



PROJECT PROFILE



કોમ્યુનિટી સર્વિસ
સેન્ટર્સ

Community
Service Centers





કોમ્યુનિટી સર્વિસ સેન્ટર્સ Community Service Centers (CSC)

પ્રસ્તાવના: ગુજરાતના સમુદાય પ્રવેશ હબ્સ (Community Access Hubs)

- ગુજરાતમાં કોમ્યુનિટી સર્વિસ સેન્ટર્સ (CSC) નાગરિકો અને આવશ્યક સેવાઓ વચ્ચેના અંતરને દૂર કરવામાં નિર્ણાયક ભૂમિકા ભજવે છે, જે રાજ્યના 'ડિજિટલ ગુજરાત' ના વિઝન (vision) સાથે સંરેખિત છે.
- આ કેન્દ્રો ઈ-ગવર્નન્સ (e-governance), નાણાકીય સમાવેશ (financial inclusion), આરોગ્ય સંભાળની ઍક્સેસ (healthcare access), અને સામાજિક કલ્યાણ યોજનાઓની ડિલિવરી (social welfare scheme delivery) માટે મહત્વપૂર્ણ હબ્સ તરીકે કાર્ય કરે છે, ખાસ કરીને નાના શહેરો અને ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં.
- તેઓ આધાર/પાન કાર્ડ નોંધણી, પેન્શન અરજીઓ, યુટિલિટી બિલ ચુકવણીઓ, અને ડિજિટલ સાક્ષરતા તાલીમ જેવી સેવાઓની વ્યાપક શ્રેણી ઓફર કરીને રહેવાસીઓના જીવનની ગુણવત્તા સુધારવાનો હેતુ ધરાવે છે.
- સીએસસી (CSCs) ઘણીવાર ગુજરાત સરકાર (જેમ કે ઈ-ગ્રામ વિશ્વ ગ્રામ પહેલ દ્વારા), બેંકો, અને સ્થાનિક બિન-સરકારી સંગઠનો (NGOs) સાથે સહયોગ કરે છે.
- વ્યાપારી રીતે જીવંત પરંતુ વસ્તી વિષયક રીતે વિશાળ રાજ્ય ગુજરાતમાં, આ કેન્દ્રો સેવાઓની ઍક્સેસમાં અંતરને દૂર કરવામાં મદદ કરે છે, સામાજિક સમાવેશને (social inclusion) ઉત્તેજન આપે છે અને એકંદર પ્રાદેશિક વિકાસને આગળ ધપાવે છે.

બજાર માંગ (Market Demand) અને વલણો (Trends)

ગુજરાતમાં કોમ્યુનિટી સર્વિસ સેન્ટર્સ (CSCs) માટેની બજાર માંગ અને વલણો રાજ્યના ઝડપી ડિજિટલાઇઝેશન (digitalization), મજબૂત અર્થતંત્ર, અને કેન્દ્રિત કલ્યાણ યોજનાઓ દ્વારા પ્રભાવિત છે.



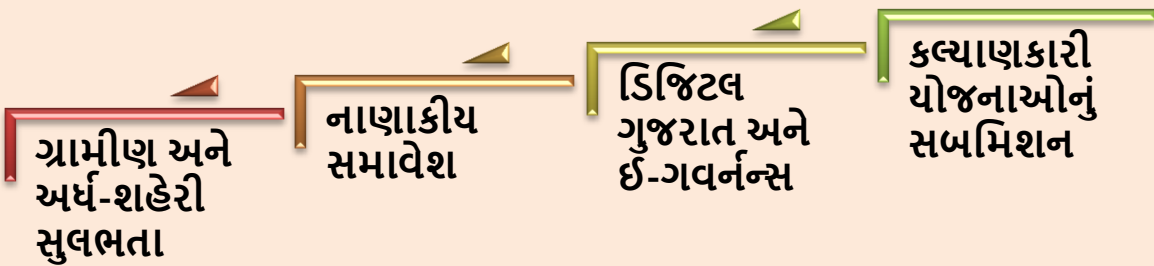


- **સ્થાનિક સેવાઓ માટે વધતી માંગ (Growing Demand for Localized Services):**

- **ગ્રામીણ અને અર્ધ-શહેરી વિસ્તારો:** ગુજરાતમાં મોટી ગ્રામીણ અને અર્ધ-શહેરી વસ્તી છે જેને સરકારી કલ્યાણ યોજનાઓ, બેંકિંગ અને શિક્ષણ જેવી આવશ્યક સેવાઓ માટે સુલભતાની જરૂર છે.
- **નાણાકીય સમાવેશ (Financial Inclusion):** 'જન ધન' અને સાર્વત્રિક બેંકિંગ એક્સેસનો ડ્રાઇવ (drive) સીએસસી (CSCs) માટે બેંકોના બિઝનેસ કોરોસ્પોન્ડન્ટ્સ (BCs) તરીકે કાર્ય કરવા માટે જબરજસ્ત માંગ બનાવે છે.

