

प्रतिभागी पुस्तिका

सेक्टर
जेम और ज्वैलरी

उप-सेक्टर
ज्वैलरी रिटेलिंग

व्यवसाय
रिटेल स्टोर मॅनेजमेंट

रेफरेंस आईडी: G&J/Q8201, Version 2.0
NSQF Level 6



ई-बुक प्राप्त करने के लिए क्यू आर कोड
को स्कैन करें अथवा यहाँ क्लिक करें



ज्वैलरी रिटेल
मर्चेंडाइजर

द्वारा प्रकाशित

सर्वाधिकार सुरक्षित, प्रथम
संस्करण, जुलाई 2019

महेंद्र प्रकाशन प्राइवेट लिमिटेड
ईजेड - 42, 43, 44, सेक्टर -7, नोएडा- 201301, उत्तर प्रदेश
ISBN 978.93.87241.18.3

भारत में मुद्रित

कॉपीराइट © 2019

जेम एंड ज्वैलरी स्किल काउंसिल ऑफ इंडिया
तीसरी मंजिल, बीएफसी बिल्डिंग, एसईईपीजेड
एसईजेड, मुंबई - 400 096। भारत।

ईमेल: info@gjsci.org वेब:

www.gjsci.org

फोन: 022-28293940/41/42

Attribution-ShareAlike. CC BY-SA



अस्वीकरण

इसमें दी गई जानकारी भारतीय रत्न एवं आभूषण कौशल परिषद के विश्वसनीय स्रोतों से प्राप्त की गई है। जेम एंड ज्वैलरी स्किल काउंसिल ऑफ इंडिया ऐसी जानकारी की सटीकता, पूर्णता या पर्याप्तता के लिए सभी वारंटी को अस्वीकार करता है। भारतीय रत्न एवं आभूषण कौशल परिषद के पास यहां दी गई जानकारी में त्रुटियों, चूक या अपर्याप्तताओं के लिए या उसकी व्याख्याओं के लिए कोई दायित्व नहीं होगा। पुस्तक में शामिल कॉपीराइट सामग्री के मालिकों का पता लगाने के लिए हर संभव प्रयास किया गया है। प्रकाशक पुस्तक के भविष्य के संस्करणों में पावती के लिए उनके ध्यान में लाई गई किसी भी चूक के लिए आभारी होंगे। भारतीय रत्न और आभूषण कौशल परिषद में कोई भी इकाई, इस सामग्री पर निर्भर किसी भी व्यक्ति द्वारा किए गए किसी भी नुकसान के लिए जिम्मेदार नहीं होगी। इस प्रकाशन की सामग्री कॉपीराइट है। इस प्रकाशन के किसी भी भाग को किसी भी रूप में या किसी भी माध्यम से कागज या इलेक्ट्रॉनिक मीडिया पर पुनः प्रस्तुत, संग्रहीत या वितरित नहीं किया जा सकता है, जब तक कि जेम एंड ज्वैलरी स्किल काउंसिल ऑफ इंडिया द्वारा अधिकृत न किया जाए।





श्री नरेन्द्र मोदी
भारत के प्रधानमंत्री

“

कौशल एक बेहतर भारत का निर्माण कर रहा है। अगर हमें भारत को विकास की ओर ले जाना है तो कौशल विकास हमारा मिशन होना चाहिए।

”



**COMPLIANCE TO
QUALIFICATION PACK – NATIONAL OCCUPATIONAL
STANDARDS**

is hereby issued by the

GEM & JEWELLERY SECTOR SKILL COUCIL

for

SKILLING CONTENT : PARTICIPANT HANDBOOK

Complying to National Occupational Standards of
Job Role / Qualification Pack: **'Jewellery Retail Merchandiser'**

QP No. **'G&J/Q8201 NSQF Level 6'**

Date of Issuance: May 27th, 2021

Valid up to*: May 27th, 2024

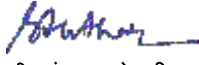
*Valid up to the next review date of the Qualification Pack or the
'Valid up to' date mentioned above (whichever is earlier)

Authorised Signatory
(Gem & Jewellery Skill Council of India)

अभिस्वीकृति

जीजेएससीआई इस प्रतिभागी हैंडबुक को विकसित करने में योगदान के लिए कंटेंटएज को धन्यवाद देना चाहता है। हम शिक्षा और कौशल की गुणवत्ता बनाए रखने के लिए हमारे विषय विशेषज्ञों के अंतहीन प्रयासों की सराहना करते हैं। हम पूरे भारत में रत्न और आभूषण क्षेत्र के छात्रों को प्रोत्साहित करने और सुविधा प्रदान करने के लिए पूरी निष्ठा से उन्हें धन्यवाद देते हैं।

भवदीय



श्री संजय कोठारी

अध्यक्ष,
जीजेएससीआई

इस पुस्तक के बारे में

यह प्रतिभागी पुस्तक आभूषण रिटेल व्यापारी बनने के लिए छात्रों को सैद्धांतिक और व्यावहारिक कौशल प्रशिक्षण प्रदान करने के लिए डिज़ाइन की गई है।

यह प्रतिभागी पुस्तिका आभूषण रिटेल व्यापारी योग्यता पैक (जी एंड जे / क्यू 8201) पर आधारित है और इसमें निम्नलिखित राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक (एनओएस) शामिल हैं:

1. G&J/N8203 योजना और रिटेल बिक्री के लिए आभूषणों की खरीद
2. G&J/N9901 दूसरों के साथ समन्वय
3. G&J/N9902 कार्यस्थल पर स्वास्थ्य और सुरक्षा बनाए रखें

प्रमुख शिक्षण परिणाम और प्रतिभागी द्वारा प्राप्त कौशल को उनकी संबंधित इकाइयों में परिभाषित किया गया है।

हमें उम्मीद है कि यह प्रतिभागी पुस्तिका हमारे युवा दोस्तों को ठोस ज्ञान एवं समर्थन प्रदान करेगी रत्न और आभूषण उद्योग में एक आकर्षक कैरियर बनाने के लिए।

पर्याप्त चिन्ह



मुख्य शिक्षा
परिणाम



चरण



अभ्यास



टिप्पणी



नोट्स



यूनिट उद्देश्य

सामग्री तालिका

क्रमांक	मॉड्यूल और इकाइयाँ	पृष्ठ सं.
1.	ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर की भूमिका का परिचय	1
	यूनिट 1.1 – ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर की भूमिका और जिम्मेदारियाँ	3
	यूनिट 1.2 – विभिन्न प्रकार के आभूषणों की विशेषताएं	7
2.	रिटेल स्टोर के लिए आभूषणों की योजना और खरीद	29
	यूनिट 2.1 - बाजार अवलोकन, डेटा विश्लेषण और उत्पाद की आवश्यकता	31
	यूनिट 2.2 - विक्रेताओं का चयन करें और स्टॉक खरीदें	42
3.	दूसरों के साथ समन्वय	51
	यूनिट 3.1 - प्रभावी संचार	53
	यूनिट 3.2 - पर्यवेक्षक और सहकर्मियों के साथ समन्वय	57
	यूनिट 3.3 - कंपनी की नीतियों का पालन करें	60
4.	कार्यस्थल पर स्वास्थ्य और सुरक्षा बनाए रखना	63
	यूनिट 4.1 - सुरक्षा गियर और संरक्षण	65
	यूनिट 4.2 - अग्नि सुरक्षा	70
	यूनिट 4.3 - प्राथमिक चिकित्सा, बचाव और आपातकालीन प्रक्रियाएं	75







1. ज्वेलरी रीटेल मर्चेडाइजर की भूमिका का परिचय

यूनिट 1.1 - ज्वेलरी रीटेल मर्चेडाइजर की भूमिका और जिम्मेदारियां

यूनिट 1.2 - विभिन्न प्रकार के आभूषणों की विशेषताएं



मुख्य सीखने के परिणाम



इस मॉड्यूल के अंत में, आप सक्षम होंगे:

1. ज्वेलरी रीटेल मर्चेंडाइजर की भूमिका और जिम्मेदारियों की पहचान करें
2. खनन से लेकर उपभोग तक आभूषण मूल्य श्रृंखला को स्पष्ट कीजिए।
3. विभिन्न प्रकार की कीमती धातु और आभूषणों की विशेषताओं की सूची
4. विभिन्न प्रकार के रत्नों, मोती और हीरे की विशेषताओं की सूची
5. हीरे के आभूषणों से संबंधित 4 सी अवधारणा, ग्रेडिंग प्रक्रिया और सेटिंग के प्रकार को परिभाषित करें
6. विभिन्न प्रकार के आभूषणों की विशेषताओं की पहचान करें
7. सोल्डरिंग की प्रक्रिया, सोल्डर के रूप और सोल्डरिंग टेकनिक्स के प्रकारों का वर्णन करें

यूनिट 1.1: ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर की भूमिका और जिम्मेदारियां

यूनिट के उद्देश्य



इस इकाई के अंत में, आप सक्षम होंगे:

1. ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर की भूमिका और जिम्मेदारियों की पहचान करें
2. ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर द्वारा आवश्यक कौशल का वर्णन करें

1.1.1 भूमिका और जिम्मेदारियां

एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर को हर समय आभूषण स्टोर की मांगों के अनुसार आभूषण उत्पादों की खरीद में महत्वपूर्ण भूमिका निभानी होती है। स्टॉक खरीदने की पूरी प्रक्रिया आभूषण रिटेल व्यापारी के प्रमुख जिम्मेदार क्षेत्र के अंतर्गत आती है। इसमें प्रतिस्पर्धा परिदृश्य का अध्ययन करना, डेटा का विश्लेषण करना, उत्पादों को अंतिम रूप देना, आभूषण उत्पादों के लिए ऑर्डर देने से पहले विक्रेताओं की पहचान करना और उनका चयन करना शामिल है। एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर स्टोर की समग्र मर्चेंडाइजिंग रणनीति की योजना बनाने और लागू करने के लिए जिम्मेदार है। आभूषण रिटेल व्यापारी की भूमिकाएं और जिम्मेदारियां निम्नलिखित हैं:

क्रमांक	भूमिका और जिम्मेदारियां	वर्णन
1.	बाजार अध्ययन	<ul style="list-style-type: none"> • सावधानीपूर्वक बाजार का अध्ययन करें। • ज्वेलरी प्रॉडक्ट्स के स्कोप और डिमांड को उनके ट्रेंड के साथ समझें। • अध्ययन में स्थान के संबंध में बाजार में प्रतियोगियों की स्थिति में अंतर्दृष्टि शामिल होनी चाहिए।
2.	डेटा विश्लेषण	<ul style="list-style-type: none"> • आवश्यक आंकड़े प्राप्त करने के लिए बिक्री डेटा का विश्लेषण करें। • आंकड़ों की व्याख्या में तेजी से बढ़ते आभूषण उत्पादों के साथ-साथ बिक्री रूपांतरण दर और आभूषण स्टोर के लिए औसत टिकट आकार पर प्रकाश डाला जाना चाहिए। • एकत्र किए गए डेटा का ठीक से विश्लेषण करने के बाद निर्णय लें।
3.	स्टोर की आवश्यकता	<ul style="list-style-type: none"> • अपने निवेश और बाजार की मांग को ध्यान में रखते हुए स्टोर द्वारा पेश किए जाने वाले उत्पादों की श्रृंखला तय करें, जिसे उत्पाद मिश्रण के रूप में भी जाना जाता है। • उत्पाद मिश्रण को सभी उत्पाद समूहों, श्रेणियों और प्रकारों को कवर करना चाहिए।

क्रमांक	भूमिका और जिम्मेदारियां	वर्णन
4.	विक्रेताओं	<ul style="list-style-type: none"> उन विक्रेताओं की पहचान करें जो स्टोर आवश्यकताओं को पूरा कर सकते हैं। उत्पाद डिजाइन, प्रकार, वित्तीय, नियम और शर्तों आदि की शर्तों को ध्यान में रखते हुए। यह प्रदर्शनियों, विज्ञापनों और रेफरल के माध्यम से अच्छे विक्रेताओं पर लीड प्राप्त करके प्राप्त किया जा सकता है। आपको विभिन्न स्थानों के लिए विशेष उत्पादों के लिए विक्रेताओं की पहचान करने की भी आवश्यकता है।
5.	विक्रेता अनुबंध	<ul style="list-style-type: none"> उस विक्रेता का चयन करें जो स्टोर की आवश्यकता को पूरा कर सकता है, सभी पहलुओं में, सर्वोत्तम मूल्य पर। आपको स्टोर की ओर से विक्रेता के साथ औपचारिक समझौते में प्रवेश करना होगा, जिसमें सभी नियमों और शर्तों का उल्लेख किया गया है।
6.	उत्पाद खरीद	<ul style="list-style-type: none"> सुनिश्चित करें कि उत्पादों को सर्वोत्तम दरों पर खरीदा जाता है ताकि आभूषण स्टोर का लाभ अधिकतम हो सके। आप यह सुनिश्चित करने के लिए भी जिम्मेदार हैं कि ऑर्डर किए गए उत्पाद, सहमत शर्तों के अनुसार, समय पर रिटेल स्टोर में वितरित किए जाते हैं।

तालिका 1.1.1: भूमिकाएं और जिम्मेदारियां

1.1.2 आवश्यक कौशल

एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेन्डाइजर को रिटेल स्टोर में बेचे जाने वाले आभूषण उत्पादों की योजना बनाने और खरीदने की आवश्यकता होती है। इसमें बाजार के रुझानों का विश्लेषण, विक्रेता का चयन करना और उत्पाद का मूल्य निर्धारण शामिल है। मर्चेन्डाइजर को नौकरी की भूमिका के अनुसार जिम्मेदारियों को पूरा करने के लिए कुछ कौशल की आवश्यकता होती है।

संबंधित विडिओ देखने के लिए क्यू आर कोड को स्कैन करें अथवा दिये गये लिंक पर क्लिक करें



[यहाँ क्लिक करें](#)

रत्न और आभूषण उद्योग अभिविन्यास

निम्नलिखित आंकड़ा एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर द्वारा आवश्यक विभिन्न कौशल दिखाता है:

भारतीय आभूषण बाजार की समझ और विश्लेषण

- बाजार के बारे में ज्ञान बनाने के लिए आभूषण विशेषताएं, प्रवृत्ति, गुणवत्ता और मांग के संबंध में योजना बनाना

संचार कौशल

- ग्राहकों, कर्मचारियों और विक्रेताओं के साथ प्रभावी ढंग से और स्पष्ट रूप से संवाद करने के लिए कौशल

निर्णय लेना

- उत्पाद की आवश्यकता को अंतिम रूप देने, विक्रेता का चयन करने और अन्य जिम्मेदारियों को पूरा करने के लिए कुशल निर्णय लेने की क्षमता

समस्या हल करना

- विक्रेता का चयन करने, ऑर्डर देने, ऑर्डर किए गए आइटम खरीदने की प्रक्रिया के दौरान उभरने वाली चुनौतियों को दूर करने के लिए समस्या सुलझाने के दृष्टिकोण को अपनाने की क्षमता आदि

प्रदर्शन का विश्लेषण

- प्रत्येक विभाग की रिपोर्ट बनाने और उनका विश्लेषण करने के लिए कौशल, रिपोर्ट में तथ्यों और आंकड़ों से अंतर्दृष्टि प्राप्त करना, समस्या क्षेत्रों की पहचान करना और उत्पादकता बढ़ाने के लिए उन्हें संबोधित करना

टीम वर्क

- टीम के साथ बैठ के ,चर्चा करके और उनकी प्रतिक्रिया लेने, लक्ष्यों और लक्ष्यों को निर्धारित करने और टीम को प्रेरित रखने के द्वारा टीम के साथ समन्वय और सहयोग करने की क्षमता

चित्र 1.1.1: ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर द्वारा आवश्यक कौशल

अभ्यास



1. निम्नलिखित विकल्पों में से एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर की जिम्मेदारी नहीं है?
 - a. स्टोर की स्टाफिंग आवश्यकताओं का प्रबंधन करें
 - b. बिक्री डेटा का विश्लेषण करें
 - c. स्टोर की उत्पाद आवश्यकताओं को अंतिम रूप दें
 - d. उत्पाद आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए विक्रेता का चयन करें
 - e. विक्रेताओं से स्टॉक खरीदें

2. ज्वैलरी रिटेल मर्चेंडाइजर के लिए आवश्यक कुछ कौशलों का उल्लेख करें। ।

a. _____

b. _____

c. _____

d. _____

e. _____

यूनिट 1.2: विभिन्न प्रकार के आभूषणों की विशेषताएं

यूनिट के उद्देश्य



इस इकाई के अंत में, आप सक्षम होंगे:

1. खनन से लेकर उपभोग तक आभूषण मूल्य श्रृंखला को स्पष्ट कीजिए।
2. विभिन्न प्रकार की कीमती धातु और आभूषणों की विशेषताओं की सूची
3. विभिन्न प्रकार के रत्नों, मोती और हीरे की विशेषताओं की सूची
4. हीरे के आभूषणों से संबंधित 4सी अवधारणा, ग्रेडिंग प्रक्रिया और सेटिंग के प्रकार की व्याख्या करें
5. विभिन्न प्रकार के आभूषणों की विशेषताओं की पहचान करें
6. आभूषणों को इसके विभिन्न प्रकारों में वर्गीकृत करें
7. सोल्डरिंग की प्रक्रिया और इसके प्रकारों का वर्णन करें

1.2.1 रत्न और आभूषण मूल्य श्रृंखला

रत्न और आभूषण मूल्य श्रृंखला खनन और रत्न प्रसंस्करण से शुरू होती है, आभूषण निर्माण पर चलती है और अंत में आभूषण रिटेल बिक्री की ओर ले जाती है। इस मूल्य श्रृंखला में एक महत्वपूर्ण भूमिका भारत के प्रमाणन प्राधिकरण, जेम एंड ज्वैलरी प्रमोशन काउंसिल की है। यह आवश्यक प्रमाणन प्रदान करता है। यह प्रमाणन भारत को वैश्विक बाजार में स्थापित करता है। आभूषण क्षेत्र की मूल्य श्रृंखला में एक और महत्वपूर्ण तत्व इन्वेंट्री, उत्पादन और आपूर्ति श्रृंखला के प्रबंधन के लिए प्रौद्योगिकी समाधान का उपयोग है। इस मूल्य श्रृंखला में प्रत्येक तत्व की अपनी क्षमता और ताकत है और विकास के लिए अवसरों की एक विस्तृत श्रृंखला प्रदान करता है।

निम्नलिखित आंकड़ा भारत में रत्न और आभूषण क्षेत्र की मूल्य श्रृंखला को दर्शाता है:

खनन

- भारत में सोने, हीरे, रूबी और रत्नों का पर्याप्त भंडार है
- खनन क्षमता वाले प्रमुख राज्यों में महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश, उड़ीसा, छत्तीसगढ़, बिहार और आंध्र प्रदेश शामिल हैं।

रत्न प्रसंस्करण

- भारत दुनिया में हीरे के खनन, कटाई, पॉलिशिंग और व्यापार में अग्रणी है।
- प्रमुख शक्तियों में कुशल श्रम और रत्न प्रसंस्करण की कम लागत शामिल है।

आभूषण निर्माण

- भारत को पारंपरिक के साथ-साथ आधुनिक हस्तनिर्मित आभूषण बनाने में विशेषज्ञता हासिल है।
- हाल ही में, भारत ने मशीन से बने आभूषणों में विशेषज्ञता भी विकसित की है।

आभूषण रिटेल बिक्री

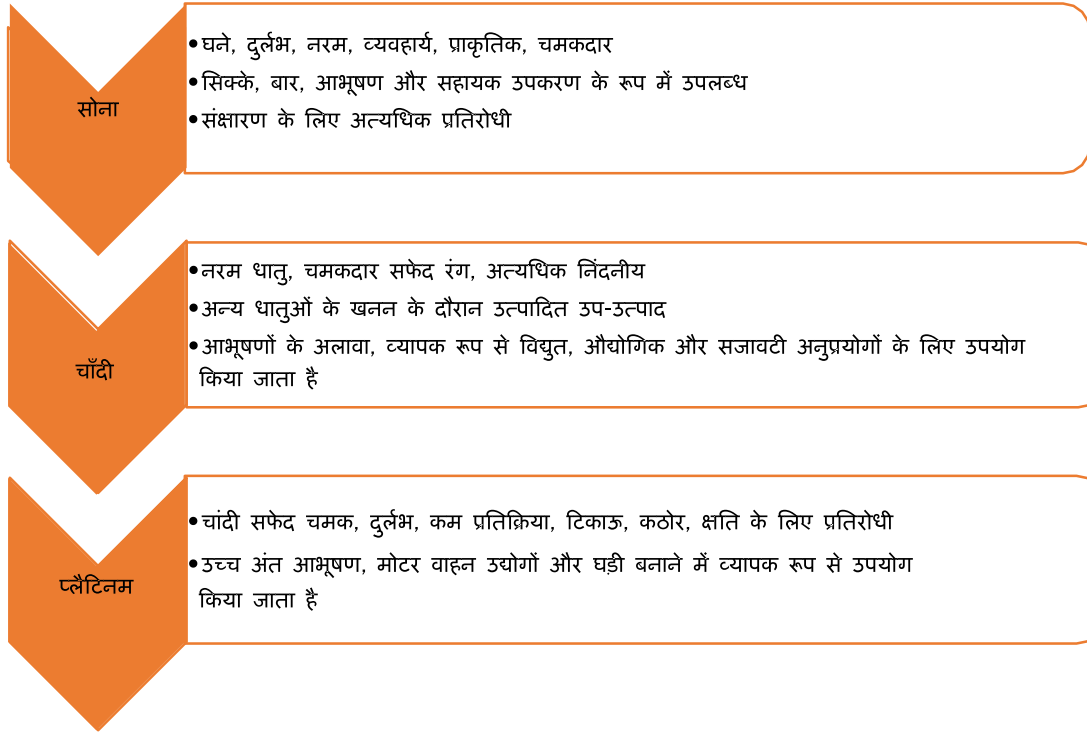
- भारत में एक बहुत बड़ा घरेलू आभूषण बाजार है। आभूषण की रिटेल बिक्री में नए ब्रांड प्रमुख खिलाड़ियों के रूप में उभर रहे हैं।
- डिजाइन और गुणवत्ता के लिए बढ़ती प्राथमिकता इसे बहुत अधिक संगठित क्षेत्र बनाने की दिशा में योगदान दे रही है।

