নিউ ইয়র্ক শহরে আপনার ব্যবসা তৈরি

অভিবাসী ব্যবসায়ীদের জন্য একটি নির্দেশিকা

প্রিয় বন্ধুরা,

আপনার মত মানুষদের দ্বারাই নিউ ইয়র্ক নির্মিত হয়েছিল। আমাদের অভিবাসী ব্যবসায়ীদের জন্যই আমরা বিশ্বজনীন নেতৃত্ব করছি। এই নির্দেশিকাটি আপনাকে আপনার ব্যবসার সূচনা করতে, সাফল্য পেতে এবং আমাদের শহরে আপনার চিহ্ন রাখতে সাহায্য করবে।

আমাদের ব্যবসার মালিকদের মধ্যে অর্ধেক মানুষ অভিবাসী এবং তারা সব ধরনের সমৃদ্ধিশালী ব্যবসা তৈরি করছেন। এই কারণেই আপনার মেয়র হিসেবে আমি আপনার কাজকে সহায়তা করার জন্য আমার ক্ষমতা অনুযায়ী সব কিছু করতে চাই। আপনাকে আপনার ব্যবসা শুরু করতে, পরিচালনা করতে ও তার আকার বাড়াতে সাহায্য করার জন্য NYC Department of Small Business Services-এর মাধ্যমে আমরা ছয়টি প্রধান বিদেশী ভাষায় বিনামূল্যে পরিষেবা প্রদান করি। আমরা যে সব উপায়ে সাহায্য করতে পারি, এই নির্দেশিকাটি তার অন্যতম। এটা আপনাকে ব্যবসা শুরু করার প্রক্রিয়ার মধ্যে দিয়ে ধাপে ধাপে এগিয়ে নিয়ে যাবে।

৪.৫ মিলিয়ন নিউ ইয়র্কবাসীর পক্ষ থেকে আমি আপনার সৌভাগ্য কামনা করি।

বিনীত,

Bill de Blasio
মেয়র

প্রিয় নিউ ইয়র্কবাসী,

আমি গ্রেনাডায় বড় হয়ে ওঠার সময় আমার দাদী/নানী স্থানীয় বাজারে দুধ ও উৎপাদিত পণ্য বিক্রি করে আমাদের পরিবারকে সহায়তা করতেন। অল্প বয়স থেকেই আমি হাতেকলমে দেখেছিলাম যে ব্যবসার মালিকানা কীভাবে কয়েক প্রজন্ম ধরে একটি পরিবারকে ক্ষমতা প্রদান করতে পারে। আমার ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা হল NYC Department of Small Business Services-এর জন্য আমার দূরদৃষ্টির মূলগত ভিত্তি।

একটি ক্রমবর্ধমান শহর যেখানে ছোট মাপের ব্যবসাগুলির মধ্যে অর্ধেকের মালিক হলেন অভিবাসী ব্যবসায়ীরা, সেখানকার একজন বাসিন্দা ও অভিবাসী হিসেবে আমি জানি যে আমাদের সব ব্যবসায়ীদের সাহায্য করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। যে বৈচিত্র্যপূর্ণ সম্প্রদায়গুলি আমাদের শহরের স্পন্দনশীল গঠন গড়ে তোলে তাদের জন্য আমি ও আমার দল একটি অভূতপূর্ব প্রচারের প্রয়াস শুরু করেছি।

আমাদের অভিবাসী ব্যবসা উদ্যম (Immigrant Business Initiative)-এর মাধ্যমে আমরা মাটির কাছাকাছি কর্মরত সহযোগীদের সঙ্গে কাজ করার দ্বারা আমাদের নাগালকে প্রসারিত করেছি, যাতে ছয়টি প্রধান ভাষায় মুখোমুখি পরামর্শ দেওয়া যায় ও সম্প্রদায়ের কাছে প্রচার করা যায়। আমরা প্রতিটি বরো জুড়ে অবস্থিত আমাদের সাতটি NYC Business Solutions Centers-এ প্রদান করা বিভিন্ন পরিষেবার সঙ্গে অভিবাসীদের সংযুক্ত করছি। ঋণ, মার্কেটিং, আইনি সহায়তা ও শিল্পোদ্যোগের মত বিষয়গুলির ওপরে আমাদের বিনামূল্য কোর্সগুলি এখন স্প্যানিশ, চাইনিজ, হাইতিয়ান ক্রেওল, রাশিয়ান, কোরিয়ান, ও বাংলায় প্রদান করা হচ্ছে। আমাদের পরিষেবাগুলি যাতে সব ব্যবসার মালিকদের কাছে দ্রুত প্রাপ্তিসাধ্য হয় তা সুনিশ্চিত করার জন্য এই নির্দেশিকাটি হল পরবর্তী পদক্ষেপ।

মেয়র Bill de Blasio শহরের এজেন্সিগুলিকে একটি একক দায়িত্ব অর্পণ করেছেন – অসাম্যের বিরুদ্ধে লড়াই করা এবং এমন একটি শহর গড়ে তোলা যেখানে প্রত্যেকের একসাথে উন্নতি করার সুযোগ আছে। NYC Department of Small Business Services-এ আমরা অর্থনৈতিক সম্ভাবনাকে উন্মুক্ত করা এবং সব নিউ ইয়র্কবাসীদের জন্য অর্থনৈতিক সুরক্ষা সৃষ্টি করার জন্য প্রতিশ্রুতিবদ্ধ।

বিনীত,

Gregg Bishop
কমিশনার
NYC Department of Small Business Services

অভিবাসীদের প্রতি নিউ ইয়র্ক শহরের প্রতিশ্রুতিবদ্ধতা

নিউ ইয়র্ক শহর অভিবাসী নিউ ইয়র্কবাসীদেরকে আমাদের শহরে আরো স্থায়ী, সুরক্ষিত ও সফল জীবন গড়ে তুলতে সাহায্য করে। NYC Department of Small Business Services (SBS) অভিবাসী ব্যবসায়ীদের লক্ষ্য করে পরিষেবা ও সংস্থান প্রদান করে। এই নির্দেশিকাটি হল এই ধরনের একটি সংস্থান। SBS-এর অভিবাসী ব্যবসায়ী পরিষেবাগুলির সবকটির বিষয়ে আরো জানতে **nyc.gov/immigrantbusinesses** দেখুন।

সিটি কমিউনিটি ডেভেলপমেন্টের থেকে সহায়তা নিয়ে এই রিপোর্ট প্রস্তুত করা সম্ভব হয়েছিল।

সূচি পত্র

এই নির্দেশিকাতে কী আছে

এই নির্দেশিকাটি নিউইয়র্ক শহরের অভিবাসী ব্যবসায়ীদের জন্য নির্দেশনা ও সংস্থান প্রদান করে। এর বিষয়বস্তু ও অনুশীলনীগুলি পাঠকদের পরিকল্পনা করতে, সূচনা করতে এবং ব্যবসা বাড়াতে সাহায্য করতে পারে। এতে অন্তর্ভুক্ত আছে প্রতিটি অধ্যায়ে অতিরিক্ত সংস্থান এবং শেষে উপকরণগুলির একটি পরিশিষ্ট। পাঠকরা পূর্ণরূপে অথবা অধ্যায় অনুযায়ী নির্দেশিকাটি পর্যালোচনা করতে পারেন, তাদের প্রয়োজনের ভিত্তিতে।

01

শুরু করার আগে

07/ আপনার অধিকারগুলি জানুন

02

ব্যবসার মালিক হওয়ার প্রস্তুতি

11/ আপনার প্রস্তুতির মূল্যায়ন করুন

13/ আপনার ব্যবসার ধারণাটি গড়ে তুলুন

17/ আপনার ব্যক্তিগত আর্থিক বিষয়গুলি পরিচালনা করুন

03

আপনার ব্যবসা সূচনা করার প্রস্তুতি

22/ ব্যবসার আর্থিক ব্যবস্থাপনা

27/ আপনার ব্যবসার কাঠামো নির্মাণ করা

33/ সরকারের মধ্যে দিয়ে অগ্রসর হওয়া: অনুমতিপত্র ও লাইসেন্স

04

ব্যবসা বৃদ্ধির পরিকল্পনা

37/ মার্কেটিং

46/ প্রযুক্তি

49/ সরকারের কাছে বিক্রি করা: সার্টিফিকেশন ও চুক্তি

05

সবকিছুকে একত্রিত করা

53/ 15 টি মুখ্য বিষয় ও সংস্থানসমূহ

01/ শুরু করার আগে

আপনি কি জানতেন?

- কিছু মানুষ যারা অভিবাসন সহায়তা প্রদান করেন বলে মনে হয়, তারা এর পরিবর্তে তাদের গ্রাহকদের থেকে সুবিধা নেন।
- NYPD বা সিটির কর্মীদের সঙ্গে কথোপকথন করার সময় আপনাকে কখনই আপনার অভিবাসনের অবস্থার বিষয়ে জিজ্ঞাসা করা হবে না, শুধু কিছু সঙ্কীর্ণ ক্ষেত্রে ব্যতিক্রম হয় যখন আপনি একটি ফেডারাল সুবিধার জন্য আবেদন করেন। সকল নিউ ইয়র্ক বাসীর তথ্যের গোপনীয়তা সুনিশ্চিত করার জন্য সিটি কঠোর গোপনীয়তার নীতি রক্ষা করে, এবং শুধুমাত্র আইন অনুসারে প্রয়োজনীয় তথ্যই প্রকাশ করে।
- শুধুমাত্র লাইসেন্সপ্রাপ্ত অ্যাটর্নি বা সরকার দ্বারা অনুমোদিত মানুষরাই অভিবাসনের ক্ষেত্রে আইনি সহায়তা প্রদান করতে পারেন।
- আপনার অঞ্চলে অভিবাসনের বিষয়ে বিনামূল্যে, নিরাপদ আইনি সহায়তা খুঁজে পাওয়ার জন্য **311 এ ফোন করুন** এবং বলুন **"immigration help"** (অভিবাসন সহায়তা)।

অতিরিক্ত সংস্থান

এই বিষয়ে আরো জানতে:

- NYC এর একজন বাসিন্দা হিসেবে আপনার গ্যারান্টিযুক্ত অধিকারগুলির বিষয়ে জানতে **nyc.gov/humanrights** এ যান।
- অভিবাসীদের জন্য শহরের সব সংস্থানগুলির বিষয়ে জানতে, **nyc.gov/immigrants**-এ যান অথবা **311 এ ফোন করে** আপনার প্রয়োজন বলুন।
- NYC এর একজন ব্যবসা মালিক হিসেবে আপনার অধিকারগুলির বিষয়ে জানতে **nyc.gov/bizrights** এ যান।
- বেতনসহ অসুস্থতার ছুটি ও জীবনযাপনের পারিশ্রমিকের মত শহরের কর্মস্থল সংক্রান্ত প্রধান আইনগুলির বিষয়ে জানতে **on.nyc.gov/workplacelaws**-এ যান।

আপনার অধিকারগুলি জানুন

আপনার অভিবাসন বা আইনি অবস্থা, ধর্মীয় বিশ্বাস বা বাচনভঙ্গি নির্বিশেষে, আপনি:

যা পারেন...

- **শহরের পরিষেবাগুলির সুযোগ পান** যেগুলি পাওয়া এবং আপনার ভাষায় পরিবেশিত হওয়ার জন্য আপনি অধিকারী
- **311 নম্বরে ফোন করে একটি অভিযোগ পেশ করুন** যদি আপনার অধিকারগুলি লঙ্ঘন করা হয়ে থাকে

যা পারেন না...

- **যদি কাজ করার অনুমোদন থাকে তাহলে অনেক চাকরির জন্য নিয়োগ অস্বীকার করা যায় না** এবং বাসস্থান অস্বীকার করা যায় না
- **সরকারী কর্মীরা আপনার অভিবাসনের অবস্থা** সম্বন্ধে জিজ্ঞাসা করতে পারেন না যদি না আপনি এমন কোনো সুবিধা বা পরিষেবার জন্য আবেদন করেন যার জন্য এটার প্রয়োজন আছে

আপনার সংস্থানগুলি জানুন

☐ আমার ইংরেজির জন্য সাহায্যের প্রয়োজন

WE ARE NEW YORK
একটি টিভি শো, যা অভিবাসী নিউ ইয়র্কবাসীদের ইংরেজি অনুশীলন করতে সাহায্য করে। আরো অভ্যাসের জন্য আলোচনার দলগুলি সাক্ষাৎ করে। আরো জানুন **nyc.gov/wearenewyork**-এ।

CUNY
www2.cuny.edu/academics/cpe

DYCD
800.246.4646

লাইব্রেরী:

নিউ ইয়র্ক পাবলিক লাইব্রেরি
nypl.org

ব্রুকলিন পাবলিক লাইব্রেরি
bklynlibrary.org/

কুইন্স পাবলিক লাইব্রেরি
queenslibrary.org

☐ আমার অভিবাসনের ক্ষেত্রে আইনি সহায়তা প্রয়োজন

ACTIONNYC
হল একটি কর্মসূচি যা নিউ ইয়র্ক-এর বাসিন্দাদের জন্য বিনামূল্যে ও নিরাপদ আইনি অভিবাসন সহায়তা প্রদান করে। আরো জানুন **nyc.gov/actionnyc**-এ।

NYCITIZENSHIP
সর্বজনীন লাইব্রেরিগুলিতে নাগরিকত্বের আবেদনের ক্ষেত্রে বিনামূল্যে আইনি সাহায্য এবং আর্থিক কাউন্সেলিং প্রদান করে। **311 এ ফোন করে** এবং **"citizenship appointment"** (নাগরিকত্ব অ্যাপয়েন্টমেন্ট) বলে আরো জানুন।

☐ আমার সনাক্তকরণ প্রয়োজন, কিন্তু আমার কাগজপত্র নেই

IDNYC
হল নিউ ইয়র্ক শহরের সব বাসিন্দার জন্য একটি বিনামূল্যে ও আধিকারিক সনাক্তকরণ। এটি NYC পরিষেবাগুলিতে প্রবেশাধিকার দেয়, পুলিশকে পরিচয়ের প্রমাণ দেয়, অংশগ্রহণকারী আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলিতে ব্যাংক বা ক্রেডিট ইউনিয়ন অ্যাকাউন্ট-এর সুযোগ দেয় এবং আরো অনেক কিছু। আরো জানুন **nyc.gov/IDNYC**-এ।

02/

ব্যবসার মালিক হওয়ার প্রস্তুতি

ব্যবসা আরম্ভ করা বেড়াতে যাওয়ার মত। বেড়নোর আগে, আপনাকে বিবেচনা করতে হয় যে আপনার কী প্রয়োজন, আপনার কাছে ইতোমধ্যে কী আছে এবং আপনাকে এখনও অবশ্যই কী নিতে হবে। আপনার পরিকল্পনা যত ভাল হবে, আপনার বেড়ানো সফল হওয়ার সম্ভাবনাও ততই বেশি হবে।

শুরু করার সময় কোনো ব্যবসায়ীর কাছেই সেই সব কিছু থাকে না যেগুলি তার প্রয়োজন। এই অধ্যায়টি আপনাকে এই জিনিসগুলি সনাক্ত করতে সাহায্য করবে - ব্যক্তিগতভাবে, পেশাগতভাবে ও আর্থিকভাবে - এবং সেগুলি বিকশিত করার জন্য আপনি যা করতে পারেন।

আপনার প্রস্তুতির মূল্যায়ন করুন

আপনি কোনো ব্যবসার পরিকল্পনা করার আগে একজন ব্যবসায়ী হিসেবে নিজের মূল্যায়ন করা গুরুত্বপূর্ণ। নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলি বিবেচনা করুন:

1 মনোভাব

চ্যালেঞ্জগুলি সত্ত্বেও সফল হওয়ার জন্য আমার কি প্রাণশক্তি ও দৃঢ় সঙ্কল্প আছে? আমি কি এমন একটি ব্যবসার ওপরে ঝুঁকি নিতে আগ্রহী যা সফল নাও হতে পারে?

2 অর্থ

ব্যবসা শুরু করার সংগতির জন্য আমার কি প্রয়োজনীয় সঞ্চয় বা আর্থিক সহায়তা আছে?

3 নেটওয়ার্ক

আমার কি পরিবার, বন্ধু বা সহকর্মীদের সহায়তা আছে, যারা আমার শক্তিশালী দিকগুলিকে আরো বাড়াতে পারেন এবং আমাকে চ্যালেঞ্জগুলির মোকাবিলা করতে সাহায্য করতে পারেন?

4 দক্ষতা

একটি ব্যবসার সূচনা করা ও তা পরিচালনা করার জন্য আমার কি প্রয়োজনীয় পরিকল্পনা ও ব্যবস্থাপনার দক্ষতাগুলি আছে? আমি কি এগুলি গড়ে তোলার জন্য সময় ও প্রয়াস লগ্নি করতে ইচ্ছুক?

5 সময়

বেশির ভাগ কর্মী যতক্ষণ কাজ করেন তার চেয়ে বেশি ঘন্টা কাজ করতে আমি কি ইচ্ছুক? আমি কি আমার ব্যবসার জন্য গবেষণা ও পরিকল্পনা করতে সময় দিতে পারি?

