

PART A : INTRODUCTION

Program:	Diploma	Class : B.Com Second year	Session 2022-23
Subject:	Commerce		
1	Course Code	C2-COMAZG	
2	Course Title	New Venture Planning	
3	Course Type	Elective for other Faculty	
4	Pre-requisite	This course can be selected as Elective subject by other faculty students. (except commerce student)	
5	Course Learning Outcomes	<p>As a result of taking this course, the student should be able to:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Generate a business idea using different techniques and describe sources of innovative ideas. 2. Evaluate advantages of acquiring an ongoing venture with a case study. 3. Present a comparative analysis of various government schemes which are suitable for the business idea. 4. Develop a marketing plan for a business idea. 5. Prepare and present a well-conceived Business Plan. 	
6	Credit Value	6	
7	Total Marks	Maximum Marks : 30 + 70	Minimum Passing Marks : 33

PART B: CONTENT OF THE COURSE

UNIT	TOPIC	NO. OF LECTURES
1	New Venture: Meaning and features -Opportunity identification. The search for new ideas. Source of innovative ideas. Techniques for generating ideas. Entrepreneurial imagination and creativity: The role of creative thinking. Developing your creativity. Impediments to creativity.	15
2	Methods to Initiate Ventures -The pathways to New Ventures for Entrepreneurs, Creating New Ventures. Acquiring an established Venture: Advantages of acquiring an ongoing Venture. Examination of key issues. Franchising: How a Franchise works. Franchise law. Evaluating the franchising opportunities	15
3	The Search for Entrepreneurial Capital -The Entrepreneur's Search for Capital. The Venture Capital Market. Criteria for evaluating New- Venture Proposals. Evaluating the Venture Capitalist. Financing stages. Alternate Sources of Financing for Indian Entrepreneurs. 'Bank Funding. Government Policy Packages. State Financial Corporations (SFCs). Business Incubators and Facilitators. Informal risk capital: Angel Investors.	15
4	Business Plan Preparation for New Ventures -Business Plan: Concept. Pitfalls to Avoid in Business Plan. Benefits of a Business Plan. Developing a Well-Conceived Business Plan. Elements of a Business Plan: Executive Summary. Business Description. Marketing: Marketing: Market Niche and Market Share. Research, Design and Development. Operations. Management. Finances. Critical-Risk.	15

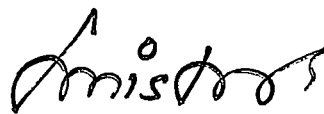
5	The Marketing Aspects of New Ventures - Developing a Marketing Plan: Customer Analysis, Sales Analysis and Competition Analysis. Market Research. Sales Forecasting. Evaluation. Pricing Decision.	15
6	Government schemes for new ventures :- Different schemes like: Start-up India, Stand Up India, Make in India, The Venture Capital Assistance Scheme , Multiplier Grants Scheme (MGS) for IT Research and Development, Credit Guarantee etc, comparative analysis of various government scheme,	15

PART C : LEARNING RESOURCES

s.n.	Author	Book title	Publisher
1	Dr.Vasant Desai	Business Planning and Entrepreneurial Management	Himalaya Publishing House New Delhi
2	Robert, Manimala, M. Peters, Shepherd	Entrepreneurship	Tata McGraw Hill, India.
3	Sapna Bansal Tonye Stephen Lawson	New Venture Planning	JSR publishing house New Delhi
4	Holt, David H	Entrepreneurship: New Venture Creation	PHI Learning, New Delhi
5	S. S. Khanka	Entrepreneurial Development	S Chand New Delhi
<p>Suggestive digital platforms, web links:</p> <p>1. https://www.slideshare.net/sumanvashist2/planning-new-venture</p> <p>2. http://www.crectirupati.com/cgi-sys/suspendedpage.cgi</p> <p>3. https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:3939/FULLTEXT01.pdf</p> <p>4. https://www.macmillanihe.com/resourcesB/Burns-New-Venture-Creation</p> <p>5. https://businessfirst.com.mt/en/planning/documents/businessplanningguidelines</p>			

PARD D: ASSESSMENT AND EVALUATION

S.N	EVOLUTION METHOD	MARKS
1.	Class test (objective type or descriptive)& Assignment and presentation of Assignment	30
2.	University Examination	70



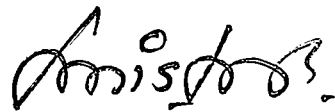
(PROF.PAVAN MISHRA)

Chairman

Central Board of Studies (Commerce)
Department of Higher Education Govt. of M.P.

