

## न्यूनतम लागत में मोमबत्ती व्यवसाय अपनाकर दोगुनी आय करती महिलाएं

<sup>1</sup>सिंह प्रतीक्षा, <sup>2</sup>सिंह एन.के., <sup>3</sup>सिंह पूनम, <sup>4</sup>सिंह ऋचा, <sup>5</sup>सिंह ओम

### परिचय:

मोम कृषि का ऐसा अवशेष है जिसकी किसानों को अक्सर ना कीमत समझ आती है ना ही कीमत मिलती है। शहद निकलने के बाद मोम बेकार ही हो जाता है हालाँकि किसानों को मोम के मूल्य संवर्धन की प्रक्रिया की कोई जानकारी नहीं है। यदि कोई किसान मोम का मूल्य संवर्धन करता है तो दोगुना नहीं तीन गुना मुनाफा सुनिश्चित है। कृषि विज्ञान केंद्र कल्लीपुर वाराणसी पर सेंटर ऑफ एक्सीलेंस के अंतर्गत, प्रसंस्करण इकाई में कृषकों को अन्य प्रशिक्षणों के साथ साथ मोमबत्ती बनाने का भी प्रशिक्षण दिया जा रहा है। मोमबत्ती बनाने का बिजनेस कम लागत में शुरू किया जा सकता है, जिसमें ₹5,000 से ₹10,000 की शुरूआती लागत आती है। इस व्यवसाय के लिए आपको मोम, रंग, सांचे (मोल्ड), बत्ती, खुशबू और पैकिंग सामग्री की आवश्यकता होगी। आप इसे घर से शुरू करके स्थानीय बाजारों, ऑनलाइन स्टोर और थोक विक्रेताओं को बेच सकते हैं, जिससे अच्छी कमाई हो सकती है। अपना मोमबत्ती बिजनेस शुरू करने के लिए, कंज्यूमर की प्राथमिकताओं और प्रतिस्पर्धा को समझने के लिए मार्केट रिसर्च शुरू करना होगा, फिर अपनी रणनीति की रूपरेखा बनाने और मोमबत्ती उत्पादन के लिए आवश्यक सामग्री और उपकरण एकत्र करने के लिए एक बिजनेस

प्लान विकसित करना होगा।

कम शुरूआती लागत मोमबत्ती बनाने के व्यवसाय को एक आकर्षक विकल्प बनाती है। कोई कृषक का कृषक महिला घर से ही मात्र 10,000 की शुरूआती लागत से अपना मोमबत्ती व्यवसाय शुरू कर सकती है। अपनी पहली 100 पैकेट मोमबत्तियों के लिए आवश्यक उपकरण और पर्याप्त कच्चा माल खरीदकर फिर, माँग के अनुसार अपने व्यवसाय का विस्तार कर और अपने मुनाफे का उपयोग विकास के लिए कर सकती है। यह लागत किसी भी अन्य व्यवसाय की तरह, इस व्यवसाय में भी लागत परिवर्तनशील है और आपके व्यवसाय के आकार के साथ बढ़ती है।

मोम बत्ती बनाने का व्यवसाय शुरू करने के लिए आवश्यक चीजें:

☞ **कच्चा माल:** मोम (जैसे पैराफिन मोम), रंग, खुशबू और बत्ती (wick)।

☞ **उपकरण:** मोम को पिघलाने के लिए बर्टन, स्टोव/ चूल्हा, सांचे (मोल्ड) और पैकिंग के लिए सामग्री। छोटे स्तर पर आप ₹5,000 से ₹10,000 में सब कुछ खरीद सकते हैं।

### मोमबत्तियाँ बनाने की विधि:

☞ मोम को पिघलाएं

<sup>1</sup>सिंह प्रतीक्षा, <sup>2</sup>सिंह एन.के., <sup>3</sup>सिंह पूनम, <sup>4</sup>सिंह ऋचा, <sup>5</sup>सिंह ओम

1, विषय वास्तु विशेषज्ञ, कृषि विज्ञान केंद्र कल्लीपुर वाराणसी, यु.पी.

2, वरिष्ठ वैज्ञानिक एवं अध्यक्ष, कृषि विज्ञान केंद्र कल्लीपुर वाराणसी यु.पी.

3, सहायक प्राध्यापक, सामुदायिक विज्ञान महाविद्यालय, ए.एन.डी.यु.ए.टी., कुमारगंज, अयोध्या यु.पी.

