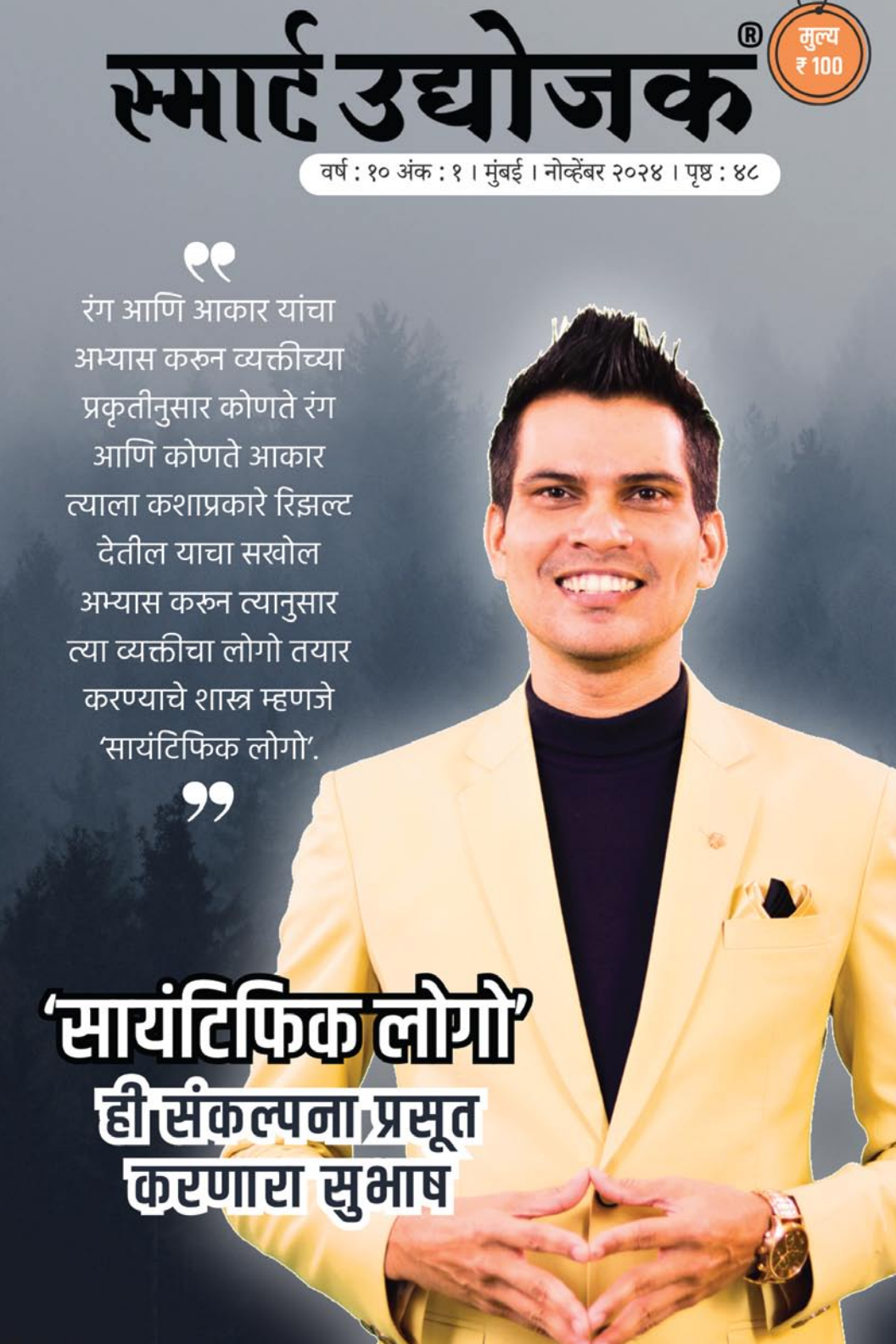
स्मार्ट उद्योजक®

मुल्य ₹ 100

वर्ष : १० अंक : १ । मुंबई । नोव्हेंबर २०२४ । पृष्ठ : ४८

"रंग आणि आकार यांचा अभ्यास करून व्यक्तीच्या प्रकृतीनुसार कोणते रंग आणि कोणते आकार त्याला कशाप्रकारे रिझल्ट देतील याचा सखोल अभ्यास करून त्यानुसार त्या व्यक्तीचा लोगो तयार करण्याचे शास्त्र म्हणजे 'सायंटिफिक लोगो'."



'सायंटिफिक लोगो' ही संकल्पना प्रसूत करणारा सुभाष

successabacus.com
success
Abacus & Vedic Maths

SUCCESS ABACUS & EDUCATION INDIA PVT.LTD

www.successabacus.com

महाराष्ट्रातील नंबर 1 अॅबॅकस इन्स्टिट्यूट अवॉर्ड प्राप्त संस्था

सक्सेस अॅबॅकस

फ्रँचायझी

सोबत कमवा दरमहा

२५ ते ३० हजार

सोबत मार्केटिंग सपोर्ट मिळवा

Online व Offline काम करण्याची सुवर्ण संधी !



350+ Franchisees Network

पदवीधर, गृहिणींना

अॅबॅकस फ्रँचायझी बिझनेसमध्ये सर्वोत्तम संधी

Join the most successful franchisee model.

Call for Franchisee

8888561670/8888560022

।। अनुक्रम ।।



कव्हर स्टोरी : 'सायंटिफिक लोगो' ही संकल्पना प्रसूत करणारा सुभाष

पान क्र. १४

स्मार्ट उद्योजक

वर्ष : दहावे । अंक : १

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

संपादक : शैलेश राजपूत
कार्यकारी संपादक : प्रतिभा राजपूत
कार्यालय : द्वारा, शैलेश राजपूत,
डी-३०२, आलय अपार्टमेंट, चुरीवाडी,
गोरेगाव पूर्व, मुंबई - ४०००६३.
संपर्क : ९८३३३१२७६९
संकेतस्थळ : *www.udyojak.org*
ईमेल : *smartudyojak@gmail.com*

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

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

मुलाखती / कथा

डॉ. प्रणय खुणे	४
प्रणिता गायकवाड	१८
प्रवीण गोन्नाडे	२१
योगेश पिंगळे	२४
अनंता झिरपे	३८
धनश्री झावरे	४१

एक्स्पर्ट टॉक

शनि माळवे	७
संतोष बच्छाव	३१

लेख

विजव पवार	१५
निलेश बी+	२६
दीपक जोशी	३५
मधुकर घायदार	४६

ताट, वाटी आणि चादर घेऊन घर सोडलं... आज आहे ५० ट्रक, १०० मशिनरीचा मालक हा गडचिरोलीतील उद्योजक

रस्ता कितीही कठीण असला, खाचखळग्यांनी भरलेला असला तरीही आपल्या कष्टाने त्यावर मात करणारा माणूस यशस्वी होतो. एक उद्योगी आणि यशस्वी असे व्यक्तिमत्त्व म्हणजे गडचिरोली जिल्ह्यातील डॉ. प्रणय खुणे. जिद्द, कष्ट आणि संयमाने सामाजिक बांधिलकी जपत खुणेसरांनी तरुणांपुढे एक आदर्श घालून दिला आहे.

गडचिरोली हा महाराष्ट्रातील अतिदुर्गम जिल्हा. गडचिरोली म्हटले की आपल्या डोळ्यासमोर उभे राहते ते चित्र म्हणजे; दळणवळणाचे हाल असलेला आदिवासीबहुल पट्टा. सतत होणाऱ्या नक्षली कारवायांमुळे अतिसंवेदनशील असा हा भाग. अशा सतत अस्थिर वातावरणात यशस्वी व्यवसाय उभारणे अवघड, पण डॉ. प्रणय खुणे यांनी हे शिवधनुष्य यशस्वीरीत्या पेलेले. आज करोडोंची उलाढाल असलेली 'खुणे कन्स्ट्रक्शन कंपनी' त्यांनी स्थापन केली, शिवाय सामाजिक बांधिलकी जपत गडचिरोली जिल्ह्यात व्यवसाय, उद्योग वाढावेत, लोकांना रोजगार मिळावा यासाठी ते अविरत काम करत आहेत.



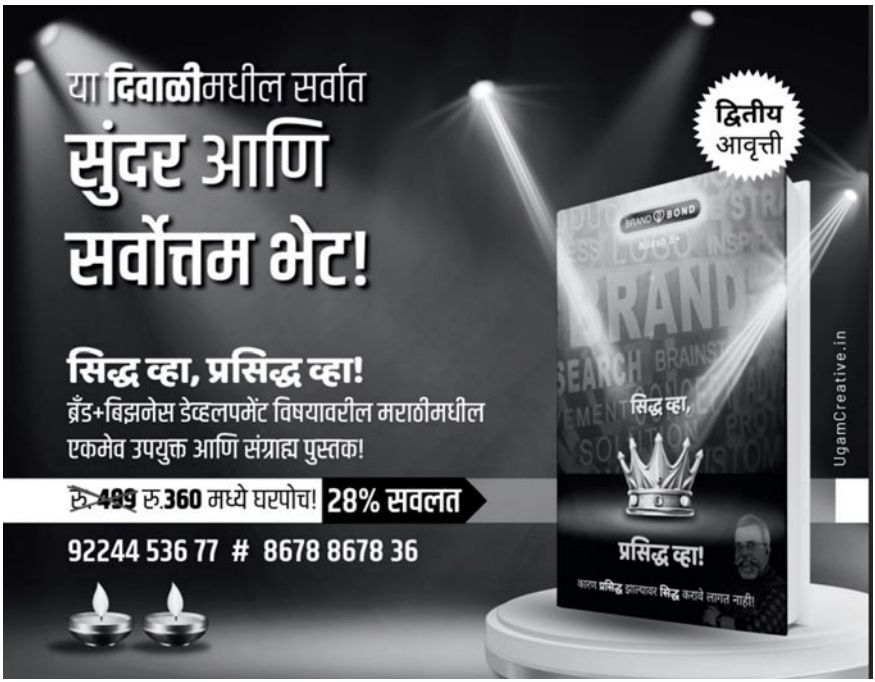
डॉ. प्रणय खुणे हे कुरखेडा तालुक्यातील गुरनोली गावचे. अतिदुर्गम भागातून आलेल्या प्रणय यांनी आपल्या करियरची सुरुवात ग्रामसचिव म्हणून केली. घरातून कामासाठी बाहेर पडताना त्यांच्या आईने त्यांना एक लोखंडी पेटी दिली होती. या पेटीत ताट, वाटी, ग्लास आणि एक चादर होती. या पुंजीवर त्यांचा प्रवास सुरू झाला.

आज अपार कष्टाने कन्स्ट्रक्शन उद्योगात स्वतःच्या मालकीचे ५० ट्रक, १०० मशीनरी आहेत. गडचिरोलीसारख्या अतिदुर्गम भागात कोटींचे साम्राज्य त्यांनी उभारले आहे. हा संपूर्ण प्रवास बोलका आणि खूप काही शिकवणारा आहे.

डॉ. प्रणय खुणे हे ग्रामसचिव म्हणून काम करताना अनेक गावांशी जोडले गेले. अतिसंवेदशील ग्रामपंचायती, गाव यांचा आपल्या वीस वर्षांच्या काळात त्यांनी कायापालट केला. लोकांना मूलभूत सोईसुविधा, रस्ते, पाणी मिळावे यासाठी काम केले. शासनाच्या विविध योजना अतिदुर्गम भागापर्यंत पोहचवल्या. वेगवेगळी आणि मोठमोठी विकासाची कामे लोकांपर्यंत नेली. वीस वर्षांचा काळ तसा पाहता खूप मोठा काळ आहे ज्यामध्ये ग्रामसचिव म्हणून काम करताना सामाजिक बांधिलकीतून समाजाच्या शेवटच्या घटकापर्यंत विकास, सुविधा पोहचवण्याचे काम ते करत राहिले.

पुढे नोकरी सोडली आणि स्वतःचा 'खुणे कन्स्ट्रक्शन कंपनी' नावाने त्यांनी कन्स्ट्रक्शन व्यवसाय सुरू केला. आज गडचिरोली जिल्ह्यात जवळपास पाचशे किलोमीटरचे रस्ते 'खुणे कन्स्ट्रक्शन कंपनी'ने बांधले आहेत. घनदाट जंगल, अतिसंवेदनशील नक्षली भाग अगदी माणूस पोहचू शकत नाही त्या त्या भागात रस्तेबांधणी केली आणि रस्त्याचे जाळे गडचिरोली जिल्ह्याच्या शेवटच्या टोकापर्यंत पोहचवले.

अतिदुर्गम, अतिसंवेदनशील असला तरी गडचिरोली जिल्हा हा निसर्गसंपन्न असा जिल्हा आहे. निसर्गाने भरभरून अनेक गोष्टी इथे दिल्या आहेत. निसर्गाचा वरदहस्त असलेल्या या जिल्ह्यात निसर्गाशी जोडलेल्या अनेक उद्योगसंधीना इथे वाव आहे. सगळ्यात



मोठी संधी पर्यटन उद्योगाला आहे. खरे तर या जिल्ह्याला पर्यटन जिल्हा घोषित करावा यासाठी त्यांनी शासनाकडे मागणी केली आहे. अनेक निसर्गरम्य ठिकाणे इथे आहेत जी दुर्लक्षित आहेत. ज्याचा विकास झाला पाहिजे यासाठी ते आग्रही आहेत. तर काही ठिकाणी राज्य शासनाकडून जवळपास ५० ठिकाणांना 'क' वर्ग गटाचा दर्जा दिलेला आहे. जर या ठिकाणांचा मोठ्या प्रमाणात विकास झाला तर अनेक रोजगारसंधी इथे निर्माण होतील. डॉ. प्रणय खुणे म्हणतात, याशिवाय अनेक बचतगट इथे आहेत, पण हवे तसे रोजगार इथे केले जात नाहीत त्यामुळे आम्ही त्यावरही काम करतोय.

शासन लघुउद्योगांसाठी काही मदत करू शकेल यासाठी सूचना, प्रस्ताव यावर ते काम करतायत. प्रत्येक गावात रोजगार कसा निर्माण करता येईल यावर त्यांचा भर आहे. तसेच गडचिरोलीमध्ये मोठ्या प्रमाणत बांबू उपलब्ध आहे. बांबूपासून वस्तू, खेळणी, सजावटीची साधने या प्रकारचे उद्योग गडचिरोली जिल्ह्यात उभारले जाऊ शकतात. इथे बांबूसंबंधित व्यवसायांना चांगला वाव आहे, पण याबाबत जागरूकता नाही. काय करावे हे लोकांना कळत नाही. मग अशा वेळी शासनाने स्किल डेव्हलपमेंट सेंटर इथे मोठ्या प्रमाणवर सुरू करायला हवेत. यामुळे सुशिक्षित बेरोजगारांना अगरबत्ती उद्योग, बांबू हस्तकला असे अनेक प्रकल्प उभारता येतील. यासाठी शासन दरबारी त्यांचे प्रयत्न चालू आहेत.

खुणे सांगतात, आम्ही आमच्या माध्यमातून स्थानिक उद्योजकांना प्लायवूड उद्योग सुरू करावेत यासाठी आवाहन करत आहोत. प्लायवूड उद्योगाला इथे चांगला वाव आहे. याचसोबत इथे मोठ्या प्रमाणात 'मोहा' आहे. मग मोहावर आधारित मोठ्या प्रमाणात उद्योग कसा उभारता येईल यासाठीही प्रयत्न चालू आहेत. राज्य शासनाकडे यासाठी आम्ही सतत पाठपुरावा करत आहोत. यासाठी आम्ही एक हेल्पलाईनसुद्धा सुरू करतोय. जेणेकरून छोट्या उद्योगांना येणाऱ्या अडचणी, समस्या सोडवायला मदत करता येईल. कोणाला उद्योगासाठी कर्ज घेताना अडचण येते, कर्ज प्रस्ताव कसा करावा कळत नसते, प्रकल्प बनवायला मदत हवी असते तर त्यासाठी त्यांची टीम लोकांना मदत करते आहे.

डॉ. प्रणय खुणे हे राष्ट्रीय मानवाधिकार संघटनेचे महाराष्ट्र प्रदेशाध्यक्ष म्हणूनसुद्धा काम पाहतात. या माध्यमातून तळागाळातील लोकांपर्यंत ते पोहचतायत. जेथे मानवी अधिकार पायमल्ली तुडवले जातात, ते प्रश्न या संघटनेमार्फत राज्य शासनासमोर ठेवले जातात. वेस्टर्न अमेरिकन युनिव्हर्सिटी चेन्नई यांनी प्रणय खुणे यांच्या कामाची दखल घेऊन त्यांना मानद डॉक्टरेट बहाल केलीय. याशिवाय 'लोकमत लोकनायक' या पुरस्कारानेही त्यांना सन्मानित करण्यात आले आहे.

क्षेत्र कोणतेही असो उद्योग, राजकीय वा सामाजिक या प्रत्येक क्षेत्रात प्रणय खुणे सरांनी आपला कर्तुत्वाचा ठसा उमटवला आहे. गडचिरोलीसारख्या साधनसंपत्ती कमी असलेल्या ठिकाणी व्यवसाय केवळ सुरू करून ते थांबले नाहीत तर स्वत:च्या उद्योगाला यशाच्या शिखरावर पोहचवले. सोबत इतरांनाही आपल्यासोबत विकासाच्या व भरभराटीच्या वाटेवर नेण्यासाठी ते प्रयत्नरत आहेत.

संपर्क - ९८३४९ २४०५५

expert talk
WITH 'SMART UDYOJAK'

Shani Malave,
Executive Vice President
of 'Acreages Developer'

एन.ए. प्लॉट, विकेंड होम, फार्महाउस यामध्ये होणारे घोटाळे कसे टाळाल? आणि यामध्ये सुरक्षित व्यवहार कसे कराल?

जमीन व्यवहारांमध्ये घोटाळे होऊन आयुष्यभराची पुंजी घालवून बसलेल्यांची उदाहरणं आपण रोजच पाहतो. पण दुसऱ्या बाजूला हा अतिशय चांगला गुंतवणूक परतावा देणारा पर्यायही आहे. त्यामुळे नेमकं या क्षेत्राचं वास्तव काय आहे, हे जाणून घेण्यासाठी आम्ही संवाद साधला या क्षेत्रातील एक प्रतिथयश कंपनी असलेल्या 'एकरएजेस डेव्हलपर'च्या एक्झीक्युटिव्ह व्हाइस प्रेसिडेंट शनि माळवे यांच्याशी. सर्वसामान्य मध्यमवर्गीय गुंतवणुकदाराचे डोळे उघडेल अशी ही मुलाखत.

आमची कंपनी २०१२ साली स्थापन झाली. सेकंड होम, बंगले, फॉर्म हाउस, शेतजमीन, बिगर शेतजमीन या क्षेत्रात आम्ही कामं करतो. मुंबई आणि पुणे शहराच्या आसपास आम्ही काम करतोय. मुंबई आणि पुण्याच्या दीडशे किमीच्या परिघात आमचे सर्व प्रोजेक्ट्स सुरू आहेत.

जमीन, फार्म हाऊस किंवा विकेंड होमच्या व्यवहारात होणारी फसवणूक कशी टाळता येईल?

जमिनीच्या गुंतवणुकीत फसवणुकीच्या घटना बऱ्याच घडल्या आहेत. त्यामुळे परतावा जास्त अजूनही अनेक जण यापासून लांब राहणं पसंत करतात. अशा सगळ्या लोकांना आमचं एकच सांगणं असतं की कितीही जवळची व्यक्ती तुम्हाला बिगरशेतीची जमीन म्हणजेच एन.ए. प्लॉट किंवा विकेंड होमची एखादी स्कीम विकत असेल तरीही व्यवहार डोळसपणे करा. आता सगळी कागदपत्रं ही पब्लिक डोमेनमध्ये उपलब्ध आहेत ती मिळवण्याची तसदी तुम्ही घेतली पाहिजे. एका एन.ए. प्लॉट किंवा विकेंड होमचे कमीतकमी ७ डॉक्युमेंट्स असतात. ते सगळेच्या सगळे क्लीन असल्याची खात्री झाल्यावरच त्यामध्ये पैसे टाकले पाहिजेत. बरेच लोकं फक्त सातबारा बघतात आणि पुढे

जातात, पण ते एकच डॉक्युमेंट्स नाही आहे तर इतरही ६-७ डॉक्युमेंट्स पाहूनच तुम्ही पुढे गेलं पाहिजे.

