

PROJECT PROFILE



ફૂટવેર ઉત્પાદન એકમ

FOOTWEAR

MANUFACTURING UNIT



ફૂટવેર ઉત્પાદન એકમ Footwear Manufacturing Unit

પ્રસ્તાવના (Introduction)

- **મુખ્ય ઉત્પાદન કેન્દ્રો (Major Manufacturing Hubs):** આ ઉદ્યોગના મુખ્ય ઉત્પાદન કેન્દ્રો અમદાવાદ, મહેસાણા અને ગાંધીનગર જેવા શહેરોમાં સ્થિત છે.
- **ઉત્પાદન શ્રેણી (Product Range):** આ ક્ષેત્રમાં સ્નીકર્સ, ચંપલ, કેઝ્યુઅલ વેર, સેફ્ટી શૂઝ અને લક્ઝરી વસ્તુઓ (sneakers, slippers, casual wear, safety shoes, and luxury items) સહિત વિશાળ શ્રેણીના ઉત્પાદનો બનાવવામાં આવે છે.
- **બજાર (Market):** ઉત્પાદનો ઘરેલું (Domestic) અને આંતરરાષ્ટ્રીય (International) બંને બજારોની જરૂરિયાતોને પૂર્ણ કરે છે.
- **મુખ્ય વલણો અને લાક્ષણિકતાઓ (Key Trends and Characteristics):**
 - **ટકાઉ સામગ્રીનો ઉપયોગ (Sustainable Materials):** ટકાઉ અને રિસાયકલ કરેલ સામગ્રી (sustainable and recycled materials) નો ઉપયોગ વધ્યો છે.
 - **કસ્ટમાઇઝેશન (Customization):** કસ્ટમાઇઝેશન વિકલ્પો (customization options) નો ઉદય થઈ રહ્યો છે.
 - **ટેકનોલોજીનો સ્વીકાર (Adoption of Technology):** 3D પ્રિન્ટિંગ (3D printing) જેવી નવી ટેકનોલોજીઓ અપનાવવામાં આવી રહી છે.
 - **ઈ-કોમર્સ પર ધ્યાન (Focus on E-commerce):** ઈ-કોમર્સ (e-commerce) પર વધતું ધ્યાન કેન્દ્રિત છે, જે બજારની પહોંચ વધારી રહ્યું છે.

ઉત્પાદન અને તેની એપ્લિકેશન (Product & Its Application)

આ પ્રોજેક્ટ મુખ્યત્વે ફૂટવેરના ઉત્પાદન (production) અને સેવા (servicing) પર

ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે, જેમાં શૂઝ, સેન્ડલ અને સંબંધિત એસેસરીઝની વિશાળ શ્રેણી (wide range of accessories) નો સમાવેશ થાય છે. આ ફૂટવેર ઉત્પાદનો વિવિધ બજાર સેગમેન્ટ્સ (market segments) ની જરૂરિયાતો પૂરી પાડે છે:



- **કેઝ્યુઅલ ફૂટવેર (Casual Footwear):** રોજિંદા ઉપયોગ (every day wear) માટે યોગ્ય સ્ટાઇલિશ અને આરામદાયક (comfortable) ફૂટવેર.
- **ફોર્મલ ફૂટવેર (Formal Footwear):** ઔપચારિક પ્રસંગો (formal occasions) અને વ્યવસાયિક પોશાક (professional attire) માટે રચાયેલ ભવ્ય (Elegant) શૂઝ અને સેન્ડલ.
- **સ્પોર્ટ્સ અને એથ્લેટિક ફૂટવેર (Sports and Athletic Footwear):** દોડવું (running), હાઇકિંગ (hiking), અને રમતો (sports) જેવી વિવિધ પ્રવૃત્તિઓ માટે યોગ્ય રમત-વિશિષ્ટ (Sport-specific) શૂઝ.
- **સેવા અને સમારકામ (Servicing and Repair):** આ પ્રોજેક્ટ ક્ષતિગ્રસ્ત ફૂટવેર માટે સમારકામ અને જાળવણી સેવાઓ (repair and maintenance services) પણ પ્રદાન કરે છે, જે ગ્રાહકોના હાલના શૂઝની આયુષ્ય (lifespan) વધારે છે.

આ ઉત્પાદનો તમામ ઉંમર અને વસ્તીવિષયક

(individuals of all ages and demographics) ના વ્યક્તિઓમાં એપ્લિકેશન મેળવે છે, તેમની વિવિધ ફૂટવેર જરૂરિયાતો (diverse footwear needs) ને પૂર્ણ કરે છે.

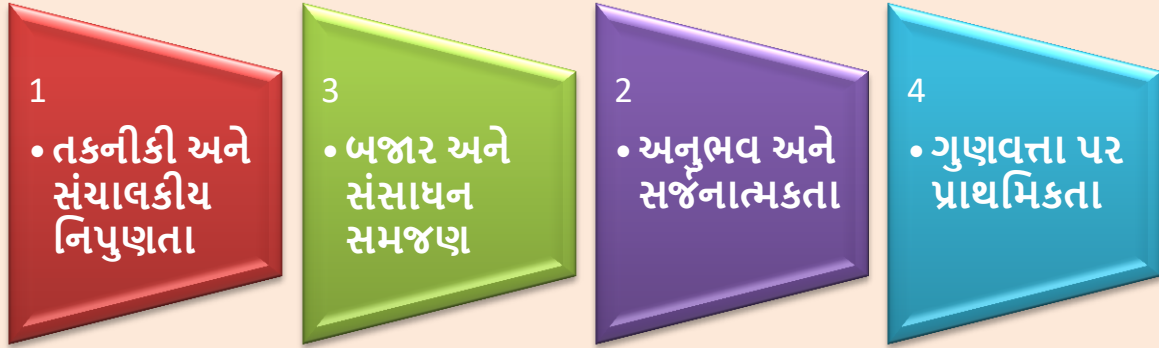
પ્રમોટર માટે ઇચ્છનીય લાયકાત (Desired Qualification for Promoter)

- **તકનીકી અને સંચાલકીય નિપુણતા (Technical and Managerial Expertise):** પ્રમોટરને ફૂટવેરના ઉત્પાદન પ્રક્રિયાઓ (footwear manufacturing processes), બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ



(business management), અને માર્કેટિંગ માં નિપુણતા હોવી જરૂરી છે.

