

*Proposed NU Business Name : **Bokul Taylors***

*Business Category: **Clothing & Apparels***



*Project Identified by: **Md. Abdur Rahim, Asst. Officer, Rohanpur Unit, Chapainawabganj***
*Business Proposal Prepared by: **Md. Mahbubur Rahman Bhuiyan***

BRIEF BIO OF THE PROPOSED NOBIN UDYOKTA

Name and address	:	<i>Md. Bokul Ali</i> Vill: Daripata, Union: Bangabari, Post: Bangabari, Upazila: Gomastapur District: Chapainawabganj.
Age	:	25 years
Marital status	:	Married
Children	:	01(One) Son
No. of siblings:	:	02 (Two) brothers 01(One) Sister
Parent's and GB related Info: (i) Who is GB member (ii) Mother's name (iii) Father's name (iv) GB member's info	:	Mother <input checked="" type="checkbox"/> Father <input type="checkbox"/> Mst.Josna Khatun Md.Azhar Ali <i>Branch: Bangabari, Gomastapur. Centre # 21//mo</i> <i>Loan no.: 4187/1, Membership since March 5, 2012</i> First loan: Tk. 5,000 Existing Loan : Nil, Last loan: Tk. 25,000
Further Information: (v) Who pays GB loan installment (vi) Mobile lady (vii) Grameen Education Loan (viii) Any other loan	:	Entrepreneur's father No Nil Nil

BRIEF BIO OF THE PROPOSED NOBIN UDYOKTA (CONT...)

Education, till to date	:	H S C
Present Occupation (Besides own business, i.e., perusing further studies, other business etc.)	:	Nil
Business Experiences and Training Info (years of experience, if s/he received any on- hand training, formal training, working experience as an apprentice etc.)	:	Last 05 (Five) years entrepreneur is running his own business. He started the business with BDT 50,000 (Fifty thousand). : He has on training in her father shop.
Other Own/Family Sources of Income	:	His fathers' income from Tailoring.
Other Own/Family Sources of Liabilities	:	Nil
NU's Contact No.	:	01724 744899
NU's National ID No.	:	19914112341000273
NU Project Source/Reference	:	Grameen Telecom Trust

BRIEF HISTORY OF GB LOAN UTILIZATION BY FAMILY

- Mst.Josna Khatun is a GB member since March 5, 2012 at first she took GB loan BDT 5,000 (Five thousand).
- Successively several times she utilized GB loan for Tailoring Business and household purposes.
- Finally GB loan helped her to improve economic condition and livelihood.

PROPOSED NOBIN UDYOKTA BUSINESS INFO

Business Name	:	<i>Bokul Taylors</i>
Address/ Location	:	Bangabari bazar.Gomastapur.
Total Investment in BDT	:	Tk. 191,000
Financing	:	Self Tk. 121,000 (from existing business) Required Investment Tk. 70,000 (as equity)
Present salary/drawings from business	:	BDT 4,000 (Four thousand)
Proposed Salary	:	BDT 5,000 (Five thousand)
Proposed Business Implementation Plan		
(i) % of present gross profit margin	:	On products 15% and tailoring 80%
(ii) Estimated % of proposed gross profit margin	:	On products 15% and tailoring 80%
(iii) In future risk mgt. plan (from fire, disaster etc.)		

INFO ON EXISTING BUSINESS OPERATIONS

Particulars	EB (BDT)		
	Daily	Monthly	Yearly
Sales income from products	2,500	70,000	840,000
Sales income from Tailoring	250	7,000	84,000
Total Sales/commission (A)	2,750	77,000	924,000
Less: Cost of Sales			
Cost of products	2,125	59,500	714,000
Cost of Tailoring	50	1,400	16,800
Total Cost of Sales (B)	2,175	60,900	730,800
Gross Profit (C) [C=(A-B)]	575	16,100	193,200
Less: Operating Cost:			
Electricity bill		600	7,200
Shop Rent		300	3,600
Night Guard bill		60	720
Mobile bill		300	3,600
Conveyance		300	3,600
Provision of bad Debt		9	103
Ownership Transfer Fee		-	-
Present Salary (Self & family)		4,000	48,000
Present Salary (Assistant-2)		7,000	84,000
Bank Charge (DD, PO, SC)		-	-
Other Cost (stationary & Entertainment etc.)		600	7,200
Non Cash Item:			
Depreciation Expenses		215	2,580
Total Operating Cost (D)		13,384	160,603
Net Profit (C-D):		2,716	32,598

