

BUSINESS PROFILE



ચીક્કી બનાવવાનું એકમ

**PEANUT BRITTLE
MAKING UNIT**



ચીક્કીનો વ્યવસાય Peanut Brittle Making Unit

પરિચય (Introduction)

- ચીક્કી (Chikki) એ એક લોકપ્રિય મીઠી વાનગી (Popular Sweet Dish) છે જે વિવિધ પ્રકારના બદામ અને અન્ય ઘટકોને ગોળ (Jaggery) અથવા ખાંડ (Sugar) સાથે ભેળવીને બનાવવામાં આવે છે.
- આ ઘટકોને ગોળ અથવા ખાંડમાંથી બનાવેલ જાડી ચાસણી (Thick Syrup) સાથે ભેળવવામાં આવે છે.
- મિશ્રણ કર્યા પછી, મિશ્રણને ઠંડુ કરીને નાના ટુકડાઓમાં (Small Pieces) કાપવામાં આવે છે, પછી પેક (Pack) કરવામાં આવે છે. ચીક્કીમાં વપરાતા સામાન્ય ઘટકો (Ingredients) માં મગફળી (Peanuts), કાજુ (Cashews), તલ (Sesame Seeds), સૂકા નારિયેળના ટુકડા (Dry Coconut Chips) અને સૂકા ફળો (Dry Fruits) નો સમાવેશ થાય છે.
- ગુજરાતમાં, ચીક્કી ખૂબ જ લોકપ્રિય છે, ખાસ કરીને સાપુતારા, ઉત્તર ગુજરાત અને કચ્છ જેવા વિસ્તારોમાં, જ્યાં લોકો યાત્રા દરમિયાન (During Travel) અથવા સ્થાનિક નાસ્તા (Local Snack) તરીકે તેનો આનંદ માણે છે.
- આ ઉત્પાદન (Product) ખાસ કરીને બાળકો અને ગ્રામીણ વિસ્તારોના લોકો દ્વારા પ્રિય છે. જ્યારે ચીક્કી સમગ્ર ભારતમાં ઉપલબ્ધ છે, ત્યારે ગુજરાતનો આ મીઠી વાનગી પર પોતાનો અનોખો અભિગમ છે.
- રાજ્યના નાના ઉદ્યોગો (Small Industries) અને કારીગરો પરંપરાગત રીતે ચીક્કી બનાવે છે, અને તે હવે માત્ર સમગ્ર ભારતમાં જ નહીં પરંતુ આંતરરાષ્ટ્રીય બજારોમાં (International Markets) પણ વ્યાપકપણે ઓળખાય છે.
- આ ચીક્કીને ગુજરાતના ખાદ્ય ઉદ્યોગમાં (Food Industry) એક પ્રતિષ્ઠિત ઉત્પાદન બનાવે છે.



ઉત્પાદનો (Products)

- ઉપર વર્ણવ્યા મુજબ, ચિક્કી ઘણી બધી **સૂકી સામગ્રીમાંથી** (Dry Ingredients) બનાવી શકાય છે. તે એક સૂકી અને મીઠી વાનગી છે.
- તે સૂકા ફળો જેવા **મોંઘા ઘટકોનો** (Expensive Ingredients) ઉપયોગ કરીને બનાવી શકાય છે, પરંતુ આવી મોંઘી ચિક્કીનું બજાર મર્યાદિત છે અને માંગ ફક્ત **શિયાળાની ઋતુમાં** (Winter Season) જ હોય છે.
- પરંતુ મગફળીના દાણા, સૂકા નારિયેળ અને તલમાંથી બનેલી ચિક્કીનું બજાર **આખું વર્ષ** (Round the Year) હોય છે. આ પ્રોજેક્ટ પ્રોફાઇલ આવા **ઓછા ખર્ચવાળા ઉચ્ચ વોલ્યુમ ઉત્પાદનો** (Low Cost High Volume Products) વિશે છે.

