

## নিরীক্ষণ তালিকা

### বৃদ্ধির পুনরুদ্ধার

আরও ভাল ও নতুন উপায়ে কাজ করে আপনার ব্যবসায় প্রবৃদ্ধি ফিরিয়ে আনুন

সম্ভাব্য ক্ষেত্রগুলিতে একত্রীকরণ (মূল ব্যবসায়িক পারদর্শিতার বর্তমান প্রয়োগের উন্নতির ভিত্তিতে) ও বৈচিত্রের (বিকল্প প্রয়োগের উদ্দেশ্যে মূল ব্যবসায়িক পারদর্শিতার প্রয়োগের ভিত্তিতে) সুযোগগুলির চাহিদা নির্দেশ করার জন্য পর্যালোচনা করুন। অতিরিক্ত পরামর্শ অতিরিক্ত সংস্থানগুলির অধীনেও পাওয়া যায়।

<p><b>প্রযুক্তি</b></p> <p>(বিস্তারিত তথ্যের জন্য অপারেশন এর মডিউল-টি দেখুন)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• চাহিদা-ভিত্তিক উৎপাদনে নিযুক্ত হোন, যাতে শুধুমাত্র চাহিদা অনুযায়ী অথবা গ্রাহকের নির্দেশ মত পণ্যই উৎপাদন করবেন।</li> <li>• উৎপাদন প্রক্রিয়াগুলির মাধ্যমে অবিচ্ছিন্ন কাজের প্রবাহে যে কোনও বাধা দূর করুন।</li> <li>• চাহিদার ওঠানামার সঙ্গে তাল মেলাতে উৎপাদনের দ্রুততা পরিবর্তন করুন।</li> <li>• উৎপাদন প্রক্রিয়ার সমস্ত পর্যায়ে যে কোনও খুঁত শনাক্ত করে তা দূর করুন।</li> <li>• উৎপাদনে ব্যবহৃত রাসায়নিক এবং অন্যান্য অনুসঙ্গসহ উপকরণগুলির কর্মদক্ষতা উন্নত করুন।</li> <li>• উৎপাদনে ব্যবহৃত জলের কর্মদক্ষতা এবং উপযোগিতার কার্যক্রম উন্নত করুন।</li> <li>• উৎপাদনে ব্যবহৃত শক্তির কর্মদক্ষতা এবং উপযোগিতার কার্যক্রম উন্নত করুন।</li> </ul>
<p><b>পণ্য</b></p> <p>(বিস্তারিত তথ্যের জন্য সেলস এর মডিউলটি-টি দেখুন)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• চূড়ান্ত গ্রাহক-দৃষ্টিভঙ্গির পরিপ্রেক্ষিতে আপনার উৎপাদিত পণ্যের গ্রাহক-নান্দনিকতা (অর্থাৎ পণ্যটির প্যাকেজিং) উন্নত করুন।</li> <li>• গ্রাহকের বাছবিচারের ওপর ভিত্তি করে আপনার উৎপাদিত পণ্যের কার্যকারিতা সর্বোত্তম করুন।</li> <li>• গ্রাহকের প্রত্যাশার ওপর ভিত্তি করে আপনার উৎপাদিত পণ্যের কর্মদক্ষতা সর্বোত্তম করুন।</li> <li>• নতুন পণ্য ধারণাটি আদর্শ করতে একটি পণ্য উপাদান যুক্ত করুন।</li> <li>• নতুন পণ্য ধারণাটি আদর্শ করতে কোনও পণ্য উপাদান বিযুক্ত করুন।</li> <li>• নতুন পণ্য ধারণাটি আদর্শ করতে অতিরিক্ত কার্যকারিতার জন্য একটি পণ্য উপাদানের সংখ্যা বৃদ্ধি করুন।</li> <li>• নতুন পণ্য ধারণাটি আদর্শ করতে অতিরিক্ত কার্যকারিতার জন্য একটি পণ্য উপাদানকে বন্টন করুন।</li> </ul>



Building Back  
Business from  
Crisis

MSME

## নিরীক্ষণ তালিকা

ব্যবসা

(বিস্তারিত তথ্যের জন্য ফিনান্স  
এবং সেলস এর মডিউলটি-টি  
দেখুন)

- সক্রিয়ভাবে ব্যবসায়িক সুযোগ অনুধাবন এবং অন্বেষণ করতে শিল্পোদ্যোগী হোন।
- আপনার ব্যবসায়িক পরিকল্পনার উন্নতিসাধন এবং অগ্রগতি পূর্বানুমান করতে নিজেকে ক্রেতা, জোগানদার এবং প্রতিযোগীদের সঙ্গে যুক্ত করুন।
- আপনার আয় বৃদ্ধি ও এর গতি বাড়িয়ে এবং ব্যয় হ্রাস ও এর গতি কমিয়ে দিয়ে নগদ প্রবাহের দিকে নজর রাখুন।
- এড়াতে পারা সমস্যাগুলিকে প্রতিরোধ ও প্রাক-শূন্য করতে আপনার দলগুলিকে সক্ষম করুন এবং নিজে বড় ছবিতে মনোনিবেশ করুন।
- সংস্থার কাঠামো এবং তার অংশীদারিত্বের ,যেখানে উপযুক্ত যেখানে, পর্যালোচনা এবং সংশোধন করুন।
- আপনার পণ্য এবং পরিষেবাটির জন্য বিক্রয় মডেল এবং কৌশল, যেখানে উপযুক্ত সেখানে, পর্যালোচনা এবং সংশোধন করুন।
- আপনার ব্যবসায়ের বিকাশের উদ্দেশ্যে সরবরাহকারীদের দক্ষতা এবং জ্ঞান প্রয়োগের জন্য চুক্তিভিত্তিক সম্পর্কের,যেখানে উপযুক্ত সেখানে, পর্যালোচনা এবং সংশোধন করুন।