भारत स्टोर

फ्रैंचाइजी पत्रिका

भारत ग्रामीण विकास रिटेल आउटलेट विस्तार

BGVM की एक पहल

भारत स्टोर रिटेल स्टोर का उद्देश्य

भारत ग्रामीण स्मार्ट स्टोर

फ्रैंचाइज़ी का लाभ

- युवा उद्यमियों को बढ़ावा देना
- जीरो रॉयल्टी और जीरो फ्रैंचाइजी फीस
- बिक्री पर औसत 10% मार्जिन का आश्वासन
- स्टोर पर डोर-स्टेप डिलीवरी
- बैंकों से मुद्रा लोन दिलाने के लिए तालमेल
- तेज़ी से बिकने वाले उत्पादों की श्रेणी
- सर्वोत्तम गुणवत्ता वाले उत्पादों की श्रेणी
- आई.टी और स्टोर ब्रांडिंग का सहयोग
- प्रशिक्षण और व्यवसाय कौशल विकास
- ग्राहकों के लिए योजनाएँ व प्रचारक छूट
- मार्केटिंग और ब्रांडिंग समर्थन

बाकी सब है पुराना,
अब भारत स्टोर का
है ज़माना

भारत स्टोर रिटेल स्टोर फ्रैंचाइजी क्यों सबसे श्रेष्ठ है?

सिर्फ फायदे ही फायदे...

भारत स्टोर फ्रैंचाइजी

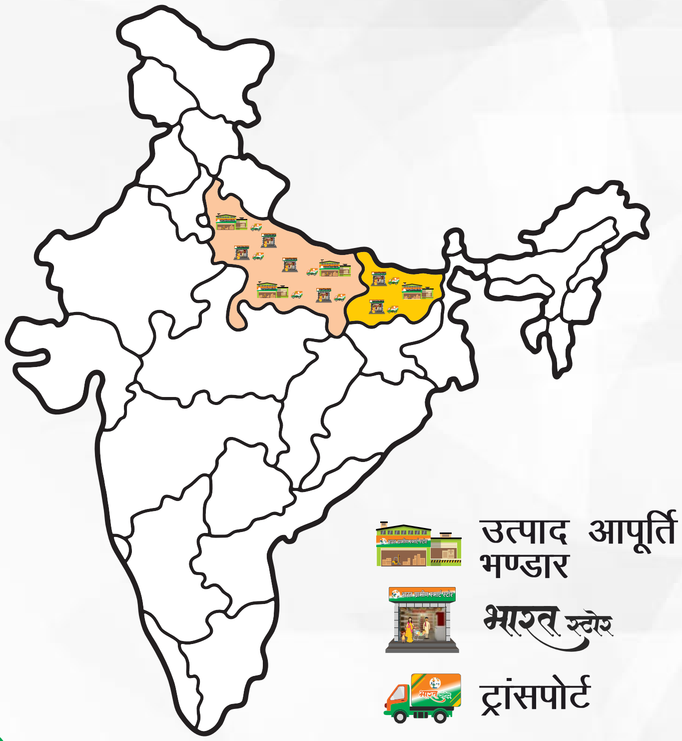
- ✔ जीरो फ्रैंचाइजी फीस
- ✔ कम निवेश
- ✔ बिक्री पर औसत 10% मार्जिन का आश्वासन
- ✔ स्टोर पर डोर–स्टेप डिलीवरी
- ✔ कम इन्वेंट्री
- ✔ आईटी सहयोग एवं व्यापार विकास
- ✔ अधिक ऑफर और छूट
- ✔ प्रचार, प्रसार और मार्केटिंग सहायता
- ✔ उत्तम गुणवत्ता वाले उत्पाद
- ✔ बैंक के साथ तालमेल में मदद
- ✔ व्यवसायिक प्रशिक्षण सहायता

अन्य फ्रैंचाइजी

- अधिक फ्रैंचाइजी शुल्क व रॉयल्टी
- अधिक निवेश
- लाभ समय–समय पर बदलते रहते हैं
- स्टोर के रखरखाव का झंझट, पैसे और समय की बर्बादी
- ना बिकने वाले स्टॉक का जोखिम
- महंगा आईटी समर्थन
- अप्रभावी ऑफर, स्कीम व छूट
- कोई स्थानीय प्रचार समर्थन नहीं
- कम गुणवत्ता और बिक्री
- निवेश का स्व–प्रबंधन
- व्यावसायिक विशेषज्ञों का कोई समर्थन नहीं
- जीवन भर रॉयल्टी का तनाव
- विलंबित ब्रेक ईवन अवधि

उत्तर प्रदेश और बिहार में 76000 भारत स्टोर स्टोर का लक्ष्य

BGVM द्वारा 3000 या अधिक आबादी वाले गाँव में 200 वर्ग फुट का एक रिटेल आउटलेट स्थापित करने का प्रावधान है। BGVM द्वारा नगर पालिका में प्रति वॉर्ड एक रिटेल आउटलेट स्थापित करने का प्रावधान है। नगरपालिका समिति/परिषद् में ऐसे वॉर्ड समूह जिनकी संचयी जनसंख्या 10,000 हो, वहां पर एक रिटेल आउटलेट स्थापित करने का प्रावधान है। हालांकि, BGVM जनसंख्या घनत्व व उत्पाद मांग विश्लेषण के आधार पर रिटेल आउटलेट की संख्या बढ़ा सकता है।



