udyojak.org

fb.com/smartudyojak

स्मार्ट उद्योजक

नोव्हेंबर - २०१८ । पृष्ठ : २९ । मूल्य : ₹२०/-

प्रत्येक उद्योजिकेसाठी आवश्यक आहे

वर्क लाईफ बॅलन्स

AVIRAT™

Finest Authentic Spices

- मालवणी मसाला
- घाटी मसाला
- फ्राय मसाला
- गरम मसाला
- गोडा मसाला
- आगरी मसाला
- गोवन मसाला
- सब्जी मसाला
- चाट मसाला
- छोले मसाला
- सांबार मसाला
- पावभाजी मसाला
- मिसळ मसाला
- दाबेली मसाला
- चहा मसाला
- काढा मसाला
- पाणीपुरी मसाला
- बिर्याणी मसाला
- किचन किंग
- मिरची पावडर
- धणे पावडर
- हळद पावडर

यासह विविध पिठे व रेडी-टू-कुक मिक्स

* उद्योगसंधी *

कमीशन तत्त्वावर अविरत मसाले विक्रीसाठी उपलब्ध

संपर्क : अनुराधा माने - ९८६९९८९६६१

अनुक्रम

वर्क लाईफ बॅलन्स
स्मिता सोहनी ४

प्रतिकांकडून उत्कर्षाकडे किंवा प्रतिकांकडून प्रगतीकडे
आनंद घुर्ये १२

फेसबुक पेज मॅनेजर १७

छोटीसी आशा
जयेश मेस्त्री १९

निवासी रहिवाशी संस्था आणि रहिवाशांकडे वरदायी..... २२

उद्योजक सूची नोंद २६

स्मार्ट उद्योजक
RNI No: **MAHMAR/2015/64164**

संपादक : शैलेश राजपूत
कार्यकारी संपादक : प्रतिभा राजपूत
वितरण : भरत खोराटे
मुद्रितशोधन : संजीव उपरे

प्रिंट वर्गणी
वार्षिक : ५०० त्रैवार्षिक : १३००
पंचवार्षिक : २०००

डिजीटल वर्गणी
वार्षिक : १२५

कार्यालय : १११, मास्टरमाइंड-४, रॉयल पाल्म्स, आरे कॉलनी, गोरेगाव (पूर्व), मुंबई - ४०००६५.
दूरध्वनी : ९१३६०९६०१४
संकेतस्थळ : *www.udyojak.org*
ई-मेल : *smartudyojak@gmail.com*

वर्गणीदार होण्यासाठी udyojak.org/subscribe वर जा.

अंकातील जाहिरातींबद्दल योग्य ती शहानिशा करून व्यवहार करावा. 'स्मार्ट उद्योजक' मासिकावर यापैकी कोणत्याही व्यवहारांची जबाबदारी नसेल.

प्रत्येक उद्योजिकेसाठी आवश्यक आहे

वर्क लाईफ बॅलन्स

संध्याने बँकेत आल्याआल्या प्रथम मुलीच्या पाळणाघरात फोन केला. तिची लहान मुलगी तापाने फणफणलेली होती, पण संध्याची सहकारी आधीपासूनच रजेवर असल्यामुळे संध्याला रजा मिळाली नाही. संध्याचे कामात लक्ष नव्हते. एका महत्त्वाच्या गोष्टीत संध्याच्या हातून चूक झालीच. साहेबांच्या ते लक्षात आले. त्यांनी चूक सुधारून घेतली. संध्याला त्यांनी

बोलावून घेतले व ते म्हणाले, ''तुमच्या पगारातून वसुली करू का?'' ही गोष्ट संध्याच्या मनाला खूप लागली. संध्याकाळी बँकेतून निघाल्यावरही संध्या याच गोष्टीच्या विचारात होती. आपल्या हातून असं कसं झालं? ताप आलेल्या मुलीला एका हातात घेऊन सुन्न मनाने ती घरी आली आणि घरातील कामे आवरू लागली. मुलगी रडत होती. तिला एक फटका द्यावा असेही संध्याच्या मनात येऊन गेले.

संध्या बँकेत असताना मुलीच्या काळजीत गुंतलेली आणि घरी असताना बँकेतल्या कामाचा विचार करत होती. तिला घरसंसार आणि नोकरी या दोन्ही आघाड्या कशा सांभाळाव्यात हाच प्रश्न होता.

पल्लवीचा स्वत:चा गृहोद्योग आहे. कलात्मक गिफ्ट वस्तू, पेंटिंग व एब्रॉयडरीच्या साड्या, ड्रेस मटेरियल इ.चा. घरी स्टॉकही असतो. ती ऑनलाइनसुद्धा विकते. घरी कोणी स्टॉक बघायला महिला येतात तेव्हा ती घरच्या कपड्यात, घरातील कोणी तरी हॉलमध्येच पाय पसरून आडवे झालेले, मोठ्या आवाजात लावलेला टीव्ही अशी घराची स्थिती. अशात पल्लवीकडे ग्राहकांना पुन्हा येऊन खरेदी करावी असं वाटत नाही.

खरं तर पल्लवीचा माल अगदी खात्रीशीर, पण या सगळ्या अडचणी उद्योगात येतात. ऑनलाइन विक्री करतानासुद्धा तिला अनेक प्रकारचे अनुभव येतात. एखाद्या ग्रुपवर कोणी एखाद्या वस्तूची मागणी केली तर तिच्या पूर्वीच इतर कोणी तरी त्यांच्या प्रॉडक्टची माहिती ग्राहकांपर्यंत पोहोचवलेली असते. त्याच वेळी घरातील प्रत्येकाला असे वाटते की पल्लवीचे घरात लक्ष कमी आणि फोनमध्ये जास्त असते.

पल्लवीला कळत नाही की घर आणि काम दोन्ही एकत्र कसं सांभाळावं. दोन्हीला आपण योग्य न्याय देत नाही, असा विचार करून ती चिडते.

