

मूल्य : ₹५०<sup>®</sup>

# स्मार्ट उद्योजक

वर्ष : ९ अंक : १ | मुंबई | नोव्हे.- डिसेंबर २०२३ | पृष्ठ : ५६

FG Agro | Gro Kisan



२०२६ पर्यंत गावागावातून १,००० यशस्वी  
आयात-निर्यातदार निर्माण करण्याचे  
ध्येय ठेवणारा उद्योजक

२०११ पासून



बी.टी.डब्लू विसा सर्किसेस (इं) प्रा.लि.

४००,०००+ विसा अँग्लिकेशन्स  
यशस्वीरित्या पूर्ण केलेत !



## दिवाळीच्या हार्दिक शभेचा

Thane: Office No. 702, Pranav Building, Gaondevi Road,  
Opp Gaondevi Bus Depot, Thane - 400602

Contact Us : 7378841340 / 8551805523  
[www.btwvisas.com](http://www.btwvisas.com) | [visabase@btwvisas.com](mailto:visabase@btwvisas.com)  
Branches: Pune, Dadar, Thane

Write Us a Review On



918

Trustpilot reviews

2,371

Google reviews



# ओळख तुमची, कल्पकता आमची!

व्यवसाय तुमचा, मार्गदर्शन आमचे !  
प्रसिद्धी तुमची, प्रचारतंत्र आमचे !  
लढाई तुमची, व्यूहरचना आमची !  
सेवा-उत्पादन तुमचे, विक्रीसहाय्य आमचे !  
वाढ-विस्तार तुमचा, खवत-पाणी आमचे !  
जय-विजय तुमचा, तंत्र-मंत्र आमचे !

UCBK

**FREEDOM**

Grow10X 99 20 100 308

[www.ugamcreative.in/freedom-grow-10x](http://www.ugamcreative.in/freedom-grow-10x)  
Personal / Business Mentoring Program by

BRAND  BOND



## कथा उद्योजकांच्या



४२ ४० ३६ ६ ४७



### कदहर स्टोरी

२०२६ पर्यंत गावागावातून  
१,००० चशस्वी आयात  
निर्यातदार निर्माण  
करण्याचे ध्येय ठेवणारा  
उद्योजक

पान क्र. १२

## स्मार्ट उद्योजक

वर्ष : नववे | अंक : १

RNI No: MAHMAR/2015/64164

संपादक : शैलेश राजपूत  
कार्यकारी संपादक : प्रतिभा राजपूत  
कार्यालय : द्वारा, शैलेश राजपूत,  
डी-३०२, आलय अपार्टमेंट, चुरीवडी,  
गोरेगाव पूर्व, मुंबई - ४०००६३.

संपर्क : ९८३३३१२७६९

संकेतस्थळ : [www.udyojak.org](http://www.udyojak.org)  
ईमेल : [smartudyojak@gmail.com](mailto:smartudyojak@gmail.com)

मासिक न मिळाल्याची तक्रार असल्यास  
९८३३३१२७६९ यावर व्हॉट्सअॅप करा.

तुमची तक्रार लवकरात लवकर सोडवली

जाईल. सोशल मीडिया किंवा अन्यत्र<sup>१</sup>  
आलेल्या तक्रार आम्हाला लगेच मिळते  
असे होत नाही, त्यामुळे त्या तक्रारीची नोंद  
घेऊन ती सोडवण्यास उशीर होऊ शकतो.

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

अंकातील मर्ते ही तेखकांची वैयक्तिक आहेत.  
संपादक त्याच्याशी सहमत असतीलच असे नाही.

# मनावरचा ताण कमी करण्याचे उपाय



रोजच्या धावपळीच्या आणि स्पर्शेच्या काळात ताणतणाव हा प्रत्येकाच्या आयुष्टात आहेच. लहानांपासून मोठ्यांपर्यंत प्रत्येकाला कोणत्या ना कोणत्या प्रकारचा तणाव आहे. टेन्शन कमी कसे करू किंवा टेन्शन न येण्यासाठी काय करू याचेही टेन्शन येते. अनेक वेळा आपण विनाकारण ताण घेतो आणि जगणे कठीण करतो. मुलांना अभ्यासाचा ताण, उद्योजक, नोकरदार यांना रोजची कामातली स्पर्धा, आव्हाने याचा ताण. एकूणच हा ताण आपल्या जगण्यावर वाईट परिणाम करतो. आपले मन, शरीर, प्रकृती यावर होणारा परिणाम जगण्यातला आनंद हिरावून घेतोय. अशा वेळी आपला हा ताण कमी कसा करता येईल यासाठी या टिप्प.

**भूत आणि भविष्य याचा अवास्तव विचार**  
**टाळा :** आपल्याला भूतकाळात घडून गेलेल्या आणि भविष्यात काय घडेल अशा जर-तरच्या विचारात अडकायची सवय असते. यामुळे अतिविचार करून आपण नको असलेला ताण घेत असतो. या गोष्टी टाळाव्यात. घडून गेलेल्या गोष्टी आपण बदलू शकत नाही तसेच भविष्य आपल्या हातात नाही, मग तो ताण वर्तमानात घेऊन आपण आरोग्याला हानी का पोहचवावी? म्हणूनच अतिविचार टाळावा.

**स्वतःमधल्या उणिवांचा ताण घेऊ नका :** उणिवा प्रत्येकात असतात, पण आपले मन हे मानायला तयार नसते. आपल्याला स्वतःमधल्या उणिवा पुढे जाण्याच्या मार्गावर मागे खेचत असतात. स्वतःमधल्या उणिवा स्वीकारून नोळेबर-डिसेंबर | दिवाळी अंक २०२३

त्यावर मात कशी करायची यावर काम केले तर यातून येणारा ताण कमी होईल. नकारात्मकता गेली की ताणही येत नाही त्यामुळे वेळीच हे समजून घ्यावे.

**हसत राहा :** हसणे हे ताण कमी करण्याचे उत्तम औषध आहे. आनंद सकारात्मकता तयार करतो आणि यातून चांगली ऊर्जा निर्माण होते. मुख्य म्हणजे आपला हसरा चेहरा आपल्यासोबत इतरांचाही ताण घालवायला मदत करतो.

**स्वतःला उद्योगी ठेवा :** आपण सतत कामात व्यग्र असलो की नको असलेले विचार दूर राहतात. यामुळे आपसूक्त ताण दूर राहतो. यामुळे स्वतःला विविध गोष्टीत गुंतवून ठेवावे. मग ती कोणतीही कामे असोत अथवा खेळ किंवा छंद. आनंदी आणि व्यस्त मन नेहमीच तणावमुक्त असते.

**नातेसंबंध जपा :** मनुष्य हा समाजशील प्राणी आहे. आपल्या आयुष्टात नाती, मित्रपरिवार असतातच. जास्तीत जास्त वेळ यांच्यासोबत घालवा. आपली सुखदुःख त्यांच्यासोबत शेअर करा. आपल्या समस्या, अडचणी, यावर बोला. सल्ला घ्या. मदतीची गरज असेल तर मदत मागायला मागे हटू नका. जरूर मदत घ्या. आपल्या आयुष्टात जास्त ताण हा मदत न मागितल्याने, विश्वास न ठेवल्याने आणि भीतीने येतो. एखाद्याची मदत घेण्यात कमीपणा काहीच नसतो. वेळीच हे ओळखा आणि स्वतःला ताणतणावापासून मोकळे करा.

- टीम स्मार्ट उद्योजक

# हॅपीनेस कोच

# बिपिन

आयुष्य एका सरळ रेषेत चालू असतं आणि अचानक एखादं वळण असं येतं की क्षणात सगळंच बदललेलं असतं.

“बिपिन, तुझ्या दोन्ही किडनी निकामी झाल्या आहेत”, या डॉक्टरांच्या शब्दांवर क्षणभर विश्वासच बसला नाही. पंधरा वर्षे ज्या डॉक्टरांवर विश्वास ठेवून पुढे जात होतो, ते आज निर्विकारपणे आम्हाला हे सांगत होते. हे सगळं क्षणात घडलं नव्हतं. एक-दोन नव्हे तर तब्बल पंधरा वर्षे अगोदरपासूनच ही सुरुवात होती, पण डॉक्टरांनाही हे कळलं नव्हतं. डॉक्टरांच्या निष्काळजीपणामुळे दोन्ही किडनी निकामी ते किडनी द्रान्सप्लांट हा वेदनादायी प्रवास करताना आपल्या ट्रेनिंग पॅशन आणि प्रोफेशनला जपणारे बिपिन मयेकर हे एक प्रेरणादायी आणि उमदं व्यक्तिमत्व. हॅपीनेस कोच बिपिन यांचा प्रवास जीवनातल्या कठीण प्रसंगांना, निर्णयांना सोपा करायला

नक्कीच मदत करेल.

बाह्य प्रेरणा असावी, पण महत्वाचं म्हणजे आंतरिक प्रेरणा अखंड असावी, हे मानणारे बिपिन स्पष्ट करतात की मी मोटिव्हेशनल स्पीकर नाही, तर हाडाचा ट्रेनर आहे.

स्वतःचा उद्योग करा, या बाह्य मोटिव्हेशनमुळे, शास्रीय व वास्तवाचा विचार न करता अनेक जण कर्ज काढून व्यवसाय सुरु करून नंतर त्यात अडकून पडले आहेत. मोटिव्हेशन अगोदर तुमच्याकडे तुमच्या करावयाच्या व्यवसायाची शास्त्रशुद्ध आखणी (बिझेनेस प्लॅन) व ५ टप्प्यांची तयारी हवी. नंतर कृती करण्यासाठी तुमच्या ध्येयामुळे व त्याच्या अपेक्षित परिणामामुळे, तुम्हाला सातत्याने अंतर्गत प्रेरणा, मोटिव्हेशन लाभत राहायला हवं.

मुंबईत जन्मलेले बिपिन यांचं शिक्षण विज्ञान पदवीधर व नंतर कॉम्प्युटर मॅनेजमेंट

आणि मार्केटिंगमध्ये झाले. पुढे त्यांनी एनएलपीचा विशेष आप्यास केला.

सुरुवातीला काय करावे माहीत नव्हते. १९८९ मध्ये वडिलांचे आकस्मिक निधन झालं आणि अचानक आजूबाजूच्या माणसांचे वागणे-बोलणे बदलले. जवळ असणारे अनेक जण दूर गेले तर दूर आहेत वाटणायांनी खूप मदत केली.

यातून माणसाच्या स्वभावाबद्दल कुतुहल निर्माण झालं. आवड तर होतीच. १९९२ पर्यंत विविध स्थानिक, देशविदेशातील ट्रेनर्स व स्पीकर्स यांचे त्यांनी कार्यक्रम पूर्ण केले.

या दरम्यान अनेकांनी त्यांना त्यांच्यातील चांगल्या प्रशिक्षकाची जाणीव करून दिली आणि त्यांनीच बिपिन यांना या व्यवसायात येण्यासाठी प्रोत्साहन दिले. मग त्यांनीही स्वतःला काय हवं ते चाचपून पाहिले. मनाचा कल मिळाला नोव्हेंबर-डिसेंबर। दिवाळी अंक २०२३

आणि व्यावसायिक  
श्रीगणेशा झाला.

सुरुवातीला भारतीय  
आयुर्विमा महामंडळात  
'विकास अधिकारी'  
म्हणून नोकरी केली. ही  
नोकरीसुद्धा जनसंपर्क,  
बोलण्याची आवड आणि  
सामाजिक दृष्टिकोन  
यातूनच सुरु केली होती.

१९९६ साली 'प्रसन्न  
प्रशिक्षणक्रम'ची सुरुवात  
झाली. ही पहिली बॅच  
ओळखीच्या व्यक्तींमधूनच  
भरलेली होती. प्रतिसाद  
उत्तम होता. मागणी वाढली  
आणि हा प्रशिक्षणक्रम  
दादरमधील छबिलदास  
शाळेतून सुरु झाला.

१९९८ साली नोकरीचा राजीनामा देऊन  
पूर्ण वेळासाठी 'प्रसन्न'चे काम सुरु झालं. या  
काळात यशाचा आलेख चढता होता. प्रथम  
रविवारी एकच बॅच होती. मग हळूहळू दोन,  
तीन करत आठवड्याला सात बॅच सुरु झाल्या.  
या काळात उच्च रक्तदाबाचा त्रास सुरु झाला.  
खरं तर तो किडनीच्या दुखण्यामुळे सुरु  
झाला होता. पण ते यापासून अनभिज्ञ होते,  
कारण डॉक्टरांनी मूळ कारण न शोधता त्यांचा  
व्यवसाय पूर्ण देशभर पसरत असल्याने रक्तदाब  
वाढत आहे, असं निदान केलं.

पराकोटीचे यश, अपयश आणि आयुष्यातील  
मोठा धक्कादायक क्षण या सगळ्या गोषी बिपिन  
यांनी या काळात अनुभवतं आहे.

पर्सनल एम्पॉर्वरमेंटचे ट्रेनिंग वर्ग चालू होते,  
पण याच वेळी मोराजी मिल्समध्ये संदेश  
आचरेकर यांच्या संदर्भाने क्वाईस प्रेसिडेंट



लेव्हलला 'स्ट्रेस मॅनेजमेंट' हा दोन दिवसांचा  
कॉर्पोरेट ट्रेनिंग प्रोग्राम घेण्याची संधी बिपिनना  
मिळाली. इथूनच त्यांच्या कॉर्पोरेट ट्रेनिंगला  
सुरुवात झाली. त्यानंतर राजन महाडिक यांच्या  
संदर्भाने ओबेरॉय हॉटेलच्या संपूर्ण स्टाफचं  
ट्रेनिंग घ्यायची संधी मिळाली.

लोकांना बिपिन यांचं काम आवडत होतं.  
सोबत कॉर्पोरेट ट्रेनिंग व्यवसायाचासुद्धा विस्तार  
होत होता. हळूहळू मोठ्या कंपन्या क्लायंट्स  
होऊ लागल्या होत्या.

सर्वात महत्त्वाचं म्हणजे काम मिळवण्यासाठी  
कोणतंही मार्केटिंग करावं लागत नव्हतं. विविध  
कंपन्यांच्या एच.आर. डायरेक्टर्स व मॅनेजर्समध्ये  
आपापसात कॉर्पोरेट ट्रेनिंगच्या सकारात्मक व  
प्रभावी परिणामांबद्दल चर्चा होत होती. यातूनच  
काम मिळत होतं; हे नम्रपणे बिपिन नमूद  
करतात.

आज अंतरराष्ट्रीय स्तरावर नावलौकिक  
असलेले ग्यान नागपाल तसेच कांचन चिटणीस,  
मंदार माने, अमेय करंबे, राहुल करमरकर,



मिलिंद आपटे, पलुवी जोशी, देवेंद्र पालव, प्रतिश कोपरकर असे व्यवस्थापनातील अनेक दिग्गजांनी बिपिन यांना सहकार्य केलं आहे व अजूनही करत आहेत.

सोल्वाय, डाऊ इंडिया, क्रोडा केमिकल्स, डीएचएल, ओबेरॉय हॉटेल, लार्सन अँड ट्रबो, महिंद्रा अँड महिंद्रा, इप्का लॅबोरेटरीज, गोदरेज, पारले, यासारख्या जवल्पास दीडेशे कॉर्पोरेट दिग्गज कंपन्यांमध्ये कॉर्पोरेट ट्रेनिंग प्रोग्राम्स बिपिन मयेकर यांनी घेतले आहेत. लाखो प्रशिक्षणार्थी आहेत. तसेच व्यवसाय मार्गदर्शन अर्थात बिझ्नेस कोचिंगही ते करतात. पर्सनल कौन्सिलिंगसुद्धा देतात. बिपिन सरांचं वैशिष्ट्य म्हणजे ते कॉर्पोरेट ट्रेनिंग दरम्यान छोट्या छोट्या ८३ वेगवेगळ्या विषयांवर बोलू शकतात. याचबरोबर त्यांना आध्यात्मात विशेष रुची आहे.

उद्योजकाच्या होणाऱ्या चुका, त्याच्यातील उणिवा, व्यवसायवाढीसाठी आवश्यक निर्णयक्षमता, आत्मविश्वास आणि अतिआत्मविश्वास, घातक महत्त्वाकांक्षा अशा अनेक बाबींवर परखड आणि अभ्यासू बिझ्नेस कोचिंग बिपिन सर देतात. व्यवसायाच्या यशासाठी पाच महत्त्वाचे टप्पे असतात. तुमचा व्यवसाय कुठे अडकला आहे का? याची खातरजमा त्यांच्या बिझ्नेस कोचिंग ग्राहक असणाऱ्या उद्योजकांना ते करवून देतात व प्रत्येक टप्पा पार करण्यासाठी प्रॅक्टिकल तंत्रे

देतात.

भारत सरकारचे बारा दिवसीय अधिकृत उद्योजक प्रशिक्षण त्यांनी घेतले आहे. त्यात स्थानिक ते जागतिक पातळीवर अग्रगण्य कंपन्यांमध्ये त्यांचा ४ हजारहून अधिक ट्रेनिंग प्रोग्राम्स घेण्याचा त्यांना अनुभव आहे.

आजारपणाविषयी बोलताना बिपिन सांगतात, २०१२ साली दोन्ही किडनी निकामी झाल्याचं कळलं. काही काळ मी बावरलो, पण कुटुंबाच्या, मुलगी निहारिका व पल्ली सुप्रिया तसेच भाऊ मिलिंद व सतिशदादा यांच्या खंबीर साथीने या आव्हानासाठी तयार झालो. असंख्य प्रकारचे वेदनादायी प्रसंग त्या काळात आले. माझे भाऊ सचिन व नितिनदादा यांचीही साथ होती. डायलिसिस आणि औषधांचे साईंड इफेक्ट्स या सगळ्याला सामोरा गेले.

२०२१ साली माझ्या भावाने मला किडनी दिली आणि किडनी ट्रान्सप्लांट होऊन पुन्हा एकदा उभा राहिलो आहे.

या दरम्यान डॉ. लन अल्मेडा तसेच ग्लोबल हॉस्पिटलमधील नेफ्रॉलॉजी विभाग प्रमुख डॉ. भरत शहा, त्यांच्या सहाय्यक डॉ. हेपल वोरा व संपूर्ण नेफ्रॉलॉजी विभाग तसेच ग्लोबल हॉस्पिटलमधील सर्व संबंधित विभाग मदत करत होते व आहेत. माझे आठवड्यात तीन वेळा सुश्रुत हॉस्पिटलमधील एकेसी येथे ऑक्टोबर २०१८ ते जानेवारी २०२१ डायलिसिस होत होतं. तेथील डॉ. बिला व डॉ. दिपा यांच्या

मार्गदर्शनाखाली रोशनी, साईल, दिनेश, पूजा, प्रणया, साई, रुबा, संजय, अक्षता, अमित या डायलिसिस टेक्निशिअन्सी माझे डायलिसिस सेशन्स व डॉ. गणेश तसेच डॉ. कोमल या स्थानिक डॉक्टरांच्या मदतीने केलं होतं. रोशनी या डायलिसिस टेक्निशिअनला जिने अत्यंत काळजीपूर्वक माझे शेकडो डायलिसिस सेशन्स केले होते, तिला मी 'मॅजिकल गोल्डन हॅंड्स' ही उपाधी दिली होती व आहे.

अनेकांच्या आशीर्वाद आणि प्रेमाने मी परत जोमाने कामाला लागलो, पण याचा अर्थ असा नाही की आजारपणाच्या काळात काम थांबलं होतं. काम थोडं थोडं चालूच होतं.

१९९६ पासूनच्या या संपूर्ण प्रवासात अनेक दिग्गज, लेखक, पत्रकार, संपादक, कलाकार, व्यावसायिक, वरीष व्यवस्थापक, राजकीय नेते यांच्याशी माझे ऋणानुबंध जुळले. दहशतवादी विरोधी पथकाचे महाराष्ट्र प्रमुख सदानंद दाते,

यांच्यासारखे रोल मॉडेल लाभले.

बिपिन सांगतात, खूप प्रेम व यश मिळालं, पण तरीही पाय जमिनीवर ठेऊन राहायलाही मी यातूनच शिकलो.

बिपिन यांच्या मनात मुंबई पोलीस दलाविषयी खूप आदर आहे. त्यांच्यासाठी विविध स्तरांवर प्रशिक्षण व्याख्याने ते घेत असतात.

बिपिन मयेकर यांनी दैनिक सकाळ, महाराष्ट्र टाइम्स, लोकमत व सा. विवेक अशा विविध वृत्तपत्रांत व सासाहिकांमध्ये नऊ सदरं लिहिली आहेत. त्यांची आतापर्यंत पाच पुस्तके, दोन ई-बुक व अनेक लेख प्रकाशित झाले आहेत.

बिपिन मयेकर यांना पुढे आयुष्यात अनेक गोष्टी करायच्या आहेत. लवकररच आपलं काम आँनलाइन प्लॅटफॉर्मवर नेण्यासाठी ते कार्यरत आहेत.

**बिपिन मयेकर : ७०२१५०८४७०**

संकेतस्थळ : [happinesscoachbipin.net](http://happinesscoachbipin.net)

स्मार्ट उद्योजक मासिकाच्या सर्व वाचकांना  
दिवाळीच्या हार्दिक शुभेच्छा !



HAPPY  
DIWALI

**Adv. Chintamani Kadtu**

Trademarks and Copyright Attorneys, Mumbai.

[chintamanikadtu@outlook.com](mailto:chintamanikadtu@outlook.com)

Mobile No. 8451849711



# गवर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस

जलद गतीने वाढणाऱ्या व्यापारावर भारत सरकारने लक्ष केंद्रित केले आहे. याचाच एक भाग म्हणून गवर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस म्हणजेच GeM ची (जेम) सुरुवात करण्यात आती. कोणताही पात्र व्यक्ती जेमची सुविधा वापरून व्यापार करू शकतो. जेमवर जवळपास ३८ लाखांपेक्षा जास्त वस्तू व सेवा देणाऱ्यांची नोंदणी झाली आहे. ग्रामपंचायत ते केंद्र सरकारचे विविध विभाग असे सगळे यावर खरेदी करतात.

१ डिसेंबर २०१६ च्या सुधारीत खरेदी धोरणाप्रमाणे गवर्नमेंट ई-मार्केटप्लेसमधून वस्तू व सेवा खरेदी करणे शासनाच्या नियंत्रणाखालील सर्व संस्थेस आता बंधनकारक करण्यात आले आहे. ग्रामपंचायत, पंचायत समिती, जिल्हा परिषद, विविध सरकारी विभाग, जिल्हाधिकारी कार्यालये यासह सर्व राज्य सरकारी आस्थापना आणि केंद्र सरकारी आस्थापना यांना हे बंधन आहे. तसेच निमसरकारी, सरकारशी संलग्न आणि सहकारी संस्था यांनाही हा नियम लागू आहे. जेमद्वारे ऑनलाईन खरेदी करण्याची सोय आहे, तसेच वस्तू वा सेवांच्या विक्रेत्यांना ही मोफत संधी देणारी प्रणाली आहे. gem.gov.in या पोर्टलवर जाऊन पुरवठादार म्हणून आणज स्वतःची नोंदणी करू शकतो.

