

## সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট

জনগণের দোরগোড়ায় প্রয়োজনীয় সরবরাহের ধারণাটি যে কোনও প্রয়োজনীয় পদ্ধতিতে এবং এর সাথে সম্পর্কিত কার্যক্রমগুলিকে জীবন উন্নত, সহজ, আরও উন্নত করার লক্ষ্যে বিশ্বব্যাপী স্বীকৃত একটি সিস্টেম system এটি যথাযথ চাহিদার তুলনায় ব্যয় দক্ষতা, সময়ের দক্ষতা এবং মান নিয়ন্ত্রণ নিশ্চিত করে। এই কোর্সের লক্ষ্য হ'ল এই ব্যবস্থার আশেপাশে এবং মহিলাদের জন্য কর্মজীবন বিকাশের ক্ষেত্রে সিস্টেমের বুনয়াদী প্রতিনিধিত্বের ক্ষেত্রগুলিকে সম্বোধন করা।

ক্লাস 1: ভূমিকা

ক্লাস 2: বেসিক ধারণা সম্পর্কে আইডিয়া

ক্লাস 3: প্রক্রিয়া

ক্লাস 4: অপারেশন এর স্কোপস

ক্লাস 5: মান চেইন মডেল

Class 6 শ্রেণী: পরিবেশ

ক্লাস 7: বাজার, চাহিদা এবং দর্শনগুলি

ক্লাস 8: বিজনেস মডেল

ক্লাস 9: পরিষেবা অপারেশন ম্যানেজমেন্ট

ক্লাস 10: লিড টাইম

ক্লাস 11: পূর্বাভাস

ক্লাস 12: ইনভেন্টরি ম্যানেজমেন্ট

ক্লাস 13: মোট মানের পরিচালনা

ক্লাস 14: গুদাম এবং পরিবহন

ক্লাস 15: বিপণন

ক্লাস 16: তথ্য, সোর্সিং এবং মূল্য নির্ধারণ

ক্লাস 17: বিতরণ

ক্লাস 18: পরিকল্পনা ও কৌশল

ক্লাস 19: বাধা এবং মোকাবেলা কৌশল

20 তম ক্লাস: কোনও বাম আউট বিষয়ের জন্য সামগ্রিক ব্যবসায়ের মডেল / অতিরিক্ত শ্রেণির সময় নিয়ে আলোচনা

## ক্লাস 1: ভূমিকা

সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্টের বর্তমানে বর্ধমান শিল্পের সংস্পর্শে আসার একটি দুর্দান্ত সুযোগ। সাপ্লাই চেইনের অপারেশনাল ধারণা থাকা আমাদের যে শিল্পকে দিন দিন আরও সমৃদ্ধ করে চলেছে সেই শিল্পে একটি চিহ্ন তৈরির পরিকল্পনায় পৌঁছাতে সহায়তা করবে। এটির উত্থানের কারণটি কেবল শিল্পায়নের দিক দিয়েই নয়, বরং এটি দৈনন্দিন জীবনের অংশেও পৌঁছেছে। বিস্তৃত থেকে আমাদের সামান্য প্রয়োজনীয়তা পর্যন্ত, আমরা সরবরাহ চেইন প্রক্রিয়াটির যথাযথ প্রবাহের উপর নির্ভর করি।

গার্মেন্টস শিল্পায়নের পর থেকে ধারণাটি বাংলাদেশে দিবালোক পেল। যদিও এটি উন্নত দেশগুলিতে স্বীকৃত হওয়ার তুলনামূলকভাবে অংশীদার ছিল, ধীরে ধীরে বাংলাদেশ সিস্টেমের সাথে খাপ খাইয়ে নিয়েছে এবং এখন প্রতিটি পৃথক সংস্থার ক্রেতার সাথে সামঞ্জস্য রেখে তাদের নিজস্ব মডেল তৈরির অবস্থান অর্জন করেছে।

উত্পাদন ও রফতানি-আমদানি শিল্পের প্রসঙ্গে, পুরো প্রক্রিয়াটি সাপ্লাই চেইন বা ভ্যালু চেইন মডেল দ্বারা পরিচালিত হয় যা কার্যকর নেতৃত্বের সময় সহ কাজের মসৃণ প্রবাহকে উপস্থাপন করে। ক্ষেত্রগুলির জন্য অন্যতম সুবিধাজনক ক্ষেত্র হ'ল গ্রাহক সম্পর্ক, সরকারী সম্পর্ক, উত্পাদন ও সরবরাহ কৌশলগুলি সহ বহু কার্যকরী পদক্ষেপের সাথে পোশাক শিল্প। অন্যটি হতে পারে অনলাইন ব্যবসায়ের সুবিধাজনক ক্ষেত্র, যা বেশিরভাগই লজিস্টিক সহায়তা নিয়ে থাকে। সর্বশেষে তবে সর্বনিম্ন নয়, একটি মূল্যবান রূপান্তর আজ বিতরণ পরিষেবা হিসাবে তৈরি হয়েছে service স্কোপগুলি বড় হওয়ায় এটি এর পক্ষে সাফল্য লাভকারী ব্যক্তিদের জন্য প্রচুর সুযোগ তৈরি করতে পারে

## ক্লাস 2: বেসিক ধারণা সম্পর্কে আইডিয়া

সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট

সরবরাহ চেইন পরিচালনার প্রক্রিয়াটি তার উৎপত্তি থেকে শেষ গ্রাহকের কাছে কোনও পণ্য বা পরিষেবা পাওয়ার কী তা সম্পর্কে সাধারণ ধারণা। প্রক্রিয়াটি তার নিজস্ব বৈশিষ্ট্য এবং প্রয়োজনীয়তা সহ বেশ কয়েকটি পদক্ষেপ গ্রহণ করে। সংজ্ঞা ব্যতীত সামগ্রিক কাজগুলি বেশ কয়েকটি বিভাগ এবং আরও বেশি দিক নিয়ে গঠিত। সুতরাং, বৈকল্পিকগুলি এবং তাদের স্কোপগুলি সম্পর্কে জেনে রাখা সবচেয়ে সুবিধাজনক মানদণ্ড চিহ্নিত করার জন্য গুরুত্বপূর্ণ।

সরবরাহের চেইনের ফর্মগুলি:

সাপ্লাই চেইন ধারণা গ্রাহকের চাহিদা মেটাতে পণ্য এবং পরিষেবা উভয় ফর্মের উপর কাজ করতে পারে। এটি প্রায়শই কেবল বিপণন বা বিতরণ ধারণার একক প্ল্যাটফর্মের সাথে তুলনামূলকভাবে মিশ্রিত হয় যা ধারণার অংশ, যদিও সমস্ত কিছুই নেই। এই ফর্মগুলির বিস্তৃতি অনুসারে, সরবরাহ চেইন যে কোনও পণ্য সরবরাহকে একত্রীকরণ করে সরবরাহকারীদের জন্য, সংগ্রহ, পরিবহন, পরিবর্তন, স্টোরেজ এবং বিভিন্ন

পর্যায়ে বিতরণ করে। একই সাথে, গতিতে পরিষেবা ফ্যাক্টরটি সরবরাহ প্রত্যাশা চ্যানেল মডেলের উপর যেমন এটি প্রত্যাশার সাথে সরবরাহ করা যায় তে নকশা করা হয়েছে। সামগ্রিক থিম বা বিবেচনাগুলি উভয় ক্ষেত্রেই কাজ করে শুরু করা উচিত এবং বেশ মিল।

পণ্য:

শেষ গ্রাহক বা গ্রাহক দ্বারা গ্রাস করা যে কোনও স্পষ্টতই একটি পণ্য। সরবরাহ শৃঙ্খলার শর্তাবলী, একটি পণ্য চূড়ান্ত ভোক্তা বা কাঁচামাল / শিল্পায়নের উদ্দেশ্যে বা অন্য কোনও জন্য সামান্য পরিবর্তিত উপকরণ উভয় একটি শেষ পণ্য হিসাবে উল্লেখ করা যেতে পারে। পণ্যটির পরিবর্তে এমন লেনদেন করা উচিত যা এটির ক্রেতার পক্ষে উপকারী

পরিষেবা:

মানবজীবনের স্বাচ্ছন্দ্যের জন্য যে কোনও অদম্য সুবিধা বা মূল্য প্রদত্তিকে পরিষেবা হিসাবে বিবেচনা করা হয়। এটি কোনও সমস্যা সমাধানের বা প্রাক-বিদ্যমান সিস্টেমে মান যুক্ত করার জন্য কিছু হতে পারে। পরিষেবা স্তরটি নিশ্চিত করার সাথে সম্পর্কিত প্রধান কারণগুলি হ'ল পরিষেবা সমাপ্তির মান এবং সময়। গ্রাহকের সন্তুষ্টিটি এইভাবে সংজ্ঞায়িত এবং পরিমাপ করা হয়। পরিষেবার মানটি প্রত্যাশার স্তরের সাক্ষাৎ বা তার বাইরে যাওয়া বোঝায়।

পণ্য জীবন চক্র:

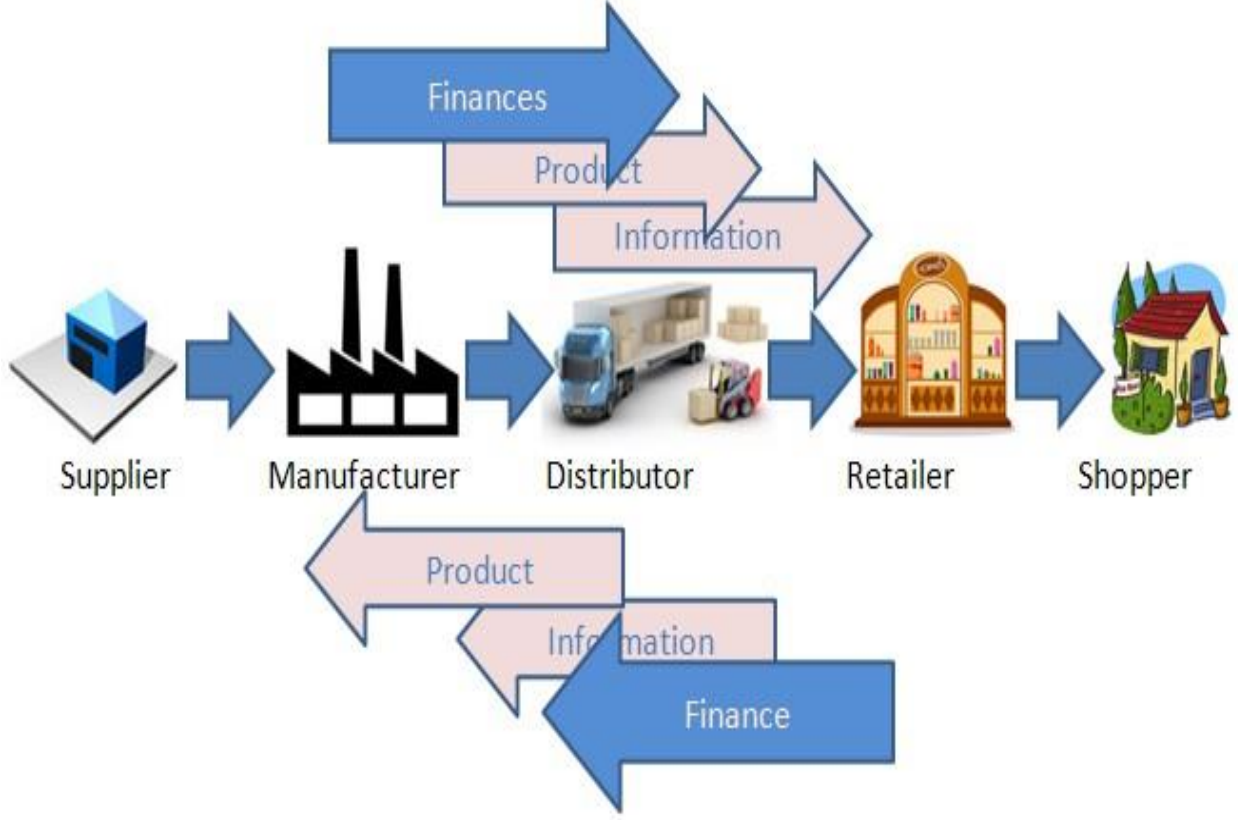
পণ্যগুলির সাথে কাজ করার বিষয়ে, বাজারে পণ্যটির চাহিদার অবস্থান সম্পর্কে বুঝতে পণ্য জীবনচক্র সম্পর্কে বিবেচনা করা প্রয়োজন। সফলভাবে বাজারে পণ্য সরবরাহের জন্য এটি প্রথম প্রশ্নের উত্তর দেওয়া দরকার। এমন পরিচিতি রয়েছে যেখানে লোকেরা এটি সম্পর্কে নতুনভাবে পরিচিত। তারপরে প্রবৃদ্ধি যদি পণ্যের চাহিদা বাড়ছে। ম্যাচিউরিটি পয়েন্ট চাহিদার সর্বোচ্চ পরিমাণ নির্ধারণ করে এবং শেষ অবধি, এক পর্যায়ে তা হয় সম্প্রসারণ বা হ্রাসের উদ্দেশ্যে। একটি চালু পণ্য প্রয়োজনীয়তা যে কোনও সময় হ্রাস পেতে নিশ্চিত।

