

PROJECT PROFILE



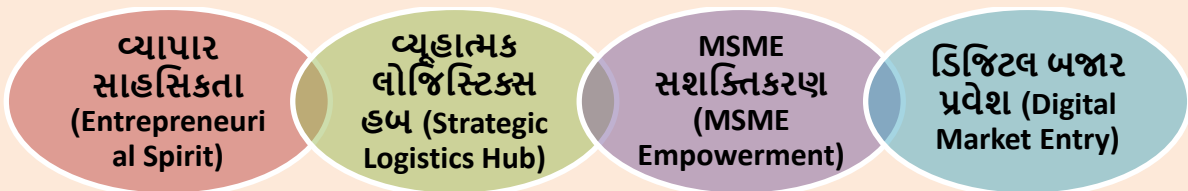
ગુજરાત - કેન્દ્રિત ઇ - કોમર્સ સ્ટોર Gujarat Centric E-Commerce Store



ગુજરાત-કેન્દ્રિત ઇ-કોમર્સ (E-Commerce) સ્ટોર Gujarat Centric E-Commerce Store

પ્રસ્તાવના (Introduction)

- ગુજરાત, પશ્ચિમ ભારતનું એક રાજ્ય, વ્યાપાર સાહસિકતા (entrepreneurial spirit), વિશાળ દરિયાકિનારો (coastline) અને સમૃદ્ધ સાંસ્કૃતિક વારસો ધરાવે છે.
- રાજ્ય, મુખ્ય ઔદ્યોગિક (industrial) અને આર્થિક હબ (economic hub) હોવા ઉપરાંત, ખાસ કરીને ઇ-કોમર્સ ક્ષેત્ર (sector) માં વ્યવસાયિક વૃદ્ધિ (business growth) માટે અનુકૂળ વાતાવરણ પૂરું પાડે છે.
- ગુજરાત સરકારની સક્રિય નીતિઓ (proactive policies) MSMEs (માઇક્રો, સ્મોલ, અને મીડિયમ એન્ટરપ્રાઇઝ) ને ટેકો આપે છે.
- ઔદ્યોગિક કોરિડોર (industrial corridors) અને સ્માર્ટ સિટી (smart city) પહેલોએ વ્યવસાયિક પરિદ્રશ્ય (business landscape) ને મજબૂત બનાવ્યું છે.
- ગવર્નમેન્ટ ઇ-માર્કેટપ્લેસ (GeM) જેવી મુખ્ય પહેલો સાથે, સ્થાનિક વ્યવસાયો (local businesses) હવે વ્યાપક રાષ્ટ્રીય અને આંતરરાષ્ટ્રીય બજાર માં પ્રવેશી શકે છે.
- ગુજરાતનું વ્યૂહાત્મક સ્થાન (strategic location), મુંદ્રા (Mundra) અને કંડલા (Kandla) જેવા મુખ્ય બંદરો (ports) સાથે, ઇ-કોમર્સ વ્યવસાયો માટે એક અગ્રણી સ્થળ (prime location) છે.
- મોટી સ્થાનિક બ્રાન્ડ્સ (local brands) અને મોટા પાયની ઔદ્યોગિક પ્રવૃત્તિઓ (industrial activities) ની સફળતા આ ક્ષેત્રમાં જબરદસ્ત સંભાવનાઓ દર્શાવે છે.



સેવા અને તેનો ઉપયોગ (Service & Its Application)

- ઇ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ્સ (platforms) ગુજરાતની આર્થિક શક્તિઓ (economic strengths) અને સાંસ્કૃતિક સમૃદ્ધિનો લાભ લેવા માટે અનન્ય રીતે સ્થાન પામેલા છે.
- **સ્થાનિક હસ્તકલા અને કાપડ (Handicrafts and Textiles):** પ્લેટફોર્મ્સ વિશ્વભરમાં બાંધણી, પટોળા, અને રણની કલા જેવી સમૃદ્ધ હસ્તકલાનું પ્રદર્શન અને વેચાણ કરીને, સ્થાનિક કારીગરો (artisans) ને ટેકો આપે છે.
- **જૈવિક અને કૃષિ-ઉત્પાદન (Organic and Agri-Produce):** મગફળી (Groundnut), કપાસ (Cotton), અને મસાલા જેવી વસ્તુઓ માટે, ખેડૂતોને ગ્રાહકો સાથે જોડે છે.
- **ઔદ્યોગિક અને એન્જિનિયરિંગ ઘટકો (Industrial and Engineering Components) (B2B ઇ-કોમર્સ):** ગુજરાતની ઔદ્યોગિક શક્તિને પ્રતિબિંબિત કરીને, ઉત્પાદિત માલ (manufactured goods), ઓટોમોટિવ ભાગો (automotive parts), અને એન્જિનિયરિંગ ઘટકોના ઓનલાઇન વેપાર (online trade) ની સુવિધા આપે છે.
- આ સેવાઓનો ઉપયોગ કરીને, ઇ-કોમર્સ વ્યવસાયો **વ્યાપક પ્રેક્ષકો (broader audience)** સુધી પહોંચી શકે છે.