- **સરકારી પહેલ અને સમર્થન (Government Initiatives and Support):**

- **રાજ્ય અને કેન્દ્ર સરકારની યોજનાઓ:** ગુજરાત સરકાર કલ્યાણ યોજનાઓને સક્રિયપણે પ્રોત્સાહન આપે છે જે દસ્તાવેજોના ઓનલાઇન સબમિશન (online submission) અને વેરિફિકેશન (verification) પર ખૂબ આધાર રાખે છે, જેનાથી સીએસસીની સુસંગતતા અને માંગ વધે છે.
- **ડિજિટલ ઇન્ડિયા અને ઈ-ગવર્નન્સ:** ડિજિટલ ઇન્ડિયા અને ડિજિટલ ગુજરાત પહેલ હેઠળ, સીએસસી (CSCs) ઈ-ગવર્નન્સ સેવાઓ (જેમ કે પ્રમાણપત્રો, ડોમિસાઇલ, આવક પ્રમાણપત્રો, અને પેન્શન માટે અરજી કરવી) માટે મુખ્ય ફ્રન્ટ-એન્ડ ડિલિવરી પોઇન્ટ્સ છે.



પ્રમોટર (Promoter) માટેની અપેક્ષિત લાયકાત (Desired Qualification)

ગુજરાતમાં કોમ્પ્યુનિટી સર્વિસ સેન્ટરના પ્રમોટર માટેની જરૂરી લાયકાતો શૈક્ષણિક પૃષ્ઠભૂમિ, તકનીકી કુશળતા અને સમુદાયલક્ષી અભિગમનું મિશ્રણ માંગે છે.

• શૈક્ષણિક લાયકાતો:

- **ન્યૂનતમ જરૂરિયાત:** વાણિજ્ય, બિઝનેસ એડમિનિસ્ટ્રેશન (Business Administration), અથવા મજબૂત **વ્યવસ્થાપન અને સંખ્યાત્મક કૌશલ્યો (numeracy skills)** દર્શાવતા કોઈપણ ક્ષેત્રમાં સ્નાતકની ડિગ્રી.
- **પસંદગીની લાયકાતો:**
 - **આઇટી/કોમ્પ્યુટર એપ્લિકેશન (IT/Computer Applications)** માં મજબૂત પૃષ્ઠભૂમિ (દા.ત., BCA/MCA).
 - **નાણાકીય સાક્ષરતા (financial literacy), મૂળભૂત હિસાબ (basic accounting), અથવા ઈ-ગવર્નન્સ માં વધારાના પ્રમાણપત્રો (certifications).**

• સંબંધિત કૌશલ્યો:

- **ડિજિટલ સાક્ષરતા:** ડિજિટલ ટૂલ્સ (tools), સરકારી પ્લેટફોર્મ્સ (દા.ત., ડિજિટલ ગુજરાત પોર્ટલ), અને મૂળભૂત હાર્ડવેર/સોફ્ટવેરનું મુશ્કેલીનિવારણ (troubleshooting) નું **મહત્વપૂર્ણ જ્ઞાન.**
- **સંચાર કૌશલ્યો (સ્થાનિક ભાષા):** સ્થાનિક સમુદાયો સાથે વાતચીત કરવા અને જટિલ સરકારી યોજનાઓ સમજાવવા માટે **ગુજરાતીમાં મજબૂત મૌખિક સંચાર કૌશલ્યો** આવશ્યક છે.
- **વિશ્વસનીયતા:** કેન્દ્ર સંવેદનશીલ દસ્તાવેજો અને નાણાકીય વ્યવહારોનું સંચાલન કરતું હોવાથી **પ્રમાણિકતા અને વિશ્વસનીયતા** માટેની પ્રતિષ્ઠા મહત્વપૂર્ણ છે.

બિઝનેસ આઉટલુક (Business Outlook) અને તકો (Opportunities)

ગુજરાતમાં કોમ્યુનિટી સર્વિસ સેન્ટર્સ (CSCs) માટે બિઝનેસ આઉટલુક અને તકો, તકનીકી સંકલન (technological integration) અને નાગરિક-કેન્દ્રીત શાસન પર રાજ્યના ધ્યાન દ્વારા પ્રોત્સાહિત, આશાસ્પદ છે.

• સરકારી સમર્થન અને યોજનાઓ:

- ઈ-ગવર્નન્સ પર ધ્યાન: ગુજરાત સરકારનો કાગળરહિત (paperless) અને કોન્ટેક્ટલેસ (contactless) સેવા વિતરણ પરનો ભાર CSCs ને નિર્ણાયક ભાગીદારો તરીકે સ્થાન આપે છે.
- ડિજિટલ ઇન્ડિયા અને નાણાકીય સમાવેશ પહેલ: આધાર લિંકિંગ (Aadhaar linking), ડિજિટલ બેંકિંગ, અને વીમા પ્રસાર (insurance penetration) માટેનો દબાણ CSCs માટે ઓનલાઈન સરકારી અરજીઓ, બેંકિંગ અને વીમા જેવી ડિજિટલ સેવાઓ ઓફર કરવાની સતત વ્યવસાયિક માંગ ઊભી કરે છે.