काही जमिनी या वेगवेगळ्या गोष्टींसाठी राखीव असतात; जसे की वनक्षेत्र, खाडीची जागा, आदिवासींसाठी राखीव इत्यादी. अशा कोणत्याही जागेवर व्यवहार करू नका. अशा जमिनीचे अधिग्रहण काढू असं आश्वासन देऊन या जागा जर तुम्हाला कोणी विकत असेल तर फसवणूक होण्याची शक्यता जास्त आहे.

असाही एक फ्रॉड अनेकदा घडलेला दिसतो की एकच जमीन एकहून अधिक म्हणजे कधी कधी तर १०-१२ जणांना विकलेली असते. हे कसं काय होतं?

नोंदणी प्रक्रियेतील काही त्रुटींचा फायदा लोकं घेतात. जमीनमालक जेव्हा एखाद्याला कायदेशीर जमीन विकतो आणि त्यांचा व्यवहार होतात नवीन खरेदीदारांची नोंद सातबारावर होण्यासाठी दरम्यानचा जो कालावधी जातो; त्या कालावधीत तो तीच जमीन अनेकांना विकून मोकळा होतो. हा उद्देशपूर्वक केलेला घोटाळा असतो.

हा फ्रॉड रोखता येऊ शकत नाही का?

नक्कीच रोखला जाऊ शकतो. खरेदी व्यवहार ते सातबारावर नाव बदलणे या काळात हा जो फ्रॉड घडतो, तो रोखण्यासाठी काही कायदेशीर कागदपत्रं तुम्ही पाहणं खूप गरजेचं असतं. ज्यांच्यामध्ये ही जमीन आणखी कोणाला विकली आहे का हे कळू शकतं. सर्च रिपोर्ट काढणं, टायटल सर्च, सातबाऱ्याच्या बाकीच्या सर्व डॉक्युमेंट्सची पडताळणी करणं गरजेचं असतं.

तुमचे सध्या कुठे कुठे प्रोजेक्ट सुरू आहेत?

लोणावळा, मुरबाड, नवीन महाबळेश्वर म्हणजे कोयना धरणाच्या भागात आमचे प्रोजेक्ट सुरू आहेत. या आधी सात प्रोजेक्टस रोहा, शहापूर, मुरबाड, नवीन महाबळेश्वर, उल्वे (नवी मुंबई) इथे यशस्वीरीत्या पूर्ण झालेले आहेत.

तुमच्या सेकंड होमची वैशिष्ट्ये काय?

आमचं वैशिष्ट्यं म्हणजे आम्ही बजेट होम सेगमेंटमध्ये आहोत. मध्यमवर्गाला परवडेल अशा १० ते ३० लाखांच्या दरम्यान फार्महाउस आणि एन.ए. प्लॉट्स उपलब्ध असतात.

आज विकेंड होमकडे गुंतवणुकीचा एक चांगला पर्याय म्हणून पाहिलं जातंय, तर मुंबई पुण्याजवळ ज्या भागात तुम्ही काम करता तिथे साधारण परतावा किती मिळतो?

मुंबई, पुण्याजवळ बरीच प्रगती सुरू आहे. इन्फ्रास्ट्रक्चरचे नवनवीन प्रोजेक्ट्स येतायत त्यामुळे या भागात परतावा खूप जास्त आहे. अगदी ४० ते ६० टक्केसुद्धा परतावा दरवर्षी या भागात मिळतोय. आपण एखाद्या ठिकाणी सेकंड होम घेतो आणि तिथे जवळ एखादा सरकारी किंवा खाजगी प्रोजेक्ट घोषित झाला तर परतावा खूप वाढतो. जसं की समृद्धी महामार्ग, आंतरराष्ट्रीय विमानतळ यामुळे लोकांना परतावा खूप जास्त मिळाला. अशा ठिकाणी शहरांपेक्षा जास्त वाढ मिळते. राज्यात पाहायला गेलं तर सगळ्यात जास्त प्रगती या दोन शहरांच्या दरम्यान झाली आहे म्हणून या मुंबई-पुणे शहराच्या दरम्यानच्या भागातच गुंतवणुकीला सगळ्यात चांगला परतावा मिळतो.

मुंबई-पुणे शहराच्या दरम्यान जमीन किंवा विकेंड होम वगैरेमध्ये गुंतवणूक



करण्यासाठी सर्वात चांगला काळ कोणता?

आजचाच. कारण सध्या या भागात खूप मोठ्या प्रमाणात प्रगती होते आहे. इथे गुंतवणूक करण्यासाठी तुम्ही आणखी काही काळ थांबलात तर चढ्या भावाने खरेदी करावी लागेल. त्यामुळे या भागात आज खरेदी करणे हेच गुंतवणुकीच्या दृष्टीने संयुक्तिक आहे.

जमिनीत गुंतवणूक करण्यासाठी येणाऱ्या ग्राहकांना तुम्ही कशाप्रकारे मार्गदर्शन करता?

आमचा असा अनुभव आहे की या क्षेत्रातील नव्या गुंतवणूकदाराला याबद्दल माहिती खूप कमी असते. त्यामुळे आम्ही जमिनीत गुंतवणूक करू इच्छिणाऱ्या कोणत्याही गुंतवणुकदाराला मोफत कायदेशीर सल्ला देतो. कोणती कागदपत्रं पाहावीत, बजेट आणि तत्सम गोष्टी, काय फसवणूक होऊ शकते अशा सगळ्या बाबतीत आम्ही त्यांच्यात जागृती निर्माण करतो. आमचा उद्देश हा आहे की जमीन किंवा विकेंड होममध्ये लोकांनी डोळसपणे गुंतवणूक करावी, यात कोणाची फसवणूक होऊ नये.

गुंतवणूकीचे जे इतर पर्याय आहेत, जसं की सोने, फिक्स्ड डिपॉजिट, म्युच्युअल फंड, शेअर मार्केट आणि जमीन किंवा विकेंड होम यामध्ये काय फरक तुम्हाला वाटतात?

यामध्ये बेसिक फरक हा आहे की तुम्ही गुंतवणूक केलेल्या काळातसुद्धा तुम्ही त्याचा आनंद घेऊ शकता. जसे की तुम्ही बँकेत पैसे गुंतवले तर त्याला कालावधी पूर्ण होईपर्यंत तुम्हाला त्याचा काहीच आनंद घेता येत नाही. या उलट विकेंड होममध्ये तुम्ही राहू शकता. तुमच्या कुटुंबासाठी वेळ घालवू शकता. एन्जॉय करण्यासाठी येऊ शकता. एकीकडे तुमची गुंतवणूक केलेल्या गोष्टीची किंमतही वाढत असते आणि त्याच वेळी तुम्ही तिचा आनंदही घेत असता.

एखादा विकेंड होम प्रकल्प सुरू करण्यापूर्वी तुम्ही जागेची निवड कशी करता?

यासाठी आम्ही दोनच गोष्टींना आधार मानतो. एक तर तिथे जवळपास एखादा सरकारी किंवा खाजगी प्रकल्प येणारा असावा; जेणेकरून आमच्याकडे गुंतवणूक

केलेल्या गुंतवणूकदाराला चांगला परतावा मिळाला पाहिजे आणि दुसरी गोष्ट म्हणजे सुंदर निसर्गाचा त्याला आनंद घेता आला पाहिजे. या दोन गोष्टींचा जिथे मेळ होईल तिथे आम्ही आमचा प्रोजेक्ट सुरू करतो.

विकेंड होममध्ये ग्राहकाच्या पसंतीनुसार काही कस्टमायझेशन शक्य आहे का?

हो. आम्ही ग्राहकांना त्यांच्या पसंतीनुसार बंगला/फार्म हाउस कस्टमाइज करून बांधून देतो. त्यासाठी थोडी कायदेशीर प्रक्रिया करावी लागते. ती करून देतो.

एनआरआयज् तुमच्याकडे गुंतवणूक करू शकतात का?

एनआरआय लोक आमच्याकडे अगदी सहज गुंतवणूक करू शकतात. आम्ही त्यांना एक डेडीकेटेट मॅनेजर देतो, जो त्यांना सुरुवातीपासून शेवटपर्यंत सर्व प्रकारचं सहकार्य करतो. ज्यामुळे त्यांना इथे गुंतवणूक करण्याची प्रक्रिया अगदी सोपी होऊन जाते. त्यांच्या प्रत्येक प्रश्नाला उत्तर मिळून एनआरआय ग्राहक जोपर्यंत निश्चिंत होत नाही, तोपर्यंत आम्ही त्यांची बुकिंग घेत नाही.

कर्जसुविधा उपलब्ध असते का?

शेतजमिन घेण्यासाठी कोणतेही बँक भारतामध्ये कर्ज देत नाही. अशांना आम्ही आमच्याकडून इंटरेस्ट फ्री ईएमआय योजना देतो. बिगरशेती जमीन व बंगल्यांसाठी सर्व बँका ७० ते ९० टक्क्यांपर्यंत कर्ज देतात.

विकेंड होम किंवा फॉर्म हाउस बांधून त्याद्वारे व्यवसाय करता येतो का?

हो. आता हा मार्केटमध्ये नवीन ट्रेण्ड आला आहे. तुम्ही ओयो, एअर बीएनबी अशा ऑनलाइन ट्रेवेल एजन्सीजशी टायअप करून चांगले उत्पन्न कमवू शकता.

तुमच्या कंपनीची चॅनल पार्टनरशिप योजना काय आहे?

या क्षेत्रातील आम्ही एक प्रतिथयश कंपनी आहोत. कोणत्याही प्रकारची फसवणूक होऊ न देता ग्राहकांना समाधानकारक गुंतवणूक करून देणं हे तत्त्व आम्ही पाळलं आहे म्हणून कोणालाही आमच्याशी जोडलं जायचं असेल तर ते चॅनल पार्टनर म्हणून जोडले जाऊ शकतात. त्यांना यामध्ये चांगले कमीशन कमावता येते.

तुम्ही व्यवसायात कोणाला आदर्श मानता?

नीतिमूल्ये जपूनसुद्धा व्यवसायात यश मिळवता येतं, ही रतन टाटांनी दिलेली शिकवण आम्ही आमच्यात उतरवली आहे. त्यामुळे मी व्यक्तिशः आणि आमची कंपनी रतन टाटा सरजी यांना आमचे आदर्श मानतो.

तुमच्या कंपनीच्या भविष्यातील प्लॅनिंग काय आहे?

२०२७ साली आम्ही आमच्या कंपनीचा आयपीओ घेऊन येतोय. सोबतच आम्ही लक्झरी सेगमेंटमध्येसुद्धा प्रोजेक्ट घेऊन येणार आहोत. दरम्यानच्या काळात आम्ही महाराष्ट्राबाहेर इतर राज्यांतसुद्धा व्यवसाय सुरू करतोय. विकेंड होम्समध्ये वेगवेगळ्या लोकांच्या कॉलनी तयार करणं हाही आमचा भविष्यातील प्लॅन आहे, जसं की फक्त सैनिकांची वसाहत. आता एक नवीन ट्रेंड येतोय रिसॉर्ट होम. भविष्यात लवकरच आम्ही यामध्येही येणार आहोत.

संपर्क : ९०२९० १२५२९
Website: **www.acreages.co.in**

तुम्ही एंजल इंवेस्टर, वेंचर कॅपिटलिस्टकडून फंडींग पाहताय?

एसएमई आयपीओ आणून लिस्टिंग करण्याचा विचार करताय?

स्टार्टअप - लघुउद्योग
ट्रेनिंग प्रोग्रॅम
१० दिवस, १० सेशन्स

- उद्योग उभारणी
- मार्केटींग
- फायनान्स
- एंजल इंवेस्टमेंट
- एसएमई आयपीओ



ट्रेनर
सीएस हर्षद माने

स्टार्टअप मेंटरशिप
वन-टू-वन मेंटरशिप प्रोग्रॅम उपलब्ध

इंवेस्टमेंट रेडी
एंजल / एसएमई फंडिंगसाठी पूर्वतयारी
पीच डेक, व्हॅल्यूएशन, इक्विटीपासून काही इंवेस्टरसमोर प्रेझेंटेशनपर्यंत मदत.
स्टार्टअप असाल तर स्टार्टअप आयपीओ पर्यायसुद्धा उपलब्ध.
एसएमई लिस्टिंग

सह्याद्री बिझनेस एलएलपी

www.csharshadmane.com

संपर्क : ९९६७७०६१५०

‘सायंटिफिक लोगो’

ही संकल्पना प्रसूत करणारा सुभाष

सुभाष बोथरे एक असा तरुण उद्योजक ज्याने शून्यातून झेप घेतली आणि दीर्घ पल्ला गाठून आज यशाला गवसणी घालतो आहे. ते एका सामान्य कुटुंबात जन्माला आले, पण त्याची स्वप्न काही असामान्य करण्याची. या त्याच्या स्वप्नांना जोड सतत प्रयोग करण्याची वृत्ती आणि मूळचा कष्टाळू स्वभाव. याच्याच आधारावर डिजिटल मार्केटिंग आणि लोगो डिझायनिंग, ब्रॅण्डिंग या क्षेत्रात त्यांनी स्वत:ची वेगळी ओळख निर्माण केली आहे. दिवाळी अंक आणि स्मार्ट उद्योजक पॉडकास्टच्या पहिल्या एपिसोडच्या निमित्ताने झालेल्या मुलाखतीचा हा गोषवारा....

सुभाष यांना व्यवसायाच बाळकडू मिळालं ते आपल्या वडिलांकडून. वडील हिरे पॉलिश करण्याचा व्यवसाय करायचे आणि संध्याकाळी पार्ट टाइममध्ये कपडे विकायचे. चौथी-पाचवीत असताना सुभाष संध्याकाळी त्यांच्यासोबत जायचे आणि मित्रमंडळीमध्ये कपडे विकायचे. उन्हाळ्यात वडील आंबे विकायचे आणि सुभाष त्यांचा गल्ला सांभाळायचे.



अकरावी, बारावी नाईट कॉलेजमधून करता करता सुभाष यांनी मोबाईल दुरुस्तीचा कोर्स केला आणि दोन वर्ष मोबाईल दुरुस्तीच्या दुकानात पार्ट टाइम नोकरी केली. एका छोट्या मोबाईल दुरुस्तीच्या दुकानापासून ते सॅमसंग सर्व्हिस सेंटरपर्यंत असा बारा वर्षांचा मोठा काळ त्यांनी टेलिकॉम इंडस्ट्रीमध्ये घालवल्यानंतर स्वत:चं काही निर्माण करण्याच्या ध्यासाने सुभाष डिजिटल मार्केटिंग क्षेत्राकडे वळले.

स्वत: त्यात पारंगत झालेच, पण स्वत:सोबत पंधराशेहून अधिक विद्यार्थ्यांना त्यांनी डिजिटल मार्केटिंगचे प्रशिक्षण दिलं.

आपल्या क्लाएंटच डिजिटल मार्केटिंग करत असताना एका प्रश्नाने सुभाषला कोड्यात टाकलं की आपण एकाच प्रकारच्या दोन व्यवसायांची मार्केटिंग एकाच पद्धतीने करतोय. मेथड्ससुद्धा समान वापरतोय तरी त्या दोघांना मिळणाऱ्या रिझल्ट्समध्ये कमालीचं अंतर आहे. या कोड्याची उकल करताना तो याच्या मुळाशी पोहोचले ते रंग आणि आकार याच्या शास्त्राकडे. जेव्हा या प्रश्नाचं उत्तर सापडलं तेव्हा सुभाष या करिअरकडे वळले आणि यातून जन्म झाला 'सायंटिफिक लोगो'चा.

सुभाष बोथरे यांना मी मुलाखतीत पहिलाच प्रश्न हा विचारला की लोगो बनवणं ही एक कला आहे, ते कलाकाराचं काम आहे मग यात विज्ञान कुठे आलं?

त्यावर ते म्हणाले, रंग आणि आकार यांचा अभ्यास करून व्यक्तीच्या प्रकृतीनुसार कोणते रंग आणि कोणते आकार त्याला अशाप्रकारे रिझल्ट देतील याचा सखोल अभ्यास करून त्यानुसार त्या व्यक्तीचा लोगो तयार करण्याचे शास्त्र म्हणजे 'सायंटिफिक लोगो'.

व्यक्तीचा अभ्यास करण्यासाठी ते ग्राफोलॉजीचाही उपयोग करतात. ग्राहकाच्या हस्ताक्षर आणि स्वक्षारीचा अभ्यास करून मग त्याच्या लोगोची स्ट्रेटेजी ठरवली जाते.

लोगोचं एखाद्या व्यवसायात काय महत्त्व असतं, याबद्दल सुभाष म्हणतात, कळत नकळत लोगो तुम्हाला एखाद्या व्यवसायाकडे आकर्षित करतो. याचं कारण की तो रंग आणि आकार यांचा परिणाम आहे. रंग आणि आकार बदलले की व्हायब्रेशन्स बदलले जातात.

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.

:: संपर्क ::
महेंद्र बोराटे – ९८६९०००२७१

एखादा उद्योजक स्वत: किंवा ऑनलाइन टूल्सच्या साहाय्याने जेव्हा एखादा लोगो बनवतो तेव्हा त्या व्यक्तीच्या आतमध्ये जे पॅटर्न असतात, तेच त्याच्या लोगोमध्ये उतरतात. त्याच्या आवडीनिवडीचे रंग आणि आकारच त्याच्या लोगोमध्ये उतरतात. पण त्याला हे माहीत नसतं की त्याच्यासाठी चांगलं काय आहे. कोणत्या गोष्टी त्याच्या व्यवसायाला उपयुक्त अशा व्हायब्रेशन्स घेऊन येतील.

अनेक जण आपला लोगो बनवताना ज्योतिष शास्त्राचाही उपयोग करतात. सुभाष यांना याबद्दल विचारल्यावर ते म्हणाले, लोगो जर व्यक्तीच्या कुंडलीनुसार बनवला तर त्या व्यक्तीच्या आयुष्यात जे चढउतार होणार आहेत, त्याचा परिणाम त्याच्या व्यवसायावरसुद्धा होईल म्हणून आम्ही कुंडली लोगो बनवून देत नाही. कुंडली लोगो बनवून तो व्यवसाय व्यक्तीकेंद्रित राहतो.

हातावरच घड्याळ याकडेसुद्धा तुमच्या आयुष्याच्या अनेक समस्यांवर उपाय म्हणून पाहिलं जाऊ शकतं, हे मला पहिल्यांदा कळलं ते या माणसाला भेटलो तेव्हाच. सुभाष 'सायंटिफिक लोगो'सोबत व्रिस्ट वॉच रेमेडीसुद्धा देतात. बोथरे यांच्या मते व्रिस्ट वॉच रेमेडी ही पेनकिलरप्रमाणे काम करते. ती तुमच्या आयुष्यातील मोठ्या समस्यांवर सात दिवसात परिणाम दाखवून देऊ शकते. तुम्ही योग्य प्रकारे योग्य ते घड्याळ वापरलं की तुमच्या आयुष्यात अनेक सकारात्मक बदल हे अतिशय जलद होऊ शकतात.

सुभाष बोथरे यांनी स्टार्टअप्समध्ये गुंतवणूक करायलाही सुरुवात केली आहे. एखाद्या स्टार्टअपला स्केल करण्यासाठी सुभाष त्यांच्या व्यवसायात मार्केटिंगमध्ये २५ ते ५० लाखांची गुंतवणूक करतात.

याशिवाय अनेक व्यवसायांना माणसं निवडण्यात अडचणी येतात. योग्य माणसं भेटत नाहीत, जे भेटतात ते टिकत नाहीत. अशा सगळ्या व्यवसायांसाठी सुभाष न्युमरोग्राफी या शास्त्राच्या आधारावर एक टूल तयार करत आहेत. ज्यामध्ये उमेदवाराची जन्मतारीख आणि स्वाक्षरी यांचं अवलोकन करून तो जॉब प्रोफाइलसाठी उपयुक्त आहे की नाही हे सांगितलं जाईल. पहिले एक वर्ष ते लोकांना ही सर्व्हिस मोफत देणार आहेत. या एक वर्षांच्या अनुभवावर पुढे एआय आधारित एक प्लॅटफॉर्म तयार करून तिथे ज्याला ही सर्व्हिस हवी असेल तो फक्त महिना ९ हजार रुपये भरून ती घेऊ शकतो.