પ્રમોટર (Promoter) માટે જરૂરી લાયકાત (Desired Qualification)

- ગુજરાતના ઇ-કોમર્સ ક્ષેત્રમાં સફળ થવા માટે ડિજિટલ વ્યૂહરચના (digital strategy) અને સ્થાનિક બજારના ગતિશીલતા (local market dynamics) પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરતી કુશળતા (skills) જરૂરી છે.

શૈક્ષણિક પૃષ્ઠભૂમિ (Educational Background)

- **બેચલર ડિગ્રી (Bachelor's Degree):** ઇ-કોમર્સ ઓપરેશન્સ (Operations), સપ્લાય ચેઇન મેનેજમેન્ટ (Supply Chain Management), માર્કેટિંગ

(Marketing), અથવા બિઝનેસ એડમિનિસ્ટ્રેશન (Business Administration) જેવા ક્ષેત્રોમાં પ્રાધાન્ય.

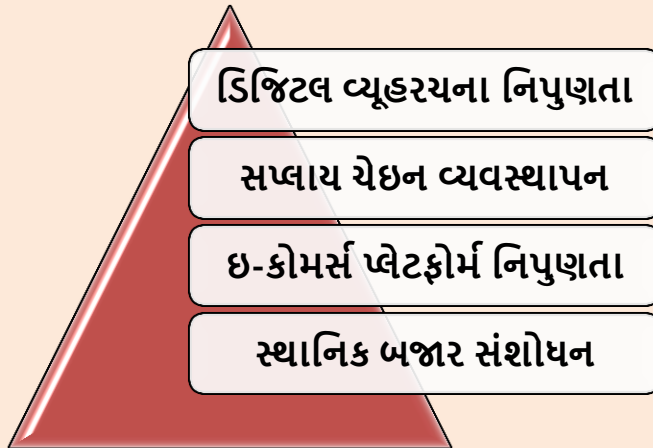
- **સંબંધિત અભ્યાસક્રમો (Relevant Courses):** ડિજિટલ માર્કેટિંગ, ઇ-કોમર્સ લોજિસ્ટિક્સ (Logistics), અને સ્થાનિક બજાર સંશોધન (Local Market Research) માં વધારાના પ્રમાણપત્રો (certifications) મહત્વપૂર્ણ છે.

કુશળતા અને અનુભવ (Skills and Experience)

1. **સપ્લાય ચેઇન અને લોજિસ્ટિક્સ નિપુણતા:** વખાર વ્યવસ્થાપન (warehousing) અને સપ્લાય ચેઇન ઓપરેશન્સ નું સંચાલન કરવાનો સાબિત થયેલો અનુભવ (proven experience).
2. **વેચાણ અને માર્કેટિંગ નિપુણતા:** ડિજિટલ વેચાણ, ઓનલાઇન જાહેરાત (online advertising), અથવા ગ્રાહક સંબંધ વ્યવસ્થાપન (CRM) માં મજબૂત પૃષ્ઠભૂમિ (strong background).

તકનીકી નિપુણતા (Technical Proficiency)

- **માર્કેટિંગ ટૂલ્સ (Tools):** ગૂગલ એનાલિટિક્સ (Google Analytics), સ્થાનિક SEO ટૂલ્સ (Local SEO Tools), અને સોશિયલ મીડિયા (social media) જાહેરાત પ્લેટફોર્મ્સથી પરિચય.
- **ઇ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ્સ:** Shopify, WooCommerce, અને Magento જેવા સ્થાપિત પ્લેટફોર્મ્સનો અનુભવ, સાથે B2B પોર્ટલ્સ (Portals) નો અનુભવ.



વ્યવસાયિક દૃષ્ટિકોણ અને તકો (Business Outlook and Opportunities)

- ગુજરાતમાં ઇ-કોમર્સ ક્ષેત્ર અદ્યતન બંદર માળખાગત સુવિધા (advanced port infrastructure) અને સહાયક સરકારી નીતિઓ (supportive government policies) દ્વારા સંચાલિત ઉચ્ચ-વૃદ્ધિ (high-growth) અને નવીનતા (innovation) માટે અસંખ્ય તકો રજૂ કરે છે.
- સ્થાનિક હસ્તકલા અને કારીગરો: કચ્છ અને સૌરાષ્ટ્રની સાંસ્કૃતિક વિવિધતા બાંધણી, અજરખ પ્રિન્ટ (Ajrakh prints), અને સ્થાનિક ઘરેણાં માટે વૈશ્વિક બજાર (global market) પ્રદાન કરે છે.
- જૈવિક અને કુદરતી ઉત્પાદનો: મસાલા અને મગફળીના મુખ્ય ઉત્પાદક હોવાને કારણે, રાજ્ય પ્રમાણિત જૈવિક અને કૃષિ-આધારિત ઉત્પાદનો (agri-based products) ની વધતી માંગનો લાભ લઈ શકે છે.
- ઔદ્યોગિક અને એન્જિનિયરિંગ માલ (B2B): વાઇબ્રન્ટ ગુજરાત ઔદ્યોગિક ઇકોસિસ્ટમ (ecosystem) નો લાભ લઈને **ઓટોમોટિવ ભાગો, રસાયણો (chemicals), અને કાપડ (textiles)**ના ઓનલાઇન વેપારને સરળ બનાવવો.
- સ્થાનિક અને વૈશ્વિક સહયોગ (Collaborations): ગુજરાતના બંદરોમાંથી સીમલેસ ડિલિવરી (seamless delivery) સુનિશ્ચિત કરવા માટે સ્થાનિક લોજિસ્ટિક્સ કંપનીઓ અને વૈશ્વિક ફ્રેઇટ ફોરવર્ડર્સ (freight forwarders) સાથે ભાગીદારી.

