

# PROJECT PROFILE



માર્ગદર્શક સાથેની તીર્થયાત્રા

PILGRIM TOURS WITH GUIDE



## માર્ગદર્શક સાથેની તીર્થયાત્રા Pilgrim Tours with Guide

### પ્રસ્તાવના (INTRODUCTION)

- ભારતમાં ગુજરાત રાજ્યમાં "માર્ગદર્શક સાથેની તીર્થયાત્રા" (Pilgrim Tours with Guide) પ્રોજેક્ટ એક સૂક્ષ્મ અને લઘુ રોકાણ (micro and small investment)ની તક પૂરી પાડે છે, જે આ ગતિશીલ રાજ્યની મુલાકાત લેતા યાત્રાળુઓની આધ્યાત્મિક, સાંસ્કૃતિક અને સ્થાપત્ય (architectural) રુચિઓને સંતોષે છે.
- આ પ્રોજેક્ટ ગુજરાતમાં માર્ગદર્શિત તીર્થયાત્રાનો અનુભવ પ્રદાન કરવામાં રસ ધરાવતા મહત્વાકાંક્ષી ઉદ્યોગસાહસિકો (aspiring entrepreneurs) માટે એક મૂલ્યવાન સંદર્ભ તરીકે કામ કરે છે.

### સેવા અને તેનો ઉપયોગ (SERVICE & ITS APPLICATION)

- "માર્ગદર્શક સાથેની તીર્થયાત્રા" પ્રોજેક્ટ ગુજરાતભરના પવિત્ર અને આધ્યાત્મિક રીતે મહત્વપૂર્ણ સ્થળોની માર્ગદર્શિત દૂર ઓફર કરીને વિવિધ મુલાકાતીઓની જરૂરિયાતોને પૂર્ણ કરવા માટે તૈયાર કરવામાં આવ્યો છે.
- આ પહેલનો મુખ્ય હેતુ એક બહુ-આયામી (multifaceted) અનુભવ પ્રદાન કરવાનો છે, જેમાં આધ્યાત્મિક પર્યટન, સાંસ્કૃતિક સંશોધન, શૈક્ષણિક પ્રવાસો, કસ્ટમાઇઝ્ડ (Customized) પેકેજો અને સમુદાયિક જોડાણનો સમાવેશ થાય છે.

| સેવા ઘટક<br>(Service Component) | ગુજરાતના સંદર્ભમાં ઉપયોગ<br>(Application in Gujarat Context)                                                  |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| આધ્યાત્મિક પર્યટન               | દ્વારકાધીશ મંદિર, સોમનાથ મંદિર, અંબાજી અને પાલિતાણા/ગિરનારના જૈન મંદિરો જેવા સ્થળોની ઊંડી અને સમૃદ્ધ યાત્રાઓ. |
| સાંસ્કૃતિક સંશોધન               | ગુજરાતની સમૃદ્ધ સાંસ્કૃતિક વિવિધતા (cultural                                                                  |

|                   |                                                                                                                                            |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                   | tapestry) માં ડૂબકી, પરંપરાઓ, રિવાજો અને લોકકથાઓ (folklore)ની શોધ.                                                                         |
| શૈક્ષણિક પ્રવાસો  | વિદ્યાર્થીઓ અને પ્રવાસીઓ માટે શૈક્ષણિક સામગ્રી (દા.ત., ઐતિહાસિક સ્થાપત્ય) અને આધ્યાત્મિક સમજનો અનન્ય સમન્વય.                               |
| કસ્ટમાઇઝ્ડ પેકેજો | ગુજરાતના ચાર ધામ, જૈન તીર્થ યાત્રા અથવા સુફી (Sufi) સ્થળો જેવા ચોક્કસ માર્ગો પર કેન્દ્રિત, પ્રવાસીઓની જરૂરિયાતો મુજબ તૈયાર કરાયેલા પેકેજો. |
| સામુદાયિક જોડાણ   | સ્થાનિક હસ્તકલા, ભોજન અને સ્થાનિક સમુદાયોના સશક્તિકરણને પ્રોત્સાહન આપીને પ્રવાસન પ્રવૃત્તિઓમાં સક્રિય સહભાગિતા.                            |

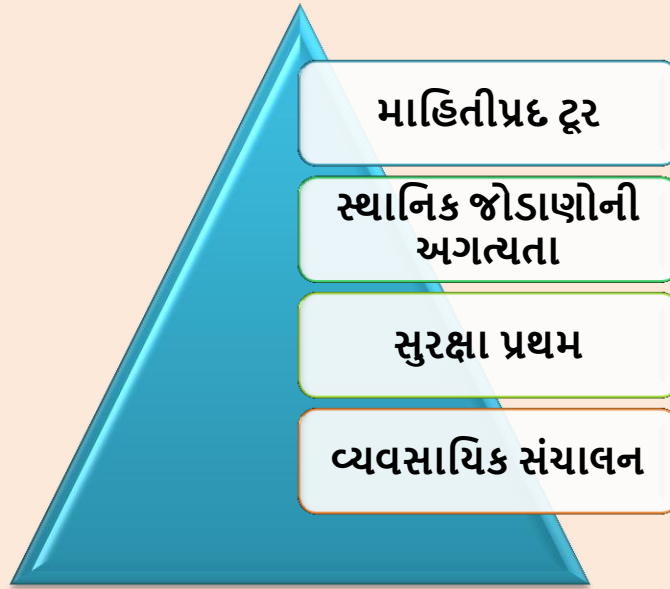
### પ્રમોટર માટે ઇચ્છિત લાયકાત (DESIRED QUALIFICATION FOR PROMOTER)

"માર્ગદર્શક સાથેની તીર્થયાત્રા" પ્રોજેક્ટના ભાવિ પ્રમોટરો (promoters) આ આધ્યાત્મિક રીતે સમૃદ્ધ પ્રવાસોની સફળતા સુનિશ્ચિત કરવા માટે બહુ-આયામી કૌશલ્ય સમૂહ (multifaceted skill set) અને ઊંડા મૂળ ધરાવતા ગુણોથી સજ્જ હોવા જોઈએ.