फ्रैंचाइजी पार्टनर के लिए पात्रता मानदंड

उत्तर प्रदेश और बिहार राज्य में उद्यमिता, स्वरोजगार और व्यावसायिक संस्थानों को बढ़ावा देने के लिए BGVM द्वारा शहरी व ग्रामीण फ्रैंचाइजी लेने के लिए आवेदन करने हेतु निम्नलिखित न्यूनतम पात्रता मानदंड निर्धारित किए गए हैं:

पात्रता मानदंड	ग्रामीण फ्रैंचाइजी	छोटी शहरी फ्रैंचाइजी	बड़ी शहरी फ्रैंचाइजी
आयु सीमा	21–35 वर्ष को प्राथमिकता	21–35 वर्ष को प्राथमिकता	21–35 वर्ष को प्राथमिकता
सेवा–निवृत्त के लिए अधिकतम आयु	50 वर्ष	50 वर्ष	50 वर्ष
न्यूनतम शैक्षिक योग्यता	8वीं उत्तीर्ण	8वीं उत्तीर्ण	8वीं उत्तीर्ण
गैर–आपराधिक पृष्ठभूमि	आवेदक ना तो दोषी ठहराया गया हो और ना ही कोई आपराधिक मामला विचाराधीन हो		
देनदारी	आवेदक की सरकारी परियोजनाओं में किसी भी प्रकार की वित्तीय देनदारी शेष नहीं होनी चाहिए		
मूलनिवासी	उसी गाँव का निवासी	उसी वॉर्ड का निवासी	उसी वॉर्ड का निवासी
व्यवसाय के लिए दुकान की आवश्यकता	≤200 वर्ग फुट की दुकान ग्राउंड फ्लोर पर व गाँव के मध्य व्यवसाय योग्य स्थित हो	200–800 वर्ग फुट की दुकान ग्राउंड फ्लोर पर व वॉर्ड के मध्य व्यवसाय योग्य स्थित हो	>800 वर्ग फुट की दुकान ग्राउंड फ्लोर पर व वॉर्ड के मध्य व्यवसाय योग्य स्थित हो

फ्रैंचाइजी पार्टनर चयन प्रक्रिया

1. www.bharatgraminsmartstore.org पर जाएं।
2. ऑनलाइन पंजीकरण।
3. पूर्ण विवरण के साथ फॉर्म भरें।
4. पंजीकरण सफलतापूर्वक हो गया है।
5. BGVM द्वारा आवेदक के के.वाई.सी. विवरण की समीक्षा।
6. प्रस्तावित साइट मूल्यांकन।
7. मुद्रा ऋण स्वीकृति, यदि कोई हो।
8. भारत स्टोर का आवंटन।

क. किसी विशेष वॉर्ड या गाँव से एक से अधिक आवेदन प्राप्त होने की स्थिति में फ्रैंचाइजी आवंटन के लिए निम्नलिखित आवेदकों को प्राथमिकता दी जाएगी:

- क.1. महिला
- क.2. परिवार पहचान पत्र के विश्लेषण पर आधारित
- क.3. विकलांग व्यक्ति
- क.4. व्यापार में अनुभवी युवा / उच्च शिक्षा / वित्तीय स्थिरता

ख. वर्तमान में कार्यरत/स्व–नियोजित व्यक्ति को ग्रामीण रिटेल आउटलेट के लिए प्राथमिकता नहीं दी जाएगी।

रिटेल विस्तार योजना की प्राथमिकताओं व व्यावहारिकता को ध्यान में रखते हुए तथा विशेष रूप से उद्यमशीलता को बढ़ावा देने के लिए BGVM एक क्षेत्र में किसी भी आवेदक को फ्रैंचाइजी देने का अधिकार सुरक्षित रखता है।

फ्रैंचाइजी पार्टनर को मिलने वाले लाभ

ऐसा क्या है भारत स्टोर में जो तुमको भा गया?

इतनी कम पूंजी में स्टोर खुलवाना तो सिर्फ BGVM की भारत स्टोर योजना से ही संभव हो सके। दूसरी कंपनियां तो लाखों रुपये सिर्फ फ्रैंचाइजी फीस के नाम पर ही वसूल लेती हैं। यहां पर फ्रैंचाइजी फीस कुछ भी नहीं।