केंद्र व राज्य सरकारने व्यवसाय सुलभतेचा अवलंब याद्वारे केल्याचे दिसून येते. जेम या नव्या ऑनलाईन प्रणालीत मानवी हस्तक्षेपही कमी करण्यात आलेला असून पुरवठादारांनादेखील ३० ते ९० दिवसांत त्यांचे देयक मिळालेच

पाहिजे अशी अट आहे.

या पोर्टलवरील नोंदणी अतिशय सोपी असून उत्पादक किंवा विक्रेता यांना आपली दर्जेदार उत्पादने, चांगल्या सेवा अधिक पर्यायांसह या माध्यमातून विक्री करता येतात. तसेच सरकारी कार्यालयांना याद्वारे माफक किमतीत आणि दर्जेदार पुरवठादार मिळणार आहेत. त्यामुळे त्याचा वापर करण्याचे आवाहन केंद्र आणि राज्य सरकार करत आहे

ग्रामपंचायत, पंचायत समिती, जिल्हा परिषद किंवा कोणत्याही खरेदी करणाऱ्या सरकारी कार्यालयास यावर मोफत खाते बनवता येते. यावर खरेदी फक्त सरकारी विभाग किंवा आस्थापना करू शकतात, तर विक्री मात्र कोणीही करू शकतो.

सरपंच, ग्रामसेवक, सरकारी अधिकारी यांना यावर खाते उघडसाठी फक्त २०-२५ मिनिटे लागतात. फक्त ई-मेल आयडी, आधार नंबर आणि आधार लिंक केलेला मोबाइल याद्वारे खाते उघडणे शक्य आहे.

जेमवर थेट खरेदी २५ हजार रुपये एक वस्तू किंवा त्यापेक्षा अधिक आणि ५ लाख रुपये यापेक्षा कमी असल्यास एल-वन पर्चेस याद्वारे अवध्या १५-२० मिनिटात खरेदी करणे शक्य आहे. यापेक्षा जास्त रक्कम किंवा एकत्रित जास्त वस्तू असल्यास बीड म्हणजेच टेंडरने खरेदी होते. १ रुपयापासून हजारो कोर्टीची बीड प्रसिद्ध करून खरेदी करणे शक्य आहे.

**प्रसाद अडके :** ९८३४७१३७९४  
(लेखक जेम नोंदणी सळगार आहेत.)

# सर्व गुंतवणूक ग्राहक व वाचकांना दिवाळीच्या हार्दिक शुभेच्छा

## आज आपल्या सेवेत सर्व काही एकाच ठिकाणी Mutual fund, SIP, SWP आणी सर्व प्रकाराचे विमा (Health, TERM, Life, Vehical Insurance)



**प्रत्येक न्युच्युअल फंड गुंतवणूकदाराला समर्थनाची गरजन  
असते एवते उघडा आणि न्युच्युअल फंड वितरकांनोबत योग्य  
मार्गदर्शन मिळवा**

**एटायरमेंट नंतर तुमचं भविष्य तुमच्या समोर असतं**

अधिक संपत्तीचे  
पर्सनल बऱ्या  
**TOP-UP SIP** चा

*Zarurat jaisi, investment waisi.*

INVESTED IN SIP OF ₹ 10,000 PER MONTH



\*Assuming 10% CAGR returns



न्युच्युअल कंफ्रेस  
संघ के लिए है।

मध्ये कर्ड आपनी  
आवश्यक जलसंरक्षण  
न्युच्युअल कंफ्रेस  
के साथ।

आज निवेश तुम को और  
अपनी आवश्यक जलसंरक्षण को तुम करे

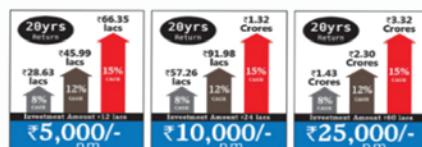


स्टेट इंटरेस्ट ब्रूक्सियर, ब्रूक्सियर...

मासिक वयस्त को बदलिए,  
न्युच्युअल कंफ्रेस SIP में  
निवेश तुम कीविंग

न्युच्युअल कंफ्रेस में  
आज ही निवेश कीविंग,  
एक उत्कृष्ट भविष्य के लिए।

वर्ष	मासिक SIP राशि	₹5,000/- *10% CAGR वापर कीविंग	₹15,000/- *10% CAGR वापर कीविंग
15 वर्ष	इन निवेशित राशि अनुमती भूम्य	₹9,00,000	₹27,00,000
25 वर्ष	इन निवेशित राशि अनुमती भूम्य	₹23,79,657	₹71,38,971
	इन निवेशित राशि अनुमती भूम्य	₹15,00,000	₹45,00,000
	अनुमती भूम्य	₹85,11,033	₹255,33,099



**आजच गुंतवणूक करा व भविष्याची चिंता सोडा**  
**आपल्या कडील सर्विस-**

● Mutual Fund (SIP, SWP, ELSS), Fixed deposit, Bonds.

● Insurance (Medical , Life , Term, Travel, Group Policy)

न्युच्युअल फंडमधील गुंतवणूकी बाजारातील जोखमीच्या अधीन असतात, योजनेसंबंधित कागदपत्रे काळजीपूर्वक वाता.

**निळकंठ नारायण घाडगे ९५५२१४९५५२**

email:-NILKANTHGHADGE.GMAIL.COM

(ARN-277585) AMFI REGISTER MUTUAL FUND DISTRIBUTOR

काष्ट उद्योगी



इतक्या कमी कालावधीत  
त्याने जी यशाची शिखवरं  
पार केलीत, त्याचं  
कारण आहे त्याची  
धोका पत्करण्याची  
मानसिकता, अपार  
कष्ट करण्याची तयारी  
आणि उच्च ध्येयवादी  
मानसिकता

२०२६ पर्यंत गावागावातून ₹ १,००० यशस्वी आयात  
दिर्याद्वारा दिसाण करण्याचे ध्येय ठेवणारा उद्योजक

ही कथा सुरु होते कोकणातल्या एका  
खेडेगावातून. रलागिरी जिल्ह्यात चिपळूणमध्ये  
पोफळी गावात या ध्येयवेड्या आणि प्रयत्नवादी  
उद्योजकाचा जन्म झाला. शालेय शिक्षण इथे  
गावातच झालं. आपल्या गावातल्या प्रत्येक  
घरातून एक तरी मुलगा सौदी, सुएई, ओमान,  
दुबई अशा कोणत्या ना कोणत्या गल्फ देशात  
नोकरीसाठी जाताना पाहून त्याने स्वप्न  
बघितलं की आपण या या देशांमध्ये जाऊन  
नोकरी करायची नाही, तर या सर्व देशांत  
आपली ऑफिसेस सुरु करायची.



GeM®  
Government  
e Marketplace

नोंदणी व सेवा

Our services -

- All tenders Gem portal / Maha tenders.
- Digital signature
- Export & import registration and services
- GST certificate, Udyam/MSME, shop act
- Other Certificates
- Stock and billing software

Contact 9793609755 / 7066395969

फैय्याज गनी सत्यद या तरुण उद्योजकाने बालवयात पाहिलेलं हे स्वप्न अजून पूर्ण झालेलं नसलं तरी प्रगतीपथावर आहे. फैय्याजचा आतापर्यंतचा जीवनप्रवास हा तुम्हाआम्हाला, कोणालाही थळ करणारा आहे. इतक्या कमी कालावधीत त्याने जी यशाची शिखरं पार केलीत, याचं कारण आहे त्याची धोका पत्करण्याची मानसिकता, अपार कष्ट करण्याची तयारी आणि उच्च धेयवादी मानसिकता.

फैय्याज सरांशी बोलताना, त्यांचा हा प्रवास ऐकताना एखाद्या सिनेमाची स्क्रिप्ट ऐकत असल्यासारखं वाटतं होतं.

फैय्याज यांची कथा सुरु होते चिपळूणमधल्या पोफळी गावातून. सुसंस्कारीत मुस्तीम कुटुंबात त्यांचा जन्म झाला. वडील सरकारी नोकरीत. घरचं वातावरण शिक्षणासाठी आग्रही. फैय्याज यांनी आपलं शालेय शिक्षण गावातून पूर्ण केलं आणि आपली स्वप्नं पूर्ण करण्यासाठी महानगरी मुंबई गाठली. मुंबई विद्यापीठातून बी.कॉम. पूर्ण केलं आणि अर्थाजनसाठी मिळेल ती नोकरी केली. 'एअरटेल'मध्ये सेल्स करण्यापासून त्यांना सुरुवात करावी लागली. पण प्रयत्न सुरुच होते. ते वय शिकण्याचं होतं. नोकरीसोबत जे जे शिकता येईल, ते फैय्याज शिकत होते.

त्यांचं फायनान्स चांगलं होतं. त्याच आधारावर त्यांना बँकेची नोकरी लागली. नोकरीसोबत त्यांनी पार्ट टाईम सिव्हिल आर्किटेक्ट draughtsman चा आणि नेटवर्क इंजिनिअरिंगचा डिप्लोमा पूर्ण केला.

जीवनात पुढे जाण्यासाठी जिथे संधी दिसेल तिथे फैय्याज दार ठोठवायचे. एका मित्रासोबत जमिनीचा खरेदी-विक्री व्यवसाय सुरु केला,



पण मित्राचा लोकांची गुंतवणुक हाताळण्याचा दृष्टिकोन न पटल्यामुळे त्या व्हेंचरमधून बाहेर पऱ्हून आपल्या पल्नीला सोबत घेऊन त्यांनी नवा व्यवसाय सुरु केला. पुढे २०१२ मध्ये त्याचं प्रायव्हेट लिमिटेड कंपनीमध्ये रुपांतर केलं. महाबळेश्वर, पोलादपूर, माणगाव या ठिकाणी आऊटसोर्स प्रोजेक्ट सुरु केलेले, पण दुर्दैवाने हा व्यवसायही यशस्वी होऊ शकला नाही.

अपयश आलं तरी हार मानली नाही. छोटी मोठी काम त्यांनी सुरुच ठेवली होती. अशातच त्यांच्या आयुष्याला संपूर्ण कलाटणी देणारा आणि नवी दिशा देणारा एक फोन कॉल त्यांना आला. त्यांच्या मित्राचा. कोकणातून.

मित्राने मुंबईच्या कृषी उत्पन्न बाजार समितीत आंब्याचा ट्रक पाठवलेला, पण तिथे व्यवहार होऊ शकला नाही. त्याने फैय्याजला मदत करण्याची विनंती केली. तोपर्यंत यांना या धंद्यातलं काहीच कळत नव्हतं. आपल्या राहत्या घरी ते आंबे घेऊन तर गेले पण पुढे करायचं काय हा प्रश्न व्हाता. आंब्याच्या सुवास दरवळू लागला तशी लोकांनी चौकशी करायला सुरुवात केली, पण आंबे विकतात कसे, त्याची पैकिंग कशी करतात यातलं काहीच माहीत नव्हतं. पण हार मानेल तो फैय्याज कसला? त्यांनी पुन्हा एपीएमसी मार्केट गाठलं. तिथे आंबा कसा ठेवतात, कसा विकतात, त्यांचं पैकिंग कसं करतात या सगळ्याचा अभ्यास



केला आणि तिथूनच पैकेजिंग मटेरिअल घेऊन ते घरी पोहोचते.

घरी येऊन सगळे आंबे पॅक करून त्यांनी उत्तमप्रकारे लोकांना विकायला सुरुवात केली. घराबाहेर ग्राहकांची रांगच लागली. त्यांच्या सोसायटीत तर त्यांची मँगो अंकल अशी ओळखच निर्माण झाली.

फैय्याज यांच्या जीवनाला हे नवं वळण होतं. आंबेविक्रीच्या या पहिल्या अनुभवात त्यांना व्यवसायाचं हे नवं क्षेत्र गवसलं होतं. इथेच न थांबता त्यांनी या क्षेत्रात नशीब आजमावून बघायचा निर्णय घेतला. त्यांनी एंग्रो मार्केट पकडण्याचा निश्चय केला.

हापूस आंबे झाल्यावर नीलम, तोतापुरी, बदामी असे मिळतील ते आंबे मागवून त्यांनी व्यापार सुरू ठेवला. कर्नाटकातून टनांमध्ये आंबे येत होते आणि खपत होते.

आंब्याच्या सीजन संपल्यावर त्यांनी एपीएमसीचं लायसन्स काढून नारळाची शहाळी सप्लाय करायला सुरुवात केली. मुंबईत रात्रभरात १० टन म्हणजे ४,५०० शहाळी सप्लाय करायची असायची. पुढे नशिकवरून टोमेटो आणून एपीएमसीबाहेर विकले. वेगवेगळी ऑर्गेनिक फळ व पदार्थ विकले.

या सगळ्यातून फैय्याज यांना काही खूप चांगला आर्थिक मोबदला मिळत नव्हता, पण अनुभव मिळत होता. ज्या देशाची संस्कृतीच कृषीसंस्कृती आहे, त्या कृषी क्षेत्रात व्यापार करण्याचा अनुभव.

मग ओघानी त्यांची पाऊलं वळली निर्यात क्षेत्राकडे. प्रथम कांदा निर्यात करण्यापासून त्यांनी सुरुवात केली. त्यांचं पहिलच कन्साइंमेंट विदेशात अडकलं. ते सोडण्यासाठी त्यांनी स्वतःची ६ लाखांची गाडी गहाण ठेवली आणि आपलं पहिलं शिपमेंट सोडवलं.

आयात-निर्यातीत असे अनेक कठीण अनुभव आले, पण फैय्याज यांनी हार मानली नाही. ते खचले नाहीत. पुढे दुबईला स्वतःचे ऑफिस सुरू करून व्यापाराला चालना दिली.

फैय्याज यांना आयात-निर्यात क्षेत्राची ताकद कळली होती, पण स्वतःचा हे अनुभव त्यांना फक्त स्वतःपुरते ठेवायचे नव्हते, तर आपल्याप्रमाणे ग्रामीण भागातून संघर्ष करत पुढे येणाऱ्या प्रत्येक तरुणाला त्यांना हा यशाचा मार्ग दाखवायचा होता.

याच दरम्यान त्यांची भेट झाली हसन तडवी यांच्याशी. हसन हे आयात-निर्यात प्रशिक्षक होते. त्यांनी हजारो तरुणांना प्रशिक्षित केलं होतं. मग फैय्याज आणि हसन यांच्या एकत्र येण्यातून जन्म झाला 'ट्रेडकेअर'चा.

आयात-निर्यातीत जो संघर्ष मी पाहिला, केला; तो सामान्य तरुणांच्या आयुष्यात येऊ नये. त्यांना फक्त प्रशिक्षित करणारीच नाही तर संपूर्ण सहकार्य करणारी एखादी इकोसिस्टम निर्माण होण्याची गरज आहे. माझ्यासारखाच गावातून आलेला प्रत्येक तरुण हा यशस्वी होऊ शकतो आणि त्यासाठी मी कटिबद्ध आहे, अशी 'ट्रेडकेअर'च्या स्थापनेमागची फैय्याज

गनी सध्यद यांची भूमिका आहे.

'ट्रेडकेअर'मध्ये फक्त आयात-निर्यात शिकवली जात नाही, तर प्रत्यक्ष ट्रेड करायला मदत केली जाते. यासाठी फैयाज यांच्या दुबईतील कंपनीसोबतसुख्दा व्यापार केला जातो. लोकांमध्ये आयात-निर्यातीबद्दल बरेच गैरसमज असतात. त्यांना शिक्षण, परकीय भाषा, कागदपत्र, भांडवल अशा अनेक समस्या वाटत असतात.

हसन तडवी म्हणतात, डोक्याच्या केसांपासून बोटाच्या नखापर्यंत प्रत्येक गोष्टीचा आंतरराष्ट्रीय व्यापार केला जातो. यात शिक्षण,

भाषा, पैसा अशी कोणतीच अडचण येत नाही. तुम्ही तुमचे कोणतेही प्रॉडक्ट किंवा सेवा आंतरराष्ट्रीय बाजारात विकू शकता. आम्ही लोकांना हे शिकवतो. त्यांच्याकडून करून घेतो. त्यांना मदत करतो. त्यांच्या अडचणी सोडवतो. कारण आमचं ध्येय आमचे कोर्स विकण हा नाहीय तर आयात-निर्यातदार

घडवणं हा आहे.

फैयाज सरांना २०२६ पर्यंत 'ट्रेडकेअर'मधून ५ हजार उद्योजकांना प्रशिक्षण देऊन त्यातून कमीत कमी १ हजार यशस्वी आयात-निर्यातदार निर्माण करायचे आहेत. त्यांना देशात आयात-निर्यातदारांची एक मोठी कम्प्युनिटी निर्माण करायची आहे.

देशात सध्या व्यापारपोषक वातावरण आहे. सरकारसुख्दा यासाठी प्रोत्साहन देत आहे. हीच संधी आहे गावागावातून निर्यातदार निर्माण होण्याची, ही फैयाज यांची भावना आहे.

संपर्क : ०२२-४६०३८६६६

बाळांच्या मसाज क्षेत्रातील भारतातील पहिली तंत्रकुशल एकमेव कंपनी

आमच्या दोघांच्या सुरक्षित मसाजसाठी मी निवड केली Sofuto Baby Care ची. ज्यामुळे माझां बाल सुट आणि आरोग्यदायी व्हायला मदत होईल.

**FREE DEMO MASSAGE**

Contact : Sunita Desai +91 99303 06666  
Founder & Director  
Accredited from National-International Institutions  
[www.sofutobabycare.com](http://www.sofutobabycare.com) | Facebook: Sofuto baby care | Instagram: sofuto\_baby\_care



# कडुभाऊ काळे

विविधांगी ऐलू असलेलं एक आदर्श व्यतिभक्त्व

तळागाळातून काम करून उच्चपदी गेलेल्या  
मान्यवरांचा उल्लेख करताना त्यांनी ग्रासरुटवर  
काम केलं असं म्हटलं जातं. ज्यांनी ग्रास  
म्हणजे शब्दशः गवत कापून विकले, भाजी

विकली आणि मेहनतीने सरपंच व 'श्री संत  
नागेबाब मल्टिस्टेट को. ऑप. सोसायटी'चे  
संस्थापक झाले, त्या कडुभाऊ छगन काळे  
यांची जीवनकथाही रोमहर्षक आहे. कडुभाऊ

काळेंची कर्मभूमी आहे अहमदनगर जिल्ह्यातील भेंडे बुद्रुक गाव. कडुभाऊंचा जन्म १९६९ साली याच गावी झाला.

भेंडे गावात नागेबाबा म्हणून संत होउन गेलेले. माऊलीमुळे घरात सगळे भक्तिमार्गी, वारकरी संप्रदायातले. थोडक्यात वडील, आजी सर्व सरलमार्गी संस्कारी. वडील शेती करायचे. धान्य आणि घास, गवत, भाजी बाजारात नेऊन विकायचे. बालपण सामान्य स्थितीत गेले. आजीची त्यांच्यावर माया होती. आजीबरोबर भाजी, गवत विकायला जायचे. आजी घेणाऱ्यापेक्षा देणाऱ्या पंथातली होती. मेथीची गड्डीसुद्धा मोठी बांधायची. गिन्हाईकाला अजून काय मिरच्या, कडीपत्ता देता येईल ते बघायची. मागू नये देत जावं म्हणायची. एक दाणा पेरला तर तो हजार दाण्याच कणीस देतो म्हणायची. हीच शिकवण कडुभाऊंनी आचरणात आणली.

आजीबरोबर बाजारात भाजी, गवत विकण्याबरोबरच कडुभाऊ वडिलांना शेतामध्ये अंग मेहनत करायला मदत करायचे. ते नांगरणी, कोळपणी अशी शेतामध्ये करायचे. म्हणजेच ग्राउंड लेव्हलवर राहून नंतर प्रगतीपथावर जाण्याची ही पूर्वतयारी होती.

भविष्यात ते विविध पदांवर काम करत असले तरी आजही त्यांचे पाय जमिनीवरच आहेत. वडील शेतकरी असले तरी मुलांच्या शिक्षणाबाबत मात्र आग्रही होते तसेच त्यांच्या आर्जीचाही मुलांच्या शिक्षणाला पाठिंबाच होता. त्यामुळे कडुभाऊंचे प्राथमिक शिक्षण व दहावीपर्यंतचे शिक्षण भेंडे बुद्रुक येथील शाळेत झाले. त्यानंतर त्यांनी आयटीआयचा वायरमनचा कोर्स केला. गावामध्ये कारखाना असल्याने त्या ठिकाणी इलेक्ट्रिशियनची नोकरी मिळेल या आशेने त्यांनी तो कोर्स केला होता.

प्रत्यक्षात कारखान्यात वारंवार चकरा मारूनदेखील तिथे नोकरी मिळाली नाही. शेवटी

वॉचमनची मिळाली तरी चालेल पण कारखान्यात नोकरी द्या अशा विनवण्या केल्या तरी काही उपयोग झाला नाही. त्यानंतर औरंगाबाद, जालना, बीड अशी कुठे कुठे भ्रमंती केली, परंतु जो कोर्स झाला त्याची तर राहोच दुसरी कुठलीच नोकरी मिळेना.

फिरत फिरत पुण्याला पवनानगर जवळ आले. तिथे एका पोलटी फार्ममध्ये इलेक्ट्रिशियनची नोकरी मिळाली. फार्ममध्ये लाईटची व्यवस्था त्यांना बघायची होती. मात्र वेगव्याच कारणामुळे ती नोकरी सोडावी लागली. हे कारण म्हणजे घरी वारकरी सांप्रदाय आणि माळकरी असल्यामुळे घरात कुठल्याही प्रकारे मास, मटन, कोंबडी, अंडी काही शिजलेलं नव्हतं सर्वजण शाकाहारी होते. मांसाहारी वस्तू यांनी दुरूनसुद्धा पाहिल्या नव्हत्या त्यामुळे पोलटी फार्मवर सतत कोंबड्यांचा वास यायचा तो वास काही कडुभाऊंना सहन झाला नाही. त्यांना उलट्या होऊ लागल्या. नको त्या कोंबड्या आणि नको ती नोकरी असं म्हणून पंधरा दिवसांत ते माघारी आले. घरची शेती असल्यामुळे त्यात काम करत असल्याने बेकार बसायचा प्रश्न नव्हता.

एका माणसाने शेतातली लाईट बिघडली म्हणून बोलावलं. लाईट चालू केली. त्यानं दहा रुपये दिले. ती नोट ही पहिली कमाई. ती हातात घेताना स्वकमाईच समाधान होतं. पुढे याच हाताच्या स्पर्शाने दहापासून दोन हजार कोटीचा प्रवास होणार होता. बाकी काही नाही तरी त्या दहा रुपयांनी कडुभाऊंना स्वतंत्रपणे धंदा करायची स्फूर्ती दिली. अर्थात नुसती स्फूर्ती येऊन काही उपयोग नसतो. त्याला आर्थिक पाठबळ लागतं. त्याचवेळी प्रधानमंत्री सुशिक्षित बेकार कर्ज योजना आलेली होती. त्या योजनेअंतर्गत कडुभाऊ आणि त्यांच्या काही मित्रांनी कर्जासाठी अर्ज केला. तो अर्ज

मंजूर होऊन बँक ऑफ बडोदाकून त्यांना २५ हजार रुपयांचं कर्ज मंजूर झालं. आता कर्ज मंजूर झालं तरी स्वतःची काही रक्कम एक चतुर्थीश ज्याला चौथाई म्हणतात, ती भरावी लागते. ती भरण्यासाठी कडुभाऊंना अनेक मदतीचे हात पुढे आले. त्यात त्यांचे चुलत बंधू होते. सगळ्यांनी मिळून कडुभाऊंचा शेअर भरला आणि २५ हजार कर्ज हातात आलं. हा धंदा होता मंडप कॉन्ट्रॅक्टरचा. म्हणजे लग्नकार्य वास्तुशांती याच्यासाठी मंडप उभारून द्यायचा.