- **ગુજરાતનું ગહન જ્ઞાન:** તેના તીર્થસ્થળો, સાંસ્કૃતિક વારસો (cultural heritage), અને સ્થાનિક પરંપરાઓ સહિત ગુજરાતનું ગહન જ્ઞાન આકર્ષક અને ડૂબાડી દે તેવા (immersive) પ્રવાસ અનુભવો તૈયાર કરવા માટે આવશ્યક છે.
- **માર્ગદર્શન કૌશલ્યો (Guiding Skills):** પ્રવાસીઓ સાથે અસરકારક અને આકર્ષક રીતે વાતચીત કરવાની ક્ષમતા, માહિતીપ્રદ ટૂર્સ પ્રદાન કરવા માટે સર્વોપરી (paramount) છે.
- **આંતરવ્યક્તિગત કૌશલ્યો (Interpersonal Skills):** પ્રવાસીઓ સાથે સારો તાલમેલ (rapport) બનાવવો, તેમની વ્યક્તિગત જરૂરિયાતોને સમજવી, અને તેઓ આરામદાયક અને સમૃદ્ધ અનુભવ મેળવે તે સુનિશ્ચિત કરવું એ પ્રવાસની સફળતા માટે મહત્વપૂર્ણ છે.



- **સ્થાનિક જોડાણો:** સરળ કામગીરી અને પ્રમાણભૂત (authentic) અનુભવોને સુવિધા આપવા માટે **સ્થાનિક સમુદાયો, ધાર્મિક સંસ્થાઓ (religious institutions)** અને આવાસ (accommodations)માં સ્થાપિત જોડાણો અમૂલ્ય છે.
- **સુરક્ષા અને પ્રથમ સારવાર (First Aid):** તમામ સંજોગોમાં પ્રવાસીઓની **\*\*સુખાકારી (well-being)\*\***ની ખાતરી આપવા માટે સુરક્ષા પ્રોટોકોલ્સ અને પ્રાથમિક સારવાર પ્રક્રિયાઓનું જ્ઞાન પણ જરૂરી છે.
- **માર્કેટિંગ અને ગ્રાહક સેવા:** ગ્રાહકોને આકર્ષવા અને જાળવી રાખવા માટે માર્કેટિંગ અને ગ્રાહક સેવામાં નિપુણતા મહત્વપૂર્ણ છે.
- **વ્યવસાય સંચાલન (Business Management):** નાણાકીય આયોજન, રેકૉર્ડ-કીપિંગ, અને નિયમનકારી અનુપાલન (regulatory compliance) સહિત **વ્યવસાય સંચાલન કૌશલ્યો** પર નક્કર પકડ, આ સાહસના સંચાલન અને નાણાકીય સ્વાસ્થ્યને આધાર આપે છે.



## વ્યવસાયનો દૃષ્ટિકોણ અને પ્રવાહો (BUSINESS OUTLOOK AND TRENDS)

ગુજરાતમાં "માર્ગદર્શક સાથેની તીર્થયાત્રા" ક્ષેત્ર વિવિધ પરિબળો અને પ્રવાહો દ્વારા ઉત્સાહિત છે જે તેના લેન્ડસ્કેપ અને ભવિષ્યની સંભાવનાઓને આકાર આપે છે:





- **વધતું આધ્યાત્મિક પર્યટન:** ગુજરાતના પૂજનીય આધ્યાત્મિક સ્થળો (revered spiritual sites) મોટી સંખ્યામાં યાત્રાળુઓને આકર્ષે છે, જે આ ક્ષેત્રની વિકાસ સંભાવનાને રેખાંકિત કરે છે.
- **વારસા સંરક્ષણ (Heritage Conservation) પર ધ્યાન:** પવિત્ર સ્થળો અને સાંસ્કૃતિક પરંપરાઓના સંરક્ષણ અને પ્રોત્સાહનથી સમૃદ્ધ માર્ગદર્શિત પ્રવાસો માટે નવા માર્ગો ખુલે છે.
- **ટકાઉ (Sustainable) અને ઇકો-ફ્રેન્ડલી (Eco-Friendly) પર્યટન:** રાજ્યની તેની પ્રાકૃતિક સુંદરતા જાળવવાની પ્રતિબદ્ધતાને દર્શાવતી, ટકાઉ અને પર્યાવરણને અનુકૂળ પ્રવાસન પ્રથાઓ તરફ વલણ છે.
- **વૈયક્તિકરણ (Personalization):** પ્રવાસીઓ વધુને વધુ કસ્ટમાઇઝ્ડ અને અંગત (intimate) તીર્થયાત્રા અનુભવો શોધી રહ્યા છે, જે વિશિષ્ટ (specialized) ટૂર ઓફરિંગ માટે માર્ગ મોકળો કરે છે.
- **ડિજિટલ કનેક્ટિવિટી (Digital Connectivity):** આ માર્કેટિંગ અને બુકિંગની પ્રક્રિયામાં ક્રાંતિ લાવે છે, જે વૈશ્વિક પ્રેક્ષકો સુધી પહોંચ વધારે છે.
- **સ્થાનિક સમુદાય જોડાણ:** જે ટૂર્સ સ્થાનિક સમુદાયોને લાભ પહોંચાડે છે તે પ્રવાસીઓમાં વધુ સ્વીકાર્ય છે, જે જવાબદાર અને ટકાઉ પર્યટનના મોડેલમાં યોગદાન આપે છે.

### પ્રવાસન ડેટા આંકડા:

- પ્રવાસન મંત્રાલય (Ministry of Tourism) ના ડેટા મુજબ તીર્થયાત્રા પર્યટન (pilgrimage tourism) ની આવકમાં નોંધપાત્ર વધારો થયો છે.
- ૨૦૨૩ માં નોંધપાત્ર ટકાવારી ભારતીય પ્રવાસીઓ દ્વારા આધ્યાત્મિક યાત્રાઓમાં રસ વ્યક્ત કરવામાં આવ્યો છે.
- આ વલણ માત્ર તીર્થયાત્રા પર્યટનને મુખ્યત્વે કૌટુંબિક-લક્ષી (family-oriented) તરીકે જ નહીં, પરંતુ ધાર્મિક મુસાફરી પરના ખર્ચમાં પણ નોંધપાત્ર વધારો દર્શાવે છે, જે વિસ્તૃત વિકાસની તકો સાથેના વિકસતા બજાર (thriving market)નો સંકેત આપે છે.