1. फ्रैंचाइजी पार्टनर के लिए मार्जिन

भारत स्टोर कुल मासिक बिक्री के प्रतिशत के रुप में फ्रैंचाइजी पार्टनर को न्यूनतम 10% मार्जिन की गारंटी दे सकता है। 15,000/- प्रति माह की कमाई करने के लिए फ्रैंचाइजी पार्टनर को एक माह में 1,50,000/- रुपये की बिक्री करनी होगी। 10% मार्जिन सांकेतिक है और उत्पाद मिश्रण की बिक्री पर निर्भर होगा जहां फ्रैंचाइजी के समग्र बिक्री मिश्रण में राष्ट्रीय ब्रांडों की हिस्सेदारी लगभग 40% होनी चाहिए। यदि राष्ट्रीय ब्रांडों का बिक्री मिश्रण 40% से अधिक है, तो फ्रैंचाइज़ी के लिए कुल मार्जिन 8-10% की सीमा में होगा। भारत स्टोर फ्रैंचाइजी पार्टनर की बिक्री और मार्जिन बढ़ाने के लिए प्रचार योजनाएं और छूट भी चला सकता है।

म्हारी मेहनत म्हारा हक

अरे बेटा मोनू जरा ये तो बता, यह दुकान खोलकर तन्ने के फायदा होए।

फायदा ही फायदा से ताई। तन्ने पता है क्या कि दूसरे स्टोर में तो हर महीने मुनाफा बदल जाता है लेकिन हरियाणा सरकार की भारत स्टोर योजना में 10% मुनाफा होणा ही होणा है। लै बण गई ना बात।

2. फ्रैंचाइजी पार्टनर को आईटी सपोर्ट

आई.टी आधारभूत सुविधा भारत स्टोर फ्रैंचाइजी पार्टनर को रिटेल आउटलेट के लिए आईटी की आधारभूत संरचना स्थापित करने में सहायता प्रदान करेगा। भारत स्टोर संगत सॉफ्टवेयर के साथ डिस्प्ले / हैंडहेल्ड पी.ओ.एस मशीन प्रदान करने के लिए 5 वर्षों में 1,00,000/- रुपए प्रति आउटलेट निवेश

फ्रैंचाइजी पार्टनर 5 वर्ष के लिए प्रति पी.ओ.एस मशीन 500/—रूपए प्रति माह भुगतान करेगा या एकमुश्त 30,000/— रूपए का भुगतान करेगा। पूर्ण भुगतान के बाद पी.ओ.एस मशीन का स्वामित्व फ्रैंचाइजी पार्टनर को हस्तांतरित कर दिया जाएगा।

- सभी सामान की कंप्यूटर पर जानकारी
- पी.ओ.एस मशीन से स्कैन करके बेचें सामान

- ऑनलाइन पेमेंट/बिलिंग की सुविधा
- पेमेंट, रेट और मुनाफे का ब्यौरा
- सभी सामान की सप्लाई एक क्लिक पर
- वेबसाइट और मोबाइल एप्लीकेशन के साथ आई.टी सपोर्ट

3. ब्रांडिंग, विज्ञापन एवं डिजिटल मार्केटिंग सपोर्ट

बीजीवीएम इन–स्टोर विज्ञापन के लिए लीफलेट, डैंगलर्स, पोस्टर और शेल्फ टॉकर्स आदि सहित प्रचार सामग्री प्रदान करेगा।

बीजीवीएम ब्रांड, उत्पाद और स्टोर प्रचार के लिए सोशल मीडिया, समाचार पत्रों आदि में विज्ञापन देगा।

भारत स्टोर में मिले घर की जरुरत का हर सामान, वो भी बेहतरीन क्वॉलिटी और वाजिब दामों में। इतनी अच्छी गुणवत्ता तो बस हर हित स्टोर में ही मुमकिन है।

वो सब तो ठीक है लेकिन ग्राहक कैसे आएंगे

- समय अनुकूल ऑफर्स
- सर्वोत्तम मूल्य के साथ बेहतरीन गुणवत्ता
- तेजी से बिकने वाले उत्पाद
- हर स्तर पर प्रचार
- मार्केटिंग सहयोग

स्कीम सपोर्ट : भारत स्टोर सभी ग्राहकों के लिए रियायती दरों पर उत्तम गुणवत्ता वाले उत्पाद प्रदान करेगा।

भारत स्टोर बिक्री बढ़ाने तथा ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए स्कीम व डिस्कांउट ऑफर भी पेश करेगा।

4. लोन के लिए सहायता

Pradhan Mantri mudra Yojna

भारत स्टोर शॉर्टलिस्ट किए गए आवेदकों को लोन वितरण के लिए सूचीबद्ध बैंकों की सूची प्रदान करेगा। जमानत मुक्त लोन प्रधानमंत्री मुद्रा योजना के अंतर्गत प्राप्त किया जा सकता है।

लोन मे सहयोग, हर कदम पर थारे साथ

के बात करे हो, मारे धौरे तो समान खरीदने के भी रुपये ना, मैं स्टोर कैसे खोल दूं ?