চাহিদা:

নির্দিষ্ট চাহিদা জায়গা বা সংশ্লিষ্ট পরিমাণ পূরণের স্তরের দিকে যাওয়া এত গুরুত্বপূর্ণ। অ-দাবিদার, সঠিক বাজার চিহ্নিতকরণের একটি অংশে চেষ্টা করার পরিবর্তে, সঠিক সময়ের জন্য সঠিক বিভাগটি গুরুত্বপূর্ণ। সুতরাং চাহিদা অনুযায়ী সরবরাহের উদ্দেশ্য পূরণ করা। যথাযথ ভোক্তা বিশ্লেষণ করে সম্পদের ব্যবহার এবং অপচয় হ্রাস করার বিষয়টি নিশ্চিত করে।

### ক্লাস 3: সাপ্লাই চেইন প্রক্রিয়া, উত্পাদন ও পরিষেবা

এই বক্তৃতাটিতে, সাপ্লাই চেইন প্রক্রিয়াটি আলোকে আনা হয়েছিল যা মূলত তাদের মান সংযোজন প্রক্রিয়া সম্পর্কিত যে কোনও ব্যবসায়িক দৃষ্টিকোণ থেকে সরবরাহ চেইনের পদক্ষেপগুলিতে একটি প্রক্রিয়া কাঠামো হিসাবে ব্যবহৃত হয়। প্রক্রিয়াটি মূলত নিচে হিসাবে চিহ্নিত করা হয়



প্রক্রিয়াটি একটি কর্মপ্রবাহ অনুসরণ করে, এটি ব্যাকগ্রাউন্ডে চলমান একটি অবিচ্ছিন্ন কাজ।

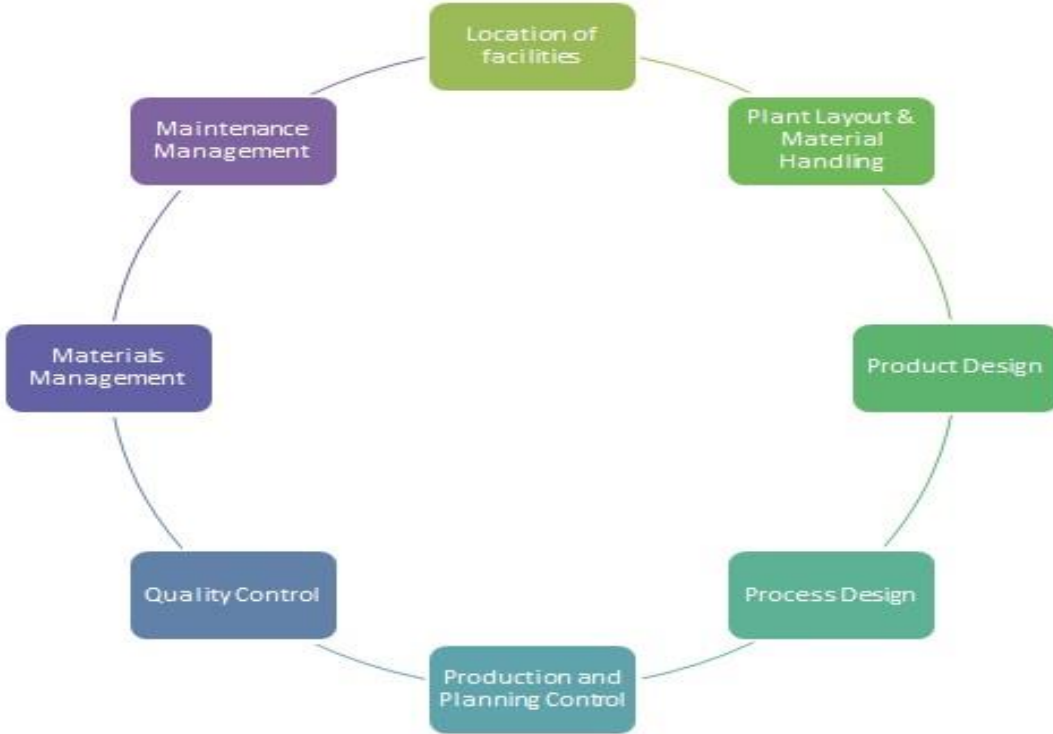
- সরবরাহকারীদের কাছ থেকে কাঁচামাল এবং অন্যদের সংগ্রহ থেকে শুরু
- মূল মান সংযোজন জন্য উত্পাদন জন্য পরবর্তী প্রক্রিয়া উপর সরানো তারপর সম্পন্ন হয়।
- এর পরে, এটি মূলত একীভূত সরবরাহের উদ্দেশ্যে পরিবেশক দ্বারা বাস্তব মধ্যে পরিচালনা করা হয় k
- তারপরে, খুচরা বিক্রেতা বাজার চাহিদা ভিত্তিক লেনদেনের জন্য একটি কাজ পায় এবং গ্রাহকদের শেষে পণ্য সরবরাহ করে।
- প্রতিদিনের চাহিদা অনুযায়ী খুচরা বিক্রেতার কাছ থেকে গ্রাহক ক্রয়। এটি বাস্তব তথ্যগুলির মাধ্যমে বাজারকে আরও ভালভাবে জানতে যোগাযোগ প্রবাহ হিসাবে কাজ করে।

আরও, সঠিক মানের নিশ্চয়তা, সঠিক মানের চাহিদা এবং সরবরাহ পূরণ, সঠিক সময় বজায় রাখা এবং সঠিক উত্পাদন বা পরিচালন ব্যয়কে ধরে রেখে ধারণার একটি সংক্ষিপ্ত উদ্দেশ্য চালু করা হয়েছিল।

সরবরাহ শৃঙ্খলার প্রাথমিক ফর্মগুলি যেমন পণ্য এবং পরিষেবা হিসাবে উল্লেখ করা হয়, সংস্থাগুলির প্রকৃতির মধ্যে পার্থক্য অনিবার্য। এবং তাই, পার্থক্যটির কিছু সাধারণ বৈশিষ্ট্য যা সম্পর্কে পূর্ব ধারণা ছিল তা নিয়ে আলোচনা করা হয়েছিল।

## ক্লাস 4: অপারেশন এবং শিল্পের সুযোগ

সরবরাহের শৃঙ্খলার সাথে সম্পর্কিত অপারেশন প্রভাবটি এখানে শিল্পের পক্ষে কাজ করার ক্ষেত্রে ধারণা ভিত্তিক সুযোগগুলি জানার উদ্দেশ্য নিয়ে আলোচনা করা হয়েছে।



স্কেপগুলিতে চিহ্নিত হওয়ার কারণে, সম্পর্কিত ধারণাগুলি;

- সুযোগসুবিধাগুলির অবস্থান যা পরিবেশের দক্ষতা বা কোনও স্থান ঘিরে রাখে।
- সম্পূর্ণ সেটআপ এবং অবকাঠামো পরিকল্পনা নিশ্চিত করার জন্য প্ল্যান্ট লেআউট এবং উপাদান হ্যান্ডলিং প্রাক অপারেশন বা উত্পাদন পদক্ষেপ নিয়ে কাজ করে।
- পণ্যের নকশা বলতে বাজারের যে চাহিদা থাকতে পারে তা স্বীকার করে বা যদি চাহিদা ইতিমধ্যে বিরাজমান থাকে তবে উপযুক্ত পণ্য দিয়ে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা অর্জন করে এমন পণ্যের আসল পরিকল্পনা বা বিকাশকে বোঝায়।
- প্রোডাক্ট ডিজাইনের পদক্ষেপের পরে বা ততক্ষণে কাজের প্রক্রিয়া প্রবাহকে গাইডলাইন হিসাবে ব্যবহার করার জন্যও কাজ করা হয়।
- মূল পণ্যকে একটি মূল্য সংযোজন আকৃতি বা পরিষেবা অর্জনের একটি প্রধান অংশ হিসাবে, উত্পাদন বা পরিকল্পনা নিয়ন্ত্রণ প্রাক-নির্ধারিত কৌশল অনুসরণ করে উপেক্ষা করা হয় এবং বজায় রাখা হয়।

- পুরো প্রক্রিয়া জুড়ে, মান নিয়ন্ত্রণ তীব্র গুরুত্ব সহকারে কাজ করে যা কোনও প্রতিষ্ঠানের সুনামকে আরও এগিয়ে রাখার বিষয়টি নিশ্চিত করে।
- সামগ্রীর প্রয়োজনবোধে প্রক্রিয়া জুড়ে পণ্য পরিচালনার বিষয়ে উপাদানগুলি পরিচালনা করা হয়।
- সামগ্রিক পরিকল্পিত সিস্টেমে ধরে রাখা এবং যে কোনও পরিবর্তন পরিবর্তন করা দরকার রক্ষণাবেক্ষণ পরিচালনার মাধ্যমে চিহ্নিত করা হয় এবং প্রয়োজনে পদক্ষেপ নেওয়া হয়।

প্রক্রিয়াটির সুযোগের পরে, প্রশিক্ষার্থীদের মনে রাখার জন্য সুযোগসই শিল্পগুলি নিয়ে আলোচনা করা হয়েছিল।

