

नए दौर के
बिजनेस
फंडे

Business की Wow सोच



नए दौर के बिजनेस फंडे

एन. रघुरामन



प्रभात प्रकाशन, दिल्ली

ISO 9001:2008 प्रकाशक

अनुक्रम

दो शब्द

आभार

1. हर कहीं मौजूद हैं बेहतर काम करनेवाले लोग
2. सफलता के लिए लचीली रखें व्यापारिक नीतियाँ
3. यहाँ मन की शांति के भी मिलेंगे खरीदार
4. बेहतर तरीके से सामने आए आपका प्रयोग
5. खुश रहनेवाला कर्मी ही देगा अच्छे परिणाम
6. सहभागिता कर बढ़ाएँ नए बाजार में कदम
7. 'हेल्थ इज वेल्थ' का नया फंडा
8. खुद तैयार करें अपना कारोबारी माहौल
9. सफलता के लिए उत्पाद को कई स्तर पर परखें
10. उत्पाद ही नहीं, समाधान भी मुहैया कराएँ
11. सहभागी प्रबंधन के जरिए विरोधियों को साथ लाएँ
12. 'नुक्कड़' के नए अवतार का बढ़ता चलन
13. कारोबारी सफलता का मंत्र है पुनर्निवेश
14. बात ऐसी हो, जो सामनेवाले को साथ जोड़ सके
15. तेजी से बढ़ते बिजनेस के लिए बेहतर तालमेल जरूरी
16. त्योहारों से जुड़े कारोबार में अपार संभावनाएँ
17. टिकाऊ बिजनेस के लिए उपभोक्ताओं का मिजाज जानना जरूरी
18. अच्छी तरह योजना बनाएँ तो आप कभी असफल नहीं होंगे
19. बिजनेस का नया नुस्खा है किस्त

20. मॉल मैनेजमेंट से ज्यादा मुश्किल है मंडी मैनेजमेंट
21. पैसे से ज्यादा करें ग्राहक की कद्र
22. गुणवत्ता-केंद्रित होगा एम.एन.सी. संग व्यापार
23. हर उम्र से जुड़ा उत्पाद देता है ज्यादा मुनाफा
24. क्या आपको है ग्राहकों की दिक्कतों का भान?
25. उत्पाद संग खुशी भी पैकेज में शामिल हो
26. कर्मियों की पैकेजिंग व डस्टिंग है जरूरी
27. बार-बार मेसेज करने से छिटकते हैं ग्राहक
28. कुछ ग्राहक कभी नहीं बताते अपनी पसंद
29. कर्मचारी के उत्साह को खत्म न करें
30. किराना को खतरा नहीं मल्टी ब्रांड से
31. समाज की नब्ज की पहचान करें उद्यम
32. चिंता-समाधान को भी बेच सकते हैं
33. बेहतर प्रबंधन के लिए सही फीडबैक है जरूरी
34. अपने उपभोक्ता वर्ग की करें सही पहचान
35. मंदी के दौर में ग्रामीण क्षेत्रों की ओर करें रुख
36. उत्पाद को भावनाओं से जोड़ बढ़ाएँ कारोबार
37. वैश्विक पहचान के लिए सरल रखें नाम
38. फिक्स्ड इन्फ्रास्ट्रक्चर का हो 24/7 इस्तेमाल
39. पहले अवसर को हाथ से न जाने दें
40. क्या आप में है अनसुने को सुनने की कला?
41. तकनीक के बल पर करें प्रकृति का दोहन
42. भावनाएँ किसी भी दौर में बिक सकती हैं

