

सोलर से

₹ 1000000

प्रति माह कैसे कमाएं ?



YOGESH DUA

JMD, UTL सोलर

सोलर से ₹ 1000000 प्रति माह कैसे कमाएं ?

लेखक : योगेश दुआ

UTL Solar Publishing House
53A, Rama Road Industrial Area
New Delhi-110015

Copyright © 2019 by Yogesh Dua
All rights reserved.
First Printing, 2019

ISBN 0-9000000-0-0

This book or any portion thereof may not be reproduced or used in any manner whatsoever without the express written permission of the publisher except for the use of brief quotations in a book review. Printed in India.

Dedicated to

I dedicate this book to my wife Harsh Dua who silently helped me behind the scenes all throughout my professional life. She has been there with me from the time my business was taking turns up and down and getting aligned to take this new shape. It takes deep toll to support the family behind the scenes when one person is completely immersed in non family activities. From the smallest core of house maintenance to the biggest decision of children's career direction, she has done it all. It won't be a lie if I say she has been playing the role of hundred percent mother and ninety percent father for both of my children.

Beside this I have been a domestic chores liability for her. Whenever I am at home she works a lot especially for me. She loves cooking good food for me. She takes me out for occasional family dinners, we take outside. She has been there to support me all the while I am down.

Without her patience, understanding, support and most above all love, the completion of this work would not have been possible.

Acknowledgments

I would like to express my gratitude to the many people who saw me through this book; to all those who provided support, talked things over, read, wrote, offered comments, allowed me to quote their remarks and assisted in the editing, proofreading and design.

Nobody has been more important to me in the pursuit of this project than the members of my family. I would like to thank my mother, whose love and guidance are with me in whatever I pursue. She is the one who brought us four poor children up after my father died in a road accident when we all were just studying in schools. My mother was very weak within without my father but never let us feel any kind of hardship whatsoever. She stood like a rock for the upbringing and protection of us all. I acknowledge the inputs of both my daughters, particularly Ashmita who gave me ideas needed at times.

Most importantly, I wish to thank my classmate, friend from more than half of my life, partner and Managing Director at UTL Solar Mr. Pawan Garg who provide business skills training to this non business family child from the start. He taught me the very basic principle of endured relationship - first do and then expect.

Last and not least: I beg forgiveness of all those who have been with me over the course of the years and whose names I have failed to mention.

Yogesh Dua

पुस्तक के परिणाम

यह पुस्तक सोलर के विक्रय व्यवसाय से संबंधित सभी पहलुओं पर गौर करने के बाद विकसित किये गए सिद्धांतों को उल्लेखित करती है। लेखक द्वारा यूटीएल सोलर के 100 से अधिक सोलर फ्रेंचाइजी में इन सिद्धांतों का उपयोग करके देखा गया है और लगभग सभी फ्रेंचाइजी में व्यवहारिक सफलता प्राप्त करने के बाद ही इनको इस पुस्तक में स्थान दिया गया है। यह पुस्तक सौर ऊर्जा के क्षेत्र में नौजवानों के लिए बिल्कुल नए और बहुत से रोजगार पैदा करने की क्षमता रखती है। लेखक को पूरी आशा है कि पाठक इन सिद्धांतों को अपना कर रिटेल में अपने सोलर व्यवसाय को अच्छे से स्थापित कर पाएंगे और देश के लिए सौर ऊर्जा की नयी क्रांति में सक्रिय भागीदार बनेंगे।



जानिए योगेश दुआ को

योगेश दुआ सोलर बिज़नेस के विशेषज्ञ हैं जिनकी उपलब्धियों में शामिल हैं:

शिक्षा:

- औद्योगिक इलेक्ट्रॉनिक्स और इंस्ट्रुमेंटेशन में इंजीनियरिंग।
- कानून में स्नातक।

काम का इतिहास:

- पेशेवर जीवन की शुरुआत के बाद से इस उद्यमी ने केवल बिज़नेस किया कभी नौकरी नहीं की।
- पावर कंडिशनिंग डोमेन में प्रमुख व्यवसाय को सँभालने का 23 साल का अनुभव।
- भारत में सोलर सेगमेंट में 100 से अधिक शोरूम की एक श्रृंखला बनाई।

पुरस्कार, शीर्षक और पदनाम:

- यूटीएल सोलर में संयुक्त प्रबंध निदेशक।
- सम्मेलनों, टीवी शो में सौर के लिए प्रमुखता से बोला।
- कई इलेक्ट्रॉनिक्स पत्रिकाओं में विशेष स्थान प्राप्त।

व्यक्तिगत जानकारी:

- इन्वर्टर बिज़नेस को बिना किसी अनुभव के शून्य से शुरू किया और इसे 200 करोड़ रुपए के स्तर तक ले गए।
- 1000 से अधिक कर्मचारियों का सफलतापूर्वक प्रबंधन करने के लिए UTL सोलर की मदद की।
- भारत के सबसे लोकप्रिय ब्रांड पुरस्कार तक के सफर के लिए UTL Solar की मदद की।
- भारत की सबसे बड़ी सोलर ऑफग्रीड कंपनी की स्थिति हासिल करने के लिए।

UTL Solar की मदद की और महानिदेशक, NISE, MNRE, भारत

ये वह व्यक्ति है जो आपको आपके सोलर बिज़नेस को शुरू करके आगे ग्रामीण, ब्लॉक स्तर और राज्य स्तर तक ले जाने में मदद कर सकता है। इस व्यक्ति ने वह सब कर दिखाया है जो आप करना चाहते हैं।

और जैसा कि आप देख सकते हैं, सौर व्यवसाय विशेषज्ञ योगेश दुआ विशिष्ट रूप से योग्य है, जो आपको अपने सौर व्यवसाय के बारे में जानने के लिए आवश्यक हर चीज को समझने में आपकी सहायता कर सकते हैं।

यह पुस्तक किसे पढ़नी चाहिए ?

यह पुस्तक मुख्य तौर पर इनवर्टर या बैटरी या सोलर से नए जुड़े दुकानदारों का रिटेल बिज़नेस अच्छे से स्थापित करवाने के लिए लिखी गई है। इस पुस्तक में यह दावा किया गया है कि इसे पढ़कर और पूर्ण रूप से अपना कर, दुकानदार सोलर के रिटेल बिज़नेस से ₹100000 प्रतिमाह कमा सकते हैं। लेकिन ऐसा नहीं है कि सिर्फ इनवर्टर या बैटरी या सोलर से नए जुड़े दुकानदार ही इस पुस्तक से लाभ उठा सकते हैं बल्कि ऐसे व्यक्ति जो नया बिज़नेस स्थापित करना चाहते हैं वे भी इस पुस्तक को पढ़कर सोलर का अपना नया रिटेल बिज़नेस स्थापित कर सकते हैं। थोड़े से निवेश और थोड़ी सी हिम्मत से कुछ भी शुरू किया जा सकता है। लेखक पाठकों को एक सफल व्यवसायी बनने के लिए अग्रिम शुभकामनाएं देता है।

इसके अतिरिक्त विशेषतौर पर भारत के मुख्य नीति निर्माताओं को यह पुस्तक पढ़नी चाहिए क्योंकि उनको इससे रूफटॉप सोलर और असंगठित क्षेत्र में रोजगार के अधूरे पड़े लक्ष्यों को पूरा करने के कुछ बिंदु दिखाई दे सकते हैं।

इस पुस्तक का उपयोग कैसे करें ?

हमने अपने जीवन में देखा है कि बहुत सी और बड़ी बड़ी पढ़ाई करने वाले व्यक्ति ज्ञान का भंडार एकत्रित तो कर लेते हैं परंतु कई बार उस भंडार को इस्तेमाल नहीं कर पाते। ऊंची-ऊंची डिग्रियों के बाद भी इस्तेमाल न हो पाने वाले ज्ञान का क्या लाभ? ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये। किसी भी ज्ञान को इस्तेमाल में लाने का सबसे अच्छा तरीका उसे अपने जीवन के अनुभव, विचारों और जानकार व्यक्तियों से जोड़कर देखने से होता है। यदि हम पुष्टि करना चाहते हैं कि पाठक ने पुस्तक में दिए गए सिद्धांतों को अपने जीवन के अनुभव विचारों और जानकार व्यक्तियों से जोड़कर देखा है या नहीं, इसके लिए उनसे प्रश्न पूछकर उत्तर लिखवाने से बेहतर कोई और तरीका नहीं है। इसीलिए इस पुस्तक के हर अध्याय के अंत में कुछ सवाल दिए गए हैं और उनका उत्तर लिखने का स्थान भी दिया गया है। इस पुस्तक को पढ़ने का फायदा तभी है जब पाठक प्रत्येक अध्याय के नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद करना सार्थक नहीं होगा कि वे इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

आप इस पुस्तक को पढ़ेंगे तो पाएंगे इस पुस्तक में कुछ भी नया नहीं लिखा गया है। पूरी सम्भावना है कि आप इसमें लिखा हुआ सभी कुछ पहले से ही जानते हैं। लेकिन सबसे महत्वपूर्ण पहलू यह है कि किताब में लिखे गए सभी बिंदुओं को उसी क्रम और उसी तरीके से क्रियान्वित किया जाए जैसे पुस्तक में लिखा गया है तो इस पुस्तक के लाभ पाने की पूरी संभावनाएं बन जाती हैं।

भूमिका

हमारे देश के प्रधानमंत्री श्री नरेंद्र मोदी सौर ऊर्जा क्षेत्र को प्रमुखता से आगे बढ़ाने की शुरुआत से ही वकालत करते रहे हैं। उन्होंने इसके लिए बहुत से प्रभावी कदम भी उठाए हैं और यही वजह है कि भारत आज सौर ऊर्जा क्षेत्र में अग्रणी देशों में गिना जाता है। सौर ऊर्जा एक बहुत अच्छा नवीकरणीय ऊर्जा का अक्षय स्रोत है जिससे वातावरण लीन मात्र भी प्रदूषित नहीं होता और इसका लगातार उपयोग भी किया जा सकता है, और इसी वजह से यह तेजी से बढ़ती भारतीय अर्थव्यवस्था के लिए बहुत उपयोगी है।

भारत में पूरे आयात का लगभग 17% सिर्फ तेल में खर्च हो जाता है और यह तेल वाहनों को चलाने के लिए और ऊर्जा पैदा करने के अलग अलग साधनों को चलाने के लिए काम आता है। भारत में सौर ऊर्जा पैदा करने की बहुत बड़ी क्षमता है जो कि आने वाले समय में बैटरी वाहनों के लिए ऊर्जा प्रदान करने में बहुत बड़ा योगदान दे सकती हैं। इस प्रकार भारत का तेल इंपोर्ट काफी कम हो सकता है और सौर ऊर्जा भारत के लिए बहुत बड़ा घरेलू उत्पाद साबित हो सकता है।

रूफटॉप सोलर भारत में सबसे तेजी से बढ़ता नवीकरणीय ऊर्जा उप-क्षेत्र है, लेकिन 2022 तक राष्ट्र को अपने महत्वाकांक्षी नवीकरणीय ऊर्जा लक्ष्य को पूरा करने के लिए तेजी से सोलर स्थापना करना अति आवश्यक है। अभी तक के हमारे 40 GW सौर क्षमता लक्ष्य में से, 10 GW की सौर परियोजनाओं की स्थापना प्राप्त किए जाने की ही संभावना है। भारत सरकार इस क्षेत्र में उपभोक्ता को सब्सिडी देकर लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए काफी कोशिश कर रही है। लेकिन जैसा हम जानते हैं कि उपभोक्ता स्तर पर राज्य का सरकारी सिस्टम ही सब्सिडी दे सकता है और वह सिस्टम अभी उतना तेज़ी से काम नहीं करता है, जितना लक्ष्य को प्राप्त करने की

ज़रूरत है। बहुत बार तो सामान्य सेल के लिए सब्सिडी वाला सिस्टम ऊँचे गति अवरोधक की तरह कार्य करता है क्योंकि जब सब्सिडी मिलती है तो सामान्य बाज़ार काम करना बंद कर देता है और जब सब्सिडी के लिए आयी हुई वित्तीय सहायता समाप्त हो जाती है, तब सामान्य बाजार बहुत समय के बाद धीरे-धीरे वापस पटरी पर आता है, क्योंकि तब उपभोक्ता के मन में सब्सिडी के फायदे को लेने के लिए बहुत समय तक रुक जाने का विकल्प कार्य करता रहता है। मध्यम से अधिक आवश्यक मापदंड वाले अनुभागों में सब्सिडी को पूरी तरह से बंद करने से सामान्य बाजार तेज़ी पकड़ सकता है और रूफटॉप सोलर के 2022 के लक्ष्य को प्राप्त करने में बड़ी सहायता दे सकता है।

NCEUS की एक रिपोर्ट का अनुमान है कि 2005 में भारत में कार्यरत 458 मिलियन व्यक्तियों में से 95 प्रतिशत या 435 मिलियन ने असंगठित क्षेत्र में काम किया, जिससे देश का सकल घरेलू उत्पाद 50.6 प्रतिशत था। रूफटॉप सोलर का क्षेत्र भी एक बड़ा और बढ़ता हुआ असंगठित क्षेत्र है। यह आने वाले दो दशक तक कृषि के बाद रोजगार के लिए दूसरा बड़ा असंगठित क्षेत्र बन कर उभर सकता है। इसे बस थोड़े से प्रोत्साहन की आवश्यकता है।

बिजली कटौती कम होने के कारण हमारे बैटरी और इनवर्टर सेगमेंट के बहुत से डीलर के पास अब बिज़नेस कम होने लगा है , लेकिन बदलते हुए इस ऊर्जा परिवेश में यह काफी बड़ी संख्या में रूफ टॉप सोलर के लिए चेंज एजेंट के रूप में काम कर सकते हैं और भारत के रूफटॉप सौर क्षमता लक्ष्य को पूरा करने में बहुत बड़ी सहायता दे सकते हैं। उन्हें इसके लिए चाहिए तो सिर्फ थोड़ी प्रेरणा और थोड़ी सी वित्तीय सहायता। यह पुस्तक बैटरी और इनवर्टर के डीलर के द्वारा भारत के रूफटॉप सोलर के अधूरे पड़े लक्ष्य को पूरा करने का प्रस्ताव रखती है। इस पुस्तक को पढ़कर और रूफटॉप सोलर और असंगठित क्षेत्र में रोजगार पैदा करने के लक्ष्य के करीब पहुँचने का अनुमान लगाया जा सकता है।

प्रस्तावना

नवीन और नवीकरणीय मंत्रालय, भारत सरकार के आंकड़ों के अनुसार 31 जुलाई 2019 तक भारत ने 2022 के अपने रूफटॉप सोलर के 40 GW के लक्ष्य में से महज़ 2 GW ही पूरा किया है, जो कि लक्ष्य का मात्र 5% है। रूफटॉप सोलर का क्षेत्र एक बड़ा और बढ़ता हुआ असंगठित क्षेत्र है। यह आने वाले दशकों तक रोजगार के लिए एक बड़ा असंगठित क्षेत्र बन कर उभर सकता है। इस पुस्तक को पढ़कर और रूफटॉप सोलर और असंगठित क्षेत्र में रोजगार पैदा करने के लक्ष्य के करीब पहुँचने का अनुमान भी लगाया जा सकता है। यह पुस्तक बताती है की किस प्रकार बैटरी और इनवर्टर के डीलर बदलते हुए इस ऊर्जा परिवेश में काफी बड़ी संख्या में रूफ टॉप सोलर के लिए तब्दीली प्रतिनिधि के रूप में काम कर सकते हैं और भारत के रूफटॉप सौर क्षमता लक्ष्य को पूरा करने में बड़ी सहायता दे सकते हैं। सही लिखा है कि उन्हें इसके लिए चाहिए तो सिर्फ थोड़ी प्रेरणा और थोड़ी सी वित्तीय सहायता। नए सोलर व्यवसायियों के लिए यह एक रास्ता दिखाने वाली और प्रेरणादायक पुस्तक है।

शेखर सिंघल

महानिदेशक

ईस्टमैन ऑटो एंड पावर लिमिटेड

विषय सूची
टेबल ऑफ़ कंटेंट

1 आज भी आप सालों पहले वाली जगह पर ही क्यों हैं?.....	1
1.1 कम प्रॉफिट.....	2
1.2 कम होते हुए ग्राहक रेट.....	3
1.3 अंडर कटिंग	4
2 जानिए, आप ऐसा क्यों कर रहे हैं?.....	7
2.1 उधार पर उधार	8
2.2 कंपनियों की ऑफर्स और स्कीम	9
3 ऐसा ही रहेगा तो क्या होगा	13
3.1 कुछ सालों में साधारण इन्वर्टर का व्यापार बंद होगा	14
3.2 आने वाली पीढ़ी के लिए आज बदलाव ज़रूरी है	14
3.3 समाज आगे बढ़े तो क्या आप वहीं रहेंगे?	15
4 तो फिर ऐसी स्थिति में क्या?	19
4.1 कंपनी का बदलाव	20
4.2 लड़कों, दुकान या शहर का बदलाव	20
4.3 प्रोडक्ट का बदलाव	21
5 क्या सोलर अपनाना चाहिए?	25
6 क्या सोलर से लाख रुपये महीना कमाए जा सकते हैं?	29
7 दूसरों की असफलता से सीखें	33
7.1 बेच नहीं पाना	34
7.2 ढिलमिल कर्मचारी	34
7.3 अपनी कही पूरी न कर पाना	35
8 सोलर के प्रकार	39
8.1 ऑफ ग्रिड सोलर	40
8.2 ऑन ग्रिड सोलर	42
8.3 हाइब्रिड सोलर	42
8.4 स्ट्रीट लाइट सोलर	43
8.5 एग्रीकल्चर पंप सोलर	43
9 इंडियन सोलर कैलकुलेटर	49

10 सामान्य तौर पर ग्राहक द्वारा पूछे जाने वाले सवाल और उनके जवाब	55
10.1 Solar rMPPT /Solar PCU	56
10.2 आप से क्यों लें?	58
10.2.1 Value For Money	60
10.2.2 Dealer / Distributor Network Existence Duration	61
10.2.3 Bank Finance	63
10.3 सब्सिडी	65
10.4 सोलर PCU की वर्किंग	66
10.5 घर का लोड	72
10.6 बैटरी और बैक अप टाइम	73
10.7 छत पर जगह	74
10.8 बिजली की बचत	75
10.9 पहले लगे इन्वर्टर का क्या करें?	79
10.10 सर्विस	81
11 ग्राहक के खरीदने की प्रक्रिया	85
12 क्या करें जब सोलर के ग्राहक कहें विचार करके बताते हैं।	91
13 क्या करें जब ग्राहक कहे रेट ज्यादा है	99
14 जो दिखता है वह बिकता है।	107
15 भुगतान वसूली	117
15.1 ग्राहक को उधार देने से पहले उसके बारे में जांच	118
15.2 भुगतान की शर्तें निर्धारित करना	118
15.3 सही इंस्टालेशन	119
15.4 समयोचित सर्विस	120
15.5 समय-समय पर याद दिलाना	120
16 कैसे संतुष्ट ग्राहक से लाखों का बिज़नेस लें ?	125
17 अपने कर्मचारियों से दोगुना काम कैसे लें ?	131
17.1 उपयुक्त कर्मचारी चुनना	133
17.2 कर्मचारी को सीखने का अवसर देना	134
17.3 वेतन के साथ साथ उसको अपने लाभ में भागीदार बनाना	135
18 काम के लिए सही कंपनी का चुनाव	141

अध्याय 1

आज भी आप सालों पहले वाली जगह पर ही क्यों हैं?



मैं आपसे आग्रह करूँगा कि आप अपने अतीत में झाँक कर देखिए। अब से 5 वर्ष पहले या 10 वर्ष पहले जब आपने बतौर इन्वर्टर डीलर या बैटरी डीलर अपना व्यवसाय शुरू किया था, तब से अब तक की अपनी आर्थिक यात्रा को एक बार आँख बंद करके देखिए। तब आर्थिक तौर पर

आप कहां खड़े थे और आज आप कहां खड़े हैं? क्या आप अपनी तरक्की से खुश हैं? मैंने देखा है कि बहुत कम डीलर अपने जीवन में

सोलर से ₹100000 प्रतिमाह कैसे कमाएं ?

अपने प्रयासों को सार्थक कर पाए हैं। कुछ वजह हैं जो इन हालातों की ज़िम्मेदार हैं।

(1.1) कम प्रॉफिट



प्रॉफिट क्या होता है ये तो सभी दुकानदार जानते हैं, लेकिन उस प्रॉफिट में से क्या घर ले के जा पा रहे हैं, सामान बेचते हुए इसकी गणना बहुत कम दुकानदार कर पाते हैं।

दो तरह के प्रॉफिट होते हैं ग्राँस प्रॉफिट और नेट प्रॉफिट।

अगर आपने एक बैटरी 11000 की खरीदी और 12000 रूपये की बेची तो 1000 रूपये आपका ग्राँस प्रॉफिट हुआ। दिखने में ऐसा लगता है कि हजार रुपए का प्रॉफिट हो गया लेकिन क्या वास्तव में ऐसा है?

जी नहीं, ऐसा बिल्कुल भी नहीं है आपके हजार रुपये के इस प्रॉफिट में से सबसे पहले तो 28 प्रतिशत, यानी कि ₹280 का जीएसटी कट जाएगा। फिर अगर आप बैटरी बेचते हैं तो उसको लगाने के लिए आपका लड़का भी ग्राहक के घर जाता है उसकी आधी दिहाड़ी मान लो 150 रुपए लग जाएगी। फिर ग्राहक के यहां अगर बैटरी की तार बदलनी पड़ी उसके पैसे, ग्राहक के घर तक बैटरी की ट्रांसपोर्टेशन के पैसे, लड़के के वापिस आने के पैसे - मिलाकर मान लो 125 रुपये

आज भी आप सालों पहले वाली जगह पर ही क्यों हैं ?

लग गए । ये खर्च अभी तक 550 रुपये का हुआ, यानिकि आपकी बचत अभी तक रही 450 रुपये की । अगर आप महीने में 20 बैटरी भी बेच लेते हैं तो आप की इससे कुल बचत हुई 9000 रुपये की । आपकी दुकान का किराया कितना है? या यूँ कहिये कि आप की दुकान किराये पर चढ़ती तो क्या मिलता ? और अगर दुकान किराये पर चढ़ती तो आप कहीं नौकरी कर के कुछ तो तनख्वाह पाते । तो आज आप कितना घर लेकर जा पा रहे हैं? जो ग्रॉस प्रॉफिट दिखने में ₹20000 का लगता है वह नेट देखें तो शायद नुकसान बनकर निकले ।

और अगर आप GST नहीं भर रहे हैं तो समझ लीजिये आप कल को भरने की तैयारी कर रहे हैं। ये पहले की तरह का राज्य सरकार का सेल टैक्स या वैट नहीं है; वरन GST केंद्र सरकार का भी कर है, जो आज नहीं तो कल आप को भरना ही होगा ।

(1.2) कम होते हुए ग्राहक रेट



आपको याद होगा कि कुछ साल पहले एक इन्वर्टर बेचने से भी 1000 से 2000 रुपये बच जाया करते थे। फिर धीरे धीरे इन्वर्टर की और कंपनियों के आने की वजह से इन्वर्टर की सेल बढ़ाने का प्रेशर बढ़

सोलर से ₹100000 प्रतिमाह कैसे कमाएं ?

गया। सप्लाई ज्यादा होने से रेट तो गिरेगा ही। पहले ये बचत 750 रुपये फिर 500 रुपये और फिर 100 रुपये तक भी आ गयी। धीरे धीरे रेट गिरते गिरते आज हालात ये हैं की आप बैटरी बेचने के चक्कर में इन्वर्टर में तो अपने पास से भी पैसे दे देते हैं।

(1.3) अंडर कटिंग

अपनी स्कीम या टारगेट पूरा करने के चक्कर में डिस्ट्रीब्यूटर जब सामान ले लेते हैं और बेच नहीं पाते तो ऐसे में वह अपने एरिया के बाहर जाकर भी सामान को कम रेट पर बेचने के लिए तैयार हो जाते हैं। कई बार तो कंपनी के सेल्स के कर्मचारी भी इसमें उनकी सहायता करते हैं क्योंकि उनका भी इससे टारगेट पूरा होता है। लेकिन इस सब में आपका सबसे बड़ा नुकसान यह होता है कि कई बार आपको अपनी खरीद से भी कम में माल बेचना पड़ता है। एक बार याद कीजिये। क्या आपने जब दुकान शुरू की थी, तो यही सब करने के लिए सोचा था ? अगर ऐसा नहीं है तो वो क्या था जिसके लिए आपने दुकान शुरू की थी?

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

- क्या आपने कभी इस अध्याय के अनुसार लिखे तरीके से अपना प्रॉफिट निकाल कर देखा है ? नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में इस अध्याय में लिखे तरीके से पिछले 2 सालों का अपना प्रॉफिट निकाल कर लिखिए।

सोलर से ₹100000 प्रतिमाह कैसे कमाएं ?

- क्या आपने कभी यह अनुभव किया है की ग्राहक के रेट पहले से कम होते जा रहे हैं ? नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में आपके द्वारा बेचे जाने वाले मुख्य प्रोडक्ट के लिए पिछले 2 सालों के ग्राहक के रेट लिखिए।

अध्याय 2

जानिए, आप ऐसा क्यों कर रहे हैं ?



सरकार ने बिजली के प्रोडक्ट्स जैसे कि एयर कंडीशनर, पंखे आदि में स्टार रेटिंग लाकर बिजली की खपत को कम करने का सफल प्रयास किया है। पहले 100 वाट का बल्ब जो रोशनी देता था, वही रोशनी 20 वाट के CFL में आने लगी और आज तो वही रोशनी 10 वाट का एल इ डी बल्ब भी देने लगा है।

इन सब से जनसंख्या बढ़ने के बाद भी हमारी बिजली की ज़रूरत

जानिए, आप ऐसा क्यों कर रहे हैं ?

उतनी तेज़ी से नहीं बढ़ रही है और पिछले एक दशक में भारत में कुछ बड़े थर्मल और परमाणु से बिजली पैदा करने के प्लांट लगाए गए हैं और चालू हुए हैं। इसके अलावा सोलर के बिजली प्लांट लगाए जाने का बड़ा दौर शुरू हो चुका है, जो और आगे बढ़ेगा क्योंकि सोलर पैनल का रेट साल दर साल कम ही होता जा रहा है। इससे भारत की बिजली की आवश्यकता पूरी होती जा रही है और बिजली के कट कम होते जा रहे हैं। और इस वजह से मार्केट में इन्वर्टर और बैटरी की डिमांड कम होती जा रही है। लेकिन कंपनियों को अपने बढ़ते खर्च पूरे करने के लिए अपनी सेल बढ़ानी ही पड़ती है। तो ऐसे में उनके पास आपका प्रॉफिट कम करने के अलावा कोई चारा नहीं है। लेकिन ऐसा वो सीधे-सीधे नहीं कर सकती इसलिए वह इसके नए नए रास्ते निकालती हैं।

(2.1) उधार पर उधार



बड़ी कंपनियां अपना प्रोडक्शन चलाये रखती हैं। और जब उतना माल बिकता नहीं, तो डिस्ट्रीब्यूटर को माल रखवाने के लिए बहुत अच्छा उधार देती हैं। पिछला माल बिका या नहीं अगला माल गोदाम में आ जाता है। ऐसे में डिस्ट्रीब्यूटर के पास से भी माल उधार में आगे डीलर के पास रखवा दिया जाता है। सभी डीलर के पास अगर माल होगा, तो अब ये माल ऐसे ही तो बिकेगा नहीं, कुछ तो डीलर को भी करना पड़ेगा। फिर वो अपना मार्जिन कम करके इस माल को बेचने लगता है।

(2.2) कंपनियों की ऑफर्स और स्कीम



जब सीज़न बंद हो जाता है तब कंपनी को अपना माल निकालने के लिए तरकीबें निकालनी पड़ती हैं। तरह तरह के ऑफर्स और स्कीम डीलर्स को देकर कंपनी की अच्छी मात्रा में सेल निकल जाती है। उदाहरण के तौर पर अगर हम बैंकाक टूर स्कीम की बात करें, वहां जाकर एन्जॉय करने के चक्कर में डीलर स्कीम का माल उठा तो लेते हैं। अब मार्केट में सेल तो उतनी ही है पर डीलर के पास स्टॉक इकठ्ठा हो जाता है। पर ये स्टॉक एक नहीं सभी डीलर्स के पास इकठ्ठा होता है। तो ऐसे में इस माल को बेचने के लिए डीलर आपस में प्रतिस्पर्धा करने लगते हैं।

इन्ही चक्करों की वजह से आप का ध्यान कभी अपनी तरक्की की तरफ नहीं जाता, और आप बार बार वही करते रहते हैं जो आपसे करवाया जाता है।

जानिए, आप ऐसा क्यों कर रहे हैं ?

