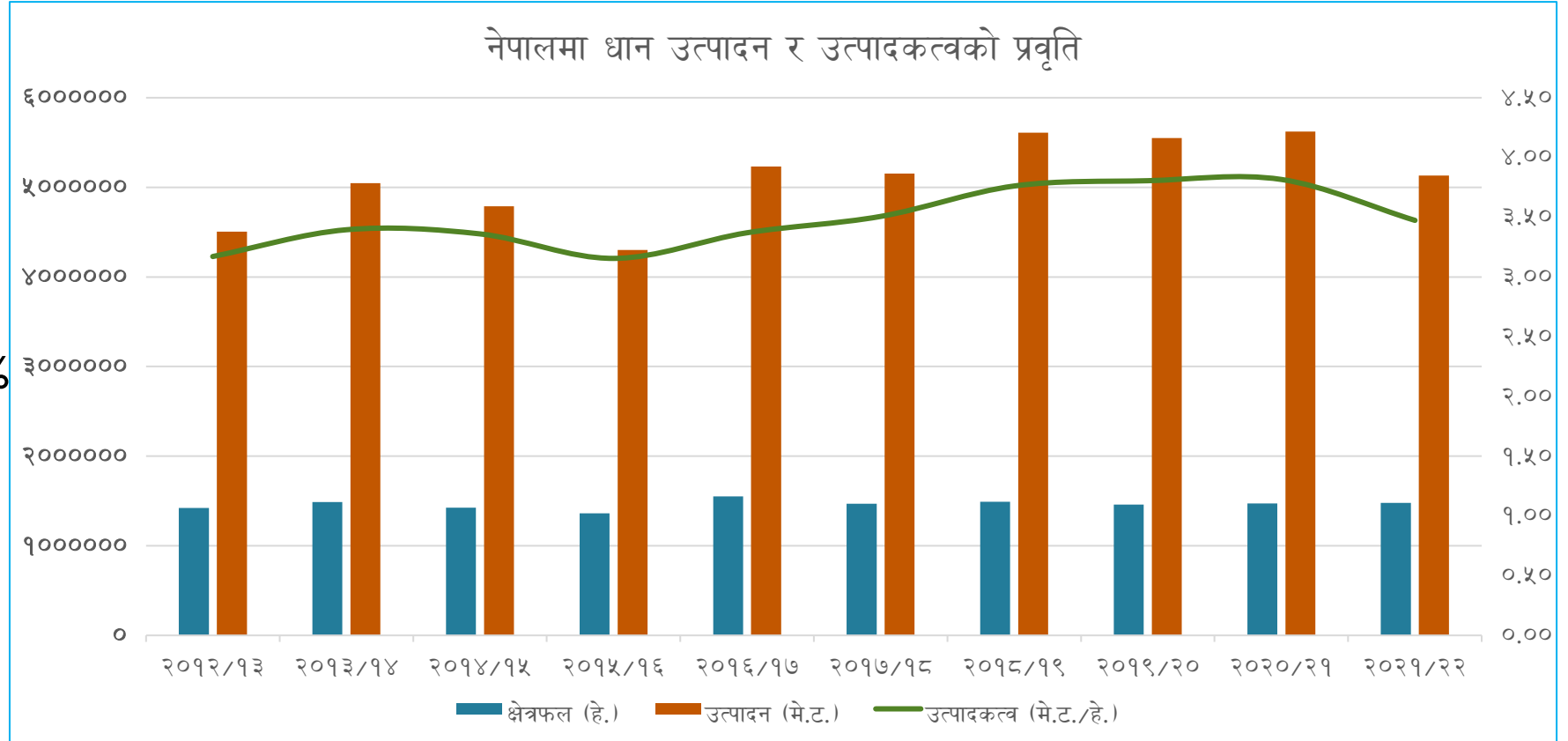
प्रदेश	उत्पादन क्षेत्र (हे.)	उत्पादन (मे.ट.)	उत्पादकत्व (मे.ट./हे.)
कोशी	३,३३,१८५	१२,६३,७१४	३.७९
मधेश	३,८१,८९८	१३,८९,२०५	३.६४
बागमती	१,३४,७४३	५,०६,७८९	३.७७
गण्डकी	१,१२,२२७	४,०६,३३६	३.६२
लुम्बिनी	३,०३,६२६	९,९९,५२२	३.२९
कर्णाली	३८,९१२	१,२५,१४६	३.२२
सुदूरपश्चिम	१७२,७८६	४,३९,९१३	२.५६
<b>नेपाल</b>	<b>१४,७७,३७८</b>	<b>५१,३०,६३५</b>	<b>३.४७</b>
सिजन	उत्पादन क्षेत्र (हे.)	उत्पादन (मे.ट.)	उत्पादकत्व (मे.ट./हे.)
चैते सिजन	१,१९,५६१	५,५८,३२०	४.६७
मुख्य सिजन	१३,५७,८१७	४५,७२,३०५	३.३७
<b>नेपाल</b>	<b>१४,७७,३७८</b>	<b>५१,३०,६३५</b>	<b>३.४७</b>

श्रोत: नेपालको कृषि तथ्यांक २०७८/७९



# नेपालमा धान उत्पादन र उत्पादकत्वको प्रवृत्ति

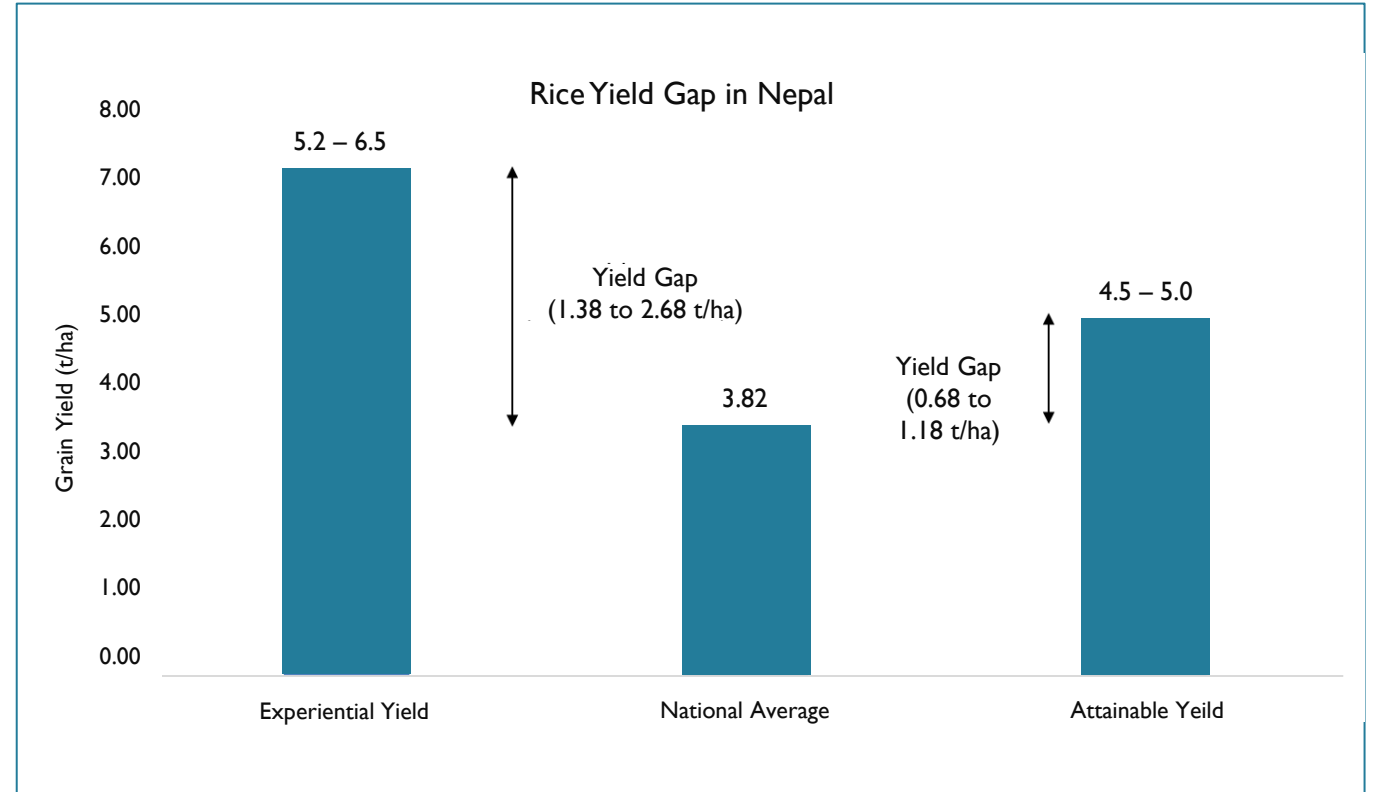
- क्षेत्रफल, उत्पादन र उत्पादकत्वमा बृद्धि
- दुई मौसममा उब्जनी: असारे धान, चैते धान
- तराई/भित्री तराई : ६८.३%
- पहाड र तराई : ३१.७%



श्रोत: नेपालको कृषि तथ्यांक २०७८/७९

## नेपालमा धानको उत्पादकत्वमा अन्तर

- वास्तविक उत्पादन र प्राप्य उत्पादनबीच ४५–५४% उत्पादन अन्तर (सिञ्चित क्षेत्रमा ४५%)
- प्रविधिको अभाव ~ उच्च उत्पादन लागत
- कृषि वैज्ञानिक र प्राविधिकहरूको पलायन
- अनुसन्धान पूर्वाधार र सञ्चालन: परम्परागत र अविकसित



## बीउ: उत्पादन, आवश्यकता र आपूर्ति

### राष्ट्रिय बीउ उत्पादन को स्थिति

बीउको प्रकार	मात्रा (मे.ट.)
प्रजनन बीउ	१०.९३
मूल बीउ	४६२.३०
प्रमाणित बीउ	१७०९.८३
उन्नत बीउ	१२३५४.
कुल	१४५३७.२९

### बीउ वासलात

विवरण	मात्रा (मे.ट. वा प्रतिशत)
कुल बीउ आवश्यकता (मे.ट.)	६९,२६३
कुल बीउ आपूर्ति (मे.ट.)	१९,३०४
बिउ प्रतिस्थापन दर (%)	२७.८७

श्रोत: नेपालको कृषि तथ्यांक २०७८/७९

### मुख्य बुंदाहरु:

- धेरै कम बिउ प्रतिस्थापन दर (आनुवंशिक शुद्धता र गुणस्तरको लागि महत्त्वपूर्ण)
- विद्यमान आपूर्ति आयातमा निर्भर
- कुल धानको बीउ आयात (२०७८/७९) – २,२७३ मेट्रिक टन

नेपालमा मूल बीउ उत्पादनका लागि कूल ७७ कम्पनी र सहकारी दर्ता भएका छन् ।



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## सुख्खा सहन सक्ने धानका जातहरु

- सुख्खाधान - १
- सुख्खाधान - २
- सुख्खाधान - ३
- सुख्खाधान - ४
- सुख्खाधान - ५
- सुख्खाधान - ६
- हर्दिनाथ - ३



Source: National Rice Research Program

जलवायु मैत्री उन्नत तथा हाइब्रिड बिउ प्रयोग गरे २५% सम्म उत्पादन बढ्न सक्ने



## USAID

अमेरिकी जनताबाट



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## डुबान सहन सक्ने धानका जातहरु

- स्वर्ण सब - १
- साँवा मसुली सब - १
- सेहरा ड सब - १
- गङ्गासागर - १
- गङ्गासागर - २



Source: National Rice Research Program



## USAID

अमेरिकी जनताबाट

## धेरैथरिका तनाव सहन गर्न सक्ने धानका जातहरू

सुक्खा खडेरी र जलमग्न अवस्था सहन गर्न सक्ने:

- बहुगुणी धान -१
- बहुगुणी धान -२



Source: National Rice Research Program



## नेपालमा प्रसिद्ध र रुचाईएका धानका जातहरू

### नेपालमा प्रसिद्ध धानका जातहरू

- हर्दिनाथ ६ (छोटो समय, सुख्खा सहने)
- चैते ५ (चैते, मध्यम मसिनो, मिलहरूले मन पराउने)

### नेपालमा रुचाईएका धानका जातहरू

- रामधान (बिउ भारत निकासी हुने)
- अल्ट्रा सुपर सम्पूर्ण (मिलहरूले मन पराउने)
- एम पी ३०३० (किसानहरू माझ लोकप्रिय)

### धेरै पुराना तर अझै धेरै माग भएका जातहरू

- साबिन्नि
- राधा ४

### धेरै कारोबार भईरहेको आयातित जातहरू

- यु एस ३०५
- यु एस ३१२





## हाइब्रिड जातहरूको विकास

- राष्ट्रिय धान अनुसन्धान कार्यक्रम/ नेपाल कृषि अनुसन्धान परिषद
  - हर्दिनाथ हाइब्रिड धान – १: १२१ दिन, ६.४७ मे.ट./हे. १००० मि भन्दा कम उचाईका लागि उपयुक्त (तराई, भित्री मधेश, र टार बेशिहरू)
  - हर्दिनाथ हाइब्रिड धान – ३: ११० दिन, ६.४२ मे.ट./हे. १००० मि भन्दा कम उचाईका लागि उपयुक्त (तराई, भित्री मधेश, र टार बेशिहरू) – त्यति उपयुक्त भएन
- समस्या तथा व्यावसायिक अवसर
  - पहाडी क्षेत्रको लागि धेरै उत्पादन दिने जातहरूको अभाव
  - चैते सिजनका जातहरूको अभाव
  - च्युरा भुजा बनाउने जातहरूको अभाव







## मलखाद तथा खाद्यतत्व: उत्पादन क्षमता वृद्धिका लागि

- माटो परिक्षण गरी माटोमा भएको कमि पत्ता लागे त्यसै अनुरूप मलखाद तथा खाद्यतत्वको प्रयोग गर्न आवश्यक छ ।
- रासायनिक मलको आपूर्तिको अवस्था कमजोर भएकाले त्यसको विकल्प खोज्न जरुरी देखिन्छ ।
- वर्तमान अवस्थामा प्रयोग भइरहेको न्यून गुणस्तरीय मललाई प्रतिस्थापन गर्न आवश्यक छ ।
- माटोको उर्वराशक्ति बढाउनको लागि कम्पोष्ट मलको प्रयोग बढाउन आवश्यक छ ।
- कम्पोस्टको अलावा ढैंचा तथा अन्य वैकल्पिक मलहरूको प्रयोग बढाउन आवश्यक छ ।
- भूमिक कम्पोष्ट, भूमिक वास जस्ता प्रविधिलाई बढावा दिन आवश्यक छ ।
- जिंकको प्रयोग आवश्यक छ ।



