कक्षाXII इकाई–5

विषय–सूचीः

5.0 इकाई अवलोकन एवं विवरण

- संक्षिप्त विवरण
- ज्ञान एवं कौशल परिणाम
- अवधि
- शिक्षण परिणाम
- आकलन योजना

5.1 अस्वच्छ विधियों के कारण होने वाले रोग

5.1.1 जीवाणुजनित रोग

5.1.2 विषाणुजनित रोग

5.1.3 परजीवी रोग

5.1.4 फफूंद रोग

5.1.5 निष्कर्ष

5.0 इकाई अवलोकन एवं विवरण

यह इकाई छात्रों को त्वचा के विभिन्न रोगों की जानकारी प्रदान करेगी, जो एक स्पा/सैलून के माहौल में अस्वच्छ अभ्यास से हो सकते हैं। यह इकाई निम्नलिखित ज्ञान और कौशल प्रदान करेगीः

- बीमारियों का वर्गीकरण। जीवाणुजनित, विषाणुजनित, परजीवी और कवक।
- रोगों के संभावित कारण।
- रोगों के लक्षण।
- दिए जाने या बचने वाले उपचार के प्रकार।

संसाधन सामग्रीः

प्रत्येक प्रतिभागी के लिए– निभाई जाने वाली भूमिका के परिदृश्य की एक प्रतिलिपि और प्रत्येक समूह और शिक्षक के लिए– निरीक्षक की शीट की प्रतियां, कलम, रंग ब्रश और पोस्टर कलर का एक सेट, कैमरा, प्रोजेक्टर, कंप्यूटर और खुदरा प्रयोगशाला।

अवधिः कुल घंटे ? (सिद्धांत ? घंटे व्यावहारिक ? घंटे)

शिक्षण परिणामः

इकाई–5 बुनियादी स्वास्थ्य और न्यूनतम व्यावसायिक मानक	परिणाम
5.1.1 जीवाणु जनित रोग	आप विभिन्न प्रकार के जीवाणु जनित रोगों, उनके संभावित कारणों, लक्षण और कौन सा उपचार दिया जाए या किससे

	बचना है, यह समझने में सक्षम होंगे।
5.1.2 विषाणुजनित रोग	आप विभिन्न प्रकार के विषाणु जनित रोगों, उनके संभावित कारणों, लक्षण और कौन सा उपचार दिया जाए या किससे बचना है, यह समझने में सक्षम होंगे।
5.1.3 परजीवी रोग	आप विभिन्न प्रकार के परजीवी रोगों, उनके संभावित कारणों, लक्षण और कौन सा उपचार दिया जाए या किससे बचना है, यह समझने में सक्षम होंगे।
5.1.4 फफूंद रोग	आप विभिन्न प्रकार के फफूंद रोगों, उनके संभावित कारणों, लक्षण और कौन सा उपचार दिया जाए या किससे बचना है, यह समझने में सक्षम होंगे।

आकलन योजनाः

इकाई–5	विषय	मूल्यांकन विधि	समय योजना	टिप्पणियाँ
5.1.1	जीवाणुजनित रोग	अभ्यासः प्रश्न		
5.1.2	विषाणुजनित रोग	अभ्यासः प्रश्न		
5.1.3	परजीवी रोग	अभ्यासः प्रश्न		
5.1.4	फफूंद रोग	अभ्यासः प्रश्न		

इकाई **V**– न्यूनतम व्यावसायिक मानकों को पूरा करने के लिए बुनियादी स्वास्थ्य और सुरक्षा

5.1 अस्वच्छ विधियों के कारण होने वाले रोग

1. स्पा और सौंदर्य उद्योग में काम करने वाले लोगों को विभिन्न प्रकार के लोगों से निपटना पड़ता है, और ग्राहक और चिकित्सक के रूप में शरीर का जो भाग उनमें से किसी के संपर्क में आता है, वह है त्वचा। इसलिए चिकित्सक या ग्राहकों को होने वाले रोगों में त्वचा रोग और विकारों की संख्या सबसे अधिक होती है। नीचे संक्रामक रोगों का एक वर्गीकरण दिया गया है, जिनके बारे में ग्राहक और मुख्य रूप से एक स्पा/सैलून में काम करने चिकित्सक को जानकारी होनी आवश्यक है।

5.1.1 जीवाणु जनित (बैक्टीरियल) रोगः

रोग	संभावित कारण	लक्षण	उपचार
इम्पिटाइगो	जो स्ट्रेप्टोकोकस बैक्टीरिया के की वजह से होने वाला संक्रमण जो गंदी स्थिति में छोटी दरारें के माध्यम से त्वचा में प्रवेश करते हैं,	तरल पदार्थ/मवाद युक्त बहने वाले फफोले के साथ छोटे सिक्के के आकार के क्षेत्र, एक पीले रंग की परत होगी। घाव गायब हो जाएंगे	कोई सैलून उपचार नहीं, अत्यधिक संक्रामक। चिकित्सकीय उपचार की आवश्यकता होती

	बच्चों में यह आम बीमारी थी, सीधे संपर्क/छूने, एक ही तौलिये को प्रयोग करने से होता है।	और निशान नहीं होंगे। आमतौर पर मुँह के आसपास पाए जाते हैं।	है।
फोड़े फुंसी (बहुत) मस्सा (बड़े)	स्टाफिकोची बैक्टीरिया के कारण होने वाला संक्रमण, अक्सर व्यक्ति के कमजोर होने पर पता चलता है।	गंभीर सूजन और मवाद के साथ एक दर्दयुक्त सूजन	कोई सैलून उपचार नहीं, चिकित्सकीय उपचार– आमतौर पर एंटीबायोटिक की आवश्यकता होती है
पुटकशोथ (फलिक्यलाइटिस)	स्टाफिकोची और स्ट्रेप्टिकोची दोनों की वजह से होने वाला बालों के कोश का बैक्टीरियल संक्रमण	अक्सर बालों के कोश के आसपास एक लाल जगह के रूप में शुरू होता है, जो बाद में एक सतही छाले में विकसित हो जाता है	संक्रमित बालों को हटाएं और उस क्षेत्र से बचें
सेब्रिया (तैलीय सेब्रिया त्वचा)	वसामय ग्रंथियों का असामान्य स्राव। स्ट्रेप्टिकोची, जो हमेशा बालों के कोश में मौजूद रहता है, बढ़ जाता है और सीबम शाफ्ट तथा एक दाने के रूप में भरता है। अगर दाना फटता है तो संक्रमण फैल जाता है, संक्रामक मान कर इलाज कर सकते हैं।	मुख्य रूप से चेहरे, सिर, छाती और पीठ की त्वचा पर अत्यधिक चिकनाहट। अक्सर खुले घाव, कमिडन, छालों, वर्तमान दानों को खोलता है। छाले माध्यमिक घावों (निशान ऊतकों)का रूप लेते हैं। अक्सर मुँहासे के पहले होताहै।	सैलून उपचार में निम्न शामिल हैं: गहरी सफाई, धारा और ओजोन (एसटीओ3), घर पर देखभाल की सलाह देना महत्वपूर्ण है।
सामान्य मुहाँसे	किशोरावस्था में वसामय ग्रंथियों के असामान्य स्राव, हार्मोन से संबंधित हो सकता है। अवरुद्ध छिद्रों (कमिडन) में प्रविष्ट जीवाणु और मिलिया (ह्वाइटहेड) दानों के कारण होता है।	घाव, कमिडन, दाने, फुंसी, अल्सर, निशान, संक्रमण त्वचा पर संतरे के छिलके प्रभाव, त्वचा पर अतिरिक्त तेल	मेडिकल–क्रीम और एंटीबायोटिक। सैलून उपचार–संवेदनशीलता के आधार पर– एसटीओ3, डसिनक्रस्टेशन, त्वचा

