रात में नाखून नहीं काटना

लोगों में रात में नाखून ना काटने को लेकर अंधविश्वास है कि रात में ऐसा

इसके पीछे असली लॉजिक है कि नींबू मिर्ची में मौजूद सायटिक एसिड होता है जो कीड़े-मकौड़ों को घर में घुसने से रोकता है।

कम कितने दिन पूर्व की सूचना आवश्यक है?
(क) 7 दिन (ख) 14 दिन
(ग) 21 दिन (घ) 30 दिन
उत्तर-(ख)

ई-कॉमर्स की उड़ान

दरअसल, आज भारत में जिस तरह से इंटरनेट यूजर्स की संख्या बढ़ी है, करीब 2.5 करोड़ लोग ऑनलाइन शॉपिंग कर रहे हैं। यही नहीं, क्राफ्ट्समैन और बिजनेसमैन देश-दुनिया के कोने-कोने में पेंटिंग, साड़ी, सूट, हैंडमेड क्राफ्ट्स पहुंचा रहे हैं। इससे कारीगरों को पहचान तो मिल रही है, साथ ही इस चेन से जुड़ने वाले तकनीकी और गैर-तकनीकी लोगों के लिए नए विकल्प भी खुल रहे हैं।

तकनीकी और गैर-तकनीकी लोगों के लिए नए विकल्प भी खुल रहे हैं

एशिया की सबसे बड़ी झुग्गी बस्ती मुंबई की धारावी में लेदर जैकेट बनाने वाले शख्स को आज अपना सामान बेचने के लिए बाजार में भटकने की जरूरत नहीं रह गई है। वह ग्राहकों तक अपने प्रोडक्ट्स ऑनलाइन पहुंचा सकता है। यह सिर्फ एक उदाहरण मात्र है, इंडिया में तेज गति से विकसित हुई ई-कॉमर्स इंडस्ट्री का। दरअसल, आज भारत में जिस तरह से इंटरनेट यूजर्स की संख्या बढ़ी है, करीब 2.5 करोड़ लोग

ग्लोबल प्लेयर्स के बीच फ्लिपकार्ट, जबॉन्ग, स्नैपडील, होमशॉप18, मिंत्रा जैसी इंडियन ई-कॉमर्स कंपनियों ने सफलता की नई कहानी रची है। हाल ही में फ्लिपकार्ट ने ऑनलाइन फैशन में सिक्का जमाने के लिए करीब 370 मिलियन डॉलर में मिंत्रा डॉट कॉम का टेक ओवर किया है।

क्लियर था। आज तीन लोगों की वह छोटी-सी कंपनी पांच सौ लोगों की बड़ी टीम में तब्दील हो चुकी है। इतना ही नहीं, शॉपक्लूज से इनडायरेक्ट करीब 10 हजार लोग बिजनेस कर रहे हैं। किसी भी स्टार्टअप के लिए एक स्ट्रांग टीम का होना बहुत जरूरी है। इस फील्ड में अकेले कोई कुछ भी नहीं कर सकता।

बिजनेस टेक्नोलॉजी पर ही डिपेंड होता है। प्रोडक्ट को किस तरह स्क्रीन पर डिस्प्ले देना है। वेबसाइट पर जाने पर कस्टमर आसानी से प्रोडक्ट को फाइंड-आउट कर लें, इस तरह की छोटी-छोटी बातों पर ध्यान देने की जरूरत होती है।

ई-कॉमर्स एक ग्रोइंग फील्ड है। इसमें अभी शुरुआत हुई है। हमारी कंपनी

सपनों को पंख ही नहीं लगाते, उन्हें साकार भी कर देते हैं, कुछ ऐसा ही जज्बा पेश किया, देश भर के युवाओं के लिए मिसाल बनने वाले दिनेश अग्रवाल ने। पेशे से सॉफ्टवेयर इंजीनियर दिनेश ने 1990 में टाटा ग्रुप की एक कंपनी सीएमसी लिमिटेड से करियर की शुरुआत की थी। उसके बाद भारत सरकार के संस्थान कंप्यूटर मेंटिनेंस कॉरपोरेशन में काम शुरू किया। फिर वे सी.डॉट में चले गए और वहां से एचसीएल के अमेरिकी ब्रांच में। यहींकाम करते समय उन्हें इंडियामार्ट डॉट कॉम का विचार आया।

सॉफ्टवेयर थी पहली पसंद

दिनेश की फैमिली ट्रेडिशनल बिजनेस करती थी। जॉब करते वक्त उनके भी मन में हर वक्त यह विचार चलता रहता था कि आइटी सेक्टर का एक बिजनेस खड़ा करना है। वह बताते हैं, मुझे इंडियन प्रोडक्ट्स का बिजनेस शुरू करना था, लेकिन वह अमेरिका में नहीं हो सकता था। फिर मैं एचसीएल अमेरिका से वापस एचसीएल इंडिया आ गया। मैं सॉफ्टवेयर बिजनेस शुरू करना चाहता था, लेकिन भारत में इस फील्ड में जबरदस्त कॉम्पिटिशन था। इसलिए मुझे लगा, मैं इसमें शायद सफल नहीं हो पाऊंगा।

ऐसे बना इंडिया मार्ट

1990 के दशक में अमेरिका में इंटरनेट तेजी से बढ़ने लगा था। मुझे तभी लग गया कि आने वाला वक्त इंटरनेट बिजनेस का ही है। शुरू में मैं सिफी की तरह एक इंटरनेट सर्विस प्रोवाइडर

