



## We are going to learn how to sell a product/

আমি এটা সামগ্ৰী কেনেদৰে বিক্ৰী কৰিব লাগে শিকিবলৈ গৈ আছে



Multiple procedures are involved in calculating the cost of handwoven products to assure accuracy and fairness to the weaver and the client.

Weavers could adhere to some of the following guidelines for estimating the cost.

শিপিনী আৰু গ্ৰাহকক শুদ্ধতা আৰু নিৰপেক্ষতা নিশ্চিত কৰিবলৈ হাতেৰে বোৱা সামগ্ৰীৰ ব্যয় গণনা কৰাত একাধিক প্ৰক্ৰিয়া অন্তৰ্ভুক্ত থাকে।

শিপিনীসকলে ব্যয় অনুমান কৰাৰ বাবে নিম্নলিখিত কিছুমান নিৰ্দেশনা মানি চলিব পাৰে।

**Materials Cost:** Determine the cost of all materials used in the weaving process. This includes yarn, dyes, and other supplies, such as looms or tools. Keep track of the quantity of each material used.

সামগ্ৰীৰ ব্যয়: বয়ন প্ৰক্ৰিয়াত ব্যৱহৃত সকলো সামগ্ৰীৰ ব্যয় নিৰ্ধাৰণ কৰক। ইয়াত অন্তৰ্ভুক্ত থাকে সূতা, ৰং, আৰু অন্যান্য সামগ্ৰী, যেনে তাঁতবাতি বা সঁজুলি। ব্যৱহৃত প্ৰতিটো সামগ্ৰীৰ পৰিমাণৰ হিচাপ ৰাখিব।

**Overhead Costs:** Consider any overhead costs associated with your weaving operation.

This may include rent for workspace, utilities, equipment maintenance, and other business expenses. Divide these costs by the number of products you expect to produce to determine the overhead cost per item.

ওপৰৰ ব্যয়: আপোনাৰ বয়ন কাৰ্যৰ সৈতে সম্পৰ্কিত যিকোনো ওপৰৰ ব্যয় বিবেচনা কৰক। ইয়াত অন্তৰ্ভুক্ত থাকিব পাৰে কৰ্মক্ষেত্ৰ, উপযোগিতা, সঁজুলি ৰক্ষণাবেক্ষণ, আৰু অন্যান্য ব্যৱসায়িক ব্যয়ৰ বাবে ভাড়া। প্ৰতিটো সামগ্ৰীৰ ওপৰৰ ব্যয় নিৰ্ধাৰণ কৰিবলৈ আপুনি উৎপাদন কৰিব বিচৰা সামগ্ৰীৰ সংখ্যাৰ দ্বাৰা এই ব্যয়বোৰ বিভাজন কৰক।

**Labor Cost:** Estimate the time spent on weaving each product. Calculate the labor cost based on the hourly wage or rate you wish to pay yourself. Be sure to include all aspects of labor, such as preparation, weaving, finishing, and any additional work like design or customization.

শ্ৰমিকৰ ব্যয়: প্ৰতিটো সামগ্ৰী বয়ন ত ব্যয় কৰা সময় অনুমান কৰক। আপুনি নিজকে পৰিশোধ কৰিব বিচৰা প্ৰতি ঘণ্টাৰ মজুৰি বা হাৰৰ ওপৰত আধাৰিত কৰি শ্ৰমিকৰ ব্যয় গণনা কৰক। শ্ৰমৰ সকলো দিশ অন্তৰ্ভুক্ত কৰাটো নিশ্চিত কৰিব, যেনে প্ৰস্তুতি, বয়ন, সমাপ্তি, আৰু যিকোনো অতিৰিক্ত কাম যেনে ডিজাইন বা অনুকূলন।

**Profit Margin:** Decide on a reasonable profit margin for your products. This is the amount you add on top of the total costs to ensure you make a profit from each sale. Typically, profit margins range from 20% to 50%, but it ultimately depends on your market and business goals.

