

# यह जोड़ी है कमाल की!

आपने तरह-तरह के बिजनेस पार्टनर देखे होंगे? पर, क्या कभी नानी और नतनी की जोड़ी को बिजनेस पार्टनर के रूप देखा है। अपनी नानी आशा पुरी के बुनाई के शौक को कृतिका सोंधी ने आज एक अच्छे-खासे बिजनेस में तब्दील कर दिया है। इस जोड़ी की सफलता की अनूठी कहानी साझा कर रही है **शाश्वती**



**दा**दी-नानी तो बुनाई करती ही हैं। इसमें कौन-सी बड़ी बात हुई। हम सबकी सोच तो ऐसी ही है ना! तभी तो उनके हाथों बुने स्वेटर, स्कार्फ आदि हम बड़े शौक से पहनते तो हैं, पर कभी इसके लिए उन्हें दिल से शुक्रिया तक नहीं कहते। पर, दिल्ली की कृतिका सोंधी हम सबसे थोड़ी अलग हैं। अलग इसलिए क्योंकि उन्होंने न सिर्फ अपनी नानी आशा पुरी के बुनाई के शौक को बिजनेस का रूप दिया बल्कि हर कदम पर उन्हें प्रोत्साहित भी किया किया।

## यू शुरू हुआ यह सफर

आशा अपनी जिंदगी के इस रोमांचक सफर के बारे में बताते हुए कहती हैं, 'मैंने हाल ही में अपना 75वां जन्मदिन मनाया है और 72 साल की उम्र तक मैंने न कभी नौकरी की थी और न ही कोई बिजनेस। 19 साल की उम्र में मेरी शादी हो गई थी और उसके एक साल बाद पहला बच्चा। तो 19 साल से 72 साल तक की उम्र में परिवार की देखभाल करना मेरा एकमात्र काम था। पर, इस जिम्मेदारी के साथ अपने शौक के लिए मैंने एक काम हर दिन किया और वह काम था, बुनाई। दोस्तों और परिवार के सदस्यों और रिश्तेदारों को उनकी जिंदगी के खास दिनों में अपने हाथों से बुना हुआ कुछ देना हमेशा से मेरा शौक रहा। हां, एक बात है कि मेरे इस शौक को न तो कभी किसी की सराहना मिली न मेरे बुने कपड़े पहनने के बाद किसी ने उसके लिए मेरा शुक्रिया कहा। पर, यह सब तीन साल पहले की बात थी। तीन साल पहले मेरी नतनी कृतिका ने मुझसे कहा कि नानी मैं आपसे बुनाई सीखना चाहती हूँ। यह सुनकर मेरी खुशी का ठिकाना नहीं रहा क्योंकि इससे पहले आज तक कोई भी मुझसे कुछ सीखना नहीं चाहता था। फिर एक दिन यू ही बातों की बातों में उसने मुझसे कहा कि नानी



आपको नहीं लगता कि आप जो काम करती हैं, उसके बदले आपको पैसे मिलने चाहिए। इससे मैंने अपने बुनाई के शौक को इस नजरिये से देखा ही नहीं था? मैं उसकी बातें सुनकर खूब हंसी। मैंने उससे कहा था, मेरे स्वेटर के लिए पैसे कौन देगा बेटा? मेरे पति ने भी कहा कि कोई ये प्रोडक्ट्स नहीं खरीदेगा। घर के लोगों को भी यह आइडिया दमदार नहीं लग रहा था। पर, कृतिका नहीं मानी। उसने कहा कि वह बिजनेस शुरू करने में मेरी पूरी मदद करेगी।'

