Learning Resource Centre
JK Lakshmipat University, Jaipur

No.21/ Sep./ 2018

Dainik Bhaskar, Jaipur **24 Sep. 2018** **Page No. 13**

मंडे पॉजिटिव ऑनलाइन कोचिंग की दिग्गज बन गई है 23 साल के उद्यमियों की कंपनी; 23 देशों के 20 हजार से ज्यादा छात्रों की मदद कर रही है

छोटे उद्यमियों का बड़ा लक्ष्य

स्कूल के आखिरी साल में 18 की उम्र में शुरू की कंपनी, आज 1100 करोड़ वैल्यू; दुनियाभर के बच्चों को ऑक्सफोर्ड-प्रिंसटन में एडमिशन के लिए देते हैं कोचिंग

एजेंसी| लंदन

जिस उम्र में छात्र करियर के लिए योजना बना रहे होते हैं, उस उम्र में जेमी बीटन और शेरेंड्रे कुशर ने अपना बिजनेस शुरू कर दिया था। आज उनकी ऑनलाइन कोचिंग कंपनी करीब 1100 करोड़ रुपए की हो चुकी है। क्रिमसन एजुकेशन दुनियाभर के छात्रों को ऑक्सफोर्ड और प्रिंसटन जैसी बड़ी यूनिवर्सिटी में दाखिले के लिए ट्यूशन देती है और एडमिशन प्रक्रिया में उनकी मदद करती है। साथ ही उन्हें संस्थानों से आर्थिक मदद भी दिलवाती है। खास बात यह है कि जेमी और शेरेंड्रे ने यह बिजनेस तब शुरू किया था जब उन्हें दुनिया की श्रेष्ठ यूनिवर्सिटी से बुलावे आ रहे थे। दोनों के इस प्रेरक सफर के बारे में विस्तार से पढ़िए...

ग्रेजुएशन की पढ़ाई करते हुए दुनियाभर में बिजनेस फैलाया, 2400 से ज्यादा अनुभवी लेक्चरर जुड़े हैं इनके संस्थान से

शेरेंड्रे

जेमी

जेमी और शेरेंड्रे पहली बार हेग में मॉडल यूएन के इवेंट में मिले थे। मॉडल यूएन स्कीम के तहत चुने गए छात्रों को यूएन के संबंधित देश से प्रतिनिधि के तौर पर भेजा जाता है ताकि वे कूटनीति और अंतरराष्ट्रीय संबंधों के बारे में सीख सकें। स्कूल में वह दोनों का आखिरी साल था।

जेमी तब तक दुनिया के 25 बेहतरीन संस्थानों में एडमिशन के लिए आवेदन कर चुके थे। वहीं शेरेंड्रे भी कॉलेज चुन चुकीं थी। बातचीत के दौरान दोनों को लगा कि दुनिया की बड़ी यूनिवर्सिटी में एडमिशन की प्रक्रिया मुश्किल है। इसलिए छात्रों की मदद करनी चाहिए। दोनों का फोकस एक ही था। यूरोप टूर खत्म होने तक दोनों एक कोचिंग शुरू करने का फैसला ले चुके थे। जेमी को दुनिया की 25 श्रेष्ठ यूनिवर्सिटी लेने को तैयार थीं। उन्होंने हार्वर्ड को चुना। शेरेंड्रे ने न्यूजीलैंड की टॉप यूनिवर्सिटी में ही जाने का फैसला लिया। दूर रहकर ही दोनों ने क्रिमसन एजुकेशन की नींव रखी।

दोनों बताते हैं कि फंड जुटाने के लिए बड़ी कंपनियों के बोर्डरूम में पहुंचते थे तो उनसे तीन गुना ज्यादा उम्र के लोग मिलते थे। बिजनेसमैन उन्हें इंटर्न समझते थे। बड़ी मुश्किल से दोनों समझा पाते थे कि कंपनी के सर्वेसर्वा वही दोनों हैं। विज्ञापन करने के लिए पैसे नहीं थे, इसलिए दोस्तों व टीचर्स की मदद लेते थे। फेसबुक पर भी नोटिस देते थे। पहली बार रॉबर्ट्सन फाउंडेशन से 7 करोड़ रुपए का निवेश मिला। इसके बाद धीरे-धीरे दोनों ने बिजनेस का विस्तार किया। आज 23 देशों में इनकी शाखाएं हैं। 20 हजार से ज्यादा छात्र क्रिमसन से जुड़े हैं। दुनिया की बड़ी यूनिवर्सिटी और कॉलेजों के 2,400 से ज्यादा लेक्चरर व एकेडेमिशियन इन्हें सलाह देते हैं। शेरेंड्रे साल के छह महीनों तक इन देशों में स्थित शाखाओं में बिजनेस की देखरेख करती हैं। बाकी समय पढ़ाई को देती हैं। जेमी कैलिफोर्निया और ऑकलैंड में बराबर फोकस रखते हैं। वह स्टैनफोर्ड यूनिवर्सिटी से एमबीए कर रहे हैं। निवेश के पिछले राउंड में इन्हें 270 करोड़ रुपए मिले हैं। इससे कंपनी की वैल्यू 1,150 करोड़ हो गई है। सालाना टर्नओवर आठ अंकों का आंकड़ा पार कर चुका है। कंपनी बड़ी यूनिवर्सिटी में एडमिशन दिलाने के साथ ही स्टूडेंट्स को स्कॉलरशिप व आर्थिक मदद भी दिलाती है। दोनों का मानना है कि पैसे की कमी से कोई भी होनहार युवा बेहतर पढ़ाई से दूर नहीं होना चाहिए। इन्होंने छात्रों को 10 से 35 लाख रुपए तक मदद दिलवाई है।

दोस्ती बोर्डरूम के बाहर तक ही...

दोनों की योजना अब अमेरिकी संस्थानों में छात्रों को एडमिशन दिलाने की है, क्योंकि वहां प्रतियोगिता ज्यादा है। जेमी कंपनी के सीईओ और शेरेंड्रे सीओओ हैं। दोनों की कंपनी में करीब 45% हिस्सेदारी (करीब 520 करोड़ रुपए) है। शेरेंड्रे कहती हैं, बिजनेस का नियम है कि साझेदार के साथ दोस्ती नहीं होनी चाहिए। हमने यह नियम तोड़ा और सफल भी हुए। बोर्डरूम में हम कई मुद्दों पर घंटों तक बहस करते हैं। यानी दोस्ती बोर्डरूम के बाहर तक ही है...।