• આવશ્યક સેવાઓની ઍક્સેસ:

- ડિજિટલ ઍક્સેસ: CSCs મૂળભૂત ડિજિટલ સેવાઓ (પ્રિન્ટિંગ, સ્કેનિંગ, ઇન્ટરનેટ ઍક્સેસ) માટે સુલભ પોઇન્ટ્સ પ્રદાન કરીને ઍક નોંધપાત્ર માંગ પૂરી પાડે છે.
- આરોગ્ય અને સુખાકારી સેવાઓ: CSCs ગુજરાતના આરોગ્ય વિભાગ અથવા ખાનગી ખેલાડીઓ સાથે સહયોગ કરીને મૂળભૂત આરોગ્ય તપાસ (health check-ups), ટેલિમેડિસિન (telemedicine), અને જાગૃતિ કાર્યક્રમો ઓફર કરી શકે છે.



બજાર સંભવિતતા (Market Potential) અને માર્કેટિંગ સમસ્યાઓ (Marketing Issues)

ગુજરાતમાં કોમ્યુનિટી સર્વિસ સેન્ટર્સ (CSCs) માટેની બજાર સંભવિતતા અને માર્કેટિંગ સમસ્યાઓ, રાજ્યના વ્યાપક મોબાઇલ ઉપયોગ અને સહાયિત ડિજિટલ સેવાઓની ઊંચી જરૂરિયાત દ્વારા આકાર પામે છે.

• બજાર સંભવિતતા:

- **ગ્રામીણ અને અર્ધ-શહેરી વસ્તી:** ગ્રામીણ ગુજરાતમાં ઘણા લોકો જટિલ ઓનલાઇન ફોર્મ્સ માટે સહાયિત સેવાઓ (assisted services) ની જરૂરિયાત ધરાવે છે.
- **સરકારી યોજનાઓ અને સેવાઓ:** કલ્યાણ યોજનાઓનો સતત અમલ ગ્રાહકોનો સતત પ્રવાહ સુનિશ્ચિત કરે છે જેમને ઓનલાઇન અરજીઓમાં મદદની જરૂર હોય છે.
- **નાણાકીય સેવાઓ હબ:** એક મીની-બેંક/એટીએમ (mini-bank/ATM) તરીકે કાર્ય કરવું, જે દૈનિક નાના નાણાકીય વ્યવહારોની જરૂરિયાતને સંબોધિત કરે છે.

• માર્કેટિંગ સમસ્યાઓ:

- **જાગૃતિ અને વિશ્વાસનો અભાવ:**
 - **સમુદાય જોડાણ:** એક પ્રાથમિક મુદ્દો એ સુનિશ્ચિત કરવાનો છે કે નાગરિકો, ખાસ કરીને વૃદ્ધો, સેવાઓની સંપૂર્ણ શ્રેણી વિશે જાગૃત છે અને તેમની સંવેદનશીલ માહિતી સાથે કેન્દ્ર પર વિશ્વાસ કરે છે. આ માટે પાયાના સ્તરે પહોંચ (grassroots outreach) ની જરૂર છે.
- **સ્પર્ધા અને કિંમત નિર્ધારણ:** નાની, અનૌપચારિક ફોટોકોપી દુકાનો અથવા સાયબર કાફેની હાજરી કિંમતમાં દબાણ (pricing pressure)

લાવી શકે છે.

- **વિશ્વસનીયતા:** નબળા ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરવાળા વિસ્તારોમાં, **વિશ્વસનીય ઇન્ટરનેટ અને પાવર બેકઅપ** જાળવવો એ એક મોટો પડકાર બની શકે છે.



બિઝનેસ ઇનપુટ્સ (Business Inputs) અને સામગ્રીની જરૂરિયાતો (Material Requirements)

ગુજરાતમાં કોમ્યુનિટી સર્વિસ સેન્ટરની સ્થાપના અને સંચાલન માટેના મુખ્ય ઇનપુટ્સ ટેકનોલોજી અને સુવલતા પર કેન્દ્રિત છે.

• ભૌતિક માળખું (Physical Infrastructure):

- **સ્થાન અને જગ્યા:** સમુદાય દ્વારા સરળતાથી સુલભ જગ્યા (દા.ત., એપીએમસી માર્કેટ, પંચાયત કાર્યાલય નજીક) જરૂરી છે.
- **ફર્નિચર અને ફિક્સર:** મૂળભૂત ફર્નિચર, સંવેદનશીલ દસ્તાવેજો માટે સુરક્ષિત ફાઇલિંગ કેબિનેટ્સ, અને ગ્રાહકો માટે આરામદાયક બેઠક.

• ટેકનોલોજી અને સાધનો:

- **કોમ્પ્યુટર્સ અને લેપટોપ્સ (Computers and Laptops):** ઈ-ગવર્નન્સ, બેંકિંગ અને ઈ-લર્નિંગ માટે જરૂરી કોર ડિજિટલ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર.
- **ઇન્ટરનેટ કનેક્ટિવિટી:** રીઅલ-ટાઇમ ડિજિટલ સેવાઓ માટે **વિશ્વસનીય**



અને હાઇ-સ્પીડ કનેક્શન.