	स्वच्छता में कमी माध्यमिक संक्रमण पैदा कर सकती है		का छिलना। घर की देखभाल और स्वच्छता महत्वपूर्ण है।
एक्ने रोजेसा	शराब में अधिक सेवन, उच्च रक्तचाप, चरम जलवायु परिवर्तन, हार्मोनल असंतुलन, और तनाव के कारण हो सकता है।गोरी चमड़ी और 30 वर्ष से अधिक आयु में आम है	गाल, माथे, नाक और ठोड़ी पर तितली के पैटर्न में सबसे अधिक पाया जाता है। कई टूटी केशिकाएं पर्विल का कारण बनती हैं जो बदले में चेहरे की निस्तब्धता में परिवर्तित हो सकता है। यदि तेल अंतर्निहित कारण है तो फोड़े – फुंसी मौजूद हो सकते हैं	चिकित्सकीय उपचार– एंटीबायोटिक,हार्मोनल। सैलून उपचार–संवेदनशीलता के कारण शांत करने वाले उपचार

147-148

अभ्यासः

प्रश्न 1. इम्पिटाइगो के क्या लक्षण हैं?

प्रश्न 2. एक्ने रोजेसा के क्या लक्षण हैं?

प्रश्न 3. मुँहासे के के क्या लक्षण हैं?

5.1.2 विषाणुजनित रोगः

रोग	संभावित कारण	लक्षण	उपचार
हरपीज सिंप्लेक्स (ठंडे घाव**)**	मुंह के चारों ओर, नाक, जननांग क्षेत्रों में पाए जाते हैं, शरीर के भीतर एक वायरस की वजह से होते हैं जो किसी भी समय जागृत हो सकता है, जैसे– प्रतिरोध की कमी। यूवी किरणों से बढ़ता है।	सतही पुटिकाएं जो अक्सर एक जलती हुई खुजली सनसनी के साथ रिसाव करती हैं। ये सूख कर पपड़ी (स्कैब) बनाती हैं।	कोई सैलून उपचार नहीं संभव चिकित्सा उपचार

हरपीज जोस्टर (दाद) 	एक वायरल सूजन जो संवेदी तंत्रिका के सिरे को प्रभावित करता है। वायरस विभिन्न कारकों जैसे कि आघात या कुछ दवाओं द्वारा जाग्रत हो सकते हैं	सतही पुटिकाएं जो अक्सर एक जलती हुई खुजली सनसनी के साथ रिसाव करती हैं। ये सूख कर पपड़ी (स्कैब) बनाती हैं	कोई सैलून उपचार नहीं संभव चिकित्सा उपचार
पाइरेक्सिया (बुखार) 	बैक्टीरियल या वायरल संक्रमण के कारण शरीर के तापमान में वृद्धि	प्लावित उपस्थिति, पसीना आ सकता है, लेकिन ठंड महसूस कर कंपकंपी भी हो सकती है	कोई सैलून उपचार नहीं, असंक्रामक संभव चिकित्सा उपचार
तिल 	मुख्य रूप से हाथ, चेहरे और जननांग क्षेत्र पर पाया जाने वाला एक वायरल संक्रमण	भूरे/काले/बादामी रंग के पिगमेंट के साथ उभरा क्षेत्र है, जमी रक्त वाहिकाओं के घाव में दिखाई देते हैं।	कोई सैलून उपचार नहीं– अत्यधिक संक्रामक। अपने आप गायब हो सकते हैं, अन्य को चिकित्सकीय उपचार की आवश्यकता होती है।
वेरुका (प्लांटर वाटर)	पैर, एड़ी और पैर की अंगुलियों के तलवों में पाया जाने वाला	दबाव के कारण अंदर की ओर बढ़ने वाले मस्से, आम	कोई सैलून उपचार नहीं, अत्यधिक संक्रामक, ऊपर

	वायरल संक्रमण	तौर पर केवल काले बिंदु दिखाई देते हैं।	दिए गए मस्से के अनुरूप

प्रश्न 1. हरपीज सिंप्लेक्स के लक्षण?

प्रश्न 2. मस्से के लक्षण?

प्रश्न 3. वेरुका के लक्षण?

149-150

5.1.3 परजीवी रोगः

परजीवी दो प्रकार के होते हैंः

1) इंडोपैरासाइटः शरीर के अंदर 2) एक्टो पैरासाइटः शरीर के बाहर

रोग	संभावित कारण	लक्षण	डपचार
खुजली	घुन एपिडर्मिस के बिल खोदने की वजह से खुजली होती है, जहां वे, अपनी नस्ल को बढ़ाते, खिलाते और अंडे देते हैं	त्वचा के मामूली मलिनीकरण के साथ काफी खुजली। बिल काली लाइनों या दानों के साथ खुरदरे तरह लाल धब्बों के रूप में दिखाई देते हैं, जो खुजलाने से बढ़ते हैं।	केवल चिकित्सकीय उपचार। कोई सैलून उपचार नहीं– अत्यधिक संक्रामक। सभी कपड़ों को धोया जाना चाहिए।
जूँ रोग (जूँ)	छोटे परजीवी त्वचा और शरीर के बाल वाले भागों में रहते हैं। बालों पर अंडे (निट्स) देते हैं, जो मानव रक्त पर आश्रित हैं	बालों पर सफेद अंडे देखे जा सकते हैं और वे खुद को बाल से जोड़ लेते हैं, खोपड़ी/जांघ के क्षेत्रों में खुजली	केवल चिकित्सा उपचार। कोई सैलून उपचार नहीं– अत्यधिक संक्रामक।

अभ्यासः

प्रश्न 1. परजीवियों के 2 प्रकार कौन से हैं?