अरे भाई, इतनी कम लागत में तो स्टोर खुलना भारत स्टोर योजना में ही संभव हो सकै। अगर फिर भी खुद पूंजी नहीं लगा सकते हो तो बिना कुछ गिरवी रखै सरकार की मुद्रा योजना के तहत लाभ पाया जा सकता है। भारत स्टोर बैंक के साथ तालमेल में मदद करेगी।

लोन व्यवस्था के लिए भारत स्टोर द्वारा सहायता

भारत स्टोर शॉर्टलिस्ट किए गए इच्छुक आवेदकों को लोन वितरण के लिए सूचीबद्ध बैंकों की सूची प्रदान करेगा। लोन सुविधा का लाभ उठाने के लिए, आवेदकों को बैंकों द्वारा निर्धारित मानदंडों को पूरा करना होगा। मानदंडों को पूरा न करने वाले आवेदकों को फ्रैंचाइजी नहीं दी जाएगी।

- जमानत मुक्त लोन को प्रधानमंत्री मुद्रा योजना (पी.एम.एम.वाई) के तहत दिया जा सकता है।
- आवेदक को लोन वितरण की संभावना के मूल्यांकन के लिए अपना सीबिल (सी.आई.बी.आई.एल) स्कोर/रिपोर्ट प्रस्तुत करनी होगी।
- ऐसे आवेदक जिन्होंने पूर्व में कोई लोन नहीं लिया है, वे भी आवेदन करने के पात्र हैं। उनके लोन आवेदन को एक नए मामले के रूप में देखा जाएगा।
- फ्रैंचाइजी पॉलिसी के खण्ड 12.9 के अनुसार, लोन किश्त डिफॉल्ट के मामले में हरियाणा एग्रो फ्रैंचाइजी पार्टनर की सुरक्षा जमा राशि जब्त कर लेगा।
- भारत स्टोर के साथ सभी वित्तीय लेन–देन उसी बैंक खाते से किए जाएंगें जिससे मुद्रा लोन का लाभ फ्रैंचाइजी पार्टनर को दिया गया है।
- लोन देने वाले बैंक को फ्रैंचाइजी का त्रैमासिक व्यावसायिक विवरण प्रदान किया जाएगा।

5. फ्रैंचाइजी पार्टनर को प्रशिक्षण

एक छोटी सी ट्रेनिंग से, मै अब कंप्यूटर पर देख सकता हुँ कि कौनसा सामन बिक चुका है और कौनसा सामन मंगवाना है ।

फ्रैंचाइजी पार्टनर को भारत स्टोर रिटेल व्यापार नियमों, विनियमों, उत्पादों, प्रक्रिया के मानकों (एस.ओ.पी), बिक्री तकनीक और प्रमुख डिलिवरेबल्स के लिए प्रशिक्षित और प्रमाणित किया जाएगा, जो रिटेल आउटलेट को सफलतापूर्वक संचालित करने के लिए आवश्यक हैं। कौशल प्रशिक्षण में सम्मिलित हैं:–

रिटेल ज्ञान : भारत में रिटेल परिदृश्य का एक संक्षिप्त परिचय।

रिटेल बिक्री कौशल : उत्पाद मिश्रण के ऑफर्स, मूल्य संरचना, मार्जिन, कमाई संरचना, नकदी प्रबंधन, उत्पाद पिचिंग, ग्राहकों की आपत्तियों का निपटान, अप–सेलिंग, क्रॉस सेलिंग, दुकान की स्वच्छता आदि।

विजुअल मर्केडाइजिंग : प्लेनोग्राम, शेल्फ मैनेजमेंट, फसाड डेकोर, रिटेल आउटलेट स्वच्छता।

डिमांड प्लांनिंग एंड फोरकास्टिंग : स्टॉक मैनेजमेंट, ऑडरिंग एंड पुनः पूर्ति , एजिंग स्टॉक मैनेजमेंट, स्टॉक रीबैलेंसिंग।

360, संपर्क तथा सूचना : आईटी सिस्टम प्रबंधन, पी.ओ.एस प्रबंधन, दैनिक रिपोर्टिंग आदि।

व्यवहार कौशल प्रबंधन : व्यक्तिगत स्वच्छता, व्यक्तित्व विकास, शिष्टाचार, नैतिकता, मूल्य और सत्यनिष्ठा।

ग्राहक सेवा : सी.आर.एम, वॉक–इन ग्राहक सेवा, सेन्टर ओपरेटिंग प्रक्रिया (एस.ओ.पी)।

नेतृव : टीम प्रबंधन, समस्या विश्लेषण और समाधान।

खाद्य, पेय पदार्थ, किराना और एफ.एम.सी.जी : उत्पाद विवरण और मूल्य निर्धारण।

समय प्रबंधन : रिटेल आउटलेट संचालन के समय पर प्रक्रिया के मानकों का (एस.ओ.पी) पालन।

रिटेल आउटलेट के संचालन को "व्यावहारिक रूप से सीखने" का पहलू भी शामिल है।
कक्षा में पी.ओ.एस लाइव प्रशिक्षण और अन्य व्यावहारिक रिटेल आउटलेट हैंडलिंग प्रशिक्षण दिया जाएगा। पी.ओ.एस मशीन की लाइव ट्रेनिंग और रिटेल आउटलेट सम्बंधित प्रशिक्षण प्रदान किया जायेगा।

