

தொழில் வளர்ச்சிக்கு எடுத்துக்காட்டாக விளங்கும் நம்ம ஊர் நிறுவனம்! (sponsored content)

சந்தேகமின்றி இணையவழி வர்த்தகம்தான் இன்றைய தலைமுறை விரும்பும் வர்த்தக முறையாகும். நாட்டின் மூலை முடுக்குகளுக்கெல்லாம் இணையவழி வர்த்தகம் நாள்தோறும் சேவைகளை வழங்கிக்கொண்டிருக்கும் இதே வேளையில், நம் ஊரிலும் இணைய நிறுவனமொன்று அசத்தலாக செயல்பட்டுவருகிறது!



www.door2door.co.in

'டோர் 2 டோர்' எனும் இந்நிறுவனம், 'மளிகைப் பொருள்களை' வீடுகளுக்கு நேரடியாக டெலிவரி செய்யும் சேவையை வழங்கி வருகிறது. இரண்டே ஆண்டுகளில், ஆயிரக்கணக்கான வாடிக்கையாளர்களிடம் 'உங்கள் சேவை, எங்கள் தேவை' எனப் பாராட்டையும் நன்மதிப்பையும் பெற்றுள்ள இந்நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குநர் திரு. ராஜ் குமார் நடேசன், இதன் வெற்றியைப் பற்றி எடுத்துரைத்தார்.

"டோர் 2 டோரின் வளர்ச்சிப் படிப்படியானது: முதலில், குறிப்பிட்ட இடங்களில் உள்ள வீடுகளுக்கு மட்டும் காய்கனிகளை கொண்டுசென்று வழங்கினோம்; அதன் பின்னர், வீட்டிற்குத் தேவையான மொத்த மளிகைப் பொருள்களையும் டெலிவரி செய்யும் சேவையை ஆரம்பித்தோம். சிறிது சிறிதாக தொடங்கி, தற்போது கோயம்புத்தூர் மொத்தமும் எங்களின் சேவையை விரிவாக்கியுள்ளோம், திருமணம் போன்ற நிகழ்ச்சிகளுக்கும், உணவகங்களுக்கும் பிரத்யேகமாக மொத்த வியாபாரமும் இங்கு நடைபெறுகிறது. ஆரம்பத்தில் லட்சக்கணக்கான ரூபாய்க்கு வர்த்தகம் இருந்துவந்த நிலையில், தற்போது கோடிகளை நோக்கி பயணித்துக்கொண்டிருக்கிறது டோர் 2

டோர். இதுவரை 40 ஊழியர்களுக்கு நேரடியாகவும் மறைமுகமாகவும் வேலைவாய்ப்பையும் வழங்கியுள்ளோம்."

மக்கள் வரவேற்பு அமோகம்... டோர் 2 டோரின் வருங்காலத் திட்டம் என்ன?

"வாடிக்கையாளர்கள் தாங்கள் விரும்பிய பிராண்டை பெறுவதற்காக பிரபலமான அனைத்து நிறுவனங்களின் தயாரிப்புகளையும் வருங்காலத்தில் டோர் 2 டோர் மூலம் வழங்க நடவடிக்கைகளை எடுத்துவருகிறோம். 'டோர் 2 டோரில் கிடைக்காத பிராண்டே கிடை யாது' என வாடிக்கையாளர்களை எண்ண வைப்பதுதான் இப்போதைய இலக்கு."

மஹாராஷ்ட்ரா முதல் கன்னியாகுமரி வரை,
தென்னிந்தியா முழுவதும் தனது சேவையை
வழங்கும் வாய்ப்புகள் பிரகாசமாகவுள்ளது



"அதற்கு அடுத்தகட்டமாக, 2018 ஏப்ரல்/மே மாதங்களில் எங்களின் சேவையை சென்னை, பெங்களூரு மற்றும் கொச்சியில் தொடங்குவதற்கான பணிகள் மும்முரமாக நடந்துவருகின்றன. இன்னும் 5 ஆண்டுகளில், அதாவது 2022-ம் ஆண்டின்போது **டோர் 2 டோர்** மஹாராஷ்ட்ரா முதல் கன்னியாகுமரி வரை, தென்னிந்தியா முழுவதும் தனது சேவையை வழங்கும் வாய்ப்புகள் பிரகாசமாகவுள்ளது!" என உற்சாகமாகக் கூறுகிறார் ராஜ்குமார்.

தென்னிந்தியா முழுக்க சேவைகளை விரிவாக்க உங்களின் உத்தி என்ன?

தொழில் விரிவாக்கத்திற்காக பல முதலீட்டாளர்களுடன் பேச்சுவார்த்தை நடத்திவருகிறோம். நாணயமான சேவை மற்றும் விற்கும் பொருள்களின் தரம், இவை இரண்டும் இருந்தாலே போதும், எந்தவொரு வியாபாரமும் வெற்றியடையும் என்பது உறுதி. இதுதான் டோர் 2 டோர் பிரபலமடையக் காரணம் என நான் நம்புகிறேன்.

பெருமுதலீட்டாளர்கள் எங்களுடன்
கைக்கோக்க முன்வந்தால், அவர்களை
வரவேற்கக் காத்திருக்கிறோம்.