त्याच्या आतलं लाईट पंखे, स्पीकरचं फिटिंग करून द्यायचं असा दुहेरी धंदा होता. सुदैवानं लगेच त्यांना त्यांच्याच एका शेजाच्यांने वास्तुशांतीच कॉन्ट्रॅक्ट दिलं आणि व्यवसायाचा श्री गणेशा झाला. डिसेंबर १९८९ मध्ये हा व्यवसाय सुरु झाला. गावात जागरण, गोंधळ असायचा, तिथे स्पीकर लावण्याची काम, मंडपाची कामं असं काहीकाही करत राहिले, परंतु हे सगळं शेती सांभाळून केलं जात असे. त्यामुळे काम मिळवण्यासाठी जे फिक्स ठिकाण लागतं ते कडुभाऊंकडे नव्हतं. आता त्यांनी धंद्यासाठी फिक्स जागा मिळवायची ठरवलं. आता एकतर दुकान बांधणे किंवा भाड्याने घेणे, पैशा अभावी हे शक्य नव्हतं. आधीच कर्ज असताना नवीन कोण देणार.

शेवटी कडुभाऊंनी डेअरिंग केलं आणि रस्त्याच्याकडेला बिनधास्त टपरी उभी केली. काय होईल ते होईल. हे दुकान त्यांनी श्रीकृष्ण मंडप आणि इलेक्ट्रिकल या नावाने चालू केलं ते वर्ष होतं १९९२. त्यावेळीसुद्धा अनेक मित्रांनी मदत केली. लग्नासाठी मंडप भाड्याने देताना ते मुलीच्या आई-वडिलांची तारांबळ बघायचे. लग्न समारंभाच्या आनंदपेक्षा मुलीच्या वडिलांच्या चेहन्यावर खर्चाची चिंता जास्त दिसायची. त्यांच्या चेहन्यावरचे भाव ओळखून कडुभाऊं कितीतरी वेळेला स्वतःच्या बिलामध्ये

ॲडजेस्टमेंट करायचे. द्या परवडतील तेवढे. हा चांगुलपणा त्यांना पुढे उपयोगी पडला.

माणूस चांगला आहे. प्रामाणिक आहे. हे गुडविल तयार झालं. हे भांडवल पैशापेक्षा मोरं असतं. टपरीच्या दुकानात कामं येवू लागली. कुठं खुबलाईट बसव. चॉक बसव. बॅटरीची रिपेअरिंग अशी काम मिळायची.

दरम्यान लग्न झालं होतं. अशातच नागेबाबाची यात्रा आली. भेडे बुदुकमधे श्रावणात नागेबाबाची यात्रा असते. यात्रेच मंडपाचं काम कडुभाऊं करत असत. एका वर्षी १९९४ ला कमिटी म्हणाली कडुभाऊं धंदा तूकशीअर. त्या काळी ५ हजार रुपये वर्गणी जमायची. त्यात पूर्ण यात्रा व्हायची. कडुभाऊंनी त्या दिवशी कॅश ताब्यात घेतली. आपल्या एका मित्राकडे ठेवली आणि वस्तीवर आले. त्यांची वस्ती जरा तुटक लांब होती. नेमका त्या दिवशी वस्तीवर दरोडा पडला आजबाजूच्या सर्व दारांना कड्या लावलेल्या. लाईट घालवलेली. घरं सगळी मातीची त्यामुळे त्यांनी सरळ भिंत फोइन भोक पाडलं आजबाजूच्या माणसांना जाग आली. थोडीफार पळापळ झाली त्यात कडुभाऊं बाहेर आले आणि नेमके दरोडेखोरांच्या हाती लागले त्यांनी कडुभाऊंना चांगलंच जायबंदी केलं पोटावर वार झाले. आतडी बाहेर आली. अशा स्थितीत त्यांना श्रीरामपूरला रुग्णालयात भरती केलं डॉक्टर म्हणाले मला तर परिस्थिती चिंतजनक दिसते तरीपण; मी प्रयत्न करतो.

नागेबाबाच्या कृपेने कडुभाऊं बरे झाले आणि यात्रेसुद्धा सहभागी झाले. ते या प्रसंगाला पुनर्जन्मच समजतात. कडुभाऊंना रुग्णालयात भेटायला येणाऱ्यांची गर्दी अलोट होती. दररोज झुंडीन माणसं यायची. संकटात संधी दडलेली असते ती अशी. या गर्दीचा फायदा लवकरच कडुभाऊंना होणार होता. कडुभाऊंनी रस्त्यावर अतिक्रमण करून जी टपरी बांधली

होती, तशाच बाकीच्यांनी बांधल्या होत्या. काही दिवसांनी ही फाईल शासनाने उघडली. त्या वेळेला कडुभाऊंनी सामुदायिक प्रयत्न करून सर्व टपचा वाचवल्या. चार-दोन फूट मागे गेल्या, पण एकही टपरी उचलली नाही. तेळ्हाच सर्वजण कडुभाऊंना गळ घालू लागले की आपल्याला फँड्स नाहीत. मिशीतले पळून जातात. एक आर्थिक किल्ला उभा करा.

एका हाकिवर ३२० जणांचे बत्तीस हजार रुपये जमले आणि नागेबाबा सहकारी पतसंस्थेचा मुहूर्त झाला. गाव तिथे दोन पार्व्या असतातच तसंच इथेही दुसरी पतसंस्था होती. त्यांचे आक्षेप असणारच होते. हे सगळं निवारण झाल्यावर सहा महिन्यानी रजिस्ट्रेशन झालं आणि संस्था अधिकृतरित्या अस्तित्वात आली. एका दहा बाय दहाच्या खोलीत टेबल, खुर्ची टाकून तिचं कामकाज सुरू झालं. त्याचवेळी कडुभाऊंनी दुकानासाठी स्वतंत्र जागा घेऊन त्या ठिकाणी बांधकामसुद्धा सुरू केलं. त्यामुळे काही लोकांनी हा संस्थेचे पैसे बांधकामाला वापरेल असा प्रचार सुरू केला, परंतु लोकांनी त्याकडे विशेष लक्ष दिलं नाही. उलट त्यांना सांगितलं की याच माणसानी आमच्या टपच्या वाचवलेल्या आहेत. पतपेढीच्या कामकाजात कोणत्याच प्रकारचा अडथळा आला नाही व सभासद संख्या उत्तरोत्तर वाढत गेली.

सुरुवातीला डेली कलेकशन २ हजार रुपये होतं. आता एक कोटीचा आकडा ओलांडला आहे. एक संस्था हातात आली आणि ती सुरक्षीत चालू आहे हे पाहिल्यावर कडुभाऊंबद्दल ग्रामस्थांच्या अपेक्षा वाढू लागल्या. आता ते म्हणू लागले की संस्था तुम्ही उत्तम चालवता तर गावसुद्धा चालवू शकाल. त्यामुळे आता आपण गावगाडा हाकावा, म्हणजेच गावची जबाबदारी घ्यावी. तुम्ही सरपंच व्हा!

राजकारण करायचं नाही असं कडुभाऊंनी

गोठेबर-डिसेंबर | दिवाळी अंक २०२३

ठरवलेलं होतं. परंतु आग्रहापुढे इलाज नव्हता. ग्रामपंचायतीची निवडणूक ही फारच चुरशीची असते हाणामाच्या पळवापळवी, किडनीपॅग, वाटप सर्वकाही चालू असतं. भेडे गावात सतरा वॉर्डपैकी तेरा वॉर्ड बिनविरोध झाले, मात्र कडुभाऊंचा वॉर्ड बिनविरोध होईना. त्यानंतर गावकच्यांनी हातापाया पडून, समजावून सांगून उमेदवारी अर्ज मागे घ्यायला लावले आणि कडुभाऊ बिनविरोध निवडून येऊन सरपंच झाले.

गावचा कारभार हातात आला तशीच गावच्या स्वच्छतेची जबाबदारीसुद्धा आली. त्याच वेळेला ‘संत गाडगेबाबा निर्मल ग्राम हागणदारीमुक्त गाव’ अशी स्पर्धा जाहीर झाली. कडुभाऊंनी निर्धार केला की आपलं गाव हागणदारीमुक्त तर झालंच पाहिजे सोबत निर्मल ग्राम स्पर्धेतसुद्धा नंबर मिळाला पाहिजे. त्या दृष्टीने सर्वांनी अथक प्रयत्न केले. हागणदारीमुक्त गाव याचा अर्थ गावात शंभर टक्के शौचालय बांधणे आणि गावकच्यांना उघड्यावर संडासला जाऊ न देणे या दुहेरी आघाडीवर लढायचं होतं.

शौचालय बांधण्यासाठी ग्रामपंचायतीकडून तसेच सोसायटीकडून अनुदान देण्यात आली. ज्या कारखान्यात इलेक्ट्रीशियन, वॉचमनच्या नोकरीसाठी खेटे घातले; त्या कारखान्याने आता सरपंच कडुभाऊंना सहकार्य केलं. उघड्या माळावर जाऊ नये यासाठी प्रबोधन, प्रचार याबरोबरच शाळेतील मुलांना सांगून घरातील डबे-बाटल्या सर्व गायब केले. त्यामुळे नियम मोडून संडासला जाणाऱ्या गावकच्यांना डबे-बाटल्याच मिळेनात. कडुभाऊ रात्री गस्त घालायचे. शिवाय पहाटे उठून पहारे ठेवायचे. साम, दंड, वाद सगळं व्हायचं पण चोरून संडासला जाण्याच प्रमाण शुन्यावर आलं.

(उर्वरीत... पान क्र. ५४ वर)

# मुलांची एकाब्रता, आत्मविश्वास व स्मरणशक्ती यावर काम करणारे 'सक्सेस अबॅक्स'



'सक्सेस अबॅक्स'च्या माध्यमातून मुलांची एकाब्रता आत्मविश्वास व स्मरणशक्ती वाढण्यास मदत होते. मुले कॅल्क्युलेटरपेक्षा जलद गतीने गणित सोडवू शकतात. २ ते ९९ पर्यंतचे पाढे पाठ न करता म्हणू शकतात. सगळ्यात महत्वाचं म्हणजे संपूर्ण अभ्यासक्रम फक्त चार लेव्हलमध्ये पूर्ण होतो. यामुळे वेळ आणि पैसा दोन्ही वाचते. 'सक्सेस अबॅक्स'ची

दशकपूर्तीची यशस्वी वाटचाल आज चालू आहे. छोट्या शहरातील, ग्रामीण भागातील मुलांना या पद्धतीचा उपयोग व्हावा यासाठी 'सक्सेस अबॅक्स' काम करतेय. याची सुरुवात केलीय सातान्याच्या किरण पाटील यांनी.

मूळचे चिंचणी, सांगतीचे असलेले किरण यांच्या मागीत तीन पिढ्या नोकरीनिमित्ताने सातान्यात स्थायिक झाल्यात. किरण यांना

शैक्षणिक क्षेत्रात काम करण्याची इच्छा होती. त्यामुळे शिक्षण पूर्ण झात्यावर काही काळ त्यांनी नोकरी केली. याच काळात त्यांना अबॅकसची माहिती मिळाली. सातान्यासारख्या शहरात अबॅकसचे दर्जेदार शिक्षण मिळावे, या विचारातून किरण यांनी या क्षेत्रात व्यवसायाची सुरुवात केली.

सातान्यातील विलासपूर येथून पहिला 'सक्सेस अबॅक्स' या नावाने सरांनी अबॅकस वर्ग सुरु केली. पुढे २०१३ साली 'सक्सेस अबॅक्स अँड एज्युकेशन इंडिया प्रायव्हेट लिमिटेड' ही कंपनी स्थापन केली. अबॅक्स ही गणिती पद्धत आहे. सहा ते चौदा वयोगटातील मुलांना ही उपयुक्त आहे. या वयात मुलांची फोटोग्राफिक मेमरी चांगली असते त्यामुळे ते या वयात चांगले शिकतात. हे एक खेळण्यासारखे साधन असते याच्यासोबत मुले शिकतात. त्यामुळे गणित या विषयाची मुलांमध्ये आवड आणि गोडी निर्माण होते. काही क्षणात गणित सोडवणे, पाढे तयार करणे यात मुले माहीर होतात. शालेय जीवनापासूनच स्पर्धा परीक्षांसाठी ते तयार होतात. ब्रेन डेव्हलपमेंट, स्मरणशक्ती तसेच आत्मविश्वास वाढायला मदत होते. ही पद्धती आपल्याकडे मोठ्या शहरांमध्ये प्रचलित होती. छोट्या शहरांतील मुलांनासुद्धा याचा फायदा व्हावा या उद्देशाने किरण यांनी याची सुरुवात केली.

या पद्धतीत ३४ फॉर्म्युले व त्याची अॅलिकेशन्स आहेत. याचा सर्वत्र ढाचा हाच आहे. अनेक इन्स्टिट्युटमध्ये हा कोर्स आठ ते नऊ लेव्हलमध्ये विभागलेला

असतो. किरण सांगतात, दहा वर्षांपूर्वी जेव्हा मी हा कोर्स केला तेव्हा लक्षात आलं की या लेव्हलचा एका वेळचा खर्च हा तीन ते चार हजार रुपये आहे. याची आठ लेव्हल झाली तर कमीतकमी २४ हजार फी होते. छोट्या शहरात एवढी फी भरणे पालकांना शक्य नसते. त्यामुळे याचा लाभ इथेत्या मुलांना घेता येत नाही.

हा कोर्स सर्वसामान्यांनासाठी कसा उपलब्ध करता येईल यावर काम सुरु केले. मग या अभ्यासक्रमात काही सायांटिफिक बदल करून आम्ही तो चार लेव्हलमध्ये आणला. हेच आमचे वेगळेपण आहे. भारतातली ही पहिली आमची इन्स्टिट्युट आहे जिने चार लेव्हलमध्ये अभ्यासक्रम आणला. यामुळे आपसूक्च फी कमी झाली. याला आम्ही वैदिक गणिताची जोड दिली. चार लेव्हलची चार पुस्तकं, बँग,



## Jeevan Gourav Creating Opportunities

**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 उत्पन्नाच्या समांतर स्रोत निर्माण करण्यासाठी**

### 'जीवन गौरव'

टीममध्ये सहभागी व्हा.

:: संपर्क ::

महेंद्र बोराटे - ९८६९०००२७९



## ‘महाराष्ट्र उद्योजकता पुरस्कार - २०२३’ स्वीकारताना

सर्टिफिकेट आणि गणिती साधने आम्ही देतो. आम्ही पालकांचा आणि मुलांचा विचार करून हे तयार केले आहे.

अशा प्रकारे ‘सक्सेस अबॅक्स’ची सुरुवात झाली आणि पहिल्या वर्षातच सातारा जिल्ह्यातून सहा ते सात फ्रॅचायजी दिल्या गेल्या. याचा विस्तार होत होत सातारा जिल्ह्यातच आज ऑफलाईन पंचवीस फ्रॅचायजी आहेत. याशिवाय पुणे, कोल्हापूर, सांगली, नवी मुंबई, खारधर, जालना, हिंगोली, गोवा अशा ठिकाणी ‘सक्सेस अबॅक्स एज्युकेशन’चे वर्ग होतात.

कोरोना काळात ऑनलाईन क्लासेसची सिस्टीम तयार केली. यालाही लोकांचा चांगला प्रतिसाद मिळाला. आज ऑनलाईन फ्रॅचायजीच्या माध्यमातून तीन ते चार हजारच्या जवळपास विद्यार्थी या कोर्सचा लाभ घेत आहेत. आतापर्यंत शंभरहून अधिक फ्रॅचायजी दिल्या आहेत. ‘सक्सेस अबॅक्स’च्या फ्रॅचायजी मुख्यत्वे महिला घेतात. त्यांना प्रशिक्षण दिले जाते. त्यांना मार्केटिंगसाठी मदत केली जाते. वेळोवेळी येणाऱ्या समस्या त्या विषयातल्या तज्ज्ञांशी बोलून सोडवल्या जातात.

तुमच्यातले वेगळेपण हे तुम्हाला स्पर्धेत टिकवते. त्यामुळे सतत नवीन प्रयोग आपल्या कामात यायला हवे. सुरुवात करतानाच

‘सक्सेस अबॅक्स एज्युकेशन’ने वेगळेपण जपत चार लेव्हलमध्ये अभ्यासक्रम आणून केली होती. त्यात मोफत वैदिक गणित टिप्प द्यायला सुरुवात केली. मुलांना विविध स्पर्धा, बक्षीस, प्रमाणपत्र, मेडल द्यायला सुरु केली, पण याशिवाय पहिल्या चार मुलांना सायकल बक्षीस म्हणून द्यायला सुरुवात केली. स्कॉलरशिपसुद्धा सुरु केली. अशा नवनव्या संकल्पना ‘सक्सेस अबॅक्स’ राबवते.

किरण म्हणतात, विन विन विन हेच आमचे प्रिन्सिपल आहे. आम्ही आमच्यासोबत जोडलेले विद्यार्थी, पालक, याशिवाय आमच्यासोबत जोडले गेलेले फ्रॅचायजी मालक या प्रत्येकाचा विकास हेच आमचे लक्ष्य आहे. आज आमच्यासोबत कार्यालयीन दहा जणांची टीम काम करतेय. पंधरा ट्रेनर आहेत. ‘सक्सेस अबॅक्स एज्युकेशन’ला पुढील दोन वर्षात २५० चा फ्रॅचायजीचा टप्पा पार करायचा आहे आणि भविष्यात २ हजार फ्रॅचायजी द्यायच्या आहेत. दशकपूर्ती वर्षात नेशनल अबॅक्स स्पर्धे साठी आम्ही एक लाखाची स्कॉलरशिप घोषित केलीय.

आमचं यश म्हणजे अनेक मुलं स्पर्धा परीक्षेत यशस्वी झालीत. काही मुले सैनिक शाळा, नवोदयसारख्या परीक्षेत यशस्वी झालेत. ‘सक्सेस अबॅक्स एज्युकेशन’ची फ्रॅचायजी घेणारे याच्या माध्यमातून चांगले उत्पत्र मिळवत आहेत. ‘सक्सेस अबॅक्स एज्युकेशन’ला अनेक पुरस्कारही मिळालेत. अनेक महिला या माध्यमातून आर्थिक सक्षम झाल्यात. ही खरी उपलब्धी आहे. अपार मेहनत आणि योग्य नियोजन या माध्यमातून भविष्याचा लक्ष्यवेध करायला ‘सक्सेस अबॅक्स’ तयार आहे.

किरण पाटील - ८८८८५६१६३५



# जाहिरातीची बदुललैली परिधान

## आणि व्हिडिओची महाल

आपल्या उत्पादनाची विक्री वाढण्यासाठी, आपली सेवा अधिकाधिक लोकांपर्यंत पोहोचण्यासाठी, आपल्या व्यवसायाची ओळख लोकांना न्हावी म्हणून व्हिडिओ किंवा फिल्म जाहिरातीचा वापर गेल्या ४० ते ५० वर्षांपासून मोठ्या प्रमाणावर केला जातो. सुरुवातीस चित्रपटगृहात दिसणाऱ्या जाहिराती हळूहळू टीव्हीवर यायला लागल्या आणि त्यानंतर काही वर्षात व्हिडिओ जाहिराती आपल्याला कॉम्प्युटर स्क्रीनवर दिसायला लागल्या. आता तर या जाहिराती

आपल्या मोबाइलमध्ये दिसतात.

सध्याच्या युगात नक्की कोणत्या प्रकारे व्हिडिओ जाहिरात केली की आपला व्यवसाय वाढेल ते पाहुया.

व्हिडिओ जाहिरात आपल्याला पूर्वी चित्रपटगृहांमध्ये बघायला मिळायची. सुमारे वीस सेंकंद ते एक मिनिट अवधी असलेली ती जाहिरात सर्व प्रेक्षक लक्ष देऊन बघत असत. याचे कारण काय होते? एकतर चित्रपटासाठी एकाग्र मनोवृत्तीने आलेला प्रेक्षक,



पिण्ठरमध्ये सर्वत्र अंधार, मोठा पडदा, मोठा आवाज प्रेक्षकांचे दुर्लक्ष होईल असा इतर कोणताही घटक नाही यामुळे प्रेक्षकाचे चित हे जाहिरातीवर खिळून राहणे शक्य होऊ शकत असे.

अशा चित्रपट गृहात बघितलेल्या जाहिरातीचा प्रेक्षकांच्या मनावर शंभर टक्के इफेक्ट होत असे. आपल्याला आठवत असेल तर विको वज्रदंती हा ब्रॅंड याच पद्धतीने मार्केटमध्ये उत्कृष्टपणे एस्टॉलिश झाला होता.

पुढे या जाहिराती टीव्हीवर दिसायला लागल्या. टीव्ही बघणारा प्रेक्षक हा फक्त टीव्हीच बघत नसतो. टीव्ही बघता बघता तो इतर अनेक कामे करत असतो. अनेकदा जाहिराती लागल्या की तो आवाज म्युट करतो आणि त्या काळात आपली इतर कामं उरकून घेतो. त्यामुळे टीव्ही जाहिरात तयार करताना निर्माता, दिग्दर्शकाला आणि उत्पादकाला

विशेष काळजी घ्यावी लागते.

टीव्ही जाहिरातीचा अर्थातच जनमानसावर प्रचंड मोठा परिणाम होत असतो. टीव्हीवर आपल्या उत्पादनाची, सेवेची जाहिरात करून अनेक उत्पादनांचा खप वाढला; किंबहुना टीव्हीवर जाहिरात आली याचा अर्थ त्या उत्पादनाचा दर्जा उत्तमच असणार अशाप्रकारची धारणा तयार झाली आहे. टीव्हीवर ब्रॅंडेड उत्पादनांच्या जाहिराती सातत्याने आजही लागतात.

टीव्हीची लोकप्रियता आजही कायम आहे आणि राहणार, पण या टीव्हीला स्पर्धा आली ती इंटरनेटची. टीव्हीप्रमाणेच कॉम्प्युटरच्या स्क्रीनवरदेखील आपल्याला जाहिराती दिसू लागल्या. मात्र इथे एक फरक आहे. टीव्ही किंवा सिनेमा हा चारचौधे बसून एन्जॅय करतात. तर पर्सनल कॉम्प्युटरवर एका वेळेला

(उर्वरीत लेख पान क्र. ५२ वर...)

लग्न करून तुमच्या जोडीदारासोबत नातं  
जोडण्यासाठी आधी स्वतःशी नातं  
जोडण्याची गरज आहे.

स्वतःला समजून घ्या, स्वतःवर प्रेम करा,  
स्वतःवर विश्वास निर्माण करा, स्वतःच्या  
इच्छा-आकांक्षा काय आहेत ते जाणून घ्या.

तेव्हाच तुमचं कोणतंही नातं; मग ते  
भावंडांशी असो, आईवडिलांशी असो,  
मित्रांशी असो, तुमच्या जीवनसाथीशी असो,  
वा व्यावसायिक भागीदाराशी असो,  
ते तितकंच सुंदर होईल, जितके सुंदर तुम्ही  
आहात.