प्रश्न 2. खुजली के लक्षण?

प्रश्न 3. जूं रोग के लक्षण?

5.1.4 फफूंद रोगः

पिटिरियासिस (वर्सिकलर)	एक खमीर संक्रमण गर्म मौसम और सनबेड में आम। छाती, गर्दन, पीठ, कंधे, हाथ को प्रभावित करता है	विचित्र सफेद/भूरे रंग के अति रंजित और हाइपो बीजाणुओं के समूहों के साथ धब्बे युक्त घाव। त्वचा पर मखमली अहसास, अक्सर खुजली वाले मैक्यूल पपड़ीदार हो जाते हैं	चिकित्सा उपचार। कोई सैलून उपचार नहीं– अत्यधिक संक्रामक। यदि अनुपचारित छोड़ दिया गया तो वर्षों तक रहेगा
टिनिअ (दाद) कैपिटिस– सिर कॉरपोरिस – शरीर उंगियम– उंगली पेडिस–फुट (एथलीट फुट)	एक वनस्पति पादप है जो शरीर के अपशिष्ट उत्पादों को ग्रहण करता है। दूषित वस्तुओं से फैलता है।. जैसे– कंघी नम तौलिए, चेंजिंग रूम आदि	सिर की खालः टूटे हुए बाल के साथ लाल, कमजोर गोल चकत्ती। शरीरः लाल अंगूठी के आकार का फफोलों के साथ चकत्ते – खुजली और घाव युक्त पैरः पैर की अंगुलियों के बीच तेज गंध के साथ सफेद नम छाले। नाखूनः नाखून पर पीले रंग	चिकित्सा उपचार– कवक विरोधी क्रीम। कोई सैलून उपचार नहीं– अत्यधिक संक्रामक।

		की धारियाँ। नाखून, मोटे स्पंजी और फीके हो जाते हैं	

अभ्यासः

प्रश्न 1. परजीवियों के लक्षण?

प्रश्न 2. दाद (रिंग वार्म) के लक्षण?

प्रश्न 3. विभिन्न क्षेत्रों के आधार पर दाद (रिंग वार्म) के नाम दें?

5.1.5 निष्कर्षः

ऊपर की इकाई में हमने जीवाणु के विभिन्न प्रकारों – जीवाणु जनित, परजीवी और कवक रोगों, उनके संभावित कारण, उनकी विशेषताओं और बचने या दिए जाने वाले उपचार के बारे में जानकारी प्राप्त की है। इससे हमें उन बीमारियों को पहचानने में मदद मिलेगी, जो ग्राहक को हो सकती है और इस तरह हम इन संक्रामक रोगों से अपनी, कर्मचारियों, अन्य मेहमानों की रक्षा कर सकते हैं और अपने स्पा/सैलून को स्वच्छ और रोगों से मुक्त रख सकते हैं।

व्यापार अध्ययन

कक्षा **XII**–इकाई–**VI**

विषय–सूचीः

6.0 इकाई का अवलोकन एवं विवरण

- संक्षिप्त विवरण
- ज्ञान एवं कौशल परिणाम
- अवधि
- शिक्षण परिणाम
- आकलन योजना

6.1 एक स्पा/सैलून की योजना और स्थापना

6.2 स्पा सूची (मेनू)
6.3 भंडार/सूची नियंत्रण
6.4 स्पा और सौंदर्य उद्योग में संचार
6.5 सारांश

यह इकाई छात्रों को एक स्पा या सैलून की योजना बनाने और स्थापित करने के बारे में जानकारी प्रदान करेगी और यह भी कि स्पा/सैलून की स्थापना के लिए किन चीजों को ध्यान में रखा जाना चाहिए। इससे एक स्पा मेनू के महत्व को समझने में मदद मिलेगी। स्टॉक/इन्वेंटरी नियंत्रण क्या है और क्यों आवश्यक है। स्पा और सैलून उद्योग में उत्कृष्टता प्राप्त करने के लिए संचार कौशल की आवश्यकता क्यों है।

यह इकाई निम्नलिखित ज्ञान और कौशल प्रदान करेगीः

*एक स्पा/सैलून की योजना और स्थापना

* स्पा सूची

* भंडार/सूची नियंत्रण

* स्पा और सौंदर्य उद्योग में संचार

अवधिः कुल घंटे ?? (सिद्धांत ?? घंटे व्यावहारिक ?? घंटे)

शिक्षण परिणामः

इकाई–6 व्यापार अध्ययन	परिणाम
6.1 एक स्पा/सैलून की योजना और स्थापना	आप इन्हें समझने में सक्षम होंगे
6.2 स्पा सूची (मेनू)	आप इन्हें समझने में सक्षम होंगे
6.3 भंडार/सूची नियंत्रण	आप इन्हें समझने में सक्षम होंगे
6.4 स्पा और सौंदर्य उद्योग में संचार	आप इन्हें समझने में सक्षम होंगे

आकलन योजनाः

इकाई–6	विषय	मूल्यांकन विधि	समय योजना	टिप्पणियाँ
6.1	एक स्पा/सैलून की योजना और स्थापना	अभ्यासः प्रश्न एवं उत्तर		
6,2	स्पा सूची (मेनू)	अभ्यासः प्रश्न एवं उत्तर		
6.3	भंडार/सूची नियंत्रण	अभ्यासः प्रश्न एवं उत्तर		
6.4	स्पा और सौंदर्य उद्योग में संचार	अभ्यासः प्रश्न एवं उत्तर		

6.1 एक स्पा/सैलून की योजना और स्थापना

जब आप खुद मालिक बनने का फैसला करते हैं तो,

1. आप एक सैलून खरीद सकते हैं।
2. आप एक सैलून या किसी सैलून/समान व्यवसाय/होटल में एक कमरा किराए पर ले सकते हैं।
3. आप गतिशील बन सकते है।