- **અનુભવ અને સર્જનાત્મકતા (Experience and Creativity):** આ ક્ષેત્રમાં ઉદ્યોગનો અનુભવ (Industry experience) અને સર્જનાત્મક ડિઝાઇન કૌશલ્યો (creative design skills) હોવા ફાયદાકારક છે.
- **બજાર અને સંસાધન સમજણ (Market and Resource Understanding):** સ્થાનિક બજારની ગતિશીલતા (local market dynamics) અને સંસાધન વ્યવસ્થાપન (resource management) ની સમજ હોવી પણ મહત્વપૂર્ણ છે.
- **ગુણવત્તા પર પ્રાથમિકતા (Priority on Quality):** આ સાહસમાં સફળ થવા માટે ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા ઉત્પાદનો અને સેવાઓ (high-quality products and services) પ્રદાન કરવાને પ્રાથમિકતા આપવી આવશ્યક છે.



ઉદ્યોગ દૃષ્ટિકોણ અને વલણો (Industry: Outlook and Trends)

- ભારતીય કૂટવેર ઉદ્યોગ બદલાતી ગ્રાહકની રુચિઓ (evolving consumer tastes), વધતી આવક (rising incomes), અને ફેશન-અભિમુખ વસ્તી (fashion-forward population) ને કારણે ઝડપથી વિકસિત થઈ રહ્યો છે.
- મુખ્ય વલણોમાં ટકાઉ સામગ્રી (sustainable materials) તરફ વલણ, કસ્ટમાઇઝેશન વિકલ્પો (customizable options) અને ઈ-કોમર્સનું વિસ્તરણ (e-commerce expansion) શામેલ છે.





- **એથલેઝર ફૂટવેર** (athleisure footwear) ની માંગ વધી રહી છે અને ગ્રાહકો સ્થાનિક રીતે બનેલા ઉત્પાદનો (locally-made products) ને વધુ પસંદ કરી રહ્યા છે.
- ગુજરાતમાં ફૂટવેર પ્રોજેક્ટ આ વલણોનો લાભ લઈને બજારમાં એક ખાસ સ્થાન બનાવી શકે છે અને **પ્રાદેશિક આર્થિક વિકાસ** ને વેગ આપી શકે છે.
- **વૈશ્વિક આવક** (Global Revenues) ૨૦૨૩ માં આશરે **\$૯૩.૬ અબજ** (\$93.6 billion) સુધી પહોંચવાનો અંદાજ છે, જે ૬.૭% નો વાર્ષિક વધારો દર્શાવે છે.
- **ભારતીય ફૂટવેર બજાર** ૨૦૨૩ સુધીમાં **USD ૨૪.૮૬ અબજ** (USD 24.86 billion) ની આવક પેદા કરે તેવી અપેક્ષા છે, જેમાં ૪.૮૪% નો વાર્ષિક વૃદ્ધિ દર છે.
- વૈશ્વિક ફૂટવેર બજાર ૨૦૨૩ થી ૨૦૩૩ દરમિયાન ૪% ના સ્થિર CAGR (વાર્ષિક સંયોજન વૃદ્ધિ દર) સાથે વધીને **US\$ ૬૮૮.૪ અબજ** (US\$ 688.4 billion) સુધી પહોંચવાનો અંદાજ છે.
- **એથલેટિક ફૂટવેર બજાર** (Athletic footwear market) ૨૦૨૪-૨૦૨૮ના સમયગાળા દરમિયાન ૪.૦૮% ના વાર્ષિક વૃદ્ધિ દર (CAGR) નો અનુભવ કરે તેવી સંભાવના છે.



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

બજારની સંભાવના (Market Potential)

- **પ્રવાસન દ્વારા સંચાલિત માંગ (Tourism-Driven Demand):** પ્રવાસીઓ





(Tourists) ટ્રેકિંગ શૂઝથી લઈને પરંપરાગત વસ્ત્રો સુધીના વિવિધ ફૂટવેરની શોધ કરે છે, જે બજારને વેગ આપે છે.

- **સ્થાનિક અને ગ્રામીણ બજારો (Local and Rural Markets):** સ્થાનિક માંગ (local demand) અને ગ્રામીણ બજારો (rural markets) માંથી આવશ્યકતાઓને કારણે રોજિદા, ઔપચારિક અને કેઝ્યુઅલ ફૂટવેરની જરૂરિયાત ઊભી થાય છે.
- **વૈવિધ્યકરણની પસંદગી (Customization Preference):** ગ્રાહકોની કસ્ટમાઇઝેશન (customization) પસંદગીઓ બજારમાં નવી તકો ઊભી કરે છે.
- **વિવિધ બજારમાં પ્રવેશ (Access to Diverse Market):** આ પરિબળોનું સંચાલન કરીને ગુજરાતના વિવિધ ફૂટવેર બજાર (diverse footwear market) માં પ્રવેશ મેળવવાની સંભાવના રહેલી છે.

માર્કેટિંગ અને સંચાલન મુદ્દાઓ (Marketing and Operational Issues)

- **સ્થાપિત બ્રાન્ડ્સ તરફથી સ્પર્ધા (Competition from Established Brands):** બજારમાં સ્થાપિત બ્રાન્ડ્સ (established brands) તરફથી તીવ્ર સ્પર્ધાનો સામનો કરવો.
- **વિતરણ લોજિસ્ટિક્સ (Distribution Logistics):** ઉત્પાદનોને બજાર સુધી પહોંચાડવા માટે વિતરણ લોજિસ્ટિક્સ (distribution logistics) નું સંચાલન કરવું.
- **ગુણવત્તા સુસંગતતા (Quality Consistency):** ઉત્પાદનની સતત ગુણવત્તા (consistent quality) જાળવવી.
- **બ્રાન્ડિંગ અને માર્કેટિંગ (Branding and Marketing):** સ્પર્ધાત્મક બજારમાં (competitive landscape) પોતાને અલગ પાડવા માટે અસરકારક માર્કેટિંગ અને બ્રાન્ડિંગ (marketing and branding) પ્રયાસો જરૂરી છે.