'कृतिका ने मेरे बनाए स्वेटर और स्कार्फ की तसवीर सोशल मीडिया पर डालनी शुरू कर दी। और फिर पता है क्या हुआ? 24 घंटे के भीतर हमें हमारा पहला ऑर्डर भी मिल गया। मेरा काला स्कार्फ 600 रुपये में बिक गया। मेरे हाथों में मेरी पहली कमाई थी और आंखों में खुशी के आंसू। मैं पूरे घर में दौड़-दौड़कर घर के सभी सदस्यों को वो 600 रुपये दिखा रही थी, आखिर वो मेरे खुद के कमाए पैसे थे। एक महीने के भीतर हमने 50 प्रोडक्ट बेचे।'

## सबका मिल रहा है साथ

धीरे-धीरे पति और परिवार के दूसरे सदस्य भी मदद करने लगे। आशा कहती हैं, 'हमारे बिजनेस के प्रचार-प्रसार में वर्ड ऑफ माउथ की सबसे बड़ी भूमिका रही है। बेटी ने जहां दिल्ली में अपने जान-पहचान वालों के बीच हमारे बिजनेस का प्रचार-प्रसार किया, वहीं दो बेटे और बहुओं ने अमेरिका में। मेरे पोते-पोती और नाती-नतनी मुझे अब फोन करके बताते हैं कि उन्हें मुझ पर गर्व है। इस तरह की प्रतिक्रियाओं से सच में दिल खुश हो जाता है। वैसे भी सच्चाई तो यही है ना कि घरवाले और दोस्त जब आपकी सफलता से खुश होते हैं, तो हौसला थोड़ा और ज्यादा बढ़ जाता है।'

## बदल गई है जिंदगी

आशा कहती हैं, 'पिछले द्वाइ साल में मेरी जिंदगी बदल गई है। उसे एक लक्ष्य मिल गया है। मैं सुबह पांच बजे से बुनाई शुरू करती हूँ और दिन भर मेरा काम चलता रहता है। 72 की उम्र में मुझे मेरी पहली सैलरी मिली और 75 की उम्र में मेरा अपना एक बिजनेस है। सोशल मीडिया पर अभी मेरी पकड़ उतनी मजबूत नहीं हुई है, पर पहले जहां मैं तसवीरें खिंचवाने से भागती थी, वहीं अब मुझे पोज देने में मजा आता है।'

## सीख रहे हैं, बढ़ रहे हैं हम

यह बिजनेस आइडिया अपने आप में जितना अनूठा है, उतना ही अनूठा है इसका नाम- with love from granny। अपने ब्रांड को यह नाम देने के बारे में कृतिका बताती हैं, 'हमारा ब्रांड नानी से जुड़ा हुआ है। नानी के शौक को हमने बिजनेस का रूप दिया है, इसलिए नाम तय करते वक्त हम कुछ ऐसा सोच रहे थे, जिसमें एक भावनात्मक अपील हो और जिससे भारत के साथ-साथ अमेरिका में भी हमारे भावी युवा कस्टमर आसानी से जुड़ सकें। इंस्टाग्राम पर हमारा इसी नाम से एक पेज है, जिसके माध्यम से हम ऑर्डर लेते हैं। पर, आने वाले कुछ महीने में बिजनेस को और विस्तार देने की हमारी योजना है। एक-दो महीने में हमारे प्रोडक्ट्स etsy और Amazon दोनों पर उपलब्ध हो जाएंगे। साथ ही हम अपना वेबसाइट भी लॉन्च करने वाले हैं। हमारे कस्टमर्स से मिलने वाली प्रतिक्रिया हमें और मेहनत करने के लिए प्रेरित करती है। कई लोगों को हमारे प्रोडक्ट में दादी-नानी का प्यार नजर आता है, तो कई विदेशी ग्राहकों को हाथ से बुने इन स्वेटर और स्कार्फ से देश के माटी की खुशबू नजर आती है। एक महीने पहले तक मैं और नानी मिलकर ही ये सारे ऑर्डर पूरे कर रहे थे, पर बढ़ते ऑर्डर को देखते हुए देखकर हमें अपनी टीम बड़ी करनी पड़ी। अब हमारी टीम दो लोगों से दस लोगों की हो गई है।'