START SMALL. GROW SMART.

FOR FIRST-TIME ENTREPRENEURS

100 बिज़नेस आइडियाज़

100 BUSINESS IDEAS FOR INDIA 2027

कम पूंजी से शुरू करें,
सही योजना से आगे बढ़ें



100 IDEAS · 90-DAY ACTION PLAN · DIAGRAMS

IDEA | PLAN | LAUNCH | GROW

ANOOP GUPTA

100 बिज़नेस आइडियाज़

100 Business Ideas for India 2027

कम निवेश में बिजनेस शुरू करने के 100 व्यावहारिक तरीके — शुरुआती लोगों के लिए स्टेप-बाय-स्टेप गाइड

अनूप गुप्ता

100 बिज़नेस आइडियाज़ (100 Business Ideas for India 2027)

लेखक: अनूप गुप्ता (Anoop Gupta)

Copyright © 2026 Anoop Gupta. सर्वाधिकार सुरक्षित।

इस पुस्तक का कोई भी हिस्सा लेखक की पूर्व लिखित अनुमति के बिना किसी भी रूप में पुनः प्रकाशित, संग्रहीत या प्रसारित नहीं किया जा सकता, सिवाय समीक्षा में संक्षिप्त उद्धरण के।

स्वतंत्र रूप से प्रकाशित। प्रथम संस्करण, 2026।

यह पुस्तक केवल शैक्षिक और सामान्य जानकारी के लिए है। यह कानूनी, टैक्स, वित्तीय या निवेश सलाह नहीं है। सभी उदाहरण और नाम काल्पनिक हैं। सरकारी नियम और योजनाएं बदल सकती हैं — कृपया आधिकारिक पोर्टल पर नवीनतम जानकारी जांचें। पूरा अस्वीकरण आगे दिया गया है।

चित्र और आरेख लेखक द्वारा तैयार किए गए हैं।

विषय-सूची

शुरू करने से पहले (Start Here) 6
अस्वीकरण (Disclaimer) 8
भूमिका 9
इस पुस्तक को कैसे पढ़ें 10
भाग 1: बिजनेस की बुनियादी तैयारी 11
अध्याय 1: अपने लिए सही बिजनेस कैसे चुनें 12
अध्याय 2: भारत में बिजनेस रजिस्ट्रेशन, लाइसेंस और GST 21
अध्याय 3: बिना विज्ञापन खर्च किए ग्राहक कैसे खोजें 37
भाग 2: 100 बिजनेस आइडिया 47
अध्याय 4: ऑनलाइन और डिजिटल बिजनेस 48
अध्याय 5: AI और टेक्नोलॉजी आधारित बिजनेस 98
अध्याय 6: फूड और किचन बिजनेस 145
अध्याय 7: होम-बेस्ड और महिलाओं के लिए उपयुक्त बिजनेस 192
अध्याय 8: शिक्षा और कोचिंग बिजनेस 235
अध्याय 9: स्थानीय सेवाओं के बिजनेस 275
अध्याय 10: रिटेल और रीसेलिंग बिजनेस 315
अध्याय 11: मैन्युफैक्चरिंग और छोटे स्तर पर उत्पादन बिजनेस 355
अध्याय 12: कृषि और ग्रामीण बिजनेस 396
अध्याय 13: क्रिएटिव, इवेंट्स और लाइफस्टाइल बिजनेस 440
भाग 3: शुरू करना, बचाना और बढ़ाना 485
अध्याय 14: 90 दिनों में अपना बिजनेस कैसे शुरू करें 486
अध्याय 15: बिजनेस असफल होने के सामान्य कारण और उनसे कैसे बचें 504
अध्याय 16: अकेले बिजनेस से छोटी टीम तक कैसे बढ़ें 513
समापन: आइडिया से शुरुआत तक 523
परिशिष्ट 1: 100 बिजनेस आइडिया का तुलनात्मक चयन चार्ट 525

परिशिष्ट 2: बिजनेस शुरू करने के लिए उपयोगी आधिकारिक वेबसाइटें 533
परिशिष्ट 3: बिजनेस से जुड़े महत्वपूर्ण शब्दों की सरल शब्दावली 536
परिशिष्ट 4: बिजनेस शुरू करने के लिए जरूरी व्यावहारिक फॉर्मेट और टेम्पलेट 541
परिशिष्ट 5: बिजनेस शुरू करने से पहले अंतिम 30-पॉइंट चेकलिस्ट 546
परिशिष्ट 6: छोटे बिजनेस की अकाउंटिंग और फाइनेंस कैसे संभालें 548
परिशिष्ट 7: बिजनेस के लिए Excel में जरूरी फॉर्मूले 553
परिशिष्ट 8: बिजनेस के लिए ग्राहक प्राप्त करने की 20 व्यावहारिक रणनीतियां 555
परिशिष्ट 9: बिजनेस में होने वाली धोखाधड़ी से कैसे बचें? 557
परिशिष्ट 10: एक पेज की चीट शीट 560
स्रोत और संदर्भ (Sources) 562
लेखक के बारे में 563