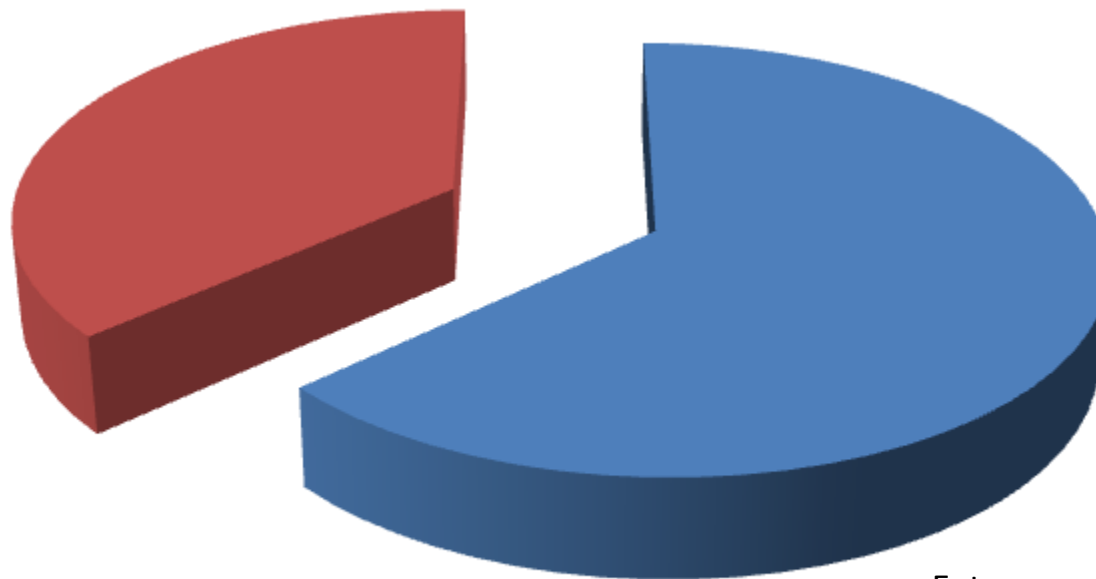
PRESENT & PROPOSED INVESTMENT BREAKDOWN

Particulars		Existing Business (BDT)	Proposed (BDT)	Total (BDT)
Existing	Proposed			
Investment in products (shirt, pant, three piece, baby dress, ganjee, scarf etc.)	(shirt, pant, three piece, baby dress etc.)	65,650	70,000	135,650
Investment in Machineries & Equipment (sewing machine, over lock, fan, light etc)		13,700		13,700
Cash in hand		19,150	-	19,150
Debtors (Since February, 2016 to at present)		10,250	-	10,250
Creditors (Since February, 2016 to at present)		(3,000)		(3,000)
Decoration (fixture and fittings)		5,250	-	5,250
Advance for Shop		10,000	-	10,000
Total Capital		121,000	70,000	191,000

SOURCE OF FINANCE

- Entrepreneur's Contribution BDT 121,000
- GTT's Investment BDT 70,000
- Total Capital BDT 191,000