গার্মেন্টস - ব্যাপকভাবে পরিচিত

খাদ্য - বাজার দখল করা সহজ

ই-কমার্স - ক্রমবর্ধমান সুযোগ

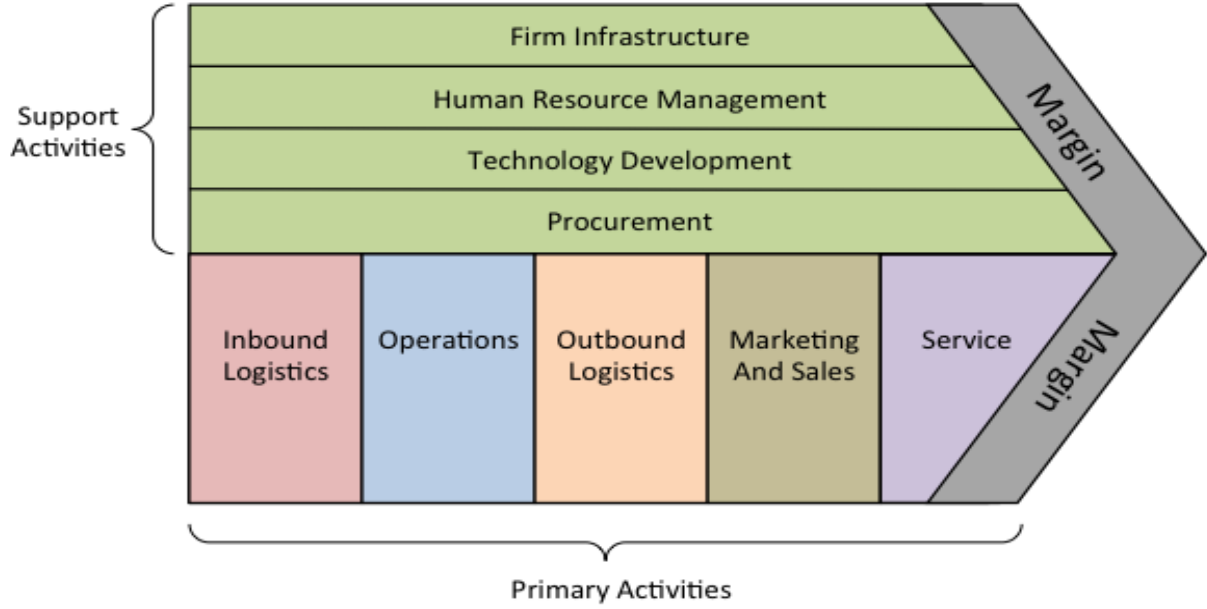
বিতরণ - নতুনভাবে প্রবর্তিত প্রয়োজনীয়তা

নির্মাণ - রাডার অধীনে অনেক দুর্দান্ত কিন্তু দুর্দান্ত কভারেজ

প্রাকৃতিক সংস্থান - অন্যান্য সম্পর্কিত সম্পর্কিত বিষয়বস্তুর জন্য আলাদা ওয়ার্কভিউ তবে দুর্দান্ত শেখার সুযোগ।

## ক্লাস 5: মান চেইন মডেল

ভ্যালু চেইন মডেলটি সেই কাজের চক্রকে বোঝায় যেখানে প্রতিটি পদক্ষেপটি তাদের মূল্য সংযোজনের সামর্থ্যের দৃষ্টিকোণ থেকে শ্রেণিবদ্ধ করা হয়।



ভ্যালু চেইন মডেলটিতে এটি প্রতিটি স্তরকে মান যুক্ত করতে এবং সেগুলির উদ্দেশ্য নির্ধারণের জন্য সংজ্ঞা দেয়। কোনও ভূমিকা বাছাই করার সময়, মান সংযোজন কার্যগুলি কী হবে সে সম্পর্কে একটি পরিষ্কার হওয়া দরকার এবং এই মডেলটি কেবল অনুধাবনকৃত কাজগুলিই সাফ করে না, ক্রিয়াকলাপগুলির জন্য একটি মান নীলচিত্রের মতো কাজ করে।

**আগমনকারী সরবরাহ:**

এটি কাঁচামাল বা অন্যান্য ইনপুট উপকরণগুলি পণ্য বা পরিষেবা তাদের চূড়ান্ত ফর্ম বা পর্যায়ে পাওয়ার জন্য ব্যবস্থা করার জন্য জড়িত প্রক্রিয়া যা গ্রাহকদের চাহিদার মূল্য বাড়িয়ে তুলবে। সঠিক সময়ে উত্পাদন এবং ন্যূনতম ব্যয় সহ মানসম্পন্ন পণ্যগুলি সরবরাহ করার দায়বদ্ধতাটি। এটি এমন একটি প্রবাহ যেখানে একক দুর্ঘটনার ফলে সামনের পদক্ষেপগুলিতে সমস্যা দেখা দিতে পারে।

**অপারেশন:**

এই পর্যায়ে পণ্য বা পরিষেবা ভোক্তাদের জন্য উপযোগী করে তোলে। এটি প্রয়োজনীয় হিসাবে ফর্ম দেওয়া হয় বা মূল উদ্দেশ্য পূরণে প্রস্তুত। কোনও পরিষেবা সরবরাহের উত্পাদন প্রক্রিয়া বা পূর্বের কাজ সম্পন্ন হয়।

**বিদেশগামী সরবরাহ:**

এই পর্যায়ে, সমাপ্ত পণ্যটি গ্রাহকের দোরগোড়ায় পৌঁছে দেওয়ার জন্য এটি বেশ কয়েকটি পদক্ষেপের সাথে কাজ করা হয়, যাতে যখনই প্রয়োজন হয় তারা এটিকে উপভোগ করতে পারে। গুদামজাত করা, পরিবহন, হোলসেলিং, খুচরা বিক্রয় বা কখনও কখনও প্যাকেজিং আউটব্যান্ড লজিস্টিক টাস্কের অংশ।

**বাজার - দর:**

বিপণন ও বিক্রয় বিভাগ গ্রাহককে তাদের অস্তিত্ব সম্পর্কে সচেতন করার জন্য পণ্য বা সংস্থার তথ্যের প্রচারের সাথে কাজ করে। এটি একটি নতুন পণ্য প্রবর্তন, তৈরি বা বাজারকে একটি নতুন চাহিদা উপলব্ধি

করতে কাজ করতে পারে যা সম্ভবত বিদ্যমান ছিল তবে বাজার তখনও সমাধানের জন্য জিজ্ঞাসা করেনি। বিভাগটি ব্র্যান্ড ব্যক্তিত্বকে সময়কালে লাইভ রাখে যাতে বিশ্বব্যাপী সম্প্রসারণ বা প্রতিযোগিতার মাঝে কাঁধে চেপে বসে যেন এটি ভুলে না যায়। এটি নিশ্চিত করে যে উত্পাদিত পণ্যগুলির বিক্রয় বা পরিষেবা সরবরাহের পরিসংখ্যান কর্মক্ষমতা পরিমাপ এবং নিয়ন্ত্রণের পদক্ষেপের সাথে উন্নয়নের দিকে সমৃদ্ধ। কার্যকারিতা এখানে চিত্রিত করে যে বাজার কীভাবে একটি নির্দিষ্ট সংস্থা এবং এর পণ্য বা পরিষেবা উপলব্ধি করতে পারে

পরিষেবা:

বিক্রয় শেষ হওয়ার পরে, সম্ভবত প্রতিনিধিত্বকারী সংস্থার জন্য গ্রাহকের সাথে কোনও সংযোগের প্রয়োজন নেই। যাইহোক, ধারণা গ্রাহক পরিষেবা বা বিক্রয় পরিষেবা গ্রাহক ক্রয় আচরণ এবং প্রতিষ্ঠিত হতে আনুগত্য সম্পর্ক একটি বিপ্লবী প্রভাব এনেছে। যখনই কোনও গ্রাহককে বিক্রয় বাধ্যবাধকতা অতিক্রম করতে সহায়তা করা হয়, এটি তাদের আন্তরিকতার মাধ্যমে সংস্থার সাথে আরও সংযুক্ত বোধ করতে সহায়তা করে। যেহেতু একটি সংবেদনশীল সংযুক্তি সহায়তার প্রকৃতির সাথে সম্পর্কিত, পরবর্তী বিক্রয় পরিষেবা ট্রিগার করে যে কোনও গ্রাহক তাদের নামটি আরও ভালভাবে জানার জন্য এবং পরবর্তী ক্রয়ের জন্য একটি আরামদায়ক পরিবেশ তৈরি করতে সহায়তা করে।

যেহেতু একটি ভ্যালু চেইন মডেলের প্রাথমিক ক্রিয়াকলাপগুলি উপরের সমন্বয়ে গঠিত, সেখানে কোনও সংস্থার মূল ক্রিয়াকলাপ বা উদ্দেশ্য সম্পাদনের জন্য সমর্থনমূলক কার্যক্রম রয়েছে।

দৃ অবকাঠামো:

দৃ infrastructure অবকাঠামোটি নিয়ন্ত্রিত উপায়ে সংগঠনটি চালানোর জন্য প্রয়োজনীয় কয়েকটি ফাংশনকে বোঝায়। পরিকল্পনা, ফিন্যান্স, জনসম্পর্কীয় রক্ষণাবেক্ষণ, আইনী সত্তা এবং যে কোনও বোর্ডের উল্লেখ করা পরিবর্তনের উপর প্রভাব ফেলেছে এমন পরিচালনা পর্ষদের সহায়তায় এটি এর অংশ part

মানব সম্পদ ব্যবস্থাপনা:

এই বিভাগটি লক্ষ্য অর্জনের জন্য প্রতিষ্ঠানে সঠিক জনশক্তি স্থাপন করা হয়েছে তা নিশ্চিত করা। তাদের কাজের মূল্যায়ন এবং তাদের কাজের বিবরণ সহ বিদ্যমান জনবলের রক্ষণাবেক্ষণ করাও তাদের বিশ্লেষণের অংশ। সঠিক ব্যক্তিকে নিয়োগ দেওয়া, নিয়োগ প্রক্রিয়া চালিয়ে যাওয়া, প্রশিক্ষণের মাধ্যমে তাদের বিকশিত করা বা প্রয়োজনের সময় তাদেরকে ছাড়িয়ে দেওয়ার প্রয়োজন। তারা কর্মচারী, নিয়োগকর্তা এবং সংস্থার নীতিমালার মধ্যস্থতাকারী।

প্রযুক্তি উন্নয়ন:

প্রযুক্তি বিকাশের সুযোগ একটি দেশকে এবং সক্ষমতাকে ব্যবহারের যে কোনও প্রযুক্তির সুযোগ পেতে শেষ পর্যন্ত একটি দৃ firm কে সক্ষম করে। এটি ডিভাইস বা সরঞ্জাম, সফটওয়্যার, এগুলির রক্ষণাবেক্ষণ, প্রক্রিয়া ইত্যাদি সমর্থন করে These এগুলি বেশিরভাগ ডেটা ম্যানেজমেন্ট এবং তথ্য প্রসেসিংয়ের সাথে কাজ করে

