

इकाई 1.0 उद्यमियों के लक्षण

उद्यमिता की अवधारणा

उद्यमिता लाभ कमाने के लिए किसी व्यावसायिक उद्यम को उसकी किसी भी अनिश्चितता के साथ विकसित करने, व्यवस्थित करने और चलाने की क्षमता और तत्परता है। उद्यमिता का सबसे प्रमुख उदाहरण नए व्यवसायों की शुरुआत है। अर्थशास्त्र में, भूमि, श्रम, प्राकृतिक संसाधनों और पूंजी से जुड़ी उद्यमिता लाभ उत्पन्न कर सकती है। उद्यमशीलता की दृष्टि खोज और जोखिम लेने से परिभाषित होती है और यह लगातार बदलते और अधिक प्रतिस्पर्धी वैश्विक बाजार में सफल होने के लिए देश की क्षमता का एक अनिवार्य हिस्सा है।

उद्यमिता के लक्षण:

सभी उद्यमी सफल नहीं होते; ऐसी निश्चित विशेषताएं हैं जो उद्यमिता को सफल बनाती हैं। उनमें से कुछ का उल्लेख नीचे दिया गया है:

- **जोखिम उठाने की क्षमता**-किसी भी नए उद्यम को शुरू करने में विफलता का काफी जोखिम शामिल होता है। इसलिए, एक उद्यमी को साहसी होने और मूल्यांकन करने और जोखिम लेने में सक्षम होने की आवश्यकता है, जो एक उद्यमी होने का एक अनिवार्य हिस्सा है।
- **नवाचार**-नए विचार उत्पन्न करना, एक कंपनी शुरू करना और उससे मुनाफा कमाना अत्यधिक नवोन्वेषी होना चाहिए। परिवर्तन एक नए उत्पाद की लॉन्चिंग हो सकता है जो बाजार में नया हो या एक ऐसी प्रक्रिया जो समान कार्य करती हो लेकिन अधिक कुशल और किफायती तरीके से।
- **दूरदर्शी और नेतृत्व गुणवत्ता**-सफल होने के लिए उद्यमी को अपने नये उद्यम के बारे में स्पष्ट दृष्टिकोण रखना चाहिए। हालाँकि, इस विचार को वास्तविकता में बदलने के लिए बहुत सारे संसाधनों और कर्मचारियों की आवश्यकता होती है। यहां, नेतृत्व की गुणवत्ता सर्वोपरि है क्योंकि नेता अपने कर्मचारियों को सफलता के सही रास्ते पर ले जाते हैं और उनका मार्गदर्शन करते हैं।
- **खुले विचारों वाला**-किसी व्यवसाय में, प्रत्येक परिस्थिति एक अवसर हो सकती है और कंपनी के लाभ के लिए उपयोग की जा सकती है। उदाहरण के लिए, पेटिएम ने विमुद्रीकरण की गंभीरता को पहचाना और स्वीकार किया कि ऑनलाइन लेनदेन की आवश्यकता अधिक होगी, इसलिए उसने स्थिति का उपयोग किया और इस दौरान बड़े पैमाने पर विस्तार किया।
- **लचीला**-एक उद्यमी को लचीला होना चाहिए और स्थिति के अनुसार बदलाव के लिए तैयार रहना चाहिए। शीर्ष पर बने रहने के लिए, एक व्यवसायी को आवश्यकता पड़ने पर उत्पाद और सेवा में बदलाव को अपनाने के लिए सक्षम होना चाहिए।
- **अपने उत्पाद को जानें**-एक कंपनी के मालिक को उत्पाद की पेशकश के बारे में पता होना चाहिए और बाजार में नवीनतम रुझानों से भी अवगत होना चाहिए। यह जानना जरूरी है कि क्या उपलब्ध उत्पाद या सेवा मौजूदा बाजार की मांगों को पूरा करती है, या क्या इसमें थोड़ा बदलाव करने का समय आ गया है। जवाबदेह होने और फिर आवश्यकतानुसार परिवर्तन करने में सक्षम होना उद्यमशीलता का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है।