માર્કેટ પોટેન્શિયલ – મિશ્ર ચીક્કી (Market Potential)

- **પરંપરાગત મીઠાઈઓ માટે વધતી માંગ (Growing Demand for Traditional Sweets)**
 - **સાંસ્કૃતિક આકર્ષણ (Cultural Appeal):** ચિક્કી, ખાસ કરીને તેના અલગ અલગ પ્રકારો ભારતમાં તેના ઊંડા સાંસ્કૃતિક મૂળને કારણે સ્થાનિક અને આંતરરાષ્ટ્રીય બજારોમાં આકર્ષાય છે. **તહેવારો** (Festivals) અને ખાસ પ્રસંગો સાથે તેનો સંબંધ તેને **દિવાળી, મકરસંક્રાંતિ** સાથે સાથે ગુજરાત અને મહારાષ્ટ્રના વિવિધ તહેવારો દરમિયાન ખૂબ જ માંગવામાં આવતી પ્રોડક્ટ બનાવે છે.
 - **હેલ્થી ઓપ્શન તરીકે ઓળખાણ (Healthy Option):** ગોળ અને સૂકા મેવાથી બનેલી ચીક્કી ખૂબ જ **પોષણયુક્ત** (Nutritious) હોય છે. આજે જ્યારે લોકો **ઓર્ગેનિક** (Organic) અને હેલ્થી ફૂડ તરફ વળી રહ્યાં છે ત્યારે ચીક્કી એક સારા વિકલ્પ રૂપે ઉભરી રહી છે.
- **સ્થાનિક તેમજ આંતરરાષ્ટ્રીય બજારમાં શક્યતાઓ (Domestic & International Market Potential)**



- **દેશી બજાર (Domestic Market):** ગુજરાત, મહારાષ્ટ્ર અને અન્ય રાજ્યોમાં ચીક્કી માટે મોટું બજાર છે. શહેરોમાં **સ્પેશિયલ સ્ટોર્સ** અને **સુપરમાર્કેટ્સમાં** (Supermarkets) તેની સારી માંગ છે.
- **નિકાસ શક્યતા (Export Potential):** વિદેશમાં રહેતા ભારતીયો અને ચીક્કી જેવી **પારંપરિક મીઠાઈઓ** (Traditional Sweets) પ્રત્યે વિશ્વભરમાં વધી રહેલી રસપ્રતિનો અર્થ એ છે કે તે નિકાસ માટે પણ યોગ્ય છે – ખાસ કરીને યુએસ, કેનેડા, યુકે અને મધ્ય પૂર્વના દેશોમાં.
- **વિવિધતા અને નવીનીકરણ (Variety and Innovation)**
 - **સ્વાદની વિવિધતા (Variety of Flavors):** વિવિધ પ્રકારની ચીક્કી વિવિધ સ્વાદ અને સંયોજનો પ્રદાન કરે છે, જેમાં ક્લાસિક મગફળીની ચીક્કીથી લઈને **ચોકલેટ**, તલ, બદામ, કાજુ અને નારિયેળની જાતો જેવા વધુ **નવીન સંસ્કરણો** (Innovative Versions) પણ શામેલ છે. સ્વાદમાં વૈવિધ્યતા ઉત્પાદનની નવીનતા માટે જગ્યા બનાવે છે, ગ્રાહકોની વિવિધ રુચિઓ પૂરી કરે છે.
- **સ્થાનિક અને નાના પાયાના ઉદ્યોગસાહસિકો (Local & Small Scale Entrepreneurs)**
 - **નાના વ્યવસાયો માટે સહાય:** ગુજરાત, મહારાષ્ટ્ર અને ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં ઘણા નાના ઉદ્યોગસાહસિકો અને **સ્થાનિક વિકેતાઓ** (Local Vendors) ચીક્કી બનાવવા અને વેચવામાં સામેલ છે. આ નાના વ્યવસાયો **ઉત્પાદન વધારીને** (Scaling Production), **ગુણવત્તા નિયંત્રણમાં** (Quality Control) સુધારો કરીને અને તેમની ચીક્કીને **પ્રીમિયમ અથવા કારીગરીના ઉત્પાદનો** (Artisanal Products) તરીકે **બ્રાન્ડ** (Brand) કરીને વધતી માંગનો લાભ લઈ શકે છે.
- **કિંમત અને સુલભતા (Price and Accessibility)**
 - **પોષણક્ષમ લક્ઝરી (Affordable Luxury):** ચીક્કીને ઘણીવાર પોષણક્ષમ લક્ઝરી માનવામાં આવે છે. તે **ઉચ્ચ ગુણવત્તાવાળો** (High Quality) છતાં **વાજબી કિંમતનો નાસ્તો** (Reasonably Priced)



Snack) છે, જે તેને મધ્યમ આવક ધરાવતા પરિવારો માટે સુલભ બનાવે છે અને ઉચ્ચ આવક ધરાવતા જૂથો માટે પ્રીમિયમ ઉત્પાદન તરીકે પણ સેવા આપે છે.

