

इ-Commerce व्यवसायाचा मूलाधार : त्याच्या कल्पनेची वैधता ठरविणे : भाग २

पूर्वार्ध:

विचक्षण च्या गेल्याच लेखात आपण पाहिलं की ह्या सगळ्या “प्रोसेस” करिता एक वेगळी वही करून त्यात ५ भाग करायचे. पहिल्या भागात “मी हे का करत आहे” ह्याच्या बदल स्वैर विचार मंथन होणं अपेक्षित होतं. आता उरलेले कसे भाग करायचे ते पाहूयात:-

दुसऱ्या भागाला नाव : “माझ्या मनात/डोक्यात नक्की काय कल्पना आहे?”

तुमच्या डोक्यात तुमच्या इ-कॉमर्स व्यवसायाविषयी काहीतरी कल्पना तर निश्चित असणारच. त्याशिवाय ही लेखमाला तुम्ही कशी बरं वाचाल? असो. तर जी काही कल्पना - खरं म्हणजे ज्या काही कल्पना-आणि त्या जितक्या असतील, त्यासगळ्यांची नोंद ह्या भागात करायची आहे. अट फक्त एकच-तुमच्या कडे फायनली पैसे “इ” स्वरूपात यायला हवेत. आपण ह्या बदल पूर्वी बोललोच आहोत-की इ स्वरूपात म्हणजे कार्ड पेमेंटच व्हायला हवं असं नाही, तर bank मार्फतही चालेल. ते ते - त्या त्या व्यवसायाच्या स्वरूपानुसार ठरेल.

तुमचं आत्ता काम इतकंच : की सर्व इ-कॉमर्स कल्पना वहीच्या एका भागात लिहून ठेवणे.

हे करत असताना तुम्ही भविष्यात होणारी प्रत्यक्ष प्रक्रिया मनात “प्ले” करा, जणू काही तुम्ही एखादा चित्रपटच पहात आहात. त्याचा घटनाक्रम, पात्रे, वापरल्या जाणाऱ्या वस्तू इ. सगळ्याची उजळणी करा. तेही व्यवस्थितपणे लिहून ठेवा हो. प्रत्येक कल्पना क्रम वेगवेगळा लिहून ठेवा.

वहीतला तिसरा भाग : आपली “निश” ओळखणे.

निश ला मराठी पर्यायी शब्द - तितक्याच चपखल अर्थाचा शब्द मला अजूनही सापडायचा आहे. इंग्रजीत “Niche” असं विचित्र स्पेलिंग आहे ह्याचं. Niche म्हणजे काय ह्यावर गुगल केल्यावर (गुगल करणे हे आता क्रियापद झालंय) मला हा अर्थ सापडला, जो आपल्या विषयाला समर्पक आहे.

तर आपली स्वतःची निश ओळखणे व त्यानुसार आपला इ-कॉमर्स व्यवसाय उभा करणे हे आपले काम असेल. तरही निश ओळखणे म्हणजे तुमचा “बायोडेटा” लिहिणं नाहीये. तर हे आत्तापर्यंत घेतलेलं सगळं सोडून देवून करण्याची प्रक्रिया आहे.



तुम्ही सर्वोत्कृष्ट असण्याची गरज नाही...!

एखादं काम (अगदी साधंसुधं) उदा. कांदे सोलणे, हे काम तुम्ही जगात सर्वोत्तम करत नसालही, परंतु इतर काही लोकांपेक्षा तरी हे तुम्ही नक्कीच सरस करता-करू शकता. तर हे काम साधारण पणे “घरकाम” सदरात गणलं जातं. “स्पेशल” काय आहे त्याच्यात? तर तुम्ही जर पुरुष असाल आणि हे काम उत्कृष्टपणे करू शकत असाल, तर मात्र हे काम “स्पेशल” किंवा विशेष ठरू शकेल. म्हणजे मग “पुरुषांचं घरकाम” ही तुमची “निश” झाली.

स्वतःची निश ओळखण्याची एक सोप्या पद्धत

आपल्याला ज्या बाबतीत “लष्कराच्या भाकऱ्या” भाजायची सवय आहे असं म्हटलं गेलंय, त्या त्या गोष्टी आठवून त्यांची नोंद करायची आहे. हे केल्याने तुम्ही कशात “बेस्ट” आहात किंवा कशात लोकांच्या उपयोगी पडू शकताय (सर्वोत्कृष्ट नव्हे) हे कळू लागेल. थोडक्यात, सतत “मोफत सल्ले” तुम्ही कुठल्या बाबतीत देत असता ते आठवा.

उदा.

१. येवल्याला पैठणी कुठल्या दुकानातून घे
२. पुण्याला गेल्यावर चितळे कडे काय घे.
३. कोल्हापूर ला तांबडा रस्सा मिळणारं उत्तम उपहार गृह.
४. Android च्या कोणत्या apps वापराव्यात
५. नको त्या पाहुण्यांना मी कसं मार्गाला लावते...
६. वाढदिवसाचा केक कुठे छान मिळतो?
७. सिनेमाची तिकिटं कुठल्या साईट वरून बुक करायची

इत्यादी.

आता वहीतल्या दुसऱ्या भागात तुम्ही कल्पिलेले व्यवसाय साधारणपणे कोणत्या “निश” मध्ये बसू शकतील हे लिहून काढा. ह्यातून आपल्याला फक्त एकच कल्पना आत्ता निवडायची आहे. आणि एकच व्यवसाय पूर्णत्वाला न्यायचा आहे. हे सगळं ठरलं, की मग पुढच्या लेखात ह्यावर “व्यवसाय” कसा उभारायचा हे बघ्यात.

- 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/>