उद्यमी:-एक उद्यमी वह व्यक्ति होता है जिसके पास कुछ नया शुरू करने का विशेष विचार होता है और उनमें दुनिया में बदलाव लाने का उत्साह होता है। एक उद्यमी एक अत्यधिक प्रेरित और रचनात्मक व्यक्ति होता है जो जोखिम लेने और इस गतिशील दुनिया में उत्पन्न होने वाली अप्रत्याशित स्थितियों का सामना करने के लिए तैयार रहता है। उद्यमियों द्वारा शुरू

किए गए व्यवसायों को स्टार्टअप के रूप में जाना जाता है। उद्यमियों का दृष्टिकोण रचनात्मक होता है और वे मुख्य रूप से अपनी रचनात्मकता के लिए जाने जाते हैं।

इंटरप्रेन्योर:

intrapreneur वह व्यक्ति है जो किसी ऐसी कंपनी/व्यवसाय में काम करता है जिसे किसी और ने स्थापित किया है। इंटरप्रेन्योर वह व्यक्ति होता है जो पहले से स्थापित कंपनी में अपने उद्यमशीलता कौशल के साथ काम करता है। कंपनी में उनका इनपुट यह है कि वे नवप्रवर्तन को अपनाते हैं, जैसे कि नवप्रवर्तन को शुरू करके उसका विस्तार करना नये उत्पाद, आदि। वे कंपनी का विस्तार करने और उसे बढ़ने में मदद करने के लिए नवाचार को अपनाते हैं।

एंटरप्रेन्योर और इंटरप्रेन्योर के बीच अंतर

आधार	उद्यमी	intrapreneur
अर्थ	एक उद्यमी वह व्यक्ति होता है जिसके पास कुछ नया स्थापित करने के लिए एक नया और विशिष्ट विचार होता है।	इंटरप्रेन्योर उद्यमशीलता कौशल रखने वाला एक व्यक्ति है जो पहले से स्थापित कंपनी में काम करता है।
प्रेरणा	एक उद्यमी का मकसद दुनिया में बदलाव लाना है।	एक इंटरप्रेन्योर का मकसद व्यवसाय को बढ़ाना और उसे बेहतर बनाना है।
प्रकृति	उद्यमी स्वभाव से नवोन्वेषी होते हैं।	इंटरप्रेन्योर स्वभाव से नवोन्वेषी होते हैं लेकिन उद्यमियों से कम।
जोखिम कारक	उद्यमी जोखिम लेने को तैयार हैं।	इंटरप्रेन्योर जोखिम लेने को तैयार हैं लेकिन उद्यमियों की तुलना में कम।
लक्ष्य	उद्यमी दीर्घकालिक मुनाफे पर ध्यान केंद्रित करते हैं।	इंटरप्रेन्योर का लक्ष्य मूल्यांकन, प्रशंसा और पदोन्नति प्राप्त करना है।
प्रतियोगिता	उद्यमियों को अपने व्यवसाय के लिए कम प्रतिस्पर्धा का सामना करना पड़ता है।	इंटरप्रेन्योर को बाज़ार में उच्च प्रतिस्पर्धा का सामना करना पड़ता है।
पद	उद्यमी किसी कंपनी के संस्थापक होते हैं।	इंटरप्रेन्योर एक कंपनी के कर्मचारी होते हैं।
संचालन का दृष्टिकोण	उद्यमी नवीन तरीकों का उपयोग करके गतिविधियाँ संचालित करते हैं।	इंटरप्रेन्योरस उद्यमशीलता कौशल का उपयोग करते हैं।

उद्यमी होने के लाभ

उद्यमिता के लाभ कभी खत्म नहीं होते। लोगों द्वारा उद्यमिता चुनने के कुछ कारणों और इसके लाभों पर नीचे चर्चा की गई है:

