

PROJECT PROFILE



ગુજરાતમાં સિલાઈ મશીન
સર્વિસ યુનિટ



SEWING MACHINE SERVICE UNIT IN GUJARAT





ગુજરાતમાં સિવાઈ મશીન સર્વિસ યુનિટ Sewing Machine Service Unit in Gujarat

પ્રસ્તાવના (Introduction):

- **પ્રોજેક્ટનો ઉદ્દેશ:** ગુજરાતમાં ઘરેલું અને ઔદ્યોગિક સિવાઈ મશીનો (domestic and industrial sewing machines) માટે જાળવણી, સમારકામ અને સ્પેરપાર્ટ્સ સપોર્ટ (maintenance, repair, and spare parts support) પૂરો પાડવા માટે એક સર્વિસ યુનિટ સ્થાપિત કરવું.
- **સેવાઓ:** આ યુનિટ નિવારક સર્વિસિંગ, યાંત્રિક અને ઇલેક્ટ્રિકલ સમારકામ, ઘસાઈ ગયેલા ઘટકોનું રિપ્લેસમેન્ટ અને કેલિબ્રેશન સેવાઓ (preventive servicing, mechanical and electrical repairs, replacement of components, and calibration services) ઓફર કરશે.
- **બજારની માંગ:** ગુજરાતમાં ગાર્મેન્ટ ટેલરિંગ, એમ્બ્રોઇડરી અને ફેશન સેક્ટરમાં (garment tailoring, embroidery, and fashion sector) વૃદ્ધિને કારણે વિશ્વસનીય મશીન સર્વિસિંગની માંગ વધી છે.
- **સમસ્યા:** ઘણા ટેલરિંગ એકમો અને સ્વ-સહાય જૂથો (SHGs) મશીન બ્રેકડાઉનને કારણે ઉત્પાદકતા ગુમાવે છે અને સર્વિસ સપોર્ટની અછતનો સામનો કરે છે.
- **લાભ:** યુનિટ સમયસર ઓન-સાઇટ અને ઇન-વર્કશોપ સેવાઓ (on-site and in-workshop services) પ્રદાન કરીને આ સમસ્યાને દૂર કરશે.
- **ભવિષ્યની સંભાવના:** સમય જતાં, યુનિટ જાણીતી બ્રાન્ડ્સ માટે અધિકૃત સર્વિસ સેન્ટર (authorized service centre) તરીકે વિકાસ કરી શકે છે, જેનાથી રોજગારનું સર્જન થશે.

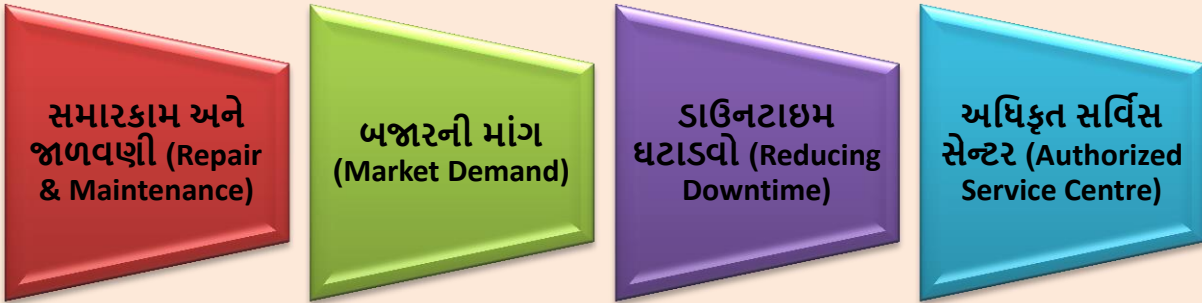
ઉદ્યોગની ઝાંખી (Industry Overview):

- **ભારતીય બજાર:** ભારત સિવાઈ મશીનો માટેનું સૌથી મોટું બજાર છે, જેનો ઉપયોગ ઘરેલું ટેલરિંગ, એપેરલ મેન્યુફેક્ચરિંગ, લેધર ગુડ્સ અને હસ્તકલા



(domestic tailoring, apparel manufacturing, leather goods, and handicrafts) માં થાય છે.

- **સર્વિસિંગની ભૂમિકા:** નાના પાયાના ગાર્મેન્ટ મેન્યુફેક્ચરિંગ, ફેશન તાલીમ સંસ્થાઓ અને **SHGs** (small-scale garment manufacturing, fashion training institutes, and SHGs) ની વૃદ્ધિને કારણે સર્વિસિંગની માંગ વધી છે. આ ઉદ્યોગમાં ઉત્પાદકતા ટકાવી રાખવા માટે **વેચાણ પછીની સેવા** (After-sales service) નિર્ણાયક છે.
- **ગુજરાતનું ઇકોસિસ્ટમ:** ગુજરાતમાં ટેલરિંગ કેન્દ્રો, સ્વ-સહાય જૂથો, ફેશન ડિઝાઇન સંસ્થાઓ અને **MSMEs** (MSMEs) નું વધતું ઇકોસિસ્ટમ છે.
- **પડકારો:** કુશળ ટેકનિશિયનોની અછતને કારણે મશીનોને ઘણીવાર સમારકામ માટે રાજ્યની બહાર મોકલવા (sent out of state) પડે છે, જેનાથી ખર્ચ અને ડાઉનટાઇમ વધે છે.
- **વ્યવસાયનું સ્વરૂપ:** સિવાઈ મશીન સર્વિસિંગ ઉદ્યોગ સામાન્ય રીતે **અસંગઠિત** (unorganized) હોય છે.
- **સ્પર્ધાત્મક લાભ:** આધુનિક ડાયગ્નોસ્ટિક ટૂલ્સ, પ્રશિક્ષિત ટેકનિશિયન અને **બ્રાન્ડેડ સ્પેરપાર્ટ્સ** (modern diagnostic tools, trained technicians, and branded spare parts) સાથેનું માળખાગત સર્વિસ સેન્ટર ગુણવત્તાયુક્ત સેવા સુનિશ્ચિત કરી શકે છે.