GTT's
Investment 37%



Entrepreneur's
Contribution
63%

FINANCIAL PROJECTION OF NU BUSINESS PLAN

Particulars	Year 1 (BDT)			Year 2 (BDT)			Year 3 (BDT)		
	Daily	Monthly	Yearly	Daily	Monthly	Yearly	Daily	Monthly	Yearly
Estimated sales income from products (A)	3,250	91,000	1,092,000	3,900	109,200	1,310,400	4,485	125,580	1,506,960
Estimated Sales income from Tailoring	300	8,400	100,800	345	9,660	115,920	373	10,433	125,194
Total Sales/commission (A)	3,550	99,400	1,192,800	4,245	118,860	1,426,320	4,858	136,013	1,632,154
Less: Cost of Sales									
Cost of products	2,763	77,350	928,200	3,315	92,820	1,113,840	3,812	106,743	1,280,916
Cost of Tailoring	60	1,680	20,160	69	1,932	23,184	75	2,087	25,039
Total Cost of Sales (B)	2,823	79,030	948,360	3,384	94,752	1,137,024	3,887	108,830	1,305,955
Gross Profit (C) [C=(A-B)]	728	20,370	244,440	861	24,108	289,296	971	27,183	326,199
Less: Operating Cost:									
Electricity bill		700	8,400		800	9,600		900	10,800
Shop Rent		300	3,600		300	3,600		300	3,600
Night Guard bill		110	1,320		160	1,920		160	1,920
Mobile bill (SMS & Reporting)		600	7,200		1,000	12,000		1,000	12,000
Conveyance		600	7,200		800	9,600		900	10,800
Provision of bad Debt		9	103		9	103		9	103
Ownership Transfer Fee		467	2,800		467	5,600		467	5,600
Proposed Salary (Self & family)		5,000	60,000		6,000	72,000		7,000	84,000
Present Salary (Assistant-2)		8,000	96,000		9,000	108,000		10,000	120,000
Bank Charge (DD, PO, SC)		55	660		55	660		55	660
Other Cost (stationary & Entertainment etc.)		900	10,800		1,100	13,200		1,100	13,200
Non Cash Item:									
Depreciation Expenses		215	2,580		215	2,580		215	2,580
Total Operating Cost (D)	-	16,955	200,663	-	19,905	238,863	-	22,105	265,263
Net Profit (C-D):	-	3,415	43,778	-	4,203	50,434	-	5,078	60,936
Retained Income			43,778			94,211			155,147

Notes: 1. **Agreed Grace period:** Six months

2. **Investment Payback schedule:** Quarterly installment would also include ownership transfer fee from the date of cheque deposited in NU's business account.

CASH FLOW PROJECTION ON BUSINESS PLAN

(REC. & PAY.)

<i>Sl #</i>	<i>Particulars</i>	<i>Year 1 (BDT)</i>	<i>Year 2 (BDT)</i>	<i>Year 3 (BDT)</i>
1.0	Cash Inflow			
1.1	Investment Infusion by Investor	70,000	-	-
1.2	Net Profit (ownership tr. Fee added back)	46,578	56,034	66,536
1.3	Depreciation Expenses	2,580	2,580	2,580
1.4	Opening Balance of Cash Surplus	-	32,358	57,371
	Total Cash Inflow	119,158	90,971	126,487
2.0	Cash Outflow			
2.1	Product Purchase	70,000	-	-
2.3	Investment Payback including Ownership Transfer Fee	16,800	33,600	33,600
	Total Cash Outflow	86,800	33,600	33,600
3.0	Total Cash Surplus	32,358	57,371	92,887

SWOT ANALYSIS

<p>STRENGTH</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Present employment: Self: 01 Family: 0 Others (beyond family):02 Future employment: 0<input type="checkbox"/> Trade License in his own name;<input type="checkbox"/> He has on hand training;<input type="checkbox"/> Business Experience : 5 years.	<p>WEAKNESS</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Can not supply goods and Services as per demand;
<p>OPPORTUNITIES</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Location of Shop;<input type="checkbox"/> Have some fixed customer.<input type="checkbox"/> Increasing demand;<input type="checkbox"/> The Capital of the entrepreneur will be BDT 276,147 after 3 years excluding payback of investor's money.	<p>THREATS</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Increase of local competitors;

Presented at 216th as Yunus Centre and 55th In-house Executive
Social Business Design Lab
(GTT) on March 28, 2016 at Grameen Telecom Trust Premises