संध्या कुशवाहा या सुभाष यांच्या को-फाउंडर आहेत. सर्व टीमला व बॅकेंडची कामे त्या सांभाळतात. शिवाय सुभाष यांनी आपल्या व्यवसायात नवीन दृष्टिकोन यावा यासाठी आपल्या तरुण मुलीलाही सोशल मीडिया मॅनेजर म्हणून सहभागी करून घेतलं आहे.

तरुण उद्योजकांना सुभाष असा सल्ला देऊ इच्छितात की वेगवेगळे प्रयोग करा. त्यात लवकर अपयश मिळवा, कारण जितक्या लवकर अपयश येईल तेवढ्याच लवकर त्याला यशात परावर्तित करू शकाल. अपयशाची चिंता करू नका.

- शैलेश राजपूत

संपर्क : सुभाष बोथरे - ९८९२३ २२२००

**

जितक्या लवकर अपयश येईल तेवढ्याच लवकर त्याला यशात परावर्तित करू शकाल. अपयशाची चिंता करू नका.

**

उद्योजकता
वाटचाल आणि ध्येयधोरणे!

स्टार्टअप किंवा प्रस्थापित पारंपरिक व्यवसाय आहे; पण चालना भेटत नाही, तर महत्त्वपूर्ण उद्योजकीय धोरणे सांगणारा हा लेख तुमच्यासाठीच आहे.

व्यवसाय सुरू करणे हा एक रोमांचक अनुभव असला तरी, त्याची देखभाल आणि वाढ करणे कठीण असू शकते. एक उद्योजक म्हणून दीर्घकालीन यश तुमच्या आव्हानांवर मात करण्याच्या आणि संधी मिळवण्याच्या क्षमतेवर अवलंबून असते. या काही अत्यावश्यक युक्त्या आहेत, ज्या नव व उद्योजकांना त्यांच्या वाढीसाठी मदत करतात.

१) **स्पष्ट व्हॅल्यू प्रपोजिशन तयार करा** : तुमच्या व्यवसायाचा गाभा हा तुमच्या स्टार्टअपचे व्हॅल्यू प्रपोजिशन आहे. प्रतिस्पर्ध्यांपेक्षा त्यांनी तुम्हाला का निवडले पाहिजे हे ते स्पष्ट करते. तुमचे उत्पादन किंवा सेवा विशिष्ट पद्धतीने मूल्य कसे वितरीत करते, समस्या सोडवते किंवा अडचणी कमी करते याकडे लक्ष द्या. हे व्हॅल्यू प्रपोजिशन सुधारत राहा आणि ते तुमच्या अपेक्षित मार्केटनुसार सामायिक म्हणजेच एकजीव करा.

अपेक्षित कृती : ग्राहकांच्या अपेक्षा समजून घेण्यासाठी, बाजाराचा अभ्यास करा. सरळ आणि संबंधित पद्धतीने संवाद साधा. तुमची वेबसाइट आणि मार्केटिंग मटेरियल हे तुमचे व्हॅल्यू प्रपोजिशन ग्राहकांना दाखवणारे असावे याची खात्री करा.

२) **लीन स्टार्टअपचा वापर करा :** लीन स्टार्टअप तत्त्वे, जे मिनिमल व्हॅल्युएबल प्रॉडक्ट (एमव्हीपी) विकसित करण्याला प्राधान्य देतात आणि वापरकर्त्याच्या इनपुटच्या आधारे ते सुधारित करतात, अनेक प्रतिष्ठित स्टार्टअप फाऊंडर ही संकल्पना वापरतात. हा दृष्टिकोन वापरून तुम्ही तुमच्या कल्पनेची अधिक वेगाने चाचणी करू शकता, अपयशाची

❊ लेखक परिचय ❊



विजय गोपाळराव पवार

लेखक स्वत: उद्योजक असून त्यांनी उद्योजकांना मार्गदर्शन करणारं 'बाराखडी उद्योजकतेची' हे पुस्तक लिहिलं असून त्याच्या दोन आवृत्त्या प्रसिद्ध झाल्या आहेत.

९७६५८९२१२७

शक्यता कमी करू शकता आणि तुमच्या उत्पादनाशी-बाजाराच्या गरजेशी अधिक चांगल्या प्रकारे जुळवून घेऊ शकता.

अपेक्षित कृती - प्राथमिक समस्या हाताळणाऱ्या मूलभूत वैशिष्ट्यांसह सुरुवात करा. विश्लेषणावर आधारित निर्णय घ्या. ग्राहकांकडून सतत अभिप्राय गोळा करा आणि आवश्यक ते बदल करत राहा.

३) **मार्केटिंग आणि ब्रँडिंगमध्ये कायम गुंतवणूक करत राहा** : जर ग्राहकांना तुमचे उत्पादन किंवा सेवेबद्दल माहितीच नसेल, तर ते कितीही चांगले असले तरीही तुमच्या स्टार्टअपचा विस्तार करणे कठीण होईल. मजबूत ब्रँड ओळखीसह एकत्रित केलेले स्ट्रॅटेजीक मार्केटिंग तुमची विश्वासार्हता आणि दृश्यमानता मोठ्या प्रमाणात वाढवू शकते.

अपेक्षित कृती - सुसंगत असलेली व्हिज्युअल ओळख आणि ब्रँड व्हॉइस तयार करा. ई-मेल कॅम्पेन, सोशल मीडिया मार्केटिंग आणि कंटेंट मार्केटिंगद्वारे तुमच्या अपेक्षित ग्राहकांना गुंतवून ठेवा. तुमच्या कंपनीसाठी कोणते माध्यम सर्वात प्रभावी आहेत हे निर्धारित करण्यासाठी सशुल्क आणि विनाशुल्क म्हणजे मोफत असणारी ऑर्गनिक मार्केटिंग या दोन्ही टेक्निक्स वापरून पाहा.

४) **ग्राहकाच्या अनुभवाकडे त्यांच्या अभिप्रायाकडे लक्ष द्या** : व्यावसायिक प्रगतीसाठी तुमचा सर्वात मौल्यवान स्त्रोत हा तुमचा ग्राहक आहे. सर्वोत्कृष्ट ग्राहक अनुभव आणि अभिप्राय मार्केटमध्ये पोहचवल्यास अधिक संदर्भ, अधिक समाधान आणि अधिक निष्ठा यांचा संगम होऊन सर्वोत्तम परिणाम होऊ शकतो.

अपेक्षित कृती - संपर्क करण्यायोग्य व्हा, टीकेकडे लक्ष द्या आणि समस्यांचे निराकरण करण्यासाठी ग्राहकांच्या मानसिकते पलीकडे जा. ग्राहक सेवेसाठी संवादाचे स्पष्ट मार्ग तयार करा. टारगेटेड मार्केटिंगद्वारे वैयक्तिक अनुभव आणि अभिप्राय विकसित केला जाऊ शकतो. तुमची उत्पादने आणि सेवा प्रत्येक वेळी उत्तम बनवण्यासाठी फीडबॅक लूप स्थापित करा.

५) **एक मजबूत नेटवर्क तयार करा** : तुमच्या क्षेत्रातील संपर्क विकसित केल्याने नवीन संसाधने, मार्गदर्शन आणि संधी मिळू शकतात. एक मजबूत नेटवर्क तुम्हाला संभाव्य भागीदार, गुंतवणूकदार, सल्लागार आणि ग्राहकांपर्यंत प्रवेश देते, जे तुम्हाला तुमची कंपनी वाढण्यात मदत करू शकतात.

अपेक्षित कृती : नेटवर्किंग इव्हेंट्स, वेबिनार आणि उद्योग संमेलनांमध्ये सहभागी व्हा. इतर उद्योजकांशी संवाद साधा आणि समर्पक ऑनलाइन मंचांमध्ये सहभागी व्हा. प्रत्येक मार्गदर्शक व्यक्तींना मार्गदर्शन किंवा संभाव्य सहकार्यासाठी विचारण्यास कधीही घाबरू नका.

६) **आर्थिक व्यवस्थापनावर प्रभुत्व म्हणजे यशाचा दरवाजा** : तुमची व्यावसायिक प्रगती आणि वाढ ही तुमच्या स्टार्टअपच्या आर्थिक समज आणि व्यवस्थापनावर अवलंबून असते. अपुऱ्या आर्थिक तयारीमुळे सर्वात आशादायक उद्योगदेखील अयशस्वी होऊ शकतो. तुमची कंपनी आर्थिकदृष्ट्या स्थिर असल्याची खात्री करण्यासाठी निधी उभारणी, बजेट आणि रोख प्रवाहावर बारीक नजर ठेवा.

अपेक्षित कृती - एकंदर उत्पन्नातील वाढ आणि बर्न रेट यासारख्या महत्त्वाच्या आर्थिक निर्देशकांचे निरीक्षण करा. मार्गदर्शनासाठी सीए किंवा आर्थिक सल्लागारांचा सल्ला घ्या. आवश्यक असल्यास, क्राउडसोर्सिंग, उद्यम

भांडवल किंवा एंजेल इन्व्हेस्टरद्वारे पैसे उभारण्याचा विचार करा.

७) **बदल स्विकारा** : झपाट्याने बदलत असलेल्या कंपनीच्या वातावरणात अनुकूलता आणि नवकल्पना स्वीकारा. अनुकूलता आणि सर्जनशीलता आवश्यक आहे. नवीन तंत्रज्ञानाचा अवलंब करा. उद्योगाच्या ट्रेंडच्या पुढे रहा आणि आवश्यकतेनुसार स्ट्रॅटेजी बदलण्यास तयार राहा.

अपेक्षित कृती - तुमच्या टीम सदस्यांमध्ये नावीन्यपूर्ण आणि सर्जनशील संस्कृतीचा रुजवण्यासाठी प्रयत्न करा. मार्केटमधील बदल आणि स्पर्धेकडे लक्ष द्या. अशा अत्याधुनिक तंत्रज्ञानामध्ये गुंतवणूक करा, जी ग्राहकांचे समाधान करू शकेल किंवा प्रक्रिया जलद करू शकेल.

८) **प्रशिक्षीत टीम म्हणजे अर्धी लढाई जिंकली** : तुमच्या व्यवसायातील सहकारी, भागीदार यांना व्यवसायाशी निगडित आवश्यक असणाऱ्या कामाचे ट्रेनिंग खूप आवश्यक आहे. प्रशिक्षीत टीम कामाची गती आणि कामाची गुणवत्ता दोन्ही वाढवते. आपले व्यावसायिक व्हिजन, मिशन आणि मूल्ये जपणारी आणि ग्राहकांपर्यंत पोहोचवणारी टीम ही यशाची भागीदार असते.

अपेक्षित कृती - तुमचे कामगार किंवा सहकारी निवडताना व्यवसायाच्या अनुषंगाने फीट असणारे लोक सहभागी करुन घ्या. कामातील तांत्रिक अडचणी टाळण्यासाठी प्रत्येकाची जबाबदारी-भूमिका स्पष्ट करा.

९) **महत्त्वाच्या मेट्रिक्सचे विश्लेषण आणि मूल्यमापन करा** : व्यावसायिक विस्तारासाठी डेटावर आधारित निर्णय घेणे आवश्यक आहे. कामाची गरज असलेले क्षेत्र शोधण्यासाठी, विस्तारासाठी शक्यता सुचवण्यासाठी आणि आवश्यकतेनुसार बदल करण्यासाठी तुमच्या स्टार्टअपच्या कार्यप्रदर्शन निर्देशकांचे नियमितपणे मोजमाप करा आणि त्यांचे मूल्यमापन करा.

अपेक्षित कृती - कार्यप्रदर्शनाचे परीक्षण करण्यासाठी कस्टमर रिलेशनशीप मॅनेजमेंट प्रणाली आणि गुगल ॲनालिटिक्ससारखी साधने वापरा. महत्त्वाच्या निर्देशकांकडे लक्ष द्या, जसे की रूपांतरण दर, आजीवन मूल्य आणि संपादनाची किंमत. मिळवण्यायोग्य अचूक उद्दिष्टे स्थापित करा आणि आपल्या प्रगतीचे निरीक्षण करा.

१०) **अपयशातून शिका** : स्टार्टअप असू द्या किंवा प्रस्थापित व्यवसाय अपयश ही एक सामान्य घटना आहे आणि उद्योजकता ही आव्हानांशिवाय परिपूर्ण नाही. खंबीर राहणे आणि अपयशाला शिकण्याचा मार्ग म्हणून पाहणे हेच यशाचे रहस्य आहे. प्रत्येक अडचण किंवा संकट हे तुमचा दृष्टिकोन सुधारण्याची आणि मजबूत होण्याची संधी आहे असं समजून वाटचाल केली तर उद्योजकता तुम्हाला आनंद देईल.

अपेक्षित कृती - आशावादी वृत्ती ठेवत समस्या सोडवण्याची तयारी ठेवा. आवश्यक असल्यास समवयस्क, मार्गदर्शक किंवा मानसोपचार तज्ज्ञांकडून मदत घ्या. स्वत:ला प्रेरित ठेवण्यासाठी किरकोळ यशदेखील साजरे करा.

उद्योजकांनी अडथळ्यांवर मात करून कटथ्रोट स्टार्टअप इकोसिस्टममध्ये समृद्ध होण्याची अधिक शक्यता असते. जर त्यांनी ग्राहकांच्या अनुभवाला प्राधान्य दिले, मजबूत नेटवर्क विकसित केले आणि आयुष्यभर शिक्षण स्वीकारले तर व्यावसायिक यश आपलेच आहे.

पुरुषी वर्चस्व असलेल्या उद्योग क्षेत्रात जम बसवतायत प्रणिता गायकवाड

हॉटेल, रेस्टॉरंट किंवा पॅकेज फूड विक्रीपूर्वी सगळीकडे फूड टेस्टिंग करणे बंधनकारक असते. याविषयी आपल्या देशात कडक नियम आणि कायदे आहेत. त्यामुळे यासाठी फूड आणि वॉटर टेस्टिंग करणाऱ्या अनेक लॅबोरेटरीज आज आहेत. आज या क्षेत्रात खूप मोठ्या संधी आहेत, परंतु नव्वदच्या दशकात टेस्टिंग लॅबोरेटरी हे क्षेत्र खूप मागे होते. याच काळात एक उद्योजिका घडत होती.

खरंतर बालवयात कळत-नकळत मनावर उद्योगाचे संस्कार झाले की पुढे ती वीण घट्ट व्हायला वेळ लागत नाही. आपल्या आईवडिलांचे स्वप्न आपण आपल्या डोळ्यांनी पाहू लागतो आणि मग आपली मत पक्की होतात. यामुळे आपण करियर काय करावे नोकरी की उद्योग? यामध्ये स्पष्टता लवकर येते आणि कामाचा आनंद घेता येतो. अशाच आपल्या उद्योजिका प्रणिता गायकवाड या फूड टेस्टिंग लॅबोरेटरी एका वेगळ्या आणि सुरुवातीला पुरुषी वर्चस्व असलेल्या क्षेत्रात मागील तेरा वर्षं व्यवसाय करत आहेत आणि त्यांचा या क्षेत्रातील अनुभव हा २५ वर्षापेक्षा अधिक आहे.

काही वर्षांपूर्वी बहुतांश मुलांची स्वप्ने ही डॉक्टर किंवा इंजिनिअर व्हायचीच असायची. कदाचित माझेही असेच होते, पण माझ्या वडिलांचा खूप चांगला पाठिंबा मला होता. मुलगी आणि तिच्या क्षमता याकडे वेगवेगळ्या दृष्टिकोनातून कसे पाहावे आणि स्वत:ला कुठेच कधी कमी लेखू नये, हे माझ्या वडिलांनी मला शिकवले. माझ्यात विविध विचारांची बीज वडिलांनी पेरली आणि पुढे काम करत करत त्याची मुळ घट्ट झाली आणि मग नोकरी ते व्यवसाय हा प्रवास चालू झाला, असे प्रणिता सांगतात.

प्रणिता गायकवाड यांची टेस्टिंग लॅबोरेटरी आहे. 'सिगो फुड अँड वॉटर टेस्टिंग लॅबोरेटरी' ही एनएबीएल प्रमाणित लॅबोरेटरी आहे.



बी.एस्सी. मायक्रो बायोलॉजीमध्ये शिक्षण झाल्यावर स्वत:च्या पायावर उभे राहायचे, या विचाराने एका बहुराष्ट्रीय कंपनीत त्या नोकरीला लागल्या. तो काळ होता १९९५ चा. कंपनी घरापासून एक तासाच्या अंतरावर होती, पण काम करायचंय हा विचार पक्का असल्याने लगेच नोकरी सुरू केली. या कंपनीत प्रणिता या एकमेव महिला कर्मचारी होत्या. बहुराष्ट्रीय कंपनी असल्याने सुरुवातीला खूप काही शिकता आले. अनुभव मिळाला, अनेक संधी आल्या. यातून त्या घडत गेल्या. मग मागे वळून त्यांनी कधी पाहिलेच नाही.

पुढे अजून एक-दोन कंपनीत नोकरी केली. नोकरीत कामाचे समाधान मिळत नव्हते. पैसेही कमी मिळत याशिवाय जो मोबदला मिळत असे तो कामाच्या मानाने तुटपुंजा होता. असे असले तरी नोकरीत चांगला अनुभव त्यांनी गाठीशी बांधला. नोकरी करता करता आपण काय व्यवसाय करू शकतो याचा शोध घेतला. सुरुवातीला स्वत:चे प्रॉडक्ट बनवून प्रदर्शनात भाग घेऊन पाहिला. असे अनेक प्रयोग त्या करत राहिल्या. मला काही तरी वेगळे करायचं आहे, हे मात्र त्यांच्या मनाशी पक्के होते.

त्या काळात फूड लायसेन्स मिळवणे थोडे कठीण होते. अनेक अडचणी येत होत्या मग प्रॉडक्शनचा नाद सोडला व फूड ऑडिटचा कोर्स केला. संपूर्ण भारतभर मग त्यांनी फूड ऑडिटर म्हणून काम केले. याच दरम्यान त्यांच्या लक्षात आले की फूड क्षेत्रात आपण काम करू शकतो. याच्या संबंधित सेवा आपण ग्राहकांना देऊ शकतो. मग त्यांनी विविध कोर्स करत स्वत:ला विकसित करत राहिल्या.

आतापर्यंत दहा ते बारा वर्षांचा अनुभव गाठीशी जमा झाला होता. आतापर्यंत कौटुंबिक जबाबदाऱ्या वाढल्या होत्या. अनेक बदलही झाले होते. २००६ साली फूड सेफ्टी ॲक्ट लागू झाला आणि मग फूड, वॉटर टेस्टिंग, त्याची नुट्रिशनल व्हॅल्यू हे सगळे कम्पल्सरी चेक करणे गरजेचे झाले. ही एक जमेची बाजू झाली. २००६ साली या व्यवसायावर मी शिक्कामोर्तब करून घराच्या बेडरुममधून स्वत:ची टेस्टिंग लॅबोरेटरी सुरू केली. पती आणि आईची साथ या प्रवासात खूप मोलाची ठरली. सुरुवातीला काम करताना

Smile INVESTMENT

व्यावसायिक मंडळी नफा मिळवण्यासाठी मोठमोठ्या जोखीमा पत्करतात.

ते न्याय्यदेखील 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 सदस्यच 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 - ७७३८३९९७७८ । ९८१९१३०६७७

आई म्हणून खूप त्रास व्हायचा. सुरुवातीची दहा वर्ष खूप कठीण गेली, पण घर आणि व्यवसाय करताना प्राधान्यक्रम ठरवून काम केले. त्यामुळे मी घर, कुटुंब, व्यवसाय याचा बॅलन्स सांभाळत गेले असे प्रणिता सांगतात.

फूड आणि वॉटर टेस्टिंग याला आज खूप मागणी आहे. सगळेच स्वत:ची लॅब टाकू शकत नाहीत, पण त्यांना दर सहा महिन्यांनी रिपोर्ट सादर करावे लागतात. त्यासाठी मग 'सिगो फुड अँड वॉटर टेस्टिंग लॅबोरेटरी' अशा टेस्टिंग लॅब त्यांच्यासाठी उपयुक्त ठरतात.

प्रणिता म्हणतात, अगदी सोसायटीच्या टाक्या, वैयक्तिक वॉटर प्युरिफायर याच्याही टेस्ट केल्या जातात. इथेही आमच्या सेवेची गरज असते. याशिवाय हॉटेल, रेस्टॉरंट्स, पॅकेज फूड या व्यवसायात आमच्या सेवेची गरज असते. प्रत्येक प्रॉडक्टला वेगवेगळे नियम असतात त्यामुळे आम्हाला सेवा द्यायला जास्त संधी तयार झाल्यात. मी सेवा देत गेले आणि चांगली सेवा दिल्यामुळे माउथ टू माउथ पब्लिसिटी जास्त झाली आणि ग्राहक मिळत गेले. आतापर्यंत आम्ही शंभरहून अधिक टेस्टिंग सेवा देत आलोय.