खरं तर 'वर्क लाइफ बॅलन्स' हा 'फंडा' पल्लवी व संध्यासारख्या स्त्रियांसाठी उत्तर आहे. काय आहे 'वर्क लाइफ बॅलन्स'चा मंत्र?

'वर्क लाइफ बॅलन्स' म्हणजे आपला प्राधान्यक्रम ठरवणे. हे फार महत्त्वाचे आहे. प्रत्येकीने एकदा दोन-तीन तासांचा वेळ काढून निवांतपणे आपल्याला काय करायचे आहे हे लिहून काढावे. कोणत्या गोष्टी प्राधान्याने मिळवायच्या आहेत, कोणत्या गोष्टी थोड्या उशिरा मिळाल्यास चालतील आणि कोणत्या गोष्टी मिळाल्या तर उत्तम, पण मिळाल्या नाहीत तरी काही दु:ख नाही याची यादी करावी.

उदा. पल्लवीचे घेऊ. पल्लवीचा उद्योग आहे, तर ती काय करू शकते? समजा नवऱ्याला डब्यात तीन-चार पदार्थ द्यायचेत, पूजाअर्चा करायचीय, ऑनलाइन मागणी आल्यास त्यांना तात्काळ उत्तर द्यायचंय, टीव्ही बघायचाय, घर आवरायचंय, स्वच्छता, मुलांचा अभ्यास अशा प्रत्येक छोट्यातल्या छोट्या गोष्टींचा प्राधान्यक्रम ठरवावा लागेल. अन्यथा सर्व गोष्टी एकत्रित येतात व कशालाच न्याय देता येत नाही.

प्राधान्यक्रम ठरला की पुढे काय, तर महत्त्वाचे आहे वेळेचे नियोजन. सकाळी किती वाजता उठणार इथंपासून कोणकोणत्या क्रमाने काय काय कामे करणार आणि कोणती कामे कोणी करायची हे पण ठरवणे महत्त्वाचे आहे. उदा. 'माझ्यासारख्या घडीच्या पोळ्या कुणालाच येत नाहीत.'' असं वाक्य म्हणणारी स्त्री स्वत:च्या सापळ्यात स्वत:च अडकते आणि मग पोळ्यांना बाई ठेवणे, पोळ्या विकत आणणे किंवा घरातील कोणीही या कामात मदत करणारे असेल तर त्यांची मिळणारी मदतीची शक्यता यामुळे बंदच करून टाकते. त्यामुळे कोणते काम स्वत: करायचे, कोणते आऊटसोर्स करायचे, घरातील इतर सदस्यांकडून कशा कशात मदत घ्यावी आणि मुलांना स्वतंत्रपणे स्वावलंबनाचे धडे द्यावे या गोष्टी म्हणजे 'वर्क लाईफ बॅलन्स'ची पुढची पायरी.

माझा मुलगा छोट्या शिशूत असताना बूट पॉलिश करत असे. प्रथम त्याने बूट पॉलिश केले तेव्हा माझ्याच कुटुंबातील एका व्यक्तीने माझ्यावर टीका

PROSPERO

Financial Planning & Wealth Management

+ Comprehensive Financial Planning
+ Specific Goal Oriented Planning
+ Wealth Management Advisory
+ Wealth Protection Planning
+ Emergency Fund Planning
+ Estate Planning
+ Cash Flow Budgeting and Planning

Contact
Archana Bhingarde
022-24326861 / 24316897
9821172117

केली की, मी किती आळशी व दुष्ट आई आहे म्हणून. साडेतीन वर्षाच्या मुलाकडून मी बूट पॉलिश करवून घेते. त्या वेळी मी न चीडता त्यांना सांगितले की ते बूट त्याचेच आहेत आणि ती लिक्विड बूट पॉलिशची बाटली उलटी करून तो जोडलेला ब्रश बुटावरून फिरवणे हे काही कष्टाचे काम नव्हे. उलट शाळेतील त्याच्या बाईंनीही त्याचे या गोष्टीसाठी कौतुकच केले. हे सर्व त्याच्याच समोर चालू होते. त्याला बाईंनी केलेले कौतुक आठवले आणि तो गोड हसून म्हणाला, ''आई, मी आजोबा आणि बाबांच्यापण बुटांना पॉलिश करू का?'' त्याचे आजोबा समोरच होते. त्यांना आपल्या नातवाचे कौतुक वाटले. त्या घटनेपासून माझ्या प्रत्येक गोष्टीत त्यांचा मला पाठिंबा मिळत गेला. त्या क्षणी मी त्यांच्या मते एक जबाबदारी आई झाले. मला घरातल्या छोट्या छोट्या कामात ते मदत करू लागले. त्यामुळे

मलाही थोडा वेळ त्यांच्यासाठी काही तरी करण्यासाठी मिळू लागला. जसे की, त्यांच्या आवडीचं एखादं गाणं लॅपटॉपवर त्यांच्यासाठी लावून देणे. त्यांच्यासोबत बसून गप्पा करत चहा घेणे इ. म्हणजेच प्रथम मदत मागताना जी भीती वाटते, कधी कधी अहंकार आडवा येतो अशा गोष्टी जाणीवपूर्वक दूर साराव्यात.

आपण वेळेच्या नियोजनाविषयी बोलतोय. अशा वेळी स्वत:साठीही वेळ द्या. स्वत:ची कामे करताना विशेषत: स्वयंपाक, पूजाअर्चा, व्यायाम या गोष्टींचे नियोजन करा आणि आराखडा तयार करा.

