

PROJECT PROFILE



હર્બલ સાબુનું ઉત્પાદન HERBAL SOAP MANUFACTURING



હર્બલ સાબુનું ઉત્પાદન

Herbal Soap Manufacturing

પરિચય (Introduction)

- **વ્યવસાયનું લક્ષ્ય (Business Goal):** ગુજરાતના વિપુલ કુદરતી સંસાધનો અને જૈવવિવિધતા (abundant natural resources and rich biodiversity) નો ઉપયોગ કરીને ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા, ઇકો-ફ્રેન્ડલી (high-quality, eco-friendly) વ્યક્તિગત સંભાળ ઉત્પાદનોનું ઉત્પાદન કરવું.
- **માંગનો આધાર (Demand Driver):** રસાયણ-આધારિત ઉત્પાદનોની હાનિકારક અસરો (harmful effects of chemical-based products) વિશે વધતી જાગૃતિને કારણે ભારતમાં હર્બલ અને રસાયણમુક્ત (herbal and chemical-free) સાબુની માંગમાં નોંધપાત્ર વધારો થયો છે.
- **બજારના વલણો (Market Trends):**
 - કુદરતી અને ઓર્ગેનિક ઘટકો (natural and organic ingredients) માટે વધતી પસંદગી.
 - સ્વાસ્થ્ય, સુખાકારી અને પર્યાવરણીય સ્થિરતા (health, wellness, and environmental sustainability) પર વધતો ભાર.
 - વધતી મધ્યમ વર્ગની વસ્તી (expanding middle-class population) અને વધતી ડિસ્પોઝેબલ આવક (rising disposable incomes) પ્રીમિયમ ઉત્પાદનો પરના ખર્ચમાં વધારો કરે છે.
- **બજારનું વિભાજન (Market Segmentation):**
 - શહેરી વિસ્તારો (urban areas) માં માંગ વધુ છે, જ્યાં ગ્રાહકો ત્વચાના પોષણ અને ઉપચારાત્મક ગુણધર્મોવાળા ઉત્પાદનો પસંદ કરે છે.



- ઉત્પાદિત સાબુમાંથી લગભગ ૫૦% ગ્રામીણ બજારો (50% of soaps produced are sold in rural markets) માં વેચાય છે, જે વૃદ્ધિની તકો પૂરી પાડે છે.
- હર્બલ સાબુ (Herbal soap) એ ભારતના સાબુ બજારમાં સૌથી ઝડપથી વિકસતી શ્રેણી (fastest-growing category) છે.
- સરકારી અસર (Government Impact): સ્વચ્છ ભારત મિશન (Swachh Bharat Mission) જેવી સરકારી પહેલોએ સાબુ ઉત્પાદન ઉદ્યોગના વિકાસમાં યોગદાન આપ્યું છે.
- વ્યવસાયની વ્યૂહરચના (Business Strategy):
 - ગુજરાતના સ્થાનિક પ્રદેશમાંથી (local region of Gujarat) ટકાઉ રીતે મેળવેલા આવશ્યક તેલો, જડીબુટ્ટીઓ અને છોડના અર્ક (essential oils, herbs, and plant extracts) થી સમૃદ્ધ સાબુનું ઉત્પાદન કરવું.
 - સ્થાનિક ખેડૂતો અને સમુદાયોને ટેકો આપીને અને રોજગારની તકો (employment opportunities) ઊભી કરીને આર્થિક વિકાસમાં યોગદાન આપવું.



બજારની માંગ અને વલણો (Market Demand and Trends)



• વધતી માંગનો આધાર (Basis of Rising Demand):

- વૈશ્વિક અને સ્થાનિક સ્તરે બજારમાં નોંધપાત્ર વૃદ્ધિ જોવા મળી રહી છે, જે કુદરતી, રસાયણમુક્ત અને ઇકો-ફ્રેન્ડલી (natural, chemical-free, and eco-friendly) વ્યક્તિગત સંભાળ ઉત્પાદનો તરફ ગ્રાહકોની પસંદગીના બદલાવને કારણે છે.

• મુખ્ય વલણો (Major Trends):

- કુદરતી ઉત્પાદનોની વધતી માંગ
(Rising Demand for Natural Products): ગ્રાહકો સિન્થેટિક વિકલ્પોને બદલે વધુને વધુ હર્બલ અને ઓર્ગેનિક ઉત્પાદનો (herbal and organic products) પસંદ કરી રહ્યા છે.
- સ્વાસ્થ્ય અને સુખાકારીની વધતી જાગૃતિ
(Growing Health and Wellness Consciousness): એલર્જી, ત્વચાની સંવેદનશીલતા (allergies, skin sensitivity) જેવી

સમસ્યાઓમાં વધારો થવાને કારણે, **એલોવેરા, લીમડો, તુલસી** (aloe vera, neem, Tulsi) જેવા ઘટકોવાળા હર્બલ ઉત્પાદનોની માંગ વધી રહી છે, જે **રોગનિવારક લાભો** (therapeutic benefits) પ્રદાન કરે છે.

◦ **સરકારી સમર્થન અને પહેલ**

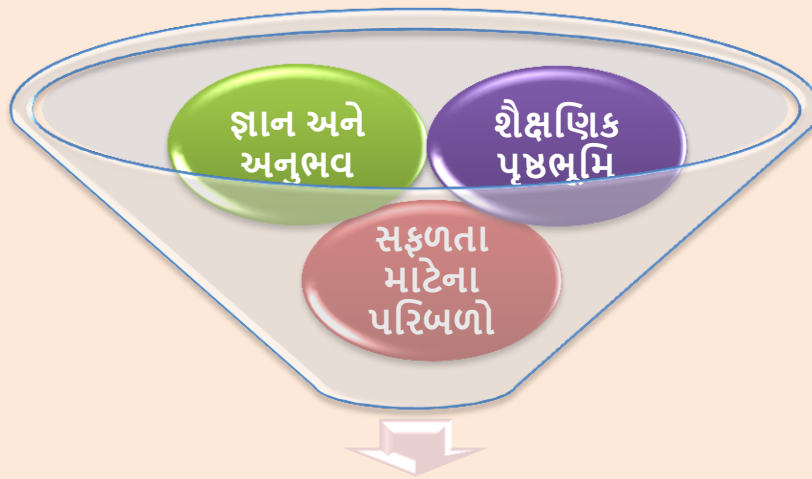
(Government Support and Initiatives): મેક ઇન ઇન્ડિયા

(Make in India) અને **MSME માટે સમર્થન** (support for MSMEs) જેવી યોજનાઓ દ્વારા ભારતીય સરકારનો હર્બલ અને આયુર્વેદિક ઉદ્યોગો (herbal and Ayurvedic industries) માટેનો ટેકો વૃદ્ધિ માટે અનુકૂળ વાતાવરણ પૂરું પાડે છે. ગુજરાત આવા સાહસો માટે **આદર્શ કેન્દ્ર** (ideal for such ventures) છે.

