स्मार्ट उद्योजक

वर्ष : १ अंक : ४ । मुंबई । जुलै : २०१५ । पृष्ठ : ४८ । मूल्य : रु. २०/-

मेणबत्ती व्यवसाय
छंद वर्ग
लेखन व भाषांतर
वित्त नियोजन
टप्परवेअर
मसाले बनवणे
सोलार उत्पादने
रबरी शिक्के बनवणे
अगरबत्ती बनवणे
ज्वेलरी मेकिंग
डेटा एन्ट्री
कुक्कुटपालन
घरघंटी
चिक्की व्यवसाय

एचआर : ट्रेनिंग अॅण्ड रिक्रुटमेंट
शेअर्ड अकाऊंटिंग
सर्व्हिसेस
डबे पुरविणे
वितरण व्यवसाय
सोशल मीडिया मार्केटिंग
अॅफिलेट मार्केटिंग
मार्केटिंग व प्रमोशन एजेन्सी
ई-कॉमर्स
कापूरवडी उद्योग
कलेक्शन एजेन्सी
वित्तसाहाय्य
रेशीम शेती
फ्रॅन्चायजिंग
सामाजिक पर्यटन
विमा सल्लागार
वेबसाइट डिझायनिंग
डीटीपी व्यवसाय

एक कल्पना : स्वप्नांना नवी दिशा देणारी...

पूरक उद्योग विशेषांक

भाग-२

www.udyojak.org

उद्योजक

ऑनलाइन जाहिरातीची सुवर्ण संधी!

उद्योजक ऑनलाइन मासिकाच्या माध्यमातून तुमचे उत्पादन अथवा सेवा अधिकाधिक लोकांपर्यंत पोहोचवण्याची कमीत कमी खर्चातील सुवर्ण संधी!

केवळ १,०००/- रुपयांत वर्षभराकरिता जाहिरात

- प्रत्येक जाहिरात म्हणजे तुमच्या कंपनीचे एक स्वतंत्र वेबपेज तयार होईल. जे तुम्ही फेसबुक, ट्विटर, इमेल, व्हॉट्स ॲप इ. आधुनिक माध्यमांच्या द्वारे सहज कोठेही पाठवू शकता.
- तुमच्या कंपनीची एक स्वतंत्र URL तयार होईल. जसे, udyojak.org/pratibhacreations
- जर तुमची वेबवाइट नसेल तर ही लिंक तुम्ही स्वत:ची वेबसाइट म्हणूनही वापरू शकता.
- udyojak.org वरील 'उद्योज सूची'मध्ये तुमच्या Business Category जगभरातील हजारो उद्योजक पाहू शकतील व तुमच्यापर्यंत पोहोचू शकतील.
- गुगलवर तुमच्या व्यवसायासंबंधी कोणी शोध घेत असता, तुमचे हे जाहिरातीचे वेबपेज त्याला मिळावे म्हणून तुमचे विशेष अभ्यास केलेले की-वर्ड्स, मेटा टॅग यामध्ये घेता येऊ शकतील.
- तुमच्या जाहिरातीत तुमची कंपनी प्रोफाइल, कंपनी लोगो, ६ फोटो अथवा १ व्हिडीयो क्लिपचा पोर्टफोलिओ, तुमचे फेबबुक पेज, इमेल, संपूर्ण पत्ता, संपर्क क्रमांक इ. गोष्टी घेता येऊ शकतील.

❊ 'उद्योजक'च्या माध्यमातून जाहिरात करण्याचे फायदे ❊

- केवळ १,०००/- रुपयांत तुमच्या ऑनलाइन ब्राण्डिंगला सुरुवात.
- आमच्या फेसबुकवरील नेटवर्कच्या माध्यमातून एका क्लिकमध्ये किमान ४०,००० लोकांपर्यंत तुमचा व्यवसाय पोहोचणे शक्य.
- तुमचे कार्यालय बंद असतानाही udyojak.org तुमचे २४ X ७ ऑनलाइन प्रोमोशन करत असेल.
- तुम्हाला कोणतीही तसदी न घेता udyojak.org च्या माध्यमातून अन्य मराठी उद्योजकांमध्ये तुमचे बिझनेक नेटवर्किंग होत असेल.
- तुमच्या व्यवसायाला खऱ्या अर्थाने लोकलपासून ग्लोबल करण्याचे काम udyojak.org करते.

तर.... वाट न पाहता त्वरीत संपर्क करा :

९७७३३०१२९२

आमचा पत्ता

प्रतिभा क्रिएशन्स

६, राजाराम स्मृती, तळमजला, पहाडी रोड क्र.२, गोरेगाव (पूर्व), मुंबई - ४०० ०६३.

facebook.com/Udyojak.Official Email: sampark@udyojak.org twitter.com/udyojakportal

तालुका / जिल्हा / शहर प्रतिनिधी नेमणे आहे

स्मार्ट उद्योजक
www.udyojak.org

मासिकाचे महाराष्ट्र तसेच गोव्यामध्ये वर्गणी व जाहिरात प्रतिनिधी नेमणे आहेत.

* शिक्षणाची अट नाही.
* विद्यमान नोकरी अथवा व्यवसाय सांभाळूनही काम करू शकता.
* आकर्षक कमिशन
* टारगेटचे बंधन नाही.
* जाहिरात एजन्सीसुद्धा संपर्क करू शकतात.

: इच्छुकांनी संपर्क करा :

९८३३०१५४२३ । ०२२-६५५४६१११

अनुक्रम

संपादकीय ५
वाचक अभिप्राय..... ६

पुरक उद्योग

मसाले उद्योग ८
सिक्युरिटी एजन्सी ९
ड्रायव्हिंग स्कूल.....१०
डेटा एण्ट्री १०
सौर ऊर्जा ११
डर्माटोग्लायफिक्स.....१२
लेखन.....१२
भाषांतर १३
वित्त नियोजन.....१३
सोशल मीडिया मार्केटिंग.....१४
वेबसाइट बनवणे.....१४
शेअर्ड अकाऊंटिंग सेवा.....१५
एच.आर.ट्रेनिंग अॅण्ड सिक्रुटमेंट.....१५
वित्तसाहाय्य १५
मेकअप आणि ब्युटिशीयन.....१६
इस्टेट एजंट १६

शब्दकोडे

संजीव उपरे ४५

मासिक सदर

ध्येय म्हणजे काय?
सतीश रानडे २४
बी टू बी मार्केटिंगसाठी...
निखिल महाडेश्वर.....२८
बघा, समजा मोजा, उद्योग ज्योतिषाची गुरुकिल्ली...
आनंद घुर्ये.....३०

इतर लेख

मी यशस्वी विक्रेता होणारच! १७
'ग्राहक' हीच उद्योजकाची खरी शक्ती.....२२
स्वॉट : उद्योजक आणि उद्योगाची कुंडली.....३२
सिंधी समाजाची उद्यमशीलता.....३६
पुस्तक परिक्षण ४२

यशोगाथा

भाजीपाला पिकांचे गाव रसुलाबाद २०
गृहिणी ते उद्योजिका.... .....२७
साक्री येथील महत्त्वाकांक्षी सौर ऊर्जा प्रकल्प ३४
दुग्धव्यवसायामुळे सुरू झाले १०,००० चे उत्पन्न.....३५
पीक विमा योजना ३७

उद्योग घडामोडी.....४१

जाहिरात अनुक्रम

उद्योजक ऑनलाइन जाहिरात.....२
जाहिरात व वर्गणी प्रतिनिधी नेमणे ३
इंटरनेट मार्केटिंग कोर्स ८
ट्रान्स एशियन चेंबर ऑफ कॉमर्स अॅण्ड इंडस्ट्री.....९
एस. एस. कन्सल्टन्सी १०
एसीके इन्व्हेस्टमेंट ग्रुप अॅण्ड सर्व्हिसेस.....११
एस. जी. शेड्स.....१६
योगेश मोघे.....१७
रॅन्कोज् कोकणात बंगला.....१८
इ-ब्रोशर १९
प्रतिभा क्रिएशन्स.....२१
कॉम्लीमेंटरी थेरपी.....२७
राजेश जाधव.....२९
फेअरडील एक्झीम.....३०
जीवन गौरव.....३१
श्रीराम पब्लिशर अॅण्ड डीटीपी सेंटर ३८
स्मार्ट उद्योजक जाहिरात योजना.....४७
डर्माटोग्लायफिक्स.....४८

जाहिरात दरपत्रक

Back Page	15,000/-	मलपृष्ठ	१५,०००/-
Colour Full Page	10,000/-	रंगीत पूर्ण पान	१०,०००/-
Colour Half Page	6,000/-	रंगीत अर्ध पान	६,०००/-
Colour Quarter	3,000/-	रंगीत पाव पान	३,०००/-
B/w. Full Page	6,000/-	कृष्णधवल पूर्ण पान	६,०००/-
B/w Half Page	3,500/-	कृष्णधवल अर्ध पान	३,५००/-
B/w Quarter Page	2,000/-	कृष्णधवल पाव पान	२,०००/-
B/w 6x6 cm	1,000/-	६ x ६ से.मी.	१,०००/-

जाहिरातीसाठी संपर्क :
९७७३३०१२९२ / ०२२-६५५४६१११

अंक न मिळाल्यास या क्रमांकावर संपर्क करा : ०२२-६५५४६१११

स्मार्ट उद्योजक
वर्ष : **पहिले** । अंक : **चौथा**
RNI Title Code : **MAHMAR45473**

संपादक : **शैलेश राजपूत**
कार्यकारी संपादक : **प्रतिभा राजपूत**
मुद्रित शोधन : **संजीव उपरे**

मांडणी व सजावट
श्रीराम पब्लिशर ॲण्ड डीटीपी सेंटर, मुंबई

****

*** संपादकीय सल्लागार ***

संजय भिडे
(ट्रान्स एशियन चेंबर ऑफ कॉमर्स ॲण्ड इंडस्ट्रीचे प्रवर्तक व सचिव)

डॉ. राकेश सिंग
(विख्यात अर्थतज्ज्ञ व 'इन्स्टिट्यूट ऑफ सप्लाई चेन मॅनेजमेंटचे संचालक)

सतीश रानडे
(सॉफ्टवेअर आणि इंटरनेट मार्केटिंग क्षेत्रातील तज्ज्ञ)

जयंत विद्वांस
(सेबी नोंदणीकृत गुंतवणूक सल्लागार)

****

*** वितरक ***

मुंबई, नवी मुंबई व ठाणे
दातार ॲण्ड सन्स न्यूजपेपर प्रा. लि.
मुंबई डेपो : ०२२-२२०३४३२७
ठाणे डेपो : ०२२-२५३४४३२७

उर्वरीत महाराष्ट्र
सनलाईट मीडिया ड्रिस्ट्रिब्युटर्स
पुणे : ०२०-२४४६३२३०
नाशिक : ०२५३-२५०६८९८
जळगाव : ०२५७-२२२८८०६
नागपूर : ०७१२-२४२०२९३

****

संपर्क : ६, राजाराम स्मृती, तळमजला, पहाडी रस्ता क्र. २, गोरेगाव (पूर्व), मुंबई - ४०००६३.
०२२ - ६५५४६१११

अंकाचे मूल्य : **रु. २०/-**

वेबसाईट : www.udyojak.org
ईमेल : sampark@udyojak.org

धनादेश, धनाकर्ष 'स्मार्ट उद्योजक' या नावे काढावेत.

अंकातील मते ही लेखकांची वैयक्तिक आहेत.
संपादक त्याच्याशी सहमत असतीलच असे नाही.

संपादकीय

सेवेसाठी उद्योग

काही वेळा काही उद्योजकांकडून असं ऐकायला मिळतं की ''प्रॉफिट कमावणं हा आपला उद्देश नाही, तर समाजसेवा म्हणून व्यवसाय करतो.'' कोणताही व्यवसाय हा यशस्वी व्हायचा असेल तर त्याचा उद्देश हा नफा कमावणं हाच असायला हवा. नफा कसा आणि किती कमावायचा यावर नक्की चर्चा होऊ शकते. नैतिक मार्गाने, कोणाचीही पिळवणूक न करता चांगला नफा कमावता येऊ शकतो. आपल्या ग्राहकाची, कामगारवर्गाची, पुरवठादारांची, पर्यावरणाची, समाजाची कोणत्याही प्रकारे पिळवणूक न करता योग्य मार्गाने योग्य प्रमाणात नफा कमावणे हे सर्वस्वी नैतिक आहे.

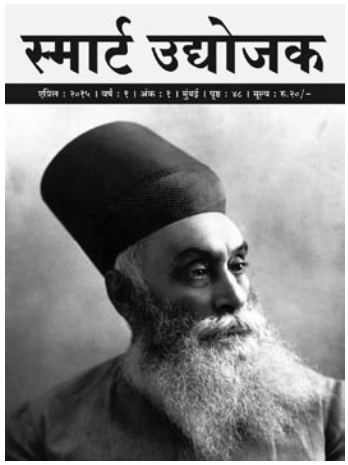
आपण जो उद्योगधंदा करतो, व्यापार-व्यवसाय करतो त्याने देशाच्या अर्थकारणाला चालना मिळते. आपल्यामुळे आपल्या कामगारवर्गाच्या घरात चुल पेटते. त्यांची कुटुंब अन्न, वस्त्र, निवारा, आरोग्य, शिक्षण अशा मूलभूत गरजा भागवू शकतात. एका उद्योग-व्यवसाय आपल्यासोबत अगणित हातांना मिळकत देतो. अर्थकारणारचं चक्र फिरू लागतं. प्रत्येकाच्या हातात काम आणि प्रत्येक घरात चुल पेटू लागली तर गरिबी ही उरणारच नाही.

सेवा करणे या गोष्टीला विरोध नाही वा त्याबाबतीत ही चर्चा नाही, पण उद्योग आणि सेवा यांची सरमिसळ करणे या बाबतीत हे विवेचन आहे. सेवा आणि उद्योग यांची सांगड घालणारं नारायण मूर्ती हे एक उत्तम उदाहरण आहे. त्यांनी 'इन्फोसिस' ही सॉफ्टवेअर तयार करणारी कंपनी सुरू केली. 'इंन्फोसिस'चा कंपनी म्हणून असलेला उद्देश हा दिवसेंदिवस अधिकाधिक प्रगती करणं, सॉफ्टवेअरची विक्री वाढवणं आणि त्यातून नफा वाढवणं हा आहे. पण एका सामान्य माणसाने उभ्या केलेल्या 'इन्फोसिस'च्या माध्यमातून आज हजारो लोकांची पोटं भरत आहेत. 'इन्फोसिस' ही पब्लिक लिमिटेड कंपनी असल्यामुळे तिच्या प्रगतीतच तिच्या भागधारकांचीही प्रगती आहे. शिवाय 'इन्फोसिस' कंपनी ही 'इन्फोसिस फाउंडेशन'च्या माध्यमातून लाखो लोकांची प्रत्यक्ष सेवाही करत आहे. त्यामुळे तुम्हालाही तुमच्या उद्योगातून सेवाधर्म करायचा असेल तर नक्कीच नारायण मूर्तींना आदर्श म्हणून डोळ्यांसमोर ठेवा.

तुमचाच उद्योगधंदाच जर का तेजीत चालला तर तुमच्याच हाताने खऱ्या अर्थाने देशाची, समाजाची सेवा होणार आहे. त्यामुळे तुम्हाला जी काही सेवा करायची आहे ती आपल्या उद्योगाची, कंपनीची करा म्हणजे 'सेवेसाठी उद्योग' हे तुमचे व्रत सार्थ ठरणार आहे.

वाचक अभिप्राय

मार्गदर्शक व प्रेरणादायी 'स्मार्ट उद्योजक' मासिक



आपला 'स्मार्ट उद्योजक'चा पहिल्या वर्षातील पहिला अंक नुकताच मिळाला. अंक हाती पडताच कुतूहलापोटी वाचून पूर्ण केला. मानवी जीवनामध्ये श्रमाचे महत्त्व अनन्यसाधारण असे आहे. कुठल्याही क्षेत्रात यश संपादन करावयाचे असेल, तर कष्ट, जिद्द आणि चिकाटी अत्यंत आवश्यकता असते. आपल्या अवतीभोवती लहानमोठे उद्योग करणारे लोक असतात, परंतु यशस्वी उद्योजक असतातच असे नाही. त्यासाठी योग्य वेळी, योग्य वयात आणि योग्य वाटेवर मनावर संस्कार व्हावे लागतात. तसे पाहता प्रत्येक मानवी व्यक्तिमत्त्वामध्ये एक उद्योजक हा दडलेलाच असतो; परंतु त्याची जाणीव आपणास नसते. त्यामुळे तो या क्षेत्रामध्ये येत नाही.

आजच्या जागतिकीकरणाच्या युगामध्ये व्यवस्थापनाला अत्यंत महत्त्व प्राप्त झाले आहे. अशा बदलत्या संक्रमण काळात या क्षेत्राशी संबंधीत योग्य ते मार्गदर्शन आणि प्रेरणेची गरज असते. आपल्या 'स्मार्ट उद्योजक' या मासिकाने ही उणीव निश्चितच भरून काढली आहे असे मला वाटते.

संपादकीयातून आपण अतिशय पोटतिडिकीने मांडलेली 'उद्योगाची संस्कृती रुजावी' आणि जपान, इस्राएल, चीन, जर्मनी आदी देशांप्रमाणे भारताला औद्योगिक क्षेत्रामध्ये स्वावलंबी करण्यासाठीची आपल्या मासिकाची भूमिका रास्त आणि अभिनंदनीय आहे. अंकातील सर्वच लेख हे अतिशय वाचनीय अभ्यासपूर्ण आहेत. त्यामध्ये 'गोष्ट एकट्या माणसाच्या कंपनीची!', 'उद्योगातील बी.पी.', 'पर्यटन एक दुर्लक्षित परीस', 'जाणीव आपल्या मनाची', डिजिटल मार्केटिंग आणि स्ट्रॅटेजी', 'देशी गाय केंद्रित सेंद्रिय शेती' असे मातीशी नाते सांगत, आधुनिक जगाशी नाळ जोडणारे लेख मला विशेष भावले. त्याचबरोबर अन्य लेखही नव्याने वाचायला मिळाले याचा मला विशेष आंनद आहे.

अंक पहिला असूनही पहिल्यापणाच्या खुणा कुठेही दिसून येत नाहीत. अर्थात त्यापाठीमागे संपादकांची मेहनत आणि भूमिका विशेषत्वाने जाणवते. लेखाची निवड, शब्दरचना, मांडणी, छायाचित्रे, योग्य ते संदर्भ, त्याचबरोबर मनोरंजनातून मन घडविणारे 'उद्योजकीय शब्दकोडे' त्यामुळे सामान्य ज्ञानात अधिक भर पडते. आपला हा प्रयत्न उद्याचे नवउद्योजक घडविण्यासाठी अभिनंदनास पात्र आहे.

आपल्या या क्रांतिकारी उपक्रमास माझ्या लक्ष लक्ष शुभेच्छा!

- प्रा. डॉ. प्रकाश खेत्री, औरंगाबाद

'स्मार्ट उद्योजक' मासिक सर्वांगाने एक वरदान

टीम स्मार्ट उद्योजक,

सर्वप्रथम संपूर्ण टीमला खूप खूप धन्यवाद. 'स्मार्ट उद्योजक' हे मासिक सर्वांसाठी सर्वांगाने एक वरदान आहे, कारण इथे अनेक स्मार्ट उद्योगांची इत्थंभूत माहिती एकाच ठिकाणी मिळते. प्रत्येक मार्गदर्शनपर लेख हे साध्या, सोप्या आणि अचूक अशा शब्दांत समजावून सांगितले आहेत. त्याचा फायदा आमच्यासारख्या असंख्य वाचकांना नक्कीच होतोय. सध्याच्या इंटरनेटच्या युगात आपल्या उद्योगाला आधुनिकतेची जोड देऊन कसे यशस्वी होता येईल याची काही उदाहरणे खूप चांगली दिली आहेत. 'जुगाड', 'मन : कार्ये', इ. लेख खूप आवडले. 'डमॉटोग्लायफिक्स' हा एक नवीन विषय समजला व संजय भिडे यांचे अनुभवही खूप मोलाचे वाटले.

- संदीप शंकर पाटील, पुणे

मनात उद्योजकता रुजवणारे मासिक

उद्योगाला माणसाच्या आयुष्यात महत्त्वाचे स्थान आहे. तीच उद्योजकता आपल्या मनात रुजवण्यासाठी मार्गदर्शनाची गरज भासते. ती गरज 'स्मार्ट उद्योजक' मासिकात पूर्णपणे भागवली गेली आहे.

उद्योग जगताला वाहिलेले पहिलेवहिले मराठीतील परिपूर्ण असे मासिक. यातील लेख वाचनीय आहेत. 'स्मार्ट उद्योजक' मासिकाच्या पुढील वाटचालीस शुभेच्छा!

- सिद्धार्थ परब, नालासोपारा (पालघर)

'वाचक अभिप्राय' या सदरामध्ये आपण मासिकातील लेखांसदर्भात आपली मते, विचार, अभिप्राय मांडू शकता. तसेच उद्योजकीय विषयासंदर्भात आपली काही मते, अडचणी असल्यास त्याही मांडू शकता.

'वाचक अभिप्राय' sampark@udyojak.org **यावर इमेल करू शकता किंवा ९७७३१७५१४७ या क्रमांकावर** Whats app **द्वारे पाठवू शकता.**

महाराष्ट्रात उद्योजकता रुजावी आणि वाढावी यासाठी सर्वप्रथम गरज आहे ती म्हणजे प्रत्येक मराठी माणसाने स्वत:च्या अंगीभूत असलेल्या गुणांची पारख करण्याची. तुमच्या स्वत:च्या व्यवसायासोबत तुम्हाला काही करण्याची इच्छा असेल, तर तुम्हाला सर्वप्रथम गरज आहे आपली इच्छा आणि कल यांचा अभ्यास करून पूरक अशा व्यवसायाची निवड करण्याची. याचे दोन फायदे. एक म्हणजे स्वत:च्या पसंतीचे काम करण्याची संधी मिळते आणि दुसरे आर्थिक हातभारासाठीही महत्त्वाची भूमिका बजावते.

स्वत:चा उद्योग सुरू करायचा आहे? यशस्वी व्हायचंय? व्यवसाय भविष्यात वाढवायचा आहे? यासाठी उद्योगाच्या सुरुवातीच्या काळापासून विविध टप्प्यांवर अनेक प्रकारच्या भूमिका पार पाडाव्या लागतील. सर्वप्रथम आपण पाहू आपल्याकडे कोणत्या गुणांची आवश्यकता असायला हवी किंवा आपल्याला कोणते गुण विकसित करावे लागतील.

१) प्रबळ इच्छाशक्ती २) ध्येयनिश्चिती ३) सजगता ४) अपार कष्ट करण्याची तयारी
५) नि:पक्षपाती दृष्टिकोन ६) उत्तम संवाद कौशल्य
७) विचारांची दूरदृष्टी आणि सर्वात महत्त्वाचे म्हणजे ताणतणाव संतुलित करणे.

पूरक व्यवसायाचा विचार करताना वरील गुण तुमच्यात विकसित करण्याचा अगोदर प्रयत्न करा.

नव्याने उद्योग जगतात प्रवेश करणाऱ्यांसाठी किंवा उद्योग करण्याची इच्छा असणाऱ्यांना त्यांच्या उमेदीच्या काळात खऱ्या अर्थाने मार्गदर्शनाची गरज असते. 'स्मार्ट उद्योजक' मासिक अशा प्रत्येकासाठी मार्गदशकांची भूमिका पार पाडण्याचा प्रामाणिक प्रयत्न करतेच आहे. खरं तर व्यवसाय करावा असं एखाद्याच्या मनात आलं तरी काय करावं? सुरूवात कुठून करावी? कोणता व्यवसाय करावा? कुठून मार्गदर्शन मिळेल? असे नानाविध प्रश्न आपल्याला भेडसावू लागतात. म्हणूनच काही व्यवसायांची तोंडओळख आणि आवश्यक भागभांडवल अशा स्वरूपाची व्यवसाय-ओळख आम्ही येथे करून देतोय.

मसाले उद्योग

भारत 'मसाल्याचे' माहेरघर म्हणून ओळखले जाते. इतिहाससुद्धा याचा साक्षीदार आहे हे आपण जाणतोच. वास्को-द-गामा आणि संपूर्ण युरोप हे महासागरांना वळसा घालून भारताचा शोध घेत आले ते भारतीय मसाल्यांच्या चवीपोटीच. इतिहासकाळापासून आजपर्यंत भारतातील मसाल्यांना जागतिक बाजारपेठेत खूप मोठ्या प्रमाणात मागणी आहे. भारतीय मसाल्यांची चव, त्यांचा गंध व गुणवत्ता हे अव्वल दर्जाचे आहे आणि त्याचमुळे जागतिक बाजारपेठेत हजारो वर्षांपासून आपल्या मसाल्यांना चांगली मागणी आहे.

भारतीय बाजारपेठ मसाला उद्योगासाठी जगातील सर्वात मोठी बाजारपेठ आहे. भारत मसाला उत्पादन आणि निर्यात यात अग्रेसर आहे.

नानाविध खाण्याच्या संस्कृती आपल्या आजूबाजूला आहेत आणि त्यानुसार त्यांचे मसालेसुद्धा. आपल्याकडे जेवणात मसाल्यांचा वापर हा केवळ चवीसाठी होत नाही, तर काही मसाले हे औषधी गुणधर्माचेही असतात. त्यांचा वापरही औषधी म्हणून केला जातो.

मसाला उद्योगाला म्हणूनच भारतीय बाजारपेठेत खूप मोठ्या प्रमाणात मागणी आहे.

कॅच, एमडीएच, एव्हरेस्ट, बेडेकर, कुबल, बादशाह, एमटीआर ही काही नावं या क्षेत्रातली आज आपल्याला खूपच चांगली माहीत आहेत.

आपल्या देशात या उद्योगासाठी आवश्यक सर्वच गोष्टी मुबलक प्रमाणात उपलब्ध असल्यामुळे नव्याने या क्षेत्रात येऊ इच्छिणाऱ्यांसाठी चांगला पर्याय आहे.

मसाले म्हटलं की, भारतीय मसाले ही प्रांतानुसार पुन्हा बदलत जातात. प्रत्येकाची स्वत:ची वेगळी चव असते आणि त्यानुसार ग्राहकही.

सुरुवातीला व्यवसाय सुरू करताना घरगुती स्वरूपात गृहउद्योग म्हणूनही सुरू करता येण्यासारखा हा व्यवसाय आहे. कमीत कमी गुंतवणूक करूनही सुरुवात करता येईल.

मसाले उद्योगासाठी सर्वात आवश्यक गोष्ट म्हणजे मसाल्याची चव कळणे गरजेचं आहे. आपल्या नातेवाईक, शेजारीपाजारी यांच्या संभाव्य ग्राहकांपासून आपली सुरुवात होऊ शकते.

बाजारपेठेचा अभ्यास करून हळूहळू आपल्या उत्पादनामध्ये सुधारणा करत वाढही करू शकता.

मसाला व्यवसाय सर्वसामान्यपणे कोणीही सुरू करू शकतो. एकदा तुम्ही स्थिर झालात, की वाढ होणारच.

मसाल्यांचे अनेक प्रकार आज बाजारात उपलब्ध असतात. उदा. घ्यायचे झाल्यास गरम मसाला, चिकन, मटन, छोले, सांबर, चाट, सब्जी मसाला, पावभाजी मसाला, पापड मसाला, चहा मसाला, इत्यादी ही उदाहरणे देण्याचा उद्देश म्हणजे यापैकी एखाद्या मसाल्यापासून आपण नक्कीच सुरुवात करू शकतो.

Internet Income Course

Income for all.
Anybody can learn and earn.

Internet Marketing: *Income from internet, Affiliate Marketing, Contents Creation, Blogging, PTC methods, Google Adsense, Internet Marketing Methods*

Only PC and inernet required. No other investments

Duration: Three Months – 3 Hours/week
Fees: Rs 10,000/-
Contact: Satish Ranade, Dadar 9820344725
emwmailbox@gmail.com
There is no other career / business so easy and economical!

कमी खर्चात सुरू करता येऊ शकेल

सिक्युरिटी एजन्सी

सिक्युरिटी एजन्सी म्हणजेच सुरक्षा रक्षक पुरवणे हा आजघडीचा भारतातील सर्वात जास्त उभारत्या व्यवसायांपैकी एक आहे. मॉल, ऑफिसेस, हाऊसिंग सोसायट्या या सर्वांनाच सिक्युरिटी गार्ड्स, वॉचमन यांची आवश्यकता असते. गरजेपेक्षा पुरवठा मात्र कमी पडतो. नव्याने व्यवसाय उद्योगात येणाऱ्यांसाठी हा एक चांगला व्यवसाय आहे.

सेवा क्षेत्रात मोडणाऱ्या या व्यवसायात मनुष्यबळ विकास आणि त्याचे नियोजन हेच मुख्य काम आहे. सैन्यदलातून आणि अर्धसैन्यदलातून निवृत्त झालेल्या उमेदवारांना नोकरी म्हणून यामध्ये प्राधान्य दिलं जातं, जेणेकरून निवृत्तीनंतर त्यांना रोजगारही मिळतो, शिवाय सैन्यदलासाठी त्यांनी घेतलेले प्रशिक्षण आणि अनुभव याचा या नोकरीत पुरेपूर वापर त्यांना करता येतो.

एक छोटेखानी कार्यालय घेऊन तिथून या उद्योगाची सुरुवात करता येऊ शकेल. भांडवल कमी लागत असले तरी कायदेशीर बाबी आणि सरकारी दृष्टीने विविध नोंदण्या करणे याकडे जातीने लक्ष द्या.

