

Agri-Inputs & Farm Supply — 100 टूल

सभी टूल · संक्षिप्त विवरण · तैयार किया गया 27 Aug 2026

यह इस उद्योग के सभी AiSevak टूल की सूची है, प्रत्येक के संक्षिप्त विवरण के साथ। किसी भी टूल को चलाने के लिए aisevak.in पर उसका पेज खोलें। (टूल के नाम अंग्रेज़ी में रखे गए हैं।)

Business Setup & Dealership

Agri-Input Dealership Setup Guide

बीज, उर्वरक और कीटनाशक बेचने वाली एग्री-इनपुट दुकान शुरू करने के लिए उत्पाद-फोकस, लाइसेंस और कंपनी टाई-अप की स्पष्ट योजना ज़रूरी है।

Agri-Input Business Plan

एग्री-इनपुट डीलरशिप के लिए बैंक-ऋण या निवेशक हेतु बाज़ार, उत्पाद-मिश्रण, क्रेडिट-मॉडल और वित्तीय-योजना वाला संरचित बिज़नेस प्लान चाहिए।

Input Mix & Model Selector

हर दुकान हर इनपुट में नहीं जा सकती; कैचमेंट, पूँजी और लाइसेंस-पात्रता के अनुसार सही इनपुट-मिश्रण और मॉडल चुनना ज़रूरी है।

Dealership Feasibility Study

नई इनपुट दुकान लाभ देगी या नहीं, यह पहला go/no-go निर्णय पूँजी लगाने से पहले ज़रूरी है।

Dealership Roles & Structure

दुकान बढ़ने पर काउंटर, फ़ील्ड और अकाउंट्स की भूमिकाएँ स्पष्ट न हों तो क्रेडिट और स्टॉक बिखर जाते हैं।

Location & Catchment Analyzer

दुकान की सफलता स्थान पर बहुत निर्भर करती है — किसान-कैचमेंट, फ़सलें, प्रतिस्पर्धा और पहुँच।

Company Dealership Acquisition Guide

स्टॉक और ब्रांड पाने के लिए बीज/उर्वरक/एग्रोकेम कंपनियों की डीलरशिप ज़रूरी है, पर वे विश्वसनीय डीलर ही चुनती हैं।

Licensing & Registration

Agri-Input Licensing Roadmap

एग्री-इनपुट दुकान को कई लाइसेंस चाहिए — बीज, उर्वरक (FCO), कीटनाशक (Insecticides Act), GST — और सही क्रम में लेने से समय बचता है।

Seed Dealer Licence Guide

कोई भी बीज बेचने से पहले बीज विक्रेता लाइसेंस (Seeds Act / बीज नियंत्रण आदेश — Seed Control Order) अनिवार्य है।

Fertilizer Sale Licence Guide (FCO)

कोई भी उर्वरक बेचने से पहले उर्वरक विक्रय लाइसेंस — उर्वरक नियंत्रण आदेश (FCO) के अंतर्गत — अनिवार्य है।

Pesticide Dealer Licence Guide

कोई भी कीटनाशक/एग्रोकेमिकल बेचने से पहले कीटनाशी अधिनियम (Insecticides Act) के अंतर्गत कीटनाशक विक्रेता लाइसेंस अनिवार्य है, और इसके लिए प्रायः कृषि योग्यता या DAESI प्रमाणपत्र चाहिए।

DAESI / Dealer Certification Guide

कई राज्यों में कीटनाशक लाइसेंस के लिए इनपुट-डीलर को DAESI (कृषि विस्तार सेवाओं में डिप्लोमा) या समकक्ष योग्यता चाहिए।

GST Setup for Input Dealers

एग्री-इनपुट दुकान को GST पंजीकरण और सही बिलिंग चाहिए; बीज, उर्वरक और कीटनाशक की GST-दरें अलग होती हैं।

Licence Renewal & Amendment Tracker

बीज, FCO और कीटनाशक लाइसेंस निश्चित अवधि हेतु वैध होते हैं; समय पर नवीनीकरण न होने पर बिक्री रुक सकती है और जुर्माना लगता है।

Product Range & Sourcing

Product Mix & Assortment Planner

सही उत्पाद-मिश्रण (assortment) से बिक्री और मार्जिन बढ़ते हैं; गलत मिश्रण से पूँजी फँसती है।