બજારની સંભાવના અને માર્કેટિંગ મુદ્દાઓ (Market Potential and Marketing Issues)

સંભાવના (POTENTIAL)

- ગુજરાતમાં ઇ-કોમર્સ સ્ટોર માટેની બજારની સંભાવના અપવાદરૂપે મજબૂત (exceptionally strong) છે.



- ઉચ્ચ ઇન્ટરનેટ પ્રવેશ (high internet penetration), નોંધપાત્ર ખર્ચપાત્ર આવક (disposable incomes), અને ઉત્પાદન અને લોજિસ્ટિક્સ હબ (manufacturing and logistics hub) તરીકે રાજ્યની અનન્ય સ્થિતિ આ સંભાવનાને વેગ આપે છે.
- હસ્તકલા, ઔદ્યોગિક ઘટકો, ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા કાપડ (high-quality textiles), અને વિશિષ્ટ કૃષિ-માલ (specialized agri-goods) જેવા વિશિષ્ટ બજારોમાં નોંધપાત્ર તકો ઉપલબ્ધ છે.



મુદ્દાઓ (ISSUES)

1. માળખાગત પડકારો (Infrastructure Challenges)

- છેલ્લા-માઇલ લોજિસ્ટિક્સ (Last-Mile Logistics): મુખ્ય શહેરો માટે કનેક્ટિવિટી (connectivity) ઉત્તમ હોવા છતાં, ઊંડા ગ્રામીણ અને કચ્છ પ્રદેશોમાં સમયસર ડિલિવરી (delivery) અને ખર્ચ-અસરકારકતા (cost-effectiveness) માટે પડકારો છે.
- શહેરી હબમાં વેરહાઉસ (Warehouse) ખર્ચ: અમદાવાદ, સુરત અને વાપી (Vapi) જેવા મુખ્ય ઔદ્યોગિક કેન્દ્રોમાં વેરહાઉસિંગનો ખર્ચ ઊંચો હોઈ શકે છે.





2. જાગૃતિ અને શિક્ષણ (Awareness and Education)

- **કારીગર ડિજિટાઇઝેશન (Artisan Digitization):** સ્થાનિક કારીગરો (artisans) અને નાના પાયાના ઉત્પાદકો (small-scale manufacturers) ને ઓનલાઇન લિસ્ટિંગ (listing) અને ઇન્વેન્ટરી મેનેજમેન્ટ (inventory management) માટે સઘન તાલીમ અને સમર્થનની જરૂર છે.
- **ઇ-કોમર્સ છેતરપિંડી અને સુરક્ષા (Fraud and Security):** ડિજિટલ પેમેન્ટ્સ (payments) અને રિટર્ન (returns) સંબંધિત વિશ્વાસ (trust) બનાવવો એક પ્રાથમિકતા છે.

3. સ્પર્ધા (Competition)

- નાના સ્થાનિક વ્યવસાયોને રાષ્ટ્રીય એગ્રીગેટર્સ (aggregators) અને સ્કેલ (scale) ધરાવતા મોટા હોરિઝોન્ટલ ઇ-કોમર્સ પ્લેવેડીઓ (players) તરફથી સખત સ્પર્ધાનો સામનો કરવો પડે છે.

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

- ગુજરાતમાં ઇ-કોમર્સ સ્ટોર સ્થાપિત કરવા માટે રાજ્યની ડિજિટલ અને લોજિસ્ટિક્સ ક્ષમતાઓ પર આધારિત મુખ્ય ઇનપુટ્સ જરૂરી છે.

૧. ટેકનોલોજીકલ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર (Technological Infrastructure)

- **વેબસાઇટ ડેવલપમેન્ટ (Website Development):** Shopify, WooCommerce, અથવા Magento જેવા સ્કેલેબલ (scalable) પ્લેટફોર્મ્સનો ઉપયોગ કરીને સુરક્ષિત, મોબાઇલ-ઓપ્ટિમાઇઝ્ડ (mobile-optimized) વેબસાઇટ બનાવવી.
- **હોસ્ટિંગ (Hosting) અને ડોમેન (Domain):** ઇ-કોમર્સ ટ્રાફિક (traffic) માટે યોગ્ય હાઇ-એવેલેબિલિટી (high-availability) હોસ્ટિંગ ખરીદવું.
- **પેમેન્ટ ગેટવેઝ (Payment Gateways):** ઓનલાઇન ટ્રાન્ઝેક્શન





(transactions) ની સુવિધા માટે રેઝર પે (Razor Pay), પેયુ (PayU), અને સ્થાનિક બેંક ટાઇ-અપ્સ (bank tie-ups) ને એકીકૃત કરવું.