- **ઓનલાઈન વેચાણ અને છૂટક વિતરણ (Online Sales & Retail Distribution):** એમેઝોન, ફ્લિપકાર્ટ અને સ્થાનિક સ્પેશિયાલિટી ઓનલાઈન સ્ટોર્સ જેવા ઈ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ (E-commerce Platforms) વ્યાપક ગ્રાહક આધાર સુધી પહોંચ પ્રદાન કરે છે, અને આધુનિક રિટેલ ચેઇન (Modern Retail Chains) તેમના ભેટ અથવા નાસ્તાના વિભાગોમાં વિવિધ પ્રકારની ચીક્કીનો સ્ટોક કરી શકે છે.

પ્રમોટરની ઇચ્છિત લાયકાત (Promoter's Desired Qualification)



ચીક્કી ઉત્પાદનનો વ્યવસાય ખાદ્ય ઉદ્યોગ (Food Industry) સાથે સંકળાયેલો હોવાથી, પ્રમોટરમાં પરંપરાગત કૌશલ્યની સાથે સાથે ગુણવત્તા અને સ્વચ્છતાની આધુનિક સમજણ હોવી જરૂરી છે.

૧. શૈક્ષણિક અને વ્યવહારુ પાયો

- **પાયાની લાયકાત:** પ્રમોટરે ઓછામાં ઓછું એસ.એસ.સી. (S.S.C.) પાસ કરેલું હોવું જોઈએ. આ હિસાબ-કિતાબ, વેચાણ અને કાચા માલની ખરીદીના દસ્તાવેજો સંભાળવા માટે અનિવાર્ય છે.
- **ખાદ્ય પ્રક્રિયાનો અનુભવ:** મીઠાઈ, બેકરી, કે અન્ય ફૂડ પ્રોસેસિંગ એકમમાં કાર્ય કરવાનો અથવા આવો નાનો વ્યવસાય ચલાવવાનો પ્રારંભિક અનુભવ



(Apprenticeship/Internship) અત્યંત ઇચ્છનીય છે. જો અનુભવ ન હોય, તો પરંપરાગત ચીક્કી બનાવવાની કળા અને પદ્ધતિની ઊંડી સમજણ હોવી જરૂરી છે.

- **સ્વચ્છતા અને FSSAI નું જ્ઞાન:** ખાદ્ય વ્યવસાય હોવાથી, પ્રમોટરમાં **FSSAI (Food Safety and Standards Authority of India)** ના નિયમોનું પાલન કરવાની અને ઉત્પાદન સ્થળે **સંપૂર્ણ સ્વચ્છતા (Hygiene)** જાળવવાની પ્રતિબદ્ધતા હોવી જોઈએ.

૨. તકનીકી અને ગુણવત્તા કૌશલ્ય

- **તાપમાન નિયંત્રણ:** ગોળ કે ખાંડની ચાસણી (Syrup) ને યોગ્ય તાપમાન (**Hard Crack Stage, 145°C**) સુધી લાવવાનું ટેકનિકલ જ્ઞાન હોવું જોઈએ, જેથી ચીક્કી દાંતમાં ચોટે નહીં અને તેની **શેલ્ફ લાઇફ (Shelf Life)** લાંબી રહે. આ માટે ડિજિટલ થર્મોમીટરનો ઉપયોગ કરવાની તૈયારી હોવી જોઈએ.
- **ગુણવત્તા પરખ:** સીંગદાણા, ગોળ અને અન્ય સૂકા મેવાની શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા પારખવાની ક્ષમતા. માત્ર સસ્તા માલને બદલે પોષક મૂલ્યો જાળવતા ઉચ્ચ ગુણવત્તાવાળા કાચા માલનો ઉપયોગ કરવાની માનસિકતા જરૂરી છે.