- **યુપીએસ અને પાવર બેકઅપ (UPS and Power Backup):** આવશ્યક, કારણ કે પાવર આઉટેજ (power outage) ના કિસ્સામાં વ્યવહારોમાં વિક્ષેપ ન થવો જોઈએ.
- **બાયોમેટ્રિક ઉપકરણો (Biometric Devices):** આધાર-સક્ષમ સેવાઓ માટે ફિંગરપ્રિન્ટ/આઇરિસ સ્કેનર્સ ફરજિયાત છે.
- **માનવ સંસાધનો અને સ્ટાફ:**
 - **તાલીમબદ્ધ કર્મચારીઓ (Trained Personnel):** સ્ટાફ સરકારી પોર્ટલ (દા.ત., ડિજિટલ ગુજરાત) અને મૂળભૂત કોમ્પ્યુટર મુશ્કેલીનિવારણમાં સારી રીતે વાકેફ હોવો જોઈએ. **ગુજરાતીમાં પ્રવાહ (Fluency in Gujarati)** આવશ્યક છે.

ઓપરેશન્સ (Operations) અને અમલ પ્રક્રિયા (Execution Process)

ગુજરાતમાં કોમ્યુનિટી સર્વિસ સેન્ટરની કામગીરી અને અમલ પ્રક્રિયા સંરચિત, કાર્યક્ષમ અને સ્થાનિક વસ્તીની જરૂરિયાતો પ્રત્યે પ્રતિભાવશીલ હોવી જોઈએ.

- **આયોજન અને સેટઅપ:**
 - **સ્થાનની પસંદગી:** લક્ષ્ય સમુદાયમાં સારા ફૂટ ટ્રાફિક (foot traffic) સાથેનું કેન્દ્રિય, સરળતાથી સુલભ સ્થાન ઓળખો.
 - **માળખાકીય સુવિધાઓનો વિકાસ:** ઓફિસ સ્પેસ, સંચાર પ્રણાલીઓ, ફર્નિચર અને સાધનો સેટ કરો.
- **સેવા વિતરણ (Service Delivery):**
 - **ઈ-ગવર્નન્સ સેવાઓ:**
 - સબસિડી, કલ્યાણ યોજનાઓ, અને આરોગ્ય વીમા જેવી સરકારી સેવાઓ માટે સહાયિત એક્સેસ પ્રદાન કરવી.





- વિવિધ સરકારી વિભાગો સંબંધિત દસ્તાવેજ પ્રિન્ટિંગ, ફોર્મ સબમિશન, અને પ્રમાણપત્ર સેવાઓ ઓફર કરવી.
- નાણાકીય અને બેંકિંગ સેવાઓ (બીસી તરીકે):
 - આધાર સક્ષમ યુક્તવણી પ્રણાલીઓ (AEPS) નો ઉપયોગ કરીને માઇક્રો-ડિપોઝિટ, ઉપાડ, ભંડોળ સ્થાનાંતરણ (fund transfers) અને બેલેન્સ પૂછપરછનું સંચાલન કરવું.
- કૌશલ્ય વિકાસ અને તાલીમ (જો લાગુ હોય તો):
 - ડિજિટલ સાક્ષરતા કાર્યક્રમો અને વ્યવસાયિક તાલીમ અભ્યાસક્રમોનું સંચાલન કરવું.



માનવશક્તિની જરૂરિયાત (Manpower Requirement)

વિગતો (Particulars)	સંખ્યા (No.)	વર્ષમાં મહિનાની સંખ્યા (Months)	માસિક વેતન/પગાર (રૂપિયા લાખમાં) (Wages/Salaries per month - Rs. In Lakhs)	વાર્ષિક ખર્ચ (રૂપિયા લાખમાં) (Annual Expense - Rs. In Lakhs)
વહીવટી સહાય અને	૧	૧૨	-	-





માલિક (સ્વ-રોજગાર) (Administrative support and owner - self-employed)				
ફેસિલિટેટર (મુખ્ય સેવા પ્રદાતા/ટેકનિશિયન) (Facilitator)	૧	૧૨	૦.૧૨	૧.૪૪
સહાયક (એડમિન/ફોટોકોપી/આસિસ્ટન્ટ) (Helper)	૧	૧૨	૦.૦૬	૦.૭૨
કુલ (Total)				૨.૧૬

અમલનું સમયપત્રક (Implementation Schedule)

પ્રવૃત્તિ (Activity)	જરૂરી સમય (મહિનામાં) (Time Required - in months)
કેન્દ્ર માટે સ્થળની પસંદગી (Site Selection for Centre)	૦.૫
ધિરાણની વ્યવસ્થા (Arrangement of Finance)	૧
મશીનરીની ખરીદી (Purchase of Machinery)	૧
કાચા માલની ખરીદી (Purchase of raw material)	૧
સ્ટાફની ભરતી (Staff Hiring)	૦.૫
માર્કેટિંગ (પ્રારંભિક જાગૃતિ) (Marketing - Pre-Launch Awareness)	૧
કુલ જરૂરી સમય (કેટલીક પ્રવૃત્તિઓ સમાંતર ચાલશે) (Total time required)	૩



પ્રોજેક્ટનો ખર્ચ (COST OF PROJECT)