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

- क्या आपने कभी ऐसा अनुभव किया है कि ज्यादा उधार मिलने से आपको कभी इसका नुकसान हुआ हो? नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में अपने अनुभव को लिखिए।

ऐसा ही रहेगा तो क्या होगा ?



ऐसा कहा जाता है कि जो हमने सीख लिया हम वही करते रहना चाहते हैं, क्योंकि सीख लेने के बाद और कुछ बार कर लेने के बाद हमारे दिमाग को वही करते रहना बहुत आसान लगता है, क्योंकि नया सीखने के लिए दिमाग को काफी मेहनत करनी पड़ती है और इस

मेहनत के लिए अपने आपको तैयार करना एक बड़ी प्रेरणा के बिना मुश्किल काम है और मुख्यतः इसी लिए हम किसी भी बदलाव के लिए तैयार नहीं होते। लेकिन देखने वाली बात यह है कि अगर यह

ऐसा ही रहेगा तो क्या होगा ?

ऐसे ही रहा और हम आगे भी नहीं बदले तो वक़्त काफी मुसीबतों भरा हो सकता है।

(3.1) कुछ सालों में साधारण इन्वर्टर का व्यापार बंद होगा



अब हम यह जानते हैं कि हमारे देश की बिजली की आवश्यकता उतनी नहीं बढ़ रही है और अलग-अलग बिजली पैदा करने के साधनों की वजह से बिजली की मांग की आपूर्ति होना निकट भविष्य में संभव दिखाई देता है। इसलिए पश्चिमी देशों की तरह भारत में भी बिजली के कट कुछ ही सालों में लगभग समाप्त हो जाएंगे इस प्रकार साधारण इन्वर्टर का व्यापार निकट भविष्य में बंद ही होने वाला है अगर साधारण इन्वर्टर का व्यापार बंद होगा

या यूं कहें कि ग्राहकों को इन्वर्टर की आवश्यकता बहुत कम हो जाएगी तो ऐसे में वह उस पर नई बैटरी भी नहीं लगाएंगे चाहे उनकी पुरानी बैटरी खराब हो गई हो या उसकी लाइफ पूरी हो गयी हो। तो इन्वर्टर के साथ-साथ साधारण इन्वर्टर पर लगी पुरानी बैटरी को बदलने का व्यापार भी समाप्त होने वाला है।

(3.2) आने वाली पीढ़ी के लिए आज बदलाव ज़रूरी है

चाहे हमारी कमाई बढ़े या न बढ़े, हमारे खर्च मुख्यतः दो वजह से बढ़ने ही वाले हैं। एक तो समय और समाज की आर्थिक उन्नति के अनुसार परिवार के सदस्यों की ज़रूरतें बढ़ने



ही वाली है दूसरा आज के इस युग में बच्चों के लिए आगे बढ़ने का साधन अच्छी पढ़ाई ही है जिसमें अच्छा खासा खर्च होता ही है। अगर बच्चों को उनकी ज़रूरत के अनुसार उनकी पढ़ाई के लिए ज़रूरी खर्च नहीं मिलेगा तो वह भी आगे नहीं बढ़ पाएंगे। और इस प्रकार हमारा यह आलस्य न सिर्फ हमारे पीछे रहने का कारण बन सकता है बल्कि हमारी अगली पीढ़ी को भी पीछे रखने के लिए जिम्मेदार बन सकता है।

(3.3) समाज आगे बढ़े तो क्या आप वहीं रहेंगे ?



भारत आज उन्नत हो कर विकसित देशों की श्रेणी में खड़े होने को तैयार है। इसका मतलब यह है कि भारतीय समाज प्रगति के पथ पर है। हमारा सामाजिक और आर्थिक ढांचा बदल रहा है। हमारे संस्थान और साधन तरक्की कर रहे हैं। आप भी देख रहे होंगे कि आपके आस पड़ोस के लोग अब अच्छी नौकरियाँ पाकर आगे बढ़ रहे हैं। ऐसे में यह

आवश्यक है अपने आप को और अपने परिवार को तरक्की के इस दौर में पिछड़ने न दिया जाए और समाज के साथ सामंजस्य बनाकर रखने के लिए उतनी ही गति से अपने आप को भी आगे बढ़ाया जाए।

ऐसा ही रहेगा तो क्या होगा ?

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

- क्या आप मानते हैं कि आने वाले समय में इन्वर्टर का व्यापार बहुत कम हो जायेगा? नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में अपने विचारों को लिखिए।

- क्या आप अपने और अपने परिवार के लिए नए मुकाम के बारे में सोचते हैं? नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में लिखें कि आज आपकी मासिक आय क्या है और आने वाले 5 सालों बाद आप और आपका परिवार कैसे घर में रह रहे होंगे और आपकी मासिक आय कितनी होगी।

तो फिर ऐसी स्थिति में क्या?

इतनी जानकारी के बाद यह तो स्पष्ट हो गया है कि बदलाव अत्यावश्यक है। लेकिन क्या बदलाव किया जाए जिससे स्थिति में अच्छा सुधार हो, यह जानकारी काफी महत्वपूर्ण हो जाती है। कुछ लोगों ने नीचे दिए गए बदलाव अपनाए।

तो फिर ऐसी स्थिति में क्या?

(4.1) कंपनी का बदलाव



यह सबसे आसान दिखाई देता है कि अगर मेरी कंपनी के प्रोडक्ट का सेल अच्छा नहीं मिल रहा है तो मैं जिस कंपनी का प्रोडक्ट अच्छा बिक रहा हो उसको बेचने लूँ। ज्यादातर डीलर सेल कम होने की स्थिति में कंपनी बदलने का निर्णय लेते हैं। उन्हें ऐसा लगता है कि इस कंपनी की सेल अब नहीं रही, तो जिस कंपनी की सेल हो रही है मैं उस कंपनी का प्रोडक्ट बेचने लूँ। इससे मेरा काम चल जाएगा लेकिन इस पूरी बड़ी प्रक्रिया में यह बदलाव केवल एक छोटा सा हिस्सा मात्र है, क्योंकि आज जो कंपनी सेल ला पा रही है आने वाले समय में वह भी दूसरी कंपनी की तरह उस स्थिति में आने वाली ही है। वास्तव में जिस कंपनी का मेटेरियल ज्यादा बिक रहा है उस कंपनी का माल बेचने में प्रॉफिट कम ही रहने वाला है और वही सामान्य समस्याएं सामने आने वाली हैं जो हमेशा आती हैं। इस प्रकार यह बदलाव, बदलाव की तरह काम ही नहीं करता।

(4.2) लड़कों, दुकान या शहर का बदलाव

बहुत बार ऐसा होता है कि जब कुछ ठीक नहीं चल रहा होता तो हमें अंधविश्वास से जुड़े ख्याल आने लगते हैं। जैसे कि मेरा फलां लड़का मेरे लिए अशुभ है या यह दुकान मेरे लिए अशुभ है या मेरी दुकान को नजर लगा दी गई है या अब इस शहर में उतना काम नहीं रहा।



वास्तव में कोई भी ऐसा बदलाव जो मूल कारण निकाले बिना किया गया हो सही बदलाव नहीं है क्योंकि वह मूल कारण को नहीं मिटाता बल्कि सिर्फ दिखने वाला बदलाव बन कर रह जाता है।

(4.3) प्रोडक्ट का बदलाव



तो फिर ऐसी स्थिति में क्या?

अगर हम अपनी दुकान में बेचे जाने वाले प्रोडक्ट का बदलाव करते हैं तो कहीं ना कहीं यह हमारे मूल कारण - अब पावर कट कम हो गए हैं और इन्वर्टर बैटरी की सेल कम हो रही है, तो दूसरा प्रोडक्ट बेचना चाहिए - को समझ कर किया गया बदलाव है लेकिन इस बदलाव को करने से पहले यह भी समझना ज़रूरी है कि क्या प्रोडक्ट का यह बदलाव मुझे अच्छा बिज़नेस दे पाएगा या नहीं। कुछ लोगों ने इन्वर्टर की जगह प्रॉपर्टी का काम शुरू किया या बिजली के सामान का या सीसीटीवी कैमरे का बिज़नेस शुरू किया। इसमें से कोई भी व्यापार चल तो सकता है, लेकिन देखने की ज़रूरत यह है कि जिन ग्राहक को आप पहले इन्वर्टर या बैटरी बेच रहे थे क्या वही ग्राहक आपके इस नए प्रोडक्ट या सर्विस को खरीद सकते हैं। और फिर क्या आप अपने नए प्रोडक्ट की सेल, इंस्टालेशन और सर्विस कर पाएंगे? सिर्फ यह देखकर कि किसी और का व्यापार इस प्रोडक्ट या सर्विस में अच्छा चल रहा है तो आपका भी चल जाएगा, यह बदलाव करना ठीक नहीं है।

अध्याय 5

क्या सोलर अपनाना चाहिए ?



चूँकि इन्वर्टर और बैटरी पावर कंडीशनिंग प्रोडक्ट्स से जुड़ी हुई बिज़नेस लाइन है इसलिए सोलर इससे काफी अधिक मिलती जुलती

क्या सोलर अपनाना चाहिए ?

बिज़नेस लाइन है। ऐसा इसलिए क्योंकि इसमें इन्वर्टर बैटरी के साथ सोलर पैनल जुड़ कर एक नया प्रोडक्ट बन जाता है और सोलर का ये प्रोडक्ट उन्हीं कस्टमर्स को बेचा जा सकता है जो पहले इन्वर्टर और बैटरी ले रहे थे।

इन्वर्टर की जगह पर सोलर का बिज़नेस अच्छा चलेगा इसका एक बहुत बड़ा कारण यह भी है कि इन्वर्टर ग्राहक को सिर्फ उस समय काम आ रहा था जब बिजली कटौती होती थी। लेकिन सोलर ना सिर्फ उसको बिजली कटौती के समय बिजली देगा बल्कि सूर्य की रोशनी को बिजली में बदल कर उनका बिजली का बिल भी कम करेगा। इसका मतलब यह हुआ कि यह न सिर्फ लगातार बिजली देने का स्रोत है बल्कि सूर्य से लगातार मुफ्त में बिजली पैदा करने का भी स्रोत है। सूर्य तो अक्षय है, सूर्य सदा रहेगा और यह ऐसा बिज़नेस होगा जो सदा के लिए होगा। जैसा आप देखते हैं कि बिजली का सामान सभी घरों में लग चुका है। लेकिन नया सामान भी बिकता रहता है क्योंकि कुछ और नये घर बनते हैं और कुछ पुराने घरों में रिपेयर के लिए बिजली का सामान चाहिए होता है। इस प्रकार सोलर का सामान भी सदा के लिए नए घरों में और पुराने होते घरों में आवश्यक रहेगा।

सोलर के व्यापार में यह खास बात है कि यह इन्वर्टर के मुकाबले काफी ज्यादा कीमत पर बिकता है और जायज़ सी बात है कि इसमें ज्यादा मुनाफा भी आता है। और यदि प्रति घर ज्यादा व्यापार होगा तो ज्यादा मुनाफा भी घर आएगा साथ ही साथ यह व्यापार ज़्यादा और लंबा चलने वाला होगा।

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

- क्या सोलर के बिज़नेस से आपके सपने साकार हो सकते हैं? नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में कम से कम दो वाक्यों में इसे लिखिए।

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

अध्याय 6

क्या सोलर से लाख रुपये महीना कमाये जा सकते हैं ?



किसी भी काम को शुरू करने से पहले उसकी जांच पड़ताल कर लेना समझदारी का काम है। ऐसा ना करने से उस काम को पहले शुरू करके और बाद में बंद करके अपने समय, सामाजिक स्तर और पैसे की बर्बादी के अलावा और कुछ भी नहीं है। आइए इस बात को ठीक से समझते हैं कि क्या वास्तव में सोलर से लाख रुपये महीना कमाया जा सकता है।

क्या सोलर से लाख रुपये महीना जा सकते हैं ?

आइए गणना करते हैं कि आप कम से कम कितनी सेल कर सकते हैं और उसमें से कम से कम कितना प्रॉफिट बचा सकते हैं इस प्रकार हमें एक ठीक अंदाजा हो जाएगा। सोलर मुख्यतः दो तरह के ग्राहक को बेचा जा सकता है, एक घरेलू ग्राहक और दूसरा संस्था वाले व्यावसायिक या औद्योगिक कस्टमर। घरेलू ग्राहक 1 से लेकर 10 किलो वाट तक का सोलर सिस्टम खरीदते हैं। संस्था वाले ग्राहक सामान्यतः 3 से 100 किलो वाट तक का सोलर सिस्टम खरीदते हैं। आप अपनी जानकारी में अगर पूरे माह में 10 ग्राहकों को भी सोलर का सिस्टम बेच पाते हैं तो आपकी लाख रुपये की कमाई हो सकती है।

गणना की आसानी के लिए ये मान लेते हैं कि सोलर की पूरी जानकारी प्राप्त करने के बाद आप अपने 8 पहले से जानकार घरेलू ग्राहकों को 1 किलो वाट के 5 और 3 किलो वाट के 3 सोलर सिस्टम बेच पाते हैं। और 2 संस्था वाले ग्राहकों को 5 एवं 10 किलो वाट का एक - एक सोलर सिस्टम बेच पाते हैं। कुल मिला कर ये 28 किलो वाट सोलर सिस्टम की सेल है। सोलर का सामान्य भाव 50 रुपये प्रति वाट मानते हुए ये सेल 14 लाख रुपये की हो गयी। 10% के सामान्य ग्रॉस प्रॉफिट पर इस सेल से 1 लाख 40 हजार रुपये की बचत हो जाएगी और खर्च निकाल कर लाख रुपये प्रति माह की कम से कम बचत हो सकती है। इसके अलावा गाँव में काफी लोग डी सी पंखा और छोटी लाइट चलाने के लिए सोलर पैनल और बैटरी खरीद कर ले जाते हैं। आपका पहले का इन्वर्टर और बैटरी वाला व्यापार भी कुछ तो चल ही रहा है।

अब समझने की बात यह है कि क्या आप 10 से ऊपर उल्लेखित ग्राहकों को सामान बेच पाते हैं या नहीं। देखने में यह बिल्कुल आसान लगता है लेकिन खर्च ज़्यादा होने की वजह से ग्राहक उतनी जल्दी राज़ी नहीं होते। उसके लिए आपको उनका पूरा भरोसा जीतना होगा। आगे के अध्यायों में इसकी पूरी जानकारी दी गयी है।

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

- क्या आप मानते हैं कि सोलर से लाख रुपये महीना कमाया जा सकता है? नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में आपके क्षेत्र में बिकने वाले सोलर प्रोडक्ट और उनकी संख्या और फिर उनका संभावित मूल्य लिखकर सोलर से हो सकने वाली आय की गणना करें।

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

दूसरों की असफलता से सीखें



सोलर का व्यापार सही चलने की संभावना है, तो इसका सीधा मतलब यह नहीं है कि हम आज सोलर का व्यापार शुरू करें और कल वह

बहुत अच्छा चलने लगेगा। इसमें काफी कुछ समझना होगा। कुछ लोगों ने सोलर का बिज़नेस शुरू करके बंद भी कर दिया। उनको नीचे लिखी हुई समस्याएं आईं। आइए इनको ध्यान से समझते हैं।

(7.1) बेच नहीं पाना

इनवर्टर और बैटरी के बारे में तो हमें पूरी जानकारी है कि उसमें कितना लोड चलता है, कितनी देर के लिए चलता है। लेकिन कितनी देर के लिए कितना लोड चलाने के लिए सोलर पैनल कितना लगेगा और उस पर कौन सा इनवर्टर ठीक रहेगा और फिर सोलर पैनल की दिन में ऊर्जा होने की वजह से कितनी बैटरी ठीक रहेगी, ये बातें ऐसी थीं जिनकी पूरी जानकारी डीलर्स को शुरुआत में नहीं रही। और ये जानकारी न होने की वजह से ग्राहक का विश्वास नहीं जीत पाना आर्डर न मिलने की एक बड़ी वजह बन जाती है। बात करते हुए जब ग्राहक को यह लगता है कि डीलर को सही और पूरी जानकारी नहीं है तो वह यह विश्वास नहीं बना पाता कि मैं इस डीलर को पैसे दूँ तो मेरे यहां पर सही सोलर सिस्टम लग पाएगा और इसलिए वह पैसे लगाने से डरता है। और इस तरह से जब सोलर नहीं बिका तो नया काम उन डीलरों को नहीं भाया और उन्होंने यह सोच कर काम बंद कर दिया कि सोलर चलता नहीं है।

(7.2) ढिलमिल कर्मचारी

कुछ डीलर्स ने तो हिम्मत करके कुछ ऐसे लड़कों को नौकरी पर रख लिया जिनको सोलर की थोड़ी भी जानकारी थी उन्होंने यह हिम्मत इसलिए की क्योंकि उन्हें खुद सोलर की पूरी जानकारी नहीं थी और वे यह सोचते थे कि शायद यह लड़के उनके लिए सोलर की सेल, इंस्टॉलेशन और सर्विस कर पाएंगे। पूरी जानकारी न होने की वजह से लड़कों का भी यही हाल रहा और थोड़े समय में या तो उन्होंने नौकरी

छोड़ दी या डीलर ने उनको नौकरी से हटा दिया और फिर उन्हें खुद भी सोलर का काम बंद करना पड़ा। यहाँ पर असफलता के दो तरह के मूल कारण रहे, पहला तो यह कि कर्मचारी रखने से पहले न तो उसकी सोलर जानकारी के बारे में पूरी पड़ताल की और न ही बाद में उस कर्मचारी को सोलर की कोई प्रोफेशनल ट्रेनिंग दिलवायी गयी और दूसरा यह कि खुद सोलर के बारे में सीखने की पूरी कोशिश नहीं की गई।

(7.3) अपनी कही पूरी न कर पाना

व्यापार की शुरुआत में डीलर्स को सोलर की पूरी जानकारी नहीं रही। इस वजह से ग्राहक जो भी पूछता उसके लिए डीलर हां करता चला जाता। जैसे कि अगर ग्राहक यह पूछे की सोलर लगने के बाद मेरा बिजली का बिल बंद हो जाएगा तो डीलर कहता हां जी बिल्कुल बंद हो जाएगा। या ग्राहक यह पूछे कि मेरा एयर कंडीशनर सोलर इनवर्टर पर चलेगा तो डीलर कहता हां चलेगा।

जानकारी की कमी की वजह से कुछ डीलर ने सोलर के ग्राहक को किसी भी तरह की कमिटमेंट कर दी और जब सिस्टम लगे तो ग्राहक की आशा अनुरूप परिणाम नहीं दे पाए। सोलर का हर सिस्टम साधारण इनवर्टर के मुकाबले कम से कम 2 या 3 गुना महंगा होता है इस वजह से इतना बड़ा नुकसान न तो डीलर में सहने की क्षमता रही और न ही ग्राहक में। अब ऐसी स्थिति में ग्राहक अपने आस पड़ोस में और जानकारी में सबको उस सिस्टम और डीलर के बारे में नकारात्मक ही बात करता और सोलर व डीलर दोनों की बदनामी होती। लगाये हुए सिस्टम के पैसे नहीं मिले वो अलग। कुछ डीलरों ने इस नुकसान के चलते भी सोलर का काम छोड़ दिया।

ऊपर लिखी सभी समस्याओं में एक बात बिल्कुल सामान्य है। इन सभी समस्याओं का मूल कारण सोलर के बारे में पूरी जानकारी न

होना ही है। इस बिंदु को मैंने अपने अनुभव में भी देखा। मैंने पाया की UTL सोलर की शॉपी में जो व्यक्ति पहले से इन्वर्टर और बैटरी की पृष्ठभूमि से थे वो बहुत अच्छा काम कर पाए। इसका मुख्य कारण यही पाया गया कि सोलर का व्यवसाय इन्वर्टर बैटरी के व्यवसाय से काफी मिलता जुलता व्यवसाय है और उन UTL शॉपी के मालिकों को अपनी पृष्ठभूमि के कारण पहले से ही सोलर की आधी जानकारी तो थी ही। ये लोग लाख रुपये महीने से ज़्यादा भी कमा पाए। इसका सही मतलब यही निकलता है कि अगर सोलर की पूरी जानकारी प्राप्त कर ली जाए तो हम सोलर का अच्छा व्यवसाय शुरू कर सकते हैं।

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

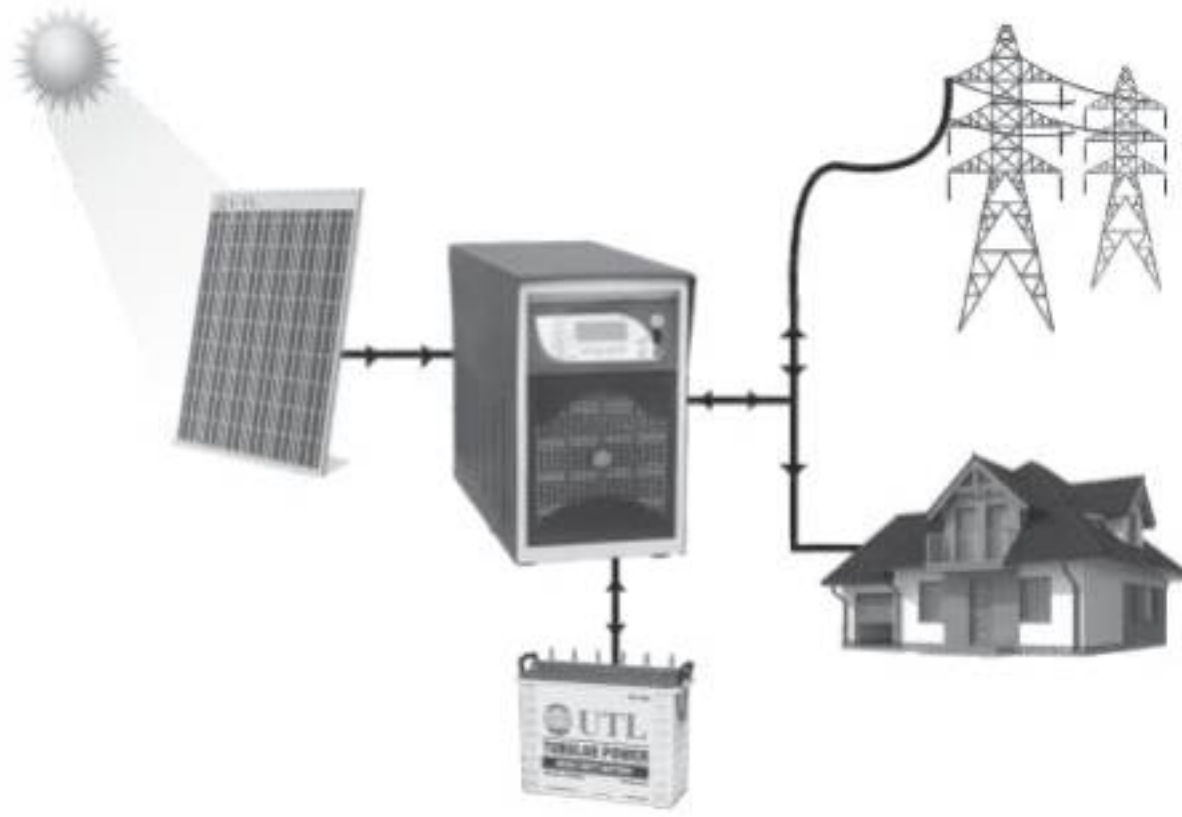
- क्या आप ऐसे कुछ लोगों को जानते हैं जिन्होंने सोलर का व्यवसाय आरम्भ करके फिर बंद कर दिया हो? नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में उनसे बात करके उन लोगों द्वारा उनकी असफलता के लिए बताये गए कारणों का वर्णन लिखिए।

सोलर के प्रकार

बेचने के आधार पर सोलर के पांच प्रकार होते हैं।

- ऑफ ग्रिड सोलर
- ऑन ग्रिड सोलर
- हाइब्रिड सोलर
- स्ट्रीट लाइट सोलर
- एग्रीकल्चर पंप सोलर

(8.1) ऑफ ग्रिड सोलर



ऑफ ग्रिड सोलर का इस्तेमाल पावर कट के समय बैटरी और सोलर पैनल से बिजली देने और बिजली रहने पर सौर ऊर्जा से बिजली बिल बचाने के लिए किया जाता है। जैसे इनवर्टर और बैटरी आप पहले लगाते हैं, ऑफ ग्रिड सोलर लगभग वैसा ही होता है। ऑफ ग्रिड सोलर में इस्तेमाल होने वाले सोलर इनवर्टर में सोलर चार्ज कंट्रोलर अंदर ही बना होता है। इसमें बिजली और बैटरी कनेक्शन के अलावा सोलर पैनल के कनेक्शन भी दिए गए होते हैं। इन कनेक्शन में आप छत से आने वाली सोलर पैनल की तार को जोड़ते हैं और ये अपने अंदर के सोलर चार्ज कंट्रोलर द्वारा सोलर बिजली को बैटरी चार्जिंग और लोड चलाने के लिए इस्तेमाल करने लगता है।

ऑफ ग्रिड सोलर में इस्तेमाल होने वाली बैटरी दिखने में लगभग इनवर्टर बैटरी जैसी ही होती है लेकिन उसकी बनावट और वारंटी में थोड़ा सा फर्क होता है।

सोलर ट्यूबलर बैटरी 8 मिली मीटर प्लेट से बनती है और इसकी वारंटी 3 से 5 साल होती है।

कोई भी सोलर चार्ज कंट्रोलर सोलर पैनल से आने वाली बिजली को

बैटरी की डी सी वोल्टेज के बराबर बनाकर बैटरी और सिस्टम को दे देता है। ऐसा करने में जो टेक्नोलॉजी इस्तेमाल होती है उस टेक्नोलॉजी के आधार पर ही सोलर इनवर्टर की उपयोगिता और रेट निर्धारित होते हैं। ऑफ ग्रिड सोलर इनवर्टर तीन प्रकार के सोलर चार्जर पर आधारित हो सकते हैं। पी डब्ल्यू एम्, एम पी पी टी और आर एम पी पी टी।

PWM पी डब्ल्यू एम् सोलर चार्जर -

यह सबसे साधारण सोलर चार्जर होता है और इसमें पल्स विड्थ माड्यूलेशन PWM तकनीक का इस्तेमाल होता है।