- **ઇ-કોમર્સ સોફ્ટવેર (Software):** ઇન્વેન્ટરી મેનેજમેન્ટ, ઓર્ડર પ્રોસેસિંગ (Order Processing), અને CRM માટે સોફ્ટવેરનો ઉપયોગ.

૨. ડિજિટલ માર્કેટિંગ ટૂલ્સ (Digital Marketing Tools)

- **SEO અને SEM ટૂલ્સ:** ગુજરાતી અને ઔદ્યોગિક કીવર્ડ્સ (keywords) પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરીને ગૂગલ એનાલિટિક્સ, Ahrefs, અને SEMrush નો ઉપયોગ.
- **સોશિયલ મીડિયા મેનેજમેન્ટ (Social Media Management):** સ્થાનિક વ્યવસાય સમુદાય (business community) માં લોકપ્રિય પ્લેટફોર્મ્સ પર ઝુંબેશ (campaigns) નું સંચાલન.
- **ઇમેઇલ માર્કેટિંગ (Email Marketing):** ગ્રાહક જોડાણ અને રીટેન્શન (retention) માટે ઇમેઇલ માર્કેટિંગ ટૂલ્સનો ઉપયોગ.

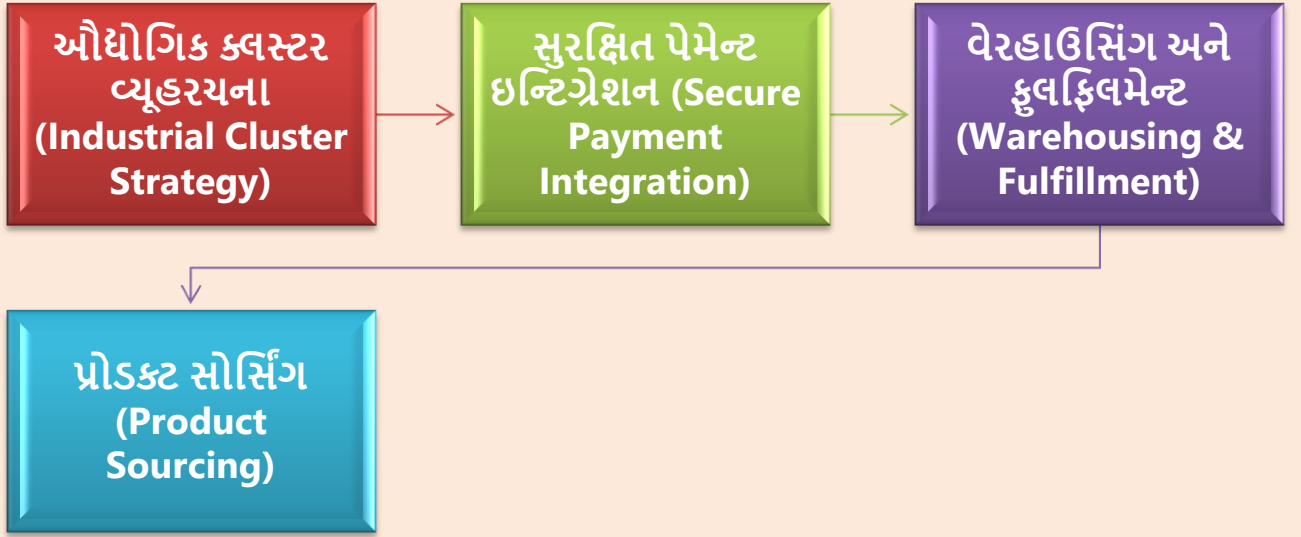
ઓપરેશન્સ અને એક્ઝિક્યુશન પ્રક્રિયા (Operations and Execution Process)

- એક્ઝિક્યુશન પ્રક્રિયા ગુજરાતની લોજિસ્ટિકલ (logistical) અને મેન્યુફેક્ચરિંગ (manufacturing) શક્તિઓનો લાભ લેવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.
1. **બજાર સંશોધન અને અનુપાલન (Compliance):** ગુજરાતના મુખ્ય ઔદ્યોગિક ક્લસ્ટરો (industrial clusters) અને ગ્રાહક વલણો (consumer trends) પર સંશોધન કરવું. B2C/B2B મોડેલની રૂપરેખા આપતી વ્યવસાય યોજના (business plan) વિકસાવવી.
 2. **ટેકનોલોજીકલ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર સેટ કરવું:**
 - **વેબસાઇટ ડેવલપમેન્ટ:** સ્પષ્ટ ઉત્પાદન વર્ગીકરણ (product categorization) સાથે સુરક્ષિત વેબસાઇટ બનાવવી.
 - **પેમેન્ટ ઇન્ટિગ્રેશન (Integration):** સુરક્ષિત પેમેન્ટ ગેટવેઝ એકીકૃત કરવા.