વિગતો (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (રૂપિયા લાખમાં) (Annual Expenses - Rs. in lakhs)
જમીન (Land)	-
મકાન (ભાડે) (Building - Rented)	૦.૦૯
પ્લાન્ટ અને મશીનરી (Plant & Machinery)	૧.૩૫
સાધનો અને ફર્નિચર ખર્ચ (Equipment and Furniture Exp.)	૦.૩૬
પરચૂરણ નિશ્ચિત સંપત્તિ (Misc. Fixed Asset)	૦.૦૨
પૂર્વ-ઓપરેટિવ અને પ્રારંભિક ખર્ચ (Preoperative & Preliminary Exp.)	૦.૧૩
કાર્યકારી મૂડી (Working Capital)	૨.૯૪
કુલ પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Total Project Cost)	૪.૮૯

ધિરાણના સાધનો (MEANS OF FINANCE)

વિગતો (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (રૂપિયા લાખમાં) (Annual Expenses - Rs. in lakhs)
પ્રમોટરનું યોગદાન (Promoter's contribution)	૧.૯૬
બેંક ધિરાણ (Bank Finance)	૨.૯૪
કુલ (Total)	૪.૮૯

મશીનરી અને સાધનોની યાદી (LIST OF MACHINERY AND EQUIPMENT)

A. મશીનરી

વિગતો (Particulars)	એકમ (Unit)	પ્રતિ એકમ કિંમત (રૂપિયા લાખમાં) (Price per Unit- Rs. in lakhs)	કુલ રકમ (રૂપિયા લાખમાં) (Total Amount-Rs. in lakhs)
જરૂરી હાર્ડવેર અને વિન્ડોઝ ઇન્સ્ટોલ કરેલા કોમ્પ્યુટર (Computers with all necessary hardware and installed Windows)	૨	૦.૩૦	૦.૬૦
કલર પ્રિન્ટર (Color Printer)	૧	૦.૫૦	૦.૫૦
ઝેરોક્સ મશીન (Xerox Machine)	૧	૦.૧૨	૦.૧૨
પ્રિન્ટર (Printer)	૧	૦.૦૮	૦.૦૮
નેટવર્ક ઇન્સ્ટોલેશન (Network Installation)	-	૦.૦૫	૦.૦૫
કુલ રકમ (Grand Total Amount)			૧.૩૫

B. ફર્નિચર અને સાધનો

વિગતો (Particulars)	એકમ (Unit)	પ્રતિ એકમ કિંમત (રૂપિયા લાખમાં) (Price per Unit - Rs. in lakhs)	કુલ રકમ (રૂપિયા લાખમાં) (Total Amount - Rs. in lakhs)
નેટવર્કિંગ સાધનો (Networking Equipment)	૧	૦.૦૫	૦.૦૫

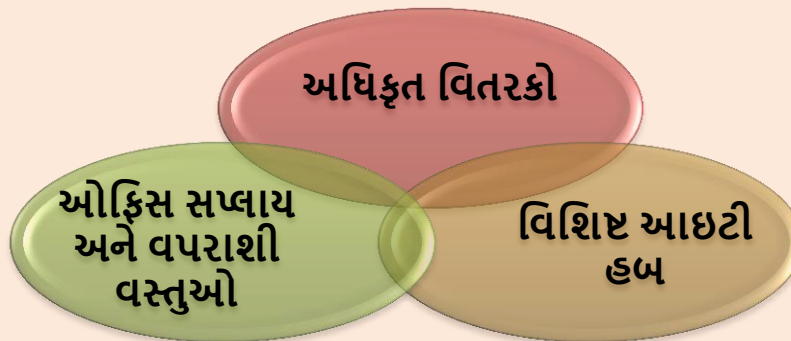
ઓફિસ સેટઅપ (ડેસ્ક, ખુરશીઓ) (Office Set Up)	૧	૦.૨૦	૦.૨૦
સંચાર ઉપકરણો (ફોન, ઇન્ટરકોમ સિસ્ટમ્સ, વગેરે) (Communication devices)	૧	૦.૧૦	૦.૧૦
અન્ય (દા.ત., યુપીએસ, બાયોમેટ્રિક ઉપકરણો) (Others)	-	૦.૦૨	૦.૦૨
કુલ રકમ (Total Rs.)			૦.૩૬

સામગ્રી અને સાધનોના સપ્લાયર્સ (SUPPLIERS OF MATERIALS AND EQUIPMENT)

ગુજરાતમાં સ્થાનિક સપ્લાયરો પાસેથી ગુણવત્તાયુક્ત સાધનોની ઉપલબ્ધતા મજબૂત છે.

કોમ્પ્યુટર હાર્ડવેર અને ટેકનોલોજી સપ્લાયર્સ:

- **સ્થાનિક વિતરકો (Local Distributors):** અમદાવાદ અને વડોદરામાં Dell, HP, અને HCL જેવી બ્રાન્ડ્સના સ્થાનિક અધિકૃત ડીલરો (authorized dealers).
- **વિશિષ્ટ આઇટી બજારો:** કોમ્પ્યુટર પાર્ટ્સ (parts) અને એસેસરીઝ માટે ધીકાંટા રોડ, અમદાવાદ જેવા બજારો.
- **સ્થાનિક ઓફિસ સપ્લાય સ્ટોર્સ:** દૈનિક ઉપભોક્તા વસ્તુઓ, કાગળ, પ્રિન્ટર કાર્ટ્રીજ (cartridges) વગેરે માટે.