অতিরিক্ত সংস্থান

আপনার ব্যবসার প্রস্তুতিকে কীভাবে মূল্যায়ন করা ও উন্নতি করা যায় সেই বিষয়ে শিক্ষাদানকারী বিনামূল্যে কর্মশালাগুলির জন্য, **nyc.gov/immigrantbusinesses** এ যান এবং আপনার নিকটে একটি **"10 Steps to Starting a Business"** (ব্যবসা শুরু করার 10টি ধাপ) কর্মশালাটি খুঁজুন।

অনুশীলনী 1

স্বয়ং-বিশ্লেষণ দ্রুত প্রশ্নোত্তর

সফল ব্যবসায়ীদের মধ্যে কিছু সাধারণ গুণাবলী আছে। নিচের তালিকাটি ব্যবহার করে আপনার ব্যবসা সংক্রান্ত গুণাবলীর শক্তি মূল্যায়ন করুন।

	গুণ	শক্তিশালী 3	গড় 2	উন্নতির প্রয়োজন আছে 1
1.	**উৎসাহী** আমি বিশ্বাস করি যে আমার ব্যসার ধারণাটি সফল হবে এবং এটাকে সফল হতে দেখার জন্য আমার উদ্যম আছে।	☐	☐	☐
2.	**শৃঙ্খলাপরায়ণ** আমি কাজটা উপভোগ করি বা না করি, সফল হওয়ার জন্য আমি এটা করতে আগ্রহী।	☐	☐	☐
3.	**অনিশ্চয়তার মধ্যে উন্নতিলাভ করি** আমি সুস্পষ্ট নির্দেশনা বা নির্দেশিকা ছাড়া সমস্যার সমাধান করা উপভোগ করি।	☐	☐	☐
4.	**অধ্যবসায়ী এবং স্থিতিস্থাপক** আমি প্রত্যাশা করি যে বাধাবিপত্তি আসবে এবং এগুলো যখন আসবে তখন আমি এগুলোর সমাধান করব।	☐	☐	☐
5.	**প্রত্যয় উৎপাদনকারী** আমি অন্যদের প্রত্যয় উৎপাদন করতে পারি যে তাদের কেন আমার ব্যবসায় সময়, প্রাণশক্তি বা অর্থ লগ্নি করা উচিত।	☐	☐	☐
6.	**নীতিবান** মানুষরা আমাকে এমন একজন ব্যক্তি হিসেবে জানে যে সততা, ন্যায়পরায়ণতা এবং অন্যদের জন্য চিন্তা সহ কাজ করে।	☐	☐	☐

এই প্রশ্নোত্তরের ভিত্তিতে, আপনার কোন ক্ষেত্রে উন্নতি করার প্রয়োজন আছে?

আপনাকে যে তিনটি গুণের উন্নতি করতে হবে সেগুলি বেছে নেওয়ার জন্য নিচের সারণীটি ব্যবহার করুন। তারপরে, প্রতিটির জন্য দুটি পন্থা চয়ন করুন যেভাবে আপনি এটা করবেন।

গুণ	আমি কীভাবে উন্নতি করব
	1.
	2.
	1.
	2.
	1.
	2.

আপনার ব্যবসার ধারণাটি গড়ে তুলুন

একটি সফল ব্যবসা গড়ে তুলতে একটা ধারণার চেয়ে অনেক কিছু বেশি প্রয়োজন হয়। আপনার ধারণার মূল্য অন্যদের কাছে ব্যাখ্যা করার জন্য আপনাকে অবশ্যই একটি ব্যবসার ধারণা প্রস্তুত করতে হবে এবং আপনার ধারণাটিকে একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনায় রূপান্তরিত করা শুরু করতে হবে।

নিচে ব্যবসার ধারণার একটি নমুনা বিবৃতি পড়ুন। এটা কতটা কার্যকর? কীভাবে আপনি এটার উন্নতি করবেন?

ব্যবসার ধারণার বিবৃতি- ডলোরেস ডেকেয়ার (Dolores' Daycare)

বেডফোর্ড-স্টায়ভেসান্ট, ব্রুকলিন (Bedford-Stuyvesant, Brooklyn) এ Nostrand Avenue এর কাছে আরো অল্পবয়সী পরিবার বসবাস করতে আসছে যাদের নির্ভরযোগ্য ডেকেয়ার বা দিবাকালীন পরিচর্যা প্রয়োজন। কিন্তু এই এলাকায় কম সংখ্যক ডেকেয়ার আছে এবং উচ্চ মানের সংখ্যা আরো কম। ডলোরেস ডেকেয়ার এই কর্মরত পরিবারগুলির জন্য সপ্তাহের প্রতিটি কর্মদিবসে সকাল 6টা থেকে রাত 8টা পর্যন্ত নিরাপদ ও শিক্ষামূলক ডেকেয়ার প্রদান করবে। অভিজ্ঞ ও প্রশিক্ষিত কর্মীদের মাধ্যমে ব্যবসাটি নিজেকে অন্যদের থেকে আলাদা করবে। তারা প্রাথমিক শৈশবের শিক্ষায় নবীনতম অনুশীলন ও সংস্থানগুলি ব্যবহার করবে।

প্রতিষ্ঠাতারা যেহেতু বেডফোর্ড-স্টায়ভেসান্ট (Bedford-Stuyvesant)-এ জন্মেছিলেন ও বড় হয়েছিলেন, তাই উভয়েরই এমন কমিউনিটি গ্রুপগুলির সঙ্গে সংযোগ আছে যেগুলি অল্পবয়সী পরিবারগুলির সঙ্গে কাজ করে। ডেকেয়ার ব্যবসা থেকে তারা কী চান তা জানার জন্য তারা এই পরিবারগুলিকে সমীক্ষা করবেন, এবং এই তথ্য থেকে জানা যাবে যে ব্যবসাটি কীভাবে কাজ করে। এই প্রচার ভবিষ্যতের গ্রাহকদের একটি নেটওয়ার্ক গড়ে তুলতেও সাহায্য করবে।

নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলির উত্তর দিন:

1. পণ্য বা পরিষেবাটি কী, এবং এর উদ্দেশ কী?
2. পণ্য বা পরিষেবাটি বাজারে কোথায় মানানসই? কোন বিষয়গুলি এটিকে প্রতিযোগীদের থেকে আলাদা করে দেয়?
3. কোন গ্রাহকরা এটির লক্ষ্য? আপনার পণ্যটি কীভাবে তার কোনো একটি প্রয়োজনকে মেটায়?
4. আপনার পণ্য বা পরিষেবাটি কীভাবে গ্রাহকদের কাছে পৌঁছবে? এটা কোথায় ও কখন বিক্রি করা হবে?

এখন আপনার নিজের ব্যবসার ধারণার বিবৃতিটি লিখতে চেষ্টা করুন। নির্দেশনার জন্য ওপরের প্রশ্নগুলি ব্যবহার করুন।

আপনার ব্যবসার ধারণার বিবৃতি

আপনার ব্যবসার পরিকল্পনার সূচনা

আপনার ব্যবসার ধারণাটি আপনার ব্যবসার পরিকল্পনার সূচনাও করে। একটি ব্যবসা পরিকল্পনা বিশদে বর্ণনা করে যে একটি ব্যবসা কীভাবে তার লক্ষ্যগুলি অর্জন করবে। এটা আপনার ব্যবসার ধারণাকে সাফল্যের জন্য একটি সুবিবেচিত, বিস্তারিত কৌশলে পরিণত করে।

নিচের সারণীটি একটি ব্যবসার পরিকল্পনার জন্য একটি রূপরেখা প্রদান করে। আপনার নিজের ব্যবসার পরিকল্পনাটি গড়ে তুলতে আপনার কী প্রয়োজন হবে, সেই বিষয়ে চিন্তাভাবনা শুরু করার জন্য প্রতিটি অধ্যায়ের প্রশ্নগুলি পড়ুন। এই প্রশ্নগুলির উত্তর দেওয়ার বিষয়ে নির্দেশনার জন্য এই টুলকিটের মধ্যে দিয়ে এগিয়ে চলুন।

ব্যবসায়িক পরিকল্পনার রূপরেখা

অধ্যায়	বর্ণনা
কার্যনির্বাহী সারাংশ	আপনার পুরো ব্যবসার পরিকল্পনার একটি সংক্ষিপ্ত বিবরণ। মালিকদের নাম, পণ্য বা পরিষেবা, বাজার ও প্রয়োজনীয় অর্থ এতে অন্তর্ভুক্ত থাকা উচিত।
ব্যবসার বর্ণনা	ব্যবসার নাম, উদ্দেশ্য, আইনি কাঠামো, শিল্প ও লক্ষ্যগুলি সহ ব্যবসার সম্বন্ধে এবং আপনার অভিজ্ঞতা, পেশাদার সম্পর্ক ও যোগাযোগের তথ্য সহ আপনার সম্বন্ধে প্রধান বিশদ তথ্যাবলী।
ম্যানেজমেন্ট ও কর্মীগণ	কারা ব্যবসাটি পরিচালনা করবেন এবং তাদের কাজ কী? আপনার কতজন কর্মী প্রয়োজন? প্রত্যেকের বেতন ও সুবিধাগুলির জন্য কত খরচ হবে?
পরিচালনা ও স্থান	পণ্যটি কীভাবে উৎপাদন ও বিক্রি করা হবে? কে ইনভেন্টরি সরবরাহ করবেন? কখন ব্যবসাটি খোলা থাকবে? আপনার ব্যবসার কী ধরনের জায়গা প্রয়োজন?
মার্কেটিং	কোন গ্রাহকরা আপনার লক্ষ্য? আপনি কীভাবে তাদের কাছে পৌঁছবেন? কারা আপনার প্রতিযোগী? তাদের তুলনায় আপনার কী সুবিধা আছে?
আর্থিক অনুরোধ	আপনার কত অর্থ প্রয়োজন হবে? অর্থটি কীভাবে ব্যবহার করা হবে? অর্থটি কীভাবে এবং কখন পরিশোধ করা হবে?
আর্থিক পূর্বাভাস	ব্যবসায় কীভাবে অর্থ আসবে এবং বাইরে যাবে? আপনি কীভাবে লাভ করবেন? আপনি কখন লাভ পাওয়ার আশা করেন?

অতিরিক্ত সংস্থান

কীভাবে ব্যবসার পরিকল্পনা লিখতে হয় সেই বিষয়ে পাঠ্যবস্তুর জন্য SBA **sba.gov/starting-business/write-your-business-plan-**এ নির্দেশনা প্রদান করে।

আপনার ব্যক্তিগত আর্থিক বিষয়গুলি পরিচালনা করুন

একটি ব্যবসার আর্থিক বিষয়গুলি পরিচালনা করার জন্য প্রস্তুতির প্রমাণ দেওয়ার জন্য, আপনাকে অবশ্যই প্রথমে দেখাতে হবে যে আপনি নিজেই পরিচালনা করতে পারেন। ঋণদাতা, বাড়িওয়ালা ও অন্যদের সঙ্গে সম্পর্ক স্থাপনের একটি পথ হল আপনার ঋণের ইতিহাস ও আপনার ক্রেডিট স্কোরের মাধ্যমে। আপনার ক্রেডিট ইতিহাস ও স্কোর আপনার ঋণ সামলানোর অতীত আচরণকে দেখায়।

শক্তিশালী ক্রেডিট স্কোর যেভাবে আপনাকে উপকৃত করে তার কয়েকটি এখানে দেওয়া হল:

- ঋণ ও ক্রেডিট কার্ডের চার্জের ওপরে কম সুদের হার পরিশোধ করুন।
- আরো বড় পরিমাণ অর্থ ধার নিন
- আপনার গাড়ি, বাড়ি ও অন্যগুলির জন্য আরো ভাল বিমার হারের সুযোগ পান
- যথাযথভাবে একটি অ্যাপার্টমেন্ট ভাড়ায় নেওয়ার জন্য আরো সহজে অনুমোদন পান

আপনার ক্রেডিট গড়ে তোলা শুরু করতে আপনি কোন পদক্ষেপগুলি নিতে পারেন?

1

একটি ITIN নিন

ITIN হল একটি নম্বর যা ব্যবহার করে সরকার একজন ব্যক্তির করগুলি প্রক্রিয়া করে। যাদের সামাজিক সুরক্ষা নম্বরগুলি নেই তাদের জন্য এটি হল একটি সনাক্তকরণের বিকল্প। ITIN আছে এমন মানুষরা প্রমাণ করতে পারেন যে তারা কর প্রদান করেন এবং যুক্তরাষ্ট্রে বসবাস করেন। তারা আর্থিক প্রতিষ্ঠানগুলিতেও প্রবেশাধিকার পেতে পারেন। যদিও ITIN আপনার ক্রেডিট গড়ে তুলবে না, তবে এটা একটা ভাল পদক্ষেপ হতে পারে। আপনি একটি ITIN-এর জন্য **irs.gov/individuals/general-itin-information**-এ আবেদন করতে পারেন।

2

একটি ব্যাংক বা ক্রেডিট ইউনিয়নে একটি অ্যাকাউন্ট খুলুন

একটি ব্যাংক অ্যাকাউন্ট আপনার আর্থিক ইতিহাস প্রতিষ্ঠা করে যা ঋণদাতারা পর্যালোচনা করতে পারে। এটা আপনার অর্থকে চুরি থেকেও সুরক্ষিত রাখে এবং বিল পরিশোধকে আরো সহজ করে দেয়। সিটির NYC সেফস্টার্ট অ্যাকাউন্ট (SafeStart Account) সব নিউ ইয়র্কবাসীকে একটি সূচনাকারী সঞ্চয়ের অ্যাকাউন্ট প্রদান করে। এর সাথে $25 এর একটি ন্যূনতম জমারাশির আবশ্যকতা থাকে এবং কোনো ফী লাগে না। **nyc.gov/ofe**-এ গিয়ে এবং **“Innovative Programs”** (উদ্ভাবনী কর্মসূচি)-এ ক্লিক করে আরো জানুন।

3

একটি সুরক্ষিত ক্রেডিট কার্ড খুলুন এবং ক্রেডিট বিল্ডার ঋণের জন্য আবেদন করুন

আপনি অ্যাকাউন্টে যে তহবিল জমা করেন তা সুরক্ষিত ক্রেডিট কার্ড ও ক্রেডিট বিল্ডার ঋণগুলিকে সমর্থন দেয়। যথাসময়ে ও পুরোপুরি আপনার ক্রয়গুলির অর্থপ্রদান করা বা ঋণ পরিশোধ করা দ্রুত ক্রেডিট গড়ে তুলতে পারে। সুরক্ষিত ক্রেডিট কার্ড-এর ক্ষেত্রে সাহায্য পাওয়ার জন্য **অতিরিক্ত সংস্থান** দেখুন।

অতিরিক্ত সংস্থান

আপনাকে দেনা সামলানো, আপনার ক্রেডিটের উন্নতি করা, ব্যাংক অ্যাকাউন্ট খোলা ও আরো অনেক কিছু করতে সাহায্য করার জন্য সিটি বিনামূল্যে আর্থিক পরামর্শ প্রদান করে। বিনামূল্যে আর্থিক পরামর্শ-এর জন্য 311 এ ফোন করুন এবং বলুন **“Financial Counseling”** (আর্থিক পরামর্শ)।

03/

আপনার ব্যবসা সূচনা করার প্রস্তুতি

ব্যবসার আর্থিক ব্যবস্থাপনা

একটি ব্যবসার সূচনা করার জন্য একটি উল্লেখযোগ্য আর্থিক বিনিয়োগের প্রয়োজন হতে পারে। আপনি আপনার ব্যক্তিগত তহবিল বিনিয়োগ করার আগে, আপনি একটি মজবুত পরিকল্পনা রাখতে চাইবেন ও নিশ্চিত হতে চাইবেন যে ব্যবসাটি লাভজনক হবে।

আপনার ব্যবসার সাফল্যের পূর্বাভাস দেওয়ার ক্ষেত্রে আপনি কত অর্থ ব্যয় করবেন ও আয় করবেন তার আনুমানিক হিসাব দেওয়া গুরুত্বপূর্ণ। এটা আপনার ফাইন্যান্সিং-এর সুযোগলাভের সম্ভাবনাও বাড়াবে, কারণ ঋণদাতারা জানতে চান যে আপনি যথাসময়ে তাদের অর্থ ফেরত দিতে সক্ষম হবেন।

রাজস্ব - ব্যয় = লাভ

শুরু করার জন্য নিম্নলিখিত তিনটি প্রশ্ন বিবেচনা করুন:

1

আমার স্টার্ট-আপের খরচগুলি কী?

ব্যবসায়ীরা ব্যবসা শুরু করার অনেকগুলি খরচকেই সাধারণত কম অনুমান করেন। এই খরচগুলির অন্তর্ভুক্ত হল সাধারণ ব্যয়গুলি, যেমন সুরক্ষা ডিপোজিট ও প্রথমে মাসের ভাড়া। কিন্তু তারা নির্মাণের খরচ ও অনুমতিপত্রের ফী-এর মত কম প্রতীয়মান খরচগুলিকেও অন্তর্ভুক্ত করেন। আপনার স্টার্ট-আপের খরচগুলির বিষয়ে চিন্তাভাবনা শুরু করার জন্য আপনি পরের পাতায় অনুশীলনী 2 ব্যবহার করতে পারেন।

2

আমি কীভাবে নগদের ঘাটতি এড়াব?

প্রত্যাশিত ও অপ্রত্যাশিত খরচগুলি পরিশোধ করার জন্য আপনার ব্যবসায় অবশ্যই অর্থ লভ্য থাকতে হবে। একটা উদাহরণ এর গুরুত্বকে ব্যাখ্যা করতে পারে:

আপনি তিন মাস আগে একটি বেকারি দোকান খুলেছিলেন এবং চমৎকার বিক্রি হয়েছে। আপনার লাভগুলি থেকে আপনি আপনার ক্রেডিট কার্ড দেনার একটা বড় অংশ পরিশোধ করার সিদ্ধান্ত নিলেন। কিন্তু এক সপ্তাহ পরে, ঠিক যে সময় আপনার ভাড়া ও ইউটিলিটির অর্থপ্রদান করতে হবে তখনই আপনার সবচেয়ে বড় ওভেনটি কাজ করা বন্ধ করল। আপনার ব্যবসা লাভজনক হতে পারে, কিন্তু আপনার কাছে বিল মেটানো এবং ব্যবসা খোলা রাখার জন্য নগদ অর্থ নেই।

আপনার ব্যবসা প্রত্যাশিত ও অপ্রত্যাশিত বিলগুলির সম্মুখীন হবে। আপনাকে অবশ্যই নিশ্চিত হতে হবে যে এগুলি মেটানোর জন্য আপনার কাছে নগদ অর্থ আছে। আপনার নিজের নগদ অর্থ প্রবাহের বিবৃতিটি সম্পূর্ণ করার জন্য অনুশীলনী 3 এ এগিয়ে যান।

3

আমি কীভাবে ও কখন একটি লাভ অর্জন করব?