'सिक्युरिटी असोसिएशन ऑफ इंडिया' आणि 'द एशियन प्रोफेशनल सिक्युरिटी असोसिएशन' यासाठी आपल्याला मार्गदर्शन आणि मदत करू शकते.

आवश्यक सामग्री : १०x१० ची एक खोली. स्वत:चा इंटरनेटसह लॅपटॉप, फोन, प्रिंटर, ऑफिस स्टेशनरी, व्हिजिटिंग कार्ड, लेटरहेड इ.

परवाना आणि परवानगी : स्थानिक पोलीस प्रशासनाकडून विशेषत: परवानगी काढावी लागते. हत्यारांची आवश्यकता असल्यास त्या प्रकारे तुम्हाला त्यांचे परवाने काढावे लागतात.

Trans Asian Chamber of Commerce & Industry

Sanjay Bhide

(B.Arch., M.Jaurnalism, FIV, MCA, AIIA, MPETA, AIID)

Convenor & Secretary

Websites: www.transasian.net, www.tranasianchamber.org

Email: transasian@gmail.com & tacci@rediffmail.com

Phone: 022 - 24467647, 24473829 & 65714253

Address: IFIA, 13, Amar Kunaj, Saawarkar Maarg, Shiwaajee Udyaan, Daadar Choupatty, Mumbai - 400 028.

ड्रायव्हिंग स्कूल

'ऑटो' क्षेत्रातील हा सर्वात महत्त्वाचा व्यवसाय म्हणता येईल. वाहनांची वाढती मागणी आणि पर्यायाने लोकांची ड्रायव्हिंग शिकण्याची गरज पाहता या क्षेत्राला आजघडीला खूप मागणी आहे. व्यवसायासाठी एक उत्तम पर्याय म्हणून आपण याचा जरूर विचार करू शकतो.

हा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी स्वत:च्या मालकीची कार असली तर उत्तम. त्यानंतर महत्त्वाचं आहे ते म्हणजे उत्तम ड्रायव्हिंग कसब.

आवश्यक बीजभांडवल : तुमची स्वत:ची कार व जागा असल्यास कमीत कमी १०,०००/- रुपये बीजभांडवलाची आवश्यकता असते.

गृहउद्योग म्हणून या व्यवसायाची घरातून सुरुवात करता येऊ शकते.

रिटर्न ऑफ इनव्हेस्टमेंट : व्यवसायात गुंतवलेली गुंतवणूक लवकरात लवकर परत मिळते.

आवश्यक साधनसामग्री : कोणतेही ठरवून ट्रेनिंग घेण्याची आवश्यकता नाही; परंतु चांगलं ड्रायव्हिंग येणं मात्र गरजेचं आहे.

अपेक्षित उत्पन्न : ५ वर्षांत कमीत कमी १० लाख रुपयांपर्यंत उत्पन्न कमवू शकतो.

ऑफिससाठी आवश्यक : १०x१० ची एक खोली. स्वत:चा इंटरनेटसह लॅपटॉप, फोन, प्रिंटर, फॅक्स, ऑफिसची स्टेशनरी, व्हिजिटिंग कार्ड, लेटरहेड इ.इ.

परवाना आणि परवानगी : तुम्ही घरातून व्यवसाय करणार असाल तर सोसायटीची परवानगी आवश्यक आहे. ड्रायव्हिंग स्कूलसाठी स्थानिक RTO कडून परवानगी लागते.

डेटा एण्ट्री

डेटा एण्ट्री व्यवसाय सुरू करण्याचा विचार करत असाल, तर एका चांगल्या सुस्थापित व्यवसायाची ही संधी आहे. हा व्यवसाय सुरू करण्यापूर्वी या व्यवसायाची पूर्ण माहिती घेणे आवश्यक आहे.

सर्वप्रथम ज्या शहरात आपण व्यवसाय करू इच्छिता त्या ठिकाणी या व्यवसायात कोण कोण आहे याची माहिती काढा. स्पर्धेच्या या युगात आपल्या व्यवसायात असणारे आपले प्रतिस्पर्धी आणि त्यांच्या व्यवसायाची पद्धती जाणून घेणे आवश्यक आहे. स्थानिक पातळीवर तेवढ्या मोठ्या प्रमाणात डेटा एण्ट्रीचे काम आहे का? जर नसेल तर उपलब्ध कामात नावीन्य काय देता येईल याचा अभ्यास करावा.

S S Consultants

Feel free to contact us for below services

1. Stamp Duty & Registration
2. Accurate Property Valuation
3. Adjudication
4. Refund of Stamp Duty
5. Society Conveyance
6. Trasfer of Property Card
7. Marriage Registration

:: Contact ::

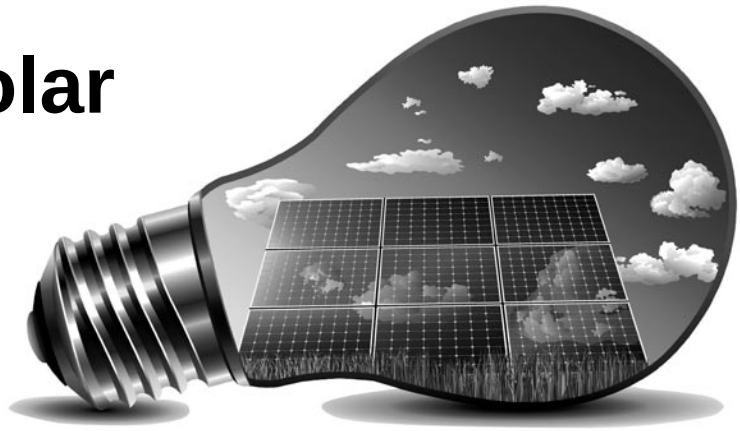
Manisha Sawant - 9223312094 | 8976737410

Office: Shop No. 9, Nishant Soc., Off J.P. Road, Seven Bunglows, Andheri (W.), Mumbai - 53.
Tel.: 022-65802890

अभ्यास करताना आणि माहिती काढताना एक गोष्ट लक्षात येईल की, आपल्याच स्थानिक पातळीवर असा व्यवसाय करणारा कदाचित आपणास जास्त माहिती देण्यास उत्सुक नसेल; त्यामुळे इतर ठिकाणी हा व्यवसाय करणाऱ्याची मदत किंवा मार्गदर्शन घ्यावे. ते तुम्हाला मदत करतील, कारण तुम्ही त्यांचे प्रतिस्पर्धी नसाल.

डेटा एण्ट्री हा एक खूप मोठा व्यवसाय आहे. विविध कंपन्यांना त्यांची माहिती संग्रहित करण्यासाठी अशा प्रकारची सेवा पुरवणाऱ्यांची आवश्यकता असते. हा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी कमीत कमी गुंतवणूक म्हणजे एक कॉम्प्युटर किंवा लॅपटॉप व इंटरनेट सेवा.

सौर ऊर्जा Solar



सौर ऊर्जेवर चालणारी अनेक उत्पादने आज बाजारात उपलब्ध आहेत. उदा. सौर चूल, सौर कंदील, सौर बंब, सौर पथदिवे, शेतीसाठी लागणारी साधने इत्यादी. यातूनच व्यवसायाच्या अनेक संधी उपलब्ध आहेत.

सूर्यापासून मिळणारी उष्णतेपासून तयार केल्या जाणाऱ्या ऊर्जेला सौर ऊर्जा म्हणतात. भारतात सौर ऊर्जा खूप मोठ्या प्रमाणात उपलब्ध आहे. त्यामुळे सौर ऊर्जा आणि त्याच्यासंबंधित अनेक व्यावसायिक संधी उपलब्ध आहेत.

सौर ऊर्जेवर चालणाऱ्या उत्पादनांना आज बाजारात मोठ्या प्रमाणात मागणी वाढते आहे. अमेरिका, जपान, चीन, भारत, जर्मनी, इटली, इंग्लंड आदी देशांत या वाढीची टक्केवारी वाढत चाललीय.

सौर ऊर्जेवर चालणारी अनेक उत्पादने आज बाजारात उपलब्ध आहेत. उदा. सौर चूल, सौर कंदील, सौर बंब, सौर पथदिवे, शेतीसाठी लागणारी साधने इत्यादी. यातूनच व्यवसायाच्या अनेक संधी उपलब्ध आहेत.

१) स्वत:चं एखादं उत्पादन तयार करा आणि ते विका. त्यासोबत इतरही उत्पादनं तुम्ही विक्रीसाठी ठेवू शकता. ते म्हणजे, सौर ऊर्जेवर चालणारे दिवे, विविध उपकरणे, सोलार मोबाईल व लॅपटॉप चार्जर अशी अनेक उपकरणे विकू शकता.

२) या क्षेत्रात ही उत्पादनं तयार करणाऱ्या अनेक कंपन्या उदयाला येऊ लागल्या आहेत. आपण त्या वितरणाची (Distributorship) एजन्सी घेऊ शकतो. त्याची (Distributorship) घेऊन माल विकायचा.

३) स्वत:चा सौर ऊर्जेचा प्लांटसुद्धा तुम्ही चालवू शकता. यात गुंतवणूक जास्त असते, परंतु हाही एक चांगला पर्याय आहे.

४) सौर उत्पादनं विकणे याशिवाय ही उत्पादन विकल्यानंतर लागणारी सेवासुद्धा देण्याचा व्यवसाय तुम्ही करू शकता. विजेवर चालणारी ही उत्पादने असतात. त्यांना साफ करणं, त्यांना विमा मिळवून देणं. याव्यतिरिक्त भारत सरकार आता सौर उत्पादनांच्या खरेदीवर सबसिडी देते ती ग्राहकांना मिळवून देणं, काही मोठ्या उत्पादनांसाठी वा सौर प्लांटसाठी मोठ्या गुंतवणुकीची गरज असते ती मिळवून देणं. अशा सेवा पुरवण्याचाही व्यवसाय तुम्ही करू शकता.

* सौर ऊर्जेवर चालणाऱ्या या उत्पादनांना कसे वापरावे? गरज काय? फायदा काय? अशा प्रकारच्या प्रश्नांची समाधानकारक उत्तरे आवश्यक असतात. ग्राहकाला याबाबत मार्गदर्शन देणारी सेवा ही स्वतंत्र व्यवसाय म्हणून तुम्ही सुरू करू शकता.

* या क्षेत्रात ही उपकरणे हाताळण्यासाठी प्रशिक्षित कामगारांची गरज असते, त्यांना प्रशिक्षण देण्याची सेवाही तुम्ही सुरू करू शकता.

ACK INVESTMENT GROUP & SERVICES

*** आमच्या विशेष सेवा ***

- प्रत्येक व्यक्तीला खात्रीशीर पेन्शन
- आपल्या मुला-मुलींच्या शिक्षण/लग्नासाठी खात्रीशीर फंड
- संपत्ती निर्माण
- सर्व प्रकारच्या कर्जाच्या जोखमीतून मुक्ती (५ लाख ते १०० करोड)

LIC भारतीय जीवन बीमा निगम LIFE INSURANCE CORPORATION OF INDIA

Amol Kadam
LIC Agent & Wealth Executive
Contact: 09767002958 | 8767669631
Facebook: www.facebook.com/amolkadamlic
Email: amolckadam@gmail.com

डर्माटोग्लायफिक्स

मुलांचे पाय पाळण्यात दिसतात, असं आपण फक्त म्हणतो; पण खरोखरीच बघायचा प्रयत्न करतो का? मुले दहावीत जाईपर्यंत आपण त्यांच्या करीयरचा विचार व नियोजन करतो का? आजच्या विज्ञानात मूल वर्षाचे झाल्यापासूनसुद्धा हे कळण्याची सोय आहे. यासाठी 'डर्माटोग्लायफिक्स' (Dermatoglyphics) ही एक विद्याशाखा विकसित झाली आहे. या विद्याशाखेत दिलेल्या चाचण्यांनुसार हाताच्या बोटांच्या ठशांवरून मुलाच्या बुद्धीचा कल, त्याच्या आवडीनिवडी, त्याच्यातील कमतरता ओळखता येतात. ही चाचणी करून घेतल्यावर पालकांना नववी-दहावीची वाट न पाहता पहिल्या-दुसऱ्या वर्षातच कळू शकतं की, 'त्याला कशात गती येईल? कुठल्या गोष्टी तो पटकन शिकेल?' तर फायद्याचं आहे का? यामुळे मुलांच्या जन्मापासून त्यांच्या सोयीच्या करीयरसाठी लागणारी सुविधा व खर्चाची जुळवाजुळव करण्यासाठी दहावी-बारावीपर्यंत पालकांना पंधरा-सोळा वर्षांचा कालावधी मिळू शकतो.

डर्माटोग्लायफिक्स ही अत्यंत विज्ञानाधारित ज्ञानशाखा असून त्यात माणसाच्या वर्तणुकीचा अभ्यास केला जातो आणि त्यावरून माणसाच्या जन्मजात गुणांविषयी, त्याच्या मूळ स्वभावाविषयी अचूक माहिती मिळते. दहावी-बारावी मुलांबरोबर इतरांनासुद्धा करीयर मार्गदर्शन करण्याकरिता या शास्त्राचा उत्तम उपयोग होऊ शकतो. मानसोपचारतज्ज्ञदेखील या शास्त्राद्वारे रुग्णाच्या मनाचा अचूक वेध घेऊ शकतात. पालक-पाल्य, पती-पत्नी, व्यावसायिक भागीदार यांमधील नातेसंबंध सुधारायला हातभार लागू शकतो. लघु व मध्यम क्षेत्रातील उद्योगांना मनुष्यबळ योग्य रीतीने कसे वापरावे याबद्दल मार्गदर्शन मिळू शकते. मोदी सरकारच्या 'मल्टी स्किल डेव्हलमेंट' या धोरणाच्या अंमलबजावणीसाठीदेखील या शास्त्राचा उपयोग होऊ शकतो.

डर्माटोग्लायफिक्स या ज्ञानशाखेत सुशिक्षित बेरोजगार वा अर्धवेळ व्यवसाय करण्याची इच्छा असलेल्यांसाठी व्यवसायाच्या अनेक संधीही उपलब्ध आहेत. ज्यांना लोकसंपर्क वाढवण्याची आवड आहे त्या व्यक्तींसाठी हा व्यवसाय म्हणजे पर्वणीच आहे, कारण हे विज्ञान आत्मसात केल्यावर आजूबाजूच्या माणसांची नवी ओळख होण्यास मदत होते, त्यांच्या भावभावना समजून घेण्यास मदत होते. या व्यवसायासाठी लागणारे ज्ञान, प्रशिक्षण ग्रामीण भागांत जाऊन देणे शक्य आहे, किंबहुना ग्रामीण भागातच त्याची जास्त गरज आहे. याचा फायदा घेऊन मुले शहरी भागातील मुलांशी बरोबरी करू शकतील. एका माणसाच्या बोटांचे ठसे घेऊन त्याचे विश्लेषण करून मार्गदर्शन करणे यासाठी साधारण दोन ते तीन तासांचा अवधी लागतो.

पूर्णवेळ वा अर्धवेळ व्यवसाय म्हणून या शास्त्राचा विचार आपण करू शकतो. हा जोड-व्यवसाय म्हणूनदेखील करणे सहज शक्य आहे. एखादी गृहिणीदेखील हा व्यवसाय करून घराच्या उत्पन्नात हातभार लावू शकते.

प्रणव नाफडे - ८१०८३५२३३३

लेखन

लेखन व्यवसाय हा प्रत्येकालाच जमू शकेल असा व्यवसाय नाही, पण ज्यांना लिहिण्या-वाचण्याची आवड आहे असे फक्त फेसबुक वा ब्लॉगपुरते लेखन न करता लेखन व्यवसायातून चांगले अर्थार्जन करू शकतात.

'कंटेंट रायटर' या शब्दाला आज खूप डिमांड आहे. एखाद्या कंपनीला आपली वेबसाइट करायची म्हटली की पहिला प्रश्न पडतो, की त्यावर टाकावा लागणारा मजकूर लिहिणार कोण? अशा वेळी मदत घ्यावी लागते ती कंटेंट रायटरची. वेब डिझायनर, डिजिटल मार्केटर, जाहिरात एजन्सी, प्रकाशक अशा व्यवसायांना लेखन कौशल्य असलेल्यांची गरज नेहमीच भासत असते. एखाद्याच्या डोक्यातील कल्पना शब्दात मांडण्याचे कौशल्य तुमच्यात असायला हवे.

विविध मासिक व वृत्तपत्रांसाठी लेखन करणे हाही तुमच्या व्यवसायाचा अविभाज्य भाग आहे, कारण त्यातून तुमची विनापैशाची प्रसिद्धी होते आणि तुम्हाला विविध प्रकारची कामं मिळू शकतात.

नाट्य, चित्रपट व दूरचित्रवाणी क्षेत्रालाही लेखकांची भरपूर गरज असते. संवाद लेखन, संहिता लेखन आदी अनेक गोष्टी तेथे रोज लागत असतात. कमीत कमी शब्दांत योग्य तो संदेश देणे तुम्ही शिकलात की तुम्ही मागाल ती किंमत द्यायला लोक मागेपुढे पाहत नाहीत.

Translation
भाषांतर

भारत हा विविधतेने नटलेला देश आहे. आपल्या देशात हजारो भाषा-उपभाषा व बोलीभाषा आहेत आणि या प्रत्येक भाषा बोलणाऱ्यांची, त्यात व्यवहार करणाऱ्यांची संख्याही कमी नाही. यातील प्रत्येक प्रमुख भाषेला स्वत:ची स्वतंत्र लिपी व व्याकरणही आहे. भाषिक विविधतेचे काही लाभ तसेच काही तोटेही आहेत. एकच संदेश संपूर्ण देशात प्रसारित करण्यासाठी तो प्रमुख प्रादेशिक भाषांमध्ये भाषांतरित करून प्रसारित करावा लागतो. तेव्हाच तो परिणामकारक होतो.

व्यवसायाच्या दृष्टीने ही भाषिक विविधता तुम्हाला संधी म्हणून घेता येऊ शकते. विविध जाहिरात कंपन्यांना एकच जाहिरात विविध भाषांमध्ये लोकांपर्यंत पोहोचवावी लागते. एकच पुस्तक विविध भाषांत भाषांतरित होऊन प्रकाशित होतं. एकाच चित्रपटाची वा मालिकेची विविध भाषांत आवर्तने होतात. तेव्हा अशा प्रत्येक वेळी आवश्यकता असते ती भाषांतर करणाऱ्यांची. दुर्दैवाने आज आपल्या देशात इंग्रजीमधून शिक्षण घेण्याचे प्रमाण वाढले आहे, त्यामुळे प्रादेशिक भाषांमधून भाषांतर करून देणाऱ्यांची संख्या दिवसेंदिवस कमी होते आहे.

अशा परिस्थितीत तुम्ही भाषांतराचे काम सुरू केलेत वा भाषांतर करून देणारी एजन्सी सुरू केलीत तर खूप चांगला प्रतिसाद मिळू शकेल. प्रादेशिक भाषांसोबत विविध आंतरराष्ट्रीय भाषांमध्येही भाषांतर करून देण्याला बराच मोठा वाव आणि चांगला पैसाही आहे. विविध भाषांमध्ये काम करणारी काही मंडळी एकत्र येऊन सामूहिकपणेही हा व्यवसाय सुरू करू शकतात. आधुनिक माध्यमांचा आधार घ्यायचा म्हटला तर वेबसाइटवरूनही हे काम करून देता येऊ शकेल अथवा भाषांतर करू शकणाऱ्यांचे नेटवर्क उभे करून मोठे काम उभे करता येऊ शकेल. सोबत विविध भाषांतील टंकलेखन सेवाही उपलब्ध करून देता येऊ शकते. या व्यवसायाला देशभरातील तसेच आंतरराष्ट्रीय स्तरावरून प्रकाशन, जाहिरात व माध्यम क्षेत्राकडून चांगले काम मिळू शकेल.

वित्त नियोजन

पैसा हा बचत केल्याने वाढत नाही, तर त्याचे योग्य प्रकारे नियोजन केल्याने तो वाढतो. पैशाचे योग्य प्रकारे नियोजन करणे म्हणजे तो कुठे, कसा, किती प्रमाणात आणि कधीपर्यंत गुंतवावा याचे नियोजन करणे. असे नियोजन करणाऱ्यांना वित्त नियोजक म्हणतात. हा वित्त नियोजक तुमचा विमा, बचत, गुंतवणूक, वैयक्तिक जबाबदाऱ्यांसाठीची तरतूद, तुमची स्वप्नं पूर्ण करण्यासाठीची तरतूद, तुमच्या निवृत्तीनंतरची तरतूद, तुमच्या पश्चात तुमच्या जीवनासाठीच्या आर्थिक गरजांची तरतूद अशा अनेक गोष्टींसाठी शास्त्रशुद्ध पद्धतीने तुम्हाला नियोजनाचा सल्ला देतो.

विमा, मेडिक्लेम, म्युच्युअल फंड आदी कोणतेही एखादे उत्पादन विकणे हे वित्त नियोजकाचे काम नसून तुमच्या गरजा आणि तुमची क्षमता याप्रमाणे काय काय करणे गरजेचे आहे याचा सल्ला देणे हेच त्याचे काम आहे.

वित्त नियोजक म्हणून काम करण्यासाठी तुम्हाला 'सर्टिफाइड फायनान्शियल प्लॅनिंग' हा अभ्यासक्रम पूर्ण करावा लागतो. शिवाय एमबीए इन फायनान्स किंवा चार्टर्ड अकाऊंटंट आदी शिक्षण घेतलेले असेल तर उत्तम. भारत सरकारच्या 'सिक्युरिटिज ॲण्ड एक्स्चेंज बोर्ड ऑफ इंडिया'कडे (सेबी) वित्त नियोजक म्हणून नोंदणी करणे कायदेशीररीत्या व व्यावसायिक लाभाच्या दृष्टीनेही फायद्याचे ठरते.

सोशल मीडिया मार्केटिंग

घरातल्या घरात निव्वळ एक संगणक आणि इंटरनेट कनेक्शन एवढ्याशा गुंतवणुकीत सुरू करता येऊ शकेल असा व्यवसाय आहे हा. मात्र यामध्ये तुम्हाला तांत्रिक ज्ञानासह मार्केटिंगची मूलभूत तत्त्वे माहीत असणे गरजेचे आहे. सोशल मीडिया मार्केटिंग म्हणजे फेसबुक, ट्विटर, लिंक्डइन, गुगल प्लस, पिन्रेस्ट, ब्लॉगर अशा विविध सोशल मीडिया वेबसाइट्सवरून एखाद्या कंपनीचे वा ब्रॅण्डचे मार्केटिंग करणे. टीव्ही, रेडियो वा वृत्तपत्र-मासिकातून मार्केटिंग करण्यापेक्षा सोशल मीडिया आणि इंटरनेटच्या माध्यमातून मार्केटिंग करणे हे खर्चाच्या तुलनेने स्वस्त पडते, त्यामुळे लहान कंपन्या ज्यांचे मार्केटिंग बजेट कमी असते त्यांनाही सोशल मीडियाद्वारे मार्केटिंग करणे परवडणारे असते. त्यामुळे अशा छोट्या कंपन्यांना तुम्ही सहज आपले ग्राहक करू शकता.

सोशल मीडिया हे आधुनिक माध्यम असून त्यात दररोज नवनवे बदल होत असतात, त्यामुळे तुम्हाला रोज अद्ययावत राहावे लागते. तसेच नेटसेव्ही आणि टेकसेव्ही असणे याला तर काही पर्यायच नाही. सोशल मीडिया मार्केटिंगच्या शास्त्रशुद्ध पद्धती शिकण्यासाठी तुम्ही विविध ऑनलाइन अभ्यासक्रम करू शकता. विविध संकेतस्थळांवर वा यूट्यूबवर या विषयाचे अनेक ट्युटोरिअल मोफत उपलब्ध आहेत, त्याद्वारे अभ्यास करूनही तुम्ही चांगल्या दर्जाचे काम करू शकता. तुमच्या ग्राहकाची कंपनी व ब्रॅण्ड विविध सोशल मीडिया वेबसाइट्सच्या माध्यमातून अधिकाधिक लोकांपर्यंत पोहोचवणे, त्याद्वारे ऑनलाइन लीड जेनेरेट करणे, ग्राहकांचे संदेश, सूचना कंपनीपर्यंत पोहोचवणे आदी कामे तुम्हाला करायची असतात. अत्यंत कमी खर्चात करता येण्यासारखा आणि तरुणांना स्वयंरोजगार मिळवून देणारा असा हा व्यवसाय आहे.

वेबसाइट बनवणे

वेबसाइट म्हणजे २४ तास उघडे असणारे तुमचे कार्यालय, त्यामुळे आज प्रत्येक कंपनीची ती गरज झाली आहे. त्या तुलनेत वेबसाइट डिझायनर आणि डेव्हलपर यांची संख्या कमी आहे. वेबसाइट डिझाइन करणे आणि डेव्हलप करणे या दोन स्वतंत्र पद्धती आहेत. तुम्हाला यापैकी एक अथवा दोन्ही येऊ शकत असतील तरीही तुम्ही हा व्यवसाय सुरू करू शकता. या व्यवसायातसुद्धा मूलभूत गुंतवणूक ही फक्त तुमचा संगणक आणि इंटरनेट जोडणी एवढीच आहे. मात्र तुम्हाला वेबसाइट बनवण्याचे परिपूर्ण ज्ञान असणे आवश्यक आहे. त्यासाठी तुम्ही सरकारी वा खासगी अभ्यासक्रम करू शकता किंवा इंटरनेटवर याचे ऑनलाइन ट्युटोरिअलसुद्धा उपलब्ध आहेत, त्याद्वारेही तुम्ही शिकू शकता. वेबसाइट बनवण्यासाठी वेगवेगळे तंत्रज्ञान वापरले जाते त्याबद्दल तुम्ही हळूहळू शिकू शकता. एकदा व्यवसाय सुरू करून नियमित रूपात नवनवीन तंत्रज्ञान शिकून

व्यवसायात वाढ करणे सयुक्तिक ठरेल.

वेबसाइट तयार करणे आणि सोशल मीडिया मार्केटिंग हे जोडधंदे होऊ शकतात. एकच व्यक्ती हे दोन्ही व्यवसाय करू शकतो वा काही तरुण एकत्र येऊन हे व्यवसाय सामूहिकरीत्या करू शकतात.

शेअर्ड अकाऊंटिंग सेवा

हिशेब-खाते लिहिणे, ताळेबंद जुळवणे आदी गोष्टी प्रत्येक उद्योजकाला अनिवार्य असतात. मात्र त्यांची रोजच्या रोज नोंद करणं काही त्याला जमत नाही. प्रत्येकाला अकाऊंटंट ठेवणेही परवडणारे नसते, शिवाय त्या अकाऊंटंटला रोज काम द्यावे इतके कामही नसते. त्यामुळे सामान्यपणे प्रत्येक उद्योजक आपले अकाऊंटिंगचे काम हे सीएला देतो. सीए स्वत: हे अकाऊंटिंग करत नाही, तर तो त्याच्याकडच्या शिकाऊ मुलांकडून ते करून घेतो.

माहिती तंत्रज्ञानाच्या युगात अकाऊंटिंग हे फारसे कठीण काम राहिलेले नाही, मात्र ते प्रत्येकाला जमतेच असे नाही. त्यामुळे

तुम्हाला अकाऊंटिंगचे प्रिन्सिपल्स माहीत असतील तर 'टॅली' वा तत्सम अकाऊंटिंग सॉफ्टवेअर विकत घेऊन तुम्ही अशा उद्योजकांना शेअर्ड अकाऊंटिंग सेवा देऊ शकता. सीएकडून अकाऊंटिंग करून घेण्यापेक्षा तुमच्याकडून अकाऊंटिंग करून घेणे व्यावसायिकांना स्वस्त पडू शकते, त्यामुळे तुम्हाला चांगली कामे मिळू शकतात.

एच. आर. ट्रेनिंग अॅण्ड रिक्रूटमेंट

आज बऱ्याच कंपन्या या स्टाफ भरती आणि ट्रेनिंग हे काम बाहेरील संस्थेकडून करून घेण्याला प्राधान्य देतात. या कंपन्या विविध एच. आर. ट्रेनिंग अॅण्ड रिक्रूटमेंट कंपन्यांना हे काम सुपुर्द करतात. त्यामुळे आपण जर का अशी एच. आर. ट्रेनिंग अॅण्ड रिक्रूटमेंट कंपनी सुरू करणार असू, तर आपल्याला अशा कंपन्यांशी स्टाफ भरतीचा करार केल्यानंतर बराच चांगला व्यवसाय मिळू शकतो.

एच. आर. ट्रेनिंग अॅण्ड रिक्रूटमेंट कंपनीमध्ये तुम्हाला विविध क्षेत्रांतील बेरोजगार शोधणे, त्यांना योग्य ते प्रशिक्षण देणे आणि तुम्ही करार केले आहेत अशा कंपन्यांमध्ये भरती करणे हे तुमचे काम असते. या कंपन्या तुम्हाला त्याचा मोबदला देतात.

आज हे काम बऱ्याच मोठ्या प्रमाणात वेबसाइटच्या माध्यमातूनही होऊ शकते. वेबसाइटद्वारे तुम्हाला बेरोजगार तसेच कंपन्या गाठू शकतात आणि प्रत्यक्ष मुलाखत आणि ट्रेनिंगनंतर तुम्हाला त्यांची प्रत्यक्ष भरती करता येऊ शकते.

वित्तसाहाय्य

पैसा ही प्रत्येकाची गरज आहे आणि प्रत्येकालाच स्वत:च्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी तो कमी पडतो. त्यामुळे त्याला कर्जाचा आधार घ्यावा लागतो. मात्र कर्ज मिळवणे हे म्हणावे तितके सोपे नाही. त्यासाठी तुम्हाला ठरावीक नमुन्यात अर्ज करावा लागतो. तरच बँक वा अन्य वित्तपुरवठा करणाऱ्या संस्था तुम्हाला आर्थिक सहकार्य करू शकतात.

