

ఆలోచించండి ▶ ప్రారంభించండి ▶ ఎదగండి

# సారఫ్ బలను

## ఇలా గెలిపించండి!

WORKPLACE MANAGEMENT

కొత్త ఆలోచనలు, విభిన్న కాన్సెప్ట్లతో మార్కెట్ లోకి ఎలా ప్రవేశించాలి, స్టార్టప్లు ఎలా ప్రారంభించాలి, మార్గదర్శకాలు, స్టార్టప్ల నిర్వహణలో ఎదురయ్యే పలు అంశాలు, విజయవంతంగా స్టార్టప్ను నడిపించడంపై సమగ్ర సమాచారంతో తెలుగులో ఏకైక పుస్తకం.

PART-1



సురేశ్ వెలుగూరి

వంద అనుభవాలు వెంటాడితే వచ్చేది విజయం  
వంద అపజయాలు వెంటాడితే వచ్చేది విజయం  
భయం ఓటమికి గుర్తు కాదు ..  
రేపటి గెలుపుకు ఇవ్వాళ్లి పునాది

ఆలోచించండి ▶▶ ప్రారంభించండి ▶▶ ఎదగండి

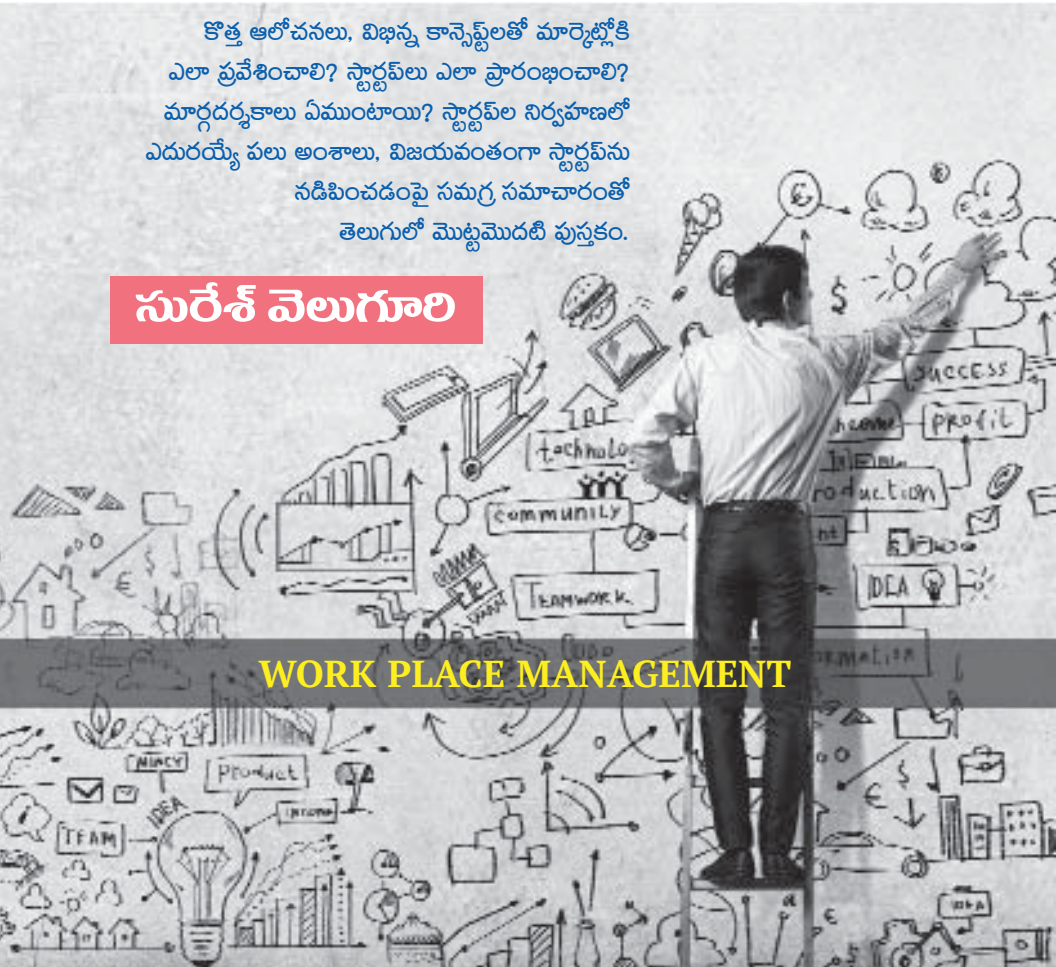
# మీ స్టార్టప్ను బలబల

## ఇలా గెలిపించండి!

కొత్త ఆలోచనలు, విభిన్న కాన్సెప్ట్లతో మార్కెట్లోకి ఎలా ప్రవేశించాలి? స్టార్టప్లు ఎలా ప్రారంభించాలి? మార్గదర్శకాలు ఏముంటాయి? స్టార్టప్ల నిర్వహణలో ఎదురయ్యే పలు అంశాలు, విజయవంతంగా స్టార్టప్ను నడిపించడంపై సమగ్ర సమాచారంతో తెలుగులో మొట్టమొదటి పుస్తకం.

**సురేశ్ వెలుగూరి**

**WORK PLACE MANAGEMENT**



మీ స్టార్టప్‌ను ఇలా గెలిపించండి !!

## Mee Startup nu ila gelipinchandi !

*A success advice concept*

by Suresh Veluguri

© Suphala Veluguri

Editor: K.V. Kutumba Rao

Edition 1: Sep 2016

Cover pages & Book Layout by the Author

Telugu text font: Chitrika ©VMRG

Image resourcing: Setupati RS

Printed at Sai Likhita Printers, Hyd.

Available at all leading Book Stores

E-Book at Kinige & DailyHunt

**Rs. 300**

*The opinions, advice and guidance expressed in this book are intended as a guide only. Every effort has been made to ensure the accuracy of the contents and associated material. The publishers, authors and contributors accept no liability for any loss sustained as a result of using the information in this book.*

Copyright © 2016 by Suphala Veluguri (VMRG International).  
All rights reserved. This book or any portion thereof may not be reproduced or used in any manner whatsoever without the express written permission of the publisher except for the use of brief quotations in a book review.

## *Our Sincere Acknowledgements*

- ▶ Managements & Staff of the Clients of VMRG International
  - ▶ Friends from Hyderabad Startup Groups & T-Hub
  - ▶ To Google for content search help. Also Friends from FaceBook
- & All the kind hearts who helped me to make this work happen.  
& Thanks to the copyright owners of few free images used in this book.*

*Prof. V. Subbarayudu, Management Guru, Sattenapalli  
Shri V. Subbarayudu, Kurnool & Shri V. Subbaratnam, Guntur  
Family: Sateesh, Naga Sunitha, Sudhir, Swathi, Chaitanya & Sairam*

*And a special thanks of note to my wife Rajani and Children  
Suhaas & Suphala for making this work happen at home. ☺*

*VMRG International is publishing a series of books on Workplace  
Management for the benefit of huge number of employees and  
Startup Managers irrespective of the domains they work for.  
To know more about our Books and Contents, please visit  
<http://www.vmrmedia.com>*

**VMRG International**  
# 6-3-596/79/4, Naveen Nagar, Khairatabad (West),  
Hyderabad. 500004 - India.  
91 40 23326620. Publications Helpline: 9849970455  
[publications@vmrgmedia.com](mailto:publications@vmrgmedia.com) | [www.vmrmedia.com](http://www.vmrmedia.com)  
[myworkplacebooks.wordpress.com](http://myworkplacebooks.wordpress.com)

# సురేశ్ వెలుగూరి - ఇతర పుస్తకాలు

## వర్క్ప్లేస్ మేనేజ్మెంట్

- |   |         |
|---|---------|
| 1) వర్క్ప్లేస్లో ఇలా గెలవండి!               | రు. 199 |
| 2) షి @ వర్క్ప్లేస్                         | రు. 199 |
| 3) మీ స్టార్టప్ను ఇలా గెలిపించండి           | రు. 300 |
| 4) స్టార్టప్ కోసం ఫండింగ్                   | రు. 100 |
| 5) టీమ్ & టాస్క్ మేనేజ్మెంట్                | రు. 100 |
| 6) మీకో మెంటర్ కావాలి                       | రు. 100 |
| 7) వర్క్ప్లేస్లో ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్        | రు. 100 |
| 8) బాహుబలి @ వర్క్ప్లేస్                    | రు. 100 |
| 9) వర్క్ప్లేస్లో గెలవాల్సిన 100 భయాలు       | రు. 180 |
| 10) వర్క్ప్లేస్లో ఒత్తిళ్లను ఇలా ఎదుర్కోండి | రు. 30  |
| 11) మీ ఉద్యోగం ఇక సేఫ్ !                    | రు. 30  |
| 12) Win @ Workplace                         | Rs. 225 |
| 13) Team & Task Management                  | Rs. 185 |

## ఇతర పుస్తకాలు

- |  |         |
|--|---------|
| 1) పదవ తరగతి తరువాత ?                    | రు. 180 |
| 2) వినండి .. వినండి (లిజెనింగ్ స్కిల్స్) | రు. 180 |
| 3) ఫేస్ ది మీడియా (తెలుగు)               | రు. 180 |
| 4) కామర్స్ కెరియర్స్                     | రు. 180 |
| 5) రండి .. రాజకీయాల్లోకి                 | రు. 80  |
| 6) ఇంటర్నెట్ ఉద్యోగాలు                   | రు. 180 |
| 7) గ్రీన్ కంప్యూటింగ్ (తెలుగు)           | రు. 60  |
| 8) పబ్లిక్ స్పీకింగ్ (తెలుగు)            | రు. 180 |
| 9) రీకనెక్ట్ (తెలుగు)                    | రు. 180 |
| 10) మీ లోపలి విండోస్ తెరవండి             | రు. 180 |
| 11) టెక్నికల్ రైటింగ్ హ్యాండ్బుక్        | రు. 180 |
| 12) జీరోలూ గెలుస్తాయ్ !!                 | రు. 180 |
| 13) రాజకీయాల్లో గెలవాలంటే?               | రు. 150 |

## AUTHOR FOREWORD

# మూలాలు తెలియకుండా మొదలుపెట్టకండి ...

లైఫ్‌స్కిల్స్ మేనేజ్‌మెంట్, టెక్నికల్ రైటింగ్ అంశాల ట్రెయినింగ్ గత పదిహేనేళ్లలో అనేక కంపెనీల్లో సెషన్స్ తీసుకున్నాను. వేలాదిమంది ఉద్యోగులను దగ్గరగా చూశాను; వారితో మాట్లాడాను. వీరిలో చాలామంది ... తమ ఉద్యోగాలు నిలబెట్టుకోవడానికి, వర్క్‌ప్లేస్‌లో ఇబ్బంది లేకుండా పనిచేసుకోవడానికి ఏం చేయాలని అడిగేవారు. కొద్దిమంది మాత్రం ... ఉద్యోగులు సొంత కంపెనీలు ప్రారంభించుకుంటే (ఎంట్రప్రెన్యూర్షిప్ - స్టార్టప్) ఎలా వుంటుందని ప్రశ్నించేవారు.

రెండు తరహాల ఉద్యోగులతో మాట్లాడడానికి నేనిష్టపడేవాడిని. అయితే ఎంట్రప్రెన్యూర్షిప్ ఆసక్తి వున్నవారితో మాట్లాడడానికి ఎక్కువ ఇష్టపడేవాడిని. కారణం నేనూ వారిలాంటివాడినే కాబట్టి. ఏ కంపెనీకి వెళ్లినా, ఏ నెట్‌వర్కింగ్ సమావేశానికి వెళ్లినా నాకు ఎక్కువమంది ఇటువంటి ఉద్యోగులే తగిలేవారు. వీరిలో చాలామంది అడిగే ప్రశ్నలు ఒకేలా వుండేవి. రానురాను నాకో విషయం అర్థమైంది. పనిచేస్తున్న రంగాలతో సంబంధం లేకుండా ఉద్యోగులందరికీ జీవన నైపుణ్యాలతో పాటు వర్క్‌ప్లేస్ మేనేజ్‌మెంట్ నైపుణ్యాలు ఇంకా అవసరమని. ఈ నేపథ్యంలోనే వర్క్‌ప్లేస్ మేనేజ్‌మెంట్ అంశాల మీద వరుసగా వుస్తూకాలు విడుదల చేయడం మొదలుపెట్టాను.

2005 తరువాత దేశంలో స్టార్టప్ల హవా మొదలైంది. కొత్త కొత్త ఆలోచనలతో తమను తాము ఎంట్రప్రెన్యూర్లుగా నిలబెట్టుకోవడానికి, దేశానికి దన్నునిచ్చడానికి

స్టార్ట్స్ మేనేజర్లు పెద్ద సంఖ్యలో పుట్టడం మొదలైంది. ఐబటీలు, ఐఐఐటీలు, టాప్ మేనేజ్మెంట్ స్కూళ్లు ఈ స్టార్ట్స్ ఉద్యమాలకు ప్రేరణగా నిలబడ్డాయి. ఉద్యోగాల మీదకంటే సొంత ఐడియాలను అమలు చేస్తూ, మార్కెట్లో వేగంగా నిలబడే ఆలోచనలతో యూనివర్సిటీలు, కాలేజీల నుంచి బయటికి వస్తున్నవారి సంఖ్య పెరుగుతూవచ్చింది. కేంద్ర ప్రభుత్వం, కొన్ని రాష్ట్ర ప్రభుత్వాలు స్టార్ట్స్ కంపెనీలకు కొన్ని వెసులుబాట్లు కల్పించడం మొదలైంది. దీంతో స్టార్ట్స్ పల పేరుతో భారత మార్కెట్లోకి వచ్చే ఔత్సాహిక వ్యాపారుల సంఖ్య బాగా పెరిగింది.

అయితే, అయిదేళ్ల లోనే స్టార్ట్స్ బూమ్ పడిపోవడం మొదలైంది. ఏటా వేలాది మంది కొత్త వ్యాపారులు పుడుతూనేవున్నా, అంతే వేగంగా మూతపడుతున్న స్టార్ట్స్ పల సంఖ్య పెరుగుతూవచ్చింది. ఇందుకు కారణాలు విస్తృతం కలిగించేవిగా వున్నాయి. పని చేతకాకనో, శక్తిసామర్థ్యాలు లేకనో, పెట్టుబడి స్థాపిత చాలకనో ఈ ఔత్సాహికు లంతా స్టార్ట్స్ పలు మూసేయలేదు. 'మార్కెట్లో నిలబడడానికి కావల్సిన శక్తిసామర్థ్యాలు' లేకపోవడంతో ఈ వెనుకడుగులు మొదలయ్యాయి.

కొత్తతరం ఔత్సాహిక వ్యాపారులకు స్టార్ట్స్ అంశాలపై పైపైన అవగాహనే తప్ప లోతైన పరిజ్ఞానం లేకపోవడం, మార్కెట్ ను అర్థం చేసుకోగల నైపుణ్యాలు, టీమ్ ను సమర్థవంతంగా నడపగల సామర్థ్యాలు, దాదాపునికత ... ఇవేవీ లేకపోవడం కారణంగా ఈ వైఫల్యాలు ఎదురయ్యాయి. మరోవైపు స్టార్ట్స్ పలు మూసేసి తిరిగి ఉద్యోగ మార్కెట్లో ప్రవేశించినవారు గతంలోకంటే బలపడ్డారు. ఉద్యోగానికి వెళ్లకుండా మళ్లీ స్టార్ట్స్ ప్రయోగాలే చేసినవారు కూడా లాభసాటిగా ముందుకు వెళ్లడం మొదలైంది. కాబట్టి, స్టార్ట్స్ వైఫల్యాలను కేవలం ఒక్క కోణం నుంచే చూడడం సరికాదన్న అభిప్రాయానికి విలువ పెరిగింది.

ఈ పుస్తకం రాయడం వెనుక నాకు ప్రేరణనిచ్చిన అంశాలు కూడా ఇవే! స్టార్ట్స్ పేరుతో మార్కెట్లోకి వచ్చే యువపారిశ్రామికవేత్తల సంఖ్య బాగా పెరగాల్సివుంది. పలు అంశాలపై వీరికి అవసరమైన విలువైన సమాచారాన్ని అందుబాటులోకి తీసుకు రాగలిగితే ... వీరిలో చాలామందిని వైఫల్యాల బాట నుంచి తప్పించవచ్చనే ఆలోచనతో ఈ పుస్తకానికి ఇటువంటి రూపం తీసుకొచ్చే ప్రయత్నం చేశాను. మరోవైపు, స్టార్ట్స్ మేనేజ్మెంట్ అంశాలపై నేరుగా కంపెనీల్లో, బయటా సెషన్స్ తీసుకోవడం కూడా మొదలుపెట్టాను. ఇప్పుడే ఫలితాలు రావడం మొదలైంది. దేశవ్యాప్తంగా ప్రధాన నగరాల్లో ఈ తరహా అవగాహన సెషన్లను నిరంతరం నిర్వహించాలని భావిస్తున్నాను.

యువ పారిశ్రామికవేత్తలు పెరగడం ఇవ్వట్టి ఇండియాకి అత్యవసరం. అందుకు ఈ పుస్తకం కూడా ఒక చిన్న సాధనంగా ఉపయోగపడుతుందని నా ఆశ. ధన్యవాదాలు.

- సురేశ్ వెలుగూరి



# ఇండెక్స్

## PART 1

01 ▶ స్టార్ట్ అప్ అంటే?	03
02 ▶ అసలు స్టార్ట్ అప్ ఆలోచనలెందుకు చేస్తారు?	07
03 ▶ మీరు నిజంగా ఎంటర్ప్రెనూర్ నువ్వేనా?	11
04 ▶ నిర్ణయానికి ముందు ఆలోచించాల్సినవి ...	17
05 ▶ మీ అర్హతలపై ఆరా తీయండి	23
06 ▶ ఇది చాలా కఠినం గురూ !	27
07 ▶ అవకాశాల కోసం అన్వేషించడమెలా?	31
08 ▶ మీ ఐడియాల్ని ఎవాల్యుయేట్ చేయండి	37

## PART 2

09 ▶ స్టార్ట్ అప్ కు ఎలా సిద్ధం కావాలి?	43
10 ▶ నైపుణ్యాలను ఎలా పెట్టుబడి పెట్టాలి?	57
11 ▶ స్టార్ట్ అప్ కు నిధుల సమీకరణం ఎలా?	63
12 ▶ ఇన్వెస్టర్లు మీలో ఏం చూస్తారు?	73
13 ▶ ఇన్వెస్టర్లు ఎందుకు ఫండింగ్ కి వెనుకాడుతుంటారు?	77
14 ▶ అనుమతులూ, గుర్తింపులూ ..!	85
15 ▶ ఉద్యోగులు, సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల నిర్వహణ	93
16 ▶ కంపెనీ నిర్వహణను సులభతరం చేయండి	101
17 ▶ కస్టమర్లు, క్లయింట్లతో ఎలా వ్యవహరించాలి?	109
18 ▶ గ్రీన్ టెక్నాలజీలను ఉపయోగించుకోండి	115
19 ▶ ప్రతిభను గుర్తించండి, దానికోసం శోధించండి	123
20 ▶ ఆర్థిక విషయాల్లో అద్దంలా వ్యవహరించండి	127
21 ▶ అవకాశాలు సృష్టించుకుంటేనే టాప్ లో నిలుస్తారు	133
22 ▶ మహిళలకు అనువైన స్టార్ట్ అప్ లు	139
23 ▶ స్టార్ట్ అప్ లో ఉద్యోగాలు చేయొచ్చా?	143

## PART 3

24 ▶ ఒత్తిళ్లను ఇలా అధిగమించండి	147
25 ▶ మెంటర్ల సూచనలతో ముందుకు నడవండి	167
26 ▶ క్యారెక్టర్‌ను కాపాడుకోండి, స్టార్ట్‌అప్‌ను నిలబెట్టండి	173
27 ▶ భాష, సంస్కృతుల్ని అడ్డంకులుగా చూడకండి	179
28 ▶ స్టార్ట్‌అప్‌లకు కీలకం 'ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్'	185
29 ▶ స్టార్ట్‌అప్‌లను నిలబెట్టే సోషల్ మీడియా	189

## PART 4

30 ▶ స్టార్ట్‌అప్ వైఫల్యాలకు ఇవే ప్రధాన కారణాలు	195
31 ▶ స్టార్ట్‌అప్‌ను మూసేయడం ఎంత సులభం?	201
32 ▶ మళ్లీ ఉద్యోగానికా? సంశయం అక్కర్లేదు	204
33 ▶ మళ్లీ స్టార్ట్‌అప్‌కా? సందేహం అక్కర్లేదు	206

## CONCLUSION CHAPTER

ఈ పుస్తకం మీకేం చెప్పింది? సంక్షిప్తంగా!	207
--	-----

## అనుబంధ అంశాలు

1) ఒత్తిళ్ల నుంచి ఉపశమనమిచ్చే అలైవమ్	146
2) నష్టపోతే .. ఏం నష్టం జరిగింది?	200

## Author Visiting Card

## SURESH VELUGURI

Workplace Management Expert

*If you're thinking for a Session  
at your workplace, please contact*

## VMRG INTERNATIONAL

A Media &amp; Language Services Company

Phones: 040 23326620, 9849970455

Email: [info@vmrgmedia.com](mailto:info@vmrgmedia.com)[www.vmrgmedia.com](http://www.vmrgmedia.com)

## PART 1

స్టార్టప్ అంటే సరదా కాదు; ఉడుకురక్తంతో చేసే పని అసలే కాదు. సాంతకాళ్ల మీద ఎదగడానికి మీరు చేసే చిన్న ప్రయత్నం మాత్రమే కాదు. స్టార్టప్ ఒక సంకల్పం. మీ తెలివితేటల్ని, సామర్థ్యాల్ని, డబ్బును, కాలాన్ని పెట్టుబడిగా పెట్టి, మీ జీవితంతో మీరు చేసే విలువైన ప్రయోగం. ఈ ప్రయోగం ఫలితాలనిస్తుందా, లేదా అనేది వేరే విషయం. అసలు ప్రయత్నం ప్రారంభించాలనే ఆలోచనే గొప్ప విషయం. స్టార్టప్‌లో తొలి అడుగులు వేసేముందు ... స్టార్టప్ గురించి తొలి సమాచారం తెలుసుకుందాం.

# స్టార్టప్ అంటే?



ప్రయత్నం చేసి ఓడిపోవడంలో తప్పులేదు. కానీ ప్రయత్నం చేయడంలో మాత్రం ఓడిపోవద్దు.

ఈరోజు మనం స్టార్లప్ అనే ఆకర్షణీయమైన పేరుతో పిలుచుకుంటున్న పదం నిజానికి చాలా పాతదే. సొంతకాళ్ల మీద ఎదగడానికి ఔత్సాహికులు చేసే ప్రయత్నాలనే ఇప్పుడు స్టార్లప్‌లుగా వ్యవహరించుకుంటున్నాం.

ఈరోజు స్టార్లప్ ఒక అందమైన కల. సొంత శక్తి సామర్థ్యాలను పెట్టుబడిగా పెట్టి, తమకు నచ్చిన రీతిలో బతకడానికి స్టార్లప్‌లు అవకాశం కల్పిస్తాయనే ఆశలు ఈరోజు కొత్తతరం యువతీయువకుల్లో బాగా కనిపిస్తున్నాయి. అందుకు ప్రోత్సహించేలా అత్యాధునిక సాంకేతిక పరిజ్ఞానం వారికి అందుబాటులోకి వస్తోంది. విశ్వ వ్యాప్తంగా ఎదిగే అవకాశాలు పెరుగుతున్నాయి. దీంతో సొంత వ్యాపారాల సంఖ్య గతంలో కంటే ఈరోజు అనేక రెట్లు పెరిగింది. చదువులు పూర్తిచేసుకుని కెరియర్ ప్రపంచం లోకి అడుగుపెడుతున్న వారిలో ఎక్కువమంది సొంతవ్యాపారాల వైపే మొగ్గు చూపే స్థాయికి చేరింది.

అయితే, ఈ స్టార్లప్ కలల్ని ఎలా అర్థం చేసుకోవాలి? ఇవన్నీ కలలేనా? లేక నిజంగానే ఉపయోగపడేవా? ఎలా తేల్చుకోవాలి? స్టార్లప్‌ల మాయలో పడ్డొద్దని ప్రపంచవ్యాప్తంగా నిపుణులు చేస్తున్న సూచనలను ఎలా అర్థం చేసుకోవాలి? ఒకవైపు వందలాదిగా స్టార్లప్‌లు మూతపడుతుంటే, మరోవైపు వేలాదిగా ఎలా పుట్టుకొస్తున్నాయి? ఇందుకు కారణం ఎంట్రప్రెన్యూర్ల అవగాహనా లోపమా? లేక ఇంకేదైనా? వీటివెనుక వున్న వాస్తవాలను ఎలా పట్టుకోవడం?

ఈ ప్రశ్నలకు సరైన సమాధానాలు దొరికితే స్టార్లప్‌ల ఏర్పాటు చాలా సులభతర మవుతుంది. అయితే, ఈ సమాధానాలు అందరికీ ఒకేలా వుంటాయా? ఒకే జవాబు లక్షలాదిమందికి ఒకే పద్ధతిలో ఎలా వర్తిస్తుంది? ఎవరి ఆలోచనలు, సామర్థ్యాలు, ప్రణాళికలు, పెట్టుబడులు, అంచనాలు, ఆశలు వారికుంటాయి కదా!

ఇదీ నిజమే! అంటే ... ఎవరికి తగినట్లు వారు స్టార్లప్ అంచనాలను కస్టమైజ్ చేసుకోవాలని అర్థమవుతోంది కదా! ఈ కస్టమైజేషన్ ఎలా సాధ్యమవుతుంది?

సరే, మీకు తగినట్లుగానే కస్టమైజ్ చేసుకుని, అన్నివిధాలా ఆలోచించాకే స్టార్లప్ ప్రారంభించారనుకోండి. అది నిలదొక్కుకునే అవకాశాలు ఎంతవరకూ వుంటాయి?

మీ మనసుల్లోకి అనేక ప్రశ్నలు లేవనెత్తి మిమ్మల్ని గందరగోళం లోకి నెట్టేస్తున్నామని అనుకోకండి. వాస్తవాలెప్పుడూ కొంత గందరగోళంగానే కనిపిస్తాయి. ఈ స్థితిని జయించడం ద్వారానే మీరు దేనిలోనైనా నిలదొక్కుకోగలుగుతారు. స్టార్లప్‌లను ప్రాథమికంగా అర్థం చేసుకోవాలంటే ముందు మీరు అనేక వాస్తవాలు తెలుసుకోవాల్సివుంటుంది. మిమ్మల్ని భ్రమల్లోకి కాకుండా సరైన దారిలోకి నడిపించడానికి ఈ వాస్తవాలే మార్గదర్శకులుగా పనిచేస్తాయి. ఈ పుస్తకం

ఉద్దేశం కూడా ఇదే!

ప్రతిచోటా మంచీవెడూ వున్నట్టే, వ్యాపారంలో కూడా లాభసమ్మెలు, ఎగుడుదిగుళ్లుంటాయి. విశ్లేషకులు వీటిని పాజిటివ్, నెగటివ్ - రెండు కోణాల నుంచి చూస్తుంటారు. అలాగని పూర్తిగా లాభపడే పరిస్థితులు కానీ, అసలుకే నష్టపోయే పరిస్థితులు కానీ వుండనేవుండవని కూడా వారే స్పష్టం చేస్తుంటారు.

ప్రపంచవ్యాప్తంగా పెరుగుతున్న మానవ వనరుల (హ్యూమన్ రీసోర్సెస్)కు తగినట్లుగా ఆర్గనైజ్డ్ సెక్టార్లో ఉపాధి అవకాశాలు పెరగడం లేదు. చాలా రంగాల్లో ఉద్యోగావకాశాలు తగ్గిపోతున్నాయి. ఏటా ఉద్యోగుల సంఖ్యను తగ్గించుకుంటూ పోతున్న కంపెనీల సంఖ్య పెరుగుతోంది. ఇది నెగటివ్ కోణం అనుకుందాం.

ప్రపంచవ్యాప్తంగా సమాచార అవసరాలు బాగా పెరుగుతున్నాయి. వీటికి తగినట్లుగా మార్కెట్లోకి అనేక కొత్త ప్రాడక్టులు ప్రవేశిస్తున్నాయి. ఈరోజు మార్కెట్స్ను కాస్త జాగ్రత్తగా పరిశీలిస్తే, మనిషి ప్రతి అవసరానికీ తగిన ఉత్పత్తులు మనకు సమీపంలోనే అందుబాటులో వున్నట్లు తెలిసిపోతుంటుంది. ఎన్ని వందల ప్రాడక్టులు మార్కెట్లో అందుబాటులో వున్నా, మరికొన్ని వందల ప్రాడక్టులు రావడానికి అవకాశాలు కూడా అంతే స్థాయిలో పెరుగుతున్నాయి. ఇది పాజిటివ్ కోణం.

ఈ రెండు కోణాల్ని ఎలా విశ్లేషించుకోవాలి? వీటినుంచి ఎలాంటి పాఠాలు మీరు నేర్చుకోవాలి? ఎలా ముందడుగు వేయాలి; ఎలా మీ లక్ష్యాల్ని చేరుకోవాలి?

ఇలాంటి వందలాది ప్రశ్నలకు ఈ పుస్తకంలో సమాధానాలున్నాయి. మీరు నిలకడగా చదివితే ప్రతి అంశానికీ ఒక వివరణ, ప్రతి సమస్యకూ ఒక పరిష్కారం ఈ పుస్తకంలో దొరుకుతాయి.

మీరీ పుస్తకం చదువుతున్నారంటేనే ... మీలో రెండు ఆలోచనల్ని గమనించొచ్చు. మీరు స్టార్టప్ ప్రారంభించే ఆలోచనలో వున్నారు. లేదా, మీరు స్టార్టప్ ప్రారంభించాలనే నిర్ణయం తీసుకునివున్నారు. మీ ఆలోచన ఏదైనా కావచ్చు. అల్టిమేట్గా మీరు నడవాలన్న మార్గం ఒకటే. ఈ పుస్తకం మీకా మార్గాల్ని చూపిస్తుంది. ఏది చేయొచ్చు, ఏది చేయకూడదనే విచక్షణను మీలో కల్పించడం వరకూ ఈ పుస్తకం బాధ్యత తీసుకుంటుంది. అంతిమ నిర్ణయం మీదే! ఎందుకంటే స్టార్టప్ ఆలోచన మీదే, నిర్ణయం మీదే, ఫలితాలూ మీవే కాబట్టి. సో, లెట్స్ మేక్ ఎ మూవ్.

మీరు స్టార్టప్ గురించి ఆలోచిస్తున్నారంటేనే దాని వెనుక ఏదో ఒక బలమైన కారణం వుండివుంటుంది. మీ అర్హతలకు తగిన ఉద్యోగాన్ని వెతుక్కుని నిశ్చింతగా పనిచేసుకునే అవకాశాల్ని వదులుకుని, స్టార్టప్ కోసం ఆలోచిస్తున్నారంటే అందుకు మిమ్మల్ని ప్రోత్సహించగల కారణాల్ని, వాటి మూలాల్ని కూడా ఈ అధ్యాయంలో గమనించండి.

## స్టార్టప్ ఆలోచనలు ఎందుకు చేస్తారు?

WHY THEY PLAN FOR STARTUPS ?

స్టార్బ్ ఆలోచనలకు దారితీసే

5 ప్రధాన కారణాలు

- 1) స్వేచ్ఛ వెతుక్కోవడం కోసం
- 2) ఉద్యోగానుభవం
- 3) పెట్టుబడి సామర్థ్యాలు
- 4) రోల్మోడల్స్ స్ఫూర్తి
- 5) మార్కెట్లో కనిపిస్తున్న అవకాశాలు



## 1) స్వేచ్ఛను వెతుక్కుంటూ ...

స్టార్టప్ ఆలోచనలు చేసేవారిలో ఎక్కువమంది తాము పనిచేస్తున్న 'పరిస్థితుల' నుంచి స్వేచ్ఛను వెతుక్కోవడానికే చేస్తుంటారని అనేక పరిశోధనలు, సర్వేలు తేల్చిచెప్పున్నాయి. తాము పనిచేసేచోట ఎదిగే అవకాశాలు తక్కువగా వుండడం, తమ అభిప్రాయాలకు విలువ దక్కపోవడం, కంపెనీ, యాజమాన్యాలు, తోటి ఉద్యోగుల మనస్తత్వాలు ... ఇలాంటి పలు అంశాలు ఉద్యోగులను సొంతవ్యాపారాల వైపు మొగ్గు చూపేలా చేస్తుంటాయి. బాస్ ల ఆధీనంలో చాలాకాలం పనిచేసి, తామూ బాస్ లుగా మారాలనే తపన కూడా కారణం. ఈ తరహా వ్యక్తుల్లో అగ్రభాగం 45 సంవత్సరాల వయసుదాటినవారే వుంటారు.

## 2) అనుభవాలే ఆయుధాలుగా ...

కనీసం పది, పదిహేనేళ్లపాటు ఉద్యోగాలు చేసి, మంచి అనుభవం సంపాదించి, స్టార్టప్ లు ప్రారంభించేవారు రెండో తరహా. వీరికి అనుభవం నేర్చిన పాఠాలతోపాటు ఏ పనిని ఎప్పుడు, ఎలా చేయాలనే స్పష్టత వుంటుంది. తమ ఉద్యోగానుభవం తమ ఒక్కరి వ్యక్తిగత అభివృద్ధి కోసమే కాకుండా, పదిమందికీ ఉపయోగపడాలని, తమతో పాటు మరికొందరు స్థిరపడాలనే ఆలోచనతో వీరు స్టార్టప్ ఆలోచనలు చేస్తుంటారు. అంతిమంగా తమ అనుభవం తమకు ఆర్థికంగా, అన్నివిధాలా లాభించాలని కోరుకుంటారు.

## 3) పెట్టుబడి స్థోమత వుంది కాబట్టి ...

స్టార్టప్ లు మొదలుపెట్టేవారిలో ఎక్కువమంది తమ దగ్గర డబ్బుంది కాబట్టి ప్రయత్నిద్దామనుకునేవారే కనిపిస్తారు. పెట్టుబడి పెట్టగలం, సదుపాయాలు ఏర్పాటు చేయగలం, ఉద్యోగానుభవం వున్న నిపుణుల్ని సంపాదించుకోగలం అనే ధీమా వీరిలో బలంగా వుంటుంది. సొంత వ్యాపారం ప్రారంభించడానికి డబ్బే కీలకంగా భావించే తరహా వీళ్లు. వీరిలో కూడా చాలామంది సొంత స్టార్టప్ లకే పరిమితం కాకుండా, ప్రపంచవ్యాప్తంగా పుట్టుకొస్తున్న అనేక స్టార్టప్ లలో పెట్టుబడులు పెట్టడం వైపు కూడా దృష్టి సారిస్తున్నారు. ఫలితంగా నాలుగువైపుల నుంచీ ఆదాయం సంపాదించగల అవకాశాలు వీరిని ఆకర్షిస్తున్నాయి.