- ઇ-કોમર્સ સોફ્ટવેર: આંતરરાષ્ટ્રીય શિપિંગ (international shipping) દસ્તાવેજીકરણ (documentation) ને ટ્રેક કરવા માટે મોડ્યુલ્સ (modules) સાથે સોફ્ટવેર અમલ કરવો.
- 3. લોજિસ્ટિક્સ અને સપ્લાય ચેઇન: મુખ્ય પરિવહન હબ (transport hubs) નજીક વેરહાઉસ (warehousing) સ્થાપિત કરવું. લાસ્ટ-માઇલ ડિલિવરી અને ફ્રેઇટ (freight) યજ્ઞવળ માટે વિશ્વસનીય ભાગીદારી સ્થાપિત કરવી.
- 4. પ્રોડક્ટ સોર્સિંગ (Sourcing): કચ્છના સ્થાનિક કારીગરો અને સુરતના કાપડ ઉત્પાદકો સાથે સીધો સોર્સિંગ નેટવર્ક (network) સ્થાપિત કરવું.



માનવશક્તિની જરૂરિયાત (Manpower Requirement)

- ઉચ્ચ વેપાર વોલ્યુમ (high volume of trade) નું સંચાલન કરવા માટે લોજિસ્ટિક્સ, ટેકનોલોજી, અને માર્કેટિંગમાં વિશિષ્ટ ભૂમિકાઓ જરૂરી છે.

વિગત (Particulars)	સંખ્યા (No.)	પગાર/મહિનો (₹ લાખમાં) (Wages/Salaries per month-Rs. In Lakhs)	વાર્ષિક ખર્ચ (₹ લાખમાં) (Annual Expense-Rs. In Lakhs)
ઓપરેશન્સ/લોજિસ્ટિક્સ	૧૨	—	૩.૦૦



અને પ્રોડક્ટ મેનેજર			
વેબસાઇટ/આઇટી મેનેજર (Website/IT Manager)	૧૨	૦.૧૨	૧.૪૪
માર્કેટિંગ અને વેચાણ મેનેજર (Marketing and Sales Manager)	૧૨	૦.૧૦	૧.૨૦
ગ્રાહક સહાયક (Customer Support)	૧૨	૦.૧૦	૧.૨૦
કુલ (Total)			૬.૮૪

અમલીકરણ સમયપત્રક (Implementation Schedule)

- અમલીકરણ સમયપત્રક ઝડપી લોચ (fast launch) માટે ઓપ્ટિમાઇઝ્ડ (optimized) છે.

પ્રવૃત્તિ (Activity)	જરૂરી સમય (મહિનામાં) (Time Required-in months)
વેરહાઉસ (Ware House) માટે સ્થળ પસંદગી	૦.૫
ફાઇનાન્સ (Finance) ની વ્યવસ્થા	૧.૦
મશીનરી (Machinery) અને સાધનોની ખરીદી	૦.૫
પોર્ટલ (Portal) નો વિકાસ કરવો	૦.૫
ઓર્ડર ઇન્ટિગ્રેશન (Integration) અને આઉટબાઉન્ડ ઓપરેશન	૦.૭૫
ડિલિવરી ઓપરેશન અને મોબિલિટી સોલ્યુશન (Mobility Solution)	૦.૫
ટ્રેક અને ટ્રેસ (Track and Trace)	૦.૨૫
કુલ જરૂરી સમય (concurrent activities)	૪.૦

પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Cost of Project)

- અંદાજિત પ્રોજેક્ટ ખર્ચ ટેકનોલોજી, ન્યૂનતમ ભૌતિક માળખાગત સુવિધા (minimal physical infrastructure), અને ઉચ્ચ-વોલ્યુમ ઇન્વેન્ટરી (high-volume inventory)ના સંચાલન માટે જરૂરી કાર્યકારી મૂડી (working capital)માં રોકાણને પ્રતિબિંબિત કરે છે.

વિગત (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (₹ લાખમાં) (Annual Expenses- Rs. in lakhs)
જમીન (Land)	—
બિલ્ડિંગ (ભાડે)	૦.૪૫
પ્લાન્ટ અને મશીનરી (આઇટી)	૧.૦૬
સાધનો (Equipment) અને ફર્નિચર (Furniture) ખર્ચ	૧.૭૧
પરચુરણ સ્થિર સંપત્તિ (Misc. Fixed Asset)	૦.૦૨
પ્રીઓપરેટિવ (Preoperative) અને પ્રારંભિક ખર્ચ	૦.૩૨
કાર્યકારી મૂડી (Working Capital)	૬૧.૫૭
કુલ પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Total Project Cost)	૬૫.૧૨

ધિરાણના માધ્યમો (Means of Finance)

- નાણાં પુરવઠો (financing) પ્રમોટરની ઇક્વિટી (equity) અને બેંક ધિરાણ (bank finance)ના મિશ્રણ પર આધારિત છે.

