



मुल्य
₹ 20

मीडिया, प्रसिद्धी

पी.आर.

आणि

तुमचा व्यवसाय



मीडिया, प्रसिद्धी

पी.आर.

आणि

तुमचा व्यवसाय

विख्यात फुटबॉलपटू रोनाल्डोने टेबलवरून 'कोकाकोला'च्या बाटल्या बाजूला केल्या आणि पाणी समोर ठेवले. या एवढ्याश्या घटनेने कोकाकोलाचे शेअर्स घसरून कंपनीला कोट्यवधींच नुकसान झालं. ही नुकतीच घडलेली घटना युट्युबवर किंवा बातम्यांमध्ये आपण सगळ्यांनीच बघितली. कसं काय झालं हे? नेमकं काय घडलं? याचा उद्योजकाने नीट विचार केला तर त्याला त्यात ब्रॅण्डिंगची रहस्य उमगतील. या रहस्यांचा वापर करून त्यालाही त्याचा ब्रॅण्ड मोठा करता येऊ शकेल.

आज जगात फुटबॉलप्रेमींची संख्या ही काही अब्ज आहे. म्हणजे फुटबॉल सामन्याचा तो सांगता समारोह पाहणाऱ्यांची संख्याही तितकीच. त्यात रोनाल्डो म्हणजे फुटबॉलप्रेमींचा

हिरो. त्याचा चाहता वर्ग करोडोंनी. अशा रोनाल्डोने जगाच्या समोर, कॅमेऱ्यासमोर कोक बाजूला ठेवून पाण्याची बाटली उचलणे म्हणजे “कोक सोडा, पाणी प्या” असा करोडो फुटबॉल चाहत्यांना त्यानी दिलेला संदेश आहे. या घटनेचा प्रभाव काही काळ राहणार आणि तोपर्यंत ‘कोकोकोला’च्या मागणीत घट राहणार, स्वाभाविकच ही गोष्ट ओळखून ‘कोकाकोला’च्या गुंतवणूकदारांनी कंपनीचे शेअर्स विकायला सुरुवात केली असणार आणि जसजशी ही बातमी पसरली असणार तसे कंपनीच्या शेअरचा भाव पडला असणार.

एक छोटीशी घटना आणि तिला मिळणारी प्रसिद्धी याने आपल्या व्यवसायावर इतका मोठा परिणाम घडू शकतो. म्हणूनच उद्योजकांनी मीडिया, पी.आर. आणि प्रसिद्धी या तिन्ही गोष्टींबाबत जागरूक राहिल पाहिजे. या तिन्हींचा त्याला वापर करता आला पाहिजे. तो कसा करायचा हे आपण या लेखात पाहू.

माझ्या शालेय वयातला एक अनुभव सांगतो. सातवी-आठवीत असताना कोणत्यातरी वृत्तपत्रात ‘राजू बेकरी’ नावाच्या एका बेकारीबद्दल एक बातमी वाचली. बातमीतला मजकूर नेमका आठवत नाही, पण २५ पैशात पाव मिळतील की असा काही तरी होता. बातमीत बेकरीचं ठिकाण दिलं होतं आणि ते माझ्या घरापासून फारच जवळ होतं. पेपरमध्ये बातमी आली म्हणजे काही तरी मोठी आणि विशेष बेकरी

असणार ही, असं गृहीत धरून ती बेकरी बघायला मी गेलो.

तिथे गेल्यावर मला धक्काच लागला. तीन फूट बाय पाच फूटचा पानाच्या गादीएवढी नाल्याच्या शेजारी हे छोटंसं पावाचं दुकान होतं. पण दुकानाबाहेर दहा-बारा लोकांची पाव घ्यायला रांग लागली होती. दुकानाच्या वर छोटासा फलकही होता 'राजू बेकरी' नावाचा. तरीही मी शेजारच्या एका दुकानदाराला खात्री करण्यासाठी विचारलं की राजू बेकरी कुठेय? तर त्याने शेजारी हात करत सांगितलं की ही काय राजू बेकरी.

तेव्हा मला हे कसं काय घडलं असेल हे काहीच कळलं नव्हतं. पण पुढे पत्रकारिता शिकताना आणि प्रत्यक्ष काम केल्यामुळे आता मी अंदाज लावू शकतो की हे कसं घडलं असणार.

एखाद्या पीआर एजन्सीला प्रसिद्धीचं कॉन्ट्रॅक्ट द्यावं इतकं काय तो बेकरी मालक श्रीमंत किंवा सज्ञान वाटत नव्हता. मी ज्या वर्तमानपत्रात ती बातमी वाचलेली ते स्थानिक होतं आणि त्या काळी अगदी नवं होतं. (कदाचित 'मुंबई चौफेर' किंवा 'आपला वार्ताहर' असणार) अशा वर्तमानपत्रांना बातम्यांची गरज असते. त्यामुळे ते स्ट्रेंजर्स किंवा स्थानिक बातमीदार नेमतात. असाच एखादा बातमीदार राजू बेकरीवाल्याच्या ओळखीतला असणार आणि त्याने ही बातमी वृत्तपत्राला पाठवली असणार.

जे 'राजू बेकरी'वाल्याच्या बाबतीत झालं, ते आपल्यापैकी प्रत्येक व्यवसायाच्या बाबतीत होऊ शकतं. यालाच पीआर म्हणतात. आपल्यापैकी अनेकांचा हा गैरसमज असतो की पीआर ऍक्टिव्हिटी या फक्त मोठ्या कंपन्यांसाठी असतात. मोठ्या उद्योगांनीच करायच्या असतात. मराजू बेकरीफ हे अशा सगळ्यांसाठी चांगलं उदाहरण आहे.

पी.आर. म्हणजे पब्लिक रिलेशन. मराठीत जनसंपर्क



कोल्हापूर
शहरातील एक
विश्वसनीय संस्था
'इन्केट'मध्ये

डिग्री, डिप्लोमा, एमबीए व
हॉटेल मॅनेजमेंटसाठी
प्रवेश सुरु

FREE

Uniform

Study Material

Kitchen kit

Practical Material

इन्केट

जे.एस. एम्पायर, 3 रा मजला, शाहूपुरी,
3 री गल्ली कॉर्नर मुळे विहीरजवळ, कोल्हापूर.

संपर्क : **9823279923**

किंवा जनसंज्ञापन. तुमच्या व्यवसायाचा समाजाशी संवाद असायला हवा. हा संवाद जर रचनाबद्ध आणि नियोजित असेल तर त्याचा व्यवसायवाढीसाठी उपयोग करता येतो. हजारो, लाखो रुपयांची जाहिरात जे काम करू शकत नाही ते तुमच्याबद्दलची प्रसिद्ध झालेली एक बातमी किंवा लेख करू शकते.

तुमचा पी.आर. करायचा कसा ?

सर्वात प्रथम तुमच्या व्यवसायातले वेगळेपण ओळखा. ते वेगळेपण आपल्याला लोकांसमोर मांडले पाहिजे. तुमच्या व्यवसायातले वेगळेपण, तुमच्यातली म्हणजे संस्थापकांमधली वैशिष्ट्ये, तुमच्या कंपनीची वैशिष्ट्ये, तुमचे प्रॉडक्ट किंवा सेवेतील वैशिष्ट्ये या सर्व गोष्टी तुम्हाला समाजासमोर मांडाव्या लागतील. यासाठी प्रसिद्धीमाध्यमांचा वापर करता आला पाहिजे. तो कसा करायचा यासाठी काही टुल्सची ओळख करून देणार आहोत.

कंपनी वेबसाइट - प्रत्येक व्यवसायाची वेबसाइट असणे अनिवार्य आहे. या वेबसाइटमध्ये मूलभूत काही गोष्टी; ज्यात कंपनीची ओळख, संपर्क डिटेल्स, प्रॉडक्ट किंवा सेवा आणि ब्लॉग असला पाहिजे. ब्लॉगमधून तुम्ही समाजाशी संवाद साधता. तुमच्या विशेष घटना, घडामोडी इत्यादी गोष्टींना अधिकृतपणे तुमच्या ब्लॉगवर प्रसिद्धी दिली पाहिजेत. तुम्हीच जर तुमच्या वैशिष्ट्यांना प्रसिद्धी देणार नसाल, तर इतर

माध्यमे का देतील ?