ઉત્પાદનો અને ઉપયોગ (Products and Application):

- સેવાઓ: ઘરેલું, સેમી-ઇન્ડસ્ટ્રિયલ અને ઔદ્યોગિક સિવાઈ મશીનોનું



(domestic, semi-industrial, and industrial sewing machines) સમારકામ અને સર્વિસિંગ. તેમાં ઓઇલિંગ, ગ્રીસિંગ, ગોઠવણ, મોટર રિવાઇન્ડિંગ, ઇલેક્ટ્રિકલ રિપેર, સ્ટીચ કેલિબ્રેશન અને પાર્ટ રિપ્લેસમેન્ટ (oiling, greasing, alignment, motor rewinding, electrical repairs, stitch calibration, and part replacements) નો સમાવેશ થાય છે.

- સ્પેરપાર્ટ્સ: સામાન્ય રીતે જરૂરી સ્પેરપાર્ટ્સ (સોય, બોબ્બિન, બેલ્ટ, મોટર, કંટ્રોલ પેડલ્સ) (needles, bobbins, belts, motors, and control pedals) નું વેચાણ.
- ગ્રાહકો: ટેલરિંગ શોપ્સ, ગાર્મેન્ટ મેન્યુફેક્ચરિંગ યુનિટ્સ, એમ્બ્રોઇડરી સેન્ટર્સ, NGO, SHGs અને વ્યક્તિગત પરિવારો (tailoring shops, garment manufacturing units, embroidery centres, NGOs, SHGs, and individual households).
- સંસ્થાકીય આવક: તાલીમ કેન્દ્રો અને શાળાઓ જેવા સંસ્થાકીય ગ્રાહકોને વાર્ષિક જાળવણી કરાર (AMC) (annual maintenance contracts) ઓફર કરવા.
- પહોંચ: દૂરના વિસ્તારોમાં ઉદ્યોગસાહસિકો માટે મશીન ડાઉનટાઇમ ઘટાડવા માટે ડોરસ્ટેપ સર્વિસિંગ (doorstep servicing) પ્રદાન કરવા માટે મોબાઇલ સર્વિસ વાન (Mobile service vans) નો ઉપયોગ.

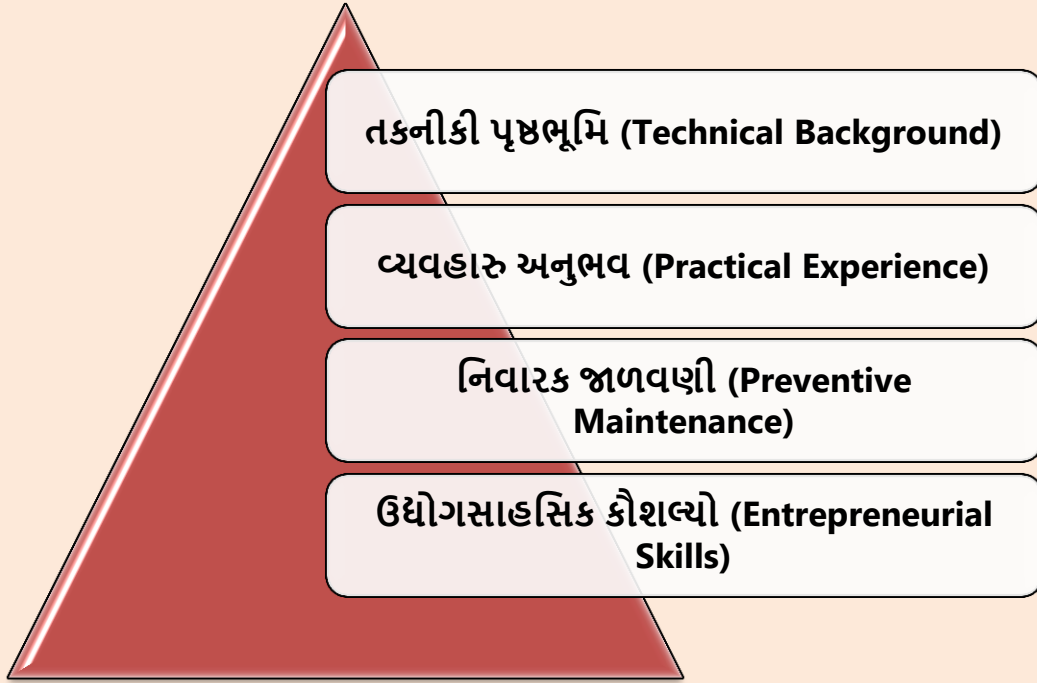
જરૂરી લાયકાત (Desired Qualification):

- પૃષ્ઠભૂમિ: મિકેનિકલ અથવા ઇલેક્ટ્રિકલ એન્જિનિયરિંગ (mechanical or electrical engineering) માં પૃષ્ઠભૂમિ ધરાવતા અથવા ITIs/વોકેશનલ સંસ્થાઓમાંથી સિલાઈ મશીન મિકેનિક્સમાં તાલીમ (trained in sewing machine mechanics from ITIs or vocational institutes) મેળવેલા વ્યક્તિઓ દ્વારા સાહસ શરૂ કરી શકાય છે.
- અનુભવ: ઔપચારિક ડિગ્રી ફરજિયાત ન હોવા છતાં, વ્યવહારુ હાથોથી કામ કરવાનો અનુભવ (practical hands-on experience) ખૂબ જ ફાયદાકારક છે.





- **જ્ઞાન:** સિવાઈ મશીન મિકેનિઝમ્સ, ઇલેક્ટ્રિકલ સિસ્ટમ્સ અને નિવારક જાળવણી તકનીકોનું (sewing machine mechanisms, electrical systems, and preventive maintenance techniques) જ્ઞાન આવશ્યક છે.
- **વ્યવસાયિક કૌશલ્યો:** સ્ટોરપાટર્સ માટે ઇન્વેન્ટરી મેનેજમેન્ટ, ગ્રાહક સેવા વ્યવસ્થાપન, મૂળભૂત એકાઉન્ટિંગ, ભાવ નિર્ધારણ અને સ્થાનિક માર્કેટિંગ (inventory management, customer service management, basic accounting, pricing, and local marketing) જેવા ઉદ્યોગસાહસિક કૌશલ્યો પણ મહત્વપૂર્ણ છે.