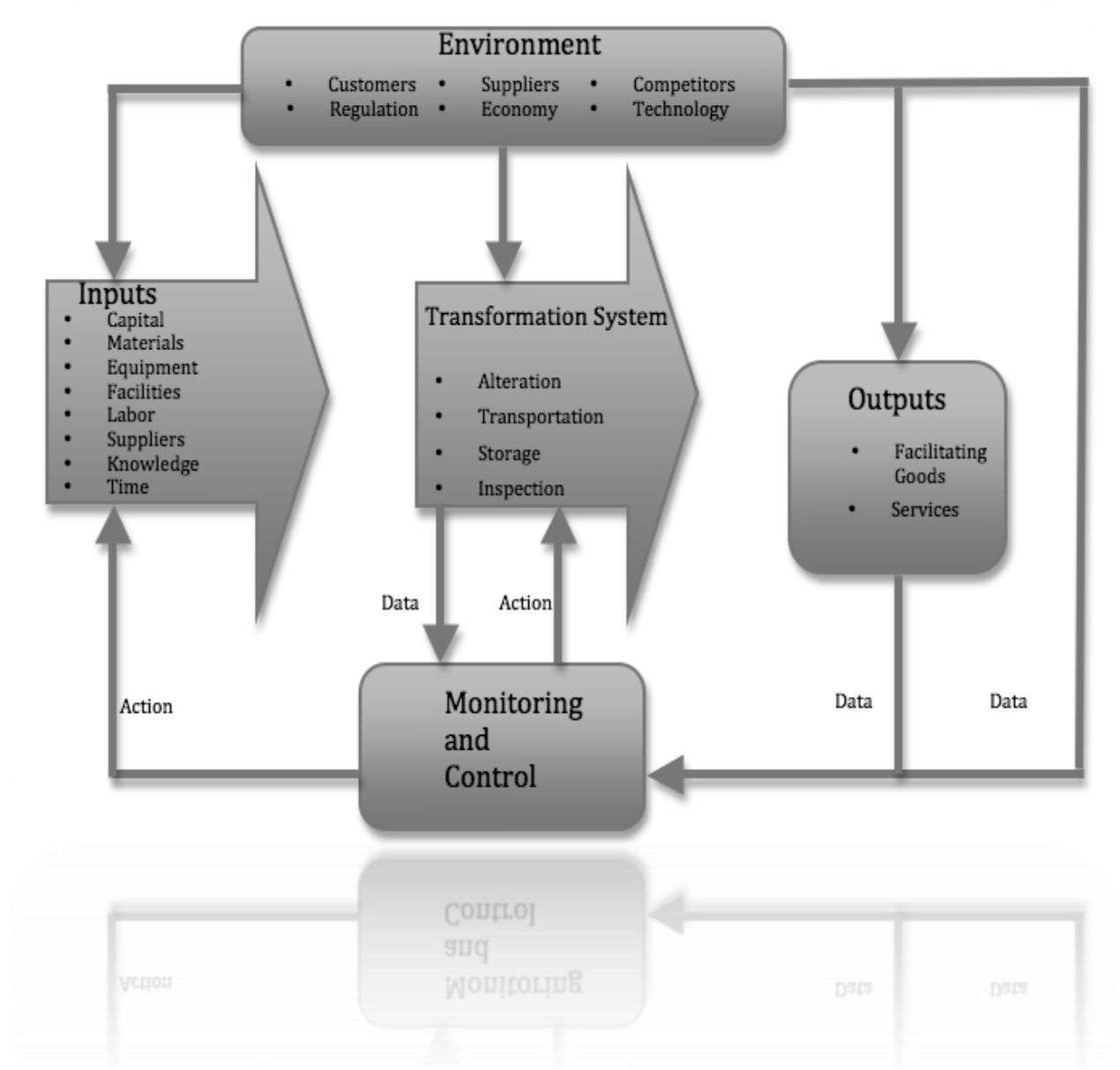
সংগ্রহ:



আউটপুটগুলিতে রূপান্তর করতে প্রত্যক্ষ বা অপ্রত্যক্ষ যেকোন ধরণের ইনপুট কেনা ক্রয় বিভাগের দায়িত্ব। এছাড়াও দীর্ঘমেয়াদী এবং স্বল্পমেয়াদী ক্রয়ের জন্য যেকোন বস্তুবাদী দখল অর্জন করা এই কার্য পরিচালনার অধীনে।

## Class ষ্ট শ্রেণী: পরিবেশ

আমাদের চারপাশের প্রাকৃতিক পরিবেশ যেমন আমাদের জীবনযাত্রার ও জীবনযাত্রার উপর প্রভাব ফেলে, তেমনিভাবে ব্যবসায়ের পরিবেশ সংগঠন ব্যবস্থাপনায়ও প্রভাব ফেলে। সুতরাং পরিবেশকে তার সুযোগগুলি এবং প্রতিবন্ধকতাগুলির সাথে বিশ্লেষণ করা যে কোনও পরিস্থিতির প্রাক-পরিমাপে সহায়তা করে।



গ্রাহকরা:

ন্যায্যমূল্য, পুনঃ বিক্রয় মূল্য, সীসা-সময়, পছন্দ, বিভিন্ন বিকল্পের পছন্দ, জাতিগত বা অন্যান্য সম্পর্কিত পার্থক্য, বিক্রয়-পরবর্তী পরিষেবাগুলি ইত্যাদি বিষয়গুলি নির্দিষ্ট বাজারের গ্রাহকের আচরণের সাথে জমে থাকে। বিভিন্ন কারণের ভিত্তিতে, গ্রাহকের আচরণ পরিবর্তিত হয় এবং সঠিক পণ্য বা পরিষেবা এবং পণ্য বা পরিষেবা নকশাসহ কাজ করার জন্য গ্রাহকের সন্তুষ্টি নিশ্চিত করে। সুতরাং একটি সেট আপ করার আগে বিবেচনা করা একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়।

সরবরাহকারীদের:

সরবরাহকারীদের প্রাপ্যতা এবং তাদের মধ্যে সম্পর্কের রক্ষণাবেক্ষণ কাঁচামালের আরও ভাল মানের নিশ্চিত করতে এবং স্বল্প ব্যয়ে প্রয়োজনমতো তাদের প্রয়োজনীয়তা অর্জন করতে পারে।

প্রতিযোগিতা:

স্থানীয় বা বৈশ্বিক বাজারে প্রতিযোগিতা এবং এটি কাটিয়ে ওঠার অবস্থানটি যথাযথ শর্তটি কাজ করার জন্য পটভূমি স্টাডির উপর অনেক নির্ভর করে। যেমন একটি বিদ্যমান একচেটিয়া ব্যবসায় প্রবেশ করা সহজেই ব্যবসায়টির সমৃদ্ধিকে ক্ষতি করতে পারে। এছাড়াও, বিশ্বব্যাপী প্রতিযোগিতা করার জন্য স্থানীয় প্রতিযোগীর তুলনায় অনেক বেশি ক্ষমতা প্রয়োজন।

সরকারি নীতিমালা:

সরকারি বিধিবিধানগুলি প্রায়শই একটি পরিবর্তিত মোডে থাকে যা বেশিরভাগ ক্ষেত্রে আর্থিক ও আর্থিক বাজেটে বিভিন্ন ব্যবসায় এবং পণ্য পরিচালনার বিষয়ে বিধি বিধানের জন্য প্রভাবিত হয়। ভ্যাট অনুসরণ, ট্যাক্স এবং শুল্ক বিতরণ একটি ঝামেলা মুক্ত বা সরকার সমর্থিত সংস্থা পরিচালনার জন্য একটি সাধারণ বিবেচনা।

অর্থনীতি:

একটি দেশের অর্থনীতি বিভিন্ন পণ্য বা পরিষেবাগুলিতে তার লোকদের সাশ্রয়যোগ্যতা স্থিতি এবং ব্যয় আচরণে একটি বিশাল অবদানকারী কারণ। তদতিরিক্ত, মন্দা বা হতাশার সাথে সামঞ্জস্য রেখে লোকেরা কীভাবে তাদের ব্যবহারের অগ্রাধিকারগুলি পরিবর্তন করে তা আনার বিষয়টিও বিবেচনার বিষয়।

প্রযুক্তি:

প্রযুক্তি উপাদান একটি জাতীয় স্কেল দ্বারা নিয়ন্ত্রিত একটি সংস্থান resource অতএব অনুপলব্ধ প্রযুক্তির প্রয়োজনীয়তার ক্ষেত্রের উপর কাজ করা কখনই কোনও ভাল ফল আনতে পারে না, তা সে যতই উন্নয়নশীল এবং উদ্ভাবনী মনের প্রতিনিধিত্ব করে না। এমন একটি জাতি হিসাবে যে এখনও এই জাতীয় সংস্থার পিছনে পিছিয়ে থাকবে। সুতরাং যথাযথ এবং ব্যবহারযোগ্য সংস্থানগুলি ব্যবহার করা ভালভাবে পরিমাপ করতে হবে।

প্রতিটি পৃথক পরিবেশগত কারণের সাথে, সংগঠন প্রক্রিয়ায় যে ইনপুটগুলি দেওয়া হয় সেগুলি নীচে বর্ণিত রয়েছে -

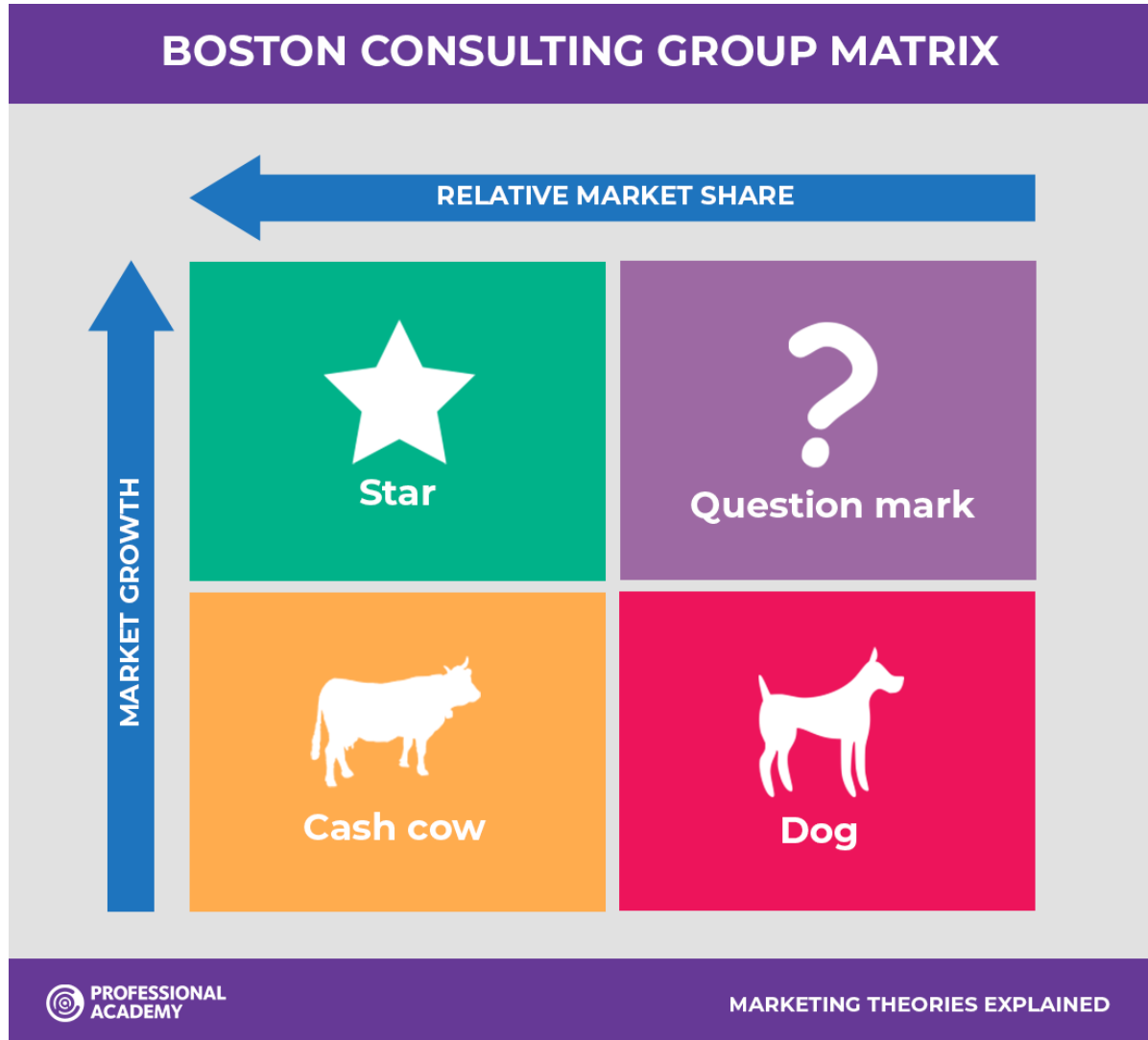
- মূলধন - আর্থিক বিনিয়োগ
- উপকরণ - প্রক্রিয়াজাতকরণের জন্য প্রয়োজনীয় কাঁচা এবং সহায়ক উপকরণ