व्यापार के तौर तरीके का मिलेगा प्रशिक्षण

भाई तू भारत स्टोर योजना से जुड़ जा, वो दुकान भी लगवाएंगे, व्यापार करना सिखाएंगे और सभी बड़ी कंपनियों से दुकान पर बैठे ही अच्छे रेट पर सामान भी दिलाएंगे।

6. लॉजिस्टिक सुविधा

फ्रैंचाइजी पार्टनर को लॉजिस्टिक सुविधा के अन्तर्गत मिलने वाले लाभ निम्नलिखित हैं:-

डोर स्टेप डिलीवरी : ऑर्डर किए गए स्टॉक की रिटेल आउटलेट पर डोर स्टेप डिलीवरी।

समय पर डिलीवरी : ग्राहकों की शत प्रतिशत मांग पूर्ति के लिए समय पर तथा कुशल डिलीवरी।

व्यापार मूल्यवर्धन : उत्पादों की डोर स्टेप डिलीवरी होगी, जिससे फ्रैंचाइजी पार्टनर का समय बचेगा, जो उसके व्यवसाय के लिए मूल्यवर्धक होगा।

लागत की बचत : मानव शक्ति, ईंधन, वाहन रख–रखाव और भंडारण लागत में बचत।

समय पर डिलीवरी : 48-72 घंटे के अंदर स्टॉक की डिलीवरी।

न्यूनतम निवेश : स्टॉक में कम निवेश सुनिश्चित करने के लिए नियमित व समय पर डिलीवरी।

7. इंफ्रास्ट्रक्चर लाभ

स्व–स्वामित्व/पट्टे/किराया एग्रीमेंट पर उपलब्ध निर्मित दुकान

आंतरिक इंफ्रास्ट्रक्चर सहायता :– भारत स्टोर द्वारा आंतरिक ब्रांडिंग सहायता प्रदान की जाएगी। 200 वर्ग फुट के आउटलेट में भारत स्टोर अनुमोदित वेंडर 12 वॉल रैक, 1 गंडोला, 1 ग्लो साइन–बोर्ड और 1 कैश काउंटर प्रदान करेगा। उपरोक्त मदों की कीमत सभी करों सहित 75000/– रुपये से 1,00,000/– रुपये के बीच होगी। रेकी और परिवहन शुल्क की लागत अतिरिक्त और वास्तविक खर्चों के अनुसार होगी।

फ्रैंचाइजी पार्टनर भारत स्टोर द्वारा अनुमोदित ठेकेदार की सेवाएँ ले सकता है और उन्हें भुगतान कर सकता है।

* नियम और शर्तें लागू।
** फ्रैंचाइजी को इंटीरियर फिट–आउट कार्य होने से पहले पूरा सिविल कार्य सुनिश्चित करना होगा। सिविल वर्क में विट्रिफाइड टाइल्स फ्लोरिंग, आरसीसी रूफिंग, पेंट दीवारें और प्रवेश द्वार पर शटरिंग/चौड़ा दरवाजा होना चाहिए।

प्री–फैब्रिकेटेड दुकान :– भारत स्टोर 4.50 – 5.00 लाख रूपए की लागत से 200 वर्ग फुट का प्री–फैब्रिकेटेड दुकान उपलब्ध कराएगा जिसमें दुकान की स्थापना का खर्च और जीएसटी शामिल है। ये दुकान संचालित करने के लिए पूर्णतः तैयार होगी। यह लागत फ्रैंचाइजी पार्टनर को वहन करनी पड़ेगी। परिवहन खर्च के अतिरिक्त रहेगा।

भारत स्टोर 30 दिनों में तैयार प्री–फैब्रिकेटेड आउटलेट स्थापित करेगा। इस तरह की दुकान की स्टैंडर्ड लाइफ लगभग 7 वर्ष की होगी हालांकि फ्रैंचाइजी पार्टनर को इस आउटलेट का रख–रखाव करना होगा और क्षतिग्रस्त भागों की मरम्मत अपने खर्च पर करना होगा।

* नियम और शर्तें लागू

*पांच साल या उससे अधिक समय की लीज की आवश्यकता होगी।
** कच्चे माल जैसे लोहा आदि की लागत में परिवर्तन के आधार पर कीमत भिन्न हो सकती है।

