

## अध्याय 7

# ग्रामीण महिलाओं के लिए आलू, बड़ी और आंवला आधारित लघु उद्यम: आत्मनिर्भरता और पोषण सुरक्षा की ओर एक कदम

**डॉ. अर्पिता शर्मा कांडपाल**

सहायक प्राध्यापिका, कृषि संचार विभाग, गोविन्द बल्लभ पन्त  
कृषि एवं प्रौद्योगिकी विश्वविद्यालय पंतनगर

भारत के ग्रामीण क्षेत्रों, विशेषकर उत्तराखंड जैसे पर्वतीय राज्यों में, कृषि आधारित संसाधनों की भरपूर उपलब्धता है, किंतु इनका समुचित उपयोग करते हुए उद्यमिता को बढ़ावा देना अभी भी एक चुनौती बना हुआ है। आलू, बड़ी (वड़ी) और आंवला जैसे पारंपरिक कृषि उत्पादों का मूल्यवर्धन करके लघु उद्योगों की स्थापना की जा सकती है। ये उत्पाद न केवल पोषण से भरपूर हैं, बल्कि इनके विविध रूपों में प्रसंस्करण और विपणन से स्थायी आय का साधन भी विकसित किया जा सकता है। यह विषय ग्रामीण महिलाओं के सशक्तिकरण, स्वरोजगार और स्थानीय संसाधनों के बेहतर उपयोग को एकीकृत करने का मार्ग प्रशस्त करता है।

## आलू के चिप्स

आलू जिसे धरती का सेब भी कहा जाता है भारतीय रसोई का एक अभिन्न हिस्सा है। इस बहुउपयोगी सब्जी से कई तरह के स्वादिष्ट व्यंजन तैयार किए जाते हैं लेकिन आलू के चिप्स का नाम आते ही बच्चों से लेकर बड़ों तक सभी के मुँह में पानी आ जाता है। कुरकुरे हल्के नमकीन या मसालेदार आलू के चिप्स ने आज न केवल घरेलू नाश्ते का एक प्रमुख स्थान पाया है बल्कि बड़े पैमाने पर एक उद्योग के रूप में भी अपना विस्तार किया है।

## आलू के चिप्स बनाने की विधि

### आवश्यक सामग्री:

- मध्यम आकार के आलू – 4 से 5

- नमक – स्वादानुसार
- तेल – तलने के लिए
- हल्दी, चाट मसाला, काली मिर्च (वैकल्पिक – स्वाद अनुसार)

### **चरण 1: आलू की सफाई और छिलाई**

सबसे पहले आलू को अच्छे से धोकर उसका छिलका निकाल लें। फिर उन्हें साफ पानी में डालकर कुछ समय के लिए भिगोएं ताकि अतिरिक्त स्टार्च निकल जाए।

### **चरण 2: पतले स्लाइस काटना**

चाकू या चिप्स कटर/स्लाइसर की सहायता से आलू को गोल और **बहुत पतले टुकड़ों (स्लाइस)** में काटें। जितने पतले स्लाइस होंगे, चिप्स उतने ही कुरकुरे बनेंगे।

### **चरण 3: भिगोना और सुखाना**

काटे गए आलू के स्लाइस को 15-20 मिनट के लिए ठंडे पानी में नमक डालकर भिगो दें। फिर इन्हें छलनी से निकालकर सूती कपड़े या किचन टॉवल पर फैलाकर अच्छी तरह सुखा लें। नमी बिल्कुल न रहे।

### **चरण 4: तलना**

एक गहरे कड़ाही में तेल गरम करें। जब तेल मध्यम से तेज गर्म हो जाए, तो उसमें आलू के स्लाइस को धीरे-धीरे डालें। गैस मध्यम रखें और स्लाइस को **सुनहरा और कुरकुरा** होने तक तलें।

### **चरण 5: मसाला मिलाना**

तले हुए चिप्स को पेपर टॉवल पर निकालें ताकि अतिरिक्त तेल निकल जाए। फिर उसमें स्वादानुसार चाट मसाला, काली मिर्च या टमाटर मसाला मिला सकते हैं। यदि आप सादा चिप्स पसंद करते हैं तो केवल नमक डालें।

### **चरण 6: संग्रहण**

ठंडा होने के बाद चिप्स को एयरटाइट कंटेनर में भर लें ताकि ये कई दिनों तक कुरकुरे बने रहें।

## **आलू के चिप्स के प्रकार**

### **1. प्लेन चिप्स:**

प्लेन चिप्स सबसे सरल और पारंपरिक प्रकार के आलू के चिप्स होते हैं जिन्हें बिना किसी मसाले के केवल हल्के नमक के साथ

तला जाता है। इनका स्वाद हल्का और कुरकुरा होता है, जो हर आयु वर्ग के लोगों को पसंद आता है। यह चिप्स अक्सर बच्चों और बुजुर्गों के लिए उपयुक्त माने जाते हैं क्योंकि इनमें तीखापन नहीं होता।

## **2. नमकवाले चिप्स:**

नमक वाले चिप्स में केवल सामान्य नमक का उपयोग किया जाता है, जिससे इनका स्वाद सादा लेकिन संतुलित होता है। ये चिप्स सबसे आम प्रकार हैं और हर जगह आसानी से उपलब्ध होते हैं। यह हल्के नाश्ते के रूप में दिन भर में कभी भी खाए जा सकते हैं।

## **3. नमक और काली मिर्च वाले चिप्स:**

इन चिप्स में हल्का तीखापन होता है क्योंकि इसमें काली मिर्च के साथ नमक का संतुलन बनाया जाता है। यह चिप्स हल्के मसाले पसंद करने वालों के लिए उत्तम विकल्प हैं। इनका स्वाद साधारण चिप्स से थोड़ा अधिक रोचक होता है।

## **4. मसालेदार चिप्स:**

मसालेदार चिप्स तीखे स्वाद के शौकीनों के लिए बनाए जाते हैं। इसमें लाल मिर्च, चाट मसाला, अमचूर पाउडर और अन्य देसी मसालों का उपयोग होता है। ये चिप्स आमतौर पर भारत में सबसे अधिक पसंद किए जाते हैं और बाजार में इनकी मांग बहुत अधिक रहती है।

## **5. टमाटर फ्लेवर चिप्स:**

टमाटर फ्लेवर चिप्स बच्चों और युवाओं में बेहद लोकप्रिय हैं। इसमें टमाटर पाउडर और हल्के मसालों का मिश्रण होता है, जिससे इसका स्वाद खट्टा मीठा और आकर्षक बनता है। यह चिप्स-स्वाद के साथ-साथ रंग-रूप में भी आकर्षक होते हैं।

## **6. चीज़ी चिप्स:**

चीज़ फ्लेवर चिप्स में पनीर या क्रीम जैसे दुग्ध उत्पादों का स्वाद होता है। ये पश्चिमी देशों में ज्यादा लोकप्रिय हैं, लेकिन अब भारत में भी इनकी मांग बढ़ रही है। बच्चों को यह चिप्स विशेष रूप से पसंद आते हैं क्योंकि इनका स्वाद मलाईदार और मुलायम होता है।