चित्र 1.2.1: रत्न और आभूषण मूल्य श्रृंखला

1.2.2 कीमती धातुओं के लक्षण

एक धातु अपनी दुर्लभता, उपयोगिता और गुणवत्ता के कारण कीमती है। एक कीमती धातु चमक और आर्थिक मूल्य में उच्च होती है और इसमें उच्च गलनांक भी होता है। यह प्रतिक्रियाशीलता में कम है, जो अन्य धातुओं की तुलना में इसके स्थायित्व को बढ़ाता है। जब आभूषणों की बात आती है, तो सोने, प्लैटिनम और चांदी को व्यापक रूप से विभिन्न सुंदर रूपों में ढालने के लिए चुना जाता है, प्रत्येक की अपनी विशेषताओं का अनूठा सेट होता है।

निम्नलिखित आंकड़ा आभूषणों में उपयोग की जाने वाली कीमती धातुओं की विशेषताओं को दर्शाता है:



चित्र 1.2.2: बहुमूल्य धातुओं की विशेषताएं

संबंधित विडिओ देखने के लिए क्यू आर कोड को स्कैन करें अथवा दिये गये लिंक पर क्लिक करें



[यहाँ क्लिक करें](#)
भारतीय आभूषणों में विविधता



[यहाँ क्लिक करें](#)
वैश्विक बाजार में भारतीय विरासत और शिल्प 9



[यहाँ क्लिक करें](#)
वैश्विक बाजार में भारतीय विरासत और शिल्प २



[यहाँ क्लिक करें](#)
भारतीय आभूषण की श्रेणियां

निम्नलिखित चित्र विभिन्न प्रकार के सोने के आभूषण जैसे अंगूठी और कंगन, चांदी के आभूषण और प्लैटिनम आभूषण के प्रकार दिखाते हैं:



Gold Jewellery



Silver Jewellery



Platinum Jewellery

चित्र 1.2.3: विभिन्न प्रकार के आभूषण

1.2.3 आभूषणों के मानक, हॉलमार्किंग और प्रमाणन

एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर को ग्राहकों को समझाने में सक्षम होने के लिए स्टोर में बेचे जाने वाले आभूषणों के आवश्यक मानकों, हॉलमार्किंग और प्रमाणन के साथ अच्छी तरह से वाकफ होना चाहिए।



चित्र 1.2.4: एक सुनार एक हॉलमार्क को एक सुनहरी अंगूठी में मारता है

- भारतीय मानक ब्यूरो (बीआईएस), भारत में सोने और चांदी के आभूषणों के मानकों, हॉलमार्किंग और प्रमाणन पर शासी प्राधिकरण, उपभोक्ता मामले, खाद्य और सार्वजनिक वितरण मंत्रालय और भारत सरकार के तहत कार्य करता है। आभूषण खरीदारों के हितों की रक्षा के उद्देश्य से, भारतीय मानक ब्यूरो (बीआईएस), राष्ट्रीय मानक संगठन, गुणवत्ता के मानकों की पुष्टि करने के लिए एक प्रमाण पत्र जारी करता है। इस प्रमाण पत्र को बीआईएस हॉलमार्क कहा जाता है।
- बीआईएस हॉलमार्किंग योजना हॉलमार्किंग के लिए अंतर्राष्ट्रीय मानदंडों को पूरा करती है। इस योजना के अनुसार, बीआईएस आभूषण विक्रेताओं को पंजीकरण प्रदान करता है। ज्वैल्स बीआईएस से मान्यता प्राप्त परख और हॉलमार्किंग केंद्रों में से किसी से भी अपने आभूषणों की हॉलमार्किंग करा सकते हैं। परख और हॉलमार्किंग केंद्र की मान्यता आईएस 15820: 2009 के तहत की जाती है।
- चांदी के आभूषणों के लिए हॉलमार्किंग को IS 2112 के तहत दिसंबर 2005 में BIS द्वारा पेश किया गया था यानी 'चांदी के आभूषणों/कलाकृतियों की हॉलमार्किंग' के लिए मानक विनिर्देश।
- सोने के आभूषणों की हॉलमार्किंग की बीआईएस प्रणाली अप्रैल 2000 में शुरू हुई थी। इस प्रणाली को नियंत्रित करने वाले मानक विनिर्देश आईएस 1417 (सोने और सोने के मिश्र धातुओं, आभूषणों / कलाकृतियों के ग्रेड), आईएस 1418 (सोने के बुलियन, सोने के मिश्र धातुओं और सोने के आभूषणों / कलाकृतियों में सोने की परख), आईएस 2790 (23, 22, 21, 20, 19, 18, 17, 16, 14 और 9 कैरेट सोने के मिश्र धातुओं के निर्माण के लिए दिशानिर्देश) और आईएस 3095 (आभूषणों के निर्माण में उपयोग के लिए सोने के सोल्डर) हैं।

निम्नलिखित आंकड़ा बीआईएस द्वारा सोने के आभूषणों की हॉलमार्किंग के घटकों को दर्शाता है:

बीआईएस मानक चिह्न

- धातु की शुद्धता की पुष्टि करता है

शुद्धता ग्रेड

- सोने के कैरेट मूल्य के अनुरूप बारीकी संख्या
- 22 कैरेट के अनुरूप 22 कैरेट, 20 कैरेट 833 के अनुरूप 20 कैरेट 18 के 750 के अनुरूप 18 कैरेट और 14 कैरेट के अनुरूप 14 कैरेट 585 ।

हॉलमार्किंग केंद्र का निशान

- हॉलमार्किंग केंद्र चिह्न

आंकलन का वर्ष

- बीआईएस द्वारा तय किए गए कोड द्वारा निरूपित; हॉलमार्किंग के वर्ष को इंगित करता है

ज्वैलर का मार्क

- बीआईएस द्वारा प्रमाणित जौहरी का अद्वितीय लोगो / चिह्न

चित्र 1.2.5: बीआईएस सोने के आभूषणों की हॉलमार्किंग

1.2.4 रत्नों के प्रकार

विभिन्न प्रकार के रत्नों को मोटे तौर पर उनके मूल्य और दुर्लभता के आधार पर कीमती और अर्ध-कीमती के रूप में वर्गीकृत किया जाता है। कीमती रत्न वे हैं जो अपनी अपार दुर्लभता के कारण उच्च मूल्य रखते हैं। मुख्य रूप से चार प्रकार के कीमती रत्न होते हैं। ये हीरा, माणिक्य, नीलम और पन्ना हैं। इनके अलावा मोती भी कीमती होते हैं। अन्य सभी प्रकार के रत्न अर्ध-कीमती रत्नों की श्रेणी में आते हैं। यह मुख्य रूप से है क्योंकि वे कीमती रत्नों की तुलना में बहुतायत में उपलब्ध हैं। उनके बीच मुख्य अंतर रंग, पारभासी और कठोरता में हैं। कुछ सामान्य अर्ध-कीमती रत्नों में अलेक्जेंड्राइट, एगेट, एमेथिस्ट, एक्वामरीन, गार्नेट, लापिस लाजुली, मूनस्टोन, ओपल, मोती, पेरिडोट, रोडोक्रोसाइट, गुलाब क्वार्ट्ज, स्पाइनल, तंजानाइट, दूरमलाइन, फ़िरोज़ा और जिन्नोन शामिल हैं।

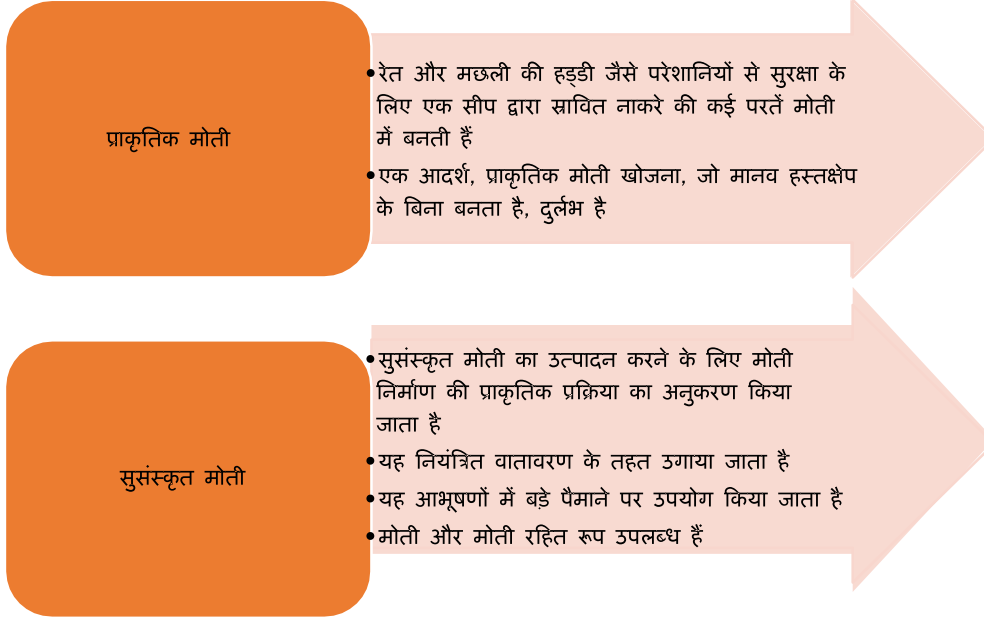


चित्र 1.2.6: पीरियड, सल्फर, गार्नेट, रोडोक्रोसाइट, एमेथिस्ट और तंजानाइट सहित कुछ सामान्य अर्ध-कीमती रत्न।

1.2.5 मोती के प्रकार

भारतीय आभूषण बाजार में मोती के आभूषण बहुतायत में हैं लेकिन ये रत्न आसानी से अपने प्राकृतिक रूपों में नहीं पाए जाते हैं। बाजार में उपलब्ध दो प्रकार के मोती प्राकृतिक और सुसंस्कृत होते हैं।

निम्नलिखित आंकड़ा प्राकृतिक और सुसंस्कृत मोती की विशेषताओं को दर्शाता है:



चित्र 1.2.7: प्राकृतिक और सुसंस्कृत मोती की विशेषताएं

निम्नलिखित छवि प्राकृतिक और सुसंस्कृत मोती दिखाती है:



Natural Pearls



Cultured Pearls

चित्र 1.2.8: प्राकृतिक और सुसंस्कृत मोती

1.2.6 विभिन्न मोतियों की विशेषताएं

मोती विभिन्न आकारों, आकृतियों और रंगों में उपलब्ध हैं, लेकिन जो मुख्य रूप से एक मोती को दूसरे से अलग करता है वह इसका प्रकार है। चूंकि मोती अपने प्राकृतिक रूप में खोजने के लिए कठिन और दुर्लभ हैं, इसलिए उनमें से अधिकांश जो दुकानों पर उपलब्ध हैं, सुसंस्कृत मोती हैं। एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेन्डाइजर को विभिन्न प्रकार के मोती की उत्पत्ति और विशेषताओं के बारे में अच्छा ज्ञान होना चाहिए ताकि वे वर्तमान को समझने में सक्षम हो सकें और ग्राहकों को सूचित तरीके से उनकी सिफारिश कर सकें।

निम्नलिखित चित्र मोती के आभूषणों में उपयोग किए जाने वाले विभिन्न प्रकार के मोती और उनकी विशेषताओं को दर्शाता है:

Freshwater Pearls	South Sea Pearls	Akoya Pearls	Black pearls produced by black oysters	Biwa Pearls	Baroque Pearls
<ul style="list-style-type: none"> •Grown in molluscs instead of oyster •Irregular shaped •Wide range of colours from pure white to cream and from pink to orange and lavender 	<ul style="list-style-type: none"> •Largest •Rarest •Ranging from glossy white, silky silver, champagne, creamy pink to deep golden tones •White pearl comes from silver lipped oyster •Golden pearl comes from gold lipped oyster 	<ul style="list-style-type: none"> •Saltwater pearls produced by Akoya oysters •The first round of cultured pearls has been introduced into the jewellery market •White coloured •Brilliant lustre •Perfectly round •Tahitian Pearls 	<ul style="list-style-type: none"> •Ranging from midnight black to grey with green, blue and red accents •High lustre •Fashionable 	<ul style="list-style-type: none"> •Freshwater pearls cultured from mussels •Unique shapes & contours •Resembles rice grains and sticks •Usually white, pink and black 	<ul style="list-style-type: none"> •Available in variety of shapes such as cross or square or has the shape of a coin, egg, rice and so on

चित्र 1.2.9: विभिन्न मोतियों की विशेषताएं

संबंधित विडियो देखने के लिए क्यू आर कोड को स्कैन करें अथवा दिये गये लिंक पर क्लिक करें



[यहाँ क्लिक करें](#)
रत्न सेटिंग के प्रकार

निम्नलिखित छवियां विभिन्न आकृतियों और आकारों में मीठे पानी के मोती, दक्षिण सागर मोती, ताहितियन मोती और बारोक मोती का एक किनारा दिखाती हैं:



चित्र 1.2.10: मीठे पानी के मोती विभिन्न आकृतियों और आकारों में

1.2.7 हीरे के प्रकार

असली हीरे के अलावा, आभूषण बाजार में दो अन्य प्रकार के हीरे उपलब्ध हैं : सिंथेटिक और सिम्युलेटेड। अधिक बार नहीं, केवल एक प्रशिक्षित रत्नविज्ञानी उन्नत वैज्ञानिक उपकरणों के माध्यम से उनके बीच पहचान और अंतर कर सकता है। इस प्रकार, एक खरीदार हमेशा जौहरी पर निर्भर होता है जब यह किसी उत्पाद की प्रामाणिकता और गुणवत्ता निर्धारित करने की बात आती है।

संबंधित विडिओ देखने के लिए क्यू आर कोड को स्कैन करें अथवा दिये गये लिंक पर क्लिक करें



[यहाँ क्लिक करें](#)
सामान्य विशेषताएं और हीरा

निम्नलिखित आंकड़ा सिंथेटिक और नकली हीरे की विशेषताओं को दर्शाता है:



Synthetic Diamonds

- Produced in a laboratory in contrast to being mined from earth; also called as lab-grown, man-made or factory produced
- Grown over a very short period of time
- Chemical and physical properties are similar to that of natural diamonds, making it difficult to differentiate between the two



Simulated Diamonds

- Lookalike of diamond, that is, simulates the appearance of a diamond; also referred to as imitations, fake and faux
- Has totally different chemical and physical properties from diamonds
- Comprises of crystalline materials like moissanite, cubic zirconia, etc.

चित्र 1.2.11: सिंथेटिक और नकली हीरे की विशेषताएं

1.2.8 हीरे की विशेषताएं

हीरा सबसे वांछनीय, पोषित और कीमती रत्न है। इसे एकमात्र रत्न कहा जाता है, जो 0.05% ट्रेस तत्वों के साथ 99.95% शुद्ध कार्बन से बना है। यह प्राकृतिक रूप से होने वाला सबसे कठिन पदार्थ भी है। हीरे की चार अद्वितीय विशेषताएं हैं, जिन्हें लोकप्रिय रूप से 4 सी के रूप में जाना जाता है। हीरे की गुणवत्ता निर्धारित करने के लिए इन पर विचार करने की आवश्यकता है।

निम्नलिखित चित्र एक हीरे के 4C को दर्शाता है:



कटौती

- खनन किए जाने पर, हीरा खुरदरा और कठोर होता है। यह एक रत्न में परिवर्तित होने के लिए हीरे की कटाई नामक एक प्रक्रिया से गुजरता है। इसे उपयुक्त प्रोपर्टेशन में काटने के लिए सटीक कलात्मकता और कारीगरी की आवश्यकता होती है ताकि पहलू प्रकाश के साथ अच्छी तरह से बातचीत कर सकें।
- हीरे का कट उसकी चमक, चमक और आकर्षण निर्धारित करता है।
- एक हीरे का कट इंद्रधनुष के रंगों में सफेद प्रकाश के झुकाव, चमक और फैलाव के बारे में है

रंग

- हीरे के मामले में कोई भी रंग सबसे अच्छा रंग नहीं है। ऐसे हीरे दुर्लभ और महंगे होते हैं। आमतौर पर, हीरे में पीले रंग का रंग होता है।
- कलर स्केल रैंज 0 से शुरू होती है जिसका अर्थ है 'रंगहीन', 1 तक जिसका अर्थ है 'निकट रंगहीन' और इसी तरह जेड तक।

स्पष्टता

- हीरे की स्पष्टता खामियों, समावेशन और दोषों के बारे में है।
- स्पष्टता को निम्नलिखित पैमाने पर रेट किया गया है: आईएफ (आंतरिक रूप से निर्दोष), वीवीएस 1-वीवीएस 2 (बहुत, बहुत थोड़ा शामिल), वीएस 1-वीएस 2 (बहुत थोड़ा शामिल) और एस 1-52 (थोड़ा शामिल)।

कैरेट

- हीरे का वजन कैरेट में मापा जाता है जहां 1 कैरेट = 0.2 ग्राम। विडंबना यह है कि कैरेट का आकार जितना अधिक होता है, खामियां अधिक होती हैं और स्पष्टता कम होती है।
- लागत की गणना वजन के अनुपात में की जाती है।

चित्र 1.2.12: एक हीरे का 4C

निम्नलिखित छवि एक हीरे के छह अलग-अलग कट दिखाती है:



चित्र 1.2.13: हीरे की छः आकृतियाँ

1.2.9 डायमंड सेटिंग्स के प्रकार

डायमंड सेटिंग एक आभूषण के टुकड़े में एक ढीले हीरे को स्थापित करने की शैली को संदर्भित करता है। यह हीरे को इस तरह से सेट करने के बारे में है कि हीरा सुरक्षित और सिक्वोर रहता है, यद्यपि एक आकर्षक रूप देता है। हीरे की सेटिंग्स करने में विभिन्न तकनीकों का उपयोग किया जाता है।

निम्नलिखित चित्र विभिन्न प्रकार की हीरे सेटिंग्स दिखाता है:

प्रॉंग्स: यह सेटिंग की सबसे लोकप्रिय शैलियों में से एक है, जिसे पंजा यानी claw सेटिंग के रूप में भी जाना जाता है। अंगूठी के बेस पर हीरे को सुरक्षित रखने के लिए दो या दो से अधिक प्रॉंग का उपयोग करता है। इन्हें मुकुट के चारों ओर लपेटा जाता है। यह धातु के उपयोग को कम करता है और हीरे के माध्यम से अधिक प्रकाश पारित करने की अनुमति देता है जिसे इस सेटिंग में प्रमुखता से रखा गया है।

बेज़ल: यह हीरे को धातु के रिम में पूरी तरह से या आंशिक रूप से घेरता है। कीमती पत्थर को रखने के लिए यह सबसे सुरक्षित और सुरक्षात्मक सेटिंग है। इस तरह की सेटिंग से पत्थर बड़ा दिखाई देता है।

चैनल: इसमें हीरे को चैनल के भीतर स्थापित करना / धातु में नाली लगाना शामिल है, जैसे हीरे को एक सीधी रेखा में एक के बाद एक ढेर करना, उनके बीच कोई जगह नहीं होती है। कुछ मामलों में, हीरे के बीच ऊर्ध्वाधर धातु की दीवारें होती हैं ताकि उन्हें जगह पर सुरक्षित किया जा सके।

पेव: इस प्रकार की सेटिंग को मोती सेटिंग भी कहा जाता है क्योंकि हीरे को छोटे धातु के मोतियों का उपयोग करके बारीकी से और कसकर सेट किया जाता है। छोटे हीरे के मामले में, एक मिसक्रोस्कोप की मदद से छोटे प्रॉंग बनाए जाते हैं। यह हीरे को सुरक्षित रूप से सेट करने के लिए किया जाता है।

तनाव: इस प्रकार की सेटिंग में, हीरा प्रॉंग या बेज़ल के किसी भी समर्थन के बिना हवा में निलंबित प्रतीत होता है। हीरे बोल्ट और भारी पक्षों के कारण मजबूती से बैठते हैं जिनमें छोटे उथले धनुषाकार खांचे होते हैं जो एक गिडल के रूप में कार्य करते हैं।

चित्र 1.2.14: डायमंड सेटिंग्स

निम्नलिखित चित्र हीरे की विभिन्न प्रकार की सेटिंग्स दिखाते हैं:






चित्र 1.2.15: हीरे की विभिन्न सेटिंग्स

1.2.10 आभूषणों के प्रकार


आभूषण भारत की समृद्ध परंपरा और विविध संस्कृति में एक महत्वपूर्ण स्थान रखता है। इस विविधता ने कई अलग-अलग प्रकार के आभूषणों को जन्म दिया है, जिनमें से प्रत्येक की अपनी अनूठी शैली, विशेष विशेषता और कलात्मकता है। निम्नलिखित आंकड़ा भारत में उपलब्ध विभिन्न प्रकार के आभूषणों को दर्शाता है:

आभूषण के प्रकार	आभूषणों की छवि	आभूषण की विशेषताएं
प्राचीन आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> प्राचीन आभूषण 100 साल से अधिक पुराने आभूषण टुकड़ों को संदर्भित करता है जो विशिष्ट डिजाइन, चमक द्वारा चिह्नित होते हैं, अत्याधुनिक कारीगरी और जंग लगा हुआ लुक। विभिन्न प्राचीन शैलियों में ताराकाशी, थेवा, पच्छिम, मीनाकारी, कुंदनारी, जादाऊ और विक्टोरियन शामिल हैं। ये हस्तनिर्मित हैं।