उत्पाद वर्गीकरण

क्रमांक	उत्पाद श्रेणी	उत्पाद उप–श्रेणी	उत्पाद
1	खाद्यान्न, तेल और मसाले	सूखे मेवे	बादाम, किशमिश, काजू
		अनाज व अनाज से बने उत्पाद	दुबार चावल, स्पेशल पूसा बासमती चावल, परमल चावल
			सुपर फाईन परमल चावल, साबुदाना, पोहा, मुरमुरा, भेल मिश्रण
		साबुत मसाले	साबुत जीरा, सौंफ, मेथी, इलायची, आजवाइन, साबुत मिर्च
			लौंग, साबुत धनिया, काली मिर्च, साबूत इमली, कसूरी मेथी
		पाउडर मसाले	धनिया, हींग, मिर्च, जीरा, हल्दी, मिक्स्ड मसाला
		दलहन	चना दाल, काबुली चना, काला चना, उड़द दाल, साबुत मसूर, मिश्रित दालें, उड़द छिलका
			मूंग छिलका, मूंग दाल, साबुत मूंग, राजमा, अरहर/तूर दाल, सोया चंक, बड़ी
		आटा व आटा मिश्रण	बेसन, मैदा, सूजी, दलिया, गेहूं का आटा
		खाद्य तेल	सरसों का तेल, सोयाबीन का तेल, सूरजमुखी का तेल, गाय का घी
		नमक और चीनी	चीनी और नमक
2	स्नैक्स और प्रोसेस्ड फूड	पैकेज खाद्य पदार्थ	जैम, शहद, सॉस, अचार, रेडी टू ईट इत्यादि
		स्नैक्स और चिप्स	विभिन्न प्रकार के नमकीन, स्नैक्स (चिप्स आदि)
		नूडल और पास्ता	नूडल्स, मैक्रोनी, रेडी टू कुक, रेडी टू ईट
3	बेकरी, केक और डेयरी	चॉकलेट	चॉकलेट, कैंडी, जैली इत्यादि
		बिस्कुट	ग्लूकोज बिस्कुट, कुकीज, अनाज बिस्कुट, रस्क, नमकीन बिस्कुट आदि
4		पेय पदार्थ	कार्बोनेटेड पेय, शीतल फलों का रस, पैकेज वॉटर, पैकेज चाय, कॉफी पाउडर आदि
5	दैनिक उपयोग के घरेलू उत्पाद	पूजा सामग्री	अगरबत्ती, धूप व माचिस
		लॉन्ड्री	डिटर्जेंट बार, डिटर्जेंट पाउडर, उजाला, स्टार्च आदि
		फर्श क्लीनर	फर्श व टॉयलेट क्लीनर
		बर्तन क्लीनर	बर्तन क्लीनर बार और स्क्रबर्स आदि
		अन्य	एल्यूमीनियम फॉयल, झाडू आदि
6	व्यक्तिगत उपयोग के उत्पाद	केश सज्जा	हेयर ऑइल, शैम्पू
		मेन्स केयर	शेविंग ब्रश, शेविंग क्रीम, रेजर और ब्लेड
		बॉडी केयर	नहाने का साबुन, हैंड वॉश, फेस वॉश, बॉडी वॉश
		दंत सुरक्षा	टूथ पेस्ट, टूथ ब्रश
		ओ.टी.सी / फार्मा	मेडिकेटेड क्रीम, विक्स और झंडू बाम आदि

अन्य महत्त्वपूर्ण जानकारी

. अनुमानित कुल निवेश

पूर्वनिर्मित दुकान में अनुमानित कुल निवेश

निवेश का विवरण	राशि (रूपए में)		
	ग्रामीण (≤ 200 वर्ग फुट)	लघु शहरी (200-800 वर्ग फुट)	बड़ा शहरी (>800 वर्ग फुट)
वापसी योग्य सुरक्षा जमा राशि*▲	10,000/-	25,000/-	50,000/-
व्यापार सहायता शुल्क (पीओएस मशीन, आईटी समर्थन, प्रशिक्षण आदि)	30,000/-	30,000/-	30,000/-
स्टॉक/मर्चेंडाइज भरना	2 लाख	5-9 लाख	18-20 लाख
स्टोर फिक्स्चर''	75 हजार से 1 लाख	3-4 लाख	6-8 लाख
कुल निवेश	3.15-3.40 लाख	8.55-13.55 लाख	24.80-28.80 लाख

फ्रैब्रिकेटेड दुकान में अनुमानित कुल निवेश

निवेश का विवरण	राशि (रूपए में)
	फ्रैब्रिकेटेड दुकान ≤200 वर्ग फुट
वापसी योग्य सुरक्षा जमा राशि*▲	10,000/-
व्यापार सहायता शुल्क (पीओएस मशीन, आईटी समर्थन, प्रशिक्षण आदि)	30,000/-
स्टॉक/मर्चेंडाइज भरना	2 लाख
	75 हजार से 1 लाख
फ्रैब्रिकेटेड दुकान + स्टोर फिक्स्चर''	4 - 5 लाख
कुल निवेश	6.40-7.40 लाख ***

*▲सुरक्षा जमा राशि ब्याज रहित है। *नियम व शर्तें लागू। ***यदि फ्रैंचाइजी पार्टनर के पास पूर्वनिर्मित दुकान नहीं है। लेकिन कम से कम 200 वर्ग फुट का व्यवहार्य खुदरा स्थान है, तो फ्रैब्रिकेटेड दुकान को चुना जा सकता है।

सुरक्षा जमा राशि : सुरक्षा जमा राशि का भुगतान फ्रैंचाइजी को आवंटन से पहले करना होगा।