## **7. वेज मसाला चिप्स:**

वेज मसाला चिप्स में सब्जियों जैसे टमाटर, धनिया, पुदीना आदि का स्वाद मिलाया जाता है। यह चिप्स न केवल स्वाद में

विविधता लाते हैं बल्कि स्वास्थ्य की दृष्टि से भी बेहतर माने जाते हैं। यह हर्बल स्वाद वाले चिप्स का रूप है।

#### **8. पुदीना चिप्स:**

पुदीना चिप्स में ताजगी का अहसास होता है क्योंकि इनमें सूखे पुदीने का पाउडर और हल्के मसाले मिलाए जाते हैं। यह चिप्स गर्मियों में अधिक पसंद किए जाते हैं और ठंडे एवं सुगंधित स्वाद के कारण लोकप्रिय हैं।

#### **9. सिज़लिंग स्पाइसी चिप्स:**

यह चिप्स अत्यधिक तीखे और मसालेदार होते हैं। इनमें लाल मिर्च पाउडर, तीखी चटनी और अन्य मसालों का उपयोग होता है। युवा वर्ग में इनका चलन अधिक है, जो तेज और सिज़लिंग स्वाद पसंद करते हैं।

#### **10. वेवी/रिंकल्ड चिप्स:**

वेवी या रिंकल्ड चिप्स की सतह तरंगदार होती है, जिससे इनमें मसाला अधिक मात्रा में चिपक जाता है। यह चिप्स दिखने में आकर्षक और स्वाद में गहरे होते हैं। इनका कुरकुरापन और मसालेदारी इन्हें लोकप्रिय बनाती है।

#### **11. बेकड चिप्स:**

बेकड चिप्स स्वास्थ्य के प्रति सजग लोगों के लिए उपयुक्त होते हैं। यह चिप्स तलने की बजाय ओवन में बेक किए जाते हैं जिससे इनमें तेल कम होता है। इनका स्वाद हल्का होता है लेकिन सेहतमंद विकल्प के रूप में तेजी से लोकप्रिय हो रहे हैं।

#### **12. फ्लेवर मिक्स चिप्स:**

फ्लेवर मिक्स चिप्स में दो या अधिक स्वादों को मिलाकर एक अनोखा स्वाद तैयार किया जाता है, जैसे टमाटर + मिर्च या पुदीना + नमक। यह चिप्स नएपन और विविधता के कारण विशेष रूप से आकर्षक होते हैं और स्वाद प्रेमियों को खूब भाते हैं।

### **आलू के चिप्स का व्यवसाय कैसे शुरू करें**

आलू के चिप्स भारत में सबसे अधिक खाए जाने वाले और पसंद किए जाने वाले नाश्तों में से एक हैं। यह व्यवसाय कम लागत में शुरू करके अच्छी आमदनी का जरिया बन सकता है, विशेष रूप

से ग्रामीण और अर्ध-शहरी क्षेत्रों में। इस व्यवसाय की शुरुआत करने से पहले एक अच्छी योजना बनाना आवश्यक है, जिसमें बाजार की मांग, प्रतियोगिता और लक्षित ग्राहकों की पसंद का विश्लेषण करना शामिल होता है। शुरुआत छोटे पैमाने पर घर से भी की जा सकती है और बाद में इसे औद्योगिक स्तर पर विस्तारित किया जा सकता है। इस व्यवसाय के लिए एक स्वच्छ, खुला और हवादार स्थान होना चाहिए, जहाँ आलू को धोने, छीलने, काटने, तलने और सुखाने की प्रक्रिया आसानी से की जा सके। इसके अलावा बिजली और पानी की पर्याप्त व्यवस्था भी होनी चाहिए। यदि आप इसे घरेलू स्तर पर शुरू कर रहे हैं तो एक साधारण मिक्सर-ग्राइंडर, चाकू, फ्राइंग पैन और गैस चूल्हा पर्याप्त होते हैं, लेकिन बड़े स्तर पर चिप्स कटर, फ्राइंग मशीन, मसाला मिक्सर, और पैकिंग मशीन जैसी उपकरणों की आवश्यकता होती है।

आलू के चिप्स बनाने की प्रक्रिया भी आसान है। सबसे पहले अच्छे गुणवत्ता के आलू खरीदे जाते हैं, जिन्हें धोकर छील लिया जाता है। इसके बाद इन्हें मशीन या हाथ से पतले स्लाइस में काटा जाता है। फिर इन्हें हल्के गर्म पानी में कुछ समय के लिए डुबोया जाता है ताकि अतिरिक्त स्टार्च निकल जाए और चिप्स कुरकुरे बन सकें। इसके बाद आलू के टुकड़ों को तेल में तला जाता है और फिर इनमें मसाले मिलाकर पैक कर दिया जाता है। चिप्स को पूरी तरह ठंडा करने के बाद ही पैक करना चाहिए ताकि वे कुरकुरे बने रहें और नमी से खराब न हों। व्यवसाय शुरू करने के लिए खाद्य सुरक्षा और मानक प्राधिकरण (FSSAI) से लाइसेंस लेना जरूरी होता है। इसके अतिरिक्त, अगर आप सरकारी योजनाओं का लाभ लेना चाहते हैं तो MSME (सूक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्यम) के अंतर्गत रजिस्ट्रेशन कराना भी लाभकारी हो सकता है। जीएसटी पंजीकरण भी जरूरी होता है यदि आप बड़ी मात्रा में उत्पादन और बिक्री करते हैं। बिक्री और विपणन के लिए आप अपने उत्पाद को स्थानीय बाजार, दुकानों, स्कूल-कॉलेजों की कैंटीन, और मेला-प्रदर्शनियों के माध्यम से बेच सकते हैं। इसके अलावा, सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म जैसे फेसबुक, इंस्टाग्राम और व्हाट्सएप के ज़रिए अपने चिप्स का प्रचार कर सकते हैं। ऑनलाइन ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म जैसे Amazon और Flipkart

पर भी पंजीकरण कर आप अपने उत्पादों को देशभर में बेच सकते हैं। इस व्यवसाय में सबसे बड़ा लाभ यह है कि आलू जैसे सस्ते कच्चे माल से तैयार उत्पाद का मुनाफा अच्छा होता है। यह महिलाओं और युवा उद्यमियों के लिए आय का एक बेहतर स्रोत बन सकता है। यदि आप गुणवत्ता, साफ-सफाई और ब्रांडिंग पर ध्यान दें, तो आपका व्यवसाय जल्द ही पहचान बना सकता है। चिप्स का स्वाद, कुरकुरापन और आकर्षक पैकिंग ग्राहकों को बार-बार खरीदने के लिए प्रेरित करती है। इस प्रकार, आलू के चिप्स का व्यवसाय स्वाद, परंपरा और नवाचार का एक सफल मिश्रण बन सकता है, जो कम लागत में अधिक मुनाफे के साथ आत्मनिर्भरता की ओर कदम बढ़ाने का सशक्त माध्यम है।