વેચાણની અનુભૂતિ (SALES REALISATION)

(તમામ આંકડાઓ યથાવત છે)

સેવા (Service)	વેચાણ ટકાવારીમાં (Sales in Percentage)	વેચાણ (રૂપિયા લાખમાં) (Sales in INR - Lakhs)
ઝેરોક્સ (Xerox)	૨૫.૦%	૧.૮
પ્રિન્ટ આઉટ (Print Out)	૨૫.૦%	૩.૬
ફોર્મ ભરવા (Form Fill Up) (સહાયિત ઓનલાઈન અરજી) (Assisted Online Application)	૧૫.૦%	૧.૩૫
આધાર/પાન કાર્ડ/રેશન કાર્ડ નોંધણી (Aadhaar/Pancard/Ration Card Enrollment)	૧૦.૦%	૧.૮
મોબાઇલ રિચાર્જ અને ડીટીએચ રિચાર્જ (Mobile Recharge and DTH Recharge)	૫.૦%	૦.૧૮
પાસપોર્ટ સેવાઓ (Passport Services) (ઓનલાઈન અરજી સહાય) (Online Application Assistance)	૫.૦%	૦.૯
યોજના નોંધણી (Scheme Enrollment) (સરકારી કલ્યાણ યોજનાઓ) (Govt. Welfare Schemes)	૧૫.૦%	૦.૯
કુલ (Total)	૧૦૦.૦૦%	૧૦.૫૩

નફાકારકતાની ગણતરી (PROFITABILITY PROJECTION)

ક્રમ	વિગતો (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (રૂપિયા લાખમાં) (Annual Expenses - Rs. in lakhs)
A	વેચાણની અનુભૂતિ (Sales realisation)	૧૦.૫૩
B.	ઉત્પાદન ખર્ચ (Cost of production)	



i)	કાચો માલ (Raw materials - Paper, Cartridges)	૦.૧૦
ii)	યુટિલિટીઝ (Utilities - Electricity, Internet)	૦.૧૦
iii)	માનવશક્તિ ખર્ચ (પગાર/વેતન) (Manpower Cost - Salaries/wages)	૨.૧૬
iv)	વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૦૪
v)	પેકેજિંગ ખર્ચ (Packaging Cost)	૦.૦૧
vi)	સામગ્રી ગુમાવવાનો 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)	૦.૦૯
x)	વ્યાજ (Interest)	૦.૩૩
xi)	પરચૂરણ ખર્ચ (Misc. expenses)	૦.૦૦
	કુલ (B)	૩.૬૯
	કુલ નફો/નુકસાન (A - B) (Gross profit/loss)	૬.૮૪
	ઓછું: ધસારો (Less: Depreciation)	૦.૧૯
C.	વ્યાજ અને કર પહેલાનો નફો (PBIT)	૬.૬૫
D	આવકવેરો (Income-tax)	-
E	ચોખ્ખો નફો/નુકસાન (Net profit/loss)	૬.૬૫
F.	ચુકવણી (વાર્ષિક) (Repayment - Annual)	૦.૦૯
G	જાળવી રાખેલ સરપ્લસ (E-F) (Retained surplus)	૬.૫૬

બ્રેકઇવન વિશ્લેષણ (BREAK-EVEN ANALYSIS) (રૂપિયા લાખમાં)

વિગતો (Particulars)	રકમ (રૂપિયા લાખમાં) (Amount - Rs. in lakhs)
નિશ્ચિત ખર્ચ (Fixed cost)	
જમીન અને મકાનનું ભાડું (Land & Building Rent)	૦.૦૯
ધસારો (Depreciation)	૦.૧૯





વ્યાજ (Interest)	૦.૩૩
માનવશક્તિ (નિશ્ચિત પગાર ઘટક) (Manpower - Fixed Salary Component)	૦.૬૫
કુલ નિશ્ચિત ખર્ચ (Total Fixed cost)	૧.૨૬
ચલ ખર્ચ (Variable cost)	
કાચો માલ (Raw materials)	૦.૧૦
યુટિલિટીઝ (Utilities)	૦.૧૦
માનવશક્તિ (ચલ/પ્રોત્સાહન ઘટક) (Manpower - Variable/Incentive Component)	૧.૫૧
વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૦૪
વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	૦.૬૬
કુલ ચલ ખર્ચ (Total Variable cost)	૨.૪૧
યોગદાન માર્જિન (Contribution margin)	૨૦%
બ્રેક-ઇવન પોઇન્ટ મૂલ્યમાં (Break-Even Point in Value)	૬.૨૯

વૈધાનિક મંજૂરીઓ (STATUTORY APPROVALS)

ગુજરાતમાં કોમ્યુનિટી સર્વિસ સેન્ટરની સ્થાપના માટે, તમારે ઘણી વૈધાનિક મંજૂરીઓ મેળવવી અને વિવિધ નિયમોનું પાલન કરવું આવશ્યક છે:

- **બિઝનેસ નોંધણી (Business Registration):** તમારી એન્ટિટી (entity) ની નોંધણી કરો.
- **શોપ અને એસ્ટાબ્લિશમેન્ટ એક્ટ લાયસન્સ (Shop and Establishment Act License):** સ્થાનિક ઓપરેશનલ ક્લિયરન્સ માટે સંબંધિત મ્યુનિસિપલ કોર્પોરેશન (Municipal Corporation) અથવા ગ્રામ પંચાયત પાસેથી ફરજિયાત નોંધણી મેળવવી.
- **જીએસટી નોંધણી (GST Registration):** જો કુલ ટર્નઓવર (turnover)





- થ્રેશોલ્ડ (threshold) મર્યાદા કરતાં વધી જાય તો જરૂરી.
- **આધાર/ઈ-ગવર્નન્સ ઓથોરાઇઝેશન (Aadhaar/e-Governance Authorization):** સરકારી સેવાઓ ઓફર કરવા માટે ગુજરાત સરકાર (દા.ત., ઈ-ગ્રામ સોસાયટી) અથવા કેન્દ્રીય સીએસસી એસપીવી (CSC SPV) પાસેથી જરૂરી માન્યતા/ઓથોરાઇઝેશન (authorization) મેળવવું.
- **ફાયર સેફ્ટી સર્ટિફિકેટ (Fire Safety Certificate):** સ્થાનિક ફાયર વિભાગ તરફથી.

તાલીમ કેન્દ્રો અને અભ્યાસક્રમો (TRAINING CENTERS AND COURSES)

ગુજરાતમાં સીએસસી સ્ટાફ અને પ્રમોટરો માટે ફાયદાકારક કૌશલ્ય વિકાસ, ઈ-ગવર્નન્સ અને અન્ય સંબંધિત અભ્યાસક્રમો ઓફર કરતા તાલીમ કેન્દ્રો:

૧. એન્ટરપ્રિન્યોરશિપ ડેવલપમેન્ટ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ ઇન્ડિયા (EDII) (Entrepreneurship Development Institute of India)

- સરનામું: ભટ્ટ, ગાંધીનગર, ગુજરાત, ભારત
- ઓફર કરાયેલા અભ્યાસક્રમો: ઉદ્યોગસાહસિકતા, બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ, નાણાકીય સાક્ષરતા.

૨. ગુજરાત કૌશલ્ય વિકાસ મિશન (GSDM) (Gujarat Skill Development Mission)

- ઓફર કરાયેલા અભ્યાસક્રમો: ડિજિટલ સાક્ષરતા, વ્યવસાયિક તાલીમ, આઇટી કૌશલ્યો, અને વિવિધ ક્ષેત્ર-વિશિષ્ટ કૌશલ્ય વિકાસ કાર્યક્રમો.

૩. નેશનલ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ ઇલેક્ટ્રોનિક્સ એન્ડ ઇન્ફોર્મેશન ટેકનોલોજી (NIELIT) – ગુજરાત (National Institute of Electronics and Information Technology – Gujarat)

- ઓફર કરાયેલા અભ્યાસક્રમો: ડિજિટલ સાક્ષરતા, કોમ્પ્યુટર અભ્યાસક્રમો, ઈ-ગવર્નન્સ, અને ઈ-સેવા વિતરણ માટે જરૂરી અન્ય આઇટી-સંબંધિત અભ્યાસક્રમો.



નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Innovative Marketing Strategy)

પરંપરાગત પદ્ધતિઓ ઉપરાંત, ગ્રાહકોને કેન્દ્ર સુધી લાવવા માટે:

- **વોટ્સએપ બિઝનેસ અને ચેટબોટ (WhatsApp Business):** ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં વોટ્સએપનો ઉપયોગ વધુ હોવાથી, ગ્રાહકોને સરકારી યોજનાઓની અપડેટ્સ અને સ્ટેટસ જાણવા માટે વોટ્સએપ ગ્રુપ અથવા બ્રોડકાસ્ટ લિસ્ટ બનાવવું.
- **કેમ્પ મોડલ (Camp Model):** "તમારા દ્વારે સેવા" અભિગમ અપનાવીને, વૃદ્ધો અને વિકલાંગો માટે પંચાયત અથવા શાળામાં સામાજિક કેમ્પનું આયોજન કરવું.
- **રેફરલ પ્રોગ્રામ (Referral Program):** જો કોઈ ગ્રાહક અન્ય વ્યક્તિને પાન કાર્ડ કે આધાર સુધારણા માટે લાવે, તો તેમને પ્રિન્ટિંગ જેવી નાની સેવા મફત અથવા ડિસ્કાઉન્ટમાં આપવી.
- **સ્થાનિક પ્રભાવકો સાથે જોડાણ (Tie-ups):** સરપંચ, શાળાના આચાર્યો અને આંગણવાડી કાર્યકરો સાથે મળીને યોજનાઓની જાગૃતિ ફેલાવવી.

