

बिज़नेस की वो बातें, जो कोई नहीं बताता

रणनीति, असली कहानियाँ और वो सीख
जो आपका बिज़नेस बदल दे



R.V.

अध्याय 1

बिज़नेस की असली कहानी: सब कुछ एक सवाल से शुरू होता है

सुबह के छह बजे हैं। अलार्म बज रहा है। आप आँखें मलते हुए उठते हैं, तैयार होते हैं और किसी और के लिए काम पर निकल पड़ते हैं। शाम को लौटते हैं, थके हुए। महीने के आखिर में सैलरी आती है और दस दिन में खत्म भी हो जाती है।

एक दिन किसी रात, छत की तरफ़ देखते हुए, मन में एक सवाल उठता है:

"क्या मैं सारी ज़िंदगी यही करूँगा?"

बस। बिज़नेस की हर कहानी यहीं से शुरू होती है। किसी बड़े प्लान से नहीं, किसी करोड़ों के फ़ंड से नहीं। एक छोटे, चुभने वाले सवाल से।

अगर यह सवाल कभी आपके मन में आया है, तो यह किताब आपके लिए है।

बिज़नेस आखिर है क्या?

ज़्यादातर लोग सोचते हैं कि बिज़नेस का मतलब है बड़ी दुकान, ढेर सारे कर्मचारी, महँगा दफ़्तर और लाखों की पूँजी। यही सोच ज़्यादातर लोगों को शुरू करने से पहले ही रोक देती है।

सच इससे बहुत सीधा है।

बिज़नेस का मतलब है: किसी की एक परेशानी को सुलझाना और उसके बदले में पैसे लेना।

बस इतना ही।

सोचिए, जो चाय वाला आपके मोहल्ले के नुक्कड़ पर खड़ा है, वो आपकी क्या परेशानी सुलझाता है? सुबह-सुबह नींद भगाने की। जो दर्जी है, वो आपको अच्छे कपड़े पहनने की परेशानी से बचाता है। जो मोबाइल रिचार्ज की दुकान चलाता है, वो आपका वक़्त बचाता है।

जिस दिन आप यह समझ जाते हैं, उस दिन बिज़नेस डरावना नहीं रहता। वो एक सीधा सवाल बन जाता है: **"में किसकी, कौन-सी परेशानी सुलझा सकता हूँ?"**

तीन तरह के लोग

बिज़नेस की दुनिया में आपको तीन तरह के लोग मिलेंगे।

पहले वो, जो सिर्फ़ सोचते रहते हैं। उनके पास आइडिया हैं, सपने हैं, बातें हैं। लेकिन "सही वक़्त आने पर" शुरू करेंगे। वो वक़्त कभी नहीं आता।

दूसरे वो, जो शुरू करते हैं और पहली मुश्किल पर रुक जाते हैं। पहला महीना, कोई ग्राहक नहीं। दूसरा महीना, कमाई नहीं। तीसरे महीने वो कह देते हैं, "बिज़नेस अपने बस की बात नहीं।"

तीसरे वो, जो शुरू करते हैं, गिरते हैं, सीखते हैं और फिर खड़े हो जाते हैं। यही लोग आगे चलकर बिज़नेस बनाते हैं। इनमें कोई जादू नहीं होता। बस एक आदत होती है: ये रुकते नहीं।

इस किताब का मक़सद है कि आप तीसरी तरह के इंसान बनें।

एक छोटी-सी काल्पनिक कहानी

मान लीजिए, सुनीता नाम की एक लड़की है। (यह कहानी एक उदाहरण है, ताकि बात आसानी से समझ आए।) सुनीता को घर पर बैठे-बैठे अचार बनाने का शौक था। रिश्तेदार जब भी घर आते, डिब्बे भर-भरकर ले जाते और कहते, "इसे तो बेचना चाहिए!"

सुनीता हँस देती थी। उसे लगता था, "बिज़नेस तो बड़े लोगों का काम है।"

एक दिन पड़ोस की एक आंटी ने कहा, "बेटा, मैं पैसे दे दूँगी, मुझे दो डिब्बे चाहिए।"

सुनीता ने आगे क्या किया? पहले ग्राहक के बाद उसके साथ क्या हुआ?
और वो एक सवाल कौन-सा था, जिसने उसके बिज़नेस को आगे बढ़ाया?
पूरी कहानी, और बिज़नेस के बाक़ी सारे राज़ पूरी किताब में पढ़िए। →

इस किताब में आगे पढ़िए

- ♦ **पैसा कहाँ छुपा है:** बिज़नेस आइडिया ढूँढने के 3 ठिकाने और 3 दिन का टेस्ट
- ♦ **पहले 10 ग्राहक कहाँ से आएँगे,** बिना बड़े बजट के
- ♦ **लागत, कीमत और मुनाफ़ा:** वो आसान हिसाब जो हर कारोबारी को आना चाहिए
- ♦ **मार्केटिंग:** लोग आपको ढूँढेंगे कैसे
- ♦ **AI का इस्तेमाल** करके अपना काम तेज़ और आसान कैसे बनाएँ
- ♦ **वो 10 गलतियाँ** जो अच्छे भले बिज़नेस को डुबो देती हैं
- ♦ **असली कहानियाँ** लिज्जत पापड़, अमूल और ज़ेरोधा
- ♦ **आपके पहले 30 दिन:** रोज़ का एक्शन प्लान

पूरी किताब पाएँ

radhikaventures.com पर जाइए