लोकआरोग्य : पावसाळा अन् आरोग्य
पान...६

लोकसत्ता [पुणे]

गुरुवार, २२ जून २०१७

LOKSATTA.COM, FACEBOOK.COM/LOKSATTALIVE लोकमान्य, लोकशक्ती! TWITTER.COM/LOKSATTALIVE, LOKSATTA.COM/APPS

राहा फिट: पोषक मूल्य किती आवश्यक? / ६
मना पाहता! : आपल्या मापाचे कपडे / ६
ब्रॅण्ड पुणे : 'नेटसर्फ कम्युनिकेशन' / ५

ब्रॅण्ड पुणे

संपदा सोवनी

पुण्यात अगदी लहान स्वरूपात सुरू झालेल्या 'नेटसर्फ' या कंपनीने थेट विक्रीच्या क्षेत्रात जम बसवला आणि त्यांची उत्पादने महाराष्ट्र व गुजरातसह देशभर विकली जाऊ लागली. ही कंपनी आता अमेरिकेतही थेट विक्री क्षेत्रात उतरण्याच्या प्रयत्नात आहे.

बावीस राज्यांत पसरलेले 'नेटसर्फ कम्युनिकेशन'

पुण्यातील 'नेटसर्फ कम्युनिकेशन' या कंपनीचे नाव अनेकांना माहीत नसेल. शेतीची उत्पादकता वाढवण्यासाठीची उत्पादने, तसेच आरोग्य व सौंदर्यवर्धनासाठीची उत्पादने ही कंपनी बनवते आणि थेट विक्रीच्या (डायरेक्ट सेलिंग) माध्यमातून ती विकते. केवळ पुण्यात किंवा महाराष्ट्रातच नव्हे, तर बावीस राज्यांमध्ये त्यांची उत्पादने विकली जात असून देशात एक लाख व्यक्ती त्यांचे विपणन करतात.

'नेटसर्फ'चे अध्यक्ष व व्यवस्थापकीय संचालक सुजित जैन यांचे वडील वकिलीच्या व्यवसायात, तर एकत्र कुटुंबात सुजित यांच्या काकांचा दागिने आणि घरबांधणीचा व्यवसाय होता. सुजित यांनी प्रथम वकिली आणि नंतर १९९८ मध्ये व्यवस्थापन शाखेत शिक्षण घेतले. त्यांना पहिल्यापासूनच काहीतरी वेगळा व्यवसाय करण्याची इच्छा होती, पण घरच्या व्यवसायातही ते मदत करत होते. पुण्यातील 'नाइस कॉम्प्युटर एज्युकेशन' या कंपनीचे ते भागीदार झाले. त्या वेळी संगणकाचे ज्ञान सर्वांना नसे, तसेच इंटरनेट आजच्या इतके वापरले जात नव्हते. परंतु इंटरनेटमध्येच भविष्य आहे, हे त्यांच्या लक्षात आले आणि त्यांनी एका स्नेह्यांबरोबर राज्यात 'ई-कॉमर्स' व्यवसाय सुरू करण्याचा निर्णय घेतला. दरम्यानच्या काळात या स्नेह्यांची कंपनी विकली गेली आणि ती योजना पुढेच जाऊ शकली नाही. नंतर सुजित यांनी २००० मध्ये 'ई-कॉमर्स' कंपनी म्हणून 'नेटसर्फ'ची स्थापना केली. त्यासाठी त्यांनी पुण्याचे एक 'पोर्टल' सुरू केले. परंतु तेव्हा या व्यवसायात 'इंटरनेट कनेक्टिव्हिटी' हा मोठाच प्रश्न होता, शिवाय 'ऑनलाइन' खरेदी करणारी मंडळी कमी होती. त्यामुळे हा व्यवसाय चालला नाही. त्याच वेळी सुजित हे संकेतस्थळे बनवून देण्याचाही व्यवसाय करत होते. त्याअंतर्गत त्यांनी संकेतस्थळ बनवण्याचे एक सॉफ्टवेअर तयार केले. ते वापरून संगणक वापरता येणारी कुणीही व्यक्ती स्वतःचे संकेतस्थळ बनवू शकत होती. हे उत्पादन लोकांपर्यंत पोहोचवण्यासाठी भांडवलाचा प्रश्न होता. तेव्हा त्यांनी थेट विक्रीचा (डायरेक्ट सेलिंग मॉडेल) विचार केला. त्यात विक्रेत्यास विक्रीवर आधारित पैसे द्यायचे होते. त्यांचे थेट विक्रीचे जाळे विस्तारू लागले खरे, पण त्यांच्याकडे केवळ संकेतस्थळ बनवणारे सॉफ्टवेअर हेच उत्पादन होते. त्यामुळे विक्रीवर मर्यादा येऊ लागल्या. त्या वेळी थेट विक्रीचे 'मॉडेल' कायम ठेवून उत्पादनांचा त्यांना नव्याने विचार करावा लागला. आधी त्यांनी माहिती तंत्रज्ञानातील प्रशिक्षणाची पॅकेज आणि इंटरनेट पॅकेज विक्रीस आणली. संगणक प्रशिक्षणासंबंधीचे व्यवसाय फारसे फायद्यात चालत नसल्याचे पाहून त्यांनी इतर उत्पादने आणण्याचे ठरवले. त्या वेळी 'अजय बायोटेक' ही कंपनी सेंद्रिय शेतीसाठीची उत्पादने बनवत होती. त्यांना विपणनात समस्या येत होत्या. रासायनिक उत्पादनांचा वापर कमी करण्यासाठी त्याबरोबरच वापरता येणारी सेंद्रिय उत्पादने 'नेटसर्फ'ने त्यांच्याकडून बनवून घेतली. त्याला चांगला प्रतिसाद मिळू लागला आणि 'नेटसर्फ'ने ती कंपनी विकत घेतली. त्यानंतर जैव उत्पादने बनवणाऱ्या इतर उत्पादकांबरोबर आरोग्य आणि स्वच्छतेसाठीची विविध उत्पादने बाजारात आणली.