## મુખ્ય વ્યવસાયિક તત્વો (KEY BUSINESS ELEMENTS)

ગુજરાતમાં "માર્ગદર્શક સાથેની તીર્થયાત્રા" પ્રોજેક્ટ કેટલાક મુખ્ય વ્યવસાયિક તત્વો પર આધારિત છે જે આધ્યાત્મિક પર્યટનના સ્પર્ધાત્મક અને સાંસ્કૃતિક રીતે સમૃદ્ધ લેન્ડસ્કેપમાં તેની સફળતા માટે મહત્વપૂર્ણ છે:

- **જ્ઞાન અને વિશેષજ્ઞતા (Knowledge and Expertise):** પ્રદેશના તીર્થસ્થળોના આધ્યાત્મિક, ઐતિહાસિક અને સાંસ્કૃતિક પાસાઓ સંબંધિત ગહન જ્ઞાન અને વિશેષજ્ઞતા.
- **કસ્ટમાઇઝેશન (Customization):** ક્લાયન્ટ્સની વિવિધ પસંદગીઓને પહોંચી વળવા માટે ટૂર પેકેજોનું **કસ્ટમાઇઝેશન**, જેમાં કૌટુંબિક પ્રવાસોથી લઈને એકલ આધ્યાત્મિક યાત્રાઓ અને શૈક્ષણિક પ્રવાસોનો સમાવેશ થાય છે.
- **ટકાઉપણું (Sustainability) અને ઇકો-ફ્રેન્ડલી અભિગમ:** જવાબદાર પર્યટન પ્રથાઓ દ્વારા તીર્થસ્થળોની પ્રાકૃતિક અને આધ્યાત્મિક શુદ્ધતા જાળવવાનો હેતુ.
- **સ્થાનિક સમુદાય જોડાણ:** સ્થાનિક માર્ગદર્શકો (local guides)ના રોજગાર અને સ્થાનિક હસ્તકલા અને ભોજનના પ્રચાર દ્વારા સ્થાનિક સમુદાયોને પર્યટન મૂલ્ય શૃંખલા (value chain) માં અભિન્ન (integral) ભાગ બનાવવો.
- **સુરક્ષા અને સુલભતા (Accessibility):** સારી રીતે સંગઠિત લોજિસ્ટિક્સ અને પ્રથમ સારવારમાં પ્રશિક્ષિત માર્ગદર્શકો દ્વારા તમામ પ્રવાસીઓ, જેમાં વિશેષ જરૂરિયાતો ધરાવતા અથવા વૃદ્ધોનો સમાવેશ થાય છે, માટે **સુરક્ષા અને સુલભતા**ને પ્રાથમિકતા આપવી.
- **ડિજિટલ હાજરી:** એક ઉપયોગમાં સરળ **વેબસાઇટ**, સક્રિય સોશિયલ મીડિયા અને ઓનલાઇન બુકિંગ દ્વારા ડિજિટલ હાજરી, જે પરંપરાગત માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓને પૂરક બનાવે છે.
- **ગુણવત્તા ખાતરી (Quality Assurance):** સતત પ્રતિસાદ (feedback) અને સુધારણા પ્રક્રિયાઓ દ્વારા ગુણવત્તા ખાતરી અને ગ્રાહક સંતોષ જાળવવો.



- **નિયમનકારી અનુપાલન (Regulatory Compliance):** પારદર્શિતા, વાજબી રોજગાર, અને મુલાકાત લેવાતા સ્થળોના આધ્યાત્મિક મહત્વ પ્રત્યે આદર સુનિશ્ચિત કરવા માટે નિયમનકારી અનુપાલન અને નૈતિક પ્રથાઓનું પાલન કરવું.



### બજાર સંભાવના અને માર્કેટિંગ મુદ્દાઓ; જો કોઈ હોય તો (MARKET POTENTIAL AND MARKETING ISSUES; IF ANY)

- ગુજરાત, યાત્રાળુઓ માટેનું એક પૂજનીય સ્થળ, ગુજરાતના ચાર ધામનું ઘર છે, જેમાં સામાન્ય રીતે દ્વારકાધીશ મંદિર (દ્વારકા), સોમનાથ મંદિર, અંબાજી, અને પાવાગઢ-મહાકાળી જેવા ચાર મુખ્ય ધાર્મિક સ્થળોનો સમાવેશ થાય છે.
- આ સર્કિટ (circuit) ભક્તોને આધ્યાત્મિક શાંતિ અને આશીર્વાદ મેળવવા માટે આકર્ષે છે.
- આ ઉપરાંત, જૈન સમુદાય માટે પાલિતાણા (શત્રુંજય હિલ્સ) અને ગિરનાર મહત્વપૂર્ણ તીર્થસ્થાનો છે, જે વૈશ્વિક સ્તરેથી યાત્રાળુઓને આકર્ષે છે.

| ગુજરાતના મુખ્ય તીર્થયાત્રા/સાંસ્કૃતિક સર્કિટ્સ (Key Pilgrimage/Cultural Circuits) | મહત્વ (Significance)                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| દ્વારકા અને સોમનાથ                                                                | મુખ્ય હિંદુ તીર્થસ્થળો (દ્વારકાધીશ ચાર ધામ પૈકીનું એક; સોમનાથ ૧૨ જ્યોતિર્લિંગો પૈકીનું એક). |
| જૈન તીર્થ યાત્રા                                                                  | પાલિતાણા અને ગિરનાર, વિશ્વભરના જૈન સમુદાય માટે આવશ્યક.                                      |
| શક્તિપીઠો                                                                         | અંબાજી અને પાવાગઢ-મહાકાળી, મુખ્ય શક્તિપીઠો તરીકે પૂજનીય.                                    |



## હેરિટેજ સિટી ટૂર્સ

અમદાવાદનો ઓલ્ડ સિટી હેરિટેજ વોક (Heritage Walk), જે ઇન્ડો-ઇસ્લામિક અને હિંદુ સ્થાપત્યનું પ્રદર્શન કરે છે.

**માર્કેટિંગ મુદ્દાઓ (Marketing Issues):**

- **મોસમી વધઘટ (Seasonal Fluctuations):** દિવાળી, જન્માષ્ટમી, અને શિવરાત્રી જેવા મુખ્ય તહેવારો દરમિયાન અને શિયાળાના મહિનાઓમાં પ્રવાસીઓનો ઘસારો વધે છે.
- **માળખાગત સુવિધાઓમાં અંતર (Infrastructure Gaps):** કેટલાક દૂરના તીર્થસ્થળો પર ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા આવાસ (accommodation) અથવા આધુનિક પરિવહન સુવિધાઓનો અભાવ હોઈ શકે છે.
- **અસંગઠિત ક્ષેત્રમાંથી સ્પર્ધા:** અનયોર્ગનાઇઝ્ડ (unorganized) સ્થાનિક ટેક્સી ઓપરેટરો અને વ્યક્તિગત માર્ગદર્શકો તરફથી સ્પર્ધા.