வளர்ந்து வரும் நம் நாட்டு வணிகர்களுக்கு நிதியளித்து உதவும் முதலீட்டாளர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்துவருவது மிக ஆரோக்கியமான விஷயமாகும். 'பகுத்துண்டு பல்லுயிர் ஓம்புதல்' என்பதுதான் நம் நாட்டின்

உயரிய பண்பாடு. எனவே, இவ்வாறான உதவி மனப்பான்மைக் கொண்ட பெருமுதலீட்டாளர்கள் எங்களுடன் கைக் கோக்க முன்வந்தால், அவர்களை வரவேற்கக் காத்திருக்கிறோம்.



தொழில்நுட்பம் சம்பந்தப்பட்ட தொழில் இது. உங்களுடைய தனித்தன்மை என்ன?

வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மை என்பது வியாபாரத்தைப் பொறுத்தவரை ஒரு பெரிய பிரிவாகும். வாடிக்கையாளர்களுக்கு இணையம் வழியாக பொருள்கள் வாங்கும் அனுபவத்தை முடிந்தளவுக்குச் சிறப்பாகவும், எளிமையாகவும் ஆக்க தனியாக மென்பொருள்கள் வந்துவிட்டன. டோர் 2 டோரின் சிறப்பம்சமே இந்த மென்பொருளை நாங்களே வடிவமைத்துள்ளோம் என்பதுதான். பொருள்களை ஆர்டர் செய்யும் வசதி, ஆர்டரின் நிலைமை, வாடிக்கையாளரின் விவரங்களைக் கையாளுவது, சரக்குக் கையிருப்பு போன்ற தொழில் சம்பந்தப்பட்ட அனைத்துத் தகவல்களையும் சொந்தத் தொழில்நுட்ப வசதிகொண்டு நிர்வகிப்பதால் '[டோர் 2 டோர்](#)', பிற நிறுவனங்களிலிருந்து தனித்து நிற்கிறது.

பிரத்யேக மென்பொருள் உதவியோடு விலை நிர்ணயம் செய்யப்படுவதால், விலைவாசி ஏறினாலும் இறங்கினாலும், எப்போதும் சந்தைவிலையைவிட விலைகுறைவாகவே பொருள்கள் இங்கு கிடைக்கின்றன. இதுவும் எங்களின் குறிப்பிடத்தக்க சிறப்பம்சமாகும்.

தொழில் செய்ய நினைப்பவர்களுக்கு உங்களின் அறிவுரை...

தொழில் தொடங்கும் முன் ஆராய்ச்சியும் அந்தத் துறை பற்றிய அறிவை வளர்த்துக்கொள்வதும் மிகவும் முக்கியம். தொடக்கத்தில் 15 மாதங்களுக்குத் தேவையான முதலீடு கையிலிருப்பது சிறப்பு மற்றும் முதல் முறை சரக்குகளை மொத்தக் கொள்முதல் செய்யும்போது, அதன் மதிப்பீட்டைக் கொஞ்சம் அதிகமாகக் கணக்கிட்டு, பின்புதான் முதலீடு இவ்வளவு தேவைப்படும் என முடிவு செய்ய வேண்டும். தொழிலைத் தொடங்கிய பின், சமன்பாட்டுப் புள்ளி எனப்படும் வருமானம் மற்றும் செலவு, இரண்டும் சமமாகும் 'பிரேக் ஈவென் பாயிண்ட்டை' இலக்காக வைத்து வேலைசெய்வது அவசியம். இதனால் நஷ்டத்தைத் தவிர்க்கலாம்.



தற்போது டோர் 2 டோரின் சேவை கோயம்புத்தூர் மொத்தமும் கிடைக்கிறது. பொருள்களை ஆர்டர் செய்தால், 15 கிலோ மீட்டருக்குள் இருக்கும் வீடுகளுக்கு 3 மணி நேரத்தில் இலவசமாக டெலிவரி செய்கின்றனர். ஆர்டர் குறைந்தபட்சம் 500 ரூபாய் அளவுக்கு இருக்க வேண்டும், அவ்வளவுதான்! விநியோகத்தின்போது, ரொக்கப் பணம், டெபிட்/கிரெடிட் கார்டு ஸ்வைப்பிங், பே பால் எனப் பல வழிமுறைகளில் பொருள்களை வாங்கலாம்!

இன்னினியரிங் படித்தாலும், தன்னுடைய சொந்தக் காலில் நின்று, தான் பிறந்து வளர்ந்த தமிழகத்திலேயே இப்படி ஒரு சேவையைத் தொடங்கி, தொழில் நுட்பம் மதி நுட்பம் என இரண்டையும் இரு கண்ணெனக் கொண்டு வெற்றி பெற்றுள்ள ராஜகுமார் நடேசன் அவர்கள், இன்றைய மற்றும் நாளை இளைஞர்களுக்கு ஓர் உன்னதமான எடுத்துக்காட்டாகத் திகழ்கிறார்! அவரின் தொழில் மென்மேலும் பெருக வாழ்த்துவோம்!

[உங்கள் கருத்தைப் பதிவு செய்யுங்கள்](#)

[View Comments](#) [Post Comment](#)

http://www.vikatan.com/news/miscellaneous/112175-our-very-own-enterprise-being-an-example-for-business-growth-sponsored-content.html?utm_source=vikatan.com&utm_medium=search&utm_campaign=2