૩. વ્યવસ્થાપન અને બજાર લક્ષી ગુણો

- **સર્જનાત્મકતા (Creativity):** બજારની માંગને પહોંચી વળવા માટે **નવા ફ્લેવર્સ** (ચોકલેટ, રોઝ પેટલ, હેલ્થી ફ્લેવર્સ) અને **નવીન પેકેજિંગ** વિકસાવવા માટેની સર્જનાત્મકતા હોવી જોઈએ.
- **જોખમ વ્યવસ્થાપન:** કાચા માલના ભાવમાં વધઘટ (ખાસ કરીને સીંગદાણા અને ગોળ) અને ચોમાસામાં ભેજના જોખમોનું સંચાલન કરવાની ક્ષમતા હોવી જોઈએ.
- **માર્કેટિંગ અને વિતરણ:** પરંપરાગત વેચાણ પદ્ધતિઓ ઉપરાંત, **ઓનલાઇન વેચાણ, કોર્પોરેટ ગિફ્ટિંગ** અને હાયપર-લોકલ માર્કેટિંગ (Google My Business) જેવી **આધુનિક માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓ** અપનાવવાની અને સ્થાનિક ડિસ્ટ્રિબ્યુટર્સ સાથે સંબંધ બાંધવાની આવડત હોવી જોઈએ.



ઉત્પાદન પ્રક્રિયા (Production Process)

વિગત	વર્ણન
સ્થળ (Premises)	૨૦૦-૩૦૦ સ્કવેર ફૂટ (ઘરે અથવા ભાડે)
મશીનરી (Machinery)	કૂકિંગ પેન (Cooking Pan), મિક્સર, કટર, પેકિંગ મશીન (અર્ધસ્વચાલિત - Semi-automatic)
કાયામાલ (Raw Material)	ગોળ (Jaggery), શિંગદાણા (Peanuts), બદામ, તલ, કોપરા, ધી
મજૂરી (Labor)	૨-૩ વ્યક્તિઓ (ઘરેલું મહિલા જૂથ અથવા સહકાર સાથે)

નાણાકીય યોજના (Financial Plan)

૧. પ્રારંભિક રોકાણ (Initial Investment)

વિગત	ખર્ચ (₹ માં)
મશીનરી અને સાધનો (Machinery & Equipment)	₹ ૭૫,૦૦૦
કાયામાલ (Raw Material - પ્રથમ મહિનો)	₹ ૬૦,૦૦૦
પેકિંગ સામગ્રી (Packing Material)	₹ ૧૫,૦૦૦
લેબર અને માનદંડ (Labor Charges)	₹ ૨૦,૦૦૦
માર્કેટિંગ અને બ્રાન્ડિંગ (Marketing & Branding)	₹ ૧૦,૦૦૦
પાવર/વિદ્યુત તથા મેઈન્ટેનન્સ (Power & Maintenance)	₹ ૫,૦૦૦
કુલ શરૂઆત ખર્ચ (Total Startup Cost)	₹ ૧,૮૫,૦૦૦

૨. અપેક્ષિત આવક (Expected Income)

મુદ્દો	રકમ (₹ માં)
મહિને વેચાણ (Monthly Sales: ૬૦૦ કિ.ગ્રા × ₹૩૦૦)	₹ ૧,૮૦,૦૦૦
ઘટતા ખર્ચ (Deductible Expenses: કાયામાલ, પેકિંગ, મજૂરી, વીજળી, વગેરે)	₹ ૧,૨૦,૦૦૦
અંદાજિત નફો/માર્જિન (Estimated Profit/Margin)	₹ ૬૦,૦૦૦ પ્રતિ મહિનો

પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Cost of the Project)

ખર્ચના ઘટકો	રકમ (₹ માં)
મશીનરી અને સાધનો (Machinery & Equipment)	₹૭૫,૦૦૦
પ્રારંભિક કાચોમાલ (Initial Raw Material)	₹૬૦,૦૦૦
પેકિંગ સામગ્રી (Packing Material)	₹૧૫,૦૦૦
કાર્યકારી મૂડી (Working Capital - ૩ મહિના માટે)	₹૩,૧૫,૦૦૦
લેબર મજૂરી / પ્રારંભિક ખર્ચ (Labor/Pre-operative Exp)	₹૨૦,૦૦૦
લાઇસન્સ/રજિસ્ટ્રેશન (FSSAI, etc.)	₹૫,૦૦૦
માર્કેટિંગ અને બ્રાન્ડિંગ (Marketing & Branding)	₹૧૦,૦૦૦
વીજળી જોડાણ, વ્યવસાય પ્રારંભ ખર્ચ (Power Connection & Setup)	₹૧૦,૦૦૦
કુલ પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Total Project Cost)	₹૫,૧૦,૦૦૦

