



PROJECT PROFILE

નાગલી આધારિત ચિપ્સ
ઉત્પાદન યુનિટ

RAAGI-BASED CHIPS
MANUFACTURING UNIT



નાગલી આધારિત ચિપ્સ ઉત્પાદન યુનિટ

Raagi-Based Chips Manufacturing Unit

મુખ્ય ખ્યાલ (Core Concept):

- ગુજરાતમાં સ્થાનિક રીતે ઉગાડવામાં આવતા નાગલી/બાવટો (Raagi/Finger Millet) નો ઉપયોગ કરીને સ્વસ્થ અને પૌષ્ટિક ચિપ્સનું ઉત્પાદન કરવા માટે એક યુનિટ સ્થાપિત કરવું.
- કાચા માલનો ફાયદો (Raw Material Advantage): નાગલી એક પરંપરાગત અનાજ પાક છે જે ઉચ્ચ કેલ્શિયમ, આયર્ન અને આહાર ફાઇબરથી ભરપૂર છે. તે દક્ષિણ ગુજરાત (ડાંગ, વલસાડ, નવસારી) ના આદિવાસી વિસ્તારો અને મધ્ય ગુજરાત (પંચમહાલ) માં સ્થાનિક રીતે ઉગાડવામાં આવે છે.
- મૂલ્યવર્ધન (Value Addition): આ પ્રોજેક્ટ સ્થાનિક કૃષિ પેદાશોમાં મૂલ્ય ઉમેરે છે, રોજગાર પેદા કરે છે અને ગ્રાહકોમાં સ્વસ્થ નાસ્તાની આદતોને પ્રોત્સાહન આપે છે.
- ઉત્પાદન શ્રેણી (Product Line): વિવિધ ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે બેકડ અને ફાઇડ નાગલી ચિપ્સ વિવિધ સ્વાદો (મસાલા, નમકીન, હર્બલ, ચીઝી) માં બનાવવામાં આવશે.
- આર્થિક અને પર્યાવરણીય અસર (Economic & Environmental Impact):
 - સ્થાનિક સ્તરે મેળવેલી નાગલીનો ઉપયોગ થવાથી કાર્બન ફૂટપ્રિન્ટ ઘટે છે.
 - સ્થાનિક ખેડૂતોને આર્થિક લાભ મળે છે.
- વ્યૂહાત્મક જોડાણ (Strategic Alignment): તે આંતરરાષ્ટ્રીય મિલેટ્સ વર્ષ (International Year of Millets) અભિયાન સાથે સુસંગત છે અને ગુજરાતના કૃષિ-આધારિત ઉદ્યોગોને વધારવાના મિશનને સમર્થન આપે છે.

- **સામાજિક લાભ (Social Benefit):** સ્થાનિક યુવાનો અને મહિલાઓને ફૂડ પ્રોસેસિંગમાં ભાગ લેવા પ્રોત્સાહિત કરે છે, જેનાથી ગ્રામીણ અર્થતંત્ર મજબૂત થાય છે.
- **પેકેજિંગ પર ધ્યાન:** સ્વસ્થ-સભાન ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે ઇકો-ફ્રેન્ડલી પેકેજિંગ પર ભાર મૂકવામાં આવશે.

ઉદ્યોગ વિહંગાવલોકન (Industry Overview)



- **નાસ્તા ઉદ્યોગનું કદ અને વૃદ્ધિ (Snack Industry Size & Growth):** ભારતના નાસ્તાના ખોરાક (snack food) ઉદ્યોગનું મૂલ્ય ₹૪૫,૦૦૦ કરોડથી વધુ છે અને તે વાર્ષિક લગભગ ૧૨% ના દરે વધી રહ્યો છે.
- **મુખ્ય બજાર ચાલકબળો (Key Market Drivers):** આ વૃદ્ધિ શહેરીકરણ (urbanisation), નિકાલજોગ આવકમાં વધારો (rising disposable incomes) અને બદલાતી જીવનશૈલીને કારણે થઈ રહી છે.
- **મુખ્ય વલણ (Major Trend):** હેલ્થી નાસ્તાનું સેગમેન્ટ મુખ્ય વલણ તરીકે ઉભરી આવ્યું છે, જે નાગલી આધારિત ઉત્પાદનો (millet-based products) (ચિપ્સ, ક્રૂકીઝ, બાર) ની માંગમાં વધારો કરી રહ્યું છે.
- **સરકારી સમર્થન (Government Support):** ભારત સરકાર તેમના પોષક અને આબોહવા-સ્થિતિસ્થાપક ગુણો (climate-resilient qualities) ને કારણે બાજરી/નાગલીને સક્રિયપણે પ્રોત્સાહન આપી રહી છે.
- **બજારમાં હાજરી (Market Presence):** નાગલી આધારિત ઉત્પાદનો હવે

સુપરમાર્કેટ્સ, ઓર્ગેનિક સ્ટોર્સ અને ઇ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ્સ પર સરળતાથી ઉપલબ્ધ છે, જે મજબૂત ગ્રાહક રસ સૂચવે છે.

- **ઉત્પાદન શિફ્ટ (Product Shift):** બજાર પરંપરાગત તળેલી બટાકાની ચિપ્સમાંથી વધુ સ્વસ્થ, બેકડ વિકલ્પો તરફ વળી રહ્યું છે.
- **ગુજરાતમાં તક (Gujarat Opportunity):** ગુજરાતમાં નાસ્તાનો વપરાશ ઊંચો છે. સ્થાનિક નાગલી યુનિટ આ વધતી માંગને પૂરી પાડી શકે છે, પરિવહન ખર્ચ ઘટાડી શકે છે, અને અનન્ય પ્રાદેશિક ઉત્પાદન ઓળખ (unique regional product identity) સ્થાપિત કરી શકે છે.

ઉત્પાદનો અને ઉપયોગો (Products and Applications)



- **મુખ્ય ઉત્પાદનો (Core Products):** મુખ્યત્વે નાગલીના લોટમાંથી બનેલી બેકડ અને ફાઇડ નાગલી ચિપ્સ, જેમાં કુદરતી મસાલા અને સીઝનીંગ ભેળવવામાં આવશે.
- **મુખ્ય ફ્લેવર્સ (Key Flavors):** વિવિધ સ્વાદો ઓફર કરવામાં આવશે, જેમાં સાદી નમકીન, તીખી મસાલા, હર્બલ, ચીઝી અને મરચાંની જાતોનો સમાવેશ થાય છે.
- **પેકેજિંગ (Packaging):** ભેજ-પ્રૂફ પાઉચનો ઉપયોગ કરવામાં આવશે, જેના પર



આકર્ષક બ્રાન્ડિંગ સાથે તેના આરોગ્ય લાભો અને સ્થાનિક સ્ત્રોતને પ્રકાશિત કરવામાં આવશે.