## 4) రోల్ మోడల్స్ సూర్తితో ...

విజయవంతమైన వ్యాపార నిపుణుల నుంచి సూర్తిని పొంది స్టార్టప్ లు ప్రారంభించేవారు మరో తరహా. ఇంటర్నెట్ ద్వారా, మీడియా ద్వారా తెలుసుకుంటున్న విజయగాథలు, అవకాశాల్ని నిపుణులు ఎలా అందిస్తున్నారో, వాటిని తామూ ఆచరిస్తే విజయం తప్పక సాధించగలమన్న భరోసా వీరిలో వుంటుంది. ఈ

తరహా యువ పారిశ్రామికవేత్తల సంఖ్య ఏటా గణనీయంగా పెరుగుతోంది. కొంతకాలం క్రితం రతన్‌టాటా ఒక స్టార్టప్ సమ్మిట్‌లో మాట్లాడినప్పుడు ఎక్కువ మంది ఔత్సాహికులు తాము మిమ్మల్నే స్ఫూర్తిగా తీసుకుని, స్టార్టప్ ఆలోచనలు చేశామని ఆయనకే చెప్పారు. ఈ తరహా ఔత్సాహికుల్లో ఎక్కువమంది ఒంటరిగా కాకుండా, మిత్రులతో కలిసి ఒక బృందంలా ఏర్పడి స్టార్టప్‌లు ప్రారంభించడానికి ఇష్టపడుతుండడం ఆసక్తికరమైన అంశం.

### 5) కళ్లముందు అవకాశాల కాంతిరేఖలు

మార్కెట్లో కొత్తగా పుట్టుకొస్తున్న పలు రంగాల గురించి మీడియా, ఇతర మాధ్యమాల ద్వారా తెలుసుకుంటూ, వాటిలో తమ భవిష్యత్తును పరీక్షించుకునే ఆలోచనతో కూడా చాలామంది స్టార్టప్‌లు ప్రారంభిస్తున్నారు. అత్యాధునిక సాంకేతిక పరిజ్ఞానం అందుబాటులోకి రావడం, ప్రపంచవ్యాప్తంగా లక్షలాది కొత్త ఉత్పత్తులు మార్కెట్‌ను ఊపేస్తుండడం, ఎంత పోటీ వున్నా, తమకూ అక్కడ అవకాశం లభిస్తుందనే నమ్మకం పెరుగుతుండడం, అన్నిటినీ మించి భారీ పెట్టుబడుల ఆవసరం లేకుండానే స్టార్టప్‌లు ప్రారంభించగల అవకాశాలు .. మొదలైన అంశాలన్నీ వీరిని ఆకర్షిస్తున్నాయి.

ఉద్యోగులందరి వద్ద తప్పక వుండాలి వున్నకం  
WORKPLACE MANAGEMENT

**వర్క్ప్లేస్ లో  
గెలవండి**

సురేశ్ వెలుగూరి

ఎక్కడ ఉద్యోగం చేస్తున్నా, మీకు నిత్యం ఉపయోగపడే వందలాది విషయాలు అక్కడే సుమధంగా అందించే ఏకైక పుస్తకం.

## వర్క్ప్లేస్ మేనేజ్‌మెంట్ అంశాలపై తెలుగులో మొట్టమొదటి పుస్తకం

1/8 demy size, 180 pages.

Regular Edition: Rs. 199.

Author Signed Edition: Rs. 225

For copies please contact 9849970455

Or write to [info@vmrgmedia.com](mailto:info@vmrgmedia.com)

Referel Site: [www.askmeboss.com](http://www.askmeboss.com)

FB: Author Suresh

సాంత వ్యాపారం ప్రారంభించాలనే ఆసక్తి మీకు నిజంగానే వుందా? మీరు నిజంగా ఎంట్రప్రెన్యూరే అని ఎలా నమ్మడం? మీ లోపలి మనిషి నిజంగా స్టార్టప్ కోసం తహతహలాడుతున్నాడని ఎలా అర్థం చేసుకోవడం? ఈ వ్యాసం చదవండి, మీకే అర్థమవుతుంది.

# మీరు నిజంగా ఎంట్రప్రెన్యూరేనా?

ARE YOU REALLY AN ENTREPRENEUR ?

**స్టార్ట్** ప్రారంభించాలనే ఆలోచన రావడం మంచిదే. ఈరోజు దేశానికి, ప్రపంచానికి మీలాంటి కొత్తతరహా వ్యాపార నిపుణుల అవసరం చాలావుంది. అయితే, ఆ వ్యాపారాలను విజయవంతంగా ఎగ్జిక్యూట్ చేయడానికి కావల్సిన 'ఎంట్రప్రెన్యూర్ స్పిర్ట్స్' మీకున్నాయా అనేదే అసలు ప్రశ్న. ఈ ప్రశ్నకు మీనుంచి పాజిటివ్ జవాబొస్తే మీరు నిజంగా ఎంట్రప్రెన్యూరే.

ఎవరికిందా పనిచేయకుండా, 'మనకు మనమే' బాస్ అనే స్వేచ్ఛను కోరుకునే వారంతా సొంత వ్యాపారం వైపే మొగ్గు చూపుతారు. వీరిలో చాలామంది తమకు తామే గొప్ప ఎంట్రప్రెన్యూర్లమని భావించుకుంటారు. తాము వ్యాపారం ప్రారంభిస్తే అంతా లాభాల మయమేనని నమ్ముతారు. ఆకాశానికి నిచ్చినలేస్తారు. వాస్తవ పరిస్థితులను మనసులోకి రానివ్వడానికి పెద్దగా ఇష్టపడరు.

నిజానికి, వాస్తవాలు వేరు, మన ఆలోచనలు వేరు. దీనిని ఒప్పుకోవడానికి చాలా మంది ఇష్టపడరు. మన ఆలోచనల్ని, ఐడియాల్ని వాస్తవ పరిస్థితులకు తగినట్లుగా మలచుకుని, రెంటికీ మంచి సమన్వయం కుదుర్చుకోగలిగితే వ్యాపారంలో నిలబడడం సాధ్యమే. కానీ దానికూడా చాలా సంయమనం, ఓర్పు, నేర్పు కావాలి. ఇవే కాదు, ఇంకా చాలా లక్షణాలు కావాలి. వాటి గురించి తెలుసుకుంటూనే, మీరు నిజంగా ఎంట్రప్రెన్యూరేనా కాదా అనేది కూడా ఈ వ్యాసం ద్వారా తేల్చేసుకుందాం.

## ఎంట్రప్రెన్యూర్ అంటే?

తన ఆలోచనలు, డబ్బు పెట్టుబడిగా పెట్టి, రిస్కులు తీసుకుంటూ కూడా దానిని నడపడానికి సిద్ధమయ్యేవాడు, నడిపేవాడు ఎంట్రప్రెన్యూర్ అని చెప్పుకోవచ్చు. వీరికి సొసైటీలో మంచి గౌరవం దక్కతుంటుంది. సొంతకాళ్ల మీద స్వేచ్ఛగా బతుకుతున్నారనే ప్రశంసలుంటాయి. ఇది ఎంట్రప్రెన్యూర్లందరికీ ఒకేలా వర్తించకపోవచ్చు. కుదురైన వ్యక్తిత్వం, నైపుణ్యాలు, పరిస్థితులకు ఎదురీదే తత్వం లాంటి విజయసాధన లక్షణాలన్నీ వున్న ఎంట్రప్రెన్యూర్లందరికీ ఈ గౌరవం దక్కతూనేవుంటుంది.

## స్టార్ట్ చుట్టూ భ్రమలూ, కట్టుకథలూ ...

స్టార్ట్ ప్రారంభించే ఆలోచనలున్నవారి ఆలోచనలు భిన్నంగా వుంటాయి. వాటిలో చాలావరకూ భ్రమలుంటాయి. వాటిలో ఇవి కొన్ని.

- స్టార్ట్ కంపెనీని విజయవంతంగా నడపడానికి మనకు మంచి ఆలోచన (ఐడియా) వుంటే చాలు.

- నా సొంత వ్యాపారమైతే నేను ఎక్కువ గంటలు కష్టపడనక్కర్లేదు. పసంతా నా డీమే చూసుకుంటుంది. నేను వైఫైనే మేనేజ్ చేసుకుంటే చాలు.

- అకౌంటింగ్ అంతా నా చేతుల్లోనే వుంటుంది. కాబట్టి పన్నులు కట్టాల్సిన అవసరం లేకుండా మేనేజ్ చేసేయొచ్చు.

- ఇండిపెండెంట్ గా పనిచేయడం వల్ల నాపైన ఒక బాస్ వుండడు. బాస్ కి రిపోర్ట్ చేయాల్సిన బాధ్యతలేవీ వుండవు.

- సమాజంలో అందరూ నన్ను విశిష్టమైన వ్యక్తిగా చూస్తారు.

స్టార్టప్ కంపెనీ ప్రారంభించదల్సినవారు ముందు ఈ భ్రమల నుంచి బయటికి రావాలి. టీమ్ తో కలిసి పనిచేస్తూ, టీమ్ ను మరింత బలపరుస్తూ ముందుకు సాగితేనే విజయం సాధ్యం. ఇందుకు ఉపయోగపడే కొండంత సమాచారాన్ని ఈ పుస్తకం ద్వారా తెలుసుకోవచ్చు.

## స్టార్టప్ లు - అసలైన వాస్తవాలు

చాలామంది స్టార్టప్ మేనేజర్లు వాస్తవాల కంటే భ్రమల మీదే ఎక్కువగా ఆధార పడతారు. తాము మార్కెట్లోకి వస్తే దేన్నయినా సాధించగలమనే నమ్మకాలుంటాయి. మరికొందరైతే ... అప్పటిదాకా ఆ డొమెయిన్ లో మార్కెట్ ను ఏలుతున్నవారంతా తమ ప్రవేశంతో వెనకడుగు వేయాల్సిందేననే విపరీత భ్రమల్లో కూడా వుంటారు.

కానీ, వాస్తవాలు వేరుగా వుంటాయి. స్టార్టప్ ప్రారంభించాలనుకునే మేనేజర్లకు మంచి ఆలోచనలు (ఐడియాలు), కష్టపడడం, ఎక్కువ గంటలు పనిచేయగల శక్తితోపాటు సహనం బాగా వుండాలి.

**Jock of all, but Master of None** అని ఇంగ్లీష్ లో ఒక సామెత వుంది. చాలా మందికి అన్ని విషయాల గురించీ ఎంతోకొంత అవగాహన వుంటుంది కానీ, దేని గురించీ పూర్తిగా అవగాహన వుండదు అని దీనిర్థం. నిజానికి ఇలా వుండడం కూడా గొప్ప వరమే అనుకోవాలి. స్టార్టప్ నిపుణులక్కూడా ఈ లక్షణాలుంటాయి.

మీరు స్టార్టప్ ప్రారంభించారంటే అర్థం ... మీకు తెలిసినవీ, తెలియని అంశాల్ని కూడా విజయవంతంగా ఆర్గనైజ్ చేయాల్సిన బాధ్యత మీపైన వుంటుందని. మీకు అవగాహన వున్న అంశాల్లో, మీ నైపుణ్యాల్లో మెరుగైనవి ఏవీ; ఏ పనిని ఎలా పూర్తి చేయడానికి ఇష్టపడతారు? వంటి కొన్ని అంశాలపై మాత్రమే ఆధారపడితే సరిపోదు. ఒక స్టార్టప్ మేనేజర్ గా మీకు తప్పులు చేయడం తెలియాలి; వాటికి పరిష్కారాలు వెతుక్కోవడం తెలియాలి; పరిష్కారాల్ని అమలు జరపడం తెలియాలి. ఎంత క్లిష్టమైన అంశాలైనా సరే, ఇలాగే వ్యవహరించగలగాలి.

ప్రముఖ ఎంట్రెపెన్యూర్లు కొందరి పాత సంగతులేంటో చూడండి.

+ యాపిల్ కంపెనీ సహవ్యవస్థాపకుడు స్టీవ్ జాబ్స్ ను పాత కంపెనీ వెళ్లగొట్టింది.

+ థామస్ ఆల్వా ఎడిసన్ బల్బును కనిపెట్టడానికి పదివేలకు పైగా విఫల ప్రయోగాలు చేశాడు.

+ బిల్ గేట్స్, జుకర్ బర్గ్ కాలేజీ చదువులు మధ్యలోనే వదిలిపెట్టి స్టార్టప్ లు ప్రారంభించారు. కరోర శ్రమతో మైక్రోసాఫ్ట్, ఫేస్ బుక్ లను ప్రపంచ ప్రముఖ

ఉత్పత్తులుగా రూపొందించారు.

+ డైనస్ వాక్యూమ్ క్లీనర్‌ను అందించిన జేమ్స్ డైనస్ తన ప్రయత్నాలు సఫలం కావడానికి ఐదువేల ప్రయోగాలు చేశాడు.

+ టాటాలు, బిర్లాలు కూడా ఎన్నో విఫల ప్రయోగాలు చేసిన తర్వాత విజేతలైన ఎంట్రప్రెన్యూర్లుగా నిలబడగలిగారు.

ఇలా రాసుకుంటూపోతే కనీసం వంద పేజీల లిస్టు తయారవుతుంది.

## మీ స్థానం మీకెప్పుడూ వుంటుంది

వెయ్యి ప్రాడక్టులన్న మార్కెట్లో కూడా ఇంకో కొత్త ప్రాడక్టుకు అవకాశం వుంటుంది. వెయ్యిన్నొకటి ప్రాడక్టులో సత్తా వుంటే ఆ వెయ్యింటినీ తలదన్నే శక్తి మీ ఒక్కదానికీ వస్తుంది. కాబట్టి 'నాకు ప్లేస్ లేదు' అనే వాక్యాన్ని ముందు మీ మనసు లోంచి చెరిపేయండి.

మీలో తపన (Passion), నిబద్ధత (Commitment), బలం (Energy) లుండి, వాటిని సమర్థవంతంగా ఉపయోగించుకోవడం తెలిసివుంటే స్టార్టప్ మేనేజర్‌గా మీ ఉన్నత స్థానం మీకెప్పుడూ వుంటుంది. మీ ఎంట్రప్రెన్యూర్‌షిప్ ఆసక్తి ఎంత బలంగా వుంటే మీ విజయానికి అంత బలమైన దారులు ఏర్పడతాయి. మీరు చేయాల్సిన పనుల్లో కొన్ని మీకు బాగా తెలిసినవీ, కొన్ని తక్కువ అవగాహన వున్నవీ వుండొచ్చు; వీటిని సమన్వయం చేసుకోగల శక్తి మీకుందని గ్రహించండి. మీ బలాల కారణంగా కొన్ని బలహీనతలు తుడిచిపెట్టుకుపోయే అవకాశమూ వుంటుంది.

స్టార్టప్ ప్రారంభించాలనే ఐడియా, లేదా అవకాశం మీకొచ్చినప్పుడు మీరు చాలా ప్రశ్నలకు సమాధానాలు చెప్పుకోవాల్సివస్తుంది. మీ గురించి, మీ నైపుణ్యాల గురించి, విజేతలుగా నిలవడానికి మీకున్న సామర్థ్యాల గురించి విశ్లేషించుకోవాల్సివుంటుంది. వీటిలో అన్ని ప్రశ్నలకూ జవాబులు రాయండి. కొన్ని ప్రశ్నలకు కాస్త అటూఇటూగా జవాబులు రాసినా, మళ్లీ వాటిని సరిచేసుకోవచ్చు.

## 1) మీ క్యారెక్టర్‌ను విశ్లేషించుకోండి

- + మీరొక్కరే స్టార్టప్‌ని ప్రారంభించదలిచారా?
- + ఇందుకు కావల్సిన ఆత్మవిశ్వాసం, మనోబలం మీకున్నాయా?
- + స్వీయ నిర్ణయాలు తీసుకోవడానికి ఇష్టపడతారా?
- + మంచి ప్రణాళికలు వేయగలరా? అవసరమైనప్పుడు వాటి దిశలు మార్చుకోవడానికి ఇష్టపడతారా?
- + ఆర్థిక విషయాలను జాగ్రత్తగా మేనేజ్ చేయగలరా?
- + వారానికి 6-7 రోజులు, రోజూ 12 నుంచి 14 గంటలు పనిచేయగలరా?

## 2) మీ నైపుణ్యాలను అంచనా వేయండి

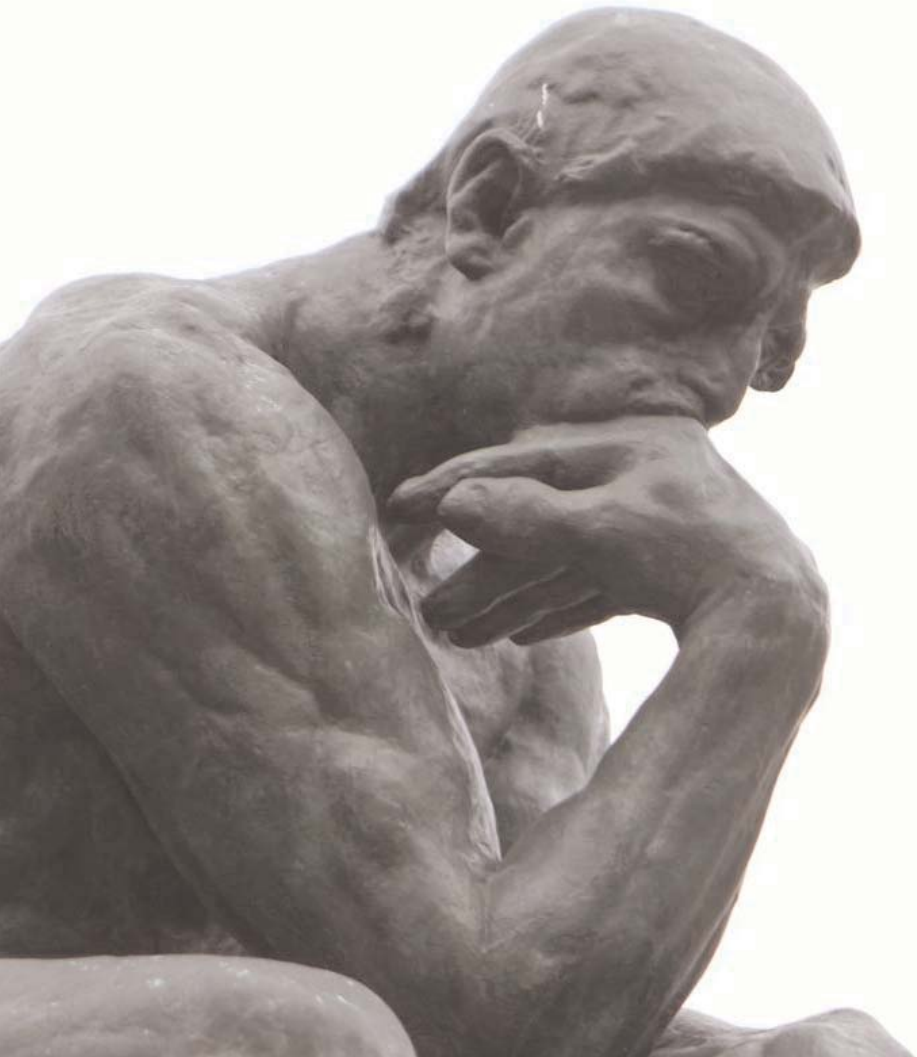
- + ఇతరులతో సులభంగా కలిసిపోగల లక్షణాలు మీకున్నాయా?
- + మీ స్టార్టప్ ను విజేతగా నిలబెట్టడానికి కావల్సిన ముఖ్యమైన నైపుణ్యాల గురించి మీకు బాగా తెలుసా? ఆ నైపుణ్యాలన్నీ మీకున్నాయా?
- + గతంలో మీరెక్కడైనా సూపర్ వైజర్ లేదా మేనేజర్ హోదాలో పనిచేశారా?
- + మీ స్టార్టప్ రంగంలో, లేదా దాని తరహా డొమెయిన్ లో మీకు పూర్వానుభవం ఏదైనా వుందా?
- + వ్యాపార నిర్వహణకు సంబంధించి ఏదైనా శిక్షణ తీసుకున్నారా?
- + కొత్త ఆలోచనలు చేయడం, ఇతరుల ఆలోచనలను ఆహ్వానించడం, కొత్త విషయాలను ప్రభావవంతంగా నేర్చుకోవడం, వాటిపై ప్రయోగాలు చేయడం, ప్రయోజనాలు పొందడం పై పాజిటివ్ గా వుంటారా?

## 3) స్టాండర్డ్ 'విజయ' సూత్రాలు పాటించండి

- + మీరు చేసే పనేదైనా సీరియస్ గా చేయండి. అనాసక్తి, అయిష్టతలకు చోటు లేకుండా చేయండి.
  - + అన్ని విషయాలూ పక్కాగా ప్లాన్ చేసుకోండి. కానీ, అవసరమైనప్పుడు కొంచెం అటూఇటూగానైనా పనిని విజయవంతంగా పూర్తిచేయడానికి కృషి చేయండి.
  - + మీ కస్టమర్ల గురించి బాగా తెలుసుకోండి; మీ స్టార్టప్ ఉన్నతంగా ఎదగడానికి వారే కీలకమని సదా గుర్తుంచుకోండి.
  - + టీమ్ శక్తిసామర్థ్యాలకు సమానంగా టెక్నాలజీని కూడా ఉపయోగించండి.
  - + ఎప్పుడూ అందరికీ అందుబాటులో వుండండి.
  - + కంపెనీకి దృఢమైన గుర్తింపును నిర్మించండి
  - + మీ వర్క్ ఫ్లేస్, ఉద్యోగులు, వ్యాపార నిర్వహణ, టెక్నాలజీ, ఇతర అన్ని అంశాలనూ విజయానికి అనువుగా రూపుదిద్దండి
  - + మీ నిర్దేశిత లక్ష్యాలను ఎప్పటికప్పుడు సమీక్షించుకుంటూ, అప్ డేట్ చేసుకుంటూ ముందుకు వెళ్లండి.
- ఈ ఈ-వర్క్స్ ను ఎల్లవేళలా గుర్తుంచుకోండి. **Energy, Enthusiasm, Excellence, Execution, and Experience.**

ఈ వ్యాసంలో వున్న లక్షణాలన్నీ మీకుంటే మీరు నిజంగా ఎంట్రప్రెన్యూరే అని ఒప్పుకోవాలి. లేకున్నా, వాటిని సాధించగల శక్తి సామర్థ్యాలు మీకున్నాయనుకున్నా మీరు నిజంగా ఎంట్రప్రెన్యూరే!

The decision you make today can affect your way of life tomorrow. Always think carefully before making any big decision. Startup is like one.





స్వార్థప్ ప్రారంభించాలనే నిర్ణయం తీసుకోవడం సులభమే! దానిని  
 ఆచరణలో పెట్టడం మాత్రం అంత సులభం కాదు. స్వార్థప్  
 ఆరంభించడానికి మీకుండాల్సిన కనీస అవగాహన గురించి ఈ  
 అధ్యాయంలో క్లుప్తంగా చదవండి. తరువాతి పేజీల్లో వీటి గురించి  
 సమగ్రంగా చదవండి.

# నిర్ణయానికి ముందు ఆలోచించాల్సినవి

TO THINK BEFORE A DECISION

మీ ఆలోచనల్ని కార్యాచరణగా మార్చడానికి ఇప్పటికే మీరొక నిర్ణయం తీసుకున్నారు. కాబట్టే ఈ పుస్తకం లోకి అడుగుపెట్టారు. మీ స్టార్ట్ అప్ నిర్ణయాన్ని స్వాగతిద్దాం. ఏ ఆశలతో, లక్ష్యాలతో మీరీ ప్రయాణం ప్రారంభించడం అనుకున్నారో అవన్నీ నెరవేరాలని కోరుకుందాం. అందుకు కావల్సిన శారీరక, మనోబలాలు మీకు లభించాలని ఆశిద్దాం.

మీ స్టార్ట్ అప్ ప్రారంభించేముందు ... ఒకసారి మనం మన మూలాల్లోకి వెళ్లిద్దాం. భారతీయులకో గొప్ప అలవాటుంది. ఏ పనినీ హడావుడి పడి, ఆదరా బాదరాగా చేయరు. ఒకటికి నాలుగుసార్లు క్రాస్ చెక్ చేసుకోకుండా ఎందులోనూ అడుగుపెట్టరు. సరే, ఉదారంగా వుండడంలో మనకు మించిన జాతి లేదనుకోండి, అది వేరే విషయం. కానీ, జీవితానికి సంబంధించిన కీలక నిర్ణయాలు తీసుకునేప్పుడు ఉదారంగా వ్యవహరించడం మాత్రం ఉద్దేశపూర్వక నిర్లక్ష్యంతో సమానమే!

స్టార్ట్ అప్ ఖచ్చితంగా మీ జీవితానికి సంబంధించిన కీలక నిర్ణయమే! ఎందుకంటే, మీ అనుభవం, శక్తిసామర్థ్యాలు, కాలం, డబ్బు ... వీటన్నిటినీ ఒక్క ప్రయత్నం కోసమే ఖర్చు చేయడానికి అన్నివిధాలా సిద్ధపడిపోయారు కాబట్టి. మనిషికి వుండే ఒకే ఒక్క జీవితాన్ని సాధ్యమైనంత మెరుగ్గా, స్వేచ్ఛగా గడపడానికి లభించే ఏకైక అవకాశం ... సొంత ఉద్యోగం / సొంత వ్యాపారం. స్టార్ట్ అప్ ఈ అవకాశాల్ని మీకందిస్తుంది.

నిజమే! అవకాశాలున్నాయి. పెట్టుబడి, తెలివితేటలు, సామర్థ్యాలు, డబ్బు ... అన్నీ వున్నాయి. అన్నీవున్నా ... మరెందుకు దేశంలో 30 శాతానికి మించి స్టార్ట్ అప్ లు సర్వయివ్ కాలేజీపోతున్నాయి? ఎందుకు 20 శాతం మంది స్టార్ట్ అప్ నిపుణులు ప్రయోగాలు వదిలేసి మళ్లీ ఉద్యోగాల్లో చేరిపోతున్నారు? ఎందుకు 70 శాతం స్టార్ట్ అప్ కంపెనీలు ఏడాది, రెండేళ్లలోనే మూతపడుతున్నాయి? దేశ ఆర్థిక ప్రగతికి కీలకంగా భావిస్తున్న స్టార్ట్ అప్ లు మఖలో పుట్టి పబ్లిలో మాయమైపోయే దుస్థితి ఎందుకు ఏర్పడుతోంది?

పై ప్రశ్నలకు మీవద్ద సరైన సమాధానాలుంటే మిమ్మల్ని మించిన స్టార్ట్ అప్ నిపుణులు లేరు. సమాధానాలు తెలుసుకోవాలనే ఆసక్తి వుంటే మీకు మించిన ఔత్సాహికుడు లేడు. సమాధానాలు తెలుసుకుని, వాటిని ఇంప్లిమెంట్ చేసే బలమైన లక్షణాలు మీకుంటే ... మీరిప్పుడే స్టార్ట్ అప్ లు ప్రారంభించేయవచ్చు.

అయినాకూడా ... కొద్దిసేపాగండి. స్టార్ట్ అప్ గురించిన కొన్ని ప్రాథమిక సత్యాలు అర్థం చేసుకున్న తర్వాత ఒక నిర్ణయం తీసుకోవచ్చు.

## 1) స్టార్టప్ ఖచ్చితంగా ప్రయోగమే!

స్టార్టప్ ప్రారంభించడమంటే మిమ్మల్ని మీరు ఒక ప్రయోగానికి సిద్ధం చేసుకుంటున్నట్టే లెక్క. ప్రయోగాన్ని యుద్ధం అని కూడా అనుకోవచ్చు. యుద్ధం అన్న తరువాత సహజంగానే అందులో గెలుపోటములుంటాయి. గెలవాలంటే అందుకు సరిపడే బలాలు మీకుండాలి. అవి మీ శక్తిసామర్థ్యాలు కావచ్చు, తెలివితేటలు, డబ్బు, దూరదృష్టి, పలుకుబడి, ఇంకా అనేక అంశాలు కావచ్చు. అయితే, వీటన్నిటి కంటే ముఖ్యంగా ... మీ ఆలోచనలు బలంగా వున్నాయని, మీ శక్తి సామర్థ్యాలను క్రమబద్ధంగా ఉపయోగించుకోగలనని మీమీద మీకున్న బలమైన విశ్వాసంతోనే స్టార్టప్ కు సిద్ధమయ్యారని గుర్తుంచుకోవాలి.

## 2) అనంతమైన అవకాశాలు

స్టార్టప్ లు ప్రారంభించాలి అనుకునేవారికి ప్రపంచవ్యాప్తంగా లక్షలాది అవకాశాలున్నాయి. వందల సంవత్సరాల క్రితమే భారతీయులు విదేశాలతో వ్యాపారం చేశారు. కొందరు వ్యాపారులు చక్రవర్తులకే అప్పలివ్వగల స్థాయిలో వుండేవారు. అన్నిటికీమించి ప్రొఫ్రయిటర్ షిప్ కంపెనీల విషయంలో ప్రపంచంలో మనమే నెంబర్ వన్. 90 శాతం స్టార్టప్ లు సింగిల్ ఓనర్ (ప్రాఫ్రయిటర్ షిప్) మోడల్ లోనే ఏర్పడతాయి. స్థిరంగా కూర్చుని వెతుక్కోవాలే కానీ, ఆధునిక ప్రపంచంలో అవకాశాలు అనంతంగా వున్నాయి. మీరెంచుకున్న రంగంలో సరైన అనుభవం, స్టార్టప్ ను జాగ్రత్తగా నడపగల సత్తా మీకుంటే చాలు.

## 3) కాలంతో పాటు పరిగెత్తడం ...

స్టార్టప్ ప్రారంభించడం పెద్ద పనేమీ కాదు, ఒక్క రోజులోనే రిజిస్ట్రేషన్ వ్యవహారాలన్నీ పూర్తి చేసుకోవచ్చు. రెండోరోజు నుంచే ఆఫీసులో కూర్చుని పని మొదలు పెట్టచ్చు. కానీ, తొలిరోజెలా వున్నారో, ప్రతి రోజూ అలాగే వుండగలగాలి. కాలంతో పాటు వేగంగా పరిగెత్తగలగాలి. ఎప్పటికప్పుడు మారే మార్కెట్ పరిస్థితులకు అనుగుణంగా మీరూ మారాలి. టెక్నాలజీని, కొత్త మార్కెటింగ్ పద్ధతులను అర్థం చేసుకుని ఆచరించగలగాలి. ఈ 'నిరంతరం నేర్చుకునే శైలి' మీకు ఖచ్చితంగా వుండితీరాలి.

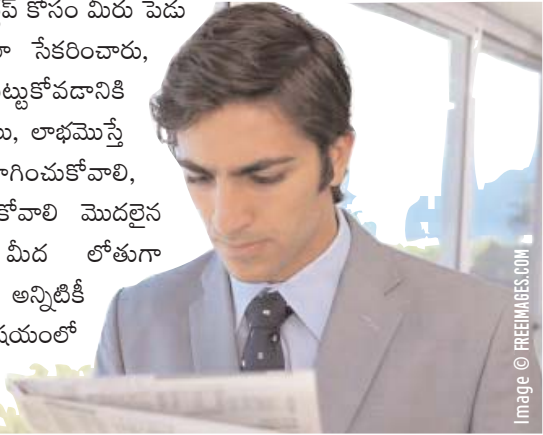
## 4) సానుకూల దృక్పథం (పాజిటివ్ ఆటిట్యూడ్)

స్టార్టప్ నిపుణులకు ప్రధానంగా వుండాల్సిన లక్షణం పాజిటివ్ ఆటిట్యూడ్ కలిగి వుండడం. తమ వ్యాపార వ్యవహారాలు సక్రమంగా నిర్వహించుకోవడానికి అందరూ నిత్యం ఎంతోమంది భిన్న మనస్తత్వాలున్నవారితో మాట్లాడాల్సివస్తుంటుంది. సమయానికి తగినట్లు ప్రవర్తించాల్సివస్తుంటుంది. వందమందితో

మాట్లాడినా, తన సొంత ఐడెంటిటీని కోల్పోకుండా జాగ్రత్తగా వ్యవహరించాల్సి వుంటుంది. ఎక్కడికి వెళ్లినా విన్-విన్ సిట్యుయేషన్ (పరస్పరం గెలుపు కోసం ప్రయత్నించడాని)కి ఇష్టపడాలి. 'మీరు గెలిస్తే నాకు ఉపయోగం, నేను గెలిస్తే మీకు ఉపయోగం' అనే భావనను బలంగా మనసులో పెట్టుకోవాలి. అంతేబలంగా దానిని ఇతరులతో పంచుకోగలగాలి కూడా. వ్యాపార నిర్వహణలో మీ దక్షత కంటే మీ ప్రవర్తన, వ్యవహార శైలులే మిమ్మల్ని ఉన్నత స్థానాలకు తీసుకువెళతాయని గుర్తుంచుకోవాలి.

### 5) పెట్టుబడి మూలాలు తెలుసు

స్టార్ట్ అప్ ప్రారంభించే ముందు మీ ఆర్థిక విషయాల గురించి లోతుగా సమీక్షించుకోవడం అవసరం. స్టార్ట్ అప్ కోసం మీరు పెడుతున్న పెట్టుబడిని ఎలా సేకరించారు, దానిని తిరిగి రాబట్టుకోవడానికి మీవద్ద వున్న ప్రణాళికలు, లాభమొస్తే దానిని ఎలా వినియోగించుకోవాలి, నష్టమొస్తే ఎలా సర్దుకోవాలి మొదలైన అనేక విషయాల మీద లోతుగా అవగాహన వుండాలి. అన్నిటికీ మించి, లాభనష్టాల విషయంలో మీరు మానసికంగా సన్నద్ధంగా వున్నారో లేదో చెక్ చేసుకోవాలి.



### 6) ప్రపంచాన్ని పరిశీలించే గుణం వుండాలి

మీ స్టార్ట్ అప్ ఏ రంగానికి సంబంధించినదైనా కావచ్చు; కానీ ప్రపంచంలో జరుగుతున్న అనేక తాజా పరిణామాల్ని గుర్తించే నైపుణ్యం మీకుండి తీరాలి. వ్యాపారపరంగా చూస్తే ప్రపంచవ్యాప్తంగా ఎప్పటికప్పుడు మార్కెట్ పరిణామాలు మారిపోతూ వుంటాయి. వీటికి తగినట్లుగా ఎప్పటికప్పుడు మీ పంథాలు మార్పుకోవడం, కొత్త లక్ష్యాలను నిర్దేశించుకోవడం, కొత్త అవకాశాలను సృష్టించుకోవడం చేయాల్సివుంటుంది.

ఉదాహరణకు ప్రపంచ మార్కెట్లో డాలర్ విలువ పెరిగిందనుకోండి, అది మీ వ్యాపారానికి ఎలా ఉపయోగపడుతుందో అంచనా వేయగలగాలి. ఇలాగే, అత్యాధునిక టెక్నాలజీ, కంప్యూటర్లు, కొత్త మీడియా వ్యవస్థలు, ప్రచార పద్ధతుల గురించి కూడా ఎప్పటికప్పుడు అప్ డేట్ అవుతూనేవుండాలి.