6.1.1 परिसर का स्थान

आपके व्यवसाय की सफलता काफी हद तक इन पर निर्भर करती है,

1. सही परिसर
2. सही कीमत
3. सही इलाके में

विचार करने के लिए महत्वपूर्ण बिंदुः

1. एक अच्छी आबादी वाले क्षेत्र में केंद्रीय स्थिति
2. क्षेत्र के लिए आवश्यक सेवाएं (यह बाजार अनुसंधान द्वारा निर्धारित किया जाएगा)
3. सेवाएं जो अलग हों या प्रतियोगियों की तुलना में बेहतर कर रही हों
4. व्यापार का अच्छी भीड़–भाड़ वाली ''आवाजाही'' की जगह पर होना।
5. वाहन चालकों और पैदल चलने वालों (सार्वजनिक परिवहन) दोनों के लिए सुलभ
6. अन्य व्यवसायों के पास (सीधी प्रतिस्पर्धा में नहीं)
7. वैकल्पिक/पूरक चिकित्सक के साथ साझा करना (सुगंध चिकित्सक, रिफ्लेक्सोलॉजिस्ट)

6.1.2 परिसर के प्रकारः

परिसर इनमें से किसी प्रकार का हो सकता है

क) फ्रीहोल्ड का मतलब है आप संपत्ति के मालिक होंगे

1) फ्रीहोल्ड (खरीदने) के लाभः अगर एक अच्छी संपत्ति सही क्षेत्र में सही कीमत पर खरीदी जाती है तो खरीदना एक अच्छा निवेश है, और फिर कुछ वर्षों के बाद एक लाभ से साथ बेचा जा सकता है।

2) फ्रीहोल्ड (खरीदने) के नुकसानः एक नए व्यापार के लिए एक वाणिज्यिक बंधक प्राप्त करना (अगर नकदी जुटाना संभव नहीं है) मुश्किल हो सकता है। इसके साथ ही निवेश करने के लिए उपलब्ध पैसे का संपत्ति की बजाय व्यापार में अधिक लाभ के लिए निवेश किया जा सकता है।

ख) पट्टे पर लेना

इसका मतलब है आप सहमति की एक अवधि के लिए एक संपत्ति को पट्टे/किराए पर लेते हैं

इसमें अक्सर एक प्रतिबंध होता है

आप मरम्मत और रखरखाव के लिए जिम्मेदार हो सकते हैं

किराए को दुबारा तय किया जा सकता है

1) पट्टे के लाभ – बंधक संपत्ति के भुगतान के विपरीत मौजूदा पूंजी कारोबार में उपयोग के लिए उपलब्ध होगी। व्यवसाय के सफल होने पर, नवीनीकृत करने के लिए विकल्प के साथ लघु अवधि के पट्टे को एक लंबी अवधि में बदलने के लिए बातचीत की जा सकती है।

2) पट्टे के नुकसान – पट्टे की लागत के खरीदने की तुलना में अधिक नहीं तो बराबर होने की संभावना रहती है। मकान मालिक पट्टे का नवीनीकरण नहीं भी कर सकता है। मकान मालिक की अनुमति के बिना कोई भी आवश्यक परिवर्तन, नहीं किया जा सकता है किराए में काफी वृद्धि हो सकती है।

ग) मौजूदा व्यवसाय को खरीदनाः पता करें कि कारोबार क्यों बेचा जा रहा है? देखें कि बिक्री मूल्य में क्या (उपकरण, शेयर आदि)शामिल है। मौजूदा ग्राहकों के सतत संरक्षण अर्थात् साख पर विचार करें। एक एकाउंटेंट द्वारा पिछले कुछ वर्षों के खातों की जाँच से यह सुनिश्चित करें कि व्यापार लाभदायक है।

घ) घर से व्यवसाय करना

1. विकल्प 1ः अपने ही घर के एक कमरे का उपयोग करना

दस्तावेज/पट्टे की जाँच कर पता लगाएं कि क्या आप कानूनी तौर पर एक व्यवसाय के रूप में अपने घर का उपयोग करने के हकदार हैं। किए जाने वाले उपचार के आधार पर स्थानीय प्राधिकारी के साथ पंजीकरण आवश्यक हो सकता है। आपके लिए उपलब्ध स्थान पर विचार करें।

2. विकल्प 2ः मोबाइल (गतिशील)

हल्के, वहन योग्य उपकरण और उचित वाहन जरूरी है। विचार करें कि जब आप ''सड़क पर'' होंगे तब कौन लोग उपचार कराएंगे। यात्रा की दूरी को सीमित करना (ट्रैफिक जाम)।

6.1.3 व्यापार का प्रकार

क) एकमात्र (मालिकाना) व्यापारीः एक अकेले व्यापारी के रूप में व्यापार में उतरने का मतलब है कि आप व्यापार के सभी ऋणों के साथ–साथ इससे होने वाले लाभ के लिए पूरी तरह से जिम्मेदार हैं। अगर आप वित्तीय कठिनाई में पड़ते हैं तो आपके घर सहित सभी निजी संपत्ति, खतरे में पड़ सकती है। यदि एकमात्र व्यापारी के रूप में व्यापार में उतरने जा रहे हैं, तो आंतरिक राजस्व और सामाजिक सुरक्षा विभाग को सूचित करना चाहिए।

ख) साझेदारीः एक व्यक्ति या कई लोगों को (20 तक) के साथ, जो निवेश करना चाहते हैं, एक व्यवसाय स्थापित करना बहुत उपयोगी हो सकता है। इस तरह के व्यापार की व्यवस्था में कई बिंदुओं पर विचार करना होता हैं और साझेदारी के मामलों पर एक वकील द्वारा एक कानूनी लिखित दस्तावेज तैयार करने की सलाह दी जाती है। विचार करने के लिए कुछ बिंदु हैंः