- সরঞ্জাম - যন্ত্রপাতি
- সুবিধাদি - পরিকাঠামো
- শ্রম - জনশক্তি
- সরবরাহকারী - এর থেকে প্রয়োজনীয় আইটেম সংগ্রহের অংশীদার
- জ্ঞান - এর মাধ্যমে ব্যবসায়িক প্রক্রিয়া চালানোর জন্য উপস্থাপিত তথ্য বা সত্য fact
- সময় - আপেক্ষিক সময় রক্ষণাবেক্ষণ

উপরের ফ্লোচার্টে চিত্রিত হিসাবে, ডেটা প্রক্রিয়া জুড়ে আগে এবং পরে উভয়ই প্রেরণ করা হয় এবং যেখানে প্রয়োজন সেখানে ব্যবস্থা নেওয়া হয়।

বিসিজি ম্যাট্রিক্স:

বোস্টন কনসাল্টিং গ্রুপ ম্যাট্রিক্স তাদের চাহিদা প্রকৃতি অনুযায়ী কোন ধরনের পণ্যগুলির বিকাশের সুযোগ এবং বাজারের কভারেজ রয়েছে তা প্রদর্শন করে যাতে পরিকল্পনার পুরো পর্যায়ে পণ্য নির্ধারণ সহজ হয়। ২ টি ভেরিয়েবলের সাথে পার্থক্য করা নীচে বাজারে প্রতিটি বিভাগের অবস্থান প্রদর্শন করে।



## ক্লাস 7: চাহিদা ও দর্শন

চাহিদা যেখানে প্রয়োজন তা বিবেচনা করার জন্য, চাহিদার প্রকৃতি বিশ্লেষণ করার সময় বিবেচনা সম্পর্কিত কিছু কারণ রয়েছে। আয়, সামাজিক অবস্থা, স্বতন্ত্র পছন্দ, জাতিগততা, মূল্য নির্ধারণ বা প্রচলিত পণ্য বা মান বা অফার ভিত্তিক হতে পারে।

সরবরাহ শৃঙ্খলার প্রক্রিয়াতে, দেখার জন্য দৃষ্টিভঙ্গি বা দৃষ্টিভঙ্গি রয়েছে-

চক্রের দৃশ্য:

ক্রয়, উত্পাদন, পুনরায় পরিশোধন এবং গ্রাহক আদেশ চক্র হিসাবে যোগাযোগ চক্রকে প্রতিনিধিত্ব করে। নামগুলি যেমন চিত্রিত করে, সরবরাহকারী / সরবরাহকারীদের কাছ থেকে কাঁচামাল কেনার জন্য সরবরাহকারী এবং প্রস্তুতকারকের মধ্যে যোগাযোগের প্রবাহ ক্রয়চক্র cycle উত্পাদন চক্র প্রস্তুতকৃত পণ্য উত্পাদন করে উত্পাদনকারী এবং পরিবেশকের ব্যবধান কমিয়ে আনতে সহায়তা করে। পুনঃসংশোধন চক্রে, পণ্য সরবরাহকারী এবং খুচরা বিক্রেতার মধ্যে লেনদেনের সাথে পরিবহন করা হয়। শেষ অবধি, গ্রাহক আদেশ চক্রটি খুচরা বিক্রেতার কাছ থেকে তাদের চাহিদা অনুযায়ী চূড়ান্ত গ্রাহকগণকে উপস্থাপনের জন্য পদক্ষেপ গ্রহণ করে।

পুশ / টান দেখুন:

পুশ প্রক্রিয়াটি প্রায়শই পূর্বাভাসের উপর ভিত্তি করে গ্রাহকের চাহিদার প্রত্যাশায় কাজ করে, এইভাবে বাজারে চাহিদা চাপায়।

টান প্রক্রিয়াটি সেই সিস্টেমটিকে বোঝায় যেখানে গ্রাহক ক্রয়ের আদেশ দেওয়ার পরে উদ্যোগ নেওয়া হয়। এটি যে কোনও ক্রয়ের সাথে সম্পর্কিত হতে পারে যেখানে গ্রাহক খুচরা বিক্রেতার কাছ থেকে কোনও পণ্য চায় বা সরাসরি গ্রাহকের দ্বারা নির্মাতার কাছ থেকে কাস্টমাইজেশন প্রক্রিয়া চেয়ে থাকে।

বুল হুইপ প্রভাব:

ষাঁড়ের চাবুকের প্রভাবটি তার তাত্ক্ষণিক পরিবর্তনের ক্ষেত্রে বাজারের চাহিদার কার্যকরভাবে প্রতিক্রিয়া জানানোর জন্য সময়রেখা ছাড়িয়ে যাওয়া তথ্য প্রবাহিত সময় গ্রহণের কারণে সমস্ত আপেক্ষিক পর্যায়ে তৈরি যোগাযোগ ব্যবধানকে বোঝায়।

## ক্লাস 8: বিজনেস মডেল



## Business Model Canvas

একটি সফল ব্যবসায়িক ক্রিয়াকলাপ ডিজাইনে সুযোগের প্রাপ্যতা এবং ভবিষ্যতে ব্যবসায়ের কার্যকারিতা পরিচালনার জন্য একটি গাইডলাইন হিসাবে বিশ্লেষণ করার জন্য ব্যবসায় মডেল তৈরি করা হয়েছে। এটি বিশ্লেষণের উদ্দেশ্য নির্ধারণের জন্য, প্রতিটি পর্যায়ে নিম্নলিখিত প্রশ্নগুলি উত্তরগুলি সন্ধানের জন্য কাজ করতে পারে।

- মূল অংশীদাররা: পণ্য এবং সংস্থান সরবরাহ বা হ্যান্ডল করার জন্য করা ক্রিয়াকলাপগুলিতে কে সহায়তা / জমা হতে পারে
- মূল ক্রিয়াকলাপ: কী কী গুরুত্বপূর্ণ কাজ বা পরিচালনা যা সমাজে মূল্যবোধ যোগাবে
- মান প্রস্তাবসমূহ: গ্রাহক বিভাগগুলিকে আকর্ষণ করার জন্য কী অফার হবে
- গ্রাহক সম্পর্ক: কীভাবে গ্রাহকরা তাদের পণ্য বা পরিষেবা সরবরাহের ক্ষেত্রে অগ্রাধিকারপ্রাপ্ত বোধের প্রকৃতির উপর ভিত্তি করে সংযোগ স্থাপন করবেন
- গ্রাহক বিভাগ: পরিবেশ এবং চাহিদা বিবেচনার বিশ্লেষণের উপর ভিত্তি করে লক্ষ্য বাজার কে
- মূল সংস্থানসমূহ: কীভাবে সবচেয়ে দক্ষ আউটপুটটির জন্য জনশক্তি, মূলধন, উপকরণ ইত্যাদি সংস্থান করা যায়
- চ্যানেলগুলি: বিপণন ও বিক্রয় পরিকল্পনার ভিত্তিতে গ্রাহকদের কীভাবে পৌঁছানো যায়
- ব্যয় কাঠামো: কোথায় ব্যয় করতে হবে এবং তাদের যৌক্তিক যুক্তি দিয়ে কত ব্যয় করতে হবে
- রাজস্ব স্ট্রিমস: আয়ের উত্স, সমস্ত ব্যয় সামঞ্জস্য করতে এবং লাভ নিশ্চিত করতে সংস্থায় কী কী পরিমাণ আসবে তা নির্ধারণ করা

একটি ব্যবসায়িক মডেল তৈরির আসল কার্যকারণের পাশাপাশি, মডেলটির দক্ষতা দেখার জন্য ব্যবহারিক পদ্ধতির উপর পরীক্ষা করার পদক্ষেপ রয়েছে।

- ব্যবসায়ের মডেল ধারণাটি চিহ্নিত করা
- এর সুযোগগুলি নিয়ে অনুমান করা
- একটি হাইপোথিসিস তৈরি করা
- অনুমানটি পরীক্ষা করার জন্য পরীক্ষার ফর্ম্যাটটি নির্বাচন করা
- পরীক্ষা করার জন্য সেটআপ বিকাশ করা (গুণগত, পরিমাণগত এবং পদ্ধতি)
- পরীক্ষা সম্পাদন (জরিপ, ডেটা ক্রয় ইত্যাদি)
- অনুমানটি কতটা ফলদায়ক তা পরীক্ষার ফলাফল বিশ্লেষণ করে দেখা হচ্ছে
- ফলাফলটি নেতিবাচকভাবে প্রবণ হলে ধারণাটি আপডেট করা বা প্রয়োজনীয় পরিবর্তন করা

## ক্লাস 9: পরিষেবা অপারেশন ম্যানেজমেন্ট

পরিষেবা:

জীবনকে সহজতর করতে, যে কোনও সমস্যা সমাধান করতে বা পূর্ববর্তী কোনও পরিষেবা বা পণ্য ব্যবহারের জন্য মূল্য যুক্ত করার জন্য পরিষেবা একটি অদৃশ্য, অদৃশ্য অফার। উদাহরণগুলি রক্ষণাবেক্ষণ, চিকিত্সা পরিষেবা, শিক্ষকতা পেশা বা মেরামত পরিষেবা হতে পারে।

গ্রাহক পরিষেবা ফলাফল:

গ্রাহকসেবা অর্ডার সরবরাহের মাধ্যমে কী অর্জন করা যায় তা নীচে বলা হয়েছে -

- পণ্য - আপেক্ষিক উপকরণ ব্যবহৃত
- উপকার - মান অর্জন
- আবেগ - পরিষেবা পেয়ে অনুভূতি যেমন। আনন্দ, সুখ, পরিপূর্ণতা, উত্তেজনা
- রায় - সন্তুষ্টি বা অসন্তুষ্টি
- উদ্দেশ্য - পুনরায় ক্রয় বা সুপারিশ or

পরিষেবা সরবরাহের ক্ষেত্রে যে বিষয়গুলি বিবেচনা করা উচিত যেগুলি পরিষেবা স্তর পরিমাপের জন্য প্রভাবশালী হতে পারে সেগুলি হ'ল গ্রাহকদের অভিজ্ঞতা, মূল্য সংযোজন, পরিবেশগত প্রভাব, মানব প্রকৃতিতে নৈতিকতা, কর্মীদের বিকাশের প্রবণতা, সাংগঠনিক বৃদ্ধির জন্য সাফল্য অর্জন।

সংগঠনগুলি প্রায়শই যে কৌশলগত চ্যালেঞ্জগুলির মুখোমুখি হয় এবং সেগুলি কাটিয়ে উঠার জন্য প্রয়োজনীয়:

- গ্রাহক দৃষ্টিকোণ বোঝা
- একাধিক গ্রাহককে পরিচালনা করছেন
- রিয়েল টাইমে পরিচালনা করা
- সংস্থায় সমন্বয়

- উন্নতি এবং নতুনত্ব

ব্যবসায়ের প্রসার বিভিন্ন ধরনের হতে পারে। যেমন-

- বি 2 বি পরিষেবাদি: এক ব্যবসা আলিবাবা, পরামর্শের মতো অন্য একটি ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানের সেবা দিচ্ছে
- বি 2 সি পরিষেবাদি: এমন ব্যবসা যা গ্রাহক বা গ্রাহকদের সরাসরি সেবা দেয়। যেমন খুচরা বিক্রয়, ইলেকট্রনিক্স মেরামত
- অভ্যন্তরীণ পরিষেবাদি: আরও ভাল অপারেশনের জন্য সংস্থার মধ্যে সহায়তাকারী পরিষেবাগুলি, যেমন: এইচআর, আইটি, ফিন্যান্স
- সরকারী সেবা: সরকার ইউটিলিটিস (সরকারী মালিকানাধীন), সড়ক ও সেতুর মতো পরিষেবা সরবরাহ করে
- অলাভজনক পরিষেবাগুলি: যখন কোনও সংস্থা পরিচালনা করার মূল লক্ষ্য বা উদ্দেশ্য ব্যক্তিগত লাভ উপার্জনের জন্য নয়। যেমন কল্যাণ পরিষেবা, বার্ষিক বাড়ি

## ক্লাস 10: লিড টাইম

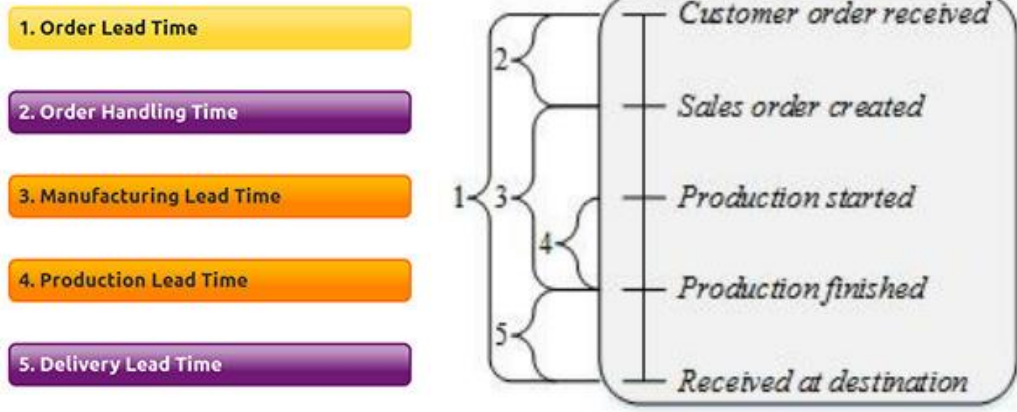
অগ্রজ সময়:

নেতৃত্বের সময় হ'ল নির্দেশনা প্রাপ্তির পরে কোনও কাজ শেষ করার জন্য মনোনীত, পূর্ব নির্ধারিত বা সাধারণ দীর্ঘস্থায়ী সময়ের প্রয়োজন।

লিড টাইম বিতরণ পণ্য বা বাস্তব পণ্য এবং পরিষেবা উভয়ের জন্যই আলাদা হতে পারে। আরও শ্রেণিবিন্যাস হিসাবে প্রতিটি সিস্টেমের নিজস্ব প্যাটার্ন রয়েছে যা নীচের চিত্র উপস্থাপনাগুলি অনুসারে সেবা চিত্রিত করা যেতে পারে-

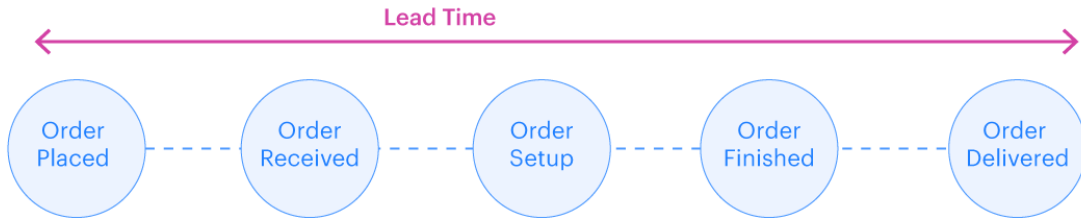
নেতৃত্বের সময় উত্পাদন:

মোট উত্পাদন সময়কে মোট ইউনিটের মোট সংখ্যা দ্বারা ভাগ করে চক্রের সময় পরিমাপ করা যেতে পারে, এইভাবে উত্পাদন প্রক্রিয়াটির কার্যকারিতা মূল্যায়ন করে।



পরিষেবা নেতৃত্ব সময়:

পরিষেবা নেতৃত্বের সময়টি কোনওরূপে পরিমাপ করা যায়। যথাযথ মান রক্ষণাবেক্ষণ সহ কোনও পরিষেবা সরবরাহ করতে নেওয়া দিন / ঘন্টা। কম নেতৃত্বের সময় এবং উদ্ভাবনের মাধ্যমে উন্নত করার উপায়গুলির সন্ধানের জন্য সর্বদা উত্সাহ থাকা উচিত।



নেতৃত্বের সময়টি কীভাবে কম করা যায়, ফাঁকাগুলি সন্ধান করতে এবং দক্ষ সুযোগটি সনাক্ত করার জন্য উন্নতির সন্ধানের জন্য সর্বদা অবকাশ থাকা উচিত। অন্যথায়, সীসা সময়ের অদক্ষতার সাথে সংগৃহীত ব্যয় শ্রম, উপাদান এবং ইউটিলিটির ব্যয় বাড়িয়ে তুলতে পারে; অলসতা বা অপেক্ষার সময়; সম্পদ, স্থানের ব্যবহার হ্রাস; কাজ পরিচালনায় ভারসাম্যহীনতা; বিনিয়োগকৃত মূলধন এবং সামগ্রিক কর্মচারীদের অসন্তুষ্টির গুরুতর সুযোগ ব্যয়।

## ক্লাস 11: পূর্বাভাস

পূর্বাভাস:



পূর্বাভাস হ'ল বাজার বিশ্লেষণকে বিবেচনায় রেখে অতীত এবং বর্তমান রেকর্ডগুলির ভিত্তিতে তৈরি করা একটি নির্দিষ্ট মানদণ্ডের অনুমান।

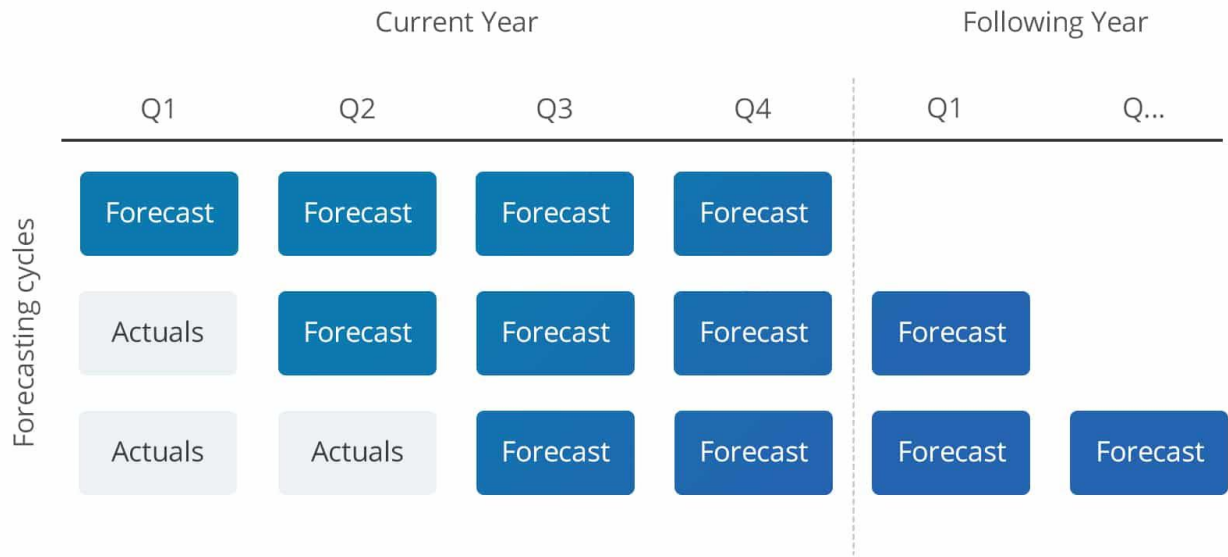
ভবিষ্যতের চাহিদা পরিকল্পনা, উৎপাদন ও বিক্রয় পূর্বাভাস ভলিউম সহ প্রস্তুত করার জন্য, জায় নিয়ন্ত্রণের প্রবাহ রাখা, বাজেট তৈরি, জনশক্তি স্থাপন, দীর্ঘমেয়াদী নীতি নির্ধারণ এবং ব্যবসায়ের প্রয়োজনীয় কাজের জন্য আর্থিক সংস্থার বরাদ্দকরণের মতো বিভিন্ন কারণের উপর প্রভাব ফেলতে ভবিষ্যদ্বাণী করা গুরুত্বপূর্ণ is প্রক্রিয়া

পূর্বাভাসের সুবিধাগুলি হ'ল-

- স্টকআউট পরিস্থিতি এড়ানো
- নগদ প্রবাহ রক্ষণাবেক্ষণ
- গুদাম স্থান দক্ষতা
- বাজার পরিবর্তনের উপর ঝুঁকি কম
- সংগ্রহ ও বিনিয়োগের সিদ্ধান্তের জন্য পরিষ্কার ধারণা
- অতিরিক্ত কাজ করা বা বেশি চাপ দেওয়া এড়ানো

পূর্বাভাস চক্র:

সত্যিকারের ডেটা বিশ্লেষণ করে এবং পরিবর্তিত উপাদানগুলি বিবেচনা করে একটি ক্রমাগত প্রক্রিয়া করা উচিত (যদি বিক্রয় বিক্রয়ে পরিমাণে উল্লেখযোগ্য পরিবর্তনের জন্য কোনও উপস্থিত থাকে)