## 7) మీమీద ఆధారపడి ....

స్టార్టప్ ప్రారంభించడం మీ ఒక్కరి కృషి కావచ్చు. కానీ, దాని పర్యవసానాలు పడే అంశాల్ని కూడా బాగా గుర్తుంచుకోవాలి. మీ కుటుంబం, ఆర్థిక పరిస్థితులు, ఆరోగ్య పరిస్థితులు, వయసు, ఉద్యోగానుభవాలు, వ్యాపారానుభవాలు, తరిగి పోతున్న కాలం ... ఇలాంటి అంశాలన్నీ దృష్టిలో పెట్టుకోవాలి. వీటన్నిటి నేపథ్యంలో జాగ్రత్తగా నిర్వహించుకోగలిగితే ఏ స్టార్టప్ అయినా నిలబడుతుంది. ఇందులో ఎలాంటి సందేహం లేదు.

## 8) అన్నీ తానే అయినా ..

స్టార్టప్ లు ప్రారంభించేవారిలో నూటికి తొంభై మంది ఒకరు లేదా ఇద్దరితోనే ప్రారంభిస్తుంటారు. వారికి సదరు స్టార్టప్ డొమెయిన్ (ఎంచుకున్న రంగం / ఉత్పత్తి) మీద మంచి అవగాహన వుండివుంటుంది. బాధ్యతల్లో చాలామేరకు ఒక్కరు గానో, ఇద్దరుగానో చేసుకుంటారు. బయటివారిపై ఆధారపడే అవసరం చాలా తక్కువ. అయితే, అవకాశాలు పెరిగి స్టార్టప్ పెద్దదయ్యే కొద్దీ ఉద్యోగుల సంఖ్య, సదుపాయాలు, పెట్టుబడులను పెంచుకోవాల్సివస్తుంది. ఈ సమయంలో ఉద్యోగుల బాధ్యతల విషయంలో స్టార్టప్ మేనేజర్లకు పూర్తి అవగాహన వుండితీరాలి. ఏ ఉద్యోగి అందుబాటులో లేకపోయినా, వారి పనిని తామే స్వయంగా చేసుకోగల శక్తి వుండాలి. అందుకు తగినట్లుగా ఎప్పటికప్పుడు సబ్జెక్ట్ అవగాహనను పెంచుకుంటుండాలి.

స్టార్టప్ ద్వారా విజయం సాధించాలంటే ఇలాంటి మరెన్నో అంశాలను మీరు అర్థం చేసుకోవాల్సి వుంటుంది. ఎప్పటికప్పుడు కొత్త విషయాలను నేర్చుకుంటూ ముందుకువెళ్లాల్సివుంటుంది.

ఈ అధ్యాయంలో మీరు చదివిన అన్ని అంశాలపై రాబోయే అధ్యాయాల్లో సమగ్రమైన సమాచారం లభిస్తుంది.

## స్టార్టప్ నడపడంలో సందేహాలున్నాయా?

వర్క్ షేప్స్ లో ఎలా గెలవాలో ప్రశ్నలున్నాయా?

askmeboss100@gmail.com కి ఈమెయిల్ రాయండి.

www.askmeboss.com వెబ్ సైట్ లో సమాధానాలు చదవండి.

అంతేకాదు, మీలాంటి వందలాదిమంది సందేహాలు, జవాబులూ తెలుసుకోండి.



స్టార్ట్ప్ ప్రారంభించడానికి సిద్ధమవుతున్నారు సరే, అందుకు తగిన అర్హతలు మీకున్నాయనే భావిస్తున్నారా? మీ అర్హతలు మీ కొత్త వ్యాపారానికి మెరుగ్గా పనికొస్తాయనే ఆశిస్తున్నారా? ఈ అధ్యాయంలో మీ అర్హతలను సమీక్షించుకోండి. ఇవన్నీ మీకున్నాయని ధృవపరచుకోండి. మీ కన్ఫిడెన్స్ పాజిటివ్ అయితే, మీకిప్పుడే గుడ్లక్ చెప్పున్నాం.

—

మీ అర్హతలపై  
ఆరా తీయండి!

CHECK YOUR QUALIFICATIONS

**స్టార్టప్** ప్రారంభించడానికి మీకేం అర్హతలుండాలి? ఏం తెలిస్తే మీ స్టార్టప్‌ను విజయవంతంగా ముందుకు తీసుకువెళ్లగలుగుతారు? ఏయే లక్షణాలుంటే మీ స్టార్టప్ మార్కెట్లో బలంగా నిలబడగలుగుతుంది?

స్టార్టప్ గురించి ఆలోచించేవారికి ఎదురయ్యే మొదటి ప్రశ్న ఇది. ప్రపంచ వ్యాప్తంగా స్టార్టప్ సదస్సులకు, కౌన్సిలింగ్‌లకు హాజరయ్యేవారు అడిగే మొట్టమొదటి ప్రశ్న కూడా ఇదే! ఈ ప్రశ్నకు సమాధానం చాలా రూపాల్లో చెప్పుకోవచ్చు. కొందరు డబ్బుంటే చాలనుకుంటారు; కొందరు తెలివితేటలుంటే చాలనుకుంటారు; పలుకుబడి వుంటే చాలనుకునేవాళ్లు కూడా కొందరుంటారు. పరిస్థితుల్ని మేనేజ్ చేయగల నైపుణ్యాలుంటే చాలనునేవారు కూడా వుంటారు. ఎవరు ఎలా అనుకున్నా, అంతిమంగా అందరూ ఒక్క విషయం దగ్గర స్టాండ్ అవుతారు. అదే - మార్కెట్.

తొలి అధ్యాయం 'స్టార్టప్ బేసిక్స్'లో చెప్పుకున్నట్లుగా ... ఒక స్టార్టప్‌ను ప్రారంభించడానికి ప్రధానంగా ... అవసరమైన వనరులన్నిటినీ ఒక్కచోటికి చేర్చుకుని, సందర్భానికి తగినట్లుగా వాటిని ఉపయోగించుకోగల నైపుణ్యాలుండాలి. ఇవే మీ స్టార్టప్‌ను ఉన్నత స్థానానికి తీసుకువెళ్లగలుగుతాయి. ఈ వనరులే మీ అర్హతలవుతాయి. స్టార్టప్ ప్రారంభానికి మీకుండాల్సిన కొన్ని అర్హతల గురించి ఈ అధ్యాయంలో చూద్దాం.

## 1) విద్యార్హతలు

స్టార్టప్ ప్రారంభించడానికి విద్యార్హతలతో సంబంధం లేదు. మీరు ఎంచుకున్న రంగంలో పనిచేయడానికి కావల్సిన నైపుణ్యాలు మీకుంటే చాలు. ఒక డిగ్రీ వుండడం ఖచ్చితంగా మీకు లాభిస్తుంది. నిజమే! కానీ వ్యాపారాన్ని నిర్వహించడానికి డిగ్రీలు మాత్రమే ఎప్పుడూ కొలమానాలు కావు. నైపుణ్యాలుండడంతోపాటు వాటిని ఎప్పటికప్పుడు పెంచుకోవడం, కొత్త విషయాలను నిరంతరం నేర్చుకోవడం చాలా అవసరం. అలాగే, మీ డొమెయిన్‌కి ఉపయోగపడే సర్టిఫికేషన్ కోర్సులు చేయడం, డాక్యుమెంటేషన్ నేర్చుకోవడం, కొత్త భాషలు నేర్చుకోవడం కూడా ఉపయోగమే!

## 2) పని పట్ల తపన

When you are laboring for others let it be with the same zeal as if it were for yourself.  
- Confucius

Chinese Teacher, Editor,  
Politician and Philosopher  
(551 BC - 479 BC)

తపన అనే పదం కొంచెం సినిమాటిక్‌గా అనిపిస్తుందేమో కానీ, మీ స్టార్టప్ విజయానికి మీకుండాల్సిన తొలి అర్హత ఇదే! మీరెంచుకున్న రంగంలో మనసుపెట్టి పనిచేయడానికి కావల్సినంత శక్తి / ఫైర్ మీలో వుందని నిర్ధారించుకోండి. ఎన్ని ఒడిదుడుకులు ఎదురైనా, వాటిని ఎదుర్కోగలనని, తట్టుకుని నిలబడగలననే విశ్వాసం మీలో వుందని కన్ఫిడెన్స్ చేసుకోండి.



### 3) డొమెయిన్ అనుభవం

మీరెంచుకున్న రంగంలో మీ అనుభవాన్ని ప్రధానంగా పరిగణన లోకి తీసుకోవాలి. ఆ డొమెయిన్‌లో వుండే అవకాశాల సంఖ్యను పక్కనపెట్టండి. దానిమీద మీకు నిజమైన ఆసక్తి వుండటమే ప్రధానమని గుర్తించండి. సదరు డొమెయిన్‌లో దీర్ఘకాలం పనిచేయాలనే కోరిక, అందుకు కావల్సిన విషయావగాహన మొదలైనవన్నీ మీలో వున్నాయని నిర్ధారించుకోండి. అలాగే, మీ పనిలో మరికొందరికి మీ అనుభవాన్ని ఆలోచనల్ని పంచుతూ, వారితో పని చేయించుకోగల సామర్థ్యం కూడా మీకుందని ధృవీకరించుకోండి. స్టార్టప్‌ను స్వల్పకాలిక అవసరాల కోసం కాక దీర్ఘకాలిక దృష్టితో చూడగలనని, లక్ష్యం చేరేదాకా పట్టు వదలక పనిచేయగల మానసిక సామర్థ్యం మీకుందని కూడా గుర్తించండి.

### 4) యునిక్‌నెస్

స్టార్టప్ కోసం మీరెంచుకున్న డొమెయిన్ నుంచి ఇప్పటికే మార్కెట్లో వున్న ప్రాడక్టుల గురించి, వాటి మార్కెట్ గురించి మీకు అంచనా వుండాలి. వాటి నాణ్యత, ధరలు, సేవల నాణ్యత, కస్టమర్ రివ్యూలు, ప్లస్ పాయింట్లు, మైనస్ పాయింట్లు మొదలైన అన్ని అంశాలపై ఒక అవగాహన వుండవలసింది. వాటితో పోలిస్తే మీ ప్రాడక్ట్ ఎలా యునిక్ అవుతుందో స్పష్టత వుండాలి. దానిని విభిన్నంగా తీర్చిదిద్దడానికి ఎప్పటికప్పుడు కొత్త ప్రణాళికలు వేయడం, అమలు చేయడం తెలియాలి. కస్టమర్లను ఆకర్షించే వినూత్నమైన గుణాలు మీ ప్రాడక్టుల్లో ఏమున్నాయి, వాటిని ఎలా సేలబుల్‌గా మార్చుకోగలమో అవగాహన వుండాలి. మరోవైపు ఇతర కంపెనీల ఉత్పత్తులు / సేవల అప్‌డేట్స్‌ను నిరంతరం పరిశీలిస్తూ, వాటికి తగినట్లుగా మిమ్మల్ని మీరు అప్‌డేట్ చేసుకోగలగాలి.



### 5) సేవల్ని అమ్మగలననే నమ్మకం

మీ ఉత్పత్తులు లేదా సేవల్ని ఖచ్చితంగా అమ్మగలనని, వ్యాపారంలో స్థిరపడగలననే నమ్మకం మీకుండాలి. మార్కెట్లోని ఇతర ఉత్పత్తులకు దీటుగా మీ ప్రాడక్టులను తీర్చిదిద్దగలనని, వాటికి కూడా గట్టి పోటీనివ్వగలననే విశ్వాసం మీలో వుండాలి. అమ్మడానికి కావల్సిన ఆధునిక టెక్నిక్స్‌ను గ్రహించగలగాలి. సంప్రదాయక (ట్రెడిషనల్) మార్కెటింగ్‌తోపాటు కొత్త టెక్నాలజీ అందిస్తున్న మార్గాల నుంచి కూడా మీ ప్రాడక్టులు, సేవలకు ప్రచారం చేసుకోగలగాలి. మార్కెట్లో మాకూ మంచి వాటా వుందని కస్టమర్లకు విశ్వాసం కలిగించగలగాలి. అన్నిటిని మించి ప్రయోగాలు చేయడానికి ఎప్పుడూ సిద్ధంగా వుండగలగాలి. మీ స్టార్టప్ ఏ డొమెయిన్‌లోదైనా

మీకుండాల్సిన తప్పనిసరి లక్షణమిది.

## 6) పెట్టుబడి మార్గాలపై పట్టు

మీ స్టార్టప్ కు అవసరమైన పెట్టుబడిని నిజాయితీగా సేకరించగలగడం మరో ముఖ్యమైన అర్హతగా గుర్తించండి. ఈ పెట్టుబడిని ఎలా సేకరించాలి, డబ్బును ఏయే రూపాల్లో, ఎప్పుడు ఎక్కడ ఎలా ఉపయోగించాలో మీకు మంచి అవగాహన వుండి తీరాలి. పెట్టుబడి సొంతమైనా, ఇతరులదైనా మీ పనితీరు ఒకేలా వుంటుందని, లాభ నష్టాలు అందరికీ సమానమే అనే నిజాయితీ కూడా మీ మనసులో వుండితీరాలి.

## 7) దార్శనికత (ముందుచూపు)

స్టార్టప్ కోసం మీరెంచుకున్న డొమెయిన్ గురించి కనీసం ఐదు సంవత్సరాలు ముందుకు ఆలోచించగల శక్తి మీకుండాలి. మీ ప్రాడక్ట్ లేదా సేవ ప్రస్తుత కాలానికి ఎంత అవసరం, రాబోయే రోజుల్లో వీటికేవైనా ప్రత్యామ్నాయాలొచ్చే అవకాశాలున్నాయా, ఈ రంగంలో టెక్నాలజీ పరంగా దీనికున్న స్థాయి ఎంత, వచ్చే అయిదేళ్లలో ఇది ఎంతవరకూ పెరగబోతోంది, మార్కెటింగ్, కొనుగోళ్ల పరంగా ఇప్పుడున్న స్థాయెంత, రాబోయే కాలంలో ఈ స్థాయి పెరిగే / తగ్గే అవకాశాలెంతవరకూ

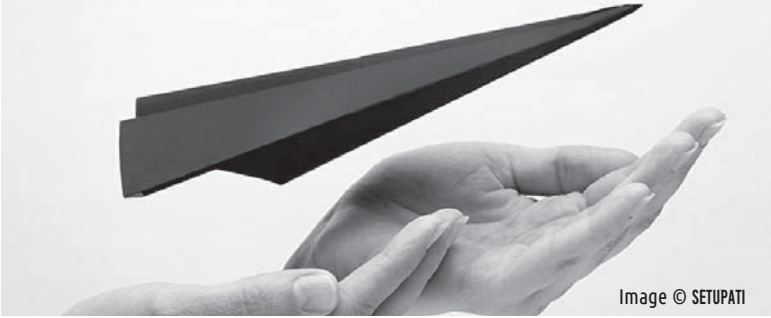


Image © SETUPATI

వుంటాయి ... ఇలాంటి పలు అంశాల మీద ముందుచూపుతో ఆలోచించే శక్తి వుంటే మాత్రమే స్టార్టప్ లోకి దిగడం మంచిది. అలాగే, ప్రస్తుతం పెట్టిన పెట్టుబడి, రాబోయే రోజుల్లో దీనినెలా పెంచుకోవాలి, పెరిగిన పెట్టుబడికి అనుగుణంగా ప్రాడక్టులు లేదా సర్వీసులు విలువను ఎలా పెంచాలి, ఉద్యోగుల సంఖ్య, ప్రచారం ఖర్చులు మొదలైన విషయాలను కూడా పరిగణన లోకి తీసుకోవాలి.

పైన పేర్కొన్న లక్షణాలన్నీ మీకుంటే, లేదా వీటిని సాధించుకోగలనన్న నమ్మకం మీకుంటే ... ఇవే మీ అర్హతలుగా భావించండి. మీ స్టార్టప్ తో ముందుకు నడవండి. ఒక్క విషయం మాత్రం గుర్తుంచుకోండి. ఇవన్నీ నిరంతరాయంగా అమలు చేయాల్సి నవి. ఎక్కడ బ్రేక్ వచ్చినా మీ భవిష్యత్తుకే బ్రేక్ పడుతుందని గుర్తించండి.

స్టార్బప్ ప్రారంభించడం మీరనుకునేంత సులభమైతే కాదని వెనుకటి  
 మూడు వ్యాసాలు చెప్పాయి కదా! అయినాకూడా, మీ నిర్ణయం సరైనదే  
 అనుకుంటే ... ఈ ఒక్క వ్యాసాన్నీ చదవండి. సొంత వ్యాపారాన్ని సక్రమంగా  
 నిర్వహించడానికి కావల్సిన మరొకొన్ని అంశాలు, వనరుల గురించి  
 తెలుసుకోండి. దీని తర్వాత అసలు సిసలైన కంటెంట్ లోకి  
 అడుగుపెడదాం.

అయినా కూడా ... ఇది  
 చాలా కఠినం గురూ!

**BUT STILL IT IS DIFFICULT BOSS**

ఒక కఠినమైన వాక్యంతో ఈ వ్యాసాన్ని ప్రారంభిద్దాం. స్టార్ట్స్ ప్రారంభించడం చాలా కఠినమైన విషయం. ఈ స్టార్ట్స్ మీకు చాలా మంచి ఫలితాలు ఇచ్చేదే అయివుండొచ్చు; చాలా వేగంగా మిమ్మల్ని జీవితంలో స్థిరపరిచేదే అయివుండొచ్చు. అయినాకూడా ... స్టార్ట్స్ ప్రారంభించడం కష్టమైన విషయమే! ఎందుకీలా ఒకటికి నాలుగుసార్లు అంటున్నామో ఈ వ్యాసం చదివాక మీకే అర్థమవుతుంది.

స్టార్ట్స్ గురించి ఆలోచిస్తున్నారంటేనే మీకు ఎంతోకొంత వృత్తి అనుభవం వుందని అర్థం. సహజంగా స్టార్ట్స్ ఆలోచనలు చేసేవారిలో ఎక్కువమంది తమ సామర్థ్యాల మీదకంటే, తమ పాషన్ ఆలోచన మీదే ఎక్కువ నమ్మకం పెడుతుంటారు. జయోపజయాల్ని ముందస్తు అంచనా వేయడం మంచిది కాదంటారు. తమ వర్కింగ్ ఎక్స్పీరియన్స్ ను ఏదోక కంపెనీ కోసం కాక, తమ సొంతానికి ఉపయోగించుకుంటే ఇంకా ఎక్కువ పనిచేయగలమని, ఖచ్చితంగా గెలిచితిరతామని చెప్తారు. గెలిచేదాకా ప్రయత్నాలు చేస్తూనేవుంటామంటారు.

మరికొంతమంది ఇంకోవిధంగా ఆలోచిస్తారు. స్టార్ట్స్ ప్రారంభించడం సొంతకాళ్ల మీద నిలబడాలనే తమ పట్టుదలకు ప్రతిరూపమే అయినా, వ్యాపారంలో ఏవైనా ఒడిదుడుకులు ఏర్పడితే, వాటిని ఎదుర్కోలేని పరిస్థితి ఎదురైతే ... తిరిగి ఉద్యోగానికి వెళ్లడానికి కూడా సిద్ధమని నిర్ణయించుకున్న తరువాతే వారు స్టార్ట్స్ ప్రయోగం ప్రారంభిస్తారు.

ఈ రెండు తరహాల మనుషుల నుంచి రెండు పాజిటివ్ అంశాలను తీసుకుంటే ... స్టార్ట్స్ ఎంత కఠినమైనదైనా, దానిని విజయవంతంగా నిలబెట్టుకోగలుగుతారు. ఒకటి పాషన్, రెండోది వైఫల్యాలను పాఠాలుగా తీసుకోగల మనోబలం. ఈ రెండూ వున్నవారు మాత్రమే స్టార్ట్స్ ప్రారంభించడం మంచిదని అర్థం చేసుకోవాలి. ఇక 'కఠినం' అనే పదం విషయానికొద్దాం.



Image © RAMKY

ప్రారంభించిన తొలిరోజుల నుంచీ వ్యాపారం కాస్త స్థిరపడేదాకా ... మీమీద పనిఒత్తిడి చాలా ఎక్కువగా వుంటుంది; మీ టైమ్ మీ చేతుల్లో వుండకపోవచ్చు; కుటుంబానికి కూడా కావల్సినంత టైమ్ ఇవ్వలేకపోవచ్చు; ఒక స్థిరమైన ప్రణాళిక, టైమ్‌టేబుల్ లేకుండా కూడా పనిచేయాల్సిరావచ్చు. అయినా కూడా, మీ స్టార్టప్‌ను 'ఇదే నా జీవితం' అనుకోగలిగితే అంతకుమించిన నైతిక బలం మరొకటి లేదు. మీ తెలివితేటలు, సామర్థ్యాలను మీ పేషన్‌తో ముడిపెట్టగలిగితే మంచి విజయం సాధించడం కష్టమైన విషయం కానేకాదు.

## హైప్‌లను కాదు, వాస్తవాలను గుర్తించండి

సొంత వ్యాపారం ప్రారంభించేవారు సహజంగా తమ సన్నిహితులతో, డొమెయిన్ నిపుణులతో సంప్రదిస్తారు. ఈ వ్యాపారం తమకెలా వుండొచ్చని ఆరా తీస్తారు. వారి సమాధానాల మీద ఆధారపడి, తమ సొంత బలాబలాల్ని బేరీజు వేసుకుని ప్రయోగం లోకి దిగుతారు. అయితే మీ సన్నిహితులు చెప్పేవన్నీ వాస్తవాలేనా? వీటిలో అతిశయోక్తి లేదని ఎలా రూఢిపరచుకోవాలి? ఇలా పరిశీలించి చూద్దాం.

ముందుగా ఒక మూడు వాక్యాల్ని చదవండి.

- 1) ఈ బిజినెస్‌లో నువ్వు ఖచ్చితంగా గెలుస్తావు
- 2) ఈ వ్యాపారంలో నీకు లాభాలు తప్ప నష్టాలు రావడానికి ఆస్కారం లేదు
- 3) నువ్వు తప్ప ఈ వ్యాపారంలో ఇంకెవరూ గెలవలేరు

పై మూడు వాక్యాలే ఇప్పుడు ఇంకోవిధంగా చదవండి.

- 1) జాగ్రత్తగా చేసుకోగలిగితే ఏ బిజినెస్‌లోనైనా గెలవగలుగుతావు
- 2) ఏ వ్యాపారంలోనైనా లాభనష్టాలు రెండూ వుంటాయి. రెండూ నీ పనితీరు మీదనే ఆధారపడివుంటాయి.
- 3) సామర్థ్యాలను చక్కగా ఉపయోగించుకుంటే ఎవరైనా విజయం సాధించగలరు.

ఈ రెండు ఉదాహరణల్లో ఏది మీకు వాస్తవంగా కనిపిస్తోంది? తొలి మూడు వాక్యాలూ మిమ్మల్ని నూటికి నూరు శాతం ప్రోత్సహిస్తున్నాయి. రెండవ సెట్ వాక్యాలూ మిమ్మల్ని వ్యక్తిగతంగా ప్రోత్సహించేవిగా కనిపించడం లేదు. మీరు ఏ సెట్‌ను నమ్ముతారు? ఇక్కడే మీ వివేచనను ఉపయోగించాల్సివుంటుంది.

మీరు తొలి సెట్‌ను నమ్మితే ... మీలో ఆత్మవిశ్వాసం పెరుగుతుంది. మీ వెనుక మిమ్మల్ని ప్రోత్సహించేవారి అండ వుందనే భావన బలపడుతుంది.

మీరు రెండవ సెట్‌ను నమ్మితే ... వారు మిమ్మల్ని కూడా అందరిలో ఒకరుగానే

భావిస్తున్నారు తప్ప, వ్యక్తిగతంగా మీ ఒక్కరినీ ఉద్దేశించడం లేదని అర్థమవుతుంది.

మానవ నైజం ఎలా వుంటుందంటే ... మనల్ని విమర్శించేవాడు మనకు శత్రువు, మనల్ని సమర్థించేవాడు మన మిత్రుడు అనుకుంటాం. స్టార్లెట్ విషయంలో కూడా ఇదే వర్తిస్తుంది. మన ఆలోచనకు ఇమ్మిడియట్ గా శభాష్ కొట్టేవారు, అందులో కేవలం మంచిని ప్రస్తావించేవారిని నమ్మడానికే మనం ఇష్టపడతాం. 'పని చెయ్యే, చేస్తే భాగుపడతావ్' అనేవారిని పెద్దగా పట్టించుకోం. వారు మనల్ని ప్రోత్సహించడం లేదని, నిరాశపరుస్తున్నారని కూడా అనుమానిస్తుంటాం.

నిజానికి ఇలాంటి సందర్భాల్లో ... మనం ఆధారపడాల్సింది మన వివేచన మీద మాత్రమే తప్ప వ్యక్తిగత ఇష్టాఇష్టాల మీద కాదు. మనసును సంతృప్తిపరచడానికి తాత్కాలికంగా తీసుకునే నిర్ణయాలు విఫలమవుతుంటాయని గుర్తుంచుకోవాలి.

పై ఉదాహరణల్లో తొలి మూడు పాయింట్లను ఎక్కవమంది ఉపయోగిస్తారు. మిమ్మల్ని ఆకాశానికి ఎత్తుతున్నారు కాబట్టి మీకూ సరదాగానే వుంటుంది. కానీ ఈ మూడు పాయింట్లూ మీకు ఎన్నటికీ పనికిరావు. కారణం - వీటిలో వారి స్వీయ ఆలోచన లేదు. సొంత అనుభవాలేవు. అప్పటికప్పుడు మిమ్మల్ని 'వ్యక్తిగతంగా ప్రోత్సహించడం' కోసం మాత్రమే చేసిన వ్యాఖ్యలని అర్థం చేసుకోవాలి.

రెండవ సెట్ మూడు పాయింట్లను చాలా తక్కువమంది ఉపయోగిస్తారు. ఇవి వినడానికి చేదుగా వున్నా, వీటిలో వాస్తవాలున్నాయి. కష్టపడే తత్వం, మంచి ఆలోచన వున్నవారెవరైనా విజయం సాధిస్తారని, అందుకు మీరు మినహాయింపు కాదని ఈ కామెంట్లు రుజువు చేస్తాయి. వారు ఒకవైపు మిమ్మల్ని ప్రోత్సహిస్తూనే, మీకు వాస్తవాలు తెలియజేయడానికి మొహమాటపడడం లేదని గుర్తించాలి.

నిజమైన శ్రేయోభిలాషులు మీలోని లోపాలను నిర్మూలనామాటంగా ఎత్తిచూపుతారని గ్రహించాలి. వీరికి మీ శక్తియుక్తులపై ఖచ్చితంగా నమ్మకం వుంటుంది. కానీ, ఏ రూపంలోనూ మీరు మోసపోకూడదనే సంకల్పం వుంటుంది. ఆ సానుకూల సంకల్పం మీకు మేలు చేకూరుస్తుంది.

## విచక్షణే అసలు ఫార్ములా

మీ స్టార్లెట్ ఎంత కఠినమైనదైనా, దానిని విజయవంతంగా ప్రారంభించడానికి, నడిపించడానికి మీ స్వీయ విచక్షణే కీలకంగా ఉపయోగపడుతుందని ఈ వ్యాసం మీకు తెలియజేసింది. ఆవేశం, అనాలోచనలతో తీసుకునే నిర్ణయాలు ఒక్కోసారి జీవితాన్ని ఇరకాటంలో పెడతాయి. ఎప్పటికప్పుడు మీ విచక్షణను పదును పెట్టుకుంటూపోవడం వల్ల ఓడిపోవడం లేదా నిరాశపడే అవసరం రాదు.

ఇక నాలుగో వ్యాసంలోకి పడండి. మీ స్టార్లెట్ కోసం ఏ డొమెయిన్ ను ఎంచుకుంటే బావుంటుందో నిర్ణయించుకుందాం.

మీ స్టార్టప్ నిర్ణయానికి ఊతమిచ్చే డొమెయిన్‌ను ఎలా  
 నిర్ణయించుకోవాలి? అవకాశాల కోసం ఎక్కడ వెతుక్కోవాలి?  
 అందుకోసం ఎలాంటి వ్యూహాల్ని అనుసరించాలి మొదలైన అంశాలపై ఈ  
 భాగంలో వివరంగా చదవండి.

---

## అవకాశాల కోసం ఎక్కడ అన్వేషించాలి?

SEARCHING FOR OPPORTUNITIES

**ఇంతకుముందు** మీరు చదివిన ఐదు వ్యాసాల ద్వారా ... స్టార్ట్స్ ప్రారంభించాలనే ఆలోచనకు దారితీసే కారణాలు తెలుసుకున్నారు. స్టార్ట్స్ నిర్ణయానికి ముందు మీరు చేయాల్సిన ఆలోచనలేమిటో చదివారు. స్టార్ట్స్ ప్రారంభించడానికి మీకున్న అర్హతల మీద ఆరా తీశారు. మీ స్వీయ విచక్షణ ఎంత అవసరమో అర్థం చేసుకున్నారు. అంటే ... ఒక కొత్త వ్యాపారం ప్రారంభించడానికి అవసరమైన తొలి నాలుగు మెట్లూ ఎక్కేశారు. ఇప్పుడిక అసలైన అంశం - అవకాశాల కోసం అన్వేషించడం గురించి వివరంగా చూద్దాం!

### నేనొక్కడినే కాదు .. నాలాగా ఎందరో!

అయాన్‌రాండ్ అనే సుప్రసిద్ధ ఆంగ్ల రచయిత ఒక పుస్తకంలో ఇలా రాశారు. “సాధారణంగా మనకేదైనా వినూత్నమైన ఆలోచన వస్తే, అది మనకే సొంతమని, ఇంకెవరికీ రాలేదని భావిస్తాం. ఒక్కసారి చరిత్రలోకి తొంగిచూస్తే, ఆ ఆలోచనను అప్పటికే ఇంప్లిమెంట్ చేసేసినవారు అనేకమంది కనిపిస్తారు” అని.

నిజమే. మీ ఆలోచన వినూత్నమైనదే కావచ్చు. కానీ, అది గతంలో ఎవరికీ రాలేదని, ఇంకెవరూ ఆ దిశగా ప్రయత్నించలేదని మాత్రం భావించకండి. మీకంటే ముందే ఆ రంగంలో పనిచేస్తున్నవారు, మంచి విజయాలు సాధించినవారు కూడా వుండివుండొచ్చు. అంతమాత్రాన నిరాశపడాల్సిన అవసరం లేదు. ఈ సృష్టిలో ఏ ఒక్కటి ఏ ఒక్కరికీ సొంతం కాదు. ప్రతిచోటా అందరికీ అవకాశాలుంటాయి. వాటిని సమర్థవంతంగా ఉపయోగించుకునేవారికి అవి ఖచ్చితంగా దక్కతాయి. ఈ విధమైన పాజిటివ్ ఆలోచనలతో ముందుకు నడవడం అవసరం.

నిజానికి మీకంటే ముందే ఆ రంగంలో పనిచేస్తున్నవారుండడం మీకే మంచిది. కొత్త ఫార్ములాలను ఇంప్లిమెంట్ చేయడానికి కావల్సిన వాతావరణం అప్పటికే ఏర్పడి వుంటుంది కాబట్టి మీకు చాలామేరకు ఒత్తిడి తగ్గుతుంది.

అంతేకాదు ... మరికొన్ని పాజిటివ్ పాయింట్లను కూడా మీరు గమనించవచ్చు.

1) ఆ రంగంలో ఇప్పటికే కొంత ఆర్&డి పని జరిగివుంది. దాని తాలూకు రిఫరెన్సులు మీకు దొరికే అవకాశం వుంటుంది. ప్రాథమిక స్థాయిలో మీరు నేర్చుకోవాల్సిన మెళకువలు అందుబాటులో వున్నాయని దీనిద్దం.

2) ఆ డొమెయిన్‌లో వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించడానికి, డెవలప్ చేసుకోవడానికి ఆర్థికంగా, ఇతర అన్నివిధాలా అవకాశాలున్నాయి. మీకంటే ముందే కొందరున్నారు కాబట్టి వారు పాటిస్తున్న సంప్రదాయాలు, పద్ధతుల్ని మీరూ అందిపుచ్చుకోవచ్చు.

3) ఇప్పటిదాకా ఆ రంగంలో జరిగిన వర్క్ ఎంత, దాని ఆధారంగా మీరెంత పని చేయగలరో ఒక అంచనాకు రావచ్చు. మీ వినూత్నమైన ఆలోచనలను ఇక్కడ ఉపయోగించడం ద్వారా సక్సెస్‌కి దార్లు వేసుకోవచ్చు.



## పోటీగా కాదు ... స్ఫూర్తిగా తీసుకోండి !!

మీరెంచుకున్న డొమెయిన్ లో ఇప్పటికే వున్నవారిని స్ఫూర్తిగా తీసుకోండి. పోటీగా ఎప్పటికీ భావించకండి. మీకంటే ముందే అక్కడ ప్రవేశించి, ఒక కొత్త పంథా విజయవంతంగా నడవడానికి తొలి దార్లు వేసినవారిగా వారిని గుర్తించండి. వారితో కలిసి పనిచేయడానికి అవకాశాల్ని వెతుక్కోవడం కూడా మంచిదే! ఇప్పుడు సోషల్ మీడియా ద్వారా వ్యక్తులను సులభంగా కనెక్ట్ చేసుకోగల అవకాశాలున్నాయి కాబట్టి, ఎవరితోనైనా మీ ఆలోచనలను నేరుగా పంచుకోవచ్చు.

‘విన్ విన్ సిట్యుయేషన్’ గురించి మీరు వినేవుంటారు. “నువ్వు గెలవాలి, నేనూ గెలవాలి. ఎవరూ ఓడిపోకూడదు. ఆదాయం రావాలి, అందులో పనికి తగిన వాటా వుండాలి. నేనూ లాభపడాలి, నువ్వు లాభపడాలి” అనే ‘విన్-విన్’ సూత్రాన్ని కొత్తతరం ప్రొఫెషనల్స్ బాగా పాటిస్తున్నారు. పాజిటివ్ ఆలోచనలతో ముందుకు పోవడం ద్వారా విజయాన్ని ఖచ్చితంగా సాధించడమే ఈ ఫార్ములా మూలసూత్రం.

మీరెంచుకున్న రంగంలో ఇప్పటికే పనిచేస్తున్నవారితో పరిచయాలు పెంచుకునే ప్రయత్నాలు చేయడం, మీ అనుభవాల్ని వారితో పంచుకోవడం, వారి అనుభవాల నుంచి మీరు నేర్చుకోవడం, ఇద్దరూ కలిసి పనిచేయగల అవకాశాల్ని వెతుక్కోవడం, అవి లభిస్తే కలిసి పనిచేయడం, అనుభవాలు, ఆదాయాల్ని పంచుకోవడం వల్ల మీ విజయావకాశాలు ఎంతో మెరుగుపడతాయి.

## మీ డొమెయిన్ ను గుర్తించడమెలా?

వ్యాపారం ప్రారంభించడానికి మీకంటూ ఒక డొమెయిన్ వుండాలి కదా! అది ఏమిటి? ఏ డొమెయిన్ లో మనం గెలిచే అవకాశాలు ఎక్కువగా వుంటాయి? ఏ డొమెయిన్ లో నష్టాలకు ఆస్కారమే లేకుండా వుంటుంది?