Thank you

Pictures











১১

শ্রী রঘুনাথ ঠাকুর

শ্রী-মুনি

ওয়ার

১৩

শ্রী-মুনি

নামুল শ্রী-মুনি

১২৮২২০

কর.ক. ভূমিস

মাতীয় মালামাল

মামথী

পাটস পাওয়া যায়,

বাঙ্গাল

০১৬৭০০১৬৭০০১৬৭০০











গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার
Government of the People's Republic of Bangladesh
NATIONAL ID CARD / জাতীয় পরিচয় পত্র

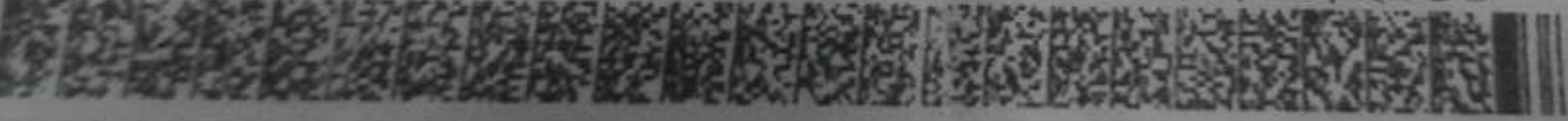


নাম: মোঃ বকুল আলী
Name: Md. Bohul Ali
পিতা: মোঃ আব্দুল হক আলী
মাতা: মোসাঃ জোসনা বেগম
Date of Birth: 18 Jun 1991
ID NO: 19917013721000179

এই কার্ডটি গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকারের সম্পত্তি। এটি ব্যবহারকারী ব্যতীত অন্য
কোনোও পাওয়া গেলে নিকটস্থ পোলি অফিসে জমা দেয়ার জন্য অনুরোধ করা হলো।
জানা: গ্রাম/রাস্তা: দাড়িপাতা, ডাকঘর: বাগাবাড়ী - ৬৩২০, পোমুগাপুর, ঠাঁপাই
নবাবগঞ্জ

(Signature)

প্রদানকারী কর্তৃপক্ষের স্বাক্ষর প্রদানের তারিখ: ১০/১০/২০১০



(Handwritten signature)



২নং বাঙ্গাবাড়ী ইউনিয়ন পরিষদ

ইউ.পি. ৭নং ফরম

ডাকঘরঃ বাঙ্গাবাড়ী, উপজেলাঃ গোমস্তাপুর, জেলাঃ চাঁপাইনবাবগঞ্জ।

[১২(১) নং ধারা দ্রঃ]

150

লাইসেন্স

বহি নং লাইসেন্স নং- ২৫০ তারিখঃ ০২/০৪/২০২৩

প্রতিষ্ঠানের নাম..... বকুল স্কিমিয়া

লাইসেন্স প্রাপকের নাম..... মোঃ বকুল আলী

পিতা/স্বামীর নাম..... মোঃ আজহার আলী ঠিকানা গ্রামঃ..... হাজী মাঠা..... ডাকঘর-বাঙ্গাবাড়ী

উপজেলাঃ গোমস্তাপুর, জেলাঃ চাঁপাইনবাবগঞ্জ। অত্র ইউনিয়নের আওতাধীন..... ০২/০৪/২০২৩ তারিখ


পর্যন্ত এক (১) বৎসরকাল..... হিসাবে তাহার..... বাবসা চলাইয়া

যাওয়ার জন্য তৎকর্তৃক টাকা..... ২০০/-..... পয়সা ০০..... কথায়..... এর পুত্র/স্বামী

প্রদত্ত হওয়ায় উপরোক্ত ঠিকানায়..... মোঃ আজহার..... এর পুত্র/স্বামী

..... মোঃ বকুল আলী..... এই লাইসেন্স প্রদান করা হইল।

তাং-


চেয়ারম্যান

২নং বাঙ্গাবাড়ী ইউনিয়ন পরিষদ
গোমস্তাপুর, চাঁপাইনবাবগঞ্জ।

2000/2000

2000/2000

2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :-

2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :-

2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :-

2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :-

2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :- 2000/2000 :-

2000/2000

- 1) 2000/2000
- 2) 2000/2000
- 3) 2000/2000
- 4) 2000/2000
- 5) 2000/2000
- 6) 2000/2000

