

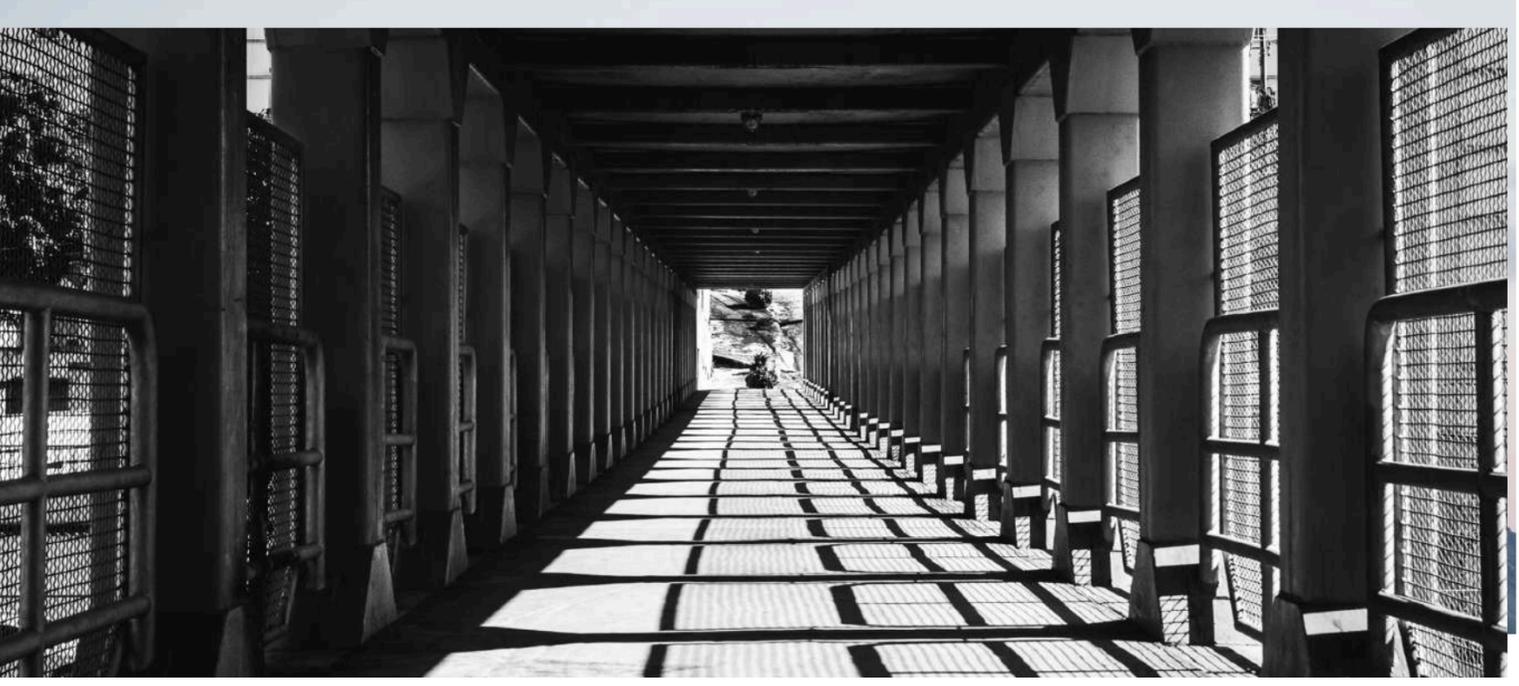
# **SKILL DEVELOPMENT MODULE / স্কিল ডেভেলপমেন্ট মডিউল**

**FACILITATOR MANUAL / প্রশিক্ষক ম্যানুৱেল**

**HANDLOOM RESEARCH AND DEVELOPMENT PROJECT**

**IN THE NER (ASSAM)**





# CONTENTS/সমগ্র বিষয়বস্তু

## OBJECTIVE/লক্ষ্য

A detailed description of the aim and objectives we wish to achieve through the module.

মডিউলটোৰ জৰিয়তে আমি লাভ কৰিব বিচৰা লক্ষ্য আৰু উদ্দেশ্যসমূহৰ বিশদ বিৱৰণ।

## ADMINISTRATION PROCESS/প্রশাসনিক প্রক্রিয়া

Explanation of conducting the workshop with instructions for the facilitators.