आलू के चिप्स न केवल एक स्वादिष्ट नाश्ता हैं बल्कि सही दृष्टिकोण से इन्हें एक लाभकारी व्यावसायिक अवसर में भी बदला जा सकता है। यदि गुणवत्ताएँ स्वच्छता और नवीनता का ध्यान रखा जाए तो घरेलू स्तर पर बना चिप्स उद्योग भी बड़े ब्रांड्स को टक्कर दे सकता है। स्वाद और उद्यमिता के इस संगम को अपनाकर हम न केवल स्वादिष्ट आनंद ले सकते हैं, बल्कि आत्मनिर्भरता की ओर भी कदम बढ़ा सकते हैं।

### **बड़ी व्यवसाय कैसे शुरू करें**

बड़ी (Badi) बनाने का व्यवसाय एक पारंपरिक घरेलू कला को उद्यमिता में बदलने का बेहतरीन उदाहरण है। यह व्यवसाय विशेष रूप से ग्रामीण क्षेत्रों में महिलाओं और स्वयं सहायता समूहों (SHGs) के लिए एक सशक्त आजीविका का साधन बनता जा रहा है। बड़ी मुख्यतः दालों से बनाई जाती है, जो सस्ती, आसानी से उपलब्ध और पोषण से भरपूर होती हैं। इस व्यवसाय की शुरुआत करने के लिए सबसे पहले आपको स्थानीय बाजार की मांग को समझना होगा और यह तय करना होगा कि आप किस प्रकार की बड़ी बनाना चाहते हैं—जैसे उरद दाल की बड़ी, मूंग दाल की बड़ी, मसालेदार बड़ी या मिश्रित दालों की बड़ी।

बड़ी व्यवसाय की शुरुआत के लिए आवश्यक बुनियादी सामग्री में शामिल होती हैं: अच्छी गुणवत्ता की दालें (जैसे उरद, मूंग

या चना), मसाले (हींग, जीरा, काली मिर्च आदि), और सुखाने के लिए एक साफ-सुथरा, खुला स्थान जहाँ धूप अच्छी आती हो। यदि आप बरसात के मौसम में काम करना चाहते हैं, तो सोलर ड्रायर या छतरीदार सुखाने की व्यवस्था करनी होगी। दालों को भिगोकर, पीसकर और मसाले मिलाकर तैयार किया गया मिश्रण छोटे गोले या टिकियों के रूप में प्लास्टिक शीट या कपड़े पर डाला जाता है और फिर उन्हें 2-3 दिनों तक तेज धूप में सुखाया जाता है। सूखने के बाद बड़ियों को हवा-बंद कंटेनरों में संग्रहित किया जाता है या अच्छी पैकिंग कर बाजार में भेजा जाता है।

इस व्यवसाय को कानूनी रूप से शुरू करने के लिए FSSAI (खाद्य सुरक्षा एवं मानक प्राधिकरण) का लाइसेंस प्राप्त करना अनिवार्य होता है। यदि आप छोटे उद्यम के रूप में काम करना चाहते हैं, तो MSME के तहत रजिस्ट्रेशन कराना भी फायदेमंद रहता है, जिससे आप सरकारी योजनाओं और अनुदानों का लाभ ले सकते हैं। चूंकि यह खाद्य उत्पादों का व्यवसाय है, स्वच्छता और गुणवत्ता पर विशेष ध्यान देना जरूरी होता है ताकि ग्राहकों का भरोसा बना रहे और उत्पाद खराब न हो।

बड़ी के विपणन के लिए आप स्थानीय किराना दुकानों, साप्ताहिक बाजारों, मेलों, हाटों, और स्वयं सहायता समूहों के नेटवर्क का उपयोग कर सकते हैं। साथ ही सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म जैसे फेसबुक, इंस्टाग्राम या यूट्यूब पर अपने उत्पादों का प्रचार-प्रसार करके एक ब्रांड पहचान बना सकते हैं। यदि आप व्यवसाय को और विस्तारित करना चाहते हैं, तो Amazon और Flipkart जैसे ऑनलाइन प्लेटफॉर्म पर भी बिक्री की जा सकती है।

बड़ी व्यवसाय की सबसे बड़ी विशेषता यह है कि इसकी लागत कम होती है लेकिन यदि सही तकनीक और रणनीति अपनाई जाए तो लाभ अच्छा मिलता है। महिलाएं इसे घर बैठे समूहों में मिलकर कर सकती हैं, जिससे पारिवारिक आय में वृद्धि होती है। यह न केवल आर्थिक सशक्तिकरण का माध्यम है, बल्कि सांस्कृतिक परंपरा को जीवित रखने का एक प्रयास भी है।

## बड़ी (Vadi) के प्रकार

बड़ी, जिसे कई क्षेत्रों में *वड़ी* भी कहा जाता है, भारत के पारंपरिक व्यंजनों में एक महत्वपूर्ण स्थान रखती है। यह दालों और मसालों से बनी एक सूखी खाद्य सामग्री होती है जिसे सब्जियों में मिलाकर पकाया जाता है। अलग-अलग क्षेत्रीय स्वादों, दालों और सामग्रियों के आधार पर बड़ी के कई प्रकार होते हैं। नीचे कुछ प्रमुख प्रकारों का वर्णन किया गया है:

### 1. उड़द दाल की बड़ी (Urad Dal Vadi)

यह सबसे सामान्य और लोकप्रिय प्रकार की बड़ी है। उड़द दाल को भिगोकर, पीसकर उसमें मसाले मिलाकर बड़ी बनाई जाती है। यह स्वाद में तीखी और कुरकुरी होती है।

### 2. मूंग दाल की बड़ी (Moong Dal Vadi)

यह हल्की और सुपाच्य बड़ी होती है। छोटे बच्चों और बुजुर्गों के लिए भी उपयुक्त होती है। इसमें मसाले अपेक्षाकृत कम डाले जाते हैं।

### 3. चना दाल की बड़ी (Chana Dal Vadi)

चना दाल से बनी बड़ी का स्वाद थोड़ा अलग और अधिक दानेदार होता है। यह सब्जियों के साथ मिलाकर खाने में बहुत स्वादिष्ट लगती है।

### 4. मिश्रित दालों की बड़ी (Mixed Dal Vadi)

इस प्रकार की बड़ी में उड़द, मूंग और चना दाल का मिश्रण किया जाता है। यह पौष्टिकता और स्वाद दोनों में भरपूर होती है।

### 5. मसालेदार बड़ी (Masaledar Vadi)

इसमें सामान्य बड़ी की तुलना में अधिक मसाले जैसे लाल मिर्च, हींग, काली मिर्च, धनिया पाउडर आदि डाले जाते हैं। यह तीखे स्वाद की होती है और लंबे समय तक खराब नहीं होती।

### 6. लौकी की बड़ी (Lauki Vadi)

इसमें दाल के साथ कद्दूकस की गई लौकी मिलाई जाती है, जिससे बड़ी अधिक नरम और पौष्टिक बनती है। इसे