1. प्रत्येक साझेदार का हिस्सा और लाभ

2. व्यक्तिगत लक्ष्य और आहार भिन्न हो सकते हैं

3. साझेदारी को कैसे विभाजित किया जा रहा है

4. आपका व्यक्ति (यों) को अच्छी तरह से जानना जरूरी है

5. बैंक खातों को संचालित करने के लिए किसे अधिकृत किया गया है

6. प्रत्येक साझेदार के अन्य साझेदार के ऋण के लिए जिम्मेदार होगा

ग) सीमित भागीदारीः साझेदारी का यह प्रकार विवाद में व्यक्ति की सुरक्षा करता है। एक साझेदार(रों) ऋण के लिए केवल उस मात्रा तक जिम्मेदार है जितना उसने कारोबार में निवेश किया है, लेकिन एक साझेदार को असीमित दायित्व स्वीकार करना चाहिए। सीमित साझेदार को प्रबंधन का कोई अधिकार नहीं होगा, लेकिन वह लाभ में हिस्सा प्राप्त करता/करती है और उसे खातों को देखने का अधिकार है। एक सीमित भागीदारी कंपनी को रजिस्ट्रार के साथ पंजीकृत होना चाहिए।

घ) लिमिटेड कंपनीः जब आप अपने व्यापार को स्थापित कर लें तब ऐसी व्यवस्था की जा सकती है। जब दो या अधिक व्यक्ति एक कंपनी के मालिक बनना चाहते हैं, तब लिमिटेड कंपनी बनती है। वे शेयरधारक हैं। एक लिमिटेड कंपनी निजी या सार्वजनिक (पीएलसी) हो सकती है।

एक निजी कंपनी जनता के लिए शेयरों की पेशकश नहीं करती। एक पीएलसी जनता को शेयरों की पेशकश करती है। एक लिमिटेड कंपनी को कंपनी रजिस्ट्रार द्वारा पंजीकृत होना चाहिए। एक लिमिटेड कंपनी की स्थापना के साय कई कानूनी नियमों और विनियमों का पालन किया जाना चाहिए, इसलिए इस मार्ग पर जाने से पहले उचित सलाह लेने का सुझाव दिया जाता है।

एक लिमिटेड कंपनी का मुख्य लाभ यह है कि ऋण के लिए शेयर धारकों की एक सीमित देयता होती है। वे कंपनी के ऋण के लिए व्यक्तिगत रूप से जिम्मेदार नहीं होते हैं और लेनदार केवल कंपनी की संपत्ति पर दावा कर सकते हैं, उनकी निजी संपत्ति पर नहीं।

ङ) फ्रेन्चाइजिंगः यह एक वैकल्पिक व्यापार प्रस्ताव है। एक पेटेंट संगठन, फ्रेंचाइजर, एक व्यवसाय के संचालन के लिए फ्रेन्चाइजिंगका एक प्रारूप स्थापित करता है। फ्रेंचाइजर स्थापित करता हैः

1. व्यापारिक सामग्री

2. प्रदर्शन मानक

3. प्रारंभिक प्रशिक्षण

4. माल/सेवाएं/कीमतों के प्रकार

5. परिसर की डिजाइन और योजना

6. चल रहे प्रशिक्षण और समर्थन

इसके बाद फ्रेंचाइजर फ्रेंचाइजी को अधिकार ''बेचता है''। फ्रेंचाइजी एक प्रारंभिक शुल्क का भुगतान करता है और लाभ का एक प्रतिशत प्राप्त करता है। अगर इस प्रकार की व्यापारिक व्यवस्था पर विचार कर रहे हैं, तो हमेशा अपने वकील से इसके सभी पहलुओं पर चर्चा करें और निश्चित करें कि फ्रेंचाइज कंपनी का एक अच्छा ट्रैक रिकॉर्ड है और वह ब्रिटिश फ्रेंचाइज एसोसिएशन की एक सदस्य है।

पेशेवर सलाहकार/ विशेषज्ञ सलाहः

व्यवसाय आरंभ करने से पहले, दौरान, और आरंभ करने के बाद योग्य विशेषज्ञों से परामर्श करना और सही सलाह प्राप्त करना महत्वपूर्ण है, आप चाहे जिस प्रकार का व्यापार शुरु करना चाहते हों, इससे कोई फर्क नहीं पड़ता। इनमें शामिल हैंः उद्यम एजेंसियां, बैंको, एकाउंटेंट, बीमा दलाल, वकील, स्थानीय अधिकारी और सर्वेक्षण कर्ता।

च) छवि और नामः

स्पा/ब्यूटी सैलून जिस छवि का प्रतिनिधित्व करता है, वह महत्वपूर्ण होगी, क्योंकि इसका रूप और समग्र वातावरण उन ग्राहकों को आकर्षित करने और बनाए रखने की प्रमुख शर्त होगी जिस तरह के ग्राहकों के आने की आप आशा करते हैं, इसलिए सही डिजाइन और ''अनुभव'' प्राप्त करने के लिए पेशेवर की मदद लेना उचित हो सकता है। व्यापार के लिए एक नाम का चयन भी समान रूप से महत्वपूर्ण हैं।

6.1.4 अभ्यास

प्रश्न 1. जब एक व्यवसाय स्थापित करने के लिए नए परिसर की खोज करते समय किन बिंदुओं पर विचार करना जरूरी है?

प्रश्न 2. परिसर कितने प्रकार के होते हैं?

प्रश्न 3. फ्रीहोल्ड (खरीदी हुई) संपत्ति के प्रमुख फायदे और नुकसानों की सूची दें?

प्रश्न 4. पट्टे पर ली गई सम्पत्ति के प्रमुख फायदे और नुकसानों की एक सूची बनाएं?

प्रश्न 5. फरेंचाइजिंग पर एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखें?

स्पा मेनू

आज की दुनिया की कड़ी प्रतिस्पर्धा में, आज के शिक्षित स्पा उपभोक्ताओं द्वारा एक स्पा के चुनाव को निर्धारित करने वाले प्रमुख कारकों में से एक है गुणवत्ता या मेनू। स्पा मेनू आपके स्पा की पहली छाप है और इसका प्रतिनिधित्व करता है कि आप कौन हैं और आप की पेशकश क्या है। यह ग्राहक को आकर्षित करने और ''खरीदने'' के लिए उन्हें लुभाने के लिए जरूरी है। इस प्रकार, अगर एक उचित तरीके से तैयार किया जाए तो स्पा मेनू, आपके मुख्य उपकरणों में से एक हो सकता है।

सबसे पहले इस बात की जांच करनी चाहिए कि एक आकर्षक स्पा मेनू बनाने में आप कितने समय, धन और ऊर्जा का निवेश कर रहे हैं। पिछली बार आपने अपने मेनू में कब परिवर्तन किया था? क्या यह ग्राहक के लिए आसान है? क्या विवरण आमंत्रित कर रहे हैं? क्या आपके पास उचित संतुलन और विविधता है? क्या आपके पास प्रमुख या विशेष उपचार हैं? अपने आप से यह पूछें कि क्या आप एक गुणवत्ता स्पा मेनू के लिए आवश्यक समय देने के लिए प्रतिबद्ध हैं, ये सभी प्रश्न महत्वपूर्ण हैं।