अनेक जणांना बँक वा वित्तसंस्थांना लागणाऱ्या नमुन्यात अर्ज करणे जमत नाही किंवा कठीण पडते, कारण त्यांना त्या गोष्टीचा अनुभव नसतो. त्यामुळे अशा अनेक एजन्सीज् तुम्हाला कर्ज मिळवून देण्यात सहकार्य करतात. कर्जासाठी योग्य पद्धतीत अर्ज तयार करणे, त्यासाठी लागणाऱ्या कागदपत्रांची पूर्तता करणे, कर्जदाराला त्याच्या गरजेनुसार कुठून आणि किती कर्ज मिळू शकेल याचे मार्गदर्शन करणे आदी बाबी येतात. त्याचा मोबदला म्हणून ठरावीक शुल्क वा कर्जरकमेच्या ठरावीक टक्के रक्कम मिळते.

आपल्यालाही आर्थिक वा बँकिंग क्षेत्राचे ज्ञान असल्यास आपण हा व्यवसाय सुरू करू शकता. गृहकर्ज, व्यापार कर्ज, वैयक्तिक कर्ज, मालमत्ता तारण कर्ज, सोने तारण कर्ज असे कर्जाचे विविध प्रकार असतात, त्यात तुम्ही ग्राहकांना सहकार्य करू शकता. शिवाय मोठमोठ्या कंपन्यांना प्रोजेक्ट फायनान्स लागते. त्यांची गरज ही काही करोड रुपयांचीसुद्धा असू शकते, अशा वेळी तुम्ही त्यांना प्रोजेक्ट लॉग होण्यासाठी सहकार्य करू शकता.

मेकअप आणि ब्युटिशीयन

मेकअप आर्टिस्ट व ब्युटिशीयन होण्यासाठी त्याचे प्रशिक्षण व सराव या दोन्हींची आवश्यकता असते. आपल्याकडे शिक्षण व्यवस्थेत या संदर्भातले ठरावीक अभ्यासक्रम उपलब्ध नाहीत. अनेक लहान-मोठ्या शिक्षणसंस्था, ब्युटिपार्लर व या क्षेत्रातील अनुभवी हे प्रशिक्षण कार्यक्रम राबवतात. त्यामध्ये बेसिक, ॲडव्हान्स व स्पेशलाईजड् असे विविध अभ्यासक्रम उपलब्ध आहेत. परदेशात या क्षेत्रासाठीचे शास्त्रशुद्ध अभ्यासक्रम उपलब्ध आहेत.

फ्रीलान्स मेकअप आर्टिस्ट किंवा ब्युटिशीयन म्हणून या कामाला एकट्याने सुरुवात केली जावू शकते. स्वत:चे ब्युटिपार्लरही सुरू करता येऊ शकते. सौंदर्याशीसंबंधीत विविध प्रकारच्या सेवा फ्रीलान्स रुपात वा ब्युटिपार्लरमध्ये देता येऊ शकतात. फ्रीलान्स रुपात व्यवसाय सुरू करायचा झाल्यास प्रशिक्षण व सरावानंतर निव्वळ दहा हजार रुपये भांडवलातसुद्धा सुरुवात करता येऊ शकते.

शहरी व निमशहरी भागात या व्यवसायाला बराच ग्राहकवर्ग आहे. लग्न, मुंज, वाढदिवस, पार्टी आदी सर्व प्रकारच्या सोहळ्यांच्यावेळी स्त्री व पुरुष दोघांनाही मेकअप व ब्युटिशीयनची

गरज लागू शकते. चित्रपटसृष्टी, नाट्यसृष्टी, मालिका आदी क्षेत्रांसाठीही तुम्ही ही सेवा देऊ शकता.

- शर्मिला पवार
(ब्युटिशीयन व प्रशिक्षक)
९६१९१११५०७

इस्टेट एजंट

इस्टेट एजंट हा एक बिनभांडवली व्यवसाय म्हणता येईल. जमिनी, फ्लॅट, बंगले, रो-हाऊस, दुकान, ऑफिस इत्यादी विकणे वा भाड्यावर देणे यासाठी प्रत्येकालाच इस्टेट एजंटची गरज भासते.

इस्टेट एजंट हे जमीन व वास्तुविषयक गोष्टींकडे लक्ष ठेवून असतात. एखाद्याला घर विकायचे वा भाड्यावर द्यायचे असल्यास त्याला स्वत:ला ग्राहक शोधणं शक्य नसतं. अशावेळी इस्टेट एजंट हे ग्राहक आणि विक्रेता यामधील दुवा होतात. ग्राहक व विक्रेता यामधील दुवा होऊन सर्व व्यवहार पारदर्शकरीत्या पार पाडावेत, हेच इस्टेट एजंटचे काम असते, त्यासाठी त्याला दोन्ही पक्षांकडून ब्रोकरेज मिळते. ते काही टक्क्यांमधे असते.

विविध बिल्डर व विकासक हे आपल्या प्रोजेक्टच्या मार्केटिंग व विक्रीसाठी अशा इस्टेट एजंटना बिझनेस असोसिएट्स वा सेल्स एजंट म्हणून नेमतात. अशावेळी ग्राहकांना इस्टेट एजंटना ब्रोकरेज द्यावे लागत नाही. त्यांना बिल्डर वा विकासकाकडूनच त्याचा मोबदला मिळतो.

घर हा प्रत्येकाच्य जिव्हाळ्याचा विषय असतो. त्यामुळे त्यात हयगय करून चालत नाही. त्यामुळे ग्राहकाला पसंत पडेपर्यंत घर वा जागा दाखवाव्या लागतात.

हा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी विशेष काही शिक्षणाची गरज लागत नाही. स्वत:चे ऑफिस सुरू करायचे असल्यास दुकान व आस्थापनाचा परवाना काढणे पुरते. व्यवसायासंबंधिक काही संघटना वा असोसिएन्स असतात त्यांचे सभासदत्व घेणे सोयीचे ठरते.

SG Shades™ NEW FASHION

'सिद्धीविनायक फॅशन्स'

या गारमेंट क्षेत्रातील अग्रगण्य कंपनीच्या **'एस. जी. शेड्स'** फॉर्मल व कॅज्युअल शर्ट ब्रॅण्डसाठी महाराष्ट्रभरात वितरक व विक्रेते नेमणे आहेत. खात्रीशीररित्या चांगला मोबदला मिळण्याची हमी. जरूर संपर्क करा.

९९२०७७५०९६ । ९००४०४०७१५

कारणे सांगणे, बहाणे करणे, अमुक एक मला शक्य नाही, अमुक एक आवश्यक नाही, ते माझे काम नाही, ते मला जमणार नाही, हे कठीण आहे अशी कोणतीही सबब सांगणारा चांगला विक्रेता, यशस्वी विक्रेता होऊच शकत नाही. सकारात्मक दृष्टिकोन असलेली व्यक्तीच यशस्वी विक्रेता होऊ शकते.

सदर लेख हा मुक्त पत्रकार व माध्यम, ब्रॅण्ड सल्लागार अनिल थत्ते यांच्या विक्रीविषयक पुस्तिकेतून येतला आहे.

मी यशस्वी विक्रेता होणारच!

१. मी यशस्वी विक्रेता होणारच हा निश्चय करूनच व्यवसायात उतरा. सेल्सपर्सन किंवा मार्केटिंग रिप्रेझेंटेटिव्ह या दोन्ही करीअरमध्ये आता इतर कुठल्याही व्यवसायाइतकीच संधी, प्रतिष्ठा आणि पैसा आहे.

२. नाइलाज म्हणून दुसरी नोकरी मिळत नाही म्हणून किंवा दुसरी नोकरी मिळेपर्यंत जरी तुम्ही विक्रेते म्हणून काम करणार असाल तरीदेखील जेवढा काळ विक्रेते म्हणून काम कराल ते प्रामाणिकपणे, मेहनतीने, निष्ठेने आणि कल्पकतेने केलेत तर पुढील आयुष्यात तुम्ही आपल्या कुठल्याही करीअरमध्ये यशस्वी होऊ शकाल, कारण विक्री कला ही कुठल्याही व्यवहाराचा मूलभूत पाया आहे.

३. यशस्वी विक्रेता होण्यासाठी तुम्ही तुमचे मन आणि तन दोन्हींची सिद्धता करणे, राखणे आवश्यक असते.

४. विक्री व्यवहार हा वैयक्तिक तसाच सामूहिक प्रयोग-प्रकल्प असतो, म्हणजेच इंडिव्हिज्युअल परफॉर्मन्स आणि टीमवर्क यातूनच सेल आणि मार्केटिंग या गोष्टी यशस्वी होतात.

५. आधी तुमचे स्वप्न काय आहे ते निश्चित करा. ध्येय, साध्य, उद्दिष्ट ठरवा आणि मग त्यासाठी कोणती साधने तुमच्याकडे उपलब्ध आहेत आणि किती वेळात काय मिळवायचे आहे, करायचे आहे याचे वेळापत्रक तयार करा.

६. पॉझिटिव्ह ॲटिट्यूड, सकारात्मक दृष्टिकोन असलेली व्यक्तीच यशस्वी विक्रेता होऊ शकते.

७. प्रश्न विचारण्यापेक्षा मनात आलेल्या प्रश्नांना आपणच उत्तरे शोधणे हे अधिक श्रेयस्कर असते.

८. कारणे सांगणे, बहाणे करणे, अमुक एक मला शक्य नाही, अमुक एक आवश्यक नाही, ते माझे काम नाही, ते मला जमणार नाही, हे कठीण आहे अशी कोणतीही सबब सांगणारा चांगला विक्रेता, यशस्वी विक्रेता होऊच शकत नाही, हे लक्षात घेऊन वागा.

९. समस्यांचा बाऊ न करता समस्यांतून मार्ग शोधण्याचा प्रयत्न करा.

१०. स्वत:च्या चुका, दोष, उणिवा प्रामाणिकपणे कबूल करून त्या सुधारण्याचा प्रयत्न करा. आपल्या अपयशासाठी दुसऱ्याला जबाबदार धरून मोकळे होऊ नका.

११. स्वप्ने पाहून ती सत्यात उतरत

Join LIC as Insurance Advisor

LIC
भारतीय जीवन बीमा निगम
LIFE INSURANCE CORPORATION OF INDIA

Now with 'SSC Passed'
You can start Career with LIC
Be your Own Boss!
Handsome rewards
& Flexible Timing

::Contact::
Yogesh Moghe (Development Officer)
9004706992

नाहीत, तर जागे होऊन ती स्वप्ने पूर्ण करावी लागतात. त्यामुळे दिवास्वप्ने पाहणे सोडून द्या आणि निश्चय करून कामाला लागा.

१२. कुणालाही कसलीही आश्वासने देऊ नका, तर वचन द्या आणि ती कटाक्षाने पुरी करा. न पाळता येणारी आश्वासने कधीही देऊ नका.

१३. सेल्सपर्सन म्हणून तुम्ही वैयक्तिक कामगिरी बजावण्याबाबत उत्साही असलात तरी शेवटी तुम्ही एका यंत्रणेचे, टीमचे भाग आहात याचे भान कधीही सोडू नका.

१४. कुणी तरी, काही तरी, केव्हा तरी माझ्यासाठी करील असे न मानता मी माझ्यासाठी आणि माझ्या व्यवस्थापनासाठी काय करू शकतो याचाच विचार करून त्याप्रमाणे दैनंदिन स्वरूपात ते करून दाखवा.

१५. तुमच्या दुकान, शोरूम, मॉल, रिटेल स्टोअर्स याच्या व्यवस्थापनाच्या नफ्यात, फायद्यात तुमचा फायदा आहे हे लक्षात घेऊन संपूर्ण व्यवस्थापनाला फायद्यात राहण्यासाठी मदत करणारे आपण एक घटक आहोत याची जाणीव ठेवूनच तुमच्या स्वत:च्या फायद्याचा विचार करा.

१६. मन प्रसन्न राहील आणि ग्राहकांचे, सहकाऱ्यांचे, व्यवस्थापनाचे प्रेम, आदर, मान्यता, प्रशंसा, कौतुक, पारितोषिक मिळेल यासाठी सदैव जागृत राहा.

१७. इच्छा असेल तिथे मार्ग सापडतो त्याचप्रमाणे इच्छा हीच यशाची गंगोत्री असते, त्यामुळे तुमची इच्छाशक्ती प्रबळ ठेवा.

१८. जगात कष्टाला, मेहनतीला, परिश्रमांना कधीही पर्याय नसतो. तुमचे कष्ट तुम्हाला आयुष्यात आणि करीअरमध्ये असे यश देतील की, ज्याची तुम्ही कल्पनाही केली नसेल. त्यामुळे आळशीपणा सोडणे आणि कष्टाची सवय लावून घेणे आवश्यक आहे, हे लक्षात आहे.

१९. जबाबदारी स्वीकारणाऱ्या व्यक्तीवरच अधिक जबाबदाऱ्या, पदे दिली जातात, तिचा उत्कर्ष आणि पदोन्नती अधिक वेगाने होते, म्हणून जबाबदाऱ्या स्वीकारण्यास कधीही टाळाटाळ करू नका, किंबहुना तुमच्या कामाचा भाग म्हणून सोपवलेल्या जबाबदाऱ्या व्यवस्थापनाकडून मागून घेऊन त्या पूर्ण करून व्यवस्थापनाचा विश्वास संपादन करा.

२०. एक विक्रेता म्हणून नोकरी करीत असताना माझ्या वैयक्तिक जीवनातील गुणदोषांचा किंवा बऱ्यावाईट गोष्टींचा माझ्या कामाशी काय संबंध, अशी भूमिका कधीही घेऊ नका, कारण तुमचे चारित्र्य ही केवळ वैयक्तिक बाब नसते, तर सार्वजनिक जीवनातही तुमच्याकडे बघण्याचा लोकांचा दृष्टिकोन तुमच्या चारित्र्याच्या आधारेच ठरत असतो. चारित्र्यवान व्यक्तीच आदरास पात्र ठरते. चारित्र्यहीन व्यक्ती आर्थिक उलाढालीत कितीही यशस्वी झाली तरी तिला लोकांची मान्यता, आदर, प्रतिष्ठा लाभत नाही. तुम्ही जे 'देता' ते तुम्हाला अनेक पटीने परत मिळत असते, त्यामुळे तुमची शक्ती, बुद्धी, क्षमता, योग्यता, पात्रता, कल्पकता यांच्या साहाय्याने जेवढे योगदान देता येईल तेवढे द्या, म्हणजे तुम्हालाही अनेक पटीने तुमच्या व्यवस्थापनापासून समाजापर्यंत सर्व बाजूने त्याची परतफेड झालेली दिसेल.

२१. माणसाने जन्मभर शिकत राहायचे असते. एकदा नोकरी मिळाली तर आता मला शिकायची काय गरज आहे, असे न मानता उलट नोकरी हीदेखील माझ्या शिक्षणाचाच एक भाग आहे आणि यातून मी जे शिकेन त्यातून मी अधिक मोठा आणि शहाणा होईन, अधिक यशस्वी विक्रेता होईन ही खूणगाठ मनाशी बांधून ठेवा.

२२. प्रामाणिकपणा कधीही सोडू नका. व्यवस्थापनाची किंवा सहकाऱ्यांची फसवणूक कधी ना कधी त्यांच्या लक्षात येतेच. मग तुमची विश्वसनीयता संपल्यावर तुमच्यावर कोणीही विश्वास ठेवत नाही आणि संशयाने बघतो. परिणामी तुमची करीअर आणि कारकीर्द बदनाम आणि खराब होते.

२३. आत्मविश्वास ही तुमच्या यशाची गुरुकिल्ली आहे, हे लक्षात ठेवून जे काही कराल ते आत्मविश्वासाने करा.

२४. तुमच्या चुका सुधारत असतानाच इतरांच्या चुका लक्षात आणून द्या. तुम्ही त्यांच्या चुकांपासून सुधारून या चुका तुमच्या हातून होणार नाहीत याची खबरदारी घ्या आणि दुसऱ्यांच्या चुकांबाबत नेहमीच क्षमाशीलतेने वागा.

२५. तुमच्या आस्थापनातील अन्य कर्मचारी गप्पाटप्पा, टंगळमंगळ किंवा चकाट्या पिटण्यात, एकमेकांची निंदा-नालस्ती करण्यात, गॉसिपिंग करण्यात, अफवा पसरवण्यात किंवा व्यवस्थापनाची खिल्ली उडवण्यात किंवा एखाद्या व्यक्तीची चेष्टा करण्यात आनंद घेत असतील, तर त्यांच्यापासून जाणीवपूर्वक दूर राहा आणि त्यांनाही असे करणे सर्वांच्या सामूहिक हिताचे नाही, यातून मने दुरावतात आणि

रॅन्कोज्
कोकणात बंगला®
सावंतवाडी रेल्वे स्टेशन येथे
फिलीपाईन्सच्या टेक्नॉलॉजिचे
प्लासवॉल बांधकाम
• वाळवी रोधक • भुकंप रोधक • कमी देखभाल खर्च
• भिंतीना भेगा पडत नाही • विज, पाणी, झाडांसह
• दगडी कुंपण • जमीनीचा 7/12 तुमच्या नावावर
• ग्राहकांच्या आग्रहास्तव
₹ 16,20,000/- (ट्विन बंगलो)
₹ 25,20,000/- (स्वतंत्र बंगलो)
✆ 9920166262 / 9969962862

हितसंबंध दुखावतात याची जाणीव द्या.

२६. तुमच्यात कोणते विशेष गुण विक्रीकौशल्याच्या दृष्टीने आहेत हे तुम्हीच शोधून काढा आणि हिरा ज्याप्रमाणे पैलू पाडल्यावर अधिक तेजाने झळकतो त्याप्रमाणे तुमच्यातील गुणांना पैलू पाडण्यासाठी जाणीवपूर्वक प्रयत्न करा. प्रयोग करा, अभ्यास करा आणि आपल्या यशस्वी सेल्सपर्सन होण्याचा उद्देश सफल होण्यासाठी सातत्याने वाटचाल करा.

२७. गोष्टी वेळच्या वेळी करणे, कोणती गोष्ट करण्याची वेळ कोणती हे ओळखणे, तुमच्या आयुष्यात यश वेळेवर मिळण्यासाठी आवश्यक असते हे ध्यानात ठेवा.

२८. तुमच्या मतांविषयी आग्रही राहा, पण दुराग्रही राहू नका. इतरांच्या मतांचा आदर करायला शिका, त्यांची मते ऐकून घेऊन त्यावर विचार करायला शिका आणि मतभेदामुळे मनभेद होणार नाहीत अशी खबरदारी घेऊन मतैक्य करायचा प्रयत्न करा.

२९. जीवनात संधी कुठे आहे आणि ती आपल्याला कशी साधता येईल याविषयी जागरूक राहिलात तर तुम्हाला पश्चात्ताप करण्याची किंवा अमुक एक गोष्ट करण्यास मी लायक असून मला मिळाली नाही, अशी खंत करण्याची वेळ येणार नाही. व्यवस्थापनाचे विक्रेत्यांवर बारकाईने लक्ष असते, त्यामुळे चांगल्या विक्रेत्याला चांगली संधी देण्यासाठी तेही उत्सुक असतात. अशा संधीचा शोध सतत घेत रहा.

३०. रोज वर्तमानपत्राचे आणि आठवड्यातून एखाद्या पुस्तकाचे वाचन करून आपले जनरल नॉलेज असे अप-टू-डेट ठेवा, की ग्राहक, सहकारी, व्यवस्थापक यांच्याशी संवाद साधताना, संभाषण करताना तुम्हाला आपल्या हजरजबाबीपणाचे, प्रसंगावधानाचे आणि संभाषचातुर्याचे यशोचित दर्शन घडवता येईल.

३१. ग्राहकांशी बोलताना छोटी छोटी वाक्ये, सोपे सोपे शब्द वापरा, अवघड इंग्रजी, मराठी, संस्कृत किंवा हिंदी शब्द, कृत्रिम वाटणारे आणि ग्राहकाला बुचकळ्यात टाकणारे फिल्मी डायलॉग किंवा लांबलचक वाक्ये वापरू नका.

३२. बोलण्याची स्वत:ची अशी एक शैली विकसित करा.

३३. बोलताना अत्यंत प्रसन्न चेहऱ्याने आणि हसऱ्या मुद्रेने ग्राहकाशी बोला.

३४. समोरच्या ग्राहकाचे आधी मन जिंकायचे आहे, मग मन वळवायचे आहे, नंतर त्याला ग्राहक म्हणून उत्पादन विकायचे आहे हे लक्षात घेऊन त्याचे मन जिंकण्यासाठी त्याला प्रभावित करणे हा विक्रीकौशल्याचा पहिला टप्पा आहे याची जाणीव ठेवून आपले संभाषण प्रभावी कसे होईल याची काळजी घ्या.

३५. ज्याप्रमाणे प्रॅक्टिस केल्याने खेळाडू परफेक्ट होतो, त्याचप्रमाणे विक्रेताही प्रॅक्टिस करता करता परफेक्ट होत असतो. त्यामुळे प्रत्येक ग्राहकाशी व्यवहार करताना आपली प्रॅक्टिस जाणीवपूर्वक करा आणि आधीच्या प्रॅक्टिसमधून जे शिकलात त्याचा वापर करा.

३६. ग्राहकाच्या संदर्भात त्याच्या बोलण्या-वागण्या-कपड्यावरून कसलाही पूर्वग्रह मनात निर्माण होऊ देऊ नका किंवा हा काय खरेदी करणार, नुसता बघायला आला आहे, अशा तऱ्हेची भूमिका मनात घेऊ नका, तर प्रत्येक ग्राहक मग तो गरीब, मध्यमवर्गीय, श्रीमंत कसाही असो, हा माझ्या दृष्टीने या क्षणी व्ही.आय.पी. आहे याच पद्धतीने त्याचे स्वागत आणि व्यवहार करा.

३७. ज्याप्रमाणे वाचन, लेखन करताना किंवा टीव्ही, चित्रपट पाहताना तुम्ही चित्त एकाग्र आणि डोळे खिळवून त्या गोष्टीकडे पाहता त्याचप्रमाणे एकदा ग्राहक तुमच्यासमोर आल्यानंतर तुमचे चित्त अर्जुनाला दिसणाऱ्या पोपटाच्या डोळ्याप्रमाणे त्या ग्राहकावर केंद्रित करा.

३८. ग्राहक बोलत असताना त्याला चुकीचे किंवा खोटे ठरवू नका किंवा ज्याच्यामुळे त्याचा उत्साह, आत्मविश्वास डळमळीत होईल अशा तऱ्हेने कटाक्ष किंवा शब्द वापरू नका.

- अनिल थत्ते

प्रिंटिंगचा अवाच्यासव्वा खर्च वाचवा!

* जगभर पोहोचा फक्त एका लिंकद्वारे *

व्हॉट्सॲप, फेसबुक, इमेल इ. आधुनिक माध्यमांद्वारे आपली कंपनी प्रोफाइल, ब्रोशर, प्रोडक्ट कॅटलॉग हजारो लोकांपर्यंत पाठवू शकता तेही केवळ एका लिंकमध्ये.

भेट द्या

www.ebrochures.co.in

इ-ब्रोशरची रि-सेलरशीप घेऊन तुम्हीही करू शकता इ-ब्रोशरचा अमर्याद व्यवसाय.

:: अधिक माहितीसाठी संपर्क ::

प्रसन्न रिसबुड - ९३२२७०६१०९

यशोगाथा

भाजीपाला पिकांचे गाव रसुलाबाद

पारंपरिक पिकांऐवजी रोख उत्पादन देणारी शेती निश्चितच फायदेशीर ठरू शकते. रसुलाबादच्या चंद्रशेखर सावरकर यांनी प्रतिकूल परिस्थितीतही आपल्या शेतात टोमॅटोचे पीक घेऊन आर्थिक प्रगतीचा मार्ग स्वीकारला. त्यांचा हा आदर्श नैसर्गिक आपत्तीमध्ये सापडलेल्या व सोयाबीन, कापूस यांसारख्या पारंपरिक पिकांऐवजी रोख उत्पादन देणाऱ्या फळभाज्यांची शेती करून आत्मनिर्भर होण्याचा मार्ग निश्चितच सापडू शकतो.

शेतीला शाश्वत सिंचनाच्या सुविधा उपलब्ध झाल्यानंतर कापूस, तूर व सोयाबीन या पिकांसोबतच रब्बी हंगामामध्ये गहू, चणा या पारंपरिक पिकांऐवजी भाजीपाला लावून दररोज आर्थिक उत्पन्न देणारी पिके घेतल्यास कौटुंबिक संपन्नता तर वाढतेच त्यासोबतच गावांच्या सर्वांगीण विकासालाही चालना मिळवू शकते. आर्वी तालुक्यातील रसुलाबाद येथील शेतकऱ्यांनी भाजीपाला पिकांच्या उत्पादनाला सुरुवात करून इतर गावांसाठी आदर्श निर्माण केला आहे.

कृषी तंत्रज्ञान व्यवस्थापन यंत्रणेच्या आर्वी येथील कृषी विभागातर्फे रोहणा, रसुलाबाद, सालदरा व परसोडी या गावांना सिंचनाची सुविधा उपलब्ध असून शेतकरी केवळ पारंपरिक पीक घेत होते; परंतु शेतकऱ्यांना एकत्र करून कापूस, तूर, सोयाबीनऐवजी मिरची, वांगे, टोमॅटो ही भाजीपाला पिके घेतल्यास आर्थिक समृद्धीचा मार्ग सुकर होऊ शकतो. त्यासोबतच भाजीपाला पिकांसाठी मागणी मोठ्या प्रमाणात असूनही पुरवठा होत नसल्यामुळे भावही चांगला मिळतो, हा आत्मविश्वास निर्माण केल्यावर साठ हेक्टर क्षेत्रावर भाजीपाला पिकांची लागवड यशस्वी झाली आहे.

एकात्मिक पीक व रोग व्यवस्थापन या उपक्रमांतर्गत रसुलाबाद या गावाची निवड करून टोमॅटो पिकांची वीस प्रात्यक्षिके यशस्वीपणे राबविण्यात आली आहेत. यामध्ये रासायनिक कीटकनाशकांचा वापर कमी करत जैविक कीटकनाशकातून वापर वाढविण्यात आल्यामुळे पिकांची उत्पादकता व गुणवत्ता ही वाढली आहे.

रसुलाबादचा आदर्श

रसुलाबाद या गावामध्ये ९५६.७५ हेक्टर क्षेत्र पिकाखाली असून संपूर्ण शेतकऱ्यांनी ५५६ हेक्टर क्षेत्रावर टोमॅटो पिकांचे प्रात्यक्षिक घेतले आहे. त्यासाठी कृषी तंत्रज्ञान व्यवस्थापन यंत्रणा आत्मा तसेच राष्ट्रीय केमिकल आणि फर्टिलायजर्स यांच्या संयुक्तपणे टोमॅटो उत्पादनाला प्रोत्साहन देऊन जैविक खत उपलब्ध करून देण्यात आले आहे.

रसुलाबादच्या वीस शेतकऱ्यांची या पथदर्शी प्रकल्पासाठी

निवड करण्यात आली असून त्यांना संकरित जातीची ३ हजार ५०० टोमॅटोची रोपे उपलब्ध करून देण्यात आली आहेत. त्यासोबतच जैविक खताचा वापर व पिकांवर येणाऱ्या कीड, रोगांवर नियंत्रण करण्यासंदर्भात मार्गदर्शन करण्यात आले आहे. हे गाव त्यामुळेच टोमॅटोचे गाव म्हणूनही संपूर्ण जिल्ह्यात ओळखले जात आहे.

पाच वर्षांपासून भाजीपाला पिकांमध्ये वांगी, मिरचीचे उत्पादन पारंपरिक पद्धतीने आम्ही घेत; परंतु एकात्मिक कीड व रोग व्यवस्थापनांतर्गत घेतलेल्या टोमॅटो पिकांची लागवड ०.२० हेक्टर क्षेत्रावर ३ बाय १ अंतरावर केली. ज्यामुळे मला दुय्यम उत्पादन घेणे शक्य झाले असल्याचे रसुलाबादच्या महिला शेतकरी वनिता कृष्णराव भबुतकर यांनी सांगितले. 'आत्मा' या संस्थेमार्फत पुरविण्यात आलेल्या निविष्ठेचा पूर्णपणे वापर केल्याने, तज्ज्ञांमार्फत वेळोवेळी मिळाल्याने रासायनिक कीटकनाशकावर होणाऱ्या खर्चात घट झाली. लागवड खर्च कमी होऊन अधिक नफा झाला. प्रात्यक्षिकांमध्ये एकूण ४९० क्रेट उत्पन्न झाले. त्याला सरासरी रुपये २२० रुपये क्रेट भाव मिळाला. त्यातून एक लक्ष सात हजार ८०० रुपयांचे उत्पन्न झाले. त्यातून मला लागवड खर्च जाऊन ७७ हजार ८०० रुपयांचा नफा झाल्याचेही श्रीमती भबुतकर यांनी सांगितले. शेतकरी चंद्रशेखर सावरकर यांनीही ०.२० हेक्टर क्षेत्रात रुंद सरी वरंभा पद्धतीने ५ बाय १ अशा अंतरावर पेरणी केली. 'आत्मा'मार्फत सुधारित वाण अभिलाषाची रोपे, जैविक खते, कीटकनाशके व कीडरोग यांच्या नियंत्रणाकरिता सापळा पिकांचे बियाणे देण्यात आले. त्यामुळे आमच्या मुख्य पिकांवर किडी व रोगांचे प्रमाण कमी होऊन नफा मिळाला. तसेच आम्हाला नवीन तंत्रज्ञानही अवगत झाले. तसेच एकूण ५०० क्रेटच्या माध्यमातून रुपये एक लक्ष २० हजार रुपयांचे उत्पन्न झाले. त्यातून ८० हजार रुपयांचा नफा मिळाला असल्याचेही शेतकरी सावरकर यांनी आत्मविश्वासाने सांगितले.