ભારતમાં મુખ્ય ફૂટવેર બ્રાન્ડ્સ (Major Footwear Brands in India)

- **બાટા (Bata):** ભારતમાં અગ્રણી ઉત્પાદક બ્રાન્ડ અને સૌથી મોટી રિટેલર.
- **લિબર્ટી શૂઝ (Liberty Shoes):** ટોચની ઉત્પાદક, જે દરરોજ ૫૦,૦૦૦ જોડીનું ઉત્પાદન કરે છે અને વિશ્વમાં લેધર શૂઝની પાંચમી સૌથી મોટી ઉત્પાદક છે.
- **ખાદિમ ઇન્ડિયા લિ. (Khadim India Ltd):** ભારતમાં બીજી સૌથી મોટી ફૂટવેર રિટેલર, પૂર્વ ભારતમાં મજબૂત હાજરી સાથે.
- **રિલેક્સો (Relaxo):** ટોચની ફૂટવેર ઉત્પાદક જે ચંપલ, સેન્ડલ અને કેઝ્યુઅલ/સ્પોર્ટ્સ શૂઝનું ઉત્પાદન કરે છે.
- **અજીઓ (AJIO):** ભારતીય ફૂટવેર બજારમાં અગ્રણી ઓનલાઈન સ્ટોર (online store).

ઉત્પાદન પ્રક્રિયા (Manufacturing Process)

ફૂટવેરના ઉત્પાદન અને સર્વિસિંગની પ્રક્રિયામાં નીચેના મુખ્ય પગલાં શામેલ છે:



- **ડિઝાઇન (Design):** લક્ષિત બજાર (target market) અને વલણોને ધ્યાનમાં રાખીને શૂઝની ડિઝાઇન બનાવવી અથવા પસંદ કરવી.
- **પેટર્ન બનાવવી (Pattern Making):** વિવિધ શૂઝના કદને ધ્યાનમાં રાખીને ડિઝાઇનના આધારે પેટર્ન (patterns based on the design) વિકસાવવી.



- **કટિંગ (Cutting):** પસંદ કરેલા કાચા માલ (ચામડું, સિન્થેટિક સામગ્રી) ને પેટર્નના ટુકડાઓમાં કાપવા (Cut the chosen raw materials).
- **સ્ટિચિંગ (Stitching):** યોગ્ય ફિટ અને માળખાકીય અખંડિતતા સુનિશ્ચિત કરીને સ્ટિચિંગ મશીનો (stitching machines) નો ઉપયોગ કરીને પેટર્નના ટુકડાઓને એસેમ્બલ (Assemble) કરવા.
- **સોલ જોડવું (Sole Attachment):** એડહેસિવ્સ અને સ્ટિચિંગ (adhesives and stitching) નો ઉપયોગ કરીને શૂઝના ઉપરના ભાગો સાથે સોલ અને હીલ જોડવા.
- **ફિનિશિંગ (Finishing):** વધારાની સામગ્રીને કાપવી, ફૂટવેરને પોલિશ (polish) કરવું અને ગુણવત્તા માટે નિરીક્ષણ (inspect for quality) કરવું.
- **ગુણવત્તા નિયંત્રણ (Quality Control):** દરેક જોડી ઇચ્છિત ધોરણોને પૂર્ણ કરે છે તેની ખાતરી કરવા માટે સઘન ગુણવત્તા તપાસ (thorough quality checks) કરવી.
- **પેકેજિંગ (Packaging):** તૈયાર ફૂટવેરને વિતરણ માટે પેકેજ (Package the finished footwear) કરવું.
- **માર્કેટિંગ અને વેચાણ (Marketing and Sales):** ઉત્પાદનોને પ્રોત્સાહન આપવા અને ગ્રાહકો માટે વિવિધ વેચાણ ચેનલો દ્વારા ઉપલબ્ધ કરાવવા માટે માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓ (marketing strategies) વિકસાવવી.

ઉત્પાદન પ્રક્રિયા અને સાધનોની પસંદગી ચામડા (leather), સિન્થેટિક (synthetic), અથવા સામગ્રીઓના સંયોજન (combination of materials) જેવા ફૂટવેરના પ્રકાર પર આધારિત હોઈ શકે છે.

ભારતીય માનક બ્યુરો (BIS) ધોરણો (Bureau of Indian Standards - BIS Standards):

- ફૂટવેર માટેના કેટલાક BIS ધોરણો (BIS standards) માં નીચેનાનો સમાવેશ થાય છે:





- **IS 5557: 2004:** ઔદ્યોગિક અને રક્ષણાત્મક રબર ની અને એન્કલ બૂટ (Industrial and protective rubber knee and ankle boots).
- **IS 5557 (Part 2): 2018:** તમામ રબર ગમ બૂટ અને એન્કલ બૂટ (All rubber gum boots and ankle boots).
- **IS 5676: 1995:** સોલિડ રબર સોલ અને હીલ (Solid rubber soles and heels).
- **IS 6664: 1992:** સોલ અને હીલ માટે રબર માઇક્રોસેલ્યુલર શીટ્સ (Rubber microcellular sheets for soles and heels).
- **IS 6719: 1972:** સોલિડ પીવીસી સોલ અને હીલ (Solid PVC soles and heels).
- **IS 15844:2010:** સ્પોર્ટ્સ ફૂટવેર (Sports footwear).

BIS પાલન ફરજિયાત (Mandatory BIS Compliance):

- ભારતમાં **BIS લોગો** (BIS logo) અને **BIS નંબર** (BIS number) લગાવ્યા વિના કોઈ પણ ઉત્પાદનનું કાયદેસર રીતે વેચાણ, નિકાસ અથવા આયાત (legally sold, exported, or imported) કરી શકાતું નથી.
- લોગો સ્પષ્ટપણે દૃશ્યમાન હોવો જોઈએ, અને તેને માર્કિંગ લેબલ પર અથવા તેની નજીક લગાવવો એ **પ્રાધાન્યવાળો વિકલ્પ** (preferred option) ગણાય છે.