◦ **બજાર સેગમેન્ટેશનમાં વૃદ્ધિ (Market Segmentation Growth):**

બજારમાં બજારનું વૈવિધ્યકરણ (market diversification) જોવા મળી રહ્યું છે, જેમાં **એન્ટી-બેક્ટેરિયલ, સ્કિન-બ્રાઇટનિંગ** (anti-bacterial, skin-brightening) અને ચોક્કસ ત્વચા પ્રકારોને અનુરૂપ ઉત્પાદનો જેવા **વિશિષ્ટ ઉત્પાદનો** (niche products) પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવામાં આવે છે.

પ્રમોટર માટે ઇચ્છનીય લાયકાત (Desired Qualification for Promoter):



પ્રમોટર માટે ઇચ્છનીય લાયકાત

- **શૈક્ષણિક પૃષ્ઠભૂમિ (Educational Background):**

- ફાર્માસ્યુટિકલ સાયન્સ, બાયોટેકનોલોજી, કેમિસ્ટ્રી અથવા કોસ્મેટિક ટેકનોલોજી (Cosmetic Technology) માં ડિગ્રી હોવી, સાથે ઉત્પાદન ફોર્મ્યુલેશન, ગુણવત્તાના ધોરણો અને નિયમનકારી જરૂરિયાતો (product formulation, quality standards, and regulatory requirements) ની સમજ હોવી જરૂરી છે.
- એમબીએ અથવા બિઝનેસ મેનેજમેન્ટમાં ડિપ્લોમા (MBA or Diploma in Business Management) હોવો.

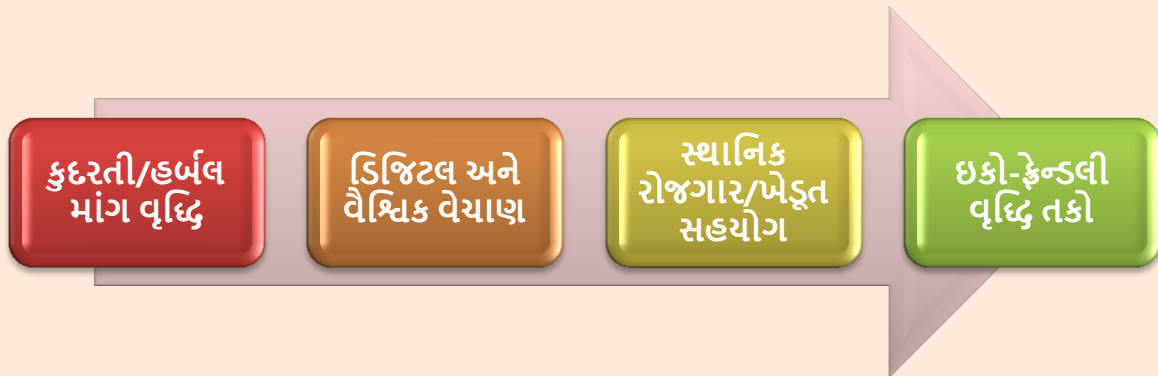
- **જ્ઞાન અને અનુભવ (Knowledge and Experience):**

- આયુર્વેદ અને હર્બલ ઉત્પાદનો (Ayurveda and Herbal Products) નું જ્ઞાન.
- સંબંધિત ઉદ્યોગનો અનુભવ (Industry Experience).

- **સફળતા માટેના પરિબળો (Factors for Success):**

- તકનીકી નિપુણતા, બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ કૌશલ્યો અને ઉદ્યોગના જ્ઞાન (technical expertise, business management skills, and industry knowledge) નું સંયોજન, જે સ્પર્ધાત્મક યુનિટની સ્થાપના અને વિકાસ માટે આવશ્યક છે.

વ્યવસાય દૃષ્ટિકોણ અને તકો (Business Outlook and Opportunities):





- **ઉજ્જવળ ભવિષ્ય (Bright Future):** વધુ લોકો કુદરતી અને રસાયણમુક્ત (natural and chemical-free) વ્યક્તિગત સંભાળ ઉત્પાદનોની પસંદગી કરતા હોવાથી આ ઉદ્યોગનું ભવિષ્ય **ઉજ્જવળ** છે.
- **માંગમાં વધારો (Increasing Demand):**
 - **સ્વાસ્થ્ય, સુખાકારી** (health, wellness), અને **હર્બલ ઘટકો** (herbal ingredients) (જેમ કે લીમડો, એલોવેરા અને તુલસી) ના ફાયદાઓ વિશેની વધતી જાગૃતિ આ માંગને વેગ આપે છે.
 - આ વલણ **શહેરો અને ગ્રામ્ય વિસ્તારો** (cities and even in rural areas) માં પણ વધી રહ્યું છે, કારણ કે લોકો **ત્વચા-મૈત્રીપૂર્ણ** (skin-friendly) અને આરોગ્ય માટે વધુ સારા ઉત્પાદનો પસંદ કરે છે.
- **ઓનલાઇન વેચાણ અને માર્કેટિંગ (Online Sales and Marketing):**
 - **ઇ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ અને સોશિયલ મીડિયા** દ્વારા ભારતમાં અને **વૈશ્વિક સ્તરે** (globally) વેચાણ કરવું સરળ બન્યું છે.
 - ડિજિટલ માર્કેટિંગનો ઉપયોગ કરીને **વધુ ગ્રાહકો** (more customers) સુધી પહોંચી શકાય છે.
- **ખેડૂતો અને રોજગારને લાભ (Benefits to Farmers and Employment):**
 - સ્થાનિક **ખેડૂતો** (local farmers) પાસેથી જડીબુટ્ટીઓ અને છોડ ખરીદીને તેમના માટે **સ્થિર આવક** (steady income) ઊભી કરી શકાય છે.
 - ઉત્પાદન અને માર્કેટિંગમાં **સ્થાનિક લોકોને રોજગારી** પણ મળશે.
- **વૃદ્ધિની તકો (Growth Opportunities):**
 - **ગુણવત્તાયુક્ત ઉત્પાદનો** (quality products) ઓફર કરીને અને **ઇકો-ફ્રેન્ડલી પ્રેક્ટિસિસ** (eco-friendly practices) પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરીને આ વ્યવસાય ભારતીય અને આંતરરાષ્ટ્રીય બજારોમાં **સફળ અને નફાકારક સાહસ** (successful and profitable venture) બની શકે છે.