વ્યવસાયનો દૃષ્ટિકોણ અને વલણ (Business Outlook and Trend):

- **માંગ:** ટેલરિંગ, ફેશન તાલીમ અને એપેરલ મેન્યુફેક્ચરિંગ પ્રવૃત્તિઓમાં (tailoring, fashion training, and apparel manufacturing activities) વધારા સાથે ગુજરાતમાં સિવાઈ મશીન સર્વિસિંગની માંગ સતત વધવાની અપેક્ષા છે.
- **સરકારી અસર:** સરકારી કૌશલ્ય વિકાસ કાર્યક્રમો યુવાનો અને મહિલાઓને આવક પ્રવૃત્તિ તરીકે ટેલરિંગ અપનાવવા પ્રોત્સાહિત કરી રહ્યા છે, જે ઇન્સ્ટોલ





કરેલા સિવાઈ મશીનોનો આધાર (installed base of sewing machines)
વધારશે.

- **વલણો:** મીની ગાર્મેન્ટ ફેક્ટરીઓ, હોમ-આધારિત ઉદ્યોગસાહસિકો અને ડિઝાઇનર બુટિક કલ્ચર (mini garment factories, home-based entrepreneurs, and designer boutique culture) નું વલણ અર્ધ-શહેરી અને ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં પણ ફેલાઈ રહ્યું છે.
- **ઉત્પાદકતા:** નિયમિત સર્વિસિંગ ગુણવત્તાયુક્ત સિવાઈ અને ઉત્પાદકતા (quality stitching and productivity) સુનિશ્ચિત કરે છે.
- **ભવિષ્યની વૃદ્ધિ:** મોટરાઇઝ્ડ અને કોમ્પ્યુટરાઇઝ્ડ સિવાઈ મશીનો (motorized and computerized sewing machines) વધુ અપનાવવા સાથે, તકનીકી રીતે કુશળ સર્વિસ સેન્ટરોની (technically skilled service centres) માંગ વધુ વધશે, જે આ સાહસ માટે લાંબા ગાળાની વૃદ્ધિની તકો ઊભી કરશે.

બજાર સંભાવના અને માર્કેટિંગના મુદ્દાઓ (Market Potential and Market Issues)

બજાર સંભાવના (Market Potential)

- **ગ્રાહકો:** સંભવિત ગ્રાહકોમાં SHGs (સ્વ-સહાય જૂથો), ટેલરિંગ યુનિટ્સ, ફેશન શાળાઓ, ગાર્મેન્ટ MSMEs અને સિવાઈ મશીન ધરાવતા પરિવારો (SHGs, tailoring units, fashion schools, garment MSMEs, and households) નો સમાવેશ થાય છે.
- **માંગ:** રાજ્યભરમાં હજારો સિવાઈ મશીનો (thousands of sewing machines) સક્રિય ઉપયોગમાં છે, જે સર્વિસિંગ માટે મજબૂત પુનરાવર્તિત માંગ (recurring demand) દર્શાવે છે.

બજારના પડકારો (Market Issues)

- **મોસમી માંગ:** માંગમાં મોસમ પ્રમાણે વધઘટ (seasonality in demand) રહે છે.



- **અનૌપચારિક હરીફાઈ:** અનૌપચારિક રોડસાઇડ મિકેનિક્સ (informal roadside mechanics) તરફથી હરીફાઈ.
- **જાગૃતિનો અભાવ:** બ્રેકડાઉન ન થાય ત્યાં સુધી નિવારક જાળવણી (preventive maintenance) (preventive maintenance) માટે ચૂકવણી કરવામાં ગ્રાહકોની અનિચ્છા.

ઉકેલો અને વ્યૂહરચના (Solutions and Strategy)

- **વિશ્વાસ નિર્માણ:** સર્વિસ વોરંટી, પારદર્શક ભાવ નિર્ધારણ અને ઝડપી ટર્નઅરાઉન્ડ ટાઇમ (service warranties, transparent pricing, and quick turnaround time) ઓફર કરવાથી ગ્રાહકનો વિશ્વાસ વધશે.
- **ગ્રાહક આધાર:** આ મુદ્દાઓને દૂર કરીને વફાદાર ગ્રાહક આધાર (loyal customer base) બનાવી શકાય છે.

બજાર સંભાવના (Market Potential)

નિવારક જાળવણી (Preventive Maintenance)

સ્પર્ધાત્મક વ્યૂહરચના (Competitive Strategy)

ગ્રાહક વફાદારી (Customer Loyalty)

કાચો માલ અને ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર (Raw Material and Infrastructure)

ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરની જરૂરિયાત (Infrastructure Requirement)

- **વર્કશોપ:** આશરે ૮૦૦ ચો. ફૂટનો નાનો વર્કશોપ (800 sq. ft. small workshop) જરૂરી છે.
- **સુવિધાઓ:** વર્કબેન્ચ, મૂળભૂત સાધનો, ડાયગ્નોસ્ટિક સાધનો, સ્પેરપાર્ટ્સ સ્ટોરેજ, રિસેપ્શન કાઉન્ટર, ઓફિસ સ્પેસ અને ગ્રાહક પ્રતીક્ષા વિસ્તાર (workbenches, basic tools, diagnostic equipment, spare parts storage, reception counter, office space and customer waiting area).

and customer waiting area) થી સજ્જ હોવું જોઈએ.