शुरू करने से पहले (Start Here)

यह पुस्तक बड़ी है — 100 आइडिया, 16 अध्याय और कई परिशिष्ट। आपको इसे शुरू से अंत तक एक साथ पढ़ने की जरूरत नहीं है। नीचे दिए गए छोटे रास्ते से शुरुआत करें।

आपकी स्थिति क्या है? वहीं से शुरू करें:

अगर आप...	पहले यह पढ़ें
अभी तय नहीं कर पाए कि कौन-सा बिजनेस करें	अध्याय 1 और परिशिष्ट 1 (तुलनात्मक चार्ट)
आइडिया तय है, पर पंजीकरण/GST से डर लगता है	अध्याय 2 और परिशिष्ट 2 (आधिकारिक वेबसाइटें)
काम शुरू है, पर ग्राहक नहीं मिल रहे	अध्याय 3 और परिशिष्ट 8
किसी खास क्षेत्र में आइडिया चाहिए	अध्याय 4 से 13 में अपनी श्रेणी
शुरू करने की ठोस योजना चाहिए	अध्याय 14 (90 दिन की योजना)
बिजनेस चल रहा है, पर दिक्कतें हैं	अध्याय 15 और 16, परिशिष्ट 6



चित्र 1: 100 आइडिया: 10 श्रेणियां

हर आइडिया एक ही ढांचे में है, ताकि आप तुलना कर सकें: परिचय, किसके लिए उपयुक्त, निवेश स्तर, शुरुआत की योजना, लाइसेंस, पहले 10 ग्राहक, कमाई का तरीका, जोखिम, विस्तार और Quick Checklist।

हर अध्याय के अंत में चार बॉक्स मिलेंगे:

- **प्रो टिप** — एक व्यावहारिक सलाह जो समय या पैसा बचाती है।
- **आम गलती** — वह गलती जो शुरुआती लोग अक्सर करते हैं।
- **मुख्य बातें** — अध्याय का सार।
- **आज ही करें** — 30 मिनट से कम में होने वाले 1–2 छोटे काम।

आज का पहला कदम: एक नोटबुक लें और उस पर लिखें — (1) आप हर सप्ताह बिजनेस को कितने घंटे दे सकते हैं, (2) आप अधिकतम कितना पैसा लगा सकते हैं जिसके डूबने पर भी घर प्रभावित न हो, और (3) आपके तीन सबसे मजबूत कौशल। फिर अध्याय 1 खोलें।

अस्वीकरण (Disclaimer)

यह पुस्तक केवल **शैक्षिक और सामान्य जानकारी** के लिए है। इसमें दी गई कोई भी बात **कानूनी, टैक्स, वित्तीय, निवेश या पेशेवर सलाह नहीं** है और किसी योग्य वकील, चार्टर्ड अकाउंटेंट (CA), कंपनी सचिव या वित्तीय सलाहकार की सलाह का विकल्प नहीं है।

1. **नियम बदलते हैं:** GST, Udyam/MSME, FSSAI, Shops and Establishments, श्रम कानून और सरकारी योजनाओं की सीमाएं, शुल्क और पात्रता समय-समय पर बदलती हैं और राज्य के अनुसार अलग हो सकती हैं। पुस्तक में दी गई सीमाएं नवंबर 2026 तक उपलब्ध आधिकारिक जानकारी पर आधारित हैं। कोई भी निर्णय लेने से पहले संबंधित आधिकारिक पोर्टल पर नवीनतम नियम जांचें।
2. **कोई कमाई की गारंटी नहीं:** पुस्तक में किसी भी निश्चित आय, मुनाफे या सफलता का वादा नहीं किया गया है। निवेश की वास्तविक लागत स्थान, आकार और परिस्थिति के अनुसार बदलती है।
3. **काल्पनिक उदाहरण:** पुस्तक के सभी उदाहरण और नाम काल्पनिक हैं और केवल समझाने के लिए दिए गए हैं। वे किसी वास्तविक व्यक्ति या व्यवसाय की कहानी नहीं हैं।
4. **सरकारी योजनाएं:** ऋण या सब्सिडी बैंक/विभाग की स्वीकृति पर निर्भर है। किसी योजना को पक्का मानकर खर्च न करें, और किसी एजेंट को "पक्की मंजूरी" के नाम पर पैसे न दें।
5. **सुरक्षा:** खाद्य, बिजली, मशीनरी, रसायन, पशुपालन, ड्रोन और बच्चों से जुड़े कामों में संबंधित सुरक्षा मानकों और लाइसेंस का पालन जरूरी है।
6. **तीसरे पक्ष की वेबसाइटें और टूल:** पुस्तक में उल्लिखित प्लेटफॉर्म, ऐप और वेबसाइटों की सुविधाएं, कीमतें और नियम बदल सकते हैं। लेखक का उनसे कोई संबंध नहीं है।