## खादतत्वको अभाव



Source: National Rice Research Program, ResearchGate

नाइट्रोजन

पोटासियम

म्याग्नेसियम

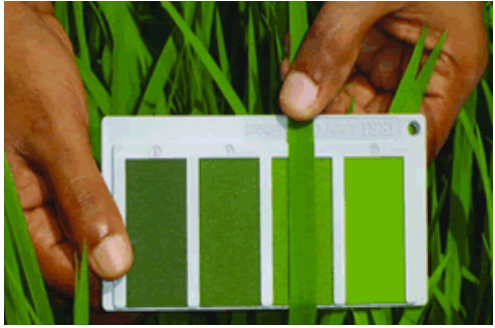
फोस्फोरस

जिंक



Source: BHU India

जिंकको अभाव



Source: agritech.tnau.ac.in

नाइट्रोजन स्तर ठिक  
भएको स्थिति



नाइट्रोजन नभएको  
स्थिति



नाइट्रोजन स्तर कम  
भएको स्थिति



Source: knowledgebank.irri.org

नाइट्रोजन स्तर बढि  
भएको स्थिति

पातको रंग चार्ट (LCC) प्रयोग गरेर नाइट्रोजनको स्तर २५-३०% सम्म बढाउन सकिन्छ।

**विकल्प: हरियो मल, तथा जैविक मल**



## धानको लागि सिफारिस गरिएको मलको मात्रा

- रासायनिक मलको प्रयोगले उब्जनी बढाउन मद्दत गर्दछ
- सिंचाइ सुविधा भएका र वर्षामा आधारित प्रयोग हुने मलको मात्रा फरक हुन्छ
- नेपाल कृषि अनुसन्धान परिषद ले सिफारिस गरेको मल
  - हरियो मल,
  - जैविक मल,
  - झोल युरिया
  - कृषि चुन
- जैविक मल (उत्पादन गर्ने कम्पनिहरूसँग समन्वय)



## धानको लागि सिफारिस गरिएको मलको मात्रा

पारिस्थितिकीय वातावरण	के.जी./हेक्टर				
	नाइट्रोजन	फस्फोरस	पोटासियम	जिंक	बोरोन
पूर्वी तराई (झापा, मोरंग, सुनसरी)	१२०	४०	५०	३	१
मध्य तराई (पर्सा, सप्तरी)	१२०	४०	४०	३	१
पश्चिम तराई (रूपन्देही, कपिलबस्तु, परासी)	१३०	४०	५०	३	१
सुदुर पश्चिम तराई (बाँके देखि कंचनपुर)	१००	३०	३०	२	१
भिन्नि मधेश (चितवन, मकवानपुर, नवलपुर)	१२५	४०	४०	२	१
हाइब्रिड	१५०	५०	६०	३	१
पहाड	१००	३०	३०	२	१

## मिश्रित मलको प्रवर्धन

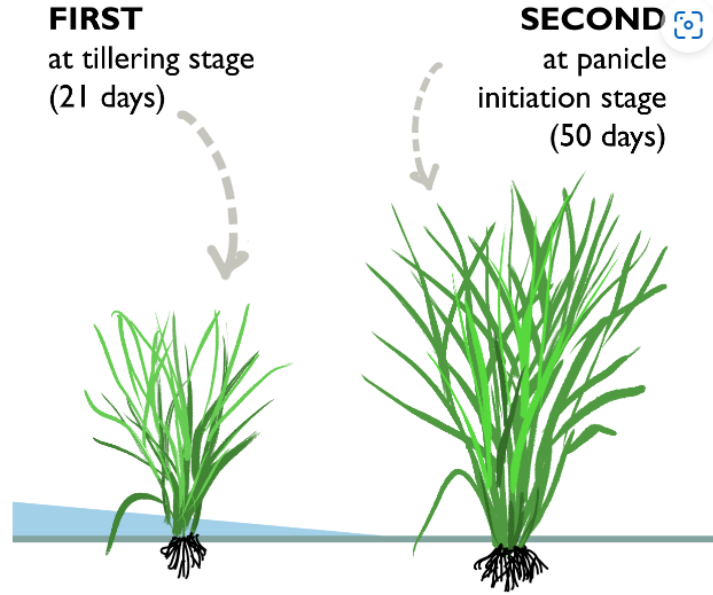
- नेपालमा मिश्रित रासायनिक मलको प्रयोग
- नेपाल सरकार द्वारा मान्यता प्राप्त, लगभग १० वटा कम्पनीहरूले उत्पादन गरिरहेका
- हाल एउटा मात्र कम्पनीले उत्पादन गरिरहेको अवस्था



Source: Pathivara Agro Pvt. Ltd.)

# मल प्रयोग गर्ने तरिका

सन्तुलित तथा उचित समयमा मलखाद प्रयोग गरे २५% सम्म उत्पादन बढ्न सक्ने

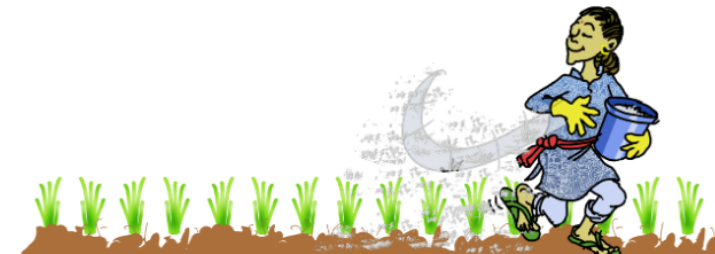


## Step 1

कम्पोस्ट मल/गोबर मल ३०० देखि ५०० (के.जी.) बेर्ना रोपुभन्दा १ महिनाअघि डीएपी (डाइएमोनियम फस्फेट) २.१ (के.जी.) बेर्ना रोपुभन्दा ठिक अगाडि (म्युरेट अफ पोटास) १.७ (के.जी.) बेर्ना रोपुभन्दा ठिक अगाडि

## थपमलको रुपमा प्रयोग गर्ने (टपड्रेस) मलहरू

पहिलो टपड्रेस युरिया ३.२ गाँज लाग्न सुरु गर्दा दोस्रो टपड्रेस युरिया ३.२ फूल खेल्न सुरु गर्दा



Source: Nepal Agriculture Research Council



## सिंचाइका लागि महत्वपूर्ण चरणहरू

- गाँज हाल्ने
- बाला लाग्ने
- फुल फुल्ने
- दानामा दुध पस्ने

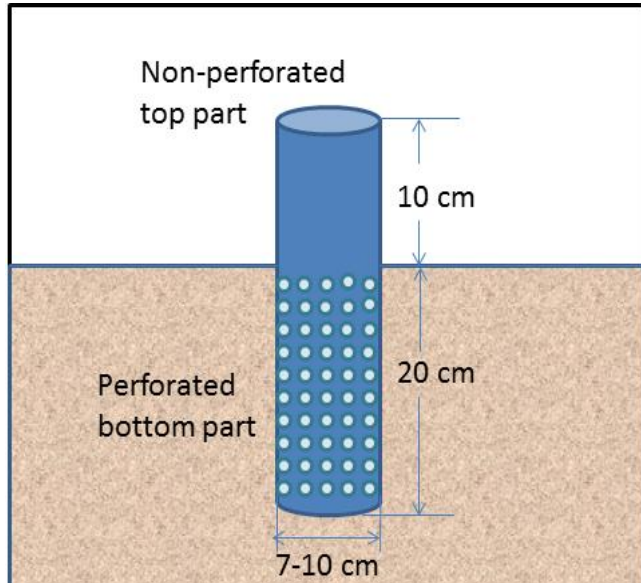
- बेर्ना रोपेको २०-२३ दिन सम्म ४-५ से.मी. पानी जमाई राख्ने
- झारको प्रकोप कम गर्न रोपे देखि २०-३० दिनसम्म ५ से.मी. पानी जमाई राख्ने
- चाहिने बेलामा उपयुक्त प्रविधि प्रयोग गरि सिंचाई गरेमा २०% सम्म उत्पादन बढ्न सक्ने





## धानमा सिंचाई विधि

वैकल्पिक भिजाउने र सुकाउने विधि (AWD)



PVC बाट बनेको फिल्ड वाटर ट्यूब।  
सबै छेउमा प्वालहरु

- नेपालमा धानमा सिंचित क्षेत्र: ५६%
- वर्षामा निर्भर क्षेत्र: ४४%



माटोको सतह भन्दा १५  
सेन्टिमिटर तल पानी  
भएमा फेरि खेतमा  
सिंचाई गर्ने समय भएको  
बुझिन्छ

Source: National Rice Research Program

## धानमा लागू हुने सिँचाइ विधिहरू

- नियन्त्रित बाढी सिँचाइ
- AWD (सामान्यतया पानीको राम्रो उपयोग होस् भनी गरिन्छ )



Source: National Rice Research Program

## धानमा झारपात व्यस्थापन

- रोपेको ५० दिनसम्म झार रहित बनाउनु पर्छ ।
- पहिलो गोडाई रोपेको २०-२५ दिन पछि र दोस्रो गोडाई रोपेको ३५-४० दिन पछि गर्नु पर्छ ।
- झारपात नियन्त्रणको लागि विषादीको प्रयोग गर्न सकिन्छ
  - पेण्डिमिथालिन ५.५ मि.लि. १ लिटर पानीमा मिसाएर झार उम्रिनु अगाडि
  - नोभिनी गोल्ड ०.५ १ लिटर पानीमा मिसाएर झार उम्रेपछि
  - चौडापाते झार मार्न २,४-डी ईथाएल ईस्टर १ मि.लि. १ लिटर पानीमा मिसाएर झार उम्रेपछि

नियमित झारपात व्यस्थापन गरे १५% सम्म उत्पादन बढ्न सक्ने

## एग्रोभेटका लागि उपयोगी सुझाव

- चैते धान प्रवर्धन - चैते धानको लागि नर्सरी व्यवस्थापन – माघको दोश्रो हप्ता देखि फाल्गुनको पहिलो हप्तासम्म
- सामुदायिक नर्सरी व्यवस्थापन

### बीउ:

- जलवायु मैत्री तथा बजार माग अनुसारका जातहरू प्रवर्धन
- दर्ता गरिएका जातहरू मात्र आपूर्ति गर्ने दर्ता नभएकाहरू कहिल्यै प्रयोग नगर्ने
- बीउ गुणस्तर मानकहरू सुनिश्चित गर्ने
- पहाडमा हुने धानको जात ल्याउन सके राम्रो व्यावसायिक अवसर भएको

## एग्रोभेटका लागि उपयोगी सुझाव

### मल तथा खादतत्व:

- माटो परीक्षण किटको प्रवर्धन
- विश्वसनीय स्रोतबाट मात्र मल आपूर्ति गर्ने
- जैविक मल ढेंचा तथा अन्य बैकल्पिक मलहरूको प्रवर्धन

### सिंचाइ:

- AWD विधि बाहेक आधुनिक सिंचाई प्रविधिहरूको कम प्रयोग गर्ने
- धान खेतीमा नियन्त्रित बाढी (intermittent flooding) को प्रयोग गर्ने
- विशेष गरी पहाडमा माटो संरक्षणलाई महत्त्व दिने (contour farming)

# प्राविधिक सत्र २: मकै उत्पादन र उत्पादकत्व बढाउने प्रविधिहरु

डा. राम चन्द्र बस्ताकोटी



## नेपालमा मकै उत्पादनको अवस्था

- क्षेत्रफल र उत्पादनको हिसाबले दोस्रो प्रमुख अन्नबाली
- २६.९% क्षेत्रफल ओगटेको अन्नबाली
- मध्यपहाडी क्षेत्रको ४२.८% खेतीयोग्य जमिन ढाकेको अन्नबाली
- कृषि कुल गार्हस्थ्य उत्पादनमा तेस्रो ठूलो योगदानकर्ता (७.६ %)
- राष्ट्रिय कुल गार्हस्थ्य उत्पादनमा ३.२ % योगदान
- नेपालले करिब २१ अर्ब रुपैयाँको मकै र प्रशोधित उत्पादन (दानाका लागि कच्चा पदार्थसहित) आयात

प्रदेश	उत्पादन क्षेत्र (हे.)	उत्पादन (मे.ट.)	उत्पादकत्व (मे.ट./हे.)
कोशी	२,८८,०१२	९,२०,४४७	३.२०
मधेश	५३४,२२	१,९०,८१६	३.५७
बागमती	२,१६,३३८	६,९६,४०९	३.२२
गण्डकी	१,५०,३६४	४,५४,२६५	३.०२
लुम्बिनी	१,४८,९२०	४,५८,३७६	३.०८
कर्णाली	८०,८९६	२,५०,१५१	३.०९
सुदूरपश्चिम	४७,६१३	१,३५,९३३	२.८५
नेपाल	९,८५,५६५	३१,०६,३९७	३.१५

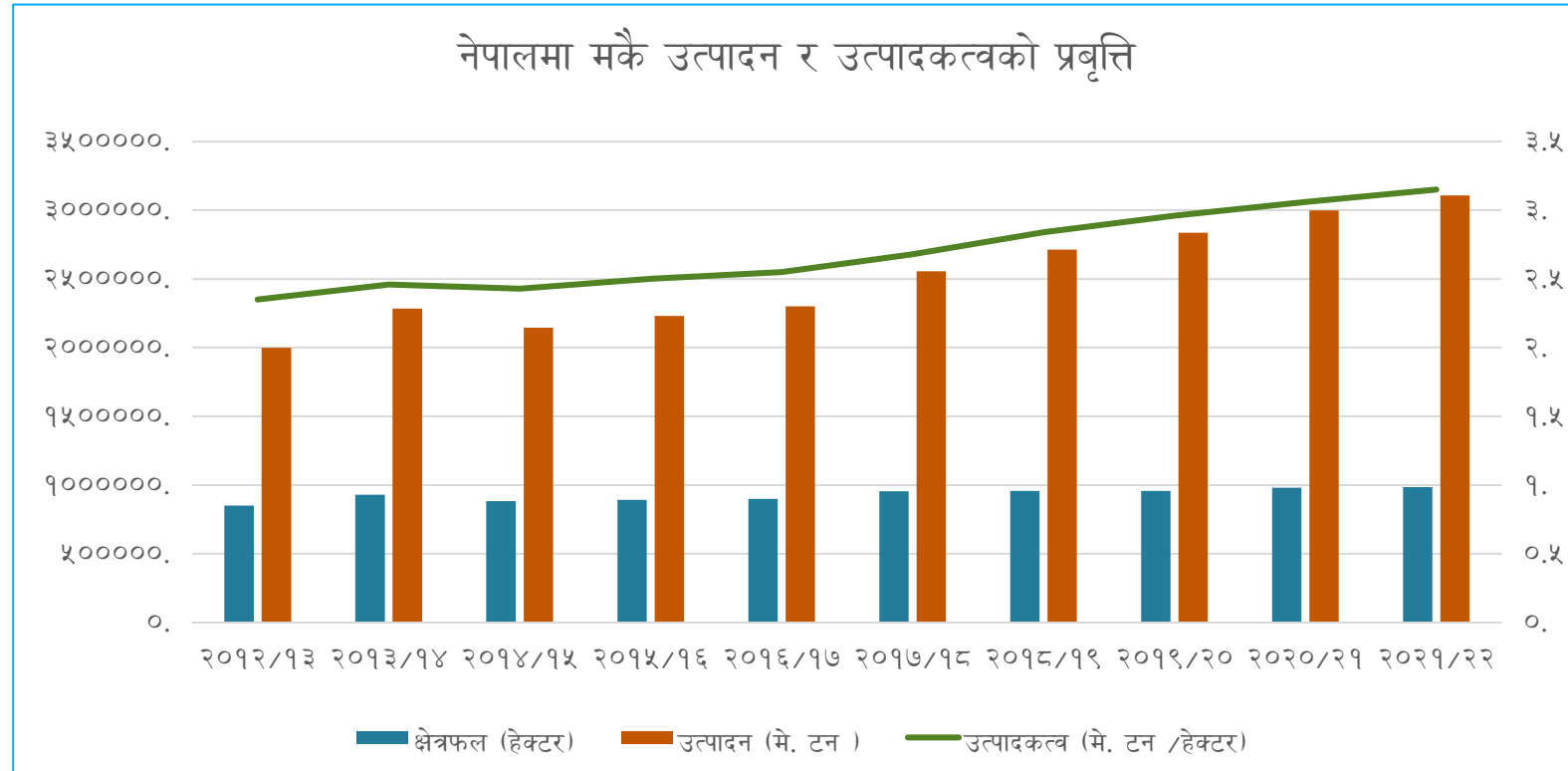
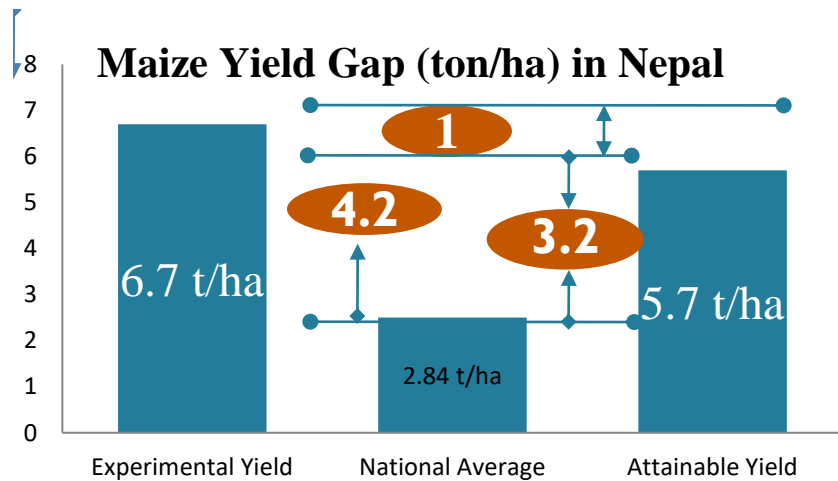
पशु (दानाको ५९% भाग मकै प्रयोग हुन्छ तर नेपालको आन्तरिक उत्पादनले पहिलो मकैको माग २५ % मात्र पूरा गर्छ ।