બજારની સંભાવના અને માર્કેટિંગ મુદ્દાઓ

(Market Potential and Marketing Issues):

બજારની સંભાવના (Market Potential)

- **ઝડપી વૃદ્ધિ (Rapid Growth):** કુદરતી અને રસાયણમુક્ત (natural and chemical-free) વ્યક્તિગત સંભાળ ઉત્પાદનોની વધતી માંગને કારણે ભારતમાં અને વૈશ્વિક સ્તરે બજાર ઝડપથી વધી (growing rapidly) રહ્યું છે.
- **માંગમાં વધારો (Rising Demand):** લોકો વધુ સ્વાસ્થ્ય-સભાન (health-conscious) બની રહ્યા છે અને લીમડો, એલોવેરા અને તુલસી (neem, aloe vera, and Tulsi) જેવા ઘટકોમાંથી બનેલા હર્બલ ઉત્પાદનો (herbal products) ને પસંદ કરે છે.
- **શહેરી અને ગ્રામીણ બજારોની વૃદ્ધિ (Growing Urban and Rural Markets):**
 - શહેરોમાં લોકો હર્બલ અને ઇકો-ફ્રેન્ડલી ઉત્પાદનો (herbal and eco-friendly products) માટે વધુ કિંમત ચૂકવવા તૈયાર છે.
 - ગ્રામ્ય વિસ્તારોમાં પણ આ વલણ વધી રહ્યું છે.
- **ઈ-કોમર્સ વૃદ્ધિ (E-commerce Growth):** Amazon, Flipkart અને હર્બલ વિશેષતા સ્ટોર્સ જેવા ઓનલાઈન પ્લેટફોર્મ્સ (online platforms) ભૌતિક સ્ટોર્સમાં ભારે રોકાણ કર્યા વિના મોટા ગ્રાહક વર્ગ (larger audience) સુધી પહોંચવાનું સરળ બનાવે છે.
- **પ્રવાસન અને સ્થાનિક વેચાણ (ઉત્તરાખંડ સંદર્ભે) (Tourism and Local Sales):** એક લોકપ્રિય પ્રવાસી સ્થળ (popular tourist destination) હોવાને કારણે ઉત્તરાખંડમાં પ્રવાસીઓને સ્થાનિક રીતે બનેલા હર્બલ ઉત્પાદનો (locally-made herbal products) ભેટ અથવા સંભારણું તરીકે વેચવાની સંભાવના છે.



માર્કેટિંગ મુદ્દાઓ (Marketing Issues)

- **સ્પર્ધા (Competition):** બજારમાં પહેલેથી જ ઘણી સુપ્રસિદ્ધ હર્બલ અને કુદરતી બ્રાન્ડ્સ (many well-known herbal and natural brands) હાજર છે. નવા વ્યવસાયોને અલગ તરી આવવા (stand out) અને ગ્રાહકનો વિશ્વાસ (customer trust) બનાવવામાં સખત મહેનત કરવી પડશે.
- **જાગૃતિ (Awareness):** કેટલાક લોકો હજુ પણ હર્બલ સાબુના ફાયદાઓથી અજાણ (unaware of the benefits) છે. માંગ વધારવા માટે હર્બલ ઉત્પાદનોના ફાયદાઓ વિશે અસરકારક માર્કેટિંગ અને શિક્ષણ (Effective marketing and education) જરૂરી છે.

વ્યવસાય ઇનપુટ્સ અને સામગ્રીની જરૂરિયાતો (Business Inputs and Material Requirements)

મુખ્ય ઉત્પાદન સામગ્રી (Core Production Materials)

- **જડીબુટ્ટીઓ અને છોડના અર્ક (Herbs and Plant Extracts):** તેમના કુદરતી ફાયદાઓ માટે લીમડો, એલોવેરા, તુલસી, શિકાકાઈ, જાસૂદ (Hibiscus) અને આમળા (Neem, Aloe Vera, Tulsi, Shikakai, Hibiscus, and Amla) જરૂરી છે.
- **મુખ્ય ઘટકો (Main Ingredients):** ઉત્પાદન માટે ટોલ્ક પાવડર, સોપ નૂડલ્સ, ડીએમ વોટર (TALC Powder, Soap Noodles, DM Water) અને જેલ (Gel) નો ઉપયોગ થાય છે.
- **કુદરતી તેલ અને ચરબી (Natural Oils and Fats):** સાબુ અને કન્ડિશનર બેઝ તેમજ ત્વચાના પોષણ માટે નાળિયેર તેલ, ઓલિવ તેલ, પામ તેલ અને દિવેલ (castor oil) (Coconut oil, olive oil, palm oil, and castor oil) વપરાય છે.
- **આવશ્યક તેલ (Essential Oils):** સુગંધ અને રોગનિવારક ગુણધર્મો માટે લેવેન્ડર, ચંદન, ટી ટ્રી, નીલગિરી (Eucalyptus) અને લીંબુના તેલ (Lavender, Sandalwood, Tea Tree, Eucalyptus, and Lemon oils) ની





ઉપયોગ કરવો.

- **કુદરતી એડિટિવ્સ (Natural Additives):** મોઢશ્વરાઇઝિંગ માટે ગ્લિસરિન (Glycerin), તેમજ ક્લે, SLES, TA, રંગ, પરફ્યુમ અને મધ (clays, SLES, TA, Colour, perfume, and honey) જેવા અન્ય પૂરક પદાર્થો.

પેકેજિંગ સામગ્રી (Packaging Materials)

- બ્રાન્ડની મજબૂત છબી બનાવવા માટે આકર્ષક અને ઇકો-ફ્રેન્ડલી પેકેજિંગ (Attractive and eco-friendly packaging) આવશ્યક છે.
- સામગ્રીઓમાં સિલિકોન સોપ સ્લીવ્સ, બાયોડિગ્રેડેબલ ક્રાફ્ટ પેપર, લેબલ્સ અને ટેગ્સ (Silicone Soap Sleeves, Biodegradable Kraft Paper, Labels and Tags), અને કાર્ટન અને બોક્સ (Cartons and Boxes) નો સમાવેશ થાય છે.