প্রতিটি ব্যবসার একটি প্রধান লক্ষ্য হল লাভজনক হয়ে ওঠা। কিছু ব্যবসা অবিলম্বে লাভজনক হয়ে ওঠে, কিন্তু লাভজনক হয়ে ওঠার জন্য একটা পরিকল্পনা থাকা উচিত। আপনার ব্যবসার রাজস্ব ও ব্যয়গুলি সম্বন্ধে চিন্তা করুন এবং মাসের পর মাস ধরে আপনার লাভগুলি হিসাব করার জন্য ওপরের সূত্রের ওপরে কাজ করুন।

অতিরিক্ত সংস্থান

ব্যবসার আর্থিক বিষয়গুলির ওপরে নির্দেশনা প্রদানকারী বিনামূল্যে কর্মশালাগুলির জন্য, **nyc.gov/nycbusinesscourses**-এ যান, “Financing and Accounting” (ফাইন্যান্সিং ও অ্যাকাউন্টিং) ক্লিক করুন এবং আপনার নিকটবর্তী একটি **“Business Financial Management”** (ব্যবসার আর্থিক ব্যবস্থাপনা) কর্মশালা খুঁজে নিন।

অনুশীলনী 2

স্টার্ট-আপের খরচগুলির আনুমানিক হিসাব করা

আপনার স্টার্ট-আপের খরচগুলির আনুমানিক হিসাব কেমন হবে তার জন্য নিচের সারণীটি পূরণ করুন। নির্ভুল আনুমানিক হিসাব প্রস্তুত করার জন্য, আপনার ব্যবসার সাথে তুলনীয় অন্য স্টার্ট-আপের খরচগুলি গবেষণা করুন। শুধুমাত্র স্টার্ট-আপ পর্যায়ে আপনি যে খরচগুলি প্রত্যাশা করেন তা অবশ্যই অন্তর্ভুক্ত করুন।

দ্রষ্টব্য: এই সারণীটি স্বয়ংসম্পূর্ণ নয় এবং এর উদ্দেশ্য হল আপনার আর্থিক পূর্বাভাসে একটি সূচনাবিন্দু হিসেবে কাজ করা।

স্টার্ট-আপের খরচগুলি	আনুমানিক খরচ	গবেষণার উৎস
ডিপোজিট/বীমা		
ভাড়ার ডিপোজিট		
ইউটিলিটি ডিপোজিট		
অন্যান্য ডিপোজিট		
দুর্ঘটনা ও দায়ের বীমা		
অন্যান্য বীমা		
ডিপোজিট/বিমা উপ-সমষ্টি		
মূলধনী ব্যয়		
নির্মাণ ও রিমডেলিং		
সরঞ্জাম ও যন্ত্রপাতি		
আসবাব ও জিনিসপত্র		
ইনভেন্টরি		
প্রযুক্তি		
অন্যান্য		
ব্যয়গুলির উপ-সমষ্টি		
ব্যয়গুলি		
বিজ্ঞাপন		
অ্যাকাউন্টিং ও আইনি ফী		
কর্পোরেট ফী, অনুমতিপত্র, কর		
ফেডারাল কর আইডি		
অফিসের সরবরাহ		
পেরোল-এর ব্যয়গুলি		
বেতন ও পারিশ্রমিক		
পেরোল করগুলি		
সুবিধাগুলি		
অনুমতিপত্র ও লাইসেন্স		
ভাড়া		
সাইনেজ		
ওয়েবসাইট রক্ষণাবেক্ষণ		
ব্যয়গুলির উপ-সমষ্টি		
মোট সমষ্টি		

অনুশীলনী 3

নগদ অর্থ প্রবাহের বিবৃতি

নগদ অর্থ প্রবাহের বিবৃতি দেখায় যে ব্যবসায় কত অর্থ আসে এবং কত অর্থ বেরিয়ে যায়। এই বিবৃতির বিষয়ে স্পষ্ট ধারণা থাকা অত্যাবশ্যক, কারণ যথাসময়ে বিল মেটানো এবং দৈনন্দিন কাজকর্মের জন্য নগদ অর্থ অবশ্যই লভ্য হতে হবে।

নির্দেশনা:

- ওপরে আয় থেকে শুরু করুন, তারপরে ব্যয় এবং ঋণ পরিশোধগুলি।
- অনুমানের পরিবর্তে গবেষণার ভিত্তিতে সংখ্যাগুলি নির্ণয় করুন।
- 1ম বছরে ঋণাত্মক জমারাশি থাকা সাধারণ ঘটনা। আরো নগদ অর্থ প্রদান করা (যেমন ঋণ) বা খরচ কমানোর মাধ্যমে এগুলিকে মেটাতে হবে।
- বিক্রয় বৃদ্ধি পেলে নগদ অর্থ বেরিয়ে যেতে পারে (খরচ বা শ্রমিক বেড়ে যাওয়ার কারণে)। আপনি কীভাবে এটাকে অতিক্রম করবেন তা বিবেচনা করুন।

ব্যবসার নাম	স্টার্ট-আপের খরচগুলি	মাস 1	মাস 2	মাস 3
A. হাতে থাকা নগদ (মাসের শুরুতে)				
B. নগদ প্রাপ্তি				
1. নগদ বিক্রয়				
2. ক্রেডিট অ্যাকাউন্টগুলি থেকে সংগ্রহ				
3. ঋণ বা অন্যান্য নগদ অর্থ প্রবেশ করানো				
C. মোট নগদ প্রাপ্তি (B1+B2+B3)				
D. মোট লভ্য নগদ (A+C)				
E. পরিশোধ করা নগদ অর্থ:				
1. ক্রয় (পণ্যসামগ্রী)				
2. মোট পারিশ্রমিক				
3. পেরোল-এর ব্যয়গুলি				
4. বাহ্যিক পরিষেবাসমূহ				
5. সরবরাহ (অফিস কাজ করছে)				
6. মেরামত ও রক্ষণাবেক্ষণ				
7. বিজ্ঞাপন				
8. গাড়ি, ডেলিভারি ও যাতায়াত				
9. পেশাদার পরিষেবাগুলি				
10. ভাড়া (শুধুমাত্র রিয়েল এস্টেট)				
11. টেলিফোন				
12. ইউটিলিটি				
13. বীমা				
14. কর				
15. ঋণের ওপরে সুদ				
16. বিবিধ (ছোটখাট খরচ)				
G. পরিশোধ করা নগদ অর্থ				
H. নগদের অবস্থা (D থেকে G বিয়োগ) পরের মাসের জন্য হাতে থাকা নগদ				

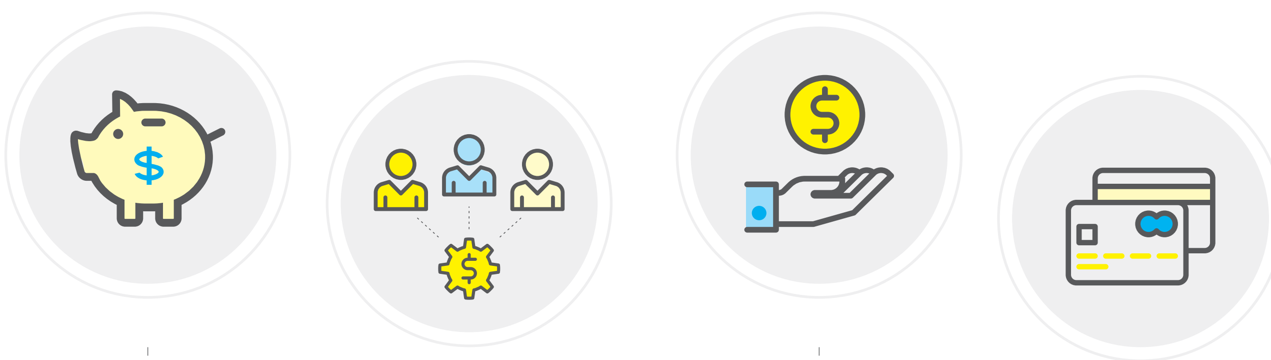
ব্যবসার তহবিল সংগ্রহ

ব্যবসাগুলি শুরু করা, পরিচালনা করা ও প্রসারিত করার জন্য বাইরে থেকে তহবিল প্রয়োজন হতে পারে। আপনার যদি তহবিল সংগ্রহের প্রয়োজন হয় তাহলে আপনাকে অবশ্যই প্রথমে জানতে হবে যে আপনার কতটা প্রয়োজন এবং আপনার কেন এটা প্রয়োজন। এটা যদি ঋণ হয়, তাহলে পরিশোধ করার বিষয়েও স্পষ্ট ধারণা রাখুন: আপনাকে কতটা পরিশোধ করতে হবে? আপনাকে কত দিন ধরে পরিশোধ করতে হবে?

আপনি কি জানতেন?

ব্যবসাগুলি কখনও কখনও ট্যাক্স ফাইলিং-এর সময় তাদের নগদ রাজস্বকে কম রিপোর্ট করে। কম রিপোর্ট করলে ব্যবসাটির অর্থ সংগ্রহের সক্ষমতা ক্ষতিগ্রস্ত হয় কারণ ব্যবসাটি দেখে অলাভজনক মনে হয়। এর ফলে সরকারী তদন্তও হতে পারে।

নিচে তহবিলের কিছু সাধারণ উৎস এবং প্রতিটির বিষয়ে নির্দেশনা দেওয়া হয়েছে:



ব্যক্তিগত সঞ্চয়

ব্যক্তিগত সঞ্চয় হল সবচেয়ে জনপ্রিয় তহবিলের উৎস। কিন্তু এগুলি ব্যবসার আর্থিক বিষয়কে আপনার নিজের সাথেও যুক্ত করে। আপনার ব্যবসার জন্য অব্যশই নিশ্চিতভাবে একটি ব্যাংক অ্যাকাউন্ট তৈরি করুন যা আপনার ব্যক্তিগত অ্যাকাউন্ট-এর থেকে আলাদা হয়।

বন্ধু ও পরিবার বা ক্রাউডফান্ডিং

আপনার নেটওয়ার্ক তহবিল জমা করতে পারে এবং ব্যবসার ঝুঁকি ও পুরস্কারগুলি ভাগ করে নিতে পারে। প্রত্যেক মানুষের একমত হওয়া উচিত যে কখন অর্থ পরিশোধ করা হবে এবং কত অর্থ পরিশোধ করা হবে।

লাভবিহীন ঋণদাতা

লাভবিহীন ঋণদাতারা সাধারণত যুক্তিসঙ্গত পরিশোধের শর্ত সহ ছোট ঋণ প্রদান করেন। তারা ব্যবসায় সহায়তাও দিতে পারেন। ঋণ পাওয়ার জন্য আপনার একটি বিস্তারিত ব্যবসা পরিকল্পনার প্রয়োজন হবে।

বিজনেস ক্রেডিট কার্ড

বিজনেস ক্রেডিট কার্ডগুলি দ্রুত এবং সহজে তহবিল পাওয়ার সুযোগ দিতে পারে। আপনার কাছে লভ্য ক্রেডিট কার্ডের বিকল্পগুলি সম্বন্ধে জানা গুরুত্বপূর্ণ। পরিশোধের কিছু শর্ত অন্যগুলির চেয়ে বেশি ভাল হতে পারে।

অনুশীলনী 4

তহবিলের উৎসগুলি খতিয়ে দেখা

অনুশীলনী 2 আপনার ব্যবসার স্টার্ট-আপের খরচগুলির একটি আনুমানিক খরচ প্রদান করা হয়েছে। আপনি কীভাবে এই খরচগুলি প্রদান করবেন তা বিবেচনা করুন। নীচের সারণীতে কয়েকটি সম্ভাব্য তহবিলের উৎস অন্তর্ভুক্ত আছে। এটা খালি জায়গাও রাখে যাতে আপনি নিজের মত যোগ করতে পারেন।

আপনার কাছে লভ্য তহবিলের প্রতিটি উৎসের ঝুঁকিগুলি বিবেচনা করুন। তারপরে আপনি যে উৎসগুলি ব্যবহার করার পরিকল্পনা করেন সেগুলি চয়ন করুন ও তালিকাভুক্ত করুন এবং প্রতিটি থেকে লভ্য অর্থের পরিমাণ প্রবিষ্ট করুন। তারপরে, এই তহবিল পাওয়ার জন্য আপনাকে অবশ্যই যে পদক্ষেপ করতে হবে সেটি বর্ণনা করুন। এই পদক্ষেপটি ইন্টারনেটে গবেষণা, একজন বন্ধুকে ফোন করা বা একটি ব্যাংকে যাওয়া হতে পারে।

তহবিলের উৎস	$ পরিমাণ	প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ
ব্যবসায়ী		
ব্যক্তিগত সঞ্চয়		
ব্যক্তিগত ক্রেডিট কার্ড		
দ্বিতীয় চাকরি নেওয়া		
অবসরের অ্যাকাউন্ট থেকে টাকা তোলা		
হোম ইকুইটি ঋণ		
বন্ধু এবং আত্মীয়		
আর্থিক প্রতিষ্ঠান/লাভবিহীন ঋণদাতা		
অন্যান্য উৎস		
মোট লভ্য অনুমান করা তহবিল		

অতিরিক্ত সংস্থান

ফাইন্যান্সিং পাওয়ার ক্ষেত্রে সহায়তার জন্য **nyc.gov/businesssolutions** এ গিয়ে **"CONTACT"** (যোগাযোগ)

এ ক্লিক করে একজন SBS অ্যাকাউন্ট ম্যানেজারের সঙ্গে যোগাযোগ করুন। অ্যাকাউন্ট ম্যানেজার আপনাকে ঋণ প্রক্রিয়ার প্রতিটি ধাপের মধ্যে দিয়ে পথনির্দেশ দেবেন এবং সঠিক তহবিল প্রদানকারীর সঙ্গে যোগাযোগ করিয়ে দেবেন।

আপনার ব্যবসার কাঠামো নির্মাণ করা

প্রত্যেক ব্যবসায়ীকে গোড়াতেই যে সিদ্ধান্তটি নিতে হয় তা হল কীভাবে সেরাভাবে ব্যবসার কাঠামো নির্মাণ করা যায়। আপনার ব্যবসার উপযুক্ত একটি কাঠামো চয়ন করা নির্ভর করে অনেকগুলি বিষয়ের ওপরে:

- ☐ **ব্যবসার ধরন ও আকারের বিষয়ে আপনার দূরদৃষ্টি**
- ☐ **আপনি কাদের আপনার ব্যবসার সিদ্ধান্ত গ্রহণকারী করতে চান**
- ☐ **আপনি যে পর্যায়ের আইনি ঝুঁকি সহ্য করতে ইচ্ছুক**
- ☐ **আপনি কখন ও কীভাবে কাঠামোর খরচগুলির জন্য আইনি ফী ও/বা করগুলি বাবদ অর্থপ্রদান করতে চান**
- ☐ **ব্যবসার প্রত্যাশিত লাভ বা ক্ষতি এবং উপার্জনের পরিকল্পিত ব্যবহার**
- ☐ **আপনি কাঠামো গঠন করা ও বজায় রাখার জন্য কী পরিমাণ প্রয়াস করতে ইচ্ছুক**

আপনি কি জানতেন?

