



ব্যবসা পরিকল্পনা ক্যানভাস কি ?

কৃষি একটি ব্যবসা এবং কৃষক একজন উদ্যোক্তা তাই তাকে তার কৃষি ব্যবসা পরিচালনার জন্য অন্য একজন ব্যবসায়ীর মতোই চিন্তা ও পরিকল্পনা করতে হবে। এই জন্য একটি ফসল উৎপাদন পরিকল্পনা করার শুরুতেই তার ব্যবসা পরিকল্পনা করা উচিত এবং সেটা একটি বড় কাগজ বা ক্যানভাসে লিখে রাখা দরকার। এই বড় কাগজ বা ক্যানভাসটিকে আমরা ব্যবসা পরিকল্পনা ক্যানভাস বলে থাকি।

কৃষক কেন ব্যবসা পরিকল্পনা ক্যানভাস বানাবেন ?

- কৃষকের কি কি করণীয় সেগুলো নির্ধারণ করার জন্যে
- নির্ধারণ করা বিষয়গুলো দক্ষতার সাথে ব্যবসায় প্রয়োগের জন্যে
- কৃষকের মূল সম্পদের বিষয়ে সচেতন হওয়ার জন্যে
- সম্ভাব্য উৎপাদন খরচ নির্ধারণ করার জন্যে
- দক্ষতার সাথে সঠিক সময়ে, সঠিক সিদ্ধান্ত নেয়ার জন্যে
- নির্ধারিত পণ্য চাষ করার ক্ষেত্রে ক্ষতির সম্ভাবনা থাকলে বিকল্প পণ্য নির্বাচন করার জন্যে
- কৃষকের উৎপাদিত পণ্যের সম্ভাব্য ক্রেতা নির্ধারণের জন্যে
- সম্ভাব্য লাভ নির্ণয় করার জন্যে।

কিভাবে একটি ব্যবসা পরিকল্পনা ক্যানভাস প্রস্তুত হবে ?

একটি ব্যবসা পরিকল্পনা ক্যানভাস প্রস্তুত করতে হলে একজন কৃষি ব্যবসায়ীকে নিম্নলিখিত নয়টি প্রধান বিষয় বিবেচনা করে অগ্রসর হতে হবে (সংযুক্তি ১) :-

১. মূল সহযোগী বা সার্ভিস প্রদানকারী

ব্যবসা পরিকল্পনাটি বাস্তবায়ন করতে আমাদের মূল সহযোগী বা সার্ভিস প্রদানকারী যেমন, উপ-সহকারী কৃষি কর্মকর্তা, বীজ, কীটনাশক ও অন্যান্য কৃষি উপকরণ বিক্রেতা, ই-কৃষক, বিভিন্ন আর্থিক প্রতিষ্ঠান - কৃষি ব্যাংক, গ্রামীণ ব্যাংক ইত্যাদি, এনজিও- আশা, ব্র্যাক ইত্যাদির নাম এখানে লিপিবদ্ধ করতে হবে।

২. মূল কার্যক্রম

ব্যবসা পরিকল্পনাটি বাস্তবায়ন করতে কি কি কাজ করতে হবে অর্থাৎ উৎপাদনের পূর্বের কাজ থেকে শুরু করে বাজারজাতকরণ পর্যন্ত যে যে কাজ করা লাগবে সেগুলো এখানে লিপিবদ্ধ করতে হবে। যেমন, উপকরণ সংগ্রহ, বীজ তলা তৈরী, জমি তৈরী, চারা লাগানো, সেচ, সার প্রয়োগ, আগাছা দমন, রোগ ও পোকামাকড় দমন, ফসল কর্তন, মাড়াই/ঝাড়াই/শুকানো, প্যাকেজিং, বাজারজাতকরণ ইত্যাদি।

৩. প্রস্তাবিত পণ্যের বিশেষত্ব

প্রস্তাবিত পণ্যটির বিশেষ বৈশিষ্ট্য কি যা কাস্টমারের চাহিদার সাথে সঙ্গতিপূর্ণ সেগুলো এখানে উল্লেখ করতে হবে। যেমন, পণ্যটি উচ্চফলনশীল, পণ্যটির চাহিদা বেশী, এটির রোগ প্রতিরোধ ক্ষমতা বেশী।

৪. কাস্টমারের সাথে সম্পর্ক

বিভিন্ন শ্রেণীর কাস্টমারের সাথে কি ধরনের সম্পর্ক স্থাপন করা হবে ? ফরিয়া, পাইকারি, খুচরা ক্রেতার সাথে ব্যক্তিগত বা সরাসরি সম্পর্ক স্থাপন করা যেতে পারে।

৫. কাস্টমারের ধরণ

কাদের জন্যে পণ্যটি উৎপাদন করবে ? আমাদের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ক্রেতা কবে ? যেমন, নগদে ক্রেতার ক্রেতা, বাকিতে ক্রেতার ক্রেতা, দাদনদাতা, খুচরা ও পাইকারী বিক্রেতা, ব্যাপারী, ভোক্তা ইত্যাদি।

৬. মূল সম্পদসমূহ

পণ্যটি উৎপাদনের জন্য কৃষকের কি কি সম্পদ প্রয়োজন ? যেমন, নিজস্ব জমি, নিজের ও ভাড়া করা শ্রম, অর্থ, পাম্প, ট্রাক্টর, কোদাল, নিরানী, কাঁচি, শাবল, বাঁশ ইত্যাদি।

৭. যোগাযোগ মাধ্যম

উৎপাদিত পণ্যটি কাস্টমারের কাছে পৌঁছানোর জন্যে যোগাযোগ কিভাবে হবে ? কোন মাধ্যমে পণ্য পরিবহন সহজ হবে ? যোগাযোগ ও পণ্য পরিবহনে শাস্ত্রীয় মাধ্যম কোনটি ? কিভাবে আমরা কাস্টমারকে পণ্য কিনতে আগ্রহী করবো ? বিক্রয় পরবর্তী কোন সেবা কি তিনি পাবেন ? পণ্য পরিবহন ও প্যাকিংয়ের ক্ষেত্রে কাস্টমারকে আমরা কি সুবিধা দেব ?

৮. খরচসমূহ

পণ্যটি উৎপাদন ও বাজারজাতকরণের জন্যে কি কি প্রয়োজনীয় ব্যয় রয়েছে ? চাষের খরচ বা শ্রমিকের মজুরী, বীজ বা চারা কেনা, কীটনাশক কেনা, পরিবহন, আন্তঃপরিচর্যা, ফসল কাটা, পণ্য প্রক্রিয়াজাতকরণ, বাজারজাতকরণ এবং মোট খরচ।

৯. আয়ের প্রবাহ

পণ্য উৎপাদনের পরিমাণ, এর বাজার মূল্য, পণ্য বিক্রয় থেকে আয় এগুলোকে একটি হিসাবের মধ্যে এনে আনুমানিক লাভ-ক্ষতি নির্ধারণ করা
মোট উৎপাদন (একক) + বিক্রয়দর (একক মূল্য) = মোট আয় (টাকা)
মোট আয় (টাকা) - মোট খরচ (টাকা) = লাভ / ক্ষতি (টাকা)

তথ্য সূত্র : CRS, MEAS, DAE, BAU

সর্বশেষ সংযোজন : ২৩ ফেব্রুয়ারী, ২০১৬

যোগাযোগ : info@ekrishok.com

Visit : www.extension.org.bd for additional resources on agriculture, nutrition and extension