'सिगो फुड अँड वॉटर टेस्टिंग लॅबोरेटरी' याशिवाय त्या विविध कंपन्यांना कन्सल्टन्सी सर्व्हिसेस देतात. एखाद्याला सिस्टीम बसवून हवी असेल तर त्यासाठी मदत केली जाते. प्रॉडक्ट डेव्हलपमेंटसाठी मदत केली जाते. याशिवाय त्या फूड ऑडिट करतात. या क्षेत्रात शिकणाऱ्या मुलांना त्यांच्याकडे ट्रेनिंग दिली जाते. अशा वेगवेगळ्या सेवा प्रणिता देतात.

सुरुवातीला त्यांनी घरातून व्यवसाय केला, पण मग हळूहळू कामं वाढत गेली. लॅब म्हटल्यावर टेस्टिंग आले. मग त्याचा थेट संबंध केमिकल वगैरे गोष्टींशी येतो. त्यामुळे अनेक नियमांचे पालन करणे बंधनकारक असते. त्यामुळे त्यांनी वेगळी जागा भाड्याने घेऊन स्वतंत्र लॅब सुरू केली. या ठिकाणी स्टाफसुद्धा त्या क्षेत्रातील शिक्षण असलेलाच लागतो. प्रणिता ग्राहकाला सेवा देताना स्वत: त्यांच्या शंकांचे निरसन करण्यासाठी चोवीस तास फोनवर उपलब्ध असतात हे विशेष.

व्यवसाय उभारताना अनेक अडचणी आल्या त्यांना खंबीरपणे त्यांनी तोंड दिले. लॅब सुरू करायची म्हणजे आर्थिक भांडवल, जागा, वेगवेगळी साधने लागतात. याची जमवाजमव सुरुवातीला मोठ्या प्रमाणात करता आली नाही. मग हळूहळू व्यवसायातल्या पैसा पुन्हा व्यवसायात गुंतवत एक एक करत आतापर्यंत त्यांनी ३० इक्विपमेंट घेतली.

प्रणिता सांगतात, कोरोनापूर्वी व्यवसाय वाढवण्यासाठी मी प्रयत्न केले मला त्यात यशही आले. व्यवसाय मोठ्या पातळीवर नेण्यासाठी एका बँकेकडून कर्जही मंजूर झाले. यादरम्यान मोठे ग्राहक माझ्याकडे आले होते, पण कोरोन आला आणि सगळे ठप्प झाले. पुन्हा व्यवसायवाढीच्या स्वप्नाला ब्रेक लागला. पण न डगमगता आता पुन्हा जोमाने यातून बाहेर येतोय. विश्वासार्हता आणि लोकांमध्ये खाद्यपदार्थांबद्दल जागरूकता निर्माण करणे हे आमचे ध्येय आहे.

प्रतिकूल परिस्थितीत एका वेगळ्या व्यवसायाचे स्वप्न पाहून ते पूर्ण करण्यासाठी अनेक आघाड्यांवर लढणारी ही स्मार्ट उद्योजिका. अनेक कठीण प्रसंग आले पण त्यांनी माघार कधी घेतली नाही. त्यांचा हा प्रवास इतर महिलांना नक्कीच प्रेरणादायक आहे.

संपर्क : **प्रणिता** - ९७३०२ ००५९७

व्यसनांतून स्वत:ला सोडवून चार व्यवसायांचे मालक झाले प्रवीण गोन्नाडे

प्रवीण शिवशंकर गोन्नाडे हे मूळचे नागपूरचे. शून्यातून आपले विश्व उभे करणारे प्रवीण आज करोडोंची उलाढाल करत आहेत. भविष्यातील आपले ध्येय साध्य करण्यासाठी आज ते जोमाने प्रयत्न करत आहेत, कारण कष्टाला पर्याय नाही असे त्यांचे स्पष्ट मत आहे. आयुर्वेद हे प्राचीन भारतीय शास्त्र आहे हे आपण जाणतोच. २०१० पासून प्रवीण आयुर्वेदिक फार्मा प्रॉडक्ट्सच्या क्षेत्रात काम करतायत.

मावेन एजन्सी (आयुर्वेदिक औषधांचे वितरक), मावेन आयुर्वेदिक औषधालय (आयुर्वेदिक औषधांचे दुकान), मावेन हर्बल्स (आयुर्वेदिक औषधांचे उत्पादक) आणि मावेन डायग्नोस्टिक सेंटर (पॅथोलॉजी) या आतापर्यंत त्यांच्या चार फर्म आहेत.



आयुर्वेदाचा प्रचार, प्रसार आणि सर्व सेवा एकाच छताखाली उपलब्ध करून देण्याचा त्यांचा प्रयत्न आहे. 'मावेन हर्बल्स'चे आयुर्वेदिक औषधांचे उत्पादक म्हणून म्हणून तीन ब्रँड आहेत. 'अश्वजीत एम टॅबलेट' हे सामान्य आणि सेक्शुअल अशक्तपणावर, 'ऑर्थोवेन एम' हे वातव्याधीसाठी, डायबेटिक पेशन्टसाठी 'काऊली डीएम् टॅबलेट' आणि पुढे तीन प्रॉडक्ट्स पाइपलाइनमध्ये आहेत.

हा एवढा व्याप उभा करताना त्यांनी अपार मेहनत केलीय. प्रवीण यांच्या मनात बालपणीच उद्योगाची बीज रोवली गेली. त्यांच्या घरची आर्थिक परिस्थिती अत्यंत हालाखीची होती. आईवडील आणि तीन भावंडे असे त्यांचे कुटुंब होते. मोठी बहीण तृषाली पखाले, जी भारतीय रेल्वेमध्ये वेलफेअर इन्स्पेटक्टर आहे, मोठे बंधू अनिल गोन्नाडे,

ज्यांची जीआयएस सर्व्हे करणारी स्वत:ची कंपनी आहे. एकूण दीडशे लोक कामाला आहेत त्यांचाकडे असे तीन भावंड.

प्रवीण सांगतात, वडिलांच्या सुतगिरणीतील नोकरीवर घर चालत होते. पुढे काही कारणांनी ही सुतगिरणी बंद झाली आणि वडिलांची नोकरी गेली. खाणारी तोंडे पाच, हाताला काम नाही. आम्ही मुले फारच लहान होतो, पण घर तर चालवायचे आहे त्यामुळे मग आमच्या वडिलांनी हातगाडीवरून बांगड्या विकायचा व्यवसाय सुरू केला. बांगड्यांचा व्यवसायात तसे काही फारसे उत्पन्न नव्हते त्यामुळे वडिलांच्या एकट्याच्या कमाईवर घर चालणे कठीण होते मग आईनेही डोक्यावर तीस किलोपर्यंत वजनाची टोपली घेवून दारोदार फिरून बांगड्या विकायला सुरुवात केली. तरीही हातातोंडाशी गाठ होती. आमचे दोन वेळचे जेवण मिळेल एवढीच काय ती कमाई.

परिस्थितीमुळे आपण आपल्या मुलांना शिक्षण देऊ शकणार नाही हे वडिलांच्या लक्षात आले आणि त्यांनी मोकळेपणाने आपल्या मुलांना हे बोलून दाखवले, पण आम्हा तीनही भावंडाना शिक्षणात रस होता त्यामुळे परिस्थितीचे अवडंबर न करता आम्ही स्वत: कामं करून आमचे शिक्षण घेतले. हाच तो प्रवास जो आम्हाला शिकवत गेला.

बारावीनंतर काही वाईट मित्रांचा संगतीला लागून वाईट व्यसनं लागली होती. दारू आणि सिगारेटचं व्यसन तर इतकं जडलं होतं की इंग्लिश दारूपासून सुरू होऊन देशी दारूपर्यंत गेलं होतं. अशा वेळी माझी बहिण माझ्यासाठी देवदूत बनली आणि मला लवकरच व्यसनमुक्त केलं. खरं तर या व्यसनांतून सुटका झाली म्हणून मी इथपर्यंत पोहोचू शकलो. मला घडवणारी व्यक्ती म्हणजे माझी ताई.

मला मोठं काम करण्याची खरी प्रेरणा ही माझ्या मोठ्या भावाकडून मिळते. ते मला नेहमी सांगतात, की कामात नेहमी मोठा विचार करून काम करावं. प्लॅनिंग नेहमी पुढच्या पाच वर्षांसाठी करावं आणि कामात नेहमी सातत्य ठेवावं.

आमच्या बाबांना नोकरीचा अनुभव होता त्यामुळे ते आम्हाला नेहमी सांगत मुलांनो छोटा मोठा काही उद्योगधंदा करा. सुरुवातीला कदाचित तो छोटा असेल, पण भविष्यात तुम्ही तो नक्की वाढवू शकाल. त्यातच परिस्थितीमुळे लहानपणापासूनच छोटी मोठी काम करत होतो त्यातून आमचे व्यवसायाचे विचार तयार झाले.

मी बी.कॉम. कॉम्प्युटर ॲप्लिकेशनमध्ये ग्रॅज्युएशन झालो आहे. याचसोबत माझा नॅचरोपॅथीमध्ये डिप्लोमा झाला आहे. शिक्षण घेत असताना मी ट्युशन क्लासेस घेत होतो, पण मला म्हणावं तसं ते जमले नाही. मग मी नाशिकच्या 'चैतन्य फार्मा' या कंपनीमध्ये मेडिकल रिप्रेझेन्टेटिव्ह म्हणून २०१० साली कामाला लागलो आणि माझा फार्मा क्षेत्रात प्रवेश झाला आणी खऱ्या अर्थाने आयुष्याला कलाटणी मिळाली. इथे कामाला असताना कंपनीचे मॅनेजिंग डायरेक्टर पुष्कर पाठक यांच्या मार्गदर्शनाने मी घडलो, तसेच कंपनीतले माझे नागपूरचे वरिष्ठ योगेश राऊत यांनी मला लहान भाऊ समजून सगळ्या गोष्टी शिकवल्या. त्यावेळी आमच्या कंपनीची पॉलिसी होती की जे एमआर आहेत त्यांना एजन्सी द्यायची म्हणजे ते बिझनेस चांगला करतील. मी इथे दहा वर्ष नोकरी केली. पुढे नोकरी सोडून पूर्ण वेळ व्यवसायाला दिला.

'मावेन एजन्सी'ची सुरुवात २०१० सालची. पुढे आम्ही २०१६ मध्ये आयुर्वेदिक औषधालय सुरू केलं. आमच्या औषधालयामध्ये रोज सकाळ-संध्याकाळ नागपूरचे सुप्रसिद्ध आयुर्वेदाचार्य वैद्य रचनील कमावीसदार (एमडी) यांची ओपीडीपण असते.

माझ्या कुटुंबाची माझ्या या सर्व प्रवासात मोलाची साथ आहे. माझी पत्नी समीक्षा, जी माझी खूप चांगली मैत्रीणसुद्धा आहे ती 'मावेन औषधालय' खंबीरपणे सांभाळते. ती नसती तर कदाचित आयुर्वेदिक औषधालयाची सुरूवातच झाली नसती. ती नेहमी माझ्या खांद्याला खांदा लावून खंबीरपणे उभी असते. त्यानंतर 'मावेन हर्बल्स' व 'मावेन डायग्नोस्टिक' सुरू केले.

'चैतन्य'मध्येच कामाला असताना २०१९ साली एका दिव्य पुरुष श्री हर्षल संचेती यांच्याशी भेट झाली आणि आयुष्याने पुन्हा एक जीवलग मित्र दिला, जे माझ्या सुखात कमी, पण दु:खात नेहमीच उभे असतात.

या संपूर्ण प्रवासात माझ्यासोबत माझा सहकारी व मित्र प्रतिक बोकडे हा अगदी सुरुवातीपासून आहे. कामात १०० टक्के डेडिकेशन देणारा आणि कोणत्याही क्षणी प्रत्येक प्रकारच्या कामासाठी सदैव तत्पर असणारा सहकारी मला लाभला. मधल्या काळात पूनम सोलंकी खूप चांगली सहकारी, कार्यतत्परता आणि मन लावून काम करणारी आमच्याशी जोडली गेली. या तिघांची खंबीर साथ या संपूर्ण प्रवासात मला आहे आणि म्हणूनच आम्ही दिवसेंदिवस पुढे जात आहोत. आमची एकूण दहा लोकांची टीम आहे.

प्रवीण सांगतात, कोरोना काळात आम्ही खूप काम केले. लोकांना शक्य ती मदत केली. ग्रामीण पातळीवर लोकांना घरपोच सुविधा देण्यापासून, वाजवी दरात औषधे देण्यापर्यंत आम्ही प्रामाणिक काम केले. प्रामाणिक काम करण्यावर माझा विश्वास आणि भर आहे. कमिटमेंट पाळणे हे आमचे वैशिष्ट्य आहे. आमच्याकडे शिस्तबद्ध पद्धतीने सेवा दिली जाते. आमच्या कामाच्या सिस्टीम खूप स्ट्रॉंग आहे.

करोडोंची उलाढाल असलेला व्यवसाय जास्तीतजास्त वाढवण्यासाठी सर्वतोपरी मेहनत आज घेतली जाते आहे. आजचा काळ हा डिजिटल काळ आहे त्यामुळे काळाची पावलं ओळखून वेबसाईट यावर काम चालू आहे. डिजिटल मार्केटिंगवरसुद्धा काम चालू आहे.

'मावेन हर्बल्स'ची प्रॉडक्ट्स ही एक्सपोर्ट क्वालिटी प्रॉडक्ट आहेत. त्यामुळे भविष्यात जगभरात आम्हाला व्यवसाय विस्तारायचा आहे. आयुर्वेदाला जास्तीत जास्त लोकांपर्यंत पोहोचवण्यासाठी आम्ही एक खूप मोठा प्रोजेक्ट हाती घेतोय. यातलाच एक भाग म्हणजे शाळा, महाविद्यालयांमध्ये आम्ही आयुर्वेदासंदर्भात व्याख्याने आयोजित करणार आहोत. आयुर्वेदिक औषधांचे असलेले अनेक गैरसमज आम्हाला दूर करायचे आहेत याची सुरुवात आम्ही नागपूरमधून करतोय. पुढे हे सोसायटी, बागा अशा सार्वजनिक ठिकाणी जावून लोकांपर्यंत पोहचवू. या महत्त्वाकांक्षी प्रकल्पावर काम चालू आहे.

परिस्थिती कितीही प्रतिकूल असली तरी लढण्याची आणि मेहनत करण्याची जिद्द असेल तर प्रतिकूल परिस्थितीला अनुकूल करता येते हेच प्रवीण यांचा प्रवास आपल्याला शिकवतो.

संपर्क : **प्रवीण गोन्नाडे** - ९९२२३ ३७१३७

सध्या १०५ कोटींची गुंतवणूक मॅनेज करत आहेत 'क्रेस्टा वेल्थ'चे योगेश पिंगळे

आपल्या पैशाचे योग्य व्यवस्थापन कसे करावे? आपली आर्थिक ध्येय साध्य करण्यासाठी गुंतवणूक करताना कोणते पर्याय निवडावेत? गुंतवतणूक करताना जोखीम कुठे कमी असेल? असे अनेक प्रश्न योग्य मार्गाने पैसा कमावणाऱ्या प्रत्येकापुढे असतात. त्यातच सोशल मीडियामधून माहितीचा मारा सतत सुरू असतो. यातले नेमके काय घ्यावे या विचारांनी गुंतवणूकदार गोंधळून जातात. अशा वेळी 'पैशांचा डॉक्टर' म्हणजेच गुंतवणूक सल्लागार आणि मुख्यत्वे सर्टिफाइड फायनान्शियल प्लॅनर आपल्याला योग्य मदत करू शकतो.

'क्रेस्टा वेल्थ प्रायव्हेट लिमिटेड' ही पुण्यातील इन्व्हेस्टमेंट मॅनेजमेंट करणारी एक विश्वासार्ह कंपनी आहे. योगेश पिंगळे हे तिचे संस्थापक आहेत. ते मागील सोळा वर्षांपासून या क्षेत्रात आहेत. सुरुवातीला त्यांनी इक्विटी सल्लागार म्हणून काम सुरू केले. हे करत असताना लोक फक्त शेअर्समध्ये किंवा ट्रेडिंगसाठी पैसे गुंतवत होते. आपल्या ग्राहकांची गुंतवणूक ही वेगवेगळ्या पर्यायांत व्हायला हवी आणि ती अधिक चांगल्या प्रकारे करता यावी यासाठी त्यांनी २०१५ साली सर्टिफाइड फायनान्शियल प्लॅनिंग (सीएफपी) हा कोर्स केला आणि गुंतवणूक सल्लागार म्हणून कामाला सुरुवात केली.



योगेश यांचे शिक्षण इंजिनिअरिंगमध्ये झाले आहे. शिक्षण चालू असतानाच त्यांना पैशांच्या व्यवस्थापनाची गोडी निर्माण झाली. आपण पैशांचे योग्य नियोजन करू शकतो व त्याची गुंतवणूकही योग्य ठिकाणी करू शकतो याची त्यांना जाणीव झाली.

बऱ्याचदा लोकांना कळतच नाही की आपला पैसा कुठे गुंतवावा त्यामुळे लोकं चुकीचे पर्याय निवडतात. अनेक लोकांमध्ये गुंतवणुकीविषयी अज्ञान असते. बरेच लोक गुंतवणूक करून फसतात. या सगळ्या गोष्टी योगेश यांनी शिक्षण चालू असताना जवळून पाहिल्या, अभ्यासल्या होत्या. त्यांच्या एक गोष्ट लक्षात आली की आपण या क्षेत्रात प्रामाणिकपणे काम करून लोकांना मदत करू शकतो. मग पैशांचे व्यवस्थापन हे योगेश यांचे पॅशन झाले. यातूनच मग शिक्षण संपताच २००८ साली त्यांनी लगेच या क्षेत्रात कामाला सुरुवात केली.

योगेश म्हणतात, ज्या वेळेस एखादी व्यक्ती किंवा कुटुंब आमच्याकडे गुंवणूकीचे मार्गदर्शन घ्यायला येते त्या वेळेस आम्ही त्यांना अमुक अमुक प्रॉडक्टमध्ये गुंतवणूक करा, असा सल्ला देत नाही. सर्वप्रथम त्या

व्यक्तीचे उत्पन्न, खर्च, संपत्ती, कर्ज या सर्वांची माहिती घेतो. त्यांचे शॉर्ट टर्म गोल्स जसे की घर किंवा गाडी खरेदी आणि लाँग टर्म गोल्स उदा. मुलांचे शिक्षण, निवृत्ती इ. या सर्वांसाठी पैसे किती आणि कुठे गुंतवावेत, टॅक्स आणि विमा या सर्व बाबींवर सखोल अभ्यास करून एक फायनान्शिअल ब्लू प्रिंट तयार केली जाते. त्या फॅमिलीची गुंतवणूक ही म्युच्युअल फंड, एनएसपी, पीपीएफ, सुकन्या समृद्धी, सोने, बँक ठेवी इ. पर्यायांत त्यांचे गोल्स आणि रिस्क प्रोफाईलनुसार सुचवली जाते. आपल्या ग्राहकांना कुठलेही प्रॉडक्ट्स विकण्याची भूमिका न ठेवता त्यांना योग्य इन्व्हेस्टमेंट सॉल्युशन्स देण्याचा आमचा भर असतो. अशा प्रकारे प्लांनिंग करून इन्व्हेस्टमेंट सुरू होते त्या वेळेस गुंतवणूकदारांचा आत्मविश्वास वाढलेला असतो.

ग्राहकाचा 'विश्वास' ही या व्यवसायातील महत्त्वाची बाब आहे. लोकांचा विश्वास निर्माण व्हायला वेळ लागतो, पण एकदा विश्वास बसला की लोक त्यांचे आर्थिक व्यवस्थापन आमच्याकडे सोपवतात. यातूनच माउथ पब्लिसिटी होते आणि एकातून दुसरा असा कस्टमर बेस वाढत जातो. ग्राहकांशी दृढ नाते तयार होते. या सगळ्याला वेळ द्यावा लागतो. योगेश यांनी हा विश्वास संपादन केला. ज्या फंडस्मध्ये मी गुंतवणूक करतो त्याच पर्यायात मी ग्राहकांचे पैसे गुंतवतो. त्यामुळे गुंतवणुकदाराचा विश्वास वाढतो आणि ते आमच्याशी दीर्घ काळासाठी जोडले जातात, हे पिंगळे आवर्जून नमूद करतात.