সুবিধা প্ৰদানকাৰীসকলৰ বাবে নিৰ্দেশনাৰ সৈতে কৰ্মশালা পৰিচালনাৰ ব্যাখ্যা।

## RELEVANCE/প্রাসংগিকতা

Explanation of why and how the module will be of use to the handloom workers in Sualkuchi.

মডিউলটো কিয় আৰু কেনেকৈ ছুৱালকুছিৰ হস্ততাঁত কৰ্মীসকলৰ বাবে উপযোগী হ'ব তাৰ ব্যাখ্যা।

## MODULE AND ACTIVITIES/

মডিউল আৰু কাৰ্যকলাপ

A table consisting all modules and activities along with expected durations.

এটা টেবুল যি সকলো মডিউল আৰু কাৰ্যকলাপ অন্তৰ্ভুক্ত কৰে, সিহঁতৰ প্ৰত্যাশিত সময়সীমাৰ সৈতে।

## BACKGROUND/পটভূমি

A description of what the current situation is.

বৰ্তমান পৰিস্থিতি কি সেই বিষয়ে বৰ্ণনা।



## OBJECTIVE

The analysis of the data from the survey shows a significant gap in the skill development of the weavers. They scored around the median for each of the subskills making skill development an essential step in increasing the quality of life of the weavers. Further interpretation points to major lag in marketing and communication skills. The present module aims to introduce the basics of digital marketing and e-communication to facilitate business among the handloom workers in Sualkuchi.

## RELEVANCE

**Market Expansion:** Digital marketing enables handloom workers to reach a broader audience beyond local markets. By utilising online platforms, they can sell their products to customers across India and even internationally.

**Increased visibility and platform:** Handloom products often have unique cultural significance and craftsmanship. A digital marketing module can teach workers how to effectively showcase their products through social media, websites, and online marketplaces, increasing visibility and appreciation for their work.

**Direct customer engagement:** Digital marketing allows handloom workers to engage directly with customers, receive feedback, and build a loyal customer base. This interaction can lead to better customer satisfaction and repeat business. It can also decrease dependence on master weavers for work and wages.

**Cost Effective Marketing:** Traditional marketing methods can be expensive. Digital marketing offers cost-effective alternatives, such as social media advertising and email marketing, which can be particularly beneficial for small-scale artisans.

**Skill Development and Empowerment:** A structured module provides handloom workers with essential skills in digital marketing, enabling them to promote their products effectively. This empowerment can lead to increased self-sufficiency and economic independence.

**Adaptation to contemporary market trends:** As consumer behaviour shifts towards online shopping, handloom workers need to adapt to these changes. A digital marketing module can help them understand current trends and consumer preferences, ensuring their products remain relevant in the market.

**Cultural Preservation:** By marketing their products online, handloom workers can promote Assam's rich cultural heritage and traditional crafts, helping to preserve these art forms for future generations.



## ২. লক্ষ্য

গৱেষণাৰ পৰা  
প্ৰকাশ পাইছে যে,  
হ্যান্ডলুম  
কৰ্মীসকলৰ দক্ষতা  
উন্নয়নৰ বাবে  
গম্ভীৰ ফাঁক আছে,  
বিশেষকৈ মাৰ্কেটিং  
আৰু যোগাযোগৰ  
ক্ষেত্ৰত। এই  
মডিউলৰ উদ্দেশ্য  
হৈছে ডিজিটেল  
মাৰ্কেটিং আৰু ই-  
যোগাযোগৰ  
মৌলিক ধাৰণাসমূহ  
প্ৰদান কৰা, যাতে  
সুৱালকুচীৰ  
হ্যান্ডলুম  
কৰ্মীসকলৰ  
ব্যৱসায় সহজ হয়।

## ১. প্ৰাসংগিকতা

বজাৰ বিস্তাৰ: ডিজিটেল মাৰ্কেটিঙে  
হ্যান্ডলুম কৰ্মীসকলক স্থানীয় বজাৰ  
বাহিৰে বৃহত্তৰ পৰিসৰত বিক্ৰী  
কৰিবলৈ সহায় কৰে। অনলাইন  
প্লাটফৰ্ম ব্যৱহাৰ কৰি, তেওঁলোকৰ  
সামগ্ৰী ভাৰতৰ ভিতৰতে আৰু  
আন্তঃৰাষ্ট্ৰীয়ভাৱে বিক্ৰী কৰিব পাৰিব।