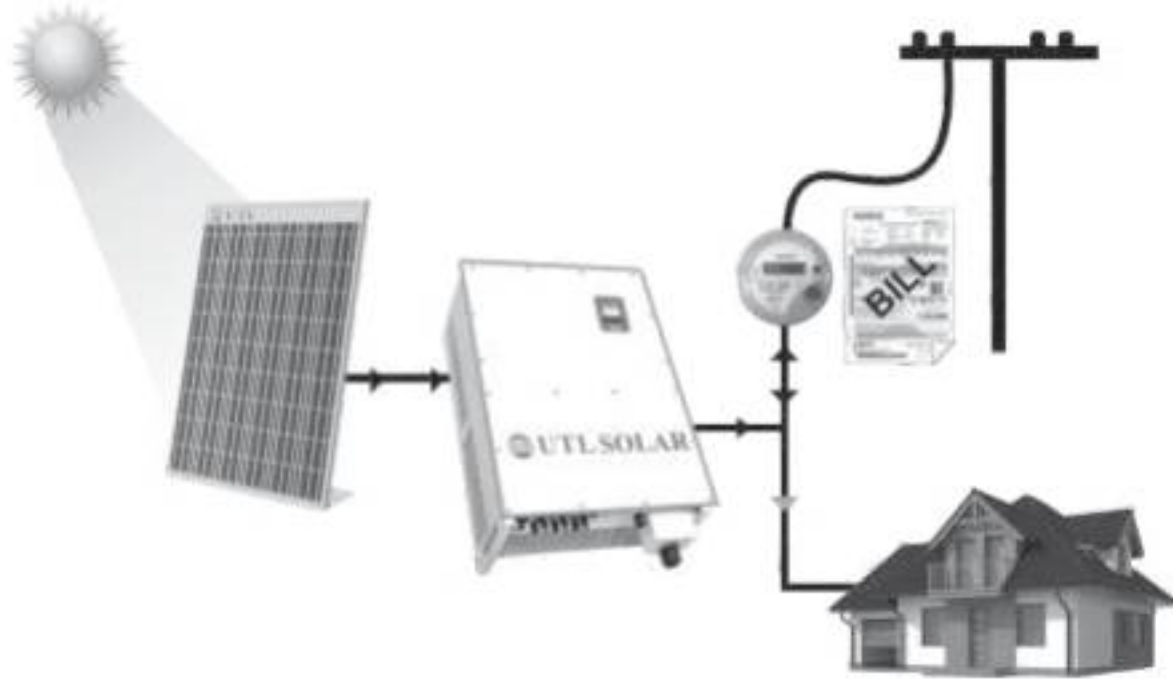
MPPT एमपीपीटी सोलर चार्जर -

सूर्य दिनभर एक सा नहीं रहता सुबह दोपहर शाम उसकी किरणें और रोशनी कम या ज्यादा होती रहती हैं। इसलिए सोलर पैनल हर समय एक सी वोल्टेज पैदा नहीं करता। अगर वही वोल्टेज सीधा बैटरी को दे दी जाए तो कई बार उससे अच्छी सोलर ऊर्जा मिलती है और कई बार नहीं मिलती। ऐसा इसलिए होता है क्योंकि अलग अलग आउटपुट वोल्टेज पर सोलर पैनल अलग-अलग समय में अलग-अलग सोलर ऊर्जा देता है। एम पी पी टी तकनीक में हर समय यही चेक किया जाता है कि कौन सी आउटपुट वोल्टेज पर सबसे ज्यादा सोलर ऊर्जा मिल रही है और उसी आउटपुट वोल्टेज पर ही सोलर ऊर्जा ली जाती है। इसीलिए इसका नाम मैक्सिमम पावर पॉइंट ट्रैकिंग MPPT रखा गया है।

आर एम पी पी टी rMPPT सोलर चार्जर -

एमपीपीटी सोलर चार्जर के साथ एक छोटी सी समस्या यह होती है कि हर बार मैक्सिमम पावर पॉइंट को ट्रैक करते रहने में समय निकल जाता है और उस ट्रैकिंग में सोलर पैनल का पूरा लाभ नहीं मिल पाता। आर एम पी पी टी तकनीक में इस ट्रैकिंग को दो विभिन्न प्रकार के तरीके अपना कर जल्द (रैपिड) हो जाने वाले तरीके से ट्रैकिंग करके सौर ऊर्जा का ज्यादा और जल्दी इस्तेमाल किया जाता है।

(8.2) ऑन ग्रिड सोलर



ऑन ग्रिड सोलर का इस्तेमाल बिजली का बिल बचाने के लिए किया जाता है क्योंकि इसमें कोई बैटरी नहीं होती जिसमें सौर ऊर्जा का भंडारण किया जा सके। ऑन ग्रिड सोलर सिस्टम में सोलर इन्वर्टर को सीधा बिजली सप्लाई से जोड़ दिया जाता है। इस से पैदा होने वाली बिजली की जितनी यूनिट ग्राहक इस्तेमाल कर लेता है, उनको छोड़कर बाकि यूनिट बिजली के बिल में कम हो कर आ जाती हैं। बिजली बिल में इस्तेमाल हुए इस प्रकरण को नेट मीटरिंग कहते हैं। सारे भारत में घरेलु ऑन ग्रिड सोलर के लिए नेट मीटरिंग प्रकरण का ही इस्तेमाल होता है।

(8.3) हाइब्रिड सोलर



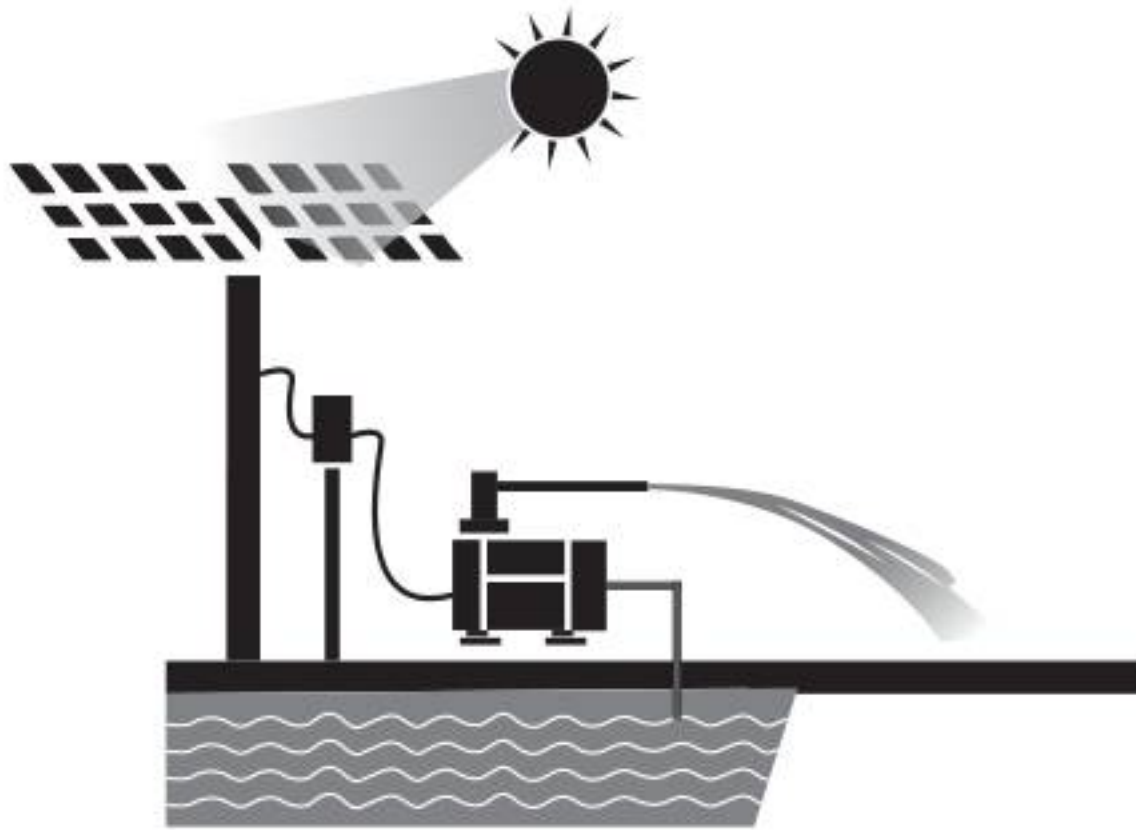
ऑफ ग्रीड और ऑन ग्रीड सोलर का मिश्रण है हाइब्रिड सोलर। इसमें बिजली जाने पर बैकअप देने के लिए बैटरी भी होती है और सौर ऊर्जा का बैक अप में इस्तेमाल ना होने के समय अतिरिक्त ऊर्जा को वापिस बिजली सप्लाई में भेजने का प्रावधान भी होता है।

(8.4) स्ट्रीट लाइट सोलर



स्ट्रीट लाइट सोलर तो आपने देखा ही होगा। बिजली के खंभे के ऊपर लगी फ्लड लाइट को आजकल एलईडी लाइट से चलाया जाता है और उसी के ऊपर छोटे सोलर पैनल लगाकर और छोटी बैटरी लगाकर उसे सोलर और बिजली दोनों से चलाने का प्रावधान किया जाता है। इसी को ही स्ट्रीट लाइट सोलर कहा गया है।

(8.5) एग्रीकल्चर पंप सोलर



खेतों में सिंचाई के लिए जो पंप लगाए जाते हैं उनको आजकल

सोलरसे चलाया जा रहा है। एग्रीकल्चर सोलर पंप में कोई बैटरी नहीं लगाई जाती। सोलर पैनल से पैदा होने वाली सौर ऊर्जा मोटर पंप कंट्रोलर से होती हुई पानी के पंप को चलाती है। सोलर पैनल पर जितनी ज्यादा रोशनी पड़ेगी वह उतनी ज्यादा सोलर ऊर्जा पैदा करेगा और उतनी ही तेजी से पंप पानी फेंक सकेगा। ये अंधेरे या रात में काम नहीं करता।

वैसे तो यह आपके सामाजिक दायरे पर निर्भर करता है कि आप कौन सा सोलर का प्रोडक्ट ज्यादा बेचेंगे, लेकिन इनवर्टर और बैटरी की आपकी पिछली पृष्ठभूमि को देखते हुए आप ऑफ ग्रिड सोलर और ऑन ग्रिड सोलर ज्यादा बेचेंगे। अतः आपको उनकी जानकारी के लिए ही ध्यान केंद्रित करना चाहिए।

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

- rMPPT से सबसे बड़ा क्या फायदा है? नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में इससे डीलर को होने वाले लाभ लिखिए।

अध्याय 9

इंडियन सोलर कैलकुलेटर

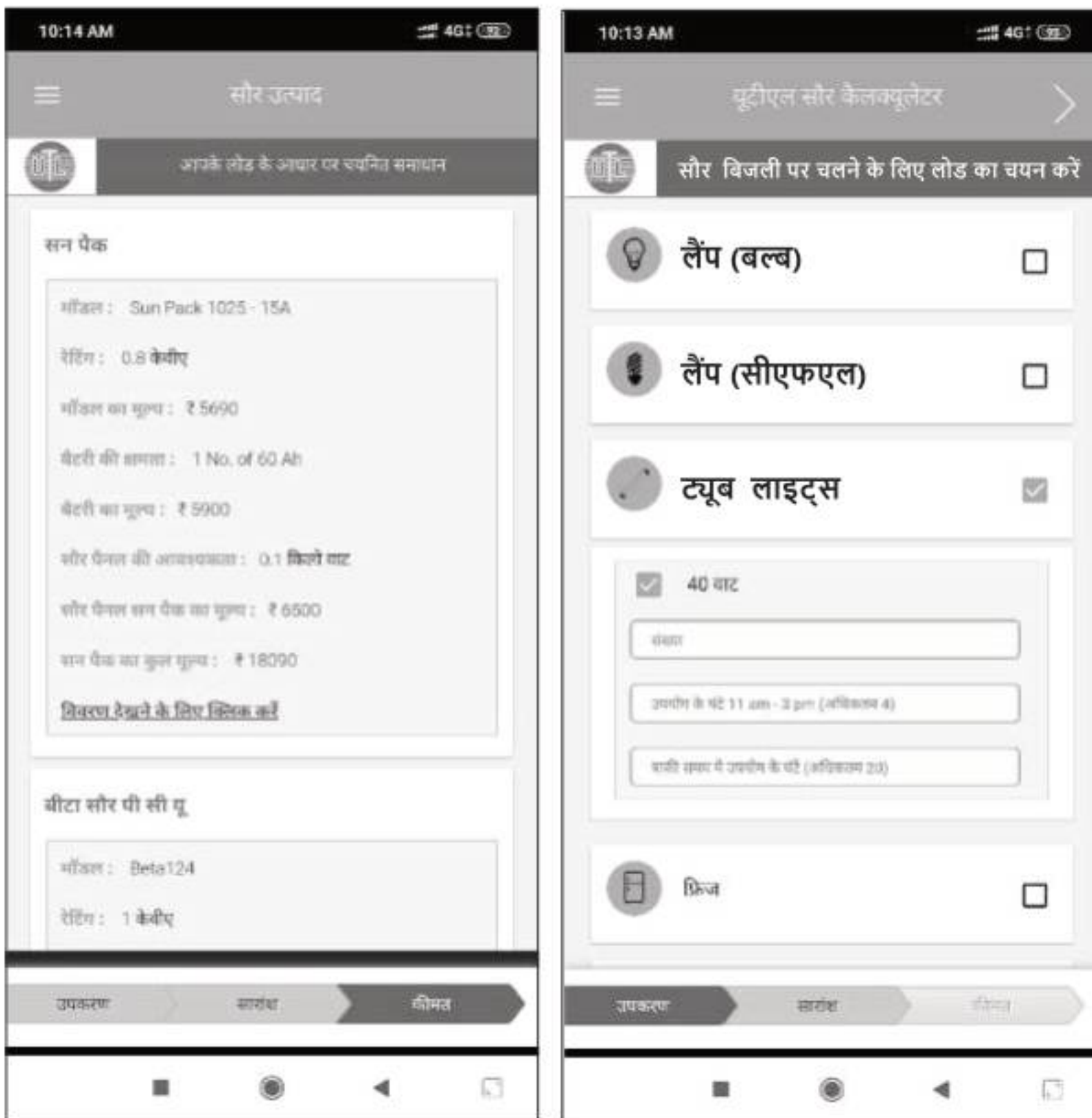


ऑफ ग्रिड सोलर में सबसे बड़ा सवाल यह होता है कि ग्राहक की ज़रूरत के हिसाब से उसको कौन सा सोलर इनवर्टर, कौन सी बैटरी और कितना सोलर पैनल लगाया जाए जिससे उसकी ज़रूरत पूरी हो जाए। इस सवाल के सही जवाब मिल जाने पर

आप यह समझ सकते हैं कि ऑर्डर लेने में आपका आधा काम तो हो गया है। आपकी इस समस्या को हल करने के लिए ही ये अध्याय इस किताब में शामिल किया गया है।

इंडियन सोलर कैलकुलेटर

इंडियन सोलर कैलकुलेटर किसी भी एंड्रॉयड फोन पर डाउनलोड होने वाला एक ऐसा मोबाइल ऐप है जिससे आप किसी भी तरह का लोड और उसका बैक-अप टाइम डालकर ये चेक कर सकते हैं कि इस लोड और बैकअप टाइम के लिए कौन सा सोलर इनवर्टर लगेगा। कितनी और कौन सी बैटरी लगेगी। कितने और कौन से सोलर पैनल लगेंगे। इतना ही नहीं इसमें सोलर इनवर्टर, बैटरी और सोलर पैनल के ग्राहक के रेट भी दिए गए हैं। इसके अलावा कई तरह के इनवर्टर उनके बढ़ते हुए रेट के क्रम में ग्राहक को उसकी ज़रूरत के हिसाब से दर्शाए जाते हैं। यह ऐप हिंदी और इंग्लिश दोनों भाषाओं में इस्तेमाल किया जा सकता है। इस ऐप में भारतीय रुपए और अमेरिकन डॉलर दोनों करंसी के हिसाब से ग्राहक के लिए भाव की गणना की जा सकती है।



इंडियन सोलर कैलकुलेटर को समझाने वाली एक वीडियो यूट्यूब पर है जिसका QR कोड नीचे दिया गया है।



आप इस QR कोड को अपने मोबाइल फोन से स्कैन करके वह वीडियो अभी देख सकते हैं। या फिर आप You Tube पर यह लिंक टाइप कर के इस वीडियो को देख सकते हैं -

https://youtu.be/_RxWVySXios

आप यदि इंडियन सोलर कैलकुलेटर मोबाइल ऐप को अभी अपने मोबाइल पर डाउनलोड करना चाहते हैं तो नीचे दिया गया QR कोड



अभी अपने मोबाइल फ़ोन से स्कैन कीजिए और लिंक पर जाकर

https://play.google.com/store/apps/details?id=com.techferry.SolarCalculator&hl=en_IN

इस ऐप को डाउनलोड करके अपने फोन में इंस्टॉल कर लीजिए। आप अपने एंड्रॉयड

फोन के प्ले स्टोर में जाकर इंडियन सोलर कैलकुलेटर मोबाइल ऐप को डाउनलोड करके इंस्टॉल कर सकते हैं।

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

- क्या आपने अपने एंड्रॉयड फोन में **Indian Solar Calculator** की ऐप को डाउनलोड कर के और उपयोग करके देख लिया है? नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में इससे डीलर के लिए होने वाले लाभ लिखिए।

सामान्य तौर पर ग्राहक द्वारा पूछे जाने वाले सवाल और उनके जवाब

जैसे कि आपने दूसरों की असफलता से सीखें अध्याय में पढ़ा कि अगर ग्राहक को हम अपनी जानकारी और बातों से संतुष्ट न कर पाएँ तो ग्राहक का भरोसा जीता नहीं जा सकता। बिना भरोसे के इतना महंगा सामान कोई भी आप से नहीं खरीदेगा। इस काम के लिए इस किताब में एक आसान तरीका दिया गया है। अगर आप ग्राहकों के पूछे गए सवालों का सही जवाब दे पाए तो काफी अच्छी संभावना है कि आप उनका विश्वास जीत पाएंगे और उनसे आर्डर ले पाएंगे। मैंने UTL सोलर मैनेजमेंट से बात करके सामान्य तौर पर सोलर के ग्राहक द्वारा पूछे जाने वाले सवाल और उनको UTL सोलर द्वारा दिए जाने वाले जवाबों को आपके लिए इस किताब में शामिल करने की अनुमति ली है, इससे आपको काफी हद तक ये समझ में आ जाएगा

सामान्य तौर पर ग्राहक द्वारा पूछे जाने वाले सवाल और उनके जवाब

कि ग्राहक क्या सवाल पूछते हैं और उन्हें क्या जवाब देना चाहिए।
कृपया ध्यान से इन सवालों और जवाबों को पढ़ें।

(10.1) Solar rMPPT /Solar PCU



ग्राहक का सवाल: rMPPT होता क्या है ?

आप का जवाब: ऑफग्रीड सोलर सेट अप में तीन मेन पार्ट होते हैं सोलर इन्वर्टर, सोलर पैनल और बैटरी। सोलर इन्वर्टर इस पूरे खर्च का महज 15% ही होता है, जबकि सबसे बड़ा खर्च, यानि की 50% का खर्च, सोलर पैनल में होता है। सोलर इन्वर्टर में तीन तरह की टेक्नोलॉजी आती हैं, PWM, MPPT और rMPPT . इनमे से rMPPT टेक्नोलॉजी बेस्ट है। ज़्यादातर PWM के नाम पर बिकने वाले इन्वर्टर असल में pwm इन्वर्टर भी नहीं होते हैं। बहुत बार ये static स्विच वाले इन्वर्टर होते हैं जो की सोलर पैनल को महज ऑन या ऑफ भर ही कर पाते हैं, जिनसे सोलर बिजली कम ही बन पाती है। और आपके सोलर पैनल खर्च का एक बड़ा हिस्सा बेकार चला जाता है। rMPPT इन्वर्टर थोड़ा महंगा होता है पर यह आपके सोलर पैनल की बड़ी इन्वेस्टमेंट का पूरा फायदा दिलवाता है क्योंकि ये साधारण सोलर इन्वर्टर के मुकाबले उन्ही सोलर पैनल से 30% तक अधिक बिजली बना कर देता है।

ग्राहक का सवाल: rMPPT के लिए ज्यादा पैसे क्यों दूँ ?

आप का जवाब: rMPPT इन्वर्टर थोड़ा महंगा होता है पर यह आपके सोलर पैनल की बड़ी इन्वेस्टमेंट का पूरा फायदा दिलवाता है क्योंकि

ये साधारण सोलर इन्वर्टर के मुकाबले उन्ही सोलर पैनल से 30% तक अधिक बिजली बना कर देता है। सर 30% अधिक ऊर्जा का मतलब है 30% तक कम पैनल इस्तेमाल करना। और जो ये 30% पैनल बचेगा, उससे कम में UTL सोलर rMPPT PCU आ जायेगा और इतनी बचत इस महंगे PCU को भी फ्री बना देती है।

ग्राहक का सवाल: rMPPT काम कैसे करता है ?

आप का जवाब: सोलर पैनल से सुबह दोपहर शाम को अलग अलग तरह की वोल्टेज मिलती है, लेकिन उसी वोल्टेज का आउटपुट पर इस्तेमाल करके पूरी एनर्जी नहीं प्राप्त की जा सकती। Maximum Power वाली वोल्टेज को Track करते रहना पड़ता है यानिकि टूँढते रहना पड़ता है और UTL rMPPT टेक्नोलॉजी की मदद से ये ट्रैकिंग बहुत रैपिड तरीके से हो जाती है। इसलिए इसको rMPPT यानिकि Rapid Maximum Power Point Technology कहते हैं। इससे आपको उसी सोलर पैनल से 30% तक ज़्यादा एनर्जी मिल जाती है।

ग्राहक का सवाल : rMPPT ज्यादा effective कैसे होता है ?



आप का जवाब: ये साधारण सोलर इन्वर्टर के मुकाबले उन्ही सोलर पैनल से 30% तक अधिक बिजली बना कर देता है। और इतनी बचत

सामान्य तौर पर ग्राहक द्वारा पूछे जाने वाले सवाल और उनके जवाब

इस महंगे PCU को भी फ्री बना देती है।

सर 30% अधिक energy का मतलब है 30% कम पैनल use करना। और जो ये 30% पैनल बचेगा, उससे कम में UTL सोलर rMPPT PCU आ जायेगा। उदाहरण के लिए आप जैसे 5 KVA का सोलर सिस्टम लगाएं, तो उसमें 5 KW का ही सोलर पैनल लगता है। लेकिन अगर साधारण की जगह आप UTL सोलर rMPPT PCU लगाते हैं तो उसमें 3.5 KW के पैनल में उतनी ही बिजली मिल जाएगी जितनी की साधारण PCU में 5KW का पैनल लगाने से मिलेगी। तो ये जो 1.5 KW का सोलर पैनल और उसकी इंस्टालेशन खर्च (लगभग रूपये 60000) की बचत हुई, उससे कम में तो 5KVA का आपका UTL सोलर rMPPT PCU आ जायेगा। तो हुआ न UTL सोलर rMPPT PCU एकदम फ्री।

(10.2) आप से क्यों लें?

ग्राहक का सवाल: आपके हमारे यहाँ कितने यूनिट लगे हैं या कितने ग्राहक है ?

आप का जवाब: UTL सोलर के लगभग 50 लाख संतुष्ट ग्राहक हैं। और उसमें से बहुत से तो आपके प्रदेश से ही हैं।

ग्राहक का सवाल: क्या आपकी कंपनी सारे भारत में सर्विस देती है ?

आप का जवाब: UTL ब्रांड 23 साल से काम कर रही है और UTL सोलर के 190 से ज़्यादा सर्विस इंजीनियर सर्विस के लिए पूरे इंडिया में उपलब्ध हैं।

ग्राहक का सवाल: कंपनी कितनी पुरानी है ?

आप का जवाब: UTL ब्रांड 23 साल से काम कर रही है, ये 1996 में शुरू हुई थी।

ग्राहक का सवाल: सबसे अच्छा कौन सा सोलर इन्वर्टर है?

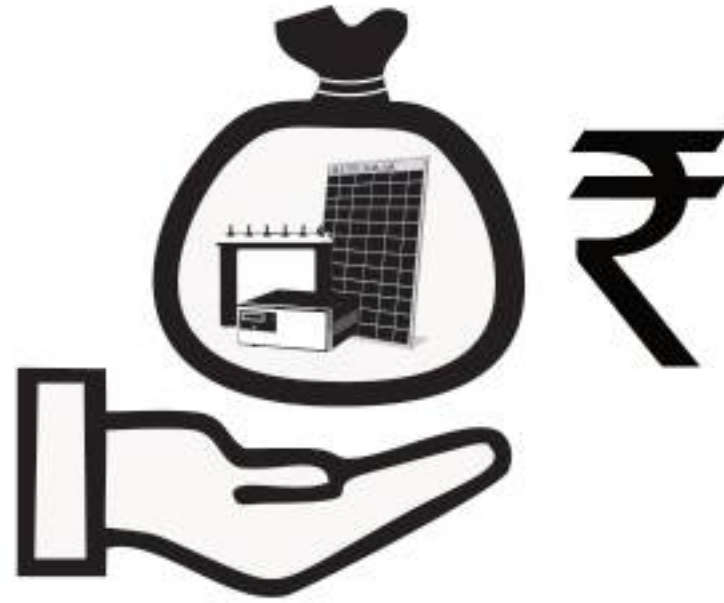
आप का जवाब: सर, rMPPT सोलर PCU सबसे अच्छा है। ये साधारण सोलर इन्वर्टर के मुकाबले उन्ही सोलर पैनल से 30% तक अधिक बिजली बना कर देता है। और इतनी बचत इस महंगे PCU को भी फ्री बना देती है।

सर 30% अधिक एनर्जी का मतलब है 30% कम पैनल use करना। और जो ये 30% पैनल बचेगा, उससे कम में UTL सोलर rMPPT PCU आ जायेगा। उदाहरण के लिए आप जैसे 5 KVA का सोलर सिस्टम लगाएं, तो उसमें 5 KW का ही सोलर पैनल लगता है। लेकिन अगर साधारण की जगह आप UTL सोलर rMPPT PCU लगाते हैं तो उसमें 3.5 KW के पैनल में उतनी ही बिजली मिल जाएगी जितनी की साधारण PCU में 5KW का पैनल लगाने से मिलेगी। तो ये जो 1.5 KW का सोलर पैनल और उसकी इंस्टालेशन खर्च (लगभग रूपये 60000) की बचत हुई, उससे कम में तो 5KVA का आपका UTL सोलर rMPPT PCU आ जायेगा। तो हुआ न UTL सोलर rMPPT PCU एकदम फ्री।

ग्राहक का सवाल: कंपनी खुद बनाती है या कहीं से लेकर देती है ?

आप का जवाब: UTL सोलर के 4 मैनुफैक्चरिंग प्लांट है और ये सारे PCU खुद बनाती है। हमारे rMPPT टेक्नोलॉजी के लिए पेटेंट फाइल किये गए हैं।

(10.2.1) Value For Money



ग्राहक का सवाल: मुझे इस सिस्टम की ज़रूरत है मुझे फलां कंपनी का इतने रेट में मिल रहा है किसी दूसरी कंपनी से तो मैं आपसे क्यों खरीदूं ?

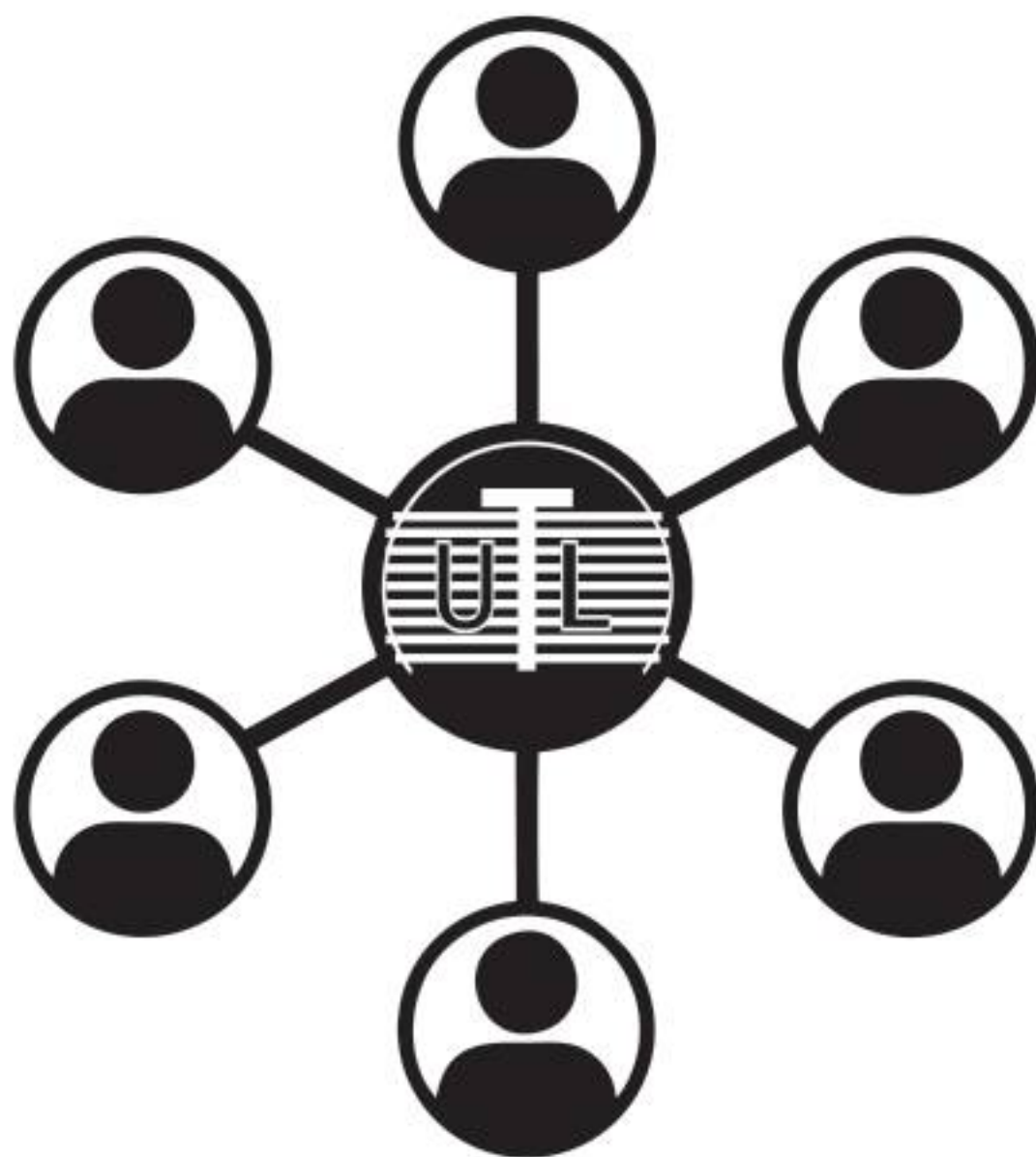
आप का जवाब: UTL सोलर ऑफग्रीड में पूरे भारत की नंबर 1 कंपनी है। दिसंबर 2018 में ही UTL सोलर को India's Most Preferred सोलर इन्वर्टर का अवार्ड मिला था। UTL सोलर की rMPPT टेक्नोलॉजी पेटेंट वाली टेक्नोलॉजी है जो किसी और के पास हो ही नहीं सकती। आपके आस पास में सभी संतुष्ट सोलर ग्राहक UTL सोलर के ही मिलेंगे। सारे भारत में UTL सोलर आपको समय पर सर्विस देती है। इतना होने पर भी UTL सोलर का प्राइस बहुत अच्छा और अट्रैक्टिव है। सर इसलिए आपको UTL सोलर का ही सिस्टम लगवाना चाहिए।

ग्राहक का सवाल: मेरे घर पे अगर मुझे सोलर लगाना है तो कितना खर्चा आ जाएगा ?