विशेष रूप से स्वास्थ्य के प्रति जागरूक लोग पसंद करते हैं।

7. **बेसन की बड़ी (Besan Vadi)**  
बेसन से बनी यह बड़ी कुछ क्षेत्रों में अधिक लोकप्रिय है। इसे तलकर भी खाया जाता है और सब्जी में डालकर भी।
8. **मक्का या बाजरे की बड़ी (Millet Vadi)**  
यह खासकर राजस्थान और हरियाणा जैसे क्षेत्रों में बनाई जाती है। इसमें मोटे अनाज का प्रयोग होता है और यह स्वास्थ्यवर्धक होती है।
9. **मिठी बड़ी (Sweet Vadi)**  
कुछ पारंपरिक व्यंजनों में मिठी बड़ी भी बनाई जाती है, जिसमें गुड़ और सूखे मेवे डाले जाते हैं। यह मुख्य रूप से त्योहारों के समय बनाई जाती है।
10. **बाजारी (तैयार) बड़ी**  
आजकल कई कंपनियाँ विभिन्न फ्लेवर की तैयार बड़ियाँ बना रही हैं जैसे- पंजाबी स्टाइल बड़ी, राजस्थानी बड़ी, या गार्लिक फ्लेवर वड़ी।

### **पैकेजिंग कैसे करें?**

पैकेजिंग करते समय सबसे पहले यह समझना जरूरी है कि आपका उत्पाद किस प्रकार का है – क्या वह सूखा हुआ है या नमी युक्त, जल्दी खराब होने वाला है या लंबे समय तक सुरक्षित रहने वाला। जैसे यदि आपका उत्पाद चिप्स या वड़ी जैसे सूखे खाद्य पदार्थ हैं, तो उनके लिए एयरटाइट पैकेजिंग अनिवार्य होती है ताकि वे नमी से सुरक्षित रह सकें और उनका कुरकुरापन बना रहे। इसके बाद, पैकेजिंग सामग्री का चुनाव करें। फूड ग्रेड पॉलीबैग, मेटलाइज़्ड पाउच (जैसे सिल्वर लेमिनेटेड पाउच), या प्लास्टिक कंटेनर का उपयोग किया जा सकता है, जो उत्पाद की प्रकृति के अनुसार चुना जाना चाहिए। पैकेट को सील करने के लिए हीट सीलिंग मशीन का प्रयोग करें ताकि पैकिंग पूरी तरह से सुरक्षित, हाइजेनिक और लीक-प्रूफ हो सके। उपभोक्ताओं की विभिन्न आवश्यकताओं को ध्यान में रखते हुए उत्पाद को अलग-अलग

वजन में पैक करें, जैसे 100 ग्राम, 250 ग्राम, 500 ग्राम और 1 किलो आदि। इससे ग्राहक अपनी आवश्यकता के अनुसार उत्पाद का चयन कर सकते हैं। पैकेट पर लेबल लगाना अनिवार्य है। लेबल पर निम्न जानकारियाँ अवश्य दी जानी चाहिए: ब्रांड का नाम और लोगो, उत्पाद का नाम (जैसे उड़द दाल की मसालेदार वड़ी), सामग्री (Ingredients), निर्माण तिथि (Mfg. Date), समाप्ति तिथि (Best Before/Expiry Date), शुद्ध वजन (Net Weight), अधिकतम खुदरा मूल्य (MRP), निर्माता का नाम और पता, एफएसएसआई (FSSAI) लाइसेंस नंबर तथा ग्राहक सेवा नंबर या वेबसाइट यदि हो।

### **ब्रांडिंग कैसे करें?**

ब्रांडिंग का मुख्य उद्देश्य यह होता है कि ग्राहक आपके उत्पाद को आसानी से पहचान सके, उसे याद रखे और उस पर भरोसा करे। एक मजबूत ब्रांडिंग रणनीति न केवल उत्पाद की पहचान बनाती है, बल्कि उसे बाजार में प्रतिस्पर्धा में भी आगे ले जाती है। सबसे पहले, एक सरल, आकर्षक और यादगार ब्रांड नाम और लोगो चुनना चाहिए। जैसे – “स्वाद गृह वड़ी” या “देसी तड़का चिप्स” जैसे नाम ग्राहकों को जल्दी याद रह जाते हैं। साथ ही एक रंगीन और स्पष्ट लोगो बनवाएं जो उत्पाद की विशेषता को दर्शाए। **पैकेज डिज़ाइन** भी ब्रांडिंग का महत्वपूर्ण हिस्सा है। पैकेज की रंग-रचना, चित्रांकन और डिज़ाइन ऐसा होना चाहिए जो ग्राहकों को पहली नजर में आकर्षित करे। इसमें लोककला, पारंपरिक चित्र या आधुनिक टच का समावेश किया जा सकता है। इसके अलावा, एक छोटी सी लेकिन प्रभावशाली टैगलाइन या स्लोगन बनाएं जैसे – “घर जैसा स्वाद, हर पैकेट में!” या “स्वाद भी, सेहत भी!” जो ग्राहकों के मन में आपके उत्पाद की छवि मजबूत करे।

**ऑनलाइन ब्रांडिंग** आज के समय में अत्यंत आवश्यक है। इसके लिए इंस्टाग्राम, फेसबुक जैसे सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म पर पेज बनाएं, व्हाट्सएप और यूट्यूब पर अपने उत्पाद की प्रोसेसिंग, पैकेजिंग और गुणवत्ता संबंधी वीडियो साझा करें। साथ ही, एक सरल और आकर्षक वेबसाइट भी बनवाएं जहाँ ग्राहक उत्पाद की जानकारी ले सकें और ऑनलाइन ऑर्डर भी कर सकें।

**ग्राहकों से सीधा जुड़ाव** भी ब्रांड की पहचान को मजबूत करता है। इसके लिए लोकल मेलों, फूड फेस्टिवलों, किराना दुकानों और प्रदर्शनियों में स्टॉल लगाएं। आरंभ में पहले 100 ग्राहकों को डिस्काउंट या फ्री सैंपल देने की रणनीति अपनाएं, जिससे प्रचार स्वतः ही फैलता है।

अंततः, ग्राहकों से फीडबैक लेना और उसमें सुधार करना ब्रांड की विश्वसनीयता और गुणवत्ता को दर्शाता है। जब ग्राहक यह महसूस करते हैं कि उनकी राय को महत्व दिया जा रहा है, तो वे ब्रांड के प्रति और अधिक वफादार बनते हैं।

### **सेवई (सेवइयाँ) बनाने की विधि**

सेवई या सेवइयाँ एक लोकप्रिय और बहुप्रचलित पारंपरिक व्यंजन है जो भारत के अनेक हिस्सों में नाश्ते, मिठाई या हल्के खाने के रूप में खाई जाती है। सेवई का उपयोग खीर, उपमा, पुलाव, मीठी सेवई, नमकीन सेवई जैसे अनेक व्यंजनों में किया जाता है। यहाँ हम घर पर *हाथ से बनाई जाने वाली सूखी सेवई* (जो बाद में पकाने के लिए उपयोग होती है) की विधि बता रहे हैं।

### **सामग्री:**

- मैदा या गेहूं का आटा – 2 कप
- नमक – 1/4 छोटा चम्मच
- तेल – 1 बड़ा चम्मच (मोयन के लिए)
- पानी – आवश्यकता अनुसार
- तेल – सेंकने के लिए (अगर तलनी हो तो)