- **રિટેલ વેચાણ (Retail Sales):** સુપરમાર્કેટ્સ, કિરાણા સ્ટોર્સ અને પ્રવાસી દુકાનો દ્વારા વેચાણને લક્ષ્ય બનાવવું.
- **સંસ્થાકીય પુરવઠો (Institutional Supply):** શાળાઓ, હોસ્ટેલો, હોટેલો અને કોર્પોરેટ કેન્ટીનને જથ્થાબંધ ઓર્ડરનો પુરવઠો પૂરો પાડવો.
- **ઓનલાઈન પહોંચ (Online Reach):** રાષ્ટ્રવ્યાપી આરોગ્ય-સભાન શહેરી ગ્રાહકો સુધી પહોંચવા માટે ઓનલાઈન માર્કેટપ્લેસ (એમેઝોન, ફ્લિપકાર્ટ) નો ઉપયોગ કરવો.
- **પ્રીમિયમ સેગમેન્ટ (Premium Segment):** પ્રીમિયમ ગ્રાહકોને લક્ષ્ય બનાવવા માટે ગિફ્ટ હેમ્પર્સ અને ફેસ્ટિવલ પેક્સ ઓફર કરવા.
- **ઉત્પાદન શ્રેણીનું વિસ્તરણ (Product Line Expansion):** ભવિષ્યમાં નાગલી નાયોઝ, મલ્ટિગ્રેઇન ચિપ્સ અને નાગલી કેકર્સ જેવી વસ્તુઓનો સમાવેશ કરી શકાય.
- **આરોગ્ય પર ફોકસ (Health Focus):** ઓછા તેલવાળા, બેકડ વિકલ્પો ઓફર કરવાથી ખાસ કરીને ડાયાબિટીક અને ફિટનેસ-કેન્દ્રિત ગ્રાહકોને 'ગુના-મુક્ત' નાસ્તાની જરૂરિયાત પૂરી થશે.

ઇચ્છિત લાયકાતો (Desired Qualifications)

- **પ્રમોટર પ્રોફાઇલ (Promoter Profile):** ફૂડ પ્રોસેસિંગ (Food Processing) અને એગ્રીબિઝનેસ (Agribusiness) માં રસ ધરાવતા ઉદ્યોગસાહસિકો માટે આ સાહસ આદર્શ છે. ફૂડ ટેકનોલોજીની પૃષ્ઠભૂમિ હોવી ફાયદાકારક છે, પરંતુ ફરજિયાત નથી.
- **આવશ્યક તાલીમ (Essential Training):** નાસ્તાના ઉત્પાદન, ગુણવત્તા નિયંત્રણ (Quality Control), અને પેકેજિંગની જરૂરી કુશળતા સ્થાનિક ફૂડ પ્રોસેસિંગ તાલીમ કેન્દ્રો અને MSME ડેવલપમેન્ટ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ જેવા સંસ્થાઓમાંથી





મેળવી શકાય છે.

- **માનવબળ (Workforce):** સ્થાનિક યુવાનો અને મહિલાઓ લક્ષિત માનવબળ છે, જેમને ઓપરેટર, પેકેજર અને ગુણવત્તા નિયંત્રક તરીકે તાલીમ આપી શકાય છે.
- **કૌશલ્ય પ્રાપ્ત કરવાની સરળતા (Ease of Skill Acquisition):** ટેકનિકલ પ્રક્રિયાઓ (લોટ તૈયાર કરવો, કાપવું, તળવું/બેક કરવું, સીઝનીંગ) ટૂંકા તાલીમ કાર્યક્રમો દ્વારા સરળતાથી શીખી શકાય છે.
- **મુખ્ય તકનીકી જરૂરિયાતો (Key Technical Requirements):** સ્વચ્છતા ધોરણો (Hygiene Standards) અને ફૂડ સેફ્ટીના નિયમોથી પરિચિત હોવું આવશ્યક છે.
- **વહીવટી કુશળતા (Management Skills):** સાહસને અસરકારક રીતે ચલાવવા માટે ઉદ્યોગસાહસિક પાસે બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ, ડિજિટલ માર્કેટિંગ અને ઇન્વેન્ટરી મેનેજમેન્ટ ની મૂળભૂત કુશળતા હોવી જરૂરી છે.
- **ખરીદીની વ્યૂહરચના (Procurement Strategy):** નાગલીનો સુસંગત પુરવઠો સુનિશ્ચિત કરવા માટે સ્થાનિક ખેડૂત જૂથો (Local Farmer Groups) સાથે ભાગીદારી કરવી નિર્ણાયક છે.



વ્યવસાયિક દૃષ્ટિકોણ અને વલણો (Business Outlook and Trends)



- **અત્યંત સકારાત્મક દૃષ્ટિકોણ (Highly Positive Outlook):** પોષક અને પ્રાદેશિક નાસ્તાની વધતી માંગને કારણે આ ક્ષેત્ર માટે દૃષ્ટિકોણ મજબૂત છે.
- **આરોગ્યના ચાલકબળો (Health Drivers):** નાગલીના આરોગ્ય લાભો વિશે ગ્રાહકોની જાગૃતિ વધારે છે, જે તેને ગ્લુટેન-મુક્ત, ખનીજોથી ભરપૂર, અને વજન વ્યવસ્થાપન તેમજ ડાયાબિટીસ નિયંત્રણ માટે લાભદાયક માને છે.
- **સંસ્થાકીય માંગ (Institutional Demand):** શાળાઓ અને આરોગ્ય-કેન્દ્રિત સંસ્થાઓ સક્રિયપણે નાગલી આધારિત ખોરાકને પ્રોત્સાહિત કરી રહી છે.
- **વધતું વલણ (Accelerating Trend):** હેલ્થી સ્નેકિંગનું વલણ ઝડપી બની રહ્યું છે, જેમાં ગ્રાહકો તળેલી બટાકાની ચિપ્સમાંથી બેકડ નાગલી વિકલ્પો તરફ વળી રહ્યા છે.
- **પોઝિશનિંગ (Positioning):** નાગલી ચિપ્સને સ્વસ્થ, કન્યી અને સ્થાનિક વિકલ્પ તરીકે રજૂ કરવામાં આવે છે. સરકારી નાગલી પ્રમોશન ઝુંબેશો જાગૃતિને વધુ વેગ આપશે.
- **ગુજરાતમાં વૃદ્ધિની સંભાવના (Gujarat Growth Potential):** નાગલીના આરોગ્ય લાભો વિશે ગ્રાહકોની વધતી જતી જાગૃતિને કારણે (જેનાથી નાગલીનો લોટ, માલ્ટ, અને બિસ્કિટ જેવા તમામ ઉત્પાદનોની માંગ વધે છે) મજબૂત સંભાવના છે.