सोशल मीडिया - सोशल मीडिया या नावातच 'मीडिया' म्हणजे प्रसिद्धीमाध्यम आहे. प्रसिद्धीच्या दृष्टीने विविध सोशल मीडियापैकी फेसबुक, ट्विटर, कू आणि लिंकडइनचा



International Marketing Pvt. Ltd
www.imcbusiness.com
Asia Pacific International Award
Gold Medal & National Achievement Award Winner
WHO, Halal, Organic Certified Company

IMC

श्री तुलसी

200 से अधिक रोगों में लाभदायक

श्री तुलसी पीये - स्वस्थ जीये

Your Problem- Our Solution

We Deal In More Than 300 + Ayurveda Products
Health, Home, Personal & Beauty Care

Are You Suffering From:

- Diabetes
- Paralysis
- Eye Problem
- Skin Problem
- Hair Fall
- Digestion Problem
- Stone Problem
- Sexual Disorder
- Aloevera Fiber Juice
- Breast Fit
- Piles Away Tab
- Fat Away Tab
- Sugar Away Tab
- Knight Power Tab
- Kofcare
- Live Care Tab

" Your One Call Can Change Your Life "

Your one call can change your life for healthy life and big monthly Income Please call me on

Isha desai : 7385584860

समावेश आवर्जून करा. तुमच्या ब्लॉगवर जे प्रसिद्ध करणार असाल ते सोशल मीडियावरील तुमच्या पेज, अकाउंट किंवा चॅनेलवरूनही आवर्जून शेअर करा. लोकांना तुमच्याकडून अधिकृतरित्या आणि रीतसर काही गोष्टी कळू द्यात.

सामान्यपणे उद्योजक सोशल मीडियाचा वापर हा फक्त जाहिरतींकरता करतात. जाहिरातींसह समाजाशी कंपनी, संस्थापक यांचा संवाद साधण्यासाठीसुद्धा सोशल मीडियाचा वापर करा.

कंपनी वेबसाइट आणि सोशल मीडिया ही अगदी प्रारंभिक माध्यमे झाली. याव्यक्तिरिक्त समाजापुढे पोहोचण्यासाठी मुख्य प्रवाहातील माध्यमांचा उपयोग करावा लागेल. मुख्य प्रवाहातील माध्यमे म्हणजे वृत्तपत्र, मासिके, न्यूज चॅनेल्स, नभोवाणी, एफएम चॅनेल्स इत्यादी मोडतात. यामध्ये आपल्याला प्रसिद्धी मिळण्याची एक प्रक्रिया आहे ती समजून घेणे गरजेचे आहे.

प्रेस नोट - प्रेस नोट म्हणजे प्रसिद्धीपत्रक. तुम्हाला ज्या गोष्टीला प्रसिद्धी द्यायची आहे, ती रीतसर तुमच्या लेटरहेडवर प्रसिद्धी करता या मथळ्याखाली सुटसुटीत भाषेत लिहून मुख्य प्रवाहातील माध्यमांना फॅक्स किंवा ई-मेलद्वारे पाठवू शकता. या प्रसिद्धीकरता तुम्हाला कोणतेही शुल्क द्यावे लागत नाही. एखाद्या माध्यमात एखादा प्रायोजित स्लॉट असेल त्याचा तुम्ही प्रसिद्धीसाठी वापर करणार असाल तर त्याला जाहिरातीचे दर

आकारले जातात. बातमी आणि प्रायोजित यातील फरक इथे समजून घेण्याची गरज आहे.

पी.आर. एजन्सी - प्रेस नोट लिहिण्यापासून त्याला प्रसिद्धी मिळवून देण्यापर्यंत अनेक गोष्टी पी.आर. एजन्सीमार्फत केल्या जातात. पी.आर. एजन्सीमधील लोकांचे माध्यम संस्थांत व पत्रकारांशी चांगले संबंध असतात. तुम्ही प्रसिद्धीसाठी अशा



WELCOME TO THE WORLD OF HOSPITALITY
INCEET
SINCE 1997

GLOBAL CAREER AT YOUR DOORSTEP

3rd FLOOR, J S EMPRE, NEAR MAILE Vihar,
SHAKHUPUR 3rd LANE, KOLHAPUR,
MAHARASHTRA (INDIA)

**Online courses in
Hotel Management for
working Professionals**

Admissions open
INCEET 9823279923
www.inceet.org

www.inceet.org



एजन्सीची निवड करू शकता.

नवमाध्यमे -

माहिती - तंत्रज्ञानाच्या उगमानंतर पारंपरिक माध्यमांसह अनेक नवमाध्यमे उदयाला आली. वेब पोर्टल्स, युट्युब चॅनेल्स, प्रसिद्ध ब्लॉग्स तसेच विविध पॉडकास्टचा यामध्ये प्रामुख्याने समावेश

होतो. या नवमाध्यमांच्या उत्पन्नाच्या स्रोतात 'प्रायोजित' मजकूर याला मोठे महत्त्व असते. त्यामुळे तुम्ही अशी चॅनेल्स व पोर्टल्स यांना प्रसिद्धीसाठी संपर्क करू शकता. नवी असली या माध्यमांचा रिच हजारो-लाखो लोकांपर्यंत असतो.

इव्हेंट प्रायोजकत्व - खेळांच्या स्पर्धा किंवा अनेक कार्यक्रम समाजात होत असतात. तिथे हजारो लोकं येत असतात. यापैकी काही कार्यक्रमांना माध्यमांमध्येही चांगली प्रसिद्धी मिळत असते. असे इव्हेंट, कार्यक्रम हेरून तुम्ही त्यात प्रायोजकत्व देऊ शकता. कार्यक्रमाच्या प्रसिद्धीसोबत तुम्हालाही प्रायोजक म्हणून प्रसिद्धी मिळते.

‘तज्ज’ व्हा - तुम्ही ज्या क्षेत्रात काम करताय, त्या क्षेत्रातील तुमचा अनुभव लोकांसमोर मांडायला शिका. त्याबद्दल लिहा, बोला, व्हिडिओ तयार करा. विविध माध्यमांमध्ये असे तुमचे लेख डोमेन एक्स्पर्ट म्हणून प्रसिद्ध होऊ शकतात. यातून समाजामध्ये तुमची डोमेन एक्स्पर्ट अशी ओळख निर्माण होऊ लागते. विविध चॅनेल्स, मासिके, वृत्तपत्रे तुम्हाला वेळोवेळी डोमेन एक्स्पर्ट म्हणून बोलवू लागतील. लिहिण्यासाठी आग्रह करतील. अशा संधी सोडू नका.

स्वतःची मीडिया लिस्ट तयार करा

सर्वात शेवटचा मुद्दा म्हणजे स्वतःची एक मीडिया लिस्ट तयार करा की ज्यामध्ये तुम्हाला प्रसिद्धी मिळावी अशी अपेक्षा असते. एखाद्या मासिकाच्या कव्हरवर तुमचा फोटो असावा, चार पानी मुलाखत असावी असे तुम्हाला जर वाटत असेल तर त्या मासिकाची त्या यादीत नोंद करा.

पत्रकार आणि माध्यम संस्थांशी संवाद साधा. संबंध प्रस्थापित करा. वेळप्रसंगी संबंधांकरता त्यात जाहिरातही करावी लागेल. याचा दूरगामी फायदा ओळखून निर्णय घ्या.

प्रसिद्धी तुम्हाला एका वेगळ्या उंचीवर घेऊन जाते. त्याचे अनेक फायदेही आहेत. यासाठी प्रसिद्धीचे योग्य नियोजन गरजेचे आहेत.

- शैलेश राजपूत

९७७३३०१२९२



एटीएम मशीन कसे उभारले जावू शकते ?

मित्रांनो, आजच्या काळात बहुतेक लोक त्यांच्याकडे रोकड ठेवत नाहीत, कारण त्यांचे स्वतःचे एटीएम आहे आणि आजच्या काळात जवळजवळ प्रत्येक ठिकाणी एटीएम सुविधा उपलब्ध आहे जेणेकरून २४ तास, दिवसातून सात दिवसांत पैसे सहज काढता येतील. आजही एटीएम बसवण्याचे काम सर्वत्र सुरू आहे आणि आपल्याकडे काही जमीन असल्यास आपल्याकडे एटीएम मशीन्स बसवण्याचे काम करणाऱ्या

अशा काही बड्या कंपन्या तुमच्या मदतीने एटीएम मशीन आपल्या जागेवर लावतात. एटीएम मशीन कसे बसवायचे आणि पैसे कसे कमवायचे ते जाणून घेऊया.

एटीएम मशीन स्थापित करण्यासाठी आवश्यक जागा

एटीएम मशीन स्थापित करून पैसे मिळविण्यासाठी आपल्याकडे कमीतकमी ५० ते ८० चौरस फूट जमीन असणे आवश्यक आहे. आणि लक्षात ठेवा आपण वापरत असलेल्या जागेची पातळी तळाशी असेल आणि लोक तिथे सहज पोहोचू शकतील. एटीएम मशीनच्या बाहेर कमीतकमी एवढी जागा हवी जेथे सहज गर्दी असल्यास लोक उभे राहू शकतात.