### **सेवई बनाने की विधि:**

#### **1. आटा गूंथना:**

मैदा या गेहूं के आटे में थोड़ा सा नमक और 1 बड़ा चम्मच तेल डालकर अच्छी तरह मिलाएँ। फिर धीरे-धीरे पानी डालकर सख्त आटा गूंथ लें। आटे को ढँककर 15-20 मिनट के लिए रख दें।

#### **2. लोइयां बनाना:**

गूंथे हुए आटे से छोटी-छोटी लोइयां बना लें और प्रत्येक लोई को बेलन से बेल लें।

### 3. सेवई काटना:

बेले गए पतले पराठे को चाकू या सेवई कटर से बारीक-बारीक लंबी स्ट्रिप्स (नूडल्स जैसी) में काट लें। आप चाहें तो इन्हें मशीन से भी काट सकते हैं।

### 4. सुखाना:

कटे हुए सेवई को सूती कपड़े या ट्रे पर फैला दें और छाया या हल्की धूप में 1-2 दिन के लिए सुखा दें। ध्यान रखें कि सेवई पूरी तरह सूख जाए ताकि वह खराब न हो।

### 5. स्टोरेज:

पूरी तरह सूखने के बाद सेवइयों को किसी एयरटाइट डिब्बे या पॉलिथीन बैग में भरकर स्टोर करें। यह महीनों तक खराब नहीं होती।

### तली हुई सेवई:

यदि आप सेवई को तलकर बनाना चाहें, तो काटने के बाद गर्म तेल में हल्का सुनहरा तल लें और फिर ठंडा करके डिब्बे में भर लें।

### सेवई से बनने वाले प्रमुख व्यंजन:

- मीठी सेवई (चीनी और दूध के साथ)
- सेवई खीर
- नमकीन सेवई (सब्जियों के साथ)
- सेवई पुलाव

### सेवई का व्यवसाय कैसे शुरू करें?

सेवई का व्यवसाय एक आकर्षक और लाभकारी व्यापार हो सकता है, विशेषकर भारत में जहाँ इस व्यंजन का बहुत बड़ा बाजार है। अगर आप घर से सेवई बनाने और उसे बेचने का व्यवसाय शुरू करना चाहते हैं, तो इसके लिए कुछ महत्वपूर्ण कदम हैं जिनका पालन करके आप इसे सफल बना सकते हैं।

### **1. बाजार का अध्ययन करें (Market Research)**

सेवई बनाने का व्यवसाय शुरू करने से पहले, यह आवश्यक है कि आप अपने लक्षित बाजार (Target Market) का अध्ययन करें। यह जानने के लिए कि सेवई का किस प्रकार का विक्रय (Sale) होता है और किस प्रकार की सेवई अधिक पसंद की जाती है, बाजार में अलग-अलग प्रकार के ब्रांड और उनके उत्पादों की कीमतों का विश्लेषण करें। साथ ही यह भी देखें कि ग्राहक के लिए सेवई के कौन से वेरिएंट (जैसे- मीठी, नमकीन, मसालेदार, आदि) सबसे ज्यादा लोकप्रिय हैं।

### **2. कच्चे माल की उपलब्धता (Raw Materials)**

सेवई बनाने के लिए आपको मुख्यतः आटा, पानी, नमक, तेल और कुछ मसालों की आवश्यकता होगी। इनकी आपूर्ति के लिए, स्थानीय बाजारों से इन सामग्रियों की गुणवत्ता जांच कर खरीदें और सही कीमत पर अच्छे आपूर्तिकर्ताओं से संपर्क करें। इस व्यवसाय में कच्चे माल की गुणवत्ता का बहुत महत्व है, क्योंकि इससे आपकी सेवई का स्वाद और लंबी शेल्फ लाइफ तय होती है।

### **3. उत्पादन प्रक्रिया (Production Process)**

सेवई बनाने की प्रक्रिया में आटा गूंथना, इसे बेलना, काटना और सूखने के लिए रखना होता है। यदि आप बड़े पैमाने पर व्यवसाय करना चाहते हैं, तो इसके लिए मशीनों का उपयोग भी किया जा सकता है, जैसे- सेवई बनाने वाली मशीन और पैकिंग मशीन। यह प्रक्रिया आपको छोटे स्तर पर भी शुरू करने की सुविधा देती है, और बड़े स्तर पर मशीनों का उपयोग करके उत्पादन की गति को बढ़ाया जा सकता है।

### **4. पैकेजिंग और ब्रांडिंग (Packaging and Branding)**

सेवई का व्यवसाय शुरू करते समय, उसकी पैकेजिंग का ध्यान रखना जरूरी है। इसे फूड-ग्रेड पैकिंग में रखें जो इसे सुरक्षित रखे। पैकेट पर ब्रांड का नाम, उत्पादन तिथि, समाप्ति तिथि, FSSAI लाइसेंस नंबर और मापदंड जैसे जरूरी विवरण जरूर शामिल करें। साथ ही अपने ब्रांड के लिए आकर्षक नाम और लोगो डिजाइन करें, ताकि ग्राहक उसे पहचान सकें और ब्रांड को याद रखें।

## 5. लाइसेंस और पंजीकरण (Licenses and Registration)

भारत में खाद्य उत्पाद व्यवसाय चलाने के लिए *FSSAI* (*Food Safety and Standards Authority of India*) का लाइसेंस होना अनिवार्य है। साथ ही, *MSME* (Micro, Small & Medium Enterprises) रजिस्ट्रेशन कराने से आपके व्यवसाय को सरकारी योजनाओं और सब्सिडी का लाभ मिल सकता है। इसके अलावा, *GST* रजिस्ट्रेशन भी करवा सकते हैं यदि आपके कारोबार की सालाना आय 40 लाख रुपये से अधिक है।

## 6. विपणन रणनीति (Marketing Strategy)

अपने सेवई व्यवसाय को बढ़ाने के लिए विपणन (Marketing) महत्वपूर्ण है। आप निम्नलिखित तरीकों से विपणन कर सकते हैं:

- **स्थानीय बाजार में प्रचार:** विभिन्न मेलों, हाट बाजारों, दुकानों, और किराना स्टोरों में अपने उत्पाद की प्रदर्शनी लगाएं। वहां ग्राहक सेवई का स्वाद ले सकते हैं और अधिक खरीदी कर सकते हैं।
- **सोशल मीडिया पर प्रचार:** फेसबुक, इंस्टाग्राम जैसे सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म पर अपने ब्रांड को प्रमोट करें। इन प्लेटफॉर्म पर आकर्षक पोस्ट, वीडियो और कुकिंग टिप्स डालें।
- **ऑनलाइन बिक्री:** Amazon, Flipkart, Meesho जैसे ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म पर अपने उत्पाद को लिस्ट करें। इससे आपका व्यापार इंटरनेट के माध्यम से बहुत बड़े ग्राहक वर्ग तक पहुंचेगा।

