

ई-Commerce व्यवसायाची प्रथम पायरी: कल्पना (बिजनेस आयडीया)



एक आयडिया जो बदल दे आपकी दुनिया

ही जाहिरात आहे ना लक्षात? खरोखरच नुसती एखादी कल्पना देखील तुमचे जीवन बदलू शकते. दोन्ही अर्थानी: चांगल्या आणि वाईट. म्हणजेच त्या कल्पनेची व्यावहारिक वैधता तपासून घेणे देखील अत्यावश्यक असते. अर्थात आधी कल्पनेपासून सुरुवात होते. म्हणजे कल्पना ही हवीच. नुसत्या इ-commerce व्यवसायासाठी नव्हे, तर कोणत्याही व्यवसायाला सुरुवात करण्यापूर्वी तो कल्पकतेने केल्यास अधिक चांगले. आताही बिजनेस आयडिया रास्त आहे की नाही, वैध आहे की नाही; ह्याचा व्यावहारिक लेख जोखा वगैरेही मांडता येतो. त्यावरून ठरेल, की त्या आयडिया वर व्यवसाय उभारणी करावी की नाही.

तुमचा आतला आवाज अधिक महत्त्वाचा...

अर्थात हा काही नियम नाही बरं का. तुमचं “गट फिलिंग” किंवा “आतला आवाज” म्हणजेच अत्यंत प्रकर्षाने आणि ठामपणे वाटणे, की “ही आयडिया चालणारच” हे सर्वात जास्त महत्त्वाचं. फक्त हे जे ठामपणे वाटणं आहे, त्याला थोडा व्यावहारिक संदर्भ असायला हवा. उदाहरणादाखल जपानच्या “सोनी” कंपनीचे उदाहरण पाहता येईल:-

छोट्या “टैप” चा “Walkman” झाला...



सोनी कंपनीने मूळ अमेरिकन उत्पादन असलेला Walkman हे उत्पादन विकत घेतले. मला वाटतं Walkman हे नाव सोनी नेच दिलं. Walkman हे उत्पादन जगभरात अत्यंत लोकप्रिय झालं. पण मग त्या मूळ अमेरिकन कंपनीला कळत नव्हते का? कदाचित हो. त्यांनी रीतसर मार्केट-सर्व्हे वगैरे केला होता. त्यात बहुतेक लोकांनी मोठे टैप रेकोर्ड्सनाच पसंती दर्शवली. त्यामुळे “हा छोटासा टैप काय चालणार” असा त्यांनी अंदाज वर्तवला आणि अकियो मोरिता (मेड इन जपान ह्या पुस्तकाचे लेखक व सोनी चे सर्वे-सर्वा) ह्यांनीहे उत्पादन सर्व हक्कांसकट विकत घेतले.

सोनीची कल्पना आणि व्यावहारिक संदर्भ

सोनीला हे ठाऊक असूनही त्यांनी हे उपयुक्त नसणारे उत्पादन का निवडले? तर त्यामागे “हे नक्की चालेल” हा एक विश्वास होताच; शिवाय त्याला एक व्यावहारिक आधारही होता. तो असा, की साधारण अमेरिकन प्रवृत्ती “आलिशान गाडी, आलिशान बंगला” वगैरे असल्यामुळे ह्या अस्तित्वात नसलेल्या छोट्या “टैप” बदल लोकांनी तसा अभिप्राय दिला. परंतु त्याचबरोबर अमेरिका ही व्यक्ती स्वातंत्र्याचीदेखील जबरदस्त पुरस्कर्ती आहे ही गोष्ट सोनीने हेरली. हा छोटासा टैप प्रत्येक जण आपापल्या खोलीत स्वतंत्रपणे, शिवाय चालता - बोलता देखील ऐकू शकत होता. त्यामुळे मोरिता ह्यांच्या “आतल्या” आवाजाला अजूनही जोर आला. ह्यामुळेच हा छोटा टैप

“Walkman” म्हणून जगभर प्रसिद्ध झाला, व सोनी कंपनी खऱ्या अर्थाने जागतिक झाली. ह्या “आयडिये” ने बदलून टाकली सोनी ची दुनिया!

स्टार्ट-अप्स योजनेमुळे कल्पनांना मिळाली आहे चालना

सरकारने जाहीर केलेल्या योजनांमुळे कल्पकतेला चांगलीच गती मिळाली आहे. खासकरून इ-commerce मध्ये तर जो-तो पडू पाहतोय. अनेक जण अनेक कल्पना घेऊन येतात. पण बहुतेकांची आयडीया “इ-commerce मध्ये काहीतरी करायचंय” हीच असते. अरे, ही तर अतिशय विस्कळीत कल्पना झाली. अजून नेमकं व्हायला हवं. खरं म्हणजे इ-commerce हा एक फक्त फ्लॉट (platform) ज्याच्यावर तुमचं “जे काय विकायचं आहे ते” विकायला ठेवता येईल. फ्लॉट तुम्हाला आकर्षित करतोय, कारण त्यावरून तुमचं “जे काय विकायचं आहे ते” पटकन वितरीत (distribute) होईल, ग्राहकाच्या हातात अधिक सोयीस्कर रित्या पडेल. शोधायला सोपं जाईल, वगैरे वगैरे. पण मुळात ते “जे काय विकायचं आहे” ते ठरायला नको का? मी “जे काय विकायचं आहे ते” ह्याचा सारखा पुनारोच्चार करतोय, कारण हेच तर ठरलेलं नसतं. मग कसा ठरेल व्यवसाय? कुठून येईल तो “आतला आवाज?” अनेक चित्र विचित्र कल्पना मनात येत राहणं वगैरे अजिबात गैर नाही. परंतु त्यातून एखादी कल्पना निवडा व लागा कामाला. ही प्रक्रिया सोपी कशी करता येईल, हे पुढील लेखात पाहूयात.

- सौमित्र घोटीकर,

Online Marketing चे सल्लागार,

[Joy Web Services Pvt. Ltd.](http://www.joywebservices.com) पुणे चे संचालक

या विषयाशी निगडित असलेले अजून लेख वाचायचे असल्यास अथवा download करायचे असल्यास या link वर click करणे ==><http://joywebservices.com/vichakshan/>