વિત્તીય વ્યવસ્થા (Means of Financing)

સ્ત્રોત	રકમ (₹ માં)
પ્રમોટરની મૂડી (Promoter's Capital)	₹૧,૫૦,૦૦૦
સરકારી સહાય (Government Aid - મુદ્રા લોન/PMEGP)	₹૩,૦૦,૦૦૦
પરિવાર કે મિત્રો પાસેથી લોન (Loan from Family/Friends)	₹૬૦,૦૦૦
કુલ ઉપલબ્ધ ભંડોળ (Total Fund Available)	₹૫,૧૦,૦૦૦

ટિપ્પણીઓ (Notes/Comments):

- લોન માટે જરૂરિયાત: લોન માટે તમારું વ્યાપાર પ્રોફાઇલ (Business Profile), પ્રોજેક્ટ રિપોર્ટ (Project Report) અને FSSAI લાઇસન્સ હોવો જરૂરી છે.
- સરકારી યોજનાઓ: MUDRA, PMEGP અથવા પ્રધાનમંત્રી કૂડ પ્રોસેસિંગ યોજના (PMFME) નો લાભ લઇ શકાય છે.

- **જાતભંડોળ (Own Contribution):** જાતભંડોળના પ્રમાણમાં ઓછામાં ઓછું ૨૦% પ્રોજેક્ટ ખર્ચનું હોવું અનિવાર્ય ગણાય છે.

નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Innovative Marketing Strategy)

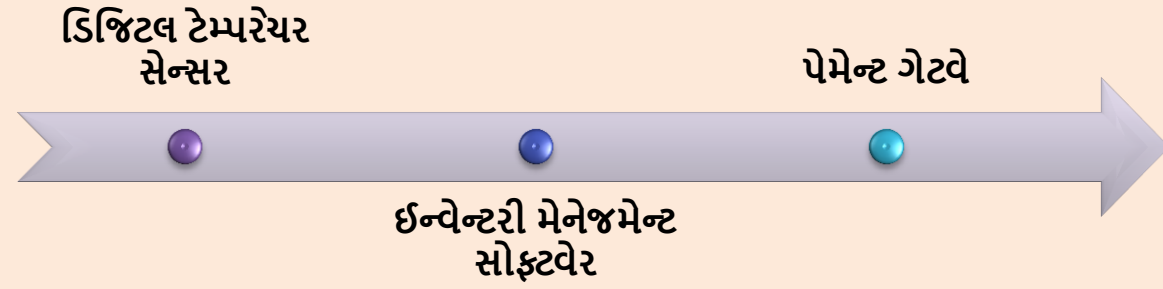


ચીક્કી જેવા પરંપરાગત વ્યવસાયમાં હવે ડિજિટલ હાજરી (Digital Presence) અનિવાર્ય છે.

- **સ્ટોરીટેલિંગ અને હેરિટેજ બ્રાન્ડિંગ (Storytelling):** તમારી બ્રાન્ડને માત્ર મીઠાઈ તરીકે ન વેચો, પણ તેને "દાદીમાના નુસખા" અથવા "અસલ ગુજરાતી સ્વાદ" તરીકે રજૂ કરો. સોશિયલ મીડિયા પર ચીક્કી બનાવવાની લાઇવ પ્રક્રિયા (Live Process) ના વિડીયોઝ મૂકો, જે ગ્રાહકોનો વિશ્વાસ જીતશે.
- **કોર્પોરેટ ગિફ્ટિંગ (Corporate Gifting):** દિવાળી અને નવા વર્ષ પર મીઠાઈના બોક્સને બદલે કસ્ટમાઇઝડ ચીક્કી હેમ્પર્સ (Customized Hampers) નો ટ્રેન્ડ શરૂ કરો. જેમાં સુગર-ફ્રી અને ડ્રાયફ્રૂટ ચીક્કીના પ્રીમિયમ પેકિંગ હોય.
- **સબસ્ક્રિપ્શન મોડલ (Subscription Model):** શિયાળામાં ૩ મહિના માટે ગ્રાહકોને દર અઠવાડિયે તાજી ચીક્કી ઘરે પહોંચાડવા માટે સબસ્ક્રિપ્શન બોક્સ સર્વિસ શરૂ કરો.