માનવબળની જરૂરિયાત (Manpower Requirement)

વિગતો (Particulars)	વ્યક્તિઓ ની સંખ્યા	વર્ષમાં મહિના (No. of months in year)	માસિક પગાર/વેતન (રૂ. લાખમાં)	વાર્ષિક ખર્ચ (રૂ. લાખમાં)
સ્વ-રોજગાર (Self-employed)	૧	-	-	-
કુશળ વ્યક્તિ (Skilled Person)	૨	૧૨	૦.૨	૪.૮૦
અર્ધ-કુશળ વ્યક્તિ (Semi- skilled Person)	૪	૧૨	૦.૧૫	૭.૨૦



બિનકુશળ (Unskilled)	૪	૧૨	૦.૧૨	૫.૭૬
કુલ (Total)				૧૭.૭૬

અમલનું સમયપત્રક (Implementation Schedule)

પ્રવૃત્તિ (Activity)	જરૂરી સમય (મહિનામાં) (Time Required-in months)
જગ્યાની પ્રાપ્તિ (Acquisition of premises)	૧
બાંધકામ (જો લાગુ હોય તો) (Construction (if applicable))	૧.૫
પ્લાન્ટ અને મશીનરીની ખરીદી અને ઇન્સ્ટોલેશન (Procurement & installation of Plant & Machinery)	૨.૫
નાણાંની વ્યવસ્થા (Arrangement of Finance)	૧
જરૂરી માનવબળની ભરતી (Recruitment of required manpower)	૧
કુલ જરૂરી સમય (કેટલીક પ્રવૃત્તિઓ એકસાથે ચાલશે) (Total time required (some activities shall r un concurrently))	૩

પ્રોજેક્ટની કિંમત (Cost Of Project)

વિગતો (Particulars)	રકમ (રૂ. લાખમાં)
જમીન (Land)	-
મકાન (ભાડે) (Building (Rented))	-
પ્લાન્ટ અને મશીનરી (Plant & Machinery)	૧૭.૩૪
સાધનસામગ્રી અને ફર્નિચર ખર્ચ (Equipment and Furniture Exp.)	૧.૬૦
પરચુરણ નિશ્ચિત અસ્કયામત (Misc. Fixed Asset)	૦.૦૨

પૂર્વ-સંચાલન અને પ્રારંભિક ખર્ચ (Preoperative & Preliminary Exp.)	૦.૨૦
કાર્યકારી મૂડી (Working Capital)	૯.૮૦
કુલ પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Total Project Cost)	૨૮.૯૬

નાણાંના સ્ત્રોતો (Means of Finance)

(નોંધ: બેંક ટર્મ લોન નિશ્ચિત અસ્કયામતોના ૭૫% લેખે ધારવામાં આવે છે.)

વિગતો (Particulars)	રકમ (રૂ. લાખમાં)
પ્રમોટરનું યોગદાન (Promoter's contribution)	૧૧.૫૮
બેંક ધિરાણ (Bank Finance)	૧૭.૩૮
કુલ (Total)	૨૮.૯૬

જરૂરી મશીનરીની સૂચિ (List of Machinery Required)

મશીનરી (Machinery)

વિગતો (Particulars)	એકમ (Unit)	એકમ દીઠ કિંમત (રૂ. લાખમાં)	કુલ રકમ (રૂ. લાખમાં)
શૂ કટિંગ મશીન (Shoe Cutting Machine)	૧	૦.૩૦	૦.૩૦
સ્ટિચિંગ મશીન (ઔદ્યોગિક) (Stitching Machine-Industrial)	૧	૦.૪૦	૦.૪૦
સોલ જોડવાનું મશીન (Sole Attaching Machine)	૧	૦.૫૦	૦.૫૦
સોલ પ્રેસ મશીન (Sole Press Machine)	૧	૨.૦૦	૨.૦૦
લાસ્ટિંગ મશીન (ટો અને સાઇડ લાસ્ટિંગ) (Lasting Machine- Toe and Side Lasting)	૧	૬.૦૦	૬.૦૦
ઇનસોલ સ્ટિચિંગ મશીન	૧	૦.૫૦	૦.૫૦

(Insole Stitching Machine)			
લેધર સ્કિવિંગ મશીન (Leather Skiving Machine)	૧	૦.૪૫	૦.૪૫
પેટર્ન કટિંગ મશીન (Pattern Cutting Machine)	૧	૩.૫૦	૩.૫૦
ગ્રાઇન્ડિંગ મશીન (ફિનિશિંગ માટે) (Grinding Machine for finishing)	૧	૦.૩૪	૦.૩૪
ઔદ્યોગિક સિલાઈ મશીન (અસ્તર માટે) (Industrial Sewing Machine for linings)	૧	૦.૬૦	૦.૬૦
હીટ પ્રેસ મશીન (લોગો એપ્લિકેશન માટે) (Heat Press Machine for logo application)	૧	૦.૪૦	૦.૪૦
ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને નિરીક્ષણ સાધનો (Quality Control and Inspection Equipment)	-	૦.૮૫	૦.૮૫
કુલ રકમ (Total Amount)			૧૫.૮૪
ટેક્સ, પરિવહન, વીમો, વગેરે. (Tax, Transportation, Insurance etc.)			૧.૦૦
વીજળીકરણ ખર્ચ (Electrification Exp.)			૦.૫૦
કુલ સરવાળો (Grand Total Amount)			૧૭.૩૪

ફર્નિચર અને સાધનસામગ્રી (Furniture & Equipment)

વિગતો (Particulars)	એકમ (Unit)	એકમ દીઠ કિંમત (રૂ. લાખમાં)	કુલ રકમ (રૂ. લાખમાં)
વર્કબેન્ચ અને ટેબલ (Workbenches and Tables)	-	૦.૧૫	૦.૪૫

શેલ્ફ અને સ્ટોરેજ યુનિટ્સ (Shelves and Storage Units)	-	૦.૧૦	૦.૫૦
ઓફિસ ફર્નિચર (ડેસ્ક, ખુરશીઓ, વગેરે) (Office Furniture Desks, Chairs, etc.)	સેટ (set)	૦.૬૫	૦.૬૫
કુલ રકમ (રૂ.) (Total Rs.)			૧.૬૦

નફાકારકતાની ગણતરીઓ (Profitability Calculations)

ક્રમ (Sr. No)	વિગતો (Particulars)	રકમ (રૂ. લાખમાં) Amount (Rs. in lakhs)
A	વેચાણની વસૂલાત (Sales realisation)	૧૨૩.૭૫
B.	ઉત્પાદન ખર્ચ (Cost of production)	
i)	કાચો માલ (Raw materials)	૭૪.૨૫
ii)	યુટિલિટીઝ (Utilities)	૧.૫૦
iii)	માનવબળ ખર્ચ (પગાર/વેતન) (Manpower Cost (Salaries/wages))	૧૭.૭૬
iv)	વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૭૦
v)	પેકેજિંગ ખર્ચ (Packaging Cost)	૩.૭૧
vi)	ગુમ થયેલ સામગ્રીનો ખર્ચ (Material Lost Cost)	૩.૭૧
vii)	વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	૧.૪૪
viii)	સમારકામ અને જાળવણી (Repairs & maintenance)	૦.૦૦
ix)	ભાડું (Rent)	૦.૪૦
x)	વ્યાજ (Interest)	૨.૦૩
xi)	પરચુરણ ખર્ચ (Misc. expenses)	૦.૦૦
	કુલ (B) (Total (B))	૧૦૫.૫૦
	કુલ નફો/નુકસાન (A - B) (Gross profit/loss (A - B))	૧૮.૨૫
	બાદ: ધસારો (Less: Depreciation)	૧.૮૨
C.	PBIT (વ્યાજ અને કર પહેલાનો નફો)	૧૬.૪૩