તકનીકી અપગ્રેડેશન અને આધુનિકીકરણ (Technological Upgradation)

સેવાને ઝડપી અને અવિરત બનાવવા માટે:

- **સોલર પાવર બેકઅપ (Solar Power Backup):** ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં વીજળીની સમસ્યાને પહોંચી વળવા અને સંચાલન ખર્ચ ઘટાડવા માટે સોલર પેનલ અને ઇન્વર્ટરનો ઉપયોગ.
- **ક્લાઉડ સ્ટોરેજ અને ડીજીટલ સહાય (Cloud Storage):** ગ્રાહકોના દસ્તાવેજો સુરક્ષિત રાખવા અને તેમને 'ડીજીટલ' (DigiLocker) નો ઉપયોગ કરતા શીખવવું, જેથી તેઓને વારંવાર દસ્તાવેજો લાવવા ન પડે.
- **ડિજિટલ ટોકન સિસ્ટમ (Digital Token System):** ભીડ વ્યવસ્થાપન માટે મોબાઈલ દ્વારા અથવા કેન્દ્ર પર ટોકન સિસ્ટમ રાખવી જેથી ગ્રાહકોનો સમય બચે નહીં.

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

આ વ્યવસાયની મજબૂતાઈ અને પડકારોને સમજવા માટે:

શક્તિ (Strengths)

- ઓછું મૂડી રોકાણ.
- સરકારી પીઠબળ અને કાયમી માંગ.
- રોકડ પ્રવાહ (Cash flow) તરત મળે છે.

નબળાઈ (Weaknesses)

- ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં ઇન્ટરનેટ કનેક્ટિવિટીની સમસ્યા.
- દરેક ટ્રાન્ઝેક્શન પર મળતું કમિશન ઓછું હોવું.
- વીજળી પર નિર્ભરતા.

તકો (Opportunities)

- બેંકિંગ કોરોસ્પોન્ડન્ટ (BC) બનીને આવક વધારવી.
- વીમો અને મુસાફરી બુકિંગ (IRCTC) ઉમેરવું.
- ઈ-કોમર્સ ડિલિવરી પોઈન્ટ બનવું.

ભય (Threats)

- સરકારી નીતિઓમાં અચાનક ફેરફાર.
- નાગરિકો માટે ડાયરેક્ટ મોબાઈલ એપ્સ આવવાથી મધ્યસ્થીની જરૂરિયાત ઘટવી.
- નજીકમાં અન્ય કેન્દ્રોથી સ્પર્ધા.

જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management)

સાયબર સુરક્ષા (Cyber Security)

ગ્રાહકોનો ડેટા ચોરાઈ ન જાય તે માટે એન્ટી-વાયરસ અને ફાયરવોલનો ઉપયોગ કરવો.

રોકડ વ્યવસ્થાપન (Cash Handling)

કેન્દ્ર પર રોકડ રકમ જમા થતી હોવાથી ચોરીનું જોખમ રહે છે, જે માટે સીસીટીવી કેમેરા અને વીમો (Insurance) લેવો જરૂરી છે.

ટેકનિકલ ખામી (Server Downtime)

સરકારી સર્વર ડાઉન હોય ત્યારે ગ્રાહકોનો અસંતોષ ટાળવા માટે વૈકલ્પિક સેવાઓ (જેમ કે ઝેરોક્ષ, લેમિનેશન) ચાલુ રાખવી.

કચરાનું વ્યવસ્થાપન (Waste Management - E-waste & Paper)

- **કાગળનો બગાડ ઘટાડવો:** શક્ય હોય ત્યાં સુધી ડિજિટલ રસીદ આપવી અને ડબલ-સાઈડ પ્રિન્ટિંગને પ્રોત્સાહન આપવું.
- **ઈ-વેસ્ટ નિકાલ (E-waste Disposal):** ખાલી થયેલા પ્રિન્ટર કાર્ટ્રિજ અને ખરાબ માઉસ/કીબોર્ડને ગમે ત્યાં ફેંકવાને બદલે અધિકૃત રિસાયકલર્સને આપવા.
- **કાર્ટ્રિજ રિફિલિંગ:** નવા કાર્ટ્રિજ ખરીદવાને બદલે રિફિલિંગ કરાવવું જે પર્યાવરણ અને ખર્ચ બંને માટે સારું છે.



ભવિષ્યના વિસ્તરણની યોજના (Future Expansion Plan)

- **બેંકિંગ સુવિધા (Banking Point):** સંપૂર્ણ મિની-બેંક તરીકે વિકસવું (પૈસા જમા/ઉપાડ).
- **શિક્ષણ હબ:** PMGDISHA જેવી યોજનાઓ હેઠળ ગામના બાળકોને કોમ્પ્યુટર તાલીમ આપવી.
- **ટેલિ-મેડિસિન અને ટેલિ-લો (Tele-medicine & Tele-law):** ગ્રામીણ નાગરિકોને શહેરી ડોક્ટરો અને વકીલો સાથે વિડિયો કોન્ફરન્સ દ્વારા સલાહ અપાવવી.
- **ઈ-કોમર્સ લોજિસ્ટિક્સ:** Amazon અથવા Flipkart જેવી કંપનીઓ માટે ગ્રામીણ પિક-અપ અને ડ્રોપ પોઈન્ટ તરીકે કામ 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.