व्यापार समर्थन शुल्क : व्यापार समर्थन शुल्क का भुगतान एक मुश्त या मासिक किश्तों के रूप में किया जाएगा। मासिक किश्त योजना में 1,50,000/- रूपए की मासिक बिक्री शुरू होने के बाद फ्रैंचाइजी पार्टनर को 500/- रूपए प्रतिमाह का भुगतान करना होगा, जब तक कि 30,000/- रूपए धनराशि वापिस नहीं हो जाती।

फ्रैंचाइजी समझौते की अवधि : समझौते का पहला कार्यकाल 5 वर्ष के लिए होगा, जिसे प्रदर्शन मापदंडों के आधार पर बढ़ाया जाएगा।

2. फ्रैंचाइजी पार्टनर के कर्तव्य

प्रीपेड स्टॉक : स्टॉक ऑर्डर प्लेसमेंट प्रीपेड होंगे और फ्रैंचाइजी पार्टनर को उत्पाद डिलीवरी के लिए राशि भारत स्टोर के बैंक खाते में जमा करवानी होगी। यदि आवश्यकता हो तो फ्रैंचाइजी पार्टनर दैनिक आधार पर भी ऑर्डर दे सकता है।

न्यूनतम स्टॉक ऑर्डर मूल्य : फ्रैंचाइजी पार्टनर निम्नलिखित तालिका के अनुसार स्टॉक को ऑर्डर कर सकता है:

न्यूनतम स्टॉक ऑर्डर मूल्य (रूपए में)

ग्रामीण फ्रैंचाइजी	छोटी शहरी फ्रैंचाइजी	बड़ी शहरी फ्रैंचाइजी
₹ 10,000/-	₹ 10,000/-	₹ 25,000/-

2,500/– रुपये से कम के ऑर्डर पर कार्रवाई नहीं की जाएगी। 2,500/– से 10,000/– रुपये के ऑर्डर, शुल्क भुगतान के आधार पर की जा सकती है। फ्रैंचाइज़ी पार्टनर से कुल ऑर्डर किए गए मूल्य का 4% शुल्क लिया जाएगा।

उदाहरण के लिए यदि कोई फ्रैंचाइजी पार्टनर 5,000/– रुपये का ऑर्डर देता है, तो उसे डिलीवरी चार्ज के रूप में 200/– रुपये अतिरिक्त देने होंगे।

यदि कोई फ्रैंचाइजी पार्टनर शेड्यूल्ड स्टॉक डिलीवरी को तय दिन में प्राप्त करने में सक्षम नहीं है और डिलीवरी अगले दिन होती है, तो फ्रैंचाइजी पार्टनर से अगले दिन फिर से प्रयास किए गए स्टॉक डिलीवरी के लिए 4% शुल्क लिया जाएगा।

- फ्रैंचाइजी पार्टनर को भारत स्टोर द्वारा निर्धारित समय के अंतर्गत रिटेल आउटलेट का निरंतर संचालन करना होगा और रिटेल आउटलेट और परिसर को केवल भारत स्टोर के व्यवसाय के रूप में उपयोग करना होगा।
- फ्रैंचाइजी पार्टनर को फ्रैंचाइजी समझौते पर हस्ताक्षर करने के एक महीने के अंदर भारत स्टोर को उत्पाद आपूर्ति का प्रारंभिक ऑर्डर देना होगा।
- स्टॉक का रखरखाव : फ्रैंचाइजी पार्टनर को न्यूनतम 7 दिनों का स्टॉक बनाए रखना होगा और इस प्रकार से स्टॉक को बनाए रखने के लिए अग्रिम ऑर्डर देना होगा।
- फ्रैंचाइजी पार्टनर कंप्यूटर जनित इनवॉयस के बिना किसी भी उत्पाद को नहीं बेचेगा। फ्रैंचाइजी पार्टनर अधिकतम खुदरा मूल्य से अधिक या किसी अन्य कीमत पर कोई वस्तु नहीं बेचेगा, जो कि मूल्य भारत स्टोर द्वारा निर्धारित नहीं है।

- फ्रैंचाइजी पार्टनर ग्राहकों को भारत स्टोर द्वारा अनुमोदित सभी छूट, कैशबैक और प्रमोशनल ऑफर प्रदान करेगा।
- फ्रैंचाइजी पार्टनर को सलाह दी जाती है कि वह रिटेल आउटलेट का सामान्य बीमा लें।
- फ्रैंचाइजी पार्टनर को सलाह दी जाती है कि वह अपने आउटलेट का फायर एनओसी लें और BGVM चिह्नित अग्निशामक यन्त्र (4.5 किग्रा या 6.5 किग्रा) को स्थापित करें।
- रिटेल आउटलेट संचालन की समय–सारणी : आउटलेट के खुलने और बंद होने का समय निम्नानुसार हैं :