	(PBIT)	
D	આવકવેરો (Income-tax)	N
E	ચોખ્ખો નફો/નુકસાન (Net profit/loss)	૧૩.૯૬
F.	ચૂકવણી (વાર્ષિક) (Repayment (Annual))	૦.૮૪
G	જાળવી રાખેલ સરપ્લસ (E - F) (Retained surplus (E-F))	૧૩.૧૨

બ્રેકઇવન એનાલિસિસ (Breakeven Analysis)

વિગતો (Particulars)	રકમ (રૂ. લાખમાં)
નિશ્ચિત ખર્ચ (Fixed Cost)	
જમીન અને મકાનનું ભાડું (Land & Building Rent)	૦.૪૦
ઘસારો (Depreciation)	૧.૮૨
વ્યાજ (Interest)	૨.૦૩
માનવબળ (Manpower)	૫.૩૩
કુલ નિશ્ચિત ખર્ચ (Total Fixed Cost)	૯.૫૮
ચલિત ખર્ચ (Variable Cost)	
કાચો માલ (Raw materials)	૭૪.૨૫
યુટિલિટીઝ (Utilities)	૧.૫૦
માનવબળ (Manpower)	૧૨.૪૩
વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૭૦
વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	૧.૪૪
કુલ ચલિત ખર્ચ (Total Variable Cost)	૯૦.૩૨
ફાળો માર્જિન (Contribution margin)	૨૦%
મૂલ્યમાં બ્રેકઇવન પોઇન્ટ (Break-Even Point in Value)	૪૭.૮૮

વૈધાનિક/સરકારી મંજૂરીઓ (Statutory/Government Approvals)

ગુજરાતમાં ફૂટવેર બનાવવાનો અને સર્વિસિંગનો વ્યવસાય શરૂ કરતાં પહેલાં, ઉદ્યોગસાહસિકોએ જરૂરી વિવિધ વૈધાનિક અને સરકારી મંજૂરીઓ



(statutory and government approvals) વિશે જાગૃત રહેવું જોઈએ. આ મંજૂરીઓમાં નીચેનાનો સમાવેશ થઈ શકે છે:

- **વ્યવસાય નોંધણી (Business Registration):** યોગ્ય સરકારી સત્તાવાળાઓ પાસે તમારા વ્યવસાય એકમ (business entity), જેમ કે એકમાત્ર માલિકી, ભાગીદારી અથવા ખાનગી મર્યાદિત કંપની (sole proprietorship, partnership, or private limited company), ની નોંધણી કરાવવી.
- **GST નોંધણી (GST Registration):** ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ (Goods and Services Tax - GST) ની નોંધણી મેળવવી, જે ભારતમાં મોટાભાગના વ્યવસાયો માટે ફરજિયાત (mandatory) છે.
- **વેપાર લાઇસન્સ (Trade License):** સ્થાનિક મ્યુનિસિપલ કોર્પોરેશન અથવા પંચાયત (local municipal corporation or panchayat) પાસેથી વેપાર લાઇસન્સ (trade license) મેળવવું.
- **ફેક્ટરી લાઇસન્સ (Factory License):** જો તમારા વ્યવસાયમાં ઉત્પાદન (manufacturing) શામેલ હોય, તો તમારે ફેક્ટરીઝ એક્ટ (Factories Act) હેઠળ ફેક્ટરી લાઇસન્સની જરૂર પડી શકે છે.
- **પર્યાવરણીય મંજૂરી (Environmental Clearance):** જો તમારી કામગીરી પર્યાવરણ (environment) પર અસર કરે છે, તો તમારે રાજ્ય પ્રદૂષણ નિયંત્રણ બોર્ડ (State Pollution Control Board) પાસેથી પર્યાવરણીય મંજૂરીઓ અને પરમિટની જરૂર પડી શકે છે.
- **શ્રમ કાયદાનું પાલન (Labor Laws Compliance):** લઘુત્તમ વેતન, કામના કલાકો અને કર્મચારી લાભો (minimum wages, working hours, and employee benefits) સહિતના શ્રમ કાયદાઓ (labor laws) નું પાલન સુનિશ્ચિત કરવું.
- **ફાયર સેફ્ટી પ્રમાણપત્ર (Fire Safety Certificate):** સ્થાનિક ફાયર વિભાગ (local fire department) પાસેથી ફાયર સેફ્ટી પ્રમાણપત્ર





(fire safety certificate) મેળવવું.

- **અન્ય સંબંધિત પરમિટો (Other Relevant Permits):** તમારી કામગીરીના ચોક્કસ સ્વરૂપના આધારે, તમને વધારાની પરમિટો અને લાઇસન્સ (additional permits and licenses) ની જરૂર પડી શકે છે.

ઉદ્યોગસાહસિકોને સલાહ આપવામાં આવે છે કે તેઓ તમામ જરૂરી વૈધાનિક અને સરકારી જરૂરિયાતોનું સંપૂર્ણ પાલન સુનિશ્ચિત કરવા માટે **સ્થાનિક સત્તાવાળાઓ અને કાનૂની નિષ્ણાતોની સલાહ** (consult with local authorities and legal experts) લે.