**કાચા માલનો પુરવઠો (SUPPLY OF RAW MATERIAL)**

"માર્ગદર્શક સાથેની તીર્થયાત્રા" પ્રોજેક્ટ, સેવા-લક્ષી (service-oriented) હોવા છતાં, તેની કામગીરી સરળતાથી ચાલે તે સુનિશ્ચિત કરવા માટે કેટલાક મુખ્ય સંસાધનો પર આધાર રાખે છે:

| કાચો માલ/સંસાધન (Raw Material/Resource) | વર્ણન (Description)                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| પરિવહન (Transportation)                 | પ્રવાસીઓને વિવિધ ગંતવ્ય સ્થાનો (destinations) પર લઈ જવા માટે બસો, જીપ અથવા મિનીવાન (minivans) જેવા સારી રીતે જાળવવામાં આવેલા અને આરામદાયક વાહનોનો ઉપયોગ. |
| ટૂર માર્ગદર્શકો (Tour Guides)           | પ્રોજેક્ટની કરોડરજી (backbone); યાત્રાળુઓ માટે આધ્યાત્મિક યાત્રાને જીવંત બનાવવા માટે સમૃદ્ધ,                                                             |



|                                                      |                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                      | માહિતીપ્રદ કથાઓ ઓફર કરતા જ્ઞાની અને સારી રીતે પ્રશિક્ષિત માર્ગદર્શકો.                                                                 |
| <b>સંદેશાવ્યવહાર સાધનો<br/>(Communication Tools)</b> | ખાસ કરીને મોટા જૂથોને સંબોધતી વખતે સંદેશા સ્પષ્ટ રીતે પહોંચાડાય તે સુનિશ્ચિત કરવા માટે માઇક્રોફોન અને સ્પીકર (speakers) જેવા સાધનો.   |
| <b>માહિતી સામગ્રી<br/>(Informational Materials)</b>  | તીર્થસ્થળો, તેમની પરંપરાઓ અને રિવાજો વિશે બ્રોશરો, પત્રિકાઓ અને માહિતી પુસ્તિકાઓ (booklets) જેવી મુદ્રિત સામગ્રી (printed materials). |
| <b>સ્થાનિક ભાગીદારી<br/>(Local Partnerships)</b>     | લોજિસ્ટિક્સ અને પ્રમાણભૂત અનુભવો માટે <b>સ્થાનિક હોટલો અને ધર્મશાળાઓ</b> સાથે જોડાણ.                                                  |

### વ્યવસાય મોડેલ (BUSINESS MODEL)

ગુજરાતમાં "માર્ગદર્શક સાથેની તીર્થયાત્રા" પ્રોજેક્ટ, આધ્યાત્મિક અને સાંસ્કૃતિક પર્યટનની માંગને ધ્યાનમાં રાખીને, પવિત્ર સ્થળો અને તીર્થયાત્રા ગંતવ્ય સ્થાનો માટે માર્ગદર્શિત ટૂર્સ પ્રદાન કરવા પર કેન્દ્રિત વ્યવસાય મોડેલનો ઉપયોગ કરે છે.

- **આવકનો પ્રવાહ (Revenue Stream):** મુખ્યત્વે વિવિધ પ્રવાસી વર્ગો (વ્યક્તિઓ, પરિવારો, શૈક્ષણિક સંસ્થાઓ) માટે તૈયાર કરાયેલા વિવિધ ટૂર્સ પેકેજોના વેચાણ દ્વારા આવક ઊભી થાય છે.
- **કિંમત નિર્ધારણ (Pricing):** પ્રવાસની લંબાઈ, આવાસ (accommodations), અને વધારાની સેવાઓ (additional services) પર આધારિત કિંમત.
- **વધારાની આવક (Additional Income):** કસ્ટમાઇઝ્ડ ટૂર્સ અને ધાર્મિક વસ્તુઓ (artifacts) તથા સંભારણું (souvenirs) ના વેચાણમાંથી વધારાની આવક.
- **ઓપરેશનલ ખર્ચ (Operational Costs):** પરિવહન, ટૂર્સ માર્ગદર્શક પગાર, માર્કેટિંગ અને વહીવટી ખર્ચ.



- **મુખ્ય મૂલ્ય દરખાસ્ત (Core Value Proposition):** ગુજરાતના ધાર્મિક વારસાનો લાભ લઈને ટકાઉપણું અને સમુદાયના જોડાણને પ્રોત્સાહન આપતી, વ્યાપક આધ્યાત્મિક અનુભવ પ્રદાન કરવો.



## વ્યવસાય પ્રક્રિયા (BUSINESS PROCESS)

"માર્ગદર્શક સાથેની તીર્થયાત્રા" પ્રોજેક્ટમાં પરંપરાગત અર્થમાં ઉત્પાદન પ્રક્રિયા (manufacturing process) સામેલ નથી કારણ કે તે મુખ્યત્વે સેવાઓ પ્રદાન કરે છે. માર્ગદર્શિત તીર્થયાત્રા દ્વારા પ્રદાન કરવામાં સામેલ પ્રક્રિયાનો સંક્ષિપ્ત સારાંશ અહીં આપેલ છે:

- બજાર સંશોધન અને ગંતવ્ય સ્થાનની પસંદગી: લક્ષિત ગ્રાહક વર્ગોને ઓળખવા અને દૂર માટે ગંતવ્ય સ્થાનોની પસંદગી.
- ઇટિનેરરી (Itinerary) વિકાસ: વિગતવાર પ્રવાસ કાર્યક્રમો (itineraries) વિકસાવવા.
- લોજિસ્ટિક્સ અને ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર ગોઠવણ: પરિવહન, આવાસ ભાગીદારી અને પરમિટ્સ (permits) સહિત લોજિસ્ટિક્સની વ્યવસ્થા કરવી.
- ભરતી અને તાલીમ: જ્ઞાની દૂર માર્ગદર્શકોની ભરતી અને તાલીમ, કૌશલ્ય અને સંદેશાવ્યવહાર પર ભાર મૂકવો.
- માર્કેટિંગ: ઓનલાઇન હાજરી અને લક્ષિત જાહેરાત (targeted advertising) પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું.
- દૂર કામગીરી: સમયસર પ્રસ્થાન, માહિતીપ્રદ કથન અને સાંસ્કૃતિક અનુભવોનો સમાવેશ કરતી કાળજીપૂર્વક અમલ (execution).

- પ્રતિસાદ અને સુધારણા: સંતોષનું મૂલ્યાંકન કરવા માટે ગ્રાહક પ્રતિસાદ (customer feedback) એકત્ર કરવો, જે સેવાઓના સતત સુધારણા તરફ દોરી જાય છે.