Seed Portfolio & Variety Planner

सही बीज-किस्में और हाइब्रिड चुनना बिक्री और किसान-विश्वास दोनों तय करता है।

Fertilizer Range & Nutrient Planner

सही उर्वरक और सूक्ष्म-पोषक (micronutrient) रेंज मिट्टी और फ़सल पर निर्भर करती है।

Crop-Protection Range Planner

फ़सल-सुरक्षा उत्पाद स्थानीय कीट/रोग कैलेंडर के अनुसार रखे जाएँ तो सही समय पर उपलब्ध रहते हैं।

Supplier & Distributor Selection

विश्वसनीय आपूर्तिकर्ता/वितरक चुनना नकली-माल जोखिम और स्टॉक-आउट दोनों घटाता है।

New Product Evaluation Tool

हर नया उत्पाद स्टॉक करना पूँजी और शेल्फ़ फँसाता है ; सोच-समझकर निर्णय ज़रूरी है।

Organic & Bio-Input Range Guide

जैविक और बायो-इनपुट की माँग बढ़ रही है ; इन्हें जोड़ना नई आय देता है पर सही दावों के साथ।

Inventory & Storage

Input Inventory Planning Tool

इनपुट माँग अत्यधिक मौसमी है ; अधिक स्टॉक पूँजी फँसाता है और कम स्टॉक बिक्री गँवाता है।

Godown & Storage Setup Guide

इनपुट भंडारण में कीटनाशकों का अलग, हवादार और सुरक्षित गोदाम अनिवार्य है ; गलत भंडारण जोखिम और लाइसेंस-समस्या दोनों देता है।

Seasonal Stocking Strategy

खरीफ़ और रबी की स्टॉकिंग और स्कीम-खरीद का समय मार्जिन और नकदी दोनों तय करता है।

Expiry & Shelf-Life Management

बीज और कीटनाशक समाप्ति-तिथि वाले होते हैं; समाप्त स्टॉक सीधा नुकसान और कानूनी जोखिम है।

Stock Reconciliation & Audit Tool

भौतिक स्टॉक और रिकॉर्ड में अंतर जल्दी न पकड़ा जाए तो नुकसान और निरीक्षण-समस्या बनते हैं।

Storage Safety & Hazard Plan

एग्रोकेमिकल भंडारण में आग, रिसाव और विषाक्तता के जोखिम हैं; सुरक्षा-तैयारी अनिवार्य है।

Input Demand Forecasting Tool

रकबे, फ़सल-पैटर्न और पिछली बिक्री से मौसमी माँग का पूर्वानुमान स्टॉक और वित्त-योजना तय करता है।

Sales & Farmer Advisory

Input Sales Strategy

सलाह-आधारित बिक्री (advisory-led) से किसान-विश्वास और दोहराव बनते हैं, केवल क्रेडिट-छूट से नहीं।

Crop Advisory & Recommendation Builder

अच्छी फसल-सलाह किसान-विश्वास और दोहराव-बिक्री की नींव है।

Right-Product Recommendation Guide

काउंटर पर सही उत्पाद, खुराक और समय की अनुशंसा किसान-परिणाम और विश्वास तय करती है।

Product Demo & Field Trial Planner

किसान डेमो और फ़ील्ड-ट्रायल स्थानीय खेत पर उत्पाद सिद्ध कर संदेह को बिक्री में बदलते हैं।

Crop Package-of-Practices Builder

फ़सल-वार पूर्ण-मौसम पैकेज-ऑफ़-प्रेक्टिसेज़ (बीज से कटाई तक इनपुट-अनुसूची) दुकान को किसान-सलाहकार बनाता है।

Season Readiness Planner

मौसम की भीड़ से पहले स्टॉक, क्रेडिट-सीमा, स्टॉफ़ और आउटरीच तैयार होना बिक्री तय करता है।

Farmer Meeting & Outreach Kit

अच्छे किसान-मीटिंग सलाह और उत्पाद को जोड़कर उपस्थिति को ऑर्डर में बदलते हैं।

Credit & Collections

Farmer Credit Policy Designer

किसान-क्रेडिट नीति लिखित न हो तो क्रेडिट व्यक्तिगत मेहरबानी बन जाता है और बैड-डेट बढ़ता है।

Farmer Creditworthiness Assessment

हर किसान को कितना क्रेडिट सुरक्षित है यह जोत, फ़सल और पिछली चुकौती पर निर्भर करता है।

Harvest Collection Strategy

किसान-क्रेडिट फ़सल पर चुकता है; कटाई-समय की सुनियोजित वसूली नकदी और रिश्ता दोनों बचाती है।