पारंपरिक पिकांऐवजी रोख उत्पादन देणारी शेती निश्चितच फायदेशीर ठरू शकते. रसुलाबादच्या चंद्रशेखर सावरकर यांनी प्रतिकूल परिस्थितीतही आपल्या शेतात टोमॅटोचे पीक घेऊन आर्थिक प्रगतीचा मार्ग स्वीकारला. त्यांचा हा आदर्श नैसर्गिक आपत्तीमध्ये सापडलेल्या व सोयाबीन, कापूस यांसारख्या पारंपरिक पिकांऐवजी रोख उत्पादन देणाऱ्या फळभाज्यांची शेती करून आत्मनिर्भर होण्याचा मार्ग निश्चितच सापडू शकतो. तसेच शेतकऱ्यांमध्ये असलेले नैराश्यही दूर होऊ शकते. त्यासाठी रसुलाबादचा आदर्श निश्चितच मार्गदर्शन करणारा आहे.

- अनिल गडेकर
९८९०१५७७८८
सौजन्य : महान्यूज

Pratibha Creations

Facebook Marketing + Email Marketing

Only in **Rs. 4000/-** Per Month

You will get Global As well as local customers through
Facebook & Email promotion.

-: Call for more details :-

022-65546111

: Other Services :

Website Designing | Website Development | Website Redesigning |
Search Engine Optimization | Web Portal Development

Facebook: facebook.com/PratibhaCreations | **Twitter:** twitter.com/pratibhacreat
Website: www.pratibhacreations.in | **Email:** contact@pratibhacreations.in

'ग्राहक' हीच उद्योजकाची खरी शक्ती हे जाणणारा

सॅम वॉल्टन

Walmart वॉल्टन यांच्या नावावर पंधरा दुकानं होती, परंतु वॉल्टनची मेहनत पाहता नफा मात्र कमी मिळत होता. वॉल्टनने तो वाढवावा कसा यावर काम करण्यास सुरुवात केली. प्रतिस्पर्ध्यांपेक्षा आपल्या मालाच्या किंमती कमी केल्याने विक्री वाढत होती, पण आता प्रश्न नफा होता. वॉल्टनने पुन्हा नव्याने अभ्यास केला. तेव्हा वॉल्टनच्या लक्षात आले की, मोठ्या शहरात काही विशिष्ट वस्तूंवर सवलत दिली जाते आणि मालाची विक्री केली जाते. जर लहान शहरातही मोठी दुकानं उभारून त्यावरील प्रत्येक वस्तूवर काही ना काही सवलत दिली तर विक्री आणि नफा याच्यात वाढ होईल अशी खात्री वॉल्टनला वाटू लागली आणि अशा प्रकारची मोठी दुकानं छोट्या शहरात उभं करण्याचं स्वप्न वॉल्टन पाहू लागले.

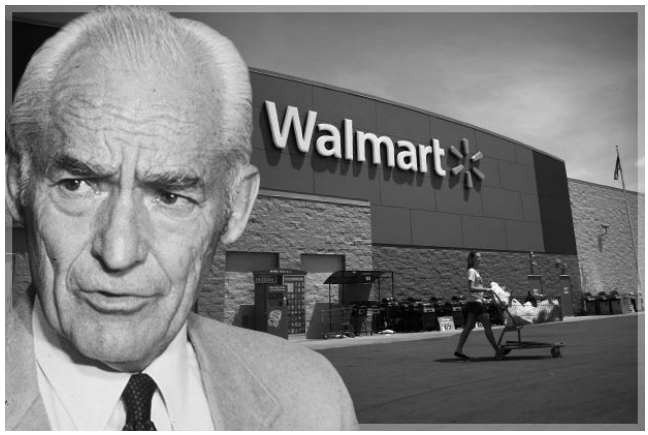
''प्रत्येक उद्योजकाचा एक बॉस असतो आणि तो म्हणजे त्याचा 'ग्राहक'. ग्राहक त्याचे पैसे तुमच्या उत्पादनावर खर्च करत असतो, त्यामुळे तो तुमच्या कंपनीच्या अध्यक्षापासून शिपायापर्यंत सर्वांचाच बॉस असतो.'', सॅम वॉल्टनचं हे प्रसिद्ध वाक्य.

'सॅम वॉल्टन' रिटेल क्षेत्रातलं जगातलं प्रसिद्ध व्यक्तिमत्त्व. वॉल्टनची कथा चित्तवेधक आहे. प्रत्येक उद्योजकाला अशा प्रकारच्या उद्योजकांच्या संघर्षाच्या कथा प्रेरणादायक असतात. म्हणूनच रिटेल क्षेत्रातील या दिग्गजाचा उद्योजकीय प्रवास येथे मांडला आहे.

जगातील सर्वात मोठी रिटेल चेन असलेली 'वॉलमार्ट' ही रिटेल क्षेत्रातील अग्रणी असलेली कंपनी आपल्या प्रत्येकालाच ठाऊक आहे. त्याचे हे जनक सॅम वॉल्टन. वॉल्टन यांनी अमेरिकेतील खरेदीची संकल्पनाच बदलली. त्या काळात अमेरिकन बाजारपेठेत काही कालावधीतच स्वत:च्या नावाचा दबदबा निर्माण करून या क्षेत्रातील दिग्गजांना आपल्या धोरणात्मक कार्यपद्धतीने त्यांनी मागे टाकले होते.

१९४० साली सॅम वॉल्टन यांनी आपल्या उद्योजकीय प्रवासाची सुरुवात केली. सुरुवातीला सॅम सेल्स ट्रेनी म्हणून काम करत. वॉल्टन आपल्या कामाविषयी खूपच उत्साही होते, पण कंपनीच्या चमकदार काम करणाऱ्या कामगारांच्या यादीत मात्र त्यांचं नाव नव्हतं. ग्राहकांना ताटकळत ठेवणं त्यांना आवडत नसे. अनेक वेळा त्यांच्या बॉसचा ओरडाही त्यांना खावा लागला होता. त्यांच्या वरिष्ठांना वॉल्टन चांगली विक्री करू शकतो असे कधीच वाटले नव्हते; पण वॉल्टनने मात्र आपली विक्रीची आवड जपली होती. वॉल्टनची सुरुवातीची कमाई होती २५ डॉलर प्रती महिना.

दुसऱ्या महायुद्धाच्या वेळी वॉल्टन सैन्यात भरती झाले. काही काळ सैन्यात कामगिरी केल्यानंतर १९४५ साली त्यांनी सैन्यातून निवृत्ती घेऊन स्वत:चा उद्योग सुरू करायचा निर्णय



घेतला. त्यांच्या कुटुंबाने या निर्णयात त्यांना मोलाची साथ दिली. वॉल्टनने स्वत:कडचे ५ हजार डॉलर उद्योगात गुंतवायचे ठरवले; पण हे भांडवल पुरेसे नव्हते. त्यांनी आपल्या सासऱ्याकडून २० हजार डॉलर कर्ज म्हणून घेतले आणि वयाच्या २७व्या वर्षी वॉल्टनने उद्योगाची सुरुवात केली.

वॉल्टनने Ben Franklin चे Variety Store Newport, Arkansas येथे चालवायला घेतले. सुरुवातीला त्यांनी अपार कष्ट केले. सुरुवातीला आपल्या मालाची किंमत इतर विक्रेत्यांपेक्षा कमी ठेवली. वॉल्टनची ही युक्ती यशस्वी ठरली. थोड्याच कालावधीत वॉल्टनचा व्यवसायाचा नफा तिप्पट झाला. १९५० च्या दरम्यान Ben Franklin चं दुकान राज्यात सहाव्या क्रमांकावर आलं. वॉल्टनच्या दुकानमालकाला दुकानाच्या प्रसिद्धीचा नफा गमवायचा नव्हता. दुकानमालकाला त्याच्या मुलासाठी हे दुकान आणि त्याचा व्यवसाय हवा होता; परंतु वॉल्टन स्वत:चा उद्योग विकायला तयार नव्हता. त्यामुळे दुकानमालकाने वॉल्टनच्या दुकानाच्या भाड्याच्या करारपत्रानुसार करार वाढवण्यास नकार दिला. त्यामुळे वॉल्टन यांना ते दुकान सोडावे लागले.

पुन्हा एकदा वॉल्टनना नव्याने सुरुवात करावी लागणार होती; परंतु वॉल्टनने आपली चिकाटी सोडली नाही आणि ते निराशही

झाले नाही. त्यांनी पुन्हा नव्या जोमाने कामाला सुरुवात केली. Arkansas मध्ये इतरत्र दुकानासाठी जागेची शोधाशोध ते करू लागले. एका छोट्या खेड्यात त्यांना एक जागा मिळाली. ती जागाही लहान होती, परंतु त्यांनी नव्याने येथून सुरुवात करायचे निश्चित केले; पण या वेळी मात्र जागामालकाशी करार करताना वॉल्टनने ९९ वर्षांचा भाडेकरार केला.

१९५० च्या उन्हाळ्यात वॉल्टनने पुन्हा नव्याने आपल्या व्यवसायाची सुरुवात केली ती Walton's Five & Dime या नावाने. वॉल्टनच्या दुकानासारखीच अजून दोन दुकानं या शहरात होती; परंतु वॉल्टनप्रमाणे ते कमी किमतीत माल विकत नसत. परिणामतः वॉल्टनचा धंदा हळूहळू त्यांच्यापेक्षा जास्त वाढू लागला. व्यवसायातील गती पाहून वॉल्टनने पुन्हा एकदा कर्ज काढले. आपला वर्षभरात कमावलेला नफा आणि कर्ज यातून त्याने नवीन दुकानं खरेदी केली. अशा प्रकारे उत्तरोत्तर वॉल्टन एक एक दुकान वाढवतच चालले होते. १९६० च्या दशकात वॉल्टनच्या नावावर पंधरा दुकानं होती.

Walmart वॉल्टन यांच्या नावावर पंधरा दुकानं होती, परंतु वॉल्टनची मेहनत पाहता नफा मात्र कमी मिळत होता. वॉल्टनने तो वाढवावा कसा यावर काम करण्यास सुरुवात केली. प्रतिस्पर्ध्यांपेक्षा आपल्या मालाच्या किमती कमी केल्याने विक्री वाढत होती; पण आता प्रश्न नफा होता. वॉल्टनने पुन्हा नव्याने अभ्यास केला. तेव्हा वॉल्टनच्या लक्षात आले की, मोठ्या शहरात काही विशिष्ट वस्तूंवर सवलत दिली जाते आणि मालाची विक्री केली जाते. जर लहान शहरातही मोठी दुकानं उभारून त्यावरील प्रत्येक वस्तूवर काही ना काही सवलत दिली तर विक्री आणि नफा यांच्यात वाढ होईल अशी खात्री वॉल्टनला वाटू लागली आणि अशा प्रकारची मोठी दुकानं छोट्या शहरात उभं करण्याचं स्वप्न वॉल्टन पाहू लागले.

सुरुवातीला वॉल्टन यांनी Ben Franklin Store च्या कंपनीसमोर आपला प्रस्ताव ठेवला. नेहमीच्या ठरलेल्या होलसेल मार्जिनपेक्षा निम्म्या किमतीत माल विकण्याचा प्रस्ताव वॉल्टनने ठेवला होता. वॉल्टन यांचा हा प्रस्ताव कंपनीने धुडकावून लावला. कंपनीने आपल्या मार्जिनमध्ये कपात करण्यास नकार दिला. त्यामुळे हे एकत्र काम करणं होऊ शकलं नाही. आता काय करावे, हा प्रश्न वॉल्टनसमोर होता. शेवटी वॉल्टनने स्वतःच हा जुगार खेळण्याचे ठरवले.

गुंतवणूक मोठी होती आणि या क्षेत्रातील दिग्गज कंपनीकडून वॉल्टनने नकार घेतला होता, त्यामुळे धोकाही खूप मोठा होता; परंतु वॉल्टनला आपल्या कामावर विश्वास होता. वॉल्टनने स्वतःचं राहतं घर गहाण ठेवलं. काही ठिकाणांहून कर्ज काढलं आणि पहिलं वॉलमार्ट १९६२ साली Arkansas, Rogers मध्ये सुरू झालं. Wal-Mart चा अर्थही रंजक आहे. 'Wal' हा Walton या त्यांच्या आडनावाचं संक्षिप्त रूप आणि वॉल्टनचे मार्ट म्हणजे Wal-Mart.

सॅम वॉल्टन यांच्या कामाच्या पद्धतीमुळे या क्षेत्रातील अनेक दिग्गजांना त्यांनी अल्पावधीतच मागे टाकलं. अमेरिकेत त्या काळात मोठ्या शहरात सवलतीच्या दरात वस्तू मिळणाऱ्या दुकानांसारखी दुकानं छोट्या शहरात सुरू केली आणि ग्राहकांनी Wal-Mart वर उड्या टाकल्या. बघता बघता वॉल्टनची विक्री विक्रमी व्हायला लागली. कामाचा पसारा वाढू लागला. ग्राहकांची खरेदीची मानसिकता खूप चांगल्या प्रकारे वॉल्टनने ओळखली होती. १९६९ मध्ये वॉल्टनची Wal-Mart ची एकूण अठरा मार्ट होते. सुरुवातीच्या काळात वॉल्टनने त्याचा नफाच कंपनीच्या विस्तारासाठी गुंतवला. कर्जेही काढली; पण १९६९ मध्ये वॉल्टनने आपली कंपनी Public Limited करायचा निर्णय घेतला. कंपनीच्या भागभांडवलापैकी ६१% भागीदारी ही त्याच्या फॅमिलीला मिळाली. वॉल्टनचा ५ मिलियन डॉलर निव्वळ नफा होता.

कंपनी पब्लिक लिमिटेड केल्यानंतर वॉल्टनने नवीन सहा मार्ट सुरू केले. त्यानंतर हळूहळ टप्प्याटप्प्याने ते वाढवत नेले. १९८० च्या सुमारास वॉलमार्टची एकूण २७६ स्टोअर्स होती. अशा प्रकारे दुकानांची जणू साखळीच तयार झाली. त्यानंतर मात्र वर्षाला कमीत कमी १०० Wal-Mart सुरू करण्याची कंपनीने पॉलिसी तयार केली. १९८७ मध्ये वॉल्टनच्या नावे २.८ बिलियन डॉलर एवढी संपत्ती होती. वॉल्टनचं नाव अमेरिकेतील श्रीमंतांच्या यादीत झळकलं. १९८८ मध्ये वॉल्टनने आपली सर्व सूत्रं David Glass कडे सुपूर्द केली, पण कंपनीचे अध्यक्ष म्हणून ते काम करतच राहिले.

५ एप्रिल १९९२ या दिवशी सॅम वॉल्टन यांचं निधन झालं. त्या वेळी वॉल्टन यांचा निव्वळ नफा हा २५ बिलियन डॉलर होता. खरं तर वॉल्टनने रिटेल उद्योगाचा शोध लावला नाही; पण वॉल्टनने अमेरिकेतील लोकांच्या खरेदीची मानसिकता अभ्यासली आणि त्याचा योग्य प्रकारे आपल्या व्यवसायासाठी उपयोग केला आणि म्हणूनच त्यांनी अल्पावधीतच रिटेल जगताची गणितच बदलून टाकली.

वॉलमार्ट ही आज रिटेल क्षेत्रातील आघाडीची कंपनी आहे. जगभरात २७ देशांत जवळपास ११ हजार 'वॉलमार्ट्स'ची साखळी आहे. सॅम वॉल्टनने सुरुवातीपासूनच आपल्या व्यवसायात कुटुंबीयांना सहभागी करून घेतले होते. त्यामुळे या उद्योगावर 'वॉल्टन फॅमिली'ची पकड आहे.

'वॉलमार्ट'चा पसारा अफाट आहे आणि सॅम वॉल्टनच्या मृत्यूपश्चात त्याचा कार्यविस्तारही मोठ्या प्रमाणात होतोय; पण याचा जनक म्हणून सॅम वॉल्टन यांचा प्रवास हा उद्योगात येणाऱ्या प्रत्येकासाठी प्रेरक आणि मार्गदर्शक आहे.

मन : माझा भागीदार
– सतीश रानडे

एखादी गोष्ट घडवून आणण्यासाठी तिचा ध्यास घ्यावा लागतो, पाठपुरावा करावा लागतो. धरसोड करणाऱ्या व्यक्तीस कोणतंही यश मिळत नाही. तुमचे श्रम, पैसा, वेळ, लक्ष, मेहनत विखुरले गेले तर कोणतेही एक लक्ष्य साध्य होत नाही. जगातील यशस्वी कलाकार, क्रीडापटू, उद्योजक, शास्त्रज्ञ, तत्त्वज्ञानी यांची चरित्रे अभ्यासली असता, ते सगळे तन-मन-धन लावून एकाच विषयाचा, ध्येयाचा विचार करीत होते असे दिसून येते.

ध्येय म्हणजे काय? ध्येय का असावे?

मागील काही लेखांत आपण 'मन म्हणजे काय?', 'त्याची जाणीव', 'त्याची कार्ये' याविषयी विचार केला. आपण उद्योजक आहात किंवा होऊ इच्छिता. तुम्ही करोडो रुपयांचे व्यवसाय करणाऱ्या अशा मोठ्या कंपनी/संस्था पाहिल्या असतील. त्यांची उलाढालीची व नफ्याची वार्षिक टारगेट्स असतात. आपल ध्येय काय आहे? मन, शरीर, बुद्धी हे आपल्याकडील महत्त्वाचे भांडवल आहे, हे आपण जाणतो. त्याचा वापर करून आपण कोणतीही गोष्ट करू शकतो, मिळवू शकतो. आपण स्वत: सीइओ असून आपले मन आपला मॅनेजर आहे, आपलं काम आपण त्याच्याकडून करून घेऊ शकतो, असे समजून घेऊ. यशस्वी व्यक्ती आपल्या मनाचा वापर करून कोणतीही गोष्ट साध्य करू शकतात, घडवून आणू शकतात. ज्या वेळी मन ध्येयाने प्रेरित होतं, त्या विषयावरच मन एकाग्र होतं, त्या वेळी यश मिळतं, असंही आपण पाहिलं. आज आपण ध्येय कसं ठरवावं व कसं साध्य करावं याविषयी विचार करू या. अर्थातच, मनाच्या वापराने हे कसं करायचं याची चर्चा आपण करू या.

ध्येय म्हणजे काय? ध्येय का असावं?

ध्येय म्हणजे तुम्हाला ठरावीक काळात काय हवे आहे? काय मिळवायचे आहे? ध्येय, उद्दिष्ट, goal, target या सर्वांचा सोपा अर्थ आहे, आपल्या सर्व गोष्टी करण्याचे कारण! आपण जे काही करतोय त्याने आपल्याला काय मिळवायचे आहे, कोठे पोहोचायचे आहे ते म्हणजे ध्येय? दुसऱ्या शब्दात सांगायचं तर, तुम्ही तुमचा जास्तीत जास्त वेळ, पैसा, मेहनत, विचार, लक्ष कोठे लावले आहेत, ते तुमचे लक्ष, ध्येय, goal. तुम्ही मागील सात दिवसांतील १६८ तासांपैकी ८० तासांत काय मिळवायचा प्रयत्न करीत होतात ते तुमचे ध्येय! आता यावर जर तुम्ही नीट विचार केलात तर तुमच्या लक्षात येईल की तुमचे नक्की काही एक ध्येय आहे किंवा नाही. तुम्ही स्वत:साठी काही करत आहात की दुसऱ्याच्या ध्येयाचा एक भाग झाला आहात? तुम्ही स्वत: ठरवून काही क्रिया करीत आहात की तुम्ही फक्त प्रतिक्रिया देत आहात? काय करावं, याचा गोंधळ तुमच्या डोक्यात झाला आहे काय? या प्रश्नांची उत्तरे द्या, म्हणजे तुम्हाला कळेल की तुमचे ध्येय तुम्ही ठरविले आहे का?

एखादी गोष्ट घडवून आणण्यासाठी तिचा ध्यास घ्यावा लागतो, पाठपुरावा करावा लागतो. धरसोड करणाऱ्या व्यक्तीस कोणतंही यश मिळत नाही. तुमचे श्रम, पैसा, वेळ, लक्ष, मेहनत विखुरले गेले तर कोणतेही एक लक्ष्य साध्य होत नाही. जगातील यशस्वी कलाकार, क्रीडापटू, उद्योजक, शास्त्रज्ञ, तत्त्वज्ञानी यांची चरित्रे अभ्यासली असता, ते सगळे तन-मन-धन लावून एकाच विषयाचा, ध्येयाचा विचार करीत होते असे दिसून येते. आपणाला एखादा चित्रपट पाहायचा असेल, तर कशी तयारी करतो? किती त्यासाठी काहीही करतो? किती वेळ त्याचा विचार करतो? जर तीन तासांच्या चित्रपटासाठी आपण एवढा विचार व कृती करतो, तर जीवनातील पाच, दहा, वीस वर्षांसाठी आपले काही ध्येय निश्चितच असायला हवे. त्यामुळे जगण्याला दिशा मिळते, अर्थ प्राप्त होतो, उत्साह वाढतो. आपल्यातील सुप्त गुण व शक्ती आपल्याला कळतात.

ध्येयामुळे जीवनात नियमितता व शिस्त येते. नियमिततेमुळे

यश मिळते. विचार करा, तुम्हाला सकाळी दूध, पेपर देण्यापासून, बस-गाडी, अन्नपुरवठा, मोबाइल, औषधे, करमणूक, कपडे या व अशा शेकडो वस्तू व सेवा देणाऱ्या संस्था नियमित व यशस्वी आहेत ना? जशा या संस्था ध्येय ठेवून नियमित काम केल्याने यशस्वी आहेत, तसे आपणही होऊ शकतो.

हीच वेळ आहे, जर तुमचं कोणतंही एक नक्की ध्येय नसेल व तुम्हाला जीवनात यशस्वी व्हायचं असेल, तर ते ध्येय ठरविण्याची!

ध्येयाचे प्रकार

ध्येय म्हणजे तुम्हाला ठरावीक वेळेत काय हवे किंवा मिळवायचे आहे? ते 'काहीही' असू शकतं. पैसा, घर, गाडी, लग्न हे तर सर्व मान्य विषयच आहेत; पण ध्येय गायक होण्याचं, मोठा खेळाडू होण्याचं, वजन कमी करण्याचं, समाजसेवेचं, रागावर नियंत्रण मिळवण्याचं कसलंही असू शकतं. प्रश्न हा आहे की तुम्ही नक्की ठरवलं आहे का तुम्हाला काय हवं आहे? किती हवं आहे? कसं हवं आहे? कधी हवं आहे? त्यासाठी अविरत प्रयत्न करायला तुम्ही तयार आहात ना? त्या यशासाठी किंमत तुम्ही मोजणार ना? तुमची अनेक प्रकारची ध्येय असू शकतात. उदा. तुम्ही एकाच वेळेस व्यवसाय १० लाख करायचा व वजन दहा किलो कमी करायचं, अशी दोन ध्येय ठरवू शकता; पण मग त्यासाठी वेळ व इतर साधनांची वाटणी व नियोजन तसे करायला हवे व या दोन ध्येयांचाच पाठपुरावा करायला हवा. तुमच्या वेळेचा, विचाराचा व इतर साधनांचा खर्च काटेकोरपणे यासाठीच व्हायला हवा. या सर्व गोष्टी करताना आपले मनच आपला साथीदार व भागीदार असते. या साऱ्या विश्वात आपले मन ही एकच गोष्ट अशी आहे की, ज्यावर आपले नियंत्रण 'असू शकते'. आपल्याबाबत घडणाऱ्या घटनांवर आपले नियंत्रण नसते. आपण त्यावर काय प्रतिक्रिया देतो ते महत्त्वाचे. अशी प्रतिक्रिया देताना, आता तुम्ही विचार कराल की, ही गोष्ट, ज्यावर आपण वेळ, पैसा, विचार, भावना खर्च करत आहोत, ती ध्येयाशी संबंधित किंवा त्याजवळ नेणारी आहे का, तरच त्यावर प्रतिक्रिया द्यावी, अन्यथा त्यावर मानसिक व शारीरिक शक्ती खर्च करू नये.

ध्येय कसे ठरवावे

ध्येय म्हणजे तुम्हाला ठरावीक वेळेत काय हवे किंवा मिळवायचे आहे? हा प्रश्न परत विचारण्याइतका महत्त्वाचा आहे. म्हणजे तुम्हाला नक्की काय हवे आहे? किती? कधी? ज्यांनी आयुष्यात यश मिळविले त्यांनी त्यांना आवडणाऱ्या विषयात ध्येय ठेवले व त्यांतच काम केले, त्याचाच विचार केला. तुम्हाला गायक व्हायचे आहे, पण तुम्ही फुटबॉल सामने बघत राहिलात, तर काय उपयोग, तुम्हाला कोट्यधीश व्हायचे आहे, तर तुम्ही नोकरी केल्याने ते साध्य होईल का? तर, तुमच्या आवडत्या विषयातील ध्येय ठेवा. त्यामुळे तुम्हाला त्यात काम करायला कंटाळा येणार नाही, तुम्ही दमणार नाही व कायम उत्साहात भरपूर मेहनत कराल.

त्याचप्रमाणे, तुमचे ध्येय SMART असू द्या.

S म्हणजे Specific ध्येय मोजक्या शब्दांत, आकड्यांत, तारखेत व्यक्त करा, ते लिहून काढा,

M म्हणजे Measurable असू द्या. नुसतं 'भरपूर श्रीमंत व्हायचंय', हे ध्येय नव्हे. 'मला ३१ मार्च २०१६ पर्यंत १०० कोटी रुपये मिळवायचे आहेत', हे ध्येय आहे. ध्येय मोजण्यासारखे ठरविल्यामुळे, त्यातील पायऱ्या, विभाग ठरविता येतात, मोजता येतात.

A म्हणजे Achievable. सुरुवातीला तुम्हाला दृष्टिपथात असेल असे ध्येय ठेवा, ज्यामुळे ते साध्य केल्यामुळे पुढे मोठी ध्येय ठेवण्याचा उत्साह वाढेल.

R म्हणजे Realistic. तुमच्या ध्येयातील टप्पे तुम्हाला ठरविता आले, तर तुमचे ध्येय realistic आहे.

T म्हणजे Time bound. तुमचे ध्येय तुम्हाला कोणत्या दिवसापर्यंत गाठायचे आहे, ते ठरवा. त्यामुळे ध्येय गाठण्यातील टप्पे तुम्हाला ठरविता येतील. उदा. तुम्हाला बारा महिन्यांत १०० कोटी मिळवायचे असतील तर प्रत्येक तिमाहीत २५ कोटींसाठी नियोजन करावं लागेल.

आपलं आठ ते दहा शब्दांचं ध्येयवाक्य ठरवा. ते कायम मनात रुजवा, त्याचा जप करा, ते लिहून ठेवा. त्याचे फलक करून तुमच्या घरात व कार्यालयात लावा. ते लोकांना सांगा, म्हणजे लोकही तुम्हाला विचारून त्याची आठवण करून देतील. तुम्ही ठरविलेले ध्येय तुम्ही गाठणारच यांवर तुमचा विश्वास हवा.

ध्येयवाक्याची काही उदाहरणे

३१ मार्च २०१६ पर्यंत मला १०० कोटी रुपये मिळत आहेत.

माझ्या उत्पादनाची विक्री ३१ डिसेंबरपर्यंत १० लाख होत आहे.

३० ऑगस्टपर्यंत माझे वजन ६८ किलो होत आहे.

१५ ऑक्टोबरपर्यंत मी इंग्लिश बोलायला शिकत आहे.

असं तुमचं ध्येयवाक्य तुम्ही आताच लिहून काढा व सुरू करा ध्येयाचा रोमांचकारी प्रवास आणि तुम्ही बघाल की, आयुष्यात कोणतीही गोष्ट करणं शक्य आहे. तुम्ही ठरविण्याचाच अवकाश!

ध्येय गाठण्याचा आराखडा

आता एकदा काय करायचं व कोणत्या दिवसापर्यंत हे नक्की ठरविल्यावर, आपण प्रकल्पाचा आराखडा तयार करू या. सर्वात आधी आपलं ध्येय साध्य करण्यासाठी आपल्याला कोणत्या

माहिती, ज्ञान, वस्तू, व्यक्ती, जागा, पैसा अशा साधनांची सविस्तर यादी करावी. त्याची उपलब्धता आपल्याला निश्चित करावी लागेल. त्यासाठी क्रमबद्ध कार्यक्रम लिहून काढा. आपल्या ध्येयाच्या दृष्टीने आवश्यक, पण आपण करू शकत नाही, अशा गोष्टींसाठी इतरांची मदत घ्यावी लागेल. जसं की तुम्ही चांगलं उत्पादन बनवू शकता, पण तुम्हाला विक्री करणे जमत नाही, तर त्यासाठी दुसऱ्या व्यक्तीची नेमणूक करा. लक्षात ठेवा, तुमचे ध्येय गाठण्यासाठी तुम्हाला मित्र, शेजारी, नातेवाईक, सहकारी, भागीदार, अशा अनेक जणांची मदत लागणार आहे व होणार आहे. म्हणून सर्वांना घेऊन पुढे जाण्याची तयारी ठेवा. त्यासाठी मानवी स्नेहसंबंध सुधारण्यावर भर द्या. नवीन पद्धती, व्यवस्था, नियम शिकण्याची तयारी करा.