2000/2000
2000/2000
2000/2000
2000/2000

সঠিক ঋণে উন্নতি, অধিক ঋণে দুর্গতি

ব্যাংক এমন আপনাকে ঋণসীমা নির্ধারণ করে দিয়েছে। অর্থাৎ অর্বেশ এই ঋণসীমা পর্যন্ত আপনি ঋণ নিতে পারবেন। টাকার জন্য আপনাকে আর সুন্দরভাবে থাকতে হবে না। কিন্তু হাত বাড়ালে টাকা পাওয়া যাবে মনে করে ঋণের অপব্যবহার করবেন না। একে বিপদে পড়বেন। মেয়াদোত্তীর্ণ হয়ে পড়লে ঋণসীমাও বাড়ান হবে যাবে। সে পথে যতে যেতে না হয় তার জন্য অনেক চিন্তা ভাবনা করে সব চাইতে কম পরিমাণ টাকা তুলুন। সে টাকা এমনভাবে ব্যবহার করুন যাতে নিশ্চিত লাভ পাওয়া যায়, ঋণ পরিশোধে কিছুমাত্র অসুবিধা না হয়।

মদন টাকা হাতে রাখবেন না। মদন টাকা হাতে রাখলে কোন আর আসবে না, বরং অন্যথ্যক পরত হয়ে যাবার সম্ভাবনা থাকে। হাতে মদন টাকা থাকলে সঙ্গে সঙ্গে সব টাকা আপনার ঋণ হাতে আনার দেখিয়ে জমা করে দিন। হাতে আপনার সুদের বোঝা কমবে। ঋণের বিপরীতে জমা নিতে কোন অসুবিধা থাকলে আপনার ব্যক্তিগত সমস্যা হিসাবে জমা করে দিন। তাতে ৯.৫০ টাকা হাতে সুদ পাবেন।

সর্বদা মনে রাখুন :

প্রয়োজনের বেশী ঋণ নিবেন না। অন্যদের প্ররোচনায় অলুপ্ত হবেন না।

নিজের বুজি গড়ে তুলুন। ব্যাংকে সক্ষম করুন।

নিজের টাকায় ব্যবসা করুন। নিজের টাকায় ব্যবসায় লাভ বেশী।

ঋণ নেবার সময় খুবই চিন্তা ভাবনা করে নেবেন।

ঋণের এবং কেন্দ্রের অন্য কেউ যখন ঋণ নিতে যাবেন তাঁকেও ভালো করে ব্যাচাই করে ঋণ দিন। আপনার হাতে তাঁর ও তাঁর পরিবারের জবিখাং নির্ভর করছে।

ঋণ ভোলের সময় নিজে সতর্ক থাকুন, অন্যকেও সতর্ক করে দিন।

অপ্রয়োজনীয় ঋণ কখনো নিবেন না, কাউকে নিতে দিবেন না।

ঋণের টাকা কাউকে ধার দিবেন না। বিয়ে বা অন্য কোন সামাজিক অনুষ্ঠানে খরচ করবেন না।

সংসারে উন্নতি আনার চাবিকাঠি হলো ঋণের ঋণোদানা সঠিক ব্যবহার। তার সঙ্গে নিজের উপার্জন থেকে পাওয়া টাকার সঠিক ব্যবহার। বুজি ব্যাচিয়ে টাকা ব্যবহার করুন। তাতে সংসারের উন্নতি নিশ্চিত হবে।