પશ્ચાદવર્તી અને અગ્રીમ એકીકરણ (Backward And Forward Integrations)

પશ્ચાદવર્તી એકીકરણ (Backward Integration)

ફૂટવેર બનાવવા અને સર્વિસિંગ ઉદ્યોગમાં પશ્ચાદવર્તી એકીકરણમાં, ઉત્પાદન પ્રક્રિયાનો ભાગ હોય તેવા **સપ્લાયર્સ અથવા સંસાધનો** (suppliers or resources) નું નિયંત્રણ (controlling) અથવા તેમને **પ્રાપ્ત** (acquiring) કરવાનો સમાવેશ થાય છે. આમાં નીચેનાનો સમાવેશ થઈ શકે છે:

- **કાચા માલનું સોર્સિંગ (Raw Material Sourcing):** ચામડું, સિન્થેટિક સામગ્રી, રબર, એડહેસિવ્સ (leather, synthetic materials, rubber, adhesives) અને અન્ય કાચા માલને સીધા **ઉત્પાદકો અથવા સપ્લાયર્સ** (manufacturers or suppliers) પાસેથી મેળવવાની તકો શોધવી.
- **ઘટક ઉત્પાદન (Manufacturing Components):** બાહ્ય સપ્લાયર્સ પર નિર્ભરતા ઘટાડવા (reducing dependency) માટે **સોલ, ઇનસોલ અથવા બકલ્સ** (soles, insoles, or buckles) જેવા શૂઝના ઘટકોના **આંતરિક ઉત્પાદન** (in-house facilities) માટે સુવિધાઓ સ્થાપિત કરવાનું વિચારવું.
- **ગુણવત્તા નિયંત્રણ (Quality Control):** કાચા માલની સુસંગતતા અને ગુણવત્તા (consistency and quality of raw materials) સુનિશ્ચિત કરવા માટે ઉત્પાદનના દરેક તબક્કે **કડક ગુણવત્તા નિયંત્રણ પગલાં** (strict quality control measures) લાગુ કરવા.





અગ્રીમ એકીકરણ (Forward Integration)

ફૂટવેર ઉદ્યોગમાં અગ્રીમ એકીકરણમાં **વિતરણ ચેનલો** (distribution channels) નું **નિયંત્રણ** (controlling) અથવા વિસ્તરણ કરવાનો અને **અંતિમ ગ્રાહકો** (end customers) સુધી સીધા પહોંચવાનો સમાવેશ થાય છે. આમાં નીચેનાનો સમાવેશ થઈ શકે છે:

- **રિટેલ આઉટલેટ્સ (Retail Outlets):** ગ્રાહકોને ફૂટવેર ઉત્પાદનો સીધા વેચવા માટે તમારા **પોતાના રિટેલ આઉટલેટ્સ અથવા ફ્રેન્ચાઇઝીસ** (your retail outlets or franchises) સ્થાપિત કરવા.
- **ઓનલાઇન વેચાણ (Online Sales):** **વ્યાપક ગ્રાહક આધાર** (wider customer base) સુધી પહોંચવા અને ઓનલાઇન વેચાણને સક્ષમ કરવા માટે **ઈ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ** (e-commerce platform) સ્થાપિત કરવું.
- **બ્રાન્ડિંગ અને માર્કેટિંગ (Branding and Marketing):** ગ્રાહકોમાં **બ્રાન્ડની વફાદારી અને માન્યતા** (brand loyalty and recognition) બનાવવા માટે **બ્રાન્ડ પ્રમોશન અને માર્કેટિંગ** (brand promotion and marketing) માં રોકાણ કરવું.
- **સમારકામ અને સર્વિસિંગ કેન્દ્રો (Repair and Servicing Centers):** વેચાણ પછીની ગ્રાહક જરૂરિયાતોને પૂરી કરવા માટે ફૂટવેર માટે **સમારકામ અને સર્વિસિંગ સેવાઓ** (repair and servicing services) ઓફર કરીને તમારા વ્યવસાયનું વિસ્તરણ કરવું.
- **નિકાસની તકો (Export Opportunities):** તમારા વૈશ્વિક પહોંચને વિસ્તૃત કરવા માટે **નિકાસ બજારો** (export markets) શોધવી અને **આંતરરાષ્ટ્રીય ખરીદદારો** (international buyers) સાથે સંબંધો બનાવવું.
- **પશ્ચાદવર્તી અને અગ્રીમ બંને એકીકરણ ફૂટવેર ઉદ્યોગમાં તમારા વ્યવસાયની સ્પર્ધાત્મકતા, નિયંત્રણ અને નફાકારકતા** (competitiveness, control, and profitability) વધારી શકે છે. જોકે, સફળ એકીકરણ વ્યૂહરચનાઓ માટે **સાવચેતીપૂર્વકનું આયોજન અને સંસાધનોની ફાળવણી** (careful planning and resources allocation) આવશ્યક છે.



ફૂટવેર ઉદ્યોગ માટે તાલીમ કેન્દ્રો અને અભ્યાસક્રમો

(Training Centers and Courses for the Footwear Industry)

ગુજરાતમાં ફૂટવેર બનાવવા અને સર્વિસિંગ ઉદ્યોગમાં રસ ધરાવતા ઉદ્યોગસાહસિકો માટે જરૂરી કૌશલ્યો અને જ્ઞાન (skills and knowledge) મેળવવા માટે વિવિધ તાલીમ કેન્દ્રો અને અભ્યાસક્રમો (training centers and courses) ઉપલબ્ધ છે. આ કાર્યક્રમો વ્યક્તિઓને ડિઝાઇન અને ઉત્પાદનથી લઈને સમારકામ અને સર્વિસિંગ સુધીના વિવિધ પાસાઓમાં નિપુણતા (expertise) મેળવવામાં મદદ કરી શકે છે.

નોંધનીય તાલીમ કેન્દ્રો અને સંસ્થાઓ

(Notable Training Centers and Institutions)

- સેન્ટ્રલ ફૂટવેર ટ્રેનિંગ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ (Central Footwear Training Institute - CFTI), આગ્રા:
 - CFTI, આગ્રા, ફૂટવેર ટેકનોલોજી અને મેનેજમેન્ટને સમર્પિત ભારતની અગ્રણી સંસ્થાઓમાંની એક (premier institutes) છે.
 - તે ફૂટવેર ડિઝાઇન, ઉત્પાદન અને મેનેજમેન્ટ (footwear design, manufacturing, and management) માં ડિપ્લોમા અને સર્ટિફિકેટ અભ્યાસક્રમો (diploma and certificate courses) ઓફર કરે છે.
 - CFTI આધુનિક ઉત્પાદન તકનીકો, ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ (modern production techniques, quality control, and business management) માં વ્યવહારુ તાલીમ (hands-on training) પૂરી પાડે છે.
- નેશનલ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ ફેશન ટેકનોલોજી (National Institute of Fashion Technology - NIFT):
 - NIFT ના દિલ્હી સહિત વિવિધ શહેરોમાં કેમ્પસ છે, જ્યાં તે ફેશન અને ફૂટવેર ડિઝાઇન (fashion and footwear design) સંબંધિત કાર્યક્રમો



ઓફર કરે છે.