4, विषय वास्तु विशेषज्ञ, कृषि विज्ञान केंद्र मसोधा, यु.पी.

5. सहायक प्राध्यापक, वानिकी महाविद्यालय, मंदसौर, एम.पी.

- ☛ पिघले हुए मोम में रंग और खुशबू मिलाएं।
- ☛ इस मिश्रण को सांचों में डालें और ठंडा होने दें। इसी समय बत्ती (wick) को बीचो-बीच सेट कर लें।
- ☛ जब मोमबत्ती जम जाए, तो तैयार मोमबत्तियों की पैकिंग करें। इसकी पैकिंग बहुत महत्वपूर्ण है।
- ☛ मोमबत्ती में विभिन्न रंगों व डिजाइन का प्रयोग करें, उपभोक्ता को आकर्षित करने का यह बहुत अच्छा तरीका है।

#### **विपणन (मार्केटिंग):**

- ☛ मोम बत्ती का व्यवसाय करने या बढ़ने का सटीक समय है दीपावली व क्रिसमस, इस समय में हर ठेले, दुकान, या ओन-लाइन शौपिंग वेबसाइट पर उपलब्ध कराइ जा सकती है, बिक्री का बढ़ना भी स्वाभाविक है।
- ☛ थोक बिक्री: स्थानीय दुकानों, स्टेशनरी स्टोर और गिफ्ट शॉप को बेचें।
- ☛ ऑनलाइन बिक्री: अपनी वेबसाइट बनाएं या अमेजन जैसी साइटों पर बेचें।
- ☛ सोशल मीडिया: सोशल मीडिया पर अपने उत्पादों का प्रचार करें और बेचें।
- ☛ स्थानीय कार्यक्रम: शिल्प मेलों और बाजारों में स्टॉल लगाकर बेचें।
- ☛ अन्य व्यवसाय: होटलों और रेस्तरां से भी संपर्क करें।

अपनी खुद की डिजाइन और दृष्टि के अनुसार आकर्षक सुगंधित मोमबत्तियाँ बनाएं।

मोमबत्ती बनाने के व्यवसाय में आपको कड़ी प्रतिस्पर्धा का सामना करना पड़ेगा, लेकिन अनोखी और रोमांचक सुगंधें बनाकर आप दूसरों से अलग दिख सकते हैं। नेशनल कैंडल एसोसिएशन का शोध भी इस बात की

पुष्टि करता है: "तीन-चौथाई मोमबत्ती खरीदार कहते हैं कि मोमबत्ती चुनते समय सुगंध व डिजाइन आवश्यक है।" बाजार में अलग अलग डिजाइन, सुगंध व रंग को देखकर उपभोक्ता आकर्षित होता है और मन चाही कीमत देने को तैयार होता है। 1 मोमबत्ती की कीमत 10 रु/प्रति पैकेट से लेकर 500 रु/प्रति मोमबत्ती की कीमत भी हो सकती है। यहाँ यह कहने की आवश्यकता नहीं कि यदि डिजाइन, रंग और खुशबू अच्छी व आकर्षक होगी तो बाजार में मोमबत्ती को बेचना आसान होगा।

यदि किसी किसान या महिला के पास व्यवसाय योजना बहुत बड़ी नहीं है, तब भी इसमें निम्नलिखित बातें शामिल होनी चाहिए:

**लाभदायक क्षेत्र की पहचान करें :** आपको अपने क्षेत्र की पहचान करनी होगी और उसे मान्य करना होगा ताकि यह सुनिश्चित हो सके कि आपकी शैली की मोमबत्तियों की मांग है।

**प्रतिस्पर्धी अनुसंधान करें :** प्रतिस्पर्धी अनुसंधान से आप अपने प्रतिस्पर्धी के उत्पादों के बारे में जानेंगे, वे उनका विपणन कैसे करते हैं, और उनके ग्राहक उनसे क्यों खरीदते हैं।

**रचनात्मक व्यवसाय नाम विचारों पर विचार करें :** सर्वोत्तम व्यवसाय नाम छोटे, बोलने और लिखने में आसान होते हैं, और ऐसा नाम चुनने का प्रयास करें जो आपके URL (वेबसाइट डोमेन नाम) के रूप में उपलब्ध हो।