ऑनलाइन शॉपिंग कर रहे हैं। यही नहीं, क्राफ्ट्समैन और बिजनेसमैन देश-दुनिया के कोने-कोने में पेंटिंग, साड़ी, सूट, हैंडमेड क्राफ्ट्स पहुंचा रहे हैं। इससे कारीगरों को पहचान तो मिल रही है, साथ ही इस चेन से जुड़ने वाले तकनीकी और गैर-तकनीकी लोगों के लिए नए विकल्प भी खुल रहे हैं।

ई-कॉमर्स में रिवॉल्यूशन

फिलहाल ई-कॉमर्स इंडस्ट्री करीब 12 अरब डॉलर की है, जिसके साल 2020 तक 75 अरब डॉलर तक पहुंचने की उम्मीद की जा रही है। इंटरनेट ऐंड मोबाइल एसोसिएशन ऑफ इंडिया (आइएएमएआइ) और आइएमआरबी की एक रिपोर्ट के अनुसार, भारत में ई-कॉमर्स करीब 34 फीसदी की दर से ग्रो कर रहा है। ई-बे और अमेजन जैसे

भविष्य से उम्मीदें

इंडियन इकोनॉमी में ई-कॉमर्स की हिस्सेदारी फिलहाल एक फीसदी है। नैस्कॉम की एक रिपोर्ट के अनुसार, साल 2020 तक देश के जीडीपी में इसकी हिस्सेदारी बढ़कर करीब 4 फीसदी होने की संभावना है। देश की नई सरकार जिस तरह से डिजिटल इकोनॉमी पर जोर दे रही है और ई-कॉमर्स में विदेशी पूंजी निवेश यानी एफडीआई की बात भी चल रही है, उससे इसका भविष्य चमकदार नजर आ रहा है।

3 से 5 सौ की टीम

शॉपक्लूज की शुरुआत चार साल पहले सिर्फ तीन एम्प्लॉयीज के साथ हुई थी, लेकिन कंपनी को एक नई ऊंचाई तक ले जाने के लिए सभी का विजन टीम में प्रोडक्ट मैनेजर, डेक्सटॉप मैनेजर, क्वालिटी एश्योरेंस, टेक्निकल बैकअप का रोल बहुत इंपॉर्टेंट होता है। ई-कॉमर्स में आपको कस्टमर्स का विश्वास जीतना होता है। जिस प्रोडक्ट की डिलीवरी की जाती है, उसे टाइम पर कस्टमर तक पहुंचाना कूरियर सर्विस की जिम्मेदारी होती है। शॉपक्लूज के साथ इस समय करीब 40 कूरियर कंपनियां जुड़ी हुई हैं।

क्लियर हो विजन

किसी भी बिजनेस के लिए डिटरमिनेशन बहुत जरूरी है, क्योंकि जब किसी बिजनेस की शुरुआत की जाती है, तो बहुत से चैलेंजेज फेस करने पड़ते हैं। अगर कॉन्सेप्ट क्लियर है और इरादा दृढ़, तो प्रॉब्लम्स आसानी से सॉल्व हो जाती हैं। ऑनलाइन शॉपिंग में टेक्नोलॉजी का रोल बहुत इंपॉर्टेंट है। ई-कॉमर्स का सारा का फोकस उन टियर-2 सिटीज पर है, जहां अभी ई-कॉमर्स नहीं पहुंचा है। आज लोगों के पास इतना टाइम नहीं है कि वे हर चीज मार्केट से खरीद सकें। ई-कॉमर्स कस्टमर्स को एक ऐसा प्लेटफॉर्म प्रोवाइड कराता है, जहां से आप घर बैठे कुछ भी परचेज कर सकते हैं।

कंपनी टर्नओवर

हमारी कंपनी का टर्नओवर 2012-13 में 50 करोड़ था, जो 2013-14 में बढ़कर करीब 350 करोड़ तक पहुंच गया। 2014-15 के लिए हमने 1000 करोड़ का टार्गेट रखा है। हमें यकीन है कि हम इसे आसानी से अचीव कर लेंगे।

रिसर्च से निकला आइडिया

कड़ी मेहनत, लक्ष्य पर नजर और सधी दिशा में बढ़ाए गए कदम, एक दिन बिजनेस शुरू करना चाहता था, लेकिन लाइसेंस नहीं मिल पाया। फिर मैंने 1996 में इंटरमेश सिस्टम के नाम से वेबसाइट मेकिंग बिजनेस शुरू किया। यहां आने के बाद मैं तरह-तरह के ट्रेड फेयर्स और सेमिनार्स अटेंड करने लगा। मैं जानना चाहता था कि भारत की इंडस्ट्री में क्या हो रहा है। इसी दौरान मैंने देखा कि सीआइआइ, फिक्की आदि किस तरह तमाम तरह की कंपनियों के बिजनेस का डाटाबेस एक साथ मेंटेन करती हैं। मैंने सोचा, क्यों न इसी तरह सभी वेबसाइट्स को मिलाकर एक वेबसाइट बना दी जाए। बस, इंटरमेश सिस्टम से जो वेबसाइट हम डेवलप करते थे, उसे एक नई वेबसाइट पर लिस्ट बनाकर जोड़ते गए। अलग-अलग वेबसाइट्स के लिए अलग-अलग कैटेगरी बना दी और इस नई वेबसाइट को नाम दिया इंडिया मार्ट डॉट कॉम।