గత 20 ఏళ్లుగా, గ్లోబలైజేషన్ అనంతర పరిణామాల్ని మనం జాగ్రత్తగా గమనిస్తే ... మనం చదువుకునే అంశాలకూ, చేస్తున్న ఉద్యోగాలకూ పెద్దగా సంబంధం వుండడం లేదని అర్థమవుతుంది. అంతేకాదు, మెయిన్ స్ట్రీమ్ కెరియర్ అవకాశాలతో సంబంధం లేకుండా, వ్యక్తిగత ఆసక్తుల మీద ఆధారపడి కెరియర్లు వెతుక్కుంటున్నవారు కూడా వేలల్లో కనిపిస్తారు. ఉదాహరణకి ఫోటోగ్రఫీ మీద ఆధారపడి జీవిస్తున్నవారిలో అందరూ ఫోటోగ్రఫీని అకడమిక్ గా చదువుకుని వచ్చిన వారు కాదు. వ్యక్తిగత ఆసక్తితో నేర్చుకుని, దానిలోనే అవకాశాల్ని వెతుక్కున్నవారే ఎక్కువగా కనిపిస్తారు. స్టార్టప్ కోసం మీ సొంత డొమెయిన్ ను ఎన్నుకోవడం కూడా ఇలాంటిదే.

మీ స్టార్టప్ కోసం వెతుక్కునే డొమెయిన్ తో మీకు ప్రత్యక్ష సంబంధాలు వుండితీరాలన్న అవసరమే లేదు. అసలా రంగంలో మీకు అకడమిక్ పరిజ్ఞానం

వుండాల్సిన అవసరం కూడా లేదు. సదరు డౌమెయిన్ గురించి కనీసావగాహన వుండి, అదెలా పనిచేస్తుంది, అందులో మీరు ప్రవేశిస్తే మీకెలా ప్రయోజనం కలుగుతుందో గ్రహిస్తే చాలు.

## మీ రెజ్యూమెను మీరే రిఫర్ చేయండి

అకడమిక్ గా, కెరియర్ పరంగా మీ గ్రాఫ్ ను రుజువు చేసేది మీ రెజ్యూమె. ఇందులోంచి అకడమిక్ విషయాల్ని వదిలిపెట్టి, ప్రస్తుతం మీరు పనిచేస్తున్న డౌమెయిన్ ను మాత్రమే దృష్టిలో పెట్టుకోండి.

ఒక పబ్లిక్యలర్ డౌమెయిన్ లో మీకు కొన్ని సంవత్సరాల పని అనుభవం వుండి, ఆ రంగంలోనే మీ స్టార్ట్ అప్ ను ప్రారంభిస్తే మీకు విజయావకాశాలు ఎక్కువగా వుంటాయి. ఆ రంగంలో మీకున్న అనుభవం, సాధించిన నైపుణ్యాలు, పొందిన శిక్షణ, వ్యాపార సంబంధాలు, కంటాక్ట్స్ - ఇవన్నీ మీకు పునాదిరాళ్లుగా ఉపయోగ పడతాయి. సదరు డౌమెయిన్ మీద మీకున్న పట్టు, పరిశీలనా శక్తి వల్ల మీ టార్గెట్ కస్టమర్లను సులభంగా గుర్తించగలుగుతారు. మీ స్టార్ట్ అప్ ఆలోచనకు మీ అనుభవం రెజ్యూమె కూడా తోడవుతుంది కాబట్టి, పెట్టుబడిని సాధించడం కూడా సులభ మౌతుంది. బ్యాంకులు, ఆర్థిక సంస్థల నుంచి తేలికగా లోన్లు పొందడానికి కూడా మీ ట్రాక్ రికార్డు మెరుగ్గా పనికొస్తుంది.

ఒక ఉదాహరణ చూద్దాం. మీరు మంచి అనుభవం వున్న ఎగ్జిక్యూటివ్ చెప్ అనుకుందాం. చాలాకాలంపాటు రెస్టారెంటును నిర్వహించిన అనుభవం మీకుంది. మీ అనుభవంతో మీరు స్టార్ట్ అప్ గా ఒక రెస్టారెంటును ప్రారంభించదలిస్తే, మీరు సక్సెస్ సాధించడం చాలా సులభం. ఎందుకంటే రెస్టారెంటు నిర్వహణపై మీకు మంచి అనుభవం వుంది. రెస్టారెంటు నిర్వహణకు కావల్సిన మెటీరియల్స్ సప్లయర్లు, వెండర్లు, చెఫ్ సిబ్బందితో మీకు మంచి పరిచయాలుంటాయి. కస్టమర్లు ఎటువంటి ఆహార పదార్థాల్ని ఎక్కువగా ఇష్టపడతారో బాగా తెలిసివుంటుంది. దీని ఆధారంగా మెనూను రూపొందించుకోవడం, అందుకు తగినట్లుగా చెఫ్లను నియమించు కోవడం చాలా ఈజీ. రెస్టారెంటు స్టార్ట్ అప్ కోసం బ్యాంకు లోన్ ప్రయత్నాలకు కూడా మీ రెజ్యూమె బాగా పనిచేస్తుంది.

## అనుభవం లేని డౌమెయిన్ లోకి ప్రవేశించదలిస్తే ...

అందరూ తమకు అనుభవం వున్న డౌమెయిన్లనే ఎంచుకుంటారని లేదు. కొందరు తమకు అనుభవం లేకున్నా ఆసక్తి వున్న డౌమెయిన్ లో పనిచేయడానికి ఇష్టపడతారు. ఇలాంటి సందర్భాల్లో కూడా మీ పాత అనుభవాలు కొంతమేరకు పనికొస్తాయి. ఆ డౌమెయిన్ లో పనిచేస్తున్న నిపుణులను సంప్రదించడం ద్వారా డౌమెయిన్ పరిజ్ఞానం పొందగలుగుతారు. స్టార్ట్ అప్ పెట్టుబడులు, ఇతర ఖర్చులు,

ఎంత ఆదాయం రావడానికి అవకాశం వుంటుందనే విషయాలు వారినుంచి తెలుసుకోవచ్చు. ఆఫీసును ఎలా నిర్వహించాలి; టీమ్ను ఎలా తయారుచేసుకోవాలి; సదుపాయాలు వంటి విషయాల్లో మీ పూర్వానుభవాలు బాగానే ఉపయోగపడతాయి.

కొందరు ఔత్సాహికులకు ఒకదాని పైనే కాక, వేర్వేరు డొమెయిన్ల మీద ఆసక్తి వుంటుంటుంది. దేనిని ఎంచుకోవాలో సందిగ్ధత వుంటుంది. వీటిలో ఏది బెస్ట్ అని నిర్ణయించుకోవడంలో తడబడుతుంటారు. ఇలాంటి సందర్భాల్లో మీకు అత్యున్నత స్థాయిలో నైపుణ్యమున్న అంశాలను గుర్తించి, వాటిమీద ఆధారపడడం మంచిది. మీ అకడమిక్ బ్యాక్గ్రౌండ్ కూడా ఇందుకు ఉపయోగపడుతుంది. మార్కెట్ను జాగ్రత్తగా పరిశీలించి, ఏ తరహా వ్యాపారాలు మీకు అన్నివిధాలా సూటవుతాయో గుర్తించండి.

మరికొందరుంటారు. వారికి స్టార్టప్ ఆలోచనైతే బలంగా వుంటుంది కానీ, దేనిలో మొదలుపెట్టాలన్న అవగాహన ఏమాత్రం వుండదు. మీరు ఈ తరహాకు చెందినవారైతే ... మీరు అందరికంటే ఎక్కువగా మార్కెట్ను అధ్యయనం చేయాల్సి వుంటుంది. నేర్చుకోవడానికి చాలా ఎక్కువ సమయం కేటాయించాల్సివుంటుంది. జీరో నుంచి ప్రారంభించాలి కాబట్టి ఎక్కడా హడావుడి, తడబాటు లేకుండా, సింపుల్ గా ఆలోచిస్తూ మీ డొమెయిన్ ఎంపిక కోసం ప్రయత్నించండి. ఎలాంటి భేషజాలు, కల్పనలు లేకుండా మార్కెట్ను వాస్తవిక దృష్టితో అర్థం చేసుకునే ప్రయత్నం చేయండి.

డొమెయిన్ ఎంచుకోవడానికి ఎక్కువ సమయాన్ని కేటాయించడం అంటే మీ ప్రాజెక్టును డిలే చేయడం అని భావించకండి. కొన్ని సందర్భాల్లో చేతల కంటే థాట్ ప్రాసెస్ కే ఎక్కువ సమయం వెచ్చించాల్సివుంటుంది. ఈ సమయాన్ని కూడా మీ పెట్టుబడిలో భాగంగానే గుర్తించొచ్చు. వ్యాపారంలో ప్రవేశించిన తరువాత అప్పుడప్పుడూ మీ తొలి రిఫరెన్సుల నోట్స్లను చూస్తుంటే, మీ అసలైన పెట్టుబడి ఎక్కడ ప్రారంభమైందో మీరే స్పష్టంగా అర్థం చేసుకోగలుగుతారు.

స్టార్టప్ ఔత్సాహికులకు కావల్సిన అనేక ఇతర నైపుణ్యాల గురించి మీకు చాలా సమాచారాన్నిస్తాయి.

స్టార్టప్ ఔత్సాహికుల పలు తరహాల డొమెయిన్ సందేహాలకు సమాధానాల కోసం ...

askmeboss100@gmail.comకి ఈమెయిల్ రాయండి.

www.askmeboss.com వెబ్సైట్లో సమాధానాలు చదవండి.

మైక్రోసాఫ్ట్ ఎప్పుడూ కొత్త ఆలోచనల కోసం అన్వేషిస్తుంది. కానీ, మా  
ఐడియాలు పరిశ్రమను ఎలా ముందుకు తీసుకువెళతాయో పెద్దగా  
పట్టించుకోం. విండోస్ మరియు కాపీలు ఎలా అమ్ముడుపోతాయనే అంశం  
మీదే ఎక్కువ దృష్టి పెడతాం. - బిల్ గేట్స్



మీరెంచుకున్న డొమెయిన్‌లో మీకెంత అనుభవమున్నా, అసలేమీ  
 అనుభవం లేకున్నా కూడా ... మీ బిజినెస్ ఐడియా మీకెంతవరకూ  
 సూటవుతుందో చెక్ చేసుకోవడం తప్పనిసరి. దీన్నెలా సాధించాలో ఈ  
 వ్యాసం మీకు వివరిస్తుంది.

## మీ ఐడియాలను ఎవాల్యుయేట్ చేయండి!

EVALUATE YOUR IDEAS

**ప్రతి** వ్యాపారమూ ఏదో ఒక ఐడియా తోనే ప్రారంభమవుతుంది. అది ఒక చిన్న కిరాణా దుకాణాన్ని ప్రారంభించడం కావచ్చు, లేదా ఒక పెద్ద షాపింగ్ కాంప్లెక్స్ నిర్మాణం కావచ్చు; లేదా ఒక ఐటీ కంపెనీ ప్రారంభం కావచ్చు. కానీ, ఒక ఆలోచన లేకుండా ఏ పనీ జరగదు.

ఏ రంగంలోనైనా విజేతలెప్పుడూ తమ ఐడియాల మీద బాగా నమ్మకంతో వుంటారు. ఎప్పటికప్పుడు వాటిని సరిదిద్దుకుంటూ, కొత్త పంథాల్లోకి మార్చుకుంటూ ముందుకు నడుస్తారు. తమ పూర్తి సమయాన్ని బిజినెస్‌ను వృద్ధిలోకి తీసుకురావడానికే కేటాయిస్తారు. తమ ఉత్పత్తులు / సేవలను సాధ్యమైనంత నాణ్యంగా అందించడానికి తపనపడతారు. ఇందుకోసం కొత్త ఆలోచనలు చేస్తారు; కొత్త మార్గాల్ని అన్వేషిస్తారు. అంతిమంగా తమ వ్యాపారాన్ని పైపైకి తీసుకువెళతారు. అంటే ...

**ఆలోచన వుంటే చాలు స్టార్టప్ స్టార్ట్ చేసేయొచ్చు అని అర్థం చేసుకోవాలా?**

కాదు. ఏదో ఒక ఆలోచనతో ముందుకుపోతే మనం చేసే పనికి అర్థం ఏముంటుంది? మీ ఆలోచన వెనుక వాస్తవికత వుండాలి. మీ ఐడియాలో హేతుబద్ధత (రేషనలిటీ) వుండాలి. దానికి వ్యాపారాన్ని లాభసాటిగా నడపగల గుణం వుండాలి. అన్నిటిని మించి మీ ఐడియాని సమర్థవంతంగా ఇంప్లిమెంట్ చేయగలగాలి. ఏ బిజినెస్ మీకు ఖచ్చితంగా సూటవుతుందని ఎవరూ చెప్పలేరు. ఏ బిజినెస్ వల్ల మీకు బాగా లాభాలొస్తాయనీ ఎవరూ చెప్పలేరు. బిజినెస్ ఐడియాలను ఇలాగే ఇంప్లిమెంట్ చేయాలని కూడా ఎవరూ చెప్పలేరు. కానీ, మీ స్టార్టప్‌ను 'విజయం దిశగా నడిపించడానికి' ఈ టిప్స్ ఉపయోగపడతాయని మాత్రం చెప్పగలం.

**ఈ ప్రపంచానికి ఏం కావాలో గుర్తిస్తున్నానా?**

మనం జీవిస్తున్నది అత్యంత విశాలమైన ప్రపంచంలో. ఇక్కడ అందరికీ కామన్ అవసరాలుంటాయి. అలాగే, ప్రతిఒక్కరికీ ప్రత్యేక అవసరాలుంటాయి. కామన్ అవసరాలను తీర్చే ఉత్పత్తులు కావాలి, ప్రత్యేక అవసరాలు తీర్చే ఉత్పత్తులు కావాలి. మీరేం అందించగలరు? ఏం అందించగల శక్తిసామర్థ్యాలు మీకున్నాయి?

ఒక మనిషి ఈ భూమ్మీద అడుగుపెట్టడానికి పది నెలల ముందే భూమ్మీది ఉత్పత్తులకు కస్టమర్‌గా మారిపోతాడు. తల్లి గర్భం నుంచి బయటికి రాగానే డైరెక్ట్ కస్టమర్‌గా మారిపోతాడు. అప్పట్నుంచీ ఈ భూమిని వదిలిపెట్టి వెళ్లిపోయేదాకా ప్రతి నిమిషం ఏదోఒకచోట, ఏదో ఒక వస్తువు కోసం / ఏదో ఒక సేవ కోసం డబ్బు ఖర్చుపెడుతూనేవుంటాడు. మరణం తర్వాత కూడా అతని పేరుమీద కొంత ఖర్చు ఈ భూమ్మీద జరుగుతూనేవుంటుంది. 'వస్తుమూలమిదం జగత్' అనుకోవచ్చు.

మరి ఇన్ని కోట్లమంది ప్రజల అవసరాలు తీర్చగల ప్రాడక్ట్ ఏమిటో మీకు తెలుసా? స్టార్టప్ ప్రారంభించదలచుకున్నవారంతా వేసుకోవాల్సిన మొదటి ప్రశ్న

ఇది. ఇక్కడ మనం ఏం చేయగలం అన్నది ప్రధానం కాదు, జనానికి ఏం కావాలో అది అందించడమే ప్రధానం. అటువంటి ప్రాడక్ట్ లేదా సేవను గుర్తించడమే మీ విజయానికి తొలి మెట్టు. మీ ఐడియాను ఎవాల్యుయేట్ చేయడంలో ఈ మొదటి పాయింట్ ను టిక్ చేసుకోండి.

ఈ పుస్తకం 36వ పేజీలో బిల్ గేట్స్ కామెంట్ ఒకటి చదివే వుంటారు. తాము ఎప్పుడూ కొత్త ఆలోచనల కోసం అన్వేషిస్తామని, తమ ఉత్పత్తులు అమ్ముడుపోవడం అనే అంశమీదే ఎక్కువగా దృష్టి కేంద్రీకరిస్తామని గేట్స్ తమ వ్యాపార సూత్రాన్ని నిక్కచ్చిగా చెప్పాడు. ఔత్సాహికులందరికీ ఈ సూత్రం బాగా వర్తిస్తుంది.

### ఐడియాలో ఒరిజినాలిటీ వుందా?

ఒరిజినాలిటీ అంటే? కల్పితం కానిదని అర్థం చెప్పుకోవచ్చు. కొన్ని ఊహలు, కొన్ని ఎక్కువ అంచనాలు వుండివుండొచ్చు, అది సహజం. కానీ ఓవరాల్ గా చూస్తే మీ ఐడియాకి మార్కెట్ వుందని మీకు మీరుగా ధృవపరచుకోవడమే ఒరిజినాలిటీ. మీ ఆలోచనకు మార్కెట్ తో కనెక్టివిటీ వుందని రుజువు చేసుకోవడం. అలాగే, మీరందించే సేవలు లేదా ఉత్పత్తులను నాణ్యంగా అందించగలమనే ధీమా కూడా ఒరిజినాలిటీయే. మార్కెట్లో మీ బ్రాండ్ ను నిలబెట్టుకోవడానికి మీరు పడే కష్టమంతా ఒరిజినాలిటీయే. ఒక్క మాటలో చెప్పాలంటే 'తిమ్మిని బమ్మిని చేసి బతకాలనే కోరిక లేకుండా, వాస్తవ పరిస్థితులకు తగినట్లు వ్యవహరించడమే ఒరిజినాలిటీ'. దీన్ని సాధించడం మీ విజయానికి రెండవ మెట్టు. ఈ పాయింట్ ను ఎవాల్యుయేట్ చేయడమంటే మీ నిజాయితీని ఎవాల్యుయేట్ చేసుకోవడమే అని గుర్తించాలి.

### కంఫర్ట్ జోన్ ను సిద్ధం చేసుకున్నానా?

స్టార్టప్ ఆలోచనలతో పున్నవారు కంఫర్ట్ జోన్ అనే మాటను సీరియస్ గా తీసుకోరు. అసలా అవసరమే లేదని భావిస్తుంటారు. తమ సొంత వ్యాపారం కోసం ఎంతైనా కష్టపడొచ్చని, ఎంత టైమైనా పనిచేయవచ్చని నమ్ముతుంటారు. బాగా కష్టపడి, మార్కెట్లో అత్యున్నత స్థానానికి చేరుకోవడం ద్వారా తమ వ్యాపార లక్ష్యాల్ని సాధించాలని కోరుకుంటుంటారు. నిజమే, ఆశపడడంలో తప్పు లేదు. కానీ, ఒక కంఫర్ట్ జోన్ ను సృష్టించుకోలేకపోతే అది మీ వ్యాపారాన్నే కాదు, మీ మానసిక పరిస్థితుల్ని కూడా చిన్నాభిన్నం చేస్తుందని గుర్తించాలి. కంఫర్ట్ జోన్ ను సృష్టించుకోవడమనేది వ్యాపారం ప్రారంభించిన తరువాత చేయాల్సిన పని. కానీ, 'కంఫర్ట్ జోన్ పరిమితులు పెట్టుకోవడం' మాత్రం స్టార్టప్ కు ముందే చేయాల్సిన పని. దీనినెలా ఎవాల్యుయేట్ చేసుకోవాలో కొంచెం వివరంగా చూద్దాం.

మీ కంఫర్ట్ జోన్ మూడు. (ఎ) శారీరక శ్రమ & మానసిక ఒత్తిడి (బి) టైమ్ (సి) పెట్టుబడి & లాభాలు. ఈ మూడు అంశాల్ని వేర్వేరుగా చూడాలి.

మీ స్టార్లప్ కోసం మీ శారీరక, మానసిక శ్రమల్ని ఎంతవరకూ పెట్టగలరో గుర్తించండి. వైద్యపరిభాషలో చెప్పాలంటే ఏ మనిషీ 12 గంటల కంటే ఎక్కువ పని చేయలేరు. 16, 20 గంటలు చేసేవారుండొచ్చు. కానీ 12 గంటలకు మించి చేసే పనిలో ఖచ్చితంగా క్వాలిటీ స్టాండర్స్ పడిపోతాయి. కాబట్టి రోజుకు 12 గంటల కంటే మించి పనికి సిద్ధం కాకపోవడం తొలి కంఫర్ట్ జోన్ ను సృష్టించుకోవడం. ఫలితంగా మానసికంగా మీపై చాలా ఒత్తిడి తగ్గుతుంది. ఇది మీ పనిలో నాణ్యతను పెంచుతుంది. ప్రణాళికాబద్ధంగా పని చేయడం బాగా అలవాటవుతుంది.

స్టార్లప్ ను నిలబెట్టుకోవడానికి మీకంటూ ఏడాదో, రెండేళ్లో ఒక టైమ్ అంటూ పెట్టుకుంటారు కదా! ఆ గడువులోగా మీరనుకున్న లక్ష్యం చేరలేకపోతే ... తిరిగి మళ్లీ ఉద్యోగానికి వెళ్లడానికి కూడా మానసికంగా సిద్ధపడివుండాలి.

(పేజీ 204లో ఈ అంశంపై ప్రత్యేక అధ్యాయాన్ని చదవండి).

ఇక రెండో కంఫర్ట్ జోన్ టైమ్. స్టార్లప్ మీదే అయివుండొచ్చు. కానీ అన్ని పనులూ మీరే చేసుకోలేరు. ఏ పనిలో ఎవరు నిపుణులో ఆ పని వారితోనే చేయించుకోవడాన్ని అలవాటు చేసుకోవాలి. దీనివల్ల మీకు కొంత ఖర్చు పెరగాచ్చు, కానీ అవుట్పుట్లో క్వాలిటీ పెరుగుతుందన్న విషయం గుర్తించాలి. అంతేకాదు, మీ టైమ్ మీ ఒరిజినల్ అవుట్పుట్కి ఉపయోగపడుతుంది.

మూడో కంఫర్ట్ జోన్ పెట్టుబడి. 90 శాతం స్టార్లప్ లు లక్షరూపాయల లోపు పెట్టుబడి తోనే ప్రారంభమవుతాయి. ఇవ్వాళ్లి వ్యాపార ప్రపంచంలో ఇది చాలా చిన్న మొత్తమే! కాబట్టి, ఈ డబ్బును 'అనుభవం సంపాదించడానికి పెట్టే పెట్టుబడి'గా గుర్తించాలి. ఏవైనా అవాంతరాలెదురై మీరు స్టార్లప్ ను నడపలేకపోయినా ఆ అనుభవం నాకు ఎక్కడైనా పనికొస్తుందనే వాస్తవాన్ని మనసులో బలంగా పెట్టుకోవాలి.

## నా బలాబలాల ఎవాల్యుయేషన్

ప్రతి మనిషికి సొంత బలాలు కొన్నంటాయి. పలానా పని చేయడంలో నాకు తిరుగులేదు అనే విశ్వాసం కొంతుంటుంది. మీరెంచుకున్న డొమెయిన్ లో ఉపయోగ పడే మీ సొంత బలాల్ని నిజాయితీగా నోట్ చేయండి. ఈ బలాల్ని ఉపయోగించుకోవడం వల్ల ఎంతమంది ఉద్యోగులు / సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల సేవలను తగ్గించుకోగలరో ఆలోచించండి. మరోవైపు మీ డొమెయిన్ లో మీ బలహీనతలను కూడా నోట్ చేయండి. వీటిని అధిగమించడానికి కావల్సిన ఉద్యోగులు / సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల సేవల్ని అంచనా వేయండి. ఈ రెంటినీ జాగ్రత్తగా బ్యాలన్స్ చేస్తే మీ బలాబలాలపై ఒక కరెక్ట్ అంచనాకు రాగలుగుతారు.

## అనేక లక్ష్యాల నుంచి ఒక్క లక్ష్యం వైపు ...

స్టార్లప్ ప్రారంభించేవారు చాలామందిలో వ్యాపార లక్ష్యం ఒక్కటే వుండదు. తమ



వ్యాపారాన్ని అనేకవిధాలుగా విస్తరించాలని లక్ష్యంగా పెట్టుకుంటారు. తొలినుంచీ ఆ దిశగానే పనిచేస్తుంటారు. ఇలా లక్ష్యం పెట్టుకోవడం వ్యాపారాన్ని దెబ్బతీస్తుందని వ్యాపార, మానసిక నిపుణులు పేర్కొంటారు. స్టార్టప్ ఆలోచన సమయంలో మీరు నిర్ణయించుకున్న లక్ష్యాన్ని దాటి ఆలోచించకపోవడం మంచిదంటారు. ఎన్ని మార్గాల్లో పనిచేసినా, ఎన్ని టూల్స్ ఉపయోగించుకున్నా, అంతిమంగా మీ లక్ష్యం వైపే నడవాలి తప్ప దానికి వేరేవేరే గమ్యాలుండడం నిస్సందేహంగా మీ వ్యాపారానికి నష్టం కలిగిస్తుంది. కాబట్టి 'వందమార్గాలు - కానీ ఒకటే లక్ష్యం' అనే సూత్రాన్ని మీరు పాటించగలరో లేదో ఎవాల్యుయేట్ చేసుకోండి. ఒక్కసారి మీ లక్ష్యం చేరాక దానిని మరికొన్ని లక్ష్యాల వైపు మళ్లించుకోవడంలో తప్పులేదు.

### స్మెల్ చేయగలనా?

వ్యాపారంలో సహజంగా ఎదురయ్యే పరిణామాలను అంచనా వేయగలగడం చాలా ప్రమాదాలను నివారిస్తుంది. వ్యాపార పరిభాషలో దీన్ని స్మెల్ చేయడం అంటారు. మార్కెట్ ను జాగ్రత్తగా పరిశీలిస్తుండడం, పోటీ ఉత్పత్తుల మీద ఒక కన్ను వేసి వుంచడం, వాటి తాజా ఎత్తులకు దీటుగా మీరూ ఎత్తులు వేయడానికి సంసిద్ధం కావడం ... ఇవన్నీ స్మెల్లింగ్ లో భాగమే! ఇలా స్మెల్ చేయగల గుణాన్ని మీలో ఎవాల్యుయేట్ చేసుకోండి.

### నా ఐడియా ఆలోరెడీ మార్కెట్లో వుందా?

స్టార్టప్ కోసం మీరెంచుకున్న ఐడియా ఇప్పటికే మార్కెట్లో వున్నట్లయితే ఏం చేయాలి? నిజానికి 90 శాతం స్టార్టప్ ఐడియాలు మార్కెట్లో వున్నవే అయివుంటాయి. వెనుకటి అధ్యాయంలో చెప్పుకున్నట్లుగా ... ఆలోరెడీ మార్కెట్లో వుండి, లాభంగా నడుస్తున్న ఐడియాల మీద ఆధారపడడం మంచిదే. అయితే ఇందుకు మీరు మానసికంగా సంసిద్ధంగా వున్నారా, లేదా అనేదే అసలు ప్రశ్న. యునిక్ నెస్ ను ఐడియాలో కాక, పని తీరులో చూపించడానికి మీరు సిద్ధంగా వుంటే మీ స్టార్టప్ నిలబడే అవకాశాలు ఎక్కువగా వుంటాయి. ఇక్కడ కూడా మిమ్మల్ని మీరు ఎవాల్యుయేట్ చేసుకోండి.