ઓપરેશન્સ અને અમલ પ્રક્રિયા (Operations and Execution Process)

ઉત્પાદન માટેની મુખ્ય પ્રક્રિયા (Core Manufacturing Process)

- **કાચા માલનું સોર્સિંગ (Sourcing Raw Materials):**
 - પ્રથમ પગલું ગુજરાતના સમૃદ્ધ વનસ્પતિ (Gujarat's rich flora) માંથી એલોવેરા, લીમડો, તુલસી (aloe vera, neem, Tulsi) જેવા ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા હર્બલ ઘટકો (herbal ingredients) મેળવવાનું છે.
 - આવશ્યક તેલો, નાળિયેર તેલ અને ઓલિવ તેલ (essential oils, coconut oil, olive oil) જેવા અન્ય ઘટકો પ્રમાણિત સપ્લાયર્સ (certified suppliers) પાસેથી મેળવવામાં આવે છે.
- **ફોર્મ્યુલેશન અને સંશોધન (Formulation and Research):**
 - વિવિધ ત્વચા સંભાળના ફાયદાઓ (skin care benefits) માટે જડીબુટ્ટીઓ અને તેલનું યોગ્ય સંયોજન સુનિશ્ચિત કરવા પ્રોડક્ટ ફોર્મ્યુલેશન (product formulations) બનાવવું.





- ઉત્પાદનો ગુણવત્તાના ધોરણો (quality standards) ને પૂર્ણ કરે અને ઇચ્છિત રોગનિવારક અસરો (therapeutic effects) પ્રદાન કરે તેની ખાતરી કરવા માટે પરીક્ષણ કરવું.

સાબુ બનાવટ અને રાસાયણિક પ્રક્રિયા (Soap Making and Chemical Process)

- સાબુનું રાસાયણિક આધાર (Chemical Basis of Soap): સાબુ એ તેલના અણુ (ફેટી એસિડ) (oil molecule - fatty acid) નો સોડિયમ આયન સાથે જોડાણ કરવાની સંપૂર્ણ રાસાયણિક પ્રતિક્રિયા (full chemical reaction) નું પરિણામ છે.
- ગુણવત્તા નિર્માણ (Quality Creation): યોગ્ય ફેટી એસિડ પસંદ કરીને અને તેને યોગ્ય પ્રમાણમાં મિશ્રિત કરીને, લાંબા સમય સુધી ટકી રહે તેવા બારમાં ક્રીમી, રુંવાટીવાળું ફીણ (creamy, fluffy lather) અને વધારાનું મોઇશ્ચરાઇઝિંગ (extra moisturizing) જેવા ઇચ્છિત પરિણામો મેળવી શકાય છે.
- ઉત્પાદન પદ્ધતિ (Production Method): કુદરતી સર્ફેક્ટન્ટ્સ અને હર્બલ અર્ક્સ (Natural surfactants and herbal extracts) ને પાણી અને તેલ સાથે મિશ્રિત કરવામાં આવે છે. આ મિશ્રણને ઇમલ્સિફાઇડ (emulsified), ગરમ અને મિશ્રિત કરીને એક સમાન સાબુનો આધાર (consistent soap base) બનાવવામાં આવે છે, જેને પછીથી ઠંડુ કરીને, સુગંધિત કરીને અને પેકેજિંગ કરવામાં આવે છે.

વૈકલ્પિક ઉત્પાદન પગલાં (Alternate Manufacturing Steps)

- બધા કાચા માલને ફૂકિંગ કેટલમાં (cooking kettle) મૂકવો.
- મિશ્રણને સિગ્મા મિક્સર (sigma mixer) માં મિશ્રિત કરવું.
- પ્લોડર/એક્સટ્રુડર (plodder/ extruder) ની મદદથી સામગ્રીને બહાર કાઢવી (extrude).
- અંતિમ આઉટપુટને ઇચ્છિત ટુકડાઓમાં કાપવું.
- સાબુના ચહેરા પર સ્ટેમ્પિંગ (Stamping) કરવું.



અંતિમ પગલાં (Final Steps)

- ગુણવત્તા નિયંત્રણ (Quality Control):** સમગ્ર ઉત્પાદન દરમિયાન સુસંગતતા, ટેક્સચર, સુગંધ અને સલામતી (consistency, texture, fragrance, and safety) સુનિશ્ચિત કરવા માટે તપાસ કરવી. **pH સંતુલન** (pH balance) અને **માઇક્રોબાયલ દૂષણ** (microbial contamination) માટે પણ પરીક્ષણ કરવામાં આવે છે.
- પેકેજિંગ (Packaging):** ઉત્પાદિત વસ્તુઓને **ઇકો-ફ્રેન્ડલી, આકર્ષક પેકેજિંગ** (eco-friendly, attractive packaging) માં પેક કરવી, જે ઉત્પાદનના કુદરતી અને ઓર્ગેનિક ગુણો (natural and organic qualities) ને પ્રતિબિંબિત કરે.

માનવબળની જરૂરિયાત (MANPOWER REQUIREMENT)

વિગતો (Particulars)	વ્યક્તિ ઓની સંખ્યા (No. of Person)	વર્ષમાં મહિના (No. of months in year)	માસિક પગાર/વેતન (રૂ. લાખમાં) (Rs. In Lakhs) Salaries per month (Rs. In Lakhs)	વાર્ષિક ખર્ચ (રૂ. લાખમાં) (Annual Expense Rs. In Lakhs)
સ્વ-રોજગાર (માલિક અને મેનેજર) (Self-employed- Owner and Manager)	૧	-	-	-
બિન-કુશળ શ્રમિક (Un- Skilled Labour)	૨	૧૨	૦.૦૮	૧.૯૨
સહાયક (Helper)	૧	૧૨	૦.૦૬	૦.૭૨
વેચાણ અને માર્કેટિંગ વ્યક્તિ (Sales and Marketing Person)	૧	૧૨	૦.૧૨	૧.૪૪
કુલ (Total)				૪.૦૮

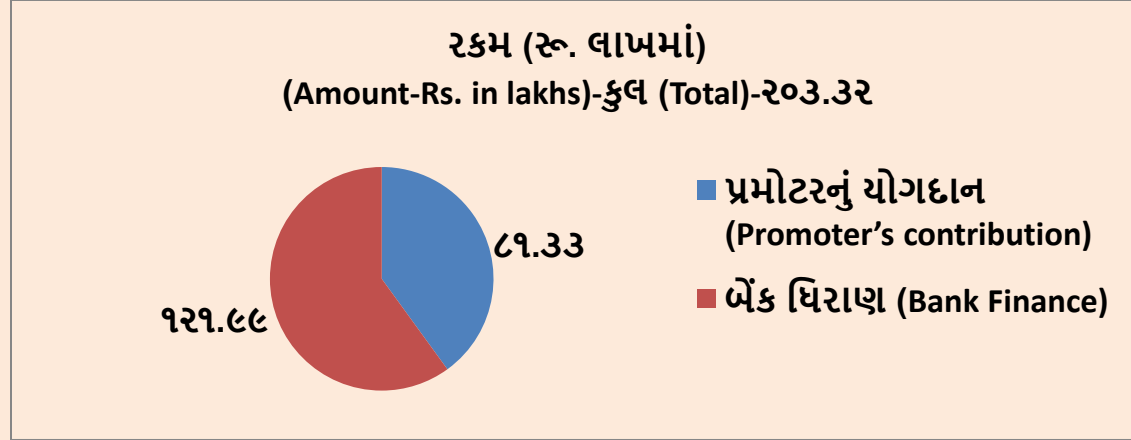
અમલનું સમયપત્રક (IMPLEMENTATION SCHEDULE)