**Poonam R Khairnar**

Relationship Counselor (नातेसंबंध समुपदेशक)  
Pre and Post Marriage Counseling

**9004874093**

# कारखान्यात 'कामगार' ते 'यशस्वी ज्वेलर' अस्त्रा बाळकृष्ण सोनार यांचा प्रवास...

"शून्यातून जग निर्माण करता येतं", या वाक्याची मूर्तिमंत उदाहरण असलेली खूपच कमी लोक आपल्याला भेट असतात. अशा व्यक्तींचा शोध घ्यावा लागतो. त्यांचं जीवनचरित्र अभ्यासावं लागतं आणि असा हा शोध एका व्यक्तिमत्त्वाजवळ येऊन संपतो. ती व्यक्ती म्हणजे बाळकृष्ण सोनार. वरील उल्लेखित वाक्याशी समर्पक असलेलं व्यक्तित्व म्हणजे बाळकृष्ण सोनार; ज्यांना लोक 'काका' म्हणून ओळखतात.

संपूर्ण नाव बाळकृष्ण सोनाजीशेठ सोनार. शिक्षण दहावी पास.

थोडासा धक्का बसला ना?

दहावी पास असलेली व्यक्ती आणि शून्यातून विश्व? आयुष्याची हीच गंमत आहे. धैर्यशील, कणखर, बुद्धिमान व्यक्तिमत्त्वांना शिक्षण कधीच बाधा बनत नाही आणि सोनारसरांना ही ते कधी बनले नाही. खन्या सोन्याला स्वतःला सिद्ध करण्यासाठी जसं आगीत होरपळाव लागतं अगदी तसंचं प्रत्यक्ष आयुष्यात बाळकृष्ण सोनार यांना परिस्थितीच्या आगीत स्वतःला सिद्ध करावं

लागलं.

वयाच्या सोळाव्या वर्षी पितृछत्र हरवलं आणि आई व पाच भावंडांची जबाबदारी अंगावर आली. पुण्याता कारखान्यात काम करत करत भविष्याच्या काळोखाची चिंता. या पगारात किती दिवस भागणार. हा प्रश्न दिवसेदिवस सोनार यांच्या मनाला भंडावून सोडू लागला. आई व भावंड गावाकडे, आपण इकडे दूर पुण्याता. आपण कुटुंबाच्या आधारासाठी जवळ राहायला हवं, असा विचार मनात येऊ लागला आणि स्वतःचा व्यवसाय उभा करून पैसा



आणि कुटुंब या दोन्ही आघाडीवर भविष्याला सोंपं बनवता यावं यासाठी व्यवसायाकडे सोनार वळले.

काम कोणतं करावं? कोणतं काम आपल्याला उद्याचं व्यवसाय बळ देईल. असा प्रश्न असताना सुवर्ण कारागीर म्हणून सुवर्ण व्यवसायात आपली छोटीशी झेप घेण्याचा निर्णय सोनार यांनी घेतला. सुवर्ण कारागीर म्हणून काम करता करता आपण आता व्यवसाय म्हणून आपलं काहीतरी नवीन निर्माण केलं पाहिजे, या विचारातून सोन्या-चांदीच्या व्यापारात छोटंसं दुकान टाकून प्रदार्पण केलं.

स्वभावातील नम्रता, प्रेम, ग्राहकांची विश्वासाहर्ता या गुणांमुळे बाळकृष्ण सोनार यांनी कमी काळातच आपल्या व्यवसायाची वृद्धी करत उद्योजक म्हणून एक वेगळी ओळख मिळवली. खरं म्हटलं तर शिखरावर जाणं सोंपं, परंतु त्यावर टिकून राहणं अवघड, परंतु एक प्रतिष्ठित उद्योजक झाल्यानंतर, आपलं एक प्रस्थापित स्थान निर्माण केल्यानंतरही आपले पाय जमिनीवरच घटू रोवून ठेवण्याचं कसब सोनार यांच्याकडे आहे. ते आजही माणसे जोडतात, तितक्याच आपुलकीने, नम्रतेने बोलतात आणि आजही ग्राहकांच्या पसंतीस खरे उतरतात.

आपला व्यवसाय आधुनिक युगातही तेजीने पुढे जावा यासाठी ते अॅनलाइन माध्यमांचाही वापर खुबीने करतात. युट्युब चैनलच्या माध्यमातून स्क्रियांसाठी 'जागर नवचैतन्य'चा कार्यक्रम असेल किंवा दुकानाची वेबसाइट असेल. सर्व माध्यमातून ग्राहकाला सुविधा पोहचवण्याचा त्यांचा अद्वृहास असतो.

आपला व्यवसाय आणि आपण यातून ग्राहकांना सुविधा देताना इतर मागणीही लोकांची सेवा व्हावी, या हेतूने त्यांनी औरंगाबाद येथे एम डी फार्मसिटीकल्स प्रायव्हेट

लिमिटेड या नावाने औषधी निर्मितीची कंपनी सुरु केली. यामध्ये त्यांचा लहान मुलगा हा या कंपनीचा डायरेक्टर आहे. त्यांनी सिल्लोड येथेही प्रीमिअर एजन्सी नावाने औषधांची होलसेल डिस्ट्रिब्युटरशीप सुरु केली आहे. त्यांच्या व्यवसायात त्यांनी वृद्धी करत आपल्या दुकानाची एक शाखा 'पांचोरेकर ज्वेलर्स' या नावाने जालना जिल्ह्यातील हसनाबाद येथे सुरु केली आहे.

आज बाळकृष्ण सोनार यांचं वय ६७ आहे. ते रोज एक ते दोन किलोमीटर अंतर दुकानात पायी येतात. म्हणतात निरोगी मनासाठी निरोगी शरीर गरजेचे आहे. ते दुकानात दिवसभर ग्राहकांशी तन्मयतेने बोलतात. संपूर्ण दिवस ग्राहकांच्या गराड्यात राहूनही संध्याकाळी त्यांच्या चेहन्यावर सकाळइतकंच तेज असतं. याच गुप्तिं सांगताना ते म्हणतात, "माणसाने लोभी होऊ नये. गरज असेल तितकं घ्यावं. तितकंच कमवावं. हव्यासापोटी आपल्या स्वाभिमानाचा, कुटुंबाचा आणि आंतरिक आत्माचा बळी देऊ नये. जितकं मिळत आहे त्यात प्रभूचे आभार मानावे."

त्यांच्या सामाजिक कार्याचा विस्तार खूप मोठा आहे, परंतु ते आपल्या समाजसेवेला प्रसिद्धी देऊ ईच्छित नाहीत म्हणून या लेखात सांगू शकत नाही.

नवीन उद्योजकांना सल्ला देताना ते म्हणतात, भांडवल असताना सर्वच व्यवसाय करतात, पण भांडवल नसतानाही उद्योगात भरारी घेता येते. चांगली वाणी, सदाचार आणि नम्र, प्रामाणिक व्यवहार हेच यशाचे गमक आहे.

अशा एका शून्यातून विश्व निर्माण करणाऱ्या व्यक्तिमत्वाची भेट आपल्याला ऊर्जा देऊन जाते आणि ही ऊर्जा आपल्याला बाळकृष्ण सोनार यांच्याकडून मिळते.

पवन ठाकूर - ९८९००६९९०१

# महिलांना आत्मनिर्भक्तेचा मार्ग द्वाष्टवणाऱ्या संगीताताई

अनेकजण बिकट आर्थिक परिस्थितीने गांजलेले असतात. यावर मात कशी करावी यासाठी त्यांना दिशा मिळत नसते. काहीतरी करायला हवे, मार्ग मिळायला हवा असे वाटत असते पण कधी परिस्थिती तर कधी कमी शिक्षण, अशा अनेक कारणांनी विचार मागे पडतात. अनेक स्त्रिया या घरच्या जबाबदाच्या सांभाळून घराला आर्थिक हातभार लावू शकतात, पण सुरुवात कुरून करावी हेच कळत नसते. अशा सगळ्यांसाठी 'वेदांत आर्ट्स अँड प्रॉडक्शन'च्या संगीता गुरव यांची गोष्ट मार्गदर्शक आणि दिशादर्शक ठरू शकते.

स्वतः सुरुवातीच्या काळात मेणबत्ती बनवून विक्री करत पुढे मेणबत्ती आणि विविध छोट्या घरगुरुती व्यवसायांचे प्रशिक्षण देत त्यांनी स्वतःची आर्थिक, सामाजिक परिस्थिती बदलली. पण आपल्यासारख्या हलाखीची परिस्थिती

असणाऱ्या अनेक महिलांना स्वतःच्या पायावर उभे करणाऱ्या संगीता गुरव यांचा व्यावसायिक प्रवास अनेक महिलांसाठी प्रेरणादायक आहे.

त्यांच्या कार्याचा गौरव दीडशेहून अधिक राज्य, राष्ट्रीय, आंतरराष्ट्रीय स्तरावरील संस्थांनी विविध पुरस्कारांनी त्यांना सन्मानित करून केला आहे.

मुंबईजवळच्या बदलापूर या उपनगरात राहणाऱ्या संगीताताई मूळच्या सातारा जिल्ह्यातल्या. लग्नानंतर उल्हासनगरला आल्या. ते १९८० चे दशक होते. त्यांचे पती कृष्णदेव हे रेल्वेत नोकरीला होते. त्या काळी सरकारी कर्मचाऱ्यांना पगार फार कमी असे. त्यामुळे पगारातील बराचसा भाग घरभाडे देण्यातच जात असे. गरजा पुढे वाढत जाणार यावर कशी मात करावी याचा त्या सतत विचार करत. केवळ विचार करून काही उपयोग नाही तर



कृती महत्त्वाची हेही त्यांना ठाऊक होते. त्यांच्या पतीनी त्यांना प्रोत्साहन दिले आणि त्याकाळी मेणबत्ती उत्पादनाचे प्रशिक्षण त्यांनी घेतले.

इथूनच त्यांचा प्रवास सुरु झाला आणि मेणबत्ती उत्पादन करता करता त्या प्रशिक्षक

झाल्या. स्वतः मेणबत्ती बनवताना त्यांनी अनेक प्रयोग केले. अनेक प्रकार विकसित केले. लोडशेडींगच्या काळात त्यांच्या मेणबत्यांना खूप मागणी होती. यासोबत अनेक प्रकारच्या, आकाराच्या रंगीत मेणबत्या त्या बनवू लागल्या. त्यांच्या मेणबत्यांची गुणवत्ता इतरांपेक्षा सररस असे. जास्त काळ मेणबत्ती कशी जळत राहील यावर त्यांनी काम केले. त्यामुळे त्यांच्या मेणबत्यांना नेहमीच चांगली मागणी असे.

या प्रवासादरम्यान काही महिला आणि बचतगटांनी त्यांना मेणबत्ती प्रशिक्षण देण्याची विचारणा केली. इथूनच त्यांची प्रशिक्षक म्हणून सुरुवात झाली. मग त्यांनी मागे वळून पाहिलेच नाही. त्यांना 'नाबार्ड'नेही मेणबत्ती प्रशिक्षण वर्ग घेण्याचे निमंत्रण दिले. संगीताताईंनी अशी निमंत्रणे स्वीकारली आणि धडाडीने निरनिराळ्या ठिकाणी मेणबत्ती प्रशिक्षणाचे वर्ग घेतले. आपल्या वर्गात त्या मेणबत्या बनवू दाखवतात. त्यामुळे खरे प्रात्यक्षिक बघायला मिळते.

या प्रवासासाठी अनुभव प्रेरक आहेत. ठाणे जिल्ह्यातील वाडा या दुर्गम भागातील आदिवासी महिलांना प्रशिक्षणासोबत योग्य मार्गदर्शन करून व्यवसायवाढीसाठी त्यांनी

शंभर ते १ हजार नवीन मराठी बिल्डर आणि डेक्हलपर्स तयार करण्यासाठी आम्ही प्रयत्नशील आहोत. ज्यांना या क्षेत्रामध्ये काम करण्याची आवड, हिंमत व धमक असेल तर आम्ही योग्य ते मार्गदर्शन सहकार्य करू. ज्यांना या क्षेत्रात पदार्पण करावयाचे आहे, त्यांनी संपर्क करावा.

संपर्क : 9322248142

मदत केली. कधी गावची वेसही ओलांडली नसलेल्या या महिला संगीताताईंच्या संपर्कात आत्यानंतर पूर्ण बदलल्या. त्यांची आर्थिक परिस्थिती बदलली. व्यवसायातून पैसा उभा करून मिळाणारे सरकारी लाभ घेऊन आपला व्यवसाय अजून वाढवला. मेणबत्तीसोबत कॅटरिंग आणि मंडप डेकोरेशनचे

साहित्य भाड्याने देऊन व्यवसायात यश मिळवले. या महिला आर्थिक, सामाजिक, मानसिक आघाड्यांवर सक्षम झाल्या आणि त्या महिला आपल्या कामानेच चक्र 'मलेशिया'वारी करून आल्या.

कचरा वेचणाऱ्या काही महिलांना या कामातून बाहेर पडत अजून चांगले उत्पत्र कसे मिळवायचे याविषयी मार्गदर्शन करताना अनेक संकल्पना सुचवल्या. त्यातीलच एक म्हणजे नोकरदार महिलेची रोजची कसरत असते वेळा सांभाळण्याची. त्यामुळे तिला स्वयंपाकघरातील छोट्या-छोट्या गोष्टीत मदत मिळाली तर तिचा फायदा होईल. यातूनच निवडलेल्या भाज्या, दळलेली पीठे हे जर तिला उपलब्ध करून देता आले, तर तुमचा आर्थिक फायदा आणि त्यांनाही मदत होईल, हे पटवून दिले. त्यांनीही ही संकल्पना राबवली आणि स्वतःसाठी उत्पत्राचे साधन तयार केले. पैसा, मानसन्मान आणि सामाजिक प्रतिष्ठा मिळाली.

एक जोड्ये कणकवलीहून संगीताताईंकडे मेणबत्ती प्रशिक्षण घेण्यासाठी आले. मुंबईसारख्या महानगरात येऊन तिथे हॉटेलला उत्तरून मग प्रशिक्षण पूर्ण करण्याचा त्यांचा कार्यक्रम होता, पण ताईंनी त्यांची परिस्थिती

समजून घेतली आणि स्वतःच्या घरीच त्यांची उतरण्याची व्यवस्था केली. त्यांचे आदरतिथ्य केले आणि केवळ प्रशिक्षण खर्च घेतला. आज हे कुटुंब चांगला व्यवसाय करत आहे.

काही सहकारी बँकांनीही आपल्या बचतगट आणि महिला ग्राहकांसाठी त्यांचे प्रशिक्षण आयोजित केले आहे. आजपर्यंत त्यांनी हजारे महिलांना प्रशिक्षण देऊन त्यांना एक नवा मार्ग दाखवलाय. कणकवली, सावंतवाडीपासून पुणे, कोल्हापूर, गडचिरोलीपर्यंत त्यांचे मेणबत्ती प्रशिक्षण वर्ग झाले आहेत. आपल्याकडचे साहित्य देऊन अनेकींना त्यांचा व्यवसाय सुरु करायला प्रोत्साहित करतात. अंध आणि अपंग व्यक्तींना मोफत प्रशिक्षण देतात. स्वतःची जागा घेऊन त्या ठिकाणी प्रशिक्षण संस्था उभी करणे आणि महिलांना त्याचा फायदा मिळवून देणे हे त्यांचे ध्येय आहे.

मेणबत्ती व्यवसायाशिवाय अजून काय

करता येईल याचा त्यांनी अभ्यास केला. आज मेणबत्ती व्यवसाय प्रशिक्षण, पिशव्या बनवणे, फिनाइल बनवणे, परफ्यूम बनवणे, चॉकलेट बनवणे अशा प्रकारच्या उद्योगांवे प्रशिक्षणही त्या महिलांना देतात.

कमी खर्चात हे शिकून आपले उत्पन्न आपण सुरु करू शकतो. अनेक विद्यार्थ्यांना बिकट परिस्थितीने शिक्षणात किंवा इतर ठिकाणी ओढाताण सहन करावी लागते. अशा विद्यार्थ्यांनी जर हे शिकून घेतले तर त्यांना फायदा होईल. होम डेकोर, गिफ्टींग यासाठी या अशा सेंटेड आणि आकर्षक मेणबत्त्यांना खूप मागणी आहे. केवळ विद्यार्थीच नव्हे तर कोणीही हे शिकून सुरुवात करू शकते. एकट्याने शिका किंवा ग्रुपने यासाठी प्रशिक्षणाची आवड असलेल्या संगीताताई तुम्हाला नक्की मदत करतील.

संगीता गुरुव : ९५६१६०६६०९

भारतातील सर्वात विश्वसनीय व अग्रगण्य थेट उत्पादने  
विकणारी कंपनी आपणास आमंत्रण देत आहे

## व्यवसायाची सुवर्णसंधी

पैशांचे स्वातंत्र्य, वेळेचे स्वातंत्र्य आणि निष्क्रिय  
उत्पन्न (Passive Income) द्वारे आपण आपल्या  
इच्छा, मोठी स्वप्न सत्यात आणू शकता.

संपर्क : विकास - ९९६७२१०९२३

आपले भविष्य उज्ज्वल व प्रगतिशील बनवण्यासाठी आलेल्या  
सुवर्णसंधीचा लाभ अवश्य घ्या!



# आयटीतली नोकरी सोडून शैलेश बडगुजर यांनी स्वतःच्या आवडीनुसार सुरु केला व्यवसाय

‘काजवा’ हा शैलेश आणि त्यांची पत्नी पूनम या दोघांचा प्रवास. सोबत कुटुंबाची खंबीर साथ. पुण्यातील पिंपरी चिंचवड येथे बालपण गेलेले शैलेश बडगुजर हे पेशाने सॉफ्टवेअर इंजिनिअर. सॉफ्टवेअर इंजिनिअर म्हणून जवळपास दहा वर्ष नोकरी करतान शैलेशना जाणवू लागलं की हे आपण करतोय ते काही आपलं काम नाही. ही आपली आवड नाही.

इथून सुरु झाला शैलेशमध्ये स्वतःचा शोध घेण्याचा प्रवास. आपल्याला नेमकं काय आवडत? आपलं मन कशात रमत? गणपतीच्या सजावटीत आपण तहानभूक हरपून काम करतो. असं का? तो आनंद इंजिनिअरिंगमध्ये का मिळत नाही?

आपल्याच प्रश्नांत शैलेशना उत्तर मिळाली. स्वत्वाची ओळख झाली आणि त्यांच्या करिअरने नवं वळण घेतलं. उद्योजकतेचं.

आपल्या आवडीला व्यवसायाचे रूप द्यायचं तर त्यासाठी स्वतःचं व्यासपीठ हवं. असं व्यासपीठ उभारायचं म्हणजे स्वतः उद्योगात

उत्तरायला हवं. मग उद्योग कसा करावा? असे अनेक प्रश्न उभे राहिले. या प्रत्येकाचा नीट विचार करून योग्य पूर्वतयारी करून मग शैलेश यांनी नोकरी सोडली आणि उद्योगात पाऊल ठेवलं.

या काळात कुटुंबाची भूमिका मुख्य होती, पण कुटुंबाने खंबीर साथ दिली. मोठ्या पगाराची नोकरी सोडताना निर्णय घेताना थोडे दडपण होतं, पण करून बघायला हरकत नाही. पुढे जे असेल ते पाहू, या आईवडिलांच्या विचारांनी शैलेशना बळ मिळालं. सोबत पत्नी पूनमची साथ ही होतीच. म्हणूनच शैलेश हा प्रवास आमचा दोघांचा आहे हे आवर्जून सांगतात.

शैलेश म्हणतात, या संपूर्ण विचारप्रक्रियेत असताना उद्योग काय करावा हे स्पष्ट नव्हतं, पण उद्योगच करावा हे स्पष्ट होतं. काय करावं या विचारात असताना मग एक संकल्पना सुचली ती म्हणजे सेंद्रिय भाजीपालाविक्री.

व्यवसाय सुरु झाला. प्रयोग चालू होते. जमतंय की नाही हे चाचपडत होतो आणि

तेव्हाच कोरोना आला. सारे काही ठप्प झाले. आम्हालाही या काळात आमचं भाजीविक्री केंद्र बंद करावं लागलं.

आता घरी बसून काय करायचं असे प्रश्न पडू लागले. हा सगळ्यांसाठी कठीण काळ होता. घरात बसून काहीतरी करावं या विचारातूनच मग रिक्षामध्ये ड्रायहर आणि प्रवासी यांच्यामध्ये विभाजन करण्यासाठी उपयुक्त असं शीट आम्ही तयार केलं. थोड्या कलात्मक पद्धतीने हे बनवलं असल्याने अत्यावधीत ते लोकांना आवडलं. यातूनच काही सरकारी कार्यालयातून ऑर्डर मिळाल्या.

हे इनोव्हेटिव सोल्युशन त्या वेळेची गरज होती. ती शैलेश यांनी पूर्ण केली. यासाठी विविध ठिकाणांहून त्यांना चांगला प्रतिसाद आला. या सगळ्या काळात शैलेशना स्वतःची क्षमता कळली. प्रत्येक व्यक्तीत एक तरी कलागुण असतो. त्याला दिशा आणि व्यासपीठ मिळायला हवं, हे अधोरेखीत झालं. यातूनच मग ‘काजवा’चा जन्म झाला. ‘काजवा’चा अर्थ स्वयंप्रकाशित. प्रत्येकाला देवाने काही ना काही क्षमता दिली आहे. ही आंतरिक क्षमता

वापरून जेव्हा एखादी गोष्ट केली जाते तेव्हा ती खूप चांगली असते.

ग्रामीण भारतात विविध पारंपारिक कलाकौशल्यां असलेले अनेक कारागीर आहेत. त्यांच्या कौशल्याने नानाविध कलाकृती तयार होत असतात. पूर्वी या मालाला चांगली बाजारपेठ उपलब्ध होती. या हस्तशिल्प, हस्तकला किंवा मानवनिर्मित अशा वस्तूंची मागणी कमी झाली आणि हळूहळू बाजारपेठ कमी झाली. याचं कारण लोकांनी मानवनिर्मितपेक्षा यंत्रनिर्मित वस्तूंना जास्त प्राधान्य द्यायला सुरुवात केली. यातूनच अनेक उद्योगधंदे बंद झाले.

काहींनी वारसा पुढे दिला नाही. काहींनी स्वतःच नाकारला. पण काही त्यातूनही स्वतःची आवड, वारसा जोपासत आपल्या कलाकौशल्याने उत्पादने बनवतात. त्या सगळ्यांना शैलेश बडगुजर यांनी ‘काजवा’ हे व्यासपीठ उपलब्ध केलं आहे. कारागिरांच्या उत्पादन, सेवा या योग्य ग्राहकांपर्यंत पोहोचण्यासाठी ‘काजवा’ हा दुवा आहे. कारण हे सरे कारागीर म्हणजे एक एक काजवा आहेत. या हातांना सतत काम आणि कामाचा मोबदला मिळत राहावा



याचसाठी ही सारी धडपड आहे.