పై అంశాలన్నీ మీరు స్టార్టప్ కు అన్నివిధాలా సంసిద్ధంగా వున్నారని మీరు మీరు రుజువు చేసుకోవడానికి కీలకంగా పనికొస్తాయి. ఈ ఎవాల్యుయేషన్ లేకుండా స్టార్టప్ కు దిగడం ఏమాత్రం మంచిదికాదు. ఆల్ ది బెస్ట్.

~~~~~

If you don't know what the customer benefit is,  
the whole thing's waste of the time.



Image © BIGIMAGES

## PART 2

స్టార్టప్ ప్రారంభించడానికి నిర్ణయం తీసేసుకున్నారు కాబట్టి ... ఇక స్టార్టప్ కి ఎలా సిద్ధం కావాలో ఈ వ్యాసంలో వివరంగా చదవండి. గత వ్యాసాల్లో మీరు చదివిన సమాచారాన్ని ఆచరించడానికి మీరు సిద్ధంగా వుంటే ... ఈ వ్యాసంలోని అంశాలను జస్ట్ .. గుడ్డిగా ఫాలో అయిపోవడమే!

స్టార్టప్ కి ఎలా  
సిద్ధం కావాలి?

HOW TO PREPARE FOR STARTUP?

**వెల్.** ఇప్పుడు మనం అసలైన అంకం లోకి అడుగుపెట్టాం. స్టార్ట్స్ను ఎలా మొదలుపెట్టాలి? వెనుకటి ఏడు అధ్యాయాల్లో మీరు చదివిన సమాచారమంతా మీ మనసులో నిక్షిప్తంగా వుంది. వాటిద్వారా మీ స్టార్ట్స్ ఆలోచన ఎంతవరకూ కరెక్ట్, కావల్సిన సామర్థ్యాలు, ఆర్థికాంశాలు, వనరులు, నైపుణ్యాల గురించి ఒక అవగాహనకి వచ్చారు. ఈ అవగాహన ఆధారంగా మీ స్టార్ట్స్ను ప్రారంభించడానికి ఒక నిర్ణయానికొచ్చారు. మీరీ అధ్యాయం చదవడం మొదలుపెట్టారంటే అర్థం ఇదే!

స్టార్ట్స్ ప్రారంభించడానికి మీరు సిద్ధమైపోయారు కాబట్టి, ఇక అందుకు అవసరమైన ఏర్పాట్లు, సరంజామాల సంగతి చూద్దాం. కింద పేర్కొన్న ఒక్కో పాయింటునూ స్థిరంగా ఫాలో అవుతున్నామంటే.

## 1) స్టేట్మెంట్ ఆఫ్ పర్పస్ తయారుచేయండి

ఏ ఉద్దేశంతో మీ స్టార్ట్స్ను ప్రారంభిస్తున్నారో వివరించే డాక్యుమెంట్ ఈ 'స్టేట్మెంట్ ఆఫ్ పర్పస్'. ఒక రకంగా చెప్పాలంటే ఇది మీ ఆలోచనల్ని మీరీ రాసుకున్న సెల్ఫ్ అగ్రిమెంట్. ఇందులో ఎనిమిది అంశాలుంటాయి.



- స్టార్ట్స్ గురించి ఆలోచించడానికి కారణాలు
- స్టార్ట్స్ కోసం ఈ డౌమెయిన్ నే ఎంచుకోవడానికి కారణాలు
- స్టార్ట్స్ ప్రారంభిస్తే కలిగే లాభనష్టాలను ఎలా ఆలోచించారు?
- స్టార్ట్స్ కోసం అంచనా వేసిన పెట్టుబడి మొత్తం, దానిని సేకరించడానికి మనసులో వున్న మార్గాలు
- సొంత టీమ్ ఏర్పాటు కోసం మనసులో వున్న ఆలోచనలు
- లోకేషన్, ఆఫీస్, క్లయింట్స్, ఫోకస్ & రన్నింగ్ మెటీరియల్స్, ప్రమోషన్ మార్గాలపై ఎలాంటి మార్గాలు నిర్ణయించుకున్నారు?
- సంస్థను నిలకడగా రెండేళ్లపాటు నడిపించగల శక్తి వుందని ఎలా ఒక నిర్ణయానికొచ్చారు?
- ఒకవేళ స్టార్ట్స్ విఫలమైతే తిరిగి ఉద్యోగానికి వెళ్లడానికి సిద్ధంగా వున్నానని, ఆర్థికంగా, కుటుంబపరంగా ఇబ్బందులు తలెత్తకుండా చూసుకునే శక్తి మీకుందని ఎలా నిర్ణయానికొచ్చారు?

ఈ ఎనిమిది అంశాలకూ మీ సమాధానాలు నిజాయితీగా రాసుకోండి. ఇది మీరు తప్ప మరెవ్వరూ చూడబోయే డాక్యుమెంట్ కాదు కాబట్టి నిస్సంశయంగా అన్ని విషయాలూ రాయండి. రెండేళ్ల తర్వాత మళ్లీ మీకు మీరే చదువుకోబోయే డాక్యుమెంట్ ఇది. అంతవరకూ ఆలోచించి ఈ ప్రశ్నలన్నిటికీ సాధ్యమైనంత వివరంగా జవాబులు రాసుకోండి. మీకు నచ్చిన భాషలో, మీకర్థమయ్యే రీతిలోనే

రాసుకోండి. ఈ పని పూర్తిచేసిన తరువాత స్టార్టప్ ప్రారంభం వైపు ఆలోచించండి.

## 2) మిషన్ స్టేట్ మెంట్ కూడా ...

మీ బిజినెస్ ను మీరు ఏ ఫార్మాట్ లో నడిపించాలనుకున్నా, మీ మిషన్ స్టేట్ మెంట్ కీలకమైన డాక్యుమెంట్. ఇది మీ వ్యాపారాలోచనలు, మీ దార్శనికత (విజన్), మీ అంచనాలను ప్రస్తుతించే బిజినెస్ డాక్యుమెంట్. మీ కంపెనీని రిజిస్టర్ చేయాలన్నా, ప్రమోట్ చేసుకోవాలన్నా, బ్యాంకుల నుంచి లోన్లు పొందాలన్నా, ఆఖరికి జనంలోకి వెళ్లాలన్నా కూడా ఈ మిషన్ స్టేట్ మెంట్ తొలి డాక్యుమెంట్ గా పనికొస్తుంది. ఇది అందరికీ బహిరంగంగా వుండే డాక్యుమెంట్. మీ కస్టమర్లు, ఉద్యోగులు, ఇన్వెస్టర్లు అందరూ దీనిని జాగ్రత్తగా చదువుతారు కాబట్టి, ఎక్కడా లోపాల్లేకుండా చాలా శ్రద్ధగా దీనిని తయారు చేసుకోవాల్సివుంటుంది.



మీ వ్యాపార లక్ష్యాలు ఎలా వుండాలని నిర్ణయం తీసుకున్నారో ఇందులో నోట్ చేయండి. "స్టేట్ మెంట్ ఆఫ్ పర్పస్" లోని కొన్ని అంశాలు ఇందులో రిపీట్ కావచ్చు. కానీ ఇది పూర్తిగా వ్యాపార సంబంధితం కాబట్టి వేరే (సెకండ్) స్టేట్ మెంట్ గానే ప్రిపేర్ చేయాలి. ఇందులో ... మీ వ్యాపారం ఉద్దేశాలు, ఏం చేయాలనుకుంటున్నారు, ఎలా చేయాలనుకుంటున్నారు, మీ బిజినెస్ ఐడియా నుంచి మీరు ఆశిస్తున్న ప్రయోజనాలు, దీనిద్వారా కంపెనీకి, ఇన్వెస్టర్లకు ఎలాంటి ప్రయోజనాల్ని ఆశించవచ్చు మొదలైన వివరాలను నోట్ చేయండి.

మిషన్ స్టేట్ మెంట్లు తయారుచేయడానికి ప్రత్యేక నిపుణులు లభిస్తారు. బిజినెస్ మేనేజ్ మెంట్ అంశాలపై మంచి పట్టుండి, డాక్యుమెంట్ షన్ పక్కాగా చేసే నిపుణులపై ఆధారపడడం మంచిది. మీ ఆలోచనలను వారితో పంచుకుంటే వాటిని చక్కటి భాష, మంచి శైలిలో వారు డాక్యుమెంటును రూపొందిస్తారు. సహజంగా చార్టర్డ్ అకౌంటెంట్లు, ఇన్వెస్ట్ మెంట్ మేనేజర్లే ఈ డాక్యుమెంట్లను సిద్ధం చేసిస్తుంటారు. అలాగే, లోకల్ డెవలప్ మెంట్ పరిధి కూడా బాగా పెరుగుతోంది కాబట్టి మీ డాక్యుమెంట్లన్నీ ఇంగ్లీష్ తో పాటు మీరు వ్యాపారం చేయబోతున్న రాష్ట్రం లోని స్థానిక భాష లోకి కూడా అనువాదం చేయించి వుంచుకోవడం మంచిది.

## 3) స్టార్టప్ కో పేరు పెట్టండి

పుట్టిన బిడ్డుకు పేరెలా పెడతామో మీ వ్యాపారానికి కూడా ఒక పేరు ఖచ్చితంగా వుండాలి. స్టార్టప్ ఒక్కరో ఇద్దరో కలిసి చేసే వ్యాపారం అయినా కావచ్చు; ఎక్కువమంది కలిసి చేసేదే కావచ్చు. కానీ ఆర్గనైజ్డ్ గా వుండడం అవసరం. కాబట్టి మీకంటూ ఒక



బ్రాండ్, కంపెనీ పేరు వుండితీరాలి. చాలామంది స్టార్టప్ ఔత్సాహికులు తమ పేర్లతో వ్యాపారం ప్రారంభించేస్తుంటారు. ఉదాహరణకు ఎస్విఆర్ గ్రూప్. కొందరు మాత్రం ఈస్టబ్లిక్ సెన్స్ ఉపయోగించి పేర్లు పెట్టుకుంటుంటారు. ఉదాహరణకి - ఎల్లో టేప్, గోతియె, రెడ్ మూన్, ఐమేడ్. మీ స్టార్టప్ పేరు విషయంలో మీరెలాగైనా వ్యవహరించవచ్చు. అయితే, మీ వ్యాపార లక్ష్యాన్ని మీ కంపెనీ పేరులో చూపించ గలిగితే కొంత ఎక్కువ ప్రయోజనం వుంటుంది. ఇంటర్నేషనల్, గ్లోబల్ వంటి పదాలు కంపెనీ వ్యాపారం చేసే మోడల్ను సూచిస్తాయి. మీ అవసరం, అవకాశాన్ని బట్టి ఈ పదాలను కూడా జతచేసుకోవచ్చు. ఇలా మీరు నిర్ణయించుకున్న కంపెనీ పేరునే మీ కమ్యూనికేషన్ పద్ధతులన్నిటిలో ఉపయోగిస్తారు.

మీరెంచుకునే పేరు, మీ ప్రాడక్ట్ పేరు రెండూ ఒకటే అయివుండాల్సిన అవసరం లేదు. ఉదాహరణకు బజాజ్ కవాసాకీ. ఇందులో బజాజ్ కంపెనీ పేరు; కవాసాకీ ప్రాడక్ట్ పేరు. ప్రతి ప్రాడక్ట్కీ, ప్రతి సర్వీసుకీ వేర్వేరు పేర్లు పెట్టుకోవచ్చు.

#### 4) రిజిస్ట్రేషన్ తప్పనిసరి కాదు .. కానీ వుంటే మంచిది!

స్టార్టప్ ఔత్సాహికుల్లో ఎక్కువమందికి ఎదురయ్యే తొలి ప్రశ్న ఇది. కంపెనీకి రిజిస్ట్రేషన్ అవసరమా అని. మూడో పాయింట్లో సూచించినట్లుగా కంపెనీకో పేరు వుండడం మంచిదే! కానీ రిజిస్ట్రేషన్ కంపల్సరీ ఏమీకాదు. మీ పేరుతో వ్యక్తిగతంగా వ్యాపారం చేసుకోవచ్చు. ప్రొఫ్రయిటర్షిప్ కంపెనీ అంటారు దీనిని. ఇందులో వ్యాపార లావాదేవీలన్నిటికీ మీరే బాధ్యులు. కంపెనీ పేరుతో మీకొచ్చే ఆదాయాన్ని మీ వ్యక్తిగత ఆదాయంగా గుర్తిస్తారు. మీ ఐటీ రిటర్నులలో మీ కంపెనీ పేరును ప్రస్తావించాల్సిన అవసరమే లేదు.

మీ ఫర్మ్ / కంపెనీ పేరుతో ప్రొఫ్రయిటర్షిప్ కంపెనీ నమూనాలో ఏ బ్యాంకులోనైనా అకౌంటును కూడా తెరుచుకోవచ్చు. ఇండివిడ్యువల్ స్టేట్స్లో బిజినెస్ నిర్వహిస్తున్నట్లుగా ఒక నోటరీ అఫిడవిట్ను సమర్పిస్తే సరిపోతుంది. మీ కంపెనీ వెబ్సైట్ రిజిస్ట్రేషన్ సమయంలో మీ వెబ్ సర్వీస్ రిజిస్ట్రార్ ఇచ్చే సర్టిఫికేట్ కూడా సరిపోతుంది. కంపెనీ పేరుతో ఇచ్చే అకౌంట్ 'కరెంట్ అకౌంట్' అవుతుంది. ఏ బ్యాంకునూ కరెంట్ అకౌంట్ నిర్వహణకు కనీసం అయిదువేల రూపాయలు నికరంగా అకౌంట్లో ఎప్పుడూ వుంచాలనే నిబంధన విధిస్తుంది. మరో రెండువేల రూపాయలు అదనంగా వుంచడం మంచిదని నిపుణులు సూచిస్తారు.

మీ ఆదాయం బావుండి, మీ బ్రాండ్ను కాపాడుకోవాల్సిన అవసరం ఏర్పడితే మాత్రం కంపెనీ / ఫర్మ్ రిజిస్ట్రేషన్కు వెళ్లడమే మంచిది.

ప్రోఫ్రయిటర్షిప్, పార్టనర్షిప్, ప్రయివేట్ లిమిటెడ్ ... ఇలా ఏ మోడల్లో మీ కంపెనీని రిజిస్టర్ చేయించుకోవాలన్నా, మీ వ్యక్తిగత డాక్యుమెంట్లు కొన్ని తప్పనిసరిగా వుండాలి. మీ పేరుతో వ్యక్తిగతంగా మీకు పాస్ (పర్సనెంట్ అకౌంట్

నెంబర్) వుండితీరాలి. మీ కంపెనీ పేరుతో కూడా ఒక పాస్ కార్డు తీసుకోవచ్చు. పాస్ కార్డు పొందడానికి అయ్యే ఖర్చు రు.100 లోపే.

గుర్తింపు కోసం ఆధార్ కార్డు, పాస్ పోర్ట్ లాంటివి సరిపోతాయి. అడ్రస్ గుర్తింపు కోసం టెలిఫోన్ బిల్లు, కరెంట్ బిల్లు వంటివి సరిపోతాయి. ఇవి మీ పేరుతోనే వుండాలైన అవసరం లేదు. మీ తల్లిదండ్రులు, అన్నదమ్ముల పేర్లు, లేదా మీ ఇంటి యజమాని (అద్దె ఇల్లయితే) పేరుతో వున్నా సరిపోతుంది.

మీ కంపెనీ పేరుతో రిజిస్ట్రేషన్ లేకపోయినా, మీ కమ్యూనికేషన్ అవసరాల న్నిటిలో ఆ పేరును నిరభ్యంతరంగా ఉపయోగించుకోవచ్చు. దేశంలో ఎక్కడైనా ఆఫీసులు కూడా పెట్టుకోవచ్చు. అయితే కంపెనీ పేరుతో ఆస్తులు కొనుగోలు చేయడానికి మాత్రం అవకాశం వుండదు.

**ట్రేడ్ మార్క్ రిజిస్ట్రేషన్:** మీరెంచుకున్న కంపెనీ పేరును మరెవరూ ఉపయోగించుకోకుండా దానికి ట్రేడ్ మార్క్ రిజిస్ట్రేషన్ చేయించుకోవచ్చు. మీ బ్రాండ్ లను కూడా కాపీరైట్ చేయించుకోవచ్చు. మీ కంపెనీ మార్కెట్ విలువ పెరగడానికి ఇవి బాగా ఉపయోగపడతాయి. ఇప్పుడు వీటి రిజిస్ట్రేషన్ ధరలు కూడా బాగా తగ్గిపోయాయి. కాబట్టి మీ కంపెనీ పేరు, బ్రాండ్ లను ట్రేడ్ మార్క్ రిజిస్ట్రేషన్ చేయించుకోవడం మంచిదే. భవిష్యత్ లో కంపెనీని మరింత ప్రమోట్ చేయాలన్నా, వెంచర్ కేపిటలిస్టులు మీ బ్రాండ్ మీద ఆసక్తి చూపాలన్నా, ఆఖరికి మీ కంపెనీని అమ్మదలచుకున్నా కూడా ఈ ట్రేడ్ మార్కులు మీకు లాభం కలిగిస్తాయి.

## 5) ఆర్గనైజ్డ్ గా వుండడం అన్నివిధాలా మేలు!

4వ పాయింట్ లో పేర్కొన్నట్లుగా మీ కంపెనీకొక పేరు, దానికో రిజిస్ట్రేషన్ వుండడం ఎలా మంచిదో, ఆ కంపెనీని ఆర్గనైజ్డ్ గా వుండడం ఇంకా అవసరం. ఆర్గనైజ్డ్ గా వ్యవహరించడం అంటే కంపెనీని క్రమశిక్షణతో వుంచడమని అర్థం చేసుకోవాలి. క్రమశిక్షణతో వ్యవహరించే కంపెనీలే పైకొస్తాయని వేరే చెప్పాలా?

ఆర్గనైజ్డ్ గా వ్యవహరించడంలో తొలి పాయింటు - మిమ్మల్ని మీరు మీ కంపెనీలో ఒక ఉద్యోగిగా భావించడం. కంపెనీ మీదే అయివుండొచ్చు; దాని బాస్ మీరే అయివుండొచ్చు. కానీ మీరు కూడా అందరితో కలిసిపనిచేసే ఒక ఉద్యోగి అని భావించడం అవసరం. దీనివల్ల మీ సహోద్యోగులకు మీతో కలిసి నడిచే గుణం, కలిసి పనిచేసే అలవాటు పెరుగుతాయి. మీ తప్పొప్పులను సమీక్షిస్తూ ఎప్పటికప్పుడు కంపెనీ నష్టపోకుండా జాగ్రత్తపడగలుగుతారు.

మీరెంచుకున్న డొమెయిన్ లో మీరు వ్యక్తిగతంగా మంచి ప్రొఫెషనల్ అయివుండొచ్చు. కానీ, మీరో ఇండివిడ్యువల్. సహజంగా ఏ కంపెనీ అయినా తన ప్రొఫెషనల్ అవసరాలు తీర్చుకోవడానికి ఇండివిడ్యువల్ ప్రొఫెషనల్స్ మీద కంటే ఆర్గనైజ్డ్ ప్రొఫెషనల్స్ (కంపెనీల) మీదనే ఎక్కువగా ఆధారపడతాయి. కాబట్టి మీరు

కూడా మిమ్మల్ని ఆర్గనైజ్డ్ సిస్టమ్ లోకి తెచ్చుకోవడం తప్పనిసరి. ఉదాహరణకు మీ పేరు లక్ష్మీనారాయణ అనుకోండి; మీ కంపెనీ పేరు ఇన్నోట్రానిక్స్ (Innotronix) అనుకోండి. మీ పనిలో మీరెంత ప్రొఫెషనల్ అయినా మీ పేరుతో ప్రాజెక్టులు తెచ్చుకోవడం చాలా కష్టం. కానీ ఇన్నోట్రానిక్స్ అనే ఒక కంపెనీ ఉద్యోగిగా మీ పేరును ఉపయోగించుకుంటూ చేసే కమ్యూనికేషన్ వల్ల మీరు ఆర్గనైజ్డ్గా పనిచేస్తున్నారని వ్యాపార ప్రపంచానికి అర్థమవుతుంది. మీరు 'పన్ మ్యాన్ ఆర్మీ' అయినా కూడా ఇలాగే వ్యవహరించడం అవసరం.

మరోవైపు మీ ఈమెయిల్ ఐడీలు కూడా ఆర్గనైజ్డ్గా వుండాలి. ఉదాహరణకు మీ కంపెనీ వెబ్సైట్ పేరు innotronix.com అనుకోండి. ఇందులో మీ వ్యక్తిగత ఈమెయిల్ ఐడీ lakshminarayana@innotronix.com అవుతుంది. సమాచారం ఇచ్చివుచ్చుకోవడానికి info@innotronix.com. ఆర్థిక విషయాల గురించి సంప్రదించేటప్పుడు accounts@innotronix.com. కంపెనీ పనికి సంబంధించి ఎవరితో కమ్యూనికేట్ చేయాల్సివచ్చినా ఇలా ఆర్గనైజ్డ్ కమ్యూనికేషన్ సిస్టమ్ను ఉపయోగించడమే మంచిది. మీ కంపెనీ వెబ్సైట్ను రూపొందించే నిపుణులే ఈ ఐడీలను కూడా అందిస్తారు. వీటిని జీమెయిల్, యాహూ వంటి ఈమెయిల్ కంపెనీల మెయిల్ ఐడీలకు కాన్ఫిగర్ చేసుకోవచ్చు కూడా!

నా హోదా ఏమిటి? మీ స్టార్టప్ మీ ఒక్కరి సొంతమే అయితే, కంపెనీలో మీ హోదాను ఎలాగైనా పెట్టుకోవచ్చు. కొందరు Chief Executive Officer అని, ఇంకొందరు Chief Executive అని, Director అని, Founder Chairman అనీ, Managing Director అనీ, Chief of Operations అనీ పెట్టుకుంటుంటారు. మీ హోదాను మీకెలా నచ్చితే అలా పెట్టుకోవచ్చు. కానీ, కమ్యూనికేషన్ వ్యవహారాల్లో



Image © BIGIMAGES



ఎప్పటికీ ఆ హోదాను మాత్రమే వాడాలి. ఎప్పటికప్పుడు కొత్తగా హోదాలను మార్చి వాడడం వ్యాపారపరంగా మీకు ఇబ్బందులను సృష్టిస్తుంది. ప్రభుత్వాలు, బ్యాంకులతో వ్యవహరించే విషయంలోనైతే మరింత జాగ్రత్తగా వుండాలి.

## 6) నేను ... మేము ... కలిస్తే మనం !

అర్గనైజ్డ్ గా వ్యవహరించడం ఎంత అవసరమో 5వ పాయింట్ లో చదివారు. విజేతలుగా నిలిచే వ్యాపారవేత్తలు, ఉద్యోగులు అందరూ ముక్తకంఠంతో చెప్పే మాట ఒకటుంది. “నేను అనే మాటను విడిచిపెట్టి ‘మనం’ అనే దిశగా నడవండి” అని. స్టార్టప్ ల పేరుతో కొత్త వ్యాపారాలు, కొత్త జీవితాలు ప్రారంభించేవారందరికీ ఈ సూత్రం బలంగా వర్తిస్తుంది. మిమ్మల్ని మీరు ఒక బాస్ గా, ఒక సహోద్యోగిగా, ఒక వెల్ షిఫ్ట్ గా, ఒక మార్గదర్శిగా ఉద్యోగులందరికీ నచ్చేవిధంగా మలచుకోవడం చాలా అవసరం. మీ స్టార్టప్ మార్కెట్లో మంచి బ్రాండ్ గా నిలబడాలన్నా ఇదే కీలకం.

ఒక చిన్న ఉదాహరణ రాస్తాను. మాదాపూర్ లో వున్న Steelwedge Technologies అనే కంపెనీకి మేము అనువాదసేవలు అందిస్తుంటాం. Murali Mohan అనే సీనియర్ డైరెక్టర్ వారి ట్రాన్స్ లేషన్ ప్రాజెక్టులను మాతో కోఆర్డినేట్ చేసేవారు. కొంతకాలం తర్వాత ఆయన మరో కంపెనీకి మారారు. అప్పుడాయన మాకో ఈమెయిల్ పంపిస్తూ ... ‘గతంలో స్టీల్ వెడ్జ్ కంపెనీలో నేను మీతో కలిసి పనిచేశాను’ (I worked with you in the past from Steelwedge Technologies) అని రిఫరెన్స్ రాశారు. చాలా గొప్పగా అనిపించింది వాక్యం. ఉద్యోగులు, సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల మధ్య కమ్యూనికేషన్ ఎంత ఓపెన్ గా, మెచ్యూర్డ్ గా వుంటే దాని ప్రయోజనం అంత ఎక్కువగా వుంటుందనేందుకు ఇది సజీవ ఉదాహరణ.

## 7) పెట్టుబడి 1 - నైపుణ్యాలు

స్టార్టప్ ప్రారంభించాలంటే ప్రధానమైన పెట్టుబడి డబ్బేనని చాలామంది భావిస్తారు. నిజానికి దానిది రెండో స్థానం. మీ నైపుణ్యాలను తనఖా పెట్టడమే మొదటి పెట్టుబడిగా గుర్తించాలి. మునుపటి అధ్యాయాలన్నిటిలో మీరు అర్థం చేసుకున్న సెన్స్ కూడా ఇదే. మీ తెలివితేటలు, సామర్థ్యాలతోపాటు టీమ్ మేనేజ్ మెంట్ నైపుణ్యాలను తొలి పెట్టుబడిగా చూడాలి.

మీ సొంత సామర్థ్యాలన్నీ ఒక ఎత్తు. ఇవన్నీ కలిపి స్టార్టప్ ను ప్రారంభిస్తాయి; ఒక వ్యాపారానికి కావల్సిన వాతావరణాన్ని ఏర్పాటు చేస్తాయి. కానీ, మీ నైపుణ్యాలను మరింత మెరుగుపరచడం, మీ కంపెనీ కోసం తమ నైపుణ్యాలు, అనుభవాల్ని కూడా పెట్టుబడి పెట్టే టీమ్ ను సృష్టించుకోవడం అత్యంత క్లిష్టమైన అంశం. చాలా స్టార్టప్ లు సరైన టీమ్ బలం లేకపోవడం వల్లే వెనుకబడుతుంటాయి. మీరెంచుకున్న డౌమెయిన్ లో మీకు అండగా నిలబడే టీమ్ ను ఎంత వేగంగా రూపొందించుకుంటే

అంత వేగంగా మీ స్టార్ట్స్ నిలబడుతుంది. సరైన టీమ్ దొరికితే ఏ వ్యాపారమైనా తన సొంతకాళ్ల మీద నిలబడే అవకాశాలు వేగంగా పెరుగుతాయని వ్యాపార నిపుణులు పేర్కొంటారు.

సామర్థ్యాలు వుండడమే కాదు, ఎప్పటికప్పుడు వాటికి మెరుగులు దిద్దుకోవడం, ఎక్కడ వాటి అవసరం వుందో అక్కడ వాటిని సందర్భానికి తగినట్లు ఉపయోగించు కోవడం కూడా బిజినెస్ మేనేజ్మెంట్ లో ముఖ్యమే.

## 8) పెట్టుబడి 2 - డబ్బు

ముందే పేర్కొన్నట్లు స్టార్ట్స్ కోసం మీ రెండో పెట్టుబడి డబ్బు. మీ ఐడియా ఎంత గొప్పదైనా దానిని సాకారం చేసుకోవాలంటే డబ్బురూపంలో ఎంతోకొంత పెట్టుబడి లేకుండా అది సాధ్యం కాదు. మీ ఆలోచనల్ని కార్యచరణలోకి తీసుకురావడానికి మీరు వేసే ప్రతి అడుగులో మీకు డబ్బు అవసరం కీలకంగా వుంటుంది. స్టార్ట్స్ ఆలోచన నుంచి దాని ఏర్పాటు, నిర్వహణ అన్ని విషయాల్లో మీ పెట్టుబడి మిమ్మల్ని ముందుకు నడిపిస్తుంది. సామర్థ్యాలను ఉపయోగించుకోవడానికి, సదుపాయాలు కల్పించడానికి అవసరమైన మేరకు ఇన్ వెస్ట్ చేయడానికి సిద్ధం కావాలి. మరోవైపు ఈ పెట్టుబడిని ఎంత తెలివిగా నిర్వహించాలో కూడా తెలిసివుండాలి.

స్టార్ట్స్ కోసం మీరేం చేయబోతున్నారో అందుకు తగినవిధంగా ఆర్థిక ప్రణాళి కను రూపొందించుకోవాలి. స్టార్ట్స్ కోసం ఎంత పెట్టుబడి అవసరం; మొదట ఎంత కావాలి, దశల వారీగా ఎంత కావాలి, రన్నింగ్ క్యాపిటల్ ఎంత కావాలి; పెట్టుబడిని ఏ రూపాల్లో పెట్టాలి మొదలైన అంశాల మీద మీకు పూర్తి స్పష్టత వుండాలి. ఈ క్లారిటీ లేకుండా వ్యాపారం జోలికి వెళ్లడం ఏమాత్రం మంచిదికాదు.

స్టార్ట్స్ పెట్టుబడులను ఎలా సమీకరించుకోవాలి, వాటిని తెలివిగా ఎలా ఇన్ వెస్ట్ చేయాలి మొదలైన అనేక అంశాలపై సమగ్ర సమాచారాన్ని తరువాత పేజీల్లో చదవొచ్చు.

## 9) పెట్టుబడి 3 - నెట్ వర్కింగ్

మన సామర్థ్యాలు ఎంత గొప్పవైనా, మన పెట్టుబడులు ఎంత పెద్దవైనా, ఈ రెంటినీ సమర్థవంతంగా ఉపయోగించుకోవాలంటే 'నెట్ వర్కింగ్' తప్పనిసరి. మీ స్టార్ట్స్ ఏ రంగానికి సంబంధించినదైనా, మీ టార్గెట్ కస్టమర్లు లేదా క్లయింట్లను చేరుకోవడానికి మీకు నెట్ వర్కింగ్ కంపల్సరీ. మంచి పరిచయాలు (కంటాక్ట్స్), మంచి వ్యాపార సంబంధాలు లేకుండా ఏ బిజినెస్ నడవదని గుర్తుంచుకోవాలి. ఈ పరిచయాలు, సంబంధాలు వాటంతటవే రావు, మీరే వాటిని సృష్టించుకోవాలి. అంటే ... మిమ్మల్ని మీరు ఒక నెట్ వర్క్ పార్టనర్ గా మలచుకోవాలి.

మీరెంచుకున్న డొమెయిన్ లో ఇప్పటికే పనిచేస్తున్న ముఖ్యులను (వ్యక్తులు,

సంస్థలు) గుర్తించడం, వారితో పరిచయాలు ఏర్పాటు చేసుకోవడం తొలిదశలో జరగాలి. అనంతరం వారితో కలిసి పనిచేసే అవకాశాన్ని సృష్టించుకోవడం, విన్-విన్ సిట్ట్యుయేషన్లో మీరు వారికెలా ఉపయోగపడగలరు, వారు మీకెలా ఉపయోగపడగలరో అంచనా వేసుకోవడం జరగాలి. అంతిమంగా ... మీరిద్దరూ ఒకరికొకరు ఉపయోగపడగల వాతావరణాన్ని ఏర్పాటు చేసుకోవాలి.

ఇంటర్నెట్, ఆధునిక సాంకేతిక పరిజ్ఞానాలు అందుబాటులోకి వచ్చాక డొమెయిన్ల వారీగా నెట్‌వర్కింగ్ ఫోరమ్‌లు బాగా పెరుగుతున్నాయి. ప్రధానంగా నగరాల్లోనే వీటి సంఖ్య ఎక్కువగా వుంటున్నా, ఇప్పుడిప్పుడే చిన్న పట్టణాలకు సైతం ఇవి చేరుకుంటున్నాయి.

ఉదాహరణకి జావా ఆధారంగా యాప్స్ డెవలప్ చేసే నిపుణులు, ఔత్సాహికులు హైదరాబాద్‌లో కొన్ని ఫోరమ్‌లు ఏర్పాటు చేసుకున్నారు. తరచుగా వీరంతా కలుస్తూ తమ నైపుణ్యాలను ఇతరులతో పంచుకోవడం, కొత్త ఆలోచనలు సృష్టించుకోవడం, అవకాశాల్ని అందిపుచ్చుకోవడానికి మార్గాలు అన్వేషించడం ద్వారా తమ సబ్జెక్ట్ నైపుణ్యాలు, మార్కెటింగ్ సామర్థ్యాలను పెంచుకుంటున్నారు. అది ఇది అని లేకుండా ప్రతి డొమెయిన్‌కీ ఇలాంటి ఫోరమ్‌లున్నాయి. మీరుండే లొకాలిటీని ఆధారం చేసుకుని ఇంటర్నెట్‌లో వెతికి వీటి సమాచారం తెలుసుకోవచ్చు.

ఈ తరహా ఫోరమ్‌లలో భాగం కావడం ద్వారా మీ స్టార్ట్స్‌ను నిలబెట్టుకోవడానికి అవసరమైన నెట్‌వర్క్‌ను సృష్టించుకోగలుగుతారు. మీ వ్యాపార విస్తరణకు ఇది కీలకం. వీటితోపాటు కమ్యూనికేషన్ పద్ధతులు అర్థం చేసుకోవడానికి ఉపయోగపడే నెట్‌వర్కింగ్ ఫోరమ్‌లలో కూడా మీరు భాగం తీసుకోవచ్చు.

నగరాల్లో ఈ నెట్‌వర్కింగ్ సూత్రాన్ని ఆధారం చేసుకునే కాఫీషాపులు పెద్ద సంఖ్యలో ఏర్పడుతున్న విషయం మీ అందరికీ తెలిసిందే కదా!

## 10) మీ ఆఫీసు, టీమ్ & సదుపాయాలు

మీ ఐడియాలను అమలు చేయడానికి, వ్యాపారం సాఫీగా నడవడానికి ఒక ఆఫీసు వుండడం తప్పనిసరి. ఉద్యోగులంతా ఒక చూరు కింద పనిచేస్తూ ఎవరి విధులు వారు నిర్వహించడానికి, మీరు కోరుకునే అవుట్‌పుట్స్ ఇవ్వడానికి వర్క్‌ప్లేస్ అసరం. అయితే, ఆఫీసు ఏర్పాటు చిన్న విషయమేమీ కాదు. ఈరోజు నలుగురు ఉద్యోగులు పనిచేసే ఒక చిన్నస్థాయి ఆఫీసును నిర్వహించాలంటే దాని ప్రారంభం ఖర్చులు కాక కేవలం నిర్వహణకే నెలకు కనీసం 25వేల రూపాయలు ఖర్చవుతోంది.

ముందే చెప్పుకున్నట్లు స్టార్ట్స్ ఔత్సాహికుల్లో ఎక్కువశాతం మంది ఒకరిద్దరుగా పనిచేసే టీమ్‌గానే వుంటారు. ఇండియాలో కార్పొరేట్ కంపెనీలు ప్రోత్సహిస్తూ ప్రారంభిస్తున్న స్టార్ట్‌వులు కూడా బాగానే వున్నా, వాటికి పెట్టుబడి ధోళి కా లేదు కాబట్టి ఆఫీసుల నిర్వహణ ఖర్చులు వారికి లెక్కలోకి రావు. ఇండివిడ్యువల్స్ ప్రారంభించేవే

ఎక్కువగా వుంటాయి కాబట్టి వీటిగురించే ప్రధానంగా ప్రస్తావిస్తున్నాం.

కింది ప్రశ్నలకు సమాధానాలు నోట్ చేయడం ద్వారా ముందుగా మీ స్టార్టప్ స్థాయిని నిర్ణయించండి. మీ కాన్సెప్టును అమలు చేయడానికి ...

(ఎ) ఎంతమేరకు పనిఒత్తిడి వుండొచ్చు? దీనిని పూర్తి చేయడానికి ఎంతమంది ఉద్యోగులు అవసరం? ఇందులో ఎంత పనిని మీరొక్కరూ పూర్తి చేసుకోగలరు?

(బి) ఎంతమంది ఉద్యోగులు అవసరం పడొచ్చు? వీరిలో ఎంతమంది ఆఫీసుకు తప్పనిసరిగా రావాలి; లేదా, ఎంతమంది తమ ఇళ్లనుంచే నేరుగా పనిచేసుకోవచ్చు?

(సి) మీ క్లయింట్లు / కస్టమర్లు ఎవరు? వారు తప్పనిసరిగా మీ ఆఫీసుకు రావల్సిన అవసరం వుంటుందా? మీరే క్లయింట్షేప్స్ కి వెళ్లి కలవడానికి వీలుందా?

(డి) మీరు ఆఫర్ చేస్తున్నది ఉత్పత్తులా? సేవలా?

పై ప్రశ్నలకు మీ సమాధానాల్ని నిజాయితీగా నోట్ చేయండి. ఇందుకోసం కింది సూచనలు మీకు ఉపయోగపడొచ్చు.

(ఎ) మొత్తం పనిలో మీరు ఒక్కరుగా చేసుకోగల పని ఎంతవరకూ వుంటుందో అంచనా వేయండి. అయితే ఈ పని మీకు బాగా తెలిసినది, అనుభవం వున్నదై వుండాలని గుర్తుంచుకోండి. కొత్త విషయాలు నేర్చుకోవడం ద్వారా మరికొంత పనిని కూడా అందుకోవచ్చు. ఇందుకు పట్టే టైమ్, చేయాల్సిన గ్రౌండ్వర్క్ను కూడా దృష్టిలో పెట్టుకోండి.

(బి) ఉద్యోగులంతా ఒకేచోట కూర్చుని పనిచేయాల్సిన అవసరం వుంటే ఆఫీసు అవసరం తప్పదు. ఇంటర్నెట్/ ఫోన్/ క్లౌడ్ కంప్యూటింగ్ ద్వారా ఎంతమంది ఉద్యోగులను ఆఫీసుకు రాకుండా తగ్గించుకోవచ్చో అంచనా వేయండి. ఇందుకయ్యే ఖర్చుల్ని కూడా అంచనా వేయండి. దానికి తగినట్లుగా ఆఫీసు స్థాయిని నిర్ణయించుకోవచ్చు.

(సి) స్టార్టప్ దశలో మీరే క్లయింట్షేప్స్ కి వెళ్లి వారిని కలవడానికి ప్రాధాన్యం ఇవ్వడమే మంచిది. ఫిజికల్ గా మీ ఆఫీసు చూడడానికి వచ్చేవారు పెద్దగా వుండరని గుర్తుంచుకోండి.

(డి) మీ స్టార్టప్ ద్వారా మీరు ఆఫర్ చేస్తున్నది సేవల వరకే అయితే ఆఫీసు లేకపోయినా, లేదా చిన్న ఆఫీస్ అయినా మేనేజ్ చేయవచ్చు. కానీ మీరు ప్రాడక్ట్స్ అమ్మవారైతే మాత్రం స్టాక్ నిర్వహణ వుంటుంది కాబట్టి ఫిజికల్ గా ఆఫీసు తప్పనిసరి.

## రాబడిని అంచనాలను మితిమీర్చకండి

మీ ఆర్థిక స్థోమత, స్టార్టప్ ద్వారా రాబడి అవకాశాలను ఆధారం చేసుకుని మాత్రమే మీ స్టార్టప్ ను ప్రారంభించాలి. వంద రూపాయల ఆదాయం రావచ్చనే

అంచనా వున్నచోట యాభై రూపాయలనే వాస్తవంగా తీసుకోవాలని వ్యాపార నిపుణులు సూచిస్తారు. ఫలితంగా ఖర్చులు అదుపు తప్పక మీ చేతుల్లో వుంటాయి.

### సోహోతో ప్రారంభిస్తే జయహో!

నిజానికి ఎక్కువ శాతం స్టార్టప్ లు ఇంటినుంచే నిర్వహించడం మంచిదని వ్యాపార నిపుణులు తేల్చిచెప్తారు. పెద్ద దేశాల్లో కూడా చాలా కంపెనీలు వాటి ఫౌండర్ల ఇళ్లలోనే ప్రారంభమవుతాయి. వీటిని 'సోహో'లుగా వ్యవహరిస్తారు. ఆ దేశాల్లో సోహో వ్యాపారులకు కొన్ని ప్రోత్సాహకాలు కూడా వున్నాయి.

సోహో (స్మోల్ ఆఫీస్ - హోమ్ ఆఫీస్) కాన్సెప్టు ఇండియాలో కూడా ఇప్పుడు బాగా వ్యాపిస్తోంది. ఒక్కరే పనిచేసే స్టార్టప్ లైతే ఇంటినుంచి పనిచేయడమే మేలని ఆర్థిక నిపుణులు సూచిస్తున్నారు. ఇంట్లోనే ఆఫీసు వాతావరణాన్ని సృష్టించుకోవడం, ఇంటినుంచే పనిచేయడం వల్ల అనవసరమైన ఖర్చులకు అడ్డుకట్ట వేసినట్లవుతుంది.

అమెరికా, బ్రిటన్ లాంటి దేశాల్లో నెలకు లక్ష డాలర్ల బిజినెస్ చేసే కంపెనీలు కూడా సోహోలుగా నడుస్తున్నాయంటే నమ్మి తీరాలి. ముంబయిలో ఇంటినుంచి పనిచేస్తూ నెలకు లక్షల రూపాయల ఆదాయాన్ని సంపాదిస్తున్న ప్రొఫ్రయిటర్ షిప్ కంపెనీలూ వున్నాయి. అందువల్లే ఎక్కువమంది స్టార్టప్ నిపుణులు సోహో పద్ధతికే ఓటు వేస్తున్నారు. మీ ఇంట్లోనే ఒక గదిని పూర్తిస్థాయి హోమ్ ఆఫీసుగా మార్చి, మీ గదికి ప్రొఫెషనల్ లుక్ అందించే ఇంటీరియర్ కంపెనీలూ వచ్చేవాయి. 10×10 అడుగుల గది వున్నా చాలు, దానిని మీ పూర్తి ఆఫీసుగా తీర్చిదిద్దుతున్నాయి.

స్టార్టప్ కాస్త నిలబడి, ఆర్థికంగా బలపడిన తరువాత పూర్తిస్థాయి ఆఫీసు గురించి ఆలోచించుకోవచ్చు. ఒకవేళ మీ ఇంటి వాతావరణం ఇందుకు అనువైనది కాకపోతే అప్పుడు 'కామన్ స్పేస్' గురించి ఆలోచించండి.

### కామన్ స్పేస్ (వర్క్ స్టేషన్) చాలా బెస్ట్ !!

మనదేశంలో కూడా ప్రధాన నగరాల్లో ఇప్పుడిప్పుడే స్టార్టప్ హబ్ లు బాగా వెలుస్తున్నాయి. ముంబై, హైదరాబాద్, ఢిల్లీ, బెంగళూరు, మైసూరు, చండీఘడ్, పూనే, చెన్నై, త్రివేండ్రం వంటి ముఖ్యమైన నగరాల్లో స్టార్టప్ హబ్ ల సంఖ్య బాగా పెరుగుతోంది. ప్రభుత్వాలు ప్రారంభించే హబ్ లతోపాటు ప్రయవేటు కంపెనీల హబ్ లకు కూడా బాగా గిరాకీ పెరుగుతోంది.

ఈ తరహా కామన్ హబ్ లలో వర్క్ స్టేషన్ ను నెలవారీ అద్దెకు తీసుకోవడం వల్ల మీ మీద ఆఫీసు నిర్వహణా భారాలేవీ పడవు. ఇవన్నీ 'ప్లగ్ & ప్లే' ఆఫీసులు కావడం వల్ల మీ లాప్ టాప్ తో వెళ్లి పనిచేసుకుని వెనక్కి రావచ్చు. ఇంకా మీటింగ్ హాల్స్, ఇంటర్ నెట్ వంటి పలు సదుపాయాలు లభిస్తాయి. అన్నిటినీ మించి మీలాంటి ఆలోచనలతో స్టార్టప్ లు ప్రారంభించినవారితో నెట్ వర్కింగ్ కి అవకాశాలేర్పడతాయి.

## T-Hub building in Hyderabad

Pic: Mahinder



హైదరాబాద్‌లో ఇటీవలే ప్రారంభించిన టి-హబ్ విజయవంతంగా నడుస్తోంది. ప్రభుత్వం నగరంలోని ఇతర ప్రాంతాల్లో కూడా మరికొన్ని హబ్‌లను ఏర్పాటు చేయడానికి సన్నద్ధమవుతోంది. కేవలం అయిదారు వేల రూపాయల ఖర్చుతో ఒక ఎంటర్ ప్రెన్యూర్ ఒక నెలంతా ప్రొఫెషనల్ ఆఫీసు వాతావరణంలో పనిచేసుకోవచ్చు.

### మిస్‌లీడింగ్ వద్దు ... నిజాయితీయే ముద్దు

చాలామంది స్టార్టప్ మేనేజర్లు తమకు పలానా చోట పెద్ద ఆఫీసుందని, ఇంతమంది ఉద్యోగులున్నారని నమ్మబలుకుతుంటారు. ఆఫీసు వుందని చెప్తే తమకు ప్రాజెక్టులు సులభంగా దక్కుతాయని భావిస్తుంటారు. ఇందులో కొంత నిజం వుంది. ఆఫీసు వుందంటే అర్థం .. ఉద్యోగులు డిసిప్లినైడ్‌గా పనిచేసే వాతావరణం వుందని. ఇలా ఆర్గనైజ్‌గా పనిచేసే కంపెనీల నుంచి అవుట్‌పుట్ ప్రొఫెషనల్‌గా వుంటుందని క్లయింట్లు నమ్ముతారు. మీకు నిజంగా ఆఫీసున్నట్లయితే పలానాచోట వుందని చెప్పండి. స్కాల్‌ఆఫీస్ అని కూడా చెప్పండి, నష్టమేమీ లేదు. దానిని ఇంకా సింపుల్‌గా I work from Home and my Laptop is my office అని కూడా చెప్పొచ్చు.

ఇలా నిజాయితీగా వ్యవహరించడం వల్ల పనివిషయంలో మీరెంత నిజాయితీగా వ్యవహరించగలరో మీ క్లయింట్‌కి అర్థమవుతుంది. అంతేకాదు, కఠినమైన సమయాల్లో కూడా సమయస్ఫూర్తితో వ్యవహరించగలరని కూడా గ్రహిస్తారు.

మీకు ఆఫీసుండడం ఆర్గనైజేషన్ కల్చర్ ను సూచిస్తుంది. అయితే అది లేనంత మాత్రాన మీకు సామర్థ్యాలు లేవని అర్థం కాదు. ఇందాక చదివినట్లుగా, మీ వర్క్ ఫ్లేస్ గురించి నిజాయితీగా చెప్పడం మంచిది. వర్క్ ఫ్లేస్ కంటే ... మీ క్వాలిఫికేషన్స్, మీ వర్క్ క్వాలిటీ గురించి వివరంగా చెప్పడం అలవాటు చేసుకోవాలి.

## 11) మార్కెటింగ్ టూల్స్ ను సిద్ధం చేసుకోండి

గత 20 శతాబ్దాల్లో సాధించిన మానవ జాతి సాధించిన విజయాల్నింటికి 21వ శతాబ్దం ఒక్కటి సమానం. ఈరోజు మనం వున్న కాలం అంత గొప్పది. సమాచార వ్యవస్థలు అత్యున్నత స్థాయికి చేరాయి. ఏ సమాచారం కావాలన్నా, ఒక్క మౌస్ క్లిక్ మీద ఆధారపడి ప్రపంచం ముందుకు నడుస్తోంది. మనుషులు కనీవినీ ఎరుగని సాంకేతిక పరిజ్ఞానం అందుబాటులోకి వచ్చింది. భ్రమలనిపించే వస్తువులనేకం మన కళ్ల ముందు వాస్తవాలుగా నిలబడుతున్నాయి. మనిషి అవసరాలకు తగిన ప్రతి వస్తువూ మార్కెట్లోకి చేరుతోంది. ఈరోజు ఇన్ని లక్షల స్టార్టప్ లకు అవకాశాలు లభిస్తున్నాయంటే కారణం ఇదే!

మరోవైపు వస్తువుల్ని, సేవల్ని జనం చెంతకు చేర్చడానికి, వాటిని అమ్ముకోవడానికి మార్కెటింగ్ పరిజ్ఞానాలూ అదే స్థాయిలో పెరిగాయి. మార్కెట్ ను ముంచెత్తుతున్న కొత్తకొత్త ఉత్పత్తులు మార్కెట్లో నిలబడాలంటే వాటి ప్రచార వ్యూహాలు కూడా సరికొత్తగా వుండాలి. 2005 దాకా ఏ ఉత్పత్తి ప్రచారానికైనా పత్రికలు, రేడియో, టీవీల మీదే ఆధారపడిన జనం (వినియోగదారులు) ఈరోజు ఇంటర్నెట్ రాకతో సోషల్ మీడియా మీద విపరీతంగా ఆధారపడడం మొదలైంది.

స్టార్టప్ మేనేజర్లుగా మీరూ ఈ కాలానికి తగిన మార్కెటింగ్ వ్యూహాలను సిద్ధం చేసుకోవడం తప్పనిసరి. సంప్రదాయ ప్రచార రంగాలైన పత్రికలు, టీవీలు,



(ఎఫ్.ఎం) రేడియోల ద్వారా ప్రచారం బాగా ఖర్చుతో కూడుకున్నది. సోషల్ మీడియా ద్వారా అయ్యే ఖర్చు తక్కువే. తక్కువ ఖర్చుతో మంచి ప్రచారం లభించడంతోపాటు, మీ వినియోగదారులు మీ ప్రాడక్ట్ మీద ఒక అంచనాకు రావడానికి వీలయ్యేలా రేటింగ్స్ విధానాలు కూడా మీకు ఉపయోగపడతాయి.

ఫేస్బుక్, ట్విట్టర్, ఇన్స్టాగ్రామ్, గూగుల్, వాట్సప్, బిజినెస్ వెబ్సైట్లు, ఆన్లైన్ (వర్చువల్) మీటింగ్స్, బ్లాగులు, యూట్యూబ్ మొదలైన అన్ని ప్రచార మాధ్యమాలపై మంచి అవగాహన పెంచుకోవడం ప్రతి స్టార్టప్ మేనేజర్ కి ఈరోజు తప్పనిసరి. లేదంటే ప్రచారంలో వెనుకబడిపోతామని, స్టార్టప్ మందగిస్తుందని గుర్తించాలి.

మరోవైపు సంప్రదాయ రంగాలైన పత్రికలు, టీవీలు, ఎఫ్ఎమ్ రేడియోల దృష్టి నుంచి కూడా వినియోగదారులను బాగానే ఆకర్షించవచ్చు కాబట్టి, మీ పెట్టుబడి అవకాశాల్ని దృష్టిలో పెట్టుకుని వాటిని కూడా ఉపయోగించుకోవచ్చు.