પ્રવૃત્તિ (Activity)	જરૂરી સમય (મહિનામાં) (Time Required in months)
જગ્યાની પ્રાપ્તિ (Acquisition of premises)	૧
બાંધકામ (જો લાગુ હોય તો) (Construction (if applicable))	૧.૫
પ્લાન્ટ અને મશીનરીની ખરીદી અને ઇન્સ્ટોલેશન (Procurement & installation of Plant & Machinery)	૨.૫
નાણાંની વ્યવસ્થા (Arrangement of Finance)	૧
જરૂરી માનવબળની ભરતી (Recruitment of required manpower)	૧
કુલ જરૂરી સમય (કેટલીક પ્રવૃત્તિઓ એકસાથે ચાલશે) (Total time required some activities shall run concurrently)	૭

પ્રોજેક્ટની કિંમત (COST OF PROJECT)

વિગતો (Particulars)	રકમ (રૂ. લાખમાં) (Amount-Rs. in lakhs)
જમીન (Land)	-
મકાન (ભાડે) (Building (Rented))	૦.૧૨
પ્લાન્ટ અને મશીનરી (Plant & Machinery)	૧૦.૭૦
સાધનસામગ્રી અને ફર્નિચર ખર્ચ (Equipment and Furniture Exp.)	૦.૧૪
પરચુરણ નિશ્ચિત અસ્કયામત (Misc. Fixed Asset)	૦.૦૨
પૂર્વ-સંચાલન અને પ્રારંભિક ખર્ચ (Preoperative & Preliminary Exp.)	૦.૦૭
કાર્યકારી મૂડી (Working Capital)	૧૯૨.૧૬
કુલ પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Total Project Cost)	૨૦૩.૨૧

નાણાંના સ્ત્રોતો (MEANS OF FINANCE)



જરૂરી મશીનરી અને સાધનસામગ્રીની સૂચિ (LIST OF MACHINERY AND EQUIPMENT) મશીનરી (MACHINERY)

વિગતો (Particulars)	એકમ (Unit)	એકમ દીઠ કિંમત (રૂ. લાખમાં) (Price per Unit (Rs. in lakhs))	કુલ રકમ (રૂ. લાખમાં) (Total Amount (Rs. in lakhs))
કૂકિંગ કેટલ (Cooking kettle)	૧	૪.૫૦	૪.૫૦
સિગ્મા મિક્સર (Sigma mixer)	૧	૧.૦૦	૧.૦૦
પ્લોડર/એક્સટ્રુડર (Plodder/extruder)	૧	૩.૦૦	૩.૦૦
કટર (Cutter)	૧	૦.૪૦	૦.૪૦
સ્ટેમ્પ અને ડાઇ (Stamp & dye)	-	૧.૨૦	૧.૨૦
પેકેજિંગ મશીન (Packaging machine)	૨	૦.૩૦	૦.૬૦
કુલ રકમ (Total Amount)			૧૦.૭૦

ફર્નિચર અને સાધનસામગ્રી (FURNITURE & EQUIPMENT)

વિગતો (Particulars)	એકમ (Unit)	એકમ દીઠ કિંમત (રૂ. લાખમાં) (Price per Unit- Rs. in lakhs)	કુલ રકમ (રૂ. લાખમાં) (Total Amount- Rs. in lakhs)
ટૂલ્સ (રોસ્ટિંગ પાન, ગેસ સ્ટોવ, ઇન્ડક્શન, માપવાના ચમચા, વાસણ, વગેરે) (Tools- Roasting Pan, Gas Stove, Induction, measuring spoon, pot etc.)	-	૦.૦૫	૦.૦૫
ફર્નિચર અને સેટ અપ (વર્ક ટેબલ, સ્ટોરેજ શેલ્ફ, પેકેજિંગ સ્ટેશન, વગેરે) (Furniture and Set Up (Work Table, Storage shelves, Packaging Station etc.))	-	૦.૦૬	૦.૦૬
ફિક્સચર (લાઇટ, પંખો, કેબિનેટ્સ, વગેરે) (Fixture (Light, Fan, Cabinets etc.))	-	૦.૦૧	૦.૦૧
અન્ય (લેબલિંગ સાધનો, ગ્લોવ્સ, માસ્ક, વગેરે) (Others-Labeling Equipment, Gloves, Masks, etc.)	-	-	૦.૦૨
કુલ રકમ (રૂ.)			૦.૧૪

વેચાણની વસૂલાત અને નફાકારકતા

(SALES REALIZATION AND PROFITABILITY)

ઉત્પાદન (Product)	રકમ (રૂપિયામાં) (Amount (INR))
હર્બલ સાબુ (Herbal soap)	૬,૫૭,૦૦,૦૦૦
કુલ (Total)	૬,૫૭,૦૦,૦૦૦

નફાકારકતાની ગણતરીઓ (PROFITABILITY CALCULATIONS)

ક્રમ (Sr. No)	વિગતો (Particulars)	રકમ (રૂ. લાખમાં) (Amount Rs. in lakhs)
A	વેચાણની વસૂલાત (Sales realization)	૬૫૭.૦૦
B.	ઉત્પાદન ખર્ચ (Cost of production)	
i)	કાચો માલ (Raw materials)	૩૫૦.૦૦
ii)	યુટિલિટીઝ (Utilities)	૦.૩૮
iii)	માનવબળ ખર્ચ (પગાર/વેતન) (Manpower Cost (Salaries/wages))	૮.૨૮
iv)	વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૧૮
v)	પેકેજિંગ ખર્ચ (Packaging Cost)	૦.૫૦
vi)	ગુમ થયેલ સામગ્રીનો ખર્ચ (Material Lost Cost)	૦.૧૦
vii)	વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	૦.૬૬
viii)	સમારકામ અને જાળવણી (Repairs & maintenance)	૦.૧૦
ix)	ભાડું (Rent)	૦.૨૩
x)	વ્યાજ (Interest)	૨૦.૬૦
xi)	પરચુરણ ખર્ચ (Misc. expenses)	૦.૦૦
	કુલ (B) (Total (B))	૩૮૧.૦૪
	કુલ નફો/નુકસાન (A - B) (Gross profit/loss (A - B))	૨૭૫.૯૬
	બાદ: ધસારો (Less: Depreciation)	૧.૦૮
C	PBIT (વ્યાજ અને કર પહેલાનો નફો) (PBIT)	૨૭૪.૮૭
D	આવકવેરો (Income-tax)	-
E	ચોખ્ખો નફો/નુકસાન (Net profit/loss)	૨૭૪.૮૭
F.	ચૂકવણી (વાર્ષિક) (Repayment (Annual))	-૨૦.૧૮
G	જાળવી રાખેલ સરપ્લસ (E - F) (Retained surplus (E-F))	૨૬૫.૦૫