વિગત (Particulars)	ખર્ચ (₹ લાખમાં) (Annual Expenses (Rs. in lakhs))
પ્રમોટરનું યોગદાન (Promoter's contribution)	૨૬.૦૫
બેંક ફાઇનાન્સ (Bank Finance)	૩૯.૦૭
કુલ (Total)	૬૫.૧૨

મશીનરી અને સાધનોની યાદી (List of Machinery and Equipment)

- મુખ્ય મશીનરી અને સાધનો આઇટી ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર (IT infrastructure) અને કાર્યક્ષમ વેરહાઉસિંગ (warehousing) પર કેન્દ્રિત છે.

મશીનરી (MACHINERY)

વિગત (Particulars)	એકમ (Unit)	પ્રતિ એકમ કિંમત (₹ લાખમાં) (Price per Unit-Rs. in lakhs)	કુલ રકમ (₹ લાખમાં) (Total Amount- Rs. in lakhs)
જરૂરી હાર્ડવેર (hardware) અને ઇન્સ્ટોલ કરેલ વિન્ડોઝ (Windows) સાથેના કમ્પ્યુટર્સ	૨	૦.૩૦	૦.૬૦
નેટવર્ક ઇન્સ્ટોલેશન (Network Installation)	૧	૦.૦૫	૦.૦૫
પ્રિન્ટર (Printer)	૨	૦.૦૫	૦.૧૦
બારકોડ સ્કેનર (Barcode Scanner)	૨	૦.૦૩	૦.૦૬
પેકિંગ મશીન (Packing Machine)	૧	૦.૨૫	૦.૨૫
કુલ રકમ (Grand Total Amount)			૧.૦૬

ફર્નિચર અને સાધનો (FURNITURE & EQUIPMENT)

વિગત (Particulars)	એકમ (Unit)	પ્રતિ એકમ કિંમત (₹ લાખમાં) (Price per Unit (Rs. in lakhs))	કુલ રકમ (₹ લાખમાં) (Total Amount (Rs. in lakhs))
બિલ્ડિંગ પોર્ટલ	૧	૧.૨૦	૧.૨૦



(સોફ્ટવેર/પ્લેટફોર્મ ખર્ચ)			
ઓફિસ સેટ અપ (Office Set Up)	૧	૦.૫૦	૦.૫૦
અન્ય (Others)			૦.૦૨
કુલ રકમ (Total Rs.)			૧.૭૧

વેચાણ વસૂલાત અને નફાકારકતા (Sales Realization and Profitability)

- આવક મોડેલ (revenue model) ડાયરેક્ટ પ્રોડક્ટ સેલ્સ (direct product sales) અને સ્થાનિક વ્યવસાયો માટે ડિજિટલ જાહેરાત (digital advertisement) દ્વારા નાણાં કમાવવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.

સેવા (Service)	વેચાણ (₹)(Sales in INR)	ટકાવારી (Percentage)
ઓનલાઈન પ્રોડક્ટ વેચાણ (Online Product Sale)	૪૯૨.૭૫	૯૫.૦%
ડિજિટલ જાહેરાત (Digital Advertisement)	૨૭.૦૦	૫.૦%
કુલ (Total)	૫૧૯.૭૫	૧૦૦.૦૦%

નફાકારકતાનું અનુમાન (Profitability Projection)

- અનુમાન (projection) નિયંત્રિત સંચાલન ખર્ચ (controlled operating costs) સામે નોંધપાત્ર વેચાણ વસૂલાત દ્વારા સંચાલિત ઉચ્ચ નફાકારકતા દર્શાવે છે.

ક્રમ (Sr. No)	વિગત (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (₹ લાખમાં) (Annual Expenses- Rs. in lakhs)
A	વેચાણ વસૂલાત (Sales realization)	૫૧૯.૭૫
B.	ઉત્પાદન ખર્ચ (Cost of production)	
i)	કાચો માલ (Raw materials)	૨૬૨.૮૦



ii)	યુટિલિટીઝ (Utilities)	૧.૪૨
iii)	માનવશક્તિ ખર્ચ (પગાર/મજૂરી) (Manpower Cost (Salaries/wages))	૬.૮૪
iv)	વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૦૪
v)	પેકેજિંગ ખર્ચ (Packaging Cost)	૦.૧૦
vi)	સામગ્રી નુકસાન 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)	૦.૪૫
X)	વ્યાજ (Interest)	૪.૮૭
xi)	પરચુરણ ખર્ચ (Misc. expenses)	૦.૦૦
	કુલ (Total (B))	૨૭૭.૩૮
	કુલ નફો/નુકસાન (Gross profit/loss (A – B))	૨૪૨.૩૭
	બાદ: ધસારો (Less: Depreciation)	૦.૩૬
C.	PBIT (વ્યાજ અને કર પહેલાંનો નફો)	૨૪૨.૦૦
D	આવકવેરો (Income-tax)	-
E	ચોખ્ખો નફો/નુકસાન (Net profit/loss)	૨૪૨.૦૦
F.	ચુકવણી (વાર્ષિક) (Repayment (Annual))	-૪.૪૫
G	જાળવી રાખેલ સરપ્લસ (Retained surplus (E-F))	૨૪૬.૪૫

બ્રેક-ઇવન એનાલિસિસ (Break-Even Analysis)

- આ એનાલિસિસ (analysis) દર્શાવે છે કે ઇ-કોમર્સ મોડેલમાં સહજ ઉચ્ચ-યોગદાન માર્જિન (high-contribution margin) ને કારણે વ્યવસાય ખૂબ જ વ્યવહારુ

(highly viable) છે.