रेस्तरां और स्पा में कई समानताएं हैं। जब आप एक रेस्तरां जाने का निर्णय करते हैं तो अंदर जाने से पहले आप जिन चीजों को देखते हैं, उनमें सबसे पहले आप जिसे देखते हैं वह है दरवाजे के बाहर लगाया गया, या वेबसाइट पर पोस्ट किया गया मेनू। अगर मेनू आमंत्रित करता प्रतीत होता है और आपकी स्वादेन्द्रियों को उत्साहित करता है, केवल तभी आप अंदर जाते हैं और पर्यावरण की जानकारी प्राप्त करने का प्रयास करते हैं। स्पा व्यवसाय में भी ऐसा ही होता है।

यहाँ अपने मेनू को अलग, प्रभावी और लाभदायक और अपने पसंदीदा रेस्तरां जैसा बनाने के लिए कुछ सरल नियम दिए गए हैं।

1. प्रस्ताव हस्ताक्षर और मौसमी उपचार जो आपकी बात में अंतर दिखाए।

जब हम रेस्तरां में जाते हैं तो एक वेटर सबसे पहले हमें वहाँ की विशेषताओं के बारे में बताता है। कई बार ये चीजें इतनी अप्रतिरोध्य होती हैं कि मेनू के नियमित आइटमों को छोड़कर इन्हें चुन लिया जाता है। एक रेस्तरां में स्पेशल शेफ की रचनात्मकता को आगे आने और अपने मेहमानों, विशेष रूप से नियमित मेहमानों के प्लेटों को मनभावन रखने की अनुमति देते हैं। यह मौसमी उपचार या विशेष उपचार के समान है। यह आपके लिए रचनात्मक होने और कुछ ऐसी पेशकश करने का अवसर है जो किसी अन्य स्पा से अलग हो। विशिष्ट उपचार डीलक्स और अतिथि के लिए यह एक अविस्मरणीय अनुभव होना चाहिए। मौसमी उपचार, वे उपचार हैं जिन्हें आप हर मौसम के साथ बदलते हैं। यह ग्राहकों को उत्साहित और अपेक्षा में रखते हैं कि आप क्या पेशकश करने वाले हैं। उदाहरण के लिए, गर्मियों में आप एक ताजा खट्टा और पुदीना युक्त बॉडी रैप और सर्दियों में एक गर्म चॉकलेट पुदीना का लेप प्रदान कर सकते हैं।

2. अपने मेनू की कीमतें अपने लक्ष्य बाजार के अनुसार रखें।

अपने मूल्यों को तय करना आपके स्पा मेनू करने के सबसे महत्वपूर्ण तत्वों में से एक है। अगर आपके पास एक साधारण सजावट और डिजाइन का एक सामान्य स्पा है और आपके लक्षित ग्राहक उच्च मध्यम वर्ग के हैं, तो मेनू की कीमत बहुत अधिक न रखें। अगर आप अपने स्पा में कुछ विशेष उपचार की पेशकश कर रहे हैं या यदि अतिथि का कुछ विशेष उपचार हो रहा है तो मेनू कीमत को थोड़ा बढ़ा सकते हैं।

3. विवरण को संक्षिप्त और अनूठा बनाए और बहुत अधिक स्पष्ट न बनें ।

मेनू का विवरण भी आपके स्पा मेनू की प्रभावशीलता के लिए एक महत्वपूर्ण तत्व है। जब बी किसी रेस्तरां के मेनू से खाने का चयन करना होता है, तो उसका विवरण हमेशा अधिकतम 1–2 वाक्य में होता है। वे संक्षिप्त और आपकी इंद्रियों को लुभाने वाले होते हैं। एक प्रभावी स्पा मेनू में भी इसी सिद्धांत का पालन करना चाहिए। अगर आप एक सेवा का वर्णन करना चाहते हैं क्योंकि आप उसे आश्चर्यजनक मानते हैं तो उसके लिए आपको एक किताब लिखनी होगी, इस वर्णन को पढ़ने वाले केवल आप होंगे। अगर पाठक पहले वाक्य या यहां तक कि पहले कुछ शब्दों में नहीं उलझता है, तो वह आगे बढ़ जाएगा। हम तत्काल परितोषण और समय की कमी वाले समाज में रह रहे हैं, इसलिए जल्दी और प्रभावी ढंग से असली मुद्दे पर आएं।

4. अपने ग्राहक को विकल्प दें, लेकिन सुनिश्चित करें कि आप अपने ग्राहक को भ्रमित नहीं कर रहे हैं ।

कम लेकिन शानदार उपचार देकर अपने ग्राहकों के लिए इसे आसान बनाएं। चुनाव और बहुत अधिक चुनाव के बीच एक संतुलन रखने पर एक दिलचस्प बहस चल सकती है। अगर आप एक रेस्तरां में जाते हैं और उसका मेनू 10 पृष्ठ लंबा है, तो आम तौर पर आप निराश और विकल्प से अभिभूत महसूस करते हैं, और वेटर को आपसे आदेश पाने में कितना समय लगता है? और आदेश देने में मदद के लिए अधिकतर आप यह देखने की कोशिश करते हैं कि अन्य लोगों ने क्या आदेश दिया है और कहीं आपने गलत फैसला तो नहीं किया। इसी तरह एक स्पा मेनू में, अगर आप ग्राहक को बहुत ज्यादा विकल्प देते हैं तो वे अभिभूत हो जाते हैं और आमतौर पर सबसे बुनियादी उपचार चुनते हैं। अपने उपभोक्ताओं की विभिन्न आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए कुछ विकल्प होना महत्वपूर्ण है, लेकिन बहुत ज्यादा विविधता अक्सर खराब होती है। इसके लिए आपके कर्मचारियों को अधिक प्रशिक्षण, और बिक्री पूरी करने में अधिक समय देने और अधिक उत्पादों की जरूरत होती है। कम चीजों को करना, लेकिन उन्हें बहुत अच्छी तरह से करना बेहतर रहता है।

5. इसे परिवर्तित करें

वार्षिक रूप से करने की बजाय मौसम के हिसाब से बदलाव करना अच्छा है, लेकिन पहले अपना होमवर्क करें!