- **મુખ્ય વલણો (Key Trends):** બજાર ઓર્ગેનિક અને કુદરતી ખોરાક તરફ ઝૂકી રહ્યું છે, વિસ્તૃત ઉત્પાદન શ્રેણીઓની માંગ કરી રહ્યું છે, અને ઓનલાઈન વેચાણ પર વધુ નિર્ભર છે.
- **તકો (Opportunities):** મુખ્ય તકો નવીન ઉત્પાદન વિકાસ (innovative product development), (સ્થાનિક ખેડૂતોના સહયોગ દ્વારા) ટકાઉ ખેતી પદ્ધતિઓ (sustainable farming practices) ને પ્રોત્સાહન આપવા અને સમગ્ર રાજ્યમાં આરોગ્ય-સભાન ગ્રાહકોની માંગને પહોંચી વળવા માટે મજબૂત સપ્લાય ચેઇન્સ (strong supply chains) બનાવવામાં રહેલી છે.

કાચા માલ અને ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર (Raw Material and Infrastructure)

કાચા માલની પ્રાપ્તિ (Raw Material Sourcing)

- **મુખ્ય સામગ્રીઓ (Key Materials):** નાગલીનો લોટ, ખાદ્ય તેલ, કુદરતી મસાલા, સીઝનીંગ મિશ્રણ અને પેકેજિંગ ફિલ્મની જરૂર છે.
- **નાગલીનો સ્ત્રોત (Raagi Sourcing):** ખરીફ સિઝન દરમિયાન ખેડૂત ઉત્પાદક સંગઠનો (FPOs) અને સહકારી મંડળીઓ દ્વારા દક્ષિણ ગુજરાત (ડાંગ, વલસાડ, નવસારી) અને પંચમહાલ જિલ્લામાંથી નાગલી મેળવવામાં આવશે.
- **અન્ય સામગ્રીઓ (Other Materials):** મસાલાઓ સ્થાનિક બજારોમાંથી અને પેકેજિંગ સામગ્રી ગુજરાતના ઔદ્યોગિક વિસ્તારોમાંથી મેળવી શકાશે.

ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર અને સાધનો (Infrastructure & Equipment)

- **જગ્યાની જરૂરિયાત (Space Requirement):** આશરે ૨૫૦૦ ચોરસ ફૂટ જગ્યાની જરૂર પડશે.
- **સમર્પિત વિભાગો (Dedicated Sections):** કાચા માલનો સંગ્રહ, લોટ તૈયાર કરવો, રોલિંગ/કટિંગ, ફાઇંગ/બેકિંગ, સીઝનીંગ, પેકેજિંગ, ગુણવત્તા પરીક્ષણ અને તૈયાર માલનો સંગ્રહ માટે સમર્પિત વિભાગો હોવા જોઈએ.
- **બિલ્ડિંગના ધોરણો (Building Standards):** સુવિધા સારી રીતે વેન્ટિલેટેડ,





સ્વચ્છ હોવી જોઈએ અને ડ્રેનેજ, પાણી પુરવઠો, પાવર બેકઅપ અને સલામતી પ્રણાલીઓથી સજ્જ હોવી જોઈએ.

- **ટકાઉપણું પર ફોકસ (Sustainability Focus):** ઓપરેશનલ ખર્ચ અને પર્યાવરણીય અસર ઘટાડવા માટે સોલાર ડ્રાયર્સ અને ઊર્જા-કાર્યક્ષમ ફાયર્સનો ઉપયોગ કરવો.
- **સલામતી અને સ્વચ્છતા (Safety & Hygiene):** FSSAI ના નિયમો અનુસાર યોગ્ય પેસ્ટ કંટ્રોલ અને સ્વચ્છતા પ્રણાલીઓ સ્થાપિત કરવી.

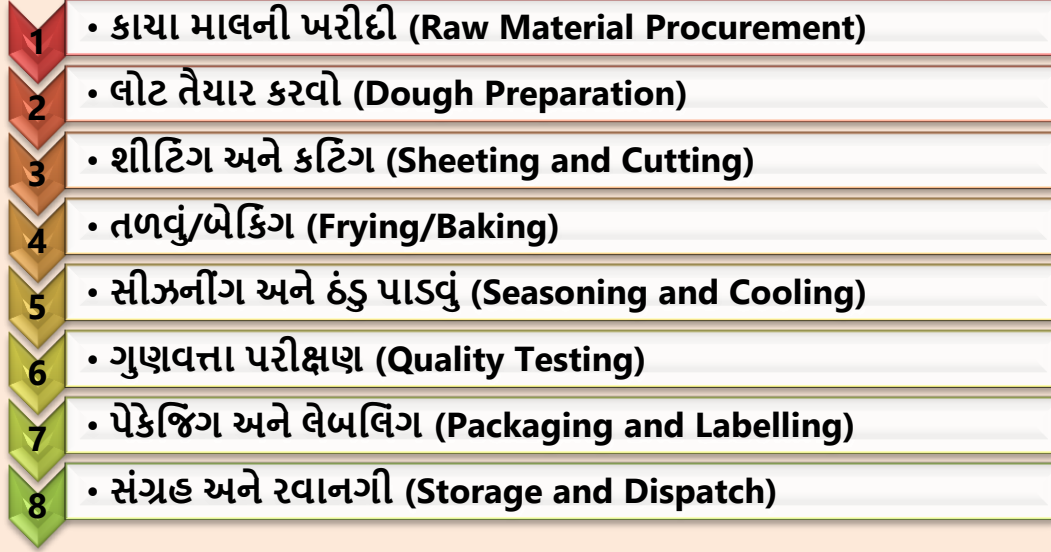
કાર્યકારી પ્રવાહ (Operational Flow)

કાર્યકારી પ્રવાહના મુખ્ય પગલાં (Operational Flow Key Steps)