'नेटसर्फ' सध्या ४९ उत्पादने विकत असून त्यांची उलाढाल १५० कोटींची आहे, तर अजय बायोटेक कंपनीसह समूहाची उलाढाल १९० कोटींची आहे. पुण्यातील सासवडसह परवानू (हिमाचल प्रदेश) आणि सिक्कीम येथे त्यांचे उत्पादन चालते. ऐंशी टक्के उत्पादन ते स्वतः करतात, तर २० टक्के उत्पादने बनवून घेतात. कंपनीचे प्रमुख केंद्र पुण्यात असून मुंबई व अहमदाबादमध्ये त्यांची कार्यालये आहेत. सुजित जैन आणि संजय मालपाणी हा व्यवसाय पाहतात.

' 'डायरेक्ट सेलिंग' या व्यवसायाच्या 'मॉडेल'विषयी लोकांच्या मनात शंका असतात. प्रत्येक व्यवसायात एका रात्रीत पैसा कमवून पळ काढणारे व्यावसायिक असतात. देशात या व्यवसायावर योग्य नियमन नसल्यामुळे असे काही व्यावसायिक कार्यरत होते. परंतु आता यात नियमन आले आहेत,' असे सुजित सांगतात. देशात एक लाख व्यक्ती 'नेटसर्फ'च्या उत्पादनांचे विपणन करतात. त्यातील २५ हजार लोक महाराष्ट्रात व्यवसाय करतात. महाराष्ट्रात कंपनीचा ४६ टक्के व्यवसाय शेतीविषयक उत्पादनांमधून होतो. ३४ टक्के व्यवसाय आरोग्यविषयक उत्पादनांमधून, तर २० टक्के 'पर्सनल केअर' उत्पादनांमधून होतो. बावीस राज्यांमध्ये त्यांचा व्यवसाय चालत असला, तरी महाराष्ट्र आणि गुजरात ही त्यांच्यासाठी मोठी व्यापार केंद्रे ठरली आहेत. कंपनीचा ४५ टक्के व्यवसाय पुनर्विक्रीच्या (री पर्चेसिंग) माध्यमातून होत असून हा व्यवसाय ८० टक्क्यांपर्यंत नेण्याचे लक्ष्य आहे, असेही सुजित यांनी सांगितले.