अंतिम लेकिन कमतर नहीं, अपने स्पा मेनू का विश्लेषण करना और कम से कम वार्षिक आधार पर परिवर्तन करना न भूलें। अगर आपका पसंदीदा रेस्तरां अपने मेनू में कभी बदलाव न करे तो आप उसके विकल्पों से ऊब जाएंगे। नए ग्राहकों, और विश्वसनीय ग्राहकों के लिए, आपको अपने मेनू को बदलने पर समय देना और विभिन्न सेवाओं की पेशकश करने या उन्हें बढ़ाने के लिए मौजूदा सेवाओं में परिवर्तन करने की जरूरत है। इसके अलावा आप एक विश्लेषण कर यह पता लगाएंगे कि कौन सी सेवाएं अच्छी तरह से बिक रही हैं और कौन सी मुश्किल से बिकती हैं। यह तय है कि आप देखेंगे कि कुछ सेवाएं इतनी कम बिकती हैं कि उनमें मेनू पर जगह पाने की योग्यता नहीं है, और उन्हें आप पसंद करते हैं इसका मतलब यह नहीं है कि आपके ग्राहक भी उन्हें पसंद करें। ऐसी सेवाएं आपके मेनू पर स्थान को व्यर्थ करती हैं और उत्पादों सूची से दूर हो रहे हैं, और इसे अधिक लोकप्रिय बनाने के लिए परिवर्तित करने की जरूरत है।

संक्षेप में आपके स्पा का मेनू आपके प्रमुख बिक्री उपकरणों में से एक है, यह आपके स्पा का सार निर्धारित करता है और अंततः उपभोक्ता की पसंद के चालक कारकों में से एक है। इसलिए इस पर उतना ध्यान और प्रतिबद्धता दें जिसका यह हकदार है। दुनिया भर के कई भावुक रसोइयों द्वारा स्थापित उदाहरण का पालन करें। उनका गौरव, उत्साह और खुशी मेनू में होता है और आप एक स्पा मालिक हैं तो आपका तो होना ही चाहिए।

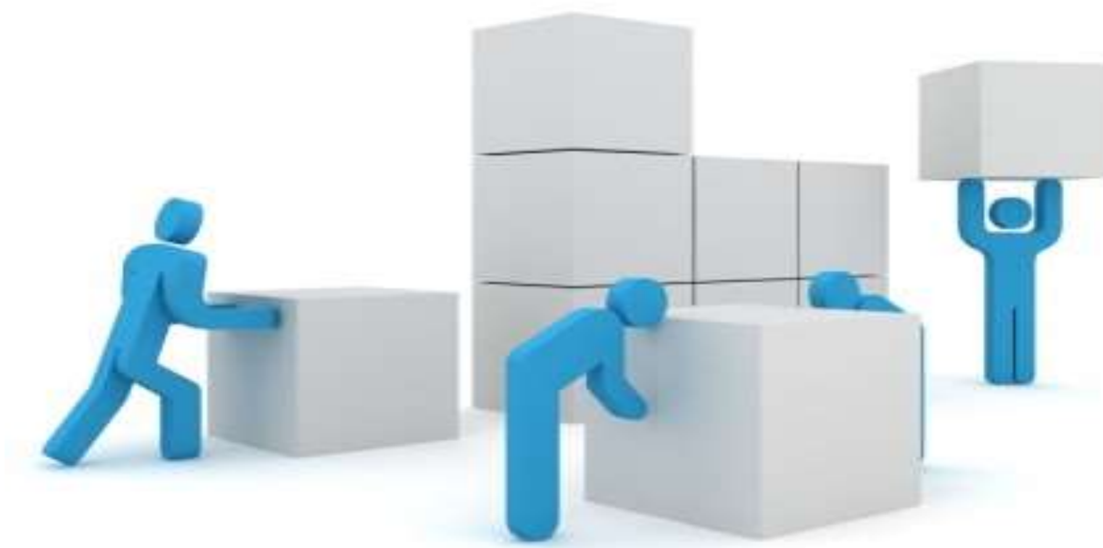
अभ्यासः

प्रश्न 1. स्पा मेनू क्या है?

प्रश्न 2. एक स्पा मेनू के बुनियादी घटक क्या हैं?

प्रश्न 3. एक छोटी टिप्पणी लिखें कि आप अपने स्पा मेनू को कैसे अलग बना सकते हैं?

6.3 स्टॉक/सूची नियंत्रण



1. सूची (इन्वेंटरी) क्या है?

एक संगठन द्वारा खातों में दर्ज और समय की कुछ अवधि के लिए गोदामों या संयंत्रों में रखी गई सभी सामग्री, भाग, आपूर्तिकर्ता, खर्च और प्रक्रिया में या समाप्त उत्पाद।

2. सूची नियंत्रण क्या है?

सूची नियंत्रण, एक संगठन के सबसे अच्छा आर्थिक हित को ध्यान में रखते सूची के आकार को वांछित स्तर पर बनाए रखने की तकनीक है।

क) सूची नियंत्रण के उद्देश्यः

- मांग में उतार चढ़ाव से संरक्षण,
- कर्मचारियों, मशीनों और सामग्री का बेहतर उपयोग,
- उत्पादन में उतार चढ़ाव से संरक्षण,
- स्टॉक की मात्रा पर नियंत्रण,
- शेयर वितरण पर नियंत्रण।

ख) सूची नियंत्रण में शामिल कदमः

- सूची की अधिकतम– न्यूनतम सीमा निर्धारित करना,
- पुनः व्यवस्थित करने के बिंदु का निर्धारण,
- पुनःव्यवस्थित मात्रा का निर्धारण,

ग) स्टॉक का अधिकतम स्तरः

•सामग्री की मात्रा जिसके ऊपर रखे जाने की अनुमति नहीं दी जानी चाहिए। यह मात्रा अधिक भरने के नुकसान को ध्यान में रखते हुए तय की जाती है,

घ) निम्न कारकों पर विचार किया जाएगाः

- उपलब्ध पूंजी की राशि,
- गोदाम में उपलब्ध स्थान,
- नुकसान की संभावना,
- दुकानों के रखरखाव की लागत,
- कीमतों में उतार–चढ़ाव की संभावना,
- सामग्री की आपूर्ति की मौसमी प्रकृति,
- सरकार द्वारा लगाए गए प्रतिबंध,
- फैशन और आदत में परिवर्तन की संभावना।