आभूषण के प्रकार	आभूषणों की छवि	आभूषण की विशेषताएं
मोती के आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> ● भारत में बीडवर्क सिंधु घाटी सभ्यता के समय का है, जिसका अनुमान है कि लगभग 5000 साल पहले अस्तित्व में था। उन दिनों लोग सोने, चांदी, हाथी दांत और लकड़ी से मोती बनाते थे। आजकल, कारीगर नए प्रकार के मोती बनाना जारी रखते हैं। ● विभिन्न प्रकार के मोतियों में आदिवासी मोती, रुद्राक्ष मोती, लाख मोती, मारुति मोती और कश्मीरी मोती शामिल हैं। ● ये हस्तनिर्मित हैं।
दुल्हन के आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> ● दुल्हन के आभूषणों का उत्तम स्पर्श वह है जो दुल्हन के मेकअप को पूरा करता है; उसकी सुंदरता को बढ़ाना और उसके लुक को राजसी बनाना। ● दुल्हन द्वारा सजे आवश्यक आभूषणों में मांग टिक्का, हार, झुमके, नाक की अंगूठी, चूड़ियां, उंगली की अंगूठियां, पायल और कमरबंद शामिल हैं।
कस्टम आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> ● कस्टम-निर्मित आभूषण खरीदार की आवश्यकताओं के अनुसार विशिष्ट रूप से डिजाइन किए गए हैं। ● इसमें कीमती धातुओं और पत्थरों के पारंपरिक तत्व शामिल हैं। ● यह अनुकूलित डिजाइन बनाने के लिए विभिन्न विषयों और शैलियों के संगम की अनुमति देता है। ● यह हस्तनिर्मित है।

आभूषण के प्रकार	आभूषणों की छवि	आभूषण की विशेषताएं
फिलीगी आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> ● आभूषणों की फिलीगी कला एक फीता जैसी डिजाइन बनाने के लिए सोने और चांदी के तारों को आपस में जोड़ने के बारे में है। यह मेसोपोटामिया और मिस्र में उत्पन्न हुआ और 2500 ईसा पूर्व के आसपास एशियाई महाद्वीप में फैल गया। ● इसके जटिल डिजाइन को धैर्य और दृढ़ काम के साथ उच्च तकनीकी की आवश्यकता होती है। ● भारत में उड़ीसा के कटक शहर के कारीगर इस कला में प्रमुख रूप से शामिल हैं। इस प्रकार, इस कला को उड़ीसा में कट्टकी तारकसी के नाम से जाना जाता है। ● भारत के पूर्वी राज्य उत्तम चांदी फिलीगी कार्य के लिए जाने जाते हैं। ● यह आभूषण हस्तनिर्मित है।
सोने के आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> ● भारत में शादी समारोहों में सोने के आभूषणों का पारंपरिक और धार्मिक महत्त्व है। ● भारतीय महिलाओं के साथ लोकप्रिय विभिन्न प्रकार के सोने के गहनों में हार, पेंडेंट, झुमके, नाक पिन, हेयरपिन, चूड़ियां, कंगन, पायल, पैर की अंगुली की अंगूठी, कमर की चेन और अन्य शामिल हैं।
जादौ आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> ● मुगलों द्वारा देश में लाए गए और राजस्थान के कारीगरों द्वारा तात्कालिक, जादौ काम का आधार बीकानेर, जयपुर और गुजरात में है। ● जादौ कीमती और अर्ध-कीमती पत्थरों, मोती और क्रिस्टल को आभूषण के टुकड़ों में एम्बेड करने के बारे में है। ● पत्थरों को देखभाल और चालाकी के साथ सेट करने के लिए सोने को पिघलाया जाता है।

आभूषण के प्रकार	आभूषणों की छवि	आभूषण की विशेषताएं
कुंदन आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> ● कुंदन आभूषण आभूषणों का एक पारंपरिक रूप है जिसकी उत्पत्ति राजस्थान और गुजरात में हुई है। ● कांच के टुकड़े सोने में एम्बेडेड हैं जो एक प्राचीन शैली में एक शानदार रूप बनाते हैं। ● कुंदन के आभूषणों के टुकड़ों में अक्सर सामने की तरफ रत्न सेट होते हैं और मीनाकारी का काम पीछे की तरफ किया जाता है; मीनाकारी रंगीन तामचीनी का उपयोग करके किया जाता है। ● यह आभूषण हस्तनिर्मित है।
लाखों के आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> ● लाख के आभूषणों की उत्पत्ति राजस्थान में हुई है। यह शुरू में आदिवासी लोगों द्वारा विकसित किया गया था लेकिन अब पूरे देश में लोकप्रिय है। ● इसकी निर्माण प्रक्रिया काफी कठिन और जटिल है, जिसमें कांच के मोतियों से बने जटिल डिजाइन, और फूल के आकार के दर्पण और सजावटी तार शामिल हैं। ● यद्यपि लाख चूड़ियां बहुत लोकप्रिय हैं, आभूषण रेंज में बाला, बजूबंद, राखी, जोड़, गजरा, गोखरू और तिमानियां भी शामिल हैं।
मीनाकारी आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> ● मीनाकारी की कला रंगीन तामचीनी के साथ गहनों के खांचे/उत्कीर्णन कोटिंग के बारे में है। ● यह सासनीद युग के ईरानी कारीगरों द्वारा बनाया गया था और मंगोलों द्वारा भारत लाया गया था। ● हालांकि इस कला के लिए सोना एक पसंदीदा धातु है, लेकिन इस काम के लिए पीतल, तांबा और चांदी का भी उपयोग किया जाता है। ● आभूषण हस्तनिर्मित हैं।

आभूषण के प्रकार	आभूषणों की छवि	आभूषण की विशेषताएं
डोकरा आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> डोकरा गैर-लौह धातु कास्टिंग है जो लॉस्ट-वैक्स कास्टिंग तकनीक का उपयोग करता है। डोकरा की कला और शिल्प पश्चिम बंगाल, आंध्र प्रदेश, उड़ीसा और मध्य प्रदेश के आदिवासी क्षेत्रों से संबंधित है। इसके आभूषण मुख्य रूप से पीतल के कबाड़ से बनाए जाते हैं। कारीगर मोम, राल, जंगल से जलाऊ लकड़ी, नदी की मिट्टी और प्रकृति में उपलब्ध अन्य सामग्री की मदद से इस आभूषण का निर्माण करते हैं।
संलयन आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> फ्यूजन आभूषण आधुनिक और पारंपरिक डिजाइनों का एक सुंदर समामेलन है। फ्यूजन ज्वेलरी फैशन ट्रेंड के अनुरूप बनाई गई है। इसमें जर्मन चांदी, टेराकोटा, डोकरा, बीड्स और इतने पर जैसे आभूषणों के विविध रूप शामिल हैं।
थेवा आभूषण		<ul style="list-style-type: none"> थेवा आभूषण बनाने का एक अनूठा रूप है और इसकी उत्पत्ति मुगल काल में हुई है। यह राजस्थान के प्रतापगढ़ जिले में आगे विकसित हुआ। यह बहु-रंगीन कांच के साथ जटिल सोने के काम को फ्यूज करने की एक पारंपरिक कला है। थेवा पेंडेंट अपने उत्तम डिजाइन के लिए अच्छी तरह से प्रसिद्ध हैं। थेवा आभूषणों के निर्माण में एक बहुत ही विस्तृत, जटिल और समय लेने वाली प्रक्रिया शामिल है। आभूषण हस्तनिर्मित हैं।

तालिका 1.2.1: विभिन्न प्रकार के आभूषण

1.2.11 सोल्डरिंग प्रक्रिया और इसके प्रकार

- आभूषण कई घटकों से बना होता है जो सोल्डरिंग द्वारा जुड़े और इकट्ठे होते हैं। सोल्डरिंग, एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें दो या दो से अधिक धातुओं को पिघलाकर और जोड़ में एक भराव धातु (सोल्डर) डालकर एक साथ जोड़ा जाता है, भराव धातु में निकटवर्ती धातु की तुलना में कम गलनांक होता है। यहां यह ध्यान रखना महत्वपूर्ण है कि कम कैरेटिंग का अधिकतम कारण और इस प्रकार हॉलमार्किंग प्रक्रिया में विफलता आभूषणों की निर्माण प्रक्रिया में मिश्र धातु और सोल्डरिंग की खराब प्रथाओं के कारण है।
- सोने के मिश्र धातु अलग-अलग रंगों के होते हैं, उपयोग की जाने वाली अन्य धातुओं के प्रकार और अनुपात के अनुसार। पीले, लाल, सफेद और हरे सोने के मिश्र धातु हैं। विशेष मिश्र धातु का रंग निश्चित रूप से आभूषण घटकों के रंग के अनुरूप होना चाहिए, ताकि सीम यथासंभव अगोचर हो सकें।



चित्र 1.2.16: वेल्डिंग मशाल से लौ के साथ चांदी की बाली का सोल्डरिंग

- आभूषणों के लिए कैरेट गोल्ड सोल्डर हार्ड सोल्डर या ब्रेज़िंग मिश्र धातु हैं, क्योंकि वे 450 डिग्री सेल्सियस से ऊपर पिघलते हैं। सोल्डर्स की एक आवश्यकता यह है कि उनका पिघलने का तापमान कैरेट सोने के ठोस तापमान से कम से कम 20 डिग्री सेल्सियस नीचे हो। सोल्डरिंग के दौरान मूल धातु नहीं पिघलती है। रंग मिलान प्राप्त करने के लिए रंगीन सोल्डर्स के रंग को बदलने के लिए, रचनाओं को समायोजित किया जाना चाहिए। सोल्डर को अधिक लाल बनाने के लिए, तांबा बढ़ाएं और चांदी कम करें। एक पैलर पीला बनाने के लिए, तांबा कम करें और चांदी (और / या जस्ता) बढ़ाएं।
- सोल्डरिंग वेल्डिंग से अलग है क्योंकि सोल्डरिंग में काम के टुकड़ों को पिघलाना शामिल नहीं है। ब्रेज़िंग में, भराव धातु उच्च तापमान पर पिघलती है, लेकिन वर्क पीस धातु नहीं पिघलती है। प्रत्येक कैरेट और रंग के लिए, 'स्टेप' सोल्डरिंग को सक्षम करने के लिए अलग-अलग पिघलने रेंज के साथ सोल्डर्स की एक श्रृंखला तैयार की जा सकती है। यह अगले सोल्डरिंग ऑपरेशन करते समय पहले बनाए गए सोल्डर जोड़ों को फिर से पिघलाने के खतरे से बचने के लिए है। इन्हें आम तौर पर कठोर, मध्यम और आसान ग्रेड नामित किया जाता है, जिसमें उनकी पिघलने की सीमा कम हो जाती है, ताकि आसान ग्रेड में सबसे कम पिघलने की सीमा हो। कम कैरेट्स में एक 'अतिरिक्त-आसान' ग्रेड उपलब्ध हो सकता है, जो टूटे हुए आभूषणों की मरम्मत के लिए उपयोगी है।

सोल्डर के रूप

आमतौर पर, सुनार एक पट्टी से काटे गए तार, पतली पट्टी या कूपन (पैलोन) के रूप में सोल्डर का उपयोग करते हैं। हालांकि, सोल्डर पेस्ट के रूप में सोल्डर का उपयोग बढ़ रहा है। सोल्डर पेस्ट सोल्डर के समरूप मिश्रण हैं। बेहद महीन कैरेट सोने के मिश्र धातु पाउडर को एक कार्बनिक बाइंडर के साथ जोड़ा जाता है, जिसमें एक प्रवाह हो सकता है या नहीं, यह इस बात पर निर्भर करता है कि सुरक्षात्मक वातावरण के साथ टॉर्च हीटिंग या भट्ठी हीटिंग का उपयोग किया जाना है या नहीं। सोल्डरिंग पर कुछ और विवरण निम्नलिखित आंकड़े में दिए गए हैं:

•

पेस्ट को उचित आकार की खोखली सुई का उपयोग करके प्लास्टिक सिरिंज से निकाला जाता है।

एक इलेक्ट्रो-वायवीय उपकरण का उपयोग पूर्व-निर्धारित समय अंतराल के लिए संपीड़ित हवा की आपूर्ति करने के लिए किया जाता है ताकि जोड़ को पेस्ट की सटीक और प्रतिलिपि प्रस्तुत करने योग्य मात्रा प्रदान की जा सके।

जहां सटीक नियंत्रण की आवश्यकता नहीं है, सरल हाथ संचालित सिरिंज की आपूर्ति की जा सकती है।

सोल्डर पेस्ट को 22 किलोटन तक और सहित सभी कैरेट और रंगों में आपूर्ति की जा सकती है।

वे पारंपरिक तार और पट्टी रूपों की तुलना में अधिक लागत करते हैं।

- निम्नलिखित आंकड़े सोल्डर तार का उपयोग करके चांदी के आभूषणों पर सोने की बिक्री को दर्शाते हैं:



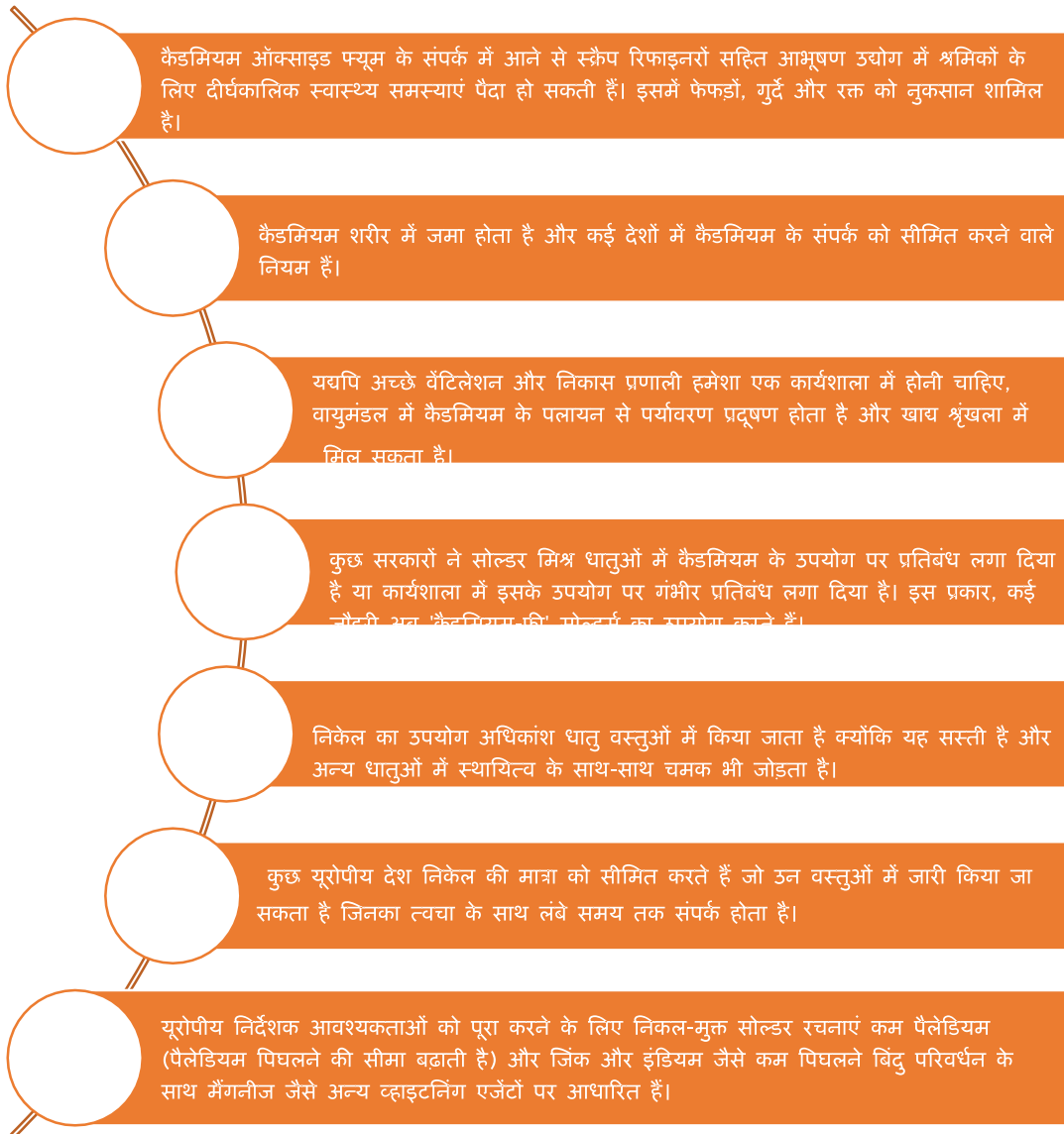
चित्र 1.2.17: चांदी के आभूषणों पर सोना

- अधिकांश सोल्डर्स रंगीन सोने-चांदी-तांबे के मिश्र धातुओं पर आधारित होते हैं, जिसमें पिघलने की सीमा को कम करने के लिए जस्ता, कैडमियम, टिन और इंडियम जैसे कम पिघलने बिंदु धातुओं को जोड़ा जाता है। जिंक और कैडमियम युक्त गोल्ड सोल्डर्स का उपयोग आमतौर पर 9K और 12K वस्तुओं के लिए किया जाता है।

- उच्च कैरेट सोने पर उपयोग किए जाने वाले सोल्डर ज्यादातर मामलों में एक ही कैरेट के सोने की तुलना में कम गुणवत्ता के होते हैं। उदाहरण के लिए, 18K सोने के लिए सोल्डर्स शायद ही कभी 17K गुणवत्ता से अधिक होते हैं। ये परिवर्धन सोल्डर मिश्र धातु को सफेद करते हैं। रंग में इस बदलाव की भरपाई करने के लिए, तांबे की मात्रा बढ़ाने की आवश्यकता है। सफेद सोने के सोल्डर्स पिघलने की सीमा को कम करने के लिए समान कम पिघलने वाले मिश्र धातु परिवर्धन के साथ सफेद सोने की रचनाओं पर आधारित होते हैं।

कैडमियम और कैडमियम मुक्त सोल्डरिंग

- कैडमियम का उपयोग पारंपरिक रूप से आभूषण सोल्डर्स में किया जाता है क्योंकि यह अच्छी पिघलने की तरलता प्रदान करता है और साथ ही पिघलने की सीमा को कम करता है। दुर्भाग्य से, यह पता चला है कि कैडमियम में एक गंभीर विषाक्तता समस्या है। इसका गलनांक 321 डिग्री सेल्सियस है, जो 767 डिग्री सेल्सियस पर उबलता है और इसमें उच्च वाष्प दबाव होता है। इसका मतलब यह है कि, सोल्डर को पिघलाने पर, यह आसानी से उबल जाता है और एक वाष्प बनाता है जो हवा के साथ प्रतिक्रिया करके जहरीला कैडमियम ऑक्साइड फ्यूम बनाता है



1.2.12 डेटा माइनिंग, डेटा विश्लेषण और बजट तैयार करना

बिक्री सृजन, परिचालन लागत को कम करने और आभूषण स्टोर के समग्र प्रदर्शन में सुधार करने में डेटा माइनिंग और विश्लेषण की महत्वपूर्ण भूमिका है। यह अन्य ब्रांडों और रिटेल विक्रेताओं पर प्रतिस्पर्धात्मक लाभ बनाए रखने में सुविधा प्रदान करता है।

एक आभूषण रिटेल व्यापारी डेटा माइनिंग करने के लिए जिम्मेदार है, अर्थात, रुझानों और पैटर्न की खोज करने के लिए डेटाबेस की जांच करना और उत्पादकता में वृद्धि के लिए इसका विश्लेषण करना। सबसे पहले, ग्राहक अनुभव, प्रतिक्रिया और वरीयताओं से संबंधित डेटा की बड़ी मात्रा विभिन्न ऑनलाइन और ऑफलाइन माध्यमों के माध्यम से एकत्र की जाती है। फिर इसका विश्लेषण प्रासंगिक अंतर्दृष्टि जैसे कि सबसे अधिक बिकने वाली वस्तुओं, धीमी गति से चलने वाली शैलियों, वफादार ग्राहकों, पसंदीदा संयोजनों आदि पर पहुंचने के लिए किया जाता है।

डेटा माइनिंग और विश्लेषण आवश्यक अनुप्रयोगों और सॉफ्टवेयर के साथ स्थापित कंप्यूटर / लैपटॉप का उपयोग करके किया जाता है। यह ब्रांड को मजबूत करने और बिक्री को बढ़ावा देने के साथ-साथ ग्राहकों की संतुष्टि बढ़ाने के लिए प्रभावी विपणन रणनीतियों की योजना बनाने में एक लंबा रास्ता तय करता है।

एक आभूषण रिटेल व्यापारी इस डेटा का उपयोग अनुमानित बिक्री के आंकड़ों पर पहुंचने और विभिन्न श्रेणियों में उत्पाद आवश्यकताओं का पूर्वानुमान लगाने के लिए करता है। प्रत्येक श्रेणी को आनुपातिक राशि आवंटित करते समय तदनुसार बजट तैयार किया जाता है।

निम्नलिखित छवि सांख्यिकीय उपकरणों का उपयोग करके डेटा का विश्लेषण करने वाली एक टीम दिखाती है:



चित्र 1.2.18: डेटा विश्लेषण करने वाला व्यक्ति

संबंधित विडिओ देखने के लिए क्यू आर कोड को स्कैन करें अथवा दिये गये लिंक पर क्लिक करें