हळूहळू रेफरन्स वाढत जाऊन व्यवसायात त्यांचा जम बसला. आज स्वत:सोबत सहा जणांची टीम त्यांच्यासोबत काम करतेय. पुण्यात बाणेर येथे त्यांचे ऑफिस आहे. 'क्रेस्टा वेल्थ' सध्या ७५० हून अधिक ग्राहकांचे इन्व्हेस्टमेंट मॅनेजमेंट करते आहे. वर उल्लेख केलेल्या विविध ध्येयांसाठी हे ग्राहक म्युच्युअल फंडच्या माध्यमातून प्रत्येक महिन्याला १.१० कोटी रुपयांची गुंतवणूक करत आहेत.

आता 'क्रेस्टा वेल्थ' म्युच्युअल फंडमध्ये या गुंतवणूकदारांचे १०५ कोटी रुपयांचे व्यवस्थापन करत आहे. ही गुंतवणूक २०३० पर्यंत १ हजार कोटी रुपयांपर्यंत नेण्याचे त्यांचे ध्येय आहे. तर २०३८ पर्यंत हा आकडा ५ हजार कोटींवर न्यायचा त्यांचा मानस आहे. यासाठी कमीत कमी ५ हजार कुटुंबांपर्यंत पोहचण्याचा आमचा प्रयत्न असेल, असे योगेश पिंगळे यांनी सांगितले. आमच्या ग्राहकांसोबत मीदेखील माझे आर्थिक स्वातंत्र्य मिळवेन, असा विश्वास त्यांनी व्यक्त केला.

कोरोनानंतर लोक गुंतवणुकीविषयी जास्त जागरूक झालेत. गुंतवणुकीसाठी ते नवनवे मार्ग शोधत आहेत. या विषयी सोशल मीडियाच्या माध्यमातून मिळणारी माहिती बऱ्याचदा संभ्रमित करणारी असते. अनेकवेळा त्यांची दिशाभूल होते. मग यातून वेगवेगळ्या गोष्टी संदर्भात चुकीची मत तयार होतात आणि ग्राहक गुंतवणुकीत फसतो किंवा गुंतवणुकीपासून दूर जातो. अशा वेळी गुंतवणूक सल्लागार हाच आपल्याला योग्य मार्ग दाखवतो. सर्वसामान्य ग्राहकाने हे ओळखून सर्टिफाइड फायनान्शिल प्लॅनरचा सल्ला घ्यायला हवा. यासाठी 'क्रेस्टा वेल्थ' नियमितपणे जागरूकता निर्माण करण्यासाठी कार्यक्रमांचे आयोजन करते. कुटुंबाची भक्कम साथ, ग्राहकांचा विश्वास आणि भविष्यातील ध्येय यातून 'क्रेस्टा वेल्थ'ची वाटचाल चालू आहे.

संपर्क : **योगेश पिंगळे** - ९५८८४ १५८४५

वैयक्तिक ब्रँडिंग + नेटवर्किंग

व्यवसायवृद्धीचा मूलमंत्र

अरिस्टॉटल हा ग्रीक विद्वान म्हणतो स्वत:ला ओळखणे म्हणजे ज्ञानप्राप्तीची सुरुवात! स्वत:ला आरपार ओळखून, स्वत:ला स्वत:साठी स्वत:कडून नेमके काय पाहिजे आहे याचा निरंतर न थकता शोध घेणे म्हणजे यशाच्या अधिकाधिक जवळ जाणे थोर साहित्यिक विल्यम शेक्सपियर म्हणतो. इतरांपेक्षा स्वत:ला जास्त ओळखा! गौतम बुद्धांच्या तत्वज्ञानाप्रमाणे, ज्याने स्वत:ला जेव्हा ओळखले तेव्हाच त्याने जग जिंकले. आपले सर्व संत महात्मे यांनीदेखील आपल्या श्लोक अभंगातून हेच सांगितले आहे.

थोडक्यात यशस्वी, प्रसिद्ध, श्रीमंत, आदर्श होण्यासाठी स्वत:ला ओळखणे हे आजच्या काळात प्रचंड आवश्यक आहे. जेव्हा आपण स्वतःला ओळखून आहे तसे स्वीकारतो तेव्हा आपण स्थिर होतो आणि जेव्हा आपण स्वत:ला स्वीकारून हवे तसे घडवतो तेव्हा आपण अजिंक्य होतो.

स्वत:ला ओळखून स्वत:चे व्यक्तिमत्त्व घडवण्याची ही प्रक्रिया म्हणजेच पर्सनल ब्रँडिंग. व्यक्तिमत्व विकास म्हणजे स्वत:ची ओळख तयार करणं. स्वत:चा ब्रँड तयार करणं. एक व्यावसायिक या नात्याने जोपर्यंत आपण आपला सर्वांगीण व्यक्तिमत्व विकास करत नाही, आपल्या व्यक्तिमत्त्वाला आकार देत नाही, तावून सुलाखून पैलू पाडत नाही आणि आपली आगळीवेगळी ओळख निर्माण करत नाही; तोपर्यंत आपण स्वत: आणि आपला व्यवसायदेखील विशेष ओळखला जाणार नाही. हे माझे अभ्यासातून, स्वानुभवातून आणि निरीक्षणातून

*** लेखक परिचय ***



ब्रँडबाँड निलेश बी+

लेखक डिझायनर, कोच आणि ब्रँड सल्लागार असून त्यांनी 'उद्योगऊर्जा' या फोरमचे संस्थापक आहेत. त्यांनी ब्रँडिंग या विषयावर 'सिद्ध व्हा, प्रसिद्ध व्हा' हे पुस्तक लिहिलं आहे.

८८७९२३०४४३



तयार झालेले मत आहे.

आजच्या स्पर्धात्मक डिजिटल युगात आपला व्यवसाय फुलवण्यासाठी आणि अधिकाधिक लोकांपर्यंत पोहोचण्यासाठी आपली आगळीवेगळी, ठळक, उठावदार, प्रभावी अशी जबरदस्त वैयक्तिक ओळख अर्थात आपला पर्सनल ब्रँड तयार करणे, तो अधिकाधिक समृद्ध करणे, स्थिरस्थावर करणे आणि कायम लोकप्रिय ठेवणे अत्यावश्यक ठरते.

ही ओळख म्हणजे केवळ आपले नाव नसून, आपल्या विचारांचा, मूल्यांचा, भूमिकांचा, दृष्टिकोन, ध्येयधोरणे आणि विश्वासाचा एकत्रित प्रवाह असतो. एक चांगला वैयक्तिक ब्रँड म्हणजे असा अनुभव असतो जो लोकांच्या मनात आपला ठसा उमटवतो. त्यामुळे आपण ज्या व्यवसायात आहोत, त्यात लोकांना आपल्याशी जोडण्यास प्रवृत्त करतो. या ओळखीला बळ देण्यासाठी आणि विस्तारित करण्यासाठी नेटवर्किंग हे अत्यंत महत्त्वाचे साधन ठरते.

नेटवर्किंग म्हणजे केवळ व्यावसायिक संपर्कांची यादी वाढवणे नाही, तर ती एक ऊर्जायुक्त अशी दीर्घ प्रक्रिया आहे. नेटवर्किंगच्या माध्यमातून आपला वैयक्तिक ब्रँड तयार करणे, त्याचा प्रभाव वाढवणे आणि त्यात सातत्य ठेवणे हा एक सातत्यपूर्ण प्रवास आहे. नेटवर्किंगमध्ये केवळ ओळखी वाढवणे हेच उद्दिष्ट नसून, परस्परांशी घनिष्ठ नाते तयार करणे महत्त्वाचे असते. नेटवर्किंग माध्यमातून व्यवसाय वाढवण्यासोबतच एकमेकांना प्रेरणा देणे, शिकणे, शिकवणे आणि यशासाठी परस्परांना सहकार्य करणे हेदेखील महत्त्वाचे आहे. व्यवसायात एक विश्वासार्ह, अनुभवी, आणि सहकार्यशील व्यावसायिक म्हणून आपली ओळख निर्माण करणेही आपल्या यशाची किल्ली ठरते. मात्र आणि हे साध्य करायला नेटवर्किंग मात्र हवेच.

वैयक्तिक ब्रँडिंग म्हणजे स्वत:सोबत झालेली घट्ट मैत्री तर नेटवर्किंग म्हणजे इतरांशी झालेली घट्ट मैत्री. थोडक्यात हा मैत्रीचा महोत्सव आणि विजयाचा आनंदोत्सव आहे. चला तर मग वैयक्तिक ब्रँडिंग व नेटवर्किंगचे परस्पर संबंध, त्यांचे फायदे, आणि त्यासाठी

काही महत्त्वपूर्ण टिप्स बघूया.

वैयक्तिक ब्रँडिंग आणि नेटवर्किंग : एक परस्परपूरक नाते!

वैयक्तिक ब्रँडिंग आणि नेटवर्किंग हे एकाच नाण्याच्या दोन बाजू आहेत. जसे एखाद्या वृक्षाची मुळे त्याला आधार देतात, त्याचप्रमाणे आपली ओळख तयार करण्यामध्ये वैयक्तिक ब्रँडिंगचा सहभाग असतो, तर ती ओळख टिकवून ठेवण्यासाठी नेटवर्किंगची भूमिका महत्त्वाची असते. वैयक्तिक ब्रँडिंगच्या माध्यमातून आपण आपले मूल्य, आपली ताकद आणि आपल्या व्यवसायाच्या संकल्पना इतरांपर्यंत पोहोचवतो. हे एक प्रकारचे साध्य आहे, जिथे आपण आपल्या व्यक्तिमत्त्वाची छाप सोडतो.

वैयक्तिक ब्रँडिंगमुळे आपण समोरच्या व्यक्तीला एक विशिष्ट अनुभव देतो : एखादा आपल्याला समजून घेतो, आपल्यावर विश्वास ठेवतो आणि आपल्या मूल्यांशी एकरूप होतो. नेटवर्किंगद्वारे आपले हे मूल्य लोकांपर्यंत पोहोचते. आपण आपल्या ओळखीची रुंदी वाढवू शकतो, नवी नाती निर्माण करू शकतो आणि त्यामधून आपली ओळख अधिक दृढ करू शकतो. एक सकारात्मक दृष्टिकोन, आपल्या व्यवसायाबद्दल प्रामाणिकता, सहकार्याची वृत्ती आणि सेवा करण्याची सिद्धता दाखवून आपण लोकांमध्ये एक प्रेरणा निर्माण करतो. त्याचबरोबर नेटवर्किंग हे एक सहकार्याचे व्यासपीठ असते. येथे आपण परस्परांना ऊर्जा देतो, परस्परांच्या यशात खरेखुरे योगदान देतो.

यामधूनच एक सशक्त आणि दीर्घकालीन नाते निर्माण होते. आपण जेव्हा आपल्या व्यवसायाबद्दल विचार करत असतो, तेव्हा तो व्यवसाय केवळ एक सेवा देण्याचे साधन न राहता, आपली एक ओळख निर्माण करणारा एक आधार बनतो. आपल्याला फक्त आपला व्यवसाय वाढवायचा नसतो, तर एक अशी ओळख निर्माण करायची असते जी आपल्या अस्तित्वाला, आपल्या मूल्यांना कायमस्वरूपी टिकवून ठेवेल.

वैयक्तिक ब्रँडिंग आणि नेटवर्किंग : एक अविरत प्रवास!

वैयक्तिक ब्रँडिंग हे आत्मिक आणि बौद्धिक सामर्थ्य आहे. तर नेटवर्किंग हे सामाजिक आणि व्यावसायिक सामर्थ्य आहे. वैयक्तिक ब्रँडिंगचा प्रवास सुरू झाला की, प्रत्येक नव्या संपर्काने ती ओळख अधिक गहिरी होत जाते. प्रत्येक व्यवसायात अनेक आव्हाने येत असतात, परंतु नेटवर्किंगमुळे आपण अशा लोकांशी जोडले जातो, जे त्या आव्हानांवर मात करण्यासाठी आपल्याला मदत करतात, मार्गदर्शन करतात. हे सहकार्य आपल्याला फक्त एक व्यावसायिक म्हणूनच नव्हे, तर एक माणूस म्हणूनही संपन्न बनवते.

प्रत्येक भेट, प्रत्येक चर्चेतून शिकण्याचा अनुभव घेऊन आपण आपल्या व्यक्तिमत्त्वाला संपन्न करतो आणि तेच आपल्या वैयक्तिक ब्रँडिंगला अधिक बळ देते. हे बळ म्हणजेच आपल्या व्यवसायाच्या यशाचा मार्ग आहे. जसा आपण एकमेकांशी नवीन नातेसंबंध निर्माण करतो, तसेच आपल्या कार्यप्रणालीत नवीन विचार, नवीन अनुभव मिसळून एक सातत्यपूर्ण आणि विकसित करणारा प्रवास सुरू होतो.

वैयक्तिक ब्रँडिंग आणि नेटवर्किंगचे हे समर्पक नातेच आपल्या व्यवसायाच्या आणि जीवनाच्या यशाचा मूलमंत्र आहे.

आपला वैयक्तिक ब्रँड नेटवर्किंगद्वारे कसा तयार करावा?

१. आपला संदेश स्पष्ट ठेवा : आपला वैयक्तिक ब्रँड हा सुस्पष्ट असायला हवा. आपण कोण आहोत, काय करतो, आणि आपल्याला काय साध्य करायचे आहे, हे स्पष्ट असावे. प्रत्येक नेटवर्किंग संधीचा योग्य वापर करून आपली ओळख वाढवा. आपला संदेश प्रभावी पद्धतीने पोहोचवा.

२. नियमितता राखा : नेटवर्किंग हा सततचा प्रवास आहे. त्यासाठी नियमितपणे नेटवर्किंग मिटिंग्समध्ये सहभागी व्हा. यामुळे इतरांशी ओळखी टिकून राहतात आणि सातत्यपूर्ण उपस्थितीमुळे आपला आणि आपल्या व्यवसायाचा ब्रँड दोन्ही लोकांच्या मनात खोलवर रुजतात.

३. वेगळेपण जपणे : आनंदी आणि हसतमुख राहा. प्रत्येकाला आवर्जून भेटा. भेटीमध्ये आपले व्यक्तिमत्व आणि व्यवसायातील वैशिष्ट्ये अधोरेखित करा. आपल्यामध्ये असलेले वेगळेपण जतन केल्यास आपला ब्रँड इतरांपेक्षा नक्कीच प्रभावी आणि परिणामकारक ठरेल.

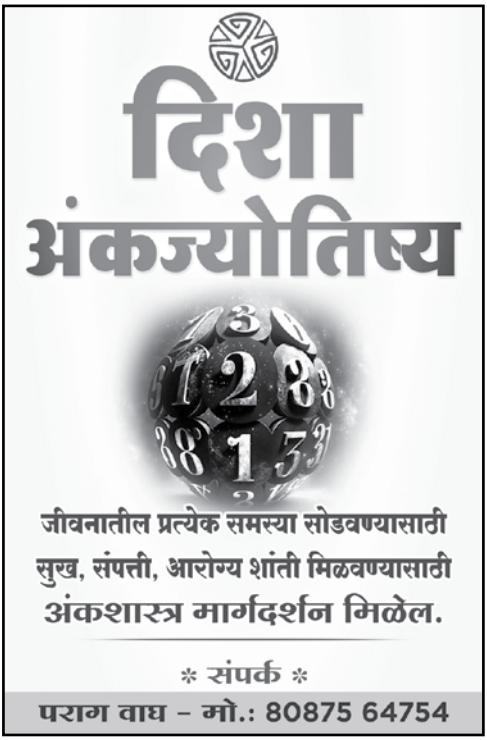
४. उपयुक्तता दाखवा : आपला व्यवसाय इतरांसाठी कसा उपयुक्त आहे हे पटवून देणे आवश्यक आहे. तुमच्या व्यवसायामुळे इतरांना काय फायदे होऊ शकतो, त्याने त्यांच्या जीवनात सकारात्मक बदल कसे होऊ शकतात, हे दाखवून दिल्यास लोकांचा आपल्यावर अधिक विश्वास बसेल.

५. विश्वास निर्माण करा : विश्वास हाच यशाचा पाया आहे. आपल्या नेटवर्कमध्ये विश्वासार्हता निर्माण करा. आपली शिस्त, वचनबद्धता, प्रामाणिकपणा, मदत करण्याची तयारी, उत्साह, स्वभाव असे अनेक गुण पाहून लोक आपल्यावर विश्वास ठेवतील, ज्यामुळे आपली ओळख बळकट होईल.

६. परस्पर सहकार्य करा आणि प्रेरणा द्या : नेटवर्किंगमधून सहकार्याची वृत्ती वाढवा. आपण एकमेकांना प्रेरणा देऊन, शिकवून आणि एकत्र काम करून अधिक यशस्वी होऊ शकतो. एकमेकांवर विश्वास ठेवून कार्य केले तर त्यातूनच मजबूत नाते निर्माण होऊ शकते.

७. शिकण्याची वृत्ती ठेवा : प्रत्येक नेटवर्किंग मिटींगमधून काहीतरी नवीन शिकण्याची तयारी ठेवा. इतरांना भेटून त्यांच्याशी बोलून त्यांच्याकडून शिकण्याची वृत्ती ठेवा. हे शिकण्याचे अनुभव आपल्याला अधिक कणखर बनवतात.

८. सकारात्मकता ठेवा : नेहमी



सकारात्मक दृष्टिकोन ठेवा. आपले आनंदी व सकारात्मक व्यक्तिमत्त्वच इतरांना आपल्याकडे आकर्षित करते. हा सकारात्मक दृष्टिकोन तुमच्या ब्रँडला प्रोत्साहन देतो, ज्यामुळे इतर लोक तुमच्यासोबत जोडले जातात.

९. संवाद कौशल्याचा विकास करा : आपले संवादकौशल्य आपल्या वैयक्तिक ब्रँडचे प्रतिबिंब असते. स्पष्ट, आत्मविश्वासपूर्ण आणि सुसंवादी पद्धतीने संवाद साधा. आपले शब्द, आपला आवाज आणि आपला आत्मविश्वासच इतरांना आपल्याकडे आकर्षित करतो.

१०. एक मिनिटाचे प्रभावी पिच तयार ठेवा : आपला व्यवसाय, आपले उद्दिष्टे आणि आपली ओळख एका मिनिटात स्पष्ट करणे आवश्यक असते. प्रभावी पिच तयार ठेवा, त्याचा सराव करा. जेणेकरून आपण कधीही आपल्या व्यवसायाची ओळख प्रभावीपणे सांगू शकतो.

बिझनेस नेटवर्किंगमुळे होणारे फायदे

नेटवर्किंग हे केवळ व्यवसायाच्या प्रमोशनसाठी नसते, तर त्यातून विश्वासाचे नाते निर्माण होऊन व्यवसायवृद्धीला चालना मिळते. नेटवर्किंगच्या माध्यमातून आपण इतरांना आपले आणि आपल्या व्यवसायाचे महत्त्व पटवून देऊ शकतो. काही महत्त्वाचे फायदे :

विस्तारित ओळख : नियमित नेटवर्किंग मिटींग्समुळे व्यवसायाची ओळख अधिकाधिक लोकांपर्यंत पोहोचते.

बिझनेस काड्र्सची देवाणघेवाण : बिझनेस काड्र्सद्वारे आपण इतरांना आपल्या व्यवसायाबद्दल माहिती देऊ शकतो.

सादरीकरणाच्या संधी : नेटवर्किंगमध्ये एक मिनिटे किंवा दहा मिनिट सादरीकरण करताना, आपली ओळख प्रभावी पद्धतीने मांडता येते.

प्रत्यक्ष भेटींच्या संधी : इतर व्यावसायिकांना १-२-१ भेटण्याची संधी मिळते, ज्यामुळे आपले नाते अधिक दृढ होते.

विश्वासार्हता वाढवणे : परस्पर विश्वासाचे नाते निर्माण होऊन आपला ब्रँड अधिक विश्वासार्ह बनतो.

व्यावसायिक मैत्री : नेटवर्किंगमुळे व्यवसायातील इतर व्यावसायिकांशी घनिष्ठ मैत्री होते.

