

## जांच-सूची

### व्यापार का पुनरोद्धार

*व्यापार को विकासपथ पर लाने के लिए कुछ अलग और बेहतर करें*

अपनी व्यावसायिक दक्षता का इस्तेमाल करें ताकि जिस काम में आप माहिर हैं, उसकी समीक्षा और उसमें सुधार हो। अपनी निपुणता का इस्तेमाल कर कुछ अलग करें। इसके साथ दी गई हमारी अध्ययन सामग्री के जरिए आप इस बारे में और विस्तार से पढ़ सकते हैं।

<p><b>तकनीक</b></p> <p><i>(ज्यादा जानकारी के लिए 'संचालन' के मापांक को देखें)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• डिमांड के हिसाब से उत्पादन शुरू करें ताकि आप सिर्फ वही उत्पाद या सेवाएं बनाएं जिसकी मांग बाजार में ज्यादा है</li> <li>• उत्पादन प्रक्रिया में आने वाली चुनौतियों को जल्द से जल्द खत्म करें ताकि कार्यप्रवाह में बाधा न आए</li> <li>• उत्पादन की रफ्तार को बढ़ाएं ताकि मांग ज्यादा होने पर भी आप आपूर्ति कर पाएं</li> <li>• उत्पादन प्रक्रिया के सभी चरणों में हो रही दिक्कतों का पता लगाएं और उसे ठीक करें</li> <li>• किसी भी तरह के संसाधन जैसे कच्चा माल, केमिकल, औजार इत्यादि का कुशल प्रयोग करें</li> <li>• उत्पादन और जरूरी प्रक्रियाओं में पानी का कुशल प्रयोग करें</li> </ul>
<p><b>उत्पाद</b></p> <p><i>(ज्यादा जानकारी के लिए 'बिक्री' का मापांक देखें)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• अपने आखिरी उपभोक्ता के लिए उत्पाद का सौंदर्यीकरण(बेहतर पैकेजिंग) करें</li> <li>• उपभोक्ता की पसंद के अनुसार उत्पाद/सेवा की उपयोगिता बढ़ाएं</li> <li>• उपभोक्ता की उम्मीद के हिसाब से अपने उत्पाद का प्रदर्शन देखें</li> <li>• नए उत्पादों के बारे में विचार करने के लिए एक उत्पाद घटक जोड़ें</li> <li>• नए उत्पाद के बारे में विचार करने के लिए एक उत्पाद घटक कम करें</li> <li>• नए उत्पाद की कार्यक्षमता को बढ़ाने के लिए उत्पाद घटकों को कई गुना बढ़ाने के बारे में सोचें</li> <li>• नए उत्पाद की कार्यक्षमता को बढ़ाने के लिए उत्पाद घटकों का विभाजन करें</li> </ul>
<p><b>व्यापार</b></p> <p><i>(ज्यादा जानकारी के लिए 'वित्त' और 'बिक्री' के मापांक को देखें)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• व्यापार के नए आयामों को तलाशने के लिए उद्यमिता को बढ़ावा दें</li> <li>• व्यापारिक योजनाओं को सुधारने के लिए अपने ग्राहकों, आपूर्तिकर्ताओं और प्रतिद्वंद्वियों को अनुमानित करें</li> <li>• अपने नकद प्रवाह की समीक्षा करते रहें। नकद प्रवाह को बढ़ाने के लिए बिक्री को बढ़ाएं और खर्च कम से कम करें</li> <li>• अपनी टीम को छोटी-छोटी परेशानियों से लड़ना सिखाएं ताकि व्यापार के बड़े पहलुओं पर आप ध्यान दे सकें</li> <li>• व्यापारिक संरचना और साझेदारियों की समीक्षा करें और उसे सुधारें</li> <li>• बिक्री मॉडल, उत्पाद और सेवाओं की रणनीतियों की समीक्षा करके उन्हें सुधारें</li> <li>• आपूर्तिकर्ताओं से अपने रिश्तों की समीक्षा करके उन्हें सुधारें ताकि उनकी विशेषताओं और अनुभवों का फायदा आपको भी मिले</li> </ul>