Credit Risk Management Plan

कुल क्रेडिट-एक्सपोज़र न सँभाला जाए तो एक बुरा मौसम दुकान डुबो सकता है।

Farmer Ledger & Receivables Tracker

साफ़ और अद्यतन किसान-खाता (ledger) वसूली और विवाद-रोकथाम दोनों की नींव है।

Bad-Debt & Chronic Default Recovery

चिरकालिक चूककर्ताओं से वसूली वैध और क्रमिक तरीके से हो — पहले माँग-पत्र, फिर कानूनी नोटिस।

Fertilizer & DBT / Subsidy

Fertilizer DBT & PoS Compliance Guide

सब्जि उर्वरक केवल DBT (प्रत्यक्ष लाभ अंतरण) के PoS मशीन से बायोमेट्रिक बिक्री पर ही बेचे जा सकते हैं।

PoS & iFMS Stock Reconciliation

PoS/iFMS स्टॉक और भौतिक स्टॉक रोज़ मेल न खाएँ तो सब्सिडी-दावे रुकते हैं।

Fertilizer Movement & O-Form Guide

उर्वरक की आवाजाही (गोदाम-दुकान) वैध दस्तावेज़ — इनवॉइस, Form-O और iFMS प्रविष्टि — के साथ होनी चाहिए।

Fertilizer Subsidy & NBS Explainer

यूरिया और NBS (पोषक-आधारित सब्सिडी) की व्यवस्था समझना सही मूल्य और दावे के लिए ज़रूरी है।

Fertilizer Buffer & Availability Planner

पीक-मौसम में यूरिया/DAP का स्टॉक-आउट किसान-असंतोष और बिक्री-हानि देता है।

Balanced Nutrition Selling Guide

संतुलित, मृदा-परीक्षण-आधारित उर्वरक उपयोग बेहतर उपज और आपके कॉम्प्लेक्स/सूक्ष्म-पोषक बिक्री दोनों बढ़ाता है।

Fertilizer Inspection Readiness

FCO और DBT निरीक्षण में लाइसेंस, स्टॉक, PoS/iFMS और रिकॉर्ड जाँचे जाते हैं; पूर्व-तैयारी कार्रवाई से बचाती है।

Pesticide & Agrochemical Compliance

Insecticides Act Compliance Guide

कीटनाशक बिक्री को रोज़ कीटनाशी अधिनियम (Insecticides Act) के भीतर चलाना कानूनी और सुरक्षित दोनों है।

Pesticide Storage & Safety Compliance

एग्रोकेमिकल का सुरक्षित, अलग और हवादार भंडारण लाइसेंस-शर्त और सुरक्षा दोनों के लिए अनिवार्य है।

Banned & Restricted Pesticide Guide

भारत में कई कीटनाशक प्रतिबंधित/प्रतिबंधित-उपयोग हैं; इन्हें बेचना गंभीर अपराध है।

Farmer Safe-Use Advisory Kit

किसानों को सुरक्षित कीटनाशक-उपयोग की सलाह देना स्वास्थ्य-हानि रोकता है और ज़िम्मेदार डीलर बनाता है।

Spurious & Counterfeit Input Detection

नकली बीज/उर्वरक/कीटनाशक किसान-हानि और डीलर-दायित्व दोनों देते हैं; इन्हें रोकना ज़रूरी है।

Label-Claim & Recommendation Compliance

लेबल-दावे (label claim) से बाहर बिक्री/सलाह अवैध है और फ़सल-हानि पर दायित्व लाती है।

Pesticide Waste & Container Disposal Guide

समाप्त एग्रोकेमिकल और खाली डिब्बे का सुरक्षित, वैध निपटान अनिवार्य है; स्थानीय फेंकना अवैध और खतरनाक है।

Seed Business & Compliance

Seed Law Compliance Guide

बीज बिक्री को Seeds Act के भीतर चलाना — केवल लेबलड, इन-डेट, प्रमाणित-स्रोत बीज — कानूनी अनिवार्यता है।

Seed Quality Assurance & Storage

दुकान में सही भंडारण न हो तो बीज अंकुरण (germination) गिरता है और शिकायतें आती हैं।

Seed Treatment Advisory & Service

बीज-उपचार (seed treatment) एक मूल्य-वर्धित सेवा है जो किसान-परिणाम और मार्जिन दोनों बढ़ाती है।