**लक्ष्य बाजार/संभावित ग्राहक खंड का निर्धारण करें :** आपको अपने लक्ष्य दर्शकों की पहचान करनी होगी ताकि आप उनसे जुड़ने वाला ब्रांड बना सकें (इसके बारे में थोड़ी देर में और अधिक जानकारी दी जाएगी)।

अपनी व्यावसायिक इकाई पंजीकृत कराएँ: एक व्यावसायिक इकाई वह होती है जिससे आप अपना स्टार्ट-अप बनाते हैं; एकल स्वामित्व सबसे आसान विकल्प है, लेकिन एलएलसी खोलने के कई लाभ हैं।

**वित्तीय पूर्वानुमान तैयार करें :** यदि आपको वित्तपोषण की आवश्यकता है, तो आपकी व्यवसाय योजना वह जगह है जहां आप अपने आर्थिक पूर्वानुमानों की रूपरेखा तैयार करेंगे, जैसे कि मूल्य निर्धारण, अनुमानित नकदी प्रवाह, शिपिंग लागत और अपेक्षित ROI।

**मोमबत्ती का व्यवसाय शुरू करने के बारे में उन्होंने ये कहा:**

कृषि विज्ञान केंद्र वाराणसी जो कि कल्लीपुर गाँव में स्थित है, पर मेहंदीगंज गाँव, ब्लाक अराजिलाइन निवासी क्रषभ पटेल अपनी माताजी श्रीमती नीलम वर्मा के साथ, मोमबत्ती बनाने के प्रशिक्षण लेने/ शामिल होने आये। प्रशिक्षण के दौरान उन्होंने बारीकी से इसमें लगने वाले लागत, कच्चे माल की उपलब्धता एवं बाजार को समझा। पांच दिवसीय प्रशिक्षण संपन्न होने के पश्चात क्रषभ पटेल बार केंद्र पर आकर अपने मन में उठ रहे द्रंग को लेकर चर्चा करते जैसे एक बार लगत लगाने के पश्चात क्या फायदा होगा, यदि नुकसान होता है तो क्या वे दुबारा लगत लगाने की स्थिति में होंगे?, या फिर उनके अपनी पुराणी पद्धति से चल रही खेती पर ही टिके रहना चाहिए। वैज्ञानिक के समझाने पर क्रषभ ने अपनी माताजी, जो की स्वयं सहायता समूह की सदस्य भी है, से बात की और समूह की महिलाओं की मदद से मोमबत्ती का व्यवसाय करने की हिम्मत कर ही ली। दिवाली से 1 महीने पहले से उन्होंने समूह की महिलाओं की मदद से 1 कुंतल मोम की मोम बत्ती बनाई। लागत के लिए ₹ 3800 प्रति 25 किलो (ट्रांसपोर्टेशन सहित) की

आवशकता हुई थी। कुल खर्चा लगभग ₹ 17,000 बाजार तक ले जाने का आया। जिसके फायदे स्वरूप समूह को लगभग ₹ 50,000 हुआ। ये फायदा दिवाली त्यौहार होने के कारण भी हुआ। इस तरह क्रषभ, उनकी माताजी और समूह ने फायदा कमाया। आज समूह की हर महिला मोमबत्ती का व्यवसाय करने को उत्सुक है। यहाँ यह उल्लेखनीय है कि मोमबत्ती की भिन्न भिन्न डिज़ाइन, साइज़, रंग और सुंगंध का उपयोग कर बनाया गया, जिससे हर प्रकार की मोम बत्ती को अलग अलग मूल्य पर बेचा गया। क्रषभ आज भी कहता है कि "जब मैंने पहली बार अपना मोमबत्ती व्यवसाय शुरू किया, तो मेरे पास सीमित संसाधन थे (मूल रूप से कोई पैसा नहीं था), बिक्री, विनिर्माण या विपणन में कोई पृष्ठभूमि नहीं थी, और मुझे यह भी नहीं पता था कि वास्तविक मोमबत्ती व्यवसाय कैसे स्थापित किया जाए।" पर क्रषभ और समूह ने कर दिखाया और वह अपनी मोमबत्तियाँ हर उपलब्ध मंच पर बेचते हैं, जिनमें चर्च के कार्यक्रम, किसान बाजार, स्कूल बाजार, त्यौहार, Amazon, आदि शामिल हैं।