श्रोत: नेपालको कृषि तथ्यांक २०७८/७९



# नेपालमा मकै उत्पादन र उत्पादकत्वको प्रवृत्ति

- क्षेत्रफल बढेता पनि, उत्पादकत्व अझै धेरै कम
- प्रयोगात्मक उपज (६.७ मे.ट./हे.) र प्राप्य उपज (५.७ मे.ट./हे.) को साथ राष्ट्रिय औसत (३.१५ मे.ट./हे.) बीचको अन्तर उच्च रहेको



श्रोत: नेपालको कृषि तथ्यांक २०७८/७९



## मकैको बीउ: उत्पादन, आवश्यकता र आपूर्ति

राष्ट्रिय बीउ उत्पादनको स्थिति

बीउको प्रकार	मात्र (मे.ट.)
प्रजनन बीउ	१.१८
मूल बीउ	२९.०८
प्रमाणित बीउ	१२.६०
उन्नत बीउ	१,०८९.२३
<b>कुल</b>	<b>१,१३२.०९</b>

बीउ वासलात

विवरण	मात्रा (मे.ट. वा प्रतिशत)
कुल बीउ आवश्यकता (मे.ट.)	२४,६३९
कुल बीउ आपूर्ति (मे.ट.)	३,४०७
बीउ प्रतिस्थापन दर (%)	१३.८७

मुख्य बुंदाहरु:

- धेरै कम बिउ प्रतिस्थापन दर (आनुवंशिक शुद्धता र गुणस्तरको लागि महत्त्वपूर्ण)
- आपूर्ति आयातमा निर्भर
- मकैको विउ आयात (२०७८/७९)- २,५४६ मे.ट.

श्रोत: नेपालको कृषि तथ्यांक २०७८/७९

## नेपालमा मकैका सिफारिस गरिएका जातहरू

उत्पादन क्षेत्र र प्रयोग	सिफारिस जातहरू
उच्च पहाड (१७०० मि भन्दा माथि) (खानको लागि)	गणेश -१, गणेश-२
मध्य पहाड (१०००-१७०० मि) (खानको लागि)	मनकामना - १, ३, ४, ५, ६, ७, ९, देउती, सितला, खुमल हाइब्रिड २, पोषिलो मकै १, रामपुर कम्पोजिट, रामपुर हाइब्रिड - १४, १६
तराई, भित्री मधेश र बेशिहरू (१००० मि भन्दा कम) (दानाको लागि)	अरुण - २, ३, ४, ६, रामपुर कम्पोजिट, रामपुर हाइब्रिड - १०, १२, १४, १६, पोषिलो मकै २

सिफारिस गरिएका हाइब्रिड जातहरू प्रयोग गरे  
५०% सम्म उत्पादन बढ्न सक्ने

पहेलो मकै



सेतो मकै



Source: National Maize Research Program

## बिउ: विभिन्न मौसम अनुसारको माग आकलन

उत्पादन सिजन	लगाउने समय	उत्पादन गरिने क्षेत्र	जातहरू
वर्षे मकै	चैत/बैसाख महिनामा विउ लगाउने	मध्य पहाडको धेरै ठाउँमा उच्च पहाडको मुख्य सिजन	कन्चन १०१, देउती, मनकामना ३, सुवर्ण
हिउँदे मकै	कार्तिकको मध्य देखि विउ लगाउने	तराई र भित्री मधेशमा हाइब्रिड जातहरू पशु दानाको लागि प्रयोग हुने मकै	पी ३३५५, पी ३३९६, पी ३५२२, रामपुर हाइब्रिड १०, सि पी ८०८
चैते मकै	माघ/फाल्गुण महिनामा विउ लगाउने	मुख्यतया सिंचित क्षेत्रमा पूर्वी नेपाल मा	राजकुमार, टि. एक्स. ३६९, स्टार ९

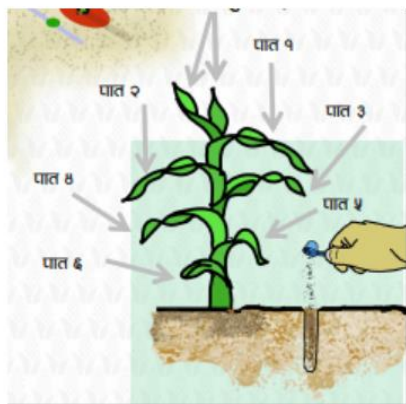
## मलखादको सिफारिस मात्रा

- रासयानिक मलको प्रयोग: धेरै उत्पादनकका लागि
- उन्नत जात र हाइब्रिड जात अनुसार मलखादको मात्रा फरक प्रयोग हुन्छ
- हाइब्रिड जातको लागि धेरै मात्रा मलखादको चाहिने हुन्छ
- प्राङ्गारिक मलको प्रयोग – कम्पोस्ट, गोठेमल

मकैका जातहरू	नाइट्रोजन (के.जी./हेक्टर)	फोस्फोरस (के.जी./हेक्टर)	पोटास (के.जी./हेक्टर)
उन्नत जातहरू	१२०	६०	४०
हाइब्रिड जातहरू	१८०	६०	४०

## मलखादको प्रयोग

सन्तुलित मात्रामा  
मलखादको प्रयोग गरे  
२७% सम्म उत्पादन  
बढ्न सक्ने

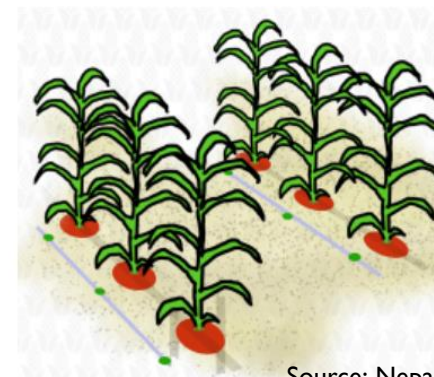


**बीउ रोपेको २५ दिनपछि (६ पाते अवस्थामा) पहिलो टपड्रेस (थप मल) गर्ने**

मल राख्दा रोपेको बीउदेखि ५-६ सेमि टाढा, ५-७ सेमि गहिरोमा राख्नुपर्छ । चम्चा वा अन्य औजारको मद्दतले डीएपी र पोटस मलको मिश्रण ३.६ ग्राम (२.४ ग्राम डीएपी, १.२ ग्राम पोटस मल) हरेक प्वालमा हाली मललाई माटोले पुरिदिनुपर्छ । बीउ रोपेको २५ दिनपछि (६ पाते अवस्थामा) पहिलो टपड्रेस (थप मल) गर्ने। मल राख्दा बोटेदेखि ५-६ सेमि टाढा, ५-७ सेमि गहिरोमा राख्नुपर्छ । चम्चा वा अन्य औजारको मद्दतले २.४ ग्राम युरिया हरेक प्वालमा हाली मललाई माटोले पुरिदिनुपर्छ ।

**बीउ रोपेको ४५-५५ दिनपछि (१० पाते अवस्थामा) दोस्रो टपड्रेस (थप मल) गर्ने**

मल राख्दा बोटेदेखि ५-६ सेमि टाढा, ५-७ सेमि गहिरोमा राख्नुपर्छ । चम्चा वा अन्य औजारको मद्दतले १.६ ग्राम युरिया हरेक प्वालमा हाली मललाई माटोले पुरिदिनुपर्छ ।



Source: Nepal Agriculture Research Council



## सिंचाई आवश्यकता: वाली विकासको चरणहरूमा निर्भर

वाली विकासको चरण	सिंचाइको आवश्यकता
घुँडाको उचाइको अवस्था	हल्का सिंचाइ आवश्यक
घोंगा लाग्ने अवस्था	आवश्यकता छ
जुँगा आउने अवस्था	आवश्यकता छ
दानामा दुध लाग्ने अवस्था	आवश्यकता छ

- राम्रो उत्पादनको लागि अंकुरण पछि कम्तिमा ४०-५० दिन सम्म माटोमा आवश्यक चिसोपना कायम राख्न आवश्यक हुन्छ
- सिंचाईको आवश्यकता मकैको वृद्धिको चरणमा निर्भर गर्दछ
- सिंचाईको उचित व्यवस्थापन गर्दा १०% सम्म बढी उत्पादन लिन सकिन्छ



## मकै खेतीमा प्रयोग गरिने सिंचाई विधिहरू

- सामान्य विधि: लाइनमा गरिने सिंचाई
- नेपालमा मकैमा सामान्यतया कम अभ्यास गरिएको विधि :थोपा सिंचाई र स्प्रिंकलर सिंचाई



Source: National Maize Research Program

## एग्रोभेटका लागि उपयोगी सुझाव

### बीउ:

- दानाको लागि र खाद्यान्नको लागि मकैको सम्भावित मागलाई विचार गर्ने
- दानाको लागि मकैको संवेदनशीलता र आयातित जातहरूको प्रयोगको बारे विचार गर्ने
- दर्ता गरिएका जातमात्र बिक्री वितरण गर्ने
- हाइब्रिड जातको उत्पादन परीक्षण गर्ने
- पहाडमा हुने मकैको जात ल्याउन सके राम्रो व्यावसायिक अवसर भएको

### मल तथा खाद्यतत्व:

मकैका लागि अत्यधिक पोषक तत्व को आवश्यकता पर्ने हुँदा,

- मकैमा पोषक तत्वको कमीलाई ध्यानमा राख्दै मल र सूक्ष्म पोषक तत्वको आपूर्ति गर्ने
- हरियो मल र जैविक मल जस्ता वैकल्पिक मलहरूलाई प्राथमिकता दिने



## एग्रोभेटका लागि उपयोगी सुझाव

### सिंचाई:

- पहाडी क्षेत्रमा, नियन्त्रित बाढी र Contour farming लाई प्राथमिकता दिने
- पानी भण्डारण प्रविधिहरू जस्तै बर्सातको पानी संकलन, सिमेन्ट ट्यांकी प्रयोगमा ल्याउन प्रोत्साहन गर्ने
- माटो संरक्षणका उपायहरूबारे ज्ञान दिने



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## प्राविधिक सत्र ३: मसुरो उत्पादन र उत्पादकत्व बढाउने प्रविधिहरु

डा. राम चन्द्र बस्ताकोटी



# USAID

अमेरिकी जनताबाट

## नेपालमा मसुरो उत्पादनको अवस्था

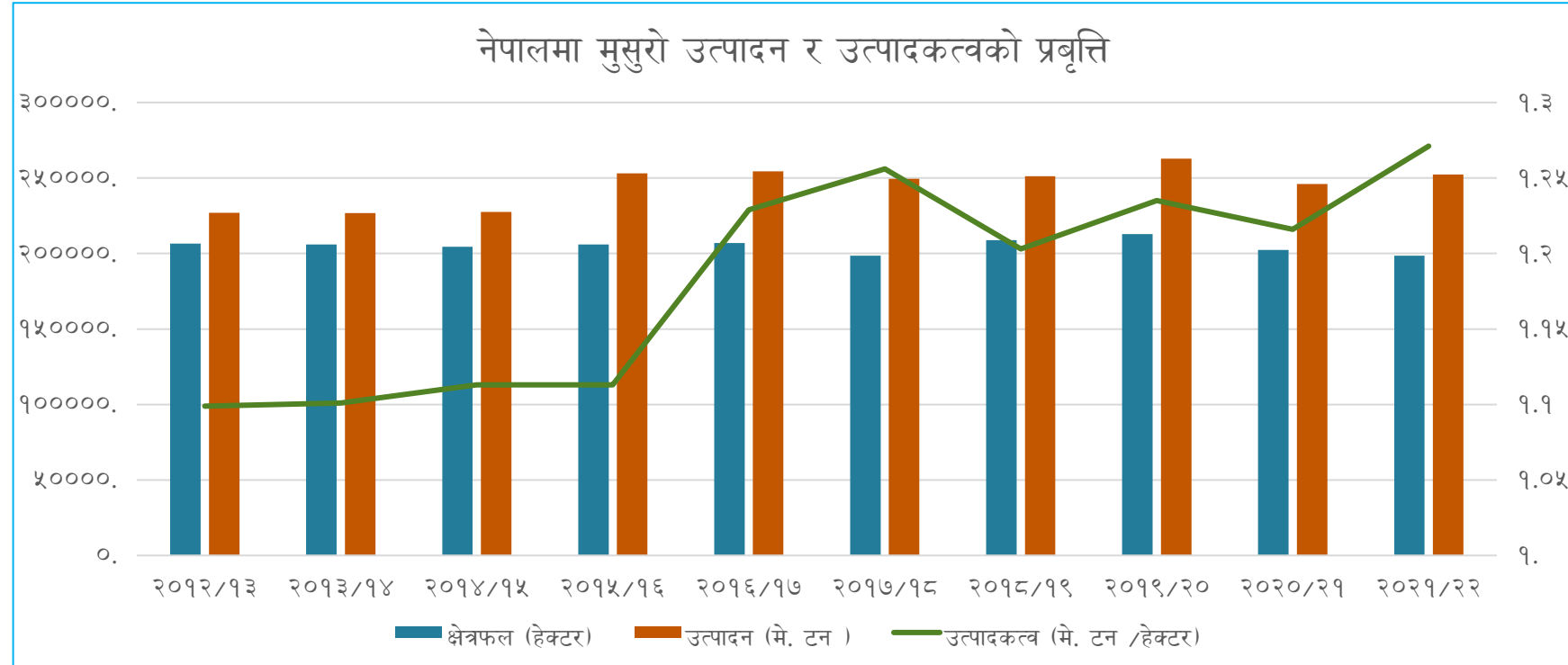
- नेपालको प्रमुख दलहन बाली
- दलहन वाली क्षेत्रफलको हिसाबले चौथो मुख्य बाली, उत्पादनको हिसाबले पाँचौं मुख्य बाली
- कुल खेती योग्य क्षेत्रफलको १०% ओगटेको
- दलहन बालीको ६२ % क्षेत्रफल मुसुरोले ओगटेको
- कृषिको कुल गार्हस्थ्य उत्पादनमा छैटौं ठूलो योगदानकर्ता (१.९%) ।
- नेपालले ४ अर्ब ४० करोड रुपैयाँको (२०७८/७९) दाल आयात गरेको ।