- **ખરીદી અને નિરીક્ષણ (Procurement & Inspection):** પ્રક્રિયાની શરૂઆત કાચા માલની ખરીદી અને નિરીક્ષણથી થાય છે.
- **લોટ તૈયાર કરવો (Dough Preparation):** નાગલીના લોટને પાણી, તેલ અને મસાલા સાથે મિશ્ર કરીને લોટ તૈયાર કરવામાં આવે છે.
- **આકાર આપવો (Forming):** લોટને શીટમાં ફેરવવામાં આવે છે, ચિપ્સના આકારમાં કાપવામાં આવે છે, અને પછી તળવામાં (frying) અથવા બેક (baking) કરવામાં આવે છે.
- **ફિનિશિંગ (Finishing):** ચિપ્સ પર સીઝનીંગ લગાવવામાં આવે છે, ઠંડી પાડવામાં આવે છે, પેક કરવામાં આવે છે અને લેબલ લગાવવામાં આવે છે.
- **ગુણવત્તા નિયંત્રણ (Quality Control):** તમામ બેચની ભેજ, રચના, સ્વાદ અને માઇક્રોબાયલ સલામતી માટે ગુણવત્તા તપાસ કરવામાં આવે છે.
- **સંગ્રહ અને રવાનગી (Storage & Dispatch):** તૈયાર ઉત્પાદનો રવાનગી સુધી સૂકા રૂમમાં સંગ્રહિત કરવામાં આવે છે, જે ટ્રેસેબિલિટી માટે ડિજિટલ ઇન્વેન્ટરી સિસ્ટમ દ્વારા ટ્રેક થાય છે.
- **શૂન્ય કચરો (Zero Waste):** આડ-ઉત્પાદનો (By-products) (તેલનો અવશેષ, લોટના ટુકડા) એકત્રિત કરીને ઢોરના ખોરાક તરીકે વેચવામાં આવે છે, જે શૂન્ય કચરાની ખાતરી આપે છે.



ફ્લો ચાર્ટ (Flow Chart)



લક્ષિત લાભાર્થીઓ (Target Beneficiaries)

પ્રાથમિક લાભાર્થીઓ (આર્થિક અને સામાજિક ફોકસ) (Primary Beneficiaries - Economic & Social Focus)

- **ખેડૂતો (Farmers):** નાગલીનો પુરવઠો કરતા **સ્થાનિક ખેડૂતો**ને તેમના ઉત્પાદન માટે ખાતરીપૂર્વકના બજારો (**Assured Markets**) અને વધુ સારા ભાવો મળશે.
- **માનવબળ (Workforce):** સ્થાનિક યુવાનો અને મહિલાઓને ઉત્પાદન, પેકેજિંગ અને ગુણવત્તા નિયંત્રણમાં સીધો રોજગાર (**Employment**) લાભ થશે.
- **SHG નું જોડાણ (SHG Engagement):** સ્વ-સહાય જૂથો (**SHGs**) ને સીઝનીંગ અને પેકેજિંગ જેવા વિશિષ્ટ કાર્યો માટે જોડી શકાય છે.

ગૌણ લાભાર્થીઓ (મૂલ્ય શૃંખલા અને જાહેર ફોકસ) (Secondary Beneficiaries - Value Chain & Public Focus)

- **સ્થાનિક સપ્લાયર્સ (Local Suppliers):** મસાલા, પેકેજિંગ સામગ્રી અને લોજિસ્ટિક્સ ઓપરેટરોના સ્થાનિક સપ્લાયર્સને પણ લાભ મળશે.



- **પ્રાદેશિક અર્થતંત્ર (Regional Economy):** આ સાહસ પ્રાદેશિક કૃષિ-પ્રક્રિયા મૂલ્ય શૃંખલા (Agro-processing Value Chain) ને મજબૂત કરશે અને પહાડી પ્રદેશોમાં નાગલીની ખેતીને પ્રોત્સાહિત કરશે.
- **ગ્રાહકો (Consumers):** વધુ સ્વસ્થ નાસ્તાના વિકલ્પોની એક્સેસ મેળવશે, જે સુધારેલા જાહેર આરોગ્ય (Public Health) પરિણામોમાં ફાળો આપશે અને પરંપરાગત પાકો માટે સ્થાનિક ગૌરવને પ્રોત્સાહન આપશે.

માનવબળની આવશ્યકતાઓ (Manpower Requirements)

- **પ્રારંભિક માનવબળ (Initial Workforce):** શરૂઆતમાં આશરે ૨૫ કામદારોની જરૂર પડશે.
- **ઓપરેશનલ ભૂમિકાઓ (Operational Roles):** મુખ્ય ભૂમિકાઓમાં લોટ તૈયાર કરનારા, ચિપ્સ કટ કરનારા, તળનારા/બેક કરનારા, સીઝનીંગ કરનારા, પેકેજર, ગુણવત્તા નિરીક્ષકો અને સ્ટોર હેન્ડલરોનો સમાવેશ થાય છે.
- **સુપરવાઇઝરી સ્ટાફ (Supervisory Staff):** તેમાં પ્રોડક્શન મેનેજર, ખરીદી અધિકારી (Procurement Officer) અને માર્કેટિંગ એક્ઝિક્યુટિવનો સમાવેશ થાય છે.
- **તાલીમનો સ્ત્રોત (Training Source):** કામદારો (સ્થાનિક યુવાનો અને મહિલાઓ) ને PMFME અને સ્કિલ ઇન્ડિયા જેવી સરકારી યોજનાઓ હેઠળ સ્વચ્છતાપૂર્ણ પ્રક્રિયા, મશીનરી સંચાલન અને ફૂડ સેફ્ટીની તાલીમ આપવામાં આવશે.
- **SHG નું જોડાણ (SHG Involvement):** સ્થાનિક આજીવિકા વધારવા માટે મહિલા સ્વ-સહાય જૂથો (SHGs) ને ખાસ કરીને પેકેજિંગ અને લેબલિંગની કામગીરી માટે સામેલ કરી શકાય છે.
- **સ્કેલિંગ યોજના (Scaling Plan):** જેમ જેમ વ્યવસાય વધશે, તેમ તેમ માર્કેટિંગ, લોજિસ્ટિક્સ અને R&D (નવા ફ્લેવર્સ અને પેકેજિંગ માટે) માટે વધારાના સ્ટાફની ભરતી કરવામાં આવશે.