यापुढे 'पर्सनल केअर' उत्पादनांमध्ये केसांना लावण्याचा कलप आणायचा आहे. तसेच हळद, गोखरू अशा विविध घटकांचे अर्क (एक्स्ट्रॅक्ट) आणि रसायनमुक्त 'डिटर्जंट' बनवण्यावर ते काम करत आहेत. त्यांना अमेरिकेत थेट विक्रीच्याच माध्यमातून व्यवसाय विस्तार करायचा आहे.

सुजित जैन

sampada.sovani@expressindia.com

फडणीस गॅलरी

चित्र - शि. द. फडणीस
sd_phadnis@yahoo.com

लोकमानस

डेक्कन क्वीनला उशीर का?

मध्य रेल्वेच्या मुंबई-पुणे या मार्गावर धावणारी 'डेक्कन क्वीन' ही वारंवार उशिरा येते. ही गाडी बरेचदा लोणावळ्याला वेळेवर येऊनही पुण्याला उशिरा येते. डेक्कन क्वीनसारख्या मानाच्या गाडीला म्हणावे तसे प्राधान्य दिले जात नाही. कॉशन ऑर्डर्स पुढे लोकल किंवा मालगाडी उभी केल्यामुळे डेक्कन क्वीनला लाइन क्लिअर मिळत नसल्याने गाडीला उशीर होतो. रेल्वेसाठी लोकल वाहतूक महत्त्वाचे साधन असले तरी प्रवाशांकडून सुपरफास्ट चार्ज घेऊनही डेक्कन क्वीन उशिरा येते. या गोष्टी टाळण्यासाठी मध्य रेल्वेमधील पुणे व मुंबई मंडल यांनी काही उपाययोजना करणे गरजेचे आहे.

डेक्कन क्वीन ही पुणे-मुंबई मार्गावरची मानाची गाडी आहे. पश्चिम रेल्वेवरील राजधानी व शताब्दी गाड्यांना जसे प्राधान्य दिले जाते, तसेच प्राधान्य म रेल्वेवर डेक्कन क्वीनला दिले गेले पाहिजे. रे गाड्यांची संख्या वाढल्यामुळे सर्व गाड्यांचे नियो करणे खूप अवघड झाले आहे. त्यामुळे स्टे मास्तरांवरील दबाव वाढला आहे.

त्यामुळे त्यांना काम करणे अवघड जात अ परंतु काहीही झाले तरी डेक्कन क्वीनला मा प्राधान्य मिळाले पाहिजे. १२१२३ आणि १२१२ दोन्ही गाड्या नियमितपणे वेळेवर धावण्यास मध्य रेल्वेने लवकरात लवकर उपाययो कराव्यात.

– नील दीक्षित,

LANDMARC FILMS

६३वा राष्ट्रीय पुरस्कार विजेता सर्वोत्कृष्ट मराठी चित्रपट

प्रिय आईस,

पत्रास कारण कि, मला समदी म्हणत्यात कि म्या तुझ्यासारखा दिसतो, हसतो. पन तू कशी दिसत होतीस तेच मला माहित नाही. आईचा चेहरा कसा असतो हेच मला माहित नाही. शाळेत तर समद्या पोरांच्या आया येतात त्यांना घ्यायला, फकस्त तू सोडून. त्या त्यांचा लाड करतात, खाऊ आणतात, फकस्त तू सोडून. परवा शाळेतून येताना गायीच वासरू तिच्याबरोबर खेळत होत तवा तुझी लय आठवन आली. म्या जवा जवा आरश्यात बगतो तवा तवा तुझी आठवन येती. तू माझ्यावर चिडून गेलीस का? अण्णाला तुझ्याकड ने म्हणाल्यावर त्यो म्हणतो तू देवाच्या घरी रहायला गेलीस. म्या तर गावातली समदी देवाची घरं पालथी घालती पण तू कुठच नाही दिसली मला. ज्या घरात म्या आन अण्णा नाही त्या घरात तुला करमत का? आई आमच्यावर चिडून अशी लांब राहू नको मला तुझी लय आठवन येते. मला बाकी काही माहित नाही हे पत्र मिळाल्यावर तू तुझा राग घालवून तुझा पत्ता कळव. मला तुला भेटायला

Pune Mirror
मराठी सिनेयुग
दिव्य मराठी

१९ प्रतिभाशाली अंध कलाकार सादर करताहेत...
आरलीन निर्मित
सावी फाउंडेशन पुरस्कृत