प्रदेश	उत्पादन क्षेत्र (हे.)	उत्पादन (मे.ट.)	उत्पादकत्व (मे.ट./हे.)
कोशी	१४,९८७	१७,०७३	१.१४
मधेश	८१,३३२	१,०४,२७४	१.२८
बागमती	३,५७४	४,२५६	१.१९
गण्डकी	५,०३८	६,२६९	१.२४
लुम्बिनी	६४,१९५	८३,४५४	१.३०
कर्णाली	३,०९८	२,८५०	०.९२
सुदूरपश्चिम	२६,२३०	३४,१०६	१.३०
नेपाल	१,९८,४५४	२,५२,२८३	१.२७

श्रोत: नेपालको कृषि तथ्यांक २०७८/७९

# नेपालमा मसुरो उत्पादन र उत्पादकत्वको प्रवृत्ति

- खेतीको क्षेत्र: लगभग समान
- उत्पादकत्व: सामान्य सुधार
- कुल उत्पादन सामान्य सुधार
- मसुरो खेतिको समय: जाडो याम

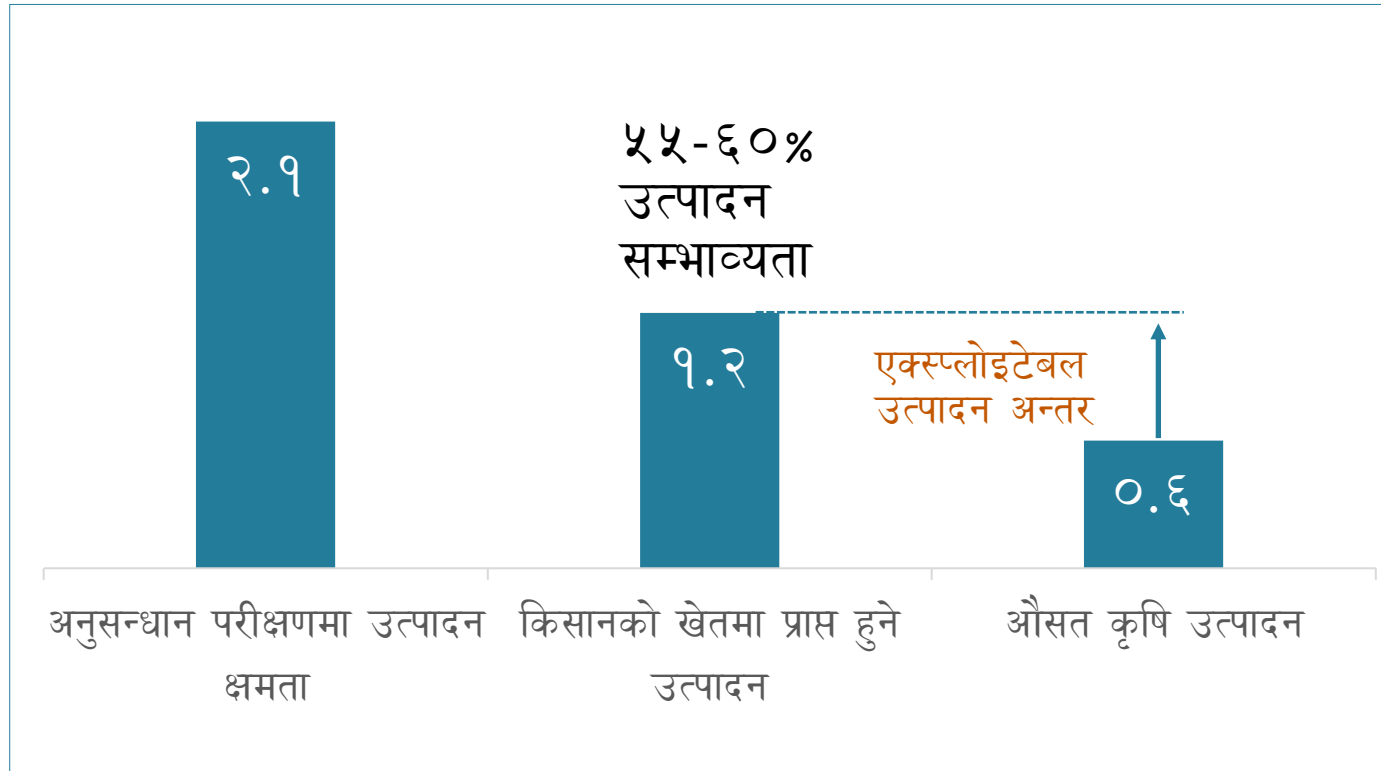


श्रोत: नेपालको कृषि तथ्यांक २०७८/७९

नेपालमा मसुरोको उत्पादकत्व अझै पनि अन्य देशको तुलनामा निकै कम छ ।



## मसुरोको उत्पादन सम्भाव्यता



उचित व्यवस्थापन गर्ने हो भने मसुरोको उत्पादन २ मे.ट./हे. सम्म सजिलै उत्पादन गर्न सकिन्छ



## मसुरोको बीउ: उत्पादन, आवश्यकता र आपूर्ति

### राष्ट्रिय बीउ उत्पादन को स्थिति

बीउको प्रकार	मात्रा (मे.ट.)
प्रजनन बीउ	१.२३
मूल बीउ	७.२०
प्रमाणित बीउ	१.३५
उन्नत बीउ	४६१.०
<b>कुल</b>	<b>४७०.७८</b>

### बीउ वासलात

विवरण	मात्रा (मे.ट.)
कुल बीउ आवश्यकता (मे.ट.)	७,९३८
कुल बीउ आपूर्ति (मे.ट.)	४४९
बीउ प्रतिस्थापन दर (%)	५.६६

श्रोत: नेपालको कृषि तथ्यांक २०७८/७९

### मुख्य बुंदाहरू:

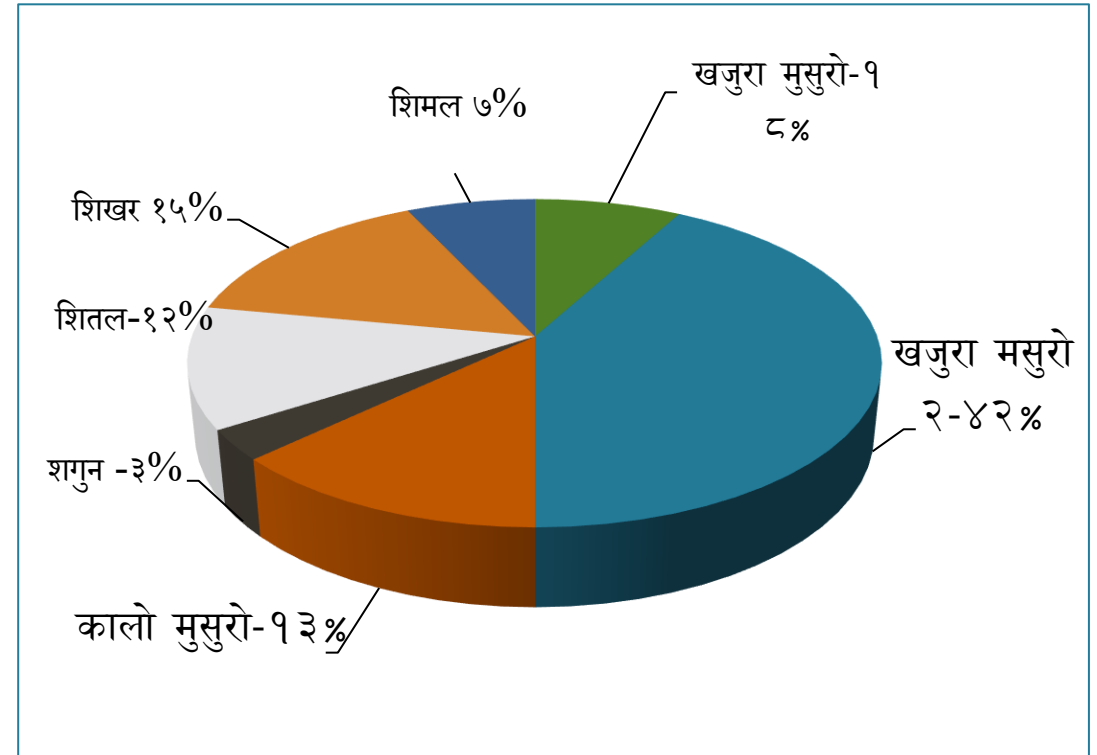
- धेरै कम विउ प्रतिस्थापन दर र जात प्रतिस्थापन दर
- उन्नत किसिम र प्रविधिहरूको बारेमा कम जानकारी
- विद्यमान आपूर्ति आयातमा निर्भर
- औपचारिक बीउ वितरण प्रणालीको अभाव

## नेपालमा मसुरोका सिफारिस गरिएका जातहरू

उत्पादन क्षेत्रहरू	सिफारिस गरिएका जातहरू
उच्च पहाड	रसुवा कालो मुसुरो (स्थानीय)
मध्य पहाड	सिन्दुर, शिम्रिक, शिशिर, सिमल, शिखर, शीतल, महेश्वर भारती, सगुन, कालो मसुरो, श्रद्धा मसुरो
तराई, भित्री उपत्यका र टार/बेशी	सिन्दुर, शिम्रिक, शिशिर, सिमल, शिखर, खजुरा १, खजुरा मसुरो २, शीतल, महेश्वर भारती, सगुन, खजुरा मसुरो ३, खजुरा मसुरो ४, श्रद्धा मसुरो, कालो मसुरो

उन्नत जातको बिउ प्रयोग गरे १५% सम्म उत्पादन बढ्न सक्ने

### किसानहरूले रुचाएका जातहरू





## मलखाद तथा खाद तत्व

- कम बाह्य सामग्रीको आवश्यकता: विशेष गरी नाइट्रोजन, फस्फोरस र पोट्यास कम आवश्यकता पर्दछ (आवश्यक नाइट्रोजन वायुमण्डलबाट बाट लिन सक्छ) ।
- सूक्ष्म पोषक तत्वहरू महत्वपूर्ण हुन्छ ।
- माटोको उर्वराशक्ति बढाउनका लागि कम्पोस्टिड/मलखाद महत्वपूर्ण हुन्छ ।
- नेपाल कृषि अनुसन्धान परिषदले मसुरोको लागि उपयुक्त मलको पहिचानमा काम गरिरहेको छ ।
- राइजोबियम प्रयोग अति महत्वपूर्ण हुन्छ ।
  - ५० ग्राम/किलो बीउ सिफारिस गरिएको छ ।
  - ८०% नाइट्रोजन वायुमण्डलबाट बाट लिन सक्छ ।

राइजोबियमले बिउ उपचार गरि रोपे १०% सम्म उत्पादन बढ्न सक्ने

प्रति हेक्टर

यूरिया: २० किलो  
डीएपी: ४० किलो  
पोट्यास: २० किलो





## सिंचाई

- दलहनवालीलाई कम पूरक सिंचाईको आवश्यकता पर्दछ
- जमिनको तयारीको समयमा प्रदान गरिएको हल्का सिंचाई (तर रिले वालीको मामलामा लागू हुँदैन) ले सिंचाईको माग पुरा गर्छ
- खडेरी र पानी जमेको अवस्थाले मसुरोको उत्पादनमा नकारात्मक प्रभाव पार्छ
- सल्लाह/सिफारिस: कम लागत नियन्त्रण सिंचाई प्रणाली दाना लाग्ने चरणमा हल्का सिंचाई

धेरै चिस्यान नहुने गरि सिंचाई गरे  
१०% सम्म उत्पादन बढ्न सक्ने



Source: National Grain Legume Research Program

## एग्रोभेटका लागि उपयोगी सुझाव

### बीउ :

- मुख्य दुई जातका मसुरो, खजुरा मसुरो ३ र खजुरा मसुरो ४ किसानको माग अनुसारको आपूर्ति गराउने

### मल:

- राइजोबियम उपचार महत्वपूर्ण भएकाले राइजोबियमको आपूर्ति बढाउने
- जैविक मललाई बढावा दिने

### सिंचाई:

- सिंचाइको कम प्रयोग
- सिंचाइको समुचित प्रयोगकालागि समय तालिका बनाउने



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## प्राविधिक सत्र ४: तरकारी वालीहरु उत्पादन र उत्पादकत्व बढाउने प्रविधिहरु

डा. राम चन्द्र बस्ताकोटी



# USAID

अमेरिकी जनताबाट

## नेपालमा तरकारी उत्पादनको अवस्था

- क्षेत्रफलका हिसाबले अन्नबाली पछि तरकारी बालीले ठूलो क्षेत्र ओगटेको
- मधेश प्रदेशमा सबैभन्दा बढी क्षेत्रफल ओगटेको
- कृषि को कुल गार्हस्थ्य उत्पादनमा धान पछिको (१३.६%) दोस्रो ठूलो योगदान (१३.४%)
- नेपालबाट १६ अर्ब ४ करोड रुपैयाँको ताजा तरकारी र प्रशोधित वस्तु आयात (२०७८/७९)

नेपालमा ५६ वटा भन्दा धेरै तरकारी वालीहरुको खेति गरिन्छ

प्रदेश	उत्पादन क्षेत्र (हे.)	उत्पादन (मे.ट.)	उत्पादकत्व (मे.ट./हे.)
कोशी	५१,१५२	८,१४,६८९	१५.९३
मधेश	८३,६५८	१२,१६,३३३	१४.५४
बागमती	५२,८८४	७,६१,९९२	१४.४१
गण्डकी	२३,२३३	२,९६,०८४	१२.७४
लुम्बिनी	४४,२७७	५,९७,०३७	१३.४८
कर्णाली	१३,४५०	१,५५,००६	११.५२
सुदूरपश्चिम	२१,१८४	३,१२,०१७	१४.७३
नेपाल	२,८९,८३९	४१,५३,१५७	१४.३३