आठवड्याचे नियोजन करताना दोन्ही वेळच्या स्वयंपाकातील मूळ घटक भाज्या, नाश्ता, यासाठी लागणाऱ्या आणि घरातील सदस्यांच्या आवडीनुसार, डाएट, पथ्य यानुसार एक आठवडी आराखडा तयार करून त्यामध्ये त्या प्रत्येक पदार्थाची नोंद करावी. म्हणजे काम सुलभ होते. एकादशी, चतुर्थी, सणवार या सगळ्यांचे नियोजन आधीपासूनच करावे. आपल्या घरातील पुढील पिढीच्या मुलांना स्वयंपाकघरात काही करायची इच्छा असल्यास त्यांना त्यासाठी उद्युक्त करावे. तक्रारी न करता त्यांना पाठिंबा द्यावा. यातूनच तुमची मुलं तुमच्या रोजच्या कष्टांची किंमत ओळखतात आणि मुलांनी साधा चहा जरी आपल्यासाठी आयता बनवून दिला तरी सर्वांना आनंदच मिळतो. काही कामे एकत्रित करता येतात. जसे की टीव्ही पाहताना एकीकडे भाजी निवडणे, कपड्यांच्या घड्या करणे इ. इ. अशा उरकता येणाऱ्या गोष्टींची यादी करून कामे करता येतील.

आपण आपल्या उद्योगातून सुट्टी कधी घेणार हे ठरवा. नोकरीत असाल तर आठवडी सुट्टी असतेच. अनेक स्त्रियांच्या सुट्टीच्या दिवशी आधीची उरलेली कामे उरकणे, स्वच्छता यातच दिवस संपून जातो. त्यामुळे आपली सुट्टी आपल्या आवडत्या गोष्टी करण्याच्या दृष्टीने प्लान करा. आराम करा आणि सोबत पुढील आठवड्याचे नियोजनही करा. यामुळे मुलं, नवरा,

कुटुंबातील इतर सदस्य यांना वेळ देणेही नक्की जमते.

मानसिकता हा शेवटचा आणि महत्त्वाचा मुद्दा. संध्याच्या उदाहरणात पाहिलं की संध्या बँकेत असताना घराचा आणि घरात असताना बँकेचा विचार करते. खरं तर ही आपली कसोटी आहे. आपण या क्षणी जे करतोय त्यात आपण एकाग्र होणं महत्त्वाचं आहे. अन्यथा दोन्हीकडे आपण तोंडघशी पडतो. त्यामुळे, ''आज आताचा हा क्षण माझ्या हातात आहे, त्याचं सोनं करायची संधी मला क्षणभरच आहे.'' ही जाणीव मनात सतत बाळगा. नियोजन उत्तम करा. संवाद उत्तम करा. राग आला तर संयम ठेवा. चिंता टाळा.

मी पंधरा वर्षे पूर्णवेळ नोकरी केली. सकाळी ८.२५ला नाश्ता, दुपारचे जेवणाचे डबे, व्यायाम, पूजाअर्चा, हे सर्व करून निघत असे. घरी यायला संध्याकाळचे सात वाचायचे. त्यानंतर रात्रीचा स्वयंपाक, मुलांचा अभ्यास, रोज मैत्रिणींसोबत रात्रीचे चालणे, देवळात जाणे, रात्री एकत्र जेवणे, रोज ध्यानधारणा, संगीत हे सर्व मी करू शकत होते. त्याच वेळी माझ्यासोबत काम करणाऱ्या इतर स्त्रियांची, शेजारणी, नात्यातील स्त्रिया यांची कुतरओढपण पाहत होते. त्यातूनच मला हा वर्क लाइफ बॅलन्सचा मूलमंत्र मिळाला. मी माझ्या करिअरमध्ये पाच बदल्या आणि वाढत्या कामाच्या जबाबदाऱ्या स्वीकारू शकले ते याचमुळे. हे सर्व करताना घर, काम, छंद, सहली अशा अनेक गोष्टी सांभाळल्या.

यातूनच आता मी मागील काही वर्षे एक उद्योजक म्हणून काम करतेय. विविध कंपन्या, बँका, लहानमोठे उद्योग, शाळा, कॉलेज आदी ठिकाणी ट्रेनिंग देते ते 'वर्क लाइफ बॅलन्स'मुळेच.

- स्मिता सोहनी
९७६६५०९०९०

Unique Marketing Services

Solution for Online Promotion

- Creating Facebook page
- Facebook Marketing
- Operating Facebook Shop
- Facebook/ Whatsapp Banners
- Facebook page Analyzing
- Email Marketing

and many more.....

Unique Marketing Services
Mobile: 9322403088
Email: umsdadar@gmail.com
www.uniquemarketingindia.com

Be Online, Stay Online

प्रतिकांकडून उत्कर्षाकडे किंवा प्रतीकांकडून प्रगतीकडे

आपण उद्योजकशीलतेकडे बघताना बऱ्याच वेळा जपान, चीन, कोरिया येथील उद्योगांचा, उद्योगपतींचा आणि त्यांच्या उद्योगशीलतेचा दाखला देतो. या देशांनी केलेली प्रगती अतिशय देदीप्यमान अशीच आहे. जपान दुसऱ्या महायुद्धात पूर्णपणे नष्ट झाला होता. चीनची प्रगती १९५० सालानंतरच चालू झाली, तर कोरिया हा देश विविध देशांकडून जवळ जवळ तेरा वेळा पराभूत झाला, नेस्तनाबूत झाला; परंतु त्यातूनही तो उत्तम प्रकारे उभा राहिला. सॅमसंग आणि हैण्डई या कंपन्या कोरियन आहेत एवढं लक्षात ठेवले तरी पुरे. या देशातल्या नागरिकांच्या उद्योगशीलतेबद्दल, त्यांच्या पद्धतींबद्दल किंवा तंत्रप्रणालींबद्दल बराच लिहिले गेलंय, बोललं गेलंय. आपण या लेखात आढावा घेणार आहोत ते त्यांच्या दैनंदिन जीवनातील प्रतीकात्मकतेचा आणि त्याचा त्यांच्या उत्कर्षाशी असलेला संबंध.

तुम्ही जर सिंगापूरला गेलात तर या गोष्टींचा चांगला अभ्यास केला जाऊ शकतो. सिंगापूर हे जगातील एक मोठ्यात मोठे बंदर असून, आर्थिक उलाढालीचे ते एक मोठे केंद्र आहे. त्यामुळे सगळ्या मोठ्या कंपन्या येथे एक तरी ऑफिस ठेवतातच. तेथे गेल्यास तुम्हाला प्रतीकात्मकतेचा सहज साक्षात्कार होऊ शकतो.