[यहाँ क्लिक करें](#)
धातुओं को जोड़ने के बारे में

2. रीटेल स्टोर के लिए आभूषण खरीदने की योजना बनाना और खरीदना



यूनिट 2.1 - बाजार अवलोकन, डेटा विश्लेषण और उत्पाद की आवश्यकता

यूनिट 2.2 - विक्रेताओं का चयन और उत्पादों की खरीद



मुख्य सीखने के परिणाम



इस मॉड्यूल के अंत में, आप सक्षम होंगे:

1. रत्न और आभूषण क्षेत्र के बाजार खंडों की पहचान करें
2. मांग में आभूषण उत्पादों को वर्गीकृत करें
3. विभिन्न प्रकार के आभूषणों के बीच अंतर
4. विभिन्न कारकों के आधार पर ग्राहक प्राथमिकताओं की पहचान करें
5. स्थान के अनुसार प्रतिस्पर्धा परिदृश्य का आकलन करें
6. बिक्री डेटा का विश्लेषण करें और तदनुसार निर्णय लें
7. सामान्य उद्योग प्रवृत्तियों की पहचान करें
8. आभूषण स्टोर की उत्पाद आवश्यकता का अनुमान लगाएं
9. विशिष्ट/सामान्य आभूषण उत्पादों के विक्रेताओं की पहचान करें
10. आभूषण स्टोर की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए विक्रेताओं का चयन करें
11. आभूषण उत्पादों के स्टॉक की खरीद के तरीकों को लागू करें
12. हॉलमार्किंग के लिए आभूषण उत्पाद के दृश्य निरीक्षण की व्याख्या करें

यूनिट 2.1: बाजार अवलोकन, डेटा विश्लेषण और उत्पाद की आवश्यकता

यूनिट के उद्देश्य



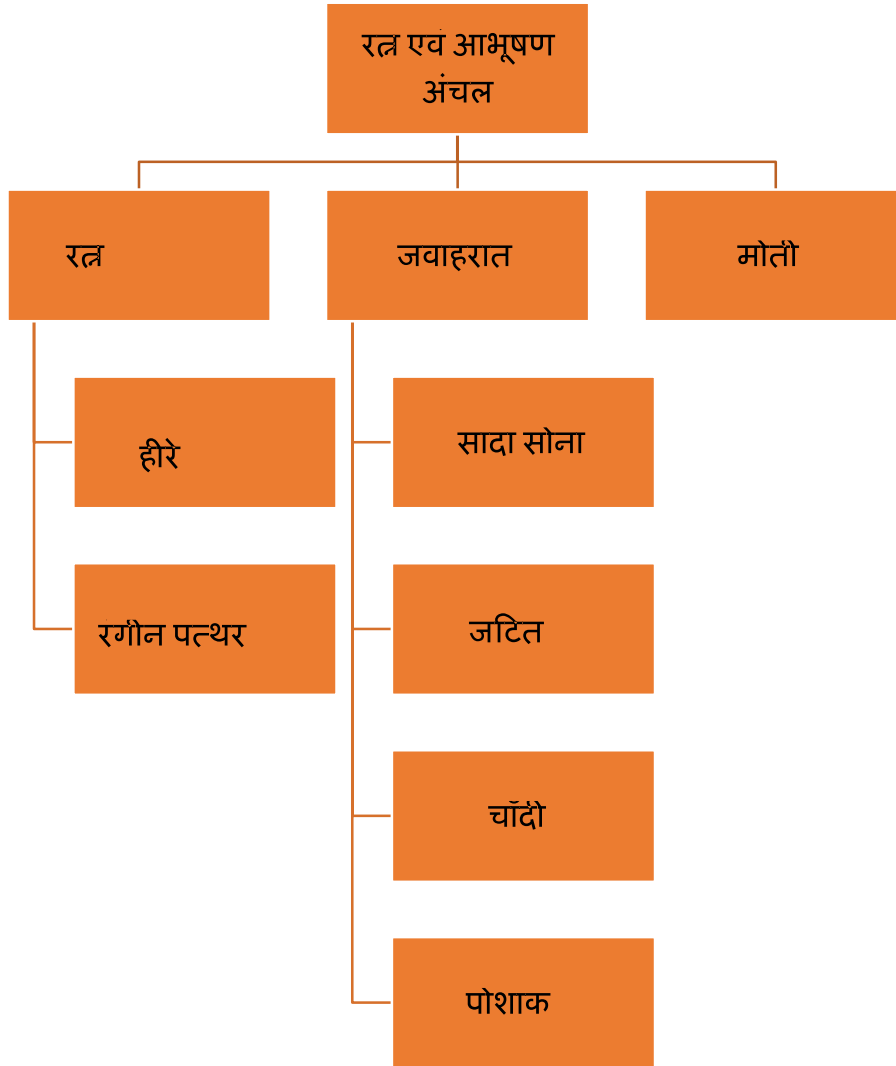
इस इकाई के अंत में, आप सक्षम होंगे:

1. रत्न एवं आभूषण क्षेत्र के बाजार खंडों की पहचान करें
2. मांग में आभूषण उत्पादों को वर्गीकृत करें
3. विभिन्न प्रकार के आभूषणों के बीच अंतर
4. विभिन्न कारकों के आधार पर ग्राहक प्राथमिकताओं की पहचान करें
5. स्थान के अनुसार प्रतिस्पर्धी परिदृश्य का आकलन करें
6. बिक्री डेटा का विश्लेषण करें और तदनुसार निर्णय लें
7. सामान्य उद्योग प्रवृत्तियों की पहचान करें
8. आभूषण स्टोर की उत्पाद आवश्यकता का अनुमान लगाएं

2.1.1 रत्न और आभूषण क्षेत्र के खंड

हालांकि भारत में जेम एंड ज्वेलरी सेक्टर में सेगमेंट की एक विस्तृत श्रृंखला है, लेकिन इसमें मुख्य रूप से सोने के आभूषण और हीरे का वर्चस्व है। भारतीय आभूषण बाजार में सोने के आभूषणों का बड़ा हिस्सा है, जबकि एक छोटे प्रतिशत में गढ़े हुए हीरे और रत्न जड़ित आभूषण शामिल हैं। सोने के आभूषणों का अधिकांश हिस्सा डोमेस्टिक बाजार में ही खप जाता है। हालांकि, हीरे के मामले में, भारत में संसाधित अनकट हीरे का बड़ा हिस्सा निर्यात किया जाता है, या तो पॉलिश किए गए हीरे या तैयार हीरे के आभूषणों के रूप में। वास्तव में, इस क्षेत्र में देश के रोजगार की भारी मात्रा को देखते हुए, जो वैश्विक श्रमिकों का 94% से अधिक है, और हाई-टेक लेजर मशीनें, भारत हीरे की कटाई और पॉलिशिंग उद्योग में एक वैश्विक नेता बन गया है। यह दुनिया के पॉलिश किए गए हीरे का 75% निर्यात करता है।

निम्नलिखित आंकड़े भारत के रत्न और आभूषण क्षेत्र के विविध खंडों को दर्शाते हैं:



चित्र 2.1.1: रत्न और आभूषण क्षेत्र के खंड

संबंधित विडिओ देखने के लिए क्यू आर कोड को स्कैन करें अथवा दिये गये लिंक पर क्लिक करें



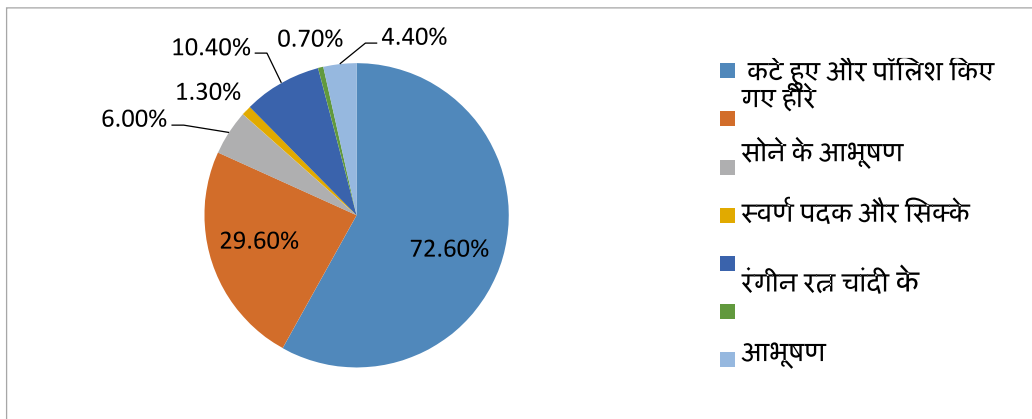
[यहाँ क्लिक करें](#)
सोने के बारे में

निम्नलिखित चित्र रत्न और आभूषण क्षेत्र के तीन व्यापक खंडों को दिखाते हैं, अर्थात्, रत्न, मोती के साथ सोने के आभूषण और मोती के साथ चांदी के आभूषण:



चित्र 2.1.2: विभिन्न प्रकार के आभूषण और रत्न

निम्नलिखित आंकड़े भारत में रत्न और आभूषण क्षेत्र की संरचना को दर्शाते हैं :

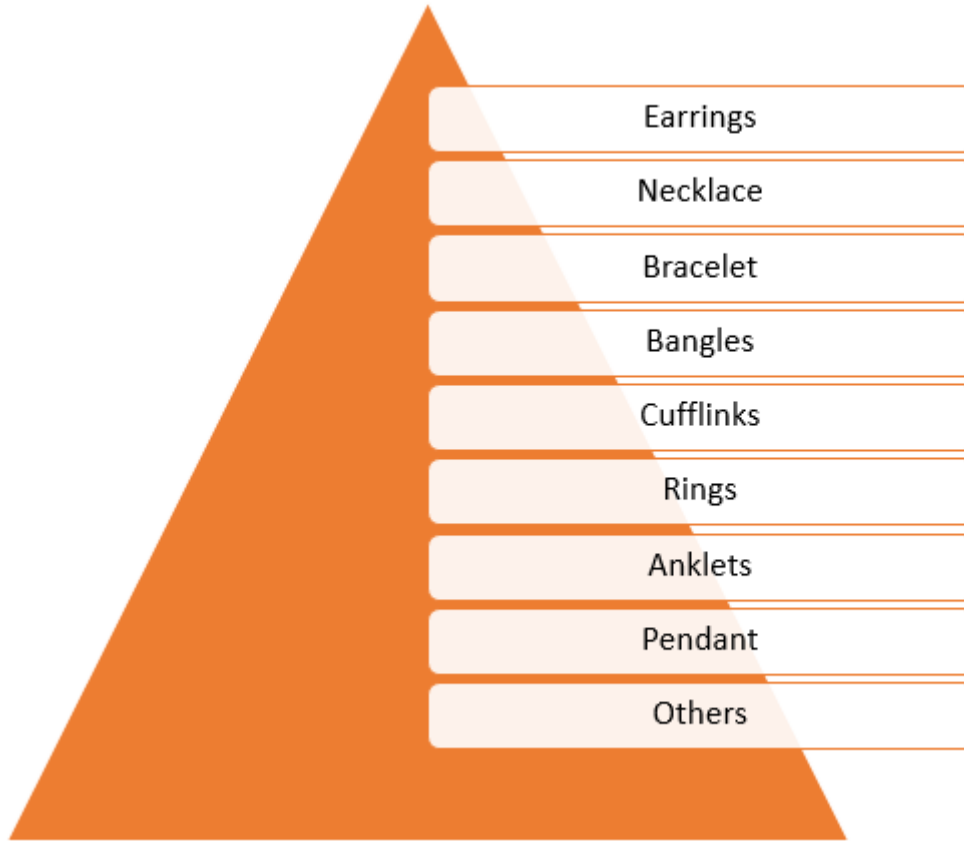


चित्र 2.1.3: रत्न एवं आभूषण क्षेत्र की संरचना

2.1.2 आभूषण उत्पादों की श्रेणियाँ

एक आभूषण रिटेल स्टोर विभिन्न शैलियों, प्रकारों और संस्कृतियों में विभिन्न कीमती धातुओं में आभूषणों की एक विस्तृत श्रृंखला प्रदर्शित करता है। यह सोने के सिक्के और सोने की सलाखों की भी पेशकश करता है। यह एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर की प्रमुख जिम्मेदारियों में से एक है कि वह स्टोर के लिए खरीदने से पहले विभिन्न आभूषण उत्पादों के बाजार की प्रवृत्ति और पैटर्न को समझे। इसमें प्रतिस्पर्धी बाजार परिदृश्य के साथ-साथ राष्ट्रीय स्तर पर बाजार परिदृश्य का अध्ययन करना शामिल है।

निम्नलिखित आंकड़ा विभिन्न लोकप्रिय आभूषण उत्पादों की श्रेणियों को दर्शाता है:



चित्र 2.1.4: आभूषण भंडार में आभूषण उत्पादों की श्रेणियाँ

स्टोर में उपलब्ध विभिन्न श्रेणियों में उपर्युक्त आभूषण वस्तुओं को प्रस्तुत करने योग्य तरीके से प्रदर्शित किया जाता है ताकि ग्राहक का ध्यान आकर्षित किया जा सके। निम्नलिखित चित्र आभूषण स्टोर में प्रदर्शित आभूषण वस्तुओं को दर्शाता है:



चित्र 2.1.5: सोने के आभूषणों के विभिन्न रूप

आभूषण स्टोर में सोने की छड़ें और सिक्के भी हैं जो मुख्य रूप से निवेश उद्देश्य के लिए मांग में हैं। ये सोने की छड़ें और सिक्के कैरेट में वजन के संबंध में विभिन्न आकारों में उपलब्ध हैं।

निम्नलिखित आंकड़ा आभूषण की दुकान में उपलब्ध सोने की छड़ों को दर्शाता है:



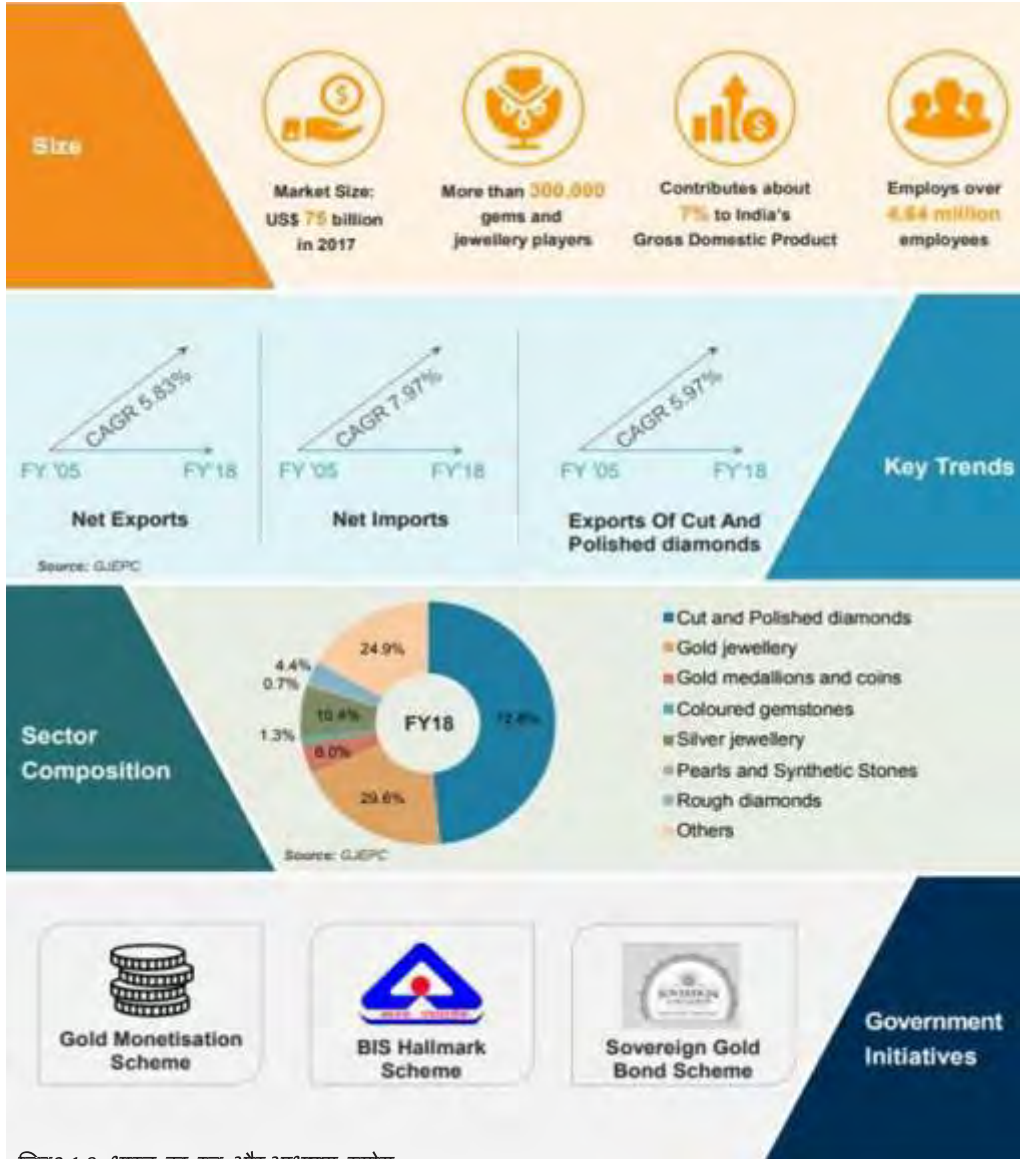
चित्र 2.1.6: सोने की पट्टियों के विभिन्न प्रकार

निम्नलिखित आंकड़े अंतरराष्ट्रीय स्तर पर रत्न और आभूषण क्षेत्र के बाजार परिदृश्य को दर्शाते हैं:



चित्र 2.1.7: वैश्विक रत्न और आभूषण बाजार में भारत

निम्नलिखित आंकड़े मजबूत सरकारी पहलों द्वारा समर्थित रत्न और आभूषण उद्योग में भारत की वृद्धि को दर्शाते हैं:



चित्र 2.1.8: भारत का रत्न और आभूषण उद्योग

2.1.3 विभिन्न प्रकार के भारतीय आभूषण

विभिन्न प्रकार के आभूषणों के साथ खुद को सजाना भारत में एक परंपरा है जो प्राचीन काल से जीवित है। उस समय, शासक उत्कृष्ट आभूषण बनाने की कला विकसित करने के लिए कलाकारों को संरक्षण देते थे। रॉयल्स आभूषणों को अपने दिन-प्रतिदिन के परिधान के एक अभिन्न अंग के रूप में सजाएंगे। यह अक्सर हीरे और रत्नों से जड़ा होता था ताकि इसे आकर्षक और आकर्षक बनाया जा सके। किंवदंती है कि भारत के समृद्ध भूवैज्ञानिक भंडार ने मुगलों को यहां अपना साम्राज्य स्थापित करने के लिए आकर्षित किया और यह उनके युग के दौरान था कि पत्थर की कारीगरी पूरे देश में पनपी।

निम्नलिखित आंकड़ा विभिन्न लोकप्रिय प्रकार के भारतीय आभूषणों की विशेषताओं को दर्शाता है:

कुंदन

- इसकी उत्पत्ति राजस्थान और गुजरात के शाही दरबारों में हुई है
- सोने में एम्बेडेड होने के लिए हीरे के बजाय कांच के टुकड़ों का उपयोग किया जाता है
- जयपुर, बीकानेर और नाथवाड़ा का कुंदन कार्य काफी लोकप्रिय है

जडाऊ

- उत्कीर्ण आभूषणों के रूप में भी जाना जाता है, यह कलाकृति अर्ध-कीमती और कीमती पत्थरों, क्रिस्टल और सोने में एम्बेडेड मोतियों के साथ बनाई गई है
- त्योहारों और शादी जैसे अवसरों पर लोकप्रिय रूप से पहना जाता है
- बीकानेर, गुजरात, जयपुर और राजस्थान के जादौ काम प्रसिद्ध हैं

लाह

- लाह के आभूषण बहुमुखी डिजाइनों में उपलब्ध हैं। जबकि लाख चूड़ियां अपने चमकीले रंग और कांच के काम के लिए काफी लोकप्रिय हैं, कुछ अन्य उदाहरणों में बाला, बाजूबंद, राखी, जोड़, गजरा, गोखरू और तिमानियां शामिल हैं
- राजस्थान का प्रमुख शिल्प जो लाख आभूषण नवरत्न का मूल भी है

नवरत्न

- रूबी, मोती, हीरा, पन्ना, मूंगा, बिल्ली की आंख, नीलम, पुखराज और गार्नेट नामक नौ रत्नों से बना, जिनमें से प्रत्येक का बहुत आध्यात्मिक महत्व है।

पट्टिकम

- चांदी के आधार के साथ हस्तनिर्मित टुकड़े जो बिना कटे हुए कीमती और अर्ध-कीमती रत्नों और कांच के काम को घेरते हैं।
- ब्रोच, हार, झुमके, पायल, आर्मलेट, ट्रिंकेट और हेड गियर शामिल हैं
- मुख्य रूप से कच्छ में बनाए जाते हैं

बीडेड

- सहायक उपकरण बनाने के लिए पत्थर जड़ित मोतियों को टींगईथर से घुमाया जाता है
- मोतियों में मारुति मोती, कश्मीरी मोती, लाख मोती, रुद्राक्ष मोती, मीनाकारी मोती, आदिवासी मोती आदि शामिल हैं
- गुजरात का मोती काम प्रसिद्ध है

समकालीन

- समकालीन पत्थर के आभूषण इसे समकालीन रूप देने के लिए विभिन्न कला रूपों का मिश्रण करते हैं
- आमतौर पर स्टर्लिंग चांदी का उपयोग कीमती और अर्ध-कीमती रत्नों के संयोजन को सेट करने के लिए आधार के रूप में किया जाता है