शिकण्याची संधी : विविध उद्योजकांकडून वेगवेगळ्या गोष्टी शिकण्याची संधी मिळते.

प्रोत्साहन व प्रेरणा : इतर व्यावसायिकांचे ज्ञान, अनुभव आणि यशातून प्रोत्साहन आणि प्रेरणा मिळते.

सहकार्य आणि एकत्र काम : एकत्र काम करण्याच्या मानसिकतेमुळे व्यावसायिक सहकार्य वाढते.

मुल्यवर्धित नातेसंबंध : इतर व्यवसायांशी केलेली सहकार्यपूर्ण ओळख आपल्या व्यवसायाला व वैयक्तिक ब्रँडला बळ देते.

अशा पद्धतीने नेटवर्किंगच्या माध्यमातून केवळ व्यवसायवृद्धी होत नाही, तर आपल्या वैयक्तिक ओळखीला एक विशिष्ट विश्वास, आदर आणि प्रतिष्ठा मिळते. या ओळखीतूनच व्यवसायात यशाची नवी क्षीतिजे खुली होतात आणि आपला सेल्फ ब्रँड दीर्घकाळासाठी स्थिर होतो. आपल्या परस्पर नातेसंबंधातून एक ऊर्जा निर्माण होते, एक विश्वासाची भावना निर्माण होते; जी आपल्या व्यवसायाला नवीन उंचीवर घेऊन जाते. म्हणूनच आपली आगळीवेगळी सेल्फ इमेज तयार करण्यासाठी, फुलवण्यासाठी आणि सतत वाढवत नेण्यासाठी बिझनेस नेटवर्किंगला आपल्या प्रवासाचा अविभाज्य भाग बनवा.

expert talk
WITH 'SMART UDYOJAK'

Santosh Bachchhav,
Founder of 'Angel Maths'

स्कॉलरशीप परीक्षा आणि नवोदय विद्यालय यांचं विद्यार्थ्यांच्या जडणघडणीत योगदान काय?

संतोष बच्छाव हे एक असे तरुण शिक्षक आहेत; ज्यांच्यासाठी शिक्षकी हा फक्त एक पेशा नाही, तर उद्याचे भवितव्य घडणारी कुशाग्र पिढी घडवण्याचं मिशन आहे. आपला क्लासेसचा व्यवसाय चालवताना त्यांना मुलांच्या मूलभूत समस्या लक्षात आल्या आणि पुढे त्यांनी त्यावरच काम करण्याचा निर्णय घेतला. आपली मुलं अभ्यासात कितीही हुशार असली तरी त्यांच्यासमोर आदर्श उभे करून प्रेरीत करण्यात आपण कमी पडतोय, ही बाब त्यांनी ओळखली आणि भविष्यातला एक हुशार, कर्तबगार, यशस्वी नागरीक घडवायचा असेल तर त्याला आतापासूनच मेंटॉरिंग करणं गरजेचं आहे हे त्यांनी मनाशी पक्कं केल. म्हणूनच आज ते स्कॉलरशीप, नवोदय विद्यालय प्रवेश परीक्षा अशा आडवाटेने जाणाऱ्या संधी मुलांना प्राप्त करून देण्यासाठी धडपडत आहेत. त्यांची ही धडपड जाणून घेऊ त्यांच्याशी साधलेल्या या संवादात...

गणिताबद्दल बऱ्याच मुलांच्या मनात भीती असते. ती कमी करण्यासाठी तुम्ही कशाप्रकारे प्रयत्न करता?

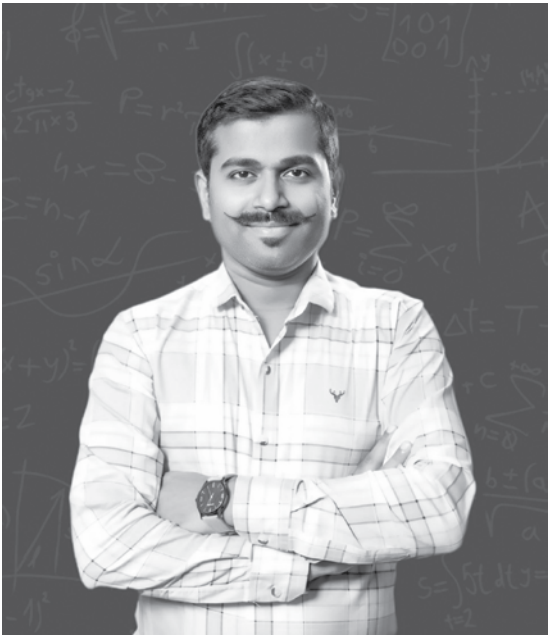
मुलांचा गणित हा विषय पक्का करण्यासाठी 'अँजेल मॅथ्स' हे ॲप विकसित केलं आहे. या ॲपवर मोफत सराव परीक्षा उपलब्ध केली आहे. हे ॲप प्ले-स्टोअरवरून डाउनलोड करून कोणताही विद्यार्थी ही टेस्ट सिरीज मोफत देऊ शकतो.

आम्ही मुलांना रोचक पद्धतीने हसतखेळत गणित शिकवतो. एखादं कठीण गणित आलं की मुलं घाबरतात. ते गणित सोडून देतात. यावर आम्ही एक नवी कन्सेप्ट तयार केली आहे तिला नाव दिलं 'डब्लू.एल.पी.एम.' म्हणजे 'वाट लागली, पण मज्जा आली'.

कठीण गणित बघून भीती वाटणं स्वाभाविक आहे, पण आम्ही मुलांना त्यातलं लॉजिक शिकवतो; ज्यामुळे त्या गणिताची फोड करून ते सोडवल्यावर मुलांना मज्जा येते. मग त्यांना अशी कठीण गणित सोडवण्याचीसुद्धा मज्जा येऊ लागते.

तुम्ही शालेय स्कॉलरशीप परीक्षेच्या संदर्भात काम करताय, तर त्याबद्दल सांगा.

स्कॉलरशीप परीक्षेबद्दल लोकांमध्ये जागरुकता कमी आहे. पण आता एक गोष्ट चांगली झाली आहे की सरकारने जी मुलं ही



परीक्षा उत्तीर्ण होऊन स्कॉलरशीप मिळवतात, त्याची रक्कम वाढवली आहे. सुरुवातीला वर्षाला फक्त एक हजार रुपये मिळायचे; ते आता पाचवीत पाच हजार आणि आठवीत साडेसात हजार रुपये मिळतात. यातून मुलांचा शैक्षणिक खर्च निघतो.

ग्रामीण भागातील विद्यार्थ्यांमध्ये तुम्ही स्कॉलरशीपचा प्रसार कसा करता?

ग्रामीण भागातील विद्यार्थ्यांना स्कॉलरशीप आणि नवोदय परीक्षा काय असते याची सविस्तर माहिती करून देण्यासाठी आम्ही आमच्या युट्यूब चॅनेलवर दोन व्हिडिओ बनवले आहेत. या परीक्षांचे फायदे, त्याची प्रक्रिया, त्याची तयारी कशी करायची या सगळ्याची संपूर्ण माहिती मुलांना या व्हिडिओतून मिळते.

स्कॉलरशीप परीक्षेचा मुलांच्या विकासात काय परिणाम होतो?

स्कॉलरशीप परीक्षेमुळे मुलांमध्ये विजुगिशू वृत्ती निर्माण होते. भविष्यात यशस्वी होण्याची पायाभरणी या एका परीक्षेतून येते. ते स्वतःला हुशार समजतात. त्यांची सेल्फ इमेज सुधारते आणि आत्मविश्वास निर्माण होतो. या सगळ्या गुणांचा भविष्यात त्यांना खूप उपयोग होतो.

स्कॉलरशीप परीक्षेला बसल्यामुळे मुलांवर अभ्यासाचं ओझ वाढतं का?

स्कॉलरशीपचा अभ्यासक्रम हा शालेय अभ्यासक्रमावर आधारित आहे. फक्त त्याच्यात प्रश्नांची काठीण्य पातळी थोडी जास्त असते. स्कॉलरशीपच्या अभ्यासामुळे शैक्षणिक गणित व इतर विषय सोपे जातात. पाचवीत स्कॉलरशीप दिली की सहावी, सातवीचे गणित सोपे जाते. आठवीत दिली की नववी, दहावीचा गणिताचा पाया मजबूत होतो.

स्कॉलरशीपमध्ये गणित, बुद्धिमत्ता आणि भाषा असे तीन विषय असतात भविष्यातील अनेक स्पर्धा परीक्षांसाठी या तिन्ही विषयांचा मुलांना उपयोग होतो. स्कॉलरशीप ही फक्त हुशार मुलांसाठीची परीक्षा नाही, तर मुलांना हुशार बनवण्यासाठीची परीक्षा आहे.

सध्या एकूण किती विद्यार्थी या परीक्षेला बसतात आणि किती मुलांना स्कॉलरशीप मिळते?

गेल्या वर्षी ८ लाख ६० हजार मुलांनी परीक्षा दिलेली. त्यापैकी २० टक्के मुलं उत्तीर्ण झाली आणि ३१ हजार मुलांना स्कॉलरशीप मिळाली.

स्कॉलरशीप परीक्षा उत्तीर्ण होणाऱ्या

विद्यार्थ्यांची संख्या एवढी कमी का?

परीक्षेचे फॉर्म उशिरा येतात. ऑक्टोबर महिन्यात फॉर्म येतात तेव्हा मुलं सहामाही परीक्षेत व्यस्त असतात. पुढे दिवाळी येते. त्यामुळे मुलांना तयारी करण्यासाठी वेळ कमी मिळतो. हेच जर का फॉर्म जून, जुलै महिन्यात आले तर पुढे मुलांच्या हातात अभ्यासासाठी आठ ते दहा महिने मिळू शकतील.

स्कॉलरशीप परीक्षांची चांगली तयारी होण्यासाठी पालकांनी मुलं इयत्ता चौथीत असतानाच दिवाळीच्या सुट्टीत त्यांची तयारी सुरू केली पाहिजे. म्हणूनच आम्ही या वर्षीपासून दिवाळी सुट्ट्यामध्ये चौथीची फाउंडेशन बॅच सुरू करत आहोत.

तुम्ही स्कॉलरशीप परीक्षेची तयारी कशी करून घेता?

आम्ही मुलांना ऑनलाइन शिकवतो. त्यामुळे महाराष्ट्रातील कोणत्याही कानाकोपऱ्यातून मुलं आमच्याकडून शिकू शकतात. आठवड्यातून दोन ते तीन वेळा आम्ही लाइव्ह लेक्चर होतात आणि मुलांना त्याचं रेकॉर्डिंगसुद्धा उपलब्ध होतं.

तुमच्याकडे शिकलेल्या मुलांच्या अचिवेमेंट्स काय आहेत?

गेल्या वर्षी मयूर यादव हा पुणे जिल्ह्यातील आमचा विद्यार्थी राज्यभरातून ४ लाख मुलांतून पाचवा आला होता. संगम पाटील हा नाशिकचा विद्यार्थी जिल्हा गुणवत्ता यादीत पहिला आलेला. आतापर्यंत १४० हून अधिक विद्यार्थी जिल्हा गुणवत्ता यादीमध्ये आली आहेत.

स्कॉलरशीप परीक्षेसाठी तुमची फी किती आहे?

वर्षभराचे आम्ही फक्त साडेतीन हजार रुपये फी घेतो.

तुमची फी इतर क्लासेसच्या तुलनेत खूपच कमी आहे. असं का?

याचं कारण की आम्हाला फक्त पैसे कमवायचे नाहीत, तर भविष्यातली पिढी घडवायची आहे. त्याचमुळे आमचं लक्ष हे ग्रामीण भागाकडे जास्त आहे. ग्रामीण भागात स्कॉलरशीप किंवा नवोदय या परीक्षांचे क्लासेस उपलब्ध नाहीत. पालकांना दूर तालुक्याच्या किंवा जिल्ह्याच्या ठिकाणी मुलांना घेऊन जावं लागतं. यामध्ये वेळ आणि पैसा दोन्हींचं नुकसान होतं. शिवाय विद्यार्थाला त्रास होतो.

आता जवाहर नवोदय विद्यालयाबद्दल माहिती सांगा.

जवाहर नवोदय ही भारतातली क्रमांक एक शिक्षणपद्धती आहे. ग्रामीण आणि दुर्गम भागातील हुशार विद्यार्थ्यांनाही मुख्य प्रवाहात आणण्यासाठी १९८६ साली राजीव गांधी पंतप्रधान असताना त्यांनी ही शिक्षणपद्धत सुरू केली.

प्रत्येक जिल्ह्यात एक जवाहर नवोदय विद्यालय सुरू केलं. प्रवेश परीक्षा घेऊन फक्त ऐंशी मुलांना दर वर्षी यामध्ये प्रवेश दिला जातो. देशभरात एकूण ६५३ नवोदय विद्यालय आहेत. नंदुरबारसारख्या मागास जिल्ह्यात या शाळांची संख्या एकहून जास्त असते. मुंबईसारख्या मेट्रो शहरांमध्ये या शाळा नसतात.

जवाहर नवोदय विद्यालयाचं वैशिष्ट्य काय असतं?

ही निवासी शाळा असते. पाचवीत प्रवेश परीक्षा देऊन विद्यार्थ्यांने यात प्रवेश मिळवला तर सहावी ते बारावीपर्यंतचं शिक्षण त्याला इथे मोफत मिळतं. राहणं, खाणं, शैक्षणिक साहित्य सर्व काही मोफत असतं. तीस ते

पस्तीस एकर परिसरात हे शैक्षणिक संकुल वसलेलं असतं. इथले शिक्षकसुद्धा निवासी असतात. नुसतं शिक्षणच नाही तर मुलांच्या सर्वांगिण विकासावर इथे भर दिला जातो.

देशाच्या प्रशासनातील जवळजवळ तीस ते चाळीस टक्के लोकं नवोदय विद्यालयातून असतात. महाराष्ट्र एमपीएससी परीक्षेचा गेल्या तीन वर्षांचे टॉपर हे नवोदयचे विद्यार्थी आहेत.

जवाहर नवोदय प्रवेश परीक्षेचं स्वरूप कसं असतं?

गणित, बुद्धिमत्ता आणि भाषा हे तीन विषय असतात. ८० प्रश्नांची परीक्षा होते. प्रत्येक प्रश्नाला सव्वा गुण दिला जातो म्हणजे १०० गुणांची परीक्षा असते. प्रत्येक जिल्ह्यातून सुमारे १८ ते २० हजार विद्यार्थी परीक्षेला बसतात आणि त्यातले फक्त ८० विद्यार्थी प्रवेशासाठी निवडले जातात.

तुम्ही नवोदय परीक्षेची तयारी करून घेण्याकडे कसे वळलात?

लॉकडाऊनच्या आधी मी अशा क्षेत्रांचा शोध घेत होतो की ज्यामध्ये मला फक्त परीक्षाकेंद्रीत शिक्षण द्यायचं नव्हतं तर मुलांच्या आयुष्याला कलाटणी देईल अशा गोष्टींचा मी शोध घेत होतो तेव्हा मी स्कॉलरशीप आणि जवाहर नवोदय विद्यालय या गोष्टींकडे वळलो.

नवोदयच्या पहिल्या बॅचमध्ये सहा विद्यार्थी होते. त्यातली एक विद्यार्थिनीची निवड झाली. तिच्या घरी वीज नव्हती म्हणून ती कल्याणला शिक्षणासाठी आपल्या मावशीकडे आलेली आणि तिचा नवोदय विद्यालयात प्रवेश झाला. या अनुभवातून मला या विषयाची खोली कळली की एक शिक्षणपद्धती मुलाचं आयुष्य किती बदलू शकते. त्यामुळे मी याकडे अधिक गांभीर्याने वळलो. आतापर्यंत आमच्या पन्नास एक मुलांची नवोदय विद्यालयात निवड झाली आहे.

नवोदयची तयारी कशी करून घेता आणि याची फी किती?

पाचवीच्या विद्यार्थ्यांना आम्हीच एकाच फीमध्ये स्कॉलरशीप आणि जवाहर नवोदय दोन्ही शिकवतो. नवोदयचे वेगळे पैसे आकारत नाही.

याव्यतिरिक्त तुम्ही काय काय शिकवता?

याव्यतिरिक्त मी वैदिक गणित आणि माझी पत्नी अबॅकस शिकवते.

तुमच्या शिकवण्यात काय वैशिष्ट्य आहे, असं तुम्हाला वाटतं?

मुलांना गोष्टी आवडतात. म्हणून आम्ही त्यांना गोष्टीरुपात शिकवतो. त्यांना जो शिक्षक आवडत असेल त्याने शिकवलेलं ते मन लावून शिकतात. ही गोष्ट लक्षात घेऊन त्यांच्याशी मैत्री करून हसतखेळत अगदी सिनेमातले डायलॉग वगैरेंचा वापर करून त्यांच्या मनोविश्वात प्रवेश करून आम्ही त्यांना शिकवतो. जेणेकरून त्यांची एन्गेजमेंट वाढते. त्यांना आम्ही वेगवेगळ्या प्रेरणादायी गोष्टी सांगून प्रेरीत करतो.

तुमची भविष्याची योजना काय आहे?

५ हजार मुलांना स्कॉलरशीप मिळवून देणं आणि १ हजार मुलांना नवोदय विद्यालयात प्रवेश मिळवून देणं हे माझं स्वप्न आहे. आम्ही प्रशासकीय सेवेसाठी फाउंडेशन कोर्स घेऊन येणार आहोत. त्यासाठीचे सराव वर्ग ऑलरेडी सुरू केले आहेत. याद्वारे मुलांना पाचवीपासून स्पर्धा परीक्षांची तयारी करता येईल.

संपर्क : ९३२११ ७७११४

नात्यांची वीण घट्ट करणारी...

'अर्थपूर्ण दिवाळी'

नन्या दिवाळीची यादी करत होता. यादी करता करता बाबांना बोलला, ''बाबा एकदा यादी चेक करा हो.'' तेवढ्यात आतून एक थरथरता आवाज आला, ''अरे दिवाळीची यादी करतोयस तर 'मोती' साबण विसरू नको बर का!'' दिवाळीमध्ये 'मोती' साबणाशिवाय दिवाळी पूर्णच होऊ शकत नाही.

तीन पिढ्यांचा हा संवाद चालू असतानाच मधून आजीचा आवाज आला, ''दिवाळीची यादी तयार करायला घेतली आहे वाटतं?'' आजोबांनी आजीला आठवण करून दिली, ''आठवते ना आपल्या वेळेला 'मोती' साबण एवढा मोठा होता की हातात मावायचा नाही आणि किती स्वस्त होता साबण एवढा मोठा असायचा की पुढचे तीन महिने आम्हाला साबण विकत घ्यायची गरज पडायची नाही.''

नन्या आता खूश झाला, कारण त्याला माहीत होतं की आता आजीआजोबा त्यांच्या जुन्या दिवसांच्या आठवणी काढणार आणि त्याला त्या आठवणी खूप आवडायच्या.

मग काय म्हणता बघता बघता घरातले सगळे जण एकत्र आले आणि आजोबांनी त्यांची दिवाळीची आठवण सांगायला सुरुवात केली. आजोबांनी सांगितलं की त्या वेळची दिवाळी आणि आजची दिवाळी खूप फरक आहे. त्या वेळी आम्हाला पगार कमी होता, पण खर्चसुद्धा कमी होता. त्या वेळेला तुमच्यासारखं मॉलला गेलो आणि कपडे घेतले असं नव्हतं किंवा फक्त दिवाळीच्या वेळेलाच चिवडा, लाडू, फरसाण या गोष्टी केल्या जायच्या.