બ્રેકઇવન એનાલિસિસ (BREAK-EVEN ANALYSIS)

વિગતો (Particulars)	રકમ (રૂ. લાખમાં) (Amount (Rs. in lakhs))
નિશ્ચિત ખર્ચ (Fixed Cost)	
જમીન અને મકાનનું ભાડું (Land & Building Rent)	૦.૨૩
ઘસારો (Depreciation)	૧.૦૯
વ્યાજ (Interest)	૨૦.૬૦
માનવબળ (Manpower)	૨.૪૮
કુલ નિશ્ચિત ખર્ચ (Total Fixed Cost)	૨૪.૪૦
ચલિત ખર્ચ (Variable Cost)	
કાચો માલ (Raw materials)	૩૫૦.૦૦
યુટિલિટીઝ (Utilities)	૦.૩૯
માનવબળ (Manpower)	૫.૮૦
વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૧૮
વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	૦.૬૬
કુલ ચલિત ખર્ચ (Total Variable Cost)	૩૫૭.૦૩
ફાળો માર્જિન (Contribution margin)	૪૫%
મૂલ્યમાં બ્રેકઇવન પોઇન્ટ (Break-Even Point in Value)	૫૪.૨૩

હર્બલ સાબુ ઉત્પાદન માટે વૈધાનિક મંજૂરીઓ

(STATUTORY APPROVALS FOR HERBAL SOAP MANUFACTURING)

૧. ફેક્ટરી લાઇસન્સ (Factory License - Factories Act, 1948):

- ૧૦ થી વધુ કામદારો (પાવર સાથે)
(more than 10 workers using power) અથવા ૨૦ થી વધુ કામદારો
(પાવર વિના) (more than 20 workers without power) ધરાવતી
ઉત્પાદન એકમો માટે ફરજિયાત (mandatory) છે.



- ગુજરાતના શ્રમ વિભાગ (Labour Department) ને અરજી કરવી.
- સલામતી, આરોગ્ય અને શ્રમ ધોરણો (safety, health, and labor standards) નું પાલન સુનિશ્ચિત કરે છે.

૨. ગુજરાત પ્રદૂષણ નિયંત્રણ બોર્ડ (GPCB) ની મંજૂરી (Gujarat Pollution Control Board Approval):

- ઓપરેશન્સ શરૂ કરતા પહેલાં સ્થાપના માટે સંમતિ (Consent to Establish - CTE) અને સંચાલન માટે સંમતિ (Consent to Operate - CTO) મેળવવી જરૂરી છે.
- કચરા વ્યવસ્થાપન અને ઉત્સર્જન નિયંત્રણ (waste management and emissions control) સહિતના પર્યાવરણીય નિયમો (environmental regulations) નું પાલન સુનિશ્ચિત કરે છે.

૩. કોસ્મેટિક્સ ઉત્પાદન લાઇસન્સ (FSSAI/CDSCO) (Cosmetic Manufacturing License - FSSAI/CDSCO):

- ડ્રગ્સ સાબુને ડ્રગ્સ એન્ડ કોસ્મેટિક્સ એક્ટ (Drugs and Cosmetics Act) હેઠળ કોસ્મેટિક (cosmetic) તરીકે વર્ગીકૃત કરવામાં આવે છે.
- ભારતમાં કાયદેસર ઉત્પાદન માટે સેન્ટ્રલ ડ્રગ્સ સ્ટાન્ડર્ડ કંટ્રોલ ઓર્ગેનાઇઝેશન (CDSCO) પાસેથી ઉત્પાદન લાઇસન્સ (manufacturing license) આવશ્યક છે. (નોંધ: જોકે FSSAI નો ઉલ્લેખ છે, તે ફૂડ માટે છે; કોસ્મેટિક્સ માટે મુખ્ય સંસ્થા CDSCO છે).

૪. GST નોંધણી (GST Registration):

- જો તમારું વાર્ષિક ટર્નઓવર ૪૦ લાખથી વધુ (turnover exceeds 40 lakh) હોય, તો સાબુનું કાયદેસર ઉત્પાદન અને વેચાણ કરવા માટે GST નોંધણી (GST registration) મેળવવી જરૂરી છે.
- વેચાણ પર ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ (GST)





(Goods and Services Tax - GST) એકત્રિત કરવા અને જમા કરાવવા માટે આ નોંધણી આવશ્યક છે.

તાલીમ કેન્દ્રો અને અભ્યાસક્રમો (TRAINING CENTERS AND COURSES)

- **ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ ગુડ મેન્યુફેક્ચરિંગ પ્રેક્ટિસિસ ઇન્ડિયા**
(Institute of Good Manufacturing Practices India - IGMPI):
 - મોડ: ઓનલાઇન / નિયમિત મોડ (Online / Regular Mode)
 - અભ્યાસક્રમો: આ સંસ્થા આયુર્વેદિક ફોર્મ્યુલેશન, હર્બલ ફોર્મ્યુલેશન અને હર્બલ મેડિસિન માં વિશેષતા ધરાવતા પોસ્ટ ગ્રેજ્યુએટ ડિપ્લોમા અને એક્ઝિક્યુટિવ ડિપ્લોમા (Post Graduate Diplomas and Executive Diplomas) ઓફર કરે છે.
 - ધ્યાન કેન્દ્રિત: GMP (ગુડ મેન્યુફેક્ચરિંગ પ્રેક્ટિસ), ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને નિયમનકારી પાલન (GMP, quality control, and regulatory compliance) પર ભાર મૂકવામાં આવે છે.
- **ઇન્ડિયન આયુર્વેદ એકેડેમી (Indian Ayurveda Academy):**
 - મોડ/સ્થાન: ઓનલાઇન / વિવિધ સ્થળો (Online / Various Locations)
 - અભ્યાસક્રમો: આ સંસ્થા આયુર્વેદિક પ્રોડક્ટ મેકિંગ સર્ટિફિકેટ કોર્સ (Ayurvedic Product Making Certificate Course) સહિત સર્ટિફિકેટ અભ્યાસક્રમો પ્રદાન કરે છે, જેમાં તેલ, વાળની સંભાળ, ત્વચાની સંભાળ અને અન્ય સૌંદર્ય પ્રસાધનો (oils, hair care, skin care, and other cosmetics) ના ફોર્મ્યુલેશનનો સમાવેશ થાય છે.