আপনি কি একজন অংশীদারের সঙ্গে ব্যবসা শুরু করছেন? সফল অংশীদারিগুলি চ্যালেঞ্জ প্রত্যাশা করে এবং সেগুলির মীমাংসা করতে সাহায্য করার জন্য অগ্রিম **অংশীদারি চুক্তিগুলি** তৈরি করে। একটি অংশীদারি চুক্তির যে প্রশ্নগুলির উত্তর দেওয়া উচিত সেগুলি হল:

- **প্রত্যেক অংশীদার কত বিনিয়োগ করছেন?**
- **প্রত্যেক অংশীদারের কী দায়িত্ব আছে?**
- **আপনি কীভাবে সংঘাতের মীমাংসা করবেন?**
- **একজন অংশীদার যখন প্রত্যাহার করবেন, তখন কী হয়?**

কয়েকটি ব্যবসায়িক কাঠামোর তথ্য নিচে দেওয়া হয়েছে:

(অতিরিক্ত বিবরণের জন্য বা আরো তথ্যের জন্য একজন উকিলের পরামর্শ নিন)

একক মালিকানা

একজন ব্যক্তি ব্যবসার সব সম্পদ ও দায়গুলিকে এককভাবে তার নিজের নামে গ্রহণ করেন। ছোট ব্যবসাগুলির বেশির ভাগ শুরু হয় একক মালিকানা হিসেবে।

সুবিধা: +

এগুলি সংগঠিত করা সবচেয়ে সহজ ও সবচেয়ে কম খরচসাধ্য। কোনো সর্বজনীন ফাইলিং বা আইনি ফী-এর প্রয়োজন নেই এবং লাভগুলির ওপরে কেবলমাত্র মালিকের ব্যক্তিগত কর ফেরতের (ট্যাক্স রিটার্ন) অংশ হিসেবে কর চাপানো হয়।

অসুবিধা: −

এগুলি ব্যবসার জন্য সীমাহীন ও প্রত্যক্ষ দায় একজন মাত্র মানুষ, মালিকের ওপরে চাপায়। মালিকদের ব্যবসার তহবিল সংগ্রহ করতেও সমস্যা হতে পারে।

সীমিত দায়ের কোম্পানি (LLC)

ব্যবসার একটি কাঠামো যা দায়কে একটি কর্পোরেশনের মত সীমিত করে দেয় কিন্তু অংশীদারির মত নমনীয়তা ও করের সুবিধাগুলি প্রদান করে। ছোট ব্যবসাগুলিকে সহায়তা করার জন্য এটা তৈরি করা হয়েছিল।

সুবিধা: +

কোম্পানিতে প্রত্যেক LLC সদস্যের বিনিয়োগের মধ্যেই দায় সীমিত থাকে। কীভাবে কর চাপানো হবে এবং পরিচালনা করা হবে তার বিকল্পগুলির মধ্যে থেকে সদস্যরা বেছে নিতে পারেন।

অসুবিধা: −

একটি LLC প্রতিষ্ঠা করার জন্য নিউ ইয়র্ক স্টেটের কাছে নথিপত্র ও ফী জমা দেওয়ার প্রয়োজন হয়। ব্যবসার মালিকরা এই নথিপত্র প্রস্তুত করতে সাহায্য করার জন্য একজন আইনজীবীকে অর্থ দিতে পারেন। বেশির ভাগ ক্ষেত্রেই কর্পোরেশনের তুলনায় LLC-গুলির বেশি জটিল কার্যপরিচালনার চুক্তি ও ট্যাক্স ফাইলিং থাকে।

অতিরিক্ত সংস্থান

ব্যবসার একটি কাঠামো বেছে নেওয়ার ক্ষেত্রে পেশাদার সাহায্যের জন্য, একজন SBS অ্যাকাউন্ট ম্যানেজারের সঙ্গে যোগাযোগ করুন। **nyc.gov/businesssolutions**-এ গিয়ে **"CONTACT"** (যোগাযোগ) ক্লিক করুন।

সাধারণ অংশীদারি

দু'জন বা তার বেশি মানুষ একটিমাত্র ব্যবসার মালিকানা ভাগ করে নেন। একক মালিকানার মতই, আইন ব্যবসা ও তার মালিকদের মধ্যে কোনো পার্থক্য করে না।

সুবিধা: +

এগুলি সংগঠিত করা সবচেয়ে সহজ ও সবচেয়ে কম খরচসাধ্য। কোনো সর্বজনীন ফাইলিং বা আইনি ফী-এর প্রয়োজন নেই এবং লাভগুলির ওপরে কেবলমাত্র মালিকের ব্যক্তিগত কর ফেরতের (ট্যাক্স রিটার্ন) অংশ হিসেবে কর চাপানো হয়।

অসুবিধা: −

ব্যবসার দেনাগুলির জন্য উভয় অংশীদার ব্যক্তিগতভাবে দায়বদ্ধ থাকেন। প্রায়ই অংশীদাররা ব্যক্তিগত বা পেশাদার চ্যালেঞ্জগুলি প্রত্যাশা করতে ব্যর্থ হন যা তাদের সম্পর্কে ইতি টানে। এই চ্যালেঞ্জগুলিকে আগে থেকে অনুমান করে এমন একটি অংশীদারি চুক্তির খসড়া প্রস্তুত করার জন্য একজন আইনজীবীকে অর্থপ্রদানের প্রয়োজন হতে পারে।

সীমিত অংশীদারি

দু'জন বা তার বেশি ব্যবসার মালিকের দ্বারা তৈরি করা একটি আইনি সত্তা, যেখানে প্রত্যেক মালিক যে পরিমাণ বিনিয়োগ করেছেন সেই পর্যন্তই তাদের দায় সীমিত। অন্ততঃ একজন মালিক ব্যবসার সিদ্ধান্তগুলি গ্রহণ করেন এবং ব্যবসার দেনাগুলির জন্য ব্যক্তিগতভাবে দায়বদ্ধ থাকেন।

সুবিধা: +

ব্যবসার সিদ্ধান্ত ও কার্যপরিচালনার ওপরে অন্ততঃ একজন অংশীদারের নিয়ন্ত্রণ থাকে। লাভগুলির ওপরে কেবলমাত্র মালিকের ব্যক্তিগত কর ফেরতের (ট্যাক্স রিটার্ন) অংশ হিসেবে কর চাপানো হয়। প্রথাগত কাঠামোটি ব্যবসার ঋণ চাওয়ার ক্ষেত্রে বিশ্বাসযোগ্যতা যোগ করতে পারে।

অসুবিধা: −

ব্যবসার দেনাগুলির জন্য অন্ততঃ একজন অংশীদার ব্যক্তিগতভাবে দায়বদ্ধ থাকেন। গঠনের নথিপত্রগুলি এবং একটি অংশীদারি চুক্তি উভয়ের খসড়া প্রস্তুত করার জন্য একজন আইনজীবীকে অর্থপ্রদানের প্রয়োজন হতে পারে। প্রায়ই অংশীদাররা ব্যক্তিগত বা পেশাদার চ্যালেঞ্জগুলি প্রত্যাশা করতে ব্যর্থ হন যা তাদের সম্পর্কে ইতি টানে।

সীমিত দায়ের অংশীদারি

দু'জন বা তার বেশি ব্যবসার মালিকের দ্বারা তৈরি করা একটি আইনি সত্তা, যেখানে প্রত্যেক মালিক যে পরিমাণ বিনিয়োগ করেছেন সেই পর্যন্তই তাদের দায় সীমিত। মালিকদের মধ্যে কেউই ব্যবসার সিদ্ধান্তগুলি গ্রহণ করেন না কিংবা ব্যবসার দেনাগুলির জন্য ব্যক্তিগতভাবে দায়বদ্ধ নন।

সুবিধা: +

ব্যবসার দেনাগুলি থেকে সব মালিক ব্যক্তিগতভাবে সুরক্ষিত থাকেন। লাভগুলির ওপরে কেবলমাত্র মালিকের ব্যক্তিগত কর ফেরতের (ট্যাক্স রিটার্ন) অংশ হিসেবে কর চাপানো হয়। প্রথাগত কাঠামোটি ব্যবসার ঋণ চাওয়ার ক্ষেত্রে বিশ্বাসযোগ্যতা যোগ করতে পারে।

অসুবিধা: −

ব্যবসার সিদ্ধান্তগুলি এবং কার্যপরিচালনার ওপরে মালিকদের কম নিয়ন্ত্রণ থাকে। গঠনের নথিপত্রগুলি এবং একটি অংশীদারি চুক্তি উভয়ের খসড়া প্রস্তুত করার জন্য একজন আইনজীবীকে অর্থপ্রদানের প্রয়োজন হতে পারে। প্রায়ই অংশীদাররা ব্যক্তিগত বা পেশাদার চ্যালেঞ্জগুলি প্রত্যাশা করতে ব্যর্থ হন যা তাদের সম্পর্কে ইতি টানে।

C কর্পোরেশন

একটি আইনি সত্তা যার ওপরে কর চাপানো যায়, মামলা করা যায় এবং যা চুক্তিগুলিতে প্রবেশ করতে পারে। 100 জনের বেশি শেয়ারধারক আছেন এমন প্রায় সব বড় কর্পোরেশনই হল C কর্পোরেশন।

সুবিধা: +

প্রত্যেক শেয়ারধারক যে পরিমাণ বিনিয়োগ করেছেন সেই পর্যন্তই তাদের দায় সীমিত। ভেঞ্চার ক্যাপিটালিস্টরা তাদের নমনীয় মালিকানার বন্দোবস্তগুলির কারণে বেশির ভাগ ক্ষেত্রেই C কর্পোরেশন পছন্দ করেন।

অসুবিধা: −

একটি কর্পোরেশন গঠন করার জন্য উল্লেখযোগ্য পরিমাণে কাগজপত্র ও ফী জমা দেওয়ার প্রয়োজন হয়। অনেক ব্যবসার মালিকরা নথিপত্র প্রস্তুত করতে সাহায্য করার জন্য একজন আইনজীবীকে অর্থ প্রদান করেন। প্রতিষ্ঠাতার(দের) সিদ্ধান্তগুলি গ্রহণ করার সক্ষমতার ওপরে এটা আরো বেশি নিয়ন্ত্রণ চাপায়। লাভগুলির জন্য কর্পোরেশন ও শেয়ারধারক উভয়ের ওপরেই কর চাপানো হয়।

S কর্পোরেশন

একটি আইনি সত্তা যার ওপরে কর চাপানো যায়, মামলা করা যায় এবং যা চুক্তিগুলিতে প্রবেশ করতে পারে। C কর্পোরেশনগুলির মত, এই ব্যবসাগুলিতে 100 জনের বেশি শেয়ারধারক থাকতে পারে না।

সুবিধা: +

প্রত্যেক শেয়ারধারক যে পরিমাণ বিনিয়োগ করেছেন সেই পর্যন্তই তাদের দায় সীমিত। লাভগুলির জন্য শেয়ারধারকদের ওপরে কর চাপানো হয়।

অসুবিধা: −

একটি কর্পোরেশন গঠন করার জন্য উল্লেখযোগ্য পরিমাণে কাগজপত্র ও ফী জমা দেওয়ার প্রয়োজন হয়। অনেক ব্যবসার মালিকরা নথিপত্র প্রস্তুত করতে সাহায্য করার জন্য একজন আইনজীবীকে অর্থ প্রদান করেন। প্রতিষ্ঠাতার(দের) সিদ্ধান্তগুলি গ্রহণ করার সক্ষমতার ওপরে এটা আরো বেশি নিয়ন্ত্রণ চাপায়।

কর্মীদের কো-অপারেটিভ

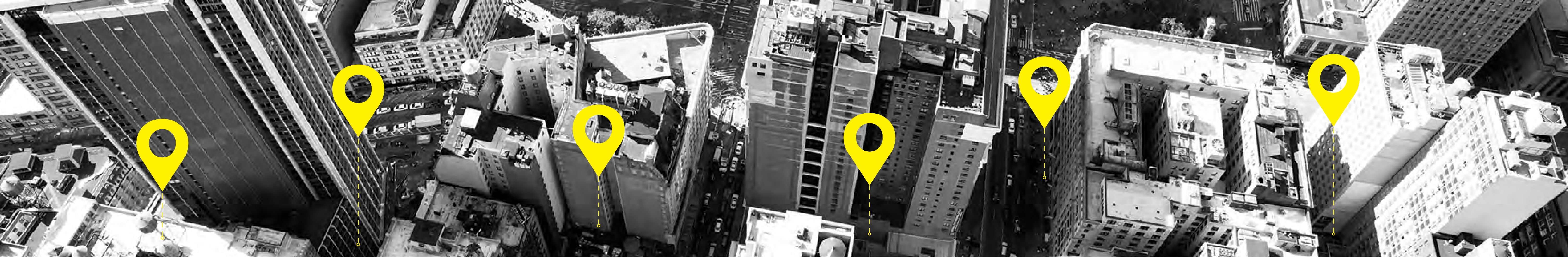
কর্মীদের মালিকানাধীন ও তাদের দ্বারা পরিচালিত একটি ব্যবসা। কর্মী-মালিকরা কো-অপারেটিভের দ্বারা সৃষ্ট লাভ ও উপার্জন ভাগ করে নেন।

সুবিধা: +

গণতান্ত্রিক কাঠামোটি প্রত্যেক কর্মীকে ব্যবসায় কন্ঠস্বর ও মালিকানার অধিকার প্রদান করে। এটা উৎপাদনশীলতা বাড়াতে ও কর্মীদের ইস্তফা দেওয়ার সংখ্যা কমাতে উৎসাহ দিতে পারে। লাভগুলির ওপরে কেবলমাত্র কর্মী-মালিকদের ব্যক্তিগত কর ফেরতের (ট্যাক্স রিটার্ন) অংশ হিসেবে কর চাপানো হয়।

অসুবিধা: −

কর্মীদের কো-অপারেটিভগুলির তহবিল পেতে সমস্যা হতে পারে। বিনিয়োগকারীরা কাঠামোটির সাথে অপরিচিত হতে পারেন অথবা পরিশোধের ব্যাপারে উদ্বিগ্ন হতে পারেন।



ব্যবসার অবস্থান

আপনার ব্যবসার অবস্থান এটির সাফল্যের জন্য অপরিহার্য। আপনি একটি স্থান বেছে নেওয়ার আগে নিম্নলিখিতটি বিবেচনা করে দেখুন:

পূর্ব-পরিকল্পনা

একটি জায়গা থেকে আপনার ব্যবসার কী প্রয়োজন তার একটি তালিকা তৈরি করুন, যেমন স্কোয়্যার ফুট, ইউটিলিটি ও জিনিসপত্র। অগ্রাধিকারের ভিত্তিতে তা অর্ডার করুন।

অঞ্চলটি যাচাই করুন

ভাড়াটে, ব্রোকার ও কমিউনিটি উন্নয়ন সংস্থাগুলির সঙ্গে কথা বলুন।

- কমিউনিটি কি আপনার ব্যবসার ধরনকে স্বাগত জানাবে?
- কাছাকাছি কোনো প্রতিযোগী আছে কি?

নিয়মাবলী জানুন

সুনিশ্চিত হয়ে নিন যে জায়গাটির দখলস্বত্ব সার্টিফিকেট আছে। জোনিং নিয়ন্ত্রণগুলি জানুন।

- জায়গাটি কি আপনার ব্যবসার ধরনের দ্বারা বাণিজ্যিক ব্যবহারের জন্য অনুমোদিত?
- দখলস্বত্ব সার্টিফিকেট ও জোনিং নিয়ন্ত্রণগুলি সম্বন্ধে আরো জানার জন্য এই পাতার শেষে **অতিরিক্ত সংস্থান** ব্যবহার করুন।

নিজে জায়গাটি পরিদর্শন করুন

নিশ্চিত করুন যে জায়গাটির বিষয়ে বাড়িওয়ালা বা ব্রোকারের বর্ণনাগুলি নিখুঁত।

- জায়গাটির অবস্থা ও লেআউট কি আপনার ব্যবসার প্রয়োজনগুলির উপযোগী?
- এক দিনে গড়ে কতজন মানুষ জায়গাটি দিয়ে যাতায়াত করেন?

বাড়িওয়ালার বিষয়ে নিশ্চিত হন

যিনি জায়গাটি লীজ দিচ্ছেন তিনি কি আইনসম্মত বাড়িওয়ালা? ব্যক্তিটি কি সুনামের অধিকারী? আপনি বাড়িওয়ালার পরিচয় ও সম্পত্তির তথ্য **nyc.gov/citymap**-এ সুনিশ্চিত করতে পারেন।

অতিরিক্ত সংস্থান

একটি সম্পত্তির দখলস্বত্ব সার্টিফিকেট যাচাই করার জন্য **nyc.gov/buildings**-এ যান এবং **“Buildings Information”** (বিল্ডিং-এর তথ্য)-এ ঠিকানাটি প্রবিষ্ট করুন। কোনো বাড়িওয়ালা বা ভাড়াটে সক্রিয়ভাবে লঙ্ঘন করেছেন কিনা আপনি তাও জানতে পারেন।

কোনো সম্পত্তির জোনিং নিয়ন্ত্রণগুলি প্রতিপাদন করার জন্য **nyc.gov/zoning**-এ যান এবং **“Find Your Zoning”** (আপনার জোনিং খুঁজুন)-এ ঠিকানাটি প্রবিষ্ট করুন।

আপনি কি জানতেন?