श्रोत: नेपालको कृषि तथ्यांक २०७८/७९



## व्यावसायिक तरकारी उत्पादनका सम्भाव्यता

नेपालमा तरकारी व्यवसायको प्रचुर सम्भावना भएता पनि उत्पादनको विद्यमान स्तर आन्तरिक माग पूरा गर्न समेत पनि पर्याप्त छैन तरकारी व्यवसायका उपादेयता:

- आत्मनिर्भरता हासिल गर्न
- आयात प्रतिस्थापन र निर्यात प्रवर्धन गर्न
- किसानको आर्थिक अवस्था उकास्न ,
- रोजगारी सिर्जना गर्न
- जीविकोपार्जन
- जीवनस्तर सुधार्न

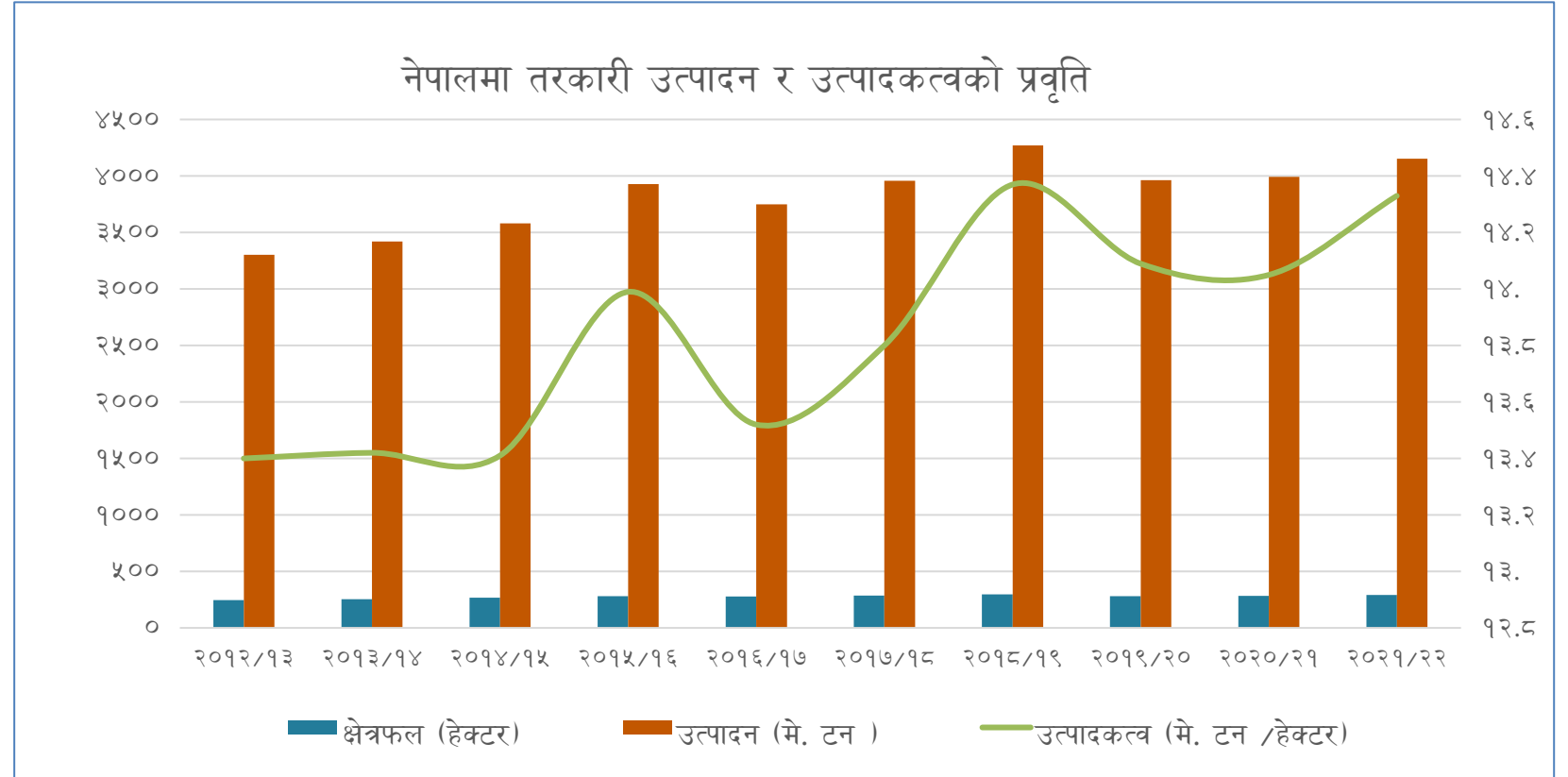




## नेपालमा तरकारी उत्पादन र उत्पादकत्वको प्रवृत्ति

- क्षेत्रफल विस्तार
- बढ्दो उत्पादन र उत्पादकत्व (तर थोरै मात्र वृद्धि)
- तीन फरक मौसम, वर्षा, हिउँद र वसन्तमा तरकारीहरू उब्जाइने

प्रयोगात्मक उत्पादकत्व र प्राप्य उत्पादकत्व संग राष्ट्रिय औसत बीच उच्च अन्तर



श्रोत: नेपालको कृषि तथ्यांक २०७८/७९



## तरकारीको बीउ: गुणस्तर र पहुँच

- किसानलाई तरकारी बालीको गुणस्तरीय र उन्नत जातका बीउको पहुँच: निकै सीमित
- बीउ उत्पादन र आपूर्ति प्रणाली : अपर्याप्त र अव्यवस्थित
- तरकारीको आन्तरिक उत्पादन : २० प्रतिशत मात्र
- स्थानीय जातहरू: कम उत्पादकत्व भएका र गुणस्तरहीन
- तरकारीका स्वदेशी बिउहरू प्राय ओ पी भएकोले उत्पादन कम, तथापि दिगो कृषि अर्गानिक, स्वदेशी स्वादको कृषि, करेशाबारी आदिमा चलन सक्ने

## नेपालमा सिफारिस गरिएका तरकारीका जातहरू (उदाहरण)

बालीहरू	सिफारिस गरिएका जातहरू
गोलभेडा	सृजना; खुमल टमाटर हाइब्रिड - २; खुमल टमाटर हाइब्रिड - ३ (लेट ब्लाइट र ब्याक्टेरिया विल्ट रोगहरूको प्रतिरोधी / सहिष्णु सहित उच्च उपजको लागि धेरै लो कप्रिय)
प्याज	खुमल प्याज — २ (रातो प्याज) र खुमल प्याज—१ (पहेँलो प्याज)
काउली	खुमल ज्यापू; काठमाडौं स्थानीय
काक्रो	भक्तपुर स्थानीय; एफ १ मधु; एफ १ कृष्ण
पिरो खोर्सानी	सूर्यमुखी; पुसा ज्वाला

उन्नत तथा हाइब्रिड बिउ प्रयोग गरे २०% सम्म उत्पादन बढ्न सक्ने



## बीउः पहुँचको अवस्था

- हाइब्रिड बीउ विशेषगरी भारत, थाइल्याण्ड, जापान र कोरियाबाट आयात हुने
- नेपालमा पनि हाइब्रिड बीउ बिजन उत्पादन गर्ने कम्पनी दर्ता भएर काम गरेको अवस्था
- टमाटर, काउली, बन्दागोभी, मूला, भेंडे खुर्सानी, काँक्रो, ग्रीष्मकालीन स्ववासका हाइब्रिड जातको माग हरेक वर्ष बढ्दो
- स्थानीय जातहरुको पनि सम्भावना बढ्दो



Source: National Horticulture Research Centre



## रासायनिक मल र पोषक तत्व

- गुणस्तरीय रासायनिक मलको उपलब्धता र प्रयोग
- सूक्ष्म पोषक तत्व/जैविक मलको उपलब्धता र प्रयोग
- सहि मात्राको प्रयोग
- किसानहरूलाई मार्गदर्शन र प्राविधिक ज्ञान

सन्तुलित मलखाद प्रयोग गरे २०% सम्म उत्पादन बढ्न सक्ने

### तरकारीमा सूक्ष्म पोषक तत्वको कमी

#### क्याल्सियमको कमी



#### पोटासियमको कमी



#### नाइट्रोजनको कमी



Source: National Horticulture Research Centre



## तरकारीमा सिंचाइ व्यवस्थापन

- तरकारीको लागि धेरै पानी भन्दा नियमित चिस्यानको आवश्यकता
- पानीको उचित प्रयोग
- सूक्ष्म सिंचाई प्रविधिहरूको प्रयोग (थोपा सिंचाई, फोहोरा सिंचाई)
- फर्टिगेशन

उचित मात्रामा सिंचाई गरे १०% सम्म उत्पादन बढ्न सक्ने



Source: National Horticulture Research Centre



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## तरकारीमा प्रयोग गरिने सिंचाई विधिहरू



थोपा सिंचाई



फर्टिगेशनको साथ थोपा सिंचाई



फोहोरा सिंचाई

Source: National Horticulture Research Centre



# USAID

अमेरिकी जनताबाट

## एग्रोभेटकालागि उपयोगी सुझाव

### बीउ:

- तरकारीमा हाइब्रिड बिउमा प्राथमिकता दिने
- बजारको माग अनुसारको तरकारीका विउबिजनको उपलब्धता गराउने
- दर्ता गरिएका बीउको मात्र आपूर्ति गर्ने
- बिउको गुणस्तरमा ध्यान दिने, गुणस्तर युक्त बिउ बिजनको मात्र व्यापार गर्ने
- स्थानीय जातहरूको पनि प्रवर्धन गर्ने

### मल तथा खादतत्व:

- गुणस्तरीय रासायनिक मलको आपूर्ति र उपलब्धता सुनिश्चित गर्ने
- तरकारीका लागि सूक्ष्म पोषक तत्वको आपूर्ति र उपलब्धता सुनिश्चित गर्ने

## एग्रोभेटका लागि उपयोगी सुझाव

### सिंचाई:

- आधुनिक सिंचाई प्रविधिहरू (थोपा, फोहोरा प्रविधि आदि) लाई बढावा दिने
- लघु सिंचाई उपकरणको आपूर्ति गर्ने
- पानीको उचित व्यवस्थापनकालागि किसानलाई सुझाव र सहयोग गर्ने
- वर्षातको पानी संकलन र पानी भण्डारण प्रविधिहरूको सुरुवात गर्न प्रोत्साहन गर्ने

## नेपालमा कृषि यान्त्रिकीकरणको अवस्था

### मुख्य समस्याहरू:

- यान्त्रिकरणमा सुस्तता
- उच्च लागत
- दक्ष जनशक्तिको अभाव (अपरेटर, मेकानिक)
- भौगोलिक अवस्थाले गर्दा अप्ठेरो

### उपयोगिताहरू:

- व्यावसायीकरण र औद्योगिकरणलाई प्रवर्द्धन गर्न
- उत्पादन लागत घटाउन
- कृषिमा श्रम अभावको समस्यालाई सम्बोधन गर्न
- कृषकहरूको कामको बोझ कम गर्न
- थोरै समयमा धेरै काम गर्न
- विश्वव्यापी रूपमा प्रतिस्पर्धा गर्न



## खेतीको विभिन्न चरणमा प्रयोग गरिने कृषि यन्त्रहरू

- जमिनको तयारी गर्दा तथा बिउ/विरुवा रोप्न प्रयोग हुने
- गोडमेल गर्दा
- बाली कटानी/टिप्ने
- उत्पादनोपरान्तका कार्यहरू





# जमिनको तयारी गर्दा तथा बिउ/विरुवा रोप्न प्रयोग गरिने कृषि यन्त्रहरू



ड्रम सीडर (धान)



धान ट्रान्सप्लान्टर



सुक्खा बीउ रोपाईं



मिनी टिलर सिड ड्रिल मेशिन



पङ्क्तिमा मकै रोप्ने



सिड र फर्टिलाइजर ड्रिल



पुस रो सीडर

Source: CIMMYT CSISA, KISAN-II

Source: National Maize Research Program and National Rice Research Program

# गोडमेल तथा मल छर्न प्रयोग गरिने कृषि यन्त्रहरू



ट्याक्टर प्रयोगद्वारा झारपात उखेलने



मकैमा झार उखेलने मेशिन



झार उखेलने



मल बिउ छर्ने हाते मेशिन

Source: CIMMYT CSISA

Source: National Maize Research Program and National Rice Research Program



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## बाली कटानी/टिप्ने बेला प्रयोग गरिने कृषि यन्त्रहरु



Combined Harvester



पावर रिपर



धान काट्ने हाते मेसिन

Source: National Rice Research Program and CIMMYT CSISA



# USAID

अमेरिकी जनताबाट

# उत्पादनोपरान्तका कार्यहरुमा प्रयोग गरिने कृषि यन्त्रहरु



धान तथा गहुँ झर्ने मेशिन



मेशिन द्वारा खोस्टा निकाल्ने



मकै छोडाउने हाते मेशिन



मेशिन द्वारा ग्रेडिङ



तरकारी ग्रेडिङ मेशिन

Source: National Maize Research Program and National Rice Research Program

## एग्रोभेटका लागि उपयोगी सुझाव

### यान्त्रिकीकरण:

- विशिष्ट कृषि-पारिस्थितिकीय क्षेत्रहरूको लागि उपयुक्त मेसिनरीको उपलब्धता गर्ने
- उत्पादनदेखि कटनीको चरणमा प्रयोग गरिने मेसिनरीहरूको आपूर्ति गर्ने
- साना र सहज कम लागतका मेसिनरीहरूको उपलब्धता गराउने
- स्पेयर पार्ट्सको आपूर्ति, मेकानिक्सको उपलब्धता, मर्मत सेवाहरू प्रदान गर्ने
- कस्टम हायरिंग सेवाहरू (सम्बन्धित कम्पनीहरूसँग समन्वय गर्ने) प्रदान गर्ने
- लैङ्गिक-मैत्री मेसिनरीहरूलाई बढावा दिने

## व्यापार सत्र ४: बन्डलिङको सहयोगले मार्केटिङ

प्रज्वल ताम्राकार



## मार्केटिड

### मार्केटिंगका ४ तत्वहरु



तपाईंले के बेचदै  
हुनुहुन्छ?



तपाईंले कसरी  
बेचदै हुनुहुन्छ?



तपाईंले कहाँ  
बेचदै हुनुहुन्छ?



तपाईंले कतिमा  
बेचदै हुनुहुन्छ?