## ক্লাস 12: পূর্বাভাস পদ্ধতি এবং ইনভেন্টরি ম্যানেজমেন্ট

সর্বাধিক পরিচিত এবং ব্যবহৃত পূর্বাভাসের পদ্ধতিগুলি হ'ল-

স্থিতিশীল:

যখন নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে পরিমাণের ন্যূনতম পরিসীমা পরিবর্তনের সাথে দাবিটি স্থিতিশীল অবস্থানে থাকবে, যখন এটি একটি স্থিতিশীল বাজার হিসাবে সংজ্ঞায়িত হতে পারে এবং পরবর্তী সময়ের জন্য পূর্বাভাস দেওয়া শেষ সময়ের প্রকৃত পরিমাণের উপর ভিত্তি করে হতে পারে।

প্রবণতা:

যদি বৃদ্ধি বা হ্রাসের একটি নির্দিষ্ট প্যাটার্নটিকে অতীতের রেকর্ডের পারফরম্যান্সে কোনও উল্লেখযোগ্য বিকল্প হিসাবে দেখা যায় তবে তা প্রবণতা হিসাবে চিত্রিত হতে পারে এবং শেষ 2 সময়ের ভলিউমটি পূর্বাভাসের গণনার জন্য বিবেচিত হতে পারে। সূত্রটি = শেষ সময়কাল + (শেষ সময় - 2 য় শেষ সময়কাল)

মৌসুমী:

যদি চাহিদা প্যাটার্নের পরিবর্তনটি মরসুম ভিত্তিক বিক্রয় কার্য সম্পাদনের জন্য উল্লেখযোগ্য পরিবর্তন দেখায়, তবে গত একই মরসুমে মৌসুমী চিত্রটি কাজ করার একটি নির্ভরযোগ্য পূর্বাভাস চাহিদা হতে পারে।

গড়:

সম্পর্কিত কারণ ও পরিস্থিতি সহ আপেক্ষিক ডেটার একটি সেটের ভিত্তিতে, সেটটিকে উপস্থাপনকারী ডেটাগুলির গ্রুপ হিসাবে উল্লেখ করা যেতে পারে এবং একটি গড় মান ভাল প্রতিনিধিত্ব সহ একটি চিত্র দিতে পারে।

ইনভেন্টরি ম্যানেজমেন্ট:

ইনভেন্টরি ম্যানেজমেন্ট হ'ল সঠিক সময়ে সঠিক চাহিদা পূরণের জন্য উত্পাদন এবং সঞ্চয়স্থানের জায় সংরক্ষণের প্রবাহকে বোঝায়। পূর্বাভাসের মানটিকে ইনভেন্টরি ম্যানেজমেন্ট প্ল্যান করার ভিত্তি হিসাবে বিবেচনা করা হয়।

তালিকা পরিকল্পনার বিবেচনাগুলি:

- পূর্ববর্তী সময়কালে ছেড়ে যাওয়া সময়ের জন্য শুরুতে ব্যবহারের জন্য জায় শুরু করা
- সমাপ্তির তালিকাটি বর্তমান সময়ের সময়কালের বাম আউট বিক্রয়কৃত জায়
- পূর্বাভাস চাহিদা বাজার চাহিদা এবং প্রকৃত কর্মক্ষমতা বিশ্লেষণের সাথে অর্জিত
- উচ্চতর প্রতিক্রিয়াশীলতার জন্য নিরাপদ উপায়ে সর্বাধিক তালিকা সঞ্চয় করার সক্ষমতা দক্ষতা
- সরবরাহের আরও ভাল প্রবাহ নিশ্চিত করার জন্য বরাদ্দ স্পটটি যতটা প্রয়োজন ততটুকু ব্যবহারের জন্য সক্ষমতা ব্যবহার

\* জায় ব্যবস্থাপনা এবং উত্পাদন পরিকল্পনা সম্পর্কিত গাণিতিক অনুশীলন

## ব্লাস 13: মোট মানের পরিচালনা

কোয়ালিটি ম্যানেজমেন্ট হ'ল পণ্য বা পরিষেবাটির একটি নির্দিষ্ট মান পরিচালনা ও বজায় রাখার জন্য সমস্ত পর্যায়ে সক্রিয় কাজগুলিকে বোঝায়। পরিকল্পনার পর্যায়ে মানটি পূর্ব নির্ধারিত হয়, তারপরে এটি অপারেশনাল প্রক্রিয়াতে নিয়ন্ত্রিত হয় এবং আরও দক্ষতার জন্য সর্বদা উন্নতি স্কেলে থাকে।

মোট গুণমান ব্যবস্থাপনা - মোট মানসম্পন্ন ব্যবস্থাপনা হ'ল উত্পাদন, বিকাশকারী পদ্ধতি, সংগ্রহ, বিপণন, অর্থ, সরবরাহ, গ্রাহক সেবা ইত্যাদির মতো সমস্ত সাংগঠনিক কার্যক্রমে সমন্বয় করে গ্রাহকের সন্তুষ্টি নিশ্চিত করতে গৃহীত পরিকল্পিত বিভাগ is

মোট মান পরিচালনার ক্রিয়াকলাপগুলি হ'ল-

- কৌশলগত পরিকল্পনা বিকাশ
- গ্রাহক প্রয়োজনগুলি সনাক্তকরণ এবং পূরণ করা
- সীসা সময় হ্রাস
- চাহিদা প্রবাহ রক্ষণাবেক্ষণ
- দলভিত্তিক উন্নতি
- পণ্য ও পরিষেবা ব্যয় হ্রাস করা
- সুবিধা উন্নতি
- কাজের মালিকানা এবং কর্মচারী ব্যস্ততা
- স্বীকৃতি এবং উদযাপন
- চলমান প্রক্রিয়াটিকে চ্যালেঞ্জ জানানো, ব্যাকআপের জন্য প্রস্তুত

নীতিমালা যেগুলি সামগ্রিক মান পরিচালনার উপলব্ধির উপর ভিত্তি করে সেগুলি হ'ল পরিচালন প্রতিশ্রুতি, কর্মী ক্ষমতায়ন, কোনও পক্ষপাতিত্ব ছাড়াই ফ্যাক্ট ভিত্তিক সিদ্ধান্ত গ্রহণ, ক্রমাগত উন্নতির জন্য উন্মুক্ত মন, গ্রাহকের চাহিদা পূরণ এবং কার্য সম্পাদনের পরিমাপ।

মোট গুণমান পরিচালনার কাজগুলির সাথে সংগৃহীত সুবিধাগুলি হ'ল গ্রাহকদের অভিযোগ হ্রাস, ব্যয় হ্রাস, নেতৃত্বের সময় হ্রাস, ব্যবস্থার দক্ষতা বৃদ্ধি, কর্মীদের মধ্যে নৈতিকতা বিকাশ এবং গ্রাহকের সন্তুষ্টি নিশ্চিত করা

## ব্লাস 14: গুদাম এবং পরিবহন

গুদামজাতকরণ - এটি কোনও পণ্য (সমাপ্ত পণ্য, কাঁচামাল, সহায়ক বা সহায়ক পণ্য) একটি সংক্রামকালীন সময়ের মধ্যে বা চাহিদা অনুযায়ী আদেশ না পাওয়া পর্যন্ত নিরাপদ রক্ষায় একটি বাল্ক পরিমাণে সঞ্চয় করার প্রক্রিয়া।

গুদামজাতকরণ সুবিধাগুলি প্রতিষ্ঠার সময় বিবেচনা করার বিষয়গুলি হ'ল স্থান, স্টোরেজ ক্ষমতা, চাহিদা ও সরবরাহ প্রতিক্রিয়া, ব্যয়, ঝুঁকি পরিচালনা, কার্যকারিতা পরিমাপ, দক্ষ পরিচালনা ও সুবিধা management

পরিবহন - এটি চুরি, ক্ষতি বা মানের আপসগুলির মতো ঝুঁকি এড়াতে নিয়মতান্ত্রিক ও নিয়ন্ত্রিত পদ্ধতিতে পণ্যগুলি এক স্থান থেকে অন্য জায়গায় নিয়ে যাওয়ার প্রক্রিয়া।

পরিবহন বিবেচনার কারণগুলি হল মোড নির্বাচন, চলাচলের ক্ষতির ঝুঁকি, চলাচলের সময় সুরক্ষা আশ্বাস, ব্যয়, সময় সাড়া, গ্রাহকের প্রয়োজনীয়তা এবং রুট ম্যাপিং।

## ক্লাস 15: বিপণন

বিপণন:

বিপণন হ'ল এমন প্রক্রিয়া যা বিশ্লেষিত টার্গেট মার্কেটকে পণ্য বা পরিষেবা ফ্যাক্টোরের প্রতি আগ্রহী করে তুলবে যা বাজারের চাহিদা মাথায় রেখে এবং বিশ্বস্ত গ্রাহক বিভাগকে বিরাজমান রাখতে কৌশল প্রয়োগ করেছে।

বাজারজাত করণের উদ্দেশ্য:

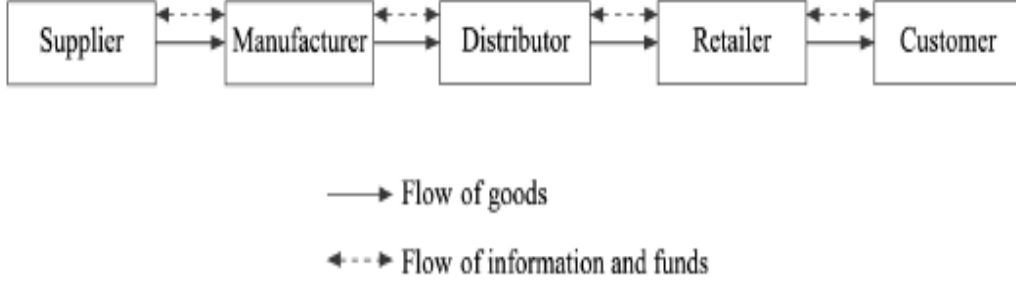
- বাজারে একটি নতুন পণ্য উপস্থাপন করা হচ্ছে
- অপারেশন অনুস্মারক
- নতুন গ্রাহকদের আকর্ষণ
- নতুন মান সংযোজন কারণগুলি উপস্থাপন করা হচ্ছে
- নাগালের প্রসারিত হচ্ছে

প্রচলিত বিপণন পদ্ধতিগুলি ব্যবহার করতে হবে টেলিভিশন বা রেডিওর বিজ্ঞাপন বা কাগজ ভিত্তিক মাধ্যম যেমন সংবাদপত্র, লিফলেট, ফ্লাইয়ার্স ইত্যাদি হতে পারে can

নিজস্ব পছন্দের বিবেচনার জন্য নকশাকৃত কাস্টমাইজড বিপণন পদ্ধতিগুলি হ'ল কাস্টমাইজড গ্রাহক নির্বাচনের সাথে টেলিযোগাযোগ, ওয়েবসাইটের বিজ্ঞাপনগুলির মতো ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম, অ্যাপস, ফেসবুক, ইনস্টাগ্রাম এবং বিখ্যাত ব্যক্তিত্ব, প্রতিমা ইত্যাদির মাধ্যমে প্রভাবকের প্রভাব are