आता थोडं आकड्यांशी खेळू या. समजा, तुमचं एक वर्षाचं ध्येय व तारीख ठरली. आता ते बारा महिने किंवा ५२ आठवड्यांत विभागा. पाहा, किती छोटं व सोपं झालं ते. क्रिकेटच्या सामन्यातही एका षटकात किती धावा करायच्या ते ठरवूनच ३००-३५० धावा ५० षटकांत उभारतात, हे तुम्ही पाहिले आहेच. तर, त्यानुसार तुमच्या ध्येयाचा दर आठवड्याचा व दिवसाचा कार्यक्रम व आराखडा तयार करा. दिवसभरात किती काम करायचे, कोणाला भेटायचे, कोणाला फोन करायचे, ई मेल पाठवायच्या, कोणाकडून कोणते काम करून घ्यायचे, कोणाकडे कोणत्या कामाविषयी अहवाल मागवायचा, हे सर्व लिहून काढा. अशा यादीला to-do-list म्हणतात. करायची कामे लिहून काढल्यावर ती कामे होण्याची व आपण करण्याची शक्यता खूपच वाढते. पुढचं महत्त्वाचं काम म्हणजे पैशाचे हिशेब. तुमचं वार्षिक जमा-खर्चाचे अंदाजपत्रक तयार करा. तुम्ही व्यवसायाशी संबंधित सर्व बाबींचा विचार करा. त्यानुसार तुम्हाला तुमच्या उत्पादनाची वा सेवेची वाजवी किंमत ठरवता येईल. अशा अंदाजपत्रकाचं महिन्याच्या पातळीवरचं कोष्टक तयार करा व त्याचा आढावा घ्या. या सर्व गोष्टी लिहून काढून तुम्ही एक आंतरिक शिस्त तयार करता व तिचे पालन केल्यास तुमचे ध्येय साध्य होण्यास मदत होते.

या तुम्ही बनविलेल्या आराखड्याचा मुख्य उपयोग तुम्हाला तुमच्या उद्दिष्टाची कायम आठवण देणे हा होय. त्यामुळे तुम्ही सदैव ध्येयाचा विचार करता व इतर गोष्टींत तुमचे लक्ष विचलित होण्याचे प्रमाण खूप कमी होते. आता तुम्हाला मनाची कार्ये ज्यांचा आपण मागील लेखात अभ्यास केला, एकाग्रता, तर्क, गणित, आत्मविश्वास, संयम, आयोजन, भावना, स्मरणशक्ती यांची मदत आपल्या ध्येयपूर्तीसाठी कशी होईल, हे समजायला मदत होईल. मन हे चोवीस तास कार्यरत असते. आता तुम्ही त्याचा स्वेच्छेने वापर करून, त्यांवर नियंत्रण ठेवून ध्येय गाठण्यासाठी वापर कराल. एका दिवसात आपल्या मनात ५० हजार विचार येतात, त्यापैकी अर्ध्याहून अधिक विचार तुमच्या ध्येयाचेच असतील, तर तुम्ही ते विसरू शकणार नाही व तुम्ही यशस्वी होणारच! शंका वाटत असेल तर आधी करूनच बघा!

९८२०३४४७२५
sssdadar@gmail.com

समस्या उद्योजकाची मार्गदर्शन तज्ज्ञांचे

उद्योजक मित्रांनो,

आपल्याला रोज उद्योग/व्यवसायात अनेक समस्यांना सामोरे जावे लागत असते. समस्यांशी दोन हात करण्याची आपली ही कसरत रोजचीच आहे पण काही प्रश्न/समस्या अशा असतात की, ज्यांची उत्तरे, समाधान आपल्याला मिळवणे खूप कठीण जाते. आपल्या अशा समस्या सोडवण्याचा 'स्मार्ट उद्योजक' मासिकाचा प्रयत्न असणार आहे. यासाठी तुम्हाला ती समस्या आमच्यापर्यंत पोहोचवायची आहे. त्यावर तज्ज्ञांचे मार्गदर्शन मासिकाच्या पुढच्या अंकात दिले जाईल.

टीप :

जागेअभावी प्रत्येक प्रश्नाला उत्तर देता येईलच असे नाही, पण प्रतिनिधी प्रश्न उत्तरांना प्रसिद्धी दिली जाईल.

आपले प्रश्न/समस्या आम्हाला sampark@udyojak.org वर ई मेल करा अथवा ९७७३१७५१४७ या Whatsapp नंबरवर मेसेज करा किंवा आमच्या कार्यालयात लिहून पाठवा. प्रकाशित करण्यायोग्य समस्या अंकात प्रकाशित केली जाईल. उर्वरित समस्यांचे उत्तर तुम्हाला प्रत्यक्ष पाठवले जाईल.

आपल्या प्रश्नासोबत आपले नाव, संपूर्ण पत्ता, संपर्क क्रमांक आणि असल्यास ई-मेल पाठवणे गरजेचे आहे.

प्रश्न खासगी स्वरूपाचा असल्यास आपली माहिती प्रसिद्ध केली जाणार नाही. मात्र आपण प्रश्न पाठवताना तो खासगी आहे हे स्पष्ट करणे गरजेचे आहे.

गृहिणी ते उद्योजिका... एका कर्तृत्वाचा प्रवास!

तेजस्वी गृह उद्योगासारख्ये उद्योग स्थानिक पातळीवर, गावागावांत उभे राहिल्यास बेरोजगार युवक/युवतींना चांगला रोजगार मिळू शकतो. स्वयंरोजगारही त्या निर्माण करू शकतात. आपल्या उद्योगावर आलेल्या महिलांना कविता गारोळे अतिशय पोटतिडिकीने मार्गदर्शन करून त्यांचे मतपरिवर्तन करतात. प्रत्येक महिलेने असा विचार केल्यास कुटुंबाचा उदरनिर्वाह या व्यवसायावर होऊन समृद्धी आणण्यास ही महिला शक्ती निश्चितच आदर्श ठरेल, यात दुमत नाही.

मी नव्हे अबला, बनली आता सबला... अबला म्हणून वर्षानुवर्षं अत्याचार, अन्यायाला बळी पडणारी स्त्री शक्ती आज जागरूक झाली आहे. केवळ स्वसंरक्षण नव्हे, तर आपल्या कुटुंबाच्या रक्षणाची जबाबदारीही यशस्वी पेलत आहे. आपल्या कुटुंबाला धैर्य, साहस, संयम यांचे कवच आजची स्त्री शक्ती देत आहे. एवढेच नव्हे, तर आपल्या कुटुंबाची आर्थिक सुरक्षाही महिला सांभाळत आहे. पुरुषांच्या खांद्याला खांदा लावून आपल्या कर्तृत्वाने यशाची पताका महिला चोहोबाजूंनी फडकवीत आहेत. अशा स्त्री शक्तीच्या कर्तृत्वाची प्रशंसा जागतिक महिला दिनाच्या निमित्ताने व्हायलाच पाहिजे.

अशीच एक गृहिणी असलेली श्रीमती कविता अरुण गारोळे नामक महिला आपल्या कर्तृत्वाच्या जोरावर बुलढाणा शहरात पापड उद्योगातून उद्योजिका बनण्याचा प्रवास करीत आहे. हा एक कर्तृत्वाचा प्रवास आहे. मागील पाच वर्षांआधी धडपड्या श्रीमती गारोळे यांनी पापड, शेवया करण्याचा गृह उद्योग सुरू केला. आपण तेजस्वी पापड हा ब्रँण्ड विकसित करण्याचा यत्न सुरू केला. बी.एड.चे शिक्षण पूर्ण केलेल्या कविता गारोळे यांनी शिक्षिकेच्या नोकरीसाठी बरेच प्रयत्न केले. मात्र नोकरी मिळविण्यासाठी होणारी डोनेशनची मागणी व खासगी शाळांमध्ये मिळणारा तुटपुंजा पगार, यामुळे त्यांनी नोकरी न करण्याचा निर्णय घेतला. नोकरी नाही करायची... मग गृह उद्योग सुरू करण्याचा विचार त्यांनी मूर्तरूपात आणण्याचा प्रयत्न केला. २०१० मध्ये बँकेचे कर्ज घेऊन छोट्याशा स्वरूपात व्यवसायाची मुहूर्तमेढ त्यांनी रोवली. पापड उद्योग सुरू करण्यासाठी गुजरात येथून दोन लाख रुपये किमतीचे विजेवर चालणारे रोलर पापड मशीन त्यांनी विकत आणले. त्यानंतर पापडाचे पीठ भिजविण्याचे मशीन व पापडाचे पीठ दळण्याचे मशीनही त्यांनी गुजरात येथून खरेदी करीत यंत्रांच्या साहाय्याने आपला पापड गृहउद्योग सुरू केला. केवळ मशीनरी आणून त्यांनी काम

(पान क्र. ३३ पाहा)

नोकरी-व्यवसायासोबत
Extra Income ची जोड हवी आहे?
मग त्वरा करा!
आमच्या संस्थेत या आणि
Complimentry Therapy
शिका. तेही किफायतशीर दरात आणि
स्वत:चा उद्योग सुरू करा.
कृपया सहकार्यासाठी संपर्क करा
९८३३१२०१८३ / ०२२-३२९१४५४६

फ्युचर टेक्नॉलॉजी

– निखिल महाडेश्वर

बी-टू-बी मार्केटिंगसाठी 'लिंक्ड इन' कसे वापराल?

लिंक्ड इनकडे ३०० मिलियन लोकांची माहिती आहे, म्हणजेच ३०० मिलियन लोकांनी तिथे त्यांची नोंद केली आहे. फेसबुक व ट्विटरसुद्धा या स्पर्धेत पुढे आहेत, परंतु यांची बी टू सी विकण्यासाठी जास्त मदत होते. लिंक्ड इन हे बी टू बी मार्केटर्ससाठी खूप मोठे व्यासपीठ आहे, जिथे त्यांना हवे ते टार्गेट ग्राहक मिळू शकतात. लिंक्ड इनच्या माहितीप्रमाणे अंदाजे ३१ हजार लोक एखाद्या पोस्टला पाहतात व २५० लाइक्स आणि ८० कमेन्ट्स असतात. अंतिमत: या सगळ्याचा

सोशल सेलिंग

आपण २०१४ च्या युगात जगतोय, सेल्सच्या पद्धती खूप वेगळ्या आणि झटपट बदलतायत. या नवीन आणि परिणामकारक सोशल सेलिंगच्या युगात आपले स्वागत. मी आपल्या पुढे या लेखाच्या माध्यमातून सोशल सेलिंगच्या युगातले काही सत्य समोर मांडणार आहे.

हा पूर्ण लेख 'GE Capital Retail Bank' या संस्थेच्या अभ्यासपूर्ण संशोधनातून घेतलेला आहे.

१. जगातील ८१% लोक एखादा माल खरेदी करण्यापूर्वी इंटरनेटवर ऑनलाइन पडताळणी करतात.
२. जगातील ६०% ग्राहक एखाद्या गोष्टीची माहिती मिळविण्यासाठी थेट वेबसाईटवर न जाता सर्च इंजीनचा वापर करतात.
३. जगातील ७९% ग्राहकांना असा विश्वास आहे कि टेक्नोलोजीमुळे उत्तम आणि अचूक माहिती मिळते व त्यामुळे त्यांची फसवणूक टळते.
४. जगातील ७२% ग्राहक (बी २ बी ग्राहक) असे करतात कि जो व्यवसायाला लागणारा माल विक घेण्यापूर्वी गुगलवर सर्च करतात. गुगल सर्व व्यतिरिक्त, बी-२-बी ग्राहक १५.५% इतर नेटवर्कचा सुद्धा वापर करतात. तसेच लिंक्ड इन नेटवर्कचा २.५% वापर करतात.

तुम्ही तुमच्या भविष्यातील व्यवसाय सुरु करण्याआधी व्यवसायाला लागणाऱ्या गोष्टी कुठून व कुठल्या माध्यमातून खरेदी करता?

गुगल ७१.६७%

याहू ५.५३%

बिंग २.७६%

लिंक्ड इन २.५१%

सोशल नेटवर्क्स २.०१%

वैयक्तिक नेटवर्क १५.५८%

तुम्हाला तुमच्या व्यवसायात अजून यश मिळवण्यासाठी वरील गोष्टी अमलात आणून व्यवसायात बदल घडवू शकता.

हेतू आहे सेल्स काढणे.

तुम्ही जर उद्योजक असाल किंवा एखाद्या कंपनीचे शुभचिंतक असाल, तर लिंक्ड इनचा तुमच्या व्यवसायासाठी कसा वापर केला पाहिजे, हे मी या लेखाच्या माध्यमातून मांडण्याचा प्रयत्न करतोय.

१. नियमित हाय व्हॅल्यू कंटेंट पोस्ट करा

इतर सोशल मीडिया प्लॅटफॉर्म्सप्रमाणे लिंक्ड इनलासुद्धा नियमित कंटेंट पोस्ट करावा लागतो. तो कंटेंट उत्तम दर्जाचा व तुमच्या क्षेत्राशी निगडित असणे गरजेचे आहे, तरच त्याचा परिणाम वाचकांवर जास्तीत जास्त पडेल. नियमित पोस्ट करणे म्हणजे नक्की किती दिवसांनी? हा प्रश्न तुम्हाला पडला असेल, तर आठवड्यातून कमीत कमी दोनदा व जास्तीत जास्त तुमच्या फॉलोअर्सच्या मागणीनुसार त्या पोस्टच्या साइझेस फिट होणाऱ्या असल्या पाहिजेत.

२. ग्रुप डिस्कशनमधून आयडियाज् शोधा

तुम्हाला जर लिंक्ड इनवर नियमित पोस्ट करायचे असेल; तर नवीन कंटेंट तर लागणारच जो तुमच्या क्षेत्राशी निगडित वेगवेगळे विषय मांडून तुमच्या वाचकांना एक उत्तम दर्जाचे पोस्ट वाचायला उपलब्ध करेल. हा सगळा नवनवीन मजकूर तुम्हाला काही डिस्कशन ग्रुप्सवर मिळेल. त्यातले तुमच्या व्यवसायाशी निगडित ग्रुप्स जॉइन करा, तिथल्या ग्रुप डिस्कशन्समध्ये सहभागी व्हा व त्या ग्रुप्सच्या सभासदांमध्ये तुमचे पोस्ट पसरवा.

३. तुमच्या इंडस्ट्रीबद्दल बोला

तुमच्या पोस्ट्स नेहमी स्पेसिफिक असल्या पाहिजेत. तुमच्या वाचकांची गरज जाणून घ्या व त्यानुसार तुमच्या पोस्टिंगमध्ये बदल घडवून आणा. तुमच्या पोस्ट एकदमच मार्केटिंगवाल्या वाटल्या नाही पाहिजेत किंवा फक्त तुमच्या कंपनीबद्दल बोलणाऱ्या नसल्या पाहिजेत. प्रत्येक पोस्ट करताना तुमच्या वाचकांना त्याचा काय फायदा होईल याचा विचार तुम्ही केला पाहिजे. त्यांना काही त्यांच्या उपयोगाचे वाटले तरच तुमच्या पोस्टला चांगला प्रतिसाद मिळणार आहे. उदाहरण द्यायचे झाले तर, तुम्ही एखादी डिजिटल मार्केटिंग कंपनी असाल, तर त्या विषयाला अनुसरून टिप्स शेयर करा ज्यातून तुमचे कौशल्य वाचकांपर्यंत पोहोचेल. तुमच्या वाचकांमध्ये विश्वसनीयता निर्माण करण्यासाठी हे एक चांगले माध्यम आहे. एकदा का लोकांना तुमच्या पोस्ट्सची किंवा तुमच्या कंटेंटची सवय लागली, की तुम्ही मार्केटिंगची किंवा प्रॉडक्ट सेलिंगची पोस्ट टाकली तरी वाचक ती स्वीकारतात.

४. स्टोरी-टेलिंगच्या माध्यमातून वाचकांना गुंतवा

गोष्टी कोणाला नाही आवडत? सगळ्यांना गोष्टी ऐकायला आवडतात. तुमच्या ग्राहकांना किंवा वाचकांना तुमच्या ब्रँडशी भावनिकरीत्या जोडण्यासाठी स्टोरी-टेलिंग ही एक प्रभावशाली पद्धत आहे. जास्त करून जे मोटीव्हेशनल कंटेंट असते तेसुद्धा या पद्धतीचा वापर करतात. लिंक्ड इनच्या माध्यमातून तुम्ही तुमच्या टार्गेट ग्राहकांना किंवा वाचकांना स्टोरीटेलिंगच्या माध्यमातून तुमच्या ब्रँडमध्ये सहभागी करून किंवा गुंतवून घेऊ शकता. अशा ज्या पोस्ट्स असतात त्यांचे शेअर्स, लाइक्स व कमेंट्स इतर पोस्ट्सपेक्षा जास्त असतात. म्हणजेच लोकांचे या पोस्ट्समध्ये गुंतवणूक (एंगेजमेंट) जास्त असते.

५. लिंक्ड इनचा ट्रॅफिक तुमच्या वेबसाइटवर न्या

लिंक्ड इन एक असा सोशल मीडिया आहे जिथे एंगेजमेंट जास्तीत जास्त असते. या संधीचा फायदा घेऊन तुम्ही जास्तीत जास्त लोक तुमच्या वेबसाइट किंवा ब्लॉगला नेऊ शकता. प्रत्येक पोस्ट जी तुम्ही लिंक्ड इनवर करता त्या पोस्टसोबत तुमच्या वेबसाइट किंवा ब्लॉगची लिंक असणे गरजेचे आहे. तरच ते फायदेशीर ठरणार आहे. सोशल मीडियाच्या तीन महत्त्वाच्या गोष्टी आहेत. कंटेंट, एंगेजमेंट आणि त्यातून कन्वर्शन (सेल्स). जर तुम्ही ती लिंक दिलीत तर ग्राहक किंवा वाचक अधिक माहितीसाठी त्या वेबसाइट किंवा ब्लॉगवर येऊन तुमच्या प्रॉडक्ट्स किंवा सर्विसबद्दल अजून माहिती वाचून किंवा बघून तुमच्याशी संपर्क साधतील, म्हणजेच आपले अंतिमत: जो लिंक्ड इनवर पोस्ट करण्याचा हेतू होता तो साध्य होईल.

(लेखक हे इन्फॉर्मेशन सिक्युरिटी तज्ज्ञ आहेत.)

संपर्क : **९७३१७०३७८**

तुम्हाला भारत सरकारकडून Extra Income कमावण्याची इच्छा आहे का?

त्यासाठी तुमची Extra ज्ञान मिळविण्याची तयारी आहे का?

आणि सर्वात महत्त्वाचे Extra मेहनत करण्याची तयारी आहे का?

वरील साऱ्या प्रश्नांची उत्तरे जर होय असतील तर नक्की भेटा...

श्री. राजेश जाधव

(अर्थात माणसे घडविण्याचा कारखाना)

९८२०५९६०८१

९८२१५९६०६१

समस्या अचूक समजून घेणे, समस्येच्या सर्व अंगांचा विचार करणे आणि त्या समस्येचा ग्रहता-यांबरोबर परस्परसंबंध निश्चित करणे ही उद्योग ज्योतिषाची महत्त्वाची अंगे आहेत.

उद्योग ज्योतिष

– आनंद घुर्ये

बघा, समजा, मोजा – उद्योग ज्योतिषाची गुरूकिल्ली व्यवसाय, धंदा, शिक्षण की इतर काही?

''हर्षद आमचा एकुलता एक मुलगा. लहानपणापासून त्याला जे जे हवे ते आम्ही आणून दिले, सगळ्या आवडीनिवडी पुऱ्या केल्या, त्याला पाहिजे तो कोर्स करून दिला. अगदी डोनेशन/कॉंपिटेशन फी वगैरे देऊन त्याच्या आवडीचा कोर्स, तरी हा काठावर पास झाला चार प्रयत्नांनंतर. पुढे त्याला नोकरीदेखील लावून दिली. एक नाही तीन, पण त्यादेखील हा सोडून येतो. त्याला काढत नाहीत, हाच सोडतो. कुठेही सहा महिन्यांपेक्षा जास्त टिकत नाही. आता कधी बिझनेस काढतो म्हणतो; तर कधी ऑस्ट्रेलियाला जायचं म्हणतो. या दोन्हीमध्ये ३०-५० लाखांचा खर्च आहे, जो आम्हाला सहज शक्य आहे परंतु जर हा ऑस्ट्रेलियाहून सहा महिन्यांत परत आला आणि मग बिझनेस करतो म्हणू लागला तर तेवढा पैसा आम्ही नाही उभा करू शकत.'' हर्षदचे आईवडील सांगत होते.

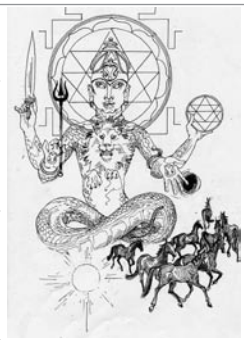
हर्षद बाहेरच बसला होता. त्याला आत बोलावलं. वाकल्या खांद्यांनी, थकलेल्या शरीराने आणि मृतप्राय डोळ्यांसकट तो आत आला आणि खुर्चीत चक्क फतकला. त्याच्या पत्रिकेकडे लक्ष जाताच पंचमातली राहू-चंद्राची युती लक्ष वेधून घेत होती. तो आत आल्या-आल्या खोलीत भरला तो त्याच्या मोज्यांचा वास.

समुद्रमंथनातली राहू-केतूची गोष्ट आपल्या सगळ्यांना माहीत असावी. थोडक्यात कथा अशी. देव आणि दैत्य यांनी वासुकीची दोरी आणि मंदार पर्वताची रवी करून समुद्रमंथनास सुरुवात केली. सर्वात प्रथम आलं ते हलाहल विष. त्यापासून शंकराने सर्वांना वाचवलं स्वत: नीलकंठ होऊन. त्यानंतर एकामागून एक अशी चौदा रत्नं बाहेर आली ती देव आणि दैत्यांनी वाटून घेतली. त्यानंतर आले ते अमृत त्यावरून देव आणि दैत्य यांमध्ये भांडण सुरू झाले. श्री विष्णूंनी मोहिनी अवतार घेऊन अमृतकुंभ हाती घेतला. मोहिनीच्या सौंदर्याने दैत्यांचे लक्ष विचलित झाले. याचा फायदा घेत मोहिनी देवांना अमृत आणि दैत्यांना दारू देत फिरू लागली. ही गोष्ट स्वरभानु नावाच्या दैत्याच्या लक्षात आली. तो देवाचे रूप घेऊन मोहिनीकडे गेला. मोहिनीने त्याला अमृत दिले. तो अमृत पीत असताना सूर्य व चंद्र यांनी तो दैत्य असल्याचे विष्णूच्या लक्षात आणून दिले. विष्णूने सुदर्शन चक्राने लागलीच त्याचा शिरच्छेद केला; परंतु अमृत प्यायले असल्यामुळे शिरही अमर झाले आणि धडही. शिराला म्हणतात राहू आणि धडाला म्हणतात केतू.

उद्योग ज्योतिषात राहू म्हणजे वैचारिक प्रभाव आणि केतू म्हणजे वैचारिक अभाव. जेथे राहू असेल त्या स्थानाबद्दलचा जातकाचा कल्पनाविलास हा वास्तवापासून कैक पटीनी दूर असतो. यामुळे कल्पना आणि वास्तव यांची फारकत घेऊन सदैव मृगजळामागे धावण्याची वृत्ती तयार होते. प्रत्येक वेळी आपल्याकडे आहे त्यापेक्षा दुसऱ्याकडचे चांगले असे वाटते. राहूबरोबर जर एखाद्या ग्रहाची युती असेल तर त्या ग्रहाचे गुणदेखील या कल्पनाविलासात वापरले जातात. चंद्र-राहूची युती म्हणजे भावना, चंचलता आणि कल्पनाविलास यांचा भ्रमकारक संयोग. यामुळे जातकास वेगवेगळे भ्रम होतात. सतत लोक माझ्याकडेच पाहतात, ते माझ्याविरुद्ध कट, कारस्थाने करतात, कोणी तरी माझ्या वाईटावर आहे वगैरे वगैरे. हा एक प्रकार किंवा माझ्यामध्ये काही दोष आहे, मी या कामास योग्य नाही किंवा मी जे काम करीत आहे त्यापेक्षा माझी योग्यता कैक पटींनी मोठी आहे, मी फार मोठे/महत्त्वाचे काम करतो, मी नसलो तर कंपनी चालणारच नाही इत्यादी इत्यादी. असो. असा माणूस आपले अपमान स्वत: करवून घेतो. इतरांनी बोललेले याला बोलले नसले तरी यालाच लागते. आपल्यालाच बोलले असे वाटते. या स्थितीमुळे जातकाचे वागणे जास्तीत जास्त प्रतिक्रियात्मक होत जाते. क्रिया नसताना प्रतिक्रिया मात्र दृग्गोचर होते.

मी हर्षदला बाहेर पाठवले. एसी बंद केला. खिडक्या उघडल्या. पंखा लावला. त्याच्या आईवडिलांना सांगितले,

तुम्हाला इंपोर्ट-एक्स्पोर्ट सुरू करायचे आहे का?
तुम्हाला तुमचा माल विदेशात विकून त्यावर सबसिडी मिळवायची आहे का?
तर आम्हाला जरूर संपर्क करा:
फेअरडिल एक्झिम
सुहास तेंडुलकर : ९९६७५५३७२०



''ही अतिशय कठीण केस आहे. याला आकाशातून जमिनीवर आणण्याची गरज आहे. ही प्रक्रिया अतिशय हळुवार पद्धतीने झाली पाहिजे अन्यथा त्यास भावनिक धक्का बसेल. त्याला स्वत:च्या विचारांच्या संशोधनास प्रवृत्त केले पाहिजे. घी बरोबर नडगादेखील पाहण्याची प्रवृत्ती निर्माण केली पाहिजे. राहूच्या कल्पनाविलासास जर शनीचे वास्तव अथवा गुरूची चौकट यांची साथ मिळाली तर डोके हवेत असले तरी पाय जमिनीवर पुरेसे रोवले जातात आणि निर्माणप्रक्रियेय सुरुवात होते.

अशा जातकांसाठी Long Term Sustained Counselling हा सर्वोत्कृष्ट पर्याय ठरतो. जातक आपल्याला येणारे अनुभव अष्टसिद्धी पद्धतीअंतर्गत विशद करतो. या पद्धतीमुळे Synthesis त्याला खरं किती/खोटं किती/प्रमाणित काय/अप्रमाणित काय/पुरावा काय अन् ऐकीवता काय यांचा बोध होतो आणि त्याप्रमाणे त्याच्या वागण्यात फरक होत जातो. शनी, गुरूची वाढ होते. पंचमाचा प्रभाव कमी होतो, जातकाची प्रगल्भता वाढते. तो आपल्या आजूबाजूच्या परिस्थितीचा चांगल्या प्रकारे वापर करून घेण्यास उद्युक्त होतो.

यामध्ये महत्त्वाची गोम अशी की, ही समस्या अशी आहे हेच जातकास किंवा त्याच्या नातेवाईकांना कळत नाही, त्यामुळे ते या समस्येकडे गंभीरतेने पाहत नाहीत आणि म्हणून उपाय असूनदेखील उपयोगात आणला जात नाही.

आणि हो, मघाच्या मत्स्यगंधा मोज्यांचे काय? ही समस्या मोज्यांची नाहीच, हर्षदची आहे. अशा प्रकारचा विशिष्ट वास येणे याचा अर्थ होतो की, जातकाच्या मनात काही भव्य-दिव्य करायची, प्रसिद्ध व्हावयाची जबरदस्त इच्छा निर्माण झालेली आहे. मनातील भावना या वासावाटे व्यक्त होत आहे. म्हणतात ना घटं विंध्यात, पटं छिन्द्यात, कुर्यात गर्दभरोहणम् येनकेनप्रकारेण प्रसिद्धः पूरुषो भवेत।

या विशिष्ट प्रकारच्या वासाबद्दल प्राचीन अंगलक्षण शास्त्रामध्ये अनेक उल्लेख आहेत. तसेच आधुनिक मानसशास्त्रामध्येदेखील याला आधार आहेत. यामध्ये जातकाची अतृप्त इच्छा त्याच्या शरीराच्या विविध अंगांतून प्रदर्शित होते. त्या कळण्यासाठी उद्योग ज्योतिष्याने संवेदनशील असायला पाहिजे.

हर्षद जास्तीत जास्त कल्पनाविलासात रमत असल्याने तो यात अधिकाधिक कुशल होत जातो. त्याची नैराश्यभावना, द्वेषभावना, मत्सर, भ्रम इत्यादींची वाढ होते. तो त्याच नजरेने लोकांकडे पाहत असल्याने त्याची मते अधिकाधिक दृढ होत जातात आणि आपणच खणलेल्या खड्ड्यात तो अधिकाधिक रुतत जातो.

समस्या अचूक समजून घेणे, समस्येच्या सर्व अंगांचा विचार करणे आणि त्या समस्येचा ग्रहताऱ्यांबरोबर परस्परसंबंध निश्चित करणे ही उद्योग ज्योतिषाची महत्त्वाची अंगे आहेत. या उदाहरणातील समस्या जातकाकडून निर्माण झाली असून त्याच्या आसपासच्या परिस्थितीमुळे जोपासली गेली आहे. त्याप्रमाणे या समस्येवर उपाय करावा लागेल. या तरुणासमोर नवीन आव्हाने (विदेशी जाणे, व्यवसाय चालू करणे) उभी करण्यात काहीच फायदा नाही. तो त्याच्या कल्पनाविलासात बुडून जाईल. त्याला परिस्थितीची जाणीव करून देणे, छोट्या कामांमध्ये यश मिळवून देणे, त्याच्या गुणांची वास्तववादी ओळख करून देणे, त्याच्या कुंडलीतील शक्तिस्थानांचा दृष्टांत घडवून आणणे व त्याच्या पत्रिकेतील timeline चा वापर करून घेण्यासाठी त्याला तयार करणे हे अत्यंत जरुरीचे आहे.

