

घर से कर रही बिजनेस तो मार्केट-टेक्नोलॉजी की अनदेखी न करें...

अ धिकतर महिलाओं का बिजनेस घर से ही चलता है, लेकिन ऐसी कुछ महिलाएं ही हैं जो बिजनेस को घर-परिवार के साथ बढ़ा कर पाती हैं। एक्सपर्ट्स का कहना है कि महिलाएं मेहनत तो पूरी करती हैं, लेकिन कुछ बातों पर ध्यान न देने के कारण उनका बिजनेस तरक्की नहीं कर पाता। जानते हैं कि कैसे अपने घर के बिजनेस को बढ़ा करें।

मजबूती और कमजोरी पहचानें

जब आप कोई बिजनेस करती हैं तो अपनी मजबूती व कमजोरियां नोट करें। एक तरफ कमजोरियां दूर करने के प्रयास जारी रखें, लेकिन दूसरी तरफ अपनी मजबूती को लेकर आगे बढ़ें। कोई भी कमजोरी एक दिन में ही दूर नहीं हो जाएगी। इसको दूर करने का भी लक्ष्य बनाएं।

बदलाव को खुले मन से स्वीकारें

समय के साथ हर चीज में अपडेट होता है। यह बात छोटे-बड़े बिजनेस दोनों में ही लागू होती है। जब बड़े-बड़े उद्योग अपने कार्यों और प्रोजेक्ट में बदलाव करते हैं तो छोटे व्यवसाय में इसे क्यों नहीं लागू किया जाता है। अपने बिजनेस और ग्राहकों को ध्यान में रखते हुए बदलाव को स्वीकारें और उन्हें अपडेट भी करें।

सबकुछ आप नहीं कर सकतीं

एक व्यक्ति किसी छोटे बिजनेस को बढ़ा नहीं कर सकता, बल्कि इसके लिए टीम की जरूरत होती है। टीम तब बनेगी जब आप यह मान लेंगी कि सब काम आप अकेले नहीं कर सकती हैं। ऐसे में अगर आपके पास बुटीक या पार्लर हैं तो युवा लड़कियों को ट्रेनिंग देकर अपनी एक टीम बनाएं।

कागजी कार्रवाई या लोन आदि से हमेशा बचना ठीक नहीं

ज्यादातर महिलाएं कागजी कार्रवाई, लोन लेने आदि से बचती हैं। इस तरह का डिफेंसिव रवैया हमेशा ठीक नहीं होता है। इससे आपको ही नुकसान होता है। इसके बजाय इंटरनेट, सरकारी वेबसाइट या अखबारों से नई योजनाओं की जानकारी जुटाने की कोशिश करें और योजनाओं का लाभ लें। जरूरत हो तो लोन भी लें। इसमें घर के पुरुष सदस्यों से भी मदद ले सकती हैं या फिर अपनी टीम में से किसी एक महिला साथी को इसकी जिम्मेदारी दे सकती हैं।

नेटवर्किंग बढ़ाते रहें

प्रोडक्ट बनाने या बिजनेस शुरू करने से ज्यादा जरूरी है कि उसके बारे में ज्यादा से ज्यादा लोगों को जानकारी हो। इसलिए अपने नेटवर्क को बढ़ाते रहें। इसमें सोशल मीडिया और वॉट्सएप को भी मददगार बना सकती हैं। स्थानीय मेलों और प्रदर्शनियों में भी अपने प्रोडक्ट आदि की स्टॉल लगा सकती हैं।

ऑनलाइन प्लेटफॉर्म से जुड़ें

कई ऐसी ऑनलाइन कंपनियां हैं जो महिला उद्यमियों की मदद के लिए तैयार हैं। अभिजन सहली भी ऐसी वेबसाइट है। ऐसी दूसरी साइट्स से भी खुद को जोड़ने का प्रयास करें।

व्यवसाय को सेकेंडरी न मानें

अपने काम से प्यार करें। अधिकतर महिलाएं अपने बिजनेस को सेकेंडरी मानती हैं। ज्यादा ध्यान नहीं देती हैं। इसे अपनी पहचान से जोड़कर देखेंगी तो नजरिया बदल जाएगा।

बच्चों को भी ट्रेड करें

अपने बिजनेस को बढ़ा करने में परिजनों को भी मदद लें। इसमें भी खासकर पति और बच्चों की। बच्चों को शुरू से ही कुछ इस तरह से ट्रेड करें, ताकि वे अपनी छोटी-मोटी जरूरतों के लिए आप पर निर्भर न रहें। इससे लाभ यह होगा कि आप अपने बिजनेस के लिए और ज्यादा समय निकाल पाएंगी।

ऐसे कर सकते हैं बेहतर प्लानिंग

आज से ही तैयारी शुरू कर दें कि अपने कारोबार को प्रोफेशनल तरीके से चलाना है। उसे प्रोफेशनल कैसे करना है, इसका एक प्लानिंग चार्ट तैयार करें। घर-परिवार जितना आपका बिजनेस भी जरूरी है। इसके लिए टाइम मैनेजमेंट पर ध्यान दें। हो सके तो एक डायरी बना लें। इसमें समय और पैसा, दोनों का विवरण लिखना शुरू कर दें। गैर-जरूरी कार्यों व खर्चों में कटौती करना शुरू कर दें।

एक्सपर्ट पैनल

डॉ. बैशाली मित्रा, फैक्टली, ईडीआईआई, अहमदाबाद
प्रतीक्षा शर्मा, को-फाउंडर, ग्रीन एंड ग्रेन्स, भोपाल

बिजनेस के लिए डिग्री के साथ समझ भी जरूरी

मैकेनिकल इंजीनियरिंग के बाद हेतिका एयर कंडीशनर का काम शुरू करना चाहती थीं, लेकिन काम शुरू करने के साथ ही कोरोना आ गया। ऐसे में उन्होंने इस बिजनेस को तो रोक लिया, लेकिन दूसरे आइडिया पर काम करने लगीं। कोरोना के पहले 15 दिनों में उन्होंने डॉक्टर से मिलकर नए तरीके का मास्क बनाया, जिससे उनकी पहचान बनी।

समय के साथ सबको बदलना होता

समय बदल चुका है। अब लड़कियां भी बिजनेस करने लगी हैं। अब तो इस बात पर बहस नहीं होनी चाहिए कि लड़कियां कोई काम या बिजनेस करें या नहीं, बल्कि कैसे शुरू करें, यह बात हो।

हेतिका शाह
पंचमाल, गुजरात



जरूरत और समस्याओं का हल देने वाला होना चाहिए

हेतिका का कहना है कि वही बिजनेस ज्यादा चलता है, जो लोगों की जरूरतों को पूरा करता या समस्याओं का हल देता है। वह बताती हैं, 'मैं एयरकंडीशनर का काम शुरू करने वाली थी, लेकिन कोरोना आया तो ऐसा मास्क बनाया जिसे लगाने के बाद न तो पीपीई किट और न ही चश्मे की जरूरत पड़ती थी। इसे यूज करना भी आसान था। इसलिए अपने देश के साथ अमरीका, ऑस्ट्रेलिया और अफ्रीका के लोगों ने भी इसे खरीदा। पहले साल ही हमारा टर्नओवर करीब 45 लाख रुपए तक पहुंच गया। सात लोगों के साथ शुरू किए इस बिजनेस में अब 47 लोग काम करते हैं।' हेतिका के अनुसार, बिजनेस में मांग, बाजार और लोगों की इच्छाओं का ध्यान रखा जाएगा तो कोई भी बिजनेस अच्छा प्रॉफिट दे सकता है।