एटीएम मशीन बसविण्यासाठी लीज करार

आपण ज्या जागेवर एटीएम मशीन स्थापित कराल त्या सर्व गोष्टीचा भाडेपट्टी करारावर उल्लेख आहे. या लीज करारामध्ये जमीन मालकाचे सर्व तपशील असतील आणि एटीएम मशीन कंपनीला दरमहा जमीन मालकाला किती भाडे द्यावे लागणार हेदेखील यात नमूद केले जाते. आपल्याला प्रत्येक ३ ते ५ वर्षात आपल्या जागेच्या लीज कराराचे नूतनीकरण करणे आवश्यक आहे. नूतनीकरणानंतर, सर्व तपशील नवीन स्वरूपात पुन्हा तयार केले जातात.

एटीएम मशीन्स बसविण्यासाठी आवश्यक

आपल्या जमिनीवर एटीएम मशीन स्थापित करण्यासाठी, आपल्याला काही खास गोष्टींकडे लक्ष द्यावे लागेल, ज्याचे या

प्रकारे वर्णन केले आहे.

एटीएम मशीन जिथे स्थापित केले जाते तेथे २४ तास वीज असावी लागते. आणि कमीतकमी आपल्याला १ किलोवॉटची वीज जोडणी घ्यावी लागेल.

जिथे आपण एटीएम बसवत आहात तिथे दररोज किमान १०० एटीएम व्यवहार झाले पाहिजेत, तरच ते मानक निकषांतर्गत येतील.

ज्या एटीएमची स्थापना होईल तेथे त्याची छप्पर किमान काँक्रीटची बनलेली असावी.

दुसऱ्या बँकेचे एटीएम मशीन जिथे असेल ते एटीएम मशीन स्थापित केले आहे त्या जागेच्या सुमारे १०० मीटरच्या रेंजमध्ये पूर्व-स्थापित केले जाऊ नये.

एटीएम मशीन अंतर्गत क्षेत्र स्वच्छ असले पाहिजे जेणेकरून लोकांना कोणत्याही प्रकारची गैरसोय होऊ नये.

आपण ज्या ठिकाणी एटीएम मशीन स्थापित करत आहात त्या ठिकाणी तेथील लोकांना कोणत्याही प्रकारची समस्या उद्भवणार नाही, यासाठी आपल्याला प्राधिकरणाकडून एनओसी घेणे आवश्यक आहे.

सुरक्षेच्या दृष्टिकोनातून एटीएम मशीनच्या बाहेर रोलिंग शटर असणे फार महत्वाचे आहे.

आपण ज्या ठिकाणी एटीएम मशीन स्थापित करणार आहात तेथे सर्व बाजूंनी व्हिडिओ रेकॉर्डिंग तयार केले जावे

लागेल आणि ते अर्ज करताना पाठवावे लागेल.

एटीएम मशीन कंपन्या

आज, देशात तीन मोठ्या कंपन्या आहेत, जे एटीएम स्थापनेचे संपूर्ण काम स्वतः च्या जबाबदारीवर पूर्ण करीत आहेत आणि बँकांकडून ऑर्डर मिळवून ते स्थापित करण्याचे आदेश पूर्ण करीत आहेत.

टाटाइंडिकॅशएटीएम: आज या कंपनीला आरबीआयमार्फत भारतभरातील ग्रामीण आणि शहरी भागात १५००० हून अधिक एटीएम बसवण्याचे काम सोपविण्यात आले आहे. याद्वारे आपण आपल्या जमिनीवर एटीएम देखील स्थापित करू शकता.

मथूट एटीएम: आज ही भारतातील सर्वात मोठी बिगर-बँकिंग फायनान्स कंपनी आहे आणि ही कंपनी संपूर्ण भारतात व्हाईट लेबल एटीएम बसविण्याचे काम करते. एटीएमच्या या प्रकारात व्हिसा, रुपे आणि मास्टरकार्ड इत्यादी सर्व प्रकारचे एटीएम कार्ड व्यवहार सहजपणे पूर्ण होतात.

इंडिया वन एटीएम: तिसरी सर्वात मोठी कंपनी इंडिया वन एटीएम आहे, या कंपनीच्या माध्यमातून भारतात एटीएम बसवण्याचे कामही पूर्ण झाले आहे.

एटीएम मशीन मिळविण्यासाठी अर्ज कसा करावा

भारतात एटीएम बसवण्याचे काम करणाऱ्या मोठ्या कंपन्या आहेत. या कंपन्यांच्या संकेतस्थळावर लॉग इन करून तेथे

एटीएम मशीन स्थापित करण्यासाठी अर्ज भरावा लागतो.

या सगळ्या कंपन्यांच्या अधिकृत संकेतस्थळावरून अर्ज करता येतो.

आपली जमीन भाड्याने देऊन एटीएम मशीन स्थापित करण्यासाठी आपण यापैकी कोणत्याही कंपनीची निवड करू शकता. आता कंपनीच्या अधिकृत संकेतस्थळावर जा, तेथे तुम्हाला एक अर्जाचा नमुना मिळेल,

तुम्हाला अर्जामध्ये विचारले जाणारे सर्व माहिती काळजीपूर्वक वाचावी लागेल आणि काही आवश्यक कागदपत्रांची फोटोकॉपी जोडून सबमिट करावा लागेल.

एटीएम मिळविण्यासाठी गुंतवणूक

एटीएम मशीन मिळविण्यासाठी आम्हाला कोणत्याही



प्रकारच्या गुंतवणूकीची गरज नाही, परंतु संबंधित बँकेला दरमहा देखभाल, रोख होल्डिंग आणि होल्डिंग चार्ज या रूपात किमान शुल्क भरावे लागत आहे. या व्यतिरिक्त कोणतीही गुंतवणूक नसते.

बँक मित्र बनून, लोक बँकिंग सुविधा मिळविण्यात मदत करू शकतात.

एटीएम मशीन स्थापित केल्यावर एकूण उत्पन्न आणि नफा

एटीएम मशीन्स बसवून दुतर्फा नफा मिळतो. पहिली गोष्ट म्हणजे आम्ही आपली जमीन भाड्याने देऊन दरमहा एक निश्चित उत्पन्न मिळवू शकतो आणि दुसरे म्हणजे, एटीएम बसलेल्या जमिनीवर तुमच्याकडे जितके जास्त व्यवहार होतील तितके तुम्हाला मिळेल. व्यवहाराच्या आधारेही मोबदला प्रदान केला जाईल. त्यापैकी तुम्हाला काही टक्के कमिशनही देण्यात येते. अशा कंपनी दर महिन्याला प्रदेशानुसार भाडे देतात. ग्रामीण भागात तुम्हाला तुमच्या जागेचे १० ते १५ हजार रुपये भाडे दिले जाते आणि शहरी भागात त्याला २५ हजार ते ३० हजार रुपयांपर्यंत भाडे दिले जाते.

आजच्या काळात आपली जमीनही भाड्याने देऊन आपण एटीएम मशीन सहजपणे स्थापित करू शकता आणि दरमहा निश्चित उत्पन्न मिळवू शकता.

- प्रतिभा राजपूत

DROPSHIPPING



ड्रॉपशीपिंग एक क्षनोखी शंधी

ड्रॉपशीपिंग हा एक व्यवसाय मॉडेल आहे. जो ऑनलाइन व्यवसायाशी संबंधित आहे आणि ड्रॉपशीपिंग व्यवसायात कोणतीही उत्पादने कोणतीही खरेदी न करता ती ग्राहकांना अधिक किंमतीला विकू शकतात आणि नफा कमवू शकतात. ड्रॉप शिपिंग जर सोप्या शब्दात समजले असेल तर जेव्हा एखादा ग्राहक ऑनलाइन उत्पादनासाठी ऑर्डर देतो तेव्हा ड्रॉपशीपिंग कंपनी त्या उत्पादनासाठी ऑर्डर त्याच्या किरकोळ विक्रेत्यास पाठवते आणि ती

विक्रेता त्या उत्पादनास थेट ग्राहकाकडे पाठवते.

ड्रॉप शीपिंग व्यवसाय कसे कार्य करते ?

हा एक ऑनलाईन केला जाणारा उद्योग आहे. यासाठी जागेची आवश्यकता नसते. इतर व्यवसायिक संसंधानांची आवश्यकताही कमी असते. ड्रॉपशिपिंग व्यवसायात, ऑर्डर केलेली उत्पादने ग्राहकांपर्यंत पोहोचवण्याची अडचण तुम्हाला सहन करावी लागत नाही. ड्रॉप शिपिंग व्यवसायात प्रामुख्याने आपण उत्पादने विकत घेतो पण आपण त्या उत्पादनांचे मालक नसतो. वास्तविक या व्यवसायात आपण आपले स्वतःचे ऑनलाईन स्टोअर उघडता किंवा इतर कोणत्याही खरेदी वेबसाइटसह आपली उत्पादने विक्री करता.