મુખ્ય ઉપભોક્તા વસ્તુઓ અને સ્પેરપાર્ટ્સ (Key Consumables and Spares)

- જરૂરી વસ્તુઓ: લુબ્રિકન્ટ્સ, સફાઈ એજન્ટો, થ્રેડ ટેન્શન મીટર, ટેસ્ટ ફેબ્રિક્સ (lubricants, cleaning agents, thread tension meters, test fabrics) અને સામાન્ય સ્પેરપાર્ટ્સ (સોય, શટલ હુક્સ, બોબ્બિન્સ, બેલ્ટ, મોટર, કંટ્રોલ પેડલ્સ) (needles, shuttle hooks, bobbins, belts, motors, and control pedals).
- સોર્સિંગ: આ વસ્તુઓ સુરત, વડોદરા, અમદાવાદ અને રાજકોટ (Surat, Vadodara, Ahmedabad, and Rajkot) માંથી જથ્થાબંધ વેપારીઓ પાસેથી મેળવી શકાય છે.

મોબાઇલ સર્વિસ (Mobile Service)

- દૂરના વિસ્તારોમાં ગ્રાહકોને મોબાઇલ સર્વિસ ડિલિવરી (mobile service delivery) માટે ટુ-વ્હીલર અથવા નાની વાન (two-wheeler or small van) નો ઉપયોગ કરી શકાય છે.

વ્યવહારિક પ્રવાહ અને ફ્લો ચાર્ટ (Operational Flow and Flow Chart)

વ્યવહારિક પ્રક્રિયા પ્રવાહ (Operational Process Flow)

- પ્રારંભ: વોક-ઇન્સ, ફોન અથવા ઓનલાઇન બુકિંગ (walk-ins, phone, or online booking) દ્વારા સર્વિસ વિનંતીઓ મેળવવાથી કામગીરી શરૂ થશે.
- સમારકામ પ્રક્રિયા: મશીનોનું નિરીક્ષણ, નિદાન (inspected, diagnosed) કરવામાં આવશે અને ગ્રાહકોને ખર્ચનો અંદાજ (cost estimates) આપવામાં આવશે. મંજૂરી મળ્યા પછી, ટેકનિશિયનો દ્વારા સમારકામ કરવામાં આવશે.
- ગુણવત્તા નિયંત્રણ: સમારકામ પછી, મશીનની સિલાઈ ગુણવત્તા અને પ્રદર્શન (stitching quality and performance) માટે ચકાસણી કરવામાં આવશે.
- ડિલિવરી: પૂર્ણ થયેલા મશીનો સર્વિસ રિપોર્ટ અને બદલાયેલા પાર્ટ્સ પર

વોરંટી (service report and warranty on parts replaced) સાથે ગ્રાહકોને પરત કરવામાં આવશે.

- **વ્યવસ્થાપન:** કાર્યક્ષમતા માટે સરળ ડિજિટલ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમ (digital management system) નો ઉપયોગ કરીને ઇન્વેન્ટરી અને જોબ ઓર્ડર (Inventory and job orders) નું ટ્રેકિંગ કરવામાં આવશે.

પ્રક્રિયાનો પ્રવાહ ચાર્ટ (Process Flow Chart)



લક્ષ્યાંકિત લાભાર્થીઓ (Target Beneficiaries)

પ્રાથમિક લાભાર્થીઓ (સીધા આર્થિક લાભો) (Primary Beneficiaries)

- ઉપયોગકર્તા એકમો: ટેલરિંગ યુનિટ્સ, SHGs (સ્વ-સહાય જૂથો), ગાર્મેન્ટ MSMEs અને આજીવિકા માટે સિવાઈ મશીનો પર નિર્ભર વ્યક્તિગત પરિવારો (tailoring units, SHGs, garment MSMEs, and individual



households) સીધા લાભાર્થીઓ હશે.

- **મુખ્ય ફાયદા:** વિશ્વસનીય સર્વિસિંગથી ડાઉનટાઇમમાં ઘટાડો (reduce downtime), ઉત્પાદકતામાં સુધારો (improve productivity) અને આવકમાં વધારો (increase income) થશે.

સામાજિક અને રોજગાર લાભો (Social and Employment Benefits)

- **રોજગાર સર્જન:** સ્થાનિક યુવાનો પ્રશિક્ષિત સિલાઈ મશીન મિકેનિક્સ (trained sewing machine mechanics) તરીકે રોજગાર મેળવશે, જેનાથી સ્થળાંતર (migration) (reducing migration) ઘટશે.
- **મહિલા સશક્તિકરણ:** ગ્રામીણ ટેલરિંગ જૂથોને ટેકો આપવા માટે મહિલાઓને મૂળભૂત સર્વિસિંગમાં તાલીમ (Women can be trained in basic servicing) આપી શકાય છે.

રાજ્ય સ્તરના લાભો (State-Level Benefits)

- **અર્થતંત્ર:** રિપ્લેસમેન્ટ માટે મશીન આયાતમાં ઘટાડો (reduced machine imports for replacements) થશે અને સ્થાનિક ગાર્મેન્ટ એકમોની વધેલી ઉત્પાદકતા (better productivity) થી રાજ્યના અર્થતંત્રને લાભ થશે.

અનુકૂળ સ્થાનો (Suitable Locations)

મુખ્ય સર્વિસ હબ્સ (Main Service Hubs)

મધ્યવર્તી સર્વિસ સેન્ટરો માટેના આદર્શ સ્થાનો એવા શહેરો છે જ્યાં ટેલરિંગ અને ગાર્મેન્ટ-સંબંધિત પ્રવૃત્તિઓની સઘન સાંદ્રતા (dense concentration) છે, સાથે જ સ્પેરપાર્ટ્સની ઉપલબ્ધતા પણ છે:

- **અમદાવાદ, સુરત અને રાજકોટ (Ahmedabad, Surat, and Rajkot):** મુખ્ય ગાર્મેન્ટ ક્લસ્ટરો, એમ્બ્રોઇડરી અને ટેક્સટાઇલ બજારો (garment clusters, embroidery, and textile markets) ની નિકટતાને કારણે આદર્શ સ્થાનો.
- **વડોદરા અને જામનગર (Vadodara and Jamnagar):** મોટા શહેરી કેન્દ્રોમાં





કુશળ માનવબળ (skilled manpower) અને **લોજિસ્ટિક્સની** (logistics) એક્સેસ વધુ સારી રહેશે.