चित्र 2.1.9: भारतीय आभूषणों के लोकप्रिय प्रकार

2.1.4 ग्राहकों की आभूषण प्राथमिकताएं

भारत में, आभूषण की खपत संस्कृतियों, परंपराओं और भौगोलिक क्षेत्रों में विविधता से बहुत प्रभावित होती है। इस प्रकार, उपभोक्ता प्राथमिकताएं और स्वाद उनकी परंपरा और संस्कृति के आधार पर एक क्षेत्र से दूसरे क्षेत्र में भिन्न होते हैं। देश के पूर्वी और दक्षिणी हिस्सों के उपभोक्ता उत्तरी और पश्चिमी हिस्सों की तुलना में अधिक सोना पसंद करते हैं। ऐसा उनके रीति-रिवाजों, त्योहार समारोहों और औपचारिक डिमांड्स का कारण है। यह आगे उनके डिजाइनों में भी परिलक्षित होता है, जो इन भागों में अधिक पारंपरिक हैं।

दूसरी ओर, उत्तरी और पश्चिमी भागों के उपभोक्ता हीरे के आभूषण और सफेद सोना पसंद करते हैं , क्योंकि ये स्थिति और फैशन को दर्शाते हैं; वे रचनात्मकता और शिल्प कौशल के बारे में अधिक मांग कर रहे हैं। निम्नलिखित छवि समकालीन भारतीय आभूषणों के कुछ उदाहरण दिखाती है।



चित्र 2.1.10: समकालीन भारतीय आभूषण

कुल मिलाकर, भारतीय आभूषण उद्योग रोजमर्रा के उपयोग के लिए भारी सोने के आभूषणों से हल्के और समकालीन आभूषणों और अवसर-आधारित फैशन सामान की खपत से उपभोक्ता वरीयताओं में बदलाव देख रहा है । हालांकि पारंपरिक आभूषण शादी जैसे अवसरों के लिए एक पसंदीदा विकल्प है , उपभोक्ता अब रेडी टू वियर आभूषणों के बजाय, रत्नों के संयोजन के साथ सोने और प्लैटिनम में अनुकूलित, ट्रेंडी और फैशनेबल आभूषण खरीदना पसंद करते हैं। यह अब लॉकर में संग्रहीत करने और केवल अवसरों पर पहनने के लिए बाहर ले जाया जाता है, बल्कि दैनिक आधार पर और विभिन्न भूमिकाओं में पहना जाता है। इसके साथ एक अन्ठी शैली और वर्ग जुड़ा हुआ है।

2.1.5 प्रतिस्पर्धी परिदृश्य

रत्न एवं आभूषण क्षेत्र में नए प्रमुख खिलाड़ियों के प्रवेश के साथ रत्न और आभूषण क्षेत्र का प्रतिस्पर्धी परिदृश्य बढ़ रहा है। ये प्रमुख कंपनियां उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं के अनुरूप प्रतिस्पर्धी मूल्य पर विभिन्न श्रेणियों में आभूषण उत्पादों की एक विस्तृत श्रृंखला प्रदान करती हैं। बाजार में आभूषण उत्पादों की गुंजाइश और मांग को समझने के लिए प्रतिस्पर्धियों के प्रोफाइल और पोर्टफोलियो के साथ अपडेट रहना महत्वपूर्ण है। एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर को स्टोर की उत्पाद आवश्यकता को पूरा करने से पहले समय-समय पर प्रतिस्पर्धी परिदृश्य का विस्तार से आकलन करने की आवश्यकता होती है।

निम्नलिखित आंकड़ा प्रतिस्पर्धी परिदृश्य का आकलन करने के लिए चरणों को दर्शाता है:

स्थान के अनुसार प्रतियोगियों का डेटाबेस बनाएँ ।

बाजार और उत्पाद पेशकशों में प्रतिस्पर्धियों की स्थिति का आकलन करें।

प्रतिस्पर्धियों के विक्रेताओं और समझौते की शर्तों की पहचान करें , अर्थात्, गुणवत्ता, मूल्य, वितरण समय और इतने पर।

विपणन और विज्ञापन सहित प्रतियोगियों की बिक्री रणनीतियों के विभिन्न पहलुओं का विश्लेषण करें।

मांग, उपभोक्ता व्यवहार आदि के बारे में अंतर्दृष्टि प्राप्त करने के लिए प्रतियोगियों के प्रदर्शन का आकलन करें।

चित्र 2.1.11: प्रतिस्पर्धी परिदृश्य का आकलन

2.1.6 बिक्री डेटा का विश्लेषण

बिक्री डेटा का विश्लेषण किसी भी समय स्टोर की उत्पाद आवश्यकताओं के बारे में निर्णय लेने के लिए महत्वपूर्ण है। यह बाजार के अध्ययन का एक अभिन्न अंग है। इसमें तेजी से बढ़ते उत्पादों से संबंधित तथ्यों और आंकड़ों की व्याख्या, बिक्री रूपांतरण दर का विश्लेषण और आभूषण रिटेल स्टोर के लिए औसत टिकट आकार जैसी गतिविधियों पर जोर दिया गया है।

एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर को निम्नलिखित मापदंडों के अनुसार बिक्री डेटा के संग्रह की व्यवस्था करनी चाहिए ताकि तदनुसार भविष्य की कार्रवाई का चार्ट तैयार किया जा सके:

Fast Moving Products:

- A jewellery store has certain categories of products which are fast-moving and others that keep changing with the change in consumer lifestyles and choices.
- All the data related to fast-moving categories as well as other products must be gathered in order to analyse the sales data at large.

Sales Conversion:

- Sales conversion is related to the customers who have already stepped in the store for buying gold/jewellery, which means they are the potential buyers.
- Sales conversion rate means the percentage of conversions over the total walk-ins.

Average Ticket Size

- Jewellery stores follow the concept of the average ticket. In simple terms, it refers to the average amount of sales by a customer.
- It is used to analyse sales and performance of the store and helps to measure the profitability during a given period.
- To arrive at average ticket size, that is, sales value per customer, total sales amount during a certain tenure is divided by the number of customers.

चित्र 2.1.12: बिक्री डेटा के संग्रह के लिए पैरामीटर

एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर को समय-समय पर प्रत्येक श्रेणी के बिक्री पैटर्न की पहचान करने के लिए स्टोर के बिक्री डेटा को मिलान और व्याख्या करने की आवश्यकता होती है, जिसमें आभूषण आइटम, बचत योजनाओं की सफलता आदि शामिल हैं। यह वर्ष के अलग-अलग समय के दौरान ग्राहकों के खरीद व्यवहार को समझने में मदद करता है और ऑफर, सौदों और छूट की प्रभावशीलता पर डेटा भी लाता है। संक्षेप में, कोई यह निष्कर्ष निकाल सकता है कि वस्तुओं / स्ट्रेटिजी के संदर्भ में क्या काम कर रहा है और क्या नहीं है। एक बार जब डेटा की व्याख्या और विश्लेषण विभिन्न मापदंडों पर किया जाता है, तो अंतर्दृष्टि तैयार की जा सकती है और निर्णय लेने के लिए उपयोग की जा सकती है।

2.1.7 उत्पाद आवश्यकता को अंतिम रूप देना

एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर विभिन्न श्रेणियों में स्टोर की उत्पाद आवश्यकताओं को अंतिम रूप देने के लिए जिम्मेदार है। यह साल भर तय नहीं किया जाता है, लेकिन मौसम, सोने की कीमत और आगामी त्योहारों के आधार पर समय-समय पर भिन्न होता है।

भारत में, एक शादी प्रमुख अवसरों में से एक है जब विभिन्न समारोहों के अनुरूप आभूषण बड़ी मात्रा में खरीदे जाते हैं। ज्योतिषीय रूप से, शादियों का मौसम होता है जिसे शुभ माना जाता है, और यही वह समय होता है जब आभूषण उत्पादों की मांग बढ़ जाती है। शादियों के अलावा, त्योहार महत्वपूर्ण समय होते हैं जब आभूषण उत्पादों की मांग बढ़ जाती है।

निम्नलिखित चित्र कुछ उत्सव आभूषण आइटम दिखाते हैं :



चित्र 2.1.13: भारतीय त्योहारी आभूषण

एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर को सामान्य उद्योग के रुझानों के आधार पर विभिन्न श्रेणियों में आभूषण उत्पादों की मांग का अनुमान लगाने की आवश्यकता होती है, जिसमें मौसमी प्रभाव, मूल्य और त्योहार शामिल हैं। एक अन्य कारक जो स्टोर की उत्पाद आवश्यकता को निर्धारित करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है, वह पिछले बिक्री डेटा और इसका विश्लेषण है। इस प्रकार, व्यापारी उपरोक्त दिए गए कारकों के आधार पर उत्पाद की आवश्यकता को अंतिम रूप दे सकता है।

निम्नलिखित आंकड़ा उत्पाद की आवश्यकता को अंतिम रूप देने में शामिल कारकों को दर्शाता है:

उत्पाद मिश्रण पर योजना तैयार करें, अर्थात्, विभिन्न प्रकार और विशेष अवसरों के लिए आवश्यक आभूषणों का संयोजन

उत्पाद मिश्रण योजना बाजार में अपेक्षित निवेश और मांग पर आधारित होनी चाहिए

उत्पाद मिश्रण को आभूषण उत्पादों की पूरी श्रृंखला में सभी उत्पाद समूहों, उत्पाद श्रेणियों और प्रकारों को कवर करना चाहिए

उत्पाद मिश्रण और मिलान में किसी अन्य आभूषण टुकड़े या पोशाक के साथ आभूषणों का संयोजन शामिल है

चित्र 2.1.14: उत्पाद की आवश्यकता को निर्धारित करने वाले कारक

यूनिट 2.2: विक्रेताओं का चयन करें और स्टॉक खरीदें

यूनिट के उद्देश्य 

इस इकाई के अंत में, आप सक्षम होंगे:

1. विशिष्ट/सामान्य आभूषण उत्पादों के विक्रेताओं की पहचान करें
2. आभूषण स्टोर की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए विक्रेताओं का चयन करें
3. आभूषण उत्पादों के स्टॉक की खरीद के तरीकों को लागू करें
4. हॉलमार्किंग के लिए आभूषण उत्पाद के दृश्य निरीक्षण की व्याख्या करें
5. आभूषण उत्पाद के मूल्यांकन को स्पष्ट कीजिए

2.2.1 आभूषण उत्पादों के विक्रेताओं की पहचान करना

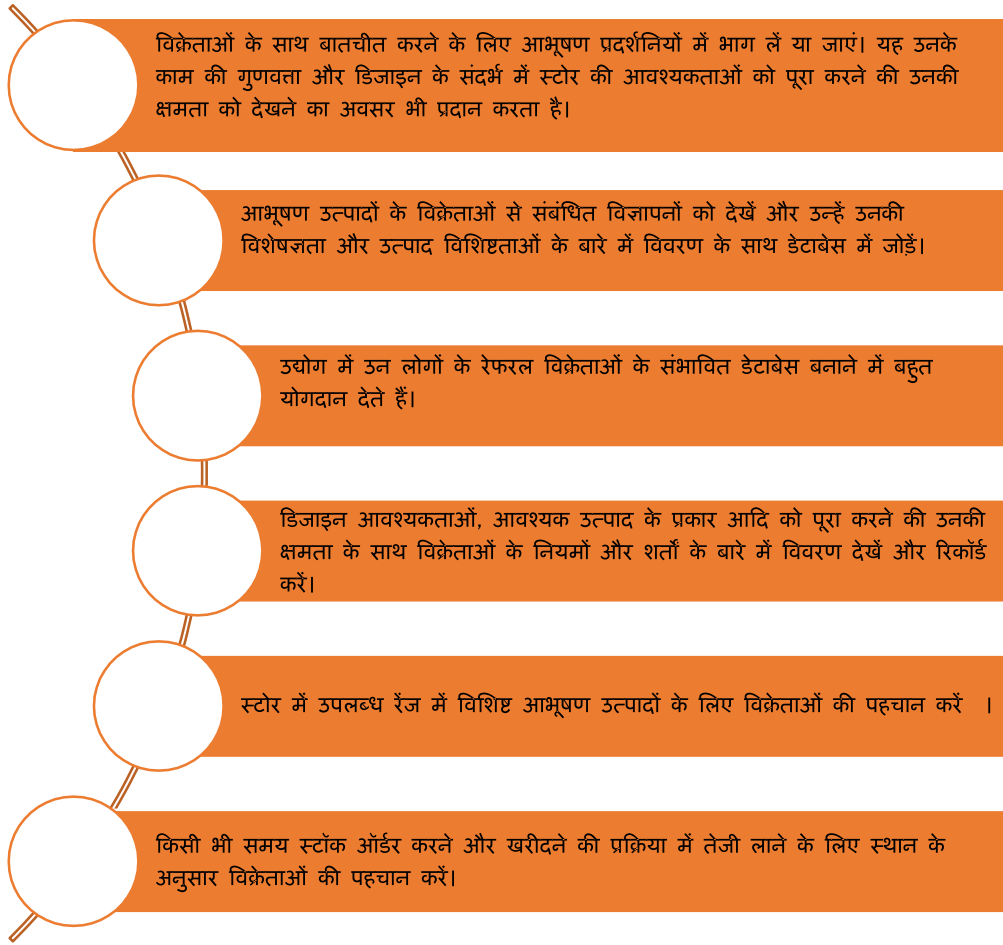
एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेन्डाइजर विक्रेता विक्रेताओं का एक डेटाबेस तैयार करने के लिए जिम्मेदार है जो स्टोर की वांछित गुणवत्ता और आवश्यकताओं के अनुसार आभूषण उत्पादों का स्टॉक प्रदान कर सकते हैं।

विशेषज्ञता और विशेषता के क्षेत्र के अनुसार उनसे निपटने के लिए उनकी प्रमुख शक्तियों और कमजोरियों के साथ कई विक्रेताओं के बारे में जानकारी होना महत्वपूर्ण है।

इसके अलावा, किसी भी समय, यदि कोई विक्रेता किसी भी कारण से मांग को पूरा करने में सक्षम नहीं है, तो वह दूसरे विक्रेता की सेवाओं का लाभ उठा सकता है और तदनुसार स्टॉक खरीद सकता है।

इस प्रकार, आभूषण स्टोर के सुचारू कामकाज के लिए विक्रेताओं की पहचान करना अपरिहार्य है और ज्वेलरी रिटेल मर्चेन्डाइजर के प्रमुख जिम्मेदारी क्षेत्रों में से एक के अंतर्गत आता है।

निम्नलिखित आंकड़ा आभूषण स्टोर के लिए विक्रेताओं की पहचान करने के तरीकों को दर्शाता है:

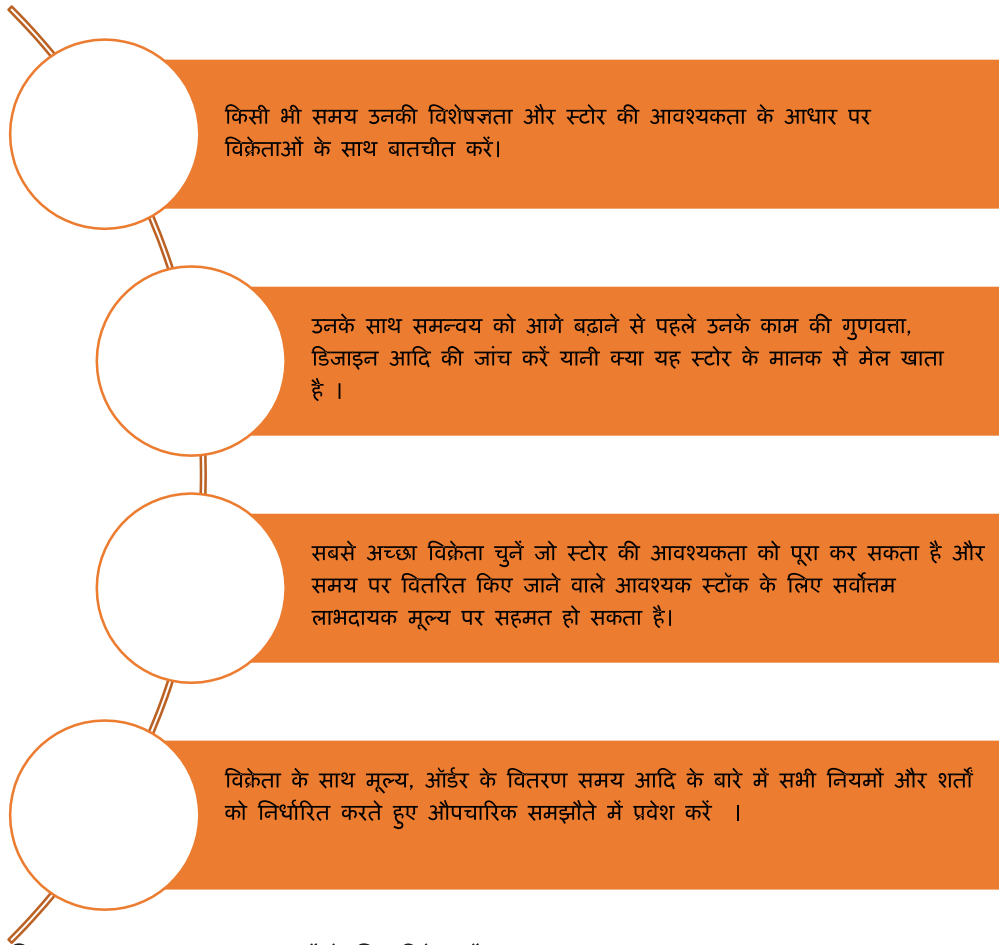


चित्र 2.2.1: उत्पाद आवश्यकताओं के लिए विक्रेताओं की पहचान करना

2.2.2 आभूषण स्टोर के लिए विक्रेताओं का चयन

एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर को विक्रेता का चयन करने की आवश्यकता होती है कि आभूषण उत्पादों के लिए किसके साथ ऑर्डर करना है। किसी भी समय स्टोर की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए उनकी विशेषज्ञता और विशेषता के अनुसार एक एकल विक्रेता या कई विक्रेता हो सकते हैं। ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर द्वारा बनाए गए डेटाबेस से विक्रेता का चयन प्रक्रिया को अंतिम रूप देने से पहले बातचीत, विश्लेषण, निरीक्षण और कुछ अन्य कारकों पर जोर देता है।

निम्नलिखित आंकड़ा आभूषण स्टोर के लिए विक्रेता का चयन करने की प्रक्रिया को दर्शाता है:

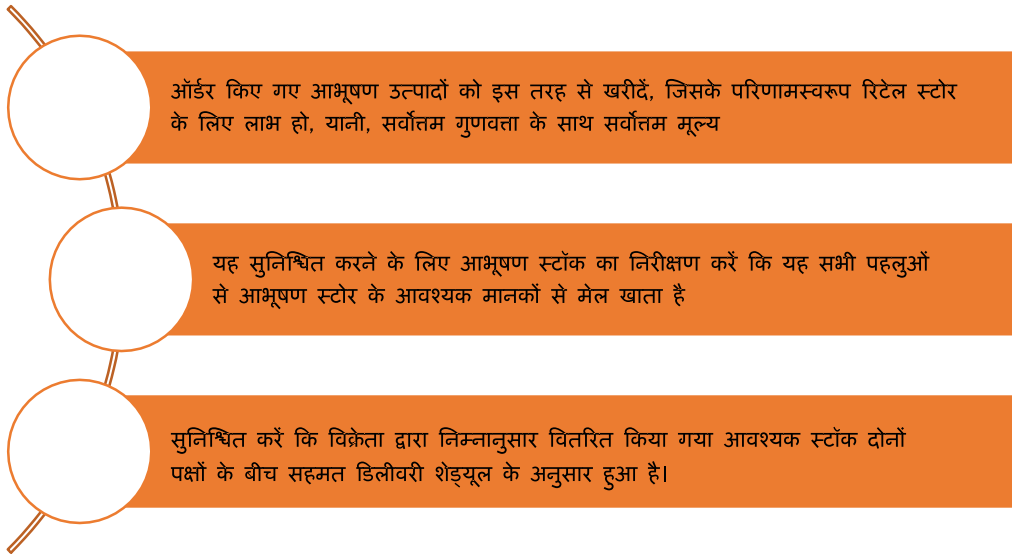


चित्र 2.2.2: उत्पाद आवश्यकताओं के लिए विक्रेताओं का चयन करना

2.2.3 आवश्यक स्टॉक की खरीद

एक ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर न केवल विक्रेताओं का चयन करने और उनके साथ आवश्यक आभूषण उत्पादों का ऑर्डर देने के लिए जिम्मेदार है, बल्कि सर्वोत्तम लाभदायक मूल्य पर भी खरीद करता है। यह संभावित विक्रेताओं का डेटाबेस बनाने, उनकी विशेषज्ञता जानने के लिए उनके साथ बातचीत करने और फिर आभूषण स्टोर की उत्पाद आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए उनके साथ काम करने से शुरू होता है। इसके बाद उत्पादों की एक विशिष्ट श्रेणी के लिए चयनित विक्रेताओं के साथ एक समझौते पर हस्ताक्षर किए जाते हैं। अंतिम चरण दिए गए समय पर विक्रेता से स्टॉक की खरीद है।

निम्नलिखित आंकड़ा विक्रेता से स्टॉक की खरीद की प्रक्रिया को दर्शाता है:

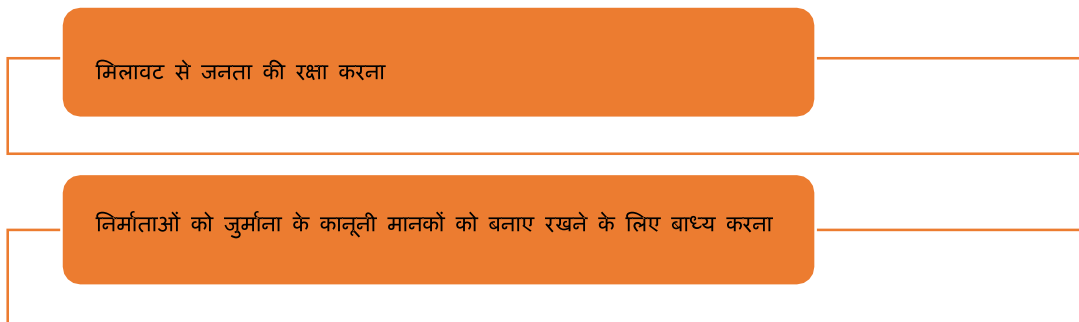


चित्र 2.2.3: विक्रेताओं से ऑर्डर किए गए स्टॉक की खरीद

2.2.4 हॉलमार्किंग के लिए आभूषणों की जांच

हॉलमार्किंग कीमती धातु वस्तुओं की शुद्धता / बारीकी की पुष्टि करता है। यह मूल्यवान धातु वस्तुओं में कीमती धातु की आनुपातिक सामग्री का सटीक निर्धारण है जिसे आधिकारिक तौर पर दर्ज किया जा रहा है। इसलिए, हॉलमार्क को आधिकारिक चिह्न माना जाता है, जिसका व्यापक रूप से कई देशों में उपयोग किया जाता है।

हॉलमार्किंग योजना के उद्देश्यों को निम्नलिखित आंकड़े में दिखाया गया है:



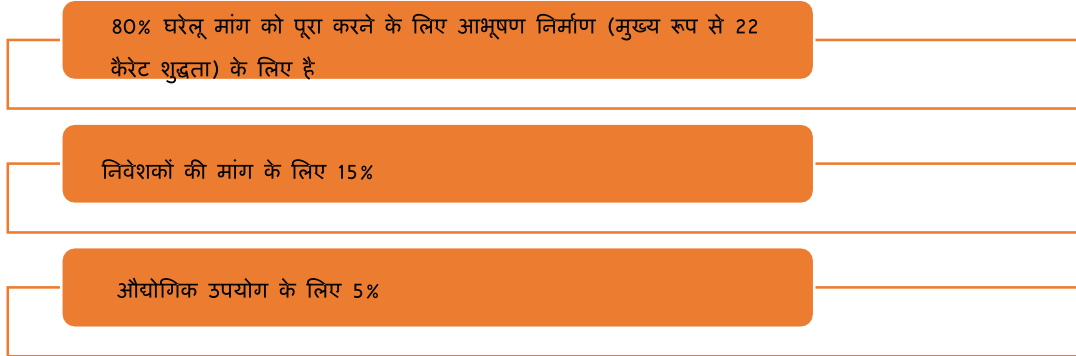
चित्र 2.2.4: हॉलमार्किंग योजना के उद्देश्य

वर्तमान में भारत में सोना और चांदी दो ऐसी कीमती धातुएं हैं जिन्हें हॉलमार्किंग के दायरे में लाया जाता है।

बीआईएस हॉलमार्किंग योजना हॉलमार्किंग के लिए निर्धारित अंतर्राष्ट्रीय मानदंडों के अनुरूप है। हॉलमार्किंग योजना के तहत बीआईएस द्वारा ज्वैलर्स को लाइसेंस की मंजूरी दी जाती है। बीआईएस प्रमाणित आभूषण विक्रेताओं (रिटेल विक्रेताओं/निर्माताओं) को अपने आभूषणों की हॉलमार्किंग कराने के लिए बीआईएस मान्यता प्राप्त परख और हॉलमार्किंग केंद्रों में से किसी के साथ अपनी रिटेल दुकान पंजीकृत करने का अधिकार है।

परख और हॉलमार्किंग केंद्र की मान्यता आईएस 15820: 2009 के तहत की जाती है। बीआईएस एक निर्धारित अवधि के भीतर प्रमाणित ज्वैलर्स का निरीक्षण करता है। बाजार की जांच में लाइसेंस धारक के रिटेल स्टोर या विनिर्माण स्थलों से हॉलमार्क वाले सोने के आभूषण विक्रेताओं के बारे में आवश्यक जानकारी एकत्र करना और बीआईएस मान्यता प्राप्त हॉलमार्किंग केंद्र में अनुपालन के लिए इसका परीक्षण करना शामिल है। यदि जानकारी में कोई विसंगति है, तो जौहरी का लाइसेंस रद्द भी किया जा सकता है या इससे कानूनी निहितार्थ हो सकते हैं।

सोने की वार्षिक खपत वर्तमान में बढ़कर 800 टन से अधिक हो गई है जो 1982 में अनुमानित 65 टन थी। निम्नलिखित आंकड़ा सोने की मांग प्रतिशत को दर्शाता है:



चित्र 2.2.5: सोने की मांग

फिक्की के एक अध्ययन के अनुसार, स्वर्ण प्रसंस्करण उद्योग में 15000 खिलाड़ी हैं, जिनकी लगभग 80 इकाइयां हैं और 5 मिलियन अमेरिकी डॉलर से अधिक का राजस्व है। भारत में लगभग 4,50,000 सुनार, 100,000 से अधिक स्वर्ण जौहरी और लगभग 6000 हीरे-प्रसंस्करण खिलाड़ी हैं, साथ ही 8000 हीरा जौहरी हैं।

हॉलमार्क वाले आभूषणों पर लेजर मार्कर के साथ निम्नलिखित पांच निशान होने चाहिए:

1. बीआईएस मार्क: निम्नलिखित छवि एक बीआईएस चिह्न दिखाती है:



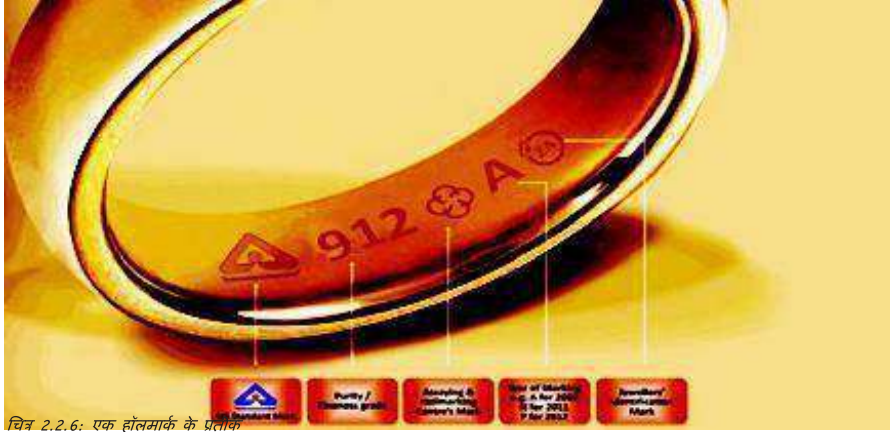
चित्र 2.2.6: बीआईएस चिह्न

2. कैरेट में शुद्धता या बारीकी चिह्न: निम्नलिखित तालिका सोने की वस्तु के कैरेटज को निर्धारित करने के लिए कोड दिखाती है; प्रत्येक कोड एक निश्चित कैरेट का प्रतिनिधित्व करता है:

958	23 कैरेट के अनुरूप
916	22 कैरेट के अनुरूप
875	21 कैरेट के अनुरूप
750	18 कैरेट के अनुरूप
708	17 कैरेट के अनुरूप
585	14 कैरेट के अनुरूप
375	9 कैरेट के अनुरूप

3. परख और हॉलमार्किंग केंद्र का लोगो: बीआईएस मान्यता प्राप्त परख और हॉलमार्किंग केंद्र का लोगो जहां आभूषणों की परख और हॉलमार्किंग की गई है।
4. अंकन का वर्ष: बीआईएस द्वारा तय किए गए कोड द्वारा निरूपित किया जाता है जो हॉलमार्किंग के वर्ष को दर्शाता है
5. ज्वैलर का निशान: बीआईएस प्रमाणित आभूषण निर्माता का लोगो।

निम्नलिखित आंकड़ा हॉलमार्क के पांच प्रतीकों को दर्शाता है जिन्हें आभूषण खरीदते समय ध्यान में रखा जाना चाहिए:



चित्र 2.2.6: एक हॉलमार्क के प्रतीक

1 जनवरी 2017 से, हॉलमार्किंग केवल 3 स्तरों की शुद्धता के लिए की जाती है और इसमें केवल चार अंक होते हैं। निम्नलिखित छवि चार हॉलमार्किंग चिह्न दिखाती है:

बीआईएस मार्क	
कैरेट में शुद्धता या फाइनेनेस मार्क	
परख और हॉलमार्किंग केंद्र का चिह्न या लोगो	
अंकन का वर्ष एक कोड अक्षर द्वारा निरूपित किया जाता है	

चित्र 2.2.7: चार हॉलमार्किंग चिह्न

लेजर हॉलमार्किंग

हॉलमार्किंग आमतौर पर लेजर का उपयोग करके की जाती है और इसके कई फायदे हैं। इसे तैयार वस्तु के साथ किसी भी शारीरिक संपर्क की आवश्यकता नहीं है और एक बहुत ही सटीक फाइबर लेजर-उत्कीर्णन मशीन का उपयोग करता है। यह किसी भी प्रकार की चोट या विकृति या धातु हानि का कारण नहीं बनता है। इसलिए, बाद में किसी पुनर्वित्त की आवश्यकता नहीं है। यह सम और घुमावदार सतहों को चिह्नित करने की संभावना है; जिससे छोटे, नाजुक, खोखले या जटिल आकार के आभूषण या लेख को चिह्नित करना आसान हो जाता है। लेजर अंकन लंबे समय तक चलने वाले होते हैं और फिर से पॉलिश करने के बाद भी उत्कृष्ट परिभाषा बनाए रखते हैं।

निम्नलिखित चित्र लेजर हॉलमार्किंग दिखाते हैं:



चित्र 2.2.8: लेजर हॉलमार्किंग

2.2.5 आभूषण उत्पाद के मूल्य का आकलन

आभूषण मूल्यांकन के लिए जिन विभिन्न मानदंडों की जांच की जानी चाहिए, वे इस प्रकार हैं:

- इलेक्ट्रॉनिक बैलेंस पर अधिमानतः वजन करके, वस्तु का वजन निर्धारित करें ।
- वजन महसूस करें।
- आर्टिकल का रंग निर्धारित करें ।
- खुले जोड़ों की तलाश करें।
- समय की अवधि में चढ़ाना करके छीलने के प्रभाव की तलाश करें।
- सोने की कठोरता की तलाश करें। कम कैरेट की तुलना में उच्च कैरेट सोना नरम होगा ।
- अत्यधिक सोल्डर्स की तलाश करें।
- ऑक्सीकरण के कारण बदरंग होने की तलाश करें।

निम्नलिखित चित्र आभूषण पैमाने पर रत्नों के वजन को मापने वाले एक विशेषज्ञ को दिखाती है:



चित्र 2.2.9: विशेषज्ञ आभूषण के पैमाने पर रत्नों के वजन को मापता है

संबंधित विडिओ देखने के लिए क्यू आर कोड को स्कैन करें अथवा दिये गये लिंक पर क्लिक करें



[यहाँ क्लिक करें](#)

गोल्ड अप्रेजर और वैल्यूअर

3. दूसरों के साथ समन्वय करें



यूनिट 3.1 - प्रभावी संचार

यूनिट 3.2 - पर्यवेक्षक और सहकर्मियों के साथ समन्वय

यूनिट 3.3 - कंपनी की नीतियों का पालन करें



मुख्य सीखने के परिणाम



इस मॉड्यूल के अंत में, आप सक्षम होंगे:

1. प्रभावी संचार के महत्व पर चर्चा करें।
2. प्रभावी संचार के घटकों की व्याख्या कीजिए।
3. पारस्परिक संबंधों की आवश्यकता की पहचान करें ।
4. पर्यवेक्षक और सहकर्मियों के साथ समन्वय की व्याख्या करें।
5. कंपनी की नीतियों का पालन करने की आवश्यकता पर चर्चा करें ।

यूनिट 3.1: प्रभावी संचार

यूनिट के उद्देश्य



इस इकाई के अंत में, आप सक्षम होंगे:

1. प्रभावी संचार की आवश्यकता को समझाएं
2. प्रभावी संचार के घटकों की व्याख्या करें
3. सुनने के कौशल के महत्व को सूचीबद्ध करें

3.1.1 प्रभावी संचार की आवश्यकता

दुनिया भर में लोग, जानवर और पेड़ अपने अनूठे तरीके से संवाद करते हैं। खुद को और अपनी क्षमताओं को प्रस्तुत करना आज किसी भी पेशे के लिए समान रूप से महत्वपूर्ण है। इसके अलावा, यह किसी भी कार्यस्थल पर फायदेमंद है, क्योंकि यह किसी के विचारों को संवाद करने में मदद करता है और प्रक्रिया को अपनी टीम के भीतर या बाहर बेहतर तरीके से सोचता है। प्रभावी संचार सभी स्तरों पर सभी को लाभ पहुंचाता है चाहे वह अंतर-विभागीय, अंतर-विभागीय या व्यक्तिगत हो।

अंतर-विभाग संचार एक प्रक्रिया है जिसके द्वारा व्यक्ति एक संगठन में किसी अन्य विभाग के साथ विचारों, विचारों और सूचनाओं का आदान-प्रदान करते हैं। किसी भी पेशेवर के लिए अपने कार्य को कुशलतापूर्वक पूरा करने के लिए अन्य विभागों के साथ संवाद करना बहुत महत्वपूर्ण है।

इंटर डिपार्टमेंट कम्युनिकेशन एक ऐसी प्रक्रिया है जिसके द्वारा कोई भी पेशेवर अपने विभाग के भीतर अपने वरिष्ठों और अधीनस्थों के साथ विचारों, विचारों और सूचनाओं का आदान-प्रदान करता है। यह बहुत महत्वपूर्ण है कि वह अपने कार्य को कुशलतापूर्वक पूरा करने के लिए अपने विभागों के भीतर संवाद करता है।

निम्नलिखित आंकड़ा कर्मचारियों के बीच संचार दिखाता है:



चित्र 3.1.1: प्रभावी संचार नौकरियों को आसान बनाता है

3.1.2 संचार की प्रक्रिया

प्रेषक से रिसेवर तक सूचना हस्तांतरण की प्रक्रिया, जो प्रतिक्रिया को समझता है और साझा करता है, संचार के रूप में जाना जाता है। संचार का प्रत्येक कार्य चाहे वह बोलना, लिखना, सुनना या पढ़ना हो, एक अलग-थलग कार्रवाई से अधिक है।

यह घटनाओं की एक श्रृंखला है जिसमें कुछ विशेषताएं हैं:

- यह दो-तरफा प्रक्रिया है
- इसमें एक प्रेषक और एक रिसेवर है
- एक संदेश भेजा जाता है
- यह केवल तभी प्रभावी होता है जब इसे रिसेवर से वांछित प्रतिक्रिया मिलती है
- निरंतर प्रतिक्रिया प्रभावी संचार सुनिश्चित करती है

संचार में तीन प्राथमिक कदम हैं:



चित्र 3.1.2: संचार में तीन प्राथमिक चरण

कोई भी व्यक्ति अपने व्यक्तिगत और व्यावसायिक जीवन में संचार का प्रदर्शन करता है, कुछ उदाहरण हैं:

- परिवार / दोस्तों के साथ बातचीत करते समय
- नौकरी के लिए आवेदन (साक्षात्कार)
- उत्पाद प्रदर्शन
- किसी संदेश का प्रतिसाद देना
- काम करने वाले भागीदारों, ठेकेदारों को निर्देश देना
- सुनना
- एक नया संबंध विकसित करना

3.1.3 संचार के प्रकार

संचार में मौखिक और गैर-मौखिक दोनों प्रकार के संचार शामिल हैं, जिनके आगे कई रूप हैं जैसे शरीरशरीर की भाषा, आंखों का संपर्क, साइन लैंग्वेज और जारी ।

संचार के प्रकार

- मौखिक संचार: मौखिक संचार में भाषा एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है। घटनाओं, विचारों या उत्पादों का वर्णन करने के लिए, एक व्यक्ति को उन शब्दों और प्रतीकों की आवश्यकता होती है जो सार्थक पैटर्न में विचारों का प्रतिनिधित्व करते हैं। इन्हें एक भाषा के व्याकरण नियमों के अनुसार व्यवस्थित किया जाता है, एक उचित अनुक्रम में रखा जाता है।
- मौखिक संचार में सुधार करने के तरीके निम्नलिखित हैं:
 - सकारात्मक शब्दों का प्रयोग करें
 - सही प्रश्न पूछें
 - बोलने से पहले सोचें और तैयारी करें
 - मौखिक विराम का उपयोग कम करें
 - लापरवाह भाषा से बचें
- लिखित संचार: लिखित संचार महत्वपूर्ण है क्योंकि एक लिखित संदेश को रिकॉर्ड के रूप में इस्तेमाल किया जा सकता है। एक लिखित दस्तावेज व्यक्ति की अनुपस्थिति में संदर्भित किया जाता है और इसलिए इसे फुलपूफ होना चाहिए। एक खरीदार को एक-से-एक बातचीत में उत्पाद लाभ समझा सकते हैं लेकिन विक्रेता की अनुपस्थिति में, लिखित संचार चर्चा का आधार है, इस प्रकार इसे संचार का एक प्रमुख रूप बनाता है। व्यवसाय में लिखित संचार एक पत्र, ज्ञापन और रिपोर्ट के रूप में हो सकता है। प्रभावी लिखित संचार के तरीके निम्नलिखित हैं:
 - स्पष्ट, सुसंगत, संक्षिप्त
 - शिष्टाचार और आत्मविश्वास के साथ सही
- गैर-मौखिक संचार: यह संचार का सबसे आम और बुनियादी रूप है। मानवविज्ञानी मानते हैं कि मानव जाति ने संचार के साधन के रूप में शब्दों का उपयोग शुरू करने से बहुत पहले, हमारे पूर्वजों ने एक दूसरे के साथ संवाद करने के लिए शरीर के विभिन्न हिस्सों का उपयोग किया था। उदाहरण के लिए, दांतों को किरकिरा करना क्रोध व्यक्त करना था, मुस्कराना या एक-दूसरे को झूना स्नेह के लिए था। लोकप्रिय शोध के अनुसार, 7 प्रतिशत प्रभाव मौखिक संचार के माध्यम से होता है, 38 प्रतिशत हमारी आवाज के स्वर के माध्यम से होता है और 55 प्रतिशत उस अभिव्यक्ति को दिया जाता है जो हम संवाद करते समय करते हैं / उपयोग करते हैं, इस प्रकार एक अभिव्यक्ति या अशाब्दिक संचार को सबसे महत्वपूर्ण पहलू बनाते हैं। शब्दों के बिना संचार यानी गैर-मौखिक संचार में निम्नलिखित सुराग होते हैं:
 - शरीर की भाषा
 - प्रेषक और रिसीवर की भावना
 - पूर्व बातचीत के कारण धारणाएं

आप जो कहते हैं वह उतना महत्वपूर्ण नहीं है जितना कि आप इसे कैसे कहते हैं! "तो आइए हम लागू करें".

3.1.4 सुनने के कौशल

कोई फर्क नहीं पड़ता कि कोई व्यक्ति कहां हो सकता है, वह न केवल सुनना चाहता है, बल्कि वास्तव में समझा जाना चाहता है। इसलिए, सक्रिय सुनना जीवन में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है, खासकर सेवा उद्योग में। इस कौशल को अभ्यास और धैर्य के साथ विकसित किया जा सकता है।

में एक आम आदमी का शब्द है, सुनने का मतलब ध्यान देना है। इसका मतलब है कि दूसरा व्यक्ति जो बताने की कोशिश कर रहा है, उसमें पूर्ण एकाग्रता, जुड़ाव और अवशोषण। इसमें व्यक्त करना और प्रतिक्रिया देना शामिल है:

- सिर हिलाना (इनकार / नहीं व्यक्त करना)
- सिर हिलाना (सहमति व्यक्त करना / हाँ)
- ग्राहक आवश्यकताओं को बेहतर ढंग से स्पष्ट करने और समझने के लिए प्रश्न पूछना
- आत्मविश्वास दिखाने के लिए आंखों से संपर्क करना / बनाए रखना

सुनना क्यों महत्वपूर्ण है?

तीन प्रमुख कारण हैं कि सुनना क्यों आवश्यक है। निम्नलिखित आंकड़ा तीन प्रमुख कारणों को सूचीबद्ध करता है:

साथियों के लिए सम्मान दिखाता है और उनका विश्वास अर्जित करता है

- कार्यस्थल पर दबाव और तनाव की मात्रा को देखते हुए, लोग समझ और सहायक साथियों को पसंद करते हैं।
- एक व्यक्ति का मूल्य तब बढ़ता है जब वे समझ दिखाते हैं और पहुंचते हैं।

समस्याओं को समझने और समाधान प्रदान करने में मदद करता है

- एक सक्रिय श्रोता सहकर्मी की किसी भी चिंता के लिए बेहतर अंतर्दृष्टि प्राप्त करता है।
- समस्या की गहरी समझ के परिणामस्वरूप बेहतर और सटीक समाधान प्रदान किया जाता है।

टकराव का अंत करने में मदद करता है

- विचारों से भरा कार्यस्थल हितों के टकराव के अधीन है।
- राय के प्रति एक व्यक्ति का खुलापन और एक स्थिति के चारों ओर घूमने वाली विभिन्न धारणाएं संघर्षों के प्रसार में मदद करती हैं।

चित्र 3.1.3: सुनने का महत्व

सुनने से कार्यस्थल के प्रदर्शन में सुधार कैसे होता है?