आपल्या ऑनलाईन स्टोअरद्वारे आपण विविध उत्पादने विकू शकता आणि जेव्हा ती उत्पादने खरेदी करण्यासाठी ऑर्डर आपल्याकडे येईल तेव्हा आपण ती ऑर्डर त्या उत्पादनाच्या पुरवठादारास पाठवायची. त्यानंतर तो पुरवठादार त्याच्या कंपनीच्यावतीने ते उत्पादन पुरवतो.

ड्रॉपशीपिंगद्वारे पैसे कसे कमवायचे

आपल्याला ड्रॉपशिपद्वारे आपल्या ग्राहकांनी खरेदी केलेल्या उत्पादनांमधून आपला नफा काढावा लागेल. म्हणजेच एखाद्या उत्पादनाची घाऊक किंमत १०० रुपये

असेल आणि आपण ती १२० रुपयांना विकल्यास त्या उत्पादनाच्या विक्रीवर तुम्हाला २० रुपये नफा मिळेल.

म्हणूनच, आपण साइटद्वारे विक्री केलेल्या कोणत्याही उत्पादनाची किंमत त्याच्या विक्री किंमतीपेक्षा खूपच कमी असावी. जेणेकरून आपण ती उत्पादने विकून चांगला नफा कमवू शकाल.

या व्यतिरिक्त, बऱ्याच कंपन्या त्यांच्या उत्पादनांच्या घाऊक किंमतीत शिपिंग शुल्क देखील जोडतात, तर काही कंपन्या आपल्याकडून शिपिंग शुल्क स्वतंत्रपणे आकारतात आणि आपल्याला आपल्या नफ्यातून हा शिपिंग शुल्क भरावा लागतो. म्हणूनच बहुतेक लोक त्यांच्या उत्पादनांच्या विक्री किंमतीत अगोदरच शिपिंग शुल्क जोडतात, जेणेकरून त्यांचा नफा कमी होणार नाही. त्याच वेळी, काही लोक ग्राहकांकडून स्वतंत्रपणे शिपिंग शुल्क घेतात.

ड्रॉप शिपिंग पुरवठादार

ड्रॉपशिप सप्लायरच्या मदतीशिवाय ड्रॉप शिपिंग व्यवसाय करता येणार नाही आणि कोणत्याही प्रकारचे उत्पादन विकण्यासाठी आपल्यास ड्रॉपशिपर सप्लायरची आवश्यकता आहे. म्हणूनच आपल्याला ड्रॉपशिप पुरवठा करणारे कोण आहेत आणि ड्रॉपशिपिंग व्यवसायात त्याची

भूमिका काय आहे हे चांगलेच माहित असावे.

ड्रॉप शिपिंग पुरवठादार कोण आहे

एक ड्रॉपशीपर सप्लायर अशी एक व्यक्ती आहे ज्याचा माल आपण आपल्या साइटवर ऑनलाइन विकतो. वास्तविक, ड्रॉप शिपिंगचा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी, आपल्याला प्रथम विक्री करावयाचे असलेले उत्पादन निवडावे लागेल. त्यानंतर त्या वस्तूच्या ड्रॉपशीपर सप्लायरशी संपर्क साधावा लागेल. जो तो उत्पादन विकण्याचे काम करतो.

आपण निवडलेल्या उत्पादनांच्या पुरवठादारास भेट देऊन आपण निर्णय घ्यावा लागेल की कोणत्या किंमतीवर, कोणत्या मार्गाने आणि किती दिवसात वस्तू ज्याच्या ऑर्डरवर ठेवली जाईल त्या व्यक्तीस दिली जाईल.

ड्रॉपशीपिंग पुरवठादारांची भूमिका काय आहे?

ड्रॉपशीपर पुरवठादाराची उत्पादने विकण्यासाठी एखादा करार झाल्यावर, तो आपल्याला आपली उत्पादने आपल्या वेबसाइटवर किंवा इतर वेबसाइटवर विक्री करण्याची परवानगी देतो. आपण त्याचे उत्पादने वेबसाइटवर ठेवून विक्री करू शकता. ज्यानंतर आपल्याला त्या उत्पादनाची ऑर्डर मिळताच आपण ती ऑर्डर आपल्या ड्रॉपशीपर पुरवठादाराला पाठविता आणि नंतर त्या उत्पादनास

ऑर्डर देणाऱ्या ग्राहकाला तो पाठवते.

तथापि, तेथे बरेच ड्रॉपशीपर पुरवठा करणारे आहेत. जे आपल्या ग्राहकांना निम्न दर्जाच्या वस्तू वितरीत करतात. म्हणूनच आपल्याला असा पुरवठाकर्ता काळजीपूर्वक निवडावा लागेल, जो आपल्या ग्राहकांना केवळ योग्य गुणवत्तेची उत्पादने वितरीत करतो.

सर्वोत्कृष्ट ड्रॉपशीपिंग पुरवठादार कसे शोधावे

योग्य ड्रॉपशीपर सप्लायर निवडणे खूप कठीण काम आहे आणि हा सर्व व्यवसाय ड्रॉपशीपर पुरवठादारावरच आधारित आहे. आपण चुकीचे ड्रॉपशीपर पुरवठादार निवडल्यास आपला व्यवसाय सुरू होण्यापूर्वीच तो बंद होईल. दुसरीकडे, तुम्हाला ड्रॉपशीपर पुरवठादार निवडताना कोणत्या गोष्टी लक्षात ठेवणे आवश्यक आहे याची माहिती देण्यात आली आहे.

प्रमाणित ड्रॉप शिपर्स

आपणास ड्रॉप शिपिंगद्वारे विक्रीची इच्छा असलेली उत्पादने विक्री करणारे बरेच ड्रॉपशीपर पुरवठा करणारे आढळतील. म्हणूनच, आपण कोणता ड्रॉपशीपर पुरवठादार निवडता तो प्रमाणित ड्रॉपशीपर पुरवठादार आहे की नाही याची तपासणी करणे आवश्यक आहे. जर ते प्रमाणित ड्रॉपशीपर पुरवठादार असतील ते निवडा.

उत्पादने तपासा

ज्या ड्रॉपशीपर सप्लायरची उत्पादने आपण विक्रीची योजना आखत आहात त्या आपण तयार केलेल्या किंवा विकल्या गेलेल्या उत्पादनांची कसून तपासणी केली पाहिजे. आणि जर आपल्याला असे वाटले की त्याची उत्पादने योग्य आहेत तर मग त्याच्याशी व्यवहार करावा. दुसरीकडे, जर त्याच्या उत्पादनाची गुणवत्ता आपल्यास अनुरूप नसेल तर मग त्याच्याबरोबर व्यवसाय न करणे शहाणपणाचे ठरेल. कारण जर आपण ग्राहकांना खराब गुणवत्तेचे उत्पादन विकले तर ते तुमच्या ड्रॉप शिपिंग व्यवसायालाच नुकसान करते.

शक्य तितक्या ड्रॉपशिपर्सशी संपर्क साधा

आपण ऑनलाइन मार्गे ड्रॉपशीपर पुरवठादार उत्पादन विकत घेतल्यास आपल्याला या व्यवसायाशी संबंधित हजारो ड्रॉपशीपर पुरवठा करणारे सापडतील. अशा परिस्थितीत, एखादा ड्रॉपशीपर पुरवठादार निवडणे आपल्यासाठी जरा अवघड होते. या व्यतिरिक्त यापैकी काही ड्रॉपशीपर पुरवठा करणारेदेखील असेच पुरवठा करणारे आहेत जे बनावट वस्तूंची विक्री करतात. अशा परिस्थितीत योग्य ड्रॉपशीपर पुरवठादार निवडताना अधिक काळजी घ्यावी लागते. म्हणूनच आपण शक्य तितक्या

ड्रॉपशीपर पुरवठादारांशी संपर्क साधण्याचा प्रयत्न करा आणि मग या ड्रॉपशीपर पुरवठादारांमध्ये विश्वासाह असलेल्या केवळ त्या पुरवठादारांशीच व्यवहार करा.

सुलभ परतावा धोरण

बऱ्याचदा असे घडते की ग्राहकांनी आपल्याद्वारे पाठविलेले उत्पादन त्यांना आवडत नाही आणि त्यांना ते उत्पादन परत करायचे आहे. म्हणूनच, आपल्या ड्रॉपशीपर सप्लायरची रिटर्न पॉलिसी इतकी सोपी असली पाहिजे की आपल्याला किंवा आपल्या ग्राहकांनाही उत्पादन परत आणताना जास्त अडचणींचा सामना करावा लागणार नाही.

