

नोटाबंदीने खुला केला डिजिटल हायवे

धडाकेबाज निर्णय..

पंतप्रधान नरेंद्र मोदी ह्यांनी धडाकेबाज निर्णयांची शृंखलाच चालू केली आहे कि काय कोण जाणे. प्रथम पाकिस्तानवरचा सर्जिकल स्ट्राईक-१ आणि आता नुकताच भारतीय काळा बाजार करणाऱ्या मंडळीविरुद्ध केलेला **“नोटा बंदी”** रुपी सर्जिकल स्ट्राईक-२. ह्या निर्णयाबद्दल विवध माध्यमातून सध्या प्रचंड बोलले जात आहे. आपण त्या विषयी येथे फार चर्चा न करता आपला जो प्रमुख विषय आहे. online व्यवसाय, इ-कॉमर्स-त्यावर होणारे परिणाम, उपलब्ध संधी इ. वर थोडं अधिक बोलूया.

आपल्याला खरच सांगून गोष्टी कळत नाहीत का?

परवाच एका मित्राने ह्याबद्दल बोलताना असे मत व्यक्त केले, की आपल्यावर-म्हणजे भारतीयांवर गोष्टी चक्क सक्तीने लादायला लागतात. तरच त्या ते करतात, आचरणात आणतात. म्हणजेच मोदी साहेबांना आपल्या जनतेला **“डिजिटल”** व्हायला शिकवायच आहे म्हणे, म्हणून हे पाउल. युक्तिवादात फारसा अर्थ नसला, तरीही हा परिणाम म्हणून तर निश्चित झालाय-होणार आहे. म्हणजे ज्या मंडळींनी-सुशिक्षित, ज्येष्ठ नागरिक वगैरे ज्यांनी थोडं लांबून ह्या डिजिटल व्यवहार पद्धती पाहिल्या होत्या, त्या एकदम त्यांच्या पुढ्यातच येउन ठाकल्या. म्हणजे त्यांशिवाय गत्यंतरच उरले नाही. म्हणजे सगळीकडे खिशात **“कॅश”** घेऊन फिरायच्या एवजी बँकेचे डेबिट किंवा कधी कधी क्रेडीट कार्ड घेऊन फिरणे अगत्याचे होऊ लागले. ह्याशिवाय ज्या वर्गाला ह्याची ओळखही नव्हती, त्यांना म्हणजे अर्ध शिक्षित वर्ग - कर्मचारी - जो आपल्याकडे मोठ्या प्रमाणात आहे, त्यांना एकदम **“डिजिटल”** इंडिया म्हणजे खरे काय हे फटक्यात कळले.

समस्या=संधी.

समस्या तर आहेच. माध्यम इतकी बाबाबाब करताहेतच की त्याबद्दल. पण हीच तर खरी संधी आहे. ही एक क्रांतीच म्हणता येईल. अगदी शेतकऱ्यांच्या बांधापर्यंत फटक्यात पोचण्याचा हा एक हायवेच खुला झालाय. आणि जबाबदार उद्योजक अथवा व्यापारी ही संधी सोडणार नाहीच. सर्वात मोठी संधी म्हणजे **“डिजिटल” पैसे स्वीकारणे**. ह्या करिता प्रथम त्याला स्वतःला तयार व्हावं लागेल. मनोभूमिका बदलावी लागेल. अजूनही काही व्यापारी त्या मानसिकतेत नाहीयेत. त्यांना वेडी आशा आहेकी काय - अचानक पुन्हा निर्णय **“रिव्हर्स”** होईल...? असं काही व्हायचं नाहीये. चमत्कारतर नकाच अपेक्षु. त्यापेक्षा स्वतः बदला - लवकरात लवकर. ह्या समस्येला संधी समजा - आहेच ही. मोठी संधी- आयुष्यात एकदाच येणारी.

कशी कराल “एन कॅश” ही संधी?

१. कर्तव्याचे भान:

वर म्हटल्याप्रमाणे आधी स्वतःपासून सुरुवात हे भान ठेवा. व्यापारी - उद्योजक म्हणून ग्राहकांसाठी खरेदी साठी मार्ग उपलब्ध करून देणे हेआपले कर्तव्यच आहे.

२. छोट्याव्यवहारांचा प्रश्न प्रथम सोडवा.

सर्वप्रथम paytm किंवा तत्सम कंपनीद्वारे डिजिटल पेमेंट स्वीकारण्यासाठी काय करावे लागेल हे पहा. तत्परतेने पाठपुरावा करा. जितक्या लवकर तुम्हाला ही सुविधा मिळेल तितक्या लवकर ती उपलब्ध करून घ्या. तुमचा जर किरकोळ विक्री वस्तूंचा व्यवसाय असेल, तर ह्या सुविधेद्वारे तुम्हाला ग्राहक त्यांच्या फक्त “मोबाईल” वरून पेमेंट करू शकेल. अगदी “७ रुपये” इतके छोटे पेमेंट स्वीकारणारा चहावाला नेटवर चांगलाच प्रसिद्ध आहे.