বৃদ্ধি কৰা দৃশ্যমানতা: ডিজিটেল  
মাৰ্কেটিংৰ মডিউলে কৰ্মীসকলক  
সামাজিক মাধ্যম, ৱেবছাইট আৰু  
অনলাইন বজাৰসমূহৰ জৰিয়তে  
নিজৰ সামগ্ৰী প্ৰচাৰ কৰিবলৈ শিকায়,  
যাৰ ফলত দৃশ্যমানতা বৃদ্ধি হয়।

গ্ৰাহক সাঙোৰণ: ডিজিটেল মাৰ্কেটিংয়ে  
সোজাকৈ গ্ৰাহকসকলৰ সৈতে সংযোগ  
স্থাপন আৰু প্ৰতিক্ৰিয়া গ্ৰহণৰ সুযোগ  
দিয়ে, যাৰ ফলত গ্ৰাহক সন্তুষ্টি আৰু  
পুনৰ ব্যৱসায়ৰ সৃষ্টি হয়।

খৰচ-দক্ষ মাৰ্কেটিং: ডিজিটেল  
মাৰ্কেটিং পৰম্পৰাগত মাৰ্কেটিং  
পদ্ধতিৰ তুলনাত সস্তা বিকল্পসমূহ  
প্ৰদান কৰে, যেনে সামাজিক মাধ্যমৰ  
বিজ্ঞাপন।

দক্ষতা আৰু শক্তি দান: মডিউলে  
কৰ্মীসকলক ডিজিটেল মাৰ্কেটিঙৰ  
মৌলিক দক্ষতা প্ৰদান কৰে, যাতে  
তেওঁলোকৰ ব্যবসায় অধিক সফল  
হয় আৰু আত্মনির্ভৰশীলতা বৃদ্ধি  
পায়।

আধুনিক বজাৰত অভিযোজন:  
ডিজিটেল মাৰ্কেটিঙে কৰ্মীসকলক  
নতুন অনলাইন শপিং প্ৰৱণতাৰ সৈতে  
খাপ খুৱাবলৈ সহায় কৰে।  
সাংস্কৃতিক সংৰক্ষণ: অনলাইন বিক্ৰীৰ  
মাধ্যমে অসমৰ সাংস্কৃতিক হৰিতি  
আৰু পৰম্পৰাগত শিল্প সংৰক্ষিত  
থাকে।

---

## THREE & FOUR.

3. & 4.

# Background & Administration Process



The supply chain of Sualkuchi, much like most handloom clusters across the country, consists of a group of weavers who are dependent generally on work from offline sources which limits the market extensively. The scope of profit for the worker, who is often trapped in the cycle of exploitation, reduces significantly.

Research suggests that there is a significant need for orienting artisan entrepreneurs of developing countries and equipping them with desired skills to meet the changing dynamics of the market and meet their livelihood needs (Meera & Vinodan, 2022). Such initiatives will strengthen the capability of artisans to enter a more vast market.

## BACKGROUND

Additionally, the demographic of the present study contains a predominance of female workers between the age group of 31-60. Thus, the need for increasing self-reliance seems to be even more pertinent seeing the additional apparent social and cultural constraints.

The following module focuses significantly on a model to increase the digital skills of the workers, with emphasis on digital marketing, e-communication and trade. We aim to decrease the dependence on offline modes of interaction and increase confidence in dealing with clients themselves digitally.



## ADMINISTRATION PROCESS

The workshop will include 10-15 master weavers and the field administrators. The administrator will be required to visit the field, along with 2-3 co-administrators to organise this training module. It will be a two-day skill development workshop. There are 5 modules in total, namely:

- Introducing digital marketing
- Increasing reach through content creation
- Customer Interaction
- Introducing online transactions
- Delivery systems

A number of activities have also been mentioned that will help participants gain hands-on experience. The description of modules and activities within them has been mentioned in the section below. Overall, this module aims to provide handloom workers with comprehensive knowledge and practical skills related to operating an online business and parcel shipping. By engaging in hands-on activities and real-world scenarios, participants will gain confidence in managing online transactions and logistics, ultimately enhancing their business operations and customer satisfaction.

A presentation has been created to aid the process of skill building and a printed handbook containing the same information will be provided to the participants before starting the workshop so that everyone will have access to the same material. The facilitator will be required to explain all elements in the presentation effectively, engage the audience and answer any questions the people may have. After this is done, they will conduct the activities prescribed for that module and aid the participants in understanding what has to be done and how to do it.