- NIFT એક્સેસરી ડિઝાઇન (accessory design) અને ફેશન ડિઝાઇનમાં બેચલર અને માસ્ટર ડિગ્રી પ્રોગ્રામ્સ (Bachelor's and Master's degree programs) પ્રદાન કરે છે, જેમાં ફૂટવેર ડિઝાઇન એક વિશિષ્ટતા તરીકે શામેલ છે.

• રાજ્ય સંસ્થાઓ અને પોલિટેકનિક્સ

(State Institutes and Polytechnics):

- ગુજરાત સહિત ઘણા રાજ્યોમાં રાજ્ય સંચાલિત ટેકનિકલ સંસ્થાઓ અને પોલિટેકનિક્સ (state-run technical institutes and polytechnics) છે, જે લેધર ટેકનોલોજી અને ફૂટવેર ઉત્પાદન (leather technology and footwear manufacturing) માં અભ્યાસક્રમો પ્રદાન કરે છે.
- આ સંસ્થાઓ સ્થાનિક ફૂટવેર ઉદ્યોગની જરૂરિયાતો અનુસાર ડિપ્લોમા અને સર્ટિફિકેટ કાર્યક્રમો (diploma and certificate programs) પૂરા પાડે છે.

વધારાની તાલીમની તકો (Additional Training Opportunities)

• ઓનલાઇન અભ્યાસક્રમો અને વર્કશોપ્સ

(Online Courses and Workshops):

- કેટલાક ઓનલાઇન પ્લેટફોર્મ (online platforms) ફૂટવેર ડિઝાઇન, ઉત્પાદન અને સમારકામ સંબંધિત અભ્યાસક્રમો ઓફર કરે છે, જે કોઈપણ સ્થળેથી અને પોતાની ગતિએ (at their own pace and from anywhere) શીખવાની મંજૂરી આપે છે.
- વ્યવસાય વાણિજ્ય, એકાઉન્ટિંગ, ઉત્પાદન, માર્કેટિંગ અને ઉદ્યોગસાહસિકતાના ક્ષેત્રોમાં ઉજ્જત શિક્ષણ માટે સ્વયં પોર્ટલ (Swayam portal) (<https://swayam.gov.in/>) પણ એક્સેસ કરી શકાય છે.





- **કૌશલ્ય વિકાસ યોજનાઓ (Skill Development Schemes):**

- ભારત સરકારે રોજગારલક્ષી કૌશલ્યો (employable skills) સાથે વ્યક્તિઓને સશક્ત બનાવવા માટે વિવિધ કૌશલ્ય વિકાસ અને વ્યાવસાયિક તાલીમ યોજનાઓ (skill development and vocational training schemes) શરૂ કરી છે, જે ફૂટવેર સંબંધિત તાલીમ કાર્યક્રમો માટે ઉપયોગી છે.

- **સ્થાનિક કારીગરો અને વ્યાવસાયિકો**

(Local Artisans and Experienced Professionals):

- ફૂટવેર ઉદ્યોગમાં સ્થાનિક કારીગરો અને અનુભવી વ્યાવસાયિકો (local artisans and experienced professionals) પાસેથી શીખવું એ અમૂલ્ય જ્ઞાનનો સ્ત્રોત (invaluable source of knowledge) બની શકે છે.
- કુશળ કારીગરો સાથે એપ્રેન્ટિસશિપ અને ઓન-ધ-જોબ તાલીમ (Apprenticeships and on-the-job training) વ્યવહારુ આંતરદૃષ્ટિ પ્રદાન કરે છે.

- **વેપાર સંગઠનો અને ઉદ્યોગ કાર્યક્રમો**

(Trade Associations and Industry Events):

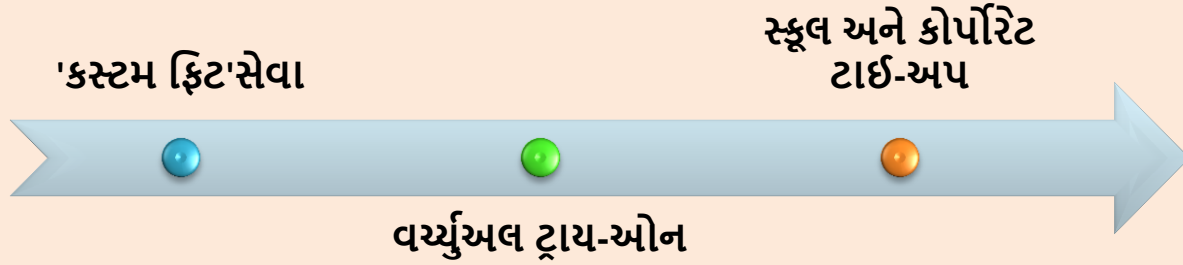
- વેપાર સંગઠનો દ્વારા આયોજિત ઉદ્યોગ કાર્યક્રમો, સેમિનાર અને વર્કશોપ્સ (industry events, seminars, and workshops) માં ભાગીદારી નેટવર્કિંગની તકો (networking opportunities) અને ઉદ્યોગ નિષ્ણાતો સુધી પહોંચ પ્રદાન કરે છે.

ઉદ્યોગસાહસિકોને સલાહ આપવામાં આવે છે કે તેઓ તેમના ચોક્કસ લક્ષ્યો અને જરૂરિયાતો (specific goals and needs) સાથે સંરેખિત તાલીમ કાર્યક્રમોનું સંશોધન અને પસંદગી કરે. વળી, આ ગતિશીલ ક્ષેત્રમાં લાંબા ગાળાની સફળતા માટે ઉદ્યોગના વલણો અને તકનીકો પર અદ્યતન (staying updated on industry trends and technologies) રહેવું જરૂરી છે.



નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Innovative Marketing Strategy)

સ્પર્ધાત્મક બજારમાં સ્થાન બનાવવા માટે:



- **'કસ્ટમ ફિટ' (Custom Fit) સેવા:** ગ્રાહકો માટે તેમના પગના માપ મુજબ શૂઝ બનાવી આપવાની સેવા (Bespoke Footwear), ખાસ કરીને લગ્ન અને ખાસ પ્રસંગો માટે.
- **વર્ચ્યુઅલ ટ્રાય-ઓન (Virtual Try-On):** વેબસાઇટ અથવા એપ પર AR (Augmented Reality) ફીચર મૂકવું, જેથી ગ્રાહક ફોન કેમેરા દ્વારા જોઈ શકે કે શૂઝ તેમના પગમાં કેવા લાગશે.
- **એક્સચેન્જ ઓફર:** ગ્રાહકોને જૂના શૂઝ આપીને નવા પર ડિસ્કાઉન્ટ આપવું, અને જૂના શૂઝને રિસાયકલ અથવા ગરીબોને દાન કરવા (CSR Activity).
- **સ્કૂલ અને કોર્પોરેટ ટાઈ-અપ:** શાળાઓ અને ફેક્ટરીઓ (સેફ્ટી શૂઝ) સાથે સીધા વાર્ષિક કોન્ટ્રાક્ટ કરવા.

તકનીકી અપગ્રેડેશન (Technological Upgradation)

ઉત્પાદન પ્રક્રિયાને સ્માર્ટ અને ઝડપી બનાવવા:

- **3D પ્રિન્ટિંગ:** પ્રોટોટાઇપ (નમૂના) ઝડપથી બનાવવા અને જટિલ સોલ ડિઝાઇન માટે 3D પ્રિન્ટરનો ઉપયોગ.
- **CAD/CAM સોફ્ટવેર:** શૂઝની ડિઝાઇન અને પેટર્ન કટિંગ માટે કોમ્પ્યુટર એઈડેડ ડિઝાઇન (CAD) સોફ્ટવેરનો ઉપયોગ, જે બગાડ ઘટાડે છે.

- **ઓટોમેટેડ કટિંગ મશીન:** ચામડા અને કાપડના ચોક્કસ કટિંગ માટે લેસર અથવા CNC મશીનનો ઉપયોગ.

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

શક્તિઓ (Strengths)	નબળાઈઓ (Weaknesses)
- સ્થાનિક બજારની સમજ અને જરૂરિયાત મુજબ ઉત્પાદન. - ઓછો ઉત્પાદન ખર્ચ (MSME હોવાથી). - કસ્ટમાઇઝેશન ક્ષમતા.	- મોટી બ્રાન્ડ્સ (Nike, Adidas) સામે બ્રાન્ડિંગ પાવર ઓછો. - કાચા માલના ભાવમાં વધઘટ. - કુશળ કારીગરોની અછત.
તકો (Opportunities)	ભય/પડકારો (Threats)
- એથલેઝર (Athleisure) અને સ્પોર્ટ્સ શૂઝની વધતી માંગ. - નિકાસ બજાર (ખાસ કરીને ગર્લ્સ અને આફ્રિકા). - ઈ-કોમર્સ દ્વારા સમગ્ર ભારતમાં વેચાણ.	- સસ્તા ચીની આયાતી શૂઝની સ્પર્ધા. - ફેશન ટ્રેન્ડ્સમાં ઝડપી ફેરફાર. - BIS ના કડક ગુણવત્તા નિયમો.

જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management)

- **સ્ટોક ઓબ્સોલેસન્સ (Stock Obsolescence):** ફેશન બદલાતા જૂનો સ્ટોક નકામો થઈ જાય.
 - નિવારણ: 'જસ્ટ-ઇન-ટાઇમ' (Just-in-Time) ઉત્પાદન અને જૂના સ્ટોક માટે ક્લિયરન્સ સેલ.
- **કાચા માલની ગુણવત્તા:** ખરાબ ચામડું કે સોલ આવી જાય તો આખી બેચ બગડે.
 - નિવારણ: સપ્લાયર્સનું કડક ઓડિટ અને કાચા માલનું લેબ ટેસ્ટિંગ.
- **કામદારોની સુરક્ષા:** કટિંગ અને કેમિકલ (ગુંદર) સાથે કામ કરતા હોવાથી જોખમ.
 - નિવારણ: યોગ્ય વેન્ટિલેશન, માસ્ક અને આંગળીઓના રક્ષણ માટે સેફ્ટી ગાર્ડ્સ.

કચરાનું વ્યવસ્થાપન (Waste Management - Zero Waste)

લેધર અને રબર સ્કેપ

- કટિંગ વેસ્ટને રિસાયકલ કરીને નાના લેધર ગુડ્સ (કી-ચેઇન, પર્સ) અથવા રબર મેટ બનાવવા માટે ઉપયોગ કરવો.

એડહેસિવ (ગુંદર) કેન

- ખાલી થયેલા કેમિકલના ડબ્બાનો યોગ્ય નિકાલ કરવો.

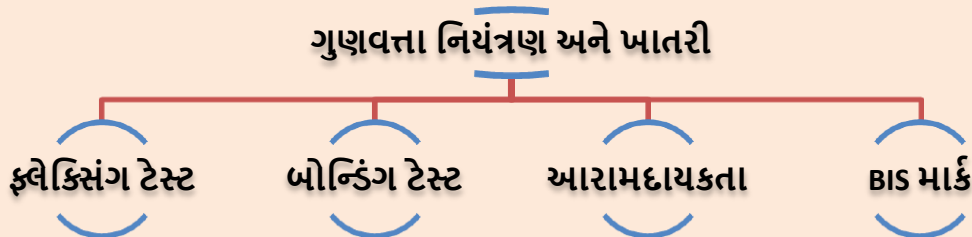
પેકેજિંગ

- શૂઝ બોક્સ માટે રિસાયકલ કાર્ડબોર્ડ અને પ્લાસ્ટિક મુક્ત પેકિંગનો ઉપયોગ.

ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (Quality Control & Assurance)

ગ્રાહક સંતોષ અને BIS પાલન માટે:

- ફ્લેક્સિંગ ટેસ્ટ (Flexing Test):** સોલ વારંવાર વળવાથી તૂટી ન જાય તે માટે મશીન દ્વારા હજારો વખત વાળીને ટેસ્ટ કરવો.
- બોન્ડિંગ ટેસ્ટ:** સોલ અને ઉપરનો ભાગ મજબૂતીથી જોડાયેલો છે કે નહીં તે ચેક કરવા 'પુલ ટેસ્ટ' (Pull Test).
- આરામદાયકતા (Comfort):** શૂઝ પહેર્યા પછી ડંખે નહીં અને વજનમાં હલકા હોય તેની ખાતરી કરવી.
- BIS માર્ક:** દરેક શૂઝ પર ISI માર્ક અને સાઈઝ સ્પષ્ટ રીતે છાપવી.



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.