43. समस्या को हाईलाइट कर बेचें अपना उत्पाद
44. ग्राहक के व्यवहार को समझ बढ़ाएँ कारोबार
45. बिक्री बढ़ाने में मददगार होते हैं आकर्षक आँकड़े
46. कम विकल्पों के साथ ज्यादा बिक्री
47. कमजोरी की पहचान कर सेवा में सुधार लाएँ
48. ग्राहक की जरूरतें समझ बढ़ाएँ बिक्री
49. खाद्य कारोबार में छाई हैं क्षेत्रीय कंपनियाँ
50. बदल रहे हैं अनुलाभ देने के तौर-तरीके
51. छोटे संस्थानों में मिलता है हर तरह का अनुभव
52. नए बिजनेस की देखभाल नवजात शिशु के समान करें
53. अपने दिल की बात सुनो
54. पैसा कमाइए, लेकिन अच्छे तरीकों से
55. बिक्री बढ़ानी है तो सीधे ग्राहक से जुड़िए
56. फायदेमंद हो सकता है 'बिजनेस के अंदर बिजनेस'
57. फूलों के बिजनेस में लाभ पक्का है
58. उद्योग-व्यवसाय शुरू करने के लिए उम्र का कोई बंधन नहीं होता
59. असफल लोगों पर बिजनेस भी एक नई चीज है
60. किसी समस्या के हल में भी है बिजनेस आइडिया
61. मिशन से किया बिजनेस बहुत कुछ देता है
62. सिलाई-बुनाई जैसे घरेलू कामकाज भी दिला सकते हैं भारी मुनाफा
63. बहुराष्ट्रीय कंपनी से कमतर नहीं है खेती का व्यवसाय

दो शब्द

प्रसिद्ध ब्रिटिश दार्शनिक लॉरेंस स्टेम ने 17वीं सदी में कहा था, “ज्ञान की भूख समृद्धि की भूख की तरह होती है। जितनी मिलती है, भूख उतनी ही बढ़ती जाती है।” लॉरेंस स्टेम की यह छोटी बात बड़ा इशारा करती है। आज का युग ज्ञान का युग है। चहुँओर फैले ज्ञान के इस असीम सागर से कुछ मोती चुनकर लाना आसान नहीं होता। वक्त की आपाधापी में हम अपने बीच ही घटनेवाली कुछ बातों को अनदेखा कर जाते हैं। कुछ ऐसे भी लोग हैं जो इन्हीं बातों का मतलब गहराई से समझते हैं और दूसरों को वही अर्थ सरल भाषा में समझाते हैं। ऐसे ही मानकों पर खरा उतरता है एन. रघुरामन का मैनेजमेंट फंडा। भारी और लच्छेदार वाक्यों का इस्तेमाल किए बगैर, जीवन की हकीकत और जीवन प्रबंधन की कला आम पाठकों तक पहुँचाने का सहज माध्यम साबित हुआ है, दैनिक भास्कर और दिव्य मराठी और दिव्य भास्कर का नियमित स्तंभ, ‘मैनेजमेंट फंडा’।

वर्ष 2003 में विविध क्षेत्रों से जुड़ी जानकारी सहज-सरल भाषा में आम पाठकों तक पहुँचाने के लिए मैनेजमेंट फंडा की शुरुआत हुई। धीरे-धीरे यह स्तंभ लोकप्रियता के नित नए सोपान चढ़ता गया। यहाँ तक कि साल के 365 दिन पाठकों को इसका इंतजार रहने लगा। आज यह स्तंभ गागर में सागर की तर्ज पर ज्ञान समेटे हुए है। इसकी मदद से जीवन के विभिन्न क्षेत्रों और स्थितियों को देखने का नजरिया विकसित होता है। जीवन का कोई क्षेत्र शायद ही रघुरामन की नजर से बचा हो। यह पुस्तक उनके आठ वर्षों में प्रकाशित स्तंभों का चुनिंदा संग्रह है। उम्मीद है कि पुस्तक विभिन्न आयु के पाठकों में मूल स्तंभ की तरह ही लोकप्रिय होगी और उन्हें विभिन्न स्थितियों में आगे बढ़ने की राह दिखाएगी।

—रमेश चंद्र अग्रवाल

अध्यक्ष

भास्कर समूह

आभार

मेरे द्वारा लिखित स्तंभों का इस पुस्तक के रूप में आना कई शुभचिंतकों के सहयोग से ही संभव हो सका है। सबसे पहले मैं दैनिक भास्कर समूह के प्रबंध निदेशक, श्री सुधीर अग्रवाल का आभार व्यक्त करना चाहूँगा, जिन्होंने मुझमें विश्वास व्यक्त किया कि मैं साल के 365 दिन और सालो-साल किसी एक विषय पर लगातार लिख सकता हूँ। उनकी प्रतिबद्धता और मुझमें विश्वास ने मुझे अभिव्यक्ति के लिए मंच प्रदान किया। मैं विज्ञापन प्राप्त करने के दबाव से मुक्त होकर निरंतर लेखन कर पा रहा हूँ और इससे मुझे करोड़ों पाठकों का असीम प्रेम मिल रहा है।