तुम्ही येथील कोणत्याही मोठ्या दुकानात, फॅक्टरीत किंवा ऑफिसमध्ये जा. तेथे तुम्हाला खालीलपैकी एक तरी प्रतीक दिसेलच. ही प्रतीके आणि त्यांचा उद्योगातील उपयोग याबद्दल आपण माहिती करून घेऊ या.

दारूमा बाहुली

ही एक एकाक्ष (एकच डोळा असलेली) बाहुली असते. ती तुम्ही तुमच्या ऑफिसमध्ये सहज दिसेल अशी ठेवता. तिची मनोभावे पूजा केली जाते आणि एक नवस बोलला जातो. नवस म्हणजे आपले उद्योगातील लक्ष्य, ध्येय किंवा उद्देश्य. हे साधारणपणे तीन महिन्यांत गाठावयाचे असते. काही वेळा आपले ध्येय लाल किंवा पिवळ्या कागदावर लिहून तो कागद बाहुलीच्या खाली ठेवला जातो.

लाल रंग, वेगळा आकार आणि एकच डोळा यामुळे ही बाहुली सहज आपले लक्ष वेधून घेते आणि येताजाता तिच्याकडे लक्ष जातेच जाते. त्यामुळे तुम्हाला परत परत आपल्या ध्येयाची आठवण होते आणि काम करण्यास उत्साह येतो. जेव्हा ते ध्येय पूर्ण होईल तेव्हा तुम्ही स्वतः दुसरा डोळा रंगवता. आता ही बाहुली म्हणजे तुमच्या उद्यमशीलतेचे, ध्येयप्राप्तीचे आणि परिश्रमाचे प्रतीक होते. पुढच्या ध्येयासाठी तुम्ही नवीन बाहुली घेऊन येता, परत एका डोळ्याची. एखाद्या उद्योगपतीकडे तुम्ही जर अशा बाहुल्यांची रांग पाहिली तर तुम्हाला त्याच्या कार्यपद्धतीचा अंदाज सहज करता येतो.

भाग्यवान भाटी Maaneki Neko

सगळ्याच संस्कृतींमध्ये मांजर या प्राण्याला दीर्घायुषी असे संबोधले

Udyogssanjivani Corporate Consultancy Services LLP

If you want to climb, allow us to be your ladder.

१. व्यवसायाचे स्वरूप कसे असावे?

२. तुमचा कल कोणत्या व्यवसायाकडे आहे?

३. व्यवसाय कधी सुरू करावा?

४. व्यवसाय भागीदारीत सुरू करावा का?

५. व्यवसायाचे नाव ठरवताना कोणती काळजी घ्यावी?

६. तुमच्या व्यवसायासाठी योग्य दिशा कोणती?

७. व्यवसायाची जागा निवडताना कोणती काळजी घ्यावी?

८. व्यावसायिक अडचणींतून मार्ग काढण्यासाठी काय करावे?

९. व्यावसायिक समृद्धीसाठी काय करावे?

संपर्क : ८०८०२४४४१२

Dr Nikkkhil D Dolass

Ayurved | Astrology | Numerology | Palmistry
Vastu | Tarot Cards | Reiki | Dowsing

www.udyogssanjivani.com

गेले आहे. मांजरीला नऊ आयुष्ये असतात, असे म्हटले जाते. भाग्यवान भाटी ही दुकानाच्या दर्शनी भागात किंवा रोखपेटीजवळ ठेवली जाते. तिच्या हातात पाहिले तर तुम्हाला सोन्याचा मोठा गोळा दिसतो. ती तुम्हाला सोन्याचा गोळा दाखवून दुकानात बोलावत असते. जशी काही ती म्हणते की या दुकानातून घेतलेल्या वस्तू तुम्हाला उत्तम भाग्य देतील किंवा चांगल्या प्रकारे लाभतील. आता तर हलत्या मांजरीदेखील उपलब्ध आहेत. त्या तुम्हाला हात हलवून हलवून बोलावतात. दुकानाच्या दर्शनी भागात चमक दमक असणे, काही हलती वस्तू असणे, प्रकाश किंवा संगीत असणे यामुळे ग्राहकाचे लक्ष वेधून घेण्यास मदत होते, हे तर सगळे आधुनिक विक्रीशास्त्रज्ञ मान्य करतात. यामुळे व्यवसायवृद्धी होते.

ओमामोरी

हा एक छोटा बटवा असतो. हा रेशमाचा असून त्यावर छान नक्षीकाम किंवा भरतकाम केलेले असते. त्याच्या आत लाकडाचे तुकडे किंवा दगडाचे तुकडे असतात ज्यांवर शुभेच्छा लिहिलेल्या असतात किंवा त्यात तेथील देवळातल्या काही पवित्र गोष्टी ठेवलेल्या असतात. हे बटवे जपानी किंवा

चिनी देवळात, तुम्ही देवळाला देणगी दिल्यास, मिळू शकतात. तुमची देणगी ही देवळासाठी आणि तेथील बौद्ध भिक्षूंसाठी वापरली जाते. लोक यात सोन्याचे नाणे किंवा रत्ने ठेवतात आणि हा बटवा आपल्या खिशात किंवा आपल्या पर्समध्ये ठेवतात. कोणत्याही कामात आपला आत्मविश्वास हा अतिशय महत्त्वाचा ठरतो. ओमामोरी बाळगल्याने आत्मविश्वास वाढतो आणि कसोटीच्या वेळी त्याचा स्पर्श सुखावह असतो. रत्न किंवा सोने यामुळेदेखील आपल्याकडे कठीण प्रसंगात तरून जाण्याइतपत धन आहे ही जाणीव अतिशय चांगली असते. अशाच प्रकारची आत्मविश्वास वाढीची पद्धत आता अतिशय प्रसिद्ध असणाऱ्या NLP Technique मध्येदेखील वापरली जाते.