सेटअप फी किंवा मासिक शुल्क

असे बरेच ड्रॉपशीपर पुरवठा करणारे आहेत जे स्वतःला प्रमाणित ड्रॉपशीपर पुरवठादार म्हणतात. आपल्याशी व्यवसाय करण्यासाठी सेटअप फी किंवा मासिक शुल्क घेतात. परंतु प्रत्यक्षात असे होत नाही आणि कोणत्याही प्रमाणित पुरवठादाराकडून कोणत्याही फीची मागणी केली जात नाही. म्हणूनच, जर कोणताही ड्रॉपशीपर पुरवठादार आपल्याकडे कोणत्याही प्रकारचे शुल्क विचारत असेल तर आपण त्याच्याशी व्यवहार करू नये.

आपल्याला योग्य किंमतीवर उत्पादन द्या

ड्रॉप शिपिंग व्यवसायातील नफा उत्पादनाची विक्री करून मिळविला जातो. म्हणून, त्या ड्रॉपशीपर पुरवठादाराबरोबर काम करा. जे तुम्हाला त्यांचे उत्पादन कमी घाऊक दरात देईल, जेणेकरून तुम्हाला अधिक नफा मिळेल.

कोणती उत्पादने पाठविली जाऊ शकतात

अशी अनेक प्रकारची उत्पादने आहेत जी ड्रॉप शिपिंगद्वारे विकली जाऊ शकतात आणि चांगला नफा मिळवू शकतात आणि या उत्पादनांची नावे खालीलप्रमाणे आहेत.

संगणक उपकरणे

संगणकाचे अनेक सुटे भाग ड्रॉप शिपिंग कंपन्यांद्वारे विकल्या जातात. हे सर्वात लोकप्रिय उत्पादनांपैकी एक आहेत. लोक सतत त्यांचे संगणक आणि तंत्रज्ञान श्रेणीसुधारित करण्यात गुंतलेले असतात आणि बऱ्याचदा नवीन प्रकारचे हार्डवेअर विकत घेतात. म्हणून, आपण ड्रॉप शिपिंगद्वारे संगणकाच्या अॅक्सेसरीजशी संबंधित उत्पादने विकू शकता.

सौंदर्य उत्पादन

बरेच लोक ब्युटी प्रॉडक्ट्स ऑनलाईन खरेदी करतात, त्यामुळे तुम्हाला हव्या असल्यास या उत्पादनांची विक्री



करण्याचा विचारही करू शकता. तसेच, सौंदर्याशी संबंधित उत्पादने लवकरच वापरली जातात आणि म्हणूनच त्यांची खूप खरेदी केली जाते.

कपडे

बहुतेक लोक आजकाल ऑनलाईनद्वारे कपड्यांची खरेदी देखील करतात, म्हणून तुम्हाला हवं असेल तर तुम्ही ऑनलाईन ड्रॉपशिपिंगच्या माध्यमातून बऱ्याच प्रकारचे कपडेही विकू शकता आणि त्या किंमती स्वतः ठरवलेल्या असतील.

जर तुम्हाला ड्रॉपशिपद्वारे कपड्यांची विक्री करायची

असेल तर आपण कोणत्या प्रकारचे कपडे विकायला जाल हे देखील ठरवावे लागेल, जसे की भारतीय पोशाख किंवा पाश्चात्य पोशाख. यासह, आपल्याला कोणत्या प्रकारचे कपडे विकायचे आहेत हे देखील आपल्याला ठरवायचे आहे. रेडिमेड कपडे विकण्याचा प्रयत्न करा. कारण असे केल्याने सर्व प्रकारचे लोक आपल्या वेबसाइटवर कनेक्ट करण्यात सक्षम होतील.

मोबाईल

सेलफोन ही एक अशी गोष्ट आहे जी आज प्रत्येकाच्या हातात असते म्हणूनच आपण ड्रॉपशीपिंगद्वारे सेलफोन विक्रीवर देखील विचार करू शकता. बाजारात बऱ्याच कंपन्यांकडून सेलफोन विकले जातात, म्हणून आपणास या सर्व कंपन्यांच्या किरकोळ विक्रेत्याशी आणि निर्मात्याशी संपर्क साधावा लागेल आणि सर्व प्रकारचे सेल फोन विकावे लागतील.

सामान्य औषधे

आजकाल लोक औषधेही ऑनलाइन खरेदी करतात आणि म्हणूनच आपण औषधे ऑनलाइन विकण्याचे कामही करू शकता.

औषध ही एक गोष्ट आहे, जी अत्यंत महत्वाची आहे. म्हणून त्यांची मागणी प्रत्येक वेळी जास्त असते. त्यामुळे

त्यांची ड्रॉपशिपिंगद्वारे विक्री करणे फायद्याचे ठरेल.

पुस्तके

ड्रॉपशीपिंगसाठी पुढील उत्पादन म्हणजे पुस्तके. आपल्याला कोणत्या प्रकारची पुस्तके विकायची आहेत हे ठरवायचे आहे, जसे की मुलांची पुस्तके किंवा वृद्ध लोकांची पुस्तके किंवा स्टेशनरी दुकानातील वस्तू.

खेळणी

आपण ड्रॉपशीपिंग व्यवसायाद्वारे मुलांशी संबंधित वस्तू देखील विकू शकता आणि हे करण्यासाठी आपल्याला खेळणी किंवा घाऊक विक्रेत्यांच्या उत्पादकांना भेटावे लागेल जे त्यांना विकतात. आपल्याकडे हा दर कमी किंमतीत विकायला तयार आहे अशा घाऊक विक्रेत्याशी करार करा.

फर्निचर

सोफा, खुर्चा आणि टेबलांसारख्या फर्निचरच्या वस्तूंचा ड्रॉपशीपिंग व्यवसायदेखील उघडला जाऊ शकतो. तथापि, या वस्तूंच्या शिपिंगसाठी अधिक खर्च येतो, म्हणून आपण या वस्तूंच्या किंमतीत शिपिंग चार्जेस जोडू शकता किंवा या वस्तू मागविणाऱ्या ग्राहकांकडून थेट त्यांना गोळा करू शकता.

ड्रॉपशीपिंगचे फायदे

ड्रॉपशिपिंग हा एक अतिशय फायदेशीर व्यवसाय आहे आणि या व्यवसायाशी संबंधित असे बरेच फायदे आहेत की हा व्यवसाय बऱ्याच लोकांनी सुरू केला आहे. त्याचे काही फायदे खाली दर्शविले आहेत.

हा व्यवसाय सेट करणे खूप सोपे आहे

इतर व्यवसायांच्या तुलनेत हा व्यवसाय करणे खूप सोपे आहे आणि ड्रॉपशिपिंग व्यवसाय करण्यासाठी कोणत्याही प्रकारचे शिक्षण किंवा प्रशिक्षण घेण्याची आवश्यकता नाही. थोड्याशा समजुतीने आणि कठोर परिश्रमांनी ड्रॉपशिपिंग व्यवसाय सहज करता येतो.

कमी भांडवली गुंतवणूक

ड्रॉप शिपिंग व्यवसाय सुरू करण्यासाठी अगदी कमी भांडवलाची गुंतवणूक आवश्यक आहे. म्हणून, ज्यांना कमी गुंतवणूक करून व्यवसाय सुरू करायचा आहे त्यांच्यासाठी ड्रॉपशिपिंग व्यवसाय हा एक चांगला पर्याय आहे. हा व्यवसाय करण्यासाठी, आपल्याला वेबसाइट बनविण्याची किंमत मोजावी लागेल.

कमी धोका आहे

हा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी एखाद्याने किरकोळ विक्रेता, घाऊक विक्रेता किंवा निर्मात्याशी संपर्क साधावा आणि त्यांच्याद्वारे तयार केलेला माल त्यांना खरेदी

न करता विक्री करावी लागेल. म्हणूनच, जर एखाद्या व्यक्तीने हा व्यवसाय सुरू केला आणि काही कारणास्तव हा व्यवसाय यशस्वी झाला नाही तर अशा परिस्थितीत त्या व्यक्तीस जास्त त्रास होत नाही.

जबाबदारी कमी आहे

ड्रॉपशिपिंग व्यवसाय सुरू करण्यासाठी आपण खरेदी, किंवा ऑर्डर केलेल्या उत्पादनाची शिपिंग करण्यास जबाबदार नाही.