यामध्ये हर्षदच्या पालकांची भूमिका महत्त्वाची आहे. त्यांना याचे गांभीर्य कितपत कळते आणि त्यांना मृगजळाकडे धावायचे आहे किंवा कायमस्वरूपी उपाय करायचा आहे हा त्यांचा निर्णय आहे.

आपण काय करायचं, कसं करायचं, हे आपणच ठरवायचं. आम्ही आहोतच मदत करायला!

(लेखक प्राचीन भारतीय ज्ञान या विषयातले अभ्यासक आहेत)
संपर्क : ९८२०४८९४१६
anand.ghurye@gmail.com

Jeevan Gourav
Creating Opportunities
www.jeevangauravlic.com | facebook.com/jeevangauravlic

ज्याप्रमाणे आपण दोन्ही पाय पाण्यात ठेऊन नदीची खोली मोजू शकत नाही त्याप्रमाणे उत्पन्नाच्या एकाच मार्गावर अवलंबून न राहता फक्त मोकळ्या (फुरसतीच्या) वेळेची गुंतवणूक करून दरमहा कमीत कमी रु. १,००,०००/- (एक लाख) मिळवून देणारा उत्पन्नाचा समांतर स्रोत निर्माण करण्यासाठी

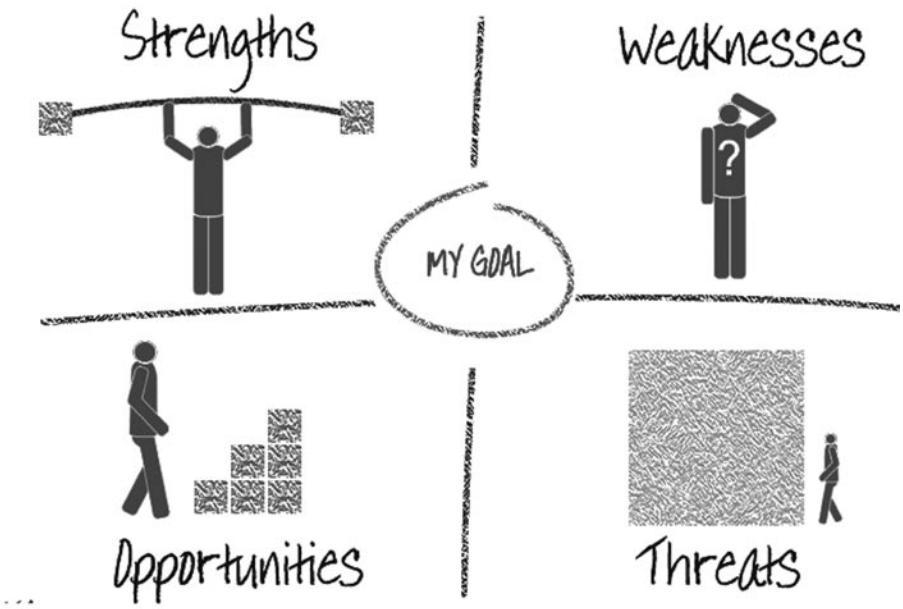
'जीवन गौरव'

टीममध्ये सहभागी व्हा.

:: संपर्क ::
महेंद्र बोराटे - ९८६९०००२७१

स्वॉट : उद्योजक आणि उद्योगाची कुंडली

SWOT Analysis ही तुमची व्यावसायिक गरज आहे. SWOT Analysis **म्हणजे आपल्या व्यवसायाच्या** Strength **आणि** Weaknesses **यांचे परीक्षण. आपल्या व्यवसायातील** Opportunities **नवनवीन संधी आणि संभाव्य धोके यांचे परीक्षण.**



उद्योगशील नगरात सर्वच उद्योग सुस्थितीत चालले होते. सर्वच उद्योग भरभराटीस होते. यापैकी काही उद्योजक पंचक्रोशीत नामांकित होते. दूर देशात काहींची ख्याती पसरलेली होती. उद्योग दिवसेंदिवस वाढत असतानाच अचानक बऱ्याचशा उद्योगांना उतरती कळा लागली. गंगारामपंत पण त्यांच्यापैकीच एक. साधारण वीस-बावीस वर्षांपूर्वी त्यांनी नगराची अचूक गरज ओळखून एक कारखाना उभारला होता. त्यावेळी ते एक यशस्वी उद्योजक म्हणून ख्यातनाम होते. गेल्या बावीस वर्षांत त्यांनी उद्योगजगतात भरपूर प्रगती साधली होती. मात्र आज ते हतबल, निराश होते. 'तत् किम्?' हा प्रश्न त्यांना भेडसावत होता. बरेच दिवस निघून गेल्यानंतरही त्यांना उत्तर मिळत नव्हते. शेवटी नगरातील एका विद्वान व्यक्तीकडे जावे असा निर्णय त्याने घेतला.

हा विद्वान व्यक्ती म्हणजे प्रत्येक अडचणीवर मात करणारा अशी जनमानसात धारणा होती. गंगारामपंतांनी विद्वानाला आपली अडचण कथन केली. विद्वान व्यक्तीने पंतांना सोबत घेऊन त्यांच्या व्यवसायाची कुंडली तयार केली. म्हणजे त्याने काय केले तर पंतांना ते गेली वीस-बावीस वर्ष तुम्ही इतके यशस्वी का झालात, तुमच्याकडे असे काय होते की ज्यामुळे ग्राहक नेहमी तुम्हालाच पहिली पसंती द्यायचे याचा विचार करून लिहून काढायला सांगितले. दुसरीकडे त्यांच्या अशा काय कमतरता आहेत, ज्यामुळे त्यांच्या व्यवसायाची आज ही अवस्था झाली याचाही विचार करायला भाग पाडले.

तास, दोन तास असा बराच वेळ विचार करून त्या विद्वानाने गंगारामपंतांच्या व्यवसायाची कुंडली तयार करून त्यांच्या हातात दिली. ती कुंडली पाहून पंतांच्या डोक्यात लख्ख प्रकाश पडला. त्यांना हे नेमकं लक्षात आलं की आपलं कुठे चुकलं आणि आपल्या व्यवसायाची ही अवस्था का झाली. त्यावरून त्यांना विद्वानाच्या मार्गदर्शनाखाली अशी योजनाही तयार करता आली की जेणेकरून त्यांना त्यांचा व्यवसायाला पुन्हा होता त्या शिखरावर घेऊन जाता येईल.

विद्वानाने गंगारामपंतांसोबत बसून, त्यांचा आणि त्यांच्या व्यवसायाचा अभ्यास करून तयार केलेल्या या प्रक्रियेलाच म्हणतात S-W-O-T (स्वॉट) Analysis.

'स्वॉट' परीक्षण हा तुमच्या उद्योगाची एक परिपूर्ण अशी कुंडली आहे. हे परिक्षण तुम्हाला तुमच्या उद्योगाशी निगडित सर्व बारकावे ओळखण्यास नक्कीच मदत करतं.

आपल्या उद्योगाचे स्वॉट परीक्षण करण्यामागचा हेतू तुम्हाला तुमचे उद्योजकीय धोरण निश्चित करता यावे हा आहे. आजच्या या अत्याधुनिक युगात 'धोरण' हा शब्द प्रत्येक व्यवसायाशी निगडित आहे. आजच्या या कॉर्पोरेट युगात 'धोरण' ही उद्योगाची अशी एक बाजू आहे की, याशिवाय प्रगतीची कास धरता येणे शक्य नाही. प्रत्येक उद्योजकाने याबद्दल प्रामुख्याने विचार करायला हवा. उद्योगधंद्यामधील स्पर्धा पाहता उद्योजक या स्पर्धेकडे कोणत्या दृष्टीने पाहतो आहे हेही तितकेच महत्त्वाचे असते.

कंपनीचे धोरण ठरवताना स्वॉट परीक्षणात प्रमुख स्रोत मानला जातो. S-W-O-T स्वॉट म्हणजे S = Strengths, W = Weaknesses, O = Opportunities, T = Threats

तुमची **Strength** म्हणजे तुमची शक्तिस्थानं ज्यात तुमची

व्यावसायिक क्षमता; तुमच्या व्यवसायाची जमेची बाजू; व्यवसायाशी संलग्नित संसाधने; व्यवसायाची संपत्ती, भांडवल, ग्राहक, तंत्रज्ञान, पेटंट, व्यवसायातील स्पर्धेशी तुमच्याकडील फायदे; R & D, गुणवत्ता; मनुष्यबळ आदी गोष्टी येतात.

Weaknesses (कमतरता) : व्यवसायाशी निगडित दोष, दुर्बल घटक ज्यामुळे तुमचा व्यवसाय स्पर्धेत मागे पडत आहे; कुठल्या घटकामुळे व्यवसाय स्पर्धेत टिकू शकत नाही; कुठल्या घटकात सुधारणा करता येऊ शकते की, ज्यामुळे तुमच्या व्यवसायातील स्पर्धक पुढे आहेत; कुठे काय टाळता येऊ शकेल. इत्यादी गोष्टी येतात.

Opportunities (संधी) : तुमच्या व्यवसायास पूरक (Extra Factors) आहेत; व्यवसायाशी निगडित कोणत्या संधी बाजारात आहेत. उदा. जर तुम्ही एखादी वस्तू उत्पादन करत असलात, तर त्याच्याशी निगडित काही नवीन उत्पादन करता येऊ शकेल का? नवीन ट्रेंड Capture करता येईल? नवी बाजारपेठ हस्तगत करता येईल का? प्रासंगिक मागणीचा लाभ घेता येऊ शकेल का? या सर्व गोष्टी येतात.

बाजारपेठेत संधी ही नेहमीच उपलब्ध असते. संधी ही विविध कारणांमुळे उपलब्ध होऊ शकते. जसे की, बाजारपेठेतील बदल, ग्राहकांच्या बदलत्या गरजा, तंत्रज्ञानातील बदल, नवीन उत्पादन पद्धती. व्यवसायवाढीची संधी ही तुमच्या दुर्बल घटकांवर केलेल्या उपायांमुळेही उपलब्ध होऊ शकते.

Threats (धोका) : धोका ही व्यवसायातील लंगडी बाजू बनू शकते. Threats वर तुमचा फार कमी किंवा शक्यतो कमी ताबा असू शकेल, पण तुम्ही आपल्या व्यवसायातील संभाव्य धोके नक्कीच ओळखून त्यावर आपत्कालीन नियोजन करू शकता.

स्पर्धेमुळे वस्तुदर कमी होणे, तंत्रज्ञान कालबाह्य होणे, ग्राहकांच्या गरजा बदलणे आदी एक ना अनेक प्रकारचे धोके उद्योगात येऊ शकतात.

SWOT Analysis ही तुमची व्यावसायिक गरज आहे. SWOT Analysis म्हणजे आपल्या व्यवसायाच्या Strength आणि Weaknesses यांचे परीक्षण. आपल्या व्यवसायातील Opportunities नवनवीन संधी आणि संभाव्य धोके यांचे परीक्षण.

- दत्ता काळे
९५४५२१९७२७

(.....पान क्र. २७ वरून)

थांबविले नाही, तर पापड वाळविण्यासाठी शेडही तयार केले. तसेच थ्री फेजची वीजजोडणी घेतली. आज रोजी त्या दिवसाला या मशीनद्वारे एक क्विंटल पापड तयार करतात. त्यांचा हा गृह उद्योग वर्षातील चार महिने जोमाने चालतो. त्यांची प्रती दिवस ४ हजार रुपये कमाई होत आहे. त्यामुळे वर्षभराची मिळकत फेब्रुवारी, मार्च, एप्रिल व मे महिन्यात त्यांना मिळून जाते. साहजिकच या पाठीमागे त्यांची मेहनतही आहे.

त्यांचा गृहउद्योग केवळ पापडावर थांबलेला नाही, तांदळाचे खिचे, शेवया, सांडोळ्या, खारोड्या, मुगवड्या आदी उन्हाळी उत्पादने त्या बनवत आहेत. आपल्या मालाचे विपणन करण्याचे सर्जनही त्यांनी विकसित केले आहे. तेजस्वी पापड आता बुलढाणा जिल्ह्याच्या बाहेर जात आहे. त्यांच्या मालाला चांगली मागणी मिळत आहे. या उद्योगातून प्राप्त मिळकतीमधून आपल्या डोक्यावरील कर्जाचे हप्ते भरणे सुरू असून याच व्यवसायातून बुलढाण शहरात त्यांनी नाव कमविले आहे. केवळ चार महिन्यांची मिळकत त्यांची पाच लाखांच्या जवळपास आहे.

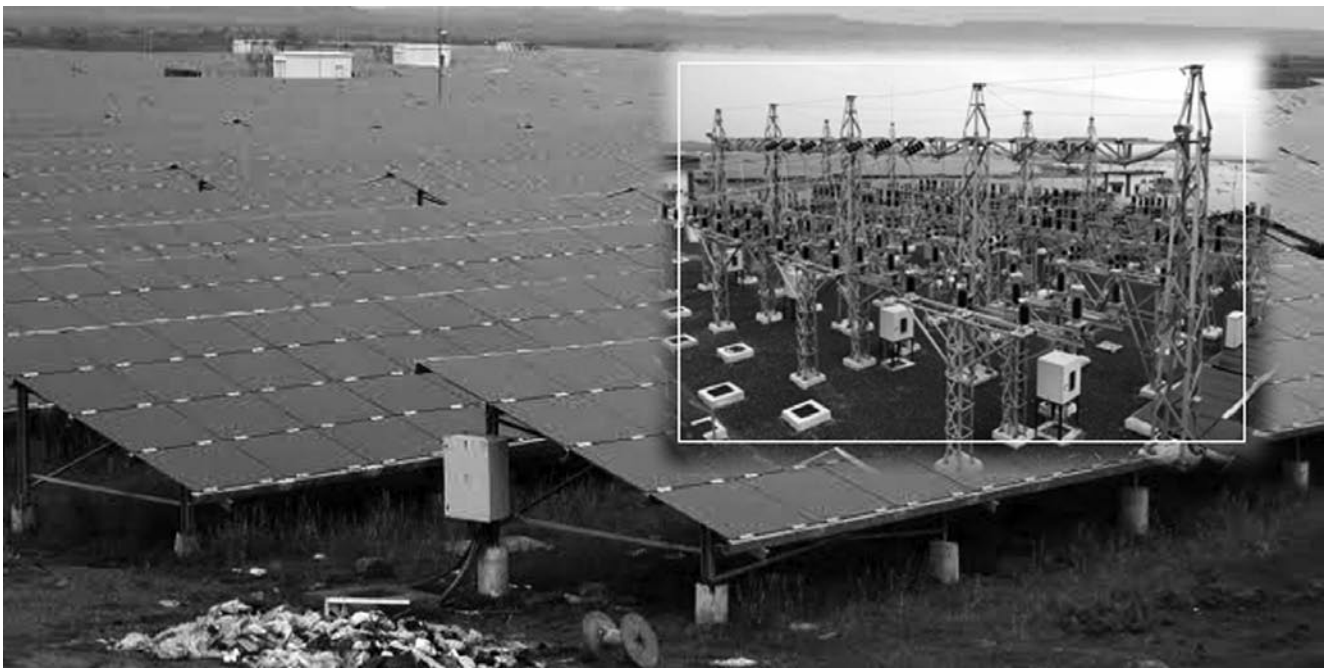
हायटेक उद्योग उभारणीचा त्यांचा प्रयत्न असून त्याच प्रयत्नांचा भाग म्हणून त्यांनी प्रति तास २५ किलो शेवया बनविण्याची क्षमता असलेली विजेवर चालणारी मशीन खरेदी केली आहे. भविष्यामध्ये प्रति आठ तासाला पाच क्विंटल पापड ड्रायरसहित असणारी पापड तयार करण्याची मशीनरी खरेदी करण्याचा त्यांच्या मानस आहे. या व्यवसायातून त्यांनी समृद्धी आणण्याचा प्रयत्नच केला नाही, तर मुलांना चांगले शिक्षण देण्याचे कामही त्या करीत आहेत. घर सांभाळून हा व्यवसाय त्या सांभाळत आहेत. कुटुंबाचे स्वयंपाकगृहाच्या माध्यमातून भरणपोषण करीत असताना गृह उद्योगाच्या माध्यमातून आपल्या कुटुंबाचे आर्थिक पोषणही त्यांच्याकडून होत आहे.

तेजस्वी गृह उद्योगावर आज रोजी पाच महिला मजूर काम करीत आहेत. त्यांच्या कुटुबांचा उदरनिर्वाह याच उद्योगावर चालतो. केवळ उडीद पापडावरच हा उद्योग अवलंबून नसून टोमॅटो पापड, पालक पापड, मेथी पापड, तिखे पापड, मिरची पापड, नागली पापड, बीट पापड आदी उत्पादनेही बुलढाण्यातील ग्राहकांना आकर्षित करून जात आहेत. नोकरी नसल्याकारणामुळे आज असंख्य सुशिक्षीत तरुण/तरुणी निराशेच्या गर्तेत सापडले आहेत. आपल्या कृषीप्रधान देशात सध्या कृषी माल प्रक्रिया व्यवसायास खूप चांगला वाव आहे.

'तेजस्वी गृहउद्योगा'सारखे उद्योग स्थानिक पातळीवर, गावागावांत उभे राहिल्यास बेरोजगार युवक/युवतींना चांगला रोजगार मिळू शकतो. स्वयंरोजगारही त्या निर्माण करू शकतात. आपल्या उद्योगावर आलेल्या महिलांना कविता गारोळे अतिशय पोटतिडिकीने मार्गदर्शन करून त्यांचे मतपरिवर्तन करतात. प्रत्येक महिलेने असा विचार केल्यास कुटूंबाचा उदरनिर्वाह या व्यवसायावर होऊन समृद्धी आणण्यास ही महिला शक्ती निश्चितच आदर्श ठरेल, यात दुमत नाही.

सौजन्य : महान्यूज

साक्री येथील महत्त्वाकांक्षी सौर ऊर्जा प्रकल्प



देशाला आणि जगाला सौर ऊर्जेशिवाय पर्याय नाही. राज्यातील विजेची मागणी लक्षात घेता सुदैवाने महाराष्ट्रात सौर ऊर्जा मुबलक प्रमाणात आहे. या ऊर्जेचा महाराष्ट्राला विकासाबरोबरच भारनियमनमुक्त करण्यासाठी मोठ्या प्रमाणात उपयोग करून घेता येईल.

आधुनिक मानवी जीवनात आज विजेला अनन्यसाधारण महत्त्व प्राप्त झाले आहे. प्रत्येक गोष्टीसाठी वीज आवश्यक आहे. आजपर्यंत प्रामुख्याने आपण पारंपरिक पद्धतीने औष्णिक तसेच जलविद्युतनिर्मिती करत आलो आहोत. कोळशापासून वीजनिर्मिती करताना हळूहळू कोळशाचे साठे कमी होत आहेत. त्याचबरोबर कोळशापासून वीजनिर्मिती करताना मोठ्या प्रमाणावर प्रदूषणही होत आहे. पावसाचे प्रमाण कमी झाल्यामुळे आता जलविद्युत प्रकल्पाकडूनही वीजनिर्मितीची मोठी अपेक्षा धरता येत नाही.

विजेची दिवसेंदिवस मोठ्या प्रमाणावर वाढणारी गरज भागविण्यासाठी आता पवन ऊर्जा व सौर ऊर्जा यांसारखे वीजनिर्मितीचे प्रकल्प मोठ्या प्रमाणावर हाती घेण्याची आवश्यकता निर्माण झाली आहे. पवन ऊर्जा व सौर ऊर्जा ही निसर्गाकडून आपल्याला मिळालेली देणगीच आहे.

राज्यातील सर्वात मोठा तालुका, अशी धुळे जिल्ह्यातील साक्री तालुक्याची ओळख आहे. याच भागातून आता सौर ऊर्जानिर्मिती प्रकल्प कार्यान्वित झाला असून पवन व सौर ऊर्जा प्रकल्पाच्या माध्यमातून हा तालुका वीजनिर्मितीसाठी महाराष्ट्राला हातभार लावत आहे.

शिवाजीनगर, तालुका साक्री येथे एकूण १५० मेगावॅट क्षमतेच्या महत्त्वाकांक्षी सौर ऊर्जा प्रकल्पाची उभारणी प्रत्यक्ष प्रकल्पस्थळी वेगाने झाली असून या प्रकल्पातून १२५ मेगावॅट वीजनिर्मिती सुरू आहे. उर्वरित २५ मेगावॅट वीजनिर्मितीचे काम लवकरच पूर्ण होणार आहे. एकाच जागी उभारण्यात आलेला देशातील हा सर्वात मोठा सौर ऊर्जा प्रकल्प असून महानिर्मितीच्या या महाकाय प्रकल्पामुळे महाराष्ट्र शासनाने आता सौरऊर्जेत गरुडझेप घेतली आहे. राज्यातील विजेची वाढती गरज व ग्लोबल वॉर्मिंगच्या संकटावर मात करण्यासाठी जगात सुरू असलेल्या प्रयत्नास अनुसरून अपारंपरिक ऊर्जा क्षेत्रात स्वयंपूर्णतेच्या दृष्टीने महानिर्मितीचा हा शिवाजीनगरचा प्रकल्प फार महत्त्वाची भूमिका बजावणार आहे.

प्रकल्प धुळे जिल्ह्यातच का?

जगातील सर्वात मोठ्या या प्रकल्पासाठी आवश्यक सूर्यप्रकाशाची गरज शिवाजीनगर भागातून अधिक भागविली जाते. जगात विषुववृत्तावर ३२ फॅरेनहाइट क्षमतेची सूर्यकिरणे लळींग (धुळे) व शिवाजीनगर (तालुका : साक्री) भागात पुरेशा प्रमाणात मिळतात. यामुळे या प्रकल्पास सर्वाधिक सयुक्तिक जागा जिल्ह्यात उपलब्ध आहे.

शिवाजीनगर येथे या प्रकल्प उभारणीचे काम सुरू झाल्यानंतर या माळरानसदृश परिसराचा वेगाने कायापालट होताना दिसत असून परिसरातील नागरिकांना रोजगार उपलब्ध झाला आहे.

शिवाजीनगर महासौर ऊर्जा प्रकल्पातून एकूण १५० मेगावॅट वीजनिर्मिती होणार असून यापैकी १०० मेगावॅट (२५०x४) क्रिस्टलाइन फोटो व्होस्टाईक तंत्रज्ञानावर आधारित असून उर्वरित ५० मेगावॅट (२५x२) थिन फिल्म फोटो व्होल्टाईक तंत्रज्ञानावर आधारित आहे. त्यासाठी ८ लाख २३ हजार ३१९ सौर मॉड्यूल्स उभारण्यात आले आहेत. सदर प्रकल्पासाठी सुमारे ३८१ हेक्टर जमीन संपादित करण्यात आलेली असून त्यापैकी सुमारे ३२५ हेक्टर जमीन वन विभागाने उपलब्ध करून दिलेली आहे. आंतरराष्ट्रीय कीर्तीच्या नासा या संशोधन संस्थेने साक्री परिसरातील सौरकिरणाचे Recliation प्रमाणासंबंधी केलेल्या अभ्यासाच्या आधारावर या परिसराची निवड महाकाय सौर प्रकल्पासाठी करण्यात आलेली आहे. एकूण सुमारे १ हजार ६४२ कोटी किमतीच्या सदर प्रकल्पाचे काम हे हे ई.पी.सी. तत्त्वावर देण्यात आलेले असून सदर प्रकल्पाचे संचलन व देखभाल दुरुस्तीचे काम संबंधित कंत्राटदाराकडून पुढील दहा वर्षांसाठी केले जाणार आहे. या प्रकल्पातून प्रतिवर्षी एकूण सुमारे २४० दशलक्ष युनिट्स इतकी वीजनिर्मिती साध्य होणार आहे.

कोळशाचे मर्यादित साठे, जलविद्युत निर्मितीस असलेल्या भौगोलिक मर्यादा तसेच पर्यावरण संरक्षणासाठी पर्यायी व अक्षय ऊर्जा स्रोत विकसित करण्यासाठी महाराष्ट्र शासनाने सौर ऊर्जा निर्मितीस अधिकाधिक प्रोत्साहन देण्याची भूमिका घेतली आहे.

देशाला आणि जगाला सौर ऊर्जेशिवाय पर्याय नाही. राज्यातील विजेची मागणी लक्षात घेता सुदैवाने महाराष्ट्रात सौर ऊर्जा मुबलक प्रमाणात आहे. या ऊर्जेचा महाराष्ट्राला विकासाबरोबरच भारनियमनमुक्त करण्यासाठी मोठ्या प्रमाणात उपयोग करून घेता येईल.

सौजन्य : महान्यूज

दुग्धव्यवसायामुळे सुरू झाले १० हजाराचे उत्पन्न

कमी उत्पन्नात त्यांना आपले कुटुंब चालविणे तारेवरची कसरत वाटायची. त्यामुळे त्यांनी शेतीस पुरक जोडधंदा सुरू करण्याचे ठरविले होते. त्यातुनच त्यांनी कृषी विभागाच्या राष्ट्रीय कृषी विकास योजनेंतर्गत शाश्वत शेती प्रकल्पाची माहिती घेतली व दुग्धव्यवसाय सुरू करण्याचा निर्णय घेतला.

शेती व्यवसाय निसर्गाच्या लहरीपणावर अवलंबून आहे. दरवर्षी निसर्ग साथ देईलच याची खात्री नाही. त्यामुळे शेतीला जोडधंद्याची जोड देणे आवश्यक आहे. त्यातच दुग्धव्यवसायासारखा व्यवसाय निवडल्यास उत्पन्नाचे एक शाश्वत साधन निर्माण झाल्याशिवाय राहत नाही. अशाच जोडधंद्याची निवड केल्याने झरी जामणी तालुक्यातील एक शेतकरी सोनबा टेकाम हे आर्थिकदृष्ट्या संपन्न झाले असून त्यांनी इतरांसाठी आदर्श निर्माण केला आहे.

तालुक्यातील बंदी वाढोणा या गावातील सोनबा दमडू टेकाम यांच्याकडे कोरडवाहू ३ हेक्टर इतकी जमीन आहे. या जमिनीत ते खरीप हंगामात कापूस, तूर, ज्वारी यासारखी पिके घ्यायचे. त्यातून त्यांना ६० ते ६५ हजारांचे उत्पन्न मिळायचे. या कमी उत्पन्नात त्यांना आपले कुटुंब चालविणे तारेवरची कसरत वाटायची. त्यामुळे त्यांनी शेतीस पुरक जोडधंदा सुरू करण्याचे ठरविले होते. त्यातुनच त्यांनी कृषी विभागाच्या राष्ट्रीय कृषी विकास योजनेंतर्गत शाश्वत शेती प्रकल्पाची माहिती घेतली व दुग्धव्यवसाय सुरू करण्याचा निर्णय घेतला.

दुग्धव्यवसायाची पुरेपूर माहिती नसल्याने राज्य कृषी विस्तार कार्यक्रम अर्थात आत्मा अंतर्गत अभ्यासदौरा व प्रशिक्षण घेऊन आपल्या व्यवसायास सुरुवात केली. प्रशिक्षणात पोषक आहार, कोरडा चारा जसे ज्वारी, मका, गतवर्षीय पिकांची कुटी, सोयाबिन व तूर पिकाचे कुटार यापासून जनावरांसाठी पोषक आहार तयार करणे तसेच गायींच्या गोठ्याचे व्यवस्थापन व गायींच्या पाणी व आहाराच्या बाबींची शास्त्रोक्त माहिती झाली. प्रशिक्षणानंतर योजनेतून अनुदानावर दोन संकरीत गायी त्यांनी खरेदी केल्या.

या दोन गायांपासून त्यांना सकाळी १० व संध्याकाळी १० असे २० लिटर दुधाचे उत्पादन सुरू झाले. बाजारात प्रति लिटर २० रुपये याप्रमाणे दर मिळकत असल्याने मासिक मिळकत १२ हजार व खर्च दोन हजार रुपये वजा जाता निव्वळ मासिक नफा १० हजार रुपये इतका शिल्लक राहत आहे. याबाबत समाधान व्यक्त करतानाच आत्माचे प्रशिक्षण व राष्ट्रीय कृषी विकास योजनेतून अनुदानावर मिळालेल्या संकरीत गायीमुळे आर्थिकदृष्ट्या सक्षम होऊ शकलो, असे शेतकरी सोनबा दमडू टेकाम यांनी आवर्जून सांगितले.

सौजन्य : महान्यूज

सिंधी समाजाची उद्यमशीलता

१९८३ साली दिल्लीच्या इंद्रप्रस्थ मैदानावर अखिल विश्व सिंधी परिषद १८ व १९ ऑक्टोबरला भरलेली होती. पंतप्रधान श्रीमती इंदिरा गांधी या परिषदेत बोलताना या समाजाचे कौतुक करून म्हणाल्या होत्या की, निर्वासित म्हणून आलेला सिंधी समाज अवघ्या तीस–एक वर्षात आपल्या उद्यमशक्तीने, आपल्या बळावर उभा राहिला. असे चित्र इतर जगात कुठे दिसले नाही. लेखकाने दोन दिवस उल्हासनगरमध्ये राहून, तिथल्या जाणकारांशी संवाद साधून लिहिलेला हा लेख.

भाईसाब ये देखिये, ये लेटेस्ट डिझाइन का माल है, अच्छा ये कलर आपको सूट नही करता तो मफतलाल की ये चीज देखिये.