संशयवादी लोक लगेच विचारतात, हे सगळे वापरल्याने खरोखरच काही होते काय? प्रश्न तुमच्या विश्वासाचा आहे. छोट्या नामदेवाला सांगितले गेले कीकि देवाला नैवेद्य देऊन ये. त्याला वाटले देव खरोखरच नैवेद्य खाईल. नामदेवाचा देवावर दृढ विश्वास. तेव्हा तो हटूनच बसला. देव खाईना तेव्हा तर त्याने देवाच्या समोर डोके आपटायला सुरुवात केली आणि देवाने आपले हात पुढे करून त्याला वाचवले, एवढेच नाही तर त्याने आणलेला नैवेद्य खाल्लादेखील. संशयवाद्यांना असे सांगितले जाते की तुम्ही आधी डोके आपटायची तयारी तर करा!

वापरून बघा, झाला तर फायदाच आहे, तोटा काहीच नाही.

एक मात्र नक्की सांगतो. तुम्ही जर एखाद्या आंतरराष्ट्रीय प्रदर्शनात भाग घेतलात आणि यांपैकी कोणतीही गोष्ट दर्शनी भागात ठेवलीत तर तुमच्याकडे जास्तीत जास्त कोरियन, जपानी, थाई व चिनी उद्योजक पायधूळ निश्चित झाडतील.

- आनंद घुर्ये
९८२०४८९४१६

फेसबुक पेज मॅनेजर

आपल्यापैकी अनेकांना एका ठरावीक मर्यादेनंतर सोशल मीडिया हा सोसेनासा होतो. तेच ते लोकांचं हसणं, रडणं, फोटो, व्हिडीओ, पार्ट्या पाहून कंटाळा येतो. अशामध्ये हल्ली मार्केटिंग तज्ज्ञ सांगतात की, धंदा वाढवायचा असेल, तर फेसबुकवर मार्केटिंग करा. एकीकडे सोशल मीडियाचा कंटाळा आणि दुसरीकडे तीच गरजसुद्धा. अशा वेळी काय कराल?

या प्रश्नाचं उत्तर आहे 'फेसबुक पेज मॅनेजर', हे ॲप फेसबुकनेच तयार केलं आहे. यामध्ये तुम्ही तुमच्या नियमित फेसबुक खात्याने लॉगि करू शकता. या ॲपमध्ये सामान्य फेसबुकप्रमाणे मित्रांच्या वॉल, स्टेटस वगैरे काहीही दिसणार नाहीय; तर फक्त तुमच्या व्यवसायाचे पेज दिसेल व त्याचा उपयोग करता येईल.

तुम्ही जर पेजव्यतिरिक्त स्वतःच्या वॉलवरून किंवा इतर ग्रुप्समध्ये जाऊन

स्वतःची मार्केटिंग करताय, तर तुम्ही कुठे तरी चुकताय. तुमचं प्रमोशन आणि तुमच्या ग्राहकांशी तुमचा संवाद हा 'फेसबुक मार्केटिंग'च्या संकेतानुसार फक्त तुमच्या अधिकृत पेजवरूनच व्हायला हवा.

पेज मॅनेजरवरून तुम्ही आपले पेज पूर्णपणे सांभाळू शकता, पोस्ट करू शकता, लोकांच्या अभिप्रायाला प्रतिसाद देऊ शकता. लोकांना तुमचे पेज लाइक करण्यासाठी निमंत्रित करू शकता. तर जरूर वापरून पाहा 'फेसबुक पेज मॅनेजर'.

- टीम स्मार्ट उद्योजक

Ankur Mushrooms

PARAG A. CHAVAN.
A/P-PALSHET, TAL-GUHAGAR, DIST.-RATNAGIRI, MAHARASHTRA.
+917507670755.

Ankur Mushrooms
Eat Healthy, Be Healthy!

Oyster mushroom byproducts

- Dried mushrooms
- Mushroom powder
- Mushroom papad
- Mushroom soup powder
- Fresh mushrooms (seasonal)

(All products are 100% natural and pure veg.)

f/ankurmushrooms /ankurmushrooms

छोटीसी आशा

एक नास्तिक माणूस होता. म्हणजे नास्तिक माणूस परवडला, पण ही काही तरी वेगळीच भानगड. कशावरच विश्वास नाही या माणसाचा. प्रत्येक गोष्टीत हा कारण शोधत असे. इतकंच काय तर प्रेम म्हणजेसुद्धा खोटेपणा आहे, असं याचं मत. कारण प्रेम नि:स्वार्थ असतं, असं म्हणतात. पण याचं म्हणणं असं की, कोणतही नातं नि:स्वार्थी नसतं. भावना या शब्दाचा त्याला तिटकाराच होता. तरीही याचं लग्न झालेलं होतं. कसं जमलं कुणास ठाऊक. पूर्वी याची परिस्थिती खूप चांगली होती, पण हल्ली कुणाची नजर लागली कुणास ठाऊक? पैसा टिकत नसे, पत्नी सतत आजारी, याचीही तब्येत अधूनमधून बिगडत असे. होतं नव्हतं सगळ गेलं. धंद्यात तोटा झाला. बायको नेहमी सांगायची, एखाद्या ज्योतिषाला किंवा महाराजांना भेटू या, पण नाही म्हणजे नाहीच. त्याच दरम्यान त्यांच्या गावात एक मोठे सुप्रसिद्ध साधू महाराज आले होते. बायकोने हट्टच धरला की, महाराजांना भेटायला जाऊ या. हा काही ऐकायला तयार नाही. अखेर बायका नेहमी जे अस्त्र वापरतात ते तिनंही वापरलं अश्रूंचं अस्त्र. या अस्त्रापुढे त्याला नमावेच लागले. स्त्रीच्या अश्रूसमोर नेपोलियनसारख्या महान योद्ध्याची तलवारही गळून पडली. हा तर साधा माणूस. ते महाराजांकडे आले. महराजांनी त्यांच्याकडे स्मितहास्य केलं. त्याच्या बायकोने सारं गाऱ्हाणं सांगितलं. तो मात्र महाराजांकडे कुचेष्टेने पाहत होता. महाराजांनी त्यांना एक पेटी दिली आणि म्हटलं, ही पेटी जोपर्यंत बंद आहे तोपर्यंत तुम्हाला कोणतेही संकटं शिवू शकणार नाही. पूर्वीचे वैभव परत येईल, पण जर ही पेटी उघडली तर मात्र विनाश होईल. त्याने महाराजांसोबत वाद घातला, त्यांना घालूनपाडून बोलला, पण पत्नीने समजावले, तसा तो नाइलाजाने शांत झाला. त्याचा महाराजांवर मुळीच