“good guy guarantee” (সজ্জন ব্যক্তির গ্যারান্টি) ভাড়াটেদেরকে একটি জায়গার দায়িত্ব থেকে মুক্তি দিতে পারে, যদি তারা আগেই লীজ সমাপ্ত করে দেওয়ার সিদ্ধান্ত নেন।

এটা নির্ভর করে ভাড়াটের দ্বারা গ্যারান্টির বাধ্যবাধকতাগুলি পূরণ করার ওপরে। সাধারণত ভাড়া নেওয়া জায়গাটি ভাল অবস্থায় ছেড়ে যাওয়া এর অন্তর্ভুক্ত।

বাণিজ্যিক লীজ নেওয়া

একজন বাণিজ্যিক ভাড়াটের অধিকারগুলি সবকিছুর ওপরে লীজের দ্বারা নির্ধারিত হয়। একটি লীজে ছোট প্রিন্টের বিশাল পরিণতি হতে পারে, তাই দরাদরি করার আগে প্রস্তুত হওয়ার জন্য সময় নিন। এই প্রক্রিয়ায় কয়েকটি **“করণীয়”** এবং **“অনুচিত”** নিচে দেওয়া হয়েছে:

করণীয়

- এমন একজন আইনজীবীর সঙ্গে কাজ করুন যিনি নিউ ইয়র্ক শহরের ছোট ব্যবসা ভাড়াটেদের পরামর্শ দিয়েছেন। কোনো আইনজীবীর যোগ্যতা যাচাই করতে **nycourts.gov**-এ যান বা 212.428.2800 এ ফোন করুন।
- এমন একটি লীজের শর্তের জন্য দরাদরি করুন যা নবায়নের বিকল্পের গ্যারান্টি দেয়।
- ব্যবসা বিফল হওয়ার ক্ষেত্রে আপনার দায় কমানোর জন্য একটি **“সজ্জন ব্যক্তির গ্যারান্টি”** নিয়ে দরাদরি করুন।
- একটি লীজের মেয়াদের শুরুর তারিখ স্থির করার সময় বৃদ্ধির জটিলতা ও সময়গুলি বিবেচনা করুন।
- জায়গাটির প্রতিটি খরচ ও দায়ের জন্য কে দায়ী তা স্পষ্ট করে নিন।

অনুচিত

- একটি মৌখিক চুক্তি, ইচ্ছাপ্রকাশের পত্র বা “স্ট্যান্ডার্ড লীজ”-এর ওপরে ভরসা করুন। এগুলি অধিক মাত্রায় বাড়িওয়ালার পক্ষ নিতে পারে।
- লীজটি কোনো শর্ত ছাড়া আপনার নিজের নামে স্বাক্ষর করুন।
- জায়গাটির অনুমোদিত ব্যবহার এবং নিয়ন্ত্রণগুলি জানার জন্য বাড়িওয়ালাকে বিশ্বাস করুন।
- আশা করুন যে মেরামত অথবা তাপ, জল, বিদ্যুৎ বা অন্যান্য ইউটিলিটিগুলি বাড়িওয়ালাকে বিনা খরচে প্রদান করতে হবে।

অতিরিক্ত সংস্থান

বাণিজ্যিক লীজ নেওয়ার বিষয়ে আরো জানার জন্য, উপস্থিত থাকুন SBS-এর বিনামূল্যে কর্মশালায় **“Signing a Commercial Lease: What You Need to Know.”** (একটি বাণিজ্যিক লীজ স্বাক্ষর করা: আপনার যা জানা প্রয়োজন।))। আপনার নিকটে একটি কর্মশালা খুঁজে পাওয়ার জন্য **nyc.gov/nycbusinesscourses**-এ যান, এবং **“Business Planning and Operations Courses”** (ব্যবসার পরিকল্পনা ও কার্যপরিচালনার কোর্স) ক্লিক করুন।

একজন প্রো বোনো আইনজীবীর সঙ্গে একটি বাণিজ্যিক লীজ পর্যালোচনা করার জন্য, একজন SBS অ্যাকাউন্ট ম্যানেজারের সঙ্গে যোগাযোগ করুন। **nyc.gov/businesssolutions**-এ গিয়ে **“CONTACT”** (যোগাযোগ) ক্লিক করুন।

সরকারের মধ্যে দিয়ে অগ্রসর হওয়া:

অনুমতিপত্র ও লাইসেন্স

ব্যবসাগুলির জন্য সরকারী নিয়মাবলী অনুসরণ করা অনেক ব্যবসার মালিকদের পক্ষেই কঠিন হতে পারে। তবে সঠিক তথ্যের সাথে, আপনি নিয়ম লঙ্ঘনের দিকে নজর দেওয়ার জন্য কম সময় ব্যয় করতে পারেন এবং আপনার ব্যবসায় বেশি সময় দিতে পারেন। নিচের নির্দেশনা ও সংস্থানগুলি আপনাকে লঙ্ঘনগুলি এড়াতে সাহায্য করতে পারে, এগুলি ঘটার আগেই।

খোলার জন্য প্রস্তুত হওয়া

আপনার ব্যবসাটি নিবন্ধন করুন

একক মালিকরা ও সাধারণ অংশীদারিগুলি তাদের কাউন্টি ক্লার্কের কাছে নিবন্ধন করেন। LLC, কর্পোরেশন ও সীমিত অংশীদারগুলি নিউ ইয়র্ক স্টেট-এর কাছে নিবন্ধন করে। কীভাবে নিবন্ধন করতে হয় তা জানুন নিচের **অতিরিক্ত সংস্থান** অধ্যায়ে।

ব্যবসার সনাক্তকরণ পান

পণ্য ও পরিষেবাগুলি বিক্রি করার জন্য একটি বিক্রয় কর আইডির জন্য আবেদন করুন **on.nyc.gov/taxid**-এ। আপনার একটি নিয়োগকর্তা সনাক্তকরণ নম্বর (EIN)-এর জন্য আবেদন করার প্রয়োজন আছে কিনা তা জানুন **on.nyc.gov/ein**-এ।

আপনার ব্যবসার ধরনের জন্য সুনির্দিষ্ট প্রয়োজনীয়তাগুলি জানুন

সুনিশ্চিত করুন যে আপনার ব্যবসার যে অনুমতিপত্র ও লাইসেন্সগুলি প্রয়োজন তা আপনার ও আপনার কর্মীদের কাছে আছে। আরো জানার জন্য নিচের **অতিরিক্ত সংস্থান** অধ্যায়ে যান।

আপনার অবস্থান পর্যালোচনা করার জন্য একজন লাইসেন্সপ্রাপ্ত পেশাজীবীর সঙ্গে পরামর্শ করুন

জায়গাটিতে যদি নির্মাণ কার্যের প্রয়োজন হয়, তাহলে সিটিকে আপনার পরিকল্পনাগুলি জানতে হবে। শুধুমাত্র লাইসেন্সপ্রাপ্ত পেশাজীবীই আপনার তরফে এই পরিকল্পনাগুলি জমা দিতে পারেন। **nyc.gov/buildings**-এ গিয়ে এবং **"How to obtain a permit"** (কীভাবে একটি অনুমতিপত্র পাওয়া যায়) সন্ধান করে এবং সেই শিরোনামসহ লিংকটি ক্লিক করে অনুমতি প্রদানের প্রক্রিয়া সম্বন্ধে আরো জানুন।

শ্রম আইনগুলি অনুসরণ করুন

ন্যূনতম পারিশ্রমিক দেওয়া ছাড়াও নিয়োগকর্তাদের তাদের কর্মীদের প্রতি অনেকগুলি দায়িত্ব আছে। আরো জানুন **on.nyc.gov/wages**-এ।

অতিরিক্ত সংস্থান

আপনি যদি একটি ব্যবসা শুরুর পরিকল্পনা করেন, তাহলে নিবন্ধন, অনুমতিপত্র ও লাইসেন্স প্রদানের প্রক্রিয়ার প্রতিটি অংশের ওপরে বিনামূল্যে সংস্থানগুলি আছে। এর অন্তর্ভুক্ত হল একটি সমীক্ষা যা আপনাকে আপনার সুনির্দিষ্ট ব্যবসার জন্য প্রয়োজনীয়তাগুলির একটি কাস্টমাইজড তালিকা প্রদান করবে। **nyc.gov/business**-এ গিয়ে **"Start a Business"** (একটি ব্যবসা শুরু করুন) ক্লিক করুন।

খোলা থাকা

স্বাস্থ্যবিধির নিয়মাবলী অনুসরণ করুন

আপনার বর্জ্যগুলি গাড়িতে নিয়ে যাওয়ার জন্য পরিচ্ছন্নভাবে এবং সঠিক সময়ে রাখুন। আপনার বর্জ্য সংগ্রহের গাড়ির ডিক্যাল বা স্টিকারটি পোস্ট করুন। **nyc.gov/business**-এ গিয়ে এবং **"Recycling and waste removal"** (পুনঃব্যবহারযোগ্যকরণ ও বর্জ্য অপসারণ) সন্ধান করে এবং সেই শিরোনামসহ লিংকটি ক্লিক করে আরো জানুন।

সাইডওয়াক পরিষ্কার এবং জিনিসপত্র থেকে মুক্ত রাখুন

আপনাকে অবশ্যই সাইডওয়াকটি এবং রাস্তার প্রথম 1.5 ফুট জায়গা পরিষ্কার করতে হবে। আপনি সাইডওয়াক চিহ্নগুলি রাখতে পারেন না। **nyc.gov/business**-এ গিয়ে এবং **"Sidewalks"** (সাইডওয়াক) সন্ধান করে আরো জানুন।

মূল্য, অর্থপ্রদানের পদ্ধতি ও রিফান্ডের নীতি পোস্ট করুন

সব পণ্যগুলিতে সেগুলির মূল্যের লেবেল লাগান। আপনার ক্রেডিট কার্ড ও রিফান্ডের নীতি স্পষ্টভাবে জানিয়ে চিহ্নগুলি পোস্ট করুন। এই নিয়মগুলি এবং প্রতিটি ব্যবসার অন্য যা কিছু জানা উচিত সেই বিষয়ে আরো জানুন **on.nyc.gov/10things**-এ।

গ্রাহকদের অভিযোগের সমাধান করুন

সিটি আপনার সঙ্গে যোগাযোগ করবে যদি কোনো গ্রাহক একটি অভিযোগ জমা দেন। আপনার জবাব দেওয়া উচিত এবং এর সমাধানের জন্য সিটির সঙ্গে কাজ করা উচিত। **nyc.gov/business**-এ গিয়ে এবং **"Business Licensing and Complaint History"** (ব্যবসার লাইসেন্স প্রদান ও অভিযোগের ইতিহাস) সন্ধান করে এবং সেই শিরোনামসহ লিংকটি ক্লিক করে আরো জানুন।

নিয়মের লঙ্ঘনগুলি সামলান এবং জরিমানা দিন

একটি লঙ্ঘনের সমাধানের জন্য অপেক্ষা করবেন না। জবাব না দিলে তার ফলে অতিরিক্ত জরিমানা হতে পারে। নিয়মাবলী ও লঙ্ঘনগুলির বিষয়ে একটি ব্যক্তিগত পরামর্শ কীভাবে পাওয়া যায় সেই বিষয়ে জানার জন্য **অতিরিক্ত সংস্থান** অধ্যায়ে যান।

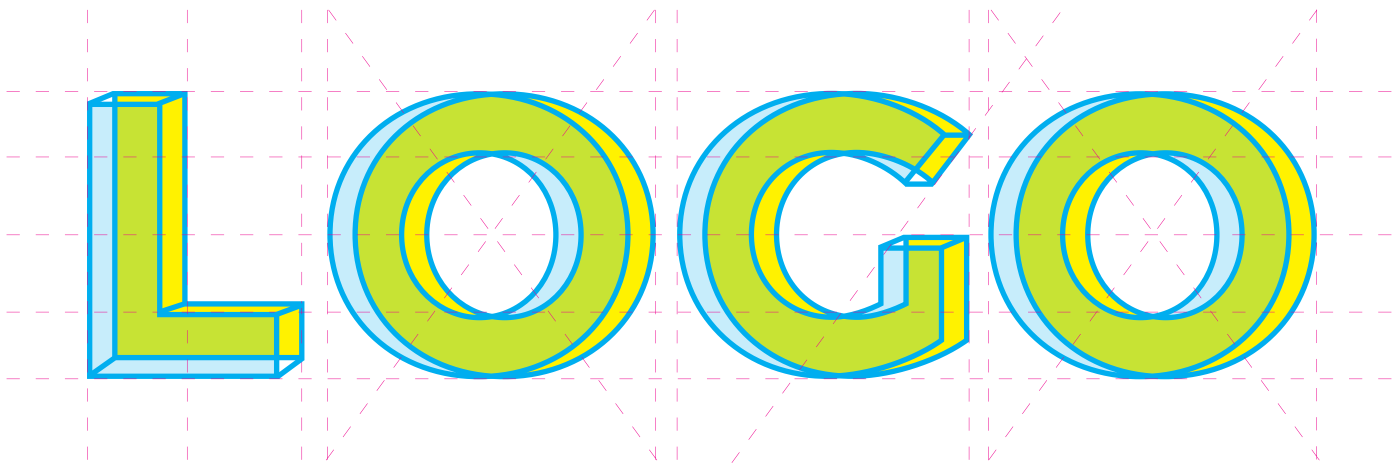
অতিরিক্ত সংস্থান

ব্যবসার নিয়মাবলীসহ ব্যক্তিগত নির্দেশনার জন্য, SBS ক্লায়েন্ট ম্যানেজাররা আপনাকে বিনামূল্যে সাহায্য করতে পারেন। একটি অ্যাপয়েন্টমেন্টের সময়সূচি স্থির করতে **businesshelp@sbs.nyc.gov**-এ ইমেল করুন, অথবা **212.618.8810** এ ফোন করুন।

আপনি যদি একটি ক্রিয়াশীল ব্যবসার মালিক হন, তাহলে লঙ্ঘনগুলি এড়াতে ও তার সমাধান করতে আপনি একটি ব্যক্তিগত পরামর্শ পেতে পারেন। পরামর্শটি বিনামূল্যে এবং আপনার ব্যবসার স্থানে প্রদান করা হয়। **nyc.gov/nbat**-এ যান, এবং এর অনুরোধ করতে **"Schedule a Visit"** (একটি সাক্ষাতের সময়সূচি স্থির করুন)-এ ক্লিক করুন, অথবা **businesshelp@sbs.nyc.gov**-এ ইমেল করুন।

04/

ব্যবসা বৃদ্ধির পরিকল্পনা

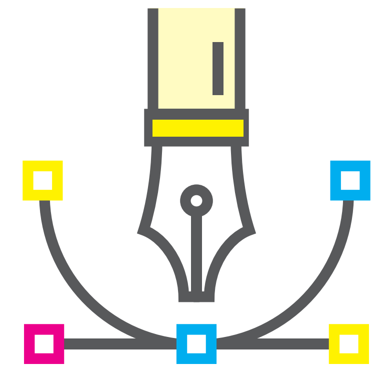


আপনার ব্যবসার জন্য ব্র্যান্ডিং-এর গুরুত্ব

ক্রেতারা উপভোক্তার থেকে বেশি, যাদের পণ্য ও পরিষেবা প্রয়োজন হয়। তারা হলেন মূল্যবোধ ও বিশ্বাসসহ মানুষ, এবং তারা এমন ব্যবসাগুলিকে চান যা তাদের নীতিগুলির অংশীদার।

একটি ভালো **ব্র্যান্ড** এর সুবিধা নেয়। ব্র্যান্ড হল আপনার ব্যবসার সর্বজনীন পরিচয় এবং আপনার ব্যবসার কেন্দ্রীয় মূল্যবোধগুলি গ্রাহকদের কাছে প্রচার করে, শুধুমাত্র তার চেহারাই নয়। আপনি যখন চিন্তাভাবনা ও উদ্দেশ্য সহ এই পরিচয়টি নির্ধারণ করেন, তখন আপনি এমন কাহিনীগুলিকে রূপ দেন যা মানুষরা আপনার ব্যবসার সম্বন্ধে বলেন।

আপনি যখন একটি শক্তিশালী ব্র্যান্ড তৈরি করেন, তখন আপনি আপনার গ্রাহকদের সঙ্গে উন্নততর সংযোগ নির্মাণ করেন। উন্নততর সংযোগ বলতে বোঝায় আপনার ব্যবসার সম্বন্ধে আরো ইতিবাচক কাহিনী বিনিময় করা।



ব্র্যান্ডের মূলগত বিষয়

সফল ব্র্যান্ডগুলির কিছু সাধারণ অংশ আছে। একটি ব্যবসার নাম ও প্রতীক সুস্পষ্ট ও অদ্বিতীয় হওয়া অপরিহার্য। আপনার ব্যবসার জন্য একটি নাম ও প্রতীক খোঁজার সময় নিচের নির্দেশনাটি বিবেচনা করুন।

ব্যবসার নাম

ব্যবসার নাম হল মানুষরা যেভাবে আপনার ব্যবসাকে উল্লেখ করবেন। কিছু বিষয় একটি নামকে সফল করে তোলে, যার অন্তর্ভুক্ত হল: →

- **বর্ণনামূলক**
  আপনার নামে আপনার ব্যবসার ধরন প্রতিফলিত হওয়া উচিত।
- **ভাবমূর্তির সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ**
  আপনার নামে আপনার ব্যবসার কেন্দ্রীয় মূল্যবোধগুলি প্রতিফলিত হওয়া উচিত।
- **শিল্প**
  আপনার নাম আপনার শিল্পের ভাষার সাথে মানানসই হওয়া উচিত, কিন্তু আপনার ব্যবসাকে প্রতিযোগীদের থেকে বিশেষভাবে স্বতন্ত্র করে দেওয়া উচিত।
- **অভিগম্য**
  আপনার ব্যবসার নামটি গ্রাহকদের কাছে আমন্ত্রণকারী ও স্মরণীয় মনে হওয়া উচিত।

প্রতীক

অনেক গ্রাহক প্রতীকের দ্বারাই প্রথমে একটি ব্যবসাকে সনাক্ত করেন। সফল প্রতীকের নকশাগুলি হল: →

- **প্রতিনিধিত্বমূলক**
  শুধুমাত্র এমন নকশা ও রঙকেই অন্তর্ভুক্ত করুন যা আপনার ব্যবসার একটি মূল অংশের প্রতিফলন ঘটায়।
- **অদ্বিতীয়**
  স্বাতন্ত্র্যসূচক বৈশিষ্ট্যগুলি যোগ করুন যাতে গ্রাহকরা আপনাকে অন্য একটি প্রতীকের সঙ্গে গুলিয়ে না ফেলেন।
- **সরল**
  খুব বেশি বৈশিষ্ট্য আপনার প্রতীকের মূল বার্তাটিকে লুকিয়ে দিতে পারে। এমন নকশা এড়িয়ে চলুন যা ক্ষণস্থায়ী প্রবণতাগুলি ব্যবহার করে।

অতিরিক্ত সংস্থান

ব্যবসার মার্কেটিং-এর একটি সূচনা প্রদানকারী বিনামূল্যে কর্মশালাগুলির জন্য, **nyc.gov/nycbusinesscourses**-এ যান, **“Marketing and Technology”** (মার্কেটিং ও প্রযুক্তি) ক্লিক করুন এবং আপনার নিকটবর্তী একটি **“Marketing 101”** (মার্কেটিং 101) কর্মশালা খুঁজে নিন।

আপনি **dos.ny.gov/corps/bus_entity_search.html**-এ গিয়ে যাচাই করতে পারেন যে একটি ব্যবসার নাম ইতোমধ্যেই নিউ ইয়র্ক স্টেট-এ নিবন্ধিত আছে কিনা।

অনুশীলনী 5

আপনার শ্রোতাদের জানা এবং নির্ধারণ করা

ব্যবসাগুলি একটি নাম ও প্রতীক চয়ন করার পরে ব্যবসাগুলি তাদের ব্র্যান্ড নির্মাণ করা চালিয়ে যেতে পারে। গ্রাহকদের অনুগত্য অর্জন করার জন্য, ব্র্যান্ডগুলিকে অবশ্যই গ্রাহকদের প্রত্যয় উৎপাদন করতে হবে যে ব্যবসাটি তাদের মূল্যবোধের অংশীদার। এই ব্র্যান্ড আনুগত্য অধিকতর বিক্রয় ও উন্নততর ব্র্যান্ড পৃথকীকরণকে চালনা করতে পারে।

নিচের প্রশ্নগুলি আপনাকে আপনার নিজস্ব ব্র্যান্ডের রূপ নির্ধারণ করতে সাহায্য করে। আপনাকে পথনির্দেশ দেওয়ার জন্য প্রথমে নমুনা উত্তরগুলি প্রদান করা হয়। তারপরে আপনার নিজের উত্তরগুলি পূরণ করার জন্য আপনার জন্য স্থান প্রদান করা হয়।

▶ চিন্তার অনুশীলনী

এমন একটি ব্যবসার কথা চিন্তা করুন যার ব্র্যান্ড আপনি পছন্দ করেন। আপনি ব্যবসার কোন বিষয়ের প্রশংসা করেন? প্রতিযোগিতা থেকে এটা কীভাবে স্বতন্ত্র? তাদের পণ্যগুলির মূল্যবোধ, গুণমান, অনন্যতা এবং ব্যবহারের সরলতা বিবেচনা করুন।

আপনার ব্র্যান্ডের রূপ নির্ধারণ করার সময় আপনার উত্তরগুলিকে এই প্রশ্নগুলি এবং নিচের প্রশ্নগুলির সঙ্গে তুলনা করুন।

1/ কারা আপনার লক্ষ্য গ্রাহক?