ક્ષેત્રીય વિસ્તરણ (Regional Expansion)

બીજા તબક્કામાં, સેવાને ગ્રામીણ અને આદિવાસી વિસ્તારોમાં ફેલાવવા માટે નાના કેન્દ્રો ખોલી શકાય છે:

- **ભુજ, ગોધરા અને વ્યારા/બારડોલી (Bhuj, Godhra, and Vyara/Bardoli):** **SHGs (સ્વ-સહાય જૂથો)** (SHGs) અને ગ્રામીણ ટેલરિંગ પ્રવૃત્તિઓવાળા વિસ્તારોમાં નાના સર્વિસ કેન્દ્રો ખોલી શકાય છે.

વ્યૂહાત્મક લાભ (Strategic Advantage)

- **ખર્ચ ઘટાડો:** ગાર્મેન્ટ ક્લસ્ટરો અને બજારોની નજીક હોવાથી **પરિવહન ખર્ચમાં ઘટાડો** (reduce transport costs) થશે અને **નિયમિત વ્યવસાય** (regular business) સુનિશ્ચિત થશે.
- **સરકારી સપોર્ટ:** રાજ્ય સંચાલિત **ઔદ્યોગિક વસાહતો** (State-run industrial estates) અને **કૌશલ્ય હબ્સ** (skill hubs) આવા સર્વિસ યુનિટ્સ સ્થાપવા માટે **વ્યાજબી ભાડાની જગ્યાઓ અને નીતિગત સહાય** (affordable rental spaces and policy support) ઓફર કરી શકે છે.

માનવબળની જરૂરિયાત (Manpower Requirement):

- **પ્રારંભિક સ્ટાફ:** શરૂઆતમાં આશરે **૧૨ કર્મચારીઓ** (12 personnel) ની જરૂર પડશે, જેમાં **સર્વિસ મેનેજર (૧), પ્રશિક્ષિત મિકેનિક્સ (૬), હેલ્પર્સ (૨), ગ્રાહક સેવા સ્ટાફ (૨) અને ડિલિવરી આસિસ્ટન્ટ (૧)** (service manager, trained mechanics, helpers, customer service staff, and delivery assistant) નો સમાવેશ થાય છે.
- **વિસ્તરણ:** વ્યવસાય વિસ્તરશે તેમ, **વાર્ષિક જાળવણી કરારો** (annual maintenance contracts) ને પ્રોત્સાહન આપવા માટે **સેલ્સ એક્ઝિક્યુટિવ** (sales executive) ઉમેરી શકાય છે.





- **તાલીમ: મિકેનિક્સ નવા કોમ્પ્યુટરાઇઝ્ડ મશીનો અને ઇલેક્ટ્રિકલ સમારકામ** (new types of computerized machines and electrical repairs) નું સંચાલન કરવા માટે સમયાંતરે તાલીમ મેળવશે.
- **કૌશલ્ય વિકાસ: સ્થાનિક યુવાનો, જેમાં મહિલાઓનો પણ સમાવેશ થાય છે,** (local youth, including women) ને આ વ્યવસાય શીખવા પ્રોત્સાહિત કરવાથી ભવિષ્ય માટે **ટકાઉ કુશળ કાર્યબળનો આધાર** (sustainable skilled workforce base) તૈયાર થશે.

અમલીકરણ શેડ્યુલ (Implementation Schedule)

પ્રવૃત્તિ (Activity)	સમયરેખા (મહિના) (Timeline-Months)
DPR તૈયારી અને નોંધણી (DPR preparation and registration)	૦-૨
સ્થળની પસંદગી અને વર્કશોપ સેટઅપ (Site selection and workshop setup)	૨-૪
સાધનો અને સ્પેરપાર્ટ્સની પ્રાપ્તિ (Procurement of tools and spares)	૩-૪
મિકેનિક્સની ભરતી અને તાલીમ (Recruitment and training of mechanics)	૪-૫
બ્રાન્ડિંગ અને આઉટરીચ (Branding and outreach)	૪-૫
ટ્રાયલ ઓપરેશન્સ અને સોફ્ટ લોન્ચ (Trial operations and soft launch)	૫-૬
સંપૂર્ણ વ્યાપારી કામગીરી (Full commercial operations)	૬-૭

અંદાજિત પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Estimated Project Cost)

કુલ અંદાજિત ખર્ચ ₹ ૨૧,૦૦,૦૦૦ (INR 21,00,000) છે.





ખર્ચનું શીર્ષક (Cost Head)	રકમ (INR) (Amount INR)
વર્કશોપ સેટઅપ અને ઇન્ટરિયર્સ (Workshop setup and interiors)	૪,૦૦,૦૦૦
સાધનો, ડાયગ્નોસ્ટિક કિટ્સ અને વર્કબેન્ચ (Tools, diagnostic kits and workbenches)	૩,૦૦,૦૦૦
પ્રારંભિક સ્પેરપાર્ટ્સ ઇન્વેન્ટરી (Initial spare parts inventory)	૨,૦૦,૦૦૦
મોબાઇલ સર્વિસ માટે વાહન (Vehicle for mobile service)	૨,૫૦,૦૦૦
સ્ટાફ તાલીમ અને પગાર (પ્રથમ વર્ષ) (Staff training and salaries (first year))	૬,૦૦,૦૦૦
બ્રાન્ડિંગ, સોફ્ટવેર અને આઉટરીચ (Branding, software and outreach)	૧,૫૦,૦૦૦
આકસ્મિકતા અને કાર્યકારી મૂડી બફર (Contingency and working capital buffer)	૨,૦૦,૦૦૦
કુલ અંદાજિત ખર્ચ (Total Estimated Cost)	૨૧,૦૦,૦૦૦

નાણાંનું માધ્યમ (Means of Finance):

- ભંડોળનું માળખું: ૩૦% પ્રમોટર ઇક્વિટી (promoter equity), ૬૦% બેંક ટર્મ લોન (bank term loan), અને રાજ્ય MSME અથવા કૌશલ્ય વિકાસ યોજનાઓ હેઠળ ૧૦% કેપિટલ સબસિડી (capital subsidy under state MSME or skill development schemes).
- કાર્યકારી મૂડી: કેશ ક્રેડિટ સુવિધાઓ (cash credit facilities) દ્વારા કાર્યકારી મૂડી મેળવી શકાય છે.
- ભાગીદારી: અધિકૃત સર્વિસિંગ માટે સિલાઈ મશીન કંપનીઓ સાથે જોડાણ





(Linkages with sewing machine companies) કરવાથી એડવાન્સ પેમેન્ટ અથવા સાધનોનો ટેકો સુરક્ષિત કરવામાં મદદ મળી શકે છે.