નેશનલ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ આયુર્વેદ (NIA), જયપુર
(National Institute of Ayurveda)





- **સર્વોચ્ચ સંસ્થા (Apex Institute):** NIA ભારત સરકારના આયુષ મંત્રાલય (Ministry of AYUSH, Govt. of India) હેઠળની એક સર્વોચ્ચ સ્વાયત્ત ડીમ્ડ ટુ બી યુનિવર્સિટી (apex autonomous Deemed to be University) છે.
- **શૈક્ષણિક કાર્યક્રમો (Academic Programs):** આ સંસ્થા **BAMS, MD/MS (આયુર્વેદમાં), Ph.D.** તેમજ **ડિપ્લોમા અને વિવિધ સર્ટિફિકેટ કોર્સ** (various Certificate Courses) સહિત તમામ સ્તરે આયુર્વેદિક અભ્યાસક્રમો પ્રદાન કરે છે.
- **હર્બલ ઉત્પાદન માટે પ્રાસંગિકતા (Relevance to Herbal Manufacturing):** NIA આયુર્વેદિક ફોર્મ્યુલેશન અને હર્બલ કોસ્મેટોલોજી સંબંધિત ટૂંકા ગાળાના અને અદ્યતન અભ્યાસક્રમો પણ ચલાવે છે, જે હર્બલ સાબુ ઉત્પાદન જેવા પ્રોજેક્ટ્સ માટે જરૂરી પાયાનું અને તકનીકી જ્ઞાન (foundational and technical knowledge) પૂરું પાડે છે.
- **ધ્યાન કેન્દ્રિત (Focus):** આ સંસ્થા આયુર્વેદના તમામ પાસાઓમાં શિક્ષણ, તાલીમ, ક્લિનિકલ સેવાઓ અને સંશોધન (teaching, training, clinical services, and research) ના ઉચ્ચતમ ધોરણો વિકસાવવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.

નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (INNOVATIVE MARKETING STRATEGY)

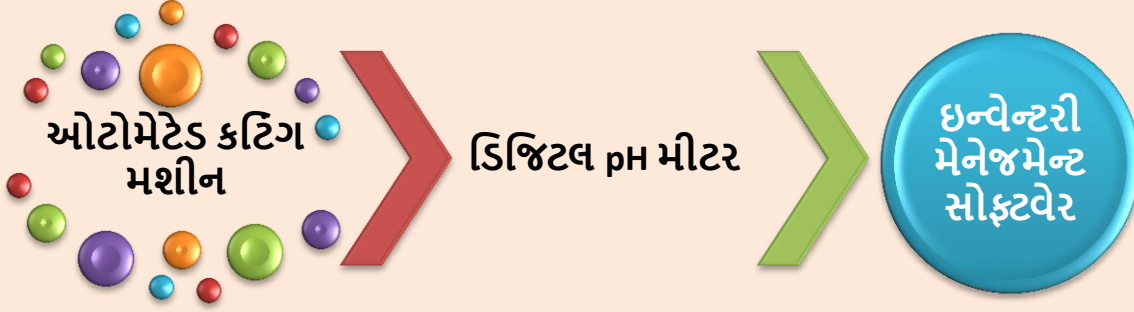
ગ્રાહકોને કુદરતી ઉત્પાદનો તરફ આકર્ષવા માટે:

- **'ઇન્ગ્રેડિયન્ટ સ્ટોરી' ઝુંબેશ:** પેકેજિંગ પર જ લખો કે "આ સાબુમાં વપરાયેલ લીમડો ગીરના જંગલમાંથી આવ્યો છે". આ પ્રકારની સ્થાનિક વાર્તાઓ ગ્રાહકો સાથે ભાવનાત્મક જોડાણ વધારે છે.
- **કસ્ટમાઇઝેશન:** ગ્રાહકોને પોતાની પસંદગીની સુગંધ (Fragrance) અને તેલ પસંદ કરવાની છૂટ આપવી અને 'Make Your Own Soap' કિટ વેચવી.
- **સબ્સ્ક્રિપ્શન બોક્સ:** નિયમિત ગ્રાહકો માટે દર મહિને ૩-૪ સાબુનું બોક્સ ઘરે પહોંચાડવું (ઓછા ભાવે), જેથી રિપીટ વેચાણ વધે.



- **સેમ્પલિંગ:** હોટેલ અને રિસોર્ટ્સમાં નાના કદના સાબુ મફત અથવા સસ્તા દરે આપવા, જેથી પ્રવાસીઓ બ્રાન્ડને ઓળખે.

તકનીકી અપગ્રેડેશન (TECHNOLOGICAL UPGRADATION)



ઉત્પાદન પ્રક્રિયાને સ્માર્ટ અને કાર્યક્ષમ બનાવવા માટે:

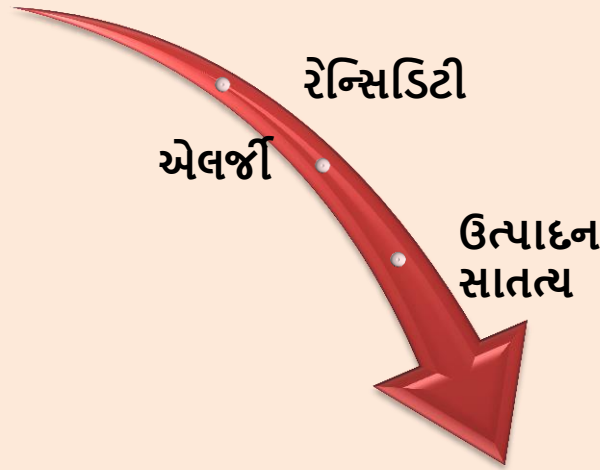
- **ઓટોમેટેડ કટિંગ મશીન:** હાથથી કાપવાને બદલે વાયર કટર મશીન વાપરવું, જેથી દરેક સાબુનું વજન અને આકાર એકસરખો રહે.
- **ડિજિટલ pH મીટર:** સાબુની ક્ષારીયતા (Alkalinity) માપવા માટે લિટમસ પેપરને બદલે ચોક્કસ ડિજિટલ મીટરનો ઉપયોગ કરવો, જે ત્વચાની સલામતી માટે જરૂરી છે.
- **ઇન્વેન્ટરી મેનેજમેન્ટ સોફ્ટવેર:** કાચા માલ (તેલ, સુગંધ) ની એક્સપાયરી ડેટ અને સ્ટોક લેવલ પર નજર રાખવા માટે ERP સિસ્ટમ.