અમલીકરણ કાર્યક્રમ (Implementation Schedule)

પ્રવૃત્તિ (Activity)	સમયરેખા (મહિના) (Timeline-Months)
ડીપીઆર તૈયારી અને વ્યવસાય નોંધણી (DPR preparation and business registration)	૦-૨
સ્થળની પસંદગી અને ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર સેટઅપ (Site selection and infrastructure setup)	૨-૪
મશીનરીની ખરીદી અને સ્થાપના (Machinery procurement and installation)	૩-૫
ભરતી અને સ્ટાફ તાલીમ (Recruitment and staff training)	૩-૬
ટ્રાયલ ઉત્પાદન અને FSSAI પ્રમાણપત્ર (Trial production and FSSAI certification)	૫-૬
બ્રાન્ડિંગ અને માર્કેટિંગ લોન્ચ (Branding and marketing launch)	૫-૭
વ્યાપારી ઉત્પાદન શરૂઆત (Commercial production start)	૬-૮
બજાર વિસ્તરણ અને વિતરણ જોડાણ (Market expansion and distribution tie-ups)	૮-૧૨

અંદાજિત પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Estimated Project Cost)

ખર્ચનું શીર્ષક (Cost Head)	રકમ (INR) (Amount)
જમીન અને શેડ સેટઅપ (Land and shed setup)	૧૦,૦૦,૦૦૦
મશીનરી અને સાધનો (Machinery and tools)	૧૫,૦૦,૦૦૦
કાચો માલ (પ્રારંભિક સ્ટોક)(Raw material - initial stock)	૪,૦૦,૦૦૦

તાલીમ અને કૌશલ્ય વિકાસ (Training and skill development)	૨,૦૦,૦૦૦
બ્રાન્ડિંગ અને માર્કેટિંગ (Branding and marketing)	૩,૦૦,૦૦૦
પગાર અને મહેનતાણું (૧ વર્ષ) (Salaries and wages - 1 year)	૭,૦૦,૦૦૦
યુટિલિટીઝ અને ઓવરહેડ્સ (Utilities and overheads)	૨,૦૦,૦૦૦
આકસ્મિક અને પરચુરણ ખર્ચ (Contingency and miscellaneous)	૨,૦૦,૦૦૦
કુલ અંદાજિત ખર્ચ (Total Estimated Cost)	૪૫,૦૦,૦૦૦

નાણાંના સાધનો (Means of Finance)

- ફંડિંગ મિશ્રણ (Funding Mix): ભલામણ કરેલ નાણાકીય મિશ્રણ ૨૫% પ્રમોટરનું યોગદાન, ૬૦% ટર્મ લોન (બેંકો અથવા નાબાર્ડ (NABARD) માંથી), અને ૧૫% સબસિડી (PMFME અથવા રાજ્યની MSME નીતિઓ હેઠળ) છે.
- કાર્યકારી મૂડી (Working Capital): કેશ ક્રેડિટ (Cash Credit) અને ઇન્વોઇસ ડિસ્કાઉન્ટિંગ (Invoice Discounting) દ્વારા વ્યવસ્થા કરવામાં આવશે.
- વૈકલ્પિક ફંડ્સ (Alternative Funds): ઇમ્પેક્ટ ઇન્વેસ્ટર્સ (Impact Investors), CSR પ્રોગ્રામ્સ અને ઇક્વિટી ક્રાઉડફંડિંગ (Equity Crowdfunding) દ્વારા સીડ કેપિટલ (Seed Capital) માટે ભંડોળ મેળવવાની સંભાવના.
- વિશ્વાસપાત્રતા (Credibility): નાણાં મેળવવા માટે યોગ્ય દસ્તાવેજો, GST નોંધણી અને પ્રમાણપત્રો આવશ્યક છે.

આવકના સ્ત્રોતો (Revenue Streams)

- પ્રાથમિક વેચાણ (Primary Sales): છૂટક વેપારીઓ, જથ્થાબંધ વેપારીઓ, સંસ્થાઓ અને ઇ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ્સને પેકેજ્ડ નાગલી ચિપ્સનું વેચાણ.



- **સ્થિર આવક (Stable Income):** શાળાઓ, હોટેલો અને કેન્ટીન સાથેના કરારો જથ્થાબંધ ઓર્ડર અને સ્થિર રોકડ પ્રવાહ (Cash Flows) પૂરા પાડે છે.
- **ગૌણ આવક (Secondary Income):** ઇવેન્ટ્સ માટે કસ્ટમ-બ્રાન્ડેડ ચિપ્સ, ફેસ્ટિવલ ગિફ્ટ હેમ્પર્સ અને ઓનલાઈન હેલ્થ સ્ટોર્સ દ્વારા વેચાણનો સમાવેશ થાય છે. સરકારી પોષણ યોજનાઓને પણ વેચાણ કરી શકાય છે.
- **આડ-ઉત્પાદનો (By-products):** સ્થાનિક ઢોરના ખોરાક ઉત્પાદકોને તેલનો અવશેષ અને લોટના ટુકડા વેચવાથી વધારાની આવક થશે.

નફાકારકતાના મુખ્ય ચાલકબળો (Profitability Streams)

- **મુખ્ય ચાલકબળો (Key Drivers):** બચતનાં અર્થતંત્રો (Economies of Scale), કાચા માલની જથ્થાબંધ ખરીદી અને બ્રાન્ડની ઓળખ દ્વારા સંચાલિત.
- **કિંમતનો ફાયદો (Pricing Advantage):** સ્વસ્થ નાગલી નાસ્તા તરીકે પ્રીમિયમ પોઝિશનિંગ ઉચ્ચ કિંમતો અને નફાના માર્જિન (Profit Margins) ને ટેકો આપે છે. તળેલા વિકલ્પો કરતાં બેકડ વેરિઅન્ટ્સ ઉચ્ચ મૂલ્યવર્ધન આપે છે.
- **બજાર વ્યૂહરચના (Market Strategy):** વિવિધ ભાવ બિંદુઓ અને સેગમેન્ટ્સને લક્ષ્ય બનાવવા માટે ફ્લેવર્સ અને પેકેજિંગના કદમાં વૈવિધ્યકરણ દ્વારા નફાકારકતા વધે છે.
- **વેચાણ ચેનલ (Sales Channel):** જથ્થાબંધ વિતરણની તુલનામાં ગ્રાહકને સીધું વેચાણ (Direct-to-consumer) નોંધપાત્ર રીતે વધુ માર્જિન આપે છે.
- **ખર્ચ નિયંત્રણ (Cost Control):** કાર્યક્ષમ કામગીરી, કચરો ઘટાડવો અને સ્થાનિક સોર્સિંગ દ્વારા એકંદર ખર્ચ ઘટાડીને નફાકારકતા વધારવી.