- **અન્ય સ્ત્રોત: સ્થાનિક SHGs (સ્વ-સહાય જૂથો) અને ટેલરિંગ સહકારી મંડળીઓ** (Local SHGs and tailoring cooperatives) પણ ઇક્વિટી ભાગીદાર બની શકે છે.
- **સરકારી લાભ: GST નોંધણી અને ઉદ્યમ નોંધણી** (GST registration, and Udyam registration) કરવાથી ક્રેડિટ અને પ્રોત્સાહનો મેળવવામાં મદદ મળશે.

આવકના પ્રવાહો (Revenue Streams)

- **મુખ્ય આવક: સમારકામ અને સર્વિસિંગ શુલ્ક, વાર્ષિક જાળવણી કરારો** (repair and servicing charges, annual maintenance contracts), અને **સ્પેરપાર્ટ્સ તથા એક્સેસરીઝનું વેચાણ** (sale of spare parts and accessories) માંથી આવક.
- **પ્રીમિયમ સેવા: મોબાઇલ ડોરસ્ટેપ સર્વિસિંગ** (Mobile doorstep servicing) માટે પ્રીમિયમ ચાર્જ લઈ શકાય છે.
- **જોડાણ: સિલાઈ મશીન રિટેલર્સ સાથે વોરંટી સર્વિસિંગ માટે ગ્રાહકોને રેફર કરવાના ટાઇ-અપ્સ** (tie-ups with sewing machine retailers) દ્વારા આવક ઊભી થશે.
- **વધારાની આવક: જૂના મશીનોનું રિફર્બિશિંગ અને પુનર્વેચાણ** (Refurbishing and resale of old machines) એક વધારાની આવક લાઇન બની શકે છે.
- **તાલીમ: વર્કશોપની સ્થાપના પછી આકાંક્ષી સિલાઈ મશીન મિકેનિક્સ માટે તાલીમ સેવાઓ** (Training services for aspiring sewing machine mechanics) પણ આવક ઊભી કરી શકે છે.



નફાકારકતાના પ્રવાહો (Profitability Streams)

- **ઉચ્ચ માર્જિન સેવાઓ:** ઉચ્ચ-માર્જિન સમારકામ સેવાઓ (high-margin repair services) અને સંસ્થાકીય ગ્રાહકો તરફથી પુનરાવર્તિત વ્યવસાય (repeat business) માંથી નફાકારકતા આવશે.
- **સ્થિર આવક:** જાળવણી કરારો (maintenance contracts) ઓફર કરવાથી સ્થિર પુનરાવર્તિત આવક સુનિશ્ચિત થાય છે.
- **સ્પેરપાર્ટ્સ:** એકવાર સ્થિર ગ્રાહક આધાર બન્યા પછી સ્પેરપાર્ટ્સના વેચાણ (Spare parts sales) માં સારું માર્જિન હોય છે અને તે નોંધપાત્ર રીતે યોગદાન આપશે.
- **વ્યવસાયિક કાર્યક્ષમતા:** કાર્યક્ષમતામાં સુધારો (Efficiency improvements) ઓવરહેડ ખર્ચમાં ઘટાડો કરશે અને ચોખ્ખા નફામાં વધારો કરશે.
- **બ્રાન્ડ પ્રતિષ્ઠા:** બ્રાન્ડની પ્રતિષ્ઠા વધશે તેમ, યુનિટ તાત્કાલિક અથવા વિશિષ્ટ સેવાઓ (urgent or specialized services) માટે પ્રીમિયમ દરો વસૂલ કરી શકે છે.

બ્રેક-ઇવન વિશ્લેષણ (Break-even Analysis)

આ પ્રોજેક્ટની નાણાકીય સ્થિરતા અને રોકાણ પુનઃપ્રાપ્તિની સમયરેખા અહીં આપેલી છે:

પરિમાણ (Parameter)	અંદાજ (Estimate)
કુલ પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Total project cost)	INR ૨૧,૦૦,૦૦૦
સરેરાશ માસિક વેચાણ (Average monthly sales)	INR ૩,૫૦,૦૦૦
સરેરાશ માસિક ખર્ચ (Average monthly expenses)	INR ૨,૦૦,૦૦૦
માસિક ચોખ્ખી સરપ્લસ (Monthly net surplus)	INR ૧,૫૦,૦૦૦
બ્રેક-ઇવન અવધિ (Break-even Period)	૧૪-૧૬ મહિના (14-16 months)

માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓ (Marketing Strategies):

- **જોડાણ: વિશ્વાસ અને દૃશ્યતા (trust and visibility)** બનાવવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું. ટેલરિંગ શોપ્સ, ફેશન સંસ્થાઓ અને સિલાઈ મશીન રિટેલર્સ (tailoring shops, fashion institutes, and sewing machine retailers) સાથે રેફરલ નેટવર્ક (referral networks) બનાવવા માટે ભાગીદારી કરવી.
- **પ્રમોશન: સ્થાનિક જાહેરાતો, સોશિયલ મીડિયા પ્રમોશન અને ટેલરિંગ તાલીમ કાર્યક્રમોમાં ભાગીદારી** (Local advertisements, social media promotions, and participation in tailoring training events) નો ઉપયોગ કરવો.
- **વફાદારી: પ્રથમ વખતના ગ્રાહકો માટે ડિસ્કાઉન્ટ કૂપન્સ અને લોયલ્ટી પ્રોગ્રામ્સ** (Discount coupons for first-time customers and loyalty programs) પુનરાવર્તિત વ્યવસાયમાં વધારો કરી શકે છે.
- **ગ્રાહક વિશ્વાસ: ઝડપી ટર્નઅરાઉન્ડ, ડોરસ્ટેપ સર્વિસ અને પાર્ટ્સ પર વોરંટી** (quick turnaround, doorstep service, and warranty on parts) પર ભાર મૂકવાથી ગ્રાહકનો વિશ્વાસ વધશે.