Seed Labelling & Truthful-Label Compliance

बीज-लेबल पर truthful-labelling और Seeds Act अनुसार अनिवार्य विवरण, तिथि और अंकुरण-घोषणा होनी चाहिए।

Seed Replacement & Quality-Seed Promotion

ताज़ा प्रमाणित बीज (उच्च seed replacement rate) उपज बढ़ाता है और आपकी बीज-बिक्री भी।

Seed Germination Complaint Handler

अंकुरण-विफलता (germination failure) की शिकायत सही, दस्तावेज़ी तरीके से सँभालना किसान और डीलर-स्थिति दोनों बचाता है।

Marketing & Growth

Agri-Input Marketing Plan

कैचमेंट भर में पहुँच और बिक्री बढ़ाने के लिए मौसम-जुड़ी मार्केटिंग योजना ज़रूरी है।

Dealership Branding & Identity

भरोसेमंद दुकान-ब्रांड असली उत्पाद और अच्छी सलाह पर बनता है और किसानों को लौटाता है।

Digital & WhatsApp Farmer Marketing

WhatsApp और डिजिटल चैनल किसानों तक सस्ती, सीधी पहुँच देते हैं।

Farmer Loyalty & Retention Program

सर्वोत्तम किसानों को पुरस्कृत करना दोहराव और वॉलेट-हिस्सा बढ़ाता है।

Village & Catchment Expansion Plan

नए गाँवों में विस्तार सुनियोजित कवरेज और स्थानीय प्रभावकों से होता है।

Competition Response Strategy

प्रतिद्वंद्वी डीलर और मूल्य/क्रेडिट-युद्ध का जवाब सलाह-मूल्य और सेवा से देना टिकाऊ है।

Scheme & Offer Communication Kit

कंपनी-स्कीम/ऑफ़र किसानों को स्पष्ट और सही बताना विश्वास बनाता है।

Field Day & Farmer Event Campaign

किसान फ़ील्ड-डे (demo-plot) उत्पाद-अपनाव को तेज़ करता है।

Finance & Unit Economics

Agri-Input Shop P&L Modeller

डीलरशिप का P&L (लाभ-हानि) मॉडल पतले मार्जिन और क्रेडिट-लागत के कारण सावधानी से बनाना ज़रूरी है।

Dealership Working Capital Planner

एग्री-इनपुट व्यवसाय की सबसे बड़ी चुनौती स्टॉक और किसान-क्रेडिट में फँसी कार्यशील पूँजी है।

Dealership Break-Even Calculator

ब्रेक-ईवन टर्नओवर जाने बिना लाभप्रदता का लक्ष्य तय नहीं होता।

Category & Product Margin Analyzer

विक्री-मूल्य नहीं, बल्कि क्रेडिट और समाप्ति-लागत के बाद का मार्जिन असली लाभ बताता है।

Credit Cost & Financing Modeller

किसान-क्रेडिट मुफ्त नहीं — फँसी पूँजी पर व्याज और बैड-डेट इसकी वास्तविक लागत है।

Dealership Cash-Flow & Seasonality Planner

एग्री-इनपुट नकदी अत्यधिक मौसमी है — स्टॉकिंग पर बाहर जाती है, कटाई पर लौटती है।

Dealership Valuation Guide

विक्री, साझेदार-प्रवेश या उत्तराधिकार के लिए डीलरशिप का मूल्य लाभ और प्राप्य-गुणवत्ता पर निर्भर करता है।

Inventory Investment Optimizer

सीमित पूँजी को स्टॉक और क्रेडिट के बीच बाँटना डीलर की मुख्य वित्तीय चुनौती है।

Contracts & Commercial

Company Dealership Agreement Review

कंपनी डीलरशिप अनुबंध में टारगेट, क्रेडिट, रिटर्न, क्षेत्र और समाप्ति-शर्तें आपके व्यवसाय को बाँधती हैं।

Sub-Distributor / Wholesale Agreement

सब-डिस्ट्रीब्यूटर/थोक-आपूर्ति के लिए क्षेत्र, क्रेडिट, मूल्य और टारगेट की स्पष्ट शर्तें ज़रूरी हैं।

Farmer Credit Sale Agreement

किसान क्रेडिट-विक्री लिखित स्पष्ट शर्तों (राशि, कटाई पर चुकौती, व्याज, सुरक्षा) के साथ हो तो वैध दावा वसूली-योग्य रहता है।

Input Supply Agreement (to FPO/Institution)