उत्पादनांची विस्तृत निवड

ड्रॉपशिपिंगचा व्यवसाय हा उत्पादनांच्या विक्रीशी संबंधित व्यवसाय आहे आणि या व्यवसायाद्वारे कोणत्याही प्रकारच्या उत्पादनांची विक्री केली जाऊ शकते. म्हणूनच, ड्रॉपशिपिंग व्यवसाय सुरू करताना आपल्याकडे बऱ्याच वस्तूंची विक्री करण्याचा पर्याय आहे. त्यापैकी आपल्याला आपल्या वेबसाइटवर विक्री करू इच्छित उत्पादने निवडाव्या लागतील.

आपण घरी बसून पैसे कमवू शकता

आजच्या काळात ज्या स्त्रिया किंवा गृहिणी घरी बसल्या आहेत त्यांना रोजगार उपलब्ध आहे, त्याचप्रमाणे ड्रॉपशिपिंग व्यवसाय कोणत्याही ठिकाणाहून सुरू केला जाऊ शकतो आणि हा व्यवसाय करण्यासाठी कोणत्याही

विशेष स्थान किंवा कार्यालयाची आवश्यकता नाही. कोणतीही व्यक्ती आपल्या घरातून ड्रॉपशिपिंग व्यवसाय करू शकते, त्याच्याकडे फक्त लॅपटॉप किंवा संगणक असणे आवश्यक आहे.

आपण हा व्यवसाय एकट्याने सुरू करू शकता

ड्रॉपशिपिंग व्यवसाय हा त्या व्यवसायांपैकी एक आहे ज्यास कोणत्याही प्रकारच्या कामगार किंवा कर्मचाऱ्यांची आवश्यकता नसते. ज्यामुळे आपल्याला कोणावर अवलंबून राहण्याची गरज नाही. तसेच दरमहा पगारावर अवलंबून राहण्याची आवश्यकता नाही.

ड्रॉप शिपिंग व्यवसाय कसा सुरू करावा

ड्रॉप शिपिंग व्यवसाय हा दोन पद्धतीने केला जावू शकतो. एक म्हणजे तुम्ही स्वतःची वेबसाइट सुरू करू शकता व आपला व्यवसाय सुरू करू शकतो. तर दुसऱ्या पद्धतीत आपण पूर्वीपासूनच उपलब्ध असलेल्या इबे किंवा अॅमॅझॉनसारख्या वेबसाइटवर आपला उद्योग सुरू करू शकतो.

जर तुम्ही पहिल्या पद्धतीने म्हणजेच स्वतःची वेबसाइट सुरू केली तर त्याचे काही फायदे आणि काही तोटे असे दोन्ही असतील. यासाठी आपण तयार असायला हवे. फायद्यांचा विचार करायला गेले तर इथे आपले नियंत्रण

अधिक असेल. इतरांवर विसंबून राहणे इथे टाळता येते. त्यामुळे याचा आपल्या उद्योगात फायदा होतो. स्वतःची ओळख निर्माण होते. आपली स्वतःची वेबसाइट सुरू करण्यामुळे आपल्या उत्पादनांवर आपले नियंत्रण राहते. आपल्याला कोणत्याही प्रकारचे शुल्क भरावे लागत नाही. त्यामुळे आपल्या नफ्यामध्ये दुसरा भागीदार होत नाही.

स्वतःची वेबसाइट असल्याचे जसे फायदे आहेत तसेच त्याचे काही तोटेही आहेत. जसे की स्वतःची वेबसाइट असल्यामुळे मेहनत जास्त करावी लागते. स्वतःची वेबसाइट बनवण्यासाठी खर्च करावा लागतो. वेबसाइटच्या आकर्षक मांडणी आणि व्यवस्थापनासाठी काम करावे लागते. जर लोकांना वेबसाइट आवडली नाही तर मोठे व्यावसायिक नुकसान सहन करावे लागते. वेबसाइट प्रत्यक्ष सेट होण्यात थोडा वेळ लागतो. गुंतवणूक वाढते. आपल्या वेबसाइटवर जास्तीत जास्त ट्रॅफिक वाढवण्यासाठी गुंतवणूक करावी लागते. एसईओ, त्याचे विपणन, विज्ञापन यासाठी खर्च करावा लागतो. या अशा गोष्टीत खर्च वाढतो.

ड्रॉपशिपिंग बिझनेस एखाद्या वेबसाइटच्या मदतीने सुरू करण्याचे जास्त फायदे मिळू शकतात. जसे की व्यवसाय सुरू करणे सोपे जाईल. कारण ज्या वेबसाइटच्या

माध्यमातून आपण उद्योग करतो ती सुस्थापित असते. त्यामुळे आपण उद्योगाला सुरुवात करताच लगेच आर्डर मिळणे सुरू होते. मार्केटिंगची आवश्यकता पडत नाही. आपण ज्या वेबसाइटच्या माध्यमातून उद्योग सुरू करतो ती पूर्वीपासूनच सुस्थापित असल्यामुळे आपण जास्तीत जास्त लोकांपर्यंत लगेच पोहोचतो.

यासोबत काही तोटेही असतात. जसे की आपल्याला त्यांचा प्लॅटफॉर्म वापरण्याची फी त्यांना द्यावी लागते. उदाहरण पहायचे तर आपल्या उत्पादनाची किंमत १०० रुपये असेल तर त्यांना आपल्या किंमतीच्या १० ते १५ टक्के हिस्सा द्यावा लागतो.

प्रत्येक वेबसाइटचे स्वतःचे काही नियम असतात. जेणेकरून ते प्रत्येक व्यवसायिकाचे असतातच. त्यामुळे आपल्याला त्यांचे नियम पाळणे बंधनकारक असते.

ड्रॉप शिपिंग व्यवसाय सुरू करताना या गोष्टींची काळजी घेणे जास्त गरजेचे आहे.

योग्य उत्पादनाची निवड करणे.

बाजारात अनेक प्रकारची उत्पादने विकली जातात. ज्यामध्ये काही खूप जास्त महाग असतात. तर काही उत्पादने लोक जास्त खरेदी करत नाहीत. त्यामुळे जेव्हा तुम्ही ड्रॉपशिपिंग व्यवसायात उतरू इच्छित

असाल तर प्रथम तुम्ही विक्रीसाठी योग्य उत्पादनाची निवड करा. काय विकायचे काय टाळायचे हे ठरवा. अशा उत्पादनाची निवड करा जी जास्तीत जास्त लोक ऑनलाइन खरेदी करत असतात. जास्तीत जास्त रिसर्चवर भर द्या. ड्रॉपशिपिंगद्वारे पैसे कमावणे वाटते तितके सोपे नक्कीच नाही. रिसर्च करून आपल्याला चांगली उत्पादने निवडण्याचा निर्णय घ्यायला मदत होते. आपली प्रॉफिट मार्जिन आधीपासून ठरवलेली असावी.

प्रत्येक ड्रॉपशिपर सप्लायर हा नीट डिलिव्हरी करेलच असे नाही त्यामुळे आपल्या ग्राहकाच्या नेहमी संपर्कात असावे. त्यांचा रिव्ह्यू घ्यावा.

एकूणच हा व्यवसाय करण्याचा विचार करताना अशा अनेक गोष्टींची विचार केलेला असावा. तसेच अभ्यास केलेला असावा.

- टीम स्मार्ट उद्योजक

कापड उद्योगातील संधी



वस्त्र उद्योग हा चांगला नफा मिळणारा व्यवसाय आहे हे आपल्याला ठाऊक आहे का? मागील अनेक वर्षांत वस्त्र उद्योग विशेषतः रेडिमेड गारमेंट्स व्यवसायाचे महत्त्वाचे योगदान आहे. परंतु रेडिमेड गारमेंट्सचा विचार कमी लोक करतात.

घाऊक कपड्यांचा पुरवठा जगभरातील उद्योगात क्षेत्रात वाढत आहे. पुरुष, महिला, लहान मुले, नवजात बालके अशा लहानांपासून थोरांपर्यंत सर्वांच्याच कपड्यांना मोठी मागणी असते.

आशिया खंडातील अनेक देश हे विकसनशील देश आहेत. या ठिकाणी उत्पादन खर्च अत्यल्प असल्यामुळे वस्त्रोद्योगाला मोठ्या संधी आहेत. चीन, भारत, बांगलादेश, कंबोडिया आदि व्हिएतनाम या देशांना याचा फायदा होत आहे.

आपण कोणत्याही प्रकारच्या कपड्यांचा व्यवसाय निवडू

शकता आणि तो यशस्वी करू शकता. हा एक अशा प्रकारचा व्यवसाय आहे ज्याची मागणी बाजारात नेहमीच असते. लोक मंदीच्या काळातही कपडे खरेदी करणे थांबवत नाहीत.

कपडे निर्मिती, डिझाइन, त्यांची विक्री, मार्केटिंग, क्लिनिंग अशा अनेक प्रकारच्या उद्योगसंधी कपड्यांच्या व्यवसायात आहेत. केवळ कपडे विक्री अथवा निर्मितीच नाही तर अशा अनेक संकल्पना आहेत.