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT ANALYSIS)

શક્તિઓ (Strengths)	નબળાઈઓ (Weaknesses)
- ૧૦૦% કુદરતી અને કેમિકલ-મુક્ત ઉત્પાદન. - ગુજરાતમાં કાચા માલની સરળ ઉપલબ્ધતા. - ઓછું મૂડી રોકાણ અને ઊંચું માર્જિન.	- સિન્થેટિક સાબુ કરતા કિંમત વધુ. - ઓછું શેલ્ફ લાઈફ (કુદરતી તેલને કારણે). - બજારમાં સ્થાપિત બ્રાન્ડ્સની સ્પર્ધા.

તકો (Opportunities)	ભય/પડકારો (Threats)
- નિકાસ બજાર (ખાસ કરીને યુરોપ અને મધ્ય પૂર્વ). - લક્ઝરી સ્પા અને બુટિક હોટેલ્સમાં સપ્લાય. - ગિફ્ટિંગ માર્કેટ (તહેવારોમાં હેમ્પર્સ).	- કાચા માલ (તેલ) ના ભાવમાં વધઘટ. - નકલી હર્બલ ઉત્પાદનોથી ગ્રાહકનો અવિશ્વાસ. - કડક કોસ્મેટિક નિયમો અને લાયસન્સિંગ.

જોખમ વ્યવસ્થાપન (RISK MANAGEMENT)



- **રેન્સિડિટી (Rancidity):** કુદરતી તેલ લાંબા સમય પછી ખરાબ વાસ મારી શકે છે.
 - નિવારણ: કુદરતી પ્રિઝર્વેટિવ્સ (જેમ કે વિટામિન E તેલ અથવા રોઝમેરી અર્ક) નો ઉપયોગ કરવો અને હવાયુસ્ત પેકેજિંગ રાખવું.
- **એલર્જી:** અમુક ગ્રાહકોને ચોક્કસ જડીબુટ્ટી કે તેલની એલર્જી હોઈ શકે.
 - નિવારણ: પેકેજિંગ પર તમામ ઘટકો (Ingredients) ની યાદી સ્પષ્ટ લખવી

અને 'પેચ ટેસ્ટ' (Patch Test) ની સલાહ આપવી.

- **ઉત્પાદન સાતત્ય:** દરેક બેચનો રંગ અને સુગંધ અલગ હોઈ શકે.
 - *નિવારણ:* સ્ટાન્ડર્ડ ઓપરેટિંગ પ્રોસિજર (SOP) અને ચોક્કસ વજન માપદંડોનું પાલન કરવું.

કચરાનું વ્યવસ્થાપન (Waste Management - Zero Waste)

સોપ સ્કેપ્સ (Soap Scraps)

- કટિંગ અને ટ્રિમિંગ દરમિયાન નીકળતા સાબુના ટુકડાને ફેંકવાને બદલે તેને ઓગાળીને 'રી-બેચ' સાબુ બનાવવા અથવા લોન્ડ્રી પાવડર તરીકે વેચવા.

પ્લાસ્ટિક મુક્ત પેકેજિંગ

- પ્લાસ્ટિક રેપરને બદલે બટર પેપર, કાર્ડબોર્ડ બોક્સ અથવા કાપડની થેલીનો ઉપયોગ કરવો.

પાણીનું રિસાયક્લિંગ

- વાસણ ધોવા માટે વપરાયેલું પાણી (જેમાં સાબુ હોય છે) તેને ફિલ્ટર કરીને ફ્લોર ક્લિનિંગ માટે વાપરવું.

ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (QUALITY CONTROL & ASSURANCE)

ત્વચાની સુરક્ષા અને ગ્રાહક સંતોષ માટે:

- **ક્યુરિંગ ટાઈમ (Curing Time):** કોલ્ડ પ્રોસેસ સાબુને ઓછામાં ઓછા ૪-૬ અઠવાડિયા સુધી 'ક્યુર' (સૂકવવા) દેવા, જેથી તે કઠણ અને લાંબો સમય યાલે



તેવો બને.

- **લેબ ટેસ્ટિંગ:** દરેક નવા બેચનું લેબમાં TFM (Total Fatty Matter) ટેસ્ટિંગ કરાવવું. ઊંચું TFM એટલે સારી ગુણવત્તા.
- **વજન તપાસ:** પેકિંગ કરતા પહેલા દરેક સાબુનું વજન બરાબર છે કે નહીં તે ચેક કરવું.
- **GMP પાલન:** 'Good Manufacturing Practices' મુજબ સ્વચ્છતા અને કામદારોની હાઈજીન જાળવવી.



અસ્વીકૃતિ/Disclaimer

આ પ્રોજેક્ટ પ્રોફાઇલ માર્ગદર્શન અને પ્રાથમિક સંશોધન માટે જ છે. ખર્ચ અને નફાકારકતા સહિતના નાણાકીય આંકડાઓ ધારણાઓ પર આધારિત સૂચક અંદાજો છે અને તેમાં ફેરફાર થઈ શકે છે. તેઓ વ્યવસાયિક સફળતાની કોઈ ગેરંટી આપતા નથી. ઉદ્યોગસાહસિકોએ પોતાનો સંપૂર્ણ બજાર સર્વેક્ષણ, નાણાકીય યોગ્ય અભ્યાસ, અને કાયદાકીય પાલન ચકાસણી (ખર્ચની ચકાસણી અને જરૂરી તમામ પરવાનગીઓ અને મંજૂરીઓ મેળવવા સહિત) કરવી ફરજિયાત છે. કોઈપણ ચોક્કસ મશીનરી, સપ્લાયર, અથવા તાલીમ સંસ્થાનું નામ માત્ર માહિતીના સંદર્ભ માટે આપવામાં આવ્યું છે અને તે કોઈ ભલામણ નથી. આ માહિતી વ્યાવસાયિક નાણાકીય કે તકનીકી સલાહ નો વિકલ્પ નથી, અને આ રૂપરેખાઓના આધારે લેવાયેલા નિર્ણયોથી થતા કોઈપણ નુકસાન માટે પ્રદાતા કોઈ જવાબદારી લેતા નથી.

This project profile is for guidance and preliminary research only. The financial figures, including costs and profitability, are indicative estimates based on assumptions and are subject to change. They are not a guarantee of commercial success. Entrepreneurs must conduct their own thorough market surveys, financial due diligence, and legal compliance checks (including verifying costs and obtaining all necessary licenses and approvals). The name of any specific machinery, supplier, or training institution is provided purely for informational reference and does not constitute a recommendation. This information is not a substitute for professional financial or technical advice, and the provider holds no liability for any losses incurred from decisions based on these profiles.