आप का जवाब: इसकी सही जानकारी आपके लोड की ज़रूरत के हिसाब से निकाली जा सकती है। आप यह बताएं कि आपके यहां कितने पंखे कितने ट्यूब लाइट हैं तो मैं आपको यह जानकारी अभी दे देता हूँ।

(Indian Solar Calculator पर ग्राहक की लोड डिटेल डालें और उसको सही जवाब दें)

(10.2.2) Dealer / Distributor Network Existence Duration



ग्राहक का सवाल: इस एरिया में आपका distributor कौन है ?

आप का जवाब: UTL सोलर के पूरे इंडिया में 379 डिस्ट्रीब्यूटर हैं। कुछ डिस्ट्रीब्यूटर तो 15 से 20 साल से काम कर रहे हैं और जो भी UTL सोलर से एक बार जुड़ जाता है, वह जुड़ा ही रहता है। UTL सोलर ऑफग्रीड में पूरे भारत की नंबर 1 कंपनी है। पिछले दिसंबर में ही UTL सोलर को India's Most Preferred सोलर इन्वर्टर का अवार्ड मिला था। UTL सोलर की rMPPT टेक्नोलॉजी पेटेंट वाली टेक्नोलॉजी है जो किसी और के पास हो ही नहीं सकती। आपके आस

सामान्य तौर पर ग्राहक द्वारा पूछे जाने वाले सवाल और उनके जवाब

पास में सभी संतुष्ट सोलर ग्राहक UTL सोलर के ही मिलेंगे। सारे भारत में UTL सोलर आपको समय पर सर्विस देती है। इतना होने पर भी UTL सोलर का प्राइस बहुत अच्छा और अट्रैक्टिव है।

UTL सोलर के लगभग 50 लाख संतुष्ट ग्राहक हैं। और उसमें बहुत से तो आपके प्रदेश से ही हैं। सर आपको UTL सोलर का ही सिस्टम लगवाना चाहिए। आप मुझे 9250885885 पर एक Ref" का मैसेज भेज दीजिये, तो मैं आपको 4 मिनट के वीडियो का लिंक भेज देता हूँ।

ग्राहक का सवाल: कितने साल से काम कर रहे हैं ?

आप का जवाब: UTL ब्रांड 1996 में शुरू हुआ था और इसको आज 23 साल हो गए हैं UTL सोलर के पुरे इंडिया में 379 डिस्ट्रीब्यूटर हैं। कुछ डिस्ट्रीब्यूटर तो 15 से 20 साल से काम कर रहे हैं।

ग्राहक का सवाल: आपके पुरे PAN इंडिया में कुल कितने Distributor है ?

आप का जवाब: UTL सोलर के पूरे इंडिया में 379 डिस्ट्रीब्यूटर हैं। कुछ डिस्ट्रीब्यूटर तो 15 से 20 साल से काम कर रहे हैं और जो भी UTL सोलर से एक बार जुड़ जाता है, वह जुड़ा ही रहता है।

ग्राहक का सवाल: आपकी क्वालिटी (Quality) अच्छी है इसका क्या प्रूफ है ?

आप का जवाब: UTL सोलर ऑफग्रीड में पूरे भारत की नंबर 1 कंपनी है। पिछले दिसंबर में ही UTL सोलर को India's Most Preferred सोलर इन्वर्टर का अवार्ड मिला था। UTL सोलर की rMPPT टेक्नोलॉजी पेटेंट वाली टेक्नोलॉजी है जो किसी और के पास हो ही नहीं सकती। आपके आस पास में सभी संतुष्ट सोलर ग्राहक UTL सोलर के ही मिलेंगे। सारे भारत में UTL सोलर आपको समय पर सर्विस देती है। इतना होने पर भी UTL सोलर का प्राइस बहुत अच्छा और अट्रैक्टिव है।

UTL सोलर के लगभग 50 लाख संतुष्ट ग्राहक हैं। और उसमें बहुत से

तो आपके प्रदेश से ही हैं। सर आपको UTL सोलर का ही सिस्टम लगवाना चाहिए। आप मुझे 9250885885 पर एक Ref" का मैसेज भेज दीजिये, तो मैं आपको 4 मिनट के वीडियो का लिंक भेज देता हूँ।

(10.2.3) Bank Finance



ग्राहक का सवाल: बैंक फाइनेंस उपलब्ध है या नहीं ?

आप का जवाब: हाँ उपलब्ध है ,अभी कुछ जगह पर HDFC बैंकफाइनेंस उपलब्ध है। और बाकि जगह पर इंडियन ओवरसीज़ बैंक का लोन उपलब्ध हो जायेगा। इस लोन में 1 लाख तक की सोलर खरीद के लिए सिर्फ आपके आधार कार्ड, सैलरी स्लिप, 6 महीने की बैंक स्टेटमेंट और ITR से काम हो जायेगा, ज़्यादा के लिए आपको अपनी प्रॉपर्टी के पेपर देने होंगे। लेकिन यह मान कर चलिए की लोन का प्रोसेस कम से कम 1 महीने का होता है। पेमेंट टर्म में एडवांस और इंस्टालेशन पेमेंट के लिए मैं आपकी अपने डीलर से बात करवा देता हूँ।

ग्राहक का सवाल: कितना Advance लेते है, कितना After Installation लेते है ?

आप का जवाब: पेमेंट टर्म में एडवांस और इंस्टालेशन पेमेंट के लिए मैं आपकी अपने डीलर से बात करवा देता हूँ।

(उसका नंबर नज़दीकी डीलर/डिस्ट्रीब्यूटर को SMS कर दें, और उसे उस डीलर/डिस्ट्रीब्यूटर का नंबर SMS कर दें)

ग्राहक का सवाल: क्या कंपनी किस्तों में पैसे लेती है?

आप का जवाब: कंपनी 100% एडवांस पर ही काम करती है।

ग्राहक का सवाल कंपनी फ़ाइनेंस कराती है या नहीं?

आप का जवाब: अभी कुछ जगह पर HDFC बैंक फाइनेंस उपलब्ध है। और बाकि जगह पर इंडियन ओवरसीस बैंक, कैनरा बैंक या स्टेट बैंक ऑफ़ इंडिया का लोन उपलब्ध हो जायेगा। इस लोन में 1 लाख तक की सोलर खरीद के लिए सिर्फ आपके आधार कार्ड, सैलरी स्लिप, 6 महीने की बैंक स्टेटमेंट और ITR से काम हो जायेगा, ज़्यादा के लिए आपको अपनी प्रॉपर्टी के पेपर देने होंगे। लेकिन यह मान कर चलिए की लोन का प्रोसेस कम से कम 1 महीने का होता है।

ग्राहक का सवाल: कितना एडवांस लेते है, बाकी कैसे देना होगा ?

आप का जवाब: पेमेंट टर्म में एडवांस और इंस्टालेशन पेमेंट के लिए मैं आपकी अपने डीलर से बात करवा देता हूँ। कंपनी 100% एडवांस पर ही काम करती है।

(उसका नंबर नज़दीकी डीलर/डिस्ट्रीब्यूटर को SMS कर दें, और उसे उस डीलर/डिस्ट्रीब्यूटर का नंबर SMS कर दें)

ग्राहक का सवाल: UTL का सोलर इन्वर्टर किस गारंटी पर लूँ?

आप का जवाब: आपके अच्छे सोलर अनुभव को 100% पक्का करने के लिए UTL सोलर ने गामा+ और UTL शम्सी पर 30 दिन की मनी बैक गारंटी दे रखी है। खरीदने के 30 दिन तक यदि आप को लगता है कि आपको ज़्यादा सोलर आउटपुट नहीं मिल रही है या एक में दो बैटरी जितना बैक अप नहीं मिल रहा है या आप किसी भी तरह से संतुष्ट नहीं हैं तो अपना UTL गामा+ या UTL शम्सी उसी डीलर को वापिस दे दीजिये जहां से आप ने यह लिया था, आपको आपके गामा+ या UTL शम्सी के पूरे पैसे वापिस मिल जायेंगे।

लेकिन यह सुविधा अभी केवल UTL गामा+ और UTL शम्सी पर ही उपलब्ध है।

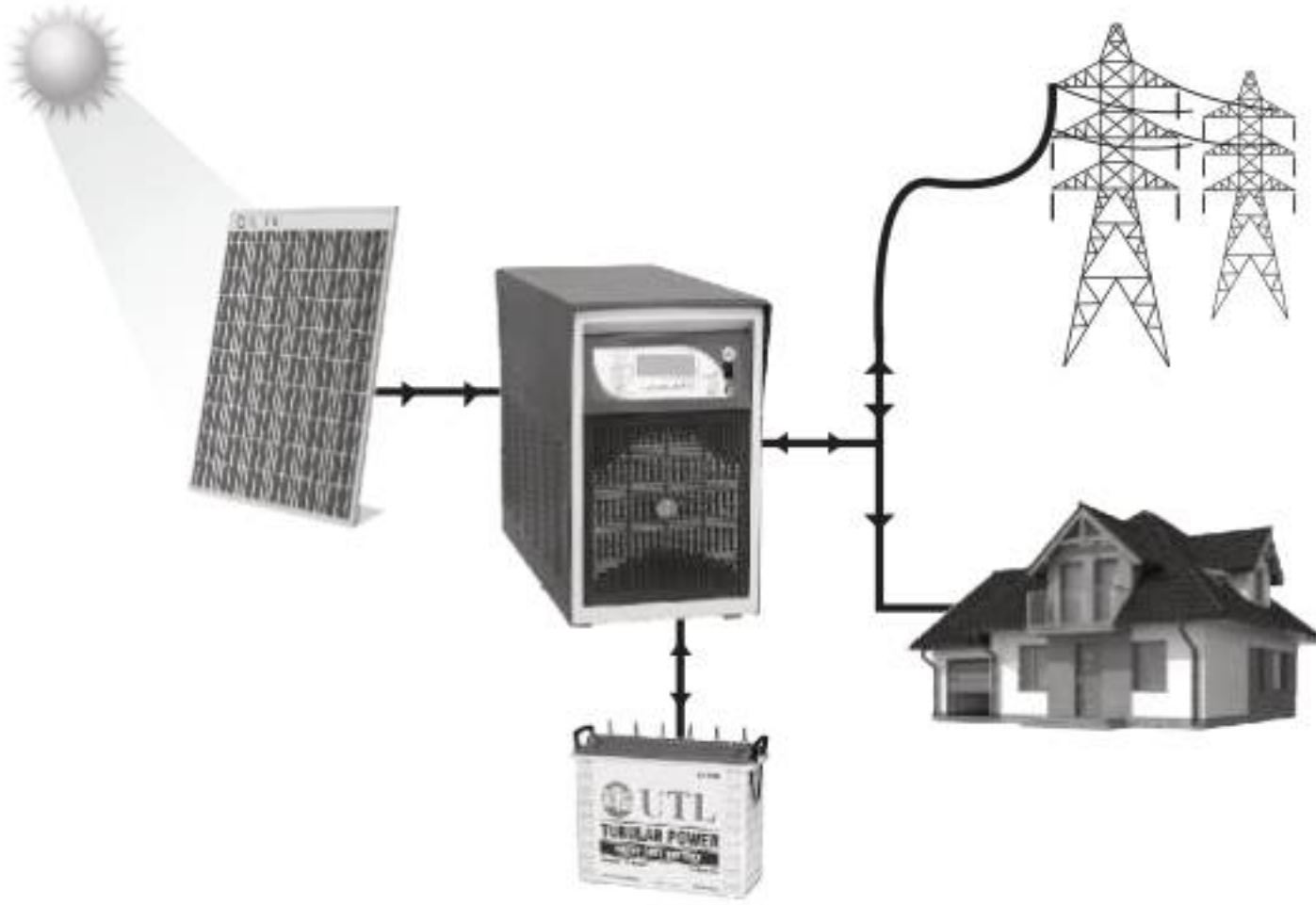
(10.3) सब्सिडी



ग्राहक का सवाल: सोलर पर कितनी सब्सिडी है और सब्सिडी कैसे मिलेगी?

आप का जवाब: सर, दो तरह के सोलर होते हैं बैटरी वाले और बिना बैटरी वाले। बैटरी वाले सोलर पर सरकार सब्सिडी नहीं दे रही है। और बिना बैटरी वाले सोलर में बिजली जाने पर बत्ती (light /electricity) बंद हो जाती है, क्योंकि उसमें बैटरी नहीं होती है। और बिना बैटरी वाले सोलर प्लांट पर 3 किलो वाट तक 40%, 3 से 10 किलोवाट के बीच में 20% सब्सिडी उपलब्ध है। 10 किलोवाट से ऊपर वाले सोलर यूनिट पर कोई सब्सिडी उपलब्ध नहीं है। लेकिन सब्सिडी मिलती तभी है जब राज्य सरकार के पास इसके लिए पैसे होते हैं। इसको सोलर इन्वर्टर लगाने के पहले सरकार के बिजली और सोलर विभाग को अप्लाई करना होता है। अप्लाई करने वाला सारा काम हम आपको करके देंगे, लेकिन सब्सिडी जब आएगी तब आपके पास ही आएगी।

(10.4) सोलर PCU की वर्किंग



ग्राहक का सवाल: UTL सोलर PCU कैसे काम करता है?

आप का जवाब: जब बिजली न हो तो, UTL सोलर इन्वर्टर सोलर से एक साथ बैटरी भी चार्ज करता है और लोड भी चलाता है। पर लोड चलाने और बैटरी चार्ज करने के लिए सोलर पैनल भी पूरा लगा होना चाहिए। और जब बिजली हो तो, UTL सोलर इन्वर्टर सोलर से पहले बैटरी चार्ज करता है और चार्ज हो जाने पर लोड सोलर चलाता है। ये अब इस पर depend करता है की आपने मोड कौन सा सेट किया है।

UTL सोलर इन्वर्टर में तीन मोड होते हैं,

1. PCU मोड - जब बिजली पूरी है और बिजली का कट न के बराबर है तब इसे इस्तेमाल कीजिये, इस मोड में UTL सोलर इन्वर्टर पहले सोलर से बैटरी को चार्ज करेगा और फिर लोड सोलर पे चलाने लगेगा।

2. हाइब्रिड मोड (Hybrid Mode)- जब बिजली कटौती हो रही हो तब इसे इस्तेमाल कीजिये, इस मोड में UTL सोलर इन्वर्टर पहले सोलर से बैटरी को चार्ज करेगा और फिर

बिजली जाने पर ही आपका लोड सोलर और बैटरी पर चलाएगा।

3. स्मार्ट मोड (Smart Mode) - इस मोड में UTL सोलर इन्वर्टर दिन में PCU मोड जैसा काम करता है और रात में हाइब्रिड मोड जैसा।

ग्राहक का सवाल: क्या आपका इन्वर्टर सोलर से दोनों करेगा - बैटरी चार्ज करेगा और लोड चलाएगा?

आप का जवाब: जब बिजली न हो तो, UTL सोलर इन्वर्टर सोलर से एक साथ बैटरी भी चार्ज करता है और लोड भी चलाता है। पर लोड चलाने और बैटरी चार्ज करने के लिए सोलर पैनल भी पूरा लगा होना चाहिए। और जब बिजली हो तो, UTL सोलर इन्वर्टर सोलर से पहले बैटरी चार्ज करता है और चार्ज हो जाने पर लोड सोलर चलाता है। ये अब इस पर depend करता है की आपने मोड कौन सा सेट किया है।

UTL सोलर इन्वर्टर में तीन मोड होते हैं,

1. PCU मोड - जब बिजली पूरी है और बिजली का कट न के बराबर है तब इसे इस्तेमाल कीजिये, इस मोड में UTL सोलर इन्वर्टर पहले सोलर से बैटरी को चार्ज करेगा और फिर लोड सोलर पे चलाने लगेगा।

2. हाइब्रिड मोड (Hybrid Mode)- जब बिजली के कट चल रहे हैं तब इसे इस्तेमाल कीजिये, इस मोड में UTL सोलर इन्वर्टर पहले सोलर से बैटरी को चार्ज करेगा और फिर बिजली जाने पर ही आपका लोड सोलर और बैटरी पर चलाएगा।

3. स्मार्ट मोड (Smart Mode) - इस मोड में UTL सोलर इन्वर्टर दिन में PCU मोड जैसा काम करता है और रात में हाइब्रिड मोड जैसा।

ग्राहक का सवाल: क्या आपका इन्वर्टर बिना बैटरी के सोलर से सीधा लोड चला देगा?

आप का जवाब: नहीं, बैटरी के बिना सोलर पैनल से लोड का बैक अप नहीं मिलता है।

ग्राहक का सवाल: क्या बिना बैटरी के भी सोलर से लोड चला सकते हैं?

आप का जवाब: नहीं, बैटरी के बिना सोलर पैनल से लोड का बैक अप नहीं मिलता है।

ग्राहक का सवाल: क्या आपका इन्वर्टर सोलर पैनल के बिना चलेगा ?

आप का जवाब: जी बिलकुल चलेगा। अगर आप का बजट अभी थोड़ा कम है तो अभी आप पुरानी या नयी बैटरी के साथ UTL सोलर इन्वर्टर लगवा लीजिये, कुछ महीनो बाद में आप सोलर पैनल बाद में भी लगवा सकते हैं।

ग्राहक का सवाल: क्या मैं पुरानी बैटरी इस्तेमाल कर सकता हूँ?

आप का जवाब: जी बिलकुल चलेगा। अगर आप का बजट अभी थोड़ा कम है तो अभी आप पुरानी या नयी बैटरी के साथ UTL सोलर इन्वर्टर लगवा लीजिये, कुछ महीनो बाद आप सोलर पैनल भी लगवा सकते हैं। लेकिन जितनी भी बैटरी हम एक सिस्टम में लगाते हैं उन सभी की उम्र बराबर होनी चाहिए, कम ज़्यादा उम्र की बैटरी इक्कठे लगाने से नयी बैटरी की उम्र भी पुरानी बैटरी के बराबर हो जाएगी।

ग्राहक का सवाल: क्या मैं अपना सिस्टम बाद में अपग्रेड कर सकता हूँ?

आप का जवाब: जी हाँ, आप बाद में कभी भी अपना सोलर सिस्टम

अपग्रेड कर सकते हैं, लेकिन इसकी प्लानिंग आपको खरीदते वक़्त ही करनी होगी। जैसे की आपको बाद में क्या लगवाना है और अभी आप क्या लगवाना चाहते है। सोलर पैनल की लाइफ 25 साल है , इसके लाइफ में आप इसको कभी भी किसी भी जगह इस्तेमाल कर सकते हैं।

ग्राहक का सवाल : अगर मेरा बिजली कनेक्शन 2 या 3 या 5 किलो वाट है तो मेरा सोलर कितना (किलो वाट) लगेगा ?

आप का जवाब: सर दो तरह के सोलर सिस्टम होते हैं। बैटरी वाला और बिना बैटरी वाला।

- बिना बैटरी वाले सिस्टम में सोलर की कैपेसिटी आपके मीटर से मापी जाती है , और बैटरी वाले सिस्टम में उस पर चलने वाले लोड से। आपके यहाँ बिजली हफ्ते में एक बार भी चली जाती है तो आपको बैटरी वाला सिस्टम लगाना चाहिए, नहीं तो बिना बैटरी वाला। इसकी सही जानकारी आपके लोड requirement के हिसाब से भी निकाली जा सकती है। आप यह बताएं कि आपके यहां कितने पंखे कितने ट्यूब लाइट हैं तो मैं आपको यह जानकारी अभी दे देता हूँ।

(Indian Solar Calculator पर ग्राहक की लोड डिटेल डालें और उसको सही जवाब दें)

- और बिना बैटरी वाला सिस्टम आप अपने मीटर से कम या बराबर कैपेसिटी का ही लगा सकते हैं उससे ज़्यादा नहीं। यदि आपको उससे बड़ा सिस्टम लगाना है तो बड़ा मीटर लगाना होगा।

ग्राहक का सवाल : ऑन ग्रिड सिस्टम और ऑफ ग्रिड सिस्टम में क्या फ़र्क़ होता है ?

आप का जवाब: :

सर सोलर दो तरह के होते हैं:

1. (Ongrid Solar Inverter) ऑन ग्रिड सिस्टम -

ये बिना बैटरी वाला सोलर सिस्टम होता है। इससे पैदा होने वाली बिजली को सीधे बिजली कंपनी को वापिस ट्रांसफर कर दिया जाता है। इसके लिए आपको बिजली विभाग से नया two way मीटर लगाना होगा, ताकि बिजली खर्च और वापसी का रिकॉर्ड उसमें दर्ज हो सके। यदि आपका सोलर सिस्टम आपके खर्च से ज्यादा बिजली बना देता है तो ये यूनिट आपके अगले बिजली बिल में समायोजित हो जायेंगे। ये सिस्टम बैटरी वाले सिस्टम के मुक़ाबले सस्ता होता है, क्योंकि इसमें बैटरी नहीं होती। लेकिन बिजली जाने के बाद इसमें बैकअप भी नहीं मिलेगा, क्योंकि इसमें बैटरी नहीं होती है।

2. (Offgrid Solar Inverter) ऑफ़ ग्रिड सिस्टम -

ये बैटरी वाला सोलर सिस्टम होता है। दिखने में ये इन्वर्टर बैटरी में सोलर पैनल भी जोड़ दिया गया है, ऐसा लगेगा। ये सिस्टम आपके लोड को सोलर, बिजली और बैटरी तीनों से चलाता है और बिजली जाने के बाद बैक अप भी देता है। आपके यहाँ बिजली हफ़्ते में एक बार भी चली जाती है तो आपको बैटरी वाला सिस्टम लगाना चाहिए, नहीं तो बिना बैटरी वाला।

एक तीसरी तरह का भी सोलर इन्वर्टर होता है।

3. (Hybrid Solar) हाइब्रिड सिस्टम -

ये बैटरी वाले ऑन ग्रिड सिस्टम होते हैं, जिसमें सोलर से पैदा हुई एक्स्ट्रा बिजली, बिजली विभाग को भी जाती है और बिजली का कट होने पर ये सिस्टम आपका लोड चला कर भी देते हैं। ये सिस्टम थोड़े महंगे होते हैं।

ग्राहक का सवाल: ऑन ग्रिड सिस्टम क्या होता है ?

आप का जवाब: ये बिना बैटरी वाला सोलर सिस्टम होता है। इससे पैदा होने वाली बिजली को सीधे बिजली कंपनी को वापिस ट्रांसफर कर दिया जाता है। इसके लिए आपको बिजली विभाग से नया two way मीटर लगाना होगा, ताकि बिजली खर्च और वापसी का रिकॉर्ड उसमें दर्ज हो सके। यदि आपका सोलर सिस्टम आपके खर्च से ज्यादा बिजली बना देता है तो ये यूनिट आपके अगले बिजली बिल में समायोजित हो जायेंगे। ये सिस्टम बैटरी वाले सिस्टम के मुकाबले सस्ता होता है, क्योंकि इसमें बैटरी नहीं होती। लेकिन बिजली जाने के बाद इसमें बैकअप भी नहीं मिलेगा, क्योंकि इसमें बैटरी नहीं होती है।

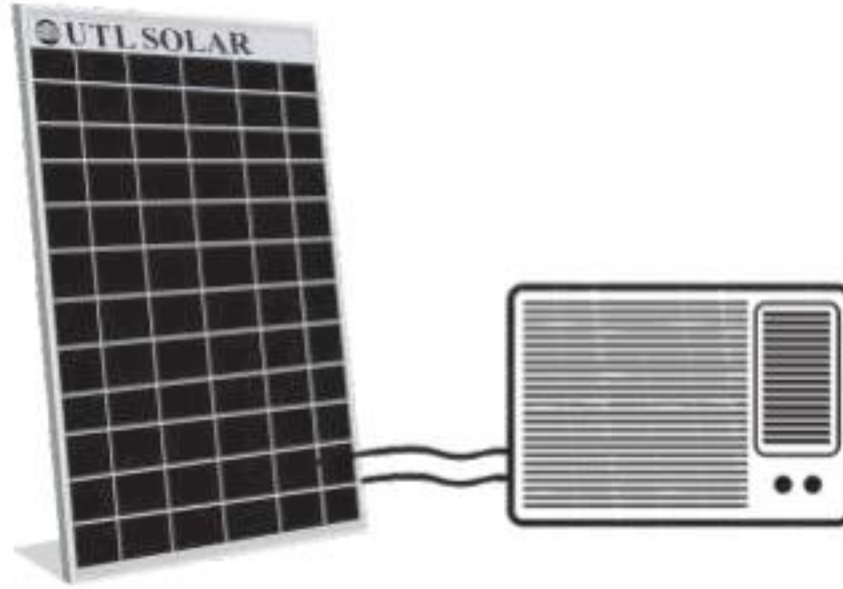
ग्राहक का सवाल: ऑफ ग्रिड सिस्टम क्या होता है ?

आप का जवाब: ये बैटरी वाला सोलर सिस्टम होता है। दिखने में ये इन्वर्टर बैटरी में सोलर पैनल भी जोड़ दिया गया है, ऐसा लगेगा। ये सिस्टम आपके लोड को सोलर, बिजली और बैटरी तीनों से चलाता है और बिजली जाने के बाद बैकअप भी देता है। आपके यहाँ बिजली कटौती हफ्ते में 5 घंटे से ज्यादा है तो आपको बैटरी वाला सिस्टम लगाना चाहिए, नहीं तो बिना बैटरी वाला।

ग्राहक का सवाल: हाइब्रिड सिस्टम क्या होता है ?

आप का जवाब: ये बैटरी वाले ऑन ग्रिड सिस्टम होते हैं, जिसमें सोलर से पैदा हुई एक्स्ट्रा बिजली, बिजली विभाग को भी जाती है और बिजली का कट होने पर ये सिस्टम आपका लोड चला कर भी देते हैं। ये सिस्टम थोड़े महंगे होते हैं।

ग्राहक का सवाल :क्या आपका सोलर इन्वर्टर मेरा AC चलाएगा ?