- **अनुसूची में लचीलापन:-**

वे अपने स्वयं के बॉस हैं, कार्यालयों और संगठनों के विपरीत, जिन्हें एक विशिष्ट समय और स्थान से काम करने की आवश्यकता होती है। उद्यमियों के पास पसंदीदा स्थान से लचीले शेड्यूल में काम करने की स्वतंत्र इच्छा है। वे अपनी जीवनशैली और अन्य प्रतिबद्धताओं के आधार पर अपना काम करते हैं।

- **आत्म-सम्मान को पूरा करना और बढ़ाना:-**

उद्यमिता के लिए बहुत सारे प्रबंधकीय कौशल की आवश्यकता होती है जैसे निर्णय लेना और आत्मविश्वास से ऐसा करने में सक्षम होना उनके आत्म-सम्मान को बढ़ाता है। उद्यमी वे होते हैं जो लोगों को अपने दम पर व्यवसाय करने के लिए प्रेरित करते हैं और आत्मविश्वास से एक निश्चित तरीके से अपने जुनून को आगे बढ़ाने के लिए प्रेरित करते हैं। वे अच्छे नेतृत्व गुणों और दूरदृष्टि वाले लोग हैं। व्यक्तिगत विचारों, प्रतिभा और संसाधनों के उपयोग से एक उत्पाद बनाने और एक निश्चित ग्राहक की आवश्यकता को पूरा करने में सक्षम होने की क्षमता संतुष्टि की एक बड़ी भावना पैदा करती है और बहुत संतुष्टिदायक होती है।

- **नई चीजें सीखने को:-**

एक उद्यमी होने का सबसे बड़ा लाभ यह है कि आपको विभिन्न चीजें सीखने और कई चीजें सीखने को मिलती हैं। ये सीख सिर्फ आपके अपने उद्योग तक ही सीमित नहीं हैं, बल्कि मार्केटिंग, पैसे का प्रबंधन, लोगों को संभालना, जोखिमों से निपटना, काम को सबसे प्रभावी तरीके से पूरा करना आदि के बारे में भी हैं। उन्हें इसके बारे में ज्यादा जानकारी नहीं है।

- **स्वयं और संबद्ध व्यवसायों के लिए धन सृजन**

सभी जोखिम उठाने के बावजूद, ग्राहकों की जरूरतों को पूरा करने पर उद्यमियों को अक्सर लाभप्रदता की उच्च संभावना होती है। उद्यमी अच्छा मुनाफा कमाते हैं और अपने लिए और संबंधित व्यवसायों के लिए धन बनाते हैं। एक नया व्यवसाय स्थापित करने में मौजूदा बाजार से संसाधनों की व्यवस्था करना शामिल है। इससे अन्य मौजूदा उद्यमियों को मुनाफा कमाने का मौका मिलता है।

- **जीवन स्तर में सुधार लाता है**

उद्यमिता के प्रेरक कारकों में से एक वस्तुओं और सेवाओं में विविधता और विलासिता के लिए ग्राहकों की बढ़ती जरूरतें हैं। यह उद्यमियों को अद्वितीय आवश्यकता-आधारित उत्पाद पेश करने के लिए प्रेरित करता है। यह इलेक्ट्रॉनिक्स, कपड़े, ऑटोमोबाइल या अन्य उत्पाद हो सकते हैं। बदले में ऐसे नए उत्पादों का उपयोग बढ़ाने से उपभोक्ता के जीवन स्तर में सुधार होता है।

- **लोगों के लिए व्यवसाय और नौकरी के अवसर पैदा करता है**

जब समान विचारधारा वाले उद्यमी भौतिक, मानवीय और वित्तीय संसाधनों का समन्वय करने के लिए एक साथ आते हैं और उन्हें प्रबंधकीय कौशल के माध्यम से उद्देश्यों की प्राप्ति के लिए निर्देशित करते हैं, तो व्यवसाय विकसित होते हैं। हालाँकि उद्यमिता एक व्यक्ति या नवप्रवर्तक द्वारा चलाया जाने वाला व्यवसाय है, इसमें बहुत सारे कारक और संसाधनों का उपयोग शामिल होता है जिसके परिणामस्वरूप संगठनों का निर्माण होता है। इसके अलावा, ये संगठन कई कुशल लोगों के एक साथ काम करने से शुरू से बनाए गए हैं। इससे रोजगार के ढेर सारे अवसर पैदा होते हैं।