### માનવશક્તિની જરૂરિયાત (MANPOWER REQUIREMENT)

| વિગતો<br>(Particulars)          | વ્યક્તિઓની<br>સંખ્યા<br>(No. of<br>Person) | મહિના<br>(Months) | માસિક<br>વેતન<br>રકમ/વ્યક્તિ<br>(રૂ.<br>લાખમાં) | માસિક<br>વેતન -<br>કુલ<br>(રૂ.<br>લાખમાં) | વાર્ષિક<br>ખર્ચ<br>(રૂ.<br>લાખમાં) |
|---------------------------------|--------------------------------------------|-------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------|
| કુશળ<br>(Skilled)               | ૨                                          | ૧૨                | ૦.૨૦                                            | ૦.૪૦                                      | ૪.૮૦                               |
| અર્ધ-કુશળ<br>(Semi-<br>skilled) | ૨                                          | ૧૨                | ૦.૧૫                                            | ૦.૩૦                                      | ૩.૬૦                               |
| બિન-કુશળ<br>(Unskilled)         | ૧                                          | ૧૨                | ૦.૧૦                                            | ૦.૧૦                                      | ૧.૨૦                               |
| કુલ (Total)                     | ૫                                          |                   |                                                 | ૦.૮૦                                      | ૯.૬૦                               |

### અમલનું સમયપત્રક (IMPLEMENTATION SCHEDULE)

| પ્રવૃત્તિ (Activity)                                          | જરૂરી સમય (મહિનામાં)<br>(Time Required in months) |
|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| જગ્યાનું સંપાદન<br>(Acquisition of premises)                  | ૧.૫                                               |
| વાહન ખરીદી અને કસ્ટમાઇઝેશન<br>(Vehicle Procurement)           | ૨                                                 |
| પ્લાન્ટ અને મશીનરીની ખરીદી અને<br>સ્થાપના (IT, Communication) | ૧.૫                                               |
| નાણાંની વ્યવસ્થા<br>(Arrangement of Finance)                  | ૧                                                 |
| જરૂરી માનવશક્તિની ભરતી<br>(Recruitment of required manpower)  | ૧                                                 |

|                                                   |   |
|---------------------------------------------------|---|
| કુલ જરૂરી સમય<br>(કેટલીક પ્રવૃત્તિઓ એકસાથે ચાલશે) | ૬ |
|---------------------------------------------------|---|

### પ્રોજેક્ટનો ખર્ચ (COST OF PROJECT)

| વિગતો<br>(Particulars)                            | રકમ (રૂ. લાખમાં)<br>(Amount in Rs in Lakhs) |
|---------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| પ્રી-ઓપરેટિવ ખર્ચ (Pre-operative Expenses)        | ૦.૭૫                                        |
| જમીન અને મકાન<br>(Land and Building) (ઓફિસ/ગેરેજ) | ૭.૦૦                                        |
| મશીનરી (Machinery) (વાહનો, IT, વગેરે)             | ૨૨.૨૯                                       |
| સાધનો અને ફર્નિચર<br>(Equipment and Furniture)    | ૦.૪૮                                        |
| કાર્યકારી મૂડી (Working Capital)                  | ૦.૮૦                                        |
| કુલ પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Total Project Cost)           | ૩૧.૩૨                                       |

### નાણાંના સ્ત્રોત (MEANS OF FINANCE)

સ્થિર અસ્કયામતો (fixed assets) ના ૭૫% બેંક ટર્મ લોન (Bank-term loans) માનવામાં આવે છે.

| વિગતો<br>(Particulars)                         | ટકાવારી હિસ્સો<br>(Percentage Share) | રકમ (રૂ. લાખમાં)<br>(Amount-Rs in Lakhs) |
|------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------|
| પ્રમોટરનું યોગદાન<br>(Promoter's Contribution) | ૨૫%                                  | ૭.૮૩                                     |
| બેંક ફાઇનાન્સ (Bank Finance)                   | ૭૫%                                  | ૨૩.૪૯                                    |
| કુલ (Total)                                    |                                      | ૩૧.૩૨                                    |

## ફર્નિચર અને ફિક્સર (FURNITURE AND FIXTURES)

### A. ફિક્સર (Fixtures) (વાહનો, સાધનો, IT)

| વિગતો (Particulars)                                           | યુનિટ (Unit) | યુનિટ ખર્ચ (રૂ. લાખમાં) (Unit Cost-Rs in Lakhs) | રકમ (રૂ. લાખમાં) (Amount-Rs in Lakhs) |
|---------------------------------------------------------------|--------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------|
| પ્રવાસી વાહનો (બસો/મિનીવાન/જીપ) (Tourist Vehicles)            | વાહન         | ૧૫.૦૦                                           | ૧૫.૦૦                                 |
| માઇક્રોફોન અને સ્પીકર સિસ્ટમ (Microphone and Speaker Systems) | સેટ          | ૦.૩૦                                            | ૦.૩૦                                  |
| માહિતી સામગ્રી પ્રિન્ટિંગ (Informational Material Printing)   | સેટ          | ૦.૧૫                                            | ૦.૧૫                                  |
| ફર્સ્ટ એઇડ કિટ્સ (First Aid Kits)                             | કિટ          | ૦.૦૩                                            | ૦.૦૩                                  |
| સંદેશાવ્યવહાર સાધનો (વોકી-ટોકીઝ) (Communication Tools)        | સેટ          | ૦.૦૭                                            | ૦.૦૭                                  |
| ટૂર ગાઇડ યુનિફોર્મ (Tour Guide Uniforms)                      | સેટ          | ૦.૦૪                                            | ૦.૦૪                                  |
| ટૂર સંકલન માટે લેપટોપ/સ્માર્ટફોન (Laptop/Smartphone)          | યુનિટ        | ૦.૪૦                                            | ૦.૪૦                                  |
| GPS નેવિગેશન ડિવાઇસ (GPS Navigation Devices)                  | યુનિટ        | ૦.૧૫                                            | ૦.૧૫                                  |
| માર્કેટિંગ અને પ્રમોશનલ સામગ્રી (Marketing and Promotional)   | સેટ          | ૦.૨૦                                            | ૦.૨૦                                  |