બ્રેક-ઇવન એનાલિસિસ (Break-Even Analysis)

પરિમાણો (Parameters)	અંદાજ (Estimate)
પ્રારંભિક રોકાણ (Initial Investment)	INR ૪૫,૦૦,૦૦૦
પ્રતિ પેકેટ સરેરાશ કિંમત (Average Price per Packet)	INR ૩૦
સરેરાશ માસિક વેચાણ લક્ષ્ય Average Monthly Sales Target	૨,૦૦,૦૦૦ પેકેટ્સ
માસિક આવક (Monthly Revenue)	INR ૬૦,૦૦,૦૦૦
બ્રેક-ઇવન અવધિ (Break-even Period)	૧૮-૨૦ મહિના

માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Marketing Strategy)

- **મુખ્ય પોઝિશનિંગ (Core Positioning):** નાગલી ચિપ્સને સ્વસ્થ, સ્થાનિક નાસ્તા તરીકે રજૂ કરવી, જે ગુજરાતના વારસામાં ઊંડે સુધી જોડાયેલ છે.
- **બ્રાન્ડિંગ અને વાર્તા-કથન (Branding and Storytelling):** બ્રાન્ડિંગમાં પોષક લાભો, સ્થાનિક સોર્સિંગ (local sourcing), અને ઇકો-ફ્રેન્ડલી પેકેજિંગ પર ભાર મૂકવો. બાજરીના ખેડૂતો વિશેની વાર્તા દ્વારા ભાવનાત્મક જોડાણ સ્થાપિત કરવું.
- **પ્રમોશન ચેનલો (Promotion Channels):** સોશિયલ મીડિયા, ઇ-કોમર્સ, ફૂડ પ્રદર્શનો અને હેલ્થ મેળાનો ઉપયોગ કરવો.
- **ગ્રાહક ટ્રાયલ (Consumer Trial):** શાળાઓ, જીમ અને પ્રવાસી સ્થળો પર ફ્રી સેમ્પલિંગ દ્વારા ગ્રાહકોને ચિપ્સ અજમાવવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવા.
- **રિટેલ હાજરી (Retail Presence):** સુપરમાર્કેટ્સ, કિરાણા સ્ટોર્સ અને પ્રવાસી આઉટલેટ્સ સાથે જોડાણ કરીને વ્યાપક છૂટક હાજરી સુનિશ્ચિત કરવી.
- **સંસ્થાકીય માર્કેટિંગ (Institutional Marketing):** શાળાઓ, હોસ્ટેલો, હોટેલો અને કેન્ટીન ને જથ્થાબંધ પુરવઠાના કરાર દ્વારા લક્ષ્ય બનાવવું.

- **વિશ્વાસપાત્રતા વધારવી (Credibility):** વિશ્વસનીયતા વધારવા માટે ન્યુટ્રિશનિસ્ટ્સ અને પ્રભાવકો (Influencers) સાથે સહયોગ કરવો.

જરૂરી મશીનરી અને વિકેતાઓ (Machinery Required and Vendors)

સાધન/મશીનરી (Equipment/Machinery)	જથ્થો (Quantity)	હેતુ (Purpose)
લોટ ભેળવવાનું મશીન (Dough Mixing Machine)	૧	નાગલીનો લોટ તૈયાર કરવો
શીટિંગ અને કટિંગ મશીન (Sheeting and Cutting Machine)	૨	લોટમાંથી ચિપ્સને આકાર આપવો
ઓઇલ ફિલ્ટ્રેશન સિસ્ટમ સાથે ફ્રાઇંગ યુનિટ (Frying Unit with Oil Filtration System)	૨	ચિપ્સ તળવી
બેકિંગ ઓવન (બેકડ વેરિઅન્ટ્સ માટે) (Baking Oven)	૧	ઓછી-તેલવાળી ચિપ્સને બેક કરવી
સીઝનીંગ અને કોટિંગ ડ્રમ (Seasoning and Coating Drum)	૧	ફ્લેવર્સ લગાવવા
પાઉચ પેકિંગ અને સીલિંગ મશીન (Pouch Packing and Sealing Machine)	૨	તૈયાર ચિપ્સનું પેકેજિંગ કરવું
ગુણવત્તા પરીક્ષણ સાધનો (Quality Testing Instruments)	૧ સેટ	ભેજ અને સલામતીનું પરીક્ષણ કરવું

પર્યાવરણીય લાભો (Environmental Benefits)

- **આબોહવા સ્થિતિસ્થાપકતા (Climate Resilience):** નાગલીની ખેતીને પ્રોત્સાહન આપે છે, જે આબોહવા-સ્થિતિસ્થાપક (climate-resilient) છે, ઓછા પાણીની જરૂરિયાત ધરાવે છે અને જમીનની ફળદ્રુપતામાં સુધારો કરે છે.
- **ઘટેલું કૃષિ દબાણ (Reduced Agricultural Pressure):** સંસાધન-સઘન બટાકા અને મકાઈ જેવા પરંપરાગત નાસ્તા પરની નિર્ભરતા ઘટાડીને, તે કૃષિ

દબાણ અને ગ્રીનહાઉસ ગેસ ઉત્સર્જન (greenhouse gas emissions) ને ઘટાડશે.

- **ઓછું ઉત્સર્જન (Lower Emissions):** સ્થાનિક કાચા માલના સોર્સિંગથી પરિવહન ઉત્સર્જન ઘટે છે; ઊર્જા-કાર્યક્ષમ સાધનો (ફાયર્સ, સોલાર ડ્રાયર્સ) ઇંધણનો વપરાશ ઘટાડે છે.
- **પ્લાસ્ટિક ઘટાડો (Plastic Reduction):** બાયોડિગ્રેડેબલ પેકેજિંગના ઉપયોગથી પ્લાસ્ટિક પ્રદૂષણ ઘટાડવામાં મદદ મળશે.
- **જાહેર આરોગ્ય (Public Health):** ટકાઉ આહારની આદતો અને પરંપરાગત પૌષ્ટિક પાકો વિશે જાગૃતિને પ્રોત્સાહન આપે છે, જે વધુ સારા જાહેર આરોગ્ય પરિણામોમાં યોગદાન આપે છે.