आप का जवाब: जी हाँ सर, UTL सोलर के पास 1 केवीए से फैक्ट्री चलने वाले 120 केवीए तक के सारे सिस्टम मौजूद हैं। आपके पास यदि कम पावर कंसम्पशन (Consumption) वाला inverter AC है तो 5 केवीए में चल जायेगा और यदि आपका AC पुराना है तो 7.5 केवीए भी लगाना पड़ सकता है। इसके लिए अगर AC को चेक कर लिया जाये तो बहुत अच्छा होगा और इसके लिए मैं आपकी अपने डीलर से बात करवा देता हूँ।

(Indian Solar Calculator पर ग्राहक की लोड डिटेल डालें और उसको सही जवाब दें)

(10.5) घर का लोड

ग्राहक का सवाल :आपकी कंपनी के रेट कैसे हैं ?

आप का जवाब: UTL सोलर के रेट पूरी तरह कॉम्पिटिटिव हैं। UTL सोलर सिस्टम 39 रुपये प्रति वाट से शुरू हो कर 75 रुपये प्रति वाट तक अवेलेबल है। इसकी सही जानकारी आपके लोड की ज़रूरत के हिसाब से निकाली जा सकती है। आप यह बताएं कि आपके यहां कितने पंखे कितने ट्यूब लाइट हैं तो मैं आपको यह जानकारी अभी दे देता हूँ।



(Indian Solar Calculator पर ग्राहक की लोड डिटेल्स डालें और उसको सही जवाब दें)

ग्राहक का सवाल : हमारा लोड 600 W का है, आपकी कंपनी कितने रूपए प्रति वाट सिस्टम देती है ?

आप का जवाब: आपके 600 वाट के लोड के लिए हमारा 1075 VA शम्सी या 1 KVA गामा+ सोलर इन्वर्टर लगा सकते हैं। साथ में 150 AH की सोलर टुबुलर बैटरी लगेगी और 150 वाट का सोलर पैनल लगेगा।

UTL शम्सी 1075 VA - 1
UTL UIT 150 AH बैटरी - 1
UTL 150 वाट सोलर पैनल - 1
मात्र 39999 /- GST कर सहित

UTL rMPPT गामा + 1 KVA - 1
UTL UIT 150 AH बैटरी - 1
UTL 1000 वाट सोलर पैनल
मात्र 42999 /- GST कर सहित
नोट : इंस्टालेशन और उसका सामान अतिरिक्त

(10.6) बैटरी और बैक अप टाइम

ग्राहक का सवाल : मेरे घर के लोड के लिए मुझे कौन सा इन्वर्टर लगाना चाहिए ?



आप का जवाब: इसकी सही जानकारी आपके लोड की ज़रूरत के हिसाब से निकाली जा सकती है। आप यह बताएं कि आपके यहां कितने पंखे कितने ट्यूब

सामान्य तौर पर ग्राहक द्वारा पूछे जाने वाले सवाल और उनके जवाब

लाइट हैं तो मैं आपको यह जानकारी अभी दे देता हूँ। UTL सोलर के price पूरी तरह कॉम्पिटिटिव हैं। UTL सोलर सिस्टम 39 रुपये प्रति वाट से शुरू हो कर 75 रुपये प्रति वाट तक अवेलेबल है।

Indian Solar Calculator पर ग्राहक की लोड डिटेल डालें और उसको सही जवाब दें, और फिर उसका नंबर नज़दीकी डीलर / डिस्ट्रीब्यूटर को SMS कर दें, और उसे उस डीलर/डिस्ट्रीब्यूटर का नंबर SMS कर दें)

ग्राहक का सवाल : मेरी फैक्ट्री या ऑफिस में कितना बड़ा सोलर लगेगा ?

आप का जवाब: इसकी सही जानकारी आपके लोड की ज़रूरत के हिसाब से निकाली जा सकती है। आप यह बताएं कि आपके यहां कितने पंखे कितने ट्यूब लाइट हैं तो मैं आपको यह जानकारी अभी दे देता हूँ। UTL सोलर के price पूरी तरह कॉम्पिटिटिव हैं। UTL सोलर सिस्टम 39 रुपये प्रति वाट से शुरू हो कर 75 रुपये प्रति वाट तक आता है।

Indian Solar Calculator पर ग्राहक की लोड डिटेल डालें और उसको सही जवाब दें, और फिर उसका नंबर नज़दीकी डीलर / डिस्ट्रीब्यूटर को SMS कर दें, और उसे उस डीलर / डिस्ट्रीब्यूटर का नंबर SMS कर दें)

(10.7) छत पर जगह

ग्राहक का सवाल : 1 किलो वाट पैनल कितनी जगह लेंगे ?

आप का जवाब: 1 किलो वाट सोलर पैनल 100 स्क्वायर फ़ीट में आ जाता है। ये एरिया बिना छाया वाला एरिया होना चाहिए। और इसी तरह 2 किलोवाट पैनल 200 स्क्वायर फ़ीट लेंगे

ग्राहक का सवाल : अगर मेरी छत ढलान वाली है तो मेरे यहां सोलर लग जायेगा ?

आप का जवाब: अगर आप के पास ढलान वाली छत है तो भी उस पर सोलर पैनल लग जायेगा, लेकिन उस पर सोलर स्ट्रक्चर स्पेशल वाला लगेगा।

(10.8) बिजली की बचत

ग्राहक का सवाल : आप जो सिस्टम मुझे बता रहे हैं उसमें बिजली की बचत कितनी होगी ?

आप का जवाब: आप जितना किलो वाट पैनल लगाएंगे सोलर से बचत उतनी होगी, एक किलो वाट पैनल पूरे सोलर वाले एक दिन में 4 यूनिट से ज़्यादा बचाता है। यदि महीने में 4 दिन बादल भी माने, इस तरह से महीने के बिजली बिल में से 100 यूनिट से ज़्यादा बचत होती है। बिजली कट के समय सोलर जो बिजली बना कर बैक अप देगा वो भी इन्ही 100 यूनिट में से निकलेगा। अगर आपके यहाँ बिजली का रेट 5 रुपये प्रति है तो महीने में आपको बिजली टैक्स मिला कर Rs. 525 बचेंगे और बिजली का बैक अप मिलेगा। सोलर पैनल की लाइफ 25 साल तो है ही, और ये बचत चलती रहेगी।

ग्राहक का सवाल : सर्दी या गर्मी से सोलर पर क्या फ़र्क पड़ता है ?

आप का जवाब: सोलर बिजली की पैदावार सोलर पैनल पर पड़ रही ऊर्जा किरणों पर आधारित होती है। सोलर पैनल को अच्छा काम करने के लिए 20 से 30 डिग्री तापमान की आवश्यकता होती है, जो सर्दियों में ही मिलता है। लेकिन सर्दियों में दिन छोटे होने के कारण गर्मियों की पैदावार थोड़ी सी ज़्यादा होती है।

ग्राहक का सवाल :क्या हम अपना बिजली कनेक्शन हटवा सकते हैं?

आप का जवाब:जी ऐसा बिलकुल हो सकता है लेकिन इसके लिए थोड़े ज़्यादा इन्वेस्टमेंट की ज़रूरत होती है। ऐसा करने के लिए हमें आपके बिजली मीटर का लगभग 4 गुना किलो वाट का सोलर प्लांट लगाना होगा। क्योंकि आप 24 घंटे में जो बिजली इस्तेमाल करते हैं उस बिजली को सूर्य के रहते 8 घंटे में पैदा करना है, और फिर बादलों के समय जब सूर्य नहीं हो तो उस समय का भी अरेंजमेंट करके चलना है। आप यह बताएं कि आपके यहां कितने पंखे कितने ट्यूब लाइट हैं तो मैं आपको यह जानकारी अभी दे देता हूँ।

(Indian Solar Calculator पर ग्राहक की लोड डिटेल डालें और उसको सही जवाब दें)

ग्राहक का सवाल :सोलर प्रोडक्शन की क्या गारंटी है?

आप का जवाब: यह एक अच्छे और जिम्मेवार ग्राहक का प्रश्न है। UTL सोलर के सभी सोलर पैनल पर 25 साल के लिए सोलर पैदावार की गारंटी है। ये वारंटी कार्ड पर लिखा है। कुछ सालों के बाद सोलर की पैदावार 2 से 3% कम हो जाती है, जो उसी वारंटी कार्ड पर लिखा रहता है।

ग्राहक का सवाल :अगर सोलर बिजली मेरी ज़रूरत से ज़्यादा हो गयी तो उसका क्या होगा?

आप का जवाब:UTL सोलर के ऑफग्रीड सोलर में एक्स्ट्रा बनी हुई बिजली बैटरी में स्टोर हो जाती है और उसी बिजली से लोड चला कर बिजली बिल की बचत भी होती है। UTL सोलर इन्वर्टर में तीन मोड होते हैं,

PCU मोड - जब बिजली पूरी है और बिजली का कट न के बराबर है तब इसे इस्तेमाल कीजिये, इस मोड में UTL सोलर इन्वर्टर पहले सोलर से बैटरी को चार्ज करेगा और फिर लोड सोलर पे चलाने लगेगा।

हाइब्रिड मोड - जब बिजली के कट चल रहे हैं तब इसे इस्तेमाल कीजिये, इस मोड में UTL सोलर इन्वर्टर पहले सोलर से बैटरी को चार्ज करेगा और फिर बिजली जाने पर ही आपका लोड सोलर और बैटरी पर चलाएगा।

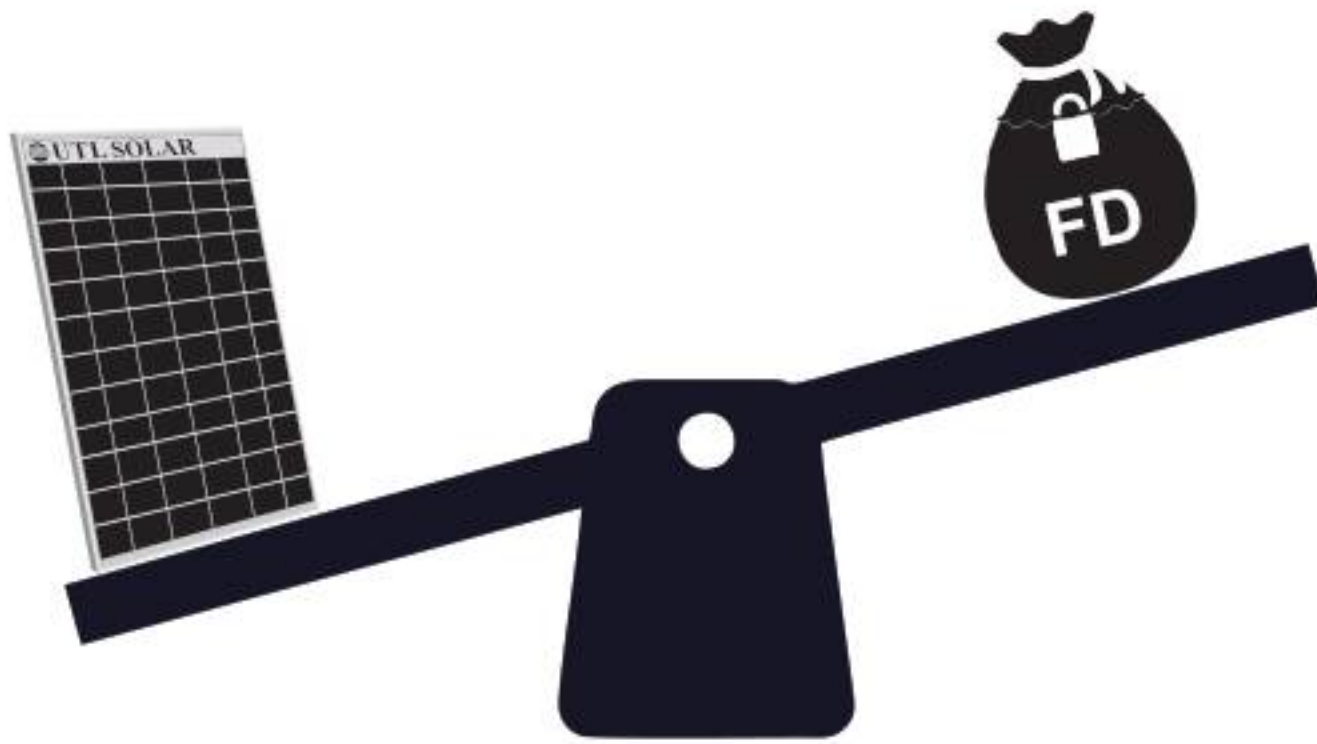
स्मार्ट मोड - इस मोड में UTL सोलर इन्वर्टर दिन में PCU मोड जैसा काम करता है और रात में हाइब्रिड मोड जैसा। और ऑन ग्रिड सिस्टम में ज़्यादा बनी हुई बिजली अगले महीने के बिल में समायोजित हो जाएगी, लेकिन हर साल 31 मार्च तक ज़्यादा बनी हुई बिजली को खत्म कर दिया जाता है

ग्राहक का सवाल : मेरे यहाँ 20-22 घंटे लाइट रहती है और मैं 50 हज़ार का सोलर इन्वर्टर लगाऊंगा तो मेरा कितना बिल बचेगा ?

आप का जवाब:UTL सोलर का 1KW का UTL गामा+ पूरे सोलर वाले एक दिन में 4 यूनिट बचाता है। यदि महीने में 4 दिन बादल भी माने, इस तरह से महीने के बिजली बिल में से 100 यूनिट से ज़्यादा बचत होती है। बिजली कट के समय सोलर जो बिजली बना कर बैक अप देगा वो भी इन्ही 100 यूनिट में से निकलेगा। अगर आपके यहाँ बिजली का रेट 5 रूपये प्रति यूनिट है तो महीने में आपको बिजली टैक्स मिला कर Rs. 525 बचेंगे और बिजली का बैक अप मिलेगा। सोलर पैनल की लाइफ 25 साल तो है ही, और ये बचत चलती रहेगी। आपके अच्छे सोलर अनुभव को 100% पक्का करने के लिए UTL सोलर ने गामा+ पर 30 दिन की मनी बैक गॉरंटी दे रखी है। खरीदने के 30 दिन तक यदि आप को लगता है कि आपको ज़्यादा सोलर आउटपुट नहीं मिल रही है या एक में दो बैटरी जितना बैक अप नहीं मिल रहा है या आप किसी भी तरह से संतुष्ट नहीं हैं तो अपना गामा+ उसी डीलर को वापिस दे दीजिये जहां से आप ने यह लिया था, आपको आपके गामा+ के पूरे पैसे वापिस मिल जायेंगे। आप मुझे 9250885885 पर एक Ref" का मैसेज भेज दीजिये, तो मैं आपको 4 मिनट के वीडियो का लिंक भेज देता हूँ।

ग्राहक का सवाल : यही पैसा अगर मैं बैंक में लगाता हूँ तो मुझे इतना interest मिलता है ? आपसे पैसा लगाकर क्या मेरा इतना बिल बचेगा ?

आप का जवाब:UTL सोलर का 1KW का UTL गामा+ पूरे सोलर वाले एक दिन में 4 यूनिट बचाता है। यदि महीने में 4 दिन बादल भी माने, इस तरह से महीने के बिजली बिल में से 100 यूनिट से ज़्यादा बचत होती है। बिजली कट के समय सोलर जो बिजली बना कर बैक-अप देगा वो भी इन्ही 100 यूनिट में से निकलेगा। अगर आपके यहाँ बिजली का रेट 5 रूपये प्रति यूनिट है तो महीने में आपको बिजली टैक्स मिला कर Rs. 525 बचेंगे और बिजली का बैक अप मिलेगा। सोलर पैनल की लाइफ 25 साल तो है ही, और ये बचत चलती रहेगी। अंदाज़े से यह बचत 12% साल की है, और बैंक में किसी भी FD में 9 से 10% तक मिल पता है।



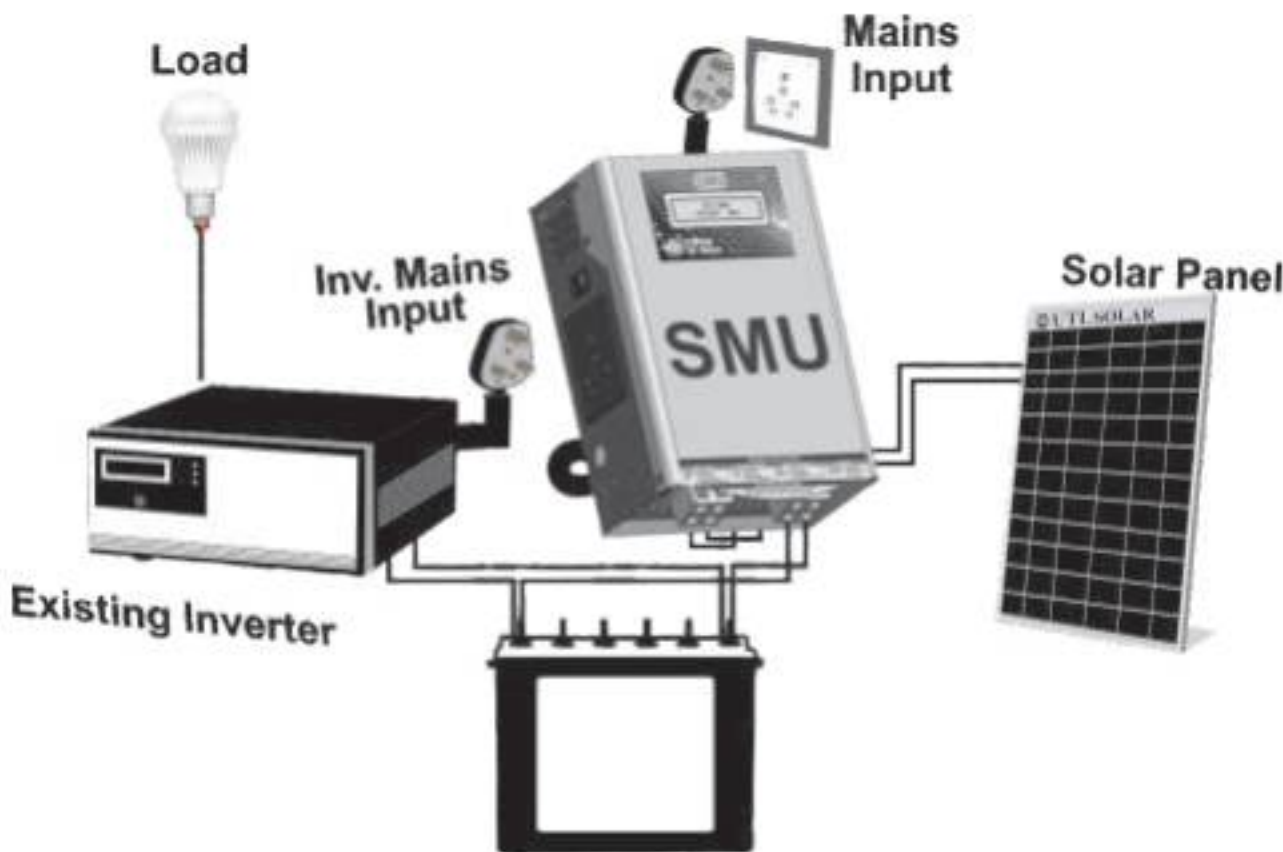
इसमें सबसे बड़ी बात यह है की बैंक का इंटरेस्ट आगे जा कर घटना ही है और बिजली का रेट हर साल बढ़ने की वजह से सोलर बचत का रेट बढ़ते रहना है। और बैंक की FD बिजली जाने पर बैक-अप भी नहीं देती, तो बैंक की FD से सोलर में इन्वेस्टमेंट बहुत बढ़िया कदम है।

ग्राहक का सवाल : सोलर सिस्टम या बैंक FD ? दोनों में सबसे ज्यादा safe क्या है और क्यों ?

आप का जवाब:UTL सोलर का 1KW का UTL गामा+ पूरे सोलर वाले एक दिन में 4 यूनिट बचाता है। यदि महीने में 4 दिन बादल भी माने, इस तरह से महीने के बिजली बिल में से 100 यूनिट से ज़्यादा बचत होती है। बिजली कट के समय सोलर जो बिजली बना कर बैक-अप देगा वो भी इन्ही 100 यूनिट में से निकलेगा। अगर आपके यहाँ बिजली का रेट 5 रूपये प्रति यूनिट है तो महीने में आपको बिजली टैक्स मिला कर Rs. 525 बचेंगे और बिजली का बैक अप मिलेगा। सोलर पैनल की लाइफ 25 साल तो है ही, और ये बचत चलती रहेगी। अंदाज़े से यह बचत 12% साल की है, और बैंक में किसी भी FD में 9 से 10% तक मिल पता है।

इसमें सबसे बड़ी बात यह है की बैंक का इंटरैस्ट आगे जा कर घटना ही है और बिजली का रेट हर साल बढ़ने की वजह से सोलर बचत का रेट बढ़ते रहना है। और बैंक की FD बिजली जाने पर बैक-अप भी नहीं देती, तो बैंक की FD से सोलर में इन्वेस्टमेंट बहुत बढ़िया कदम है।

(10.9) पहले लगे इन्वर्टर का क्या करें ?



ग्राहक का सवाल : मेरा पुराना इन्वर्टर सही चल रहा है, क्या उस पर सोलर पैनल लगा सकते हैं ?

आप का जवाब: अगर आपका पुराना इन्वर्टर सही चल रहा है और अभी कम इन्वेस्टमेंट में काम चलना चाहते हैं तो UTL सोलर का सोलर मैनेजमेंट यूनिट बहुत अच्छा ऑप्शन है। ये साधारण इन्वर्टर को सोलर इन्वर्टर में बदल देता है। ये सोलर से बैटरी को चार्ज करता है, और जब बैटरी चार्ज हो जाती है तो इन्वर्टर की बिजली काट कर उसको सोलर और बैटरी पर चला देता है। यदि सोलर पूरा नहीं पड रहा हो तो कुछ समय में ये बिजली को वापिस अपने आप चालू कर देता है।

ग्राहक का सवाल : अभी कम बजट में मैं कौन सा इकोनोमिकल सोलर लगा सकता हूँ?

आप का जवाब: अगर आपका पुराना इन्वर्टर सही चल रहा है और अभी कम इन्वेस्टमेंट में काम चलाना चाहते हैं तो UTL सोलर का सोलर मैनेजमेंट यूनिट बहुत अच्छा ऑप्शन है। ये साधारण इन्वर्टर को सोलर इन्वर्टर में बदल देता है। ये सोलर से बैटरी को चार्ज करता है, और जब बैटरी चार्ज हो जाती है तो इन्वर्टर की बिजली काट कर उसको सोलर और बैटरी पर चला देता है। यदि सोलर पूरा नहीं पड रहा हो तो कुछ समय में ये बिजली को वापिस अपने आप चालू कर देता है।

(10.10) सर्विस



ग्राहक का सवाल: कभी कोई कंप्लेंट आयी है या नहीं?

आप का जवाब: UTL सोलर की तरफ से ये साफ़ हिदायत है, की अगर प्रोडक्ट ग्राहक की आवश्यकता के अनुसार नहीं है, तो बेचो ही मत। और अगर कोई प्रोडक्ट बिक गया है तो उसको चलाना ही है, चाहे कितना भी पैसा खर्च हो।

मैं यह नहीं कहूंगा / कहूँगी की UTL सोलर के प्रोडक्ट में कभी कोई शिकायत नहीं आती है। ये एक पावर इलेक्ट्रॉनिक्स प्रोडक्ट है जो बैटरी, सोलर पैनल और घर की वायरिंग से जुड़ा होता है। इसलिए यह 100% शिकायत रहित नहीं हो सकता है।

UTL सोलर की प्रोडक्ट शिकायत 2% तक है, और ज़्यादातर केसेस में हम 24 वर्किंग hrs में आपके घर या ऑफिस में सर्विस दे देते हैं। UTL सोलर के लगभग 50 लाख संतुष्ट ग्राहक हैं।

ग्राहक का सवाल : सोलर इन्वर्टर, पैनल या बैटरी की वारंटी कितनी है?

आप का जवाब UTL सोलर के पैनल पर 25 साल की वारंटी है। Offgrid सोलर इन्वर्टर पर 2 साल की वारंटी है और ओन ग्रिड इन्वर्टर पर 5 साल की वारंटी है। बैटरी में 2,3 और 5 वारंटी वाले मॉडल उपलब्ध हैं।

ग्राहक का सवाल : सोलर इन्वर्टर की वारंटी कितनी है?

आप का जवाब: Offgrid सोलर इन्वर्टर पर 2 साल की वारंटी है और ओन ग्रिड इन्वर्टर पर 5 साल वारंटी है।

ग्राहक का सवाल : सोलर पैनल की वारंटी कितनी है?

आप का जवाब: UTL सोलर के पैनल पर 25 साल की वारंटी है।

ग्राहक का सवाल : सोलर बैटरी की वारंटी कितनी है?

आप का जवाब: बैटरी में 2,3 और 5 साल वारंटी वाले मॉडल उपलब्ध हैं।

ग्राहक का सवाल : मुझे Complaint लिखवानी है , तो कैसे होगा ?