| Materials)                                                                       |         |      |       |
|----------------------------------------------------------------------------------|---------|------|-------|
| પ્રવાસી નોંધણી અને બુકિંગ સોફ્ટવેર (Software)                                    | લાઇસન્સ | ૦.૪૦ | ૦.૪૦  |
| સ્ટોરેજ અને સંગઠનાત્મક સાધનો (Storage Equipment)                                 | સેટ     | ૦.૧૦ | ૦.૧૦  |
| એકાઉન્ટિંગ અને રેકૉર્ડ-કીપિંગ સોફ્ટવેર (Software)                                | લાઇસન્સ | ૦.૩૦ | ૦.૩૦  |
| રૂ. માં કુલ રકમ (Total Amount in Rs.)                                            |         |      | ૧૭.૧૪ |
| ટેક્સ, પરિવહન, વીમો, વગેરે રૂ. માં (Tax, Transportation, Insurance, etc. in Rs.) |         |      | ૩.૪૩  |
| ઇલેક્ટ્રિફિકેશન ખર્ચ (વાયરિંગ) રૂ. માં (Electrification Expenses in Rs.)         |         |      | ૧.૭૨  |
| મહા કુલ રકમ રૂ. માં (Grand Total Amount in Rs.)                                  |         |      | ૨૨.૨૯ |

### B. ફર્નિચર અને સેટઅપ (Furniture & Setup)

| વિગતો (Particulars)                                    | યુનિટ (Unit) | યુનિટ ખર્ચ (રૂ. લાખમાં) (Unit Cost (Rs in Lakhs)) | રકમ (રૂ. લાખમાં) (Amount (Rs in Lakhs)) |
|--------------------------------------------------------|--------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| ઓફિસ ફર્નિચર (ડેસ્ક, ખુરશીઓ, વગેરે) (Office Furniture) | સેટ          | ૦.૨૫                                              | ૦.૨૫                                    |
| માહિતી ડેસ્ક અને સાઇનેજ (Information Desk and Signage) | યુનિટ        | ૦.૦૮                                              | ૦.૦૮                                    |

|                                                                       |     |      |      |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|------|------|
| પ્રવાસી પ્રતીક્ષા વિસ્તાર ફર્નિચર<br>(Tourist Waiting Area Furniture) | સેટ | ૦.૧૫ | ૦.૧૫ |
| કુલ રકમ (Total Amount)                                                |     |      | ૦.૪૮ |

### વેચાણ વસૂલાત ગણતરી (SALES REALIZATION CALCULATION)

| ઉત્પાદન<br>(Product)                            | જથ્થો (પેકેજોની સંખ્યા)<br>(Quantity-No. Packages) | વેચાણ ટકાવારીમાં<br>(Sales in Percentage) | કુલ વેચાણ<br>(રૂ. લાખમાં)<br>(Total Sales (Rs in Lakhs)) |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| ટૂર પેકેજો - વિવિધ<br>(Tour Packages - Various) | ૧૫૦                                                | ૧૦૦%                                      | ૭૫.૦૦                                                    |
| કુલ (Total)                                     |                                                    | ૧૦૦%                                      | ૭૫.૦૦                                                    |

### નફાકારકતા ગણતરીઓ (PROFITABILITY CALCULATIONS)

| ક્રમ<br>(Sr. No) | વિગતો - રકમ (રૂ.)<br>(Particulars - Amount in Rs.)           | વર્ષ-1<br>(રૂ. લાખમાં)<br>(Year-I) |
|------------------|--------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| <b>A.</b>        | <b>વેચાણ વસૂલાત (Sales Realization)</b>                      |                                    |
|                  | વેચાણ (દર વર્ષે ૧૫% વૃદ્ધિ ધારીને)                           | ૭૫.૦૦                              |
|                  | અન્ય આવક (સ્થિર ધારીને)                                      | ૦.૦૦                               |
|                  | <b>કુલ વેચાણ વસૂલાત (Total Sales Realization)</b>            | <b>૭૫.૦૦</b>                       |
| <b>B.</b>        | <b>ઉત્પાદન ખર્ચ (Cost of Production)</b>                     |                                    |
| i)               | કાચો માલ (Raw Materials) (દા.ત. પ્રિન્ટિંગ, ઇંધણ)            | ૩.૭૫                               |
| ii)              | યુટિલિટીઝ (Utilities) (ઇંધણ, વીજળી, ઇન્ટરનેટ - સ્થિર ધારીને) | ૨૨.૫૦                              |

|       |                                                                       |              |
|-------|-----------------------------------------------------------------------|--------------|
| iii)  | માનવશક્તિ (પગાર/મજૂરી)<br>(Manpower (Salaries/wages))                 | ૯.૬૦         |
| iv)   | વહીવટી ખર્ચ (Administrative Expenses) (સ્થિર ધારીને)                  | ૬.૦૦         |
| v)    | વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & Distribution Expenses) (સ્થિર ધારીને) | ૩.૦૦         |
| viii) | વ્યાજ (Interest) (સ્થિર ધારીને)                                       | ૩.૧૪         |
|       | <b>કુલ ઉત્પાદન ખર્ચ (Total Cost of Production)</b>                    | <b>૪૭.૯૯</b> |
|       | <b>ગ્રોસ પ્રોફિટ/લોસ (Gross Profit/Loss) (A – B)</b>                  | <b>૨૭.૦૨</b> |
|       | બાદ: ધસારો (Less: Depreciation)                                       | ૨.૫૧         |
| C.    | <b>PBIT (PBIT (Profit Before Interest and Tax))</b>                   | <b>૨૪.૫૨</b> |
| D.    | આવકવેરો (Income-tax) (૨૮% ટેક્સ દર ધારીને)                            | ૬.૮૭         |
| E.    | <b>ચોખ્ખો નફો/નુકસાન (Net Profit/Loss) (C - D)</b>                    | <b>૧૭.૬૫</b> |
| F.    | પુનઃચુકવણી (Repayment) (મૂળ રકમ)                                      | ૩.૧૪         |
|       | જાળવી રાખેલ સરપ્લસ (Retained Surplus) (E - F)                         | ૧૪.૫૨        |