आईये बहेनजी, ये साडी देखिये। कलही खटाव का नया माल आया है। ये नही, अच्छा तो और फूलवाला डिझाईन को देखों

पसंद नही तो मत लो, पर देखने को तो कोई दाम नही

बाजारपेठांतून जाता येता असे सेवाभावी, नम्र शब्द कानावर पडले तर तुम्ही निश्चीत समजा की हे सिंधी व्यापाऱ्यांचे दुकान आहे. सिंधी समाज ग्राहकाला अन्नदाता मानतो.

उद्योगधंद्यातील या समाजाची ही एक हातोटी आहे. तो त्यांचा एक स्वभावधर्म आहे. ते ग्राहकांना मित्र मानतात, म्हणून तर ते ग्राहकांना थंड-गरम पेयही देतात. कोणी म्हणेल, आवळा देऊन कोहळा काढण्याचा हा प्रकार आहे. असे जर असते तर त्यांच्या समाजात, घरात येणाऱ्या कुठल्याही जातीधर्माच्या, गोरगरीब पाहुण्यांना पापड व पाणी देण्याची पद्धत पडली नसती! माणसांना जवळ करणे, माणसे जोडणे, ही त्यांच्या समाजाची शिकवण आहे. मला वाटते त्यांच्या यशाला हे गुणही कारणीभूत असावेत.

यशाचे मानकरी

देशाच्या फाळनीनंतर सिंधी समाज काय होता? निर्वासित, निराधार, पुढारी नसलेला समाज अशीच त्यांची अवस्था होती. आजही एखाद-दुसरा अपवाद वगळता त्यांना पुढारीपण करता येत नाही. कदाचित राजकारण त्यांच्या रक्तात नसावे. परिस्थितीने त्यांना पुढारीपण करता आले नसावे. पोटापाण्यासाठी विखुरलेल्या त्या समाजाला हे झेपलेही नसते. नोकरी, छोटे-मोठे उद्योग करूनच त्यांना आपली गुजराण करावी लागली आणि मग कुठे त्यांना व्यापार-उद्योगात यश मिळत गेले. आपल्या देशात मारवाडी, गुजराती आदि व्यापारी समाजाबरोबर आज हा समाजही बरोबरीने आहे असे म्हणावे लागेल. म्हणून तर भारतातल्या श्रीमंत समाजात आज या समाजाची गणना होताना दिसते. रिच, रिचर, रिचेस्ट अशी आज त्याची परिस्थिती आहे. हे परिश्रमानेच त्यांना मिळवता आले.

फाळनीनंतर पाकिस्तानातील सिंध प्रांतातील अंदाजे १३ लाख हिंदूंना आपले घरदार सोडून बाहेर पडावे लागले. त्यांना त्यांच्या भूमीला मुकावे लागले. हा समाज भारतात निर्वासित म्हणून आला आणि देशभर जिथे आसरा मिळेल तिथे राहू लागला. प्रा. राम पंजवानी यांनी त्या वेळची माहिती सांगताना एका लेखात लिहिले आहे, त्या वेळी मुंबई बंदरात सिंधी निर्वासितांच्या बोटीच्या बोटी भरून येत. त्यांना सात दिवसांचा निवारा दिला जात असे. नंतर रेल्वे वा गाडीचे तिकीट भाडे देऊन तुम्ही देशातल्या कुठल्याही भागात जाऊन, सचोटीने परिश्रम

करून पोट भरा असे सांगितले जात असे. आज तुम्ही निर्वासित आहात, पण भविष्यात पुरुषार्थ साधून परमार्थ मिळवा, असा उपदेश केला जात असे. आज ते भविष्य खरे ठरले आहे असे म्हणणे अतिशयोक्तीचे ठरणार नाही.

अजमेर, जयपुर, उल्हासनगर, पिंपरी, भोपाळ, विलासपूर, करपी, इंदोर, कलोर, अहमदाबाद, बडोदा या भागातून आज हा समाज मोठ्या वसाहती करून राहिलेला दिसतो आणि किरकोळ प्रमाणात संपूर्ण महाराष्ट्र, गुजरात, राजस्थान व मध्य प्रदेश या राज्यातल्या जिल्ह्यांतून हा समाज पसरलेला आहे. विशेषत: दुबई, हाँगकाँग, कोरीया, वेस्ट इंडीज, सिंगापूर या भागात या समाजाने चांगला पुढाकार घेतलेला आढळतो. एकट्या उल्हासनगरमध्ये तीन लाख लोकसंख्येपैकी १.७५ हजार सिंधी समाज आहे. पुण्याजवळील पिंपरी कॅम्पात अंदाजे ५० हजार सिंधी लोक राहतात. आज हे लोक सुस्थितीत दिसत असले तरी काल हेच लोक अगदी फाळणीपूर्वी गर्भश्रीमंत असलेले लोक व त्यांची मुलेदेखील हातगाडीवर किंवा फूटपाथवर किरकोळ वस्तू विकताना दिसत होती. काहीनी विशेषत: जास्त शैक्षणिक पात्रता असलेल्या काही लोकांनी नोकऱ्या धरल्या. काहींनी केळी, फळफळावळ, कंगवे, कोल्ड्रिंक्स, पेन, बॉनपेन, स्टोव्ह पीन इ. मालाची लोकलमधून विक्री करून आपले दिवस काढले. कित्येक चांगल्या घरातल्या महिलांनीही पापड, मसाले, लोणची, शिवण-टिपण करून आपल्या निर्वासित संसाराला आधार मिळवून दिला. म्हणून तर सिंधी समाजात उद्योजकतेचे गुण उजळत गेले आणि आज देशात सिंधी समाजाने औद्योगिक घराण्यांची एक मालिकाच तयार केलेली दिसते. निश्चितच काही विशेष गुण असल्याशिवाय असे होणे नाही.

उद्योगाची मालिका

वेस्टोन, कृष्णा, स्टील्स, ब्लू स्टार, हिंदुजा, वाटूमल, किसनचंद्र चलाराम छटामल, बूश, अडवानी औलिंकॉम, हिरानंदानी, रहेजा, अहुजा, असे कितीतरी मातब्बर लोक आज व्यापार-उद्योग क्षेत्रात चमकत आहेत. अवघ्या ३०-३५ वर्षाच्या काळात इतके धवल यश कोणत्याही समाजाने मिळवलेले नसावे.

आता दौलतराम मंगतानी यांचेच पाहा ना, वय वर्षे ७२ उल्हासनगरमधल्या आपल्या घरी त्यांना गप्प बसवत नाही. त्यांना बहुधा मुंबईतील ऑफिसमध्ये येऊन काम पाहिल्याशिवाय चैन पडत नाही. आज त्यांचा मुलगा विजय काम पाहतो. पण तो नसला तर आणखीनच लक्ष द्यावे लागते. मंगतानी मूळचे क्वेट्टाचे. १९३५ मधील भूकंपात त्यानी फक्त रु. १,५००/- गुंतवून रबराचे शीट व बूच तयार केले होते. पण आज त्यांच्या दोन उद्योग घटकांतून औषधी बाटल्यांची बुचे व रबर कव्हर्स तयार होतात. त्यांच्या हाताखाली काम करून कित्येक लोकांनी आपली कारखानदारी उभी केलेली आहे.

बी.पी. रहेरिया यांचे वय ६५ वर्षे. हस्तकलेत काम करीत त्यांनी अप्सरा डॉल्स नावाने स्वत:चा उद्योग आरंभला. लोकमूल मेघनानी, आर. जे. अडवानी, कलानी हे किरकोळ कामे करीत करीतच त्यांची आज फाइव्ह व थ्री स्टार हॉटेल्स आहेत. अडवानी यांचे हे हॉटेल तर प्रसिद्धच आहे. सतराम मोटानी तर फूटपाथवर फाउंटन पेन विकत विकत आता बीनाफपेन कंपनीचे मालक आहेत.

सिंधी समाज एकदम कारखानदार झाला नाही. त्यासाठी लढला, समाजापुढे नव्या कल्पना आणल्या, म्हणून तर त्यांना आजचे स्थान प्राप्त झाले. उदाहरणादाखल काही कल्पना मांडावयाच्या झाल्यास, त्यांच्या लोकप्रिय हाउसिंग सोसायटीची कल्पना सांगता येईल, ही कल्पना प्रथम सिंधी समाजाने आणली. पहिल्यांदा जेठीबेन सिपाहीमलानी नवजीवन सोसायटी स्थापन केलेली होती. आज हीच कल्पना सर्व देशभर पसरलेली आहे. आता लोकमूल मेघनानी यांच्या हॉटेल ओपोलोचे पाहा. त्यांच्या हॉटेलातील हॉल विवाहाप्रित्यर्थ भाड्याने देतात. तेव्हा नवदापत्याला तिथे एक दिवसाचा निवास काही चार्ज न लावता आहेरफ म्हणून दिला जातो. तसेच रहेरिया यांच्या दृष्टिकोनातून बघा. हस्तकला फक्त शोभिवंत वस्तू राहिलेला नसून त्यात सौंदर्य व उपयुक्तता यांचा मिलाफ झालेला आहे. डाळीची पोती खरेदी करून खरेदी भावातच डाळ विकणारा सिंधी व्यापारी बारदानाचे मिळणारे पैसे हाच आपला नफा मानतो. शीघ्र व अधिक उलाढालीमधून कमी नफा घेऊनही सिंधी व्यापारी व्यापार करताना दिसतात. कमी नफा पण उलाढाल अधिक जास्त हे एक गमक आहे. पण अशा प्रकारचे आडाखे सर्वानाच जमतील असे नाही.

राज्यविहीन समाज

सिंधी समाजाचे व्यापार-उद्योगात साम्राज्य मिळवले असले तरी जगात त्यांनी स्वत:चे राज्य उभारले नाही. तशी त्यांची अभिलाषाही नाही. जणू हे लोक स्टेटलेस कम्युनिटीफ वाले आहेत. असे असूनही या समाजाने आपल्या देशातीलच नव्हे रत जागतिक व्यापार-उद्योग क्षेत्रात एक उच्च स्थान गाठले आहे. या यशामधूनच सिंधी समाजाविषयी काही लोकांमध्ये गैरसमजही झाला असावा. निकृष्ट माल तयार करणे, डुप्लिकेट करण्यात तरबेज, असा त्यांच्याविषयी लोकांचा तर्क आहे. पण वास्तविक पाहता यातले काहीही खरे नाही. असे जर असते तर जगातील व्यापार-उद्योग क्षेत्रात त्यांची छाप पडलीच नसती, हे इतरांनी जाणून घेतले पाहिजे. राज्यहीन असूनही व्यापार-उद्योग क्षेत्रात जे साम्राज्य उभे केले, त्याचे रहस्य समजून घेतले पाहिजे. त्यांना हे यश मिळविण्यासाठी कुठल्या दैवी शक्तीचा हातभार लागलेला नाही. केवळ या समाजातील उद्यमशीलता, परिश्रम, नम्रता, सतत धडपड व वेळेचा सदुपयोग या गुणांमुळेच त्यांना

हे यश मिळालेले आहे.

सिंधी समाजातील मुले शिक्षण करता करता घरातील व्यवसाय पाहतात. किरकोळ खरेदी-विक्रीचा धंदा करतात. वेळेचा सदुपयोग हा त्यांच्यातला एक गुण मानावा लागेल. एवढे सारे असले तरी ते ज्या समाजात, भागात राहतात, तिथे मिसळून जातात.

एवढे मात्र खरे की, या समाजाने शैक्षणिक व सामाजिक विकासाला खूप हातभार लावलेला आहे. मुंबईतील के. सी., जय हिंद, नॅशनलसारख्या २२ शैक्षणिक संस्थांना सिंधी समाजाचे साहाय्य आहे. जसलोक, नॅशनल, हिंदुजा हॉस्पिटल यासारख्या मोठ्या योजनेतही त्यांचा समाज आघाडीवर आहे. तसेच मुंबईतल्या प्रत्येक उपनगरातून धर्मशाळा आहेत.

बदनाम का म्हणून?

पूर्वी अमेरिकेचा माल दर्जेदार मानला जात असे. मध्ये काही काळ जपानचे नाव होते. या धर्तीवर उल्हासनगर सिंधी असोसिएशनने म्हणजे यूएसए असा शिक्का मारून सिंधी मंडळीही डुप्लिकेट माल विकतात. असा एक समज रूढ झाला होता. पण हे खरे नाही, असे तिथली जाणकार मंडळी सांगतात. या दृष्टीने उल्हासनगर मॅन्यू. असोसिएशन म्हणजे युएमए ही संस्था काम करीत आहे. त्यांचे म्हणणे असे की, ज्याप्रमाणे प्रत्येक समाजात काही बरी-वाईट माणसे असतात, तशी आमच्या समाजातही असू शकतील. झटपट यशासाठी अशाप्रकारे यूएसएचा उपयोग करतात. याचा फायदा इतर समाज घेऊन आमच्या समाजाची बदनामी करीत आहे. निर्वासीत म्हणून येऊन त्यांनी जे व्यापार केले उद्योगात यश मिळवले ते कदाचित इतर पारंपारिक व्यापार उद्योग करणाऱ्या समाजाला मानवले नसेल. तेव्हा आमची ही बदनामी समजून घेतली पाहिजे उगीचच एखाद्या समाजाला वेठीस धरू नये, असे त्यांचे सांगणे पटण्यासारखेच नाही का!

असा ही उद्यमशील सिंधी समाज आज देशभर पसरलेला आहे. बहुतांश देशांतील कापड बाजारावर त्यांनी आपली छाप सोडलेली आहे. इतर समाजात समरसून जाण्याची त्यांची एक विशेषता आहे. गडबड, दंगल, जाळपोळ अशा कट-कारस्थानात ते कधीच सहभागी होताना दिसत नाहीत. वित्तहानी करू देत नाहीत, करीत नाहीत. आपला व्यापार-उद्योग हेच त्यांचे लक्ष्य असते. म्हणून तर आजचा सिंधी समाज संपत्ती निर्माण करण्यात आघाडीवर दिसतो. अशा कार्यमग्नतेमुळे इतर अल्पसंख्याप्रमाणे ते कधी भांडताना दिसत नाहीत किंवा मागण्या करीत नाहीत. निर्वासित म्हणून आलेला सिंधी समाज आज स्थानिक झाला आहे.

श्रीराम पब्लिशर आणि डीटीपी सेंटर

- फक्त डीटीपीच्या खर्चात ई-बुक प्रकाशित करून दिले जाईल.
- कमीत कमी प्रतीसुद्धा छापून मिळतील.
- पुस्तकाची वेबसाईट अथवा ब्लॉगही तयार करून दिला जाईल.
- आवश्यकता असल्यास वेबसाईट अथवा ब्लॉगसाठी युनिकोडमध्ये मजकूर मिळेल.

संपर्क : ९८३३०१५४२३

मुंबई महानगर क्षेत्रात उद्योग विभागाच्या परवानगीची गरज नाही

मुंबई महानगर प्राधिकरण क्षेत्रात उद्योगांचे स्थान ठरविणारे धोरण कालबाह्य झाल्याने ते रद्दबातल करण्याचा निर्णय राज्य मंत्रिमंडळाने २ जून रोजी घेतला. उद्योगांचे स्थान ठरविण्यासाठी विकास नियंत्रण नियमावलीत (डीसीआर) तरतूद केली जाणार आहे. उद्योगधंद्यांच्या विस्तारीकरण व आधुनिकीकरणासाठी उद्योग विभागाच्या परवानगीची गरज लागणार नसून राज्य प्रदूषण नियंत्रण विभागाची परवानगी पुरेशी ठरणार आहे.

हे धोरण १९७४ मध्ये ठरविण्यात आले होते. त्या वेळी प्रदूषण नियंत्रण मंडळाची यंत्रणा अस्तित्वात नव्हती. उद्योगांना अनेक परवाने घ्यावे लागू नयेत, यासाठी हे धोरण रद्द करण्याचा निर्णय सरकारने घेतला आहे. प्रदूषण नियंत्रणासाठी आता मंडळ काम करीत असल्याने उद्योगांना त्यांच्याकडूनही मान्यता घ्यावी लागते.

हवामान आधारित पीक विमा योजना

चालू खरीप हंगामात राज्यातील निवडक बारा जिल्ह्यात हवामान आधारित पीक विमा योजना राबविण्यात येत आहे. महसूल मंडलस्तरावर क्षेत्र घटक धरुन अधिसूचित पिकासाठी पथदर्शक स्वरुपात ३० जून २०१५ पर्यंत ही योजना राबविण्यात येत असून पुणे महसूल विभागातील सांगली व सातारा या दोन जिल्ह्यात ही योजना पथदर्शक स्वरुपात राबविण्यात येत आहे. सांगली जिल्ह्यातील ज्वारी, बाजरी, सोयाबीन व उडीद या पिकांचा योजनेमध्ये समावेश करण्यात आला असून पिकांचे नुकसान झाल्यास शेतकऱ्यांना नुकसान भरपाई विमा संरक्षणाच्या माध्यमातून देणारी ही एक महत्त्वाकांक्षी योजना आहे.

योजनेची वैशिष्ट्ये

- राज्यातील निवडक बारा जिल्ह्यात हवामान आधारित पीक विमा योजना राबविण्यात येत आहे.
- पुणे महसूल विभागातील सांगली व सातारा या दोन जिल्ह्यांचा यात समावेश आहे.
- विविध वित्तीय संस्थांकडून अधिसूचित क्षेत्रातील अधिसूचित पिकांसाठी पीक कर्ज घेणाऱ्या सर्व कर्जदार शेतकऱ्यांना ही योजना सक्तीची राहील.
- त्यांनी त्यांच्या कर्ज मागणी अर्जामध्ये नमूद केलेल्या पिकांसाठी व क्षेत्रासाठी विमा संरक्षण घेणे बंधनकारक आहे.
- बिगर कर्जदार शेतकऱ्यांना ही योजना ऐच्छिक राहणार असून विमा संरक्षण कालावधी सुरू होण्यापूर्वी विमा योजनेत सहभागी होणे आवश्यक आहे.
- या योजनेंतर्गत शेतकऱ्यांना देय होणारी नुकसान भरपाईची संपूर्ण रक्कम संबंधित विमा कंपनीमार्फत देण्यात येईल.
- हवामान आधारित पीक विमा योजनेत सांगली जिल्ह्यातील ज्वारी, बाजरी, सोयाबीन व उडीद या पिकांचा समावेश केला आहे.
- पीक पेरल्यापासून तयार होण्याच्या कालावधीत अपूरा पाऊस, पावसात पडणारा खंड, अति पाऊस यापासून अधिसूचित पिकांचे नुकसान झाल्यास योजनेच्या तरतुदीनुसार शेतकऱ्यांना नुकसान भरपाई विमा संरक्षणाच्या माध्यमातून मिळणार आहे.
- सांगली जिल्ह्यात रिलायन्स जनरल इन्शुरन्स कंपनी लि. या खाजगी विमा कंपनीमार्फत खरीप हंगाम २०१५ मध्ये नमूद अधिसूचित क्षेत्रातील अधिसूचित पिकांसाठी विमा संरक्षण देय राहील.
- विमा प्रस्तावामध्ये जमिनीचा सर्व्हे नंबर, गट नंबर नमूद करुन त्याचा पुरावा म्हणून ७/१२ उतारा, ८अ उतारा तलाठी यांच्या अधिसूचित पीक पेरणी प्रमाणपत्र प्रस्तावासोबत देणे आवश्यक आहे.
- भात, ज्वारी, बाजरी, मूग, उडीद, सोयाबीन व कापूस या सात पिकांसाठी ही योजना आहे.

योजनेचा उद्देश

अपुरा पाऊस, पावसात पडणारा खंड वितरण, अति पाऊस, धुके, तापमान व सापेक्ष आर्द्रता इत्यादी बाबींपासून पिकांचे नुकसान झाल्यास योजनेच्या तरतुदीप्रमाणे शेतकऱ्यांना विमा संरक्षण देणे.

पिकाच्या नुकसानाच्या कठीण परिस्थितीत शेतकऱ्यांचे आर्थिक स्थैर्य अबाधित राखणे.

शेतकरी खातेदार अथवा कुळाने अगर भाडेपट्टीने शेती करणारा शेतकरी हे या योजनेत भाग घेण्यास पात्र आहेत. या

योजनेत विमा हप्ता वास्तवदर्शी दराने आकारला जाणार आहे. या योजनेत सहभागी होणाऱ्या सर्व शेतकऱ्यांना त्यांनी धारण केलेले क्षेत्र विचारात न घेता विमा हप्त्याच्या दरावर केंद्र व राज्य शासनाचे अनुदान विमा हप्त्यावर सम प्रमाणात देय आहे. जर विमा हप्त्याचा दर ५ ते ८ टक्के असेल तर शेतकऱ्यांना किमान ३.७५ टक्के विमा हप्ता भरणे आवश्यक आहे आणि जर विमा हप्त्याचा दर ८ टक्क्यांपेक्षा अधिक असेल तर शेतकऱ्यांनी किमान ४.८ टक्के व जास्तीत जास्त ६ टक्के विमा हप्ता भरणे आवश्यक आहे.

शेतकऱ्यांनी अधिसूचित पिकासाठी एका क्षेत्रासाठी एकदाच आणि एकाच विमा कंपनीकडून विमा संरक्षण घेणे बंधनकारक आहे. जर शेतकऱ्यांनी एकाच क्षेत्रासाठी दोन किंवा त्यापेक्षा अधिक विमा सरंक्षण एकाच किंवा वेगवेगळ्या कंपनीकडून घेतल्यास त्यांचा विमा हप्ता जप्त करुन त्यांच्यावर कायदेशीर कारवाई करण्याची तरतूद करण्यात आली आहे.

कर्जदार शेतकऱ्यांनी पीक नियोजनामध्ये काही बदल केल्यास पेरणीनंतर एक आठवड्याच्या आत संबंधित बँकेस कळविणे आवश्यक आहे. संबंधित विमा कंपनी पीक हंगाम सुरु होण्यापूर्वी खाजगी विमा प्रतिनिधींची नियुक्ती करेल. विमा प्रतिनिधी शेतकऱ्यांना या योजनेबाबत मार्गदर्शन करणे, बिगर कर्जदार शेतकऱ्यांचे विविध कागदपत्रे संकलित करणे, विमा प्रस्ताव तयार करणे, विमा हप्ता स्विकारणे व त्याची पावती देणे अशी कामे करतील. अधिसूचित क्षेत्रात महसूल मंडलस्तरावर हवामान घटक, पर्जन्यमानाच्या नोंदी घेण्यासाठी त्रयस्थ संस्थेमार्फत हवामान केंद्र उभारणी करण्यात येणार आहे. हवामान घटक पर्जन्यमानावर आधारित सदर पीक विमा योजना अवलंबून असून त्यामध्ये खालील घटक अधिसूचित विविध पिकांसाठी वेगवेगळे आहेत. तसेच या पिकांसाठी कालावधीही वेगवेगळा आहे.

कमी पर्जन्यमान, पावसात खंड व अति पाऊस

कमी पर्जन्यमान अंतर्गत पिकनिहाय वेगवेगळ्या कालावधीचे १ ते ३ अथवा ४ टप्पे निश्चित करण्यात आले आहेत. जर अगोदरच्या टप्प्यात अधिसूचित पीक नुकसान भरपाई देय असेल तर पुढील टप्प्याचे नुकसान भरपाई मिळणार नाही. म्हणजेच जर अगोदरच्या टप्प्यात नुकसान भरपाई देय नसेल तर नुकसान ग्रस्त पिकाचे पुढील टप्प्याचे नुकसान भरपाई देय होईल. सर्वसाधारणपणे टप्प्यानुसार नुकसान भरपाईची रक्कम वाढत जाणारी अथवा शेवटच्या टप्प्यात किंचित कमी होणार आहे. पावसाचे वितरणांतर्गत क्रमवार कोरड्या दिवसांच्या कालावधीवर (जसे की १० दिवस, २० दिवस, ३० दिवस) आधारित सदरची नुकसान भरपाई अवलंबून राहणार आहे. जर दिवसाचा एकूण पाऊस आणि त्याच्या सलग पूर्वीच्या दिवसाचा एकूण पाऊस यांची बेरीज ५ मि.मी.पेक्षा कमी असेल तर तो दिवस कोरडा दिवस म्हणून ग्राह्य धरण्यात येणार आहे.

सलग दोन दिवसांच्या पर्जन्यमानापेक्षा पुढील दिवसाचे पर्जन्यमान अधिक असेल (दुसऱ्या दिवसाच्या पर्जन्यात एक दिवसाचे अंतर मान्य आहे) तर नुकसान भरपाई देय होऊ शकते. अधिसूचित विविध पिकांसाठी निश्चित करण्यात आलेला कालावधी व पाऊस (मिमी) वेगवेगळे आहेत. नुकसान भरपाई अतिपाऊस या घटकावर अवलंबून असणार आहे. जर एकूण नुकसान भरपाई पाचशे रुपये किंवा त्यापेक्षा कमी असल्यास ती नुकसान भरपाई अदा केली जाणार नाही.

अधिसूचित पिकांचे पावसाच्या अति अथवा अनियमित वितरणामुळे होणाऱ्या पीक नुकसानीच्या कठीण परिस्थितीतही शेतकऱ्यांचे आर्थिक स्थैर्य अबाधित ठेवण्याचे कार्य या योजनेद्वारे होणार आहे. बिगर कर्जदार शेतकऱ्यांनी प्राधिकृत केलेल्या बँकेत राष्ट्रीयकृत बँक, जिल्हा मध्यवर्ती बँक इत्यादी बँकेत स्वतंत्र खाते उघडावे. कर्जदार शेतकऱ्यांचा विमा हप्ता बँकेमार्फत विमा कंपनीकडे जमा होणार आहे. शेतकऱ्यांनी बँकेशी, प्राथमिक कृषि सहकारी संस्थेशी, संबंधीत विमा कंपनीचे कार्यालय, प्रतिनिधींशी संपर्क साधून अधिसूचित पिकांचा विमा प्रस्ताव सादर करावा.

योजना कार्यान्वित करणारे जिल्हे आणि विमा कंपनी

ठाणे, सातारा : एचडीएफसी ईर्गो जनरल इन्शुरन्स कंपनी लि.
रायगड, लातूर : बजाज अलायन्स जनरल इन्शुरन्स कंपनी लि.
जळगाव, नगर, नांदेड, अमरावती, यवतमाळ, नागपूर, वर्धा : भारतीय कृषी विमा कंपनी, मुंबई.
सांगली : रिलायन्स जनरल इन्शुरन्स कंपनी लि.

जिल्हा निहाय अधिसूचित केलेली पिके

ठाणे (भात), रायगड (भात), जळगाव (कापूस, ज्वारी, उडीद, मूग), नगर (बाजरी, कापूस, सोयाबीन, मूग), सातारा (बाजरी, ज्वारी, भात, मूग), सांगली (ज्वारी, बाजरी, सोयाबीन, उडीद), लातूर (सोयाबीन, ज्वारी, उडीद, मूग), नांदेड (कापूस, सोयाबीन, उडीद, मूग), अमरावती (सोयाबीन, कापूस, मूग, उडीद), यवतमाळ (कापूस, सोयाबीन, मूग, उडीद), नागपूर (सोयाबीन, कापूस), वर्धा (सोयाबीन, कापूस).

शेतकऱ्यांच्या हिताची जोपासना करणारी हवामान आधारित पीक विमा योजना असून शेतकऱ्यांना आधार देणाऱ्या या योजनेच्या अधिक माहितीसाठी शेतकऱ्यांनी मंडळ/तालुका/उपविभाग/जिल्हा कृषि कार्यालयाशी संपर्क साधावा.

- एस. आर. माने

सौजन्य : महान्यूज

उद्योग घडामोडी

दोन कोटी लघु उद्योजकांना ऑनलाइन आणण्याचे गुगलचे लक्ष्य

जागतिक स्तरावरील सर्वात लोकप्रिय सर्च इंजिन असलेल्या गुगलने २०१७ पर्यंत भारतातील दोन कोटी लघु व मध्यम आकारातील उद्योगांना ऑनलाइन आणण्याचे लक्ष्य ठरवले आहे. तसेच या कामाला कंपनीच्या 'गुगल माय बिझनेस' (जीएमबी) या मोबाइल ॲप्सच्या मदतीने मूर्तस्वरूप देण्याचा प्रयत्न केला जाणार आहे.

जीएमबी ॲप्सच्या मदतीने लघु आणि मध्यम आकाराच्या उद्योगांना गुगलवर त्यांच्या व्यवसायासंबंधीची माहिती इंग्रजी व हिंदी भाषेत मोफत तयार करणे व त्याचे व्यवस्थापन करण्यास मदत केली जाणार आहे. यासाठी या उद्योगांना संकेतस्थळ किंवा डोमेनसाठी कोणत्याही प्रकारची गुंतवणूकदेखील करावी लागणार नाही. गुगलच्या दक्षिणपूर्व आशिया आणि भारत विभागाचे उपाध्यक्ष आणि कार्यकारी संचालक राजन आनंदन यांनी या संदर्भात माहिती देताना सांगितले की, पुढील तीन वर्षांमध्ये भारतातील ५० कोटींपेक्षा जास्त नागरिक इंटरनेटचा वापर करतील. या वेळी या वापरकर्त्यांकडून स्थानिक स्तरावरील

व्यवसायासहित अन्य माहितीदेखील शोधली जाणार आहे. सध्या भारतातील स्थानिक व्यावसायिकांना या संदर्भातील पुरेशी माहिती नाही. आम्ही व्यवसाय आणि ग्राहक यांना जोडण्यास मदत करणार आहोत. तसेच नव्या जीएमबी धोरणांतर्गत गुगल २०१७ पर्यंत दोन कोटी लघु व मध्यम आकारातील व्यवसायांसाठी ऑनलाइन सूचना प्राप्त करण्यासाठी मदत करणार आहे, असेदेखील या वेळी आनंदन यांनी सांगितले.