## 7. मूल्य निर्धारण (Pricing)

सेवई के व्यवसाय में, उत्पाद की गुणवत्ता और पैकेजिंग के अनुसार मूल्य निर्धारण करना जरूरी है। आपको अपने प्रतिस्पर्धियों की कीमतें भी देखनी चाहिए और उस हिसाब से अपने उत्पाद की कीमत निर्धारित करनी चाहिए। ध्यान रहे कि मूल्य बहुत ज्यादा या बहुत कम नहीं होना चाहिए, ताकि आप बाजार में प्रतिस्पर्धा में रह सकें और ग्राहकों को आकर्षित कर सकें।

## 8. वितरण नेटवर्क (Distribution Network)

अपने उत्पाद को ग्राहकों तक पहुँचाने के लिए एक अच्छा वितरण नेटवर्क तैयार करें। आप स्थानीय किराना दुकानों, सुपरमार्केट्स और ऑनलाइन प्लेटफार्म्स के माध्यम से सेवई वितरित कर सकते हैं। इसके लिए एक मजबूत वितरण चैनल और उचित लॉजिस्टिक्स सिस्टम की आवश्यकता होती है।

## 9. गुणवत्ता नियंत्रण (Quality Control)

व्यवसाय में सफलता पाने के लिए गुणवत्ता का ध्यान रखना सबसे महत्वपूर्ण है। आपको यह सुनिश्चित करना होगा कि प्रत्येक पैकेट में एक समान गुणवत्ता हो, और सेवई का स्वाद भी सर्वश्रेष्ठ हो। इसके लिए उत्पादन के दौरान गुणवत्ता नियंत्रण पर ध्यान दें और नियमित रूप से निरीक्षण करें।

## निष्कर्ष

सेवई का व्यवसाय एक स्थिर और लाभकारी अवसर हो सकता है, विशेषकर यदि आप सही रणनीति, गुणवत्तापूर्ण उत्पाद और उचित विपणन के साथ इसे चलाते हैं। इस व्यवसाय में शुरूआत करने के लिए आपको कम निवेश की आवश्यकता होगी, लेकिन अच्छे ब्रांडिंग और वितरण नेटवर्क के साथ यह एक लाभकारी कारोबार बन सकता है।

## नमकीन बनाने का व्यवसाय: एक लाभदायक घरेलू उद्योग

भारत में नमकीन न केवल स्वाद का पर्याय है बल्कि यह एक समृद्ध व्यवसायिक अवसर भी प्रदान करता है। यह व्यवसाय पारंपरिक व्यंजनों और आधुनिक स्वादों का संगम है, जिसमें घर के बने स्वादिष्ट उत्पादों की मांग दिन-प्रतिदिन बढ़ती जा रही है। चाहे वह चाय के साथ खाने वाली भूजिया हो या त्योहारों पर बाँटी जाने वाली मिक्स नमकीन, हर मौके पर इसकी जरूरत होती है। ऐसे में नमकीन बनाने का व्यवसाय एक लाभदायक और कम पूंजी में शुरू होने वाला विकल्प बन चुका है।

## नमकीन के प्रकार

भारत में नमकीन की कई किस्में हैं, जो विभिन्न स्वादों और बनावटों में आती हैं। कुछ प्रमुख प्रकार हैं:

1. **आलू भुजिया** – बेसन और मसाले के साथ आलू मिलाकर बनाई जाती है।
2. **चना दाल नमकीन** – भुनी हुई चना दाल में नमक और मसाले मिलाकर बनाई जाती है।
3. **मूंग दाल नमकीन** – हरी मूंग को डीप फ्राई कर हल्के मसालों से सजाया जाता है।
4. **मिक्सचर (मिक्स नमकीन)** – सेव, मूंगफली, मठरी, चना दाल, भुजिया आदि को मिलाकर तैयार की जाती है।
5. **मठरी** – आटे और मसालों से बनी कुरकुरी टिकिया, जो लंबे समय तक खराब नहीं होती।
6. **चना जोर गरम** – मसालेदार और चपटे चने, जिन्हें भूनकर तैयार किया जाता है।
7. **स्पाइसी आलू चिप्स और बनाना चिप्स** – नमक और मसाले से तैयार कुरकुरे चिप्स।
8. **साबूदाना चिवड़ा** – उपवास में खाया जाने वाला हल्का और कुरकुरा नमकीन।
9. **पापड़ी या मिक्स नमकीन** – तलकर बनाई जाती हैं और मसाले डालकर बेची जाती हैं।
10. **हेल्दी नमकीन** – बेक्ड या कम तेल में तैयार की जाने वाली नमकीन जैसे ओट्स मिक्स, मुरमुरे, रागी सेव आदि।

## नमकीन कैसे बनाई जाती है?

नमकीन बनाने की प्रक्रिया उत्पाद के प्रकार पर निर्भर करती है, लेकिन आमतौर पर इसमें निम्नलिखित चरण होते हैं:

1. **कच्चे माल की तैयारी:** बेसन, आटा, दालें, चावल के फूले दाने (चिवड़ा), मसाले, तेल आदि की व्यवस्था की जाती है।
2. **गूंधना/भिगोना:** जैसे आलू भुजिया के लिए बेसन और आलू को मिलाकर आटा गूंथा जाता है, वहीं मूंग दाल को भिगोकर सुखाया जाता है।

3. **तलना:** तेल में इन सामग्रियों को डीप फ्राई किया जाता है। इस दौरान आंच और समय का खास ध्यान रखा जाता है।
4. **मसाले मिलाना:** तली हुई नमकीन को ठंडा करके उसमें नमक, लाल मिर्च, अमचूर, चाट मसाला आदि मिलाया जाता है।
5. **पैकिंग:** तैयार नमकीन को एयरटाइट पाउच या डिब्बों में पैक कर बाज़ार में भेजा जाता है।

### **नमकीन व्यवसाय शुरू करने के लिए आवश्यक बातें**

नमकीन व्यवसाय घरेलू स्तर पर शुरू किया जा सकता है। शुरुआत में ₹25,000 से ₹50,000 तक की लागत में छोटा यूनिट तैयार किया जा सकता है। इसके लिए एक साफ-सुथरा कार्यक्षेत्र, गैस स्टोव/इलेक्ट्रिक फ्रायर, मिक्सर ग्राइंडर, छलनी, बड़ी कड़ाही, स्टोरेज डिब्बे और पैकिंग मशीन की आवश्यकता होती है।

### **पंजीकरण एवं लाइसेंस:**

व्यवसाय को औपचारिक रूप देने के लिए FSSAI (खाद्य सुरक्षा) लाइसेंस और MSME रजिस्ट्रेशन कराया जाना चाहिए। इससे आप सरकारी योजनाओं और सब्सिडी का लाभ उठा सकते हैं।

### **पैकेजिंग और ब्रांडिंग:**

अच्छी ब्रांडिंग और आकर्षक पैकेजिंग आपके उत्पाद को बाजार में पहचान दिलाने में मदद करती है। अपने नाम से लेबल बनाकर स्थानीय दुकानों, सुपरमार्केट और ऑनलाइन प्लेटफॉर्म जैसे Amazon, Flipkart, BigBasket पर बेच सकते हैं। सोशल मीडिया मार्केटिंग भी एक प्रभावी तरीका है।