आपण काही कल्पना पाहू

१. लाँड्री आणि ड्राय क्लीनिंग
२. युनिफॉर्म मेकिंग
३. टी-शर्ट मुद्रण
४. भाड्यावर पोशाख देणे
५. भरतकाम
६. बुटीक स्टोअर किंवा फॅब्रिक शॉप
७. डिझायनर साडी व्यवसाय
८. मुलांसाठी डिझाइनर कपडे
९. टेलरिंग सेवा
१०. मऊ खेळणी बनविणे व्यवसाय
११. ऑनलाइन क्लोथ शॉप
१२. जीन्स मॅन्युफॅक्चरिंगचा व्यवसाय
१३. हातावर विणलेले कपडे
१४. घाऊक वस्त्र व्यवसाय

लॉड्री आणि ड्राय क्लीनिंग

आपण भविष्यात खूप मोठा होऊ शकेल असा व्यवसाय सुरू करण्याचा विचार करीत असाल तर लॉड्री आणि ड्राय क्लीनिंग व्यवसायाचा विचार करू शकता. प्रत्येकाला अशा सेवांची आवश्यकता असते. जगभरातील कोणत्याही ठिकाणाहून आपण हा व्यवसाय सुरू करू शकता.

लॉड्रीचे दुकान उघडू शकता किंवा घरातूनही हा व्यवसाय सुरू करू शकता.

या व्यवसायाची सर्वात महत्वाची बाब म्हणजे त्याचे बाजारपेठेचे आकारमान मोठे आहे. ज्यामुळे बरेच ऑनलाइन स्टार्टअप्सदेखील या क्षेत्रात आपली हालचाल करीत आहेत आणि त्यांची वेबसाइट, ॲप तयार करून ऑनलाइन मार्केटींगद्वारे लॉड्री आणि ड्राय क्लीनिंग बिझनेसचा प्रचार करत आहेत.

सुरुवातीस आपण लहान स्तरावर आणि कमी भांडवलासह प्रारंभ करू शकता आणि हळूहळू आपण ते वाढवू शकता. या व्यवसायाचे यश आपली सेवा गुणवत्ता काय आहे आणि आपण किती लवकर सेवा प्रदान करता यावर अवलंबून आहे. आपण हा व्यवसाय निवडल्यास आपल्याला त्याबद्दल पुरेसे ज्ञान, योग्य नियोजन, भांडवली गुंतवणूक आणि योग्य रणनीती असणे आवश्यक आहे.

युनिफॉर्म मेकिंग



वेगवेगळे गणवेश बनवण्याचा उद्योगाला मोठी बाजारपेठ आहे. सुरुवात छोट्या स्तरावर करू शकता. घरातून गणवेश बनवून व्यवसाय करणे ही पैसे मिळवण्याची चांगली संधी आहे प्रत्येक संस्था, शाळा आणि इतर ठिकाणी गणवेश आवश्यक आहेत. अशा संघटनांशी करार करून, त्यांच्यासाठी गणवेश तयार केले जाऊ शकतात.

टी-शर्ट मुद्रण

टी शर्ट प्रिंटिंग व्यवसायात खूप पैसा आहे. त्यामुळे बाजारात मागणीही आहे. टी-शर्ट डिझाइन आणि आकर्षक वाक्ये ग्राहकांना आकर्षित करतात. टी-शर्ट मुद्रित करण्याचे बरेच मार्ग आहेत. मुद्रण पद्धतीत गुंतवणूक करण्यापूर्वी उद्योजकांना बाजारपेठेचे संशोधन करणे आवश्यक आहे. स्क्रीन प्रिंटिंग ही एक लांब प्रक्रिया आहे. टी शर्ट प्रिंटिंगच्या कामांना जास्त जागेची आवश्यकता नसते. हे एका खोलीत

देखील स्थापित केले जाऊ शकते. हा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी, आपल्याला व्यवसायाची योजना तयार करावी लागेल, मशीन्स खरेदी करावी लागतील आणि व्यवसायाला प्रोत्साहन देखील द्यावे लागेल. आपण हे काम ऑनलाइन देखील करू शकता.

भाड्यावर पोशाख देणे

आपण कपडे भाड्याने देऊन आपला व्यवसाय यशस्वी देखील करू शकता. हे काम लहान प्रमाणातदेखील सुरू केले जाऊ शकते. या व्यवसायात, कमी वेळ देऊनही आपण चांगले पैसे कमवू शकता.

काही कपडे हे केवळ काही कार्यक्रमांसाठी आवश्यक असतात. वेशभूषा, सांस्कृतिक कार्यक्रम यासाठीच फक्त लागणारे कपडे हे पुन्हा वापरले जात नाहीत. त्यामुळे ते भाड्याने घेवून वापरले जातात. आजच्या काळात तर लग्न समारंभासाठी सुद्धा भाड्याने कपडे घेतले जातात. त्यामुळे या उद्योगातही मोठ्या संधी आहेत. आपल्याला कपड्यांचा व्यवसाय करायचा असेल तर हा व्यवसाय देखील चांगला होईल आणि त्याचा खर्चही कमी होईल.

शाळा, महाविद्यालये, नाट्यगृहे, नृत्य गट अशा अनेक संस्थांना आवश्यक असतात. लोकांना शालेय कार्यक्रमांमध्ये विविध वेशभूषा, जनावरांचे वेशभूषा, विविध संस्कृतींचे वेशभूषा, कार्टून वेशभूषा अशा अनेक प्रकारच्या वेशभूषांमध्ये

याचा वापर केला जातो.

भरतकाम

कपड्यांवरील भरतकाम हे लोकांना नेहमीच आवडते. फावल्या वेळात स्त्रिया एकत्र येऊन हे काम करतात आणि बाजारात पुरवतात असे बरेचदा पाहिले गेले आहे.

भरतकामाची प्रथा बहुधा महिलांच्या कपड्यांवर दिसून येते. उदाहरणार्थ, उत्सव, सांस्कृतिक उत्सव इत्यादी घातलेल्या कपड्यांवर भरतकाम केले जाते. सलवार कमीजवर भरतकाम असते. अशा प्रकारे आपण असे म्हणू शकतो की जर भरतकाम युनिट स्थापित केली गेली तर तो नक्कीच एक यशस्वी व्यवसाय बनू शकेल. कमी भांडवलानेही आपण हा व्यवसाय सुरू करू शकता.

बुटीक स्टोअर किंवा फॅब्रिक शॉप

कपड्यांचे दुकान सर्वात फायदेशीर किरकोळ वस्त्र व्यवसाय कल्पनांपैकी एक आहे. नेहमीच बी २ बी आणि बी २ सी ची मागणी असते. एखादे छोटे दुकान सुरू करूनही आपण व्यवसाय सुरू करू शकता. बाजारात वेगवेगळ्या प्रकारच्या फॅब्रिकची मागणी आहे. या प्रकारचा व्यवसाय बाजारात कधीच कमी नसतो.

याशिवाय आपण आपले स्वतःचे बुटीक स्टोअर उघडू शकतो जेथे आपण स्वतः कपड्यांचे डिझाइन आणि विक्री करू शकता.

डिझायनर साडी व्यवसाय

साडीला वांशिक पोशाख म्हणून ओळखले जाते. डिझायनर साडी बनवण्याचा व्यवसाय घरीच सुरू केला जाऊ शकतो. अनेक धागे, कापड आणि अलंकारांचा वापर करून एखादी साध्या साडीपासून डिझाइनर साडी बनवता येते.

साडीच्या डिझाईनसाठी मिरर वर्क, लेस वर्क, गोटा वर्क, कमळ कशीदा वर्क आणि कित्येक प्रकारची भरतकाम केले जाते. ज्यामुळे साडीला एक नवीन रूप मिळेल आणि ग्राहकांना ते आवडेल किंवा आपण ग्राहकांच्या आवडीनुसार सर्व डिझाईन्स करू शकता.

सध्याच्या काळात मालिका, सिनेमा यांचा महिलांवर जास्त प्रभाव असतो. अनुकरण करणे त्यांना आवडते. साडी हा प्रत्येक भारतीय स्त्रीचा जिव्हाळ्याचा विषय. त्यामुळे मालिका, चित्रपट यातून दिसणाऱ्या डिझायनर साड्या आपल्याकडेही असाव्यात असे प्रत्येक स्त्रीला वाटते. त्यामुळेच त्यांना मागणी आहे. साड्या डिझाइन करणे आणि विकणे हा चांगला उद्योग पर्याय आहे.