আপনার লক্ষ্য সম্প্রদায়ের আয়, বয়স, লিঙ্গ, জাতীয়তা, কথ্য ভাষা, বিবাহের অবস্থা, পেশা ও ব্যক্তিগত আগ্রহগুলি বিবেচনা করুন।

"আমার ডে-কেয়ার ব্যবসার জন্য, আমি কর্মরত পরিবারগুলির কাছে পৌঁছতে চাই যারা Bedford Stuyvesant-এ Myrtle Avenue-এর উত্তরে Nostrand Avenue-এর কাছে বসবাস করেন। 70% এর বেশি ঘরে পরিবারগুলি বসবাস করে। 5% এর বেশি বাসিন্দা প্রি-স্কুলে যাওয়ার বয়সী। পুরো ব্রুকলিনের মধ্যে এটা হল অন্যতম সর্বোচ্চ শতাংশ। পরিবারের গড় আয় হল $20,000 ও $30,000 এর মাঝামাঝি এবং অঞ্চলটিতে সংখ্যাগরিষ্ঠ মানুষ হলেন ল্যাটিনো। সংখ্যাগরিষ্ঠ পরিবার বাড়িতে স্প্যানিশ ভাষায় কথা বলে।"

1

2/ তাদের প্রধান চাহিদাগুলির মধ্যে অন্যতম কোনটি আপনার পণ্য বা পরিষেবা পূরণ করে?

"আমি এই অঞ্চলের অনেকগুলি পরিবারের সঙ্গে কথা বলেছি। তারা কমিউনিটিতে সামর্থ্যের মধ্যে, উচ্চমানের ডে-কেয়ারের প্রয়োজন প্রকাশ করেছেন।"

2

3/ এই পণ্য না পরিষেবায় আপনার লক্ষ্য গ্রাহক কোন বিষয়টিকে সবচেয়ে বেশি গুরুত্ব দেন?

"আমার লক্ষ্য পরিবারগুলি এমন ডে-কেয়ারকে গুরুত্ব দেয় যারা তাদের শিশুদের প্রয়োজনগুলির উপযোগী অত্যাবশ্যক ভাষা ও গণিতের দক্ষতা শেখায়। তারা এমন কর্মীদের চান যারা তাদের শিশুর অগ্রগতির বিষয়ে নিয়মিতভাবে যোগাযোগ করেন। এছাড়াও তারা এমন ডে-কেয়ার চান যা দেরি পর্যন্ত খোলা থাকে এবং কাজের সময়ে ক্ষেত্রে নমনীয়।"

3

আপনার ব্র্যান্ড নির্ধারণ করা

4/ কোন কেন্দ্রীয় মূল্যবোধগুলি আপনাকে ব্যবসাকে চালনা করে?

আপনার পণ্য বা পরিষেবাগুলির মূল্যবোধ, গুণমান, অনন্যতা এবং ব্যবহারের সরলতা বিবেচনা করুন।

"আমার কেন্দ্রীয় মূল্যবোধগুলি হল নির্ভরযোগ্যতা, গুণমান ও মূল্যবোধ। প্রথমে, আমি চাই পরিবারগুলি তাদের শিশুদের যত্ন নেওয়ার জন্য আমার কর্মীদের বিশ্বাস করুন। দ্বিতীয়ত, আমি তাদেরকে দেখাতে চাই যে আমরা প্রাথমিক শৈশবের শিক্ষায় নবীনতম উন্নতিগুলিকে ব্যবহার করি। তৃতীয়ত, আমি এমন একটি মূল্য বজায় রাখতে চাই যা কমিউনিটির সামর্থ্যের মধ্যে হবে।"

4

5/ আপনি আপনার লক্ষ্য গ্রাহকদের কাছে এই কেন্দ্রীয় মূল্যবোধগুলি কীভাবে প্রচার করবেন?

"মা-বাবাদের কী আশা করা উচিত সেই বিষয়ে উচ্চ প্রত্যাশা স্থাপন করে আমি এই মূল্যবোধগুলি প্রচার করব। আমরা তারপরে অসাধারণ সংস্থান ও কর্মীদের সাথে প্রতিটি প্রত্যাশা পূরণ করব। নির্ভরযোগ্য শিশুচিকিৎসক ও ন্যানি সহ, আমার ব্যবসার পরিধির বাইরের শিশু পরিচর্যার সংস্থানগুলির জন্য আমি গ্রাহকদের বিশ্বস্ত পথপ্রদর্শক হিসেবে কাজ করব। আমি এবং আমার কর্মীরা প্রতিদিন মা-বাবাদের সঙ্গে কথা বলার জন্য সময় দেব। আমরা প্রত্যেকের সুনির্দিষ্ট প্রয়োজন ও উদ্বেগগুলি পূরণ করব, এবং আমরা ব্যাখ্যা করব যে তাদের শিশু যতবার যখন আমাদের কাছে আসে তখন আমরা কীভাবে প্রতিবারই একটি ইতিবাচক প্রভাব বিস্তার করি।"

5

6/ এই বার্তাটি কীভাবে আপনাকে আপনার প্রতিযোগিতার থেকে স্বতন্ত্র করে?

"প্রতিটি শিশুর প্রয়োজনের উপযোগী শিক্ষামূলক সংস্থান, সুপ্রশিক্ষিত কর্মী এবং মা-বাবার সঙ্গে খোলামেলা কথোপকথনের মাধ্যমে আমরা আমাদের ব্যবসাকে সতন্ত্র করে তুলব। আমরা প্রাথমিক শৈশবের শিক্ষায় নবীনতম সংস্থান ও কর্মীদের ব্যবহার করব এবং এগুলির গুরুত্ব ব্যাখ্যা করব। আমরা দ্বিভাষিক কর্মীদের নিয়োগ করব যারা শিশুদের ইংরেজি ও স্প্যানিশ উভয় ভাষার দক্ষতাই শেখাবেন। আমরা খুব বেশি হলে প্রতি 8-জনের জন্য 1 জন কর্মী-শিশু অনুপাতের গ্যারান্টি দেব। আমরা প্রতিটি শিশুর অগ্রগতি ব্যাখ্যা করা, উদ্বেগগুলি জানা এবং পরিবর্তনশীল প্রয়োজনগুলিতে সাড়া দেওয়ার জন্য নিয়মিতভাবে কর্মী ও মা-বাবার মধ্যে চেক-ইন আয়োজন করব।"

6

আপনি কি জানতেন?

একজন সাধারণ গ্রাহক কোনো পণ্য বা পরিষেবা ব্যবহার করার জন্য চয়ন করার আগে তার কমপক্ষে সাতবার একটি বার্তা শোনা বা দেখার প্রয়োজন হয়।

আপনার মার্কেটিং টুলকিট গড়ে তোলা

একটি নাম ও প্রতীক আপনার ব্যবসার বার্তা প্রতিষ্ঠা করে, কিন্তু আপনাকে এই বার্তাটি প্রচার করতেও হবে। এর জন্য মার্কেটিং কৌশলের প্রয়োজন হয়। আপনার ব্যবহার করা কৌশলগুলি আপনার ব্যবসার প্রয়োজনগুলির ওপরে নির্ভর করে।

প্রতিটি দৃঢ় মার্কেটিং টুলকিটে বিজ্ঞাপন, প্রচার ও প্রচারমূলক কৌশলগুলির একটি মিশ্রণ অন্তর্ভুক্ত থাকে।

বিজ্ঞাপন

বেশির ভাগ গ্রাহক বিজ্ঞাপনের মাধ্যমেই প্রথমবার ব্যবসাগুলির সঙ্গে সাক্ষাৎ করে। এর মাধ্যমে দ্রুত ফলাফল ও দ্রুত বিক্রয় অর্জন করা যায়। তবে এটা খরচসাধ্য, তাই এটা জানা জরুরি যে আপনি কার কাছে বিক্রি করছেন এবং আপনি কীভাবে তাদের কাছে পৌঁছতে পারেন।

নিম্নলিখিত বিজ্ঞাপনের বিকল্পগুলি বিবেচনা করে দেখুন: →

▶ **ফ্লায়ার**
আপনি নেটওয়ার্কিং-এর অনুষ্ঠান ও বাণিজ্য প্রদর্শনীগুলিতে ফ্লায়ার বিলি করতে পারেন। এইগুলি সহজে তৈরি করা যায় এবং খরচসাধ্য নয়।

▶ **সংবাদপত্র**
সংবাদপত্রগুলি ভিন্ন ভিন্ন বাজেটের জন্য এক-দিনের বিজ্ঞাপনের জায়গা দেয়। এটা ব্যবসাগুলিকে নির্দিষ্ট অঞ্চল ও কমিউনিটিগুলির কাছে পৌঁছতে সাহায্য করতে পারে।

▶ **রেডিও**
রেডিও স্টেশনগুলি বিশাল সংখ্যক শ্রোতার কাছে পৌঁছায় এবং প্রিন্ট বা টিভি বিজ্ঞাপনের চেয়ে সস্তা দর প্রদান করে। আপনার শ্রোতা গ্রাহকরা যদি রেডিও শোনেন, তাহলে রেডিও বিজ্ঞাপনগুলিও একটি কার্যকর বিকল্প হতে পারে।

▶ **ইন্টারনেট ও সোশ্যাল মিডিয়া**
ইন্টারনেট ও সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহার করা আপনার ব্যবসার বিজ্ঞাপন দেওয়ার একটি চমৎকার, বিনামূল্য উপায়। এই উপকরণগুলি ব্যবহার করার সম্বন্ধে আরো জানতে পরবর্তী অধ্যায় **প্রযুক্তি**-এ এগিয়ে যান।

প্রচার

প্রচার বলতে বোঝায় ব্যবসাগুলির দ্বারা কোনো খরচ ছাড়াই ব্যবসাগুলির সম্বন্ধে মিডিয়ার গল্প। এটা নতুন ও বিদ্যমান উভয় ব্যবসাগুলির জন্যই একটি উপকরণ।

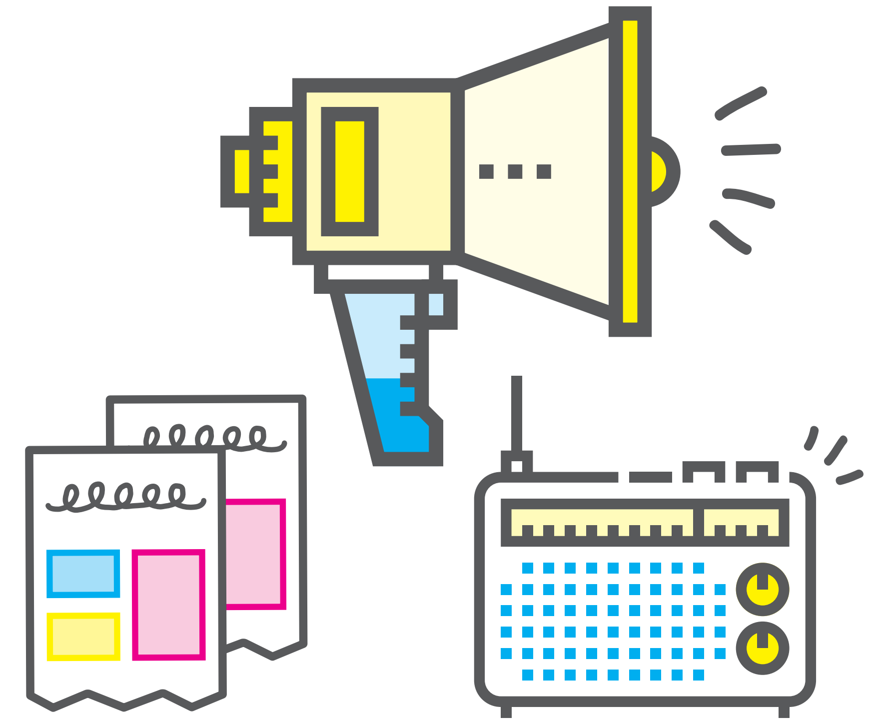
নিম্নলিখিত বিজ্ঞাপনের বিকল্পগুলি বিবেচনা করে দেখুন: →

▶ **বিশেষ কাহিনী**
যদি কমিউনিটিতে আপনার একটি অনন্য ভূমিকা থাকে, তাহলে সংবাদপত্র, রেডিও, ও টিভি স্টেশনগুলি একটি ব্যবসার ওপরে কাহিনী প্রস্তুত করতে পারে।

▶ **প্রেস রিলিজ**
মিডিয়া ব্যবসাগুলির থেকে প্রেস রিলিজ সংগ্রহ করে যদি এগুলি আগ্রহজনক সংবাদ প্রস্তুত করে।

▶ **প্রতিযোগিতা**
ব্যবসাগুলি পুরস্কারসহ তাদের নিজস্ব অনুষ্ঠানগুলিও তৈরি করতে পারে। স্থানীয় মিডিয়া এই অনুষ্ঠানগুলিকে সংবাদ কাহিনীতেও পরিণত করতে পারে।

▶ **কমিউনিটির স্বীকৃতি**
কমিউনিটি সংগঠনগুলি স্থানীয় ব্যবসাগুলির কাছ থেকে প্রায়শই নিজেদের অনুষ্ঠানগুলির জন্য পণ্য বা পরিষেবা চায়। এটি আপনাকে ও সংগঠনকে দৃষ্টিগোচর করে।



আপনি কি জানতেন?

গ্রাহকদের একটি ছোট শতাংশ ছাপানো কুপন ব্যবহার করে। গড়ে, গ্রাহকরা সংবাদপত্রে দেখতে পাওয়া কুপনগুলি 1-5% বার ব্যবহার করেন। গ্রাহকরা পত্রিকা, চিঠি বা ব্যবসায় প্যাকেজ করা কুপনগুলি 10% এর কম বার ব্যবহার করেন।

প্রচার

কিছু ব্যবসা বহু দশক ধরে একই বাজারে একই পণ্য বা পরিষেবার সম্ভার বিক্রি করে। তারা এটা কীভাবে করে? প্রচারমূলক ক্রিয়াকলাপগুলি হল একটি উপায়। এগুলি খরচ সাশ্রয়কারী এবং একটি ব্যবসার প্রয়োজনগুলি অনুযায়ী নমনীয়।

নিম্নলিখিত বিজ্ঞাপনের বিকল্পগুলি বিবেচনা করে দেখুন: →

▶ **প্রিমিয়াম**
প্রিমিয়ামগুলি হল যুক্ত পরিষেবা বা পণ্য যা গ্রাহকরা আপনার ব্যবসার থেকে পাওয়ার প্রত্যাশা নাও করতে পারেন। আপনার গ্রাহকদের কাছে সুস্পষ্ট মূল্য আছে এমন জিনিসগুলি চয়ন করুন।

▶ **কুপন**
কুপনগুলি পণ্য ও পরিষেবার মূল্য হ্রাস করে গ্রাহকদের আরো বেশি কিনতে উৎসাহিত করে।

▶ **প্রদর্শনী**
গ্রাহকরা কোনো পণ্য বা পরিষেবা কেনার আগে, প্রদর্শনীগুলি তাদেরকে সেটা পরখ করে দেখার সুযোগ দেয়। অনেক গ্রাহক একটি পণ্যের কদর দেখতে চান।

▶ **নেটওয়ার্কিং**
সবচেয়ে সস্তা ও দ্রুত বিকল্প হল মানুষদের দ্বারা তাদের বন্ধু ও পরিবারকে আপনার ব্যবসায় কেনাকাটা করতে উৎসাহিত করা। আপনি সক্রিয়ভাবে এতে উৎসাহ দিতে পারেন। আপনার ব্যবসা সম্বন্ধে কথা বলার জন্য চেম্বার অফ কমার্স, ব্যবসায়ীদের সংস্থা, এবং কমিউনিটি অনুষ্ঠানগুলিতে যান।

অতিরিক্ত সংস্থান

মার্কেটিং কৌশলের ক্ষেত্রে আরো সাহায্যের জন্য, SBS-এর বিনামূল্যে কর্মশালা, **“Mastering Marketing”** (মার্কেটিং-এর দক্ষতা অর্জন করা)-এ উপস্থিত থাকুন। আপনার নিকটে একটি কর্মশালা খুঁজে পাওয়ার জন্য **nyc.gov/nycbusinesscourses**-এ যান এবং **“Marketing and Technology”** (মার্কেটিং ও প্রযুক্তি) ক্লিক করুন।

অনুশীলনী 6

মার্কেটিং কৌশলগুলিকে অগ্রাধিকার দেওয়া

ধাপ: 1 ⟶

প্রতিটি মার্কেটিং-এর বিকল্পকে আপনার ব্যবসার জন্য তার অগ্রাধিকারের পর্যায় অনুযায়ী মূল্যায়ন করুন **(1 বলতে বোঝায় সর্বোচ্চ অগ্রাধিকার আর 4 হল সর্বনিম্ন অগ্রাধিকার)।**

আপনাকে এগুলির অগ্রাধিকার নির্ধারণ করতে সাহায্য করার জন্য নিচের প্রশ্নগুলি ব্যবহার করুন।

- এই পদ্ধতিটি কি আমার লক্ষ্য গ্রাহকদের কাছে পৌঁছবে এবং প্রভাব বিস্তার করবে?
- এটা কতজন মানুষের কাছে পৌঁছবে এবং এটি কতগুলি বিক্রি করবে?
- এর সুবিধাগুলি কি এর খরচগুলির উপযুক্ত?