লাভৰ মাৰ্জিন: আপোনাৰ সামগ্ৰীৰ বাবে এক যুক্তিসঙ্গত লাভৰ মাৰ্জিনৰ ওপৰত সিদ্ধান্ত লওক। প্ৰতিটো বিক্ৰীৰ পৰা লাভ অৰ্জন কৰাটো নিশ্চিত কৰিবলৈ আপুনি মুঠ ব্যয়ৰ ওপৰত যোগ কৰা পৰিমাণ। সাধাৰণতে, লাভৰ মাৰ্জিন 20% ৰ পৰা 50% হয়, কিন্তু ই অৱশেষত আপোনাৰ বজাৰ আৰু ব্যৱসায়িক লক্ষ্যৰ ওপৰত নিৰ্ভৰ কৰে।



## We are going to learn how to sell a product/



আমি এটা সামগ্ৰী কেনেদৰে বিক্ৰী কৰিব লাগে শিকিবলৈ গৈ আছে

**Calculations:** Once you have gathered all the necessary costs, add them together to find the total cost per item. Then, add your desired profit margin to this total to determine the final selling price.

গণনা: আপুনি সকলো প্ৰয়োজনীয় ব্যয় সংগ্ৰহ কৰাৰ পিছত, প্ৰতিটো সামগ্ৰীৰ মুঠ ব্যয় বিচাৰিবলৈ সেইবোৰ একেলগে যোগ দিয়ক। তাৰ পিছত, চূড়ান্ত বিক্ৰী মূল্য নিৰ্ধাৰণ কৰিবলৈ আপোনাৰ বিচৰা লাভৰ মার্জিন এই মুঠত যোগ দিয়ক।

**Market Analysis:** Before finalizing the price, it's essential to conduct market research to ensure your pricing aligns with the expectations of your target customers. Look at similar handwoven products in the market and consider factors such as quality, uniqueness, and brand reputation.

বজাৰ বিশ্লেষণ: মূল্য চূড়ান্ত কৰাৰ আগতে, আপোনাৰ মূল্য আপোনাৰ লক্ষ্য গ্ৰাহকৰ প্ৰত্যাশাৰ সৈতে সংগতি ৰাখিবলৈ বজাৰ গৱেষণা কৰাটো অত্যাৱশ্যকীয়। বজাৰত একেধৰণৰ হাতেৰে বোৱা সামগ্ৰীবোৰ চাওক আৰু মানদণ্ড, স্বকীয়তা, আৰু ব্ৰেণ্ডৰ খ্যাতিৰ দৰে কাৰকবোৰ বিবেচনা কৰক।

**Documentation:** Keep detailed records of your costing calculations for each product. This will not only help you set prices but also track profitability and make informed decisions about your business.

নথিপত্ৰ: প্ৰতিটো সামগ্ৰীৰ বাবে আপোনাৰ ব্যয় গণনাৰ বিতং ৰেকৰ্ড ৰাখিব। ই কেৱল মূল্য নিৰ্ধাৰণ কৰাত সহায় নকৰে কিন্তু লাভজনকতা অনুসৰণ কৰাত আৰু আপোনাৰ ব্যৱসায়ৰ বিষয়ে অৱগত সিদ্ধান্ত লোৱাত সহায় কৰিব।

**Adjustments:** Periodically review your costing calculations and pricing strategy to account for any changes in material costs, labor rates, or market conditions. Adjust your prices as needed to remain competitive and profitable.

সাল-সলনি: সামগ্ৰীব্যয়, শ্ৰমিকৰ হাৰ, বা বজাৰৰ স্থিতিৰ যিকোনো পৰিৱৰ্তনৰ বাবে সময়ে সময়ে আপোনাৰ ব্যয়গণনা আৰু মূল্য নিৰ্ধাৰণ ৰণনীতি সমীক্ষা কৰক। প্ৰতিযোগিতামূলক আৰু লাভজনক হৈ থাকিবলৈ প্ৰয়োজন অনুসৰি আপোনাৰ মূল্য মিলাওক।

HANDLOOM RESEARCH & DEVELOPMENT PROJECT IN THE NER(ASSAM)

Sponsored by the North Eastern Council, Ministry of Development of North Eastern region,  
Govt. of India

Deliverables under the reasearch component "Counselling" of the weavers'  
Implemented by Dept. of Textile & Fibre Engineering Indian Institute of Technology, Delhi

Project Exe., Mitali Das Talukdar

PI, Prof. Samrat Mukhopadhyay  
Consultant, Mr. Dhiraj Thakuria