इंटरनेट हे आजचं प्रभावी माध्यम आहे. या माध्यमामुळे कारागीर आणि ग्राहक यांच्यात एक सहजता आली आहे. कारागिरांना नवनव्या संकल्पना आणि ग्राहकाची अचूक गरज समजायला हे माध्यम खूप मदत करते. याचा वापर करून 'काजवा' या दोघांना स्मार्ट काम करत जोडून देते. सतत नावीन्याचा शोध घेणे म्हणजेच नव्या गोष्टी तयार करणे आलेच, पण जुन्याच वस्तू नव्याने कल्पकपणे ग्राहकापर्यंत पोहचवणे हेसुद्धा 'काजवा'चे एक लक्ष्य आहे.

काही गोष्टी स्वतः बनवण्यावरसुद्धा 'काजवा' भर देते. मुलांसाठी लाकडी खेळणी, शो-पिस तसेच काही आकर्षक भेटवस्तू बनवतात. तसेच आर्किटेक्ट इंटेरियर डिझायनर, शाळेतील खेळणी, अशी ग्राहकाच्या मागणीनुसार प्रॉडक्ट बनवून देतात. 'काजवा'ची टीम सतत नावीन्यपूर्ण गोर्टीच्या सतत शोधात असते. शैलेश, पूनम यांची चार जणांची टीम आहे. याशिवाय अनेक काजवे म्हणजेच कारागीर देशभरातून त्यांनी जोडलेले आहेत.

शैलेश सांगतात, या संपूर्ण प्रवासात अनेक अडचणी आल्या. काही निर्णय चुकले. कामात चुका झाल्या, पण यामुळे करत असलेले काम अजून अचूक कसे होईल यावर भर देता आलं. लोकांचा मिळणारा उत्तम प्रतिसाद पाहता आम्ही आमचं दुकान सुरु केलं. अगदी इनोव्हेटिव पद्धतीने आम्ही संपूर्ण लाकडी दुकान थाटलं आहे. वर्षभर हे दुकान छान चाललं, पण शासनाच्या स्मार्ट सिटी अंतर्गत येणाऱ्या कायद्यांनुसार प्रत्येक दुकान हे कॉकिंटचं असावं लागणार होतं. इतर दुकानं पाडली जातील. त्यामुळे पुन्हा एकदा सगळं जमीनदोस्त झालं.

यामुळे खूप नुकसान झालं. आर्थिक हानीही खूप झाली. दुकान पडले, पुढे काय? मग सगळं



“  
Discover  
Your Lucky  
Number  
Today!

FIND OUT WHAT FATE HAS  
IN STORE FOR YOU.

For your lucky number DMs  
PARAG WAGH - 80875 64754

सामान घरी आणलं. आता हे सगळं घरातून कसं चालवणार मग एक छोटं गोडाऊन घेऊन तिथे सामान नेलं आणि ऑनलाईन विक्री, प्रदर्शनं अशी पुन्हा विक्री सुरू केली. मॉल्स, कॉर्पोरेट कंपन्या, मेट्रो अशा विविध ठिकाणी स्टॉल्स लावले जातात.

सध्या आम्ही हे पुण्यात करतोय, पण भविष्यात 'काजवा'च्या धरतीवर राज्यात इतरत्र स्टॉल लावण्यासाठी टीम तयार करण्याचं काम करतोय.

पल्नीचा विश्वास आणि प्रत्यक्ष सहभाग यामुळे जबाबदारी वाटली गेली आणि कामंही वेळेत आणि नीट पूर्ण झाली. आज प्रदर्शनात विक्री करणे असो की कारागिरांना शोधून त्यांच्या गावी जाऊन भेटणं असो प्रत्येक पावलावर पूनम खंबीरपणे साथ देते. हे सगळं ती स्वतः उतरून करते. मित्रपरिवार, आईवडील, भावंडे यांचीही मोलाची साथ मिळतेय.

चांगली पाणाराची नोकरी सोडून व्यवसायात उतरण्याचा निर्णय धाडसी होता, पण स्वतःच्या क्षमतांवर विश्वास असल्याने तो शैलेश यांनी घेतला. आज 'काजवा'चं काम करताना ते समाधानी आहेत. हीच त्यांच्या योग्य निर्णयाची पोहपावती आहे.

शैलेश बडगुजर - ९९७५६९८०२३

# फॅमिली फायनान्शियल डॉक्टर

## प्रत्येक कुटुंबाची गरज

भारत हा लोकसंख्येच्या बाबतीत जगात दुसऱ्या क्रमांकाचा देश आहे. सध्या भारत तरुणांचा देश म्हणून ओळखला जातो. प्रगतिशील देश आणि जागतिक पातळीवर अनेक आघाड्यांवर अग्रेसर असलेल्या आपल्या देशात आर्थिक क्षेत्रात खूप संधी निर्माण झाल्या आहेत, पण आजही सर्वसामान्य कुटुंबात अर्थसाक्षरता खूप कमी असते.

फायनाशियल प्लॅनर का नेमावा? बँक किंवा आज वेगवेगळे मोबाइल अॅप आलेले असताना प्रोफेशनल प्लॅनरची गरज काय? असे प्रश्न आपल्याकडे सर्वांस विचारले जातात. खरं

पाहता आज आपल्या आजूबाजूला आर्थिक कोंडीत अडकलेली कुटुंब पाहिली की एक फॅमिली डॉक्टरसारखा प्रत्येक कुटुंबाचा फॅमिली फायनान्शियल डॉक्टर असावा, ही काळाची गरज आहे असं वाटत. आपलं आर्थिक नियोजन करून देणारा, योग्य सल्ला आणि मार्गदर्शन देणारा जाणकार मित्र ही प्रत्येक कुटुंबाची गरज आहे.

विमा, शेअर बाजार, म्युच्युअल फंड, गुंतवणूक, याचबरोबरच व्यक्तिगत पैशांचं व्यवस्थापन, उद्योगातील पैशांचं व्यवस्थापन आणि आर्थिक साक्षरतेवर वेगवेगळे नावीन्यपूर्ण अभ्यासक्रम निर्माण करून I4I Investments Services Pvt. Ltd. ही कंपनी यासाठी काम करते आहे.

गेली पंधरा वर्ष या क्षेत्रात कार्यरत असलेले कंपनीचे सहसंस्थापक महेश चव्हाण सांगतात, आमचा भर हा ग्राहकांच्या आर्थिक ध्येयानुसार नक्की गुंतवणूक कुठे करावी किंवा कोणता विमा घ्यावा यावर असतो. कुटुंबाने फक्त श्रीमंत होण्याचा ध्यास न धरता, आनंदी श्रीमंत म्हणजेच ‘हॅपी रिच फॅमिली’ कसं होईल यावर आप्ही काम करतो. २०४० पर्यंत कमीत कमी एक लाख कुटुंबांना ‘मराठी पैसा’ पोर्टलच्या माध्यमातून अर्थसाक्षर करण्याचा आमचा मानस आहे.

महेश चव्हाण यांचा जीवनप्रवास आणि काम प्रेरणादायी आहे. महेश मूळचे सांगली जिल्ह्यातील आटपाडी तालुक्यातील य. पा.



वाढी या छोट्या, परंतु सोन्याच्या व्यवसायामुळे श्रीमंतांचे गाव अशी ओळख असलेल्या गावचे. वडील मुंबई पोलीस दलात कार्यरत असल्याने त्यांचे बालपण वरळी पोलीस कॅम्पमध्ये गेले. दादरला आयर्इएसच्या नाबर गुरुजी विद्यालयात दहावीपर्यंत शिक्षण झाले. महेश हा अभ्यासात सर्वसामान्य असलेला मुलगा. दहावी झाली, पण गुण कमी मिळाल्याने हव्या त्या महाविद्यालयात प्रवेश मिळाला नाही. दोन वर्ष नाईट कॉलेजमध्ये शिकावं लागलं. बारावीत वडिलांनी ताकीद दिली यावेळी बोर्ड परीक्षेत जर गुण कमी मिळाले तर तुला बंगळुरु किंवा कोईमतूरुला सोन्याच्या व्यवसायात जावं लागेल.

मुंबई सोडायाची नव्हती त्यामुळे जोमाने अभ्यास केला. त्यासाठी एक क्लास जॉईन केला. इथेच महेशना व्यावसायिक पार्टनर मनोज भेटला. कोचिंग क्लासमधील सरांचे योग्य मार्गदर्शन आणि मेहनतीच्या बळावर दोघांनी ७० टक्के गुण मिळवले.

आपल्यामध्ये शिकण्याची क्षमता आहे याची जाणीव दोघांनाही या क्लासमध्ये झाली. खुशनव्या सरांनी कोचिंग क्लासमध्ये महेशला नॉन टिर्चिंग स्टाफ म्हणून काम करण्याची ऑफर दिली. सकाळी एमडी कॉलेज परळ, मग संध्याकाळी कोचिंग क्लास असा दिनक्रम झाला. परंतु इथेच नवनवीन गोष्टी शिकायला मिळाल्या, असं महेश सांगतात. कारण कोचिंग क्लासचे सर स्वतः शेअर ट्रेडिंग करायचे त्यामुळे इथे त्यांना प्रथम प्रॅक्टिकल नॉलेज मिळालं. महेशची शैक्षणिक पार्श्वभूमी कॉर्मर्स होती. त्यामुळे यात रुची निर्माण झाली.

महेश यांनी या काळातली म्हणजे २००३-२००६ ची घटना सांगितली. एका नातेवाईकाचे एका व्यक्ती कडे ८ लाख अडकले होते. पैशाच्या बदल्यात पैसे घेण्याने कोलगेट कंपनीचे ४ लाख रुपयांचे शेअर्स देत होता. नातेवाईकांना

शेअर्समध्ये काही कळत नव्हते. काय करावे यासाठी त्यांनी मला संपर्क केला. ८ लाख तर गेले, पण हे ४ लाख रुपयांचे शेअर्स तरी खरे आहेत का आणि हे ठेवले तर त्याचे ८ लाख होतील का? ही विचारणा केली.

मी जमेल तिथून माहिती घेऊन कोलगेट कंपनीचे शेअर्स खरे आहेत आणि काहीच न मिळण्यापेक्षा तुम्ही हे शेअर्स घ्या हा सल्ला नातेवाईकांना दिला. पुढल्या तीन वर्षात म्हणजे जवळपास २००६ मध्ये ते शेअर्स दुप्पट झाले. त्याचवेळी माझ्या वडिलांनी सरकारी बॉडमध्ये १९९५ साली केलेली गुंतवणूक २००५ मध्ये म्हणजे दहा वर्षात दुप्पट झाली. या गोष्टी एकत्रित घडून आल्या त्यामुळे गुंतवणूक आणि बचत त्यातील रिटर्न्स हा वेगवेगळ्या माध्यमात कसा आणि किती तफावतीत मिळतो हे लक्षात आलं. हा फरक वयाच्या अठराव्या वर्षी कळला.

वडील नोकरी करत असल्याने आपल्याकडे पैसा मर्यादित येतो हे माहीत होतं. त्यामुळे व्यवसाय करायचा हे महेशना लहानपणीच स्पष्ट झालं होतं. महेश बी.कॉम. झाले. येणाऱ्या काळात म्युच्युअल फंड्स हे क्षेत्र वाढणार आहे आणि कसे त्यांच्या एका मित्राने १९९४ साली 'इन्फोसिस'च्या शेअर्समध्ये गुंतवणूक केलेली १० हजार रुपयांची गुंतवणूक आज दीड करोड झाली हे जिवंत उदाहरण त्यांच्या मामांनी त्यांना दाखवून दिलं. मग कॉर्मर्सचं शिक्षण त्यात आपण शेअरबाजाराची नगरी म्हणजे मुंबईतच आहोत आणि आपल्याकडे इतर कोणता व्यवसाय करायला लाखो रुपये नाहीत तर फक्त शिक्षणाच्या बळावर आपण या क्षेत्रात शिरकाव करू शकतो हे दोघांच्याही लक्षात आलं. म्हणूनच दोघांनी एमबीए फायनान्स करायचं ठरवतं.

त्याकाळी पूर्ण वेळ एमबीएची फी

परवडणारी नव्हती. मग पार्ट टाईम एमबीए केलं. कॉलेज संध्याकाळी असायचं. मग दिवसा शेअर बाजारात ट्रेडिंग करायला सुरुवात केली. या दरम्यान मनोजने मोतीलाल ओसवाल या नामांकित ब्रोकिंग कंपनीमध्ये नोकरी सुरु केली. मनोजचं प्रॅक्टिकल आणि महेशचं थेरोटिकल ज्ञान असा या दोघांचा पाया उभारला जाऊ लागला.

एका बाजूला शिक्षण आणि दुसऱ्या बाजूला शेअर ट्रेडिंग सुरु झालं. २००६ च्या तेजीच्या मार्केटमध्ये नफा कमावत होतो. आता आपल्याता सगळं जमतंय असं वाटू लागलं होतं आणि यातच दोन भावांनी भांडवल दिल्याने स्वतःची शेअर ट्रेडिंग फर्म सुरु केली. पण २००८ मध्ये जागतिक मंदी आली. आता मंदीच्या मार्केटमध्ये ट्रेडिंग कसं करायचं हे आम्हाला माहीत नव्हतं. त्यामुळे सहा ते नऊ महिन्यात दोघांना २० लाखांचा तोटा झाला.

याच काळात थोडे थांबून चांगल्या अनुभवी लोकांचे मार्गदर्शन मिळाले आणि आम्ही कमोडिटी मार्केटमध्ये म्हणजे सोने-चांदीच्या कमोडिटी बाजारात उतरलो. शेअरबाजार मंदीत होता आणि त्याचवेळी हे मार्केट तेजीत चाललं होते. अल्पावधीतच आम्ही इथे जम बसवला, परंतु इथेही प्रत्येक दिवसाचा संघर्ष आहे आणि दररोज रिस्क घ्यावी लागते. जे धोक्याचं आहे हे आमच्या लक्षात आलं. आपण या सगळ्यात अडकत चाललोय. अस्थिरता मागे टाकून आयुष्यात पुढे जायचं असेल तर योग्य दिशा आणि स्थिरता असायला हवी हे जाणवू लागलं.

काय करावं, या विचारात असताना एकदा रतन टाटा यांचा एका लेखामध्ये आपल्या भारतात भविष्यात काय ट्रेंड येतील हे समजायचे असेल तर अमेरिकेतील घडामोर्डीचा अभ्यास करा असं म्हटलं होतं. त्याचा फायदा झाला.

अमेरिकेत हा व्यवसाय कसा चालतो याची माहिती घेताना कळले की अमेरिकेमध्ये कुटुंबाचं आर्थिक नियोजन पाहण्यासाठी फायनांशियल प्लॅनर असतो आणि ते फक्त शेअरबाजार किंवा म्युच्युअल फंडमधली गुंतवणूक पाहत नाहीत तर कुटुंबाच्या संपूर्ण आर्थिक बाबीचा अभ्यास करून योग्य सल्ला देतात. भारतातही आज ना उद्या फायनांशियल प्लॅनरची गरज भासणार हे स्पष्ट जाणवलं आणि हा आमच्या आयुष्यातला टर्निंग पॉइंट ठरला.

सुरुवातीला आम्ही फक्त शेअर ब्रोकर म्हणून काम करायचो. 'सिद्धिविनायक इन्व्हेस्टमेंट' ही आमची कंपनी होती. लोकांना जास्तीत जास्त नफा कमवून देणे यावरच आमचा भर होता, पण हल्ळूहल्ळू लक्षात आलं की लोकांना नफ्यापेक्षा गुंतवणूकीची सुरक्षितता आणि वाढत्या महागाईपेक्षा एक-दोन टके जास्त मिळाले तरी ते समाधानी होऊ शकतात.

अमेरिकेसारख्या देशात गुंतवणूक सलागाराशिवाय गुंतवणूक केली जात नाही. आपल्या देशात लोकांना त्याचे महत्व पटलेलं नसल्यामुळे या क्षेत्रात काम करताना अनेक अडचणी येतात. अनेक केस स्टडीजवरून आम्हाला लोकांची अचूक गरज कळली.

पूर्वी एकत्र कुटुंब होती त्यावेळी एखाद्याच्या घरात मृत्यू झाला तरी घरातील इतर कर्त्या व्यक्ती त्याची जबाबदारी घेऊन त्याच्या कुटुंबाचाही सांभाळ करत होती. परंतु आता विभक्त कुटुंब, त्यात नोकरी-व्यवसाय करणारे नवरा बायको इतके व्यस्त असतात की त्यांना एकमेकांचे फोन, लॅपटॉपचे पासवर्डसुद्धा ठाऊक नसतात. अशा वेळी कुटुंबात एका भागीदाराचं काही बरं-वाईट झालं, तर सर्व निस्तरताना दुसऱ्या भागीदाराला खूप अडचणी येतात. कोणाला उसने किंवा कर्ज म्हणून पैसे दिले असतील तर त्याची नोंद नसते. कोविड (उर्वरीत पान क्र. ४४ वर...)

# देशातला पहिला इंग्लिश स्पिकिंग क्लब सुरु करणारा उद्योजक

सोलापूर हा बहुभाषिक जिल्हा. मातृभाषा ही तेलगू असलेले विठ्ठल वंगा हे सोलापूरकर आहेत. इंग्लिश विषयात एमए., बी.एड. असलेले विठ्ठल वंगा हे प्राध्यापक आहेत.

सुरुवातीच्या काळात ते शाळा, कॉलेजमध्ये शिकवत होते. त्यांना केजीपासून पीजीपर्यंत शिकवण्याचा अनुभव त्यांच्या गाठीशी होता.

या दरम्यान त्यांना एक गोष्ट प्रकरणि जाणवली. ती म्हणजे मुलांमध्ये प्रतिभा आहे, परंतु जेव्हा ती गोष्ट सांगायची किंवा मांडायची वेळ येते त्यावेळी ते मागे पडतात. याचं कारण इंग्रजीबद्दल त्यांच्यामध्ये असलेला न्यूनगांड.

अनेक विद्यार्थी चांगले शिक्षण घेऊन पुढे जातात, पण जेव्हा नोकरीसाठी किंवा उच्च शिक्षणासाठी कुठे इंटरव्यू द्यावा लागतो, त्या ठिकाणी यांना अपयश येतं. या गोष्टीचा विठ्ठल यांनी पाठपुरावा केला तेव्हा त्यांना जाणवलं की आजच्या काळात आयटीसारख्या क्षेत्रात इंग्रजी भाषेवर प्रभुत्व लागतं. जुजबी इंग्रजी तरी यायला हवं, पण यातच ही मुलं मागे असत्यामुळे त्यांना इथे अपयश यायचं.

यावर आपण काय करू शकतो, यावर त्यांनी अभ्यास सुरु केला. शाळा-कॉलेजमध्ये इंग्रजी

शिकवलं जातं, परंतु या भाषेतून बोलण्याचा सराव होत नाही त्यामुळे ते कठीण जातं. असं म्हणतात, प्रॅक्टिस मेक मॅन परफेक्ट. आता सराव करण्यासाठीसुद्धा या भाषेत बोलणारं कोणीतीरी हवं!

असा विचार करताना त्यांना प्रश्न पडला की आपणच असा एक प्लॅटफॉर्म का निर्माण करू नये? यातूनच जन्म झाला ‘इंग्लिश स्पिकिंग क्लब’चा.

२००४ पासून त्यांनी अध्यापन सोडून पूर्ण वेळ ‘इंग्लिश स्पीकिंग क्लब’वर काम करायला सुरुवात केली. हा भारतातील पहिला इंग्लिश स्पीकिंग क्लब आहे, असं वंगा सांगतात.

‘इंग्लिश स्पीकिंग क्लब’च्या स्वरूपाबद्दल विचारां असता विठ्ठल वंगा सांगतात, सोमवार ते शनिवार मुलं शाळा-कॉलेजमध्ये व्यस्त असतात, काही जण नोकरी-व्यवसायात व्यस्त असतात त्यामुळे आम्ही रविवार हा दिवस निश्चित केला. सुरुवातीला मेंबरशिप देऊन कार्याला सुरुवात केली. संध्याकाळच्या वेळी हा ऑक्टिव्हिटी बेस वर्ग सुरु केला.

इंग्रजी भाषा पक्की करण्यासाठी विशेषत: ‘स्पोकन इंग्लिश’ यावर भर देत अनेक ऐक्टिव्हिटी इथे राबवतो. मॉक इंटरव्यू, ग्रुप नोव्हेंबर-डिसेंबर। दिवाळी अंक २०२३



डिस्कशन, ग्रामर, वर्ड गेम्स अशा अनेक ऑक्टिल्हीज असतात.

विविध सेमिनार, गेस्ट लेकचर्स, रोल प्ले, विविध सणउत्सव साजरे करतो. इथे एक गोष्ट प्रकरणने पाळावी लागते ती म्हणजे एकदा तुम्ही कार्यक्रमाच्या हॉलमध्ये आला की पूर्ण वेळ फक्त तुम्हाला इंग्रजीतच संभाषण करावे लागते. इथे येऊ लागल्यापासून ॲक्टिल्हीजमध्ये भाग घेऊन तीन महिन्यांतच इथे येणाऱ्यात बदल दिसू लागतो. सभाधीटपणा वाढतो, भीड चेपते, मुलं स्वतःहून स्टेजवर येऊन बोलू लागतात. चुका होतात; पण न भिता त्या सुधारल्या जातात.

सुरुवातीच्या काळात जेव्हा काही मुलांकडे आम्ही ही संकल्पना घेऊन गेलो तेव्हा त्याला अत्यल्प प्रतिसाद मिळाला. लोकांना यावर विश्वास नव्हता. भाषा अशी कशी शिकणार? एवढा दोन तास कोण वेळ देणार? इतरही व्याप असतात. अशी अनेक कारणं मिळाली. आम्हीही हार न मानता यावर काम करत राहिलो.

सुरुवातीला आलेल्या काही मुलांना जेव्हा याचा फायदा झाला तेव्हा आपला अनुभव त्यांनी इतरांना सांगितला आणि यातूनच माझथ पब्लिसिटीने ही संकल्पना चांगल्या पद्धतीने काम करू लागली. ना वयाचं बंधन ना शिक्षणाचं. इंग्रजी भाषा शिकायची आहे असं कोणीही या कलबमध्ये सहभागी होऊ शकतं.

आता तर शाळा कॉलेजच्या विद्यार्थ्यांपासून उच्च शिक्षण घेणारे, नोकरी करणारे, उद्योजक, गृहिणी असा प्रत्येक जण आमच्या या कलबचा फायदा घेत आहेत. वर्षानुवर्ष अनेक जण आमची ही मेंबरशिप रिन्यू करत या कलबचा भाग आहेत.

इथून घडलेला प्रत्येक जण आज विविध कार्यात मोठोळ्या हुऱ्यांवर कार्यरत आहेत. महाराष्ट्राच्या, देशाच्या कानाकोप्यात आज

काम करत आहेत. परंतु भाषेवर प्रभुत्व आणि त्यातून मिळालेला आत्मविश्वास यामुळे ते ‘सारथी संडे स्पिंकिंग क्लब’शी जोडलेले आहेत.

मागील सतरा वर्षात १० हजारच्या विद्यार्थी इथून घडले आहेत. आमचे अनेक विद्यार्थी पुण्यात स्थायिक आहेत. आज तेही तिथे हा क्लब सुरु करू इच्छितात. ‘मास्टर इंग्लिश, मास्टर द वर्ल्ड’ ही आमची टॅगलाइन आहे.