विश्वास नव्हता. त्याचा कर्तृत्वावर विश्वास होता, पण त्याची सर्व आशा मरून गेली होती. ते घरी आले. पत्नीने ती पेटी देवघरात ठेवली, पण त्याला मात्र फार उत्सुकता लागून राहिली, नेमकं काय असेल या पेटीत? तो महाराज मूर्ख तर बनवत नसेल ना? कधी या कुशीवर तर त्या कुशीवर तो पहुडल्या पहुडल्या विचार करत होता. तिला मात्र शांत झोप लागली होती. एका क्षणी तो झपाटल्यासारखा पटकन उठला आणि देवघरात गेला. तसा तो तिथे कधी जात नसे. बायकोच्या हट्टापायी त्याने देवघरात ठेवायला परवानगी दिली होती, पण तो नेहमीच देवाची टिंगल करत असे. तो देवघरात आला व त्याने ती पेटी हातात धरली. महाराजांनी सांगितलं होतं की, पेटी उघडू नये; पण त्याची उत्सुकता शिगेला पोहोचली होती. का कुणास ठाऊक त्याला घाम फुटला होता. त्याने पेटी उघडली, पेटीत कोंडलेला प्रकाश एकाएकी त्याच्या डोळ्यांवर पडला. त्यामुळे त्याला समोरचं काहीच दिसेना.

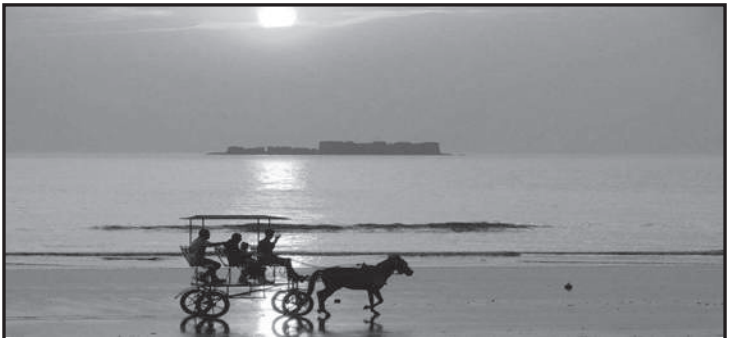
पेटीसोबत काही आकृत्याही बाहेर पडताना त्याला पुसटशा दिसल्या. त्या आकृतींनी त्याच्या शरीराला विळखा घातला. पेटी त्याच्या हातातून खाली पडली. त्याला वेदना असह्य झाल्या. तो ओरडू लागला. त्याचा आवाज ऐकून बायको जागी झाली. ती धावतच देवघरात शिरली, तर तो खाली पडला होता, त्याला अर्धांगवायूचा झटका आला होता. पेटी त्याच्या बाजूला होती. तिनं थरथरत त्याला स्पर्श केला. तो तिला काही तरी सांगण्याचा प्रयत्न करत होता, पण तिला काहीच कळत नव्हतं. फक्त तो पेटीबद्दल काही तरी सांगत आहे एवढंच कळलं. वाईट आकृत्या थैमान घालत होत्या. तिच्या काळजात चर्र झालं. तिनं पेटीमध्ये पाहिलं, पेटीतील वाईट शक्ती मोकळ्या झाल्या होत्या, पण पेटीत अजून कुणी तरी होतं. कोण आहे? हे जाणून घ्यायला तिने निरखून पाहिलं, तर पेटीत आशा घुसमटून पडली होती.

तात्पर्य : या काल्पनिक कथेचा अर्थ एवढाच की, माणसाने आशा कधी सोडू नये. आशा माणसाला जीवंत ठेवते. जर आशा मेली तर माणूस जिवंत राहूच शकत नाही. माणूस काही मशीन नाही. त्याला भावना असतात. तो प्रेम करतो, तसा द्वेषही करतो. त्याला हसू येतं, तसं रडूही येतं. एखादा माणूस आस्तिक असतो, तसा तो नास्तिकही असू शकतो, पण नास्तिक होणे म्हणजे भावनाशून्य होणे असं मुळीच नाही. भावना या माणसाच्या माणूसपण असण्याचा पुरावा आहे. तसंच आशा ही माणसाची प्रिय सखी आहे, सोबती आहे. जोपर्यंत ती आपल्या सोबत आहे तोपर्यंत आपण कोणत्याही संकटांना सामोरे जाऊ शकतो. आपली संस्कृतीसुद्धा हेच म्हणते 'तमसो मा ज्योतिर्गमय:' अंधारातून प्रकाशाकडे जाणारी आपली संस्कृती आहे, ही आशाच तर आहे. जगात कितीही वाईट घडत असलं तरी अखेर चांगुलपणाचाच विजय होणार, ही आशा माणसाला वाईटपणाशी दोन हात करण्याची ताकद देते. तर आपल्या मनातली आशा नेहमी जागृत ठेवा. यशस्वी होण्यासाठी यशाची आशा तर हवी की नको?