आप का जवाब: आप Complaint no. 8510885885 पर missed call कर सकते हैं । आपको 1 - 2 घंटे में call आ जाएगा। अपने system के पीछे लिखे Serial नंबर और मॉडल नंबर के साथ तैयार रहें। कंप्लेंट लिखवाने के लिए आप हमें 8510885885 पर व्हाट्सप्प भी कर सकते है।

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

- rMPPT सोलर तकनीक सोलर PCU को कैसे फ्री बना देती है? नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में लिखिए।

ग्राहक के खरीदने की प्रक्रिया

आपकी दुकान पर कितने ग्राहक आते हैं और उनमें से कितने खरीद कर जाते हैं यह अनुपात 100% का कभी भी नहीं हो सकता। अपने अनुभव से हमने यह जान लिया होता है कि कौन सा आदमी खरीदने वाला है और कौन खरीदने वाला नहीं है और हम उसी आधार पर उसको जवाब भी देते हैं। हमें लगता है जो व्यक्ति खरीदने वाला नहीं है उस पर अपना समय क्यों बर्बाद किया जाए। लेकिन अगर ठीक से समझा जाये तो क्या जो व्यक्ति घर से चलकर दुकान तक आता है और जानकारी इकट्ठा करता है, तो कुछ तो उसमें इच्छा है कि वह हमारे प्रोडक्ट को कहीं ना कहीं खरीदना चाहता है। हो सकता है वह आज ना खरीदे कल खरीदे तो हम ऐसा क्या करें जिससे कि वह जब

भी खरीदे तो वह हमसे ही खरीदे। अगर हमें ग्राहक के खरीदने की पूरी प्रक्रिया समझ में आ जाए तो शायद हम अच्छे से बेचने की प्रक्रिया को समझ पाएंगे और अपनी सेल में बहुत अच्छा इजाफा कर पाएंगे।

पैसे देकर खरीदने से पहले ग्राहक कई स्टेज से हो कर गुजरता है। और बिना इन सारी स्टेज से गुजरे कोई खरीद होती ही नहीं। तो आइये एक एक करके इन सारे चरणों को समझते हैं -



Problem Recognition (समस्या की पहचान) -

ग्राहक के यहाँ जब बिजली कट की दिक्कत होती है तो उसको लगता है की जैसे और लोगों ने इन्वर्टर लगवाया है वैसे मुझे भी लगवाना चाहिए या अपने इन्वर्टर की बैटरी बदलवानी चाहिए। या फिर जब वो बिजली का बिल देखता है तब उसको लगता है की सोलर से बिजली का बिल कम हो सकता है। और वो इसके बारे में सोचने लगता है। ये उसकी प्रॉब्लम रिकग्निशन स्टेज है, क्योंकि अभी वो सिर्फ अपनी समस्या को मान्यता दे रहा है।

Information Search (जानकारी की खोज) -

अब ग्राहक अपने जानकारों से पूछने लगता है की कौन सा लूँ किससे

लूँ। और उसको कभी यहाँ वहाँ कुछ दिख जाता है तो वो जानकारी के लिए इन्क़ायरी कर लेता है। जैसे सोलर के बारे में अभी जानकारी कम है पर हम भारतीय जब खरीदने की बात करते हैं तो सबसे पहले क्या पूछते हैं, रेट? तो वो भी क्या पूछेगा - रेट। वो ये पूछता है की 1 किलोवाट का कितने का है। लेकिन असल में वो ये पूछना चाहता है की मेरी ज़रूरत के लिए कौन सा सही रहेगा और उसका रेट कितना है। तो वो रेट पूछ कर क्या बोलेगा ? मैं बाद में बताता हूँ। क्योंकि उसको ये तो पता नहीं है की उसको उपयुक्त क्या है और उसके निवेश का उसको क्या फायदा हो की कुछ समय में उसके पैसे पूरे हो जाएँ और सोलर से फ्री में बिजली बनती रहे।

Evaluation of alternatives (विकल्पों का

मूल्यांकन) - अब वो दूसरे और तीसरे डीलर से या कंपनी से पूछेगा। लेकिन क्या पूछेगा ? वही की 1 किलोवाट का कितने का है। लेकिन लेगा किसी से नहीं, क्योंकि उसको जो समझना है वो किसी ने बताया ही नहीं। जब ग्राहक को कोई ऐसा डीलर या सेल्स का बंदा मिलेगा जो उसको ये बताएगा की उसके घर में या ऑफिस में सोलर की क्या ज़रूरत है और वो क्या लगाने से पूरी होगी तो वो ये समझ लेगा की लेना इस बन्दे से है। क्योंकि इसको जानकारी है।

Purchase Decison (खरीद का निर्णय)- परचेस डिसेज़न स्टेज में वो रेट की तुलना करेगा और सही समझाने वाले डीलर को बोलेगा की भाई सबसे सस्ते वाला इतने में मिल रहा है, तू भी मुझे उतने में दे। तब सही समझाने वाला डीलर उसको अंतर बताएगा की इसमें ये है और उसमें वो है। तब ग्राहक रेट फाइनल करके खरीदेगा।

Post Purchase Evaluation (खरीदारी के बाद का मूल्यांकन) - अब जैसे UTL ने कुछ प्रोडक्ट्स पर 30 दिन की मनी

ग्राहक के खरीदने की प्रक्रिया

बैंक गारंटी देरखी है तो लगवाने के बाद अगर वो संतुष्ट नहीं होगा तो वापिस करने को बोलेगा। और अगर संतुष्ट होगा तो दूसरे ग्राहक को भी हमारे पास भेजेगा। तो अब हमें यह पता है कि खरीदने की इतनी सारी स्टेज से होकर गुजरने के बाद ही ग्राहक पैसे देकर खरीदने को तैयार होता है, तो ऐसे में वह जिस भी स्टेज में हो और हम उसको उससे अगली स्टेज में ले जाने में सहायता दें तो उसका विश्वास हम पर गाढ़ा होगा और जब भी उसको खरीदना होगा तो वह एक बार हमसे जरूर बात करेगा और हमारे पास उस समय मौका होगा कि हम उसको उसकी उस स्टेज से अगले स्टेज में लेकर जाएं और खरीदने तक सहायता करते रहें। तब जानते हैं कि वह किससे खरीदेगा।

INQUIRY CHART			
Name	Phone No.	Date	Requirement

जितनी भी सोलर सिस्टम की इंकायरी आपके पास या आपके किसी कर्मचारी के पास व्यक्तिगत तौर पर या फोन पर या व्हाट्स एप पर आती हैं उन सभी को एक रजिस्टर में नोट कर के यह भी नोट करें कि वह इंकायरी कौन सी स्टेज में है और उनको अगली स्टेज में ले जाने के लिए क्या करना है। इस प्रकार कुछ ही समय में आपकी बहुत सारी इंकायरी सेल्स में तब्दील हो सकती हैं।

जिन ग्राहक से हम बात कर रहे हैं उन्हें एक स्टेज से दूसरी स्टेज में कैसे ले कर जाना है, इसकी चर्चा हम आने वाले अध्ययनों में करेंगे।

सेल के लिए कोई भी फॉर्मूला 100% काम नहीं करता लेकिन यह फार्मूला पूरी दुनिया में काफी हद तक बिल्कुल सही काम करता है, फिर चाहे वो कोई भी भाषा हो या प्रदेश हो। आप इसको आजमा कर देखिए और फिर विश्वास कीजिए।

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

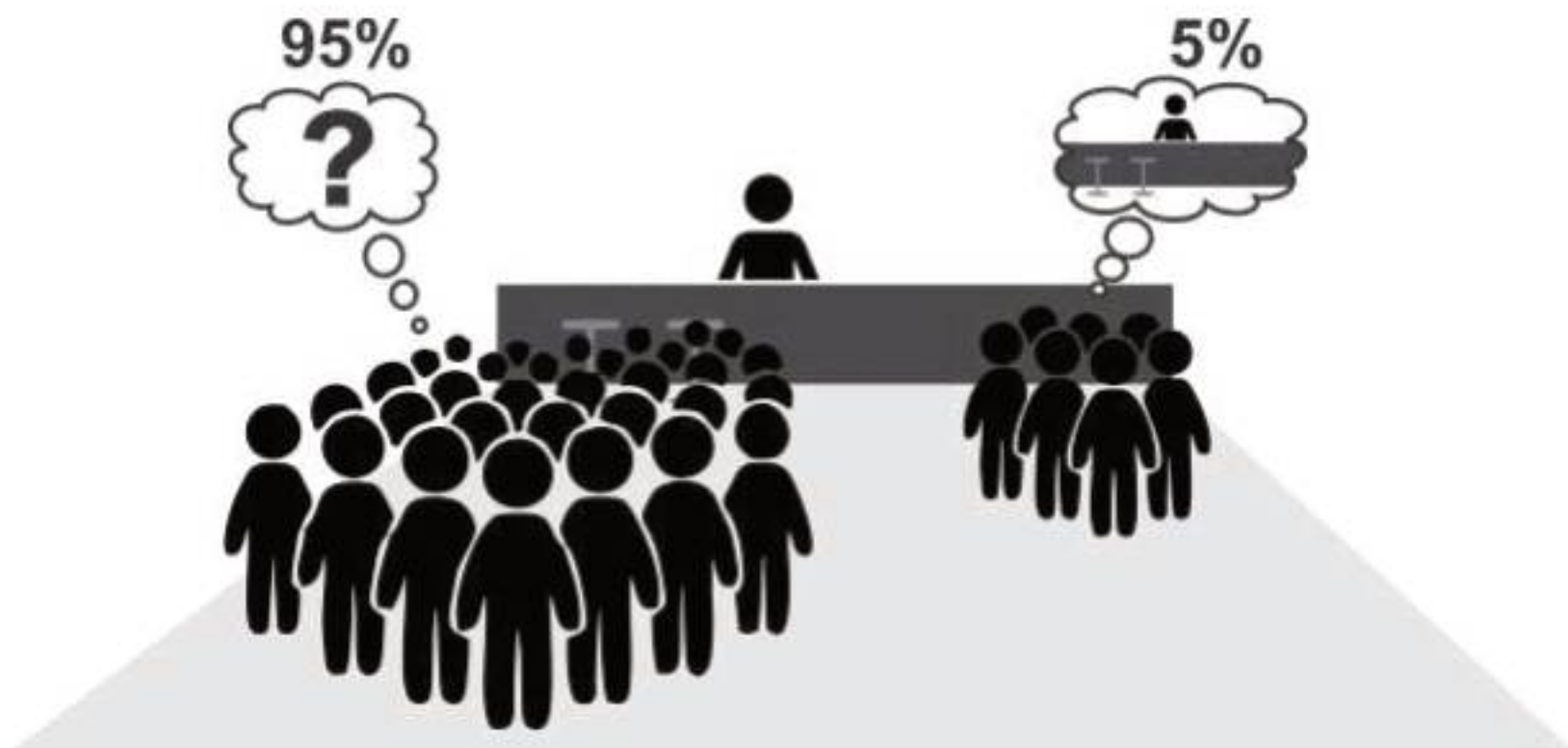
- आपने जब पिछली बार मोबाइल फ़ोन खरीदा था, उपभोक्ता के रूप में आपने भी खरीदने की इन सारी स्टेज को पार किया होगा। याद करके नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में हर स्टेज को कुछ शब्दों के साथ लिखिए।

क्या करें जब सोलर के ग्राहक कहें विचार करके बताते हैं।

जब हम ग्राहक के पास जाते हैं सोलर सिस्टम के बारे में बताते हैं सोलर प्लांट के बारे में बताते हैं और अपना कैटलॉग दे देते हैं। कोटेशन दे देते हैं और अपना समय उस पर लगा चुके होते हैं, तब ग्राहक का पहला जवाब आमतौर पर यही होता है न की विचार करके बताते हैं तो आपको क्या लगता है कि वह विचार करके क्या बताने वाले हैं। जब ग्राहक ऐसा कहता है कि वह विचार करके बताने वाला है इसका सीधा सा मतलब यह बनता है कि वह उसको उस समय फाइनल नहीं कर रहा है। तो क्या वास्तव में वो विचार करने वाले हैं आइये इस को समझते हैं।

क्या करें जब सोलर के ग्राहक कहीं विचार करके बताते हैं।

जब हम इंसान किसी नई जानकारी को सुनते हैं और समझते हैं तो हम उसका 75% भाग पहले 24 घंटे में ही भुला देते हैं। हमें सिर्फ 25% भाग ही याद रह पाता है उसके 30 दिन बाद हमें सिर्फ 10% भाग ही याद रह पाता है और बाकी सब कुछ भूल जाते है। उसके 30 दिन बाद हम 90% भाग भुला देते हैं और हमें सिर्फ 10% भाग ही याद रह पाता है और उसका भी आधा भाग गलत होता है। इसका मतलब यह हुआ कि हमारे ग्राहक को मिलने के बाद ग्राहक के पास सिर्फ 5% सही जानकारी ही रहेगी बाकी नहीं रहने वाली है। इसका दूसरा मतलब यह भी है कि 95% लोग जो यह बोल रहे हैं विचार करके बताएंगे वह विचार नहीं करने वाले हैं। तो कोई ग्राहक आपको यह बोले कि मैं विचार करके बताऊंगा तो उसके लिए हमें नीचे लिखा वार्तालाप करना है।



जब कोई ग्राहक आपको यह बोले कि मैं आपको विचार करके बताऊंगा तो उन्हें आप यह जवाब दें कि मैं जब भी किसी ग्राहक को सोलर सिस्टम के बारे में बताता हूं और मुझे यह जवाब मिलता है कि वह विचार करके बताएंगे तो इसके सिर्फ और सिर्फ दो ही मतलब निकलते हैं। या तो उनको सोलर सिस्टम में ही रुचि नहीं है या फिर जो चीजें मैंने उनको बताई हैं वह मैं ठीक से नहीं बता पाया हूं या उनको ठीक से समझ नहीं आई हैं। चूँकि यह एक सवाल है तो भारतीय सभ्यता के अनुसार वह जवाब तो अवश्य देंगे और जवाब आपके दिए हुए दो विकल्पों में से एक को चुनने का ही है। तो ऐसे में वह यह तो

कहने से रहे कि उनको सोलर सिस्टम में ही रुचि नहीं है क्योंकि अगर वह ऐसा कहेंगे तो उनके बात करने का उद्देश्य ही गलत था ऐसा प्रतीत होने लगेगा, जो कि कोई भी नहीं चाहेगा। अब इसका मतलब यह निकला कि आपने उनको उनकी सही अस्पष्टता को बोलने के लिए मजबूर कर दिया है अब वह आपको अपनी सही अस्पष्टता बता सकते हैं। और अगर ऐसा होता है तो आप उनको उनकी सही अस्पष्टता के बारे में सही जवाब देकर उनके खरीदने की अगली स्टेज पर ले जा सकते हैं। आमतौर पर ग्राहक इसका जवाब यह देते हैं कि वे इसके बारे में अभी और सोचना चाहते हैं और दूसरे लोगों से इसके बारे में बात करना चाहते हैं। इसके जवाब में आपको यह बोलना है कि जब भी कोई ग्राहक मुझे यह कहता है कि वह परिवार के या जानकारी के और लोगों से इस बारे में बात करना चाहता है तो इसमें सिर्फ यह तीन बातें ही होती है :

1. आवश्यकता को ठीक से समझना:-

वे पैसे लगाने से पहले अपनी आवश्यकता को ठीक से समझना चाहते हैं। अगर ऐसा है तो मैं आपकी आवश्यकता को आपके घर पर या आपके ऑफिस में अपना इंजीनियर भेज कर सही से मपवा सकता हूं। ध्यान रहे अगर उनके यहां एक हफ्ते में 5 घंटे से कम का पावर कट है तो ऐसे में हमें ऑन ग्रिड सिस्टम यानि कि बिना बैटरी वाला सिस्टम का ही प्रस्ताव देना चाहिए, क्योंकि उनकी प्रमुख आवश्यकता बिजली बिल को कम करने की है। ऐसे में पावर कट के समय उनका पुराना लगा इन्वर्टर काम कर सकता है, या आप ही उनको ऑन ग्रिड सिस्टम के साथ साथ एक इन्वर्टर भी लगा कर दे सकते हैं। और अगर उनके यहां 5 घंटे से ज्यादा का पावर कट है तो ऐसे में हमें ऑफ ग्रिड सिस्टम यानि की बैटरी वाले सिस्टम का ही प्रस्ताव देना चाहिए।

2. अभी पैसा नहीं है:-

उनके पास बताए हुए सिस्टम के हिसाब से अभी पैसा नहीं होता। अगर ऐसा है तो हम बैंक से आपके सिस्टम के फाइनेंस के लिए बात

क्या करें जब सोलर के ग्राहक कहीं विचार करके बताते हैं।

कर सकते हैं। आजकल विजया बैंक, केनरा बैंक, स्टेट बैंक ऑफ इंडिया आदि सोलर के लिए लोन दे रहे हैं। इसके अलावा ग्रामीण और ब्लॉक स्तर पर सहकारी बैंक भी काफी मात्रा में सोलर पर लोन दे रहे हैं उनसे ग्राहक का संपर्क करवाया जा सकता है।

3. रेट कन्फर्म नहीं है :-

ग्राहक को बताया गया रेट अभी जांचना है। उन्हें अभी इस बात का संशय होता है कि हम उन्हें सही रेट का ऑफर दे रहे हैं या नहीं। तो पहले वह मार्केट में चेक करना चाहते हैं कि इस चीज का सही रेट क्या है उसके बाद ही खरीदना चाहते हैं। यही वो बिंदु है जहां पर ज्यादातर दुकानदार चूक कर जाते हैं क्योंकि उन्हें पता होता है कि इस समय ग्राहक आर्डर देने वाला तो है और बाजार में जाकर रेट की तुलना करेगा और सबसे कम रेट देने वाले दुकानदार से तय करके सिस्टम ले लेगा। तो ऐसे में वो कम से भी कम रेट देकर ग्राहक को वापिस भेज देते हैं। ऐसा करना गलत होता है क्योंकि कम रेट देने के बाद अब उसको सही प्रोडक्ट देने के लिए हमारे पास पैसा नहीं बचता है और हम ऐसे में गलत सिस्टम दे देते हैं और अंत में ना तो ग्राहक खुश रह पाता है और ना ही हमें उससे पुनः व्यापार मिल पाता है। अब जब ग्राहक ने यह तय कर लिया है कि वह मार्केट में जाकर दूसरों से रेट पूछेगा और उसके बाद ही खरीदेगा तो इस को तो हम रोक नहीं पाएंगे लेकिन उनके जाने से पहले हमें नीचे लिखे हुए 3 पॉइंट जरूर बताने हैं।

(a) सोलर सिस्टम 25 साल का एक प्रोडक्ट है। सोलर पैनल पर 25 साल की वारंटी होती है और अगर हमने यह किसी ऐसी कंपनी या डीलर से ले लिया जो आने वाले समय में ना रहे तो हम दिक्कत में आ सकते हैं। 25 साल बाद कौन सी कंपनी या डीलर रहेगा इसकी जांच बड़ी मुश्किल है। हालांकि हम इतिहास देख ले तो हम समझ पाएंगे कि जो डीलर या कंपनी पिछले 15 या 20 साल से इन्वर्टर या बैटरी में ही काम कर रहे हैं तो वह आने वाले 15 या 20 साल भी काम करते रहेंगे, इसकी संभावनाएं ज्यादा हैं। तो आपको उसी कंपनी या डीलर

को ही चुनना चाहिए ताकि आपको 25 साल की वारंटी मिल सके।

(b) आम तौर पर एक घरेलु सोलर सिस्टम इतनी सोलर बिजली पैदा कर देता है कि उस पर लगा पैसा 3.5 से 4 साल में पूरा हो जाए और ऐसे में अगर हमने उदाहरण के तौर पर कोई ऐसा सिस्टम ले लिया जो साधारण से 10% सस्ता तो है पर सोलर बिजली 5% कम पैदा कर रहा है तो देखने में तो ऐसा लगता है कि वह 5% फायदे का सौदा है। लेकिन ऐसा होता नहीं है क्योंकि सोलर सिस्टम 25 साल की अपनी उम्र में इतनी सोलर बिजली पैदा कर देता है कि उस पर लगा पैसा 6 बार वापिस आ जाए। तो ऐसे में 10% कम पैसे दिए और सोलर बिजली 30% कम पैदा हुई तो कुल मिलाकर 20% का नुकसान ही हुआ।

(c) अगर ग्राहक विचार करके सोलर सिस्टम को फाइनल करने में 3 महीने लगा देता है तो ऐसे में उसकी 3 महीने में सोलर से होने वाली बचत नहीं हो पाएगी और इतना ही बिल वह बिजली विभाग को जमा करा देगा। इसलिए अगर उसने सोलर सिस्टम लगाने के बारे में सोच ही लिया है तो उसको जल्द ही लगाना चाहिए।

इतना होने पर भी ज़रूरी नहीं है कि वह आपसे प्रोडक्ट ले ही लेंगे अगर वह आपसे सिस्टम नहीं लेते हैं तो ऐसे में आपको अगली बार की मीटिंग का समय ज़रूर तय करना है क्योंकि अगर ऐसा नहीं होगा तो दोबारा मिलने की संभावना कम होगी और वह कहीं और जाकर सिस्टम खरीद सकते हैं जो हम नहीं चाहते। और अगली मीटिंग के समय आपको ये बातें एक बार दोहरानी होंगी, ताकि उन्हें याद आ जाये की पहले क्या बात हुई थी।

क्या करें जब सोलर के ग्राहक कर्हे विचार करके बताते हैं।

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

- क्या वास्तव में खरीदते समय हम पूरी जानकारी के अभाव में खरीद को टालते हैं और जानकारी उसी समय मिल जाने पर खरीद भी लेते हैं? खरीदने के अपने पिछले अनुभव को याद करके नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में कुछ शब्दों के साथ लिखिए।

- क्या अध्याय में दी गयी संपर्क तकनीक सोलर के अलावा दूसरे किसी प्रोडक्ट के लिए भी काम करती है? इन्वर्टर, बैटरी या किसी भी और प्रोडक्ट की सेल के लिए इसको अपना कर देखिये और नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में अपने अनुभव को अंकित कीजिये।

क्या करें जब ग्राहक कहे
रेट ज्यादा है



क्या करें जब सोलर के ग्राहक कहे विचार करके बताते हैं।

आप इनवर्टर और बैटरी का काम करते आये हैं। या आपने अपना कोई भी और व्यवसाय किया है तो ऐसा कितनी बार हुआ है कि ग्राहक ने यह कहा कि रेट ज्यादा है। मुझे लगता है बहुत बार हुआ होगा। या कभी ऐसा हुआ कि किसी ग्राहक ने आपको ऐसा कहा कि आपका रेट कम है। थोड़ा सा रेट बढ़ा दीजिए, मुझे ज्यादा पैसे देने हैं। अच्छा यह बताइए कि क्या आपके प्रोडक्ट से महंगे प्रोडक्ट मार्केट में बिकते हैं? या फिर यह कि आपके प्रोडक्ट का रेट कितना कम कर दिया जाए कि कोई भी ग्राहक यह ना बोले कि रेट ज्यादा है। या फिर यह कि रेट कम करते ही सारे ग्राहक प्रोडक्ट खरीद लेते हैं?

असल में जब हम खरीद रहे होते हैं तो हमें यह पता ही नहीं होता कि रेट ज्यादा है भी या नहीं। हमें तो बस रेट कम करवा कर खरीदने की आदत सी हो गई है। इससे कैसे निपटें, आइए इसको ज्यादा विस्तार समझते हैं।

तो अगली बार जब आपको कोई ग्राहक यह कहे कि रेट ज्यादा है तो आपको यह पूछना है कि आपकी चिंता रेट की है या कॉस्ट की है? जी हां चोंकिये मत आपको यही पूछना है कि आपकी चिंता रेट की है या कॉस्ट की है। आइये इसको एक उदाहरण से विस्तार से समझते हैं।

एक व्यापारी ने एक एयर कंडीशनर खरीदना था। वह एक किराए की बिल्डिंग में कार्य कर रहा था, लेकिन आने वाले ग्राहकों पर अच्छा प्रभाव पड़े ऐसा सोच कर वह एयर कंडीशनर खरीद रहा था। तो उसने दो एयर कंडीशनर का मूल्यांकन किया, एक एयर कंडीशनर पांच सितारा था जो कि ₹40000 का था और दूसरा एयर कंडीशनर लोकल था जो कि ₹20000 का था। मतलब लोकल एयर कंडीशनर पांच सितारा एयर कंडीशनर से आधे दाम में उपलब्ध था। तो व्यापारी ने यह सोचा कि अभी मैं किराए की बिल्डिंग में हूँ तो अभी मैं एक लोकल एयर कंडीशनर ले लेता हूँ और जब मैं अपनी बिल्डिंग में चला जाऊंगा तो पांच सितारा एयर कंडीशनर ले लूंगा। यही सोचकर उसने ₹20000 वाला लोकल एयर कंडीशनर ले लिया।

एयर कंडीशनर लेने के बाद पहले महीने में गर्मी का मौसम था और व्यापारी ने लोकल एयर कंडीशनर को चलाया भी और वह सही चल भी गया और सभी कुछ ठीक-ठाक रहा। अगले महीने बिजली का बिल आया उसका माथा ठनक गया क्योंकि बिजली का बिल ₹2500 की जगह ₹5000 था। अब उसे यह समझ आ चुका था कि गलती हो गई है। तो उसने सोचा कि अब गलती हो ही गई है तो अब काम तो चलाना ही पड़ेगा तो उसने गर्मी का पूरा सीज़न ज्यादा बिजली बिल देकर ही पूरा किया।

लेकिन अगली गर्मी में जैसे ही उसने एयर कंडीशनर चलाया तो वह एयर कंडीशनर चला ही नहीं। उसने बनाने वाली कंपनी में फोन किया कि एयर कंडीशनर खराब है, आईये देखकर ठीक कीजिए। अब कंपनी के कार्यकर्ताओं ने चेक कर के व्यापारी को बताया कि एयर कंडीशनर की वारंटी 1 साल की होती है और 1 साल का समय पूरा हो चुका है, तो अब यह एयर कंडीशनर वारंटी से बाहर है और इसको पैसे देकर ही ठीक करवाया जा सकता है। व्यापारी ने यह सोचा कि कंपनी से इंजीनियर बुलाऊंगा तो ये और पैसे झाड़ लेंगे, इसलिए मैं बाहर से ही इलेक्ट्रिशियन बुला लेता हूँ। अब व्यापारी ने बाहर से इलेक्ट्रिशियन बुलाकर अपना एयर कंडीशनर चेक करवाया इलेक्ट्रिशियन ने चेक करके व्यापारी को बताया एयर कंडीशनर का कंप्रेसर खराब हो गया है और उसे बदलना पड़ेगा। कंप्रेसर को बदलने का खर्च ₹8000 था। अब व्यापारी ने सोचा अब इसको ₹8000 दो और हर महीने ₹2500 बिजली का बिल ज्यादा भरो तो इससे तो बहुत अच्छा है कि अब मैं पांच सितारा एयर कंडीशनर ले लूँ, जब अपनी बिल्लिंग लेकर उसमें जाऊंगा तो मैं पांच सितारा एयर कंडीशनर को भी अपने साथ ले जाऊँगा। तब व्यापारी ने ₹40000 देकर नया पांच सितारा एयर कंडीशनर लगवाया। इसको ध्यान से समझें तो एयर कंडीशनर का रेट व्यापारी को ₹20000 का था। लेकिन व्यापारी को इसका कॉस्ट कितना पड़ा ? पहले तो व्यापारी को ₹20000 का लोकल एयर कंडीशनर खरीदना

क्या करें जब सोलर के ग्राहक कहे विचार करके बताते हैं।

पड़ा फिर वह 6 महीने की गर्मी में ₹2500 के हिसाब से बिजली का बिल ज्यादा भरता रहा और फिर उसके बाद अंत में ₹40000 देकर नया पांच सितारा एयर कंडीशनर लगवाया। इस हिसाब से व्यापारी को एयर कंडीशनर का कॉस्ट ₹75000 पड़ा।

तो अगली बार जब आपको कोई ग्राहक यह कहे कि रेट ज्यादा है तो आपको यह पूछना है कि आपकी चिंता रेट की है या कॉस्ट की है? जब आप ऐसा बोलेंगे, तो पक्की बात है वह आपसे पूछेंगे: "रेट - कॉस्ट आप क्या बात कर रहे हो मुझे समझ नहीं आया।"

तो जब वह ऐसा पूछे तो आपको यही एयर कंडीशनर वाली कहानी इसी तरीके से सुनानी है जैसे इस किताब में लिखी गई है तब उन्हें रेट और कॉस्ट का अंतर समझ में आ जाएगा। और उसके बाद तभी सबसे दमदार बात जरूर बोलनी है - **सर, हो सकता है कि दूसरे किसी सोलर सिस्टम का रेट मेरे सिस्टम के रेट से कम हो, लेकिन इस बात की 100% गारंटी है कि मेरे सोलर सिस्टम का कॉस्ट पूरे बाजार में, "पूरे बाजार में" सबसे कम होगा, सबसे कम। क्या आप सबसे कम कॉस्ट का सोलर सिस्टम नहीं खरीदना चाहेंगे?**

रेट और कॉस्ट के इस अंतर को हम सोलर सिस्टम के उदाहरण से भी अच्छे से समझा सकते हैं।

अगर ग्राहक ने कोई ऐसा सिस्टम ले लिया जो हम से 10% सस्ता तो है पर सोलर बिजली 5% कम पैदा कर रहा है। देखने में तो ऐसा लगता है कि वह 5% फायदे का सौदा है, लेकिन वास्तव में ऐसा होता नहीं है। आम तौर पर एक घरेलु सोलर सिस्टम इतनी सोलर बिजली पैदा कर देता है कि उस पर लगा पैसा 3.5 से 4 साल में पूरा हो जाए। एक सोलर सिस्टम का जीवन 25 साल का होता है और सोलर पैनल की गारंटी भी 25 साल की होती है। तो सोलर सिस्टम अपने जीवन के पहले 4 साल में अपने मूल्य के बराबर की सोलर बिजली पैदा कर

देगा और अगले 4 साल में फिर से अपने मूल्य के बराबर सोलर बिजली पैदा कर देगा। 25 साल तक यही क्रम चलता रहेगा और काम से कम 6 बार दोहराया जायेगा। इस प्रकार:

पहले से चौथे साल तक सोलर बिजली कम पैदा होगी	-5%
पांचवें से आठवें साल तक सोलर बिजली कम पैदा होगी	-10%
नौवें से बारहवें साल तक सोलर बिजली कम पैदा होगी	-15%
तेरहवें से सोलहवें साल तक सोलर बिजली कम पैदा होगी	-20%
सत्रहवें से बीसवें साल तक सोलर बिजली कम पैदा होगी	-25%
इक्कीसवें से चौबीसवें साल तक सोलर बिजली कम पैदा होगी	-30%

शुरुआत में बचत : 10%

कम बिजली से नुकसान : 30%

कुल नुकसान : 30% - 10% = 20%

10% सस्ते सोलर सिस्टम ने 30% कम सोलर बिजली पैदा की और 20% पैसे का नुकसान हुआ। इस प्रकार जो सोलर सिस्टम 5% सस्ता लग रहा था वह कुल मिलाकर 20% महंगा पड़ा। ये बात समझा कर नीचे लिखा वाक्य एक दमदार अंदाज़ में ज़रूर बोलना है -

सर, हो सकता है कि दूसरे किसी सोलर सिस्टम का रेट मेरे सिस्टम के रेट से कम हो, लेकिन इस बात की 100% गारंटी है कि मेरे सोलर सिस्टम का कॉस्ट पूरे बाजार में, पुरे बाजार में सबसे कम होगा, सबसे कम। क्या आप सबसे कम कॉस्ट का सोलर सिस्टम नहीं खरीदना चाहेंगे?

