



गौतम दाली
मैनेजिंग डायरेक्टर,
देस्टीज

उद्यमिता में नवाचार के लाभ

महामारी के दौरान कंपनियों, सरकारों और संस्थानों को तेजी से बदलते समय में खुद को ढालते देखा गया है। जिस तरह से परिचालन का तरीका आफलाइन से आनलाइन, ऑफिस से घर, केंद्रीकृत से विकेंद्रीकृत हुआ है, उसमें उद्योगों में भीतरी और बाहरी दोनों स्तर पर बदलाव हुए हैं। भारत की डायरेक्ट सेलिंग इंडस्ट्री ने भी इन तमाम बदलावों का सामना किया है।

महामारी की अनिश्चितता के दौरान, डायरेक्ट सेलिंग इंडस्ट्री ने अपने लचीलेपन, विकेंद्रीकरण और रिमोट वर्किंग के दम पर अपने परिचालन को फिर से परिभाषित किया और नया आकार दिया। इसने पर्सनलाइज्ड सेलिंग के साथ आनलाइन दुनिया को प्रभावी तरीके से जोड़ा और व्यक्तिगत क्षमताओं को बढ़ाने के लिए प्रशिक्षण व अपस्किनिंग

में टेक्नोलॉजी का इस्तेमाल किया। इससे जमीनी स्तर पर आर्थिक समावेशन के रूप में आजीविका को बढ़ावा देने की उद्योग की प्रभाविता में निखार आया।

रोजगार में परिवर्तनकारी बदलाव, वर्क फ्राम होम की शुरुआत और पिछले एक साल में उत्पादों व सेवाओं की आनलाइन डििलीवरी ने कंपनियों को विकेंद्रीकृत परिचालन की ओर प्रेरित किया है। डायरेक्ट सेलिंग स्वाभाविक रूप से इसी दृष्टिकोण पर निर्मित है। परिस्थितियों के अनुरूप ढलने की डायरेक्ट सेलिंग सेक्टर की क्षमता और इसका लचीलापन महामारी के दौरान इस सेक्टर के विकास के रूप में सामने आया। एसोसिएट के अनुसार इस इंडस्ट्री का कारोबार इस वर्ष के अंत तक 15,930 करोड़ रुपये तक पहुंच जाएगा, जो वर्ष 2016 में 12,620 करोड़ रुपये था। यह वृद्धि मुख्य रूप से वेलेनेस, न्यूट्रिशन और अन्य एफएमसीजी उत्पादों पर आधारित होगी। उपभोक्ताओं का रुझान न्यूट्रिशनल सप्लीमेंट, इन्पुनिटी



उद्यमिता को प्रोत्साहित करने में पूरी तरह से सक्षम है डायरेक्ट सेलिंग उद्योग।

प्रतीकात्मक

वूस्टर के साथ-साथ हाइजीन से जुड़े उत्पादों की ओर बढ़ रहा है।

वर्ल्ड फेडरेशन ऑफ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन के अनुसार भारत में प्रत्यक्ष विक्रेताओं की कुल संख्या 2018-19 में 57 लाख थी जिसके वर्ष 2025 तक बढ़कर 1.8 करोड़ तक पहुंचने की संभावना है।

महामारी के दौरान लोगों को औपचारिक और अनौपचारिक दोनों क्षेत्रों में बेरोजगारी, वेतन कटौती और नौकरी जाने जैसी स्थितियों का सामना

करना पड़ा। ऐसे में प्रभावित लोगों के लिए डायरेक्ट सेलिंग अतिरिक्त आय के साथ एक आकर्षक वैकल्पिक करियर हो सकती है। इस परिदृश्य में डायरेक्ट सेलिंग इंडस्ट्री आकर्षक साबित हुई, क्योंकि लोग आय के नए और वैकल्पिक स्रोतों की तलाश कर रहे हैं, जो स्थायी एवं भरोसेमंद हों। इस इंडस्ट्री ने लाखों लोगों को एक वैकल्पिक करियर प्रदान किया और कई परिवारों को जीवन रेखा प्रदान की।

डायरेक्ट सेलिंग स्वाभाविक रूप से बेहतर आर्थिक स्थिरता और सामाजिक

प्रभाव के लिए उद्यमिता को बढ़ावा देती है। यह न केवल आर्थिक स्तर पर, बल्कि सामाजिक मानकों पर भी ऊपर उठने में मदद करती है। टेक्नोलॉजी और डिजिटल इंडिया के साथ ने उद्योग में नए नियमों को आकार दिया है। मार्केटिंग और डिस्ट्रीब्यूशन के लिए टेक्नोलॉजी का उपयोग करने के अलावा कंपनियां आनलाइन प्रशिक्षण और विकास के लिए जरूरी अन्य माध्यमों में तेजी से निवेश कर रही हैं। इससे बेहतर प्रशासन के साथ उद्यमिता के क्षेत्र में पारदर्शी व आत्मनिर्भर कारोबार का माडल तैयार हो रहा है। भारतीय घरेलू डायरेक्ट सेलिंग कंपनियां देशभर में लोगों को भर्ती करके रोजगार के नए अवसर पैदा कर रही हैं। एक राष्ट्र के रूप में, हमारा उद्देश्य हर इंडस्ट्री और सेक्टर को आत्मनिर्भर बनाना व यह सुनिश्चित करना होना चाहिए कि प्रत्येक नागरिक आत्मनिर्भरता को अपनाए। यह इंडस्ट्री इस बदलाव के लिए उत्तरेक की तरह काम कर रही है।

आज भले ही हमारा देश युवा आवादी वाला है, परंतु इस दशक के अंत तक भारत में दुनिया की सबसे अधिक कामकाजी उम्र वाली आबादी होगी। हालांकि रोजगार के मौजूदा अवसर इसका

फायदा उठाने से बहुत दूर हैं। सेंटर फॉर मानिट्रिंग इंडियन इकोनॉमी के आंकड़ों के मुताबिक 20 से 24 आयु वर्ग के करीब 37 प्रतिशत लोग बेरोजगार हैं। विश्व बैंक की साउथ एशिया इकोनॉमिक 2018 की रिपोर्ट के अनुसार इस आयु वर्ग में हर महीने 13 लाख लोग बढ़ रहे हैं। इस युवा कामकाजी आबादी को अपनी आजीविका के लिए अवसरों की जरूरत है।

इस बीच महामारी भारत के लिए एक बड़ी चुनौती बनी हुई है। हम इसके उतार-चढ़ाव से पार पाने की पूरी कोशिश कर रहे हैं और इसके बदलते रूप के साथ ढलना हमारे लिए जरूरी है। डायरेक्ट सेलिंग इंडस्ट्री इसमें सक्षम है। इस समय दुनियाभर की सरकारें अपने नागरिकों को घरों ही रहने के लिए प्रोत्साहित कर रही हैं, जिससे रिटेल कारोबार में बड़ा बदलाव आया है। शारीरिक दूरी महामारी खत्म होने के बाद भी बनी रहेगी, क्योंकि ग्राहक सुरक्षित और व्यवस्थित सेवाएं चाहते हैं। डायरेक्ट सेलिंग कारोबार के लिए बिल्कुल उन परिभाषाओं जैसी ही है, जिनके बारे में महामारी के ऐसे दौर में सोचा जा सकता है। आने वाले समय में आवाजाही पर प्रतिबंध हटने के बाद भी कारोबार का यह तरीका फलता-फूलता रहेगा।