- जयेश मेस्त्री

निवासी रहिवाशी संस्था आणि रहिवाशांसाठी वरदायी - अप होप पीपल सोल्यूशन्स सेवा

सध्या सर्वत्र मोठ्या प्रमाणात होणाऱ्या शहरीकरण व त्या अनुषंगाने शहरातील जागेच्या अडचणींमुळे गृहनिर्माण संस्था याच निवासाचे मुख्य स्थान बनल्या आहेत. वाढत्या नागरीकरणामुळे साधारण ४० टक्के लोकसंख्या सहकारी गृहनिर्माण संस्थांमध्ये वास्तव्यास आहे. संस्था एका इमारतीची असो वा मोठा गृहनिर्माण प्रकल्प असो त्यातील प्रश्न व समस्या या समानच असतात. शहरीकरणाच्या रेट्यामुळे महिलावर्गही पुरुषांच्या खांद्याला खांदा लावून नोकरी-व्यवसाय यांमध्ये अग्रेसर असल्यामुळे निवासी रहिवाशी संस्थेतील प्रश्न व समस्या यामुळे महिलांनाच सर्वाधिक अडचणींचा सामना करावा लागतो. सध्या निवासी संस्थेतील समस्या हा सर्व महिलांचा जिव्हाळ्याचा विषय आहे. या समस्यांचा अभ्यास व त्यावरील



आराम करण्यासाठी दोन दिवसांच्या
शॉर्ट ब्रेकवर जाण्याचा विचार करताय?

तर उत्तम पर्याय आहे,
मिनी गोवा म्हणून ओळख
असलेल्या 'अलिबाग' येथील...

कैवल्य फार्म्स

पिकनिक, री-युनियन, फॅमिली
गेट-टू-गेदरसाठी उत्तम ठिकाण

* संपर्क *
विजय आणि उमा जोशी
९६५३२३१८०७ / ९३२३१९२१५८

उपाय म्हणून ठाण्यातील दोन उच्चविद्याविभूषित महिला व मॅनेजमेंटच्या पदविकाधारक भाग्यश्री महाडिक व मनीषा पवार यांनी 'अप होप पिपल सोल्युशन्स प्रा. लि.' या कंपनीची स्थापना केली. आंतरराष्ट्रीय कंपनीत उच्च पदावर काम केल्याचा अनुभव पणाला लावून निवासी रहिवाशी संस्थेतील रहिवाशांचे वास्तव्य निश्चिंत व्हावे या उद्देशाने या कंपनीतर्फे विविध बहुमोल सेवा पुरवल्या जातात. सध्या ठाणे परिसरातील अनेक सहकारी संकुलांत प्रायोगिक तत्त्वावर या कंपनीच्या सेवा पुरवल्या जातात. भविष्यात राज्यभर फ्रँचायझी देऊन मोठी झेप घेण्यासाठी या दोघी सुसज्ज झाल्या आहेत. अशा तऱ्हेची सेवा पुरवणारी ही देशातील एकमेव कंपनी असावी. मिनिस्ट्री ऑफ कंपनी अफेअर्सकडे हिची नोंदणी करताना मंत्रालयाने अनेक विचारणा-शंका-कुशंका काढल्या. या सर्वांवर समाधानकारक रीतीने मात करून कंपनीची नोंदणी केली गेली. महिला उद्योजिकांनी उद्योगात पुढाकार घ्यावा, असे विद्यमान पंतप्रधानांचे स्वप्न आहे. त्यापासून प्रेरणा घेऊन या दोन उद्योजिकानी ही कंपनी स्टार्टअप अंतर्गत नोंदणीचा ध्यास घेतला आहे. या कंपनीला 'बायर इंडिया'चे निवृत्त चीफ ॲडमिन अधिकारी राजेंद्र घाटे हे मदत करतात. त्यांच्या मार्गदर्शनानुसार सुरक्षेचे व संरक्षणाचे अनेक उपाय या कंपनीच्या कार्यप्रणालीत समाविष्ट केलेले आहेत. ज्योत्स्ना भोरकर आणि निवृत्त एसबीआय कर्मचारी ज्योती शहाणेही संचालकांना स्वयंस्फूर्तीने मदत करतात. निवासी रहिवाशी संस्थेत सहकार्याचा अभाव असे गमतीने म्हटले जाते. सध्याच्या व्यस्त जीवनशैलीमुळे रहिवाशांमध्ये परस्पर संवाद-घनिष्ठता नाममात्र असते. त्यामुळेच बऱ्याच वेळा संघर्षाचे प्रसंग उद्‌भवतात. कोणत्याही को-ऑपरेटिव्ह सोसायटीत उद्‌वाहन, पॅसेज लाइट्स, सुरक्षारक्षक, सोलार, पार्किंग, इत्यादी सामाईक सुविधा असतात. त्या सर्वांच्या नियोजनाचा जटिल आणि क्लिष्ट असा फार मोठा प्रश्न असतो. मासिक देखभाल शुल्काची देयके वाटणे, त्यांची वसुली, ती मिळणे किंवा न मिळणे यांवरून वाद होतात. ज्येष्ठ नागरिकांची सुरक्षितता, अपरिचित तसेच आगंतुकांकडून त्यांना संभवणारा धोका, पाण्याचे योग्य नियोजन, सीसीटीव्ही,