વિગત (Particulars)	ખર્ચ (₹ લાખમાં) (Cost-Rs. in lakhs)
સ્થિર ખર્ચ (Fixed cost)	
જમીન અને મકાન ભાડું (Land & Building Rent)	૦.૪૫
ઘસારો (Depreciation)	૦.૩૬
વ્યાજ (Interest)	૪.૮૭
માનવશક્તિ (સ્થિર ભાગ) (Manpower (Fixed portion))	૨.૦૫
કુલ સ્થિર ખર્ચ (Total Fixed cost)	૭.૭૪
ચલ ખર્ચ (Variable cost)	
કાચો માલ (Raw materials)	૨૬૨.૮૦
યુટિલિટીઝ (Utilities)	૧.૪૨
માનવશક્તિ (ચલ ભાગ) (Manpower (Variable portion))	૪.૭૯
વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૦૪
વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	૦.૬૬
કુલ ચલ ખર્ચ (Total Variable cost)	૨૬૯.૭૧
યોગદાન માર્જિન (Contribution margin)	૪૮%
મૂલ્યમાં બ્રેક-ઇવન પોઇન્ટ (Break-Even Point in Value)	૧૬.૧૨

નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Innovative Marketing Strategy)

માત્ર વેબસાઇટ બનાવીને બેસી રહેવાને બદલે ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે:

- 'રીજનલ સ્ટોરીટેલિંગ' (Regional Storytelling): દરેક પ્રોડક્ટ સાથે તે કયા ગામની છે, કયા કારીગરે બનાવી છે અને તેનો ઇતિહાસ શું છે તે દર્શાવતી

'વીડિયો રીલ' વેબસાઇટ પર મૂકવી.

- **હાઇપર-લોકલ ડિલિવરી:** અમદાવાદ, સુરત જેવા મોટા શહેરોમાં 'સેમ ડે ડિલિવરી' (Same Day Delivery) માટે સ્થાનિક કુરિયર પાર્ટનર્સ સાથે જોડાણ.
- **વોટ્સએપ કોમર્સ:** ગુજરાતમાં વોટ્સએપનો વપરાશ વધુ હોવાથી, વોટ્સએપ પર કેટેલોગ મોકલીને સીધો ઓર્ડર લેવાની સુવિધા (Conversational Commerce).
- **ઇન્ફલુએન્સર માર્કેટિંગ:** ગુજરાતી યુટ્યુબર્સ અને ફૂડ/ટ્રાવેલ બ્લોગર્સ સાથે મળીને 'અનબોક્સિંગ' વિડિયો બનાવવા.



તકનીકી અપગ્રેડેશન (Technological Upgradation)

ગ્રાહકનો અનુભવ (User Experience) સુધારવા માટે:

- **AI ચેટબોટ:** ૨૪x૭ ગ્રાહકોના પ્રશ્નો (જેમ કે "મારો ઓર્ડર ક્યાં છે?") નો જવાબ આપવા માટે ગુજરાતી ભાષામાં ચેટબોટ.
- **ઓગમેન્ટેડ રિયાલિટી (AR):** ગ્રાહક ઘરેણાં કે હેન્ડીક્રાફ્ટ વર્ચ્યુઅલી 'ટ્રાય' કરી શકે અથવા પોતાના ઘરમાં કેવું દેખાશે તે જોઈ શકે.
- **પર્સનલાઇઝ્ડ રિકમન્ડેશન:** ગ્રાહકની અગાઉની ખરીદી પરથી તેમને ગમતી વસ્તુઓ (જેમ કે 'તમે પાટણના પટોળા જોયા, તો તમને આ બાંધણી પણ ગમશે') બતાવવા માટે AI અલ્ગોરિધમ.

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

શક્તિઓ (Strengths)

- ગુજરાતના વિશિષ્ટ ઉત્પાદનો (GI Tagged) ની ઉપલબ્ધતા.
- ઓછું મૂડી રોકાણ (Asset Light Model).
- સરકારી પ્રોત્સાહન (ODOP - One District One Product).

નબળાઈઓ (Weaknesses)

- લોજિસ્ટિક્સ (ડિલિવરી) ખર્ચ અને સમય.
- ગ્રાહકોનો વિશ્વાસ જીતવો (નવી સાઇટ હોવાથી).
- રિટર્ન અને રિફંડનું મેનેજમેન્ટ.

તકો (Opportunities)

- વૈશ્વિક નિકાસ (NRI ગુજરાતી સમાજ).
- B2B જથ્થાબંધ વેચાણ (કોર્પોરેટ ગિફ્ટિંગ).
- સબ્સ્ક્રિપ્શન બોક્સ (દર મહિને ગુજરાતી નાસ્તો/મસાલા).