क्या करें जब सोलर के ग्राहक कहे विचार करके बताते हैं।

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

- क्या वास्तव में हमें नया प्रोडक्ट खरीदते समय रेट के बारे में पूरा अनुमान नहीं होता? खरीदने के अपने पिछले अनुभव को याद करके नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में कुछ शब्दों के साथ लिखिए।

- क्या अध्याय में दी गयी मूल्य गणना तकनीक सोलर के अलावा दूसरे किसी प्रोडक्ट के लिए भी काम करती है? इन्वर्टर, बैटरी या किसी भी और प्रोडक्ट की सेल के लिए इसको अपना कर देखिये और नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में अपने अनुभव को अंकित कीजिये।

जो दिखता है वह बिकता है।

इंसान की याद छवि के रूप में काम करती है। जिस भी चीज़ को वह देखता है और जैसा उसको सोचता है वैसा ही दिमाग में उसकी फोटो के रूप में उस को संजो कर रख लेता है और फिर उसे उसी रूप में याद रखता है। जब इंसान को उसे दोबारा याद करना होता है तब उस फोटो को अपनी स्मृति से निकाल कर दोबारा निहारता है और उसे बिलकुल वैसा ही स्मरण हो आता है। इस बात को समझने के लिए एक छोटा सा अभ्यास करते हैं। आप आँख बंद करके अपनी जिंदगी के दो पलों को याद कीजिए एक वह पल जो सबसे सुखद पल रहा हो और एक वह पल जो सबसे दुखद पल रहा हो। याद रहे इसे आँख बंद करके ही करना है। आँखें बंद कीजिए और देखिए।

जो दिखता है वह बिकता है।

आपको क्या दिखाई दिया, जो भी याद आया हो लेकिन आपने एक बात जरूर नोट की होगी कि आपको दो फोटो दिखाई दी होंगी एक फोटो में आपके लिए खुशी थी और दूसरे फोटो में आपके लिए दुख था। लेकिन थे दोनों फोटो ही। अब इस अभ्यास से हमें यह समझ में आया कि हम सोच कर अपने मस्तिष्क में जब चीजें रखते हैं तो फोटो के रूप में स्टोर करते हैं और जब उन्हें वापिस निकाल कर देखते हैं तब भी फोटो को ही निकाल कर देखते हैं। एक बात और ध्यान से सोचिए, जिन दो पलों को आपने याद किया और देखा, उन्हें आपने पहले कई बार याद किया और देखा होगा सिर्फ यही वजह है कि आपको वही दो पल उस वक्त आँख बंद करते ही दिखाई दिए। अन्यथा आपके जीवन में दूसरे भी खुशी और दुख के पल आए हैं। अब इसका मतलब यह भी निकलता है कि जिन यादों की तस्वीरें हम बार-बार निकाल कर देखते हैं वे और पक्की होती चली जाती हैं।

अब इसे खरीदने और बेचने से जोड़ कर देखते हैं। खरीदने की प्रक्रिया के समय में भी ग्राहक उसी वस्तु को खरीदेगा जिसके बारे में उसने एक अच्छी फोटो अपने दिमाग में बना कर रख दी है। साथ में उसी व्यक्ति से खरीदेगा जिसके बारे में उसने एक अच्छी फोटो अपने दिमाग में बनाकर रख ली है। तो यह कहना गलत नहीं होगा कि जो दिखता है वही बिकता है क्योंकि तस्वीर तो उसी की बनेगी जो दिखाई देगा, और जितना दिखाई देगा उतनी ही वह तस्वीर और पक्की होती चली जाएगी। आइए समझते हैं कि **अच्छा और ज़्यादा दिखने** के लिए क्या-क्या किया जा सकता है।

(14.1) डिस्प्ले

बड़ी-बड़ी कंपनियां शोरूम स्थापित करने को ज्यादा महत्व देती हैं क्योंकि वहां पर वह अपने प्रोडक्ट को कस्टमर को दिखा पाती हैं और उन्हें समझा पाती हैं कि उनके प्रोडक्ट में क्या खास है। अब आप दिखाने का महत्व जानते हैं तो यह अच्छे से समझ सकते हैं कि अगर आप किसी को कुछ दिखाए बिना सिर्फ बताते हैं तो कितना समझ में

आएगा और अगर दिखा कर बताते हैं तो कितना समझ में आएगा। जी हां आप बिल्कुल सही समझे मैं यह कह रहा हूँ कि जिस भी प्रोडक्ट को आप बेचना चाहते हैं उसे अपने शोरूम या अपनी दुकान पर रख कर बेचना आसान है। अब यदि आप दुकान पर बहुत सारे प्रोडक्ट्स बेचते हैं और सभी प्रोडक्ट्स को डिस्प्ले पर नहीं लगाया जा सकता तो आप खाली डमी भी प्रोडक्ट डिस्प्ले पर लगा सकते हैं, मांगने पर कंपनियां इसके लिए सहयोग करती हैं। इससे आपके ग्राहक को अपने मस्तिष्क में प्रोडक्ट की फोटो बनाना आसान होगा।



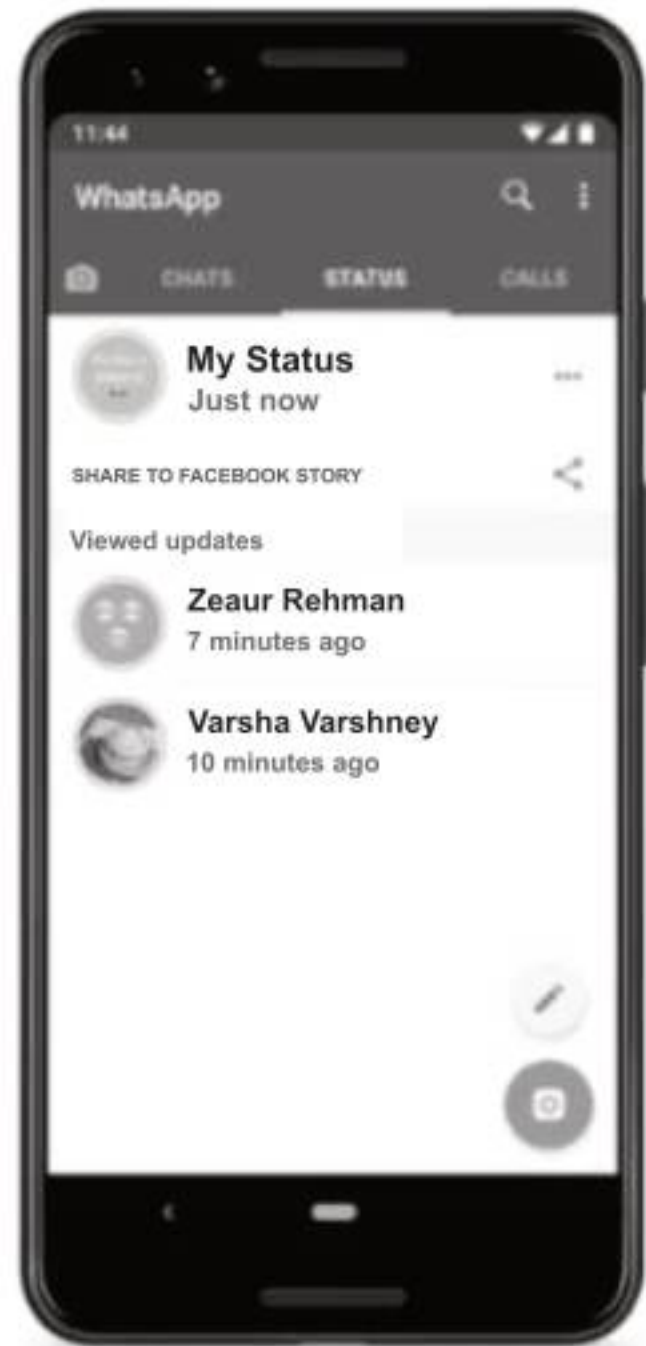
(14.2) लोग जहाँ हैं उन्हें वहीं दिखाई दीजिए

जिओ का मोबाइल आने के बाद सभी मोबाइल कंपनियों के इंटरनेट के रेट कम हो गए हैं। इससे इंटरनेट गाँव-गाँव पहुँच गया है। अब सभी लोग WhatsApp और Facebook पर हैं। जैसे ही उन्हें समय मिलता है वे अपने मोबाइल के अंदर चले जाते हैं। तो अब अगर वो मोबाइल में ही रहते हैं तो उन्हें मोबाइल में ही पकड़ा जा सकता है। सेल के हिसाब से ये एक अवसर भी है। अगर आप व्हाट्सप्प पर एक फोटो डालते हैं तो उसको बहुत से लोगों तक पहुँचने में समय भी बहुत कम लगता है। ऐसे ही अगर आप फेसबुक पर कोई फोटो या वीडियो डालते हैं तो बहुत से लोग देख लेते हैं। तो अब बहुत से लोगों तक बार-बार पहुँचना आसान भी हो गया है। यू-ट्यूब पर आप कोई वीडियो डालते हैं और उसका लिंक बहुत से लोगों तक पहुंचा देते हैं तो आप की बात बिना किसी तोड़-मरोड़ के बिल्कुल सही-सही बहुत से लोगों तक पहुँच जाती है। आइये समझते हैं कैसे इन माध्यमों का सही इस्तेमाल किया जा सकता है।

जो दिखता है वह बिकता है।

(14.3) WhatsApp

व्हाट्सएप अब बहुत लोगों के पास है और बहुत व्यापक रूप से इस्तेमाल भी हो रहा है। लेकिन यदि हम बिना सोचे समझे सभी को कुछ भी भेजना शुरू कर देंगे तो लोग हमें नापसंद और यहां तक कि व्हाट्सएप पर हमारा नंबर बंद (ब्लॉक) कर देंगे और ये महत्वपूर्ण माध्यम हमारे लिए बेकार हो जायेगा। इसलिए सप्ताह में सिर्फ दो बार ही अपने जानकारों को एक अच्छा मैसेज भेजें। व्हाट्सएप का स्टेटस एक बहुत अच्छा माध्यम है जिससे आप बहुत से लोगों तक उनकी नापसंदगी के बगैर पहुँच जायेंगे। व्हाट्सएप का स्टेटस 24 घंटे के लिए रहता है और बाद में अपने आप बंद हो जाता है। आपके जानकर लोग चाहें तो इसे देखेंगे नहीं तो नहीं। इसका मतलब आपको व्हाट्सएप का स्टेटस शनिवार को ज़्यादा इस्तेमाल करना चाहिए ताकि रविवार को जब उनके पास समय हो तो वो आपके द्वारा डाला गया फोटो या वीडियो देख पाएँ। हमारा फोटो हमारे सभी जानकर देखें इसके लिए यह महत्वपूर्ण है कि उन्हें पता हो कि इस फोटो में कुछ नया होने वाला है नहीं तो बार-बार वही सभी कुछ देखना कोई पसंद नहीं करता। तो एक तरह के फोटो को एक ही बार डालें, दोबारा नए तरह के फोटो को डालें।



दूसरा, फोटो के साथ-साथ फोटो या वीडियो का विषय ज़रूर डालें, ताकि उन्हें पता चले कि वो फोटो में क्या देखने वाले हैं। विषय ऐसा होना चाहिए कि वो फोटो देखने के लिए मजबूर हो जाएँ। विषय का चुनाव अपनी पसंद से न करके लोगों की अपेक्षाओं के अनुरूप होना

चाहिए। उदाहरण के लिए आप यदि कोई नए सोलर इन्वर्टर के बारे में बताना चाहते हैं तो आप बताइये -

1. हमारी दुकान पर आ कर देखिये नया सोलर इन्वर्टर।
2. ऐसा सोलर इन्वर्टर जो पानी की मोटर भी चलाये, हमारी दुकान पर आज से उपलब्ध। अभी कॉल करें 9999999999

दोनों में से कौन सा विषय बेहतर है ?

यदि हम सामने वाले के दृष्टिकोण से बात करते हैं तो उसे बहुत जल्द समझ में आता है। अतः आपका विषय सामने वाले व्यक्ति को होने वाले लाभ से ही निकलना चाहिए।

व्हाट्सएप के ग्रुप भी कई बार अच्छा प्रभाव रखते हैं। आप जिस ग्रुप में हैं इसमें ज़्यादा मैसेज न डालें, सुबह की गुड मॉर्निंग या आज का विचार तो कतई नहीं। इससे आप अपने मैसेज के महत्व को कम कर रहे हैं। कोशिश करें आप शुक्रवार और शनिवार को ही मैसेज डालें और सामने वाले के लाभ वाले विषय के साथ ही डालें। इससे आपके मैसेज के पढ़े जाने की सम्भावना बढ़ जाती है।

(14.4) फेसबुक

व्हाट्सएप के लिए ऊपर लिखी गई सारी बातें फेसबुक पर भी लागू होती हैं। आप जो भी तस्वीरें व्हाट्सएप पर डालते हैं, वही आप फेसबुक पर भी डाल दें। ये एक अच्छा और सही बिंदु है। इससे आपके द्वारा कम काम में ज़्यादा पहुँच भी बनती है, और उसी व्यक्ति के लिए दूसरे माध्यम द्वारा वही बात कहे जाने से बात पक्की होने की सम्भावना भी प्रबल होती है। लेकिन इसमें एक बात खास ध्यान रखने की है कि आपको अपने आस पास के ज्यादा से ज्यादा लोगों को अपने फ्रेंड लिस्ट में जोड़ना है। जो व्यक्ति आपका सामान खरीदने की क्षमता रखते हैं या उसका प्रचार कर सकते हैं उन्हें अवश्य ही अपने फेसबुक अकाउंट से फ्रेंड रिक्वेस्ट भेज कर अपनी फ्रेंड लिस्ट में शामिल करें। ताकि आप जो फेसबुक की पोस्ट करें वह उन तक पहुंचे और जो फ्रेंड रिक्वेस्ट आप के पास आएँ, समय-समय पर आप

जो दिखता है वह बिकता है।

उन्हें स्वीकार करते रहें। इससे आपका ग्राहक दायरा बढ़ता रहेगा।

(14.5) डिज़ाइनर की मदद लें

आपके आसपास अवश्य ही कोई ना कोई कंप्यूटर डिज़ाइनर मिल जाएगा जो कुछ ही रुपए लेकर आपके लिए तस्वीरों को अच्छा बना कर और आप के विषय को तस्वीर में भी डाल कर आपको दे देगा। यह निवेश एक अच्छा निवेश है क्योंकि हर तस्वीर में सिर्फ कुछ ही रुपए लगाने वाले हैं, लेकिन वह तस्वीर अच्छी तस्वीर बनेगी और लोग उसे पसंद करेंगे। तो इस निवेश आपको अवश्य ही फायदा मिल जाएगा।

(14.6) मशहूरी से सेल कैसे ?

बहुत जगह पर बहुत बार अच्छा दिखने से हमारी मशहूरी तो हो जाती है लेकिन सेल नहीं होती। इस मशहूरी से सेल तक पहुंचने का एकमात्र साधन है कार्यवाही के लिए बुलावा। जहां पर भी हम कोई मैसेज डालें, फोटो डालें, वीडियो डालें या और किसी भी तरह की दिखने की कार्यवाही करें वहीं पर हमें कार्यवाही के लिए बुलावा अवश्य देना है। पढ़ने वाले ने वह पढ़ लिया है जो आप उसे पढ़ाना चाहते थे। अब उसे क्या करना है यदि आप उसे नहीं बताएं तो बहुत ज्यादा संभावना है कि वह कुछ कार्यवाही नहीं करेगा। छोटे-छोटे शब्द जैसे कि **अभी कॉल करें** या **आज ही दुकान पर आएँ** या **मैसेज को 10 लोगों तक फॉरवर्ड करें** मशहूरी को सेल में बदल सकते हैं। क्योंकि यदि उन्होंने कॉल किया या आपकी दुकान पर आए तो संभावनाएं प्रबल हैं कि आप उन्हें वह सामान बेच सकेंगे।

सोलर से ₹100000 प्रतिमाह कैसे कमाएं ?

- क्या आपने अपनी पिछली मशहूरी में कार्यवाही के लिए बुलावा इस्तेमाल किया था? कार्यवाही के लिए बुलावे के महत्व को नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में अपने अनुभव को अंकित कीजिये।

भुगतान वसूली

माल बेचना एक बार को आसान काम होता है लेकिन पूरा भुगतान वसूलना बाजार में बहुत मुश्किल काम माना जाता है। ज्यादा प्रतियोगिता के आजकल के समय में लाभ की दरें काफी सिमट गई हैं और ऐसे में यदि एक भुगतान आधा भी रह जाये तो उस जैसे 5 सेल का नुकसान हो जाता है। बहुत सी बड़ी दुकानें इसलिए बंद हो जाती हैं कि वह भुगतान वसूली ठीक से नहीं कर पायीं। इसके उलट अगर ग्राहक से एडवांस में ही पूरा पैसा मांगने लगे, तो वह भी बिना सोलर सिस्टम लगवाए और बिना उसको चेक किए पूरा पैसा देना पसंद नहीं करेंगे और शायद सिस्टम ही नहीं लगाएंगे। इस तरह अगर हम बाज़ार में उधार देना बिलकुल बंद कर दें तो माल बिकना ही बंद हो

जाए, जब माल बिकेगा ही नहीं तो बिज़नेस चलेगा ही नहीं। इसलिए भुगतान वसूली का एक सही और कारगर तरीका अपनाए बिना अच्छा बिज़नेस जमाना बहुत ज्यादा मुश्किल काम है। इसलिए मैंने नीचे लिखे सभी बिंदुओं को भुगतान वसूली अध्याय के अंतर्गत शामिल किया है।

(15.1) ग्राहक को उधार देने से पहले उसके बारे में जांच



जब हम इस सोलर सिस्टम बेचते हैं तो उसको बेचने के लिए हाँ करते ही सोलर सिस्टम ग्राहक के यहां लगा नहीं देते। हमारे पास सोलर सिस्टम के लिए हाँ करने और उसको लगाने के बीच में काफी समय होता है और इस समय में अगर हम यह जांच कर लें कि ग्राहक का बाजार में रुतबा कैसा है तो हमें पता चल जाएगा कि हमें उधार देना है या नहीं। देना है तो कितना दे सकते हैं। इसलिए जब भी आपका कोई कर्मचारी किसी ग्राहक के यहां सोलर सिस्टम लगाने के लिए कोई बात करने जाए या उसके यहां कोई जांच करने जाए तो ऐसे कई जानकारों के नाम भी लेकर आये जिनसे उनके रवैये के बारे में पहले ही जानकारी इकट्ठी की जा सके।

(15.2) भुगतान की शर्तें निर्धारित करना

जब हम सोलर सिस्टम लगाने के लिए ग्राहक को हाँ कहते हैं तो यह ज़रूरी है कि हम उस समय भुगतान की शर्तें भी ठीक से लिख कर दें। हम उसे यह बता दें कि हमें कितना प्रतिशत एडवांस चाहिए और कितना प्रतिशत इंस्टालेशन के समय चाहिए है और कितना प्रतिशत

भुगतान की शर्तें

इंस्टालेशन के कितने दिनों के बाद चाहिए है। इसको लेकर ठीक से ग्राहक के हस्ताक्षर भी करवा लें।

ऐसा करने से भुगतान की शर्तें लिखित में निर्धारित हो जाती है और ज्यादा संभावना है कि ग्राहक समय पर भुगतान कर देगा। शर्तों में यह समाहित होना आवश्यक है कि जब सामान की पूरी डिलीवरी या इंस्टालेशन हो जाएगी तो उस समय आपके पास भुगतान तिथि अंकित ग्राहक के बैंक का चेक आ जायेगा। यह सिर्फ बैंक का चेक है जो कि निश्चित तिथि को बैंक में भुगतान के लिए डाला जाएगा। यह भुगतान नहीं है, बल्कि सिर्फ उक्त तिथि को भुगतान करने का भरोसा मात्र है, इसलिए ग्राहक को इसे देने में इतनी समस्या नहीं होगी।

(15.3) सही इंस्टालेशन



कई बार सोलर सिस्टम के रेट की सही गणना ना होने की वजह से हमें बाद में यह समझ में आता है कि हमने कम में ही ग्राहक को सिस्टम दे दिया और अब इसमें ज्यादा बच नहीं रहा है। गलत इंस्टॉलेशन से बाकी बची हुई पेमेंट के फंसने की पूरी संभावना है। लेकिन ऐसी स्थिति में भी इंस्टॉलेशन के सामान या सर्विस में किसी तरह की कोताही नहीं बरतनी

चाहिए। और हो सके तो ग्राहक को यह बता देना चाहिए कि मुझसे पहले गलत गणना हो गयी थी और हो सके तो आप इसमें अब सहयोग कर दीजिए। अगर वह सहयोग कर दे तो ठीक है और अगर वह सहयोग ना करे तो भी आप इसे भविष्य का निवेश मानकर सही इंस्टालेशन ही करवाएं। यह पक्की बात है कि यह निवेश आपको भविष्य में कभी ना कभी फल जरूर देगा।

(15.4) समयोचित सर्विस

सर्विस देना वैसे तो कंपनी का काम है लेकिन कई बार कंपनी के कर्मचारी सही समय पर सर्विस नहीं दे पाते और उस समय पर यदि ग्राहक को ठीक से सहयोग न दिया जाए तो वह डीलर और डिस्ट्रीब्यूटर के बारे में नकारात्मक मानसिकता बनाकर रख लेता है। इसलिए यह बहुत ज़रूरी है कि अपने कर्मचारी को सर्विस की ट्रेनिंग दिलवा कर पूर्तिकर के रूप में रखा जाए और जब भी ज़रूरत पड़े तो उस से सर्विस दिलवाई जाए, ताकि ग्राहक के साथ हमेशा अच्छा संबंध बना रहे और वह भुगतान के समय पर आपको कभी भी परेशान ना करे।



(15.5) समय -समय पर याद दिलाना



एक बार अगर ग्राहक के घर पर सोलर सिस्टम लग गया और सही चल रहा है तो उस को आपसे बात करने की कोई आवश्यकता नहीं रही। अब ऐसे में अगर कोई बचा हुआ भुगतान देना हो तो हमें ही उससे बात करनी होगी। लेकिन भुगतान के लिए बात करते हुए एक तो स्वयं को अच्छा नहीं लगता और दूसरा ग्राहक को भी नकारात्मक महसूस होता है। इसलिए यदि भुगतान की शर्तें पहले से ही तय होंगी तो हम उसे निर्देशित समय पर याद दिलाएं तो इतना बुरा नहीं लगेगा। शर्तों में समाहित देय तिथी से एक या दो दिन पहले आप या आप का कर्मचारी ग्राहक को एस एम् एस या व्हाट्सएप पर भुगतान के बारे में लिखकर भेज दे जिससे उसे स्मरण हो जाएगा कि उसे एक या 2 दिन

में आपको भुगतान करना है और वह अपने यहां पर भुगतान का प्रबंध कर लेगा। इसके लिए आपको भुगतान स्मरण रजिस्टर अवश्य ही बनाना पड़ेगा और उसे नियमित रूप से आप या आपका कर्मचारी चेक करके एस एम् एस और व्हाट्सएप पर रिमाइंडर भेजते रहें तो आपको भुगतान संबंधी समस्याएं नहीं आएंगी।

क्या आप जानते हैं कि ज्ञान के भंडारों का तब तक कोई लाभ नहीं होता जब तक उसका उपयोग न किया जाये।

इस अध्याय को पढ़ने का फायदा तभी है जब आप नीचे लिखे सवालों के जवाब पूरे ध्यान से दें, अन्यथा यह उम्मीद न करें कि आप इससे कोई भी फायदा उठाने वाले हैं।

- क्या पिछले वर्षों के व्यवसाय अनुभव में भुगतान वसूली में कुछ दिक्कतें आई हैं? तो क्या आप ने अध्याय में दिए गए सारे या कुछ बिंदुओं को अपनाया है? नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में अपने अनुभव को लिखिए।

- क्या अध्याय में दिए गए भुगतान वसूली के बिंदु सोलर के अलावा दूसरे किसी प्रोडक्ट के लिए भी काम करते हैं? इन्वर्टर, बैटरी या किसी भी और प्रोडक्ट की सेल के लिए इसको अपना कर देखिये और नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में अपने अनुभव को अंकित कीजिये।

कैसे संतुष्ट ग्राहक से लाखों का बिज़नेस लें ?

जब हम किसी ग्राहक को सोलर सिस्टम बेच देते हैं और वह संतुष्ट हो जाता है और उसके पैसे आ जाते हैं, उसके बाद हमें लगता है कि हमारा काम हो गया। लेकिन असल में एक व्यवसाई के तौर पर हमारा काम तब शुरू होता है। जी आप अच्छे से जानते हैं कि सबसे बढ़िया मार्केटिंग कौन करता है? जरा सोचिए और बताइए। जी हां आपने बिल्कुल सही बताया, एक संतुष्ट ग्राहक से अच्छी मार्केटिंग कोई और नहीं कर सकता क्योंकि उसका अपना कोई फायदा उस मार्केटिंग में नहीं जुड़ा है इसलिए वह दूसरे किसी भी व्यक्ति के लिए बहुत विश्वसनीय मार्केटर होता है। जब किसी का कोई अपना फायदा नहीं जुड़ा है तो हम उसकी बातों पर पूरा विश्वास कर लेते हैं और मार्केटिंग सिर्फ विश्वास का ही नाम है।

कैसे संतुष्ट ग्राहक से लाखों का बिज़नेस लें ?

जब कोई व्यक्ति आपसे प्रोडक्ट लेकर खुश है और संतुष्ट है तो वह जब भी किसी व्यक्ति को उसके बारे में बताएगा तो अपने सारे अनुभवों को अच्छे रूप में ही बताएगा और सुनने वाला व्यक्ति भी उस पर पूरा विश्वास करेगा। अब उसे आप की तरफ से प्रोडक्ट बिकवाने के लिए कोई और शब्द की आवश्यकता नहीं है। सुनने वाला व्यक्ति आवश्यकता पड़ने पर सिर्फ आपको सोलर सिस्टम का आर्डर ही करेगा।

अब करने की ज़रूरत यह है कि जब भी हम किसी व्यक्ति को ग्राहक बना ले और जिस समय हमने उससे पूरा भुगतान प्राप्त कर लिया है तभी उसी वक़्त हम उससे उसके उन जानकारों के नाम और फोन नंबर पूछें जो कि सोलर सिस्टम ले सकते हैं। हम जानते हैं कि उसका जवाब यही होगा कि जब भी कोई मुझे इस बारे में पूछेगा तो मैं उसको आपके बारे में बता दूंगा। लेकिन आपको उसी समय यह बोलना है, "कृपया आप अपना मोबाइल खोलिए और उसमें अपनी कांटेक्ट लिस्ट निकालिए। उसमें कम से कम पांच ऐसे नंबर ज़रूर मिल जाएंगे जो शायद सोलर सिस्टम ले सकते हैं। आप हमें पांच नंबर दे दीजिए, बात हम उनसे स्वयं कर लेंगे। यदि वह आपके पास फोन करके बात करें तो उन्हें अच्छा ज़रूर बता दीजिएगा।" एक संतुष्ट व्यक्ति आपके लिए इतना अवश्य कर देगा। अब आप इन 5 लोगों से बात कर के और उनसे मिलकर कम से कम एक व्यक्ति को अपना ग्राहक ज़रूर बना सकते हैं। और यदि आप ऐसा कर पाते हैं तो आपने अपना बिज़नेस एक ही ग्राहक से दोगुना तो कर ही लिया।



अब यह सोचिए कि उस दूसरे ग्राहक से भी इसी तरह से पांच नंबर लिए जा सकते हैं, जिनमें से हम कम से कम एक और ग्राहक पैदा कर लेंगे। अब अवश्य ही यह तीसरा ग्राहक भी चौथा ग्राहक दे सकता है

और यह श्रृंखला इसी तरह से आगे बढ़ती चली जाएगी अंत में आपको लाखों का बिज़नेस दे सकती है।

हम कभी-कभी ग्राहक को फोन करके यह पूछ सकते हैं कि आपके यहां जो सोलर का सिस्टम हमने लगाया था, क्या वह ठीक चल रहा है। ऐसा करने से उन्हें अच्छा महसूस होगा और उसे लगेगा कि उनकी इज़्ज़त की जा रही है और यह पूछने के बाद यदि हम उनसे और जानकारों के नंबर मांगेंगे तो वह खुशी-खुशी दे देंगे।

इसके अलावा आप एक काम और कर सकते हैं। यदि आपके कर्मचारी के पास कुछ समय हो तो आप हर तीसरे महीने में अपने सभी ग्राहकों के सोलर पैनल साफ करवाने के लिए उसे भेज दें। इससे ग्राहक के सोलर सिस्टम की बिजली उत्पादन क्षमता वापिस बढ़ जाएगी क्योंकि भारतीय वातावरण में धूल कण ज़्यादा होते हैं और इसी वजह से सोलर पैनल को कुछ ही दिनों में पूरा प्रकाश मिलना बंद हो जाता है और इससे बिजली उत्पादन धीरे धीरे कम होता जाता है। ऐसे में हम ग्राहक को इस तरह की सर्विस देंगे और उसे बिजली उत्पादन क्षमता वापिस बढ़ने की जानकारी देंगे तो उसकी अपनी संतुष्टि का स्तर बढ़ जायेगा। जब यह कर्मचारी सोलर पैनल साफ कर लेगा तो यह ग्राहक को मोबाइल द्वारा लिए गए साफ करने से पहले और साफ करने के बाद के फोटो दिखाएगा और अब उस समय यह कर्मचारी भी उसी तरीके से पांच और नंबर उनसे ले सकता है और उन पर दोबारा से सेल की बातचीत की जा सकती है। इस तरह से फिर से एक सेल उस ग्राहक से ली जा सकती है और फिर से एक सेल की नई श्रृंखला आरम्भ की जा सकती है। तो है ना यह एक ही ग्राहक से लाखों का बिज़नेस लेने का सही तरीका।

यह जानकारी होने के बावजूद भी बहुत से दुकानदार अपने संतुष्ट ग्राहक से ज्यादा बिज़नेस नहीं ले पाते। इसका सिर्फ एक ही कारण होता है और वह होता है रिकॉर्ड को ठीक से नहीं रखना। वह स्वयं या

कैसे संतुष्ट ग्राहक से लाखों का बिज़नेस लें ?