- **હાયપર-લોકલ SEO (Hyper-local SEO):** "Google My Business" પર રજીસ્ટ્રેશન કરાવો જેથી તમારા વિસ્તારમાં કોઈ "Best Chikki near me" સર્ચ કરે તો તમારી દુકાન સૌથી ઉપર દેખાય.

તકનીકી અપગ્રેડેશન (Technological Upgradation)



- **ડિજિટલ ટેમ્પરેચર સેન્સર (Digital Temperature Sensors):** ગોળની ચાસણી યોગ્ય કડક થાય (Hard Crack Stage) તે માટે અંદાજ લગાવવાને બદલે **ડિજિટલ થર્મોમીટર** નો ઉપયોગ કરો. આનાથી ચીક્કી દાંતમાં ચોટશે નહીં અને ગુણવત્તા જળવાઈ રહેશે.
- **ઇન્વેન્ટરી મેનેજમેન્ટ સોફ્ટવેર (Inventory Software):** કાચા માલ (સીંગદાણા, ગોળ) નો બગાડ અટકાવવા અને એક્સપાયરી ડેટ ટ્રેક કરવા માટે **Vyapar** અથવા **Zoho Inventory** જેવી મોબાઇલ એપનો ઉપયોગ કરો.
- **પેમેન્ટ ગેટવે (Payment Gateways):** દુકાન પર QR કોડ ઉપરાંત, ઓનલાઇન ઓર્ડર માટે WhatsApp Business API નો ઉપયોગ કરો જેથી ગ્રાહક સીધો ઓર્ડર આપી શકે.

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

તમારા વ્યવસાયની શક્તિ અને નબળાઈઓનું સ્પષ્ટ ચિત્ર:

શ્રેણી	વિગત
Strengths (શક્તિઓ)	• લાંબી શેલ્ફ લાઈફ: ચીક્કી જલ્દી બગડતી નથી. • પોષણ મૂલ્ય: ગોળ અને સીંગદાણા પ્રોટીન અને આયર્નનો સ્ત્રોત છે.

Weaknesses (નબળાઈઓ)	• ઓછું રોકાણ: શરૂ કરવા માટે ઓછી મૂડીની જરૂર છે. • હવામાનની અસર: ચોમાસામાં ભેજને કારણે ચીક્કી ચીકણી થઈ શકે છે. • સીઝનલ માંગ: ઉનાળામાં વેચાણ ઘટી જાય છે. • મર્યાદિત ઓટોમેશન: હાથથી બનાવવાની પ્રક્રિયામાં ઉત્પાદન ક્ષમતા મર્યાદિત રહે છે.
Opportunities (તકો)	• હેલ્થ કોન્શિયસ માર્કેટ: ખાંડને બદલે માત્ર ગોળ અથવા મધ વાળી ચીક્કીની માંગ. • નિકાસ (Export): વિદેશમાં વસતા ગુજરાતીઓ માટે એક્સપોર્ટ માર્કેટ. • નવા ફ્લેવર્સ: રોઝ પેટલ, ચોકલેટ, અથવા કોફી ચીક્કી.
Threats (જોખમો)	• કાચા માલના ભાવ: સીંગદાણા અને ગોળના ભાવમાં અચાનક વધારો. • હરીફાઈ: લોનાવાલા જેવી મોટી બ્રાન્ડ્સનું લોકલ માર્કેટમાં પ્રવેશવું. • ફૂડ સેફ્ટી કાયદા: FSSAI ના કડક નિયમો.