~~~~~

స్టార్టప్ కి సిద్ధం కావడానికి పైన పేర్కొన్న అంశాలన్నీ మీకు పునాదిరాళ్లుగా ఉపయోగపడతాయి. పుస్తకంలో ముందుకు పోయేకొద్దీ మీ స్టార్టప్ ను సమర్థవంతంగా నడపడానికి కావల్సిన అనేక మార్గాలు అర్థమవుతాయి. ప్రోసీడ్.

## స్టార్టప్ నడపడంలో సందేహాలున్నాయా?

వర్క్ షేప్ లో ఎలా గెలవాలో ప్రశ్నలున్నాయా?

askmeboss100@gmail.comకి ఈమెయిల్ రాయండి.

www.askmeboss.com వెబ్ సైట్ లో సమాధానాలు చదవండి.

అంతేకాదు, మీలాంటి వందలాదిమంది సందేహాలు, జవాబులూ తెలుసుకోండి.



మీ స్టార్ట్‌ప్ చురుకుగా నడవడానికి మీ నైపుణ్యాలను ఎలా పెట్టుబడి పెట్టాలి, మీ టీమ్ నైపుణ్యాలను ఎలా వినియోగించుకోవాలో ఈ వ్యాసంలో వివరంగా చదవండి.

---

## నైపుణ్యాలను ఎలా పెట్టుబడి పెట్టాలి?

HOW TO INVEST YOUR SKILLS?

నైపుణ్యాలను  
కలిగివుండడం, వాటిని  
ఉపయోగించుకోవడం –  
రెండూ వేర్వేరు  
విషయాలు. ఈ రెంటినీ  
సరైన సమన్వయంతో  
నిర్వహిస్తేనే విజయం  
సాధ్యం.

స్టార్టప్ దిశగా తొలి పెట్టుబడి మీ నైపుణ్యాలే అని గత అధ్యాయంలో చదివారు కదా! ఇక మీకు ఎలాంటి నైపుణ్యాలిందాలో ఈ అధ్యాయంలో మాట్లాడుకుందాం. వాటిని విజయవంతంగా పెట్టుబడి పెట్టగల మార్గాల గురించీ తెలుసుకుందాం.

స్టార్టప్ మేనేజర్లందరూ తమకు అనుభవం వున్న రంగంలోనే సొంత కెరియర్ ప్రారంభించడానికి ఆసక్తి చూపుతారు. అందుకు అనువుగా పావులు కదుపుతారు. వీరంతా తమ అనుభవం నేర్చిన జీవిత పాఠాలనే నైపుణ్యాలుగా భావిస్తారు. వీటిని అమలు చేసుకుంటూపోతే స్టార్టప్‌ను విజయవంతం చేసుకోవడం సులభమేనని భావిస్తారు. ఇందులో ఎంతవరకూ నిజముందో తెలుసుకోవాలంటే ఎ.వి.ఆర్. కృష్ణమూర్తి గారి అనుభవం ఒకటి ఉదాహరణగా చదవాలి.

జనరల్ మోటార్స్ కంపెనీలో ఇరవై ఏళ్లు ఎగ్జిక్యూటివ్‌గా, సీనియర్ మేనేజర్‌గా పనిచేశాక ఈ ఎక్స్‌పీరియన్స్‌తో ఒక స్టార్టప్‌ను ప్రారంభించాలని భావించాను. నా అనుభవం ద్వారా సాధించుకున్న నైపుణ్యాలతో సులభంగా ఎదగొచ్చని నమ్మ్యాను. కానీ సొంత వ్యాపారంలోకి దిగిన తర్వాత కానీ నాకు 'నిజమైన వాస్తవాలు' బోధపడలేదు. అనుభవాల కంటే, తాజా మార్కెట్‌కి అనుగుణంగా కొత్తగా నేర్చుకునే నైపుణ్యాలే కీలకమని గుర్తించడానికి ఏడాది పట్టింది. ఆ తర్వాతే నా స్టార్టప్‌లో మంచి మార్పులు సాధ్యమయ్యాయి.

ఇది సంపూర్ణ వాస్తవం. మీ ఉద్యోగాల ద్వారా సాధించిన అనుభవాలు, నైపుణ్యాలు మీ స్టార్టప్‌ను ఒకమేరకు నిలబెట్టడానికి బాగా పనిచేస్తాయి. కానీ మీ ప్రాడక్ట్ / సేవల్ని మార్కెట్లోకి విస్తరించడానికి ఎప్పటికప్పుడు తాజా మార్గాలు వెతుక్కోవాల్సిందే. తాజా సాంకేతిక పరిజ్ఞానాల మీద, కొత్త ఆలోచనల మీద ఆధారపడాలి. కాబట్టి స్టార్టప్ ప్రారంభించడానికి గతానుభవం, పాత నైపుణ్యాలు మాత్రమే ప్రాతిపదికలని భావించకండి. ఎప్పటికప్పుడు మీ నైపుణ్యాలి మెరుగుపరచుకుంటూ పోతేనే విజయం సాధ్యమని గుర్తించండి.

మరో ముఖ్యమైన విషయాన్ని కూడా మీరు గుర్తించాలి. స్టార్టప్‌ను సమర్థవంతంగా నిర్వహించడానికి మీ నైపుణ్యాలతోపాటు మీ సిబ్బంది / సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల నైపుణ్యాలు కూడా చక్కగా జతకలవాలి. మీరెంత చిన్న టీమ్‌తో స్టార్టప్ నడుపుతున్నా, ప్రాజెక్టు పని కంటే మేనేజీరియల్ బాధ్యతలే మీమీద ఎక్కువగా వుంటాయి. మీ ఉద్యోగులు మీ బాధ్యతల్ని మాత్రమే పంచుకుంటారు. మీ బిజినెస్ మేనేజ్‌మెంట్ విషయాల్లో వారికెలాంటి సంబంధం వుండదని గుర్తుంచుకోవాలి. ఒకవైపు ఈ బాధ్యతలన్నిటినీ మోస్తూనే ఇంకోవైపు ప్రాజెక్ట్ మేనేజ్‌మెంట్ బాధ్యతలనూ నెరవేర్చే డ్యూయీల్‌రోల్‌ను మీరు పోషించాల్సివుంటుంది.

**నైపుణ్యాలు రెండు తరహాలు.** ఒకటి మీ సొంత నైపుణ్యాలు, రెండోది మీ సిబ్బంది నైపుణ్యాలు. మీ స్కిల్స్ మళ్లీ రెండు తరహాలు. ఒకటి మీ ప్రాజెక్టు పని

గురించి మీకు మంచి అవగాహన వుండడం, రెండోది మీ సిబ్బంది నైపుణ్యాలు మీద అవగాహన వుండడం. మీ సిబ్బంది నైపుణ్యాలు కూడా రెండు రకాలు. ఒకటి వారంతట వారు ప్రదర్శించేవి, రెండోది మీరు వారితో చేయించుకునేవి. ఈ నైపుణ్యాలన్నిటి మధ్యా సరైన సమన్వయం సాధించడమే మీ అసలు స్కిల్ సెట్ గా గుర్తించాలి. ఈ రెండు అంశాలనూ ఇప్పుడు దేనికదే విడిగా చూద్దాం.

### మీ నైపుణ్యాలు ...

స్టార్ట్ అప్ ను మీరే ప్రారంభించారు కాబట్టి సదరు డొమెయిన్ లో మీకు మంచి నైపుణ్యం వుందని అర్థం చేసుకోవాలి. మీ స్టార్ట్ అప్ కి మీరే కర్త, కర్త, క్రియ. వ్యాపార నిర్వహణ వ్యవహారాలన్నీ మీరే నిర్వహించాల్సివుంటుంది. అర్గనైజేషన్ కి సంబంధించి ప్రతి పనికీ, ప్రతి ఫలితానికీ మీరే జవాబుదారీ అవుతారు. మీ సబ్జెక్ట్ నైపుణ్యాలు, మేనేజీరియల్ నైపుణ్యాలూ రెండూ కలిస్తేనే మీ బిజినెస్ ఎదుగుతుందని గుర్తుంచుకోవాలి. మీ నైపుణ్యాలను ఎలా వర్గీకరించుకోవాలో ఇప్పుడు వివరంగా చూద్దాం.

### ఆలోచన నుంచి కార్యాచరణకు ...

స్టార్ట్ అప్ ప్రారంభించాలనే ఆలోచన పూర్తిగా మీదే. మీ ఆలోచనకు స్ఫూర్తినిచ్చిన వారు వుండివుండొచ్చు. కానీ వారెవరూ మీ వ్యాపార భాగస్వాములు కారు. వారెవరూ మీతో కలిసివచ్చి మీకు వ్యాపార సూత్రాలను బోధించబోవడం లేదు. కాబట్టి, మీ ఆలోచనకు పూర్తి జవాబుదారీ మీరే అని గుర్తుంచుకోవాలి. స్టార్ట్ అప్ ప్రారంభించాలని ఆలోచించడం, డొమెయిన్ నిర్ణయించుకోవడం, వ్యాపారానికి అంచనాలను తయారుచేసుకోవడం, పెట్టుబడులు సమీకరించుకోవడం, ఆఫీసును ప్రారంభించుకోవడం, ఉద్యోగులను ఏర్పాటు చేసుకోవడం, ప్రాజెక్టులు తెచ్చుకోవడం, వాటిని పూర్తిచేయించుకోవడం, అనుమతులూ గందరగోళాలూ అన్నీ మీకు మాత్రమే సొంతం. మీరు మాత్రమే బాధ్యత తీసుకోవాల్సిన అంశాలు. ఈ మొత్తం ప్రయాణమంతా మిమ్మల్ని ముందుకు నడిపించేవి, మీకు ఆసరానిచ్చేవి మీ సొంత నైపుణ్యాలు మాత్రమే!

### రూపాయిని సృష్టించే నైపుణ్యాలు

భారతీయ స్టార్ట్ అప్ లలో చాలావరకూ సొంత పెట్టుబడులు, చిన్నమొత్తాల పెట్టుబడులతో ప్రారంభమవుతుంటాయి. కొంచెం ఎక్కువ పరిధి వన్న స్టార్ట్ అప్ లకైతే ఎక్కువ పెట్టుబడి అవసరమవుతుంటుంది. సరే, పెట్టుబడిని ఎలా తీసుకున్నా, రూపాయిని సృష్టించగల నైపుణ్యాలు మీకు ఖచ్చితంగా వుండితీరాలి. రూపాయిని సృష్టించడమంటే నోట్లు ప్రింట్ చేసే మెషీన్లను కొనడం కాదు కదా! మీ ఆలోచనల్ని నలుగురితో పంచుకుని, వాటికి రెవిన్యూ జనరేట్ చేయగల శక్తివుందని వారిని ఒప్పించి, ప్రాజెక్టులో వారిని భాగస్వాముల్ని చేయడమే మీ ఆర్థిక నైపుణ్యాలకు గుర్తు.

పెట్టుబడి అంటే స్టార్టప్ ప్రారంభించినప్పుడే కాదు, దానిని నడపడానికి, సజావుగా నిర్వహించడానికీ, అనేక రకాల పరిస్థితులను ఎదుర్కోవడానికి కూడా కీలకం. ఈ డబ్బును ఎప్పటికప్పుడు ఏర్పాటు చేయగల నైపుణ్యాలు మీకుండితీరాలి.

### పని చేయించుకోవడం తెలియాలి

పని చేయడం వేరు; దానిని ఇతరులతో చేయించడం వేరు. మనం సొంతంగా ఎంత పనైనా చేసుకోవచ్చు, మన టైమ్, శక్తిసామర్థ్యాలన్నీ మన సొంతం కాబట్టి. కానీ మరొకరితో పని చేయించుకోవడం మాత్రం అంత ఆషామాషీ విషయం కాదు. ఇక్కడ వారి నైపుణ్యాలను వినియోగించుకోవడం కంటే, వారిని కంపెనీకి అనువుగా మార్చుకోగల నాయకత్వ లక్షణాలే మీకు బాగా అవసరం పడతాయి. టీమ్‌లోని ప్రతి ఉద్యోగినీ ఏదో ఒక ప్రయోజనాన్ని ఆశించే మీరు ఎంచుకున్నారు. కాబట్టి వారితో మీ ప్రయోజనాలు నెరవేరిలా పని చేయించుకోవడం తప్పనిసరి. చేయించుకోలేక పోవడమంటే అది మీ నైపుణ్యాల లేమి అనే భావించాలి.

ఇక్కడ మీరొక విషయం గుర్తుపెట్టుకోవాలి. మీరు ఎక్కడో ఒక క్లయింట్ నుంచి ఒక ప్రాజెక్టు తెచ్చుకుంటారు. అతనికీ, మీకూ ఆర్థిక లావాదేవీలు (బిల్లింగ్ అహౌంట్ అంటారు) వుంటాయి. వ్యాపారం అన్నతర్వాత లాభనష్టాలుంటాయి. కానీ, వీటిలో దేనితోనూ మీ ఉద్యోగులకు ఎలాంటి సంబంధం వుండదు. ఎందుకంటే మీ లాభ నష్టాలను ఆధారం చేసుకుని మీరు మీ ఉద్యోగుల జీతభత్యాలు నిర్ణయించలేరు. ఆ ప్రాజెక్టు ఫలితాలను ఆస్వాదించేదీ, భరించేదీ కూడా మీరే. ఉద్యోగులంటే ఫిక్స్‌డ్‌గా ఒక మొత్తానికి సెటిల్ అయి పనిచేసేవారు మాత్రమే!

చాలామంది మేనేజర్లు ఉద్యోగులను సింపుల్‌గా ఒక మాట అనేస్తుంటారు. వారినెంత బాగా చూసుకుంటున్నా కూడా వారు పనిచేయడం లేదు అని. అన్ని కంపెనీల్లోనూ దాదాపు ఇదే తరహా సమస్యలు కనిపిస్తుంటాయి. నిజానికి ఉద్యోగుల నుంచి సరైన అవుట్‌పుట్ తీసుకోవడం చేతకాకపోతే ఆ వ్యాపారం దెబ్బతినడానికి ఎంతోకాలం పట్టదు.

కాబట్టి 'ఉద్యోగులను మేనేజ్ చేయగల' నైపుణ్యాలు కూడా స్టార్టప్ మేనేజర్లకు వుండితీరాలి. మీ మాటతీరు, నడవడిక, పాజిటివ్ థింకింగ్, విజన్ ... ఇలా అనేక విషయాలు మీ స్టార్టప్‌ను ముందుకు తీసుకువెళ్లడానికి కీలకంగా ఉపయోగ పడతాయి.

### వంతెనలు కట్టగల నేర్చుండాలి

ఒక స్టార్టప్ ప్రారంభించడమంటే వందమందితో సమస్వయం చేసుకోవడానికి సిద్ధం కావడం. ఎలాగంటారా? మీ ఆలోచన ఒక రూపం తీసుకుని, కార్యాచరణగా మారేంతవరకూ, ఆతర్వాత దానిని నడపడంలో కూడా మీరు కొన్ని వందలమంది

మీద ఆధారపడాల్సివస్తుంటుంది. మీ ఆలోచన పేపర్ మీదికి రాకముందే దానిని విని, మంచిచెడ్డలు పంచుకునే స్నేహితులు మొదలుకుని మీకు సపోర్ట్ అందించే ప్రతి మనిషీ మీ ప్రాజెక్టులో భాగస్వామే అని గుర్తుంచుకోవాలి.

మీ స్టార్టప్ ఆలోచనను సమ్మి మీతో కలిసి పనిచేయడానికి ముందుకు వచ్చే టీమ్, మీకు పెట్టుబడి పెట్టే ఇన్వెస్టర్లు, మీకు ప్రాజెక్టులిచ్చే కంపెనీలు, మీకు లోన్లు అందించే ఆర్థిక సంస్థలు, మీకు సలహాలిచ్చి ముందుకు నడిపించే మెంటర్లు ... ఇలా ఒక్కచేమిటి, అందరితోనూ సరైన సమన్వయాన్ని సాధించడం మీకుండాల్సిన మరో కీలక నైపుణ్యం.

ప్రతి ప్రాజెక్టుకూ ఒక డెడ్లైన్ వుంటుంది. ఇలా పనిచేయాలనే రోడ్ మ్యాప్ వుంటుంది. కొన్ని గైడ్లైన్స్ (మార్గదర్శకాలు) వుంటాయి. మీ క్లయింట్ డెడ్లైన్ కి అనుగుణంగా మీ ఉద్యోగులతో పనిచేయించుకోవాలంటే ఎంతో ఓర్పు, సహనం, సమన్వయ వైఖరి వుండాలి. క్లయింట్ కోరిన పద్ధతిలో క్వాలిటీ అవుట్ పుట్ ను అందించడానికి అనువుగా మీ ఉద్యోగులతో / సర్వీస్ ప్రొవైడర్లతో వ్యవహరించాల్సిందే! ఒక్కోసారి గుండుసూదంత సమస్య కూడా పెద్దపెద్ద ప్రమాదాలకు దారితీస్తుంటుంది. వీటన్నిటినీ జాగ్రత్తగా, సమర్థవంతంగా దాటుకోగల నైపుణ్యాలు, నేర్పు మీకుండితీరాలి.

ఇక ఉద్యోగుల మధ్య ఏర్పడే సమస్యలు ఇంకో కోణం. ఉద్యోగులు పనిచేసే పద్ధతుల్లో ఒకరికీ ఒకరికీ పొంతనే వుండదు. కొందరు వేగంగా పనిచేస్తే, ఇంకొందరు నత్తలా పనిచేస్తారు. కొందరు విషయాన్ని పద్ధతిగా అర్థం చేసుకుని పనిలోకి దిగిపోతే, ఇంకొందరు అదే విషయాన్ని సాగలాగుతూ, పురికొసంత పనిని చాంతాడంత చేస్తుంటారు. ఈ పరిణామాలన్నిటికీ మీ క్లయింట్ కి మీరు అందించాల్సిన అవుట్ పుట్ తోనే సంబంధం వుంటుంది. కాబట్టి ఈ సమస్యయం కూడా కీలకమే!

ఇలా 'సమన్వయం' గురించి రాసుకుంటూపోతే వంద పేజీలు కూడా చాలవు. కాబట్టి దీనికిక్కడ కామా పెట్టి వేరే విషయం లోకి వెళ్లిపోదాం.

## మీ టీమ్ నైపుణ్యాలు !

మీ టీమ్ అంటే మీ ఆలోచనలకు, ప్రణాళికలకు వాస్తవ రూపాలనిచ్చే ఉద్యోగులు లేదా సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల బృందమని అర్థం చేసుకోవాలి. టీమ్ లో అందరూ మీ నాయకత్వాన్ని అంగీకరించి, మీ మాటకు అనుగుణంగా పనిచేసే స్థితికి రావాలి. "తమ సామర్థ్యాలను పూర్తిగా మీకోసం వినియోగించడమే వారి సామర్థ్యాలకు గీటురాయి" అని వారు భావించగలగాలి. ఇటువంటి స్థితి మీకూ, ఉద్యోగులకూ మధ్య ఏర్పడితే ... విజయం ఎప్పుడూ మీకు అడుగు దూరంలోనే వుంటుంది.

మీ స్టార్టప్ ఆలోచన వాస్తవంగా మారాలంటే అందుకు అవసరమైన పెట్టుబడిని ఎలా సాధించాలి, మీ వ్యాపారం మీద డబ్బు ఎలాంటి ప్రభావం చూపిస్తుంది మొదలైన పలు అంశాలపై ఈ వ్యాసంలో వివరంగా చదవండి.

---

## స్టార్టప్ కు నిధుల సమీకరణం ఎలా?





ఇదిగో, వచ్చేసాం అసలైన అధ్యాయం లోకి. ఈ వ్యాసం చదవడానికి ముందు, ఆతర్వాత మీ స్టార్ట్ ఆలోచనలో ఖచ్చితంగా ఒక మలుపైతే తప్పదు. అందుకు సిద్ధపడి, వ్యాసం మొదలెడదాం.

స్టార్ట్ ప్రారంభించాలంటే కేవలం ఆలోచన ఒక్కటి వుంటే చాలదు. మీ ఆలోచనను అమలు చేయడానికి డబ్బు రూపంలో అండాదండా కావాలి. ఈ డబ్బు పెట్టుబడి రూపంలో మీ స్టార్ట్ లోకి ప్రవహిస్తేనే మీ ప్రణాళికలు అమలవడం మొదలవుతుంది.

## 1) పెట్టుబడి అవసరాల్ని ఫైనల్ గా ఆలోచించండి

మీ స్టార్ట్ ఏర్పాటుకు ఎంత పెట్టుబడి అవసరమో మీకు ఇప్పటికే ఒక అంచనా ఏర్పడివుంటుంది. అయితే, ఈ దశలో కూడా ఫైనాన్షియల్స్ గురించి ఫైనల్ గా ఆలోచించడం మంచిది.

(A) స్టార్ట్ కోసం మీరు ఊహిస్తున్న పెట్టుబడి మొత్తం హేతుబద్ధంగా వుందని తుది నిర్ణయానికి వచ్చారా?

(B) ఇంతకంటే తక్కువ మొత్తంతో స్టార్ట్ ప్రారంభించడానికి వున్న అవకాశాలను గుర్తించే ప్రయత్నం చేశారా? అప్పటికీ ఇదే సరైన మొత్తమని నిర్ణయానికొచ్చారా?

(C) ఈ పెట్టుబడిని ఎలా సమకూర్చుకోవాలో ప్రాక్టికల్ గా, నిజాయితీగా ఆలోచించారా? అప్పటికీ ఇదే సరైన మొత్తమని నిర్ణయానికొచ్చారా?

(D) పెట్టుబడి మొత్తాల్ని ఎలా వెనక్కి తెచ్చుకోవాలో కూడా నిజాయితీగా ఆలోచించారా? అప్పటికీ ఇదే సరైన మొత్తమని నిర్ణయానికొచ్చారా?

(E) కనీసం రెండేళ్ల కాలానికి స్టార్ట్ నడవడానికి కావల్సిన రన్నింగ్ ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ డబ్బుకు కూడా అంచనాలు వేసుకున్నారా? ఈ మొత్తం ఏర్పాటుకు ఎలా ఆలోచించారు? దాని రికవరీకి ఎలా ఆలోచించారు?

(F) రెండేళ్ల తరువాత ... స్టార్ట్ ద్వారా మీరు ఆశించినంత ఆదాయానికి ఎంత శాతం చేరువలోకి రాగలనని ఆశిస్తున్నారా?

పై ఆరు పాయింట్లకూ మీనుంచి పాజిటివ్ సమాధానాలుంటే, ఇక ముందడుగు వేయండి. పై అంశాలను ఎప్పటికప్పుడు అప్ డేట్ చేసుకోవాలని గుర్తుంచుకోండి.

## 2) రకరకాల పెట్టుబడి పద్ధతులు ...

స్టార్ట్ కి పెట్టుబడి మొత్తాలను సమకూర్చుకోవడానికి అనేక పద్ధతులుంటాయి. వ్యాపారం స్థాయిని బట్టి పెట్టుబడి స్థాయి నిర్ణయమవుతుంది. పెట్టుబడి స్థాయిని బట్టి దానిని సమకూర్చుకునే పద్ధతులు నిర్ణయమవుతాయి. ఎక్కువమంది స్టార్ట్స్

ఆశావహులు సొంత పెట్టుబడితో, అదీ చిన్నమొత్తాలతో తమ వ్యాపారాన్ని ప్రారంభిస్తుంటారు. భారత్ లో స్వల్ప పెట్టుబడి అంటే లక్ష రూపాయలుగా అంచనా వేసుకోవచ్చు. కొందరు పార్టనర్షిప్ (భాగస్వామ్య) పద్ధతిలో, మరికొందరు బ్యాంకు లోన్లు, లేదా క్రాడ్ ఫండింగ్ పద్ధతిలో నడుస్తారు. కొందరైతే వెంచర్ క్యాపిటలిస్టులతో ఐడియాల పంచుకుని, వారితో పెట్టుబడి పెట్టించి తాము వర్కింగ్ పార్టనర్లుగా వ్యవహరిస్తారు. నిజానికి పెట్టుబడిని ఇలాగే పెట్టాలనే నిర్ణయనాలు, నిబంధనలేవీ లేవు. ఎవరి అవసరాలు, స్థామత, స్థాయిలను బట్టి వారు నిర్ణయాలు తీసుకోవాల్సిందే! కానీ మర్చిపోకుండా వుండాల్సిన విషయం మాత్రం ఒక్కటే. ఎవరు పెట్టుబడి పెట్టినా, ఏ రూపాల్లో దాన్ని సాధించినా, అంతిమంగా అది డబ్బు. దానికి నష్టం రాకుండా వ్యవహరించాల్సిన బాధ్యత మీమీదే ఎక్కువగా వుంటుంది.

### సొంత పెట్టుబడితో ముందుకు ...

భారత్ లాంటి దేశాల్లో సొంత పెట్టుబడి (బూట్స్ట్రాపింగ్)తో ముందుకు వెళ్లడమే శ్రేయస్కరమని వ్యాపార నిపుణులు సూచిస్తారు. దీనికి చాలా కారణాలున్నాయి. కొంచెం వివరంగా తెలుసుకునే ప్రయత్నం చేద్దాం.

మనది ప్రధానంగా ఉద్యోగ వ్యవస్థల మీద ఆధారపడిన దేశం. సూటికి 90

శాతం మంది ప్రజలు ఉద్యోగం వైపే మొగ్గు చూపిస్తారు. ఉద్యోగం వల్ల జీవన భద్రత వుంటుందని నమ్ముతారు. ఉద్యోగానికి తాను పనిచేసే కంపెనీ వ్యాపార లావాదేవీలు, పెట్టుబడులతో తమకు సంబంధం లేదు కాబట్టి ఇదే సేఫ్ అని భావిస్తారు. అన్నిటికీ మించి ఉద్యోగం సామాజికంగా బలమైన హోదాను కల్పిస్తుందని విశ్వసిస్తారు. తమ ఆలోచనలు, శక్తియుక్తులను తాము పనిచేసే కంపెనీకి మాత్రమే ఉపయోగించాలనే సొంత నిబంధనకు కట్టుబడివుంటారు.

ఇక కేవలం పది శాతం మంది ప్రజలు మాత్రమే సొంత వ్యాపారాల వైపు మొగ్గు చూపిస్తారు. అందుకు వీరికుండే కారణాలు కూడా సబబుగానే కనిపిస్తాయి. తమ ఆలోచనలు, శక్తిసామర్థ్యాలను తమకోసమే వినియోగించుకోవాలనే ఆకాంక్ష వీరిలో వుంటుంది. ఒకరి కోసం పనిచేసేవాడిగా మిగిలిపోకుండా లీడర్ గా నిలబడాలనే కోరిక కూడా వుంటుంది. మార్కెట్లో తన ఆలోచనలు, ప్రాడక్టులు అమ్ముడుపోవాలని, తనకు, తన కంపెనీకి గౌరవం, పేరు దక్కాలని భావిస్తారు. అన్నిటినీమించి 'సొంత కాళ్ల మీద ఎదిగాడ'ని జనం ప్రశంసించాలని, తమను స్ఫూర్తిగా తీసుకుని



మరికొందరు మార్కెట్లోకి రావాలని కోరుకుంటారు.

అయితే, మారుతున్న పరిస్థితుల్లో 'ఉద్యోగ భద్రత'కు అర్థం మారింది. గతంలో లాగా ఒకే కంపెనీలో ఎక్కువ కాలం పనిచేయాలనే భావనను ఎవరూ నమ్మడం లేదు. దేశంలో సగటున నాలుగేళ్లకోసారి కంపెనీలు మారే ఉద్యోగుల సంఖ్యే ఎక్కువగా వుంటుంది. మరోవైపు ఆధునిక సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని ఒంటపట్టించు కుని, వాటికి తమ శక్తిసామర్థ్యాలను అనుసంధానించుకుని పనిచేసేవారి సంఖ్య కూడా బాగా పెరుగుతోంది. వీరిలో కూడా ఎక్కువమంది సొంత ప్రయత్నాలే చేస్తున్నారు. తమ బడియాలను మరింత పదును పెట్టుకుంటూ, టార్గెట్ కస్టమర్లకు కావల్సిన ప్రాడక్టులను రూపొందించడంలో వారు విజయం సాధిస్తున్నారు. ఈ 'కొత్త మార్పులను' తల్లిదండ్రులు కూడా స్వాగతిస్తుండడంతో కొత్తతరం యువతీ యువకులు స్టార్టప్ ల వైపు మరీ ఆసక్తి పెంచుకుంటున్నారు. వీరి ఆసక్తికి పెట్టుబడి కూడా అంతే ఆసక్తికరంగా సిద్ధమవుతోంది.