यदि काम पर प्रभावी सुनवाई पर जोर दिया जाता है तो कोई भी लाभ देख सकता है। इसके परिणामस्वरूप बेहतर उत्पादकता, लक्ष्यों की समय पर प्राप्ति और कर्मचारियों के बीच बेहतर समन्वय होता है।

यूनिट 3.2: पर्यवेक्षक और सहकर्मियों के साथ समन्वय

यूनिट के उद्देश्य



इस इकाई के अंत में, आप सक्षम होंगे:

1. पर्यवेक्षक के साथ समन्वय करने के तरीके पर चर्चा करें
2. सहकर्मियों के साथ समन्वय के महत्व को पहचानें
3. टीम वर्क के महत्व को स्पष्ट करें

3.2.1 पर्यवेक्षक के साथ समन्वय

पर्यवेक्षक एक कर्मचारी को कुशलता से काम करने के लिए मार्गदर्शन कर सकता है। कर्मचारी को पर्यवेक्षक के साथ उचित तरीके से संवाद करने में सक्षम होना चाहिए। निम्नलिखित आंकड़े उन बिंदुओं पर प्रकाश डालते हैं जिनके लिए ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर को पर्यवेक्षक के साथ बातचीत करनी चाहिए:



चित्र 3.2.1: सुपीरियर के साथ अंतःक्रिया

ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर को काम की आवश्यकताओं, पर्यवेक्षक के निर्देशों और काम को कुशलता से करने के लिए मानक कार्य प्रक्रियाओं को समझने की आवश्यकता है।

कार्य नैतिकता का अर्थ है नौकरी करने के सही और गलत तरीके के बीच अंतर करना और सही आचरण को अपनाना।

कार्य नैतिकता में कुछ सिद्धांत शामिल हैं जैसा कि निम्नलिखित आंकड़े में दिखाया गया है:

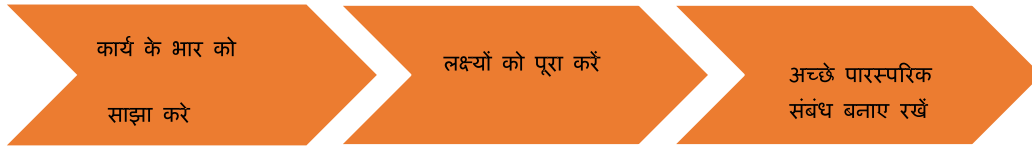


चित्र 3.2.2: कार्य

3.2.2 सहकर्मियों/टीम के सदस्यों के साथ समन्वय

एक टीम तब बनती है जब लोगों का एक समूह लक्ष्यों और लक्ष्यों को प्राप्त करने के उद्देश्य से मिलकर काम करता है। एक टीम के रूप में काम करने से काम को समझने में मदद मिलती है और काम पर बेहतर समन्वय भी होता है।

निम्नलिखित आंकड़ा सहकर्मियों के साथ बातचीत करते समय विचार करने के लिए प्रमुख बिंदुओं को सूचीबद्ध करता है:



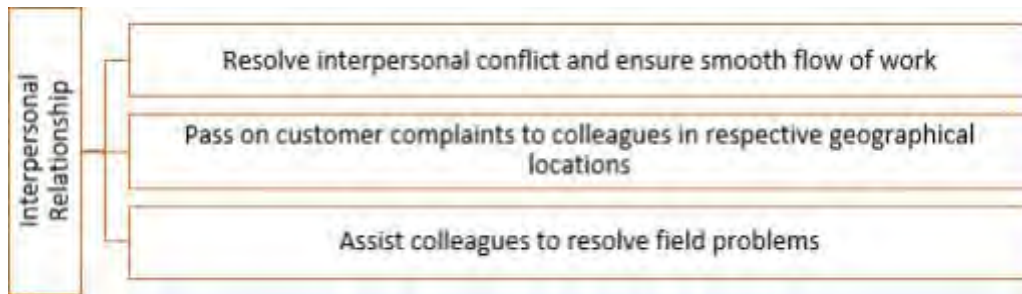
चित्र 3.2.3: सहकर्मियों के साथ बातचीत करते समय मुख्य बिंदु

निम्नलिखित आंकड़े एक टीम में काम करते समय ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर द्वारा पालन की जाने वाली कुछ प्रथाओं को सूचीबद्ध करते हैं:

- कड़ी मेहनत और सफलताओं पर उन्हें बधाई देने के लिए चौकस और विनम्र रहें
- काम के बाहर रुचि लें
- अपने ब्रेक पर सामाजिककरण करने के लिए तैयार रहें
- अपने सहकर्मियों के साथ वैसा ही व्यवहार करें जैसा आप चाहते हैं कि वे आपके साथ व्यवहार करें
- सिर पर समस्याओं का सामना करें
- दोस्त बनाने के लिए बहुत जोर न दें
- जरूरत पड़ने पर मदद की पेशकश करें

चित्र 3.2.4: एक टीम में काम करने के लिए अपनाई जाने वाली प्रथाएं

एक स्वस्थ पारस्परिक संबंध बनाए रखने के लिए, निम्नलिखित आंकड़े में दिखाए गए बिंदुओं का पालन करना महत्वपूर्ण है:



चित्र 3.2.5: पारस्परिक संबंधों का प्रबंधन

यूनिट 3.3: कंपनी की नीतियों का पालन करें

यूनिट के उद्देश्य

इस इकाई के अंत में, आप सक्षम होंगे:

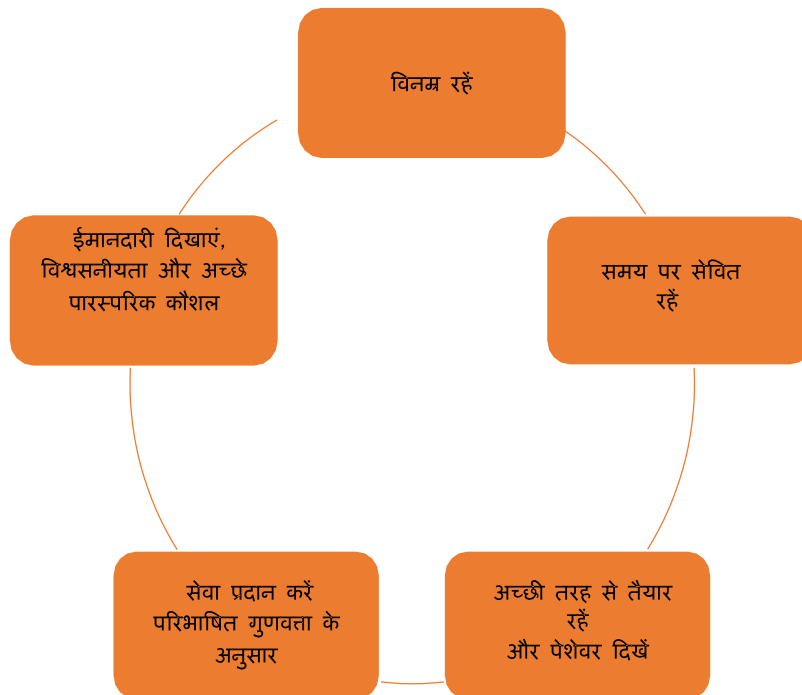
1. कंपनी की नीतियों के महत्व को स्पष्ट कीजिए।

3.3.1 आचार संहिता नीतियां

एक संगठन में, आचार संहिता का अर्थ है मूल मूल्य, नैतिकता, जिम्मेदारियां, प्रतिबद्धताएं और गुण जो उस संगठन के प्रत्येक कर्मचारी को अनुपालन करने की आवश्यकता होती है। यह सामान्य दिशानिर्देश निर्धारित करता है जो संगठन विशिष्ट स्थितियों में अपने कर्मचारियों से अपेक्षा करता है। इस प्रकार, व्यवहार और कार्य आउटपुट के संदर्भ में एक उचित आचार संहिता का पालन करना आवश्यक है।

3.3.2 संगठनात्मक संस्कृति

संगठनात्मक संस्कृति को एक संगठन के भीतर साझा मूल्यों, विश्वासों और मानदंडों और नौकरी की भूमिका की मांगों के रूप में परिभाषित किया गया है। निम्नलिखित आकड़ा संगठनात्मक संस्कृति की विशेषताओं का प्रतिनिधित्व करता है जिसे ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर को प्रतिबिंबित करना चाहिए:



चित्र 3.3.1: संगठनात्मक संस्कृति की विशेषताएं

कंपनी की नीतियां और नियम

यदि किसी कंपनी की नीतियों और नियमों को स्पष्ट रूप से परिभाषित नहीं किया जाता है, तो कर्मचारी अनुशासनात्मक मानकों का पूरे दिल से पालन नहीं कर सकते हैं। निम्नलिखित आंकड़ा किसी कंपनी की नीतियों के कुछ उदाहरणों को सूचीबद्ध करता है:

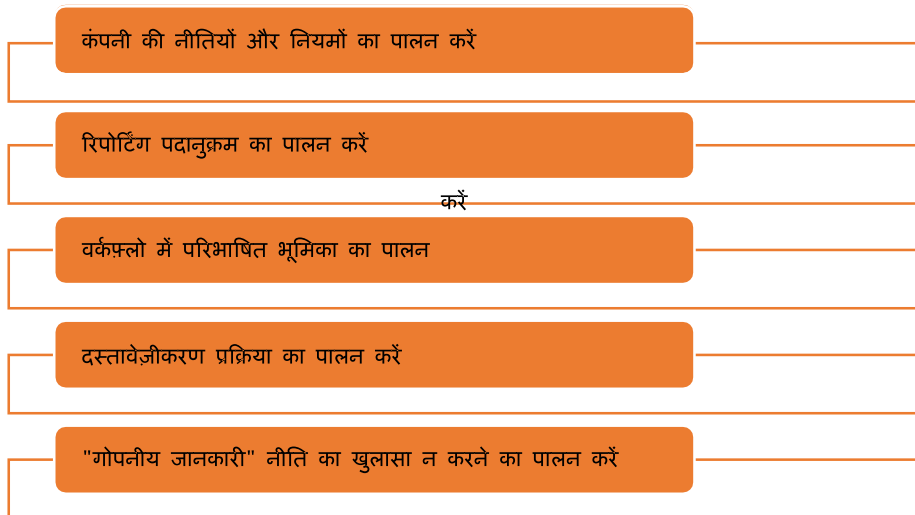


चित्र 3.3.2: एक कंपनी की सामान्य नीतियां

रिपोर्टिंग संरचना

एक संगठन के भीतर निर्धारित नियम और विनियम हैं जिनका एक कर्मचारी को पालन करने की आवश्यकता होती है। ये नियोक्तों और कर्मचारियों दोनों की जिम्मेदारियों को रेखांकित करते हैं।

निम्नलिखित आंकड़ा रिपोर्टिंग और प्रलेखन प्रक्रिया के प्रमुख बिंदुओं को सूचीबद्ध करता है जिन्हें किसी संगठन में काम करते समय सुनिश्चित करने की आवश्यकता होती है:



चित्र 3.3.3: रिपोर्टिंग और प्रलेखन प्रक्रिया



4. कार्यस्थल पर स्वास्थ्य और सुरक्षा बनाए रखना

यूनिट 4.1 - कार्य क्षेत्र में स्वास्थ्य और सुरक्षा

यूनिट 4.2 - अग्नि सुरक्षा

यूनिट 4.3 - आपात स्थिति, बचाव और प्राथमिक चिकित्सा प्रक्रियाएं



मुख्य सीखने के परिणाम



इस मॉड्यूल के अंत में, आप सक्षम होंगे:

1. सुरक्षा के लिए आवश्यक विभिन्न प्रकार के सुरक्षा गियर का वर्णन करें
2. व्यक्तिगत सुरक्षा उपकरण (पीपीई) के घटकों की सूची बनाएं
3. गतिविधियों के जोखिम से बचने के तरीके बताएं
4. आग के प्रकारों की पहचान करें
5. आग के खतरों से बचने के लिए बरती जाने वाली सावधानियों को स्पष्ट करें
6. फायर ड्रिल के प्रमुख बिंदुओं को सूचीबद्ध करें
7. अग्निशामक यंत्र का उपयोग करने के तरीके का वर्णन करें
8. प्राथमिक चिकित्सा तकनीकों का प्रदर्शन करें
9. आपातकालीन प्रक्रियाओं की व्याख्या करें

यूनिट 4.1: सुरक्षा गियर और सुरक्षा

यूनिट के उद्देश्य



इस इकाई के अंत में, आप सक्षम होंगे:

1. सुरक्षा के लिए आवश्यक विभिन्न प्रकार के सुरक्षा गियर का वर्णन करें
2. बिजली के झटके के खतरे से बचने के उपाय बताएँ
3. काम पर सही मुद्राओं का प्रदर्शन करें

4.1.1 पीपीई का उद्देश्य

सुरक्षा गियर व्यक्तियों को नौकरी से संबंधित व्यावसायिक खतरों के संपर्क से बचाने के लिए हैं ताकि स्वास्थ्य और सुरक्षा सुनिश्चित करने के साथ-साथ काम के दौरान होने वाली दुर्घटनाओं और चोटों को रोका जा सके। व्यक्तिगत सुरक्षा उपकरण (पीपीई) में आमतौर पर आंखों, कान, सिर, पैर आदि के लिए सुरक्षात्मक सुरक्षा गियर शामिल होते हैं, हालांकि, आभूषण रिटेल व्यापारी को गतिविधियों को पूरा करते समय मुख्य रूप से त्वचा और आंखों की सुरक्षा की आवश्यकता होगी।

निम्नलिखित फिगर्स ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर द्वारा आवश्यक विभिन्न प्रकार की सुरक्षा पर प्रकाश डालते हैं:

त्वचा की सुरक्षा

- व्यावसायिक रोगों का सबसे आम प्रकार त्वचा से संबंधित है और उनका इलाज महंगा है।
- त्वचा की विकृति गंभीर कट, पंचर, जलन, घर्षण या अत्यधिक तापमान के कारण हो सकती है।
- पीपीई का कोई भी रूप त्वचा और एक्सपोजर के एजेंट के बीच एक बाधा के रूप में कार्य करता है जिसे त्वचा रक्षक माना जाता है।
- दस्ताने त्वचा की सुरक्षा के लिए एक आवश्यक पीपीई हैं; उदाहरण के लिए, गर्मी प्रतिरोधी दस्ताने, कट-प्रतिरोधी दस्ताने और चैनसाँ दस्ताने।

आंखों की सुरक्षा

- आंखों की चोट का उदाहरण तब होता है जब ठोस कण जैसे लकड़ी के चिप्स, सीमेंट, धातु के कतरन या रेत आंखों में मिल जाते हैं।
- धुएं में छोटे और बड़े कण, जैसे दूटे हुए कांच, कण पदार्थ के लिए भी जिम्मेदार हैं जो आंखों की चोटों का कारण बनते हैं।
- चश्मे सुरक्षा चश्मे की तुलना में बेहतर सुरक्षा प्रदान करते हैं और धूल भरे वातावरण, रासायनिक छींटे और वेल्डिंग जैसी स्थितियों से आंखों की चोट को रोकने में प्रभावी होते हैं।

चित्र 4.1.1: सुरक्षा के प्रकार

किसी भी शारीरिक खतरे से बचने के लिए पीपीई आवश्यक है। एक पीपीई किसी विशेष खतरे को होने से खत्म नहीं कर सकता है, लेकिन यह एक कर्मचारी को इसके संपर्क में आने से बचाता है।

पीपीई विशेष रूप से निम्नलिखित से बचाने के लिए बनाया गया है:

- बिजली के प्रभाव के कारण होने वाली चोटें
- बिजली के खतरे
- अन्य व्यावसायिक सुरक्षा खतरे

निम्नलिखित आंकड़ा पीपीई के घटकों को सूचीबद्ध करता है:

रबर दस्ताने:

- हाथों को खतरनाक और रासायनिक पदार्थों से बचाने के लिए

पार्टिकल मास्क:

- किसी भी गैसीय पदार्थ को शरीर में प्रवेश करने से रोकने के लिए साँस लेने के माध्यम से

धूप का चश्मा / चश्मे:

- आंखों को बाहरी कणों और धूल से बचाने के लिए

चित्र 4.1.2: पीपीई के घटक

निम्नलिखित चित्र ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजरके लिए आवश्यक पीपीई को सूचीबद्ध करती है:



सुरक्षात्मक दस्ताने सुरक्षात्मक आंख चश्मा

चित्र 4.1.3: आभूषण रिटेल व्यापारी के लिए पीपीई आवश्यक

जब सुरक्षा खतरों के संपर्क में आता है तो पीपीई नियंत्रण का अंतिम उपाय है और व्यवहार्य कार्य प्रथाओं द्वारा समाप्त नहीं किया जा सकता है।

निम्नलिखित आंकड़े पीपीई के उपयोग के संबंध में एक नियोक्ता और कर्मचारियों की कुछ जिम्मेदारियों को सूचीबद्ध करते हैं:

- नियोक्ता की जिम्मेदारियां
 - कार्यस्थल पर खतरों का आकलन करें
 - पीपीई प्रदान करें
 - पीपीई के उपयोग का निर्धारण करें
 - सिर की चोटों से बचने के लिए हर समय कर्मचारियों के लिए सुरक्षात्मक हेलमेट सुनिश्चित करें
- कर्मचारी की जिम्मेदारियां
 - प्रशिक्षण में प्राप्त निर्देशों के अनुसार पीपीई का उपयोग करें
 - पीपीई की स्थिति का नियमित रूप से निरीक्षण करें
 - पीपीई बनाए रखें और इसे साफ/विश्वसनीय स्थिति में रखें

4.1.2 बिजली के झटके के जोखिम

इलेक्ट्रिक डिस्प्ले यूनिट, लैपटॉप, सॉकेट आदि जैसे इलेक्ट्रिक उपकरणों के प्रमुख उपयोग को देखते हुए, ज्वेलरी स्टोर में काम करते समय होने वाली आम घटनाओं में से बिजली के झटके एक है। श्रमिकों, टीम के सदस्यों और अन्य कर्मचारियों को बिजली के झटके के जोखिम से अवगत कराया जाता है। ज्वेलरी रिटेल मर्चेंडाइजर को यह सुनिश्चित करना चाहिए कि इलेक्ट्रिकल सिस्टम और इलेक्ट्रिकल उपकरण अच्छी कामकाजी स्थिति में हैं, स्टोर फ्लोर किसी भी तरह के ढीले तारों या एक्सटेंशन कॉर्ड से मुक्त है, और सुरक्षा स्विच इलेक्ट्रिकल स्विचबोर्ड में दृढ़ है। उसे उच्च वोल्टेज बिजली के उपकरणों के पास एक चेतावनी संकेत लगाना चाहिए। निम्न चित्र एक उच्च वोल्टेज संकेत दिखाती है:



चित्र 4.1.4: एक उच्च वोल्टेज संकेत

4.1.3 काम पर मुद्राएं

ज्वेलरी स्टोर सुपरवाइजर को डेटा विश्लेषण, इन्वेंट्री प्रबंधन आदि की निगरानी के लिए पर्सनल कंप्यूटर (पीसी)/लैपटॉप पर काम करना आवश्यक है। जिसके लिए डेस्क पर कुर्सी पर बैठने की जरूरत होती है। पीठ के निचले हिस्से में दर्द, कंधे में दर्द या शरीर के किसी भी हिस्से में दर्द से बचने के लिए जो लंबे समय तक पकड़े गए गलत आसन के कारण उत्पन्न हो सकता है, पर्यवेक्षक को सही बैठने की मुद्रा बनाए रखनी चाहिए। चूंकि ज्वेलरी स्टोर सुपरवाइजर को खड़े होने और चलने के दौरान स्टोर की गतिविधियों की देखरेख और पर्यवेक्षण करने की भी आवश्यकता होती है, इसलिए अन्य कार्यों और गतिविधियों को करते समय उनकी मुद्रा आत्मविश्वास से भरी होनी चाहिए।

निम्नलिखित चित्र गलत और सही दोनों मुद्राओं को दिखाते हैं, स्वस्थ रहने और सक्षम होने के लिए विभिन्न गतिविधियों को करते समय लंबे समय तक काम करना:



सही और गलत बैठने की मुद्रा

चित्र 4.1.5: गलत और सही मुद्राएं



सही और गलत आसन

अभ्यास

1. दिए गए व्यक्तिगत सुरक्षा उपकरण (पर्सनल प्रोटेक्टिव इक्विपमेंट) के कार्य का उल्लेख कीजिए।
 - रबर दस्ताने:
 - पार्टिकल मास्क:
 - चश्मा / चश्मे:
2. नीचे दिए गए चित्र में दिए गए पीपीई को पहचानें और नाम दें।





3. के उपयोग के बारे में एक नियोक्ता और एक कर्मचारी की जिम्मेदारियों को लिखें पीपीई।

नियोक्ता की जिम्मेदारियां

- a. _____
- b. _____
- c. _____

कर्मचारी की जिम्मेदारियां

- a. _____
- b. _____
- c. _____

यूनिट 4.2: अग्नि सुरक्षा

यूनिट के उद्देश्य

इस इकाई के अंत में, आप सक्षम होंगे:

1. आग के प्रकारों की पहचान करें
2. आग के खतरों से बचने के लिए बरती जाने वाली सावधानियों को स्पष्ट करें
3. फायर ड्रिल के प्रमुख बिंदुओं को सूचीबद्ध करें
4. अग्निशामक यंत्र का उपयोग करने के तरीके का वर्णन करें

4.2.1 आग के प्रकार

अग्नि वर्ग आग के प्रकार को संदर्भित करता है। आग को दहन सामग्री के प्रकार के आधार पर वर्गीकृत किया जाता है। आग बुझाना आग के वर्ग पर निर्भर है। निम्न छवि विभिन्न प्रकार की आग को सूचीबद्ध करती है:



चित्र 4.2.1: आग के प्रकार

श्रेणी ए

श्रेणी ए आग के स्रोत कागज, प्लास्टिक, लकड़ी, कपड़े आदि जैसे सामान्य ज्वलनशील पदार्थ हैं।