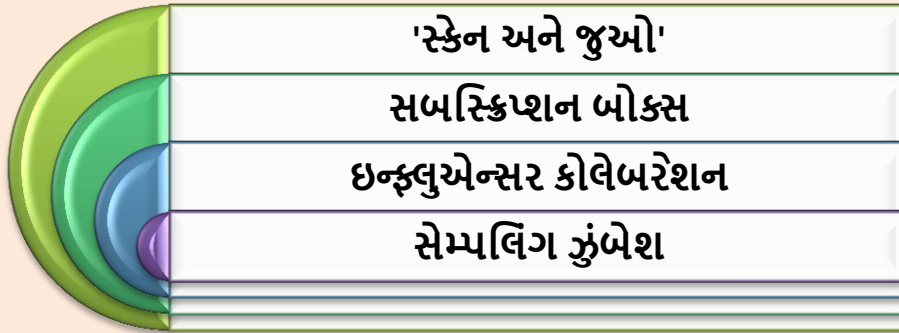


ભવિષ્યની તકો (Future Opportunities)

- **ઉત્પાદન વૈવિધ્યકરણ (Product Diversification):** નાગલી આધારિત નાયોઝ, કેકર્સ અને બ્રેકફાસ્ટ સિરિયલ્સનો સમાવેશ કરવા માટે ઉત્પાદન શ્રેણીનું વિસ્તરણ કરવું.
- **વૈશ્વિક બજાર (Global Market):** આંતરરાષ્ટ્રીય હેલ્થ ફૂડ માર્કેટમાં નાગલી નાસ્તાની નિકાસથી ઉચ્ચ માર્જિન મળવાની સંભાવના.
- **વ્યૂહાત્મક જોડાણ (Strategic Tie-ups):** નવી વિતરણ ચેનલો ખોલવા માટે પોષણ બ્રાન્ડ્સ (Nutrition Brands) સાથે સહયોગ.

- **રિટેલ હાજરી (Retail Presence):** પ્રવાસી હબમાં સમર્પિત નાગલી સ્નેક કિઓસ્ક સ્થાપીને બ્રાન્ડની હાજરી બનાવવી.
- **ક્ષમતાનું ઓપ્ટિમાઇઝેશન (Capacity Optimization):** અન્ય હેલ્થ ફૂડ બ્રાન્ડ્સ માટે કોન્ટ્રાક્ટ મેન્યુફેક્ચરિંગ ઓફર કરીને ક્ષમતાનો મહત્તમ ઉપયોગ કરવો.
- **સ્થિર માંગ (Stable Demand):** સ્થિર જથ્થાબંધ માંગ માટે હોસ્પિટલો અને શાળાઓ સાથે સંસ્થાકીય જોડાણો સ્થાપિત કરવા.
- **લાંબા ગાળાનો લક્ષ્યાંક (Long-Term Goal):** આ સાહસને ગુજરાતમાં નાગલી આધારિત ફૂડ પ્રોસેસિંગ માટેના હબ તરીકે સ્થાપિત કરવું, ફાર્મ-ટુ-ફોર્ક મૂલ્ય શૃંખલા (farm-to-fork value chain) નું નિર્માણ કરવું અને રાજ્યને નાગલી ઇનોવેશનમાં અગ્રણી તરીકે સ્થાન આપવું.

નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Innovative Marketing Strategy)



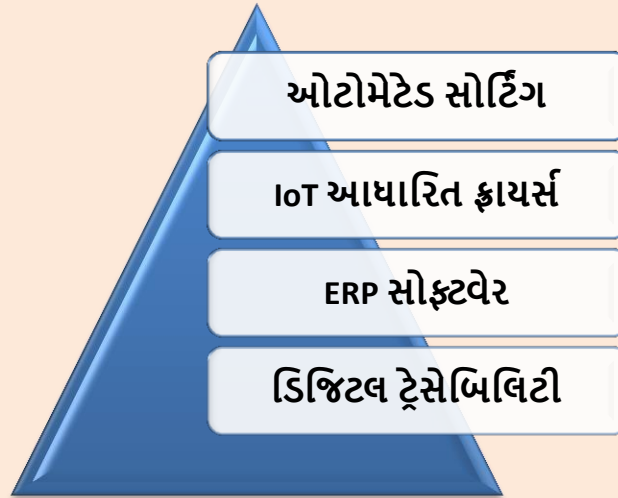
પરંપરાગત જાહેરાતો ઉપરાંત, આજના ડિજિટલ યુગમાં ગ્રાહકો સાથે જોડાવા માટે નીચે મુજબની વ્યૂહરચના અપનાવવી જોઈએ:

- **'સ્કેન અને જુઓ' (Farm-to-Pack Storytelling):** પેકેટ પર QR કોડ છાપો. ગ્રાહક તેને સ્કેન કરે ત્યારે ડાંગના ખેડૂતો નાગલી ઉગાડતા હોય તેવો વિડિયો અને ચિપ્સ બનવાની પ્રક્રિયા બતાવવી. આ પારદર્શિતા ગ્રાહકનો વિશ્વાસ જીતે છે.
- **સબસ્ક્રિપ્શન બોક્સ (Subscription Box):** ઓફિસ જતાં લોકો અને વિદ્યાર્થીઓ માટે 'હેલ્થી મન્યિંગ બોક્સ' (Healthy Munching Box) નું

માસિક લવાજમ શરૂ કરવું, જેમાં ચિપ્સના વિવિધ ફ્લેવર્સ સીધા ઘરે પહોંચાડવામાં આવે.

- **ઇન્ફ્લુએન્સર કોલેબરેશન (Micro-Influencer Collaboration):** મોટા સેલિબ્રિટીને બદલે ગુજરાતના સ્થાનિક યોગ ટ્રેનર્સ, ડાયેટિશિયન અને ફિટનેસ કોચ સાથે ભાગીદારી કરવી, જેઓ તેમના ફોલોઅર્સને નાગલીના ફાયદા સમજાવે.
- **સેમ્પલિંગ ઝુંબેશ (Targeted Sampling):** મેરેથોન ઇવેન્ટ્સ, સાયકલોથોન અને કોર્પોરેટ હેલ્થ ચેકઅપ કેમ્પમાં મફત **મિનિ-પેકેટ્સ** નું વિતરણ કરવું.

તકનીકી અપગ્રેડેશન (Technological Upgradation)



ઉત્પાદન કાર્યક્ષમતા અને ગુણવત્તા વધારવા માટે આધુનિક ટેકનોલોજીનો ઉપયોગ:

- **ઓટોમેટેડ સોર્ટિંગ (Automated Sorting with AI):** કાચી સામગ્રી (નાગલી) સાફ કરવા માટે **કલર સોર્ટર મશીન (Color Sorter Machine)** નો ઉપયોગ કરવો જે કાંકરી અને ખરાબ દાણાને સેન્સર દ્વારા અલગ કરે છે.
- **IoT આધારિત ફાયર્સ (IoT Sensors):** તળતી વખતે તેલનું તાપમાન અને સમય ચોક્કસ જળવાઈ રહે તે માટે **સ્માર્ટ સેન્સર્સ** નો ઉપયોગ કરવો, જેથી એકરીલામાઈડ (હાનિકારક તત્વ) બનતું અટકાવી શકાય અને સ્વાદમાં એકસૂત્રતા રહે.



