India Today

वेस्टीज : साझा समृद्धि के लिए सफलता के रास्ते पर बढ़ते कदम

एक कहावत है कि भाग्य बदलने की शक्ति केवल कठिन परिश्रम में ही है, लेकिन कई बार मुश्किल दौर से बाहर आने के लिए सही काम की तलाश करना भी आसान नहीं होता। मौजूदा महामारी के दौर में लगभग हर व्यक्ति ने इस कहावत के अर्थ को महसूस किया होगा। इन्हीं चुनौतियों के बीच नंबर एक घरेलू डायरेक्ट सेलिंग कंपनी वेस्टीज ने मुश्किल वक्त से निकलने की राह दिखाई।

लोकल रिसोर्सेज से तैयार हेल्थ एंड वेलनेस प्रोडक्ट्स के विस्तृत पोर्टफोलियो के साथ वेस्टीज ने 2004 में अपनी स्थापना से अब तक दोहरे अंकों में बढ़त हासिल की है। लॉकडाउन के शुरुआती दौर में और उसके बाद ऑनलाइन प्लेटफॉर्म से कंपनी को मिलने वाले ऑर्डर 300 प्रतिशत बढ़ गए। इस तेजी के दौर में कंपनी ने अपने साथ हजारों की संख्या में माइक्रो एंटरप्रेन्योर पार्टनर्स को जोड़ा। इससे न केवल इन सभी को मंदी के इस सबसे बुरे हालात में आजीविका का एक साधन मिला, बल्कि वेस्टीज को भी भारत और छह अन्य देशों में अपने कारोबार को बढ़ाने में मदद मिली।

नई दुनिया की नई संभावनाएं

वेस्टीज मार्केटिंग के प्रबंध निदेशक गौतम बाली बताते हैं, 'हमने दो ऑफिस, गिनती के प्रोडक्ट्स और थोड़े से डिस्ट्री ब्यूटर्स के साथ अपने सफर की शुरुआत की थी। आज भारत में हमारे पास 48 शाखाएं, 3000 से ज्यादा ऑनलाइन व वॉक-इन डिस्ट्री ब्यूशन सेंटर, 300 से ज्यादा प्रोडक्ट्स की विस्तृत रेंज और कई लाख डिस्ट्री ब्यूटर्स का विशाल नेटवर्क है।'

श्री बाली के पास डायरेक्ट सेलिंग बिजनेस में 30 साल से ज्यादा का अनुभव है। वेस्टीज की नींव रखने से पहले उन्होंने कुछ वैश्विक कंपनियों में नेतृत्व संभाला था। वेस्टीज के उल्लेखनीय सफर में दो सह संस्थापकों श्रीकंवर वीर सिंह और श्री दीपक सूद का भी अहम योगदान रहा।

श्री सिंह ने जटिल कारोबारी प्रक्रियाओं में इन्फॉर्मेशन टेक्नोलॉजी का इस्तेमाल करते

हुए कंपनी के डिजिटल सफर को नई ऊंचाई दी, तो दूसरी ओर श्री सूद ने सेल्स और ऑपरेशन्स का जिम्मा संभाला और लगातार नए व सर्वश्रेष्ठ तरीकों को आजमाते रहे। उन्होंने हजारों डायरेक्ट सेलिंग प्रोफेशनल्स के लिए ट्रेनिंग प्रोग्राम तैयार करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई।

इन सभी के संयुक्त नेतृत्व के दम पर ही, कंपनी ने पिछले साल 33 स्थानों की छलांग लगाकर 100 ग्लोबल डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों की सूची में 30वां स्थान हासिल किया। डायरेक्ट सेलिंग बिजनेस की ग्लोबल रैंकिंग के टॉप 30 में आने वाली यह एकमात्र भरतीय कंपनी है। वर्ल्ड फेडरेशन ऑफ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएशन्स (डब्ल्यूएफडीएसए) के मुताबिक, 2019 में भारत में डायरेक्ट सेलिंग उद्योग ने 2.47 अरब डॉलर की बिक्री दर्ज की थी।

आत्मनिर्भर भारत की दिशा में कदम

श्री बाली विकास की राह पर कंपनी के शानदार सफर में दो कारकों की अहम भूमिका मानते हैं, पहला, लोगों को केंद्र में रखकर काम करने वाला अनूठा डिस्ट्रीब्यूशन मॉडल, जिसने उद्यमिता को बढ़ावा दिया और दूसरा, विस्तृत शोध के साथ स्थानीय स्तर पर तैयार मजबूत प्रोडक्ट पोर्टफोलियो, जिसने भारत में खुद को प्रमाणित किया। श्री बाली कहते हैं, 'वेस्टीज ने भारत एवं अन्य देशों में न केवल लोगों को अपने अंदर की उद्यमिता को पहचानने का मौका दिया, बल्कि उन्हें वित्तीय रूप से आत्मनिर्भर भी बनाया।'

भारत को आत्मनिर्भर बनाने की दिशा में प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी के आग्रह के बारे में श्री बाली ने कहा, 'वेस्टीज में हमने अपनी शुरुआत से ही आत्मनिर्भरता को सबसे आगे रखा है। एक भारतीय कंपनी होने के नाते हमने हमेशा स्थानीय मैन्यूफैक्चरिंग पार्टनर, सप्लायर और डिस्ट्रीब्यूशन पार्टनर को प्राथमिकता में रखा। हमारा प्रयास वोकल फॉर लोकल के भी अनुरूप है। हम सिर्फ भारतीय वस्तुओं पर ही निर्भर नहीं रहे, बल्कि उन्हें वैश्विक स्तर पर भी लेकर गए। भारत को ग्लोबल प्लेटफॉर्म पर ले जाना हमारा मिशन है, क्योंकि हम दुनिया को भारतीय उत्पादों के उपभोक्ता के रूप में देखते हैं।'

उन्होंने आगे कहा, 'हमारा मानना है कि स्थानीय स्तर पर प्रोडक्ट सोर्सिंग और मैन्यूफैक्चरिंग को प्राथमिकता में रखते हुए डिस्ट्रीब्यूटर्स को आत्मनिर्भर बनाकर और निर्यात के अवसर बढ़ाकर वेस्टीज देश के आर्थिक विकास में उल्लेखनीय योगदान देने में सक्षम हो पाएगी।' हिमाचल प्रदेश के बद्दी में वेस्टीज के मैन्यूफैक्चरिंग पार्टनर का स्टेट ऑफ द आर्ट प्लांट है, जहां गुणवत्ता के सर्वोच्च मानकों के साथ विश्वस्तरीय हेल्थ एंड वेलनेस प्रोडक्ट्स तैयार किए जाते हैं।

स्वास्थ्य ही सबसे बड़ा धन है

श्री बाली ने आगे कहा, 'वेस्टीज ने सही लाइफस्टाइल और सही भोजन के जरिये स्वास्थ्य को बेहतर रखने के महत्व पर हमेशा जोर दिया है, जिसे दुनिया ने अब जाकर समझा है।'

वेस्टीज के पोर्टफोलियो में 17 श्रेणियों में 300 से भी ज्यादा प्रोडक्ट्स हैं। इनमें वेस्टीज नोनी कैप्सूल, वेस्टीज प्राइम क्रिल ऑयल कैप्सूल आदि जैसे इनोवेटिव हेल्थ सप्लीमेंट शामिल हैं। ये हेल्थ सप्लीमेंट इम्यूनिटी को बढ़ाने, दिल की सेहत को बेहतर करने, शरीर को डी-टॉक्सीफाई करने के साथ-साथ हड्डियों और जोड़ों को भी स्वस्थ रखने में मदद करते हैं। इस कारोबार के पीछे का मूल सिद्धांत है लोगों को गुणवत्तापूर्ण बेहतर जीवन जीने में मदद करना।

वेस्टीज के पोर्टफोलियो में एश्योर नैचुरल ब्रांड के तहत त्वचा, बाल एवं शरीर की रोजाना देखभाल के लिए प्रीमियम, नैचुरल पर्सनल केयर प्रोडक्ट की विस्तृत रेंज है। 'मेड विद काइंडनेस' के टैग के साथ पेश किए गए इन प्रोडक्ट्स को पूरी तरह प्राकृतिक तत्वों से बनाया गया है, जिनका कोई दुष्प्रभाव नहीं पड़ता। इनकी मदद से शरीर को आवश्यक पोषण मिलता है। स्वस्थ जीवनशैली के अपने सिद्धांत पर आगे बढ़ते हुए कंपनी ने हवा में से खतरनाक कीटाणुओं को खत्म करने के लिए एयर प्यूरीफायर से लेकर साफ फर्श और खिड़कियों के लिए हाईजीन एवं सैनिटाइजेशन के प्रोडक्ट भी पेश किए हैं। अगले कुछ महीनों में हेल्थ एंड वेलनेस पोर्टफोलियो में कई नए प्रोडक्ट्स लॉन्च करने की तैयारी है।

अवसरों की भरमार

उत्पादों की मांग में हाल में आई तेजी को देखते हुए कंपनी ने महामारी के दौरान 52 प्रतिशत ज्यादा उद्यमी अपने साथ जोड़े हैं। इनमें से 35 प्रतिशत से ज्यादा की उम्र 35 साल से कम है। श्री बाली ने कहा, 'हमारे नेटवर्क से हर वर्ग से ऐसे लोग जुड़े हैं जो वित्तीय आजादी चाहते हैं।'

2 करोड़ से ज्यादा डिस्ट्रीब्यूटर्स के साथ वेस्टीज दुनिया के सबसे बड़े सेलिंग नेटवर्क में शुमार है। किसी डिस्ट्रीब्यूटर को जोड़ते समय कंपनी का सीधा सा सिद्धांत है कि पहले उत्पाद को स्वयं इस्तेमाल करो और स्वयं संतुष्ट होने के बाद ही दूसरों के पास उस प्रोडक्ट्स को लेकर जाओ। श्री बाली का मानना है कि यदि सही तरह से प्रोत्साहित किया जाए तो डायरेक्ट सेलिंग उद्योग में, भारत के मौजूदा रोजगार संकट को दूर करने की क्षमता है।

श्री बाली ने कहा, 'हम देश में लाखों युवाओं के लिए एक बेहतर एवं टिकाऊ आजीविका की व्यवस्था तैयार करना चाहते हैं। हम देश के समक्ष खड़ी सबसे अहम चुनौती का समाधान देने और आत्मनिर्भर भारत बनाने की दिशा में सहयोग के लिए प्रतिबद्ध हैं।'

जब महामारी के कारण सामने आए सोशल डिस्टेंसिंग के प्रोटोकॉल के चलते एक-दूसरे से संपर्क के आधार पर काम करने वाले उद्योग चुनौती का सामना कर रहे थे, तब वेस्टीज ने अपने डिस्ट्रीब्यूटर्स के लिए कारोबार को आसान बनाने के लक्ष्य के साथ नया डिजिटल इकोसिस्टम बनाते हुए उस चुनौती को पार किया। वेस्टीज अब नियमित तौर पर डिस्ट्रीब्यूटर्स के लिए बने डिजिटल प्लेटफॉर्म पर कौशल विकास से जुड़े कार्यक्रम आयोजित करती है। साथ ही अपने साथ जुड़े लोगों को इस चुनौतीपूर्ण समय में प्रेरित करने और सुकून के कुछ पल देने के लिए कई अन्य कार्यक्रम भी आयोजित करती है।

एसोसिएटेड चैंबर्स ऑफ कॉमर्स एंड इंडस्ट्री ऑफ इंडिया (एसोचैम) की रिपोर्ट के मुताबिक, भारत में वेलनेस इंडस्ट्री 12 प्रतिशत सालाना की दर से बढ़ रही है और हेल्थ एवं फिटनेस को प्राथमिकता में रखने के सरकार के कदम से इसे और गति मिलने की उम्मीद है। कंपनी का मानना है कि मांग बढ़ने का अनुमान यह दिखाता है कि यह ज्यादा से ज्यादा लोगों को अपने साथ जोड़ने का सही समय है। यह ऐसे लोगों को जोड़ने का समय है जो स्वयं को उद्यमी के रूप में स्थापित करने के लिए समय और ऊर्जा लगाने को तैयार हैं।

संस्कृत के एक श्लोक का संदर्भ देते हुए श्री बाली ने कहा, 'जैसे कोई रथ एक ही पहिए पर नहीं चल सकता, उसी प्रकार बिना कठिन परिश्रम के हम केवल भाग्य के भरोसे नहीं रह सकते।'

इंपैक्ट फीचर

ग्लोबल फ्यूचर का स्पष्ट रोडमैप

डायरेक्ट सेलिंग के पुराने प्रतिस्पर्धियों को पीछे छोड़ते हुए दुनिया की टॉप 100 कंपनियों की सूची में 30वें स्थान पर आने के बाद अब वेस्टीज का लक्ष्य वैश्विक स्तर पर अपना विस्तार करना और एक भारतीय बहुराष्ट्रीय कंपनी बनना है। अभी कंपनी छह देशों – बहरीन, बांग्लादेश, ओमान, सऊदी अरब संयुक्त अरब अमीरात और नेपाल में कारोबार कर रही है। वेस्टीज जल्द ही घाना और थाइलैंड में काम शुरू करने की तैयारी में हैं। वेस्टीज मार्केटिंग के प्रबंध निदेशक गौतम बाली ने कहा, '2025 तक हम कई देशों तक कारोबार विस्तार का लक्ष्य लेकर चल रहे हैं।'

पूरी तरह भारत में ही तैयार वेस्टीज के उत्पाद सर्वोच्च वैश्विक मानकों पर खरे हैं। इसका मैन्यूफैक्चरिंग पार्टनर 'गुड मैन्यूफैक्चरिंग प्रैक्टिसेज' और आईएसओ-9001-2015 द्वारा प्रमाणित है। श्री बाली ने कहा, 'हमारे उत्पादों ने भारत और अन्य देशों में वेस्टीज को एक सम्मानित ब्रांड बनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है।'

इसी के साथ, कंपनी ने सोशल डिस्टेंसिंग के नियमों का अनुपालन करते हुए अपने कारोबारी परिचालन के बड़े हिस्से को डिजिटल प्लेटफॉर्म पर शिफ्ट किया है और इसे अब वैश्विक स्तर पर भी लागू किया गया है। बिजनेस को लेकर बने न्यू नॉर्मल के माहौल में कंपनी डिजिटल स्पेस व ट्रांजैक्शन की संभावनाओं का और बेहतर लाभ लेने की तैयारी में है।

हर व्यक्ति को आत्मनिर्भर बनने की दिशा में कर रहे हैं सशक्त

सफलता की राह पर वेस्टीज के रोडमैप में लोगों को केंद्र में रखा जाता है। इसका उद्देश्य हर व्यक्ति को आर्थिक रूप से स्वतंत्र बनने के लिए सशक्त करना है। इसमें आर्थिक संकट के इस दौर में रोजगार गंवा चुके लोगों से लेकर दिव्यांगों तक को केंद्र में रखा गया है।

वेस्टीज मार्केटिंग के प्रबंध निदेशक गौतम बाली ने कहा, 'हम अपने डिस्ट्रीब्यूटर्स को अपनी शर्तों पर जीने में सक्षम बनाते हैं। आज वैश्विक स्तर पर वेस्टीज लाखों लोगों को अपनी उद्यमिता को पहचानकर उनके सपनों को साकार करने के लिए प्रेरित कर रही है।'

श्री बाली ने कहा, 'हेल्थ सप्लीमेंट से लेकर कीटाणुमुक्त पर्यावरण सुनिश्चित करने के लिए पेश किए गए हाईजीन प्रोडक्ट तक, हम अपने डिस्ट्री ब्यूटर्स को प्रोत्साहित करते हैं कि पहले स्वयं इस्तेमाल करें और उसके बाद दूसरों को कहें। हम उपभोग आधारित अनूठे मॉडल पर काम करते हैं, जिसमें सभी को बेहतर जीवन जीने और समाज में सम्मान पाने का बराबर मौका मिलता है।'

उन्होंने कहा कि कंपनी के मार्केटिंग प्लान में यह सुनिश्चित किया जाता है कि सफलता की ललक रखने वाले और कठिन परिश्रम करने वाले विफल न होने पाएं। पहले से ही इस बिजनेस का हिस्सा बन चुके लोगों से निजी पहचान के जरिये कंपनी से जुड़ने वाले लोगों को कई अलग-अलग स्तर पर प्रशिक्षण मिलता है। इसमें उन्हें प्रोडक्ट से जुड़ी बेसिक जानकारियों से लेकर नेतृत्व के कौशल तक का ज्ञान मिलता है।

श्री बाली ने कहा, 'अपने डिस्ट्रीब्यूटर्स को प्रशिक्षित करने के लिए हमने इस उद्योग के कुछ सर्वश्रेष्ठ ट्रेनर्स को अपने साथ जोड़ा है।' कंपनी ने हाल ही में वीएनहांस के नाम से मूक एवं बधिर डिस्ट्रीब्यूटर्स के लिए विशेष ट्रेनिंग प्रोग्राम लॉन्च किया है। यूट्यूब पर यह प्रोग्राम बहुत लोकप्रिय हुआ है। इस प्रशिक्षण प्रोग्राम की मदद से ऐसे डिस्ट्रीब्यूटर्स को अपने जीवन में आगे बढ़ने और आत्मनिर्भर बनने की प्रेरणा मिलती है। श्री बाली ने कहा कि वित्तीय अनिश्चितता के इस माहौल में डायरेक्ट सेलिंग लाखों लोगों को कमाई का वैकल्पिक स्रोत दे सकती है और यह सुनिश्चित कर सकती है कि उनके जीवन में वित्तीय संकट न आएं।