### **लाभ और संभावनाएँ:**

- कच्चे माल की उपलब्धता आसान है और लागत भी कम होती है।
- विविधता और स्थानीय स्वाद के अनुसार उत्पाद बनाए जा सकते हैं।

- त्योहारों, उपवास और दैनिक स्नेक्स के रूप में मांग बनी रहती है।
- महिलाएं स्वयं सहायता समूहों के माध्यम से इसे सामूहिक रूप से कर सकती हैं।

### **नमकीन के मार्केटिंग कैसे करें: एक प्रभावी रणनीति**

नमकीन का व्यवसाय तभी सफल होता है जब उसके साथ अच्छी मार्केटिंग रणनीति अपनाई जाए। स्वादिष्ट नमकीन बनाना जितना ज़रूरी है, उतना ही ज़रूरी है कि वह ग्राहकों तक सही तरीके से पहुँचे। निम्नलिखित तरीकों से आप अपने नमकीन उत्पाद की प्रभावशाली मार्केटिंग कर सकते हैं:

#### **1. स्थानीय बाजार में बिक्री शुरू करें:**

अपने उत्पाद को पहले स्थानीय किराना दुकानों, मिठाई की दुकानों, स्कूल-कॉलेज कैंटीन, ऑफिस कैंटीन और ठेले पर उपलब्ध कराएँ। टेस्टिंग सैंपल देकर ग्राहकों का फीडबैक लें।

#### **2. ब्रांडिंग पर ध्यान दें:**

अपने ब्रांड का एक नाम और लोगो बनाएं। पैकिंग अच्छी और आकर्षक होनी चाहिए ताकि ग्राहक पहली नजर में ही प्रभावित हो जाए। खाद्य सुरक्षा (FSSAI) का लोगो और जानकारी जरूर जोड़ें ताकि ग्राहकों को भरोसा हो।

#### **3. सोशल मीडिया मार्केटिंग:**

Facebook, Instagram, WhatsApp, YouTube जैसे प्लेटफॉर्म पर अपने प्रोडक्ट की रील्स, फोटो, टेस्टिंग वीडियो और ग्राहक समीक्षाएं पोस्ट करें। छोटे वीडियो बनाकर नमकीन के बनाने की प्रक्रिया, गुणवत्ता और स्वाद को दर्शाएं।

#### **4. ऑनलाइन बिक्री शुरू करें:**

Amazon, Flipkart, Jiomart, BigBasket जैसे ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म पर रजिस्ट्रेशन कर अपने नमकीन उत्पाद बेचें। अपनी खुद की वेबसाइट भी बनवा सकते हैं या Google My Business पर अपनी दुकान लिस्ट कर सकते हैं।

### 5. स्थानीय मेलों, हाटों और प्रदर्शनी में भाग लें:

गांवों और शहरों में लगने वाले कृषि मेलों, हाट बाजारों और त्योहारों में स्टॉल लगाकर अपने प्रोडक्ट का प्रचार करें। यह छोटे व्यवसायों के लिए बेहतरीन प्रचार मंच है।

### 6. रिटेलरों और थोक व्यापारियों से संपर्क करें:

आपका उत्पाद अगर क्वालिटी में अच्छा है और कीमत उचित है, तो आप बड़ी दुकानों, रिटेल चेन और सुपरमार्केट में सप्लाई शुरू कर सकते हैं। छोटे पैक से शुरुआत करें, फिर बड़े पैक में जाएँ।

### 7. प्रचार सामग्री का उपयोग करें:

अपने ब्रांड के प्रचार के लिए पर्चे, होर्डिंग्स, बैनर और विजिटिंग कार्ड बनवाएं। यदि बजट हो तो स्थानीय एफएम रेडियो या केबल टीवी पर विज्ञापन भी चला सकते हैं।

### 8. स्वाद परीक्षण (Free Sampling) कराएँ:

कभी-कभी दुकानों के बाहर या भीड़-भाड़ वाले स्थानों पर मुफ्त नमकीन चखवाने की व्यवस्था करें। इससे लोग स्वाद चखकर आपके ग्राहक बन सकते हैं।

### 9. ग्राहक संतुष्टि और दोबारा खरीद:

जो ग्राहक एक बार नमकीन खरीदें, उनका डेटा रखें और समय-समय पर उन्हें ऑफर, नए फ्लेवर की जानकारी और विशेष छूट की सूचना दें। एक अच्छा कस्टमर रिलेशन बनाएँ।

### 10. विविधता और पैकेजिंग में बदलाव करें:

ग्राहकों को नियमित रूप से नए फ्लेवर, हेल्दी वैरायटी (कम तेल, बेक्ड) और त्योहारों के लिए विशेष पैकिंग दें। इससे ग्राहक बार-बार नया अनुभव लेना चाहेंगे।

### निष्कर्ष:

नमकीन का मार्केटिंग केवल बिक्री तक सीमित नहीं है, यह ग्राहकों से जुड़ाव, ब्रांड छवि और विश्वसनीयता बनाने की प्रक्रिया है। यदि आप स्वाद, गुणवत्ता और प्रचार—तीनों पर ध्यान देंगे, तो आपका ब्रांड छोटे स्तर से राष्ट्रीय स्तर तक पहुँच सकता है।

### **आंवला जैम और जेली: निर्माण प्रक्रिया, प्रकार और उपयोग**

आंवला जैम और जेली एक पौष्टिक और स्वादिष्ट उत्पाद है, जो आंवला जैसे सुपरफ्रूट से तैयार किया जाता है। आंवला विटामिन C का प्रमुख स्रोत होता है और इसका जैम या जेली बच्चों, बुजुर्गों और स्वास्थ्य के प्रति जागरूक लोगों के बीच बेहद लोकप्रिय होता जा रहा है। आंवला को जैम और जेली के रूप में प्रसंस्कृत करना न केवल इसके पोषक गुणों को सुरक्षित रखता है, बल्कि इसके स्वाद और भंडारण क्षमता को भी बढ़ाता है।

#### **आंवला जैम कैसे बनाएं:**

आंवला जैम बनाने के लिए सबसे पहले ताजे, हरे और स्वस्थ आंवले लिए जाते हैं। इन्हें अच्छी तरह धोकर हल्का उबाल लिया जाता है ताकि यह नरम हो जाएं। उबले हुए आंवलों को ठंडा करके इनके बीज निकाल दिए जाते हैं और फिर इन्हें मिक्सर में पीसकर मुलायम गूदा बना लिया जाता है। इस गूदे में चीनी, थोड़ा नींबू का रस और ज़रूरत के अनुसार पानी मिलाकर धीमी आंच पर पकाया जाता है। मिश्रण को तब तक पकाते हैं जब तक वह गाढ़ा न हो जाए और चमच से गिराने पर जेली जैसा बहाव दिखाई न दे। इसके बाद इसे साफ और सूखे कांच के जारों में भरकर अच्छी तरह सील किया जाता है। यह जैम ब्रेड, परांठे, रोटी आदि के साथ सेवन के लिए उपयुक्त होता है।