मुलांसाठी डिझाइनर कपडे

जर एखादा व्यक्ती सर्जनशील असेल आणि त्याला शिवणकामाची कला अवगत असेल तर कोणतीही व्यक्ती लहान मुलांच्या डिझाइनर कपड्यांचा व्यवसाय यशस्वी करू शकते. आपण आपला स्वतःचा ब्रँड स्थापित करू शकता



किंवा आपण इतर ब्रँडसाठी डिझाइन तयार करू शकता. मुलांच्या डिझायनर कपड्यांची मागणी बाजारात वाढत आहे. आपण या क्षेत्रात पैसे देखील कमवू शकता.

टेलरिंग सेवा

शिवणकाम व्यवसाय हा जगभरात सर्वत्र संधी असलेला व्यवसाय आहे. फॅशनच्या वाढत्या मागणीमुळे टेलरिंग सेवेची मागणीही वाढत आहे. योग्य नियोजन आणि विपणन रणनीतीद्वारे, हा व्यवसाय मध्यम भांडवलाच्या गुंतवणूकीने सुरू होऊ शकतो. कपड्यांचा हा एक उत्तम व्यवसाय आहे.

मऊ खेळणी बनविणे

हा व्यवसाय खूप सोपा व्यवसाय आहे. या व्यतिरिक्त, हा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी फारच कमी गुंतवणूक आवश्यक आहे. रस्त्याच्या कडेला मऊ खेळणी विकणारे लोक नेहमीच पाहू शकतात. त्याशिवाय आज खूप मोठ्या

प्रमाणात खेळण्याच्या दुकानात मऊ खेळणी ठेवली जातात. मऊ खेळण्यांचा व्यवसाय स्थापित करण्यासाठी आपल्याला प्रशिक्षणाची आवश्यकता असेल. प्रशिक्षण घेतल्यानंतर आपण हा व्यवसाय करू शकता.

ऑनलाईन क्लोथ शॉप (ऑनलाइन कपड्यांचे दुकान)

ऑनलाइन कपड्यांचे दुकान आता जागतिक स्तरावर सर्वाधिक लोकप्रिय आणि यशस्वी व्यवसाय बनत आहे. ऑनलाइन बाजारपेठेतून कपडे इत्यादी खरेदी करण्यात लोकांना जास्त रस आहे. पुरवठा व्यवस्थापनाविषयी योग्य तांत्रिक कौशल्य आणि ज्ञान असल्यामुळे हा व्यवसाय कमी भांडवलाने गुंतवणूक करून सुरू केला जाऊ शकतो.

जीन्स मॅन्युफॅक्चरिंगचा व्यवसाय

जीन्स किंवा डेनिम मॅन्युफॅक्चरिंगच्या व्यवसायासाठी पुरेसे ज्ञान आवश्यक आहे. हे जाणून घेणे महत्वाचे आहे की कोणत्या प्रकारचे डेनिम लोक ट्रेंड करीत आहेत. नक्की कोणत्या प्रकारचे ट्रेंड जीन्स त्यांना आवडतात. डेनिम ट्रेंड ही एक फॅशन आहे जी नेहमीच चालू असते.

जीन्स हा एक असा पोषाख आहे जो आजकाल कॅज्युअल म्हणून पुरुष आणि स्त्रियांमध्ये खूप लोकप्रिय आहे. आपल्याला जीन्स व्यवसाय करायचा असेल तर तो आपल्यासाठी यशस्वी व्यवसाय बनू शकतो. आपल्याला याचे ज्ञान असणेही गरजेचे आहे.

हातावर विणलेले कपडे

हातावर विणलेल्या कपड्यांचीही मागणी मोठी आहे. ज्यांना या कलेची आवड आहे त्यांना ही संधी आहे. घरातूनच हा व्यवसाय सुरू केला जावू शकतो. आज ऑनलाइन प्लॅटफॉर्मचा वापर करून थेट विक्रीही करू शकता. विविध प्रदर्शनात आपली कला सादर करून तेथूनही ग्राहक मिळवू शकता.

घाऊक वस्त्र व्यवसाय

बहुतांश व्यापारी घाऊक बाजारातून खरेदी करतात. वरिटेल विक्रेत्यांना विकतात. हा ही एक चांगला पर्याय आहे. यासाठी थेट कापड उत्पादकांशी जोडले जावू शकता.

- टीम स्मार्ट उद्योजक



व्यवसायात उतऱताय?

काही टिप्स तुम्हाला मदत कऱतील

सुख समाधान, आर्थिक स्वातंत्र्य, सकारात्मक दृष्टिकोन, चांगले राहणीमान आणि जीवनशैली एकाचवेळी मिळवण्याचा उत्तम मार्ग म्हणजे व्यवसाय करणे.

व्यवसाय प्रस्थापित करण्यासाठी अपार मेहनत आणि त्याग करावा लागतो. आणि व्यवसायात यश प्राप्त करण्यासाठी अनेक अडचणी, अपयश याचा सामना करत अनुभवाच्या शिक्षणाने तावून सुलाखून निघावे लागते तेंव्हा कुठे व्यवसायात म्हणावे तसे यश येते हे अनुभवी व्यावसायिक आपल्याला वेळोवेळी सांगतातच. तरीही एक उद्योजक म्हणून

आपल्याला नेहमीच आपल्या स्वतःच्या त्रुटी आणि परीक्षांतून शिकावे लागते. व्यवसायात यशस्वी होऊन इतरांनी आदर्श घ्यावा इथपर्यंत स्वतः ला एक उंचीवर नेणे हे कठीण असते त्या ऐवजी व्यवसाय सुरू करणे शक्य असते आणि तुलनेने सोपेही असते.

आपण काही टिप्स पाहू जेणेकरून आपल्याला व्यवसायात यश मिळवण्यासाठी मदत करतील.

१. प्री - वर्किंग : सर्वात महत्वाचा टप्पा म्हणजे तुमची प्री-वर्किंग. आपल्या ग्राहकाला काय हवंय. त्यांची मागणी आणि त्या गोष्टीतील रस समजून घेण्यासाठी सर्व्हे म्हणजेच सर्वेक्षण करा. त्याची चाचणी करा. ग्राहकाची मागणी आणि त्यासाठी आवश्यक बाजार व्यवस्थेचा अभ्यास करून आपला पायलट प्रोजेक्ट तयार करा. सॅम्पल प्रॉडक्ट तयार करून ते लोकांना वाटा. लोकांच्या सूचना आणि मते घेऊन आवश्यक तो बदल करा. शेवटी आपले प्रोडक्ट बाजारात उतरावा.

२. योग्य मार्गाने एक परिपूर्ण उत्पादन तयार करण्याचा विचार करत आहात. फक्त प्रारंभ करा आणि विक्री करा.

३. आपल्या विद्यमान प्रेक्षकांना आणि ग्राहकांना अधिक चांगले सेवा देण्यासाठी मार्ग शोधा. पैशाने नक्कीच व्यवसायाला गती मिळते. पण इतरही अनेक गोष्टी व्यवसाय वाढीसाठी आवश्यक असतात आणि त्या व्यवसाय यशस्वी करण्यात हातभार लावतात. आपली चांगली परिपूर्ण वेबसाईट

बनवा. त्यामुळे विक्री साठी याचा चांगला फायदा होईल. आपल्या ग्राहकांची यादी तयार करा. त्यांना जे हवे ते द्या. पुढच्या वेळी अधिक सुधारणा करत राहा. आपले प्रॉडक्ट, सेवा जास्तीत जास्त चांगले व्हावे यासाठी कार्यरत राहा. आपल्या व्यवसायाच्या बाजारपेठेला काय हवे ते शोधा. मग ते त्यासाठी तयार करा.

४. ग्राहकांकडून अभिप्राय घ्या. त्यातून सुधारणा करा. आपण कोणीही परिपूर्ण नसतो. वेळोवेळी ग्राहकांचा अभिप्राय घेऊन आपणच आपल्याला जागरूक ठेवायला हवे. म्हणजे आवश्यक ते बदल करण्यात आपण नेहमी आग्रही आणि अग्रभागी असू.

५. सोशल मीडिया चा वापर करा. फेसबुक सारख्या माध्यमांच्या द्वारे आपल्या ग्राहकांचे गट बनवा. लोकांच्या सूचना, चांगल्या गोष्टी यांचे आपल्याला फायदा होतो. विक्रीसही मदत होते. ब्रँड तयार करा. आपल्या टारगेट ग्राहकांपर्यंत पोहचण्यासाठी ब्रँड मदत करतो. शिवाय ब्रँड हा विश्वासाहतेचा पहिला टप्पा आहे. ब्रँडमुळे आपण आपल्या ग्राहकांना विश्वास देतो. आपल्या व्यवसायाची अथवा आपली गोष्ट जास्तीत जास्त लोकांपर्यंत पोहचवा.

- टीम स्मार्ट उद्योजक