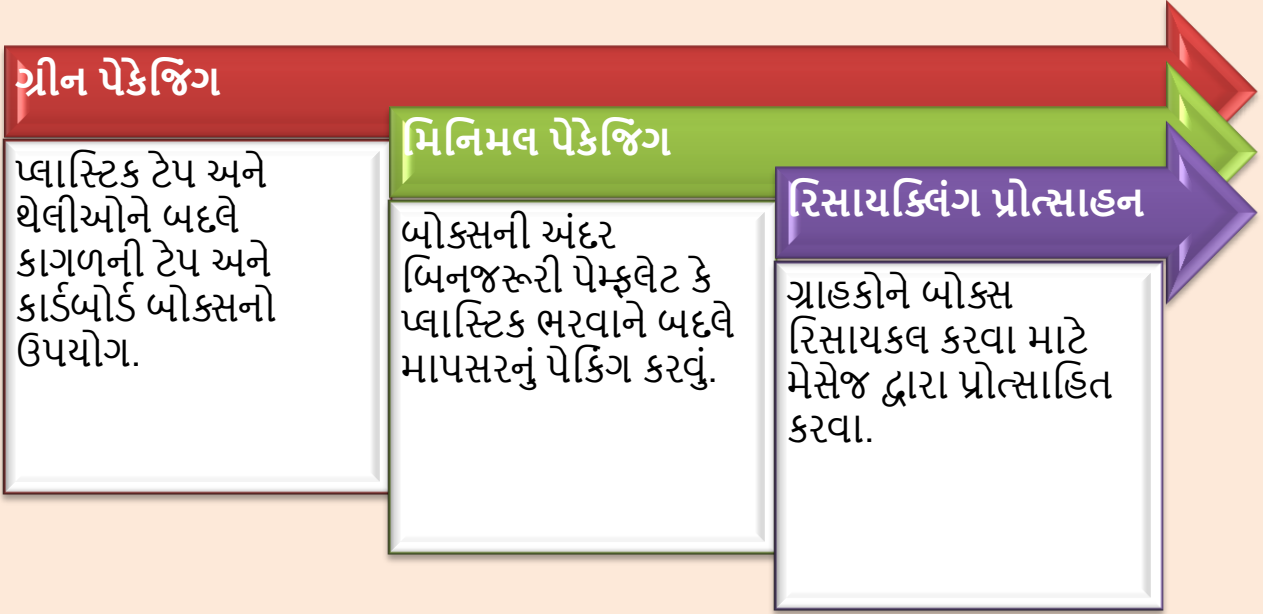
ભય/પડકારો (Threats)

- Amazon/Flipkart જેવા જાયન્ટ્સ સાથે સ્પર્ધા.
- સાયબર સુરક્ષા અને ડેટા લીકનું જોખમ.
- ડિજિટલ માર્કેટિંગ ખર્ચમાં વધારો.

જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management)

- **પેમેન્ટ ફ્રોડ (Payment Fraud):** ઓનલાઇન ટ્રાન્ઝેક્શનમાં છેતરપિંડી.
 - *નિવારણ:* સુરક્ષિત પેમેન્ટ ગેટવે (SSL પ્રમાણિત) અને 'ફ્રોડ ડિટેક્શન' ટૂલ્સનો ઉપયોગ.
- **રિટર્ન રેશિયો (Return Rate):** ગ્રાહકો વસ્તુ મંગાવીને પાછી મોકલે તો નુકસાન થાય.
 - *નિવારણ:* સાઇટ પર જ હાઇ-ક્વોલિટી ફોટા અને વિડિયો મૂકવા અને સાઇઝ ચાર્ટ સ્પષ્ટ રાખવો જેથી ગ્રાહકને ભૂલ ન થાય.
- **ડિલિવરીમાં નુકસાન:** કાય કે નાજુક વસ્તુઓ તૂટી જવી.
 - *નિવારણ:* મજબૂત અને ઇકો-ફ્રેન્ડલી પેકેજિંગ (બબલ રેપ/કોરુગેટેડ બોક્સ) અને ટ્રાન્ઝિટ ઇન્સ્યોરન્સ.

કચરાનું વ્યવસ્થાપન (Waste Management - Packaging)



ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (Quality Control & Assurance)

- **સપ્લાયર વેરિફિકેશન:** જે વેપારી કે કારીગર પ્લેટફોર્મ પર જોડાય, તેની ગુણવત્તા અને ડિલિવરી ક્ષમતાનું ફિઝિકલ ચેકિંગ કરવું.
- **પ્રી-શિપમેન્ટ ચેક:** વેરહાઉસમાંથી માલ નીકળતા પહેલા ચેક કરવું કે તે ઓર્ડર મુજબ જ છે અને ડેમેજ નથી.
- **ગ્રાહક પ્રતિભાવ:** ખરાબ રિવ્યુ આવે તો ૨૪ કલાકમાં તેનો ઉકેલ લાવવો અને રિપ્લેસમેન્ટ આપવું.
- **જેન્યુઇન પ્રોડક્ટ:** હસ્તકલા માટે 'Craftmark' અથવા 'Handloom Mark' જેવા પ્રમાણપત્રો દર્શાવવા.

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.