  ग्रामीण आउटलेट : सुबह 8:00 बजे से शाम 7:00 बजे तक

  शहरी आउटलेट : सुबह 8:00 बजे से शाम 10:00 बजे तक
- ग्रामीण फ्रैंचाइजी में, रोजगार के मामले या आयु के अलावा किसी अन्य कारण से यदि मौजूदा फ्रैंचाइजी पात्र नहीं पाया जाता है तो फ्रैंचाइजी अपने परिवार के पात्र सदस्य को आउटलेट संचालन के अधिकार को हस्तांतरित करने के लिए आवेदन करेगा। फ्रैंचाइजी पार्टनर द्वारा किए गए आवेदन को इच्छित ट्रांसफर की तिथि से तीन महीने पहले भारत स्टोर कार्यालय में पहुंच जाना चाहिए। एम.डी., भारत स्टोर के पास हस्तांतरण से संबंधित मामलों में निर्णय लेने का अंतिम अधिकार हैं।

ग्रामीण या शहरी स्थान में रिटेल आउटलेट चलाने के लिए आवश्यक अनुमति और संबंधित दस्तावेजों की सूची :

क्रमांक	अनुमति दस्तावेजों की सूची	ग्रामीण	छोटी शहरी	बड़ी शहरी
1.	आधार कार्ड	अनिवार्य	अनिवार्य	अनिवार्य
2.	पैन कार्ड	अनिवार्य	अनिवार्य	अनिवार्य
3.	दुकान और वाणिज्यिक स्थापना का लाइसेंस	अनिवार्य	अनिवार्य	अनिवार्य
4.	आई.टी.आर फाइलिंग	अनिवार्य	अनिवार्य	अनिवार्य
5.	ट्रेड लाइसेंस	अनिवार्य नहीं	अनिवार्य	अनिवार्य
6.	बिजली मीटर कनेक्शन	अनिवार्य	अनिवार्य	अनिवार्य
7.	जी.एस.टी. नंबर	जी.एस.टी. केवल तभी प्रस्तुत किया जाना चाहिए जब वार्षिक कारोबार का प्रोजेक्शन 40 लाख से अधिक हो।		

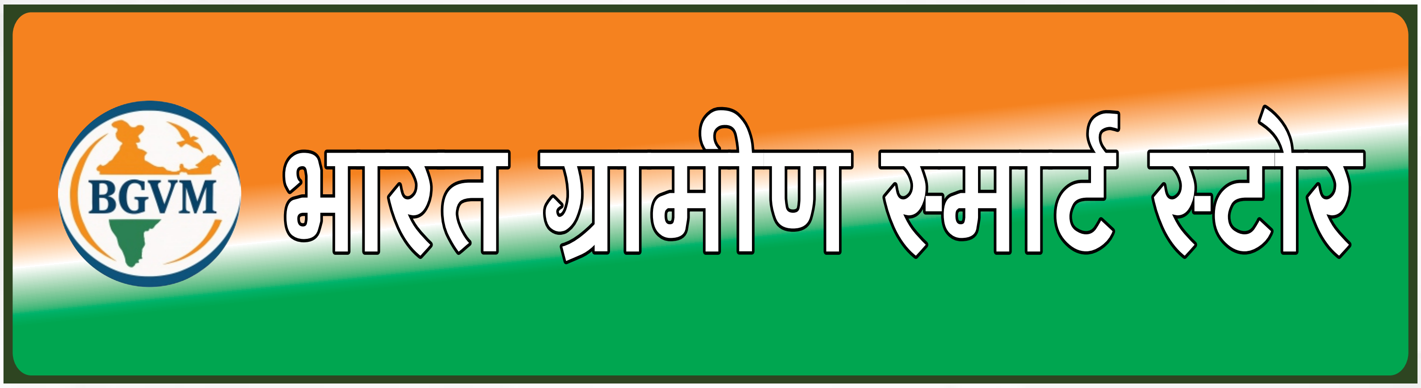
ग्राहक सहायता केंद्र : प्रतिक्रिया व शिकायतों का निपटान

किसी उपभोक्ता की शिकायत का समाधान फ्रैंचाइजी पार्टनर और / या उसके कर्मचारी रिटेल आउटलेट में करेंगें। यदि रिटेल आउटलेट में उपभोक्ता की संतुष्टि तक शिकायत का समाधान किया गया है या नहीं हुआ है तो, वह "ग्राहक सहायता केंद्र 94038 90276 में ई-मेल bgvmgov@gmail.com के माध्यम से शिकायत दर्ज करा सकता है।

ग्राहक शिकायत निवारण पता "ग्राहक सहायता केंद्र 94038 90276" से निम्नलिखित पते पर सम्पर्क किया जा सकता है : BGVMGRAMIN VIKAS PRIVATE LIMITED। ई-मेल bgvmgov@gmail.com

स्टोर फिक्सचर सैंपल (200 वर्ग फुट)

साइनेज 9 फुट X 3 फुट (संख्या – 1)



वॉल रैक 3 फुट X 7 फुट (संख्या – 10)

वॉल रैक 2 फुट X 7 फुट (संख्या – 2)

गंडोला 3 फुट X 5 फुट (संख्या – 1)

कैश काउंटर (संख्या – 1)

* वास्तविक उत्पाद उपरोक्त छवियों से भिन्न हो सकते हैं।

भारत स्टोर

BGVMGRAMIN VIKAS PRIVATE LIMITED

www.bharatgraminsmartstore.org   bgvmgov@gmail.com   +91 9403890276