इंटरकॉम, सोलार या सर्व प्रणालींचे व्यवस्थापन अप होप सोल्यूशन्सतर्फे पुरवले जाते. अप होप सोल्यूशन्सतर्फे डिजिटलायझेशनचा आधार घेऊन तंत्रज्ञानावर आधारित सभासद रहिवाशांसाठी एक मोबाइल ॲप विकसित केले आहे. ते सर्व सभासद रहिवाशांच्या मोबाइलवर डाऊनलोड करता येते. सभासदांना मासिक देखभाल देयके व ती अदा करण्यासाठी पेमेंट गेटवेची सुविधा उपलब्ध करून दिली आहे. घनकचरा व्यवस्थापन ही एक गहन समस्या होत असून यांवर प्रभावी उपाययोजना अंमलात आणण्यात येतात. अग्नी प्रतिबंधात्मक उपाययोजना, उद्‌वाहनासंबंधी सुरक्षेच्या उपाययोजना अर्थात प्रिव्हेंटिव्ह मेंटेनन्सचे अनेक उपाय यांचे प्रात्यक्षिक सादर करण्यात येते. आधुनिक तंत्रज्ञानाचा कंपनीने अवलंब केल्यामुळे सुरक्षिततेच्या दृष्टीने शंभर टक्के खात्रीशीर व लाभदायक सुविधांचा सभासदांना नक्कीच फायदा होईल असे नियोजन करण्यात आले आहे. पाण्याची दिवसेंदिवस गंभीर होत जाणारी समस्या यांवर मात करण्यासाठी, गाड्या धुण्यासाठी तसेच संस्थेच्या बगिच्यासाठी पाण्याचे नियोजन, रिसायकलिंग यांकडे कंपनी विशेष लक्ष देते. संस्थेचे पंजीकरण तसेच जमीन हस्तांतरण या सोयीसुविधा कंपनीतर्फे पुरवण्यात येतात. यांवर विकासक असहकार्य अंतर्गतसुद्धा योग्य प्रकारे तोडगा पुरवण्यात येतो. अप होप पीपल सोल्यूशन्सतर्फे अशा तऱ्हेच्या इतर असंख्य अत्यंत उपयुक्तत सुविधा एकाच छताखाली पुरवल्या जातात. नवीन शतकाला गवसणी घालताना अद्ययावत सोयीसुविधांनी युक्त अशा निवासी रहिवाशी संस्था व रहिवाशांच्या सर्व उंचावलेल्या अपेक्षा पूर्ण करण्यासाठी ही कंपनी तत्पर आहे. आपल्या सीआरएस फंडाद्वारे दीनदुबळ्या, गरजू समाजघटकांसाठी काम करण्याचाही त्यांचा मानस आहे. सध्या ठाण्यातील हिरानंदानी, पवारनगर, सिद्धांचल, ब्रह्मांड, मुलुंड येथे या कंपनीची सेवा प्रायोगिक तत्त्वावर पुरवली जात आहे. राज्यभरात आपली फ्रँचायझी देण्यास या दोन्ही धडाडीच्या महिला उद्योजिका उत्सुक आहेत.

संपर्क : अप होप पीपल सोल्यूशन्स प्रा. लि.

९८२१३९९७६१, ८९२८१५४७०६, ९८२००८३७४८

उद्योजक सूची नोंद

पदव्युत्तर शिक्षणानंतर कोकणाकडे वळून हळद लागवड करतो आहे हा तरुण

परिचय :

जन्मदिनांक : १६ जानेवारी, १९९२

जन्मठिकाण : मुंबई

ई-मेल : khedekarp963@gmail.com

भ्रमणध्वनी : ९७७३५९४१४४

विद्यमान जिल्हा : मुंबई शहर

शिक्षण : B. Sc. in Botany, Post Graduation in Horticulture

कंपनीचे नाव : Poultry Firm

उत्पादने/सेवा : भेसळविरहीत हळकुंड आणि हळद पावडर तसेच गावरान कोंबड्या आणि अंडी यांचा पुरवठा

मी वनस्पतीशास्त्रात पदव्युत्तर शिक्षण घेऊन कोकण विभागात मागील वर्षीपासून आधुनिक पद्धतीने हळद लागवड हा विषय घेऊन काम करून

तो विषय यशस्वीही केला. या वर्षी कोकण आणि इतर विभागांतील शेतकरी तसेच अनेक मुंबईकरांनी या पद्धतीचे प्रशिक्षण माझ्या शेतावर घेऊन त्यानुसार लागवड सुरू केली आहे.

कोकणातील पहिलेवहिले हळद काढणीपश्चात यंत्र (Turmeric Processing Unit) मी रत्नागिरी येथे सुरू केले असून २१,००० किलो हळद प्रोसेस करून त्याची विक्री कोकणात आणि मुंबईत केली आहे. तसेच मुंबईजवळ पेण येथे गावरान कोंबड्यांचे कुक्कुटपालन हा व्यवसायही सुरू केला असून गावठी कोंबडी आणि गावठी अंड्यांचा पुरवठा मुंबईमध्ये करीत आहे. तसेच यामध्ये माझ्या गावातील, खेड येथील दोन तरुणांनासुद्धा सहभागी करून त्यांचा माल मुंबईमध्ये विकण्याची तरतूद केलेली आहे आणि हा समूह वाढविण्याचे काम सुरू आहे.

CLOUDINITED IT
SOLUTION SERVICES

"REAL PEOPLE WATCHING OVER YOUR SITE, READY TO DEVELOP FOR YOU WHEN YOU NEED IT."

CloudInited

What We Provide
- Web Design & Development
- E-Commerce Website
- Customised Software Development
- Mobile App Development
- Web Hosting

Visit us www.cloudinited.com Call +91 8830247763 E-Mail contact@cloudinited.com

मे. शाह बाबुलाल मुळचंद,

युनिफॉर्मचे निर्माते,

सादर करत आहेत...

कॉर्पोरेट युनिफॉर्म

* तुमच्या आवडत्या रंगात,
* आकर्षक डिझाइनमध्ये
* तुमच्या लोगोसह
* आकर्षक किंमतीत

टेलरमेड, कॉर्पोरेट युनिफॉर्म

करणारे एकमेव नाव

मे. शाह बाबुलाल मुळचंद

११२२४६४८४७

महासुपर होम लोन

व्याज दर	इएमआय	परतफेड
8.75% प्रती वर्ष	रु.787 लाख	30 वर्ष

महासुपर कार लोन

व्याज दर	इएमआय	परतफेड
9.25% प्रती वर्ष	रु.1,622 लाख	7 वर्ष

प्रक्रिया शुल्कामध्ये 50% सवलत

मनासारखे घर आणि मनपसंत कार खरेदी करुन दीपावलीचा आनंद द्विगुणित करा

बैंक ऑफ महाराष्ट्र
Bank of Maharashtra
भारत सरकार का उद्यम

एक परिवार एक बैंक

टोल मुक्त क्र.: 1800-233-4526 • वेबसाईट: www.bankofmaharashtra.in • नेट बँकिंग: https: //www.mahaconnect.in

युजर आयडी/तुमच्या डेबिट/ पासवर्ड किंवा तुमच्या डेबिट कार्ड्या क्रमांक/ सीडब्ल्यू/ओटीपी यासारखे तुमच्या इंटरनेट बँकींगचे तपशिल फोनवर किंवा ई-मेलद्वारे कोणालाही सांगू नका