## ক্লাস 16: তথ্য, সোর্সিং এবং মূল্য নির্ধারণ

তথ্য - যে কোনও আপেক্ষিক ডেটা বা সত্য বা বাস্তব পরিস্থিতি যা সাংগঠনিক কাঠামো, পরিকল্পনা, পূর্বাভাস, পারফরম্যান্স মূল্যায়ন, পর্যবেক্ষণ ও নিয়ন্ত্রণ, উন্নতি স্কোপ ইত্যাদি নিয়ে সিদ্ধান্ত নিতে সহায়তা করে



ফরোয়ার্ড সাপ্লাই চেইন (গ্রাহকের কাছে সরবরাহকারী)

পিছনে সরবরাহের চেইন (গ্রাহক থেকে সরবরাহকারী)

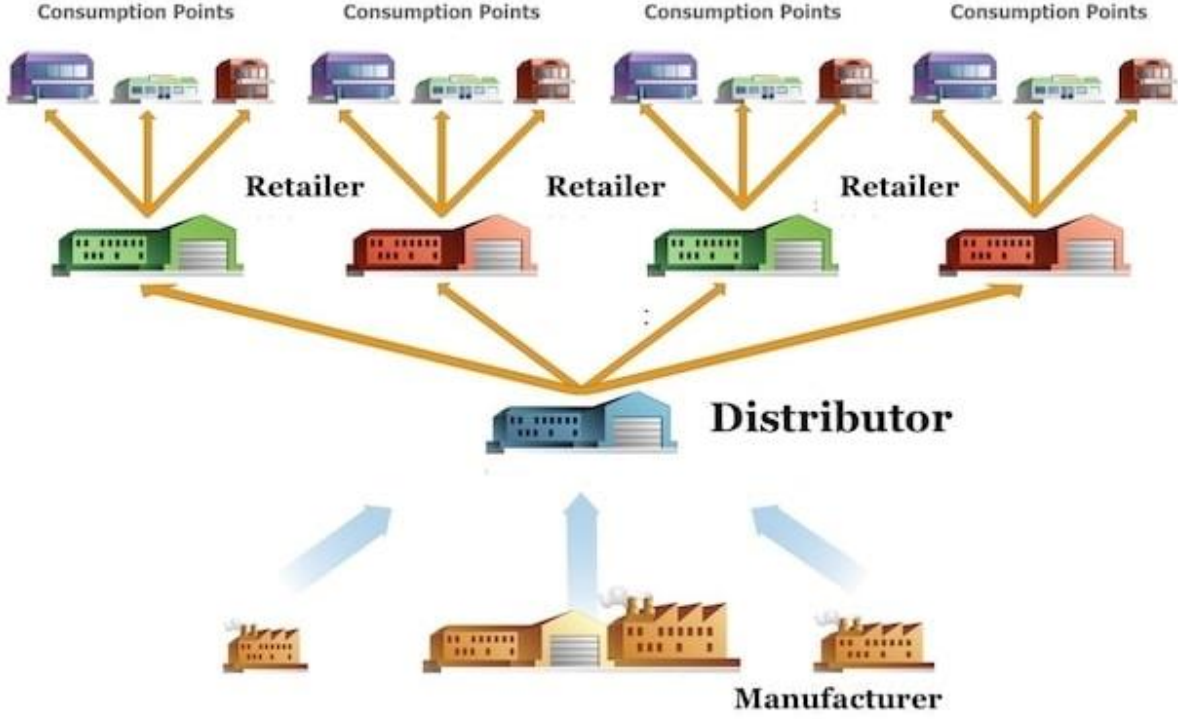
সোর্সিং - সংস্থায় কাজ করা বা কাজ করা বা কোনও প্রয়োজনীয়তা পূরণের জন্য তাদের ভিতরে বা বাইরে থেকে কাজ করা

সোর্সিং অভ্যন্তরীণ প্লেসমেন্টের মাধ্যমে বা সংস্থা বিভাগের ভিত্তিতে বা স্থানান্তরের মাধ্যমে করা যেতে পারে। আউটসোর্সিং হ'ল বিক্রেতাদের বা অংশীদারদের থেকে অন্য এক উপায়।

মূল্য নির্ধারণ - এটি সরবরাহ চেইনের মান সংযোজন প্রক্রিয়াতে এবং মূল্যের উপায় নির্ধারণের জন্য পণ্য বা পরিষেবার সাথে জড়িত দাম বা ব্যয়কে বোঝায়। ব্যয় পরিকল্পনা, পরিমাণ বিতরণ, মান রক্ষণাবেক্ষণ, স্কেল কৃতিত্বের অর্থনীতির মতো মূল্য নির্ধারণগুলি বিবেচনায় নেওয়া হয় এবং এই ফ্ল্যাট হারের ভিত্তিতে বা কাস্টমাইজড মূল্য নির্ধারণ করা যেতে পারে।

## ক্লাস 17: বিতরণ

বিতরণ হ'ল গ্রাহকের চাহিদা মেটাতে সঠিক সময়ে পণ্য বা পরিষেবা সঠিক পরিমাণে পাওয়ার প্রক্রিয়া (সাধারণত কেন্দ্রীয় স্টোরেজ থেকে খুচরা বিক্রেতাদের দোকানে সরবরাহের প্রক্রিয়া বোঝায়)। একক বৃহত সংস্থার জন্য বর্ধিত নাগালের সাথে মোকাবিলা করার জন্য একটি বৃহত এবং দীর্ঘমেয়াদী স্কেলে অ্যাকশন প্ল্যান প্রয়োজন।



বিতরণ সরাসরি উত্পাদনকারী থেকে গ্রাহককে আউটসোর্স দক্ষতার মাধ্যমে বা সংমিশ্রণ পদ্ধতিতে করা যেতে পারে।

বিতরণ মানদণ্ডে ফোকাস করার অতিরিক্ত সুবিধা হ'ল-

- কাছাকাছি থেকে গ্রাহকের প্রয়োজন / চাহিদা অনুসরণ করা হবে
- সময় এবং ব্যয় দক্ষতা
- মান সংযোজন (পরিবহন, গুদামজাতকরণ, তালিকা পরিচালন)
- যোগাযোগ (দ্রুত সিদ্ধান্ত গ্রহণের জন্য তথ্য প্রবাহ মসৃণ)
- পণ্য এবং গ্রাহক সন্তুষ্টি প্রাপ্যতা মধ্যে ভারসাম্য

## ব্লাস 18: কৌশল এবং পরিকল্পনা

কৌশলটি দীর্ঘমেয়াদী ভিত্তিতে নকশাকৃত কর্ম পরিকল্পনা বা পদ্ধতি পরিকল্পনাকে বোঝায় যা কোনও সংস্থার দৃষ্টি, লক্ষ্য পূরণের জন্য কাজ করা হয়। এটি মূলত আদর্শ এবং ফোকাস পয়েন্টগুলির সাথে সংযুক্ত।

পরিকল্পনা হ'ল স্বল্পমেয়াদী পরিচালনা পরিচালনার জন্য যে কোনও কাজ শেষ করতে বা প্রক্রিয়াটির প্রয়োজনীয়তা অর্জনের জন্য পূর্ব নির্ধারিত কর্মের সেট actions



কৌশল নকশা বিবেচনা:

- সরবরাহ শৃঙ্খলা প্রক্রিয়াটির গঠন এবং কার্য action
- ব্যবসায়িক মডেল সম্পর্কিত পদ্ধতি পরিকল্পনা সেট আপ করে
- ভর তথ্য সংগ্রহ এবং সংগ্রহ
- মূল শিল্প সম্পর্কে প্রচুর জ্ঞান
- সুবিধার আকার এবং পরিচালনা করার ক্ষমতা সম্পর্কিত সিদ্ধান্ত vision
- ব্যবসায় এবং সেটআপ পরিকল্পনার কার্যাদি সনাক্তকরণ (আইটি, গবেষণা ও উন্নয়ন)
- মোড, গুণমান এবং রক্ষণাবেক্ষণ সংস্কৃতি নিয়ন্ত্রণ ulation
- মূল গাইডেন্স হিসাবে সামগ্রিক আগ্রহ রয়েছে Having
- ভবিষ্যতের কর্পোরেশন সঠিক কৌশল নকশা উপর নির্ভর করে হিসাবে সর্বাধিক প্রচেষ্টা প্ররোচিত

চলমান প্রক্রিয়া সম্পর্কিত সম্পর্কিত পরিকল্পনা কার্যক্রম:

- নীতিমালা তৈরি এবং উন্নত করা
- স্বল্প মেয়াদী গাইডেন্সের জন্য মার্কেট কভারেজ পরিকল্পনা
- বিতরণ অনুপাত পরিকল্পনা

- পরিমাণ এবং প্রতিক্রিয়াশীলতার সাথে ইনভেন্টরি পরিচালনা
- যে কোনও পরিবর্তনের ক্ষেত্রে অভিযোজন
- অপারেশন পদ্ধতির পারফরম্যান্স পরিমাপ এবং ধ্রুবক পরামর্শদাতা
- বিকল্প বা ব্যাকআপ সমাধান
- প্রতিযোগিতা, নিয়ন্ত্রণমূলক পরিবর্তন বা অন্যান্য বাহ্যিক বিষয়গুলির দিকে নজর রাখা

## ক্লাস 19: বাধা এবং মোকাবেলা কৌশল

বাধার সম্মুখীন:

- বিভিন্ন পণ্য বৃদ্ধি
- পণ্য জীবন চক্র হ্রাস
- ক্রমবর্ধমান গ্রাহকদের দাবি
- পরিচালনার সিদ্ধান্ত
- বিশ্বায়ন
- নতুন কৌশল বাস্তবায়নে অসুবিধা

মোকাবেলার পদ্ধতি:

- প্রতিযোগিতামূলক কৌশল: অন্যদের প্রতিযোগিতায় বাধা দেওয়ার জন্য পণ্য বা পরিষেবা প্রদানে স্বতন্ত্রতা তৈরি করা
- পণ্য বিকাশ কৌশল: এক্সটেনশন বা পুনরায় নকশা সহ পণ্য পোর্টফোলিও সমৃদ্ধ
- বিপণন ও বিক্রয় কৌশল: বিশ্লেষণ করা পরিবর্তনগুলি পাওয়া, বিপণনের পদ্ধতি এবং বিক্রয় কৌশলগুলি প্রায়শই বাজারের বৃদ্ধি এবং বাজারের অংশীদারি বৃদ্ধির লক্ষ্যে আপডেট করা হয়
- অপারেশন এবং লজিস্টিক কৌশল: বর্তমান প্রক্রিয়াতে বিদ্যমান ব্যবধানকে বিকশিত করা এবং শূন্যতা, উদ্ভাবন, বিকল্প পদ্ধতি পূরণের কাজ করা

## ক্লাস 20: পর্যালোচনা

প্রয়োজনে সার্বিক পাঠ পরিকল্পনা এবং যে কোনও বিষয়ে পর্যালোচনা সম্পর্কে চূড়ান্ত আলোচনা। অতিরিক্ত অনুশীলনের পাশাপাশি সাধারণ প্রশ্নোত্তর সেশন পরিচালনা করা হবে।