इंग्रजी या विषयावर काम करणारे शिक्षक, इंग्रजीचा न्यूनगंड कमी व्हावा म्हणून काम करणाऱ्या व्यक्तींचा आम्ही दरवर्षी आमच्या वर्धापन दिन कार्यक्रमात सत्कार करतो. याचसोबत उत्कृष्ट विद्यार्थी ज्यांना आम्ही ‘सारथीयन’ म्हणतो अशांची निवड करून त्यांचाही सत्कार करतो.

मागील सतरा वर्षाच्या कालावधीत सोलापुरातील अनेक शिक्षण संस्था आता सारखीला चांगल्या प्रकारे ओळखतात. अनेकांनी संस्थेसोबत विविध कार्यक्रमांसाठी, वर्कशॉप्साठी, ट्रेनिंग्साठी करार केलेले आहेत. आम्ही अनेक विद्यालय, महाविद्यालय यांनासुद्धा आमची सेवा देत असतो.

ही संपूर्ण यंत्रणा कशी काम करते असा जेव्हा प्रश्न येतो तेव्हा त्याचे उत्तर आहे यासाठी एकिझक्युटिव्ह बॉडी काम करते. एक टीम निवडली जाते त्यातून एक प्रेसिडेंट, क्वॉइस प्रेसिडेंट, सचिव, सहसचिव असतो. एकिझक्युटिव्ह बॉडीचा कालावधी सहा महिन्यांचा असतो.

विड्युल वंगा यांनी स्थापन केलेल्या ‘सारथी संडे स्पिंकिंग क्लब’ला नुकताच ‘एज्युकेशन सेनसेशन्स’ या संस्थेतर्फे ‘ब्रेस्ट स्किल डेव्हलपमेंट इस्टिट्यूट इन एशिया’ हा पुरस्कार मिळाला आहे.

विड्युल वंगा - १८९०९२५९९६

मध्यमवर्गसाठी प्रगतीसाठी योगदान देऊ इच्छिणारा

# ‘विनय’शील उद्योजक

आजवरच्या संघर्षातून आपण जे काही मिळवलं, त्याचा समाजाला उपयोग व्हायला हवा. आपलं ज्ञान, अनुभव आणि कौशलं यांचा समाजाच्या प्रगतीत उपयोग होऊ शकला तरच त्याला अर्थ आहे, अशी भावना मनात ठेऊन विनयातपूर्वक काम करणारे असे एक उद्योजक म्हणजे विनय वाघ.

अतिशय हलाखीची परिस्थिती, गरीबी आणि संघर्ष त्यांनी पाहिला. कष्ट आणि बुद्धिमत्ता याच्या बळावर ते यातून बाहेर आले. समाजात आणि मराठी उद्योजकविश्वात स्वतःचं स्थान निर्माण केलं. आपण समाजाचं देणं लागतो, समाजासाठी आपण काही भरीव कामगिरी केली पाहिजे, या उद्देशाने त्यांनी आता कामाला सुरुवात केली आहे.

विनयर्जीचा प्रवास तरुणांसाठी खरोखर प्रेरणादारी असा आहे. गिरणगावात त्यांचा

जन्म झाला. गिरणीच्या संपात वडिलांची नोकरी गेली. एकीकडे कुटुंबावर कर्जाचा डोंगर तर दुसरीकडे खाण्यापिण्याची भ्रांत. अशा परिस्थितीत चाळीतत्या अभ्यासिकेत १६ ते १८ तास अभ्यास करून विनय यांनी १९९२ साली क्वार्टीआयमधून आपलं सिव्हिल इंजिनिअरिंग पूर्ण केलं. तेही डिस्ट्रिंक्शनसह.

त्यावेळी त्यांचं स्वप्न होतं मुंबई महापालिकेत नोकरी मिळवणं. इंजिनिअरिंगच्या दरम्यान अंग्रेन्टिसशिप म्हणून एका खाजगी कंपनीत चारशे रुपये महिना पगाराची नोकरी धरली. इंजिनिअरिंग पूर्ण झाल्यावर त्यांचं कंपनीने यांना नोकरीसाठी विचारलं. पगारही वाढणार होता. त्यांनी नोकरीला स्वीकारली.

घरची गरीबी पाहता एवढ्या पगारात भागणारं नव्हतं. म्हणून मालकाची परवानगी घेऊन नोकरीसोबत बाहेर आणखी काही काम मिळतात का याचा शोध सुरु केला. दादरला एक छोट चैंबर बनवायचं काम मिळालं. त्या कामात विनय यांनी फक्त दोनशे रुपये कमावले, पण अगदी छोट्याशा त्या प्रोजेक्टमधून विनय वाघ यांच्यातला उद्योजक जागा झाला. कारण काम छोटं असलं तरी व्हेंडर ठरवणं, माल आणणं, वेळेत आणि चांगल्या गुणवत्तेचं काम करून ग्राहकाच्या चेहन्यावरचा आनंद पाहणं हा अनुभव त्यांच्यासाठी नवीन होता. जे त्यांना कोणत्याही नोकरीत पाहायला



मिळणं कठीण होतं.

या छोट्याशा कामातून प्रेरणा घेऊन त्यांनी उद्योजक होण्याचा निर्णय घेतला आणि जमेल तशी कामं मिळवू लागले. १९९६ च्या गुढीपाडव्याला स्वतःचं ऑफिस सुरु केलं. त्याच वर्षी महापालिकेत नोकरीसाठी बोलवाण आलं. पण आता विनय यांची नोकरी करण्याची इच्छा नव्हती. तरीही घरातल्या प्रेशरमुळे महापालिकेची नोकरी स्वीकारावी लागली.

चार वर्ष महापालिकेत नोकरी केली. यातसुद्धा कामाचा चांगला अनुभव घेतला. सोबत स्वतःचा व्यवसायही सुरु होताच. चार वर्ष नोकरी केल्यावर मात्र नोकरीचा राजीनामा दिला आणि पूर्ण वेळ व्यवसाय सुरु केला. नोकरीदरम्यान विलेपार्थात घर घेतलं.

तिथेच एक प्रोजेक्ट करताना एका मोठ्या विकासकाकडून फसवणूक झाली. प्रोजेक्ट पूर्ण होत आलेला असताना हातातून काम सोडावं लागलं. त्यामुळे या प्रोजेक्टमध्ये मोठं आर्थिक नुकसान झालं. आतापर्यंत जेवढं कमवलं होतं. ते सगळं या प्रोजेक्टमध्ये घालवाव लागलं, पण हार मानली नाही. या धक्क्यातूनही ते बाहेर आले. जमतील तसे छोटे-मोठे प्रोजेक्ट घेऊन करू लागले.

या दरम्यान २०११ मध्ये त्यांना अतुल राजोळी यांच्या 'लक्ष्यवेध'बद्दल कळलं. ते 'लक्ष्यवेध'सोबत जोडले गेले. 'लक्ष्यवेध'शी जोडलं जाणं हे विनय वाघ आपल्या आयुष्यातला टर्निंग पॉइंट मानतात, कारण इथेच त्यांना त्यांच्यातला 'स्व' सापडला.

२०११ साली ते अतुल राजोळी यांच्याशी जोडले गेले अजूनही आहेत. २०१७ साली अतुल राजोळी यांनी विनय सरांना स्वतःच्या जागी लेक्चर घेऊ दिलं. हल्ळूबळू त्यांच्या बँचेस वाढू लागल्या. 'लक्ष्यवेध'सोबतच्या प्रवासात विनयर्जीना ते एक चांगले प्रशिक्षक आहेत,

मार्गदर्शक आहेत, हे कळलं.

इथून पुढे त्यांनी प्रशिक्षक म्हणून कामाला सुरुवात केली. त्यानंतर त्यांनी शेकडो उद्योजकांचे व्यवसाय सेटअप करून दिले. प्रोसेस सेट करून दिल्या. अनेक उद्योजक घडवले. हजारांच्या वर विमा प्रतिनिधींना प्रशिक्षित केलं. अनेक डेव्हलपमेंट ऑफिसर्सना ट्रेनिंग दिलं. दरम्यान विनयर्जीनी २००६ ते २०१७ या काळात इव्हेंट मैनेजमेंट कंपनीसुद्धा चालवली. यामध्ये मोठ्याठे इव्हेंट केले.

सध्या ते 'अर्बन आयुर्वेद' या कंपनीचे सीईओ आहेत. 'अर्बन आयुर्वेद' प्रमाणबद्ध आयुर्वेदिक उपचार देते. त्याची दादर, ठाणे, कल्याण, खारघर आणि बडोदा अशी पाच केंद्रं सध्या कार्यरत आहेत. विविध प्रकारचे आयुर्वेदिक उपचार इथे केले जातात.

आतापर्यंतच्या विनयसरांच्या अनुभवातून त्यांना आता समाजासाठी काही भरीव आणि ठोस कार्य करायचं आहे. म्हणून त्यांनी 'आर-३' या नव्या व्हेंचरची मुहूर्तमेंद्र रोवली.

'आर-३' हे सामान्य मध्यमवर्गाला डोव्यासमोर ठेवून त्याच्या आर्थिक, भावनिक, सामाजिक गरजा डोव्यासमोर ठेवून काम करेल. मध्यमवर्गीय माणसाचे प्रश्न सोडवेल. त्याच्या सामूहिक मानसिकतेत आमूलाग्र बदल घडवून आणेल. त्याला अधिकाधिक प्रगतिशील आणि विकासोन्मुख करेल.

विनय वाघ आणि त्यांची टीम येत्या काळात विविध माध्यमातून यासाठी काम करणार आहे. सामूहिक मानसिकता घडवण्याच्या या कामात पुस्तकासारखे पारंपरिक माध्यमही असेल आणि युट्यूब चॅनलप्रमाणे आधुनिक माध्यमही असेल. माध्यमं वेगवेगळी असू शकतात, पण लक्ष्य एकच आहे सामान्य मध्यमवर्गीय माणसाचा सर्वांगीण विकास.

विनय वाघ - ९८९२३१८३९५

# ब्रिकेटिंगसाठी लागणाऱ्या सेवासाधनांचा क्षर्च्युअल मॉल उभा करणारे महेश सुस

महेश सुस यांचा  
जन्म मिरजेतला.  
शालेय शिक्षण विद्या  
मंदिर प्रशाला,  
मिरज यातून तर  
महाविद्यालयीन शिक्षण  
चिंतामण महाविद्यालय,  
सांगली येथून झालं.  
तेथून त्यांनी बी.कॉम.  
ची पदवी घेऊन  
विमा क्षेत्रात आपल्या  
व्यावसायिक जीवनाची  
सुरुवात केली.



टाटा-एआयजी या कंपनीत दहा वर्ष विमा प्रतिनिधी ते विक्री अधिकारी ते ब्रॅंच मैनेजर असा महेश याचा प्रवास झाला. २०११-१२ या वर्षात विमा क्षेत्रात आलेल्या मंदीमुळे त्यांना इतर क्षेत्राकडे वळणे भाग पडले. इतर क्षेत्रात नोकरी शोधता शोधताच संयोगाने ते उद्योजकतेत आले.

खरं तर महेश यांच्यात उद्योजक होण्याची उर्मी लहानपणापासूनच होती. त्यांचे वडीलसुद्धा किराणा आणि आयुर्वेदिक उत्पादनांच्या कौटुंबिक व्यवसायात होते. नोकरीनिमित्त ते विमा क्षेत्रात आले, जिथे टार्गेट साध्य करायला उद्योजकता सिद्ध करावी लागते. स्वतःला व टीमला नेहमी प्रोत्साहित ठेवून वेळोवेळी टार्गेट्स साध्य करावी लागतात.

महेश यांच्या प्रत्यक्ष उद्योजकीय प्रवासाला सुरुवात होण्याची कथाही रंजक आहे.

२०११ मध्ये इतर क्षेत्रात नोकरी शोधत असताना योगायोगाने ते बायोमास पेलेटचा मोठा प्लांट उभा करण्यासाठी स्थापन करण्यात आलेल्या कंपनीत मुलाखतीसाठी गेले. या कंपनीत निवड तर झाली, पण अधिकृतपणे कंपनीच्या कामकाजाला सुरुवात व्हायला वेळ लागत होता. त्यामुळे अनौपचारिक मीटिंग्स होत गेल्या आणि

फील्डवर्कसुद्धा सुरु झालं.

या क्षेत्रात युरोपमध्ये काम केलेले व जैविक ऊर्जा क्षेत्रातील तज्ज्ञ सुभाष नियोगी यांच्या मार्गदर्शनाखाली काम सुरू होते. दुर्दैवाने ती कंपनी अधिकृतपणे सुरू होऊ शकली नाही. मग महेश यांनी स्वतःचं जैवइंधन त्यातही ब्रीकेट्सचे ट्रेडिंग सुरू केले. मित्राच्याच प्रायव्हेट लिमिटेड कंपनीद्वारे हा व्यवसाय सुरु झाला. एव्हाना या फील्डचं भरपूर ज्ञान झालं होतं. नेटवर्कपण चांगल होतं. त्यामुळे सुरुवातीलाच एका विदेशी कंपनीचं वार्षिक कंत्राट मिळालं. तसं हे खूप मोठं धाडस होतं, पण ते करायची मनाची तयारी झाली होती.

२०१६ मध्ये कोल्हापूरमध्येच 'KREG Ventures' या नावाने स्वतःची फर्म सुरू केली. याद्वारे याच क्षेत्राला वाहिलेल पोर्टल सुरू केल आणि BriquetteBazaar.com चा जन्म

झाला. आता या नावानेच या क्षेत्रात सगळे ओळखतात. तो एक बँड झाला आहे.

महेश सुस यांनी 'ब्रिकेट बाझार' या नावाप्रमाणेच यामध्ये ब्रिकेटिंगसाठी लागणाऱ्या सेवा व साधनांचा व्हर्चुअल मॉलच उभारला आहे. याद्वारे बायोमास ब्रिकेटिंगचे प्रोजेक्ट केले जातात. अगदी प्रोजेक्ट रिपोर्टपासून प्रोजेक्टची उभारणी, ट्रेनिंग व नंतर सेल्स व मार्केटिंग सपोर्ट दिला जातो. नंतरही ग्राहकांना अपडेशनसाठी तसेच देखभाल व दुरुस्तीसाठी सहाय्य केलं जातं.

पुण्याच्या आजूबाजूला सध्या ७ ते ८ बायोमास ब्रिकेटिंग व पेलेटिंगची मशिन्स त्यांच्या सहकार्याने सुरु आहेत. याशिवाय सातारा, कोल्हापूर, सांगली, उस्मानाबाद तसेच महाराष्ट्राबाहेर आंध्र प्रदेश, तामिळनाडू, उत्तर प्रदेश, छत्तीसगढ, मध्य प्रदेश इत्यादी ठिकाणी आमचे ग्राहक पसरलेले आहेत. ही संख्या अजून वाढतच आहे. शिवाय पूर्व आफ्रिका, व्हिएतनाम, मध्य पूर्व देशात सल्लागार सेवा दिलेल्या आहेत.

व्यवसायाची सुरुवात करताना खूप अभ्यास करून केल्यामुळे तसेच स्टेप बाय स्टेप गेल्यामुळे अवघड गोष्टी थोड्या पटापट होत गेल्या. पटकन सुरुवातीच कंत्राट मिळालं, पण पुढे मात्र प्रचंड अडचणी आल्या. या बिझेन्समध्ये लॉजिस्टिक्स अत्यंत महत्वाचं असतं, पण त्याचा काहीच अनुभव नसल्याने अडचणी आल्या. ट्रान्सपोर्ट खर्च वाढत जाऊन प्रॉफिट मार्जिनपेक्षा जास्त होऊ लागला.

काही लोकांनी ॲडव्हान्स घेऊनही माल वेळेत न दिल्याने पूर्ण वेळापत्रक बिघडलं. परिणामी प्रोजेक्ट आवाक्याबाहेर व्हायला लागला, पण यातून खूप शिकायला मिळालं. लोकांची पारख करण्याची कला शिकावी लागली. टेक्निकल नॉलेजही मिळालं. मुळातच

अभ्यासू वृत्ती असल्याने पाया भक्तम झाला.

सुरुवातीच्या अडचणीमधून ताऊनसुलाखून निघाल्यामुळे पुढच्या प्रवासात मदत झाली. आज प्रोजेक्ट रिपोर्ट, मशिन इन्स्टॉल करणे, ट्रेनिंग, विक्रीपश्यात सेवा, सल्ला व अपडेशन इ. वेगवेगळ्या टीमद्वारे आउटसोर्सिंगने, पण पूर्ण जबाबदारीने व काळजीपूर्वक होतात.

महेश यांच्या कंपनीकडे येणारा ग्राहक हा फक्त ग्राहक न राहता एक प्रकाराची पार्टनरशिप तयार होते. मग ते प्रोजेक्ट उभा करणे असो की माल खरेदी-विक्री असो. काही ग्राहकांचा शंभर टक्के माल तेच खरेदी करतात. त्यामुळे ग्राहकाला विक्रीची चिंता उरत नाही.

उद्योगात महत्वाची उपलब्धी विचारली असता, आपला प्रत्येक प्रोजेक्ट हा आमच्यासाठी एक उपलब्धीच असतो, असं महेश म्हणतात. सातारा जिल्ह्यातील दुर्गम भागात खूप कमी संसाधने असताना २५ वर्षाच्या दोन तरुणांना स्टार्टअप उभा करून देणं व सात वर्षापूर्वी व्हिएतनाममधला एक जर्मन कंपनीचा कन्सल्टेशनसाठी मिळालेला प्रोजेक्ट या उपलब्धी म्हणता येतील. यात आर्थिक फायद्यापेक्षा काहीतरी वेगळं व खूप अवघड गोष्ट साध्य केल्याचं समाधान आहे.

छोट्या उद्योजकांद्वारे किमान शंभर प्रोजेक्ट उभे करणे व त्याद्वारे कमीत कमी १ लाख टन इतक्या जैविक इंधनाचे उत्पादन व उलाढाल करणे हे नजिकचं ध्येय आहे. पुढे एखादा बायो-सीएनजी प्रोजेक्ट करण्याचाही त्यांचा मानस आहे.

उद्योजकीय प्रवासात कोल्हापुरातले मित्र, शाळेतला मित्र तसेच घरी पत्नी स्मिता हिंची मोलाची साथ मिळाली, असे महेश सांगतात. भविष्यात व्यवसाय वाढवून डायव्हर्सिफाय करण्याचे त्यांचे विचार आहेत.

महेश सुस : ९८२२२९८८२५

# ‘ओदनम मसाला’ कवीन कीमा गुळवे



स्त्रिला आर्थिक स्वतंत्र, आर्थिक सक्षमता हवीय. ती घराबाहेर पडून आज नोकरी-

व्यवसायात स्वतःला सिद्ध करतेय, पण कौटुंबिक जबाबदाच्याही तिळा सांभाळायच्या आहेत. अनेक स्त्रियांना कौटुंबिक जबाबदाच्यांमुळे नोकरीपासून दूर राहावे लागते. काही जणी यावरही तोडगा काढतात. घर-

कुटुंब सांभाळत आर्थिक हातभार लावण्यासाठी व्यवसायाची वाट निवडतात.

सीमा गुळवे यांनीसुद्धा कुटुंबाला प्राधान्य देत आपला व्यवसाय म्हणजेच ‘ओदनम मसाले’ची सुरुवात केली. घर आणि घराबाहेरच्या जबाबदाच्या सांभाळणाच्या महिलांना आपण काय मदत करू शकतो, या विचारांतून त्यांनी ‘ओदनम मसाले’ आणि प्री-मिक्सची सुरुवात केली.

आज चौदा प्रकारचे ओदनम मसाले सीमाताई देतात. रोजच्या वापरातले व्हेज, नॉनव्हेज तसेच स्नॅक्ससाठी लागणारे असे तहेतहेचे मसाले आहेत. व्हेज कोल्हापुरी, छोले, पनीर टिक्का मसाला, मिसळ, सांबार, उपमा, शिरा, इडली याशिवाय उपवास असे

अनेक ग्री-मिक्सेस आहेत. घाईच्या वेळी, एकटे राहणारे यांच्यासाठी याचा खूप चांगला उपयोग आहे. त्यामुळे त्याला मागणीही आहे. काही मिनिटांत आपल्याला जे हवं ते झटपट तयार होतं. प्रवासात याचा जास्त फायदा

होतो. हॉटेलनासुद्धा ‘ओदनम’चे प्रिमिक्स पुरवले जातात.

‘ओदनम मसाले’ घरगुती पद्धतीने ऑर्डरप्रमाणेही बनवून दिले जातात. हॉटेल्स आणि स्नॅक्स कॉर्नसनाही हे मसाले पुरवले जातात. मसाल्याना मागणी चांगली आहे. बी-टू-बीची मागणी जास्त आहे. डायरेक्ट, इनडायरेक्ट, रीसेलसाठी माल पुरवला जातो. एखाद्याला मोठ्या प्रमाणात माल हवा असेल तर गरजेप्रमाणे माल पुरवतात.

व्यवसायाची सुरुवात झाली आणि कोरोना आला. कोरोना काळात काम बंद झाले. हा काळ कठीण होता. हल्लुहळू निर्बंध उठले आणि पुन्हा एकदा थोडं थोडं करत कामाला सुरुवात झाली. या काळात ग्राहकाला सरकारी नियम पाळून जी घरपोच सेवा दिली त्यामुळे ग्राहक समाधानी झाला.

व्यवसाय म्हटलं की धोका पत्करावाच

लागतो. आम्ही तो पत्करला आणि त्यामुळेच आम्ही यात टिकलो. मार्केटिंग हासुद्धा एक आव्हानात्मक भाग आहे, पण नवनव्या संकल्पना, सोशल मीडियाचा वापर करून व्यवसाय वाढवतो आहोत. अनेक अडचणी येतात, पण आता आम्ही त्यावर मात करतो.

सीमाताई सांगतात, महिला व्यवसायिक म्हणून काम करताना ग्राहकाला महिला म्हणून तिच्या क्षमतेवर अविश्वास नसतो. तर सर्व आघाड्यांवर काम करताना मोठ्या ऑर्डर वेळेत मिळतील का? या विषयी थोडी सांशंकता असते; पण वेळेअगोदर ऑर्डर पूर्ण करून देण्यावर आमचा भर असतो. आम्ही ते तंतोतंत पाळतो. त्यामुळे हे आमचं वैशिष्ट्य झालं आहे.

ग्राहकाला ताजं आणि त्याला हवं तसा माल देतो. अनेक हॉटेल्स किंवा स्नॅक्स कॉर्नसचा स्वतःचा सीक्रेट फॉर्म्युला असतो. आम्ही तो कोणाशीही शेअर करत नाही किंवा त्यासारखा इतर कोणाला माल बनवून देत नाही. हा विश्वास आम्ही जपतो. त्यामुळे विश्वासार्हता वाढते.

आज युनिट छोटे आहे, पण लवकरच ते मोठ्या स्केलवर जाईल आणि पुढील पाच वर्षांत महिन्याला ३ हजार किलो प्रोडक्शनवर जाण्याचं आमचं लक्ष्य आहे, असं सीमाताई सांगतात. पिंपरी विंचवड भागात ‘ओदन्नम मसाले’चा चांगला जम बसला आहे. इतर जिल्ह्यांत आता आम्ही हळूहळू पोहचतो आहोत. विविध प्रदर्शन, व्यावसायिक ग्रुपमधी यातून आम्ही काम वाढवतोय. डिजिटल मीडियाच्या माध्यमातून संपूर्ण महाराष्ट्रभर पोहचतोय. भविष्यात

भारतभर आणि भारताबाहेरही विस्तार करण्याचं लक्ष्य आहे.