જરૂરી મશીનરી (Machinery Required):

મશીનરી/સાધનો (Machinery/Tools)	જથ્થો (Quantity)	હેતુ (Purpose)
સિલાઈ મશીન ડાયગ્નોસ્ટિક કિટ્સ (Sewing machine diagnostic kits)	૩ સેટ	નિરીક્ષણ અને ખામી શોધવી
ટૂલ સ્ટેન્ડ સાથે વર્કબેન્ચ (Workbenches with tool stands)	૫	સમારકામ કાર્યક્ષેત્ર
ઇલેક્ટ્રિક મોટર રિવાઇન્ડિંગ કિટ (Electric motor rewinding kit)	૧ સેટ	મોટર સમારકામ
પોર્ટેબલ ઓઇલિંગ અને ગ્રીસિંગ સાધનો	૨ સેટ	નિવારક જાળવણી

(Portable oiling and greasing equipment)		
સ્પેરપાર્ટ્સ સ્ટોરેજ રેક્સ (Spare parts storage racks)	૬	સંગઠિત ઇન્વેન્ટરી મેનેજમેન્ટ
ડિલિવરી સ્કૂટર/વાન (Delivery scooter/van)	૧	ઓન-સાઇટ સર્વિસ ડિલિવરી

પર્યાવરણીય લાભો (Environmental Benefits):

- **ઇ-વેસ્ટમાં ઘટાડો:** સિલાઈ મશીનોનું આયુષ્ય વધારીને, (extending the life of sewing machines) યુનિટ ઇ-વેસ્ટ અને મેટલ સ્ક્રેપનું નિર્માણ (e-waste and metal scrap generation) ઘટાડશે.
- **સંસાધન સંરક્ષણ:** મશીનોને બદલવાને બદલે સમારકામ (Repairing instead of replacing machines) કરવાથી સંસાધનોની બચત થાય છે અને ઉત્પાદન-સંબંધિત કાર્બન ઉત્સર્જન (manufacturing-related carbon emissions) માં ઘટાડો થાય છે.
- **કચરો વ્યવસ્થાપન:** ફરીથી વાપરી શકાય તેવા સાધનોનો ઉપયોગ (Using reusable tools) કરવાથી અને સ્પેરપાર્ટ્સ માટે પેકેજિંગ ઘટાડવાથી (minimizing packaging) પ્લાસ્ટિક કચરો ઓછો થશે. જૂના મશીન પાર્ટ્સને સ્ક્રેપ રિસાયકલર્સ (scrap recyclers) ને મોકલી શકાય છે.
- **સ્થાનિક અર્થતંત્ર:** સમારકામ સેવાઓ દ્વારા સ્થાનિક ટેલરિંગ વ્યવસાયોને ટેકો (Supporting local tailoring businesses) આપવાથી અન્ય રાજ્યોમાંથી નવા મશીનોની આયાતનો કાર્બન ફૂટપ્રિન્ટ (carbon footprint of importing new machines) ઘટે છે.



ભવિષ્યની તકો (Future Opportunities):

- **વિસ્તરણ અને સત્તાધિકરણ:** અગ્રણી બ્રાન્ડ્સ માટે અધિકૃત સર્વિસ સેન્ટરો (authorized service centres) માં વિસ્તરણ કરવું અને ગાર્મેન્ટ ફેક્ટરીઓ માટે વાર્ષિક જાળવણી કરાર (AMC) સેવાઓ (AMC services) ઓફર કરવી. અન્ય જિલ્લાઓમાં ફ્રેન્ચાઇઝ સર્વિસ યુનિટ્સ (franchise service units) શરૂ કરવા.
- **ટેકનોલોજી એકીકરણ:** રિપેર બુકિંગ અને સર્વિસ સ્ટેટસને ટ્રેક કરવા માટે મોબાઇલ એપ (mobile app) વિકસાવવી.
- **તાલીમ:** સિલાઈ મશીન મિકેનિક્સ માટે તાલીમ અકાદમી (training academy) ને સમાંતર વર્ટિકલ તરીકે ઉમેરી શકાય છે.
- **દીર્ઘકાલીન લક્ષ્ય:** આ યુનિટ ગુજરાત અને નજીકના રાજ્યોમાં મશીનો, પાર્ટ્સ અને તકનીકી સેવાઓ (supplying machines, parts, and technical services) પૂરા પાડતું સંપૂર્ણ સિલાઈ સાધનો સપોર્ટ હબ (full-fledged sewing equipment support hub) માં વિકસિત થઈ શકે છે.

નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Innovative Marketing Strategy)

માત્ર દુકાનની રાહ જોવાને બદલે ગ્રાહકો સુધી પહોંચવા માટે:

- **'ડોરસ્ટેપ સર્વિસ' એપ/વોટ્સએપ:** ગ્રાહકો માટે એક વોટ્સએપ નંબર અથવા સાદી એપ બનાવવી જેના પર તેઓ ઘરે બેઠા મશીન રિપેરિંગ બુક કરાવી શકે. "તમારું મશીન ખરાબ, અમારો માણસ હાજર" જેવી ટેગલાઇન વાપરી શકાય.
- **DIY (Do-It-Yourself) વિડિયોઝ:** યુટ્યુબ પર નાના-મોટા પ્રશ્નો (જેમ કે સોય બદલવી, દોરો પરોવવો) ઉકેલવા માટે ગુજરાતીમાં ટ્યુટોરિયલ વિડિયો મૂકવા, જેથી બ્રાન્ડ પર ભરોસો વધે.
- **ટેલરિંગ સ્કૂલ પાર્ટનરશિપ:** ફેશન ડિઝાઇનિંગ કોલેજો અને શિવણ ક્લાસ સાથે કરાર કરવો કે તેમના વિદ્યાર્થીઓને મશીન ખરીદી અને સર્વિસમાં ડિસ્કાઉન્ટ મળશે.