THREE & FOUR.

৩ আৰু ৪.

## পটভূমি আৰু পৰিচালন প্ৰক্ৰিয়া



শুৱালকুচিৰ যোগান শৃংখল—দেশৰ অন্য বহু হেঙলুম ক্লাষ্টাৰৰ দৰে—মূলত অফলাইন উৎসৰ ওপৰত নিৰ্ভৰশীল বোনকৰ এক গোটৰে পৰা গঠন হোৱা। এইটো বজাৰ বিস্তাৰত ব্যাপকভাৱে বাধা দিয়ে আৰু বোনকৰ লাভৰ সুযোগ যথেষ্ট হ্রাস কৰে। বহু ক্ষেত্ৰত বোনকাৰে শোষণৰ চক্ৰত আৱদ্ধ হৈ থাকে, য'ত তেওঁলোকৰ ব্যক্তিগত বিকাশৰ সুযোগ খুবৈ সীমিত হৈ পৰে।

গৱেষণাই দেখুৱাইছে যে উন্নয়নশীল দেশসমূহৰ শিল্প-উদ্যোগীক বজাৰৰ পৰিৱৰ্তনশীল পৰিসৰ উপলব্ধি কৰিব পৰা, লগতে নিজৰ জীৱিকাৰ প্ৰয়োজন পূৰণ কৰিব পৰা দক্ষতাৰে সুসজ্জিত কৰাৰ এক তীব্ৰ প্ৰয়োজন (**MEERA & VINODAN, 2022**)। এনে পদক্ষেপসমূহে শিল্পীসকলক এক বৃহৎ বজাৰত প্ৰৱেশ কৰাৰ সক্ষমতা বৃদ্ধি কৰিব।

### পটভূমি

এই অধ্যয়নৰ জনসংখ্যাগত তথ্য অনুসৰি, বয়সৰ পৰিসৰ ৩১-৬০ বছৰ ভিতৰত থকা মহিলাসকলৰ অংশগ্ৰহণ বেছি দেখা গৈছে। এইটো দেখুৱাইছে যে সামাজিক আৰু সাংস্কৃতিক সীমাবদ্ধতাৰ পটভূমিত আত্ম-নিৰ্ভৰশীলতা বৃদ্ধি কৰাৰ প্ৰয়োজন আৰু বেছি প্ৰাসংগিক। এই মডিউলটো বোনকাসকলৰ ডিজিটেল দক্ষতা উন্নয়নৰ ওপৰত কেন্দ্ৰিত—বিশেষকৈ ডিজিটেল বিপণন, ই-যোগাযোগ আৰু অনলাইন বাণিজ্যৰ ওপৰত গুৰুত্ব আৰোপ কৰা হৈছে। ইয়াৰ মূল উদ্দেশ্য হৈছে অফলাইন যোগাযোগৰ ওপৰত নিৰ্ভৰশীলতা কমাই, বোনকাসকলক নিজেই গ্ৰাহকৰ সৈতে ডিজিটেলভাৱে যোগাযোগ আৰু লেনদেন কৰিবলৈ আত্মবিশ্বাসী বনোৱা।



### পৰিচালনা প্ৰক্ৰিয়া

এই কৰ্মশালাত ১০-১৫ জন মাষ্টাৰ বোনকাৰ আৰু ক্ষেত্ৰ পৰিচালকসকল অংশগ্ৰহণ কৰিব। পৰিচালকসকলে ২-৩ জন সহ-পৰিচালকৰ সৈতে মিলা মাঠ পৰিদৰ্শন কৰিব আৰু এই প্ৰশিক্ষণ মডিউলটো সঠিকভাৱে সংগঠিত কৰিব। এইটো দুই দিনৰ স্কিল ডেভেলপমেন্ট কৰ্মশালা হ'ব, য'ত পঁছটি মডিউল থাকিব:

ডিজিটেল বিপণনৰ পৰিচয়  
কন্টেন্ট সৃষ্টি মাধ্যমে প্ৰসাৰ বৃদ্ধি  
গ্ৰাহক সংগঠন আৰু যোগাযোগ  
অনলাইন লেনদেন পৰিচয়  
ডেলিভাৰী ব্যৱস্থা