सीमा गुळवे यांना त्यांच्या नावाच्या अगोदर मसालेवाल्या मॅडम म्हणून आज ओळखले जाते. कुटुंबाची भक्तम साथ आहे. त्यांच्या आजवरच्या प्रवासात त्यांच्या कामाची दखल घेत अनेक ठिकाणी पुरस्कृत केले गेले आहे.

मसाला व्यवसायात खूप संधी आहेत. भारताचा दरवर्षीचा टर्न ओव्हर ७० हजार करोड टनपेक्षा जास्त आहे. देश विदेशात याला खूप मागणी आहे. हजारे वर्षाची परंपरा असलेले औषधी गुणधर्म असलेल्या मसाल्यांच्या शोधात वास्को द गामा भारतात आला हे आपल्याला ठाऊकच आहे. या मसाल्यांमध्ये मोठमोठे ब्रॅड असले तरी संधीही खूप आहेत.

**सीमा गुळवे :** ७०३०८९५३४६



## व्यावसायिक मंडळी नफा मिळवण्यासाठी मोठमोठ्या जोखीमा पत्करतात.

ते न्यायदेखील आहे, कारण ते जोखीम पत्करतात, त्यामुळेच तर त्यांना नफा मिळतो. परंतु सरकारच्या नवनवीन धोरणांमुळे किंवा सध्याच्या धोरणात केलेल्या बदलामुळे, नवीन तंत्रज्ञान आल्याने किंवा दुसऱ्या कुणाचा व्यवसाय बंद झाल्यामुळेही यांचा व्यवसाय बंद होऊ शकतो. आणि यांचा व्यवसाय थांबला तर काय काय होऊ शकेल??? म्हणूनच प्रत्येक व्यावसायिकाची काही वाजवी रक्कम अशा ट्रस्टमध्ये सुरक्षित ठेवली गेली पाहिजे, जिथे फक्त आणि फक्त त्याच्या कुटुंबातील सदस्यय ती रक्कम वापरू शकतील आणि कोणताही कर्जदार, कोणतीही सरकारी संस्था, जीएसटी किंवा इतर कोणतेही कर प्राधिकरण किंवा कोणताही न्यायालयीन आदेश कूठल्याही परिस्थितीत त्या व्यावसायिकाच्या कुटुंबाकडून ती रक्कम घेऊ शकणार नाही.

अशा एखाद्या ट्रस्टविषयी आपणास कल्पना आहे का आणि अशा ट्रस्टमध्ये प्रत्येक व्यावसायिकाचे काही पैसे असावेत असे तुम्हाला वाटते का???

**अधिक माहितीसाठी संपर्क :**

सुनंदा टेंबुलकर - ७७३८३११७७८ | ९८११३०६७७

(पान क्र. ३५ वर्लन...)

काळात आपल्या आजूबाजूला अशी कुटुंब तुम्ही पाहिली असतीलच.

यातूनच मग आम्ही 'हेपी रीच फॅमिली' हा कुटुंबाला आर्थिक साक्षर करणारा कार्यक्रम सुरु केला. या कार्यक्रमामध्ये इमर्जन्सी फंडपासून अगदी घर घेतानासुद्धा नवरा-बायकोमध्ये बायकोचं नाव प्रथम का आवश्यक आहे? पासवर्ड कसे जतन करावेत? महिन्याला १० हजार रुपये गुंतवणूक करूनसुद्धा रिटायरमेंट प्लानिंग कसं होऊ शकतं अशा एक ना अनेक गोर्टीवर मार्गदर्शन केलं जातं.

आम्ही विमा, शेअरबाजार, म्युच्युअल फंड, गुंतवणूक याबोरबरच व्यक्तिगत तसेच उद्योगातील पैशयांचे व्यवस्थापन आणि आर्थिक साक्षरता यावर वेगवगळे नावीन्यपूर्ण कोर्सेस सुरु केले आहेत, जे वेगवेगळ्या सामाजिक संस्थांच्या माध्यमातून घेतले जातात.

२०१७ मध्ये महेश आणि मनोज यांनी स्वतःच्या दहा वर्षांच्या अनुभवातून 'स्मार्ट गुंतवणूकदार' हे पुस्तक लिहिले. या पुस्तकाची दुसरी आवृत्ती जानेवारी २०२४ मध्ये येत आहे. मराठी समाजात आर्थिक गुंतवणुकीविषयी जागरूकता यायला हवी यासाठी २०१८ साली 'मराठी पैसा' या पोर्टलची निर्मिती केली. याचे फेसबुक पेज, मोबाइल अॅप आहे. जवळपास वीस हजार लोकांनी ते डाऊनलोड केलं आहे. याद्वारे आर्थिक विषयातले विविध लेख तसेच उद्योजकाने पैसा कसा हाताळावा, कसा वापरावा यावर मार्गदर्शन केलं आहे. शिवाय 'मराठी पैसा'च्या माध्यमातून वेळोवेळी विविध विषयांवर ऑनलाइन वेबिनार, कार्यशाळा आयोजित केल्या जातात.

कोविड काळात घराघरांत डिमेंट अकाउंट ओपन झाली आणि याच काळात शेअरबाजारात गुंतवणूक करून महिन्याला हमखास रिटर्न्स

देणाऱ्या फसव्या योजना सुरु झाल्या. त्यावरही 'मराठी पैसा'च्या माध्यमातून महेश यांनी लोकांना जागरूक करण्यासाठी मोहीम उभारली. 'मराठी पैसा'मुळे आमचे ५० लाख वाचले, आमचे १ करोड वाचले सांगणारे वाचक आजही सातारा, सांगलीमधून कॉल करतात तेव्हा केलेल्या कामाची पावती मिळते.

शेअर बाजार म्हणजे झाटपट पैसा दुप्पट करण्याचं ठिकाण नाही. संयम ठेवला तर पैश्याला संपत्तीत रूपांतरित करण्याचं माध्यम आहे, असं महेश सांगतात.

गेल्या पंधरा वर्षात व्यवसाय करत करत महेश यांनी वेगवगळे उच्च शिक्षण घेत आर्थिक आणि बिझॅनेस नियोजन विषयात जवळपास १७ कोर्सेस पूर्ण केले. या संपूर्ण प्रवासात मित्र आणि व्यावसायिक भागीदार मनोज बारावीपासून सोबत आहेच. दोघांनी शिक्षण आणि व्यवसायसुद्धा एकत्र सुरु केलाय. याशिवाय आज सहा जणांची प्रोफेशनल टीम आहे. टीममध्ये प्रत्येकाकडे पाच-सात वर्षांचा अनुभव आहे.

व्यवसायात उतरल्यावर सुरुवातीला चार-पाच वर्ष प्रचंड कठीण गेली, पण या काळात कुटुंबाने खूप साथ दिली. जेव्हा आमच्या कामाचं लोक कौतुक करू लागले तेव्हा कुटुंबालाही विश्वास मिळाला आणि २००८ पासून सोबत असणाऱ्या ग्राहकांनीही आम्हाला वेळोवेळो साथ दिली. महेश म्हणतात, तुम्ही किती कमावता हे महत्वाचे नाही तर त्याचे नियोजन कसे करता ते महत्वाचे आहे आणि हे तेव्हाच शक्य आहे जेव्हा तुम्ही आणि तुमचं कुटुंब एका विश्वासू फायनान्शियल प्लॅनरसोबत जोडलेलं असेल. कारण तो तुम्हाला फक्त सछाच देत नाही, तर तुमचा हात धरून तुम्हाला आर्थिक साक्षर करतो.

महेश चव्हाण - ९८२१८९९२११

तुम्हाला पार्ट-टाइम  
नोकरीत फुल-टाइम इच्छम  
कमवायचे आहे का ?



सामील व्हा भारतातील नंबर १ जीवन विमा कंपनी LIC मध्ये  
सल्लागार झाणून पूर्ण प्रशिक्षण आणि  
समर्थन प्रदान केले जाईल

**कामाच्या वेळा तुमच्या सोयीनुसार निवडा**

\*Conditions Apply



**Sanjay Narhari Tari**  
Managing Director  
**INSUPRENEURS**  
9821649070 / 9821608989  
support@sanjayntari.com

कोण होऊ शकते  
**LIC प्रतिनिधी ?**



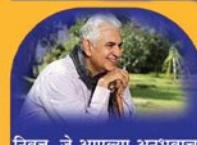
असे प्रोफेशनल्स जे  
उद्योगांमधीच्या शोधात आहेत



उद्योजक, जे अतिरिक्त उत्पन्न  
मिळवू डिच्छतात



गृहिणी, ज्या उत्पन्नाचे साधन  
शोधत आहेत



निवृत, जे आपल्या अनुभवाचा  
उपयोग करू डिच्छतात

### SCIENTIFIC LOGO BY SUBHASH

जाणून घ्या तुमचा

BUSINESS LOGO

कोणत्या प्रकारचे

**VIBRATION  
GENERATE**

करत आहे



Scientific Logo by Subhash



**Subhash Bothare**  
SCIENTIFIC LOGO CONSULTANT

More Information:

9584222000

[www.scientificlogo.com](http://www.scientificlogo.com)

- Ready To Cook
- Ready To Eat
- Frozen Foods
- Cafe Solutions

**Delishko's**  
COOKING SOLUTIONS SAVES  
⌚ TIME ⚡ ENERGY ⚡ MONEY

**Delishko Global Food Pvt.Ltd.**  
🕒 +91-7400147168 📩 info@delishko.com

We are in  
**VIDEO PROMOTIONS**

आम्ही तुमच्या व्यवसायाची **हिंडिओ**  
जाहिरात बनवू देतो . ही जाहिरात तुम्ही  
तुमच्या वेबसाइटवर, सोशल मीडियावर  
वापरू शकता .

[फक्त रु. पंधरा हजारापासून पॅकेजेस ]

9970035570 / 9623893405  
Pune, Nashik, Nagar, Kolhapur  
email: info@srunova.org

Startup Stories  
Business Stories

For our profile, please visit: [www.srunova.org](http://www.srunova.org)

Rtn. Jayavant S. Bhilare  
Mob. 8975557511, 7588061911  
Mrs. Yogita J. Bhilare

**BHILARE HOLIDAYS & SERVICES**

**Rotary**   
**KESARI**

Datta Plaza, Ark Road, Panchgani 02168-240463  
Tal- Mahabaleshwar, Dist- Satara. ✉ jayavant.bhilare@yahoo.com  
(M.S.) India, 412 805. ☎ www. bhilareholidays.com  
www. kesari.in

Er. Makarand Sherkar -Sr. Marketing Consultant  
Mobile No. / Whatsapp No. 9967578211

**TENDER TECH**  
Specialist in E-Tendering

Our USP : "Tendering karao, Business Badhao".  
For more details , visit our Website : [www.tendertech.co.in](http://www.tendertech.co.in)  
makarand@tendertech.co.in , tendertechthane@gmail.com  
<https://youtube.com/@tendertechthanemaharashtra7210>  
Off: Nandanvan Industrial Estate, Near Teen Hatt Naka, THANE (W)

Grow your Business with Govt Sector /PSU /Industries

Ashwini Makarand Sherkar - LIC Advisor  
Secure your family & plan for better tomorrow"  
For Appointment Call / WA on: 9819088528

**प्राईम सेवा हेल्थ केयर प्रा.लि.कंपनी**

मुंबई व मुंबई उपनगरमध्ये खेळांगाऱ्याक व  
राणागांगाऱ्यात आता परी घेव यांयां सुरु केले आहे.

सामाजिक सेवा दुरवस्था जातात

जेवण नानगिरिंगन अथवा रुग्णांना पर्यंत ८ तास,  
१० तास, १२ तास, २५ तास दिवांस व रात्रियांत ठेंसेच  
दुरवस्थामध्ये रुग्णांनाकडे यांवळे

पांच पूर्षुक कर्मचारी

मनोविज्ञानी तंत्रज्ञ तातुं त्वां एकटेपा ट्रु कर्मचारी  
विशाळ संदर्भ करन वाली पूर्णपांच कामांची ईमे

अशी पे सेवा सुरु केली आहे

प्राईम सेवा हेल्थ केयर प्रा.लि.कंपनी कोर्स झालाले प्राथमिकत अनुभवी मुल/ मुली जाहेत  
जो काळजी-पूर्वक सेवा करेत व त्वां आवंटी घेतेत  
ज्यांना कोंतालाही सेवेकाऱ्या पाहिजे असल्यास खालील फोनवर संरक्षक साधारण

आमचा पाता - घोडाई इमारत, शार्टड इलोअर नवव मोर्ट जडल, सर्वोदय सुपरमार्केट मार्गी दादर परिवळ  
Mob.- 8097164555 / 8097169555  
[www.primesevasahealthcare.in](http://www.primesevasahealthcare.in) Email -primesevasahealthcare@gmail.com

प्राईम सेवाहेल्थ, खालीले खालीलाना।  
मार्गावरू लक्ष्मीनारायण, समृद्धीचे काढावा।  
देवाची खालीला

**अरा**  
दिवाळीच्या भरात शुभेच्छा...!

Follow us on

+91 70308 95346

# बिकट परिस्थितीवर मात करून उभारी घेतलेला उद्योजक

कुठे जन्माला यावे हे आपल्या हातात नसंत, पण कसं जगावं हे मात्र आपल्या हातात असतं. विजय पवार यांचा प्रवास अत्यंत हलाखीच्या परिस्थितीतून सुरु झाला. विजय यांचा जन्म मुंबईचा. कुटुंबाची आर्थिक परिस्थिती बिकट होती. रोजंदारीवर कुटुंबाचा उदरनिर्वाह चालला होता.

त्यांची आई मालन ही त्यांच्या कुटुंबाचा आधार झाली. आई आणि बहिणीचे कष्ट तो पाहृत होता. आज काम केलं तरच आजचं जेवण मिळेल त्यामुळे रोज पैसे कमवावे लागणार एवढं कळत होतं. इथेच उद्योगाची बीज मनात रुजली. पैसा कमवायला शिकलो, पण पैशाचे महत्त्व अनेक चुका केल्यावर कळलं, असं विजय यांना वाटतं.

जेमतेम बारावीपर्यंत शिक्षण झाल्यावर माझे अप्पा (संपत देसाई) यांनी मला मर्चट नेव्हीत प्रयत्न करायला सांगितले. माझ्या या अप्पाचे माझ्या जीवनात खूप मोठे

स्थान आहे. त्यांनी बिकट काळात खूप साथ दिली.

मर्चट नेव्हीत पैसा मिळतो एवढं ठाऊक होतं अणि पैसा ही आमच्या जगण्याची गरज होती. सगळ्यात खालच्या पदावरून

कामाने बढत्या घेत गेलो.

विजय सांगतात, मी अनेक सर्धा परीक्षा द्यायचो आणि मुख्य म्हणजे मी त्या चांगल्या पद्धतीने पासही व्हायचो. कॉम्प्युटरची अगदी लहानपणापासून आवड होती, पण त्यात शिक्षण घेता आलं नाही. आवड असल्याने त्याचे



ज्ञान मात्र मी लगेच आत्मसात करायचो. याचा या नोकरीत खूप फायदा झाला आणि मी मर्चट नेव्हीचे ट्रेनिंग पूर्ण केले. एकोणिसाब्या वर्षी कामावर रुजू होऊन दुबईला गेलो. या नोकरीने पैसा, मानसन्मान, जगभर प्रवास, घर सारं काही दिलं.

माझी वृत्ती ही प्रचंड धरसोड वृत्ती. मर्चट नेव्हीची नोकरी वयाच्या पंचविसाब्या वर्षी सोडली. पूर्वी स्टेट बैंकेसाठी काही काळ काम केलं होतं. तिथे ग्राहक सेवेत कसं काम करतात हे कळलं. तिथेही मन रमलं नाही त्यामुळे खूप अडचणीना विशेषत: स्वतः ओढवलेल्या अडचणीना सामोरं जावं लागलं.

अभ्यासू वृत्ती आणि अचूक काम केल्याने बढती मिळवत होतो, पण हळूहळू काही कारणांनी माझं यातलं मन उडत गेलं. मला अनेकांनी ही नोकरी सोडू नको असं समजावलं, पण मी नोकरी सोडली.

सुरुवातीला काही वाटलं नाही, पण घरच्या जबाबदार्या, नवीन लग्न या सगळ्यांचा विचार हळूहळू पुन्हा एकदा आर्थिक उत्पन्नासाठी मार्ग शोधू लागला. सगळे रस्ते बंद होते. मर्चट नेव्हीत पुन्हा प्रयत्न केला तर काम झालं असतं, पण आर्थिक तडजोड करावी लागली असती. कारण कमी पगारात इथे भरती सुरु झाल्यानेच समस्या आल्या होत्या. त्यामुळे तिथे मला जायचे नव्हते.

काहीही काम मिळत नव्हतं. आयसीआयसीआय बैंकेत (SBI MF) ज्या दिवशी इंटरब्लू होता, त्या दिवशी मनाशी पक्के केलं की जर इथे काम झालं नाही, तर पुन्हा मर्चट नेव्हीत जायचं, पण SBI MF मध्ये संधी मिळाली. इथेही काही काळ चांगला गेला. गाठीशी पैसा जमा झाला, पण पुन्हा तीच समस्या; मन काही रमत नाही.

यादरम्यान एका व्यक्तीची भेट झाली आणि माझा दृष्टिकोन बदलला. नोकरीऐवजी स्वतःचा व्यवसाय करावा, असा निश्चय केला. मग माझी शोध मोहीम सुरु झाली. ओला, उबरसारख्या व्यवसायात गुंतवणूक करून फसलो.

इथे लक्षात आलं स्वतःला गाडी आणि ड्रायव्हिंग यातली सखोल माहिती नसेल तर या व्यवसायात उतरू नये. इथे फटका पडला. मग मला गेमिंग झोनविषयी माहिती मिळाली. यापूर्वी गरज नसतानाही कर्ज काढलेला पैसा या व्यवसायात गुंतवला. गेमिंग झोनला खूप छान प्रतिसाद मिळाला. यासोबत मी गेम एक्सेसरीजसुद्धा ठेवायला सुरुवात केली. मी खूप चांगला सेल्समन आहे, हे एल्हाना मला कळलं होतं.

सुरुवात चांगली जुळून येत होती आणि तेवढ्यात कोरोना आला. सारं काही ठप्प झालं. काही काळ इथल्या कर्मचाऱ्यांना पगारही दिला, पण आता हळूहळू जास्त प्रॉब्लेम येऊ लागला. असलेला पैसा कर्जाचे हफ्ते फेडण्यातच जात होता. हातात काम नव्हतं. घर चालवायचं होतं. हातावर हात ठेऊन बसून चालणार नव्हतं. मग घरबसल्या मार्ग शोधू लागलो.

ऑनलाईन सॉफ्टवेअर विकायला सुरुवात केली. याचदरम्यान माझे CSC Aapple Sarkar Eseva Kendra संमत झालं.

यासाठीसुद्धा परीक्षा पास करावी लागते. कोरोना काळात सरकारने फास्ट टॅग सुविधा सुरु केली. हे सुरु करण्यासाठी ३० हजारांची गुंतवणूक होती. मित्रांनीही मला मदत केली. खरं तर व्यावसायिक प्रवासात स्वप्नील रसाळे, प्रकाश तेटमे, भवानी मिश्रा, सुमित आंबे, उमेश तेटमे, मंगेश माने या माझ्या

मित्रांनी वेळोवेळी मदत केली.

फास्ट टॅगचं काम सुरु झालं ही सेवा ऑनलाईन देणारा इथे मी एकटाच होतो. डिजिटल प्लॅटफॉर्मचा चांगला वापर करून मी फास्ट टॅग विकले. माझे काम चोख होतं त्यामुळे लोक माझ्याकडे येत. काम चांगलं सुरु झालं, पण लोकांना माझ्या घराखाली यावं लागे. हे मला काही पटत नव्हतं. त्यामुळे मी जागेचा शोध घेऊ लागलो. एक छोटं भाजीचं दुकान होते (रमेश वर्मा) त्यांनी मला त्यांची जागा वापरू दिली.

फास्ट टॅग विक्रीने मला माझ्या बुद्ध्या काळात सावरले. मग मी मागे वळून पाहिलं नाही. मी विविध सेवा द्यायला सुरुवात केली. रेल्वे, फ्लाईट तिकीट बुकिंग, मनी ट्रान्सफर, गाड्यांचे इन्शुरन्स, फूड लायसन्स, बिझनेस रजिस्ट्रेशन अशा अनेक सेवा द्यायला सुरुवात केली. आता स्वतंत्र जागी CSC Aapple Sarkar Eseva Kendra सुरु केलं.

आमची खासियत म्हणजे शंभर टके डाटा सेक्युरिटी यावर आम्ही भर देतो. या व्यवसायात आता चांगला जम बसलाय. ग्राहकांची गोपनीयता आम्ही कटाक्षाने पाळतो. ग्राहकांना चांगली सेवा देतो. त्यामुळे आमचे ग्राहक बांधले गेलेत. या व्यवसायात विश्वासार्हता खूप महत्वाची आहे. ४ हजार ५०० हून जास्त ग्राहक जोडले आहेत.

आम्ही ग्राहकांना अनेक माध्यमांतून जोडून ठेवतो. ग्राहकांना सेवा देताना प्रथम आम्ही त्यांना संगळं समजावून देतो. गुंतवणूक करताना कशी करावी, कुठे करावी अशा बारकाव्यावर काम करतो. त्यामुळे येणाऱ्या ग्राहकाचा विश्वास तयार होतो.

लहानपणापासून आई मालन आणि बहीण सविता यांची खंबीर साथ लाभत आलीय. त्यांनीच मला घडवलं. संपत देसाई पदोपदी मदत तर केलीच, पण मानसिक आधारसुद्धा दिला.

मित्रांनी साथ दिली त्याचप्रमाणे माझे भाऊजी विजय नवाडकर हेही मला व्यवसायात मदत करतात. माझी बायको नग्रता हिने पदोपदी मोलाची साथ दिली आहे.

भविष्यात स्वतःची विविध ठिकाणांहून शाखा सुरु करण्याचा मानस आहे त्यासाठी काम चालू आहे, असे विजय सांगतात.

विजय यांचा हा प्रवास अनेक चढउतारानी भरलेला आहे. कमी वयात आलेले व्यवहारज्ञान, कटू अनुभव, लढण्याची जिढ, चुका समजून घेऊन स्वतःमध्ये केलेले बदल या गोष्टी विजय यांना इतरांपेक्षा वेगळं बनवतात.

विजय पवार - ९१३७७३८८६७

 **Jeevan Gourav**  
Creating Opportunities

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.

महेंद्र बोराटे - ९८६९०००२७१

:: संपर्क ::

# उपजीविकेचा संघर्ष परावर्तित झाला यशस्वी उद्योगात

परिस्थिती कधीही कशीही बदलू शकते.

विशेषतः कौटुंबिक समस्या, कोरोना असे सगळे एकत्र आत्यावर. त्या वेळी केवळ जगण्यासाठी संघर्ष कसा करावा एवढेच लक्ष्य असते. तो कठीण काळ मागे टाकून स्वतःला सिद्ध करणाऱ्या ‘काव्या एंटरप्राईसेस’च्या स्मिता गिरी खूप शिकवून जातात.