उनके कर्मचारी संतुष्ट ग्राहक के द्वारा दिए गए नंबरों का रजिस्टर में पूरा रिकॉर्ड नहीं रखते और इस वजह से यह बात सिर्फ बात बन कर रह जाती है और सेल में तब्दील नहीं होती।

कैसे संतुष्ट ग्राहक से लाखों का बिज़नेस लें ?

- क्या अध्याय में दी गयी सेल के बाद की दोबारा सेल की इस तकनीक से सोलर के अलावा दूसरे किसी प्रोडक्ट के लिए भी बिज़नेस किया जा सकता है? इन्वर्टर, बैटरी या किसी भी और प्रोडक्ट की सेल के लिए इसको अपना कर देखिये और नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में अपने अनुभव को अंकित कीजिये।

अपने कर्मचारियों से दोगुना काम कैसे लें ?

ऐसा कहते हैं एक और एक मिलकर 11 बन जाते हैं, लेकिन हमारे साथ हमारा एक कर्मचारी मिलकर डेढ़ से ऊपर का काम नहीं कर पाते। मन से बोलिए क्या यह सच नहीं है अगर यह सच है तो यह अध्याय आपके बहुत काम का हो सकता है।

दुकानदारी में एक बहुत बड़ी समस्या अच्छे कर्मचारियों की होती है यदि हम बिल्कुल नौसिखिए कर्मचारी को रख लेते हैं तो वह एक तो सीखने में बहुत अधिक समय लगा देता है और फिर अच्छा काम नहीं कर पाता और जब थोड़े समय के बाद काम करने का तजुर्बा हो जाता है तो उसको कोई और अच्छी तनख्वाह देकर बुला लेता है और वह चले जाता है।

अपने कर्मचारियों से दोगुना काम कैसे लें ?

ज्यादा महंगे कर्मचारी को हम रख ही नहीं पाते। अगर हमने कभी भूल से किसी महंगे कर्मचारी को रख भी लिया तो उसके हिसाब से चलने में हमारी दुकान में खर्च ज़्यादा होने लगता है। इस खर्च से हम कुढ़ते तो मन ही मन हैं, लेकिन कहीं न कहीं ये जुबान पर आ ही जाती है। कुछ समय में ज्यादा खर्च की हमारी कुढ़न से परेशान होकर वह भी छोड़ कर चला जाता है।

कंपनियों की संस्कृति में ऐसा कहा जाता है कर्मचारियों को अपना पार्टनर समझना चाहिए। यदि हम उनको अपना पार्टनर समझेंगे तो वह मालिकाना कर्तव्य से काम करेंगे। यदि उन्हें पार्टनर समझा जाए तो वह मालिक की तरह हानि और लाभ की चिंता करके काम करेंगे। मेरा ऐसा मानना है कि पार्टनर समझना ही नहीं बल्कि बनाना भी चाहिए। इससे दोनों पक्षों को बहुत मजबूत फायदा होता है।

किसी भी कर्मचारी की निम्न आवश्यकताएं अपने मालिक की तरफ से होती हैं:

मौलिक आवश्यकताएं -

यदि एक नौकरी कर्मचारी को इतना भुगतान करती है कि वे अपने किराए और उपयोगिताओं का भुगतान कर सकते हैं और भोजन और कपड़े खरीद सकते हैं, तो नौकरी कर्मचारी की बुनियादी ज़रूरतों को पूरा करती है।

बचाव और सुरक्षा -

कर्मचारी को महसूस होना चाहिए कि उसकी नौकरी सुरक्षित है और इस नौकरी से उसका भविष्य भी सुरक्षित है तभी वह पूरे मन से अच्छा काम लगातार कर पाएगा।

विश्वास और प्यार -

एक बार बुनियादी ज़रूरतों और सुरक्षा ज़रूरतों को पूरा करने के बाद, कर्मचारी अपनी ज़रूरतों और प्यार को पूरा करने की कोशिश

करता है। कर्मचारी को अपने मालिक के साथ सहज महसूस करना चाहिए। यदि कोई कर्मचारी मालिक से अलग-थलग महसूस करता है, तो वह अपना सर्वश्रेष्ठ काम नहीं कर सकता है।

आत्म-अनुमान और आत्म-बोध - आत्मसम्मान कर्मचारी पसंद करता है और खुद को महत्व देता है। कर्मचारी जो ऐसा महसूस करते हैं कि वे अपने काम के स्वयं मालिक हैं और अपने जीवन के साथ कुछ सार्थक कर रहे हैं। एक कर्मचारी को यह महसूस करने की देर भर है कि वह जीवन में अपनी क्षमता के लिए जी रहा है और अपनी रचनात्मकता और जुनून का उपयोग कर रहा है, तब वह सर्वश्रेष्ठ काम कर रहा होता है।

यह जानकारी तो ठीक है लेकिन कैसे एक कर्मचारी को आत्म अनुमान और आत्मबोध के स्तर पर लाया जा सकता है, यह एक दुकानदार के स्तर पर काफी कठिन काम होगा। इसलिए इस किताब में यह फार्मूला दिया गया है जिससे कि हम एक कर्मचारी से ना सिर्फ उसका सर्वश्रेष्ठ कार्य करवा सकते हैं बल्कि सालों साल उसके अनुभव का फायदा भी उठा सकते हैं। आइये हम एक-एक करके इसके सारे कदमों की बात करते हैं।

(17.1) उपयुक्त कर्मचारी चुनना



काम की शुरुआत में हमें एक ऐसे कर्मचारी को चुनना चाहिए जिसको हमारे क्षेत्र के बारे में अनुभव तो हो लेकिन बहुत ज्यादा अनुभव ना हो जैसे के 6 महीना या एक साल तक के अनुभव वाला कर्मचारी इसके लिए उपयुक्त है।

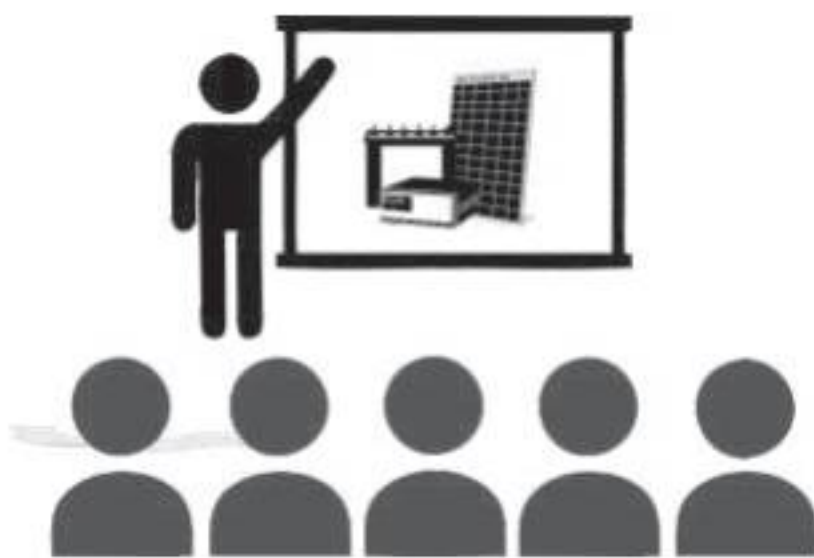
लेकिन हमें यह जानना बहुत महत्वपूर्ण है कि उसमें सीखने की

अपने कर्मचारियों से दोगुना काम कैसे लें ?

क्षमता होनी चाहिए आमतौर पर 18 से 25 साल तक की उम्र में हमने सीखने की अच्छी क्षमता होती है। इस क्षमता की पहचान है बातचीत को अच्छे ढंग से समझना। यदि वह व्यक्ति हमारे सवालों को एक ही बार में सुनकर उनका जवाब उसी समय सटीक तरीके दे रहा है तो उसका संचार कौशल अच्छा है। अब उसकी उम्र 18 से 25 साल के बीच में है और उसका बैटरी, इन्वर्टर या इलेक्ट्रीशियन के काम में अनुभव 6 से 12 माह के बीच में है वह हमारे लिए एक उपयुक्त कर्मचारी है। यह एक उपयुक्त कर्मचारी इसलिए है क्योंकि इसे गलत कार्य करने का अनुभव अभी हुआ नहीं है और इसमें जवान उम्र होने की वजह से अधिक ऊर्जा है जो लगातार अच्छा कार्य करने के लिए महत्वपूर्ण है। और यह हमारे अनुसार ठीक वेतन पर भी काम करेगा।

(17.2) कर्मचारी को सीखने का अवसर देना

अब हम यह जानते हैं कि जिस कर्मचारी को हम रख रहे हैं उसे हमारे काम का पूरा अनुभव नहीं है, लेकिन साथ-साथ हम यह भी जानते हैं कि हम आने वाले समय में उससे दोगुना काम करवाना चाहते हैं। इसका मतलब यह हुआ कि हमें सोलर से संबंधित उसकी ट्रेनिंग करवानी होगी। जिस भी कंपनी के साथ आप काम कर रहे हैं उस कंपनी से बात करके आप उस कर्मचारी की समय-समय पर सोलर की ट्रेनिंग करवा सकते हैं ताकि उसे सोलर सिस्टम लगाने और रखरखाव अच्छे से आ जाए और फिर किसी भी काम में किसी प्रकार की परेशानी ना हो। अब आप यह सोच रहे होंगे कि उसको सोलर की ट्रेनिंग दिलवा दी तो वह आपके यहां लंबे समय तक काम क्यों करेगा हमारा अगला बिंदु वही है।



(17.3) वेतन के साथ-साथ उसको अपने लाभ में भागीदार बनाना

एक कर्मचारी को रखते समय उसका उचित वेतन उसको बता दें



और साथ साथ में उसको यह बता दें कि वह जब आपके यहां 1 वर्ष का अच्छा अनुभव प्राप्त कर लेगा तो उसका वेतन कितना हो जाएगा और जब 2 वर्ष का अच्छा अनुभव प्राप्त कर लेगा तब उसे आपकी दुकान के लाभ का 1% मिलना आरंभ हो जाएगा और जब वह आपके यहां 3 साल का

अनुभव प्राप्त कर लेगा तो उसको दुकान के लाभ का 2% मिलना आरंभ हो जाएगा। इस तरह हर वर्ष दुकान के लाभ का 1 प्रतिशत बढ़कर मिलेगा।

इस तरह उसको इस बात की जानकारी पहले से ही है कि यदि उसने 1 साल अच्छे से काम किया तो उसका वेतन कितना बढ़ जाएगा और 2 साल काम किया तो दुकान के लाभ में भागीदार बनना शुरू हो जायेगा। तो अब वह आपके कर्मचारी के साथ-साथ आज से ही आपका पार्टनर भी बन गया अब उसे आपकी दुकान के लाभ की भी चिंता होगी और खर्च करते समय या किसी से कोई भी चीज़ फाइनल करते समय इस बात का ध्यान रखेगा। इससे आप यह समझिये की 5 वर्ष के अनुभव वाला एक ऐसा समझदार व्यक्ति जो आपकी दुकान को अपने बूते चला सकता है, सिर्फ 4% के लाभ पर आपकी पूरी पार्टनरशिप निभा रहा है।

अब आप यह सोच रहे हैं कि आपने बहुत से 5 वर्ष के अनुभव वाले कर्मचारी देखे हैं जिन्हें कुछ भी नहीं आता, तो यह व्यक्ति 5 वर्ष में पार्टनरशिप के स्तर का काम कैसे करेगा। आप बिल्कुल सही सोच

अपने कर्मचारियों से दोगुना काम कैसे लें ?

रहे हैं। जिन 5 वर्ष के अनुभव वाले कर्मचारियों को आपने देखा है उनकी सीखने की क्षमता का और उनके रवैये का सही उपयोग नहीं किया गया। इसलिए वह ठीक से नहीं सीख पाए और ऐसे ही रह गए। अपनी दुकान के इस कर्मचारी को हमने पेशे की शुरुआत में ही सीखने के लिए अवसर दिया और उसकी पूरी क्षमता का उपयोग करने के लिए उसको पूरा विश्वास दिया कि वह जब काम करेगा तो उसका परिणाम उसको अवश्य मिलेगा, इसलिए वह अपनी क्षमताओं का पूरा उपयोग कर पायेगा और एक अच्छे स्तर पर पहुंच पायेगा।

एक व्यवसायी के तौर पर अपने कर्मचारी को पार्टनर के रूप में देखना ही नहीं बल्कि उसे अपने लाभ में पार्टनर बना लेना, अपने आप में भारतीय संस्कृति के हिसाब से जंचता नहीं लगता। हम लोग यही सोचते आये हैं कि एक कर्मचारी हमेशा कर्मचारी रहता है और वह हमेशा हमारे नीचे ही काम करता रहेगा, पहले ऐसा होता भी था लेकिन अब समय बदल गया है और बदलते समय के साथ हमें भी बदलना चाहिए।

हमें यह देखना चाहिए कि यदि हम कर्मचारी को अपना हिस्सेदार बना लेते हैं तो क्या हमें इसका पूरा फायदा नहीं मिल रहा है। मेरे हिसाब से हमें सिर्फ पूरा फायदा ही नहीं बल्कि चार गुना अधिक फायदा मिलेगा। अब आप ही बताइए, कोई भी पार्टनर आधा लाभ लिये बिना ही पूरा काम करता है क्या ? जबकि ये कर्मचारी पार्टनर सिर्फ कुछ लाभ लेकर ही पूरा पार्टनर बनकर आपका काम कर सकता है फिर चाहे आप दुकान पर हो या कुछ समय के लिए बाहर चले गए हो। और दूसरी तरफ उसके पास आप से बेहतर कोई और ऑप्शन है ही नहीं। उसे भला अपने पेशे की शुरुआत में ही ट्रेनिंग देकर बिना कोई निवेश लिए पार्टनर बनाने वाला व्यक्ति और कौन मिलेगा ?

ध्यान रखिए आपने तो अपनी उम्र भर के व्यवसाय में बहुत से ऐसे वैसे

काम देखे और सीखें होंगे लेकिन उसने अभी अपने विषय की शुरुआत की है और उसे अच्छा या बुरा सिर्फ आप ही सिखा रहे हैं। आपने अगर पूरा विश्वास करके उससे पार्टनरशिप की है तो उसकी तरफ से भी तो पूरा ही विश्वास मिलेगा।

UTL में हमने शुरुआत से आज तक नये नवेले नौजवानों को मौका दिया और विश्वास किया और उन्हें सिखाया और आगे बढ़ाया। यही वजह है की अपनी समकालीन कंपनियों से आज UTL दो कदम आगे खड़ी है। मुझे विश्वास है कि आप भी दुकानदारी के स्तर पर ऐसा अवश्य ही कर सकते हैं।

काम के लिए सही कंपनी का चुनाव

सोलर के क्षेत्र में हर साल जितनी कंपनियां आती हैं लगभग उतनी ही कंपनियां अपना व्यापार बंद करके वापस भी चली जाती हैं। बल्कि हाल ही में कुछ कंपनियों द्वारा धोखाधड़ी के केस भी सुनाई दिए हैं। आजकल समय बहुत ही ज्यादा प्रतियोगिता का है जिस कंपनी के पास बहुत बड़ी धनराशि है वह तो धन राशि के बलबूते पर प्रतियोगिता को लंबे समय तक लड़ने में कामयाब हो पाती है नहीं तो बहुत सी छोटी और मझोली कंपनियां खुलती हैं और बंद हो जाती हैं। इसका सबसे बड़ा कारण कंपनियों में बहुत कम लाभ पर बड़ा कार्य करने की प्रतियोगिता है। जो कंपनियां लंबे समय तक कम लाभ लेकर ज्यादा माल बेचते हुए अपना खर्च निकाल पाती हैं वे तो जिंदा रहती हैं और बाकी सब चल नहीं पाती हैं।

कंपनियों के शुरू होने पर डीलर और डिस्ट्रीब्यूटर बनाए जाते हैं और उनके द्वारा माल को उपभोक्ता तक पहुंचाया जाता है। परंतु कंपनियों के बंद हो जाने के बाद उपभोक्ता सदा ही सर्विस के लिए डीलर और डिस्ट्रीब्यूटर पर ही दबाव बनाए रखता है, और भला वो करे भी क्या; क्योंकि जिस कंपनी का माल लिया था वह तो बंद हो गई। तो डीलर डिस्ट्रीब्यूटर उनकी ही दरवाज़े खटखटाने से शायद उसे सर्विस मिल जाए। अब इस सारे प्रोसेस में पिसता तो डीलर ही है। कंपनी तो रही नहीं जिससे वह सर्विस मांगे और ग्राहक को जवाब क्या दे क्योंकि सर्विस के लिए ज़रूरी स्पेयर पार्ट्स और ट्रेनिंग अब उसके कर्मचारी के पास नहीं है। काम बंद हो गया वह अलग से। इसलिए काम शुरू करने से पहले किसी भी कंपनी का चुनाव बहुत सोच समझ कर करना चाहिए।

एक और समस्या है कोई भी इन्वर्टर, बैटरी और सोलर की बड़ी कंपनी सिर्फ इसी चीज़ में लगी रहती है कि डीलर के पास सामान रखवा दो, बस। बाकि वो अपने आप देख लेगा। किसी को ये फ़िक्र नहीं होती कि माल बिकेगा कैसे? और माल सबके पास रखा होता है तो एक डीलर कहता है के मैं 200 रूपये रख कर बेच दूंगा तो दूसरा कहता है मैं 100 रूपये में बेच दूंगा, क्योंकि सभी को उधार पैसे वापिस करने हैं। माल डंप करवा कर बड़ी कंपनियां, डीलर लोगों से न के बराबर मार्जिन में काम करवाती हैं। ये कोई नहीं सोचता कि डीलर लोगों को अगर दो पैसे बचेंगे नहीं तो वो दुकान चलाएंगे कैसे? डीलर की भी मजबूरी है जो सामान ग्राहक आ कर मांगता है वो सभी डीलर के पास मिलेगा और उसमें मार्जिन होगा नहीं और जिसपे थोड़ा मार्जिन है उसको बेचने के लिए बहुत सारे पापड़ बेलने पड़ते हैं।

इन सब विषयों को देखते हुए सोलर डीलरशिप के लिए ऐसी कंपनी चुननी चाहिए जोकि निम्न विशेषताएँ रखती हो -

1. यह कंपनी पिछले कम से कम 10 साल से इन्वर्टर, बैटरी या सोलर के क्षेत्र में काम कर रही है तो इस की प्रबल संभावना है कि

- आने वाले काफी वर्षों तक वह इसी क्षेत्र में काम करती रहेगी।
2. यह कंपनी सोलर के उत्पादों की अच्छी और निशुल्क ट्रेनिंग देती हो।
 3. यह कंपनी सोलर को खुद ही लगाने के लिए अपने डीलर को प्रोत्साहन देती हो।
 4. इस कंपनी के उत्पादों पर डीलर को कम से कम 10% की बचत हो रही हो।
 5. यह कंपनी डीलर को एरिया बांट कर ही काम करती हो ताकि बाकी डीलर एक दूसरे के एरिया में घुसकर माल की कटिंग न कर पाए।
 6. यह कंपनी डीलर को बहुत ज्यादा उधार ना देती हो, नहीं तो मार्केट में माल ज्यादा हो जाता है और कंपनी को पेमेंट के टाइम पर इधर-उधर कटिंग में जाना शुरू हो जाता है।
 7. कंपनी की सर्विस सारे एरिया में हो, और इस कंपनी का निश्चय सर्विस से पैसे कमाने का न हो।
 8. यह कंपनी सर्विस की ट्रेनिंग भी देती हो ताकि ग्राहक को समय पर अच्छे से सर्विस प्राप्त हो सके।

अगर मैं ये कहूँ की आप UTL सोलर की फ्रैंचाइज़ी लें तो आप सोचेंगे कि मैं अपनी कंपनी का प्रचार कर रहा हूँ। लेकिन वास्तव में, UTL सोलर की फ्रैंचाइज़ी में ऊपर लिखे सभी गुणों के अलावा नीचे लिखे गुण भी हैं:

1. UTL सोलर आपके दो कर्मचारियों को पहले पूरी तरह से प्रशिक्षित करता है बल्कि उनका आधा वेतन भी आपको वापिस करता है, इससे आपको ज़्यादा बिज़नेस करने का मौका मिलता है।
2. UTL सोलर आपके एरिया से आयी हुई इन्क़ायरी को आपके पास न सिर्फ़ भेज देता है, बल्कि बाद तक आर्डर के लिए मार्केटिंग के ज़रिये सहायता करता रहता है।
3. UTL सोलर आपके शोरूम की पूरी साज सज्जा करके देता है ताकि कोई भी ग्राहक वहां आये तो प्रोडक्ट लेकर ही जाये।

4. UTL सोलर जानता है की सर्दियों में सोलर का बिज़नेस थोड़ा कम हो जाता है, इसलिए सर्दियों के समय के लिए गैस गीजर जैसे प्रोडक्ट पहले से ही उपलब्ध करवा दिए गए हैं।
5. इतना ही नहीं UTL सोलर 90 दिनों तक आपके निवेश की 100% मनी बैक गारंटी देता है। मतलब अगर आपको 90 दिन तक बिज़नेस न चलता दिखाई दे या UTL सोलर द्वारा कही गई बातों का मानना होता हुआ दिखाई दे तो आप सामान वापिस देकर अपने पूरे पैसे वापस ले सकते हैं।

UTL सोलर फ्रेंचाइज़ी के बारे में ज़्यादा जानकारी के लिए अपने फ़ोन द्वारा नीचे दिए गए **QR कोड** को स्कैन कीजिये या विजिट कीजिये



<https://upsinverter.com/utl/earn-50000-from-solar/>

काम के लिए सही कंपनी का चुनाव

- आप के लिए उपयुक्त 3 सोलर कंपनियों के नाम अपनी वरीयता के क्रम में नीचे दिए गए रिक्त स्थानों में लिखें, और साथ में यह भी लिखें कि आप उन कंपनियों के साथ क्यों काम करना चाहते हैं।



UTL in 2024-2025



इस पुस्तक पर निवेशित राशि का 5 गुना मनी बैक गॉरंटी प्राप्त करने हेतु फॉर्म

आपका नाम

आपका मोबाइल नंबर

आपकी सोलर की दुकान का नाम

दुकान का पता

दुकान का GST नंबर

दुकान के नाम पर खोले गए बैंक अकाउंट का नंबर

.....
(5 गुना मनी बैक गॉरंटी की यह धनराशि इसी बैंक अकाउंट में जमा होगी)

बैंक अकाउंट का IFSC कोड

दुकान पर रखे कर्मचारी का नाम.....

कर्मचारी का फ़ोन नंबर

किताब खरीदने की तिथि

(5 गुना मनी बैक गॉरंटी किताब खरीदने के 6 माह तक ही वैध है)

किताब खरीदने की रसीद नंबर

किताब के लिए दी गयी धनराशि (रु)

मैं अपने पूरे होशो हवास में यह पुष्टि करता हूं कि मैंने यह पुस्तक पूरे ध्यान से पढ़ ली है और उसके सभी अध्यायों के अंत में दिए गए प्रश्नों के उत्तर भी दे दिए हैं और मैंने इसमें दिए गए सारे सिद्धांतों को लागु करके भी देख लिया है और यह पाया है कि यह वैसा काम नहीं करते हैं जैसा पुस्तक में बताया गया है। कृपया मुझे इस पुस्तक की 5 गुना मनी बैक गारंटी की धनराशि ऊपर लिखे बैंक अकाउंट में जमा करवा दी जाए।

.....
आपके हस्ताक्षर

.....
आज की तिथि

ये किताब क्यों पढ़नी चाहिए ?

ऐसा कहा जाता है एक औसत अमेरिकन सीईओ साल में 60 किताबें पढ़ता है, यह किताबें आमतौर पर महंगी किताबें होती हैं। एक सीईओ किसी कंपनी के पूरे बिजनेस को चलाने के लिए उत्तरदायी होता है, तो आप समझ सकते हैं कि उस व्यक्ति के पास कितना समय होता होगा। इतनी ज्यादा किताबें पढ़ने का उनका मकसद जानकारी इकट्ठा करना कतई नहीं होता बल्कि कुछ ऐसे एक या दो बिंदु स्रोत कर लेना होता है जिससे उनकी कंपनी का बिजनेस एक नए स्तर पर जा सके। इसका यह मतलब कतई नहीं है कि आप साल में 60 महंगी किताबें पढ़ें तभी आप अच्छी बड़ी कमाई कर सकेंगे।

अगर आप एक इनवर्टर या बैटरी का बिजनेस करने वाले दुकानदार हैं और आपने एक बार इस पुस्तक को ध्यान से पढ़ लिया है और इसमें दिए गए सिद्धांतों को अपना कर देख लिया है तो मैं दावा करता हूँ कि यह हो ही नहीं सकता कि आज के समय में आप हर महीने सोलर बिजनेस से ₹100000 ना कमा सकें। इस पुस्तक के हर अध्याय के अंत में कुछ सवाल दिए गए हैं और उनका जवाब देने के लिए रिक्त स्थान भी दिए गए हैं। मैं आशा करता हूँ कि अध्याय पढ़ने के बाद आप इन सवालों का उन्हीं रिक्त स्थानों में जवाब लिखेंगे। यदि आपने इस पुस्तक के सारे अध्याय पढ़े हैं और उनके अंत में दिए सभी सवालों के सही जवाब लिखे हैं तो मैं यह मान लूँगा कि आपने इस पुस्तक में दिए गए सभी सिद्धांतों को अपनाने की कोशिश की है। और यदि तब आपको लगता है कि आप हर महीने सोलर के बिजनेस से ₹100000 नहीं कमा सकते हैं तो आप इस पुस्तक के अंतिम पेज पर दिए गए फॉर्म को भर कर नीचे लिखे पते पर वापस भेज दीजिए। आपके बैंक खाते में पुस्तक के लिए आपसे ली गयी राशि से पांच गुना अर्थात् ₹500 जमा करवा दिए जाएंगे।



Fujiyama Power Systems Pvt Ltd
53A, Rama Road Industrial Area,
Kirti Nagar, New Delhi - 110015



Rs.100/-

~~₹1999/-~~