কাৰ্যকলাপৰ একাধিক পৰিকল্পনা কৰা হৈছে যাৰ মাধ্যমে অংশগ্ৰহণকাৰীসকলে প্ৰাকটিকেল অভিজ্ঞতা লাভ কৰিব। প্ৰতিটো মডিউলৰ অন্তৰ্গত কাৰ্যকলাপসমূহৰ বিৱৰণ তলত উল্লেখ কৰা হৈছে। মুঠত, এই মডিউলটো বোনকাৰসকলক অনলাইন বাণিজ্যৰ প্ৰক্ৰিয়া আৰু পাৰ্কেল শ্বিপিংৰ বিষয়ে ব্যাপক জ্ঞান আৰু দক্ষতা প্ৰদান কৰিবলৈ লক্ষ্য কৰা হৈছে। হাতৰ মজলিৰ কাৰ্যকলাপ আৰু বাস্তৱিক পৰিসৰে অংশগ্ৰহণকাৰীসকলক অনলাইন লেনদেন আৰু লজিষ্টিকস্ পৰিচালনাত আত্মবিশ্বাসী কৰিব, যাৰ ফলত বাণিজ্য পৰিচালনা আৰু গ্ৰাহক সন্তুষ্টি বৃদ্ধি হ'ব।

প্ৰশিক্ষণ প্ৰক্ৰিয়াৰ সহায়ৰ বাবে এক পেছেণ্টেশ্বন তৈয়াৰ কৰা হৈছে আৰু অংশগ্ৰহণকাৰীসকলক মুদ্ৰিত হেঙবুক আগতীয়াকৈ প্ৰদান কৰা হ'ব। এইদৰে, সকলোৰে একে তথ্যৰ প্ৰৱাহ নিশ্চিত হ'ব।

**FACILITATORS**ক প্ৰেছেণ্টেশ্বনটোৰ সকলো দিশ সঠিকভাৱে ব্যাখ্যা কৰি, শ্ৰোতাসকলৰ সৈতে সক্ৰিয়ভাৱে ইণ্টাৰেক্ট কৰিবলৈ আৰু যিকোনো প্ৰশ্নৰ উত্তৰ দিবলৈ প্ৰস্তুত থকাৰ প্ৰয়োজন। তাৰ পাছত, তেওঁলোকে মডিউলৰ অন্তৰ্গত কাৰ্যকলাপসমূহ প্ৰয়োগ কৰি অংশগ্ৰহণকাৰীসকলক বুজাই দিব যাতে সেয়া সহজে আৰু সঠিকভাৱে কৰিব পৰা যায়।



# Modules & Activities



Module	Description	Activities	Duration
<b>DAY 1</b>			
Distribution of handbook and set-up			10 minutes
Introduction: What is digital marketing? How can it help?	This module introduces the concept of digital marketing, explaining its significance and how it can benefit handloom workers. It covers the basics of digital marketing strategies and their application in promoting handloom products.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Exploration of case studies showcasing successful digital marketing campaigns in the handloom sector.</li> <li>2. Introducing Facebook as a platform for digital marketing (Logging in to the page, customisation etc.)</li> </ol>	30 minutes for presentation and Activity 1 (mentioned in the presentation) + 10 minutes for Activity 2 = 40 minutes
How to increase reach: use of reels, content creation and hashtags	This module emphasises strategies to increase the reach of handloom products through engaging content, including the use of reels, effective content creation, and the strategic use of hashtags.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Shoot a video: Participants will create a short video reel showcasing their products or the weaving process, learning how to engage audiences visually.</li> <li>2. Make Your Own Facebook Post: Participants will design a Facebook post to promote their products, focusing on appealing visuals and compelling text.</li> </ol>	20 minutes for presentation + 20 minutes for Activity 1 + 20 minutes for Activity 2 = 1 hour