लेखक और प्रकाशक इस पुस्तक की जानकारी के उपयोग से होने वाले किसी भी नुकसान के लिए जिम्मेदार नहीं हैं। अपने निर्णय और निवेश के लिए पाठक स्वयं जिम्मेदार हैं।

भूमिका

भारत में बिजनेस शुरू करने के अवसर अनेक क्षेत्रों में मौजूद हैं। कोई व्यक्ति घर से ऑनलाइन सेवाएं दे सकता है, कोई स्थानीय दुकान शुरू कर सकता है, कोई खाद्य उत्पाद बना सकता है और कोई तकनीक की मदद से दूसरे व्यवसायों की समस्याएं हल कर सकता है।

फिर भी बहुत से लोग अपना बिजनेस शुरू नहीं कर पाते।

इसके पीछे कई कारण होते हैं:

- उन्हें सही बिजनेस आइडिया नहीं मिलता।
- उन्हें लगता है कि बिजनेस शुरू करने के लिए बहुत ज्यादा पैसा चाहिए।
- उन्हें सरकारी रजिस्ट्रेशन और लाइसेंस की जानकारी नहीं होती।
- उन्हें ग्राहक खोजने का तरीका नहीं पता होता।
- उन्हें डर रहता है कि कहीं पैसा डूब न जाए।
- उन्हें यह समझ नहीं आता कि पहले कदम के रूप में क्या करना चाहिए।

इन्हीं समस्याओं को ध्यान में रखकर यह पुस्तक तैयार की गई है।

इस पुस्तक में 100 बिजनेस आइडिया को दस प्रमुख श्रेणियों में बांटा गया है। प्रत्येक आइडिया के साथ यह समझाने का प्रयास किया गया है कि कौन व्यक्ति उसे शुरू कर सकता है, किस प्रकार की तैयारी आवश्यक है, निवेश किन चीजों पर हो सकता है और पहले ग्राहक कैसे प्राप्त किए जा सकते हैं।

इसमें डिजिटल बिजनेस से लेकर खाद्य व्यवसाय, शिक्षा, स्थानीय सेवाएं, मैन्युफैक्चरिंग, कृषि और क्रिएटिव बिजनेस तक विभिन्न क्षेत्रों को शामिल किया गया है।

पुस्तक का एक महत्वपूर्ण हिस्सा 90 दिनों की लॉन्च योजना है। इसका उद्देश्य पाठक को केवल जानकारी पढ़ने तक सीमित न रखना, बल्कि उसे एक व्यावहारिक कार्ययोजना देना है।

एक बात हमेशा याद रखें:

बिजनेस शुरू करने के लिए सबसे पहले सही दिशा, वास्तविक मांग और अनुशासित कार्यप्रणाली की जरूरत होती है। बड़ा निवेश अपने आप सफलता नहीं देता।

यदि यह पुस्तक किसी एक पाठक को भी अपना पहला व्यावहारिक कदम उठाने में मदद करती है, तो इसका उद्देश्य पूरा होगा।

— **अनूप गुप्ता**

इस पुस्तक को कैसे पढ़ें

इस पुस्तक को तीन मुख्य भागों में व्यवस्थित किया गया है।

भाग 1: बिजनेस की बुनियादी तैयारी

इसमें बताया गया है कि सही बिजनेस कैसे चुनें, भारत में आवश्यक पंजीकरण और लाइसेंस कैसे समझें तथा बिना बड़े विज्ञापन खर्च के ग्राहक कैसे खोजें।

भाग 2: 100 बिजनेस आइडिया

इसमें दस श्रेणियों में 100 व्यावसायिक विचार दिए गए हैं। हर विचार के साथ शुरुआत से लेकर ग्राहक प्राप्त करने और विस्तार तक की जानकारी दी गई है।