### બ્રેકઇવન વિશ્લેષણ (BREAK-EVEN ANALYSIS)

| વિગતો (Particulars)                                   | વર્ષ-1 (રૂ. લાખમાં) (Year-I) |
|-------------------------------------------------------|------------------------------|
| સ્થિર ખર્ચ (Fixed cost)                               |                              |
| ધસારો (Depreciation)                                  | ૨.૫૧                         |
| વ્યાજ (Interest)                                      | ૩.૧૪                         |
| માનવશક્તિ (સ્થિર ઘટક)<br>(Manpower (Fixed Component)) | ૨.૮૮                         |
| <b>કુલ સ્થિર ખર્ચ (Total Fixed cost)</b>              | <b>૮.૫૩</b>                  |
| ચલિત ખર્ચ (Variable cost)                             |                              |



|                                                                          |       |
|--------------------------------------------------------------------------|-------|
| કાચો માલ (Raw materials)                                                 | ૩.૭૫  |
| યુટિલિટીઝ (Utilities) (ચલિત ઘટક)                                         | ૨૨.૫  |
| માનવશક્તિ (ચલિત ઘટક)<br>(ManPower (Variable Component))                  | ૬.૭૨  |
| વહીવટી ખર્ચ (ચલિત ઘટક)<br>(Administrative expenses (Variable Component)) | ૬     |
| વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ<br>(Selling & distribution expenses)                | ૩     |
| કુલ ચલિત ખર્ચ (Total Variable cost)                                      | ૪૧.૯૭ |
| ફાળો માર્જિન (%) (Contribution margin (%))                               | ૩૮.૮% |
| મૂલ્યમાં બ્રેક-ઇવન પોઇન્ટ (Break-Even Point in Value)                    | ૪૨.૬૫ |

### વૈધાનિક/સરકારી મંજૂરીઓ (STATUTORY/GOVERNMENT APPROVALS)

ગુજરાતમાં "માર્ગદર્શક સાથેની તીર્થયાત્રા" પ્રોજેક્ટનું સંચાલન કરવા માટે વિવિધ વૈધાનિક (statutory) અને સરકારી નિયમોનું પાલન કરવું જરૂરી છે:

- **ટૂર ઓપરેટર લાયસન્સ (Tour Operator License):** ગુજરાત પ્રવાસન વિકાસ નિગમ (GTDC) અથવા ભારત સરકારના પ્રવાસન મંત્રાલય જેવા સંબંધિત સરકારી સત્તાધિકારી પાસેથી ટૂર ઓપરેટર લાયસન્સ મેળવવું.
- **કોમર્શિયલ વાહન પરમિટ્સ (Commercial Vehicle Permits):** પરિવહન માટે ઉપયોગમાં લેવાતા તમામ પ્રવાસી વાહનો રજિસ્ટર્ડ છે અને જરૂરી કોમર્શિયલ વાહન પરમિટ્સ ધરાવે છે તેની ખાતરી કરવી.
- **રાષ્ટ્રીય ઉદ્યાન અને વન્યજીવ અભયારણ્ય પરમિટ્સ (National Park and Wildlife Sanctuary Permits):** જો તમારી ટૂર્સમાં રાષ્ટ્રીય ઉદ્યાનો (દા.ત., ગીર) અથવા વન્યજીવ અભયારણ્યોની મુલાકાતનો સમાવેશ થતો હોય, તો જરૂરી





પરમિટ્સ મેળવવી.

- **ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ (GST) રજીસ્ટ્રેશન:** લાગુ પડતા જીએસટી (GST) રજીસ્ટ્રેશન માટે નોંધણી કરાવવી.
- **સ્થાનિક મ્યુનિસિપાલિટી લાયસન્સ:** પર્યટન-સંબંધિત પ્રવૃત્તિઓ કરવા માટે જરૂરી હોય તેવા કોઈપણ ચોક્કસ લાયસન્સ અથવા પરમિટ માટે સ્થાનિક મ્યુનિસિપાલિટી સાથે તપાસ કરવી.
- **સુરક્ષા અને સલામતી અનુપાલન (Safety and Security Compliance):** પ્રવાસી વાહનો અને ટૂર કામગીરી માટે સુરક્ષા અને સલામતી નિયમોનું પાલન સુનિશ્ચિત કરવું.



## તાલીમ કેન્દ્રો અને અભ્યાસક્રમો (TRAINING CENTERS AND COURSES)

ગુજરાતમાં, "માર્ગદર્શક સાથેની તીર્થયાત્રા" વ્યવસાય અને સંબંધિત પર્યટન પ્રવૃત્તિઓમાં રસ ધરાવતા વ્યક્તિઓને ટેકો આપવા માટે ઘણા તાલીમ કેન્દ્રો (training centers) અને અભ્યાસક્રમો ઉપલબ્ધ છે:

- **ગુજરાત પ્રવાસન વિકાસ નિગમ (GTDC) / ગુજરાત પ્રવાસન વિભાગ:**
  - GTDC ટૂર ઓપરેટરો, માર્ગદર્શકો અને પર્યટન ઉદ્યોગમાં સામેલ લોકો માટે તાલીમ કાર્યક્રમો અને વર્કશોપ્સ (workshops) ઓફર કરે છે.





- અભ્યાસક્રમોમાં ટૂર મેનેજમેન્ટ (tour management), ગ્રાહક સેવા અને સાંસ્કૃતિક સંવેદનશીલતા (cultural sensitivity) જેવા વિષયો આવરી લેવામાં આવે છે.
- **ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ હોટેલ મેનેજમેન્ટ (IHM), અમદાવાદ/ગાંધીનગર:**
  - આ સંસ્થાઓ હોટેલ મેનેજમેન્ટ અને કેટરિંગ ટેકનોલોજીના અભ્યાસક્રમો ઓફર કરે છે.
- **ભાષા તાલીમ કેન્દ્રો (Language Training Centers):**
  - મુખ્ય શહેરોમાં ભાષા સંસ્થાઓ અંગ્રેજી, હિન્દી અને અન્ય પ્રાદેશિક ભાષાઓમાં ભાષા અભ્યાસક્રમો ઓફર કરે છે.
- **ઓનલાઇન પર્યટન અભ્યાસક્રમો (Online Tourism Courses):**
  - સ્વયમ પોર્ટલ (Swayam portal) જેવી ઓનલાઇન પ્લેટફોર્મ પર્યટન-સંબંધિત અભ્યાસક્રમો ઓફર કરે છે.
- **સરકાર પ્રાયોજિત કૌશલ્ય વિકાસ કાર્યક્રમો (Government-Sponsored Skill Development Programs):**
  - ગુજરાત સરકાર ઘણીવાર પર્યટન-સંબંધિત ક્ષેત્રોમાં સ્થાનિક યુવાનોની રોજગારક્ષમતા વધારવાના હેતુથી કૌશલ્ય વિકાસ કાર્યક્રમો શરૂ કરે છે.
- **સાંસ્કૃતિક વારસો અભ્યાસક્રમો (Cultural Heritage Courses):**
  - કેટલીક યુનિવર્સિટીઓ અને સાંસ્કૃતિક સંસ્થાઓ ગુજરાતના સાંસ્કૃતિક વારસા પર અભ્યાસક્રમો ઓફર કરે છે, જે સાંસ્કૃતિક ટ્રસ પ્રદાન કરતા માર્ગદર્શકો માટે મૂલ્યવાન છે.

## નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Innovative Marketing Strategy)

માત્ર પેમ્ફલેટ વહેંચવાને બદલે ડિજિટલ યુગમાં યાત્રાળુઓને આકર્ષવા માટે:

- **વર્ચ્યુઅલ દર્શન (Virtual Darshan):** વેબસાઇટ અથવા એપ પર મંદિરોના





લાઈવ દર્શન અથવા 360-ડિગ્રી વર્ચ્યુઅલ ટૂરનો નાનો વિડિયો મૂકવો, જે પ્રવાસીઓને રૂબરૂ આવવા માટે પ્રેરે.

- **'યાત્રા વ્લોગ' (Yatra Vlogs):** લોકપ્રિય ગુજરાતી યુટ્યુબર્સ અને ટ્રાવેલ વ્લોગર્સને આમંત્રણ આપીને તેમની સાથે સહયોગ કરવો, જેથી યુવા પેઢી પણ જોડાય.
- **વરિષ્ઠ નાગરિક પેકેજ:** વૃદ્ધો માટે 'સ્વો પેસ' (ધીમી ગતિએ) યાત્રા, જેમાં વ્હીલચેર અને ડોક્ટર ઓન કોલ જેવી સુવિધાઓ હાઇલાઇટ કરવી.
- **સોશિયલ મીડિયા ચેલેન્જ:** #MyGujaratYatra જેવી ઝુંબેશ ચલાવીને પ્રવાસીઓને તેમના ફોટા શેર કરવા પ્રોત્સાહિત કરવા.

### તકનીકી અપગ્રેડેશન (Technological Upgradation)

યાત્રાને સ્માર્ટ અને સરળ બનાવવા માટે:

- **ઓડિયો ગાઇડ એપ (Audio Guide App):** પ્રવાસીઓ પોતાના મોબાઇલમાં જ દરેક મંદિરનો ઇતિહાસ અને મહત્વ સાંભળી શકે તેવી બહુભાષીય (ગુજરાતી/હિન્દી/અંગ્રેજી) એપ બનાવવી.
- **GPS ટ્રેકિંગ:** બસ અથવા વાહનમાં GPS લગાવવું જેથી યાત્રાળુઓના પરિવારજનો ઘરે બેઠા તેમનું લોકેશન જોઈ શકે (સલામતી માટે).
- **QR કોડ બુકિંગ:** મંદિરોની આસપાસ હોટેલોમાં QR કોડ મૂકવા, જેથી વોક-ઇન ગ્રાહકો પણ તરત જ ટૂર બુક કરી શકે.

### SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

| શક્તિઓ (Strengths)                                                                                                                                             | નબળાઈઓ (Weaknesses)                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- ગુજરાતમાં તીર્થસ્થાનોની વિપુલતા (સોમનાથ, દ્વારકા, અંબાજી).</li> <li>- સ્થાનિક સંસ્કૃતિ અને ઇતિહાસનું ઊંડું</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- મોસમી વ્યવસાય (ચોમાસામાં કે પરીક્ષા સમયે ઓછો ધસારો).</li> <li>- સારા અને પ્રમાણિક ગાઈડ્સની અછત.</li> </ul> |



| જ્ઞાન.<br>- ઓછું મૂડી રોકાણ (Asset Light Model).                                                                  | - અંતરિયાળ વિસ્તારોમાં માળખાગત સુવિધાઓનો અભાવ.                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| તકો (Opportunities)                                                                                               | ભય/પડકારો (Threats)                                                                                                              |
| - NRI ગુજરાતીઓ માટે 'વતન વાપસી' દૂર.<br>- સ્પિરિચ્યુઅલ રીટ્રીટ અને યોગ શિબિરનું જોડાણ.<br>- કોર્પોરેટ ઓફસાઇટ દૂર. | - મહામારી (Pandemic) જેવી સ્થિતિમાં પ્રવાસ પર પ્રતિબંધ.<br>- ઓનલાઇન ટ્રાવેલ એજન્ટ્સ (OTAs) ની સ્પર્ધા.<br>- બદલાતા સરકારી નિયમો. |

## જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management)



- **આરોગ્ય કટોકટી:** યાત્રા દરમિયાન કોઈને હાર્ટ એટેક કે તબિયત બગડવી.
  - *નિવારણ:* દરેક વાહનમાં ફર્સ્ટ એઈડ કિટ અને નજીકની હોસ્પિટલોનું વિસ્તૃત તૈયાર રાખવું. સ્ટાફને CPR ટ્રેનિંગ આપવી.
- **વાહન બ્રેકડાઉન:** રસ્તામાં બસ કે કાર ખરાબ થવી.
  - *નિવારણ:* બેકઅપ વાહનની વ્યવસ્થા માટે સ્થાનિક ટ્રાન્સપોર્ટર્સ સાથે નેટવર્ક રાખવું.



- **યાત્રાળુ ખોવાઈ જવો:** ભીડભાડવાળા મેળા કે મંદિરમાં કોઈ અલગ પડી જાય.
  - **નિવારણ:** દરેક યાત્રાળુને ગળામાં પહેરવાનું ID કાર્ડ અથવા બેજ આપવો જેમાં ઇમરજન્સી નંબર લખેલો હોય.

## કચરાનું વ્યવસ્થાપન (Waste Management - Responsible Tourism)



## ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (Quality Control & Assurance)

શ્રેષ્ઠ અનુભવ માટેના ધોરણો:

- **ગાઈડ સર્ટિફિકેશન:** ફક્ત પ્રમાણિત (Certified) ગાઈડ્સને જ કામે રાખવા અને તેમનું વર્તન સુધારવા માટે તાલીમ આપવી.
- **ફીડબેક સિસ્ટમ:** યાત્રા પૂરી થયા પછી યાત્રાળુઓ પાસેથી લેખિત અથવા ડિજિટલ ફીડબેક લેવો.
- **હોટેલ અને ભોજન:** યાત્રાળુઓને ઉતારો આપતા પહેલા હોટેલની સ્વચ્છતા અને ભોજનની ગુણવત્તા (સાત્વિક ભોજન) જાતે ચકાસવી.
- **સમયપાલન:** આરતી અને દર્શનના સમય મુજબ ઈટિનરરી (Itinerary) નું ચુસ્ત પાલન કરવું.



# 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.