ముందే చెప్పుకున్నట్లుగా ... ఉద్యోగులు ఆర్థిక భారాలకు దూరంగా వుంటారు. సహజంగా స్టార్టప్ ప్రయత్నాలలో కూడా ఈ నేర్పు స్పష్టంగా కనిపిస్తుంది. పెట్టుబడికి కావల్సిన డబ్బును తమ సేవింగ్స్ నుంచి ఏర్పాటు చేసుకోవడానికే వీరు మొగ్గు చూపిస్తారు. ఫలితంగా రుణభారాలుండవని, అభద్రతకు లోనవాల్సిన అవసరం లేదని, నష్టమొచ్చినా సొంత డబ్బే పోతుంది తప్ప అప్పుల్లో పడబోమని ఆలోచిస్తారు. సాధ్యమైనంతవరకూ తమ కుటుంబం నుంచే తప్ప బయటినుంచి ఏ రూపంలోనూ పెట్టుబడిని సమకూర్చడానికి ఇష్టపడరు. నిజానికి విజయవంతమైన స్టార్టప్ లన్నీ కుటుంబాల మద్దతుతో ఎదిగినవేనని గుర్తించాలి.

కాబట్టి, స్టార్టప్ ప్రారంభించడానికి సొంత పెట్టుబడితో ముందుకు పోవడమంత సేఫ్ అయిన పద్ధతి ఇంకొకటి లేదని గ్రహించండి.

## బ్యాంకులు / ఆర్థిక సంస్థల నుంచి లోన్లు

స్టార్టప్ కోసం మీ సొంత పెట్టుబడి సరిపోదని, బయటినుంచి కొంతమొత్తం తెచ్చుకోక తప్పదని భావిస్తే అందుకు మీరు మొదట చూడాల్సింది బ్యాంకులను మాత్రమే అని గుర్తించండి. అందునా జాతీయ బ్యాంకులే శ్రేయస్కరం. ప్రయివేటు బ్యాంకుల నిబంధనలు వాస్తవాలకు దూరంగా వుంటాయి. జాతీయ బ్యాంకులు ఆర్బిఐ నిబంధనల్ని పూర్తిగా పాటిస్తాయి. కాబట్టి బ్యాంకుల నుంచి తీసుకోవడమే అన్నివిధాలా మంచిది. అకౌంటింగ్ స్టేట్ మెంట్ లో దాచిపెట్టిన (హిడెన్) చార్జీలు కూడా వుండవు. కొన్ని ప్రయివేటు బ్యాంకులు కూడా ఇప్పుడిప్పుడే పారదర్శకంగా మారుతుండడం గమనిస్తున్నాం. మీరెంచుకున్న బ్యాంకు నుంచి రుణాలిచ్చే విధివిధానాలను జాగ్రత్తగా గమనించాలి. ఒకటికి నాలుగుసార్లు వాటిని చదవాలి.



బ్యాంకుల నుంచి తీసుకున్న లోన్ల మీద వడ్డీ నూటికి 12 శాతం మించకుండా చూసుకోవాలి. అంటే నెలకు వందకు రు.1.20ని గరిష్టంగా ఒప్పుకోవచ్చు. కొన్ని బ్యాంకులు వడ్డీని తక్కువగా చూపిస్తూ, ప్రాసెసింగ్ ఫీజులు అధికంగా వసూలు చేస్తుంటాయి. ఆ ప్రాసెసింగ్ ఫీజుల మొత్తాన్ని కూడా మనం వడ్డీగానే లెక్కేసుకోవాలి. మరో గుర్తుంచుకోవాల్సిన విషయం ఏమిటంటే ... బ్యాంకు లోన్లకు సంబంధించి సర్వాధికారాలూ సదరు బ్రాంచ్ మేనేజర్లకే వుంటాయి. ప్రాసెసింగ్ ఫీజులను రద్దు చేయడం, వడ్డీ శాతాన్ని తగ్గించడానికి వారికి కొన్ని ప్రత్యేక అధికారాలుంటాయి. వాటిని ఉపయోగించుకోవడానికి మొహమాటపడనక్కర్లేదు.

కొన్ని బ్యాంకులు స్టార్టప్ కోసం లోన్లు అందించడానికి ప్రత్యేక పథకాలు ప్రవేశ పెడుతున్నాయి. ప్రత్యేకంగా వ్యాపారాల్ని ప్రోత్సహించడం కోసమే పనిచేసే ఐడీబిఐ వంటి కొన్ని బ్యాంకులు స్టార్టప్ కు ప్రత్యేక లోన్లు ఆఫర్ చేస్తుంటాయి.

అప్పు తీసుకునే విషయంలో మీరు ఎటువంటి చాంచల్యాలకూ లోను కావడం పోవడం మంచిది. నిజంగా మీకు ఎంత మొత్తం అదనంగా కావల్సివస్తే అంత మొత్తాన్ని మాత్రమే లోన్ గా తీసుకోండి. అప్పు దొరుకుతోంది కదా అని ఎక్కువగా తీసుకుంటే తీర్చే సమయంలో మీరే ఇబ్బంది పడాల్సివస్తుంది. మీకు ఇంత పెద్ద మొత్తం లోన్ తీసుకోవడానికి అర్హత వుందని, దానిని వదులుకోవద్దని ఏజెంట్లు మిమ్మల్ని బురిడీ కొట్టించే ప్రయత్నం చేస్తుంటారు. వాటిని పట్టించుకోకండి. మీ పరిమితి స్థాయిలను దాటకండి.

ఇక ఆర్థిక సంస్థలు, డబ్బును వడ్డీలకు తిప్పేవారిపై ఆధారపడకపోవడం చాలా మంచిది. వ్యాపారం నడవడానికి పెట్టుబడి కంటే మీ సామర్థ్యాలే కీలకమని సదా గుర్తుపెట్టుకోండి. ఎంత అత్యవసరమైనా ప్రయివేటు వడ్డీ వ్యాపారుల నుంచి, అధిక వడ్డీలు వసూలు చేసే ఆర్థిక సంస్థల నుంచి డబ్బు తీసుకోకపోవడమే మంచిదని గ్రహించండి.



### పార్టనర్షిప్ పద్ధతిలో ...

స్టార్టప్ ఆశావహుల్లో ఎక్కువమంది ఒక టీమ్ గా పనిచేయడానికి ఇష్టపడతారు. ఐడియాలు, పెట్టుబడులు, ఖర్చులు పంచుకుంటూ స్టార్టప్ ను సమర్థవంతంగా నిర్వహించే ప్రయత్నం చేస్తుంటారు. సొంత పెట్టుబడి తరువాత రెండో షెడ్స్ ఆప్షన్ ఇదే!

భాగస్వామ్య పద్ధతిలో పనిచేయడంలో కొన్ని లాభాలూ వున్నాయి, నష్టాలూ వున్నాయి. ఇక్కడ డబ్బు కంటే మనస్తత్వాలు, పనిచేసే తీరుతెనులు కలవడం ప్రధానం. బిజినెస్ పార్టనర్లలో దీర్ఘకాలం కలిసి పనిచేసేవారి సంఖ్య తక్కువేనని చెప్పాలి. ఒకరి ఆలోచనలు, అభిప్రాయాలను మరొకరు గౌరవించుకోవడం, ఆర్థిక విషయాల్లో హుందాగా వ్యవహరించగలిగితే పార్టనర్షిప్ ప్రయోగాలు కూడా మంచి చేస్తాయి. అందుకు చాలా ఉదాహరణలు కూడా వున్నాయి.

స్టార్టప్ నిర్వహణలో ఎక్కువమంది ఇంటలెక్చువల్ పార్టనర్షిప్ కోసం చూస్తారు. తమ నైపుణ్యాలను ఒక్క చోటికి చేర్చుకోవడం, ఇరువురికీ లాభం కలిగేలా స్టార్టప్ ను ఆర్గనైజ్ చేసుకోవడానికి ఇష్టపడతారు. ఒక్కోచోట నలుగురైదుగురు కలిసి కూడా పనిచేయడం చూస్తుంటాం.

పార్టనర్షిప్ లో చాలా తరహాలున్నాయి. ఫైనాన్షియల్ పార్టనర్షిప్, వర్కింగ్ పార్టనర్షిప్, రెవిన్యూ షేరింగ్ పార్టనర్షిప్ .. ఇలా అనేకం. ఎవరికి ఏది అనువైందో వారు దానిని ఎంచుకుంటుంటారు.

కొందరు డబ్బు, సామర్థ్యాలు రెండూ పెట్టుబడి పెడతారు. కొందరు డబ్బు మాత్రమే పెట్టి షేర్ తీసుకుంటారు. మరికొందరు సామర్థ్యాలు మాత్రమే అందించి దానిని (వర్కింగ్ పార్టనర్షిప్) పెట్టుబడిగా నిర్ణయిస్తారు. ఏ రూపంలో ఇన్వెస్ట్ చేసినా అందరూ బ్రాండ్ ను నిలబెట్టుకోవడంలో భాగం తీసుకుంటారు.

ఈమధ్య కాలంలో చాలామంది ప్రాజెక్ట్ బేస్ గా కూడా పనిచేస్తున్నారు. ఒక ప్రాజెక్టు వస్తే దానికి అవసరమైన టీమ్ ను తయారు చేసుకోవడం, అందరికీ పనికి తగిన రెవిన్యూ షేర్ మాట్లాడుకోవడం, అందరూ కలిసి ప్రాజెక్టు పూర్తిచేయడం

చేస్తున్నారు. ఇది కూడా విలువైన పార్టనర్షిప్ పద్ధతే.

**క్రోడ్ ఫండింగ్ :** ఈమధ్యకాలంలో క్రోడ్ ఫండింగ్ పేరుతో కూడా స్టార్టప్ ల కోసం పెట్టుబడులు సమీకరించడం కనిపిస్తోంది. పెట్టుబడి కొంచెం పెద్దదై వుండి, ఒకరి



ద్దరు పెట్టగల శక్తి లేనిదైనప్పుడు క్రోడ్ ఫండింగ్ కూడా బాగా ఉపయోగపడుతుంది. దీన్నే నెట్ వర్కింగ్ ఇన్ వెస్ట్ మెంట్ అని కూడా అంటుంటారు.

క్రోడ్ ఫండింగ్ ఒకరకంగా షేర్ మార్కెట్ లాంటిదే. అయితే అంత

విస్తృతంగా వుండదు. పరిమిత స్థాయిలో పెట్టుబడులు పంచుకోవడం, ఆదాయాన్ని వాటాలుగా తీసుకోవడం జరుగుతుంది. ఈ విధానంలో ఎవరైనా పెట్టుబడులు పెట్టుకోవచ్చు. ఆ డొమెయిన్ లో అనుభవం, మేనేజర్లు తెలిసివుండాల్సిన అవసరం కూడా లేదు. కాస్త నిలబడగలుగుతాయనే నమ్మకం వున్న చాలా స్టార్టప్ లో క్రోడ్ ఫండింగ్ ద్వారా చిన్నమొత్తాలు పెట్టుబడి పెట్టడానికి చిన్న ఇన్ వెస్టర్లు సిద్ధంగా వుంటారు. ఆఖరికి రూ. 500, 1000 పెట్టుబడికి కూడా ఇక్కడ అవకాశం లభిస్తుంటుంది.

మీ స్టార్టప్ ఐడియా బావుండి, దాన్ని ఆర్గనైజ్ చేయగల సత్తా మీకుందని రుజువు చేసుకోగలిగితే కింద పేర్కొన్న సంస్థలు క్రోడ్ ఫండింగ్, ఇతర రూపాల్లో మీ స్టార్టప్ కోసం పెట్టుబడి పెట్టే అవకాశాలుంటాయి. గుర్తుంచుకోండి, ఇది కేవలం సమాచారం మాత్రమే! వారు ఫండింగ్ ఇవ్వడం తప్పనిసరి కాదు.

indianangelnetwork.com, ketto.org, pickaventure.com, milaap.org, bitgiving.com, wishberry.in, funddreamsindia.com, start51.com, dreamwallets.com, impactguru.com, Indiegogo, Wishberry, Ketto, Fundlined and Catapoolt. Incubators & Accelerators: ngelPrime, CIIE, IAN Business Incubator, Villgro, Startup Village and TLabs.

స్టార్టప్ కోసం ఫండింగ్ సేకరించే విధానాలపై సంపూర్ణ సమాచారాన్ని సురేశ్ వెలుగూరి రాసిన మరో పుస్తకం 'స్టార్టప్ ల కోసం ఫండింగ్' చదవండి.

**అగ్రిమెంటు అవసరమే! :** పార్టనర్షిప్ ఎలాంటిదైనా, పార్టనర్లు ఎవరైనా ... ఒక అగ్రిమెంటు రాసుకోవడం తప్పనిసరి. డబ్బు రూపంలో, లేదా పని రూపంలో ఎవరు ఎంత పెట్టుబడి పెడుతున్నారు, దీనిని ఎలా డిస్క్రయిబ్ చేస్తారు, ఆదాయాన్ని ఏ నిష్పత్తుల్లో పంచుకుంటారు మొదలైన అన్ని విషయాలనూ అగ్రిమెంటులో పక్కాగా రాసుకోవడం అవసరం. దానిని చట్టబద్ధంగా నోటరీ చేయించడం కూడా మంచిదే.

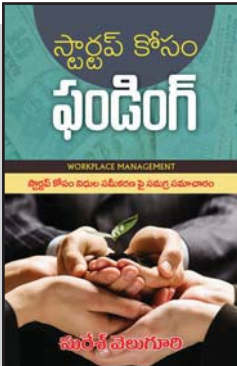
స్టార్ట్‌అప్ ప్రారంభించే సమయంలో అందరూ నోటీమాటల మీద తలా ఒకటి అనుకుంటారు. వాటిని టేకిట్ గ్రాంటెడ్ గా తీసుకోలేం. కాగితం మీద వున్న దానిని మాత్రమే చట్టబద్ధమైన ఆధారంగా గుర్తిస్తారు. అవతలి వ్యక్తులు ఎంత దగ్గరి మనుషులైనా, డబ్బు విషయాల్లో ఎలాంటి మనస్పర్థలు రాకుండా వుండడానికి అగ్రిమెంట్లు వుండడం చాలా మంచిది. అగ్రిమెంట్ల సమూహాలు చాలావరకూ ఇంటర్నెట్లో ఉచితంగా లభిస్తాయి. అడ్వకేటుతో మీ కస్టమైజ్డ్ అగ్రిమెంటును తయారుచేయించుకోవచ్చు.



**కార్పొరేట్ / వెంచర్ క్యాపిటలిస్టులు:** మీ స్టార్ట్‌అప్ ఐడియా మంచి రెవిన్యూ మోడల్ గా కనిపిస్తే కార్పొరేట్ కంపెనీలు కూడా పెట్టుబడులు పెట్టడానికి ముందు కొస్తాయి. కాగ్నిజెంట్ వంటి కంపెనీలు ఇందుకు ఉదాహరణ. మీ కంపెనీకి అవసరమైన సదుపాయాలను, నిపుణులను ఏర్పాటు చేయడం, లేదా అందుకు అవసరమైన డబ్బును సమకూర్చడం ద్వారా మీకు దన్నునిస్తాయి. సేల్ & రెవిన్యూ మోడల్ లో మీ పరస్పర నిర్ణయాల మేరకు ఒక అగ్రిమెంటుకు వస్తారు.

అయితే, ప్రపంచవ్యాప్తంగా కార్పొరేట్ ఫండింగ్ మీద పాజిటివ్ అభిప్రాయాలేవు. మంచి ఐడియాలూ, సామర్థ్యాలున్నవారు నిర్వహించే స్టార్ట్‌అప్ కంపెనీలలో పెట్టుబడి పెట్టడం, నెమ్మదిగా వాటిని తమ కంపెనీల్లో కలిపేసుకోవడం చేస్తుంటాయని వీటి మీద వున్న ప్రధాన ఆరోపణ. ఇందులో నిజం వుంది కూడా! అయితే, కొందరు స్టార్ట్‌అప్ మేనేజర్లు ఇందుకు కూడా ఇష్టపడతారు. తమ బ్రాండ్ ను ఆ కంపెనీకి విక్రయించి, అందులోనే ఉద్యోగులుగా చేరడానికి కూడా సమ్మతిస్తుంటారు. ఆ సంరక్షానికి తగినట్లు ఎవరి నిర్ణయాలు వారు తీసుకోవచ్చు.

స్టార్ట్‌అప్ కు నిధులను సమీకరించుకోవడం గురించి తెలుసుకున్నారు కదా! ఇక ఫండ్ ఇన్వెస్టర్లు మీ స్టార్ట్‌అప్ లో పెట్టుబడి పెట్టడానికి ఎలా ఆలోచిస్తారో తరువాత అధ్యాయంలో చదవండి.



## స్టార్ట్ అప్ ఫండింగ్ అంశాలపై తెలుగులో మొట్టమొదటి పుస్తకం

(Part 2 of this Book)

1/8 demy size, 96 pages. Price: Rs. 100.

For copies please contact 9849970455

Or write to [info@vmrgmedia.com](mailto:info@vmrgmedia.com)

[www.vmrgbooks.com](http://www.vmrgbooks.com)

గుర్తుంచుకోండి.

మీ స్టార్లప్ కలలను నిజం  
చేసుకోవడానికే మీరు ఇన్వెస్ట్ల దగ్గరికి  
వెళ్తున్నారు. వారు మిమ్మల్ని  
నమ్మకుండా మీమీద రూపాయి  
పెట్టుబడి కూడా పెట్టలేరు. కాబట్టి  
వారిని విశ్వాసంలోకి తీసుకురావడం  
పూర్తిగా మీ బాధ్యతే.



మీ స్టార్టప్‌లో పెట్టుబడి పెట్టాలంటే ఇన్వెస్టర్లు ఏయే అంశాలను ప్రాతిపదికగా తీసుకుంటారు, స్టార్టప్‌ల మీద ఇన్వెస్టర్లు ఎక్కువ దృష్టిపెట్టకపోవడానికి కారణాలేమిటి మొదలైన అనేక ప్రశ్నలకు ఈ వ్యాసం మీకు జవాబిస్తుంది.

## ఇన్వెస్టర్లు మీలో ఏం చూస్తారు?

WHAT INVESTERS EXPECT FROM YOU?

ఒక చిన్న ప్రశ్నకు జవాబు చెప్పండి. మీరేదో బిజినెస్ మొదలుపెట్టాలనుకుంటే ఇంకొకరు అందులో ఎందుకు తమ సొంత డబ్బు పెట్టుబడి పెట్టాలి? వారు కష్టపడి సంపాదించిన డబ్బును మీరు బాగుపడడానికి ఎందుకు ఉపయోగించాలి?

లాభమొస్తుందంటే అందులో ఎవరైనా కాస్త డబ్బు పెట్టుబడి పెట్టాలిందే. కానీ అది మీ బిజినెస్ లోనే ఎందుకు పెట్టాలి? మార్కెట్లో ఇన్ని వేల అవకాశాలుండగా మీవైపు మాత్రమే ఎందుకు మొగ్గుచూపాలి?

స్టార్టప్ లో ఇన్వెస్ట్ మెంట్ కి ఆర్థిక మద్దతు అందించేవారు మీలో ఏం చూస్తారు? మీలో ఏ లక్షణాలుంటే మీకు దన్నునిచ్చి ముందుకు నడవడానికి ఇష్టపడతారు. ఈ అంశాల గురించి ఈ వ్యాసంలో మాట్లాడుకుందాం.

### 1) మీరెవరు, మీ రూట్స్ చూస్తారు

మీ స్టార్టప్ లో పెట్టుబడి పెట్టాలంటే ఇన్వెస్టర్లు ముందు చూసేది మీ నైపుణ్యాలను కాదు. మీరెవరు, మీకున్న క్రెడిబిలిటీ ఏమిటి, ఫ్యామిలీ, ఇతర అనేక విషయాలను దృష్టిలో పెట్టుకుంటారు. పెట్టే పెట్టుబడి ఎంత చిన్నమొత్తమైనా దానిని మీకివ్వడానికి మీ బ్యాంక్ గ్రాండ్ ను జాగ్రత్తగా పరిశీలిస్తారు. మీకిచ్చే డబ్బు క్షేమంగా తమకు తిరిగి రావడానికి మీ రూట్స్ తమకు అవసరమని భావిస్తారు. మీ ఆర్థిక పరిస్థితులను కూడా గమనంలో వుంచుకుంటారు. వారిని కన్విన్స్ చేయడానికి మీకున్న అవకాశాలన్నిటినీ ఉపయోగించుకోవాల్సివుంటుంది. కొందరైతే పెట్టుబడిని అప్పుగా చూపించమని కూడా కోరుతుంటారు. లేదా ఎవరితోనైనా ష్యూరిటీ ఇప్పించమని కూడా అడుగుతుంటారు. తొలిసారి వారిని కన్విన్స్ చేయగలిగితే, ఇక ముందుముందు ప్రాజెక్టులన్నిటికీ వారు మీ పనితీరు, విశ్వసనీయత మీదే ఆధారపడతారు.

### 2) మీ బిజినెస్ మోడల్ చూస్తారు

స్టార్టప్ కోసం మీరెంచుకున్న బిజినెస్ మోడల్ మీ ఇన్వెస్టర్లకు నచ్చాలి. ఏ డొమెయిన్ ఎంచుకున్నారు; దానికి మార్కెట్లో అవకాశాలెలా వున్నాయి; కొత్త ప్రాడక్ట్ / సర్వీస్ తెస్తే టార్గెట్ కస్టమర్లుంటారా; మార్కెట్ పరిధి ఎంత వుండొచ్చు; మీ సొంత మార్కెట్ ను మీరెలా సృష్టించగలుగుతారు వంటి అనేక విషయాలను వారు మీ బిజినెస్ మోడల్ నుంచి అడిగిస్తారు. బిజినెస్ మోడల్ ని మీరెలా ఇంప్లిమెంట్ చేస్తారు; ఆపైన మీకొచ్చే లాభాలను ఎలా పంచుతారు మొదలైనవి కూడా అలోచిస్తారు. మీ స్టార్టప్ లో పెట్టుబడికి ఎవరిని ఆహ్వానించినా ముందు మీరు సిద్ధం చేసుకోవాల్సింది మీ బిజినెస్ మోడల్ నే.

### 3) మీ అనుభవం, శక్తిసామర్థ్యాలు గమనిస్తారు

మీరెంచుకున్న డొమెయిన్ లో మీకున్న గతానుభవాన్ని చూస్తారు. అక్కడ మీ శక్తి సామర్థ్యాలను ఎలా ఉపయోగించారో గమనిస్తారు. మీరు అదే డొమెయిన్ కి

చెందినవారు కాకపోతే మీకు ఆ రంగం మీద వున్న అవగాహనను పరిశీలిస్తారు. మరోవైపు డొమెయిన్లతో సంబంధం లేకుండా మీ పూర్వానుభవాల్ని, విద్యార్హతల్ని కూడా దృష్టిలో పెట్టుకుంటారు. ఎంచుకున్న డొమెయిన్లో మీరు మీ సామర్థ్యాలను సక్రమంగా, సమర్థవంతంగా వినియోగించగలరనే నమ్మకం వారికి ఏర్పడాలి. ఈ నమ్మకాన్ని కూడా మీరు ఒక్కసారి వారికి కలిగించగలిగితే ఇన్వెస్టర్లు మళ్లీ మళ్లీ మీ ఆర్థికావసరాలను తీర్చడానికి సిద్ధమవుతుంటారు.

#### 4) మీ విజన్ చూస్తారు

స్టార్ట్ అప్ నిర్వహణను మీరు తాత్కాలిక దృష్టితో చూడడం లేదని, దీర్ఘకాలం దీని మీద ఆధారపడడానికే సిద్ధపడ్డారని వారు నమ్మాలి. స్టార్ట్ అప్ ను నెమ్మదిగా అభివృద్ధి చేస్తారని, మరికొన్ని ఉత్పత్తులు / సేవల్ని కూడా ఇందులో కలపగలరని ఆశిస్తారు. మార్కెట్ కు, కాలానికి తగినట్లుగా కొత్త ప్రణాళికలు ఆలోచించగలరని, వాటిని సమర్థవంతంగా అనుసరించగలరనే విశ్వాసాన్ని, దీర్ఘకాలిక దృష్టిని ఇన్వెస్టర్లు మీనుంచి కోరుకుంటారు. అందుకు తగినట్లుగా మీ ప్రవర్తన, మీ బిజినెస్ మోడల్, విజన్ డాక్యుమెంట్ వుండాలి.

#### 5) తమ ఇన్ వాల్వ్ మెంట్ అడుగుతారు

మీ స్టార్ట్ అప్ లో పెట్టుబడి పెట్టిన తరువాత దాని నిర్వహణ విషయాల్లో తమకు స్థానం వుంటుందా లేదా అని ప్రశ్నిస్తారు. వ్యాపారం, పని సరైన దారిలోనే జరుగుతున్నాయని తమకు విశ్వాసం కలగాలంటే మీరు తీసుకునే నిర్ణయాల్లో తమకూ వాటా కావాలని ఆశిస్తారు. మీ రోజువారీ నిర్ణయాల్లో తమ అభిప్రాయాలు వ్యక్తం చేసే హక్కుంటుందా, మీ నిర్ణయాలను జడ్జ్ చేసే అధికారం వుంటుందా అని చూస్తారు. ఈ ఒక్క విషయంలో మాత్రం ఇరువక్షాలూ జాగ్రత్తగా నిర్ణయం తీసుకోవాల్సి వుంటుంది. చాలా సందర్భాల్లో ఇన్వెస్టర్లకు మీ డొమెయిన్ తో సంబంధం, దానిమీద అవగాహన వుండకపోవచ్చు. అలాంటి సమయాల్లో గందరగోళాలు ఏర్పడి, కంపెనీ నడకకే ప్రమాదం ఏర్పడే ముప్పుంటుంది. కాబట్టి, వైసంగా ఆలోచించడం, హుందాగా వారిని కన్వీన్స్ చేయడం అవసరం.

మీ స్టార్ట్ అప్ లో పెట్టుబడికి ఇన్వెస్టర్లు మీలో ప్రధానంగా చూసే అంశాలివే. ఎవరి మనస్తత్వాలు, అనుభవాలను బట్టి వారు మాట్లాడుతుంటారు. వాటిలో మీకు సాధ్యమైనవి, నిర్వహించగలను అనుకున్నవాటిని మాత్రమే అంగీకరించండి.

ఇక, స్టార్ట్ అప్ లకు ఫండింగ్ కి ఇన్వెస్టర్లు ఎందుకు వెనకాడతారో తరువాత వ్యాసంలో చదవండి. నిజానికి అది కూడా ఈ వ్యాసానికి కొనసాగింపే అయినా, సమగ్రత, మరింత వివరణ కోసం కొత్త వ్యాసంగా విభజించాల్సివచ్చింది.

## ఇన్వెస్టర్ల దగ్గరికి వెళ్లేముందు ...

మీ స్టార్టప్ కి పెట్టుబడి కోరుతూ ఏ ఇన్వెస్టర్ దగ్గరికి వెళ్లినా కింది పాయింట్లన్నిటిని జాగ్రత్తగా మనసులో పెట్టుకోండి.

1) హెపీ అంచనాలు పెట్టుకుని వెళ్లకండి. ఒక ప్రయత్నం చేస్తున్నామని మాత్రమే భావించుకోండి.

2) ఇన్వెస్టర్ నుంచి మీకు వెంటనే ఆహ్వానం అందుతుందని, మీకోసం కావల్సినంత సమయం కేటాయిస్తారని భావించకండి. సాధ్యమైనంత వరకూ 15 నుంచి 20 నిముషాల్లో మీ కాన్సెప్ట్ వారికి వివరించగలిగేలా ప్రిపేర్ చేశాక వెళ్లండి. మీ కాన్సెప్ట్ వారికి బేసిక్ గా నచ్చినా, వారే ఎక్కువ టైమ్ ఇచ్చి ఆసక్తిగా వింటారు.

3) ఒక్కరుగా ఎప్పుడూ వెళ్లకండి. కనీసం ఇద్దరుండడం మంచిది. ఇద్దరిలో ఒకరు ఐడియాను వివరించడానికి, ఇంకొకరు ఆర్థిక విషయాలు వివరించడానికి పరిమితం అవండి. అత్యవసరమైతే తప్ప ఒకరి డ్యూటీలో ఇంకొకరు జోక్యం చేసుకోకండి.

4) మీరీ స్టార్టప్ ఆలోచన ఎందుకు చేశారో ఒక బ్రీఫ్ నోట్ సిద్ధంగా వుంచుకోండి. ఇది సాధ్యమైనంత వరకూ 200 పదాల లోపుండేలా జాగ్రత్తపడండి.

5) మీ స్టార్టప్ విజన్ డాక్యుమెంట్, బిజినెస్ మోడల్, మీ టీమ్ వివరాలు, వారి అనుభవాలు, రిజిస్ట్రేషన్లు (వుండివుంటే), మీ ఎక్స్ పీరియన్స్ డాక్యుమెంట్లు తప్పక మీతోపాటు తీసుకువెళ్లాలి.

6) మీ స్టార్టప్ కు వారినుంచి ఎటువంటి సహాయం ఆశిస్తున్నారో నాన్స్ కుండా సూటిగా చెప్పేయండి. వారితో మాట్లాడేటప్పుడు మీ ఆత్మవిశ్వాసం వారికి కనిపించాలి. ఎక్కడా తడబాటు కానీ, కంగారు కానీ పడకండి.

7) మీ బిజినెస్ మోడల్ ను నోటితో వివరించండి తప్ప ఇన్వెస్టర్లు అడిగినా డాక్యుమెంట్లు ఇవ్వలేమని పాలైట్ గా చెప్పండి. దానిలోని సారమంతా మీకు చెప్తామని, ఇన్వెస్ట్ మెంట్ కి అంగీకారం కుబిరాక ఈ డాక్యుమెంట్లు కూడా ఇస్తామని చెప్పండి.

8) మీ బట్టలు, మీ ప్రవర్తన ఎంత హుందాగా వుంటే మీకంత గౌరవం, మీ స్టార్టప్ కు పెట్టుబడి దొరికే అవకాశాలుంటాయని గుర్తుంచుకోండి. ఆల్ ది బెస్ట్.

మీ స్టార్టప్ కు ఫండింగ్ చేయడానికి ఇన్వెస్టర్లు ఎందుకు వెనకాడుతుంటారు? ఏ నైపుణ్యాలు లేకపోవడం వల్ల మీరు ఫండింగ్ ను దూరం చేసుకోవాల్సివస్తుంది మొదలైన అంశాలను ఈ వ్యాసంలో వివరంగా చదవండి.

---

ఇన్వెస్టర్లు ఫండింగ్ కి  
ఎందుకు వెనకాడతారు?

2006 నుంచి ఇప్పటిదాకా కనీసం 300 మంది స్టార్టప్ ఆశావహులు, స్టార్టప్ కంపెనీలకు ఏదోఒక రూపంలో సర్టిస్ అందించాను. వీటిలో కొన్ని నిలబడ్డాయి, కొన్ని అమ్ముడుపోయాయి, కొన్ని కాలగర్భంలో కలిసిపోయాయి. అల్టిమేట్గా స్టార్టప్ మేనేజ్మెంట్లో 'ఫండింగ్' అంశాలపై నాకంటూ కొన్ని స్థిరమైన అభిప్రాయాలు, అనుభవాలు ఏర్పడ్డాయి. వాటిని ఈ వ్యాసం ద్వారా మీతో పంచుకోవాలనుకున్నాను. అయితే ఈ అంశాలను స్టార్టప్ ఔత్సాహికుల కోణం నుంచి కాక ఇన్వెస్టర్ల కోణం నుంచి రాయడం వల్ల ఎక్కువ ప్రయోజనం వుంటుందని భావించాను. ఫలితంగా మీ దృష్టికోణం కరెక్ట్గా వుంటుందని నా విశ్వాసం. - రచయిత

మీ స్టార్టప్లో ఇన్వెస్టర్లు భాగం తీసుకోవాలంటే మీకుండాల్సిన నైపుణ్యాలు, లక్షణాల గురించి వెనుకటి అధ్యాయంలో చదివారు కదా! ఈ భాగంలో వాటితో పాటు మరికొన్ని అంశాల్ని గమనించండి. అయితే, ఈసారి కాస్త వెరైటీగా వీటిని ఇన్వెస్టర్ల కోణం నుంచి చదువుదాం.

పెట్టుబడి పెట్టేవారెవరైనా గెలుపు గుర్రాన్ని కావాలనే ఆశిస్తారు. నష్టపోయే అవకాశాలున్నచోట ఎందుకు డబ్బు పెట్టాలని ఆలోచిస్తారు. స్టార్టప్లలో పెట్టుబడి పెట్టడం కూడా గాంబ్లింగ్లో తీసుకునే రిస్కు లాంటిదేనని భావిస్తారు. స్టార్టప్కి పెట్టుబడులు పెట్టేవారిలో చాలామంది 'మా ఇంటి కొస్తే ఏం తెస్తారు, మీ ఇంటికొస్తే ఏమిస్తారు?' వంటి ప్రశ్నలే వేస్తుంటారని గుర్తుంచుకోవాలి. అయితే, ఇప్పుడిప్పుడే ఈ పరిస్థితిలో మార్పు కనిపిస్తోంది. భారీ స్థాయి పెట్టుబడులు కాకపోయినా నాలుగైదు లక్షల రూపాయల వరకూ స్టార్టప్ల మీద వెచ్చించడానికి సిద్ధమయ్యే ఇన్వెస్టర్ల సంఖ్య పెరుగుతోంది. మొన్నీమధ్య హైదరాబాద్, తిరువనంతపురంలో జరిగిన స్టార్టప్ సమ్మిట్లు ఈ విషయాన్ని రుజువు చేశాయి కూడా!

మీ స్టార్టప్ డొమెయిన్ ఏదైనా కావచ్చు; అది ప్రస్తుతం ఏ స్టేజీలో వున్నదైనా కావచ్చు. మీ పెట్టుబడి అవసరాలు ఎంత స్థాయివైనా కావచ్చు. ఇన్వెస్టర్లు మీ స్టార్టప్కు పెట్టుబడి పెట్టడానికి ఎందుకు వెనకాడతారో ఈ 24 పాయింట్లు వివరిస్తాయి. ఇవి మీ సమయాన్ని సేవ్ చేయడమే కాక, ఇన్వెస్టర్ల దగ్గరికి వెళ్లేముందు మీరు జాగ్రత్తపడాల్సిన అంశాల్ని వివరిస్తాయి.