भाग 3: बिजनेस शुरू करना और बढ़ाना

इसमें 90 दिनों की योजना, बिजनेस की सामान्य गलतियां, छोटी टीम बनाना और बिजनेस को व्यवस्थित करना समझाया गया है।

इसके बाद दिए गए परिशिष्ट में बजट, अकाउंटिंग, Excel, ग्राहक प्राप्ति, सरकारी वेबसाइटें और अन्य उपयोगी संसाधन शामिल हैं।

पढ़ने का सही तरीका

1. पहले भाग 1 पढ़ें।
2. अपनी क्षमता के अनुसार भाग 2 से तीन बिजनेस आइडिया चुनें।
3. उनकी बाजार मांग और शुरुआती लागत की तुलना करें।
4. सबसे उपयुक्त आइडिया का छोटा परीक्षण करें।
5. भाग 3 की 90-दिन योजना का उपयोग करें।
6. परिशिष्ट के फॉर्म और चेकलिस्ट को अपने बिजनेस में लागू करें।

भाग 1

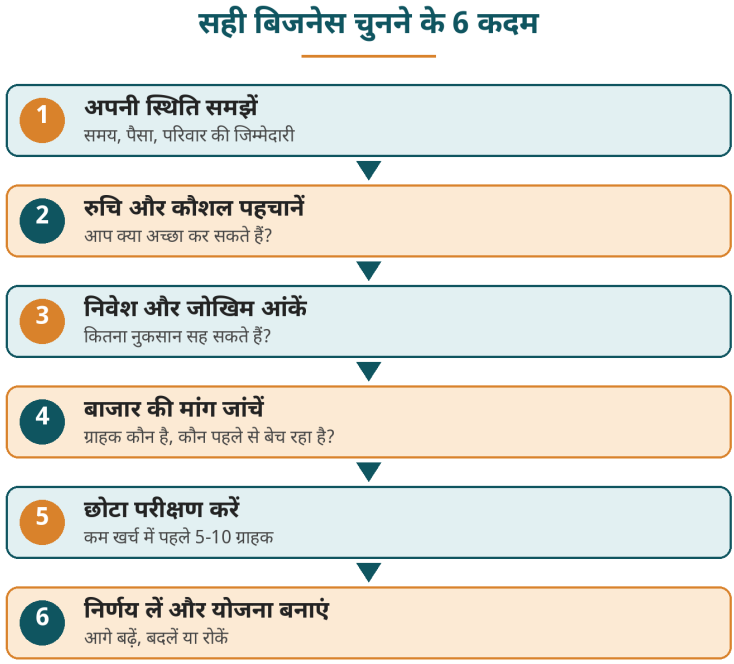
बिजनेस की बुनियादी तैयारी

सही बिजनेस चुनना, जरूरी पंजीकरण समझना और बिना बड़े खर्च के पहले ग्राहक पाना।

अध्याय 1

अपने लिए सही बिजनेस कैसे चुनें

1.1 बिजनेस शुरू करने से पहले अपनी स्थिति समझें



चित्र 2: सही बिजनेस चुनने के 6 कदम

बिजनेस शुरू करना केवल पैसा लगाने का काम नहीं है। यह एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें सही विचार, मेहनत, समय, योजना और ग्राहकों की जरूरतों को समझना जरूरी होता है।

भारत में बहुत से लोग अपना बिजनेस शुरू करना चाहते हैं, लेकिन उनके सामने कुछ सामान्य समस्याएं होती हैं:

- उनके पास निवेश करने के लिए सीमित पैसा होता है।
- उन्हें समझ नहीं आता कि कौन-सा बिजनेस शुरू करें।
- उन्हें बिजनेस का कोई पुराना अनुभव नहीं होता।

- उन्हें ग्राहक खोजने और बिक्री करने का तरीका नहीं पता होता।
- उन्हें डर रहता है कि कहीं उनका पैसा डूब न जाए।

इन समस्याओं का समाधान सही बिजनेस चुनने से शुरू होता है।

बिजनेस शुरू करने का पहला नियम है: पहले ग्राहक की जरूरत समझें, फिर पैसा निवेश करें।

उदाहरण के लिए, यदि आपके इलाके में बहुत से ऑफिस हैं और वहां काम करने वाले लोगों को रोजाना घर जैसा खाना नहीं मिलता, तो टिफिन सर्विस एक संभावित बिजनेस हो सकता है।