आजीने आजोबांना मध्येच थांबवून सांगितलं ''आणि बरं का त्या वेळी पंधरा-वीस रुपयांमध्ये आम्ही पूर्ण दिवाळी साजरी करायचो. त्याच्यामध्ये तुझ्या बाबांना, आत्यांना फटाके, कपडे आणायचो. आजोबा त्यांना बाजारात घेऊन

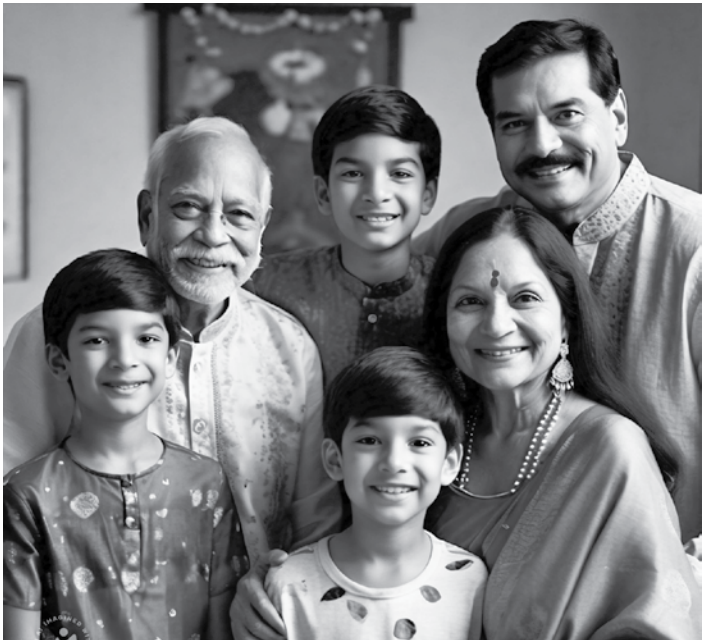
* लेखक परिचय *



दीपक वसंत जोशी

लेखक म्युच्युअल फंड वितरक आहेत.

९९६७०७२१२५



जायचे आणि सगळ्यात महत्त्वाचं म्हणजे त्या वेळेला तुमच्यासारखे कंदिल नव्हते. एक छान चांदणी असायची किंवा कोणी घरी बनवत असेल तर काड्यांनी बनवलेला आकाश कंदिल असायचा.''

आजोबा त्यांच्या आठवणीत रमून सांगत होते. ''नरक चतुर्दशीचा दिवस म्हणजे खरी दिवाळी. या दिवशी म्हणजे अतिशय उत्साह असायचा. सकाळी लवकर उठायचं. तेव्हा आतासारखं प्रदूषण नव्हतं त्यामुळे बऱ्यापैकी वातावरण थंड असायचं. बंबामध्ये पाणी तापवलं जायचं. त्या पाण्याला एक वेगळाच वास असायचा. सकाळी रेडिओवर सनईने सुरुवात व्हायची. अंगणात सडा टाकला जायचा. रांगोळी काढली जायची. शेणाने सारवलं जायचं. सकाळी उठून पहिला फटाका कोण लावणार याचं मुलांमध्ये मोठं आकर्षण असायचं. सकाळी सगळीकडे उटण्याचा घमघमाट. खरं ते उटणं तेल टाकून म्हणजे चिकट झालेलं, पण त्या दिवशी काही पर्याय नसायचा. सुवासिक तेल नसायचं, पण खोबरेल तेल आणि उटणं हे लावून झालं की अर्धी आंघोळ झाली की मग आजी ओवाळायची. आंघोळ झाली की फराळ व्हायचा.''

आजीने मध्येच अडवून एक गोष्ट सांगितली, ''आमच्या वेळी तुमच्यासारखं नव्हतं की फराळ करता करताच घ्या खायला. तसं नव्हतं कारण नरक चतुर्थीला त्याचा नैवेद्यसुद्धा दाखवायचा मग घरातली सर्व मंडळी व आजूबाजूच्यांची पंगत असायची खूप छान दिवस होते.''

नन्याच्या वडिलांनी तेवढ्यात आठवण करून दिली. ''बाबा, तेव्हाची गोष्ट वेगळी होती. तेव्हाची महागाई आणि आताची महागाई खूप फरक पडला आहे.''

''खर आहे बाबा तुझं'', आजोबा एक हुंकार सोडत बोलले. ''तू म्हणतोयस ते खरं आहे त्या वेळची महागाई आणि आताची महागाई खूप जमीन-अस्मानचा फरक आहे रे. आमच्या वेळी आम्हाला पगारच असायचा हजार रुपये. मला एक गोष्ट सांगायला आवडेल नन्या तुझ्या बापांना मी लहानपणीपासून पोस्टात घेऊन जायचो, बँकेत घेऊन जायचो,

(उर्वरीत लेख पान क्र. ४३ वर...)

पालघर जिल्ह्यात घर घ्यायचं किंवा विकायचं तर खात्रीपूर्वक असं एकच नाव

VR HOMES

Wealth Creation through Real Estate.

Name : **Rajesh Patankar**
Co's Name : **V. R. Homes**
Category : Real Estate Agent,
Affordable Housing (Naigaon to Dahanu)
Flat- 1 BHK, 18 lacs onward
Shops-9 lacs onward
Row House / Bungalows

Office : Palghar and Boisar
Mobile : 9022066192
Email : rajeshp353548@gmail.com

अपयशाने डगमगून न जाता मिळेल त्या संधीचं सोनं करणारा अनंता

बायोमास ब्रिकेट्स ही आज आघाडीची व्यवसायसंधी आहे. बायोमास ब्रिकेट म्हणजे काय तर शेतीतल्या कचऱ्यापासून कोळसा बनवला जातो, जो पर्यावरण पूरक असतो. फूड, फार्मा, ब्रेव्हरेजस या क्षेत्रात बॉयलरच्या माध्यमातून स्टीम उत्पादित करून फूड प्रोसेस केले जाते तिथे हे जैविक इंधन म्हणून वापरले जाते.

अहमदनगरचे अनंता झिरपे यांचा बायोमास ब्रिकेट्स मॅन्युफॅक्चरिंग व्यवसाय आहे. 'व्हर्च्युअल व्हाइट फ्लेम प्रायव्हेट लिमिटेड' ही अनंता झिरपे यांची कंपनी. आज ३० कोटींची उलाढाल असणाऱ्या या व्यवसायाची सुरुवात २०११ साली अनंता यांनी अहमदनगर जिल्ह्यातील शेवगाव तालुक्यातील दिवटे या गावी पहिली बायोमास ब्रिकेटची फॅक्टरी सुरू केली.

अनंता यांची कौटुंबिक पार्श्वभूमी व्यवसायाची नाही. त्यांचे वडील शिक्षक. शिक्षणात सर्वसाधारण असलेल्या अनंताला पहिला धक्का लागला तो दहावीत. केवळ एका विषयात एक गुण कमी मिळाल्याने 'दहावी नापास' हा शिक्का लागला. हा धक्का तसा मोठा होता, कारण समाजात एका शिक्षकाचा मुलगा नापास होतो ही गोष्ट पटणारी नव्हती. त्याचे मानसिक ओझे अनंतावर आले. खरं तर आपण नापास होऊ असे त्यांना कधीच वाटले नव्हते, पण अनंता हा एका शिक्षकाचा



मुलगा असल्यानेच शालेय परीक्षेत नापास झाला म्हणून थांबणाऱ्यातला नव्हता.

यानंतर अनंता पुण्याला एका नातेवाईकाकडे गेले. इथे त्यांनी सायकलवर भाजी विकायला सुरुवात केली, पण कुटुंबाला ते पटले नाही. ते पुन्हा त्यांना गावी घेऊन गेले. पण अनंता शांत बसले नाहीत. एक वर्ष स्वतःची ऊसशेती केली. दरम्यान कापूस खरेदी-विक्री करणाऱ्या एका व्यावसायिकाकडे एका हंगामात काम केले. शेतकऱ्यांकडून कापूस घेऊन तो खरेदीदारापर्यंत पोहचवण्यापर्यंत हरतऱ्हेचे काम केले. अनेक प्रयोग करत हा प्रवास चालू होता.

वयाच्या अठराव्या वर्षी मनात व्यवसायाची पाळंमुळं रोवली गेली. अशातच एकदा बायोमास ब्रिकेट्स मॅन्युफॅक्चरींग इंडस्ट्रीशी त्यांचा संपर्क आला. अनंता सांगतात, एका नातेवाईकांचा एक ट्रक मी चालवायला घेतला. त्यावर एक ड्रायव्हर ठेऊन वेगवेगळ्या ठिकाणी सामान ने-आण करण्याची कामे घेवू लागलो. कधी ट्रक रेंटने देणे, कधी ट्रान्सपोर्टला देणे असे चालू होते. एकदा असेच ब्रीकेट मॅन्युफॅक्चरींग करणाऱ्या व्यावसायिकाकडे माल पोहचवायला गेलो. आपल्या भागात या व्यवसायासाठी लागणारा कच्चा माल आहे हे माझ्या लक्षात आले त्यातून मला हा व्यवसाय जाणून घेण्याची उत्सुकता निर्माण झाली. या ठिकाणी मला फॅक्टरी दाखवायला नकार मिळाला, पण फलटणला एक फॅक्टरी मला बघायला मिळाली आणि ते काम पाहिल्यावर आपणही हा व्यवसाय करावा, असे मनाशी पक्के झाले.

तो काळ होता २००१ -२००२ चा. परंतु त्या वेळी आवश्यक ते भांडवल नव्हते. त्यामुळे ही संकल्पना मनातच राहिली. यादरम्यान अनेक व्यवसाय केले. गावी यात्रांमध्ये खेळणी विकली, किराणा सामान दुकान, लोकांना तीर्थक्षेत्र दर्शन असे छोटे-मोठे अनेक व्यवसाय करत होतो. बलराम पायघन या माझ्या मित्राचा पेट्रोल पंप काही कारणास्तव बंद होता. मग मी पेट्रोल पंप चालवायला घेतला. या दरम्यान सचिन जावळे आणि बलराम पायघन हे माझे मित्रही होते. आम्ही तिघे नेहमी आपण तिघांनी सोबत एक व्यवसाय सुरू करावा यासाठी सतत चर्चा करायचो. नवनव्या संकल्पनांवर काम करू लागलो. त्यातूनच मग बायोमास ब्रिकेट याच क्षेत्रात उतरू असा विचार पक्का झाला आणि दहा वर्षानंतर त्यांच्या संकल्पनेला प्रत्यक्षात उतरवण्याची संधी समोर आली. त्या दृष्टीने त्यांनी काम सुरू केले. जिल्हा उद्योग केंद्रातून माहिती घेऊन तिघांनी भांडवल गुंतवणूक केली आणि उद्योगाचा आरंभ केला.

व्यवसाय सुरू झाला पण आव्हाने, समस्या अनेक होत्या. प्रॉडक्शन, त्याची क्वालिटी, विक्री अशा अनेक गोष्टींवर सतत प्रयत्नपूर्वक बेस्ट देण्यावर आम्ही काम करू लागलो. सुरुवातीला आम्ही उत्पादक म्हणून काम करत होतो. माल बनवत होतो, पण आमचा एकच प्लांट होता त्यामुळे थेट मोठ्या कंपनीपर्यंत पोहचता येत नव्हते. सुरुवातीला आम्ही खूप अडचणींचा सामना केला. यातूनच मग मार्ग निघत गेला. व्यवसायाच्या सुरुवातीच्या काळात मोठमोठ्या आव्हानांना सामोरे जावे लागले.

या व्यवसायात उतरण्यापूर्वी अर्थार्जन म्हणून पेट्रोल पंप व्यवसायातून जीवन चरितार्थ चालू होता. एक वेळ तर अशी आली की अचानक पेट्रोल पंपचा व्यवसाय आणि भावाचे मेडिकल दोन्हीकडचे उत्पन्न काही कारणास्तव

घटले. बायोमास ब्रिकेटचा व्यवसाय नुकताच सुरू झाला होता. ते पार्टनरशिप फर्म होते. यातून अजून उत्पन्न सुरू झाले नव्हते. त्यामुळे घर चालवणे कठीण झाले होते, पण या कठीण काळात कुटुंब खंबीर राहिले. थोडे प्लॅन काही वर्षांसाठी पुढे ढकलावे लागले. सचिन जावळे, सोमनाथ नाचन यांनी खूप साथ दिली. या आर्थिक संकटातून बाहेर यायला माझे भागीदार मित्र बलराम आणि त्यांच्या भावाने मदत केली म्हणूनच मी पुन्हा माझा पेट्रोल पंप व्यवसाय आणि भावाचे मेडिकल पूर्वपदावर आणू शकलो.

आर्थिक बाजू कोलमडायला लागली, पण आम्ही त्यातूनही मार्ग काढला व मॅन्युफॅक्चरिंगसोबत ट्रेडिंग सुरू केले व स्वतः मल्टिनॅशनल कंपन्यांसोबत डील करू लागलो. मग आम्ही डायरेक्ट टाटा, पार्ले, थरमॅक्स, पेप्सी, सनफार्मा, सिप्ला, रिलायन्स अशा कंपन्यांशी डील करू लागलो. आता आम्ही तिथे डायरेक्ट वेंडर आहोत.

जिथे कच्चा माल मिळतो. त्यावर काम करण्यासाठी माणूस तयार असेल त्यांनाच आम्ही त्याच्या शेतात फॅक्टरी टाकून देतो. त्याला संपूर्ण ट्रेनिंग देऊन त्याच्यासोबत व्यवसाय करतो. असे आठ ते दहा उद्योजक आम्ही आतापर्यंत तयार केले आहेत. यामुळे त्यांनाही चांगले अर्थार्जन होते. आज तेही करोडोंची उलाढाल करत आहेत. अहमदनगर, औरंगाबाद, जालना, शिक्रापूर, बीड, पुणे अशा ठिकाणी आपल्या फॅक्ट्या आहेत.

भविष्यात सिंगल प्लांट असलेल्या बायोमास ब्रिकेट्स म्यॅन्युफॅक्चरला डायरेक्ट मोठ्या कंपन्यांशी जोडता यावे यासाठी काम करण्याचा मानस आहे. अशा छोट्या प्लांट असणाऱ्या उद्योजकांना अनेक अडचणींना सामोरे जावे लागते त्यामुळे त्यांचे मानसिक खच्चीकरण होते ते बदलले पाहिजे असे अनंता यांना वाटते. आज अनंता स्वतः अनेक व्यवसाय प्रशिक्षण घेतात आणि आपल्या कर्मचाऱ्यांनाही देतात जेणेकरून आपल्या कामात जास्तीत जास्त चांगले रिझल्ट देता येतील. आज त्यांच्यासोबत वीस लोकांची टीम काम करतेय.

हे क्षेत्र खूप मोठ्या संधीनी भरलेले आहे तेवढेच हे चॅलेंजिंग आहे. येत्या काळात अनेक प्लांट उभे राहतील त्यावेळी त्यांना कशी मदत करता येईल यासाठी यंत्रणा उभारण्याचा अनंता यांचा प्रयत्न आहे. याचे पहिले पाऊल त्यांनी सात वर्षांपूर्वी उचलले आहे. यासाठी त्यांनी 'असोसिएशन ऑफ ब्रिकेट मॅन्युफॅक्चरर्स'ची स्थापना केली आहे. या क्षेत्रात आव्हानं मोठी आहेत, कारण हे काम पूर्णतः ग्रामीण क्षेत्रात येते. जिथे यांत्रिक आणि तांत्रिक मदत कमी मिळते. मागील तेरा वर्षांच्या अनुभवावरून नक्कीच आपण भविष्यात या क्षेत्रात येऊ पाहणाऱ्यांना मदतीचा हात देऊ असे अनंता म्हणतात. निस्वार्थ बुद्धीने जो काम करतो त्याला परमेश्वर कृपाप्रसाद देतोच, हा अनंता यांचा विश्वास आहे. माणसे जोडणे हा त्यांचा छंद आहे. अनंताच्या अंगी माणसे जोडण्याची उत्तम कला आहे.

येत्या पाच वर्षात भारतभर पंधराशे फॅक्टरीजचे जाळे उभारून भारतात नंबर वन ब्रिकेट मनुफॅक्चरर व्हायचे स्वप्न अनंता यांचे आहे. प्रबळ इच्छाशक्ती आणि मेहनत याच्या जोरावर अनंता आपले भविष्यातील हे स्वप्न नक्कीच पूर्ण करतील.

संपर्क : **अनंता झिरपे** - ९४२३३ ९०३०८

कोरोनामध्ये विद्यार्थ्यांचे होणारे हाल बघून स्पर्धा परीक्षांची तयारी सोडून धनश्री झाली शिक्षिका

कधी कधी आपण आयुष्यात एका मार्गावर चालत असतो. आपल्याला वाटत असतं आपल्याला काय हवयं हे पक्के ठाऊक आहे आणि आपण त्या दिशेने मार्गक्रमण करत असतो. पण खरंतर आपला रस्ता कधी कुठे कसा बदलेल हे कळत नाही. धनश्री झावरे या २८ वर्षीय तरुणीचंही असंच काहीसं आहे. धनश्री २०१९ साली गणित विषयात एमएस्सी झाली आणि तिने स्पर्धा परीक्षेची तयारी सुरू केली. तिला यातच आपलं करिअर करायचं होतं. स्पर्धा परीक्षेचा अभ्यास सुरू होता आणि त्याच दरम्यान कोरोना आला.

कोरोनामध्ये सगळं ठप्प झालं. लॉकडाऊनमध्ये मुलांच्या शिक्षणावर परिणाम झाला. शाळा, कॉलेज बंद. कोचिंग बंद. यामुळे मुलांच्या अभ्यासावर परिणाम झाला. धनश्रीच्या आजूबाजूला राहणाऱ्या पालकांनी धनश्रीला त्यांच्या मुलांना शिकवण्याविषयी विचारलं. खरं तर धनश्रीचा स्वत:चा अभ्यास चालू होता, पण तिनेही विचार केला आपण मुलांना शिकवलं तर त्यांचा फायदा होईल आणि आपलाही सराव होईल. यासोबत अर्थार्जनसुद्धा सुरू होईल. हे करता करता धनश्रीचा यात रस निर्माण झाला आणि इथेच 'धनश्रीज् अकॅडमिक क्लासेस'ची सुरुवात झाली.

कोरोनाच्या काळात क्लासेस सुरू केले त्यामुळे ते घरातून सुरू झाले. आज धनश्री ऑनलाईन-ऑफलाईन असे दोन्ही प्रकारे क्लासेस घेते. 'धनश्रीज् अकॅडमिक क्लासेस' दहावीपर्यंत आहेत. विज्ञान, गणित, इंग्रजी, एसएसटी असे वेगवेगळे विषय ती शिकवते.

प्रत्येक मुलाकडे ती वैयक्तिक पातळीवर लक्ष देते. त्यांचे प्रश्न, समस्या सोडवायला त्यांना मदत करते. एखाद्या विषयात एखादा विद्यार्थी जर कच्चा असेल तर त्यावर काम करणं जास्त गरजेचं आहे, असं तिचं मत आहे. रीव्हिजन, सराव आणि कॉन्सेप्ट क्लिअर करण्यावर तिचा भर असतो. धनश्री एसएससी व सीबीएससी बोर्डचे विषय शिकवते. त्यामुळे इंग्रजी, सेमी इंग्रजी माध्यमाची मुले तिच्याकडे येतात. मुलांना त्यांच्यातलंच एक होऊन कळेल अशा भाषेत संकल्पना नीट स्पष्ट कशा होतील यावर तिचा भर असतो.

कोरोना काळात मुलांचे खूप नुकसान



झालं. अनेक मुलांना वाचताही येत नाही त्यामुळे अभ्यासात ती खूप मागे पडलीत. हे जसंजसं दिवस पुढे सरकले तसं तिच्या लक्षात आलं. या दोन वर्षांत विद्यार्थांचे शिक्षण बुडाल्याने त्यांना आताच्या अनेक गोष्टी शिकताना अडचणी येतात. मग त्यांना अगोदर त्या संकल्पना स्पष्ट कराव्या लागतात. मग पुढचं शिकवावं लागतं. पण हे गरजेचं आहे, तरच मुलं नीट शिकू शकतात त्यामुळं धनश्री यांच्या वर्गात एका वेळी एका बॅचला फक्त सात ते आठ मुलंच घेते. या मागचा उद्देश हाच की त्यांना नीट वेळ देता येईल. हे 'धनश्रीज् अॅकॅडमिक क्लासेस'ला इतरांपेक्षा विशेष करते.

मुलांना शिकवताना धनश्री डिजिटल बोर्डचा वापर करते. लाइव्ह डेमो, एक्सपेरिमेंटल किट्स यांचाही वापर करते. खूप वेगवेगळी चॅलेंज समोर येतात, पण वेळोवेळी त्यावर काम करून त्यांची वाटचाल चालू आहे.