भाग अ - परिचय		
कार्यक्रम, डिप्लोमा	कक्षा, बी. कॉम. द्वितीयवर्ष	सत्र: 2022-23
विषय	वाणिज्य	
1	पाठ्यक्रमका कोड	C2-COMA2G
2	पाठ्यक्रमका शीर्षक	नवीन उद्यम योजना
3	पाठ्यक्रमका प्रकार,	अन्य संकाय के लिए ओपन ऐच्छिक
4	पूर्वापेक्षा	इस पाठ्यक्रम को अन्य संकाय के छात्रों द्वारा वैकल्पिक विषय के रूप में चुना जा सकता है।
5	पाठ्यक्रम अध्ययन की परिलब्धियां	पाठ्यक्रम के पूर्ण होने पर, छात्र सक्षम हो सकेंगे - 1. विभिन्न तकनीकों का उपयोग करके एक व्यावसायिक विचार उत्पन्न करें और नवीन विचारों के स्रोतों का वर्णन कर सकेंगे । 2. एक केस स्टडी के साथ चल रहे उद्यम को प्राप्त करने के लाभों का मूल्यांकन कर सकेंगे । 3. विभिन्न सरकारी योजनाओं का तुलनात्मक विश्लेषण प्रस्तुत कर सकेंगे जो व्यावसायिक विचार के लिए उपयुक्त हैं। 4. एक व्यावसायिक विचार के लिए एक विपणन योजना विकसित कर सकेंगे । 5. एक सुविचारित व्यवसाय योजना तैयार कर और प्रस्तुत कर सकेंगे ।
6	क्रेडिटमान	06
7	कुलअंक	अधिकतम अंक: 30+70 न्यूनतम उत्तीर्ण अंक: 33
भाग ब - पाठ्यक्रम की विषय वस्तु		
व्याख्यान की कुल संख्या- 90		
इकाई	विषय	व्याख्यान की संख्या
1.	नया उद्यम: अर्थ और विशेषताएं - अवसर की पहचान। नए विचारों की खोज। अभिनव विचारों का स्रोत। विचार उत्पन्न करने की तकनीक। उद्यमी कल्पना और रचनात्मकता: रचनात्मक सोच की भूमिका। अपनी रचनात्मकता का विकास करना। रचनात्मकता में बाधाएं।	15
2.	उद्यम आरंभ करने के तरीके - उद्यमियों के लिए नए उद्यम के रास्ते। नए उद्यम बनाना। एक स्थापित उद्यम का अधिग्रहण: एक चल रहे उद्यम को प्राप्त करने के लाभ। प्रमुख मुद्दों की जांच। फ्रेंचाइजिंग: फ्रेंचाइज़ कैसे काम करता है। मताधिकार कानून। फ्रेंचाइजिंग के अवसरों का मूल्यांकन	15
3.	उद्यमी पूंजी की खोज - वित्तपोषण के चरण। भारतीय उद्यमियों के लिए वित्तपोषण के वैकल्पिक स्रोत। बैंक फंडिंग। सरकारी नीति पैकेज। राज्य वित्तीय निगम (एसएफसी)। बिजनेस इनक्यूबेटर और फैसिलिटेटर। अनौपचारिक जोखिम पूंजी: एंजेल निवेशक।	15
4.	नए उपक्रमों के लिए व्यवसाय योजना की तैयारी - व्यवसाय योजना: अवधारणा। व्यापार योजना में बचने के लिए नुकसान। एक व्यापार योजना के लाभ। एक सुविचारित व्यवसाय योजना का विकास करना। एक बिजनेस प्लान के तत्व, मार्केटिंग: उच्च श्रेणी बाज़ार और मार्केट शेयर। अनुसंधान, डिजाइन और विकास। संचालन। प्रबंधन। वित्त। गंभीर-जोखिम।	15

5.	नए उद्यमों के विपणन पहलू - एक विपणन योजना विकसित करना: ग्राहक विश्लेषण और बिक्री विश्लेषण और प्रतिस्पर्धा विश्लेषण। बाजार अनुसंधान। बिक्री पूर्वानुमान। मूल्यांकन। मूल्य निर्धारण निर्णय।	15		
6.	नए उपक्रमों के लिए सरकारी योजनाएं :- विभिन्न योजनाएं जैसे: स्टार्ट-अप इंडियाए स्टैंड अप इंडियाए मेक इन इंडियाए उद्यम पूंजी सहायता योजनाए आईटी अनुसंधान और विकास के लिए गुणक अनुदान योजना (एमजीएस)ए क्रेडिट गारंटी आदि। विभिन्न का तुलनात्मक विश्लेषण सरकारी योजनाएं	15		
सारबिन्दु	नया उद्यम, अधिग्रहण, फ्रैंचाइजिंग, वित्तपोषण, विपणन योजना, बाजार अनुसंधान, सरकारी योजनाएं			
भाग स- अनुशंसित अध्ययन संसाधन				
स.क्र.	लेखक	पुस्तक का नाम	प्रकाशक	प्रकाशन स्थल
1.	डॉ.शालिनीअग्रवाल,राजीवअग्रवाल	उद्यमिता के मूल आधार एवं प्रोजेक्ट प्लानिंग	साहित्य भवन	आगरा
2.	एस.पी. माथुर	भारत में उद्यमिता विकास	हिमालया पब्लिकेशन	नागपुर
3.	संजीत शर्मा	उद्यमिता	वी.के.पब्लिकेशन	नई दिल्ली
4.	डॉ.नीरू बाथम,संजय पांडे	उद्यमिता विकास	एस.डी.एस.पब्लि.	आगरा
5.	ओ.पी.हरकुट,वैष्णव	उद्यमिता विकास हैण्ड बुक	साइंटिफिक पब्लिकेशन	जोधपुर
डिजिटल प्लेट फॉर्म	<ol style="list-style-type: none"> https://gurujionlinestudy.com/fundamentals-entrepreneurship-study-material-notes-in-hindi/ https://sdak24.com/b-com-2nd-year-fundamentals-of-entrepreneurship-notes/ www.sbspd.in https://commercehindime.in/class-12-entrepreneurship-notes-pdf-bihar-board/ https://gktrickhindi.com/general-management-in-hindi-pdf-free-download/ https://hi.wikipedia.org/wiki/उद्यमिता 			
भाग द-अनुशंसित मूल्यांकन			अधिकतमअंक-	100
सतत व्यापक मूल्यांकन (सीसीई)			कुलअंक	30
विश्वविद्यालयीन परीक्षा			कुलअंक	70



(PROF.PAVAN MISHRA)

Chairman

Central Board of Studies (Commerce)

Department of Higher Education Govt. of M.P.