## मार्केटिङ

### मार्केटिंग र बिक्री गर्दा चुनौतीहरू

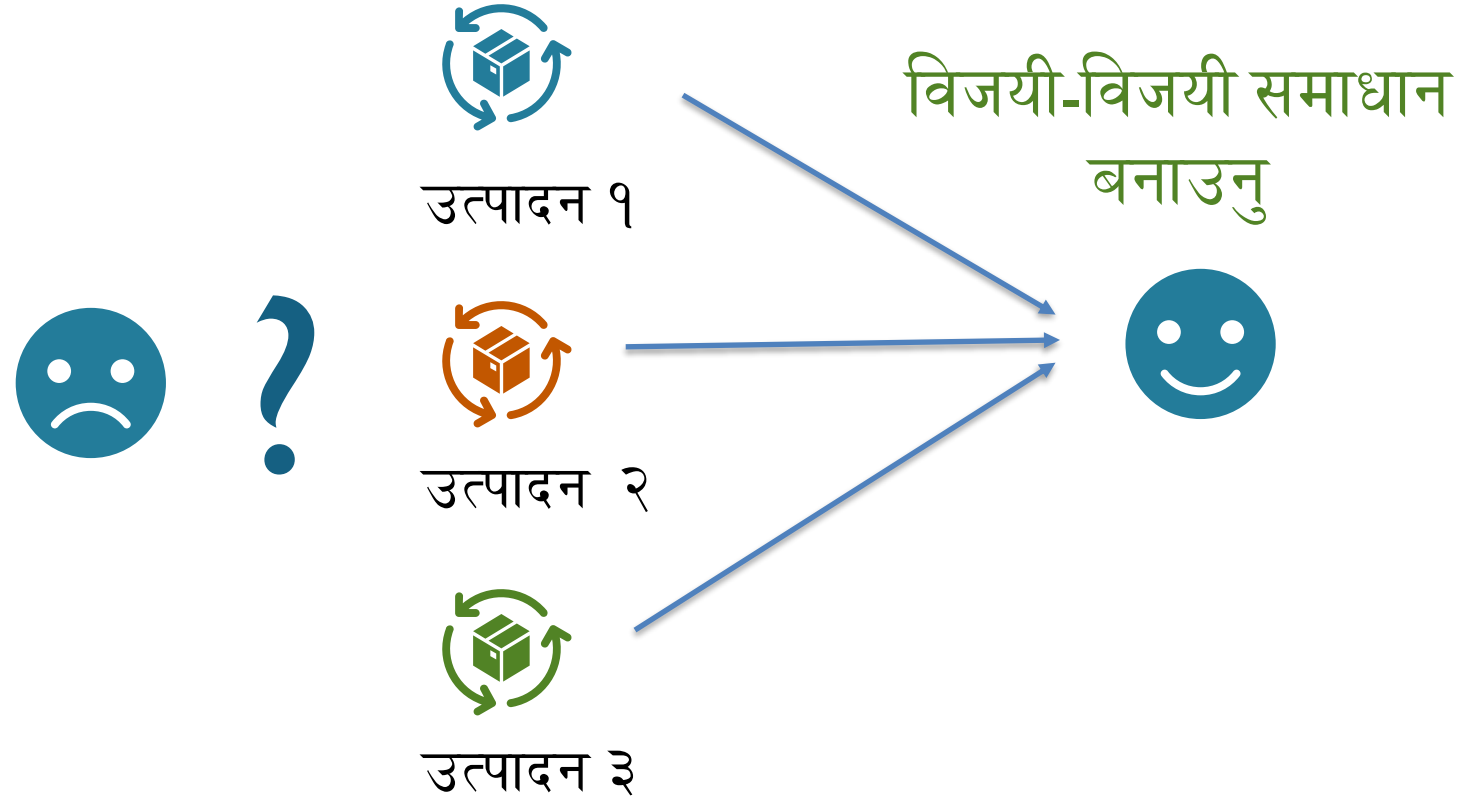
- ग्राहकहरू नयाँ उत्पादनहरू प्रयोग गर्न डराउँछन्
- प्रायः ढिलो-सानै स्टक हुन्छ जुनले व्यवसायको लागि धेरै खर्च राख्छ
- ग्राहकहरू एकसाथ कुन उत्पादनहरू किन्ने भनेर पक्का छैनन्
- ग्राहकहरूले धेरै खरीदहरूको लागि स्टोरहरू भ्रमण गर्न गाह्रो महसुस गर्छन्
- खरिद गर्दा ग्राहकले जहिले पनि उत्तम मूल्य खोजिरहेका हुन्छन् ।
- अधिकांश ग्राहकहरू उनीहरूले के खरीद गरिरहेका छन् भनेर अनुसन्धान गर्न चाहँदैनन् र पसलेहरूले उनीहरूलाई उत्तम उत्पादन प्रदान गर्ने आशा गर्छन्





## समाधानको रूपमा बन्डलिङ

उत्पादनहरूलाई एकसाथ  
मिलाउने जसले  
ग्राहकहरूलाई आफ्ना  
उद्देश्यहरू पूरा गर्न मद्दत  
गर्छ र साथै व्यावसायिक  
उद्देश्यहरू पूरा गर्न पनि  
सहयोग पुऱ्याउँछ ।



## समाधानको रूपमा बन्डलिङ

### बन्डलिङ को प्रक्रिया

१. ग्राहक र व्यापारको समस्या के हो भनेर पहिचान गरेर उपयुक्त उत्पादनहरूको बन्डल गर्ने ।
२. बन्डलको मूल्य ग्राहकले कति मूल्यांकन गरेको थियो त्यस अनुसार मूल्य निर्धारण गर्ने । सुनिश्चित गर्ने कि तपाईंसंग लाभ छ ।
३. बन्डललाई आफ्नो शक्तिहरूको अनुसार मर्केटीङ गर्ने



## समाधानको रूपमा बन्डलिड

मार्केटिंग र बिक्री गर्दा चुनौतीहरू	समाधानको रूपमा बन्डलिड
नयाँ उत्पादनहरू प्रयोग गर्न डराउने	<ul style="list-style-type: none"> <li>ग्राहकहरूको लागि कथित जोखिम कम गर्न परिचित, विश्वसनीय वस्तुहरूको साथ नयाँ वा अभिनव उत्पादनहरू बन्डल गर्नुहोस् ।</li> </ul>
ढिलो गतिमा चलिरहेको स्टक	<ul style="list-style-type: none"> <li>उनीहरूको अपील र बिक्री-मार्फत दर बढाउन पूरक, छिटो-सानै उत्पादनहरूको साथ ढिलो-गतिमा इन्भेन्ट्री बन्डल गर्नुहोस् ।</li> </ul>
कुन उत्पादनहरू एकसाथ किन्ने पक्का छैन	<ul style="list-style-type: none"> <li>पूर्व-प्याकेज गरिएको बन्डलहरू प्रस्ताव गर्नुहोस् जुन विशिष्ट कार्यहरू वा उद्देश्यहरूको लागि सबै आवश्यक उत्पादनहरू समावेश गर्दछ (उदाहरणका लागि, "राइस फार्मिंग स्टार्टर किट") ।</li> </ul>



## समाधानको रूपमा बन्डलिङ

मार्केटिंग र बिक्री गर्दा चुनौतीहरू	समाधानको रूपमा बन्डलिङ
धेरै पटक स्टोर भ्रमण गर्न गाह्रो	<ul style="list-style-type: none"> <li>स्टोरमा होम डेलिभरी वा पिकअपको विकल्पको साथ अनलाइन खरीदको लागि उपलब्ध क्युरेटेड बन्डलहरू विकास गर्नुहोस् ।</li> </ul>
खरीद गर्दा उत्तम मूल्य	<ul style="list-style-type: none"> <li>मूल्य-संचालित बन्डलहरू सिर्जना गर्नुहोस् जुन व्यक्तिगत वस्तुहरू अलग-अलग खरीद गर्नुको तुलनामा खर्च बचत प्रदान गर्दछ ।</li> </ul>
खरीद गर्दा सल्लाह खोज्दै	<ul style="list-style-type: none"> <li>बन्डल उत्पादनहरू जुन तपाईं आफ्नो ज्ञानको आधारमा विश्वस्त हुनुहुन्छ जुन ग्राहकको लागि उत्तम संयोजन हो</li> </ul>



## उत्पादन बंडलिंग मैट्रिक्स

I N P U T S	COMMODITIES				
		धान	तरकारी	मकै	मसुरो
	बीउ	HH-1	Bittergour-Pali		
	मल	NPK, Zn, Alternative Fertilizers	Micronutrients, NPK, Alternative Fertilizers		
	सिंचाइ	Electric Pump	Drip, Sprinkler		
	मेशिनरी	Machine Planting	Mini tiller		





## तपाईंले प्राप्त गर्न सक्नुहुने विभिन्न प्रकारका बन्डलिडहरू के-के हुन्?

तपाईंले आफ्नो बन्डलहरू योजना गर्दा यी प्रश्नहरू सोध्नुहोस् :

- १) के कुनै पनि उत्पादन ग्राहकहरूले किन्न डराउँछन्? यदि हो भने, चलने उत्पादनहरूको साथ बन्डल गर्नुहोस् ।
- २) के कुनै पनि उत्पादन ठिलो बिक्री भईरहेको छ? यदि हो भने, लोकप्रिय र छिटो बिक्री हुने उत्पादनहरूको साथ बन्डल गर्नुहोस् ।
- ३) के कुनै उत्पादनहरूको नियमित खरीद हुने गरेको छ? यदि हो भने, ती उत्पादनहरूको लागि सबस्क्रिप्सन (सदस्यता) को रूपमा एकसाथ बन्डल गर्नुहोस् ।





## तपाईंले प्राप्त गर्न सक्नुहुने विभिन्न प्रकारका बन्डलिडहरू के-के हुन्?

तपाईंले आफ्नो बन्डलहरू योजना गर्दा यी प्रश्नहरू सोध्नुहोस् :

- ४) के कुनै उत्पादनहरूको मूल्यप्रति ग्राहकहरू संवेदनशील छन्? यदि छन् भने, तिनीहरूलाई एकसाथ बन्डल गर्नुहोस् ।
- ५) के यसता कुनै उत्पादनहरू छन् जुन सँधै सँगै किनिन्छ? यदि छन् भने, ती उत्पादनहरूलाई थप नयाँ उत्पादनको साथ बन्डल गर्नुहोस् ।
- ६) र सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण प्रश्न, तपाईंले आफ्नो ग्राहकको कुन समस्या समाधान गर्दै हुनुहुन्छ ?



## बन्डलहरुको मूल्य निर्धारण

	ग्राहक 'क' मूल्यांकन	ग्राहक 'ख' मूल्यांकन	ग्राहक 'ग' मूल्यांकन
बीउ	१,२००	७००	१,१००
मल	७००	१,३००	१,१००
	क सरप्लस	ख सरप्लस	ग सरप्लस
बीउ (१०००)	२००	(३००)	१००
मल (१०००)	(३००)	३००	१००
	क सरप्लस	ख सरप्लस	ग सरप्लस
बीउ (१०००)	२००	(३००)	१००
मल (१०००)	(३००)	३००	१००
मल र बीउको बन्डल(१,६००)	३००	४००	६००

कुल आय  
= रु. ४,०००

कुल आय  
= रु. ४,८००

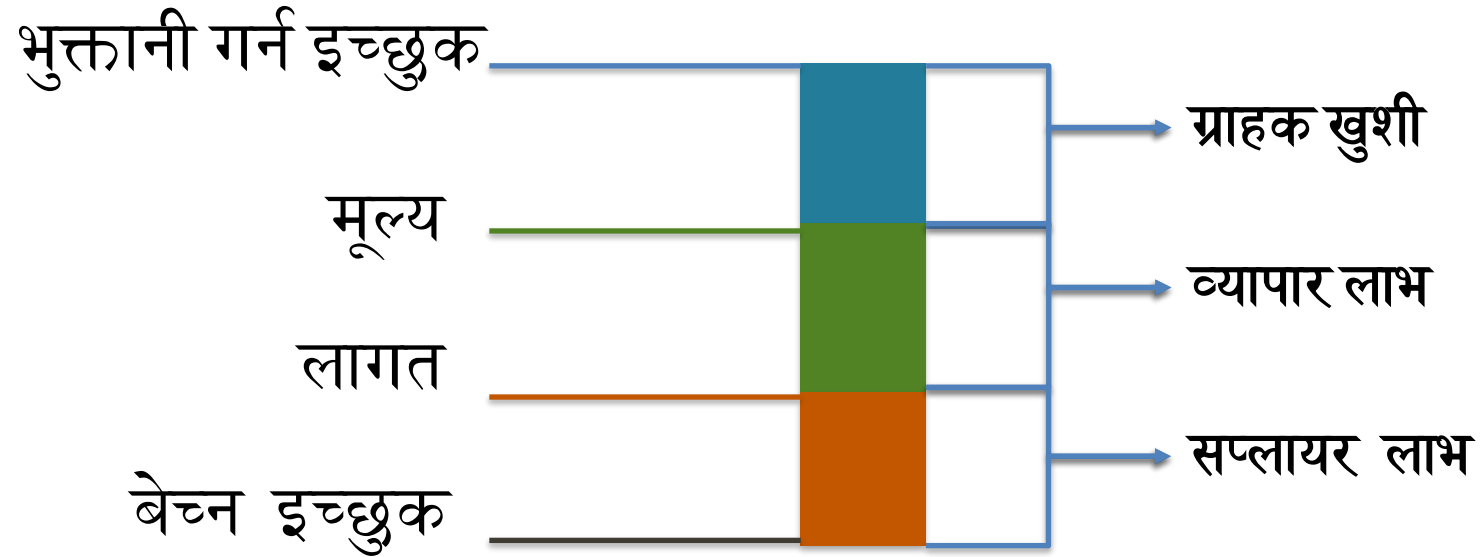
बन्डलिङ  
नभएको

बन्डलिङ  
भएको  
- मल र  
बीउको बन्डल





## "मूल्य कसरी बुझने"



Ref: Value Stick





भुक्तानी गर्न इच्छुक

मूल्य

लागत

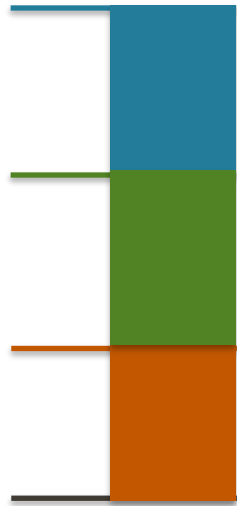
बेचन इच्छुक

हालको  
आधाररेखा

मूल्य  
वृद्धि

मान  
वृद्धि

खर्च  
कम



## तपाईं कसरी मूल्य बढाउन सक्नुहुन्छ?

- उत्पादनको गुणस्तर कायम राख्नुहोस्
- विशेषज्ञ सल्लाह र परामर्श
- मूल्य वृद्धि सेवाहरु जस्तै माटो परीक्षण र बाली अनुगमन
- ग्राहक वफादारी कार्यक्रमहरु जस्तै पुनरावृत्ति खरीदमा छुट





## बन्डलिङ गर्दा सम्झनु पर्ने कुराहरू

- बन्डलिंग गर्दा बढी बिक्री र मुनाफा उत्पन्न गरिरहेको छ भने मात्र बन्डल गर्नुहोस्
- धेरै सानो मूल्यको छुट नदिनुहोस् किनभने यसले खरीददारहरूलाई अझ बढी खर्च गर्न लोभ्याउनेछैन
- धेरै ठूलो मूल्यको छुट दिए पहिले नै इच्छुक खरीददारहरूद्वारा आउन सक्ने आमदानि कम हुन्छ
- सधैं सुनिश्चित गर्नुहोस् कि तपाईंले व्यक्तिगत उत्पाद वस्तुको लागि सही ग्राहक मूल्यांकन राख्नुहुन्छ
- बन्डल मूल्यहरू सधैं सहि हुँदैन, सधैं आफ्नो बन्डल बिक्री पुनःपरिक्षण गर्नुहोस् र सो अनुसार आफ्नो बन्डल परिवर्तन गर्न सक्नुहुनेछ ।