# মডিউলসমূহ আৰু কাৰ্যকলাপসমূহ

FIVE.  
পাঁচ



মডিউল	বৰ্ণনাবৰ্ণনা	কাৰ্যকলাপ	সময়সীমা
<b>DAY 1</b>			
হেণ্ডবুক বিতৰণ আৰু ছেট-আপ"			10 minutes
"প্ৰতিষ্ঠান: ডিজিটেল বিপণন কি? ই কেনেকৈ সহায় কৰিব পাৰে?"	এই মডিউলটো ডিজিটেল বিপণনৰ ধাৰণা পৰিচয় দিয়ে, ইয়াৰ গুৰুত্ব আৰু হেণ্ডবুক কৰ্মীক কেনেকৈ উপকৃত কৰিব পাৰে বুজাই দিয়ে। ই ডিজিটেল বিপণন কৌশলসমূহৰ মৌলিক বিষয় আৰু হেণ্ডবুক সামগ্ৰীৰ প্ৰচাৰত ইয়াৰ প্ৰয়োগ বৰ্ণনা কৰে।	<ol style="list-style-type: none"><li>সফল ডিজিটেল বিপণন অভিযানৰ কেছ ষ্টাডী পৰ্যালোচনা।</li><li>ফেচবুকক ডিজিটেল বিপণনৰ প্লেটফৰ্ম হিচাপে পৰিচয় দিয়া (পৃষ্ঠাত লগইন কৰা, কাষ্টমাইজেচন আদিৰ বিষয়ে)</li></ol>	প্ৰেজেণ্টেশ্বন আৰু কাৰ্যকলাপ ১ৰ বাবে ৩০ মিনিট + কাৰ্যকলাপ ২ৰ বাবে ১০ মিনিট = ৪০ মিনিট
"কিদৰে প্ৰসাৰ বৃদ্ধি কৰিব: ৰীলছ, কণ্টেণ্ট সৃষ্টি আৰু হেছটেগৰ ব্যৱহাৰ"	এই মডিউলটো হেণ্ডবুক সামগ্ৰীৰ প্ৰসাৰ বৃদ্ধি কৰাৰ কৌশলসমূহৰ ওপৰত গুৰুত্ব আৰোপ কৰে, য'ত ৰীলছ, সৃজনশীল কণ্টেণ্ট সৃষ্টি আৰু হেছটেগৰ ব্যৱহাৰ অন্তৰ্ভুক্ত থাকে।	<ol style="list-style-type: none"><li>এখন ভিডিঅ' শ্বুট কৰা: অংশগ্ৰহণকাৰীসকলে তেওঁলোকৰ সামগ্ৰী অথবা বোনাৰ প্ৰক্ৰিয়া দেখুওৱা এখন সৰু ভিডিঅ' ৰীল তৈয়াৰ কৰিব, য'ত তেওঁলোকে দৰ্শকৰ সৈতে দৃশ্যমানভাৱে জড়িত হোৱা শিকিব।</li><li>আপোনাৰ নিজৰ ফেচবুক পোষ্ট তৈয়াৰ কৰা: অংশগ্ৰহণকাৰীসকলে তেওঁলোকৰ সামগ্ৰী প্ৰচাৰ কৰিবলৈ এক ফেচবুক পোষ্ট ডিজাইন কৰিব, য'ত আকৰ্ষণীয় চিত্ৰ আৰু প্ৰেৰণাদায়ক টেক্সটৰ ওপৰত মনোযোগ কেন্দ্ৰিত কৰা হ'ব।</li></ol>	প্ৰেজেণ্টেশ্বনৰ বাবে ২০ মিনিট + কাৰ্যকলাপ ১ৰ বাবে ২০ মিনিট + কাৰ্যকলাপ ২ৰ বাবে ২০ মিনিট = ১ ঘণ্টা

# DAY 2

<p>Conversing with the customer: Direct Message and replying to the customer</p>	<p>This module covers the importance of direct communication with customers through messaging platforms. It teaches participants how to respond to inquiries and engage with customers effectively.</p>	<p>1. Role Play: Participants will engage in role-playing scenarios to practise responding to customer inquiries and handling various customer service situations. This will be done by pairing people and asking one of them to be a customer and other to be the seller. 2. Chat: Participants will practise using chat feature on facebook to communicate with customers, focusing on tone, clarity, and professionalism.</p>	<p>10 minutes for presentation and explanation + 20 minutes for Activity 1 + 20 minutes for Activity 2 = 50 minutes</p>
<p>UPI: Understanding the world of Online transactions</p>	<p>Participants will learn about different online payment systems and gateways, including how they function and their importance in e-commerce. This section will cover popular platforms such as PhonePay, Paytm, and others, focusing on setting up accounts and processing transactions.</p>	<p>NIL</p>	<p>30 minutes for presentation and explanation</p>
<p>Delivery: Sending the parcel across</p>	<p>This section covers various shipping services available for sending parcels, including cost considerations, delivery times, and service reliability.</p>	<p>NIL</p>	<p>30 minutes for presentation and explanation</p>