स्मिता लहानपणापासून ठाण्यात वाढली. बालपण शिक्षण ठाण्यात झालं. बी.एस्सी. पदवी झात्यावर तिने शिक्षकीपेशा निवडला. लहानपणापासूनच तिला चित्रकला, ‘आर्ट आणि क्राफ्ट’ची आवड होती.

लग्नानंतर २०१४ साली मलेशियात गेली. तिथे असताना एकदा थर्माकोलची प्लेट बनवून छान सजवली आणि ‘पूजा थाळी’ बनवली. ती कलाकृती खूप छान जमून आली. तिथल्या मैत्रिणीना तिचे हे काम आवडले. या मैत्रिणीनी तिला प्रोत्साहन दिले. त्यातूनच तिने सीडीपासून मेणबत्ती स्टॅड बनवला. एका मैत्रिणीने ११ पिस ऑर्डर देऊन बनवून घेतले. ही तिची खरी पहिली ऑर्डर, पण हा केवळ एक छंद होता. व्यावसायिक गांभीर्य काही नव्हते. ‘आकार क्रिएशन’ असे नाव देऊन ती हे करत होती.

कौटुंबिक समस्या वाढल्या आणि पुढे परिस्थिती बदलली. स्मिता २०१६ साली कायमसाठी भारतात परत आली. ठाण्यात दोन

मुलींसोबत राहू लागली.

काळ खूप कठीण होता. घरची परिस्थिती बिकट होती त्यावेळी तिला उपजीविकेसाठी काही ना काही करणे भाग होते. इथे तिला तिच्यातल्या आवडीने, कलेने साथ दिली. स्मिताने स्टॉल्स, ऑनलाइन प्रमोशन करत या व्यवसायाला सुरुवात केली.

स्मिता सांगते, मी टीचर कोऑर्डिनेटर म्हणून जॉबही करत होते सोबत ऑर्डर घेत हा व्यवसायसुद्धा सुरू केला. अनेक वेळा रात्र रात्र जागून ऑर्डर्स पूर्ण केल्या. जॉब आणि ऑर्डर्स अशी तारेवरची कसरत चालू होती. पुढे कोविड आला आणि जॉब बंद झाला. हा खूप मोठा धळा होता, पण जगण्यासाठी धडपड करायलाच हवी होती. त्यामुळे काही



ना काही शोध सुरु झाला. मी पंजाबी प्री-मिक्सेस बनवायला शिकले होते. त्याचा मला इथे उपयोग झाला. शिक्षण कधीही वाया जात नाही, हे इथे जाणवते.

‘बुडत्याला काठीचा आधार’ असे म्हणतात. मला या कठीण काळात प्री-मिक्सेसनी सावरले. कटेकोर निर्बंध होते, पण मी आणि माझी मुलगी आम्ही त्या सगळ्यांचे पालन करून प्री-मिक्सेस साहित्य आणायला रेल्वे प्रवास करत होतो. काळ कठीण होता, भयावह होता पण जगण्यासाठी हे करणे भाग होते.

या सगळ्याचा परिणाम म्हणजे आमच्या प्री-मिक्सेसला खूप चांगला रिस्पॉन्स आला आणि मग ‘काव्या स्पाईसेस’ सुरु झाले. व्हेज-नॉनव्हेज, पनीर टिक्का मसाला, बटर चिकन, कढई पनीर, पालक पनीर, दम आलू असे अनेक प्रकारचे प्री-मिक्सेस बनवायला मी सुरुवात केली. आज व्हेज नॉनव्हेज अशी वीसेक प्री-मिक्सेस आहेत. जैन प्रीमिक्सेससुद्धा मी बनवते.

ऑनलाईन विक्री चालू होती. खूप चांगला प्रतिसाद होता. यासोबत मी आजीकडून शिकलेले मसाले बनवायला सुरुवात केली. अशाप्रकारे मसाले उद्योग सुरु झाला. सोबत थालीपीठ भाजणी, वडे पीठ, विविध मसाले सुरु केले. हे सर्व घरगुती पद्धतीने बनवत होते त्यामुळे लोकांना ताज्या वस्तू मिळत होत्या.

हा सगळा काळ कोरोनाचा होता त्यामुळे जगण्यासाठी जे जे पर्याय शक्य आहेत, ते आजमावले जात होते. यातूनच मग हर्बल साबण, चंदन, मोगरा, नीम, तुलसी असे जवळपास तेरा प्रकारचे साबण मी बनवू लागले. हेअर पॅक, हर्बल वॅक्ससुद्धा बनवू लागले. काय, कसे चालेल हे मलाही ठाऊक नव्हते, पण सगळ्याला चांगला प्रतिसाद मिळत गेला. आता हे सगळे एकाच आस्थापनाअंतर्गत

आणणे गरजेचे होते त्यामुळे यातूनच जन्म झाला ‘काव्या इंटरप्रायझेस’चा.

विविध ऑनलाईन प्लॅटफॉर्म, फेसबुक, इंस्टाग्राम, विविध युप प्रदर्शन, यासोबत माऊथ-टू-माऊथ पब्लिसीटीसुद्धा खूप होते. जी मुले परदेशात राहतात अशा मुलांचे पालक इथून तिथे प्री-मिक्सेस पाठवतात. यातूनच परदेशी ग्राहक वाढले. संपूर्ण देशभर ‘काव्या इंटरप्राईसेस’चे प्रॉडक्ट जातात.

स्मिताने विविध ऑफर देत आपला ग्राहकवर्ग वाढवला. आपल्या प्रॉडक्टमध्ये काही कमी आहे तर त्याचा अभ्यास करून ती बदल करत राहते. यातून प्रॉडक्ट जास्तीत जास्त चांगले होण्यास मदत होते. काळानुसार, बाजारमागणीनुसार स्वतःता ती बदलत ठेवते. स्मिताने येत्या काळात नास्थाच्या प्री-मिक्सेस सुरु करण्याचा मानस बोलून दाखवला.

स्मिता म्हणते, या संघर्ष काळात मुलींची मोलाची साथ दिली. मुलींच्या पाठिंव्याने मी आज इथर्पर्यंत पोहचू शकले. आईवडील, भाऊबहिण सगळे सोबत होते. यासोबत मदनभाऊंनीसुद्धा खूप पाठिंबा दिला. वेळोवेळी प्रोत्साहन दिले. माझ्या आस्थापनाला खूप मोठं करायचंय. माझ्यासोबत इतरांनासुद्धा कायमस्वरूपी रोजगार देऊ शकले तर मला आवडेल. यासाठी मी मेहनत घेतेय.

माझ्या या कामाची पोचपावती म्हणजे राज्य मनुष्यबळ अकादमी, भारतज्योती प्रतिभा सन्मान पुरस्कार, नारायणी रत्न पुरस्कार असे काही पुरस्कारही प्राप्त झालेत.

स्मिता गिरीसारख्या अनेक सख्या आज स्वतःसाठी, कुटुंबासाठी जिद्दीने काम करत आहेत. स्वतःची स्वप्न साकार करण्यासाठी कठोर परिश्रम घेत आहेत. त्यांच्या या वाटचालीला खूप शुभेच्छा.

स्मिता गिरी - ८४३३६३५०२०

(पान क्र. २४ वर्लन...)

एकच माणूस बसून काम करतो किंवा माहिती घेतो. टीव्ही हे माध्यम एकतर्फी आहे. तर कॉम्प्युटर हा इंटरॅक्टिव आहे. कॉम्प्युटरवर व्हिडियो बघणाऱ्या प्रेक्षकवर्गाचा युट्युबसारख्या प्लॅटफॉर्म्सनी योग्य तो विचार करून त्याला आवडतील असे व्हिडिओ दाखवायला सुरुवात केली. सुरुवातीला मोफत असणाऱ्या या युट्यूबमध्ये गेल्या काही वर्षांपासून जाहिराती प्राधान्याने दिसायला लागल्या.

पर्सनल कॉम्प्युटर हा घरामध्ये एका ठिकाणी स्थिर असायचा आणि व्यक्तीला तेथे काम करताना व्हिडीओ जाहिरात बघता यायची. लॅपटॉप आत्यानंतर या पर्सनल कॉम्प्युटरचा संचार वाढला, परंतु तरीही लॅपटॉपवर प्रवासात काम करताना काही मर्यादा होत्या. या संपूर्ण मर्यादा स्मार्टफोनमुळे कमी झाल्या. साधारणपणे २०१४ नंतर स्मार्टफोनचा वापर जगभरात वाढला. आधी जी व्यक्ती टीव्हीला वेळ द्यायची ती कॉम्प्युटरवर जास्त वेळ बसू लागली आणि २०१५ नंतर टीव्ही, चित्रपट आणि कॉम्प्युटर या तिघांनाही मागे सारत स्मार्टफोन झापाट्याने पुढे आला. आज भारतातीलच नव्हे तर जगभरातील व्यक्ती आपला सर्वाधिक वेळ स्मार्टफोनवर घालवते. स्मार्टफोन या साधनाने वृत्तपत्रालाही मागे टाकते आहे. अनेक घरामध्ये वृत्तपत्राची घडीदेखील उलगडली जात नाही. त्यामुळे वृत्तपत्रातील जाहिराती किंवा त्याच्यामध्ये आलेल्या जाहिरातीच्या पॅम्प्लेट्स याचाही परिणाम हळूहळू कमी होत आहे.

स्मार्टफोनमुळे मोठमोठ्या ब्रॅण्ड्सनी इतर माध्यमांवरील जाहिरातीचा खर्च कमी केला आहे. उदाहरणार्थ शहरांमध्ये दिसणारे मोठमोठे होर्डिंग. पूर्वीच्या काळी सिग्नलवर एक-दोन मिनिटे थांबावं लागत असत्यामुळे होर्डिंगवरती केलेली जाहिरात लोकांपर्यंत व्यवस्थित पोचायची, परंतु सध्या त्या जाहिरातीना अशी दृश्यमानता कमी झाली आहे.

माणूस प्रवासात किंवा फावल्या वेळेत मोबाइलवरच आहेत. या सर्वांना मनरेंजन हवं असतं. काही तरी रंजक, उत्कंठावर्धक, धक्का देणाऱ्या, आश्वर्यकारक अशा गोष्टी बघायला आवडतात. पूर्वी एक मिनिटाची जाहिरात शांतपणे वाट बघणाऱ्या व्यक्तीला आज पाच सेकंदांची जाहिरातदेखील त्रासदायक वाटते, नकोशी होते. एका बाजूला तो एक ते दोन मिनिटाचे अनेक व्हिडीओ वेळ काढून बघतो, पण आपण दाखवत असलेली पाच सेकंदाची जाहिरात त्याला जास्त वाटतात.

एक उद्योजक म्हणून आपण या मानसिकतेचा अभ्यास करणे गरजेचे आहे. कारण काहीही करून आपल्या उत्पादनाचा किंवा सेवेची जाहिरात ग्राहकापर्यंत पोहोचली पाहिजे. आपण केलेली कोणत्याही प्रकारची जाहिरात जर ग्राहकापर्यंत पोहोचली तरच आपले

उत्पादन विकले जाणार आहे. यामुळे त्याला आवडेल त्या पद्धतीने पोहोचवणे हे आपले महत्वाचे कामच नव्हे तर कर्तव्य झाले आहे. नाही तर तो आपली जाहिरात बघणार नाही आणि आपली विक्री वाढणार नाही.

आज आणि सोशल

शंभर ते १ हजार नवीन मराठी बिल्डर आणि डेव्हलपर्स तयार करण्यासाठी आम्ही प्रयत्नशील आहोत. ज्याना या क्षेत्रामध्ये काम करण्याची आवड, हिंमत व धमक असेल तर आम्ही योग्य ते मार्गदर्शन सहकार्य करू. ज्याना या क्षेत्रात पदार्पण करावयाचे आहे, त्यांनी संपर्क करावा.

संपर्क : 9322248142

मीडिया ही जाहिरातीची दोन प्रमुख माध्यमे झाली आहेत. एकंदरच हातामध्ये कागद किंवा पुस्तक धरून वाचायचे प्रमाण कमी झाल्यामुळे जाहिरातदारांचा ओढा प्रिंट माध्यमांकद्वान टीव्ही आणि डिजिटलकडे शिफ्ट झालेला दिसतो.

व्हिडिओ जाहिरात प्रेक्षकाला दृक्ख्याव्य असे दोन्ही पद्धतीने मेसेज पाठवत असते. यामुळे व्हिडिओ जाहिरातीचा होणारा प्रभाव हा अधिक खोलवरचा आणि दूरगामी असतो. व्हिडिओ जाहिरातीमुळे आपला ब्रॅड अधिक चांगला रुजतो. तसेच ग्राहकाने आपली वस्तू विकत घेण्याची शक्यता खूप पटीने वाढते. आपल्या उत्पादनाच्या विक्रीसाठी व्हिडिओ जाहिरात तयार करताना खालील गोर्टीचा विचार करावा लागेल.

१) एकंदरच प्रेक्षकाचा अटेन्शन स्पॅन कमी झालेला आहे. त्याचे लक्ष विचलित करणाऱ्या शोकडो नव्हे हजारो घटना आजूबाजूला घडत असताना आपण केलेली जाहिरात त्याच्यापर्यंत पोहोचवणे हे अत्यंत जिकिरीचे, कष्टप्रद आणि तितकेच कलात्मक काम आपल्याला करावे लागेल. आंतरराष्ट्रीय संकेतानुसार सध्या हा कालावधी फक्त आठ सेकंदांचा आहे. थोडक्यात तुम्हाला जे काही सांगायचं ते आठ सेकंदात सांगा. ही आठ सेकंद आपण जिंकलो, तर पुढचा व्हिडिओ किंवा आपली जाहिरात तो बघू शकेल. यासाठी पहिल्या आठ सेकंदांचा सोनेरी नियम वापरावा लागेल जेणेकरून आपला मेसेज ग्राहकाला व्यवस्थित पोहोचेल.

२) आपण तयार केलेली जाहिरात टीव्ही, कॉम्प्युटर, स्मार्टफोन किंवा अगदी चित्रपटगृहातदेखील दाखवता आली पाहिजे.

३) आपण तयार केलेल्या जाहिरातीची दृश्य व धनीची गुणवत्ता इतकी चांगली हवी की टीव्ही, कॉम्प्युटर, स्मार्टफोन व चित्रपटगृह या चारही माध्यमांमध्ये ती प्रेक्षकाला खिळवून

ठेवेल.

४) प्रेक्षकांचे लक्ष विचलित करणाऱ्या अनेक गोर्टी आजूबाजूला असल्या तरीदेखील त्यांनी आपली जाहिरात पाहिलीच पाहिजे, असं काहीतरी त्या जाहिरातीत हवं.

५) डिजिटल माध्यमात जाहिरात करताना आपली जाहिरात आपण पैसे भरून लोकांपर्यंत पोहोचण्याचा प्रयत्न करायला हवा (इनऑर्गॅनिक मार्केटिंग) किंवा लोकच आपली जाहिरात एकमेकांना पाठवतील अशी वेगव्या प्रकारची व्हायरल जाहिरात करण्याचा प्रयत्न करायला हवा.

६) आपली जाहिरात कमीत कमी कालावधीची, अधिकाधिक माहिती देणारी आणि आपली विक्री वाढवणारी असली पाहिजे.

७) आपल्या जाहिरातीमध्ये इतकी प्रचंड शक्ती पाहिजे, अशी दृश्ये पाहिजेत, असे कथनक पाहिजे की जे प्रेक्षकांचे चित्त खिळवून ठेवेल. आपल्या व्हिडिओमध्ये त्याला गुंतवून ठेवेल आणि व्हिडिओ बघता बघता आपली जाहिरात त्याच्या मनात पोहोचेल आणि अर्थातच आपली विक्री वाढून आपली व्यवसायवृद्धी होईल.

थोडक्यात व्हिडियो जाहिरात तयार करण्याची पद्धत आपण बदलणे गरजेचे आहे. ग्राहकांच्या बदलत्या आवडीनुसार, तो निश्चितपणे बघेल अशाप्रकारे व्हिडिओ जाहिरातीचे संहिता लेखन करणे जरुरी आहे. पूर्वी ज्या प्रकारच्या जाहिराती दाखवून हमखास विक्री व्हायची, कदाचित तशा जाहिराती यापुढे चालतीलच असे नाही. एकंदरच प्रेक्षकांची मानसिकता बदलणे गरजेचे आहे.

**जगदीश कुलकर्णी : ९४०३७७४६७१**  
(लेखक व्हिडिओगिरिमीती क्षेत्रात कार्यरत आहेत.)



(पान क्र. १९ वर्लन...)

यथावकाश निर्णय जाहीर झाला. कष्ट फळाला आले. निर्मलग्राम म्हणून भेंडेगावाची निवड झाली. राष्ट्रपतीं अब्दुल कलाम यांचे हस्ते गौरव झाला.

या उत्कर्ष बिंदुवर असतानाचा वाजत गाजत मिरवणुकीने ग्रामसभेत आले. तोफा, बँजो, फेटे बांधण्याचा कार्यक्रम करून आता गाव तुम्ही सांभाळा. मला संस्थेकडे परत जावू द्या असं सांगून सरपंचपद सोडून दिले. ग्रामस्थांनीही हा निर्णय स्वीकारला.

सरपंचपद सोडल्यावर पतसंस्थेची जबाबदारी होतीच. शाखांची संख्या लिमीट ओलांझून गेली. नवीन शाखा काढायला त्यांना परवानगी मिळेना. आता आहे त्यात खेळा. हे म्हणजे पंख बांधल्यासारखं झालं. त्यांचे जाणकार अभ्यासू मित्र होते. ते म्हणाले मल्टीस्टेट करा. शाखा वाढतात. मल्टीस्टेटच रजिस्ट्रेशन केलं. आता नवीन नावानं कारभार होणार होता, ते नाव होत 'श्री संत नागेबाबा मल्टीस्टेट को-ऑपरेटिव क्रेडीट सोसायटी लिमिटेड अहमदनगर'.

संस्थेच्या शाखा नगर, बीड, संभाजीनगर, पुणे येथे विस्तारल्या आहेत. एक शाखा गुजरातमध्ये आहे. पर्यायाने कडुभाऊ मल्टीस्टेट चेअरमन आहेत. ठेवी आणि कर्जवाटपाबाहेर

जावून संस्था वृक्षलागवडीसाठी बिनव्याजी ठेवी घेते आणि व्याजातून झाडे लावते.

अन्नदान योजनेतून गरजूना मोफत भोजन देण्यात येते. त्यासाठी बिनव्याजी ठेवी घेवून व्याजातून भोजन खर्च केला जातो. मुदत संपली की ठेव परत केली जाते. गोशाळेसाठी मदत केली जाते. श्री संत नागेबाबा मल्टीस्टेट को. ऑप. सोसायटीला आजपर्यंत मिळालेल्या पुरस्कारांची यादी मोठी आहे. त्यातील झी २४ तास, उडान पुरस्कार, जाणीव पुरस्कार, सहाद्री कोंदण पुरस्कार, सर्वोत्कृष्ट वित्तीय संस्था हे उल्लेखनीय पुरस्कार आहेत. नुकताच वर्ल्ड रेकॉर्ड्स इंडिया व जिनियस फाऊंडेशन यांचे वतीने सहकार क्षेत्रात सन २०२१-२२ या आर्थिक वर्षामध्ये संपूर्ण देशभरात ५७ शाखांद्वारे, वर्षाचे ३६५ दिवस, एका वर्षात ४३८० तास कार्य करत ६ लाख ग्राहकांना सेवा पुरवून संस्थेची विश्वविक्रमी नोंद करून सन्मानित करण्यात आले आहे.

या सर्व पुरस्कारांपेक्षा आज मितीस अध्यक्षपदापेक्षा ५० लाख समाधानी सभासदांच्या परिवाराचे प्रमुख म्हणवून घेण्यातच कडुभाऊंचा गौरव आहे.

संपर्क : ९५५२५५४०५५

# BIGGEST MSME EXPO



**JOY**  
e-bike

Presents

**BUSINESS**  
**जत्रा**™  
२०२३

उद्योजकांची एकजूट... संर्वीची लयलूट!



EXHIBITION

CONFERENCE

OPPORTUNITIES

सोहळा उद्योजकतेचा, उत्सव लघुद्योजकांचा..!

ठाणे येथील सर्वात मोठ्या एमएसएमई एक्स्पोमध्ये सहभागी व्हा  
आणि व्यवसाय वृद्धीच्या अमर्याद संधीचा लाभ घ्या.

१२०+ प्रदर्शन स्टॉल | १०,०००+ उद्योजकांची उपस्थिती.

१ आणि २ डिसेंबर २०२३, टीप टॉप प्लाझा, ठाणे (प)

## प्रमुख आकर्षण



१२० पेक्षा जास्त व्यवसायांचे  
प्रदर्शन



दिग्गजांबरोबर परिसंवाद



बलाढ्य कंपन्याचा सहभाग



तज्जांद्वारे मार्गदर्शन



बँकांद्वारे अर्थसहाय्य



फ्रेंचाइजी संधी



निरनिराळ्या व्यावसायिक  
संघटनाचा समावेश



सूक्ष्म, लघु व माथ्यम  
उद्योजकांसाठी सरकारी योजना

Co-sponsored by



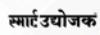
Home Decor Partner

Wealth Partner

Associate Partner

Magazine Partner

Organizer



- FREE ENTRY -  
REGISTRATION

सोहळा उद्योजकतेचा, उत्सव लघुद्योजकांचा..!



आमचे ध्येय

# "गाव गाव निर्यातदार"

या सामील व्हा अगदी कमी भांडवल असूनही भव्य  
उद्योजकता असेलेल्या एका सुदृढ व्यवसायाकडे

इम्पोर्ट एक्सपोर्टचे योग्य आणि कामाचे प्रशिक्षण

मुंबईतील सुसज्जे बंदरे आणि येऊ घातलेले सर्वांत मोठे बंदर, महाराष्ट्रासाठी विदेशात व्यवसाय करण्याच्या सुवर्णसंधीं चालून आल्या आहेत. म्हणूनच आम्ही तुळाला त्यासाठी तयार करीत आहोत. ट्रेडकेअर™ एकमेव संस्था आहे जी स्वतः इम्पोर्ट एक्स्पोर्ट कार्य करते व त्याबहुलचे प्रशिक्षण देते तसेच आखाती देशात स्वतःचे कार्यालय आपल्या दिमतीस आणि आपल्या सर्व इम्पोर्ट एक्स्पोर्टच्या प्रश्नांना सविस्तर आणि कामाचे उत्तर देते.

**TradeCare**

Training • Touring • Trading

अधिक माहितीसाठी संपर्क -

**022-46038666**

**8655367799**

[www.TRADECARE.co.in](http://www.TRADECARE.co.in)

RNI Registered Periodical

To,

From,

**Smart Udyojak**

C/o. Shailesh Rajput

D-302, Aalay CHS., Churi wadi,

Opp. Sanmitra Scool,

Goregaon East,

Mumbai - 400063

Contact: **9833312769**

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, Goregaon (E.), Mumbai-400063.

Published at 6, Changu Jeevan Chawl, Naupada, Aarey Road, Goregaon (E.), Mumbai-400063.