स्मार्ट उद्योजक www.udyojak.org

जाहिरात व वर्गणी प्रतिनिधी

दादर, मुंबई	-	युनिक मार्केटिंग	९३२२४०३०८८
खार, मुंबई	-	अश्विनी कोळवणकर	८०८२२६९३३६
कांदिवली, मुंबई	-	भरत खोराटे	९८१९४९८६८४
खारघर, नवी मुंबई	-	सुवर्णा संकपाळ	९७७३५३४३१३
पुणे	-	रविराज शिंदे	८६००८६६१६१
बारामती	-	गणेश बनकर	९०९६८२९६७९
सांगली	-	गणेश कदम	९७६६३३९८३८
सातारा	-	प्रशांत शिंदे	९७६४८८२७६२ । ७८४१८८६८८६
गडहिंग्लज	-	डॉ. चंद्रकांत पाटील	९२७००१२५३३ । ९०२८७१९८९८
सोलापूर	-	विलास हरवळकर	९९६०३७२५७५
लातूर	-	राम रोडगे	८०८७८२९७१२

आपलेही नाव या यादीत समाविष्ट होऊ शकते. अधिक माहितीसाठी पान क्र. ३ वरील जाहिरात पाहा.

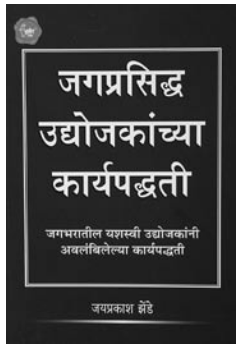
पुस्तक परिक्षण

मराठी उद्योजकाला गरुड भरारी देणारे पुस्तक

श्री. जयप्रकाश झेंडे यांनी लिहिलेले जगप्रसिद्ध उदयोजकांच्या कार्यपद्धतीफ हे पुस्तक म्हणजे प्रत्येक भारतीय उद्योजकासाठी यशस्वी व्यवस्थापन कौशल्य आत्मसात करण्याचा खजिनाच आहे.

जपान या देशात फिनिक्स पक्षाप्रमाणे स्वत:च्या राखेतून पुन्हा भरारी घेणाऱ्या जपान देशाबद्दल आपण जाणतोच. या देशाने आपली बुद्धी, कौशल्य आणि कष्ट यांच्या जोरावर आज पुन्हा स्वत:चे गतवैभव प्राप्त केले आहे. जयप्रकाश झेंडे हे आपल्याला या पुस्तकात हेच तंत्र सोप्या पद्धतीने शिकवतात. ज्यामध्ये कायझेन, टोटल क्वालिटी मॅनेज

मेंट, सिक्स सिग्मा, लीनफक्वालिटी सर्कल इत्यादी तंत्र काय आहेत व आपल्या व्यवसायात ती कशी वापरावीत यांचे अत्यंत सोप्या पद्धतीत तंतोतंत वर्णन केले आहे.



प्रत्येक मराठी उद्योजकाने यातील छोट्या छोट्या तंत्राचा आपल्या दैनंदिन कार्यपद्धतीत अवलंब करण्याचा प्रयत्न केल्यास आपला उद्योग- व्यवसायही जागतिक पातळीवर घेऊन जाण्यास तो समर्थ होईल. आपण हे पुस्तक खरेदी करुन जरुर आपल्या संग्रही ठेवावेत. व त्यातील तंत्रांचा अभ्यास करुन त्यांच्या नियमित वापर करावात.

पुस्तक : **जगप्रसिद्ध उद्योजकांच्या कार्यपद्धती**
लेखक : **जयप्रकाश झेंडे**
प्रकाशक : **साकेत प्रकाशन**

आपल्या मनात दडलेल्या अमाप शक्तीची जाण करून देणारे पुस्तक

डॉ. जोसेफ मर्फी यांनी लिहिलेले 'द पावर ऑफ युअर सबकॉन्शस माईंड' हे आपल्यापैकी अनेकांना माहीत नसलेल्या आपल्या मनाच्या अमाप शक्तीची जाणीव करून देणारे पुस्तक आहे. केवळ आपले विचार व दृढ संकल्प हे आपले जीवन बदलू शकतात, हे या पुस्तकातून सप्रमाण लक्षात येते. या पुस्तकातील अनेक प्रयोग स्वत: जीवनात अंगिकारून अनेकांनी यश संपादन केले आहे. शास्त्रशुद्धरीत्या मानसशास्त्रावर आधारीत या प्रयोगांचा आपल्या दैनंदिन जीवनात अवलंब करून प्रत्येक व्यक्ती जीवनात यशस्वी होऊ शकते.

आपल्या मनातील अचेतन शक्तीचा वापर केल्यास अनेक गोष्टी सहजसाध्य होऊ शकतात, असे डॉ. मर्फी यांनी या पुस्तकाद्वारे समजावून दिले आहे. अचेतन मनाची शक्ती जागृत करणे, प्रार्थनेतील शक्ती, तिचे महत्त्व यात विशद केले आहे. आपल्या आतील शक्तीचा खजिना, त्यामुळे घडू शकणारे चमत्कार, मनाचे कार्य, प्राचीन व आधुनिक काळातील उपचार, अचेतन मन आणि निद्रा, वैवाहिक समस्या, सुसंवादी मानवी संबंध, मानसिक अडथळे दूर करण्यासाठी होणारा उपयोग याविषयी मार्गदर्शन केले आहे.

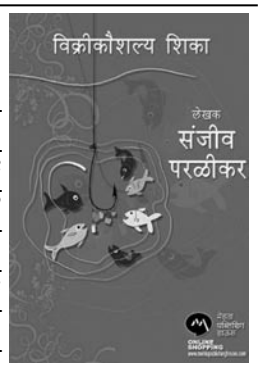
उद्योजकाला स्वत:ची दिशा स्वत: ठरवून त्यावर मार्गक्रमण करून यश संपादन करायचे असते. अशावेळी प्रत्येक उद्योजकाला हे पुस्तक हे भगवद्गीतेप्रमाणे मार्गदर्शक ठरू शकेल.

पुस्तक : **द पावर ऑफ युअर सबकॉन्शस माईंड**
लेखक : **डॉ. जोसेफ मर्फी**
प्रकाशक : **साकेत प्रकाशन**

विक्रीकौशल्य शिकवणारी मार्गदर्शिका

नेतृत्व विकास, व्यक्तिमत्व विकास हा विषय शिकवण्याचा हातखंडा असलेले संजीव परळकर यांनी प्रत्येक विक्रेत्याला, विक्री प्रतिनिधीला साहाय्यक व्हाव असं एक पुस्तक छोटेखानी पुस्तक लिहिले आहे. एका बैठकीत वाचून पूर्ण होऊ शकेल आणि त्यातून विक्रेत्याचे उत्तम प्रशिक्षणही होईल असे हे पुस्तक आहे. मेहता प्रकाशनने प्रकाशित केलेले विक्रीकौशल्य शिकाफ हे परळकरांचे पुस्तकाची किंमत अवघी ६० रुपये आहे.

लेखकाने विक्रेत्यांना विक्री करण्यासाठी पुढाकार घेण्याचा असा संदेश देणार्याक या पुस्तकाचे प्रमुख चार भाग केले आहेत. विक्रीची पूर्वतयारी, विक्रीची सुरुवात, आक्षेप हाताळा आणि विक्रीची सांगता असे ते चार भाग आहेत. विक्री प्रतिनिधी केसाच्या भांगापासून ते बुटाच्या पॉलिशपर्यंत कसा असावा, त्याची देहबोली कशी असावी याबद्दल लेखकाने मार्गदर्शन केले आहे. त्याचसह विक्रेत्याच्या मनातील नकारात्मक विचारांचे उच्चाटन करून त्याऐवजी सकारात्मक विचार भरण्यासाठीही हे पुस्तक उपयुक्त आहे. सोपी मराठी भाषा आणि साधी आणि सामान्यांना कळू शकेल अशी मांडणी हे या पुस्तकाचे वैशिष्ट्य आहे.



पुस्तक : **विक्रीकौशल्य शिका**
लेखक : **संजीव परळीकर**
प्रकाशक : **मेहता पब्लिशिंग हाऊस**

जाहिरात छोटी, परिणाम मोठा...

Investment

Raj Investment
Our Services: Life Insurance, Health Insurance, General Insurance, Mutual Fund, Home Loan
Contact: Sandeep Raghav – 9833095711

Ganesh Bhide
Certified Financial Planner
Contact: Ganesh Bhide - 9869340005
Email: bhide.ganesh@gmail.com

SMIT FINSERVE
Our Products: Personalize Financial Planning, Tax Planning, Insurance & Investment Consultant, Mediclaim & Critical Illness Consultant, Liability Hedging and Restructuring, Director Rewards Program, Real Estate Investment
Contact: 9325111611

Interior Decorator

VAASTU Interiors
Interior Designer & Turnkey Contractor for all types of Interior designing works for commercial as well as residential projects.
Nitin Telharkar: 7875326830

SINTEREEORS
We administer everything from Interior work to Consultancy. We are insured, bonded and licensed by the State of Maharashtra.
Contact: Mansi Manjarekar – 9224590888

BM Enterprises
We are Turnkey supplier and service provider in Structural and Civil Work for all type of industrial / residential / warehouse type buildings. Specification for Single Skin Roofing Sheets
Contact: 7385613488

Branding

Ugam Creative
We strive to improve the quality & efficiency of People & organizations through original, innovative & creative ideas. Area: Advertising (Print, Outdoor, Web) Marketing, Brand Promotions, Events, PR, Copy-writing & Calligraphy.
Contact: Nilesh B+: 8879230443

Akshargandh
Akshargandh is the leading & very popular Handwriting Improvement and Calligraphy Art Institute. At Akshargandh, we have proved that anybody can master this art in just 6 to 15 days…!
Contact: Ulka Bagwe: 9224453677

फर्निचर

आपल्या माणसांचे आपले दुकान
सुलभ हप्त्यांमध्ये फर्निचर मिळण्याचे मुंबईतील एकमेव ठिकाण
(केवळ मुंबईपुरते मर्यादित)
संपर्क : ९८९२४०९६४०

वास्तू

वास्तूतज्ज्ञ - वसंत राऊत
वास्तूमध्ये कोणत्याही प्रकारची तोडफोड न करता सर्व समस्यांचे निराकरण करण्यासाठी वसंत राऊत यांना संपर्क करा.
दूरध्वनी : ०२२-२८२१०२६६
भ्रमणध्वनी : ९५९४९१३२६६

ट्रेनिंग

राज बिझनेस थॉट्स ॲण्ड ट्रेनिंग
बिझनेस थॉट्स तुम्हाला तुमच्या स्वत्व:ची जाणीव करून देते. प्रगतीच्या वाटेवर जाण्यासाठी एक निश्चित दिशा देते. विनामूल्य व्याख्यानांसाठी अवश्य संपर्क साधा. ९८२१५९६०६१

'स्मार्ट उद्योजक' मासिकात जाहिरात देणे म्हणजे महाराष्ट्राच्या कानाकोपऱ्यात आपला व्यवसाय पोहोचवणे. जाहिरातीचा खर्च हा प्रत्येक लघुउद्योजकाच्या बजेटला परवडावा म्हणून **'जाहिरात छोटी, परिणाम मोठा'** हा छोट्या जाहिरातींचा विभाग सुरू केला आहे. यामध्ये तुम्ही फक्त २००/- रुपयात २० शब्दांची जाहिरात करून आपण संपूर्ण महाराष्ट्रात पोहोचू शकाल.

शिवाय २००/- रुपयांची ही जाहिरात **'उद्योजक जाहिरात'** या जाहिरात योजनेअंतर्गत ऑनलाइनही प्रसारित होईल. त्यामुळे फक्त २००/- रुपयांत **'स्मार्ट उद्योजक'**च्या माध्यमातून आपण हजारो उद्योजकांपर्यंत पोहोचणारच हे नक्की.

त्वरा करा **'उद्योजक जाहिराती'**चा लाभ घेण्यासाठी ०२२-६५५४६११९ वर सकाळी १० ते संध्या. ६ या वेळेत संपर्क करा.

जाहिरात छोटी परिणाम मोठा...

Food

Dabholkar Enterprises
Dabholkar Enterprises is Mumbai based leading Organization in Manufacturing Ready-To-Cook, Nutritious Flours, Honey-base-Laddoo & spices under the Brand name MADHUMITA.
Contact: Asmita Dabholkar – 9769941381

Shruti Industries Pvt. Ltd.
Cashew processing
Contact for bulk quantity of cashew: Prabhakar Gaikwad -9221688097

Shree Beverages and Food Products
Shree Beverages and Food Products is a widely acclaimed supplier and trader of a varied range of Beverages and Food Products.
Jayant Puranik: 9930772194

For Distributorship: 022 – 28843002

Engineering

Vertex Techno Projects Pvt Ltd
Contracting Division was formed in February, 2008 as a strong engineering group of companies for "Turnkey Electrical" solution.
Helpdesk: 022-25337721 Web: www.vtppl.in

Web Designing

Auctus Infotech
We provides solutions in: Web Designing, Web Application Development, Website Auditing, Mobile Apps Development, Social Media Marketing
Contact: 022-28688482

Pratibha Creations
Our services: Website Designing, Website Development, Web Portal Development, Digital Marketing, Search Engine Optimization, Social Media Integration, Social Media Marketing
Contact: 022-65546111

Courier

QUICKK-N-TIME Courier
QUICKK-N-TIME Courier is Mumbai's best and cheap International courier service Provider. | Pick-up service available at your doorstep
Contact: Prasad Chitnis - 9820882582

Publishing

: Services :
Concept, Content and Script writing, Lyrics, Articles, Interviews, Anchor, Acting, Translation, Editing and Proof Reading.
www.mestrysolutions.in
Contact : 9967796254

Mestry Prakashan
Publish your book at very low cost.
Come... Walk in...
for more info contact : 9967796254

IT Sales & Service

ESL Solutions
Complete IT Sales & Solutions
We deal in: Desktop, Laptop, Printer, Scanner, Tablets, Peripherals, etc.
Other services: Data recovery, AMC, Laptop recovery, CCTV camera, Laptops on rent | Call: 9820017174

Perfect Solution Computers
Our Services: Computer service & Repair, Software & Hardware installation, Virus removal, System Networking, Data recovery, Laptop repair. Contact: 9768480368

Real Estate

मुक्ताई एन्टरप्रायझेस
मुंबई आणि आसपासच्या परिसरात ८ लाख ते ८ कोटींपर्यंत घर खरेदी करण्यासाठी जरूर संपर्क करा. लव क्षीरसागर : ९३२४६६०३९६, ९८६७७०००९४

कोकणसृष्टी
लांजा, रत्नागिरी येथे ३४ एकरवर भव्य प्रकल्प. मुंबई-गोवा महामार्गापासून फक्त ६ किमी अंतरावर. दर फक्त ३२५/- रु. प्रति फूट. संपर्क : ८८०५००४०३१

Our Homes
We are one of the very few people who sell land in acres. We believe that, "why should one buy land in square feet when you can buy acres"?
Contact: 99200 23662

Achievers Properties
Low Cost Furnished / Unfurnished Office & Commercial Show Room Available in Mumbai.
Special Investment Offer in Commercial Properties for NRI
On Lease and Sale from 100 Square feet to 1 Lac Square feet. Contact: 9820653531

Beauty

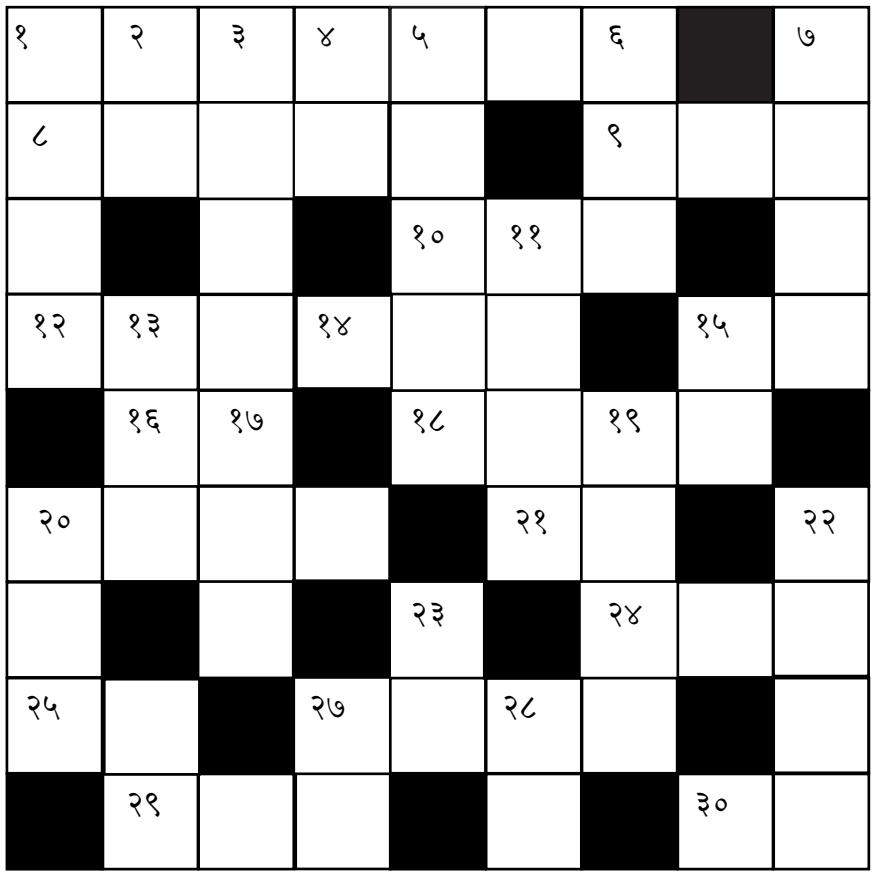
Omkar Professional & Omkar Hair Academy
Contact Santosh Kadam (Hair Expert) for Home based treatment on 7738798213 | 9967260226

आयुर्वेदिक

लूक वेल हेअर ऑईल
१००% आयुर्वेदिक
आजच्या धकाधकीच्या जीवनात प्रदुषण तसेच मानसिक ताणाचा सरळ परिणाम हा तुमच्या केसांवर होतो. नऊ आयुर्वेदिक तत्त्वांपासून तयार केलेले 'लुक वेल हेअर ऑईल' आपल्या केसांना मुळापासून बळकट तसेच काळेभोर व चमकदार करते. संपर्क : ८०९७३७९१६४, ८९७६७१८१४७

उद्योजकीय शब्दकोडे

– संजीव उपरे



आडवे शब्द :

१) भारताचे माजी अर्थमंत्री व पंतप्रधान (५,२)
८) कोरा, न वापरलेला (५)
९) सुव्वर, डुक्कर (३)
१०) अटकाव, बंदी (३)
१२) किंमत, मूल्य, भाव (२)
१४) अग्नी (३)
१५) 'ताकास xx लागू न देणे' (वाक्प्रचार) (२)
१६) गोळा, साठा, संग्रह (२)
१८) कारल्याची चव (४)
२०) किसान (४)
२१) बाण, शर; किनारा (२)
२४) जिना, सोपान; मुंबईमधील एक जंक्शन रेल्वे स्थानक (३)
२५) रांग, ओळ (२)
२७) अवमान, मानहानी (४)
२९) टिंगल, कुचेष्टा (३)
३०) अनेक, विविध; 'क्रांतिवीर', 'अंकुश' या चित्रपटांतील अभिनेता (नाव) (२)

उभे शब्द

१) मध (४)
२) पुरुष जात (२)
३) बंधनरहित, स्वतंत्र (३)
४) 'असेल माझा xx तर देईल खाटल्यावरी' (म्हण) (४)
५) नम्र, लीन, झुकलेला (५)
६) शास्त्रीय गायक (३)
७) 'विना xxxx नाही उद्धार' (म्हण) (४)
११) 'xxxx चे मीठ अळणी' (वाक्प्रचार) (४)
१३) चांदी, रुपे (३)
१५) नुकसान, हानी, तोटा (२)
१७) मर्कट, कपी (३)
१९) देवाने प्रसन्न होऊन दिलेली देणगी (४)
२०) 'निंदकाचे घर असावे xxx' (वाक्प्रचार) (३)
२२) शमाचा जोडीदार; पास, दाखला (४)
२३) महिंद्रा ॲण्ड महिंद्राचे एक प्रसिद्ध वाहन उत्पादन (२)
२६) कमी होणे; घडा, माठ (२)
२७) धान्यातील कीड (२)
२८) बोलणाऱ्याकडून हीसुद्धा विकली जाते असे म्हणतात (२)

:: भेटवस्तूचे प्रायोजक ::

युनिक कलेक्शन, मुंबई (संपर्क : ९३२२४०३०८८)

शब्दकोडे भरा! स्मार्ट उद्योजक मासिकाच्या कार्यालयात पाठवा आणि 'युनिक कलेक्शन'कडून मिळवा आपल्या जन्मदिनांकानुसार एक युनिक भेटवस्तू!

स्पर्धकाचे नाव :
संपूर्ण पत्ता :
संपर्क क्र. :
जन्मदिनांक :

शब्दकोडे भरून कार्यालयात पोहोचवावे. । लकी ड्रॉ पद्धतीने तीन विजेत्यांना बक्षीस मिळेल.

स्मार्ट उद्योजक www.udyojak.org मासिक

प्रत्येक उद्योजकाचा स्मार्ट मित्र

मासिकाचे वर्गणीदार व्हा!

तसेच आपल्या प्रियजनांना हे मासिक भेट देऊन उद्योजक घडवा!

वार्षिक वर्गणी : फक्त रु. ३००/-

* वर्गणीदार / भेट अंक नोंदणी अर्ज *

नाव : _____

अंक भेटरूपात कोणाला द्यायचा असल्यास

भेट देणाऱ्याचे नाव : _____

ज्याला भेट द्यायची आहे त्याचे नाव : _____

संपूर्ण पत्ता : _____

_____

_____ पिन कोड : ☐☐☐☐☐☐

संपर्क : ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ इमेल : _____

रक्कम : ☐☐☐☐☐ रोख/ऑनलाइन/NEFT/धनादेश/धनाकर्ष क्र. : ☐☐☐☐☐☐

बँकेचे नाव : _____ शाखा : _____

दिनांक : स्वाक्षरी

'स्मार्ट उद्योजक' मासिकाची वर्गणी भरण्याचे पर्याय

पर्याय १

Online नोंदणी

१. www.udyojak.org या पोर्टलवर जा.
२. 'वर्गणीदार व्हा' येथे जा.
३. तेथे उपलब्ध नोंदणी फॉर्म भरा.
४. 'पे नाऊ'वर जाऊन डेबिट कार्ड, क्रेडिट कार्ड/नेट बँकिंगद्वारे पैसे भरा.

पर्याय २

NEFT किंवा बँक ट्रान्सफर

Banks Details
Bank Name: TJSB Bank
Branch: Goregaon (East)
A/c Name: Smart Udyojak
A/c Type: Current
A/c Number: 023120100000427
IFSC: TJSB0000023

पर्याय ३

धनादेश/धनाकर्ष

चेक वा डीडी 'स्मार्ट उद्योजक' या नावे काढून खालील पत्त्यावर पाठवा.

स्मार्ट उद्योजक,
६, राजाराम स्मृती, तळमजला, पहाडी रस्ता क्र. २,
गोरेगाव (पूर्व), मुंबई - ४०००६३.

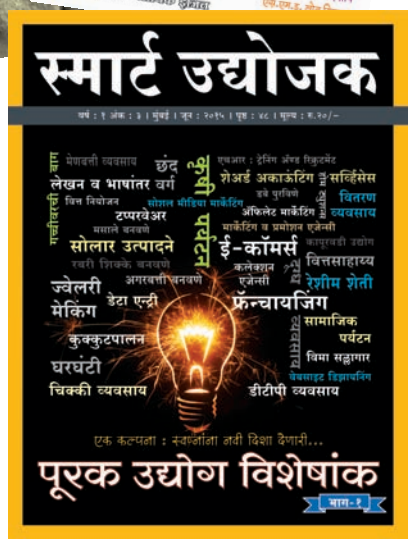
'स्मार्ट उद्योजक' मासिकाचे वर्गणीदार झाल्याबद्दल धन्यवाद!

स्मार्ट उद्योजक
www.udyojak.org
प्रत्येक उद्योजकाचा 'स्मार्ट' मित्र

सप्रेम नमस्कार,

'स्मार्ट उद्योजक' हे उद्योजकतेला वाहिलेले मासिक आहे. एप्रिल २०१५ पासून सुरू झालेले हे मासिक फारच थोड्या काळात जवळजवळ संपूर्ण महाराष्ट्रभर पोहोचले आहे. नोंदणीकृत वर्गणीदारांकडे अंक पोस्टाने वितरीत होतो, तसेच वृत्तपत्रविक्रेत्यांमार्फत महाराष्ट्रभर अंकविक्री होते.

'उद्योग' आणि 'उद्योजकता' या विषयाबाबत वाचकांमध्ये फार मोठ्या प्रमाणात उत्सूकता आहे. उद्योजकतेविषयी माहिती आणि ज्ञान मिळवण्यासाठी लोक आग्रही आहेत. 'स्मार्ट उद्योजक' मासिकात आपल्या आस्थापनाची जाहिरात दिल्यास आपल्याला याचा नक्की फायदा होईल.



उद्योजकतेला वाहिलेल्या 'स्मार्ट उद्योजक' मासिकात जाहिरात देणे म्हणजे महाराष्ट्रभरातील उद्योजक आणि सामान्य वाचकांपर्यंत पोहोचण्याचा राजमार्ग! त्यामुळे महाराष्ट्राच्या तळागाळापर्यंत आपल्या आस्थापनाला घेऊन जाण्यासाठी स्मार्ट उद्योजक मासिकात जरूर जाहिरात करा.

आपला स्नेहांकित,
शैलेश राजपूत
प्रकाशक

जाहिरातीचे त्रैमासिक । अर्ध वार्षिक । वार्षिक दर

जाहिरात आकार	त्रैमासिक	अर्धवार्षिक	वार्षिक
मलपृष्ठ	४०,०००/-	७५,०००/-	१,४०,०००/-
रंगीत पूर्ण पान	२६,०००/-	५०,०००/-	९५,०००/-
रंगीत अर्ध पान	१६,५००/-	३१,०००/-	६०,०००/-
रंगीत पाव पान	८,०००/-	१४,५००/-	२८,०००/-
कृष्णधवल पूर्ण पान	१६,५००/-	३१,०००/-	६०,०००/-
कृष्णधवल अर्ध पान	१०,०००/-	१९,०००/-	३६,०००/-
कृष्णधवल पाव पान	५,५००/-	१०,५००/-	२०,०००/-
कृष्णधवल ६ x ६ सेमी	२,८००/-	५,४००/-	१०,०००/-

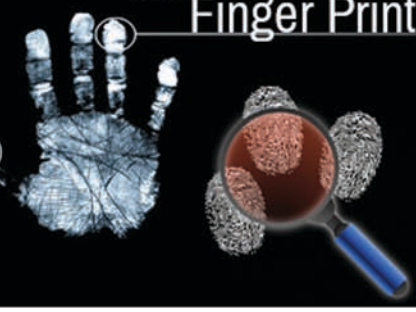
जाहिरातीचे धनादेश / धनाकर्ष **'स्मार्ट उद्योजक'** या नावाने काढावेत.

BrainCaliber
DERMATOGLYPHICS ANALYSIS

DERMATOGLYPHICS
MULTIPLE INTELLIGENCE ANALYSIS

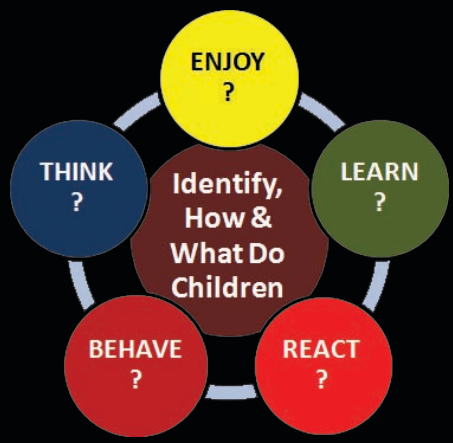
Identify The Hidden Potential

With Finger Prints



WE NEED BUSINESS ASSOCIATES

- Part time or Full time Business: as per your need.
- Join the Nobel Profession: Help people to succeed.
- Golden opportunity to increase public relations.
- Increase Convincing Power: Grow in your own Business also.
- Understand people in better way.



KNOW THE 'UNIQUE' IN YOU
Your Inborn Talent Identification Partner

Pranav Naphade – 8108352333 **Vinay Naphade – 9890003931**

Address: 39, Yogesh, Sahavas society, Near Badminton hall, Karve Nagar, Pune 52.

प्रेषक :

स्मार्ट उद्योजक
६, राजाराम स्मृती, तळमजला,
पहाडी रस्ता क्र. २,गोरेगाव
(पूर्व), मुंबई - ४०००६३.
संपर्क : ०२२-६५५४६१११

प्रति,

Owner, Printer & Publisher **Shailesh Dattu Rajput**, Printed at **Dhote Offset Technocrafts Pvt. Ltd.**, 2nd Floor, Paramount Estate, Plot No. 5A, Off Aarey Road, Near Kotak Estate, Dindoshi Village, Goregaon (E.), Mumbai - 400063. Published at 6, Changu Jeevan Chawl, Naupada, Aarey Road, Goregaon (E.), Mumbai- 400063.
Editor : **Shailesh Dattu Rajput**
Title Code: **MAHMAR45473**