ধাপ: 2 ⟶

প্রতিটি শ্রেণি থেকে একটি মার্কেটিং-এর বিকল্প চয়ন করুন এবং এত জন্য একটি ধারণা তৈরি করুন।

- আপনি এই মার্কেটিং কৌশলের মাধ্যমে কী অর্জন করতে চান?
- কৌশলটি সম্ভাব্য গ্রাহকদের কী বলে?

বিজ্ঞাপনের বিকল্পগুলি	অগ্রাধিকার (1 । 4)	বিজ্ঞাপনের ধারণা
1. ইন্টারনেট/সোশ্যাল মিডিয়া		
2. ফ্লায়ার		
3. সংবাদপত্র		
4. রেডিও		
প্রচারের বিকল্পগুলি	**অগ্রাধিকার (1 । 4)**	**বিজ্ঞাপনের ধারণা**
1. বিশেষ কাহিনী		
2. প্রেস রিলিজ		
3. কমিউনিটির স্বীকৃতি		
4. প্রতিযোগিতা		
প্রচারের বিকল্পগুলি	**অগ্রাধিকার (1 । 4)**	**বিজ্ঞাপনের ধারণা**
1. প্রিমিয়াম		
2. কুপন		
3. প্রদর্শনী		
4. নেটওয়ার্কিং		

প্রযুক্তি

বিক্রিয় বাড়ানো ও খরচ কমানোর জন্য ছোট ব্যবসাগুলির একটি অত্যাবশ্যক উপকরণ হল প্রযুক্তি। যেকোনো ছোট ব্যবসার জন্য ক্রমবর্ধমান সংখ্যায় কম খরচের উপকরণ লভ্য আছে। প্রতিটির সঙ্গে পরিচিত হওয়ার জন্য সময় ও প্রচেষ্টার প্রয়োজন হয়, তবে এটা প্রতিদান দিতে পারে। এটা আপনাকে আপনার প্রতিযোগিতার থেকে স্বতন্ত্র করে দিতে পারে।

শুরু করা

শুরুতে সুনিশ্চিত করুন যে আপনি নিচের প্রযুক্তিগুলির সঙ্গে পরিচিত আছেন। এগুলি হল অপরিহার্য ⟶

▶ ইন্টারনেট নেভিগেশন

ইন্টারনেট বিশ্বব্যাপী কম্পিউটারগুলিকে তথ্য বিনিময় করার অনুমতি দেয়। মানুষেরা ইমেল, সংবাদ, কেনাকাটা, সামাজিক মেলামেশা, পণ্য/পরিষেবাগুলির বিষয়ে গবেষণা করা এবং আরো অনেক কিছুর জন্য ইন্টারনেট ব্যবহার করেন।

▶ ই-মেল

ইমেল হল ইন্টারনেট ব্যবহার করে বার্তা প্রেরণের একটি উপায়। যে কেউ ইমেল পাঠানো এবং পাওয়ার জন্য বিনা খরচে একটি ইমেল ঠিকানা তৈরি করতে পারেন।

▶ মাইক্রোসফ্ট অফিস

মাইক্রোসফ্ট অফিস হল কতগুলি কম্পিউটার প্রোগ্রামের একটি সেট, যা ব্যবহারকারীদেরকে তথ্য রেকর্ড ও বিনিময় করার অনুমতি দেয়। আপনি ডকুমেন্ট টাইপ করতে পারেন, গণনা করতে, প্রেজেন্টেশন তৈরি করতে এবং আরো অনেক কিছু করতে পারেন।

▶ সোশ্যাল মিডিয়া

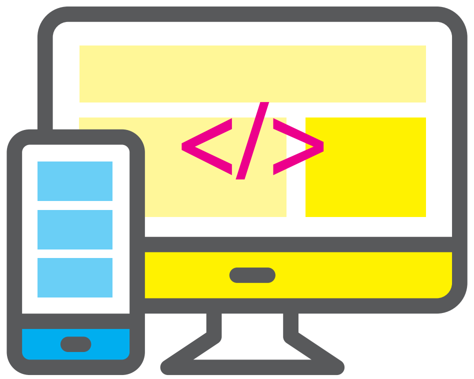
অনেক কম্পিউটার ও সেল ফোন ব্যবহারকারী ফেসবুক ও টুইটার-এর মত সোশ্যাল মিডিয়া সাইটগুলি ব্যবহার করে ইন্টারনেটে প্রচুর সময় কাটান। সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহারকারীরা জনগণ বা তাদের সুনির্দিষ্ট "বন্ধুদের সঙ্গে" টেক্সট, ফটো, ভিডিও ও আরো অনেক কিছু বিনিময় করেন।

▶ ক্লাউড কম্পিউটিং

ক্লাউড কম্পিউটিং কম্পিউটারের পরিবর্তে ইন্টারনেটে ডকুমেন্ট, ফটো, ভিডিও ও আরো অনেক কিছু রেকর্ড করে। আপনি এই তথ্য ক্লাউডে সুরক্ষিত রাখতে পারেন এবং সহজেই আদানপ্রদান করতে পারেন।

অতিরিক্ত সংস্থান

এই যেকোনো একটি প্রযুক্তির ক্ষেত্রে আরো সহায়তার জন্য সর্বজনীন লাইব্রেরি ক্লাস প্রদান করে। **nypl.org/events/classes/other-orgs**-এ যান এবং আপনার কাছাকাছি জায়গায় কম্পিউটার ক্লাস আয়োজন করে এমন একটি সংস্থা খুঁজে নিন।



আপনার ওয়েবসাইট তৈরি করা

আজ ওয়েবসাইটগুলি হল যুক্তরাষ্ট্রে ব্যবসার জন্য একটি স্ট্যান্ডার্ড মাধ্যম। গ্রাহকরা যদি আপনার ব্যবসার জন্য একটি ওয়েবসাইট দেখতে না পান, তাহলে তারা প্রশ্ন করতে পারেন যে এর অস্তিত্ব আছে কিনা কিংবা এটি বৈধ কিনা।

আপনার ব্যবসার ওয়েবসাইটকে আপনার মার্কেটিং টুলকিটের আরেকটি অংশ হিসেবে বিবেচনা করুন। আপনি আপনার ওয়েবসাইটে যা কিছু অন্তর্ভুক্ত করেন, সেই সব কিছুরই একটি উদ্দেশ্য থাকা উচিত। এছাড়াও এটা সুস্পষ্ট এবং নেভিগেট করার পক্ষে সহজ হওয়া উচিত।

আপনার ব্যবসার ওয়েবসাইটের বিষয়ে নিম্নলিখিতটি বিবেচনা করে দেখুন:

- **ব্র্যান্ড**
  সুনিশ্চিত করুন যেন এর নকশা ও রঙগুলি আপনার ব্যবসার সার্বিক ব্র্যান্ডের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ হয়।
- **বর্তমান বিষয়বস্তু**
  এমন বিষয়বস্তু তৈরি করুন যা সময়ের সাথে সাথে নির্ভুল থাকবে। ওয়েবসাইটটি যাতে সাম্প্রতিকতম থাকে এবং দর্শনার্থীদের স্বাগত জানায় তা সুনিশ্চিত করার জন্য নিয়মিতভাবে সাইটটি পর্যালোচনা করুন।
- **তুলনীয় সাইটগুলি**
  আপনার ওয়েবসাইট কীভাবে উন্নততর হতে পারে এবং অন্যদের থেকে স্বতন্ত্র হতে পারে তা বিবেচনা করার জন্য অনুরূপ ব্যবসাগুলির ওয়েবসাইট দেখুন।
- **নিয়োগের ক্ষেত্রে সহায়তা**
  আপনার যদি অভিজ্ঞতা না থাকে, তাহলে আপনার ওয়েবসাইটের নকশা করার জন্য একজন পেশাদার মানুষকে নিয়োগ করা যথাযথ হতে পারে। আপনার জানাশোনা মানুষরা বা স্বতন্ত্র পর্যালোচনাগুলি সুপারিশ করে এমন পেশাদার মানুষদের খুঁজুন। এটা দীর্ঘমেয়াদী মূল্যসহ একটি অগ্রিম খরচ হতে পারে।
- **স্বয়ং করুন**
  আপনি যদি কম্পিউটারে স্বচ্ছন্দ হন তাহলে আপনি নিজেই ওয়েবসাইট তৈরি করার জন্য একটি "ওয়েবসাইট বিল্ডার" ব্যবহার করতে পারেন।

আপনি কি জানতেন?

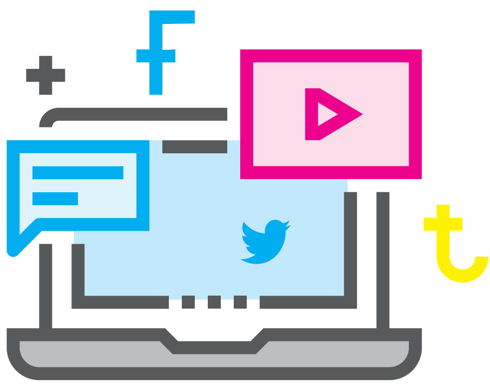
অনেক ইন্টারনেট ব্যবহারকারী Google-এর মত সার্চ ইঞ্জিনগুলির মাধ্যমে ব্যবসার ওয়েবসাইটগুলি খুঁজে পান। এগুলির মাধ্যমে বিপণন করার দুটি সাধারণ উপায় আছে।

- একটি বিকল্প হল এমন কাউকে নিয়োগ করা যিনি সন্ধানের ফলাফলে আরো বেশি ঘন ঘন দেখা যাওয়ার জন্য আপনার ওয়েবসাইটটির নকশা করতে পারেন।
- একটি সহজতর অথচ বেশি খরচসাধ্য বিকল্প হল সন্ধানের ফলাফলগুলিতে আপনার ওয়েবসাইটকে অগ্রাধিকার দেওয়ার জন্য সার্চ ইঞ্জিনকে অর্থপ্রদান করা।

অতিরিক্ত সংস্থান

কীভাবে একটি ব্যবসার ওয়েবসাইট তৈরি করা যায় বা সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহার করা যায় তা শিখতে, SBS-এর বিনামূল্যে কর্মশালা **"Website Fundamentals"** (ওয়েবসাইটের মৌলিক বিষয়) বা **"Social Media Fundamentals"** (সোশাল মিডিয়ার মৌলিক বিষয়) -এ উপস্থিত থাকুন। আপনার নিকটে কর্মশালাগুলি খুঁজে পাওয়ার জন্য **nyc.gov/businesscourses**-এ যান, এবং **"Marketing and Technology Courses"** (মার্কেটিং ও প্রযুক্তির কোর্সগুলি) ক্লিক করুন।

ছোট ব্যবসাগুলির জন্য ইমেল মার্কেটিং, সোশ্যাল মিডিয়া ও অন্যান্য প্রযুক্তিগুলি সম্বন্ধে শেখা শুরু করার জন্য, SBS-এর একটি অনলাইন বিজনেস লাইব্রেরি আছে **nyc.gov/html/sbs/nycbiz/html/library/library.shtml**-এ।



সোশ্যাল মিডিয়া

সোশ্যাল মিডিয়া ছোট ব্যবসাগুলির জন্য মার্কেটিং-এর রূপান্তর ঘটিয়েছে। এটা গ্রাহকদের নিশানা করা ও তাদের কাছে পৌঁছনোর অনেকগুলি উপায় প্রদান করে। আপনার লক্ষ্য গ্রাহকরা কোন সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহার করেন তা জানুন এবং আপনার ব্যবসার জন্য একটি অ্যাকাউন্ট তৈরি করুন। সবচেয়ে পরিচিত সোশ্যাল মিডিয়া ওয়েবসাইটের মধ্যে তিনটি হল:

Facebook
একটি ওয়েবসাইট যা ব্যবহারকারীদেরকে বন্ধু, পরিবার ও সহকর্মীদের সঙ্গে তথ্য বিনিময় করতে দেয়। কোম্পানিগুলি Facebook-এ ওয়েবপেজ তৈরি করতে পারে এবং মিডিয়া বিনিময় করতে পারে যা গ্রাহকরা দেখতে এবং বন্ধুদের সঙ্গে বিনিময় করতে পারেন।

Twitter
একটি ওয়েবসাইট যেখানে ব্যবহারকারীরা বাস্তব সময়ে সংক্ষিপ্ত বার্তা পাঠাতে পারেন। কোম্পানিগুলি তাদের পণ্য বা পরিষেবাগুলির বিপণনের জন্য প্রচারমূলক বার্তা পাঠাতে পারে।

LinkedIn
ব্যবসা পেশাজীবীদের সংযুক্ত হওয়ার জন্য একটি ওয়েবসাইট। কোম্পানিগুলি তাদের ব্যবসার জন্য অ্যাকাউন্ট তৈরি করতে পারে এবং শিল্প ও পেশাগুলির জন্য ইন্টারেস্ট গ্রুপে যোগ দিতে পারে।

সরকারের কাছে বিক্রি করা:

সার্টিফিকেশন ও চুক্তি

প্রতি বছর সিটি অফ নিউ ইয়র্ক কয়েক বিলিয়ন ডলারের সরবরাহ, নির্মাণ ও অন্যান্য পরিষেবা দেওয়ার জন্য বেসরকারী কোম্পানিগুলির শরণ নেয়।

ব্যবসাগুলি নিউ ইয়র্ক সিটি, স্টেট ও/বা ফেডারাল সরকারের জন্য ভেন্ডর বা বিক্রেতা হওয়ার মাধ্যমে বৃদ্ধি পেতে পারে। তবে এর জন্য সঠিক অভিজ্ঞতা, প্রশিক্ষণ ও সার্টিফিকেশন প্রয়োজন।

সরকারী চুক্তি ও সার্টিফিকেশনের ওপরে নিচে কয়েকটি প্রধান নির্দেশিকা ও সংস্থান দেওয়া হয়েছে।

বিক্রেতা নিবন্ধন

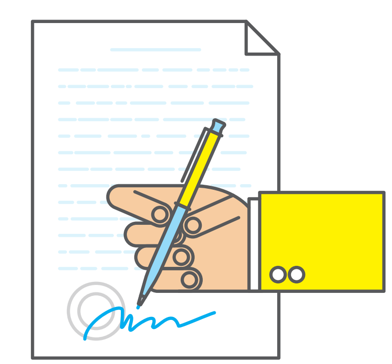
নিউ ইয়র্ক সিটির কাছে বিক্রি করার জন্য, ব্যবসাগুলিকে অবশ্যই প্রথমে বিক্রেতা হিসেবে নিবন্ধন করতে হবে। সিটির অর্থপ্রাপক বিষয়ক তথ্য **পোর্টাল (Payee Information Portal, PIP)**-এ যান **nyc.gov/pip**-এ, এবং শুরু করতে **"Activate"** (সক্রিয় করুন) বোতামে ক্লিক করুন।

M/WBE সার্টিফিকেশন

আপনি কি একজন সংখ্যালঘু বা মহিলা ব্যবসা মালিক? আপনি NYC সংখ্যালঘু ও/বা মহিলাদের মালিকানাধীন ব্যবসা প্রতিষ্ঠান (Minority and/or Woman-Owned Business Enterprise, M/WBE) সার্টিফিকেশন প্রোগ্রাম-এর জন্য যোগ্য হতে পারেন। NYC M/WBE সার্টিফিকেশন ফার্মগুলিকে শহরের মধ্যে সম্ভাবনাময় চুক্তিগুলির জন্য প্রতিযোগিতা করতে সাহায্য করে। সার্টিফায়েড M/WBE-গুলি ক্লাস ও কর্মশালা, নেটওয়ার্কিং অনুষ্ঠান, সক্ষমতা নির্মাণের কর্মসূচি এবং চুক্তির দরপত্র ও RFP-গুলির জন্য সুনির্দিষ্ট লক্ষ্যপূর্ণ আহ্বানের মাধ্যমে সরকারী ক্রেতা, অন্যান্য ঠিকাদার এবং একে অন্যের সঙ্গে সংযুক্ত হয়। NYC M/WBE সার্টিফিকেশনের জন্য যোগ্য হতে হলে, একটি ব্যবসাকে অবশ্যই মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের নাগরিক বা স্থায়ী বাসিন্দার দ্বারা অন্ততপক্ষে 51% মালিকানাধীন, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত হতে হবে, যারা কৃষ্ণাঙ্গ, হিসপ্যানিক, এশিয়ান পেসিফিক, ও এশিয়ান-ইন্ডিয়ান অথবা এক বা একাধিক মহিলা সমেত কোনো নামাঙ্কিত সংখ্যালঘু দলের সদস্য। তাদেরকে অবশ্যই কমপক্ষে এক বছর ধরে কার্যপরিচালনা করতে হবে এবং কমপক্ষে একজন এমন অর্থপ্রদত্ত ক্লায়েন্ট থাকতে হবে যিনি বন্ধু বা পরিবারের সদস্য নন। আর তাদের এমন কিছু বিক্রি করা উচিত যা সরকার ক্রয় করে; অন্যথায় সার্টিফায়েড হওয়ার জন্য সময় ও প্রচেষ্টা দেওয়া উপযুক্ত নাও হতে পারে। আরো তথ্য ও সম্পূর্ণ যোগ্যতার মাপকাঠি পাওয়া যায় **nyc.gov/getcertified**-এ।