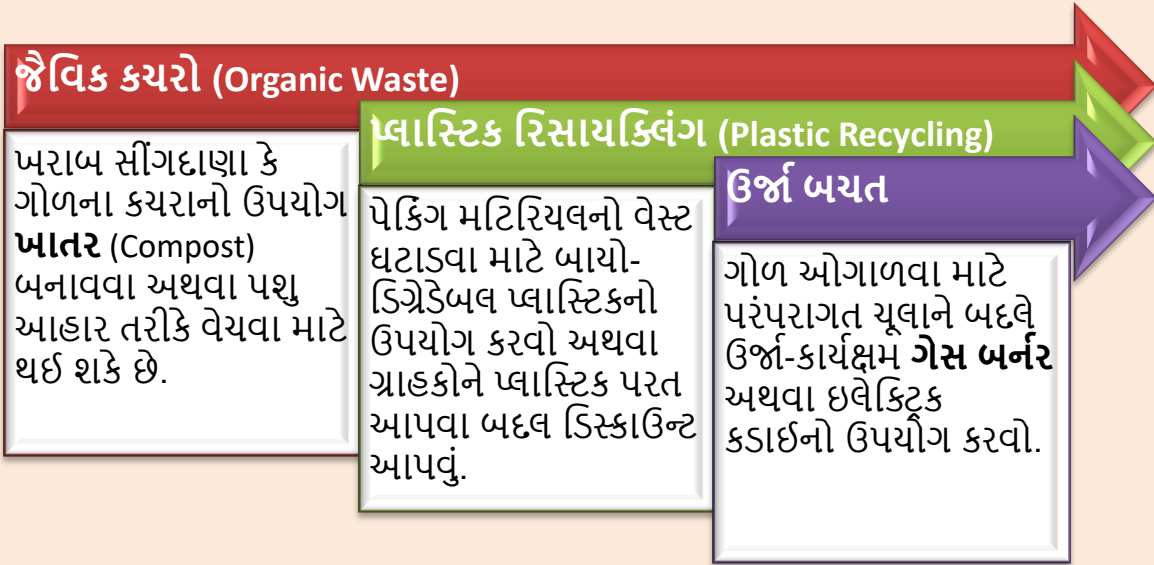
જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management)



- **ભાવ વધઘટનું જોખમ (Price Fluctuation Risk):** સીંગદાણા અને ગોળના ભાવ પાકની સીઝન મુજબ બદલાય છે.
 - ઉકેલ: પાકની સીઝન દરમિયાન જથ્થાબંધ ખરીદી કરીને સ્ટોક કરવો.

- **ગુણવત્તાનું જોખમ (Quality Risk):** ચોમાસામાં ભેજ લાગવો.
 - ઉકેલ: **Dehumidifier** (ભેજ શોષક મશીન) નો પ્રોસેસિંગ એરિયામાં ઉપયોગ કરવો અને એર-ટાઈટ પેકેજિંગ કરવું.
- **સ્વાસ્થ્ય જોખમ (Health Risk):** સીંગદાણામાં એફ્લાટોકિસિન (ફૂગ) હોઈ શકે છે.
 - ઉકેલ: માત્ર પ્રમાણિત (Certified) સપ્લાયર્સ પાસેથી જ કાચો માલ ખરીદવો.

કચરાનું વ્યવસ્થાપન (Waste Management)



ગુણવત્તા નિયંત્રણ (Quality Control & Assurance)

તમારા ઉત્પાદનની ગુણવત્તા જાળવવા માટે નીચેના સ્ટાન્ડર્ડ્સ (SOP) નક્કી કરો:

- **કાચા માલનું સોર્ટિંગ (Raw Material Sorting):** પ્રોસેસ શરૂ કરતા પહેલા દરેક સીંગદાણાને હાથથી અથવા મશીનથી તપાસવા જેથી ખરાબ દાણા દૂર થાય.
- **ચાસણીનું ટેસ્ટિંગ (Syrup Testing):** દરેક બેચમાં ગોળની ચાસણી ૧૪૫°C



(Hard Crack Stage) સુધી પહોંચે ત્યારે જ મિક્સિંગ કરવું. આ માટે **Drop Test** (પાણીમાં નાખીને તપાસવું) પદ્ધતિ અપનાવવી.

- **મેટલ ડિટેક્શન (Metal Detection):** પેકિંગ કરતા પહેલા ઉત્પાદનમાં કોઈ ધાતુનો ટુકડો નથી ને, તે તપાસવું.
- **લેબ ટેસ્ટિંગ (Lab Testing):** દર ૬ મહિને FSSAI માન્ય લેબમાં ન્યુટ્રિશનલ વેલ્યુ અને શેલ્ફ લાઈફ ટેસ્ટ કરાવવો.



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.