#### **आंवला जेली कैसे बनाएं:**

आंवला जेली बनाने की प्रक्रिया में सबसे पहले आंवलों को उबालकर उनका रस निकाला जाता है। इस रस में शक्कर, नींबू का रस और पेक्टिन मिलाकर इसे धीमी आंच पर पकाया जाता है। जब मिश्रण गाढ़ा होकर पारदर्शी बन जाए और जेली की तरह जमने लगे, तब इसे साफ जारों में भरकर सील कर दिया जाता है। आंवला जेली हल्की मिठास और खट्टेपन के साथ एक उमदा स्वाद देती है, जिसे टोस्ट, क्रैकर्स या मिठाइयों के साथ परोसा जा सकता है।

**प्रकार:**

आंवला से बनाए जाने वाले जैम और जेली में कई प्रकार हो सकते हैं — जैसे कि साधारण आंवला जैम, आंवला-इलायची जैम, आंवला-अदरक जैम, आंवला-जामुन मिक्स जैम या हर्बल आंवला जैम जिसमें तुलसी या पुदीना जैसी औषधीय जड़ी-बूटियों को मिलाया जाता है। आंवला जेली में भी इस प्रकार की विविधता लाकर उसे स्वास्थ्यवर्धक और स्वादिष्ट बनाया जा सकता है।

**उपयोग:**

आंवला जैम और जेली का उपयोग नाश्ते में ब्रेड या पराठे के साथ, बच्चों के टिफिन में, मिठाइयों में भरावन के रूप में या कभी-कभी आइसक्रीम या दही के साथ फ्लेवरिंग एजेंट के रूप में किया जा सकता है। इसके अतिरिक्त, यह उपहार पैक या हेल्थ गिफ्ट बास्केट का भी हिस्सा बन सकते हैं।

**आंवला जैम और जेली का व्यवसाय योजना (Business Plan)**

आंवला जैम और जेली का व्यवसाय एक कम लागत में शुरू किया जा सकने वाला लाभकारी लघु उद्योग है, जिसे घर या समूह स्तर पर भी संचालित किया जा सकता है। इस व्यवसाय की शुरुआत के लिए सबसे पहले कच्चे माल की उपलब्धता सुनिश्चित करनी होती है जैसे — ताजे आंवले, चीनी, नींबू का रस, पेक्टिन (यदि ज़रूरी हो), कांच के जार, गैस या इलेक्ट्रिक स्टोव और स्टील के बर्तन। उत्पादन के बाद, उसे गुणवत्ता परीक्षण और खाद्य सुरक्षा मानकों के अनुसार पैक करना आवश्यक है।

इस व्यवसाय में आरंभिक निवेश ₹20,000 से ₹1,00,000 तक हो सकता है, जो मशीनरी, पैकेजिंग, कच्चे माल, और लाइसेंसिंग पर निर्भर करता है। छोटे स्तर पर मैनुअल तरीके से उत्पादन शुरू कर सकते हैं, और आगे चलकर ऑटोमेटिक जेली कूकर, फिलिंग मशीन आदि जोड़ी जा सकती हैं। FSSAI पंजीकरण कराना ज़रूरी है ताकि उत्पाद वैधता और उपभोक्ता विश्वास प्राप्त कर सके। अगर महिला स्वयं सहायता समूह (SHG) यह काम करती

हैं तो उन्हें सरकार की योजनाओं और NABARD जैसी संस्थाओं से सहायता भी मिल सकती है

### मार्केटिंग रणनीति (Marketing Strategy)

आंवला जैम और जेली को बेचने के लिए सबसे महत्वपूर्ण रणनीति है — *विश्वास, स्वास्थ्य और स्वाद* को ब्रांड का हिस्सा बनाना। सबसे पहले, एक नाम और लोगो चुनें जो स्थानीयता और गुणवत्ता को दर्शाता हो जैसे — "ग्राम प्रकृति जैम", "आंवला अमृत", "स्वास्थ्य रस", इत्यादि। इसके बाद, उत्पाद को आकर्षक और पारदर्शी जार में पैक करें ताकि ग्राहक अंदर का उत्पाद देख सके और विश्वास कर सके।

स्थानीय हाट बाजार, स्कूलों, कृषि मेलों, महिला समूह आयोजनों और सरकारी आयोजनों में stall लगाकर बिक्री की जा सकती है। डिजिटल माध्यम में WhatsApp, Facebook, Instagram जैसे सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म पर "होममेड" या "ऑर्गेनिक" जैसे शब्दों का प्रयोग करके प्रचार किया जा सकता है। यदि बजट अनुमति दे, तो Amazon या Flipkart जैसे ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म से भी जुड़ा जा सकता है। "Buy One Get One", या "मुफ्त टेस्टिंग" जैसे ऑफर देकर नए ग्राहकों को आकर्षित किया जा सकता है।

### पैकेजिंग सुझाव

जैम और जेली जैसे खाद्य उत्पादों की पैकेजिंग का सीधा असर ग्राहक के मनोविज्ञान पर पड़ता है। इसीलिए पैकेजिंग को साफ, सुंदर और ब्रांड के अनुरूप बनाना चाहिए। छोटे और मध्यम आकार के पारदर्शी कांच या फूड ग्रेड प्लास्टिक के जार बेहतर विकल्प होते हैं। ढक्कन पर ब्रांड का लोगो, नाम, निर्माण तिथि, समाप्ति तिथि, सामग्री, वजन और FSSAI नंबर अंकित होना चाहिए।

लेबल पर प्राकृतिकता और स्वास्थ्य लाभों को उभारें जैसे — "100% प्राकृतिक", "विटामिन C से भरपूर", "बिना प्रिज़रवेटिव", आदि। आकर्षक रंग संयोजन जैसे हल्का हरा और पीला, या ब्राउन और सुनहरा प्रयोग किए जा सकते हैं जो 'हर्बल' या 'देसी' रूप को

प्रकट करें। उपहार पैकिंग के लिए बॉक्स के अंदर छोटे जारों का कलेक्शन भी तैयार किया जा सकता है, जिससे त्योहारों और उपहार के रूप में भी बिक्री हो सके।

### **निष्कर्ष**

आंवला जैम और जेली का व्यवसाय ग्रामीण और शहरी दोनों क्षेत्रों में एक सशक्त स्वरोजगार का साधन बन सकता है। यह न केवल स्वास्थ्यवर्धक उत्पादों की बढ़ती मांग को पूरा करता है, बल्कि महिलाओं, युवाओं और स्वयं सहायता समूहों को आत्मनिर्भर बनाने की दिशा में भी एक ठोस कदम है। सही गुणवत्ता, आकर्षक पैकेजिंग और प्रभावशाली मार्केटिंग रणनीति के माध्यम से इस व्यवसाय को स्थानीय बाजारों से लेकर ऑनलाइन प्लेटफॉर्म तक सफलतापूर्वक विस्तारित किया जा सकता है। यदि इसे योजनाबद्ध ढंग से प्रारंभ किया जाए और नियमित रूप से नवाचार एवं ग्राहक फीडबैक पर ध्यान दिया जाए, तो आंवला जैम और जेली का उत्पादन एक लाभकारी और स्थायी उद्यम बन सकता है।