## तपाईंको बन्डलहरु प्रभावकारी रूपमा कसरी मार्केटिंग गर्ने

- एउटा किन्दा अर्को निःशुल्क
- एउटा किन्दा अर्को खरिदमा २०% छुट प्राप्त
- एउटा किन्दा १०% छुट, दुइटा किन्दा २०% छुट
- एक उत्पादन किन्नुहोस्, निःशुल्क अर्को उत्पादन प्राप्त गर्नुहोस्, उदाहरणका लागि - मल किन्नुहोस्, बीउ निःशुल्क पाउनुहोस्
- धेरै किन्नुहोस् धेरै पाउनुहोस्





# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## व्यापार सत्र ५: आधुनिक व्यापार बिक्री

प्रज्वल ताम्राकार



# USAID

अमेरिकी जनताबाट

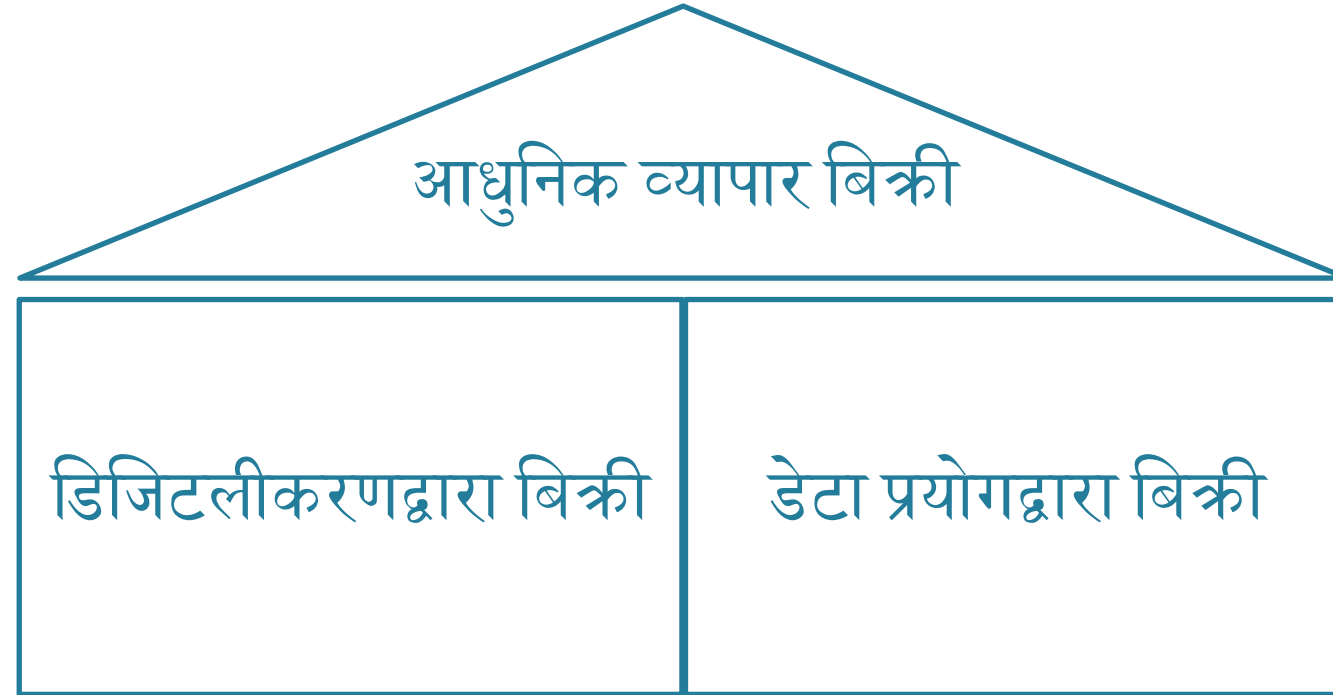


**FEED THE FUTURE**

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## आधुनिक व्यापार बिक्री

डिजिटल माध्यमहरू र डेटा प्रयोग गरेर व्यापार गर्ने नयाँ तरिकाहरू



**USAID**

अमेरिकी जनताबाट

## डिजिटलीकरण द्वारा बिक्री

### डिजिटलीकरण द्वारा बेचने तरिकाहरु

डिजिटल प्लेटफर्म बिक्री



Ref: Virtual Agrovet

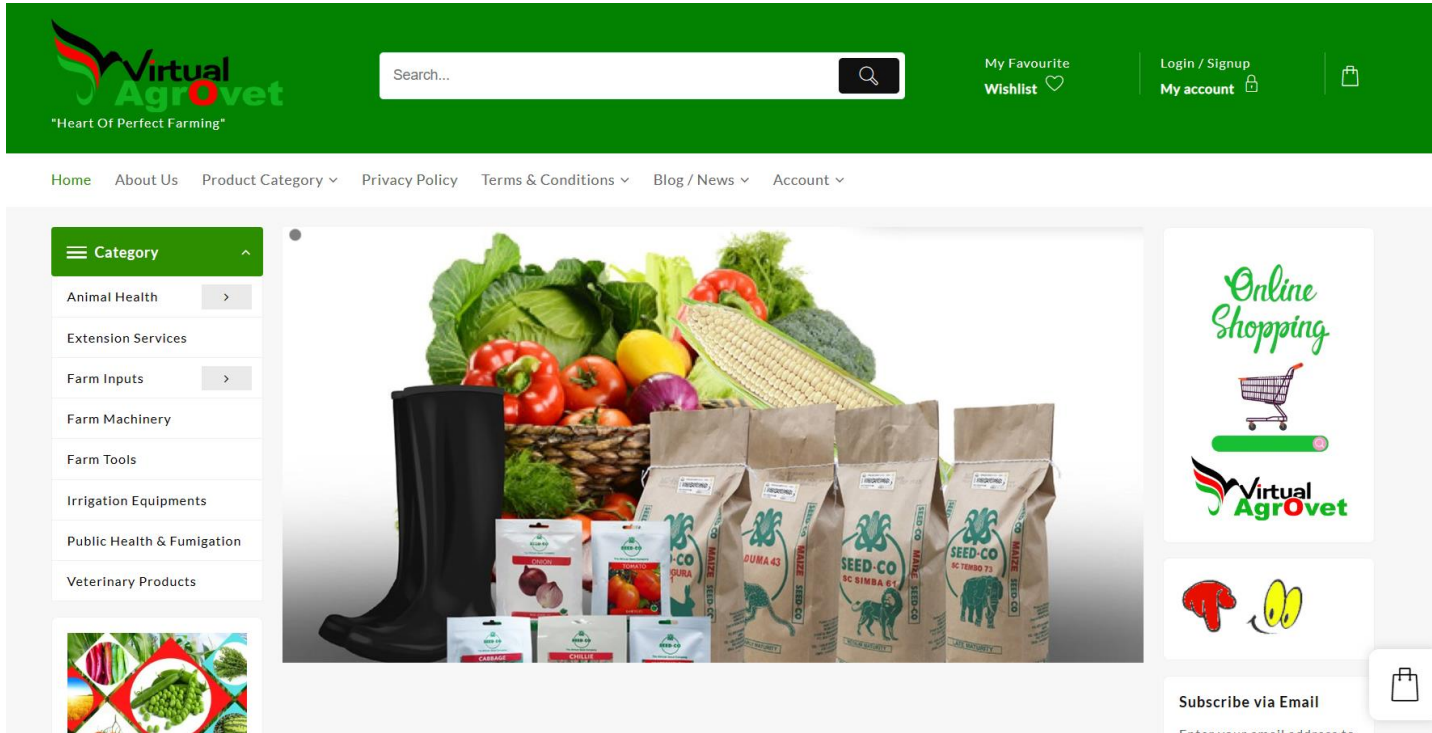
सामाजिक प्लेटफर्म बिक्री



Ref: Facebook, Whatsapp

# डिजिटलीकरण द्वारा बिक्री

## डिजिटल प्लेटफर्ममा बिक्री



Ref:Virtual Agrovet

## फर्मर्स ट्रेन्ड:

- केन्याई कृषि समुदायमा एक प्रसिद्ध डिजिटल प्लेटफर्म,
- फर्मर्स ट्रेन्ड भर्चुअल एग्रोभेट ल्याई डिजिटल प्लेटफर्मलाई अर्को स्तरमा लगेको छ
- यो मल्टिभेन्डर अनलाइन प्लेटफर्मले सामूहिक एग्रोभेट विक्रेताहरूलाई एकसाथ ल्यायएर, सबै कृषि आवश्यकताहरू पुरा गर्ने एउटा स्थल बनाएको छ



# डिजिटलीकरण द्वारा बिक्री

530 items found

Sort By: Best Match View: [Grid] [List]

Show 5.5 products only

**Filters**

Promotion & Services

- Hot Deals
- Best Price Guaranteed

Category

- Pots, Planters & Urns
- Plants, Seeds & Trees
- Garden Soil & Fertilizers
- Gardening Tools
- Weeds & Pest Control
- Water Systems & Garden Hoses
- Insect Baits
- Tents

+ View More

Color Family

- Multicolor
- White
- Black
- Yellow
- Brown
- Green
- Orange
- Blue

+ View More

Price

Min Max Apply

Rating

Ref: Daraz

Product Name	Price	Rating
Vermicompost 2 Kg Gadaule Mal Organic Fertilizer	Rs. 125	4.5/5 (62)
UPL Saaf Carbendazim Contain Fungicide 20 Gm	Rs. 69	4.6/5 (7)
Bone Meal, Haddi Ko Dhul Fertilizer For Plants And...	Rs. 100	4.4/5 (36)
Rat Mouse Rodent Live Trap Hamster Cage, Museri	Rs. 399	3.8/5 (23)
Yellow Sticky Trap Both Sided For Insect Fly Trap - 2 Pcs	Rs. 155	4.4/5 (14)
Cocopeat Low EC For Growing Media 650 gm Brick	Rs. 199	4.9/5 (18)
Coco Peat Low EC 5 kg Block with One kg Vermi Compost	Rs. 698	4.6/5 (67)
Organic Rooting Hormone, Rootex , Root Initiation And...	Rs. 155	4.1/5 (12)



## डिजिटल माध्यमबाट किन बेच्ने ?

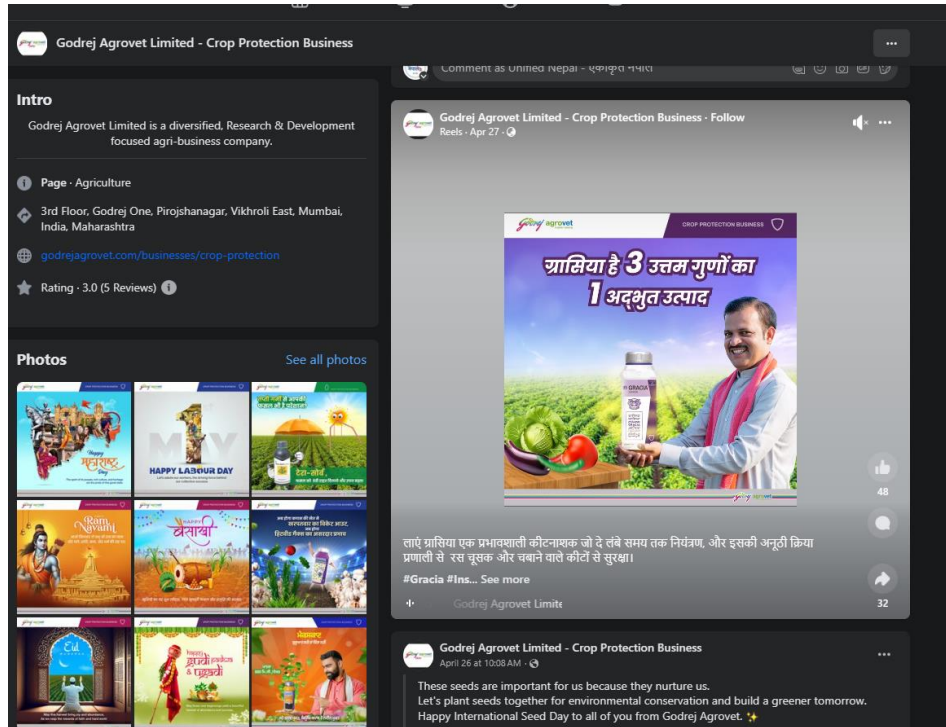
- ट्रयाकिङ
- थप पहुँच
- ग्राहक प्रतिक्रिया

## कसरी सुरु गर्ने?

- दर्ता गर्नुहोस्
- अपलोड गर्नुहोस्
- बिक्री सुरु गर्नुहोस्

# डिजिटलीकरण द्वारा बिक्री

## f सामाजिक सञ्जालद्वारा बिक्री



Ref: Facebook

## सामाजिक सञ्जालमार्फत किन बेचने ?

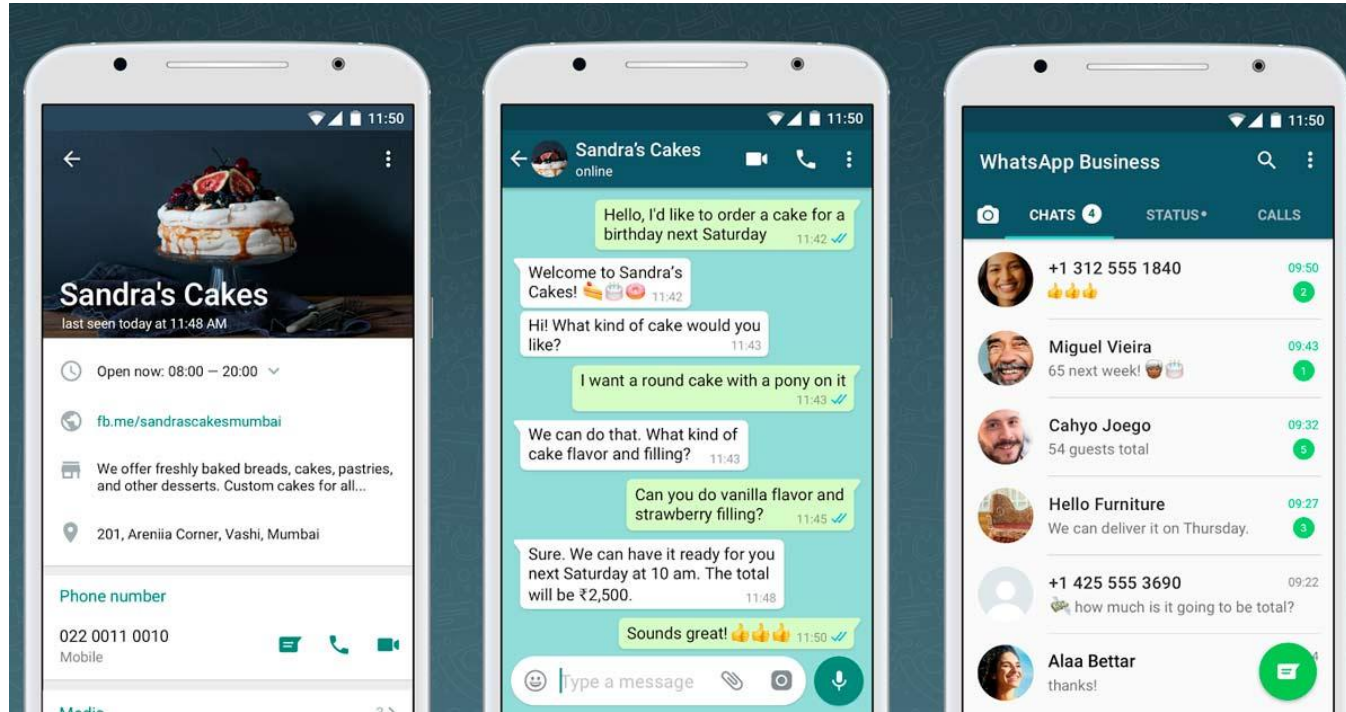
- नयाँ मान्छे सम्म पुग्न सजिलो
- ग्राहक सम्मिलन
- ब्रान्डिङ र विश्वास

## सामाजिक सञ्जालमार्फत कसरी बेचने ?

- फेसबुक पेज सिर्जना गर्नुहोस्
- ग्राहकहरुलाई साझेदारी गरेर फलोवरहरु प्राप्त गर्नुहोस्
- उत्पादनहरु, सेवाहरु र उपलब्धिहरु जस्ता नयाँ सामग्रीहरु प्रोमोट गरिरहनुहोस्
- प्राप्त कमेन्ट र सन्देशहरुको जवाफ दिनुहोस्

# डिजिटलीकरण द्वारा बिक्री

## सामाजिक सञ्जालमा बिक्री



Ref: What'sApp Business

सामाजिक सञ्जालमार्फत किन बेच्ने ?