श्रेणी बी

क्लास बी आग के स्रोत 100 डिग्री फ़ारेनहाइट से कम फ्लैश पॉइंट के साथ ज्वलनशील तरल पदार्थ हैं, गैसोलीन, मिट्टी का तेल, तेल और पेंट जैसे गैसों जिनमें पेट्रोलियम होता है।

श्रेणी सी

क्लास सी की आग के स्रोत प्राकृतिक गैस जैसी ज्वलनशील गैसों हैं।

श्रेणी डी

क्लास डी की आग के स्रोत ज्वलनशील धातुएं हैं।

श्रेणी ई

क्लास ई की आग के स्रोत ओवरलोडेड विद्युत सामग्री और उपकरणों का शॉर्ट सर्किट है। क्लास ई की आग गंभीर खतरे पैदा कर सकती है। उदाहरण के लिए, पानी का उपयोग करने वाले व्यक्ति को बिजली का झटका, क्योंकि बिजली पानी के माध्यम से होती है।

श्रेणी 'के' K

श्रेणी के आग के स्रोत ज्वलनशील खाना पकाने के तेल और वसा हैं जिनके पास बड़े फ्लैशपॉइंट हैं।

4.2.2 आग के खतरों से सावधानियाँ

आग से सुरक्षा सुनिश्चित करना आवश्यक है, इस प्रकार कर्मचारियों को आभूषण स्टोर द्वारा आयोजित सुरक्षा कार्यशालाओं या फायर ड्रिल में भाग लेना चाहिए। "धूम्रपान नहीं" साइनबोर्ड हमेशा लगाया जाना चाहिए और उसका पालन किया जाना चाहिए। आग लगने के स्थिति में, निम्नलिखित चरणों का पालन किया जाना चाहिए:

- निकटतम मैन्युअल कॉल पॉइंट का कांच तोड़ना चाहिए, और लोगों को सतर्क किया जाना चाहिए। वैकल्पिक रूप से, आग के स्थान के बारे में जानकारी देने के लिए आपातकालीन फोन नंबर डायल किए जाने चाहिए या आग की घंटी का उपयोग किया जाना चाहिए।
- उपलब्ध अग्निशमन उपकरणों की मदद से आग बुझाने का प्रयास किया जाना चाहिए ।
- यदि आग से प्रभावित संयंत्र / मशीनरी / उपकरण से परिचित हैं, तो आग के प्रसार से बचने या इसे पृथक करने का प्रयास करें ।
- आग बुझाने के लिए पानी का उपयोग करने से बचें यदि आग का स्रोत इलेक्ट्रिकल पावर से है। इसके बजाय, मेन को बंद कर दें।
- आग लगने के मामले को छोड़कर किसी अन्य स्थिति में होस रील और हाइड्रेंट का उपयोग नहीं किया जाना चाहिए।

4.2.3 फायर ड्रिल

फायर ड्रिल आपात स्थिति में इमारत को खाली करने की प्रक्रिया का एक अभ्यास है। फायर ड्रिल का संचालन करते समय निम्नलिखित आंकड़े में दिखाए गए पॉइंट्स को ध्यान में रखा जाना चाहिए:

आग निकालने की प्रक्रिया

फायर अलार्म सुनने पर कार्रवाई

फायर ब्रिगेड को बुलाना

भागने के प्रमुख मार्गों की पहचान

अग्निशामक यंत्र का उचित उपयोग

आपातकालीन निकासी योजना का सही उपयोग

चित्र 4.2.2: फायर ड्रिल के मुख्य चरण

ड्रिल के पूरा होने के बाद ,प्रभावी व्यक्ति को निम्नलिखित क्रियाएं करनी चाहिए:

- कुल निकासी समय रिकॉर्ड करें।
- अलार्म को शांत करें।
- फायर अलार्म सिस्टम को अपनी सामान्य ऑपरेटिंग स्थिति में वापस लाएं।
- फायर ड्रिल के दौरान उत्पन्न होने वाली चिंताओं का पुनर्मूल्यांकन और चर्चा करें।
- फायर ड्रिल के रिकॉर्ड और नोट्स रखें और निकासी चेकलिस्ट रिपोर्ट को अपडेट करें।

4.2.4 अग्निशामक यंत्र का उपयोग करना

सबसे महत्वपूर्ण सुरक्षा उपकरणों में से अग्निशामक है क्योंकि आग सबसे आम और गंभीर खतरा है जिसका किसी उद्योग को सामना करना पड़ता है। इसका उपयोग तुरंत आग बुझाने और एक छोटी सी आग को रोकने के लिए किया जा सकता है जब तक कि फायर इंजन नहीं आता है, और परिणामस्वरूप जीवन और संपत्ति को बचाया जा सकता है। निम्न चित्र एक पोर्टेबल अग्निशामक का प्रतिनिधित्व करता है:



चित्र 4.2.3: एक अग्निशामक यंत्र

निम्नलिखित चित्र में दिए गए चरण अग्नि आपातकालीन स्थिति के मामले में अग्निशामक यंत्र के संचालन का सही तरीका दिखाते हैं:



सुरक्षा पिन की पहचान करें जो सामान्य रूप से अग्निशामक यंत्र के हैंडल में मौजूद होता है ।



सील तोड़ें और हैंडल से सुरक्षा पिन खींचें ।



लिवर को निचोड़कर अग्निशामक यंत्र का उपयोग करें ।

चित्र 4.2.4: अग्निशामक यंत्र का उपयोग करने की प्रक्रिया

निम्नलिखित छवि आग के विभिन्न वर्गों के लिए उपयोग किए जाने वाले अग्निशामक के प्रकार को दर्शाती है:



चित्र 4.2.5: अग्निशामक यंत्रों का उपयोग विभिन्न वर्गों के अग्निशामक यंत्रों के लिए किया जाएगा

अभ्यास



1. कार्यस्थल पर आग लगने की स्थिति में किए जाने वाले चरणों का उल्लेख करें।
 - a. _____
 - b. _____
 - c. _____
 - d. _____
 - e. _____

2. दहन सामग्री के प्रकार के साथ आग के वर्गों का मिलान करें जो उनके स्रोत हैं।

1. श्रेणी ए	क. विद्युत उपकरण
2. श्रेणी बी	ख. ज्वलनशील गैसों
3. श्रेणी सी	ग. ज्वलनशील तरल पदार्थ
4. श्रेणी डी	घ. साधारण दहनशील
5. श्रेणी ई	ई. दहनशील धातु

यूनिट 4.3: प्राथमिक चिकित्सा, बचाव और आपातकालीन प्रक्रियाएं

यूनिट के उद्देश्य



इस इकाई के अंत में, आप सक्षम होंगे:

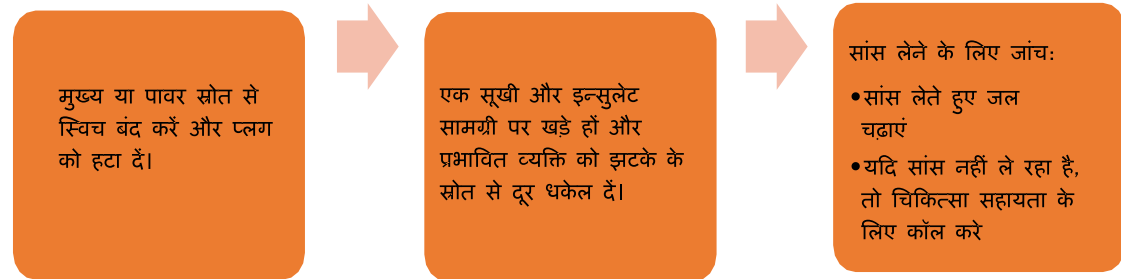
1. प्राथमिक चिकित्सा तकनीकों का प्रदर्शन करें
2. आपातकालीन प्रक्रियाओं की व्याख्या करें

4.3.1 बचाव और प्राथमिक चिकित्सा तकनीकों का प्रदर्शन

सहकर्मियों को आपात स्थिति में सहायता प्रदान करने के लिए प्राथमिक चिकित्सा तकनीकों से अवगत होना महत्वपूर्ण है। एक घायल व्यक्ति को स्थानांतरित करने, प्राथमिक चिकित्सा प्रदान करने या नुकसान को कम करने के लिए बचाव अभियान करने की आवश्यकता हो सकती है।

एक व्यक्ति को करंट लगने से मुक्त करें

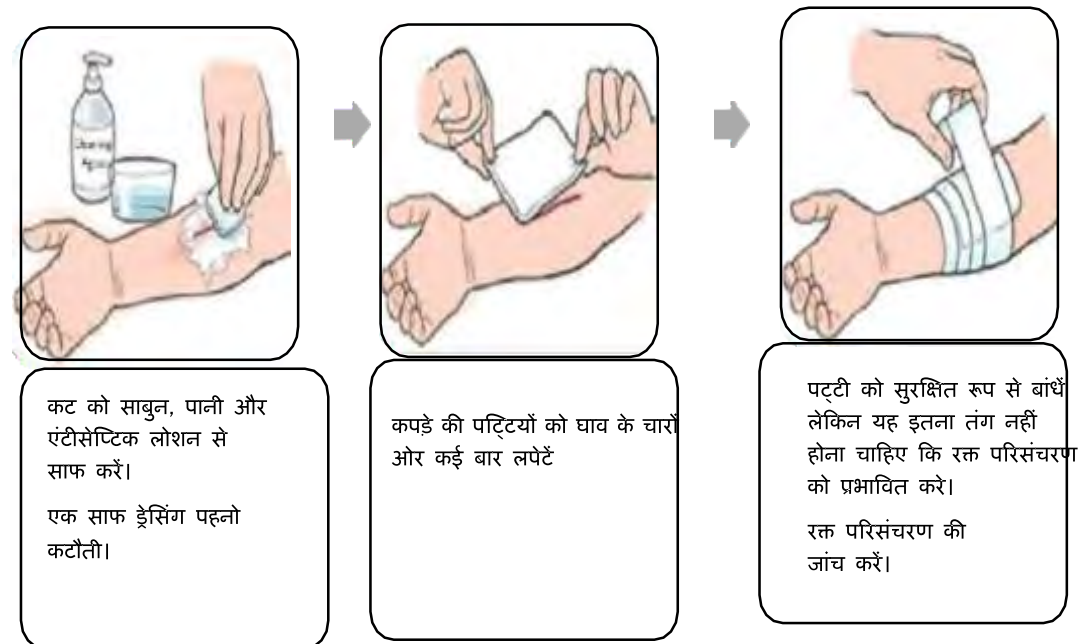
निम्नलिखित आंकड़ा किसी व्यक्ति को करंट से मुक्त करने के चरणों को सूचीबद्ध करता है:



चित्र 4.3.1: किसी व्यक्ति को करंट लगने से मुक्त करने के उपाय

बैंडिंग (घाव की मरहम पट्टी) की बुनियादी तकनीकें

निम्न चित्र बैंडिंग के चरणों को दर्शाता है:



चित्र 4.3.2: कट को बंद करने के लिए कदम

4.3.2 आपातकालीन प्रक्रियाएं

सभी उद्योगों के पास कार्यस्थल पर होने वाली दुर्घटनाओं की स्थितियों का प्रबंधन करने के लिए एक आपातकालीन योजना है। कर्मचारियों को उन योजनाओं और प्रक्रियाओं के बारे में पता होना चाहिए जिनका पालन संगठन द्वारा परिभाषित किया जाना है। उसे सही असेंबली पॉइंट पर इकट्ठा होना चाहिए, रोल कॉल में भाग लेना चाहिए और सब कुछ सामान्य होने के बाद काम पर लौटना चाहिए।

कर्मचारियों को आपात स्थिति से निपटने में सक्षम बनाने के लिए कार्यशाला प्रशिक्षण की आवश्यकता होती है। इस प्रशिक्षण का फोकस लोगों को आपातकालीन निकासी योजना से परिचित कराना होना चाहिए। इस प्रकार के प्रशिक्षण का एक उदाहरण आग निकासी योजना है।

आपातकालीन निकासी प्रक्रिया को आग, भूकंप आदि जैसी आपात स्थिति के मामले में इमारत से निकासी के लिए कार्यस्थल पर पालन किए जाने वाले दिशानिर्देशों के रूप में परिभाषित किया गया है। निम्नलिखित चित्र आग लगने के मामले में निकासी प्रक्रिया दिखाती है:



चित्र 4.3.3: एक निकासी प्रक्रिया

एक कुशल फायर रूटिन के लिए नियमित प्रशिक्षण, अभ्यास और निर्देश पूर्व-आवश्यकताएं हैं। सामान्य निकासी मार्ग की अनदेखी करते हुए विभिन्न निकास मार्गों का उपयोग करके अभ्यास किया जाना चाहिए। आपातकालीन स्थिति के मामले में जैसे कि आग लगना या भूकंप, निम्नलिखित किया जाना चाहिए:

- जरूरी सावधानियां बरतें
- अलार्म बजाएं
- निकासी तैयार करें और कार्यान्वित करें

आवश्यक सावधानियां बरतें

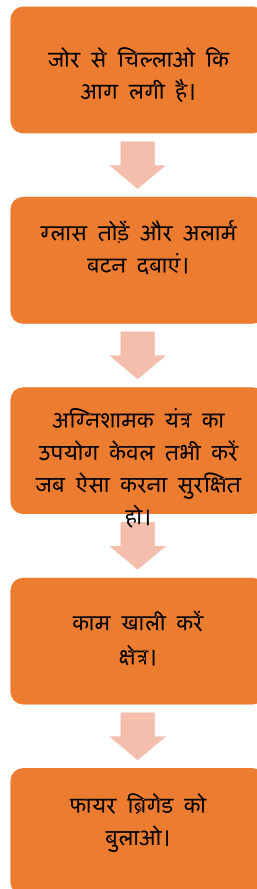
काम करते समय कुछ सावधानियां बरतनी चाहिए जिनमें निम्नलिखित पॉइंट शामिल हैं:

- देखें कि कार्य क्षेत्र के पास आग लगने का खतरा है या नहीं।
- सतर्क रहें और कार्य क्षेत्र को अत्यवस्था मुक्त रखें, ताकि, यदि आग लग जाए, तो इसे आसानी से देखा जा सके।

- सुनिश्चित करें कि आपातकालीन निकासी के दौरान सभी निकास स्पष्ट और आसानी से सुलभ हैं।
- देखें और रिपोर्ट करें कि क्या कोई अग्निशमन उपकरण, जैसे कि रेत की बाल्टी या अग्निशामक यंत्र, गायब है या काम नहीं कर रहा है।
- सुनिश्चित करें कि सभी सुरक्षा उपकरण संबंधित प्राधिकरण द्वारा अच्छी तरह से बनाए रखे गए हैं और किसी भी लापरवाही के मामले में रिपोर्ट करें।
- सुनिश्चित करें कि लोग बिजली के उपकरण या मशीनरी या किसी अन्य ऐसी सामग्री के पास धूम्रपान न करें जो आसानी से आग पकड़ सकती है।

अलार्म उठाने

आग लगने की स्थिति में, इसे देखने वाले पहले व्यक्ति को तुरंत कुछ चरणों का पालन करना चाहिए जैसा कि निम्नलिखित चित्र में दिखाया गया है:



चित्र 4.3.4: अलार्म उठाने और तदनुसार कार्य करने के लिए कदम

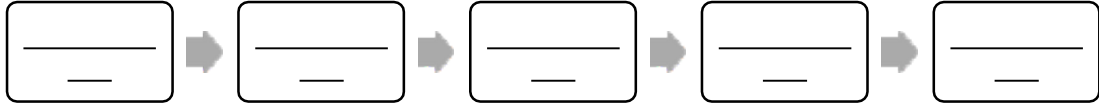
निकासी की तैयारी और कार्यान्वयन

यदि कोई चिल्ला रहा है कि आग लगी है या फायर अलार्म लगाया जा रहा है, तो तुरंत निकटतम निकास द्वार से कार्य क्षेत्र से बाहर निकलें। अन्य लोगों की मदद करें, जो घटना के कारण घायल या आघातग्रस्त हो सकते हैं। निकासी के दौरान, व्यक्तिगत सामान या किसी भी उपकरण को पकड़ने की कोशिश न करें क्योंकि यह निकासी प्रक्रिया में बाधा डाल सकता है।

कार्य क्षेत्र से बाहर निकलने के बाद, निर्दिष्ट असेंबली पॉइंट या क्षेत्र पर जाएं। किसी के या सहकर्मी के लापता होने पर तुरंत वहां मौजूद फायरमैन को सूचना दें।

अभ्यास

1. आपातकालीन स्थिति में अलार्म उठाने के सही तरीके का उल्लेख करें।












2. उन विवरणों का उल्लेख करें जिन्हें किसी भी घटना की रिपोर्टिंग में शामिल किया जाना चाहिए।

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

अनुलग्नक 9

यूनिट में दिए गए क्यू आर कोड का विवरण

मोड्यूल का नाम	यूनिट का नाम	विषय का नाम	पृष्ठ संख्या	Url	क्यू आर कोड
मोड्यूल 1 ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर की भूमिका का परिचय	यूनिट 1.1 – ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर की भूमिका और जिम्मेदारिया	1.1.2 आवश्यक कौशल	4	https://www.youtube.com/watch?v=nKY1AbPz668&t=1s	 रत्न और आभूषण उद्योग अभिविन्यास
मोड्यूल 1 ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर की भूमिका का परिचय	यूनिट 1.2 – विभिन्न प्रकार के आभूषणों की विशेषताएं	1.2.2 कीमती धातुओं के लक्षण	8	https://drive.google.com/file/d/1MbXHEUUBijOPOLkRtI1PHanPRh8dPLb5/view?usp=sharing	 भारतीय आभूषणों में विविधता
मोड्यूल 1 ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर की भूमिका का परिचय	यूनिट 1.2 – विभिन्न प्रकार के आभूषणों की विशेषताएं	1.2.2 कीमती धातुओं के लक्षण	8	https://youtu.be/XEn-Cq2pDLc	 वैश्विक बाजार में भारतीय विरासत और शिल्प 9
मोड्यूल 1 ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर की भूमिका का परिचय	यूनिट 1.2 – विभिन्न प्रकार के आभूषणों की विशेषताएं	1.2.2 कीमती धातुओं के लक्षण	8	https://youtu.be/1NZ-1Gxpos4	 वैश्विक बाजार में भारतीय विरासत और शिल्प 2
मोड्यूल 1 ज्वेलरी रिटेल मर्चेडाइजर की भूमिका का परिचय	यूनिट 1.2 – विभिन्न प्रकार के आभूषणों की विशेषताएं	1.2.2 कीमती धातुओं के लक्षण	8	https://drive.google.com/file/d/1P2y52uJ7bmU3WrisiN12StDzwKHRZrwn/view?usp=sharing	 भारतीय आभूषण की श्रेणियां

मोड्यूल का नाम	यूनिट का नाम	विषय का नाम	पृष्ठ संख्या	Url	क्यू आर कोड
मोड्यूल 1 ज्वेलरी रिटेल मर्चेन्डाइजर की भूमिका का परिचय	यूनिट 1.2 – विभिन्न प्रकार के आभूषणों की विशेषताएं	1.2.6 विभिन्न मोतियों की विशेषताएं	13	https://drive.google.com/file/d/14L2Q8Naer69RmsljN0bVm2SH0XyE9aiA/view?usp=sharing	 रत्न सेटिंग के प्रकार
मोड्यूल 1 ज्वेलरी रिटेल मर्चेन्डाइजर की भूमिका का परिचय	यूनिट 1.2 – विभिन्न प्रकार के आभूषणों की विशेषताएं	1.2.7 हीरे के प्रकार	14	https://drive.google.com/file/d/1ULcxN00IGRgNuKh0qu-4fsKMTXYjUAs/view?usp=sharing	 सामान्य विशेषताएं और हिरा
मोड्यूल 1 ज्वेलरी रिटेल मर्चेन्डाइजर की भूमिका का परिचय	यूनिट 1.2 – विभिन्न प्रकार के आभूषणों की विशेषताएं	1.2.7 डेटा माइनिंग, डेटा विश्लेषण और बजट तैयार करना	28	https://youtu.be/Qa9rKVmTagQ	 धातुओं को जोड़ने के बारे में
मोड्यूल 2 रीटेल स्टोन के लिए आभूषण खरीदने की योजना बनाना और खरीदना	यूनिट 2.1 – बाजार अवलोकन, डेटा विश्लेषण और उत्पाद की आवश्यकता	2.1.1 रत्न और आभूषण क्षेत्र के खंड	32	https://youtu.be/NXsASXmTh98	 सोने के बारे में
मोड्यूल 2 रीटेल स्टोन के लिए आभूषण खरीदने की योजना बनाना और खरीदना	यूनिट 2.2 – विक्रेताओं का चयन करें और स्टॉक खरीदें	2.2.5 आभूषण उत्पाद के मूल्य का आकलन	49	https://youtu.be/rzB7lnchcSs	 गोल्ड अप्रेजर और वैल्यूअर



Skill India
कौशल भारत - कुशल भारत



सत्यमेव जयते
GOVERNMENT OF INDIA
MINISTRY OF SKILL DEVELOPMENT
& ENTREPRENEURSHIP



N.S.D.C.
National
Skill Development
Corporation
Transforming the skill landscape



ई-बुक प्राप्त करने के लिए क्यू आर कोड
को स्कैन करें अथवा यहाँ क्लिक करें



GJSCI
Gem & Jewellery Skill Council of India

पता: जेम एंड ज्वेलरी स्किल कौंसिल ऑफ इंडिया चौथा मजला,
BFC बिल्डिंग, SEEPZ SEZ, मुम्बई 400 096, भारत.

ई-मेल: info@gjsci.org

वेब: www.gjsci.org

फोन: 022-28293941

CIN नं: U80904MH2012NPL233740

मूल्य: ₹

पीएमकेवीवाई (प्रधान मंत्री कौशल विकास योजना) के तहत छात्रों को यह पुस्तिका मुफ्त प्रदान की जाती है