- **AMC (Annual Maintenance Contract) કેમ્પેઈન:** ગાર્મેન્ટ ફેક્ટરીઓ માટે વાર્ષિક કોન્ટ્રાક્ટની ઓફર આપવી, જેમાં નિયમિત ચેક-અપ અને ઇમરજન્સી રિપેરિંગ સામેલ હોય.

તકનીકી અપગ્રેડેશન (Technological Upgradation)

સર્વિસને ઝડપી અને પારદર્શક બનાવવા માટે:

- **ડિજિટલ જોબ કાર્ડ:** મશીન આવે ત્યારે ગ્રાહકને SMS દ્વારા ડિજિટલ જોબ કાર્ડ મોકલવું, જેમાં મશીનનો ફોટો અને સમસ્યા લખેલી હોય.
- **CRM સોફ્ટવેર:** ગ્રાહકોનો ડેટા સાચવવા માટે સોફ્ટવેરનો ઉપયોગ કરવો, જે ઓટોમેટિક રિમાઇન્ડર મોકલે કે "તમારા મશીનની સર્વિસ ડ્યુ છે".
- **આધુનિક ડાયગ્નોસ્ટિક ટૂલ્સ:** ઇલેક્ટ્રોનિક અને કોમ્પ્યુટરાઇઝ્ડ મશીનો (જેમ કે Usha Janome, Brother) ના મધરબોર્ડ રિપેરિંગ માટે મલ્ટીમીટર અને સેન્સર ટેસ્ટરનો ઉપયોગ.

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

શક્તિઓ (Strengths)	નબળાઈઓ (Weaknesses)
- કુશળ અને અનુભવી ટેકનિશિયનો. - ડોરસ્ટેપ (ઘરબેઠા) સર્વિસની સુવિધા. - તમામ પ્રકારના (ઘરેલુ/ઔદ્યોગિક) મશીનોનું જ્ઞાન.	- સ્પેરપાર્ટ્સની ઉપલબ્ધતામાં વિલંબ. - કુશળ કારીગરોનું ઊંચું ટર્નઓવર. - ચોમાસામાં ટ્રાન્સપોર્ટેશનની તકલીફ.
તકો (Opportunities)	ભય/પડકારો (Threats)
- ગાર્મેન્ટ ઉદ્યોગમાં ઓટોમેશન વધવાથી સર્વિસની માંગ. - જૂના મશીનોનું રિફર્બિશિંગ (Refurbishing) અને વેચાણ. - ઓનલાઈન સ્પેરપાર્ટ્સ સ્ટોર શરૂ કરવો.	- સસ્તા અને બિન-વ્યાવસાયિક લોકલ મિકેનિક્સ. - મશીન કંપનીઓના પોતાના સર્વિસ સેન્ટર. - ટેકનોલોજી ઝડપથી બદલાવી (જૂના કારીગરોને તાલીમનો પ્રશ્ન).



જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management)

- **સ્પેરપાર્ટ્સની અછત:** જૂના મોડલના મશીનોના પાર્ટ્સ ન મળવા.
 - *નિવારણ:* ભંગાર મશીનો (Scrap Machines) ખરીદીને તેના ઉપયોગી પાર્ટ્સ સાયવી રાખવા અને અલગ-અલગ સપ્લાયર્સ સાથે નેટવર્ક રાખવું.
- **સર્વિસમાં નુકસાન:** રિપેરિંગ દરમિયાન મશીનનો કોઈ ભાગ તૂટી જાય.
 - *નિવારણ:* ગ્રાહક પાસેથી મશીન લેતી વખતે 'કન્ડિશન રિપોર્ટ' બનાવવો અને સ્ટાફને સાવચેતી માટે તાલીમ આપવી.
- **પેમેન્ટ બાકી રહેવું:** ગ્રાહક મશીન લઈ જાય પણ પૈસા ન આપે.
 - *નિવારણ:* ડિજિટલ પેમેન્ટ (UPI) ની સુવિધા રાખવી અને મોટા કામ માટે એડવાન્સ લેવું.

કચરાનું વ્યવસ્થાપન (Waste Management)

- **મેટલ સ્કેપ:** તૂટેલી સોય, બોબિન અને ઘસાઈ ગયેલા પાર્ટ્સને એકત્રિત કરી મેટલ રિસાયકલરને વેચવા.
- **ઓઇલ અને ગ્રીસ:** મશીન સાફ કરતી વખતે નીકળતું કાળું તેલ અને ગ્રીસવાળા કપડાનો યોગ્ય નિકાલ કરવો (સળગાવવા નહીં).
- **પ્લાસ્ટિક પાર્ટ્સ:** તૂટેલા પ્લાસ્ટિક બોડી કવરને પ્લાસ્ટિક રિસાયક્લિંગ માટે મોકલવા.

ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (Quality Control & Assurance)

ગ્રાહક સંતોષ માટેના ધોરણો:

- **ટ્રાયલ રન (Trial Run):** રિપેરિંગ પછી દરેક મશીન પર અલગ-અલગ કાપડ (કોટન, જીન્સ, સિલ્ક) પર સિલાઈ મારીને ચેક કરવું.



- **સર્વિસ વોરંટી:** રિપેર કર્યા પછી ૧-૩ મહિનાની વોરંટી આપવી (કે જો એ જ સમસ્યા ફરી થાય તો મફત રિપેર).
- **પારદર્શિતા:** ગ્રાહકને બદલેલા જૂના પાર્ટ્સ પાછા આપવા જેથી તેમને વિશ્વાસ બેસે કે નવો પાર્ટ નંખાયો છે.
- **સમયપાલન:** ગ્રાહકને આપેલા સમયે જ મશીન પાછું આપવું (On-time Delivery).



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.