- नयाँ मान्छे सम्म पुग्न सजिलो
- ग्राहक सम्मिलन
- ब्रान्डिङ र विश्वास



## डिजिटलीकरण द्वारा बिक्री

### डिजिटल प्लेटफर्ममार्फत बिक्री गर्नुका फाइदाहरू



तपाईंको बिक्री र ग्राहकहरू ट्र्याक गर्न सजिलो



ग्राहक पाउनु सस्तो छ किनकि तपाईं विभिन्न स्थानहरूबाट ग्राहकहरूकोमा पुग्न सक्नुहुनेछ



डेलिभरी व्यवस्थापन तपाईंको सहयोगद्वारा ह्यान्डल गरिनेछ । तपाईंले गर्नु पर्ने सबै सूची र प्याकेजिंग कायम राख्नु पर्छ



उहाँहरूको क्याम्पेनमा भाग लिँदा तपाईंको बिक्री बढाउन मद्दत गर्न सक्छ





## डेटासंग बिक्री

डाटा अनुसन्धान वा अवलोकन मार्फत एकत्रित जानकारी पाउने र यसको मार्फत बेच्ने तपाईं डाटा कहाँ प्राप्त गर्नुहुन्छ?

### प्राथमिक स्रोतहरू :

- ग्राहक प्रतिक्रिया
- बिक्री डाटा
- फिल्ड अवलोकनहरू
- फोकस ग्रुपहरू
- सामाजिक संजाल डाटा

### माध्यमिक स्रोतहरू :

- बजार अनुसन्धान रिपोर्टहरू
- सरकारका प्रकाशनहरू
- व्यापारिक प्रकाशनहरू
- शैक्षिक अनुसन्धान
- अनलाइन डाटाबेसहरू



## डेटासंग बिक्री

### प्राथमिक डाटा स्रोतहरुको उदाहरणहरु

माध्यमिक स्रोतहरु	पोर्टलहरु
सरकारी एजेन्सीहरु	कृषि र पशुपालन विकास मन्त्रालय कृषि विभाग नेपाल राष्ट्र बैंक
अनुसन्धान संस्था र विश्वविद्यालयहरु	नेपाल कृषि अनुसन्धान परिषद, त्रिभुवन विश्वविद्यालय, कृषि र वन्यजन्तु विश्वविद्यालय
अन्तर्राष्ट्रिय संस्थाहरु	खाद्य र कृषि संगठन (एफएओ), विश्व बैंक, संयुक्त राष्ट्र विकास आयोग (युएसएआईडी)

## डेटासँग बिक्री

### प्राथमिक डाटा स्रोतहरुको उदाहरणहरु

माध्यमिक स्रोतहरु	पोर्टलहरु
गैरसरकारी संगठनहरु	व्यावसायिक कार्य, हेफर इन्टरनेशनल, हेल्भेटास नेपाल, आईसीआईएमओडी
व्यापार संघ र वाणिज्य सभा	एफएनसीसी, नेपाल कृषि व्यवसाय संघ (एनएए)
अनलाइन मंच र डाटाबेसहरु	नेपजोल (नेपाल जर्नल्स अनलाइन)



## डेटासंग बिक्री

### बिक्री गर्न प्राथमिक डेटा

१. बजार को संख्या बुझ्न
२. नयाँ बजारका अवसरहरू बुझ्नु
३. ग्राहक खरीद व्यवहार बुझ्न
४. नयाँ उत्पादन अवसरहरू बुझ्नु
५. व्यावसायिक चुनौतीहरू र श्रेष्ठ अभ्यासहरू बुझ्नु







## डेटासँग बिक्री

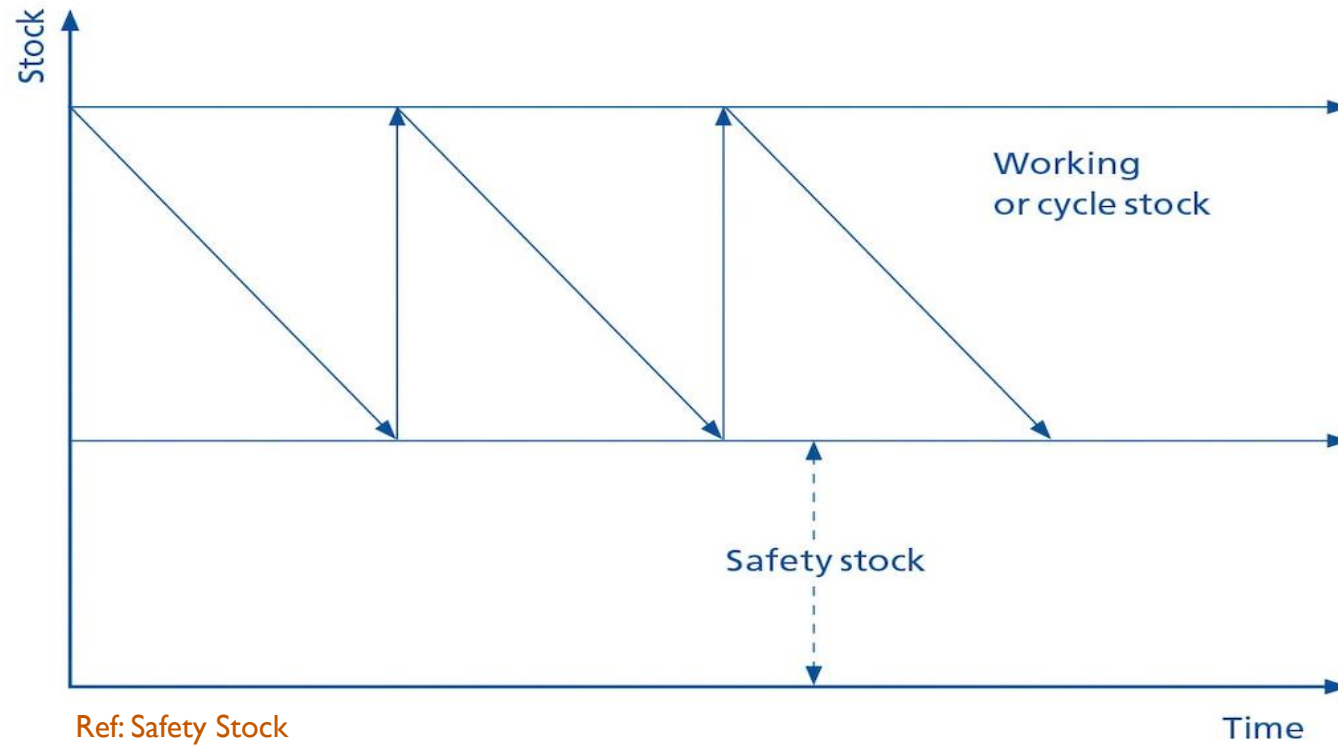
### बिक्री गर्न प्राथमिक डेटा

१. बजारको खरिदको व्यवहारहरू पहिचान गरी इन्भेन्ट्री स्तरहरू बनाउनु र बजारको खरिदको व्यवहारहरू पहिचान गर्दै बन्डल र सिफारिस (RFM) बनाउनु
२. ग्राहक प्रतिक्रिया छान्ने र आपूर्तिकर्ताहरूसँग सम्बन्ध स्थापित गर्नु
३. व्यवसाय सञ्चालनहरू बुझ्नु





## डेटासँग बिक्री सुरक्षा स्टक पहिचान



सुरक्षा स्टक एउटा वस्तुको अतिरिक्त मात्रा हो जुन स्टकआउटको जोखिम कम गर्न इन्भेन्ट्रीमा राखिएको हुन्छ



## डेटासंग बिक्री

इन्भेन्ट्री स्तरहरू (ABC, XYZ) कायम राख्न खरीद ढाँचाहरू पहिचान

	X	Y	Z
A	HIGH SAFETY STOCK	MEDIUM SAFETY STOCK	LOW SAFETY STOCK
B	MEDIUM SAFETY STOCK	LOW SAFETY STOCK	NO SAFETY STOCK
C	LOW SAFETY STOCK	NO SAFETY STOCK	CANCEL ALL ORDERS !!

Ref: ABC/XYZ Analysis

## डेटासँग बिक्री

बजारको खरिदको व्यवहारहरू पहिचान गर्दै बन्डल र सिफारिस (RFM) बनाउनु

### RFM



**REGENCY**  
नविनता

कस्टमरको क्रियात्मकताको ताजाता,  
जस्तै स्टोर भ्रमण



**FREQUENCY**  
अवधि

ग्राहक लेन-देनहरूको अवधिकता



**MONETARY**  
मुद्रास्फीति

ग्राहकको खर्च गर्ने इच्छा

Ref: RFM Analysis

## डेटासंग बिक्री

सप्लायरहरूसंग थप सम्बन्ध स्थापित गर्न ग्राहक प्रतिक्रियाहरू पहिचान गर्ने

### ग्राहक जानकारी

- नाम: [पुरा नाम लेख्नुहोस्]
- फोन नम्बर: [फोन नम्बर लेख्नुहोस्]

### उत्पादन जानकारी:

- उत्पादनको नाम: [उत्पादनको नाम लेख्नुहोस्]
- उत्पादन कोड (यदि उपलब्ध छ): [उत्पादन कोड लेख्नुहोस्]

### प्रतिक्रिया:

- उत्पादन गुणस्तर:
  - कृपया उत्पादनको गुणस्तरमा रेट गर्नुहोस्:
    - उत्कृष्ट
    - राम्रो
    - सामान्य
    - सामान्य भन्दा कम
    - खराब

### उत्पादन प्रदर्शन:

- तपाईं उत्पादनको प्रदर्शनबाट कति संतुष्ट हुनुहुन्छ?
  - उत्कृष्ट
  - राम्रो
  - सामान्य
  - सामान्य भन्दा कम
  - खराब



## डेटासँग बिक्री

सप्लायरहरूसँग थप सम्बन्ध स्थापित गर्न ग्राहक प्रतिक्रियाहरू पहिचान गर्ने

### पैसा को मूल्य:

- के उत्पादनले उत्कृष्ट मूल्य प्रदान गर्दछ ?
  - हो
  - होइन

### प्रयोग गर्न सजिलोता:

- उत्पादनको प्रयोग गर्ने सजिलोताको रेटिङ कसरी गर्नुहुन्छ?
  - धेरै सजिलो
  - सजिलो
  - तटस्थ
  - कठिन
  - धेरै कठिन

### सुझाव वा टिप्पणी:

के तपाईंले यो उत्पादनलाई कसरी सुधारन सक्छौं भन्ने कुनै सुझाव वा टिप्पणी छ?





## डेटासंग बिक्री

### व्यवसाय सञ्चालनहरू:

- सबै भन्दा बढी बिक्री हुने उत्पादन
- मौसमी उत्पादनहरू
- बढी मार्जिन उत्पादनहरू
- सबैभन्दा चाडो बिक्री हुने उत्पादनहरू
- ढिलो सर्ने उत्पादनहरू





## डेटासंग बिक्री

### निष्कर्षमा

- डेटाले तपाईंलाई अगाडि बढ्न मद्दत गर्दछ
- डेटाले तपाईंलाई सही निर्णय लिन मद्दत गर्दछ
- डेटाले तपाईंलाई खर्च कम गर्न मद्दत गर्दछ
- डेटाले तपाईंलाई ग्राहकहरु कायम राख्न मद्दत गर्दछ





# हाम्रो दिगो योजना

## हाम्रो दिगोपन योजना



प्रशिक्षण सत्र शीर्षकहरूमा पुस्तिकाहरू



व्यापार र वित्तका लागि टेम्प्लेटहरू साझा गरिनेछ



तालिमका लागि अनलाइन भिडियो लिङ्कहरू उपलब्ध गराइनेछ



तालिम सम्बन्धी आवश्यक कुनै पनि सहयोगको लागि फेसबुक समूहमा निमन्त्रणा गरिनेछ

यदि तपाईंलाई कुनै पनि अनुकूलित सेवाहरू चाहिन्छ भने तपाईंले हामीलाई सिधै सम्पर्क गर्न सक्नुहुन्छ।



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative



optiwise  
management

व्यापार परामर्श र व्यवस्थापन कम्पनी



[www.optiwise.com.np](http://www.optiwise.com.np)



[info@optiwise.com.np](mailto:info@optiwise.com.np)



**USAID**

अमेरिकी जनताबाट



# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

## एग्रोभेट्सका लागि फेसबुक ग्रुप



स्कान गर्नुहोस्



## USAID

अमेरिकी जनताबाट



यो सामाग्री फिड द फ्युचर इनिशियटिभ अन्तर्गत अमेरिकी अन्तर्राष्ट्रिय विकास नियोग (युएसएआईडी) मार्फत अमेरिकी जनताको सहयोगका कारण सम्भव भएको हो । यस सामाग्री भित्रका विषयवस्तु विनरक ईन्टरनेशनल, फिड द फ्युचर नेपाल युएसएआईडी एग्रिकल्चरल इनपुट्सका एकल जिम्मेवारी हुन् र तिनले युएसएआईडी वा अमेरिकी सरकारको विचारको प्रतिविम्बित गर्छन् भन्ने जरुरी छैन ।





# FEED THE FUTURE

The U.S. Government's Global Hunger & Food Security Initiative

[www.feedthefuture.gov](http://www.feedthefuture.gov)



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE