



April

9

**BJS FAMILY SUMMIT** Live Face book Series-**DAY 9**  
**Scaling Your Business To Next Orbit**

**Rakesh Jain, Jodhpur based passionate Business mentor. Helped more than 600 family business. Specialisation in absolute basics required to scale business to next orbit**



यदि आप व्यवसायी हैं तो निश्चित ही अपने व्यवसाय को आगे ले जाना चाहते होंगे. सर्व प्रथम समझते हैं कि Scaling क्या है? सरल भाषा में कहें तो एक thumb rule काम करता है कि व्यक्ति या संस्था की आय बढ़े या न बढ़े किन्तु खर्चें तो बढ़ने ही वाले हैं. इसलिए आय भी बढ़ रही है यह सुनिश्चित करेंगे तब ही व्यवसाय scale up हो रहा है, माना जायेगा.

यदि तूफान की आशंका से मछुवारे घर पर हैं और कल समुद्र में जाने की तैयारी में आज वह घर पर नया जाल बुनकर कर समय जा सदुपयोग कर रहे हैं तो निश्चित ही business scale up होने वाला है. कोरोना वायरस ने पूरी दुनियां को घुटनों पर का खड़ा किया है, इन हालात में समय का सदुपयोग ही next orbit तक जाने का मार्ग है.

व्यवसाय के संदर्भ में scaling यानि (1) बढ़ता हुआ Turn Over (2) बढ़ता हुआ Profit जो percentile में भी बढ़ना चाहिए और (3) बढ़ता हुआ Asset base. तीन तरह के Assets होते हैं

(a) Physical

(b) Organizational

(c) Intangible यानि goodwill & respect etc.

यदि ऊपर लिखित परिबल आपके व्यवसाय में हैं तो निश्चित ही आप next orbit के लिए तैयारी कर रहे हैं.

आईये! Business या व्यवसाय का अर्थ और परिभाषा समझते हैं. यह पैसा कमाने की प्रक्रिया है जिसमें ग्राहक की आवश्यकताओं को पूरा कर या उसकी नई नई आवश्यकताओं को ढूँढ कर उसकी पूर्ति करके आय खड़ी करना. सरल भाषा में ग्राहक को सेवाएं देने हेतु Product तथा service के साथ उसकी आवश्यकताओं

Contd...



Scan to Join

WATCH LIVE  
on Facebook

Shantilal Muttha

Founder, Bharatiya Jain Sanghatana(BJS)  
Acclaimed Social Entrepreneur,  
Transforming Lives

Topic:

**Decision Making and Risk Taking**  
"40 years experience in 40 minutes!"

15th April 2020

@ 4:00 - 5:00pm

संपादक की कलम से

प्रिय स्नेहीजन,

'कोरोना के बाद का विश्व' आजका

यह सर्वाधिक चर्चित विषय है. मानव जीवन को प्रभावित करते प्रत्येक क्षेत्र में क्रान्तिकारी बदलावों की कल्पनाओं पर प्रतिदिन राष्ट्रीय और अन्तर्राष्ट्रीय लेखकों के लेख पढ़ने को मिल रहे हैं. कुछ अन्तर्राष्ट्रीय संस्थाओं द्वारा किये जा रहे अनुमान और जारी चेतावनियों के साथ साथ स्वास्थ्य, स्वच्छता, स्थाई सामाजिक डिस्टनसिंग, नए अन्तर्राष्ट्रीय सामाजिक, राजनीतिक, आर्थिक समीकरणों की रूप रेखाओं के कच्चे खाके खींचने के प्रयास जारी हैं.

इस बीच भारतीय व्यवसाय और अर्थव्यवस्था को लेकर दहशत भी है और आशावाद भी. व्यवसायों को आशंका है कि कठिनाइयों का मुख्य दौर तो कोरोना के पश्चात प्रारम्भ होगा. वहीं भारत के वैश्विक आर्थिक महासत्ता के रूप में उभरने तथा उत्पादन का मुख्य केंद्र बनने के अनुमान भी लगाये जा रहे हैं.

फिलहाल लॉक डाउन अवधि में भारतीय व्यवसायी किस तरह की तैयारियाँ करें ताकि वे शीघ्र सामान्य स्थिति प्राप्त कर सकें, इस विषय पर श्री राकेश जैन, जोधपुर ने BJS फॅमिली समिट face book live पर सूचनाएँ व सलाह दी जिसे आपके वाचन के लिए इस अंक में प्रकाशित कर रहे हैं.

निरंजन जुंवा जैन

सदस्य - BJS राष्ट्रीय कार्यकारिणी समिति

को identify कर उनकी पूर्ति करना. Wealth create करना business का उद्देश्य है किन्तु ग्राहक की निरंतर बढ़ती अपेक्षाओं से भी आगे जाकर कुछ deliver करना value creation है.

Business growth या जो जीवन में आप पाना चाहते हैं उसका एक मात्र source ग्राहक है. ग्राहक की needs निरंतर बदलती हैं या speed से grow करती हैं. उससे ज्यादा गति से organization की क्षमताएं या ग्राहक को सेवाएं देने की क्षमताएं बढ़नी चाहिए. ग्राहक भगवान है. भगवान भी प्रत्यक्ष और परोक्ष दोनों हैं. परोक्ष भगवान मंदिर में है और प्रत्यक्ष भगवान हमारा ग्राहक है जो हमारी व हमारे परिवार की जरूरतों और इच्छाओं की पूर्ति करता है.

ग्राहक की अपेक्षाओं के संदर्भ में हमारे व्यवसाय के core growth के दो तरीके हैं (1) स्वयं मेहनत करें और (2) मेरी दुनियाँ मेरे लिए मेहनत करे. दुनिया का अर्थ है जिनको आप जानते पहचानते हैं जिसमे आपके customer, employees, suppliers, society, Govt bodies सम्मिलित हैं. आपके surroundings में एक echo system है जो आपके लिए काम करता है. यह game changer idea है. किन्तु हमारी दुनियाँ हमारे लिए कब काम करेगी? इसके लिए तीन शर्तें हैं:

**(1) Earn respect through results.**

बेहतर product, timely supplies, planning for suppliers, timely payments आदि से respect earn होती है. इसी तरह कर्मचारियों के लिए Providing better work environment, timely salaries आदि के parameters पर खरा उतरना.

**(2) Behaviour to earn respect.**

इसमें (1) Financial behaviour (timely payment dealings) तथा (2) behavioural behaviour यानि विनम्रता.

**(3) Vision to earn respect.**

यदि दूरदृष्टि नहीं है तो echo system का support नहीं मिलता. दुनिया का पैसा आपके व्यवसाय में आएगा तब ही growth होगी. **Brand is also a sign of respect.** Pen ₹ 40/- का भी मिलता है और Parker ₹400/- का भी मिलता है. आपके पास respect और vision दोनों हैं तो ग्राहक आपको priority और support देगा. आपके कर्मचारी, bankers, good brains आपके साथ काम करने को लालायित होंगे. Business की सर्वाधिक आदर्श स्थिति वो होगी जब आपके ग्राहक आपके लिए ग्राहक पैदा करेंगे.

**4 step process for multifold growth in business**

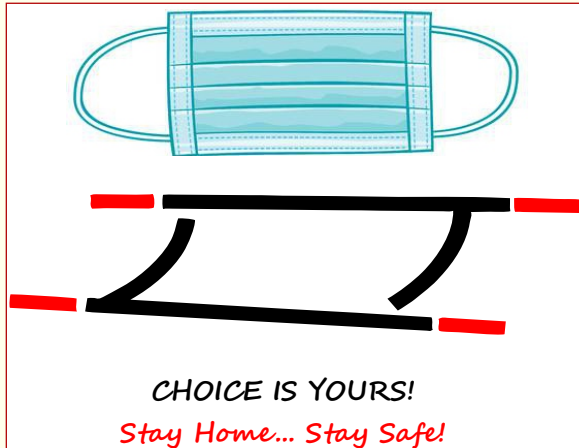
**1. To earn respect**

- 2. To delight the customer**
- 3. To build or nurture talent**
- 4. To build powerful system**

ग्राहक को खुश रखने हेतु टीम चाहिए. Service to customer is must जो organization की capabilities को enhance करेगा. Delight the customer का अर्थ है कि ग्राहक को उसकी अपेक्षाओं से अधिक deliver

करना. leadership development हेतु nurturing talent में (1) to learn (2) to practice (3) to Master (4) to teach/empower & (5) to learn new. Powerful system में consistency, service delivery तथा technology से ही scaleup संभव होगा.

व्यवसाय के अन्य महत्वपूर्ण परिबलों मे Human Relation, Finance तथा machinery maintenance आदि हैं. कहा जाता है कि No risk, No gain किन्तु यह risk caculated ही होनी चाहिए.



To view all videos :  : [bit.ly/BJSPune](https://bit.ly/BJSPune)