अपनी पत्नी प्रेमा और बेटी निशेविता, जिसके क्रमिक विकास से मुझे मैनेजमेंट के नए सिद्धांत और सूत्र मिले, की धैर्यपूर्ण भागीदारी के प्रति भी मैं आभार प्रकट करना चाहूँगा। दैनिक भास्कर समूह के वरिष्ठजनों और सहयोगियों की चिंतनशील सोच और सहयोग के बिना मेरे लेखन को सार्थकता नहीं मिलती; इन सबका मैं कृतज्ञ हूँ—सर्वश्री रमेश चंद्र अग्रवाल, सुधीर अग्रवाल, गिरीश अग्रवाल, पवन अग्रवाल।

हर कहीं मौजूद हैं बेहतर काम करनेवाले लोग

कई लोग अपने घर में फाइव स्टार होटल जैसा खाना चाहते हैं, जो चाहे घर में पका हो या ऑर्डर पर मँगवाया गया हो। लेकिन अब इस मामले में एक नया मोड़ आया है। अनेक फाइव स्टार रेस्त्राँ अपने यहाँ घर जैसा खाना पकाने के लिए स्थानीय गृहिणियों की सेवाएँ लेने लगे हैं। कुछ माह पूर्व मदुरै की यात्रा के दौरान मुझे एक बिलकुल नया बिजनेस आइडिया मिला। मैं मदुरै में ताज गेटवे के एक होटल में था, जहाँ पर मुझे घरेलू स्टाइल में पके लजीज स्थानीय व्यंजन परोसे गए, जो जाहिर तौर पर किसी स्थानीय गृहिणी ने पकाए होंगे। उस खाने का जो जायका था, वह आपको पंच-सितारा होटल के किसी प्रशिक्षित शेफ के हाथों पकाए गए भोजन में नहीं मिलेगा। इस बारे में जानकारी करने पर पता चला कि ताज गेटवे होटल ऐसी तकरीबन 20 गृहिणियों की सेवाएँ लेता है, जो अपने इलाके के हिसाब से खालिस घरेलू स्टाइल में खाना पकाती हैं। उन्हें मासिक अनुबंध पर नियुक्त किया जाता है। यहाँ पर उन्हें रोज चार से पाँच घंटे तक काम करना पड़ता है और वे इस दौरान अलग-अलग तरह के छह से सात व्यंजन तैयार करती हैं।

एक तरफ जहाँ तमाम गृहिणियाँ शेफ व मास्टर शेफ से व्यंजन तैयार करने के तौर-तरीके सीखना चाहती हैं, वहीं कुछ होटलवाले अब एक नई रीति अपना रहे हैं। इन होटलों के शेफ ग्राहकों की जरूरत और पसंद के हिसाब से ऐसा खाना पकाना सीख रहे हैं, जो बिलकुल घर में पके खाने जैसा लगे। इन स्वादिष्ट व्यंजनों को मेन्यू में 'घरेलू स्टाइल का आंचलिक भोजन' शीर्षक के तहत पिंरट किया जाता है। उनका किचन उन कमर्शियल किचनों से अलग होता है, जिनमें विभिन्न मैनेजमेंट स्कूलों से प्रशिक्षित शेफ थोक में खाना तैयार करते हैं। ऐसी हरेक होममेकर कुक को दो असिस्टेंट दिए जाते हैं। ये असिस्टेंट होटल के नियमित कर्मचारी होते हैं, जो उन्हें घर के खाने जैसे स्वादिष्ट व्यंजन तैयार करने में मदद करते हैं।

उन्हें खाना पकाने के लिए जो जरूरी सामग्री दी जाती है, वह भी कमर्शियल उत्पादन में इस्तेमाल होनेवाली सामग्रियों की तुलना में रोजमर्रा में इस्तेमाल होनेवाली सामग्रियों के ज्यादा करीब होती है। इनके बरतन और अन्य साजो-सामान भी अलग होते हैं और वहाँ का माहौल उन्हें ऐसा एहसास देता है मानो ये महिलाएँ अपने घर के किचन में ही खाना पका रही हैं। स्थानीय जनरल मैनेजर ने मुझे बताया कि ताज गेटवे के कुनूर, ऊटी, मदुरै, कालीकट, विजयवाड़ा, एर्नाकुलम, मंगलौर, बेंगलुरु, चिकमंगलूर, नासिक, आगरा, वाराणसी, खजुराहो,