LBE ও EBE সার্টিফিকেশন

U.S. Small Business Administration দ্বারা নির্দিষ্ট ঐতিহাসিকভাবে কম ব্যবহৃত ব্যবসা অঞ্চলগুলিতে কার্যরত ব্যবসাগুলি লোকালি-বেসড এন্টারপ্রাইসেস (Locally-Based Enterprises, LBE) সার্টিফিকেশন-এর জন্য যোগ্য হতে পারে। সামাজিক বা অর্থনৈতিকভাবে অসুবিধাগ্রস্ত ব্যক্তিদের দ্বারা মালিকানাধীন, পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত ব্যবসাগুলি একটি এমার্জিং বিজনেস এন্টারপ্রাইসেস (Emerging Business Enterprises, EBE) সার্টিফিকেশন-এর জন্য যোগ্য হতে পারে। NYC M/WBE সার্টিফিকেশন-এর এই সার্টিফিকেশনগুলিও শহরের মধ্যে সম্ভাবনাময় চুক্তিগুলিতে আরো বেশি অ্যাক্সেস ও তথ্য প্রদান করে। LBE ও EBE সার্টিফিকেশন সম্বন্ধে আরো জানুন **nyc.gov/getcertified**-এ।



অতিরিক্ত সংস্থান

SBS প্রতি মাসে **Selling to Government** (সরকারের কাছে বিক্রি করা) ও **M/WBE Certification** (M/WBE সার্টিফিকেশন) কর্মশালাগুলি বিনামূল্যে প্রদান করে। আপনার নিকটবর্তী একটি কর্মশালা খুঁজে পাওয়া ও নিবন্ধন করার জন্য **nyc.gov/nycbusinesscourses**-এ যান, এবং **"Selling to Government"** (সরকারের কাছে বিক্রি করা)-এ ক্লিক করুন।

সরকারী ঠিকাদার হতে অথবা এইভাবে কাজ করতে সাহায্য প্রয়োজন? SBS-এর অফিসে প্রোকিওরমেন্ট টেকনিকাল অ্যাসিস্টেন্স সেন্টার (PTAC) আপনাকে সহায়তা করতে পারে। **bizhelp@sbs.nyc.gov** বা **techassist@sbs.nyc.gov**-এ ইমেল করুন অথবা 311-এ ফোন করুন এবং, সংযুক্ত হওয়ার জন্য বলুন **"Selling to Government"** (সরকারের কাছে বিক্রি করা)।

05/ সবকিছুকে একত্রিত করা

একটি ব্যবসা শুরু করা ও বৃদ্ধি ঘটানোর জন্য উল্লেখযোগ্য সময় ও কাজের প্রয়োজন হয়। তবে নিউ ইয়র্ক সিটিতে এত বেশি অভিবাসী ব্যবসায়ীদের সাফল্য তার প্রতিশ্রুতি ও সম্ভাবনাকে সুস্পষ্ট করে দেয়। আমাদের শহরের সব ব্যবসার মালিকদের মধ্যে অর্ধেক মানুষ অভিবাসী এবং তারা রিটেল থেকে প্রযুক্তি প্রতিটি শিল্পক্ষেত্রে সাফল্য পাচ্ছেন। এই ব্যবসায়ীদের কাছে, একটি ব্যবসার মালিক হওয়ার সুযোগগুলি ঝুঁকিগুলির চেয়ে বেশি ছিল।

আপনাকে আপনার ব্যবসার সুযোগ তৈরি করতে এবং এটিকে সফল করে তুলতে সাহায্য করার জন্য এই নির্দেশিকাটি হল একটি সংস্থান। এটি একটি সূচনা বিন্দুও বটে। এই পাতাগুলিতে প্রতিটি ধাপের জন্য আপনার দূরদৃষ্টি এবং সম্পাদনের প্রচেষ্টা প্রয়োজন। কিন্তু কোনো ধাপই এককভাবে নেওয়া উচিত নয়। **আপনার যাত্রাপথের যেকোনো ধাপে বিনামূল্য পরিষেবাগুলির ক্ষেত্রে সাহায্য করার জন্যই NYC Department of Small Business Services এখানে আছে।**

এই নির্দেশিকা থেকে 15 টি মুখ্য বিষয় ও সংস্থানসমূহ মনে রাখবেন।

1/ **একজন অভিবাসী নিউ ইয়র্কবাসী হিসেবে আপনার অধিকারগুলি নির্দিষ্ট করা আছে।**

সংস্থান: আপনার ভাষায় বিনামূল্যে আইনি সহায়তার বিষয়ে আরও জানুন **nyc.gov/immigrants**-এ।

2/ **কোনো ব্যবসা শুরু করার আগে আপনার দক্ষতা, সক্ষমতা, ও লভ্য সংস্থানগুলির মূল্যায়ন করুন। চ্যালেঞ্জগুলির মোকাবিলা করার জন্য একটি পরিকল্পনা স্থির করুন।**

সংস্থান: এই মূল্যায়নের ওপরে নির্দেশনার জন্য, SBS একটি বিনামূল্যে কর্মশালা “10 Steps to Starting a Business” (একটি ব্যবসা শুরু করার দশটি ধাপ) প্রদান করে। আপনার নিকটে একটি কর্মশালা খুঁজে পাওয়ার জন্য **nyc.gov/businesscourses**-এ যান, এবং **“Business Planning and Operations Courses”** (ব্যবসার পরিকল্পনা ও কার্যপরিচালনার কোর্স) ক্লিক করুন।

3/ আপনার বাজার ও লক্ষ্য গ্রাহকের বিষয়ে গবেষণা করুন। সুনিশ্চিত করুন যে আপনার ব্যবসাটি আজ ও ভবিষ্যতে বাজারের সাথে সঙ্গতিপূর্ণ হয়। একটি ভাল ব্যবসার ধারণা শুধুমাত্র তার চাহিদার মতই সফল হয়।

সংস্থান: আপনি যদি একটি ছোট ব্যবসা খোলার বিষয়ে গম্ভীর হন, তাহলে SBS একটি কর্মশালার শ্রেণি প্রদান করে যা আপনাকে আপনার বাজার, লক্ষ্য গ্রাহক ও আরো অনেক কিছু বুঝতে সাহায্য করবে। **nyc.gov/fasttrac**-এ যান এবং SBS-এর **FastTrac® New Venture program**-এর কাছে আবেদন করুন।

4/ একটি বিস্তারিত ব্যবসা পরিকল্পনা প্রস্তুত করুন যা আপনার ব্যবসার উন্নয়নকে প্রতিটি ধাপে নির্দেশনা দিতে পারে। এটির প্রমাণসহ দাবি করাও উচিত যে আপনার ব্যবসাটি সফল হবে।

সংস্থান: আপনার ব্যবসা পরিকল্পনার জন্য আপনার কী প্রয়োজন হবে তা বিবেচনা করার জন্য 16 পাতায় প্রশ্নগুলি পর্যালোচনা করুন। ব্যবসার পরিকল্পনার ক্ষেত্রে বিনামূল্যে সাহায্যের জন্য, **nyssbdc.org/locations.html**-এ গিয়ে আপনার নিকটবর্তী একটি ক্ষুদ্র ব্যবসা উন্নয়ন কেন্দ্র (Small Business Development Center) পরিদর্শন করুন।

5/ আপনার ব্যবসার আর্থিক বিষয়গুলি বিবেচনা করার আগে আপনার ব্যক্তিগত আর্থিক বিষয়গুলিকে, বিশেষত আপনার দেনাকে সঠিক অবস্থায় নিয়ে আসুন।

সংস্থান: আপনাকে দেনা সামলানো, আপনার ক্রেডিটের উন্নতি করা, ব্যাংক অ্যাকাউন্ট খোলা ও আরো অনেক কিছু করতে সাহায্য করার জন্য সিটি বিনামূল্যে পরামর্শ প্রদান করে। সহায়তার জন্য 311 এ ফোন করুন এবং বলুন **"Financial Counseling"** (আর্থিক পরামর্শ)।

6/ আপনার যদি ব্যবসার তহবিল প্রয়োজন হয়, তাহলে প্রথমে জানুন যে আপনার সঠিক কত পরিমাণ অর্থ প্রয়োজন, এটা কেন প্রয়োজন এবং আপনি কীভাবে এটা শোধ করবেন।

সংস্থান: আপনার স্টার্ট-আপের খরচগুলি হিসাব করা এবং আপনি কীভাবে এগুলির স্বপক্ষে যুক্তি দেবেন ও এগুলি শোধ করবেন তা বিবেচনা করার জন্য এই টুলকিটের অনুশীলনী 2 (পাতা 23) ব্যবহার করুন।

7/ নগদের ঘাটতি এড়ানোর জন্য একটি পরিকল্পনা তৈরি করুন, এটি একটি প্রধান ব্যর্থতা যার পরিণামে ব্যবসা বন্ধ হয়ে যায়।

সংস্থান: একটি ক্যাশ ফ্লো (নগদ প্রবাহ) বিবৃতি তৈরি করার জন্য এই টুলকিটের অনুশীলনী 3 (পাতা 24) ব্যবহার করুন।

8/ ব্যবসাগুলির জন্য প্রতিটি তহবিলের উৎস তার নিজস্ব ঝুঁকি ও পুরস্কারগুলির সাথে আসে। প্রতিটি বিকল্পের জন্য গবেষণা ও পরিকল্পনা করুন, বিশেষত এটা যদি আপনার ব্যক্তিগত সঞ্চয় হয়।

সংস্থান: ব্যবসার তহবিল সংগ্রহে সাহায্যের জন্য, SBS "Business Finance Roadmap" (বিজনেস ফাইনান্স রোডম্যাপ) বিনামূল্যে কর্মশালাগুলি প্রদান করে। আপনার নিকটে একটি কর্মশালা খুঁজে পাওয়ার জন্য **nyc.gov/businesscourses**-এ যান, এবং **"Financing and Accounting Courses"** (ফাইন্যান্সিং ও অ্যাকাউন্টিং কোর্স) ক্লিক করুন।

9/ প্রতিটি ব্যবসার জন্য কোনো একটিমাত্র সেরা আইনি কাঠামো নেই। আপনি কতটা ঝুঁকি সহ্য করতে পারেন এবং আপনি আপনার ব্যবসার সাথে কতটা নমনীয়তা চান সেই বিষয়ে স্পষ্ট ধারণা রাখুন।

সংস্থান: ব্যবসার কাঠামোর ক্ষেত্রে বিনামূল্য আইনি সহায়তার জন্য, একজন SBS অ্যাকাউন্ট ম্যানেজারের সঙ্গে যোগাযোগ করুন। **nyc.gov/businesssolutions**-এ গিয়ে **"CONTACT"** (যোগাযোগ) ক্লিক করুন। 311-এ ফোন করুন, এবং **"NYC Business Solutions"** (NYC বিজনেস সলিউশন্স)-এর সঙ্গে কথা বলতে চান।

10/ একটি লীজের পর্যালোচনা করার আগে, আপনি যে বাণিজ্যিক জায়গাটির বিষয়ে আগ্রহী সেটির সম্বন্ধে জানুন এবং তা পরিদর্শন করুন। আপনি প্রস্তুত হয়ে যাওয়ার পরে, লীজে স্বাক্ষর করার আগে একজন আইনজীবীর সঙ্গে আপনার লীজটি পর্যালোচনা করুন। বিশ্বাস করে নেবেন না যে লীজটি স্ট্যান্ডার্ড বা ন্যায্য হবে।

সংস্থান: বাণিজ্যিক লীজ নেওয়ার বিষয়ে আরো জানার জন্য, উপস্থিত থাকুন SBS-এর বিনামূল্য কর্মশালায় **"Signing a Commercial Lease: What You Need to Know."** (একটি বাণিজ্যিক লীজ স্বাক্ষর করা: আপনার যা জানা প্রয়োজন।)। আপনার নিকটে একটি কর্মশালা খুঁজে পাওয়ার জন্য **nyc.gov/nycbusinesscourses**-এ যান, এবং **"Business Planning and Operations Courses"** (ব্যবসার পরিকল্পনা ও কার্যপরিচালনার কোর্স) ক্লিক করুন।

11/ শুরু করার আগে, আপনার ব্যবসার জন্য সব সরকারী নিয়মাবলী স্পষ্টভাবে জানুন এবং এগুলি নিয়মিতভাবে পর্যালোচনা করুন যাতে নিশ্চিত হওয়া যায় যে আপনি সেগুলি লঙ্ঘন করছেন না।

সংস্থান: ব্যবসার নিয়মাবলীর ওপরে সংস্থানগুলির জন্য **nyc.gov/business**-এ যান। একজন SBS ক্লায়েন্ট ম্যানেজারের থেকে ব্যক্তিগত নির্দেশনার জন্য একটি অ্যাপয়েন্টমেন্টের সময়সূচি স্থির করতে **businesshelp@sbs.nyc.gov**-এ ইমেল করুন বা 212.618.8810 এ ফোন করুন।

12/ আপনার ব্যবসার জন্য একটি সুচিন্তিত ব্র্যান্ড তৈরি করুন যা আপনার গ্রাহকদের প্রয়োজনগুলি পূরণ করে। এটিকে বৈশিষ্ট্যসূচক করে তুলুন যাতে এটি আপনাকে প্রতিযোগিতার থেকে স্বতন্ত্র করে তোলে।

সংস্থান: আপনার মার্কেটিং কৌশলগুলি শুরু করার জন্য, SBS বিনামূল্যে "মার্কেটিং 101" কর্মশালাগুলি প্রদান করে। আপনার নিকটে একটি কর্মশালা খুঁজে পাওয়ার জন্য **nyc.gov/businesscourses**-এ যান, এবং **"Marketing and Technology Courses"** (মার্কেটিং ও প্রযুক্তির কোর্সগুলি) ক্লিক করুন।

13/ আপনার লক্ষ্য গ্রাহকরা কীভাবে আপনার ব্যবসার মত ব্যবসাগুলির সম্বন্ধে জানতে পারেন তা জানুন। তাদের কাছে পৌঁছনোর জন্য আপনি যে মার্কেটিং কৌশলগুলি ব্যবহার করবেন সেগুলিকে অগ্রাধিকার দিন। প্রতিটি কৌশলের নাগাল ও ব্যয়কে বিবেচনা করুন।

সংস্থান: আপনার মার্কেটিং কৌশলগুলিকে পরিশোধন করার জন্য, SBS বিনামূল্যে "মার্কেটিং-এর দক্ষতা অর্জন করা" কর্মশালাগুলি প্রদান করে। আপনার নিকটে একটি কর্মশালা খুঁজে পাওয়ার জন্য **nyc.gov/businesscourses**-এ যান, এবং **"Marketing and Technology Courses"** (মার্কেটিং ও প্রযুক্তির কোর্সগুলি) ক্লিক করুন।

14/ আপনার ব্যবসার জন্য একটি ওয়েবসাইট ও সোশ্যাল মিডিয়ার উপস্থিতি গড়ে তুলুন। গ্রাহকরা কোন ব্যবসার কাছ থেকে কেনাকাটা করবেন তা সন্ধান করা ও বেছে নেওয়ার জন্য ইন্টারনেট অপরিহার্য।

সংস্থান: কীভাবে একটি ব্যবসার ওয়েবসাইট তৈরি করা যায় বা সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহার করা যায় তা শিখতে, SBS-এর বিনামূল্যে কর্মশালা "Website Fundamentals" (ওয়েবসাইটের মৌলিক বিষয়) ও "Social Media Fundamentals" (সোশাল মিডিয়ার মৌলিক বিষয়)-এ উপস্থিত থাকুন। আপনার নিকটে একটি কর্মশালা খুঁজে পাওয়ার জন্য **nyc.gov/businesscourses**-এ যান, এবং **"Marketing and Technology Courses"** (মার্কেটিং ও প্রযুক্তির কোর্সগুলি) ক্লিক করুন।

15/ আপনার ব্যবসাটি সরকারের কাছে বিক্রি করার থেকে লাভবান হবে কিনা তা নির্ধারণ করুন। ব্যবসার মালিকদের জন্য এমন সার্টিফিকেশনগুলি লভ্য আছে যা সরকারী চুক্তির সুযোগগুলির সম্বন্ধে তথ্য ও অধিকতর অ্যাক্সেস প্রদান করতে পারে

সংস্থান: SBS প্রতি মাসে Selling to Government (সরকারের কাছে বিক্রি করা) ও M/WBE Certification (M/WBE সার্টিফিকেশন) কর্মশালাগুলি বিনামূল্যে প্রদান করে। আপনার নিকটবর্তী একটি কর্মশালার জন্য নিবন্ধন করতে **nyc.gov/selltogovt**-এ যান।

NYC Office of the Mayor

Small Business Services

Gregg Bishop
Commissioner

citi

CitiCommunityDevelopment.com

nyc.gov/immigrantbusinesses