সহজ ঋণের ঋণসীমা

ঋণসীমার ক্রম	টাকার পরিমাণ	নির্ধারণের তারিখ	শর্ত সাপেক্ষে ঋণের ব্যয়
১	৫০০০	৩/১০/১৯	✓
২	৬০০০	২৩/১০/১৯	
৩	৫০০০	২/১/১৯	
৪			
৫			
৬			
৭			
৮			
৯			
১০			
১১			
১২			
১৩			
১৪			
১৫			
১৬			
১৭			
১৮			
১৯			
২০			
২১			
২২			

২ সম্মানিত সদস্যদের দৃষ্টি আকর্ষণ :-

১. পাশ বই ছাড়া কোন লেনদেন করবেন না। আপনার সমস্ত এবং কিছির টাকা পাশ বইয়ে এন্ট্রি হয়েছে কিনা এবং গ্রহণকারীর স্বাক্ষর আছে কিনা দেখে নিন।
২. সমস্ত জমা ও উত্তোলনের টাকা পাশ বইয়ে এন্ট্রি হয়েছে কিনা দেখে নিন।
৩. কেন্দ্র মিটিং অথবা ব্যাংকের কাউন্সিলর ছাড়া অন্য কোথাও টাকার লেনদেন করবেন না।
৪. উত্তোলনকৃত ঋণ ও আমানতের টাকা বুকে নিয়ে অফিস ভ্রাণ করুন। উত্তোল্য ঋণের টাকা কাউকে ধার দেবেন না।
৫. প্রতি আনুয়ারী মাসের শুরুতে আমানতের মুনাফার টাকা পাশ বইয়ে জমা করিয়ে ম্যানেজার/সেকেন্ড অফিসারের স্বাক্ষরসহ বুকে নিন।
৬. শাখায় এসে ম্যানেজার/সেকেন্ড অফিসারের উপস্থিতিতে ডিপোজিট শ্লীপের মাধ্যমে অন্যান্য জমায়োগ্য টাকা জমা করুন।
৭. কেন্দ্র মিটিং ছাড়া ঋণের টাকা এককালীন জমার ক্ষেত্রে ম্যানেজার/সেকেন্ড অফিসারের উপস্থিতিতে শাখায় এসে জমা দিন।
৮. পাশ বইসহ আমানত বশিদ নিজের কাছে মাস্তুলকারে সংরক্ষণ করুন। হিসাব পরীক্ষার জন্য ব্যাংক থেকে পাশ বই গ্রহণ করা হলে, পাশ বই ব্যাংকে জমা দেয়ার পরবর্তী সাত দিনের মধ্যে ফেরৎ নিন।



গ্রামীণ ব্যাংক

সহজ ঋণের পাশ বই

নং - জামনা

কলেক্টর - ৪২৮৭/১

গ্রন্থ নং - ০৮

কেন্দ্র নং - ২৩৯

কেন্দ্রের নাম - বাহাদুরগঞ্জ

বই ইস্যুর তারিখ - ০৫/০৮/১৮

শাখা বাবস্থাপকের স্বাক্ষর - [Signature]

Date	Time	Miles				Total Miles	Remarks
		Start	End	Distance	Direction		
26/8/88	20	888	2380	1492	2380	20	
27/8/88	20	888	2380	1492	2380	20	
28/8/88	20	888	2380	1492	2380	20	
29/8/88	20	888	2380	1492	2380	20	
30/8/88	20	888	2380	1492	2380	20	
31/8/88	20	888	2380	1492	2380	20	
1/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
2/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
3/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
4/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
5/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
6/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
7/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
8/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
9/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
10/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
11/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
12/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
13/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
14/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
15/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
16/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
17/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
18/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
19/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
20/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	

Date	Time	Miles				Total Miles	Remarks
		Start	End	Distance	Direction		
21/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
22/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
23/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
24/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
25/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
26/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
27/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
28/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
29/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
30/9/88	20	888	2380	1492	2380	20	
1/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
2/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
3/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
4/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
5/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
6/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
7/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
8/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
9/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
10/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
11/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
12/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
13/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
14/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
15/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
16/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
17/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
18/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
19/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	
20/10/88	20	888	2380	1492	2380	20	



Thank You