इसी तरह, यदि आपके आसपास छोटे दुकानदार हैं जिन्हें GST बिलिंग, Excel रिपोर्ट या अकाउंटिंग में मदद चाहिए, तो आप डिजिटल अकाउंटिंग सर्विस शुरू करने पर विचार कर सकते हैं।

काल्पनिक उदाहरण (Illustrative Example):

मान लीजिए राहुल दिल्ली में नौकरी करता है। उसे Excel और अकाउंटिंग की जानकारी है। वह नौकरी छोड़ने के बजाय शाम को छोटे दुकानदारों के लिए अकाउंटिंग और MIS रिपोर्ट बनाने की सर्विस शुरू करता है।

शुरुआत में वह सीमित ग्राहकों के साथ काम करता है। ग्राहकों की जरूरत और अपनी क्षमता समझने के बाद धीरे-धीरे अपनी सर्विस बढ़ाता है।

इस उदाहरण से सीख मिलती है कि बिजनेस शुरू करने के लिए हमेशा बड़ी दुकान या बड़ा निवेश जरूरी नहीं होता।

1.2 अपनी रुचि, कौशल और अनुभव पहचानें

हर व्यक्ति के पास अलग-अलग क्षमताएं होती हैं। कोई अच्छा खाना बनाता है, कोई पढ़ाने में अच्छा होता है, कोई कंप्यूटर चलाना जानता है और कोई लोगों से बातचीत करके बिक्री कर सकता है।

सही बिजनेस चुनने के लिए अपनी तीन चीजों को समझना जरूरी है।

1. रुचि (Interest)

आपको किस तरह का काम करना पसंद है?

उदाहरण:

- खाना बनाना
- लिखना और डिजाइन करना
- बच्चों को पढ़ाना
- लोगों से बातचीत करना

- तकनीकी काम करना
- सामान खरीदना और बेचना

2. कौशल (Skills)

आप कौन-सा काम अच्छी तरह कर सकते हैं?

उदाहरण:

- Excel और Tally
- मोबाइल रिपेयरिंग
- सिलाई
- ग्राफिक डिजाइनिंग
- डिजिटल मार्केटिंग
- अकाउंटिंग
- वीडियो एडिटिंग

3. अनुभव (Experience)

आपने नौकरी, पढ़ाई या व्यक्तिगत जीवन में कौन-से काम किए हैं?

उदाहरण के लिए:

- अकाउंटेंट का अनुभव रखने वाला व्यक्ति बुककीपिंग सर्विस शुरू कर सकता है।
- सेल्स का अनुभव रखने वाला व्यक्ति रीसेलिंग बिजनेस शुरू कर सकता है।
- शिक्षक का अनुभव रखने वाला व्यक्ति ट्यूशन सेंटर शुरू कर सकता है।

अपनी क्षमता पहचानने का तरीका

आपकी क्षमता	संभावित बिजनेस
कंप्यूटर और Excel	MIS रिपोर्टिंग
अकाउंटिंग	बुककीपिंग सर्विस
खाना बनाना	टिफिन सर्विस
पढ़ाना	होम ट्यूशन
डिजाइनिंग	Canva डिजाइनिंग
बातचीत और बिक्री	रीसेलिंग

आपकी क्षमता	संभावित बिजनेस
तकनीकी कौशल	रिपेयरिंग सर्विस
लेखन	कंटेंट राइटिंग

एक महत्वपूर्ण बात: केवल वही बिजनेस न चुनें जिसमें आपकी रुचि हो। यह भी देखें कि क्या ग्राहक उस काम के लिए पैसे देने को तैयार हैं।

1.3 निवेश और जोखिम का आकलन



चित्र 3: निवेश बनाम जोखिम

बिजनेस शुरू करने से पहले यह समझना जरूरी है कि आपके पास कितना पैसा उपलब्ध है और कितना पैसा जोखिम में डालना सुरक्षित होगा।

निवेश का अर्थ केवल मशीन, दुकान या सामान खरीदना नहीं है। इसमें कई प्रकार के खर्च शामिल होते हैं।

बिजनेस में होने वाले सामान्य खर्च:

1. शुरुआती सामान या कच्चा माल।
2. उपकरण और मशीनें।
3. दुकान या कार्यस्थल का किराया।
4. पैकेजिंग और डिलीवरी।
5. बिजली और इंटरनेट।
6. लाइसेंस और रजिस्ट्रेशन, जहां लागू हों।

Anoop Gupta Books

End of free sample – buy the full book at onlineebook.in/books/100-business-ideas-india-2027.html

This file is a free sample. The complete ebook is sold at onlineebook.in.