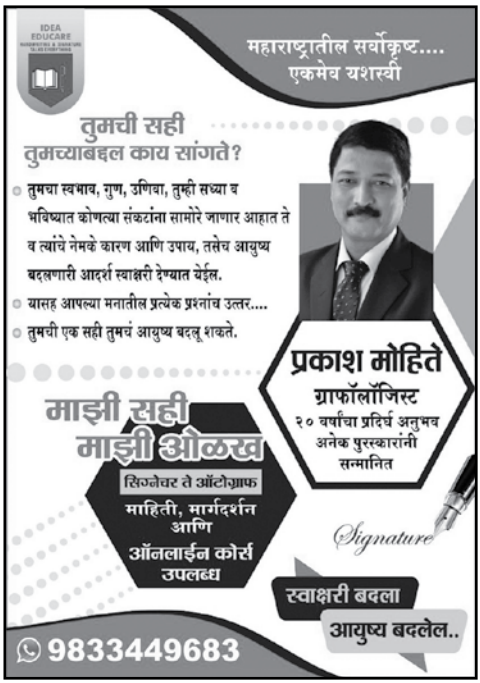
दरम्यानच्या काळात धनश्रीचे लग्न झाले. पती सैन्यात असल्याने मग काही काळ ती पंजाबला गेली. तिथे आर्मी कॅम्पमध्ये राहिल्यावर तिच्या लक्षात आलं की तिथल्याही मुलांना हवं तसं कोचिंग मिळत नाही. कॅम्पमधून बाहेर जाणं प्रत्येक विद्यार्थ्याला शक्य नसतं. जरी बाहेर पडले तरी तीन ते चार किलोमीटर प्रवास असतो.

आपल्या महाराष्ट्रात जसं भौगोलिक वातावरण आहे, तसं सगळ्या राज्यात नसतं. हीसुद्धा एक अडचण शिक्षण घेताना मुलांना येते. कधी काही ठिकाणी खूप जास्त ऊन असतं तर कधी प्रचंड थंडी मग अशा वातावरणात मुलं बाहेर पडू शकत नाहीत. काही काळ तिथेसुद्धा धनश्रीने मुलांना शिकवलं.

आज धनश्री पुण्यात असते. इथूनच तिचे क्लासेस चालतात. म्हणूनच आर्मी कॅम्पमधील विद्यार्थ्यांनासुद्धा ऑनलाईन शिकवणी देण्याचा तिचा प्रयत्न आहे. याशिवाय धनश्रीला स्कॉलरशिप, नवोदय, एनएमएमएस, एनटीएसई, एमपीएससी असे स्पर्धा परीक्षेसाठीचे वर्गसुद्धा घ्यायचे आहेत.

या तिच्या प्रवासात कुटुंबाची भक्कम साथ आहे. लग्नानंतरसुद्धा आज पती आणि कुटुंबीय यांची खूप साथ आहे. म्हणूनच आज मी हे करू शकते, असं धनश्री सांगते. या प्रवासात विद्यार्थ्यांच्या पालकांचा विश्वास वाढलाय. आर्थिक, सामाजिक पातळीवरसुद्धा वाढ झालीय. त्यामुळे लवकरच तिला क्लासेसचा विस्तार करायचा आहे. त्या दृष्टीने तिचे प्रयत्न सुरू आहेत.

संपर्क : धनश्री - ९६९९३ ९९५३६



(पान क्र. ३६ वरून)

त्यांना मी बचतीची सवय लावली. मीसुद्धा जमेल तेवढे पैसे बाजूला ठेवायचो. आज त्याच्यामुळे तुझ्या बाबांचं लग्न झालं, आपण एवढं मोठं घर घेऊ शकलो. आत्यांची लग्न झाली. या सगळ्यांसाठी बचत खूप आवश्यक आहे बाळा.'' आजोबा आपल्या नातवाला सांगत होते.

हे सर्व सुरू असताना आई सगळ्यांसाठी मस्त चहा घेऊन आली. आईने विचारलं, ''काय हो सासरेबुवा यांच्या शिक्षणाचा खर्च किती होता? आणि लग्नाचं खर्च किती होता? आणि एवढ्या कमी पगारामध्ये तुम्ही कसं नियोजन केलंत तेव्हा?''

आजोबा म्हणाले, ''सुनबाई, तू पहिले बस आपण मस्त चहा पिऊ सगळेजण, मग मी तुम्हाला सांगतो या सर्व गोष्टी.''

''हे बघा मुलांनो तुम्ही पैसे किती कमवता यापेक्षा पैशांची बचत किती करता आणि ते कसे, कुठे गुंतवता हे जास्त महत्त्वाचं. म्हणजे आम्हाला पगार थोडा होता, पण आम्ही त्यातूनही काही जमेल ती रक्कम बाजूला काढायचो. मला अंदाज होता की माझ्या मुलाला म्हणजे तुझ्या नवऱ्याला दहावीसाठी किती खर्च लागेल? बारावीसाठी किती खर्च लागेल? त्या काळी तो इंजिनियर झाला त्यासाठी किती खर्च लागेल? या सगळ्याचं मी नियोजन केलं होतं आणि त्याप्रमाणे पैशांची इन्व्हेस्टमेंट करायला सुरुवात केली होती.''

''आता तुम्ही म्हणाल की लग्नाचा किती खर्च आला. तर मी एक अंदाज लावला की आमच्या लग्नाचा किती खर्च आला होता? आमचं लग्न म्हणजे तुमच्यासारखं डेस्टिनेशन वेडिंग, महागडे व्हिडिओ आणि फोटो असं काही नसायचं. घरातल्या घरात जेवणं व्हायची. कोणी तरी ओळखीचा मांडववाला असायचा. त्यामुळे लग्नाचा खर्च, सोन्याचा, कपड्यालत्त्याचा काय तो खर्च असायचा.वीस वर्षांपूर्वी लग्नाला काय खर्च आला होता, याचा अंदाज बांधून आम्ही तुझ्या बाबांच्या लग्नाचा खर्च काढायचं ठरवलं. मग त्यासाठी आम्ही जी काही इन्व्हेस्टमेंट होती ती करत गेलो.''

आता नन्याचे बाबा पुढे आले आणि म्हणाले, ''बाबा, तुम्ही त्या त्या वेळेला जी काही इन्व्हेस्टमेंट केली ती खरच खूप छान होती. त्याच्यामुळे त्या वेळी माझं शिक्षण झालं, आपलं घर झालं, मी चांगलं शिकलो. तुमच्याकडून मी जो वारसा घेतला, तोच मी पुढे चालू ठेवला आहे. तुमच्या काळी



बँकेचा किंवा पोस्टचा मुदत ठेवीचा व्याजदर दहा-बारा टक्के होता. आता तो चार-सहा टक्क्यांवर आलाय. महागाईसुद्धा खूप वाढली आहे म्हणून मी तुमच्या सर्वांसाठी एक नवीन माहिती देणार आहे. ती ऐकायला तुम्ही तयार आहात ना?''

सर्वजणांनी एका सुरात सांगितलं, ''हो हो. आम्ही आहोत तयार.'' बाबा म्हणाले, ''चला मग मी तुम्हाला गुंतवणूक आणि आर्थिक साक्षरता म्हणजे काय याच्याबद्दल माहिती देतो. अतिशय साधी गोष्ट आहे. महागाईचा दर पाहायचा. जर का तो सात टक्के असेल आणि आपण जी गुंतवणूक करतोय त्यात मिळणारा परतावा हा सात टक्क्यांच्या आसपास असेल तर आपल्या गुंतवलेल्या पैशांची व्हॅल्यू कमी होणार. त्यामुळे आपल्याला असा गुंतवणूक पर्याय निवडणे आवश्यक आहे, जो सात टक्क्यांपेक्षा जास्त परतावा देईल.

दुसरी महत्त्वाची गोष्ट पूर्वीच्या काळी आपण घरात एकाच मडक्यात पाणी भरून ठेवायचो का? तर नाही, कारण ते मडकं जर फुटलं तर सगळं पाणी वाहून जाईल.म्हणून अनेक छोट्या छोट्या मडक्यांमध्ये पाणी ठेवायचो. आजच्या गुंतवणुकीच्या भाषेत आपण याला म्हणतो 'असेट अलोकेश'. जे पैसे तुम्हाला एक-दोन वर्षांसाठी लागणार आहेत, त्यासाठी तुम्ही मुदत ठेव करा. पाच, दहा, पंधरा वर्षांसाठी लागणार त्यांच्यासाठी तुम्ही म्युच्युअल फंड प्रकार निवडू शकता. म्युच्युअल फंड हे शेअर मार्केटशी संबंधित असतं, पण फरक एवढाच असतो की तुमचे पैसे एकाच कंपनीच्या शेअर्समध्ये लागत नाहीत तर अनेक कंपन्यांच्या शेअर्समध्ये लागलेले असतात. विविध सेक्टरमध्ये लागलेले असतात. त्यामुळे थोडी रिस्क कमी होते. हे जरी मी सांगत असलो तरी म्युच्युअल फंडच्या मार्गदर्शकाकडूनच योग्य माहिती करून घ्या. मी सांगतोय म्हणून करू नका. गुंतवणुकीसाठी म्युच्युअल फंड हा दीर्घ कालावधीसाठी चांगला पर्याय आहे.

दुसरी गोष्ट सांगतो तुमच्याकडे एक मेडिक्लेम असणे गरजेचे आहे. आपले बाजूचे काका दोन आठवड्यांपासून हॉस्पिटलमध्ये आहेत. जवळपास तीन ते चार लाख रुपये खर्च झाला. जर का त्यांच्याकडे मेडिक्लेम नसता तर त्यांना त्यांची सगळी बचत मोडावी लागली असती. कदाचित त्यांना कर्ज घ्यावं लागलं असतं. पण मेडिक्लेम असल्यामुळे त्यांचा जो काही खर्च होता अगदी सगळे पैसे मिळाले नाहीत, पण ९० ते ९५ टक्के पैसे त्यांना मेडिक्लेम कंपनीमधून परत मिळाले. त्यामुळे मेडिक्लेम खूप महत्त्वाची गोष्ट आहे.

अजून एक गोष्ट ही खूप महत्त्वाची आहे बर का तो म्हणजे टर्म प्लॅन. टर्म प्लान किती असावा, हा थोडा वादाचा विषय तुम्हाला सोप्या भाषेत सांगतो. की माझं जे काही वार्षिक उत्पन्न आहे त्याच्या किमान बारा पट असायला पाहिजे. याचा अर्थ काय झाला. आज जर का मला काय झालं तर तुझ्या आईला किमान मी जेवढे पैसे वर्षाला कमवत होतो त्याचे बारा वर्षांचे पैसे मिळाले पाहिजेत, जेणेकरून किमान बारा ते पंधरा वर्षं तुम्ही सुखात जगाल. त्यामुळे वार्षिक उत्पन्नाच्या किमान बारा ते पंधरा पट तुमचा विमा असणे गरजेचं आहे. तरच त्या कमावत्या व्यक्तीच्या पश्चात त्याचं कुटुंब सुखी राहू शकतं.''

तेवढ्यात आजोबा उठले चहाचा कप सूनबाईच्या हातात देत म्हणाले. सुनबाई अजून एक सांगतो, ''आपण आयुष्यभर एवढे पैसे कमवतो, पण आपण गेल्यानंतर त्याचं

काय, याची शंका मनात ठेवायची नसेल तर सगळ्यात उत्तम आहे मृत्युपत्र करणं. याला आपण विल म्हणतो. आपल्याकडे मृत्युपत्र म्हटलं की असं वाटतं मरणार का पण तसं नाहीये. आपण आयुष्यभर जे काही पैसे कमवतो आपल्यानंतर आपल्या वारसांना ते योग्य मिळाले पाहिजे असं जर का तुम्हाला वाटत असेल तर तुम्हाला मृत्यूपत्र करणं खूप गरजेचं आहे. याची प्रोसेस अतिशय सोपी आहे. तुम्ही वकिलांकडे जा किंवा जे रजिस्टर ऑफिस असतात त्यांची काही ऑफिसेस असतात ते तुम्हाला योग्य मार्गदर्शन करतील.''

एवढ्यात सुनबाईंनी अजून एक प्रश्न विचारला, ''बरं सासरे बुवा मला सांगा गोल्ड हा इन्वेस्टमेंटचा विषय आहे का? आजोबा म्हणाले, ''बघ आपल्याकडे लग्नाच्या वेळी सोनं हे लागतच, पण असं कधी झालंय का की आपण सोनं इन्वेस्टमेंट म्हणून विकत घेतलं आणि सोन्याचे भाव वाढल्यावर विकलं? आजपर्यंत असं कधीच झालेलं नाही. लग्नासाठी सोनं घेणं चांगलीच गोष्ट आहे. त्याच्यामध्येसुद्धा आपल्याला पैसे मिळतात, वाढतात, पण गुंतवणूक म्हणून करताना विचार केला पाहिजे.''

आता गप्पा रंगात आल्या होत्या. काकांच्या मनातपण एक प्रश्न आला. काका बोलले, ''बरं बाबा मला आता एक गोष्ट सांगा. गुंतवणूक म्हणून आपण एक नवीन घर घेऊया का?'' आजोबा म्हणाले, ''अजिबात नाही, कारण तुला राहायचं असेल तर तू घेऊ शकतोस, पण गुंतवणूक म्हणून घर घ्यायचं अस वाटत असेल की आपण भाड्याने देऊ त्यातून उत्पन्न मिळेल खूप चुकीचा आहे. कारण समज एक ५० लाखांचं घर आहे. आपल्याकडे रोख २० लाख आहेत आणि ३० लाखाचं कर्ज काढलं. ३० लाखांच्या कर्जावर ३० लाख व्याज जातं आणि वीस लाख कॅश दिले तर आपल्याला ते घर कितीला पडेल जवळपास ८० लाखाला आणि त्याच्यावरती आपल्याला भाडं किती मिळणार ३०-३२ हजार. मेन्टन्स, लाईट बिल, प्रॉपर्टी टॅक्स हे खर्च वेगळे. म्हणजे आपण ८० लाखांची किंवा ५० लाखांच्या प्रॉपर्टीला ३ लाख ६० हजार जरी भाडं येत असेल तरीसुद्धा टक्क्यांत पकडलं तर नगण्य आहे. त्यामुळे राहायचं असेल तर घर घ्या.

बरं आता विषय निघालाच आहे म्हणून अजून एक गोष्ट सांगतो. तुमचं कोणतंही कर्ज चालू असेल तर त्याचे सहा महिन्यांचे हप्ते तुमच्या बँक खात्यात जमा असायला हवेत. महिन्याचा जो खर्च आहे, तेही सहा महिन्यांचे पैसे हे तुमच्या अकाउंटला कायम असले पाहिजेत. याच्या व्यतिरिक्त आणि अडचणीला रात्री जर का काही लागलं तर त्याच्यासाठीसुद्धा आपल्याकडे पैसे असणं गरजेचं आहे. याला 'आपत्कालीन निधी' म्हणतात.

हे सगळं सुरू असतानाच आतून खमंग वास येत होता. आजी आतमध्ये चकल्या तळत होती आणि त्या वासाने लक्षात आलं की दिवाळी जवळ आलेली आहे.

आजोबांकडून यादी फायनल करून मी आणि बाबा खरेदीसाठी बाहेर पडलो सगळ्यांसाठी फटाके, कपडे, मोती साबण घ्यायला...

दिवाळीच्या निमित्ताने असाच अर्थपूर्ण संवाद घराघरात होऊ दे आणि नात्यांची विण आर्थिक साक्षरतेसह आणखी घट्ट होऊ दे.

शिवणकाम

भारतात एकूण लघुउद्योगांपैकी कमीतकमी नऊ टक्के उद्योग हे आजही महिलांच्या मालकीचे आहेत. जेव्हा प्रत्येक युवक-युवती स्वत:च्या नव्या वाटा धुंडाळण्याचा प्रयत्न करेल, तेव्हा खऱ्या अर्थाने देश प्रगतीपथावर जाईल. सर्वांमध्ये काहीना काही कौशल्य असते, फक्त गरज आहे त्या कौशल्याचा शोध घेण्याची.

शिक्षणामुळे प्रगती होते आणि त्याचा उपयोग करून स्वकमाईतून व्यवसायाचे अनेक पर्याय खुले होतात. अगदी छोट्या छोट्या गोष्टींमधून घरगुती व्यवसाय उभा राहू शकतो. काही जण वेळीच सुरुवात करून स्वत:ला स्वयंसिद्ध करतात. त्यातलाच एक कौशल्यपूर्ण व्यवसाय आहे 'शिवणकाम'.

एकेकाळी शिवणकाम घराघरात शिकले जायचे. मुलींनी शिवणकलेचे शिक्षण घ्यावे, असा प्रत्येक आईवडिलांचा आग्रह असायचा. शिवणकाम करून स्वत:च्या पायावर उभे राहता येईल हा यामागील उद्देश होता.

सध्या वेगवेगळ्या डिझाईनच्या कपड्यांची बाजारात चलती आहे. आजही शहरात तसेच ग्रामीण भागात चांगल्या कारागिराची मागणी मोठ्या प्रमाणात वाढत आहे. एक छोटी जागा आणि एक शिलाई मशीन याद्वारे हा व्यवसाय सहज सुरू करता येतो.

आज जवळपास प्रत्येक गृहिणीकडे शिलाई मशीन असते. अनेक महिला शिवणकाम करून आपला व्यवसाय समर्थपणे करीत आहे. त्यात प्रामुख्याने साडीला पिको-फॉल लावणे, विविध डिझाईनचे ब्लाउज शिवणे, लहान मुलांचे कपडे, मुलींचे फ्रॉक, पंजाबी ड्रेस, सलवार-कमीज शिवणे, कापडी पिशव्या शिवणे, घरातील कपड्यांवर शिलाई करणे आदी व्यवसाय करीत आहेत. सध्या ब्लाऊजची शिलाई ₹२५० पासून ₹६०० पर्यंत आहे.

आजही शिवणकामाचे अनेक प्रमाणपत्र अभ्यासक्रम उपलब्ध आहेत. शासकीय तसेच खासगी आयटीआयमध्ये एक वर्षाचा शिवणकामाचा अभ्यासक्रम उपलब्ध असून त्यासाठीची शैक्षणिक पात्रता दहावी उत्तीर्ण आहे. ड्रेसमेकिंग किंवा शिवणकामाचे प्रशिक्षण देणाऱ्या अनेक संस्था जिल्हाभर कार्यरत आहेत.

प्रत्येक कुटुंबाला जसा फॅमिली डॉक्टर असतो तसा फॅमिली टेलरही असतो. रेडीमेड कपड्यांच्या जमान्यातही टेलरिंग व्यवसायाने मात्र आपले स्थान आजही अबाधित ठेवले आहे.

एकेकाळी शर्ट साडेतीन तर पँट दहा रुपयांत शिवून मिळत होती, परंतु आज तोच शर्ट ₹२५० ते ₹५०० तर पँट ₹३५० ते ₹६०० ला शिवून मिळत आहे. दरवर्षी दहा ते वीस रुपयांनी यात वाढ होत आहे. काही नावाजलेले टेलर्स तर अठराशे रुपये ड्रेसची शिलाई आकारत आहेत. कारागिराला प्रती ड्रेस अडीचशे ते सहाशे रुपये दिले जातात.

रेडीमेड कपड्यांचा जमाना असला तरी रेडीमेड कपडे प्रत्येकाला आवडतातच असे नाही. आजही चोखंदळ ग्राहक टेलर, मास्तरची गुणवत्ता हेरून फिटिंगच्या बाबतीत कुठेही तडजोड न करता ड्रेस शिवून घेत आहेत.

आजही अनेक महिला घरीच शिवणकाम करून चांगली कमाई करीत आहे. घरगुती व्यवसायाचा श्रीगणेशा करण्याची हीच योग्य वेळ आहे, तेव्हा युवक-युवतींनो योग्य निर्णयाचे पहिले पाऊल उचलून संधीचे सोने करणारी प्रगतीची वाट धरायला काय हरकत आहे.

- मधुकर घायदार
९६२३२३७१३५

Generate Quality Enquiry through Digital Marketing for Your Business!

Services Offered

- Lead Generation
- Google Ads Management
- Facebook Ads Management
- Website Designing
- Social Media Management
- Search Engine Optimization
- Graphic Designing

Industries for We Worked

- Education
- Service
- Software
- Real Estate
- E- Commerce
- Manufacturing
- Food
- Healthcare



SCAN ME

Sunraj Media

Sairaj Colony, Near Rail Vihar, Bijlinagar,
Akurdi, Pimpri-Chinchwad, Maharashtra

9322493632, 7875262915

Scan QR and send message for more info...



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**

संकेतस्थळ :
www.udyojak.org
ईमेल :
smartudyojak@gmail.com

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.