ङ) स्टॉक का न्यूनतम स्तरः

- यह उस मात्रा का प्रतिनिधित्व करता है जिसके नीचे स्टॉक के जाने की अनुमति नहीं दी जानी चाहिए।
- दुकानों के सभी मदों के लिए स्तर तय किया जाता है और निम्नलिखित कारकों को ध्यान में रखा जाता हैः

1. लीड समय– ऑर्डर देने के बाद, आदेश के आपके स्थान तक पहुंचने में लगने वाला आवश्यक समय।
2. लीड समय के दौरान सामग्री की खपत की दर।

च) फिर से आदेश देने स्तरः

•यह वह बिंदु है जिस पर दुकान की सामग्री के पहुँचने पर, स्टोर कीपर को सामग्री की आपूर्ति के लिए खरीदारी आरंभ करना चाहिए।

•यह स्तर अधिकतम और न्यूनतम स्तर के बीच तय किया जाता है।

3. प्रणाली को सफल बनाने में मदद करने वाले कारकः

- स्टोर की खाता बही, भंडार नियंत्रण, कार्ड या बिन कार्ड ठीक से रखा जाता है,
- शेष बची मात्रा को दुकान की खाता बही में दिखाया गया है, स्टॉक नियंत्रण और बिन कार्ड में मेल है,
- अगर भौतिक शेष राशि और खाते की शेष राशि में कोई विसंगति हो तो उनके कारण की तलाश करना।

अभ्यास

प्रश्न 1. सूची (इन्वेंटरी) क्या है?

प्रश्न 2. सूची नियंत्रण क्या है?

प्रश्न 3. सूची नियंत्रण के उद्देश्य क्या हैं?

6.4 स्पा और सौंदर्य उद्योग में संचारः

1. संचार

संचार एक दो तरफा प्रक्रिया है जिसमें जानकारी का आदान–प्रदान शामिल है

प्रभावी संचार के लिए एक सफल परामर्श का प्रदर्शन करना महत्वपूर्ण है

आपके संवाद का तरीका सूचना के प्रसारण को प्रभावित करेगा

आपके संवाद करने का तरीका एक पेशेवर के रूप में आप के बारे में अन्य लोगों की धारणा को प्रभावित करेगा

2.क. मौखिक संवाद

मुस्कान, विनम्र होना, दोस्ताना व्यवहार, पँहुच योग्य

स्पष्टता और आत्मविश्वास के साथ बात करें

स्थिति के अनुरूप उपयुक्त भाषा का उपयोग करना याद रखें

स्पष्टीकरण के बिना तकनीकी शब्दों या शब्दजाल या अपशब्दों का प्रयोग न करें

हमेशा पता करें कि आपने जो कहा है वह ग्राहक की समझ में आ गया है

ख. अमौखिक (अनकहा) संचार

आपकी भाव–भंगिमा (शारीरिक भाषा) आप के द्वारा मौखिक रूप से किए जाने वाले संवाद का समर्थन कर सकती है।

अपनी मुद्रा, चेहरे की अभिव्यक्ति, हाथ के इशारों और आँख से संपर्क के प्रति सजग रहें

सकारात्मक भाव–भंगिमा – मुस्कुराना, समर्तन में सिर हिलाना, सुकून की मुद्रा

नकारात्मक भाव–भंगिमा – मुड़े हाथ, आँखों से कम संपर्क, **चंचलता या अस्थिरता**।

3. पेशेवर तरीकेः सकारात्मक शारीरिक भंगिमाओं (बॉडी लैंग्वेज) का प्रयोग करें, सैलून नियमों और आचार संहिता का पालन करें, ग्राहकों को सवाल पूछने के लिए प्रोत्साहित करें, सहायक और सम्मान देने वाले बनें, ग्राहक की गोपनीयता और व्यक्तिगत जानकारी के प्रति संवेदनशील रहें, पेशेवर रूप में रहें, अनुचित बातचीत से बचें।

4. व्यावसायिक उपस्थिति (रूप): साफ, पेशेवर वर्दी, कोई आभूषण नहीं, करीने से पीछे बंधे बाल, जाली से सुरक्षित, जूते, व्यक्तिगत स्वच्छता और साफ–सफाई–शावरद्ध स्नान, कवर में कटौती और खरोंच, दुर्गन्ध या पसीना रोधक का उपयोग, मौखिक स्वच्छता – साफ दाँत, ताजा साँस, नाखून–अच्छी स्थिति और आकार, छोटे नाखून, कोई नेल पेंट नहीं, शरीर पर कोई छेदन कराया जाए।

168

5. पेशेवर, नैतिक आचरणः विनम्र, हंसमुख और दोस्ताना तरीका, चेहरे का दोस्ताना भाव, सकारात्मक दृष्टिकोण, आँख से संपर्क, खुले शरीर की भाषा, ग्राहक संबंध – तर्क न करना, गोपनीयता, सहयोगियों और प्रतियोगियों के लिए सम्मान, गपशप से बचें, काम, ईमानदारी, निष्ठा, समय की पाबंदी, नियोक्ता और ग्राहक वफादारी।

6. परामर्श संचारः ग्राहक की आवश्यकताओं और चिकित्सक की सिफारिशों को स्थापित करना, अगर ग्राहक विपरीत संकेत देता है तो उचित सलाह दें, ग्राहक संतुष्टि, ग्राहक की उम्मीदों, उपयुक्तता और उपचार के बाद देखभाल, विपरीत कार्रवाई को रोकें, विनम्र रहें, आँख से संपर्क करें, मौखिक संचार, गैर मौखिक संचार, ग्राहक और चिकित्सक के हस्ताक्षर – कानूनी दस्तावेज, बीमा के दावे, सिफारिशों की रसीद, एक ग्राहक और चिकित्सकके बीच संघर्ष से बचें, दृश्य, मैनुअल, सवाल, सुनना, ग्राहक कार्ड संदर्भ, दिए जा रहे उपचार से जुड़ी शब्दावली का एक सीमा तक उपयोग।

अभ्यास

प्रश्न 1. संचार क्या है?

प्रश्न 2. संचार के प्रकार क्या हैं?

प्रश्न 3. पेशेवर नैतिक आचरण की विशेषताओं को लिखें?

प्रश्न 4. संचार के दौरान विचार–विमर्श की विशेषताओं के बारे में लिखें?