- **अर्थव्यवस्था का विकास करना**

उद्यमिता वस्तुओं, सेवाओं और प्रौद्योगिकी के रूप में नए बाजारों को विकसित करने में सक्षम बनाती है। यह धन उत्पन्न करने के मार्ग प्रशस्त करता है; ये उच्च कमाई राष्ट्रीय आय और कर राजस्व में वृद्धि में योगदान करती है। यह नवाचार, आत्मनिर्भरता को बढ़ावा देता है और रोजगार के अवसर पैदा करता है।

- **सामाजिक प्रभाव पैदा करना**

उद्यमियों द्वारा नवप्रवर्तित नए उत्पाद और सेवाएँ उपभोक्ताओं को नए रुझानों और प्रौद्योगिकी को अपनाने के लिए प्रोत्साहित करते हैं। यह उत्पादों/सेवाओं के उपयोग के पारंपरिक तरीकों पर निर्भरता से मुक्ति दिलाता है। वे उपभोक्ताओं को खुले दिमाग रखने में मदद करते हैं जिसके परिणामस्वरूप बेहतर मनोबल, जीवन स्तर और जीवन की गुणवत्ता बेहतर होती है। यह उत्पादित वस्तुओं और सेवाओं के बड़े पैमाने पर निर्यात के साथ विदेशी मुद्रा राजस्व को बढ़ाता है।

- **अपने उद्योग का नवप्रवर्तक बनना**

अच्छी सेवा या प्रौद्योगिकी के रूप में बाज़ार में कुछ नया पेश करने वाला पहला व्यक्ति होने से उद्यमियों को बाज़ार में मांग और विश्वास पैदा करने की अनुमति मिलती है। इसके परिणामस्वरूप उद्योग जगत में एक नवप्रवर्तक के रूप में देखा जाने वाला व्यक्ति बन जाता है। चाहे कोई भी उद्योग हो, जब तक उद्यमी चाहे, वह निरंतर अवसरों की तलाश और उनका लाभ उठाते हुए ही नवप्रवर्तन और बाजार में नए उत्पाद पेश करता रह सकता है।

उद्यमियों की प्रमुख विशेषताएँ:

उद्यमी सामान्य लोगों से भिन्न होते हैं। उनकी मानसिकता कुछ अलग है जो उन्हें 'उद्यमी' टैग के योग्य बनाती है।

नीचे उद्यमियों की कुछ प्रमुख विशेषताएं दी गई हैं जो उन्हें उस उद्योग में होने के सभी लाभ प्राप्त करने में सक्षम बनाती हैं जिसमें वे हैं:

- स्व प्रेरणा
- एक दूरदृष्टि और जुनून के साथ काम कर रहे हैं
- खुद-एतमाद
- एक जोखिम लेने वाला
- नेतृत्व की विशेषता
- प्रबंधकीय कौशल
- अच्छी नेटवर्किंग
- ग्राहक-केन्द्रित मानसिकता
- प्रतिस्पर्धी रवैया