## DAY 2

<p>"গ্রাহকৰ সৈতে কথা-বাতৰাৰ আৰম্ভণি: ডাইৰেক্ট মেছেজ আৰু গ্ৰাহকৰ প্ৰত্যুত্তৰ"</p>	<p>এই মডিউলটো গ্ৰাহকৰ সৈতে মেছেজিং প্লেটফৰ্মৰ মাধ্যমে সোজাসুজি যোগাযোগৰ গুৰুত্ব বৰ্ণনা কৰে। ই অংশগ্ৰহণকাৰীসকলক গ্ৰাহকৰ প্ৰশ্নৰ উত্তৰ দিয়া আৰু তেওঁলোকৰ সৈতে কাৰ্যকৰীভাৱে সম্পৰ্ক স্থাপন কৰাৰ প্ৰশিক্ষণ প্ৰদান কৰে।</p>	<p>১. ৰোল প্লে: অংশগ্ৰহণকাৰীসকলে ৰোল প্লে অনুশীলন কৰে, য'ত তেওঁলোকে গ্ৰাহকৰ প্ৰশ্নৰ উত্তৰ দিব আৰু বিভিন্ন গ্ৰাহক সেৱাৰ পৰিস্থিতি সমাধান কৰিব। ইয়াত মানুহৰ জোড়া মিলাই এজনক গ্ৰাহক আৰু আনজনক বিক্ৰেতা হিচাপে থোৱা হব। ২. চেট: অংশগ্ৰহণকাৰীসকলে ফেচবুকৰ চেট ফিচাৰ ব্যৱহাৰ কৰি গ্ৰাহকৰ সৈতে যোগাযোগ কৰা শিকিব, য'ত টোন, স্পষ্টতা আৰু পেচাদাৰীটোৰ ওপৰত মনোযোগ কেন্দ্ৰিত কৰা হব।</p>	<p>প্ৰেজেণ্টেশ্বন আৰু ব্যাখ্যাৰ বাবে ১০ মিনিট + কাৰ্যকলাপ ১ৰ বাবে ২০ মিনিট + কাৰ্যকলাপ ২ৰ বাবে ২০ মিনিট = ৫০ মিনিট</p>
<p>"UPI: অনলাইন লেনদেনৰ পৃথিৱী বুজা"</p>	<p>অংশগ্ৰহণকাৰীসকলে বিভিন্ন অনলাইন পেমেন্ট চিষ্টেম আৰু গেটৱে'সমূহৰ বিষয়ে শিকিব, য'ত সেয়া কেনেকৈ কাম কৰে আৰু ই-কমাৰ্চত ইয়াৰ গুৰুত্ব বৰ্ণনা কৰা হব। এই অংশটোৱে ফোনপে, পেটিএম আদিৰ দৰে জনপ্ৰিয় প্লেটফৰ্মসমূহৰ বিষয়ে আলোচনা কৰিব, য'ত একাউন্ট স্থাপন আৰু লেনদেন প্ৰক্ৰিয়া বুজাই দিয়া হব।</p>	<p>NIL</p>	<p>প্ৰেজেণ্টেশ্বন আৰু ব্যাখ্যাৰ বাবে ৩০ মিনিট</p>
<p>"ডেলিভাৰী: পাৰচেল পঠোৱা"</p>	<p>এই অংশটোৱে পাৰচেল পঠোৱাৰ বাবে উপলব্ধ বিভিন্ন শিপিং সেৱাৰ বিষয়ে বৰ্ণনা কৰে, য'ত মূল্য পৰিসংখ্যা, ডেলিভাৰী সময় আৰু সেৱাৰ বিশ্বাসযোগ্যতাৰ ওপৰত গুৰুত্ব আৰোপ কৰা হব।</p>	<p>NIL</p>	<p>প্ৰেজেণ্টেশ্বন আৰু ব্যাখ্যাৰ বাবে ৩০ মিনিট</p>

---

"সমাপ্তি"	Please discuss if you have any queries, and revise all the topics we have discussed above.  আপোনাৰ কিবা প্ৰশ্ন থাকিলে অনুগ্রহ কৰি আলোচনা কৰক, আৰু আমি ওপৰত আলোচনা কৰা সকলো বিষয় পুনৰীক্ষণ কৰক।	NIL	১০ মিনিট
-----------	---	-----	----------

Implemented by Dept. of Textile & Fiber Engineering  
Indian Institute of Technology, Delhi

Sponsored by the North Eastern Council, MoDONER

Project Exe., Mitali Das Talukdar

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

Research Intern, Ms. Kriti Sharma

---