३. इंटरनेट बँकिंग द्वारे पेमेंट स्वीकारा:

ही सुविधा त्वरित चालू होऊ शकेल. फक्त तुमच्या सध्याच्या बँकेत जावे लागेल. तेथील अधिकारी ह्याबाबत तुम्हाला मार्गदर्शन करतील. तुमचा व्यवसाय डिजिटल करण्याचा हा एक अत्यंत सोपा व जलद मार्ग आहे. एकदा का ह्या प्रकारची सवय झाली कि, तुमची सर्व पेमेंट द्यायची किंवा घ्यायची कायमची कटकट मिटून जाईल. हा - हे एकदाच शिकायचा त्रास मात्र घ्यावा लागेल. ही खरं म्हणजे **“इ-कॉमर्स”** मधील खरी मुहूर्तमेढ ठरू शकते.

तुमचा व्यवसाय मोठ्या कंपन्यांना सेवा पुरविण्याचा असेल, किंवा एखादं दुकान असेल; **इंटरनेट बँकिंग हा एक अत्यंत विश्वसनीय, स्वस्त व जलद मार्ग आहे.**

४. वेबसाईटवर पेमेंट गेट-वे:

हा एक अजूनही पुढचा मार्ग. तुम्ही जर का इ-कॉमर्स साईट स्थापित करत असाल, तर हे तर अत्यावश्यकच आहे; परंतु काहीच वस्तू जर (ठराविक.. अगदी ५-७-१० च) विकत असाल, तसेच व्यवहारांचे प्रमाण जर का फार अधिक नसेल; तर “instamojo” सारखी एखादी कंपनी तुम्हाला ह्याबाबत नक्की उपयुक्त ठरेल. परंतु जर मोठ्या प्रमाणावर व्यवहार होणार असतील, तर मात्र cavenu किंवा billdesk किंवा payumoney असेही पर्याय वापरायला हरकत नाही.

५. तुमच्या ग्राहकांना ह्याविषयी माहिती द्या:

तुमच्या ग्राहकांना तुम्ही **“डिजिटल पेमेंट”** स्वीकारता ही माहिती व्यवस्थितपणे द्या. तुमच्या दुकान, office, व्यवसायाच्या ठिकाणी, वेबसाईट, फेसबुक वर, whatsapp वर, सर्वत्र हे अगदी **“viral”** करा. दुकाना अथवा कार्यालयाबाहेरमोठा फलकही लावायला हरकत नाही. LED टीव्ही असेल, तर त्यावर चटकन एक स्लाईड अपलोड करून घ्या. ग्राहक आकर्षित करण्याची ही एक नामी संधी आहे.

६. ग्राहकांना “प्रशिक्षित” करा:

थोडं “अती” च होतंय का हे? शक्य आहे. पण एखादी आवाक्याबाहेरची गोष्ट मिळवायची असेल, तर ह्या अशा “अती” म्हणजेच extra च्या शकला लढवाव्या लागतीलच. काय करता येईल ?

अ) माहितीपत्रके दुकान अथवा कार्यालयाबाहेर पिन अप किंवा चक्क वाटून करून डिजिटल पेमेंट साठी काय करावे हे सांगता येईल.

आ) पेपरांतून पत्रके वाटता येतील.

इ) सध्याच्या ग्राहकांचा sms किंवा whatsapp ग्रुप करून सांगता येईल. **whatsapp व्हिडीओ** हा झटकन कळतो.

ई) एखादी व्यक्ती ह्या कामापुरती खास तैनात करता येईल.

उ) अधिक प्रगत मार्ग म्हणजे : तुमच्या सोशल नेटवर्क्स वरून ह्याविषयी ठराविक अंतराने तुम्हाला पोस्ट्स टाकत राहता येतील.

वेळेत पावले उचला.

ह्याशिवायही तुम्हाला अनेक गोष्टी सुचू शकतील, त्या करा. जितक्या लवकर कराल, तितकी ही "डिजिटल" संधी अधिक "विहिजिबल" होईल आणि एका झटक्यात तुमचा व्यवसाय एका नव्या उंचीवर तुम्हाला नेता येईल. इंग्रजीत एक म्हण आहे :

"A stitch in Time, saves Nine" म्हणजेच वेळेत टाकलेलं एक पाउल पुढची अनेक ओझी हलकी करतं. आणि उशीर केलात, तरीही टाकावं लागेलच, नाहीतर अशी अवस्था व्हायची...

"स्वप्न झरे फूल से,
मीत चुभे शूल से,
लुट गये सिंगार सभी बाग के बबूल से,
और हम खड़ेखड़े बहार देखते रहे-
कारवां गुज़र गया, गुबार देखते रहे!"

डिजिटल एक्सप्रेस हायवे वर आपले सहर्ष स्वागत !

- सौमित्र घोटीकर,
Online Marketing चे सल्लागार,
[Joy Web Services Pvt. Ltd.](http://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/>