वैश्विक और स्थानीय बाज़ारों में दायरा: उद्यमिता:-

स्थानीय व्यवसाय एक ऐसा व्यवसाय है जो एक विशिष्ट क्षेत्र में संचालित होता है और आमतौर पर इसकी भौतिक उपस्थिति होती है। एक स्थानीय व्यवसाय को आमतौर पर ऐसे व्यवसाय के रूप में परिभाषित किया जाता है जो भौतिक रूप से किसी विशेष समुदाय की सीमाओं के भीतर स्थित होता है। दूसरे शब्दों में, यह एक ऐसा उद्यम है जो अपने आसपास के समुदायों को सामान या सेवाएँ बेचता है। एक स्थानीय व्यवसाय में विभिन्न लक्षण और विशेषताएँ हो सकती हैं। उदाहरण के लिए, एक स्थानीय व्यवसाय एक स्वतंत्र स्टोर, एक खाद्य ट्रक या एक कार्यालय स्थान हो सकता है। एक स्थानीय व्यवसाय भी एक से भिन्न होता है चैन स्टोर क्योंकि स्थानीय व्यवसाय स्वामी उस भवन का मालिक है जहां वह स्थित है।

वैश्विक व्यवसाय एक ऐसी कंपनी है जो एक देश में स्थित है लेकिन उसका संचालन और कर्मचारी दूसरे देशों में हैं। यह एक हो सकता है बहुराष्ट्रीय निगम कई अलग-अलग सहायक कंपनियों या कई देशों में परिचालन वाली एक स्वतंत्र कंपनी के साथ। किसी व्यवसाय को वैश्विक व्यवसाय के रूप में वर्गीकृत किया जा सकता है या नहीं, इसका आकलन करने के लिए अंतर्राष्ट्रीय बाज़ार का आकार प्रमुख कारकों में से एक है। एक अंतर्राष्ट्रीय बाज़ार में एक-दूसरे से दूर-दूर के देश शामिल होते हैं, इसलिए उनके बीच लंबी दूरी होती है, जिसके लिए परिवहन और संचार व्यय की आवश्यकता होती है। एक बड़े अंतर्राष्ट्रीय बाज़ार का अर्थ मुनाफ़े के लिए अधिक प्रतिस्पर्धा भी है।

उद्यमिता एक नए व्यवसाय उद्यम को बनाने, लॉन्च करने और प्रबंधित करने की प्रक्रिया है जिसका उद्देश्य किसी समस्या को हल करना, किसी आवश्यकता को पूरा करना या बाजार में मूल्य बनाना है। उद्यमिता किसी भी उद्योग, क्षेत्र या देश में हो सकती है, लेकिन यह वैश्विक बाजार के संदर्भ में विशेष रूप से प्रासंगिक और महत्वपूर्ण है। वैश्विक बाजार व्यापार, वाणिज्य और विनिमय की परस्पर जुड़ी और अन्योन्याश्रित प्रणाली को संदर्भित करता है जो राष्ट्रीय सीमाओं और क्षेत्रों तक फैली हुई है। वैश्विक बाजार दोनों की पेशकश करता है उद्यमियों के लिए अवसर और चुनौतियाँ जो अपनी पहुंच का विस्तार करना चाहते हैं, नए संसाधनों तक पहुंच बनाना चाहते हैं और अन्य खिलाड़ियों के साथ प्रतिस्पर्धा करना चाहते हैं। आज की दुनिया में, जब उद्यमी वैश्विक बाजार में काम करते हैं तो उन्हें अवसरों और चुनौतियों दोनों का सामना करना पड़ता है। उन्हें विभिन्न संस्कृतियों, बाजारों, विनियमों और ग्राहकों की प्राथमिकताओं के अनुरूप ढलने की ज़रूरत है। उन्हें मूल्य बनाने और प्रतिस्पर्धियों से खुद को अलग करने के लिए भी कुछ नया करने की ज़रूरत है। और उन्हें विश्वास बनाने और संसाधनों का लाभ उठाने के लिए आपूर्तिकर्ताओं, वितरकों, भागीदारों और ग्राहकों जैसे विभिन्न हितधारकों के साथ सहयोग करने की आवश्यकता है।

इंटरप्रेन्योर के लक्षण/विशेषताएं: एक सफल इंटरप्रेन्योर की सबसे वांछनीय विशेषताएं:

1. जिज्ञासा: यह स्पष्ट से परे जानने की जिज्ञासा है जो उन्हें कुछ नया करने की ओर प्रेरित करती है।
2. रचनात्मकता: सामान्य तौर पर इंटरप्रेन्योर अत्यधिक रचनात्मक लोग होते हैं। वे नए और नवोन्मेषी समाधान बनाने की निरंतर आवश्यकता पर जोर देते हैं जो बड़े संगठनों द्वारा अनदेखा कर दिए जाते हैं।
3. सक्रिय: जो बात इंटरप्रेन्योर को बाकी भीड़ से अलग बनाती है, वह है उनकी उत्सुकता और प्रतिक्रियाशील होने के बजाय सक्रिय होने की क्षमता!
4. भावुक: चीजों के प्रति जुनून होना उद्यमियों और इंटरप्रेन्योर दोनों के लिए समान रूप से आवश्यक है। किसी लक्ष्य का पीछा करने और उसे पूरा करने का जुनून किसी को एक सफल इंटरप्रेन्योर बनाता है।
5. दूरदर्शी: केवल एक सच्चा दूरदर्शी ही एक सफल इंटरप्रेन्योर बन सकता है। किसी को कंपनी के भविष्य के बारे में एक दृष्टिकोण रखने और उसे वास्तविकता में बदलने की क्षमता होनी चाहिए!
6. आत्मविश्वास: एक उद्यमी की तरह, यहां तक कि एक इंटरप्रेन्योर के पास भी बहुत से लोग होंगे जो उन्हें बताएंगे कि वे यह नहीं कर सकते; हालाँकि, उन्हें अपने आत्मविश्वास पर कायम रहना होगा, खुद पर विश्वास बनाए रखना होगा और आगे बढ़ते रहना होगा!
7. उत्पादक: यह कहने की आवश्यकता नहीं है, लेकिन एक इंटरप्रेन्योर के जीवन में, विशेष रूप से शुरुआत में, उन्हें अपने पैर की उंगलियों पर रहने और लगातार सर्वोत्तम उत्पादक होने की आवश्यकता होती है!
8. अनुकूलनीय: एक इंटरप्रेन्योर के रूप में, परिस्थितियाँ लगातार बदलती रहेंगी। ऐसे माहौल में, अनुकूलनीय होना लगभग एक आवश्यक गुण है, अन्यथा किसी के लिए इस तरह की भूमिका निभाना और उसमें सफलता हासिल करना मुश्किल हो सकता है।
10. नेटवर्किंग कौशल: क्या आप कभी किसी ऐसे उद्यमी से मिले हैं या जानते हैं जो नेटवर्क नहीं बनाता या उद्योग के कम से कम आधा दर्जन लोगों को प्रथम नाम के आधार पर नहीं जानता? शायद नहीं! यह गुण एक इंटरप्रेन्योर के लिए उतना ही महत्वपूर्ण है जितना कि अपने उत्पाद या सेवा के सर्वोत्तम परिणामों के लिए नेटवर्क में विभिन्न लोगों के साथ संपर्क स्थापित करना!
11. लचीलापन: अंतिम लेकिन सबसे महत्वपूर्ण बातों में से एक है लचीला होना! आपके सामने बाएँ, दाएँ और मध्य में बाधाएँ आएंगी, लेकिन आपको यह जानना होगा कि कैसे गिरना है और वापस उठना है! आलोचना को सकारात्मक रूप से लें और इसे अपना पतन बनने देने के बजाय उस पर काम करें!

एक उद्यमी के लक्षण: यहां कुछ गुण हैं जो एक उद्यमी बनाते हैं:

1. **आत्म प्रेरित:** स्व-प्रेरित किसी ऐसे व्यक्ति का वर्णन करता है जो किसी अन्य व्यक्ति पर भरोसा करने के बजाय खुद को प्रेरित कर सकता है। स्व-प्रेरित व्यक्ति आवश्यक कार्यों को समय पर पूरा करने, विलंब को सीमित करने और परिणाम देने के लिए अनुशासन और जुनून का उपयोग करते हैं। चुनौतियों से पार पाने और अपनी व्यावसायिक प्रथाओं को जारी रखने के लिए उद्यमियों के पास आत्म-प्रेरणा का स्तर होना चाहिए
2. **खुले विचारों वाला:** एसखुले विचारों वाला कोई व्यक्ति नए विचारों और अवसरों को स्वीकार करने या उनके बारे में सीखने को तैयार है। इसीलिए एक उद्यमी के लिए खुली मानसिकता एक आवश्यक गुण है। यदि वे नए व्यावसायिक अवसरों के लिए खुले रहें, तो उन्हें पूरी तरह से अलग तरीके से सफलता मिल सकती है
3. **जिज्ञासु:** खुले विचारों के समान, उद्यमियों में भी उच्च स्तर की जिज्ञासा होनी चाहिए। एक जिज्ञासु दिमाग अद्वितीय और नवीन विचार उत्पन्न कर सकता है जो एक स्टार्ट-अप कंपनी को बचाने के लिए समाधान प्रदान करता है
4. **सक्रिय:** जब कोई उद्यमी सक्रिय होता है, तो वह न केवल परिवर्तन की आशा कर सकता है, बल्कि पूर्व-निवारक उपाय भी कर सकता है, जो उन्हें उन परिवर्तनों पर विजय पाने में मदद करते हैं
5. **स्वास्थ्य के प्रति जागरूक:** उद्यमी स्वस्थ, संतुलित जीवनशैली अपनाते हैं ताकि उनके पास अपने व्यावसायिक उद्यमों को संचालित करने के लिए ऊर्जा हो सके
6. **रचनात्मक:** उद्यमियों का एक और गुण रचनात्मकता है। उनके व्यवसाय का उद्योग चाहे जो भी हो, उन्हें अपनी कंपनी को आगे बढ़ाने के लिए नए विचारों और समाधानों के साथ आना होगा।
7. **प्रेरक:** निवेशकों को धन दान करने के लिए मनाने और ग्राहकों को उनके उत्पाद या सेवाएँ खरीदने के लिए मनाने के लिए उद्यमियों के पास प्रेरक स्तर का स्तर होना चाहिए।
8. **बहादुर:** बहादुरी एक अन्य उद्यमशीलता विशेषता है जिससे आप लाभ उठा सकते हैं। उद्यमी अपना व्यवसाय शुरू करने का निर्णय लेने के क्षण से ही नियमित रूप से जोखिम उठाते हैं, और उनमें आलोचना स्वीकार करने का साहस होना चाहिए
9. **टीम उन्मुख:** उद्यमी एकमात्र मालिक के रूप में शुरुआत कर सकते हैं, लेकिन सही व्यावसायिक रणनीति के साथ, जल्द ही उनके अधीन कई कर्मचारी काम कर सकते हैं। इसीलिए उद्यमियों के लिए टीम-उन्मुख होना बहुत महत्वपूर्ण है
10. **समयनिष्ठ:** उद्यमियों के लिए एक और उत्कृष्ट विशेषता बैठकों और कार्यक्रमों में जल्दी उपस्थित होना है

उद्यम योजना:

एंटरप्राइज प्लानिंग को कंपनी की नीतियों, प्रक्रियाओं और बजट आवश्यकताओं को निर्धारित करने की प्रक्रिया के रूप में परिभाषित किया गया है जिसका उद्देश्य कंपनी की बड़ी रणनीतिक योजना के निर्धारित उद्देश्यों और लक्ष्यों को पूरा करना है। यह उन सभी आंतरिक और बाहरी कारकों को ध्यान में रखता है जो व्यवसाय को प्रभावित करते हैं या संभावित रूप से प्रभावित कर सकते हैं। उद्यम योजना आम तौर पर अगले व्यावसायिक कैलेंडर की जरूरतों को समायोजित करने के लिए वार्षिक संशोधन के साथ एक वित्तीय वर्ष के लिए की जाती है। यह एक प्रबंधन-स्तर की प्रक्रिया है जिसके द्वारा कंपनी का नेतृत्व, अक्सर मुख्य कार्यकारी अधिकारी (सीईओ) के नेतृत्व में, कंपनी की रणनीतिक दृष्टि के लिए निष्पादन योजना तैयार करने के लिए एक साथ आता है। यह भी शामिल है:

—मानव संसाधन, प्रौद्योगिकियों और बुनियादी ढांचे के लिए बजट बनाना।

- ऋण, लाभ मार्जिन और उत्पाद मूल्य निर्धारण सहित बैलेंस शीट प्रबंधन।

- कानूनों और कानूनी कारकों को ध्यान में रखते हुए नीतियों और रूपरेखाओं को निर्धारित करना।
- उद्यम योजना को क्रियान्वित करने के लिए टीम सहयोग को सक्षम करने के लिए प्रक्रियाएं निर्धारित करना।
- यह सुनिश्चित करना कि टीम अपना काम करने के लिए सही उपकरणों के साथ सक्षम हैं।

व्यवसाय योजना प्रक्रिया में निम्नलिखित 6 चरण शामिल हैं:

1. अपना शोध करें: उद्योग, लक्ष्य बाज़ार, मौजूदा ग्राहक आधार, प्रतिस्पर्धियों और व्यवसाय की लागत पर विस्तृत शोध करने से प्रक्रिया शुरू होती है
2. रणनीति बनाएं: अब, आप अपने व्यवसाय के लिए सर्वोत्तम रणनीति निर्धारित करने के लिए अनुसंधान का उपयोग करेंगे। आप नई रणनीतियाँ विकसित करना या मौजूदा रणनीतियों को परिष्कृत करना चुन सकते हैं जिन्होंने उद्योग में सफलता प्रदर्शित की है। उद्योग की सर्वोत्तम प्रथाओं को अपनाने से एक आधार मिलता है, लेकिन फिर आपको उन विभिन्न गतिविधियों पर विस्तार करना चाहिए जो आपके प्रतिस्पर्धी लाभ पर ध्यान केंद्रित करती हैं
3. अपने वित्तीय पूर्वानुमान की गणना करें: अपनी रणनीति के लिए आपके द्वारा चुनी गई सभी गतिविधियाँ कुछ लागत पर आती हैं और, उम्मीद है, कुछ राजस्व का कारण बनती हैं। यह देखकर वित्तीय स्थिति का खाका खींचिए कि क्या आप उम्मीद कर सकते हैं कि राजस्व सभी लागतों को कवर कर लेगा और लंबे समय में लाभ की गुंजाइश छोड़ देगा।
4. अपनी योजना का मसौदा तैयार करें: वित्तीय स्थिति लगभग तय हो चुकी है और एक रणनीति तय हो चुकी है, अब प्रत्येक की कहानी का मसौदा तैयार करने का समय आ गया है। आपकी व्यवसाय योजना का घटक. आपके द्वारा पूरा किए गए पृष्ठभूमि कार्य के साथ, प्रारूपण स्वयं अपेक्षाकृत दर्द रहित प्रक्रिया होनी चाहिए।
5. संशोधित करें और प्रूफरीड करें: किसी भी विचार या शब्द को देखने के लिए पूरी योजना पर दोबारा गौर करें जो भ्रमित करने वाला, निरर्थक या उन बिंदुओं के लिए अप्रासंगिक हो सकता है जिन्हें आप योजना में बना रहे हैं।
6. बिजनेस प्लान प्रेजेंटेशन को बेहतर बनाएं: बिजनेस प्लान की प्रस्तुति में ऊपर उल्लिखित मुख्य बिंदुओं को संक्षेप में उजागर किया जाना चाहिए और इसमें अतिरिक्त सामग्री शामिल होनी चाहिए जो संभावित निवेशकों के लिए सहायक होगी जैसे कि वित्तीय जानकारी, प्रमुख कर्मचारियों के बायोडाटा, या विपणन सामग्री के नमूने।