- **ERP સોફ્ટવેર:** ઇન્વેન્ટરી, ઉત્પાદન પ્લાનિંગ અને એકાઉન્ટિંગ માટે ક્લાઉડ-આધારિત **ERP સિસ્ટમ** (જેમ કે Zoho અથવા Odoo) નો ઉપયોગ કરવો.
- **ડિજિટલ ટ્રેસેબિલિટી (Digital Traceability):** બ્લોકચેન અથવા સાદા સોફ્ટવેર દ્વારા દરેક બેચ કયા ખેડૂતના ખેતરમાંથી આવી છે તેનો રેકૉર્ડ રાખવો.

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

શક્તિઓ (Strengths)	નબળાઈઓ (Weaknesses)
• કાચા માલ (નાગલી) ની સ્થાનિક ઉપલબ્ધતા (દક્ષિણ ગુજરાત). • ગ્લુટેન-મુક્ત (Gluten-free) અને પોષક ઉત્પાદન. • સરકારી પ્રોત્સાહન (International Year of Millets). • આદિવાસી મહિલા સશક્તિકરણની સામાજિક છબી.	• બટાકાની ચિપ્સની સરખામણીમાં થોડી ઊંચી કિંમત. • નાગલીનો સ્વાદ દરેકને પસંદ ન પણ પડે (Acquired Taste). • ચોમાસા દરમિયાન કાચા માલના સંગ્રહમાં ભેજનો પડકાર.
તકો (Opportunities)	જોખમો (Threats)
• નિકાસ બજાર (Export Market): યુરોપ અને યુએસએમાં સુપરફૂડની માંગ. • બાળકો માટેના ટિફિન સ્નેક્સ તરીકે શાળાઓ સાથે જોડાણ. • ઓનલાઈન ગ્રોસરી એપ્સ (Blinkit, Zepto) દ્વારા વેચાણ.	• મોટી બ્રાન્ડ્સ (Lays/Balaji) દ્વારા મિલેટ માર્કેટમાં પ્રવેશ. • અનિયમિત વરસાદને કારણે પાક નિષ્ફળ જવો. • કાચા માલના ભાવમાં અચાનક વધઘટ.

જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management)

સંભવિત જોખમો અને તેના નિવારણની વ્યૂહરચના:





- **સપ્લાય ચેઇન જોખમ:** પાક નિષ્ફળ જવાની સ્થિતિમાં કાચા માલની અછત.
 - **નિવારણ:** ખેડૂત ઉત્પાદક સંઘો (FPOs) સાથે **કોન્ટ્રાક્ટ ફાર્મિંગ (Contract Farming)** કરાર કરવા અને ઓછામાં ઓછો ૨-૩ મહિનાનો બફર સ્ટોક રાખવો.
- **ફૂડ સેફ્ટી જોખમ:** ઉત્પાદનમાં દૂષણ (Contamination).
 - **નિવારણ:** ઉત્પાદન યુનિટમાં **HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point)** ધોરણોનું પાલન અને સ્ટાફ માટે સખત સ્વચ્છતા પ્રોટોકોલ.
- **બજાર સ્વીકાર્યતા:** ગ્રાહકોને સ્વાદ ન ગમવો.
 - **નિવારણ:** શરૂઆતમાં નાના બેચમાં ઉત્પાદન કરવું અને ગ્રાહકોના પ્રતિસાદ (Feedback) ના આધારે મસાલામાં ફેરફાર કરવો.

વેસ્ટ મેનેજમેન્ટ (Waste Management)

પર્યાવરણ અને ખર્ચ બચાવવા માટે કચરાનો નિકાલ:

- **વપરાયેલ તેલ (Used Cooking Oil - RUCO):** તળવા માટે વપરાયેલા તેલનો ફરીથી ઉપયોગ કરવાને બદલે, તેને બાયોડીઝલ બનાવતી કંપનીઓને વેચવું (FSSAI ની RUCO પહેલ હેઠળ).
- **ઘન કચરો (Solid Waste):** પ્રોસેસિંગ દરમિયાન નીકળતા નાગલીના ફોતરાં કે તૂટેલી ચિપ્સનો ઉપયોગ **પશુ આહાર (Cattle Feed)** તરીકે કરવા માટે સ્થાનિક ગૌશાળા સાથે જોડાણ કરવું.



- **પ્લાસ્ટિક પેકેજિંગ:** વિસ્તૃત ઉત્પાદક જવાબદારી (EPR) હેઠળ પ્લાસ્ટિકના યોગ્ય નિકાલ માટે રજિસ્ટર્ડ રિસાયકલર્સ સાથે કરાર કરવો.
- **જળ વ્યવસ્થાપન:** મશીનરી ધોવા માટે વપરાયેલા પાણીને શુદ્ધ કરવા માટે નાનો **ETP (Effluent Treatment Plant)** પ્લાન્ટ નાખવો અને તે પાણી બાગકામમાં વાપરવું.

ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (Quality Control & Assurance)

ઉચ્ચ ગુણવત્તા જાળવવા માટેના પગલાં:

કાચા માલનું પરીક્ષણ

કાચા માલનું પરીક્ષણ

પેકેજિંગ ટેસ્ટ

પ્રમાણપત્રો

- **કાચા માલનું પરીક્ષણ (Input QC):** નાગલી ખરીદતી વખતે તેમાં ભેજનું પ્રમાણ (Moisture Content) અને અશુદ્ધિઓ તપાસવી.
- **પ્રક્રિયા દરમિયાન તપાસ (In-Process QC):**
 - **ક્રિસ્પીનેસ ટેસ્ટ:** ચિપ્સ યોગ્ય રીતે તળાઈ/બેક થઈ છે કે નહીં તે માટે રેન્ડમ સેમ્પલિંગ.
 - **ઓઈલ કન્ટેન્ટ:** ચિપ્સમાં તેલનું પ્રમાણ નિર્ધારિત મર્યાદા કરતા વધે નહીં તેની લેબ તપાસ.
- **પેકેજિંગ ટેસ્ટ:** પેકેટમાં નાઇટ્રોજન ગેસ બરાબર ભરાયો છે કે નહીં તે તપાસવા માટે **લીક ટેસ્ટ (Leak Test)** કરવો, જેથી ચિપ્સ લાંબો સમય ફ્રેશ રહે.
- **પ્રમાણપત્રો:** FSSAI ઉપરાંત, **ISO 22000** અને **ઓર્ગેનિક સર્ટિફિકેશન** મેળવવું જે બ્રાન્ડની વિશ્વસનીયતા વધારે.



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 વ્યવસાયિક 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.