FPO/संस्थान को इनपुट-आपूर्ति के लिए मात्रा, मूल्य, डिलीवरी, गुणवत्ता और भुगतान की स्पष्ट शर्तें ज़रूरी हैं।

Consignment Stock Agreement

कंसाइनमेंट (consignment) स्टॉक में स्वामित्व, निपटान और समाप्ति-दायित्व की स्पष्ट शर्तें अनिवार्य हैं।

Dealership Employee Agreement

काउंटर, फ़ील्ड और अकाउंट्स स्टाफ़ को भूमिका, वेतन, नकद/स्टॉक-हैंडलिंग और गोपनीयता की स्पष्ट शर्तों पर रखना ज़रूरी है।

Shop / Godown Lease Agreement

दुकान/गोदाम लीज़ में किराया, अवधि, इनपुट-भंडारण उपयोग, नवीनीकरण और निकास की स्पष्ट शर्तें ज़रूरी हैं।

Operations & Staff

Input Shop Operations SOP

दैनिक संचालन SOP से दुकान रोज़ एक-सा और नियंत्रित चलती है।

Dealership Staff Hiring Guide

सही काउंटर, फ़्रीलड और अकाउंट्स स्टाफ़ चुनना छोटी डीलरशिप की सफलता तय करता है।

Staff Product & Advisory Training

स्टाफ़ का उत्पाद-ज्ञान और सलाह-कौशल बिक्री और किसान-विश्वास दोनों तय करता है।

Billing, GST & Records System

सही बिलिंग और आवश्यक रिकॉर्ड (GST इनवॉइस, PoS, स्टॉक/लाइसेंस रजिस्टर) निरीक्षण और ऑडिट में अनिवार्य हैं।

Farmer Service Standards Guide

सुसंगत किसान-सेवा मानक दोहराव और लॉयल्टी बनाते हैं।

Farmer Complaint Handling Protocol

उत्पाद/सेवा शिकायत का सुव्यवस्थित प्रबंधन विश्वास और डीलर-स्थिति दोनों बचाता है।

Dealership Technology & Software Advisor

बिलिंग, इन्वेंट्री और किसान-ऐप तकनीक अपनाने से दक्षता बढ़ती है, पर सही क्रम में।

Regulatory, Risk & Diversification

Quality Liability Protection Guide

नकली/खराब इनपुट पर डीलर-दायित्व बड़ा जोखिम है; सही स्रोत और रिकॉर्ड इसे सीमित करते हैं।

Multi-Licence Inspection Readiness

कृषि-विभाग निरीक्षण बीज, FCO और कीटनाशक तीनों लाइसेंसों में हो सकता है; एक संयुक्त तैयारी सुरक्षित रखती है।

Dealership Insurance & Asset Protection

स्टॉक, गोदाम और व्यवसाय-जोखिम (आग, चोरी, ट्रॉजिट, दायित्व) का बीमा बड़े नुकसान से बचाता है।

Dealership Business Risk Plan

डीलर को डूबोने वाले बड़े जोखिम — क्रेडिट-चूक, नकली-इनपुट दायित्व, मौसम/मूल्य और लाइसेंस-चूक — पहचानना ज़रूरी है।

Dealership Diversification Advisor

इनपुट-बिक्री से आगे सेवाएँ (मृदा-परीक्षण, छिड़काव, कस्टम हायरिंग, सलाह) किसान-संबंधों का लाभ उठाकर मार्जिन बढ़ाती हैं।

Soil Testing Service Setup

मृदा-परीक्षण सेवा किसान-मूल्य देती है और संतुलित-उर्वरक बिक्री बढ़ाती है।

Drone / Spray Service Setup

ड्रोन/मशीनी छिड़काव सेवा नई आय देती है पर सुरक्षा और अनुमोदन नियमों के साथ।

Custom Hiring Centre Setup

कस्टम हायरिंग सेंटर (ट्रैक्टर/यंत्र किराया) किसान-सेवा और नई आय देता है।

Dealership Expansion Plan

अधिक आउटलेट, विस्तृत रेंज या थोक तक विस्तार के लिए चरणबद्ध योजना और पूँजी/क्रेडिट/लाइसेंस-नियोजन ज़रूरी है।

यह एआई-सहायित मार्गदर्शन है। किसी भी बाध्यकारी निर्णय से पहले योग्य पेशेवर से पुष्टि करें। शुल्क, प्राधिकरण और प्रक्रियाएँ राज्य और समय के अनुसार बदलती हैं — अपने राज्य के प्राधिकरण से सत्यापित करें।