స్టార్టప్ ప్రారంభించగానే ఎవరూ ఇన్వెస్ట్మెంట్ కోసం వెళ్లరు. కొంతకాలం సొంత పెట్టుబడి మీద విజయవంతంగా నడిపి, కొన్ని ఫలితాలు రావడం ప్రారంభమయ్యాకే ఫండింగ్కి వెళ్లడం మంచిది. ఫలితంగా మీమీద ఇన్వెస్టర్లకు విశ్వాసం మరికొంత పెరిగే అవకాశం వుంటుంది.

## 1) యునిక్‌నెస్ లేదు, మీ సామర్థ్యాలకు రుజువులేవు

మీ స్టార్లప్‌కు తనకంటూ ఒక ప్రత్యేకత (విలక్షణత - యునిక్‌నెస్) ఏదీ కనిపించడం లేదు. వ్యాపారంలో పోటీగా నిలబడాలంటే మీ ప్రాడక్టుకు ఖచ్చితంగా ఏదో ఒక వైవిధ్యం వుండితీరాలి. మార్కెట్లో దానికి సాధ్యమైనంత తక్కువ పోటీ వుండాలి. మార్కెట్లో ఇప్పటికే సిద్ధంగా వున్న ప్రాడక్టుల సమూహాలనే మీరూ అందుకున్నారు. పాతనీటినే కొత్తనీరుగా భ్రమింపజేస్తూ మార్కెట్లో నిలబడడం అసంభవం. ఇవేమీ మీ బిజినెస్ మోడల్‌లో కనిపించడం లేదు.

మీ శక్తిసామర్థ్యాలు ఎలా ఇన్వెస్ట్ చేస్తున్నారో రుజువులేవు. స్టార్లప్‌ను క్షేత్రస్థాయి (గ్రౌండ్ లెవెల్) నుంచి పైకి ఎలా తీసుకువెళ్లగలరో విజన్ వివరించలేకపోతున్నారు. దీనికంటే ముందు మీరు చేసిన ఉద్యోగాలకు, దీనికి ఎలాంటి సంబంధం లేదు. ఇక్కడ పెట్టుబడి పెట్టలేను. కాబట్టి ఏదైనా యునిక్ ఐడియాతో మళ్లీ కలవండి.

## 2) మిమ్మల్నెలా సమ్మాలి?

నేను ఇన్వెస్ట్ చేసే ప్రతి కంపెనీనీ చాలా జాగ్రత్తగా పరిశీలిస్తాను. పెట్టుబడి పెట్టడానికి కంపెనీల కంటే నేను నిపుణులు, వారి నైపుణ్యాలనే ఆధారం చేసుకుంటాను. కాబట్టి మీరు మా ఆఫీసుకొచ్చి, మా ప్రాడక్టులలో ఏదో ఒకదానికి కొద్దికాలం పని చేసి మీ సామర్థ్యాలు రుజువు చేసుకోండి. మీమీద మాకు విశ్వాసం కల్పించండి. అవి మాకు సచ్చకపోతే నా పెట్టుబడి గురించి మర్చిపోండి. మీ క్యారెక్టర్, నాయకత్వ లక్షణాలు, పనితీరు సచ్చితే మాత్రం మన సమయం వృధా కానివ్వను. వెంటనే మీకవసరమైన పెట్టుబడిని సమకూరుస్తాను.

## 3) మీ బిజినెస్ మోడల్ కరెక్ట్‌గా లేదు

మీ బిజినెస్ మోడల్ కనీసం రెండుమూడేళ్ల వరకూ స్టార్లప్‌ను ముందుకు ఎలా తీసుకువెళ్లగలుగుతుందో చెప్పడం లేదు. వచ్చే రూపాయి, పోయే రూపాయిపై స్పష్టత లేదు. ఉద్యోగులు, ఆర్థిక వ్యవహారాల్ని ఎలా మేనేజ్ చేస్తారో వివరణ లేదు. మీ ప్రాడక్ట్‌కి యునిక్‌నెస్ ఎలా వస్తుంది, దానిని నిరంతరాయంగా ఎలా నిలబెట్టుకోగలుగుతారో వివరించడం లేదు. తాత్కాలికంగా నిలబెట్టుకునే స్టార్లప్‌లలో నేనెందుకు పెట్టుబడి పెట్టాలి? దీర్ఘకాలం మార్కెట్లో నిలబడి, నిరంతరం ఫలితాలనిచ్చే స్టార్లప్‌ల మీదే నేను దృష్టి పెడుతుంటాను.

## 4) ఆదాయం ఎలా వస్తుందో చెప్పడం లేదు

స్టార్లప్ ద్వారా ఆర్థిక ఫలితాలు ఎలా వస్తాయో చెప్పడం లేదు. మీ ఉత్పత్తులు / సర్వీసులకు ప్రీఆర్డర్లు కానీ, వీటిని వినియోగించుకుంటామనే హామీలు కానీ, రికమెండేషన్లు కానీ, కనీసం కొందరు నిపుణులు రివ్యూలు కూడా లేవు. మీ సేవలు

వనియోగించుకునే కష్టమర్లు వున్నారని, వారి సంఖ్యను పెంచుకోగల బలం మీకుందని మీరు రుజువు చేయగలిగితే మీ ఐడియాలో పెట్టుబడి పెట్టడానికి నాకేం అభ్యంతరం?

### 5) మీ ఐడియాని ప్రాడక్ట్ గా మార్చగలరనే నమ్మకం లేదు

ఐడియా వుండడం వేరు; దానిని విజయవంతంగా అమలు చేయడం వేరు. మీ ఐడియాని ఎలా ఇంప్లిమెంట్ చేస్తారో బిజినెస్ ప్లాన్ ఏదీ మీరు ఇవ్వడం లేదు. ఐడియాని ఫ్రేమ్ వర్క్ గా మార్చడం, దానిని దీర్ఘకాలం స్థిరంగా నిలబడే ప్రాడక్ట్ గా ఎలా మారుస్తారో స్పష్టత లేదు. మీ ప్రాడక్టు మార్కెట్లోకి విడుదలై, దానిని వనియోగించుకుంటున్నవారు కొందరినైనా నేను చూడాలి. వారితో మాట్లాడి సంతృప్తి చెందితే కానీ మీ స్టార్టప్ కి పెట్టుబడులు పెట్టలేను.

### 6) మీకు ఫోకస్ తక్కువ

మీకు నిలకడగా ఒక ప్రాడక్ట్ మీద ఫోకస్ లేదు. ఎప్పుడు ఏ ఐడియా వస్తే అందులోకి దిగిపోయి పనిచేస్తున్నారు. అందుకోసం మీ టీమ్ ని క్రమశిక్షణ లేకుండా ఉపయోగించుకుంటున్నారు. ఏదో ఒక బెస్ట్ ప్రాడక్ట్ మీద ఫోకస్ చేయకుండా నాలుగు దార్లలో వేలుపెట్టడం వల్ల ఎలాంటి ప్రయోజనం వుండదు. అలాంటి బెస్ట్ ప్రాడక్టును ముందు గుర్తించి, దానిపై ఫోకస్ పెట్టి పనిచేయండి. మీకంటూ టాప్ లో నిలబడే ఒక ప్రాడక్ట్ లేకుండా ఏ ఇన్వెస్టర్ మా మీద ఇన్వెస్ట్ చేయడానికి ఇష్టపడరు.

### 7) మీకు మార్కెటింగ్ వ్యూహం లేదు

మీ స్టార్టప్ నుంచి విడుదలయ్యే ప్రాడక్ట్ ఎంత నాణ్యమైనవైనా, వాటిని మార్కెట్ చేసుకోవడానికి గట్టి వ్యూహాలు అవసరం. సేల్స్ పెంచుకోవడానికి, మార్కెట్లో పోటీని తట్టుకుని నిలబడడానికి బలమైన మార్కెటింగ్ ప్లానింగ్ వుండితీరాలి. ఇవి లేకపోతే మీ స్టార్టప్ ను మొగ్గలోనే తుంచేయడానికి వేలమంది సిద్ధంగా వుంటారు. మీ మార్కెటింగ్ వ్యూహాల మీద స్పష్టత లేదు. మీ ప్రాడక్టును ఎలా ప్రమోట్ చేస్తారో వివరణ లేదు. పెట్టుబడి కోసం నా దగ్గరికి వచ్చేటప్పుడు మీరు సిద్ధం చేసుకుని రావల్సిన మార్కెటింగ్ ప్రశ్నలివి. వీటికి మీవద్ద సంతృప్తికరమైన సమాధానాలు లేవు కాబట్టి మీ స్టార్టప్ లో నేను ఇన్వెస్ట్ చేయలేను.

### 8) ఐడియాకి దూరం జరిగారు

మీ స్టార్టప్ ప్రారంభించినప్పుడు ఒక సర్వీస్ లేదా ఒక పరిష్కారం సాధించడానికి మీలుగా మీ ఐడియాను తీర్చిదిద్దుకున్నారు. కానీ నెమ్మదిగా ఐడియాను మర్చిపోయి అసలైన వ్యాపార లక్షణాల్లోకి పడిపోయారు. మీ ఐడియా తాలూకు సెన్స్ ఇంకా మీలో జీవించేవుందని, అందుకోసం మీరింకా కృషి చేస్తూనేవున్నారని నాకు నమ్మకం



కలగాలి. అది లేని స్టార్టప్ లలో నేను ఇన్వెస్ట్ చేయలేను.

### 9) మీ టీమ్ కి అనుభవం లేదు

మిమ్మల్ని, మీ ఐడియానీ నేను నమ్ముతాను. కానీ మీ టీమ్ ని నమ్మలేను. స్టార్టప్ కోసం మీ రెంచుకున్న టీమ్ కి బిజినెస్ ను ముందుకు తీసుకువెళ్లగల అనుభవం లేదు. మీ టీమ్ సభ్యులందరికీ బాధ్యతలు సక్రమంగా నిర్వహించగల అంకితభావం, డెడ్ లైన్లను చేరగల సామర్థ్యాలు, రూల్స్ కి తగినట్లు పనిచేయగల ప్రమోక్షణ వున్నాయని నాకు నమ్మకం కలిగితే కానీ నేనిందులో పెట్టుబడి పెట్టలేను.

### 10) మీ టీమ్ మధ్య ఐక్యత లేదు

మీ స్టార్టప్ ఫౌండర్లు, టీమ్ మధ్య సరైన సయోధ్య లేదు. ఐకమత్యం లేని టీమ్ వల్ల ప్రయోజనం వుండదు. అలాంటిచోట నేను పెట్టుబడి పెట్టి రిస్కు తీసుకోలేను. టీమ్ మధ్యలో ఐక్యత సాధిస్తామని, అందరూ కంపెనీ రూల్స్ కి అనుగుణంగా పనిచేస్తామని మీరు నాకెలాంటి హామీ ఇవ్వగలరు?

### 11) మీలో స్పీడ్ లేదు

మీ కంపెనీ చాలా నెమ్మదిగా నడుస్తోంది. అంటే ... మీరు మరీ పెర్ఫెక్షనిస్టున్నా అయివుండాలి; లేదా, మీ పని మీద మీకే నమ్మకమన్నా లేకుండాలి. మీ శైలి కారణంగా ... మీ స్టార్టప్ లో ఇన్వెస్ట్ చేస్తే అంత త్వరగా రిటర్న్స్ వస్తాయని నేను ఆశించడంలేదు. మీ స్టార్టప్ నిలబడాలంటే ముందు ఒక వెర్షన్ ను విడుదల చేయడం, దానిని డెవలప్ చేసుకుంటూ వెళ్లడం మంచిది. అలా ఒకటి రెండు దశల్లో విజయం సాధించాక అప్పుడు మళ్లీ ఇన్వెస్ట్ కోసం ప్రయత్నించండి. ఇప్పుడున్న దశలో మీకు ఇన్వెస్టర్లు దొరికే అవకాశమే లేదు.

### 12) ఇంతకుముందు తప్పులు చేశారు

గతంలో బాధ్యతారాహిత్యంగా వ్యవహరించిన చరిత్ర మీకుంది. మీకు మరోసారి అవకాశం ఇవ్వడం ద్వారా ఆ తప్పు నేను చేయలేను కదా! గతంలో జరిగిన తప్పుల్ని దిద్దుకుని, నిజాయితీగా మరో ప్రయత్నం ప్రారంభించండి. మీ ప్రయత్నాలు నిజమైనవేనని నాకు విశ్వాసం కలిగితే అప్పుడు మరోసారి కలుద్దాం. ఇప్పుడున్న పరిస్థితుల్లో మీ స్టార్టప్ మీద ఇన్వెస్ట్ చేయలేను.

(ఇన్వెస్టర్లు ఒక్కసారి తమను కలిసినవారిని ఎప్పటికీ మర్చిపోరని, వారి కంటాక్ట్ వివరాలు జాగ్రత్తగా వుంచుకుంటారని, మిమ్మల్ని గమనిస్తూనేవుంటారని గ్రహించండి).

### 13) అనవసరమైన ఖర్చులు

మీ స్టార్టప్ ను ప్రమోట్ చేయడానికి టీషర్లు వరకూ పరవాలేదు. కానీ, కాఫీ

మగ్గులు, క్యాలెండర్లు, కీ చైన్లు, టోపీలు .. ఇలా అనవసరమైన ఆర్భాటాలపై ఎక్కువ ఖర్చు చేస్తున్నారు. ఒక ప్రాడక్ట్‌ను లాంచ్ చేయడానికి ఇంత ఖర్చు అవసరమే లేదు. పైగా స్టార్టప్ సీఈఓ పేరుతో మీకు మీరుగా నిర్ణయించుకున్న నెలవారీ జీతం కూడా చాలా ఎక్కువ అంచనా వేసుకున్నారు. పరిమితమైన ఖర్చులతో నిజాయితీగా వ్యవహరించే స్టార్టప్‌లలో పెట్టుబడి పెట్టడానికి నాకు అభ్యంతరాలేవు కానీ, మీ తరహా వ్యవహార శైలి వుండే స్టార్టప్‌లలో నేను ఇన్వెస్ట్ చేయలేను.

### 14) మీరు నా దగ్గర చాలా దాచిపెడుతున్నారు

మీరు నా వద్ద చాలా విషయాలు దాచిపెడుతున్నారు. మీ స్టార్టప్‌కి సంబంధించి ప్రతి సూక్ష్మమైన అంశాన్నీ నాకు తెలియజేయాలని నేను అడగడం లేదు. కానీ నేను ఇన్వెస్టర్‌ని. నా కష్టాన్ని మీ కంపెనీలో పెట్టుబడి పెడుతున్నాను. కాబట్టి నాకు బేసిక్ విషయాల వరకైనా తెలియాలి. మీ ఐడియాలను నేను దొంగతనం చేయను, అంత ఖాళీ సమయం కూడా నాకు లేదు. కానీ, స్టార్టప్ ఎలా నడుస్తోందో ఎప్పటికప్పుడు నాకు తెలియాలి. ఈ అప్‌డేట్ ఇవ్వడానికి మీరు సిద్ధంగా వుంటారా?

### 15) నాకంటే ముందే చాలామందిని కలిశారు

మీ ఐడియాను ఇప్పటికే మీరు చాలామందితో షేర్ చేసుకున్నారు. మార్కెట్లో స్టార్టప్‌లకు ఇన్వెస్ట్ చేస్తారని పేరున్న వారందరినీ సంప్రదించేశారు. అంటే ... మీరు మీ ఐడియాని లాటరీ వేస్తున్నారనిపిస్తోంది. ఈ స్టార్టప్ బావుంది అని ఎవరైనా నాకు రిఫర్ చేస్తే, రికమెండ్ చేస్తే తప్ప నేను ఏ స్టార్టప్‌లోనూ ఇన్వెస్ట్ చేయను. మీ స్టార్టప్‌ను నాకెవరూ రిఫర్ చేయలేదు కాబట్టి నేను మీకోసం పెట్టుబడి పెట్టలేను.

### 16) చాలా ఎక్కువ ఆశిస్తున్నారు

మీ స్టార్టప్ విలువపై మీరు చెప్పున్న లెక్కలు కరెక్ట్ కాదు. అది మీరు పేర్కొంటున్న మొత్తంలో పదోవంతు కూడా చేయదు. మీ మార్కెట్ విలువ అంచనాలు కరెక్ట్‌గా లేవు. మీ టీమ్ అనుభవాలు, మీ పాత విజయాలను చాలా ఎక్కువచేసి చూపిస్తున్నారు. నిజాయితీగా, పారదర్శకంగా అంచనాలు, లెక్కలు చూపించే కంపెనీల్లో ఇన్వెస్ట్ చేయడానికే నేను ఇష్టపడతాను.

### 17) చాలా అర్లీగా అడుగుతున్నారు

మీ ఐడియాను చాలా పెద్దదిగా తీర్చిదిద్దాలని భావిస్తున్నారు. కానీ మీ కాన్సెప్ట్ పునాది అందుకు తగినంత బలంగా లేదు. పెద్ద ఇన్‌వెస్ట్‌మెంట్ల దశకి మీరింకా చేరలేదు. కానీ, ఇప్పటికిప్పుడే అవసరం లేనంత పెద్ద పెట్టుబడిని అడ్వాన్స్‌గా దగ్గర పెట్టుకోవాలనుకుంటున్నారు. ఇంత అర్లీ స్టేజీలో నేను ఇన్వెస్ట్ చేయలేను. బాగా రీసెర్చ్ చేసి, కొందరు బలమైన కస్టమర్లు, ఇన్వెస్టర్లు ఆసక్తిని కలిగించిచూపండి.

ఇన్వెస్టర్లు ఎప్పుడూ అనుభవం, సాంకేతిక పరిజ్ఞానం వున్నవారిని మాత్రమే నమ్ముతారని గుర్తుపెట్టుకోండి.

### 18) మీకు నేను కరెక్ట్ ఇన్వెస్టర్ ను కాను

మీ స్టార్టప్ డొమెయిన్ నాకు అనుభవమున్నది కాదు. ఇక్కడ పెట్టుబడి పెట్టడం వల్ల నేను ఎక్కడా ఇన్ వాల్వ్ కాలేను. నాకు అవగాహన లేని అంశాలపై ఇన్వెస్ట్ చేయడం సవ్యాలే మిగిలిస్తుంది. కాబట్టి మీ ఇన్వెస్టర్లను మీ డొమెయిన్ నుంచే వెతుక్కోవడం మంచిది.

### 19) మీరు సలహాలు వినే స్థితిలో లేరు

ఐడియా మీదే అయివుండొచ్చు. కానీ నా అనుభవాలు నాకున్నాయి. మీ ఐడియా స్టార్టప్ గా మారడానికి నా డబ్బు మీకు అవసరమైనప్పుడు నా మాటలు కూడా మీరు వినాల్సిన అవసరం వుంది. కానీ మీరందుకు సిద్ధంగా లేరు. మీ కాన్సెప్ట్ మాత్రమే బలమైందని, మీకంటే నాకేమీ తెలియదని భావిస్తున్నారు. ఈ అనవసర ధీమాలు వదిలిపెట్టి, అవసరమైన సమయాల్లో నా సూచనలు, సలహాలకు కూడా గౌరవం ఇస్తామని హామీ ఇవ్వడానికి మీరు సిద్ధమేనా?

### 20) జనమెప్పుడో మర్చిపోయిన టెక్నాలజీ మీది!

స్టార్టప్ కోసం మీరెంచుకున్న టెక్నాలజీ ఇప్పటికే పాతబడిపోయింది. ఇందులో పనిచేయడం మీకూ ప్రయోజనకరం కాదు. రేపటి టెక్నాలజీని, అవసరాల్ని దృష్టిలో పెట్టుకుని ఈరోజు పనిచేయడం అవసరం. కాబట్టి బాగా అడ్వాన్స్ డ్ గా మారండి. రేపటికీ పనికొచ్చే ఐడియాలతో రండి, అప్పుడు నా ఇన్వెస్ట్ మెంట్ గురించి ఆలోచిస్తాను.

### 21) మీకు ఇండస్ట్రీ అర్థం కావడం లేదు

ఒక ఎంటర్ ప్రెన్యూర్ గా వ్యాపార రంగంలో గురించి మీకు బాగా అవగాహన లేకుండా మీ స్టార్టప్ లో నేను ఇన్వెస్ట్ చేయలేను. మీ డొమెయిన్ లో మీకు గతంలో అనుభవం వుండివుంటే, కనీసం దానినైనా నాతో పంచుకోండి. ఆ రంగంలో పనిచేస్తున్న కంపెనీలు, వ్యక్తుల గురించి చెప్పండి. మీ స్టార్టప్ ను ఇండస్ట్రీ అభివృద్ధికి ఎలా అనుసంధానిస్తారో కూడా చెప్పండి. మీ జవాబులు సంతృప్తికరంగా వుంటే మీ కోసం ఇన్వెస్ట్ చేయడానికి ఆలోచిస్తాను. మీ గణాంకాలు వాస్తవాలకు దగ్గరగా లేకపోతే మీకు ఇన్వెస్ట్ చేసేవారెవరూ దొరకరు.

### 22) మీకు రేపటి గురించిన చింత లేదు

మీ ఐడియా పరిశీలిస్తే మీ స్టార్టప్ ఇవ్వట్టి అవసరాలను మాత్రమే దృష్టిలో

పెట్టుకున్నట్లు కనిపిస్తోంది తప్ప రేపటి గురించిన ఆలోచన, విజన్ ఏదీ కనిపించడం లేదు. ఇలాంటి స్టార్ట్‌అప్ లు నిలబడవు. మనం భవిష్యత్తును ఊహించలేమని నాకు తెలుసు. కానీ, నేను ఇన్వెస్ట్ చేయదల్చిన స్టార్ట్‌అప్ లు ఇవాళ్టి ట్రెండ్లకే పరిమితం కాకుండా, భవిష్యత్ ట్రెండ్స్ ను కూడా దృష్టిలో పెట్టుకోవాలని కోరుకుంటాను.

### 23) ఎవరూ పెట్టని చోట నేనెలా పెట్టుబడి పెడతాను?

మీ స్టార్ట్‌అప్ లో ఇప్పటిదాకా ఎవరూ పెట్టుబడి పెట్టిన దాఖలాల్లేవు. కనీసం కొంతమంది కొన్ని వేల రూపాయలు ఇన్వెస్ట్ చేసివున్నా కొంత సంతృప్తి కలిగి వుండేది. మీమీద ఇన్వెస్ట్ చేయాలంటే నాకు కనీసం కొంతమందైనా మీ స్టార్ట్‌అప్ మీద ఇన్వెస్ట్ చేసిన ఆధారాలు కావాలి. దానివల్ల .. మీ స్టార్ట్‌అప్ కి భవిష్యత్ వుందని నేను నమ్ముతున్నాను. కొద్దిమందయినా ఇన్వెస్ట్ చేసిన మీ బిజినెస్ వేగంగా ముందుకు నడవగలుగుతుంది.

### 24) పైవేవీ అమలు చేయలేకపోతే ... ఐ కాంట్ హెల్ప్!

పైన పేర్కొన్న అంశాలన్నిటినీ దృష్టిలో పెట్టుకుని, వాటికి అనుగుణంగా వ్యవహరిస్తే మీ స్టార్ట్‌అప్ లో పెట్టుబడి పెట్టడానికి ఇన్వెస్టర్లు ముందుకొస్తారు. లేదంటే ఎవరూ మీకు సహాయం చేయలేరు. మీ ఐడియాలు ఎప్పటికీ ఐడియాలగానే మిగిలిపోతాయి తప్ప కార్యాచరణగా మారలేవు.

గుర్తుంచుకోండి. ఏ మనిషికీ సంపూర్ణత్వం వుండదు. ప్రతిఒక్కరికీ ఎగుడుదిగుళ్లు, ఉత్సాహ పతనాలు తప్పవు. తప్పుల్ని దిద్దుకునే ప్రయత్నం చేసేవారు జీవితంలో నిలబడతారు. మీ బలహీనతలను అంగీకరించడానికి, వాటిని బలాలుగా మార్చుకోవడానికి మీరు సంసిద్ధం కావాలి.

మీ స్టార్ట్‌అప్ కలను సాకారం చేసుకోవడానికి ఇన్వెస్టర్లను వెతుక్కోవడానికి ముందు మీరు చేయాల్సిన ఎక్స్‌సైజ్ ను ఈ వ్యాసంలో మీరు చదివారు. దీనిని సవ్యంగా పాటిస్తే మీకు మంచి ఇన్వెస్టర్ దొరకడం సులభమే. మంచి ఇన్వెస్టర్ ని సాధించడం మంటే మిమ్మల్ని మీరు లీడర్ గా మరికొంత ఎత్తుకు తీసుకువెళ్లగలిగారని అర్థం.

స్టార్ట్ అప్ ఔత్సాహికుల పలు తరహాల డోమెయిన్ సందేహాలకు సమాధానాల కోసం ...

askmeboss100@gmail.comకి ఈమెయిల్ రాయండి.

www.askmeboss.com వెబ్ సైట్ లో సమాధానాలు చదవండి.

స్టార్ట్స్ ప్రారంభించగానే సరిపోలేదు. ఆ వ్యాపారం నిర్వహించడానికి మీకు కొన్ని అనుమతులు, గుర్తింపులు వుండాలి. వీటిలో కొన్ని తప్పనిసరైనవి కాగా కొన్ని ఆప్షనల్. వీటి గురించి వివరంగా చదవండి.

---

అనుమతులూ...  
గుర్తింపులూ ...



స్టార్టప్ ప్రారంభించడానికి పెద్దగా అనుమతులు, రిజిస్ట్రేషన్లతో అవసరం వుండబోదని వెనుకటి పేజీల్లో చదివేశారు. అయితే మీ వ్యాపారం స్థిరపడడానికి, వేగంగా ముందుకు వెళ్లడానికి కొన్ని గుర్తింపులు, అనుమతులు సాయపడతాయి. కొన్ని ప్రాజెక్టులు తెచ్చుకోవడానికి ఒక్కోసారి ఇవి తప్పనిసరవుతుంటాయి కూడా.

అనుమతులు, గుర్తింపులు - ఈ రెండూ వేర్వేరు. మీ వ్యాపారం నిర్వహించడానికి అవసరమైన అన్ని రకాల అనుమతుల్ని (Permissions), కొన్ని గుర్తింపుల్ని (Recognitions) ప్రభుత్వ సంస్థల నుంచి తీసుకోవాలి. ఈ అనుమతులు, గుర్తింపులను మూడు తరహాలుగా విభజించుకోవచ్చు. ప్రభుత్వ గుర్తింపులు, ప్రయివేటు గుర్తింపులు, నైపుణ్యాల గుర్తింపులు. వీటినెలా తీసుకోవాలి, ఎలా ఆర్గనైజ్ చేయాలో ఈ వ్యాసంలో వివరంగా చూద్దాం.

**కంపెనీ రిజిస్ట్రేషన్:** మీరు ఎంచుకున్న వ్యాపారం ఏదైనా ఎటువంటి రిజిస్ట్రేషన్ విధానాన్ని ఎంచుకోవచ్చో తెలుసుకోవడానికి ఈ పుస్తకం 46వ పేజీలోని 4వ పాయింట్ ను మరొక్కసారి చదవండి.

## ప్రభుత్వ అనుమతులు

### పన్ను విధానాలనుబట్టి...

స్టార్టప్ ఏ తరహాదైనా, దాని ద్వారా మీరు ఆదాయం సంపాదించుకోవడానికి ఉద్దేశించిందే కాబట్టి అది వ్యాపారం కిందికే వస్తుంది. వ్యాపారం అన్నతరువాత కొన్ని తప్పనిసరి అనుమతులుంటాయి, కొన్ని ఆప్షనల్ అనుమతులుంటాయి. మీ వ్యాపారం ద్వారా మీరు సంపాదించే ఆదాయం మీద ప్రభుత్వాలకు పన్నులు చెల్లించాల్సివుంటుంది కాబట్టి అందుకు అనుగుణంగా వీటిని వర్గీకరించారు.

ఏ వ్యాపారమైనా రెండు నమూనాల్లో నడుస్తుంది. (ఎ) ఉత్పత్తుల తయారీ, అమ్మకం, (బి) సేవలు. కొన్ని కంపెనీలు రెండు పనుల్ని నిర్వహిస్తుంటాయి.

**ఉత్పత్తుల తయారీ / అమ్మకం / డిస్ట్రిబ్యూషన్ మొదలైనవన్నీ సేల్స్ టాక్స్ పరిధిలోకి వస్తాయి.** ఈ కంపెనీలు గూడ్స్ & సర్వీస్ టాక్స్ (వస్తుసేవల పన్ను) పరిధిలోకి వస్తాయి. ఎపిజిఎస్ టి, టిఎస్ జిఎస్ టి అని మనం చాలాచోట్ల గమనిస్తుంటాం కదా! ఆయా రాష్ట్రాల వస్తుసేవల పన్నులను ఇలా విభజిస్తారు. 2016 ఆగస్ట్ లో దేశవ్యాప్తంగా ఒకే తరహా (ఏకరూప) పన్నులు అందుబాటులోకి వచ్చాయి. కంపెనీలు తాము అమ్మిన ఉత్పత్తులకు సంబంధించి దిగుమతి, మార్కెట్, ఇతర పన్నులన్నిటినీ స్టేట్ జిఎస్ టి ఆకౌంట్ కు జమచేస్తారు. మీరు ఈ కేటగిరీ లోకి వచ్చేట్లయితే మీరు తప్పకుండా ప్రభుత్వం నుంచి జిఎస్ టి రిజిస్ట్రేషన్ చేయించుకుని అనుమతి తీసుకోవాల్సిందే! ఈ అనుమతి, రిజిస్ట్రేషన్ లేకుండా మీరు ఎవరినుంచీ అధికారికంగా వస్తువులు కొనలేరు, మరొకరికి మీ సంస్థ బిల్లుపై అమ్మలేరు.

ఇక 'సేవ'లన్నీ సర్వీస్ టాక్స్ పరిధిలోకి వస్తాయి. ఉత్పత్తులేవీ అమ్మకుండా, వాటి నిర్వహణ, రిపేర్లు, చిన్నచిన్న దుకాణాలు, ప్రొఫెషనల్ అవసరాలు తీర్చే సంస్థలు మొదలన్నీ సేవలుగా పరిగణిస్తారు. ఇవన్నీ సేవాపన్ను (సర్వీస్ టాక్స్)ను చెల్లించాల్సి వుంటుంది. సర్వీస్ టాక్స్ దేశవ్యాప్తంగా ఒకే విధంగా వుంటుంది. ప్రస్తుతం అన్ని సేవలమీదా 15% సర్వీస్ టాక్స్ వుంది. దేశవ్యాప్తంగా అమలయ్యే కొన్ని పథకాలను దృష్టిలో వుంచుకుని కేంద్రప్రభుత్వం కొన్ని సేవాపన్నుల్ని అదనంగా వసూలు చేస్తుంటుంది. ఉదాహరణకు స్వచ్ఛభారత్, కళ్యాణక్రాంతి పథకాలు.

(సర్వీస్ టాక్స్ పరిధిలోకి వచ్చే సంస్థల వివరాలకు: <http://goo.gl/wsXm44>)

ఇక రెండు రకాల వ్యాపారాన్ని నిర్వహించే కంపెనీలు కూడా చాలా వుంటాయి. వీటికి రెండు రిజిస్ట్రేషన్లు వుంటాయి. ఆయా కంపెనీలు సదరు పనిమీద ఆధారపడి రెండు రకాల పన్నుల్ని చెల్లిస్తాయి. సర్వీస్ టాక్సులను ఆయా రాష్ట్రాల సెంట్రల్ ఎక్సయిజ్ డిపార్ట్మెంటు నిర్వహిస్తుంది.

### స్టార్టప్ లలో సర్వీస్ టాక్స్ కేటగిరీవే ఎక్కువ

స్టార్టప్ లలో ఎక్కువశాతం టెక్నాలజీ ఆధారంగా సేవలందించేవే వుంటాయి కాబట్టి అవన్నీ సర్వీస్ టాక్స్ పరిధిలోకి వస్తాయి. కేంద్ర, రాష్ట్రప్రభుత్వాలు కొత్త వ్యాపారాల్ని, ఔత్సాహిక పారిశ్రామికవేత్తల్ని ప్రోత్సహించడం కోసం స్టార్టప్ ల మీద పన్ను మినహాయింపు లను అమలు చేస్తున్నాయి. చాలా స్టార్టప్ లపై ఇప్పుడు మూడు నుంచి అయిదు సంవత్సరాల పన్ను రాయితీ లభిస్తోంది. వీరు ఆదాయపు పన్ను చెల్లించాల్సిన అవసరం కూడా లేదు. ప్రతి ఏడాది తాజాగా ఈ నిబంధనల్ని అప్ డేట్ చేస్తుంటారు. ఇంటర్నెట్ ద్వారా మీరీ వివరాలు తెలుసుకోవచ్చు.

### ప్రభుత్వ గుర్తింపులు

పలానా పని మీరు చేయవచ్చు అని అధికారికంగా ఇచ్చే అనుమతినే గుర్తింపు అంటారు. ఉదాహరణకు మీరు స్టార్టప్ కింద ఒక స్కూల్ ప్రారంభించాలనుకుంటే, అందుకు ప్రభుత్వ విద్యాశాఖ / మానవవనరుల శాఖ నుంచి తీసుకునే అనుమతిని గుర్తింపుగా పరిగణిస్తారు.

కొన్ని స్టార్టప్ లకు ప్రభుత్వ గుర్తింపులు తప్పనిసరిగా అవసరమవుతాయి. దేశ భద్రతకు సంబంధించిన విషయాలతో కనెక్ట్ అయివుండే శాటిలైట్, జీపీఎస్ సిస్టమ్ మొదలైన కొన్ని అంశాల్లో పనిచేసే స్టార్టప్ లు తప్పకుండా ప్రభుత్వం నుంచి అనుమతులు తీసుకోవాల్సివస్తుంటుంది. వీటిలో కొన్ని అనుమతులు ప్రభుత్వం ద్వారా అధికారిక గుర్తింపు పొందిన ప్రయివేటు సంస్థల నుంచి కూడా పొందాల్సివస్తుంది. గనుల తవ్వకం (మైనింగ్), ఔషధాల తయారీ, హెలాటక్సు, రెస్టారెంటు మొదలైన డొమెయిన్ లో స్టార్టప్ ప్రారంభించడానికి సంబంధిత ప్రభుత్వ అనుమతి తప్పనిసరి.



## ప్రయివేటు గుర్తింపులు

మీరెంచుకున్న రంగంలో మీ కంపెనీకి మంచి అనుభవం వుందని రుజువు చేసుకునే కొన్ని సర్టిఫికెట్లు, సర్టిఫికేషన్లను సాధించుకోవడం మంచిది. మీ డొమెయిన్ లో ప్రముఖంగా పనిచేస్తున్న నిపుణుల్లో మీరూ ఒకరని ఎస్టాబ్లిష్ కావడం వల్ల మీ వ్యాపారం స్థాయి పెరుగుతుంది. ఉదాహరణకు మీ స్టార్టప్ శాటిలైట్ సిస్టమ్స్ కి సంబంధించినదనుకోండి. శాటిలైట్ కమ్యూనికేషన్ రంగంలో పేరున్న పెద్ద కంపెనీల నుంచి మీ సామర్థ్యాల ఆధారంగా మీ కంపెనీకి గుర్తింపు తెచ్చుకోవచ్చు. ఇది కంపెనీ సామర్థ్యాలను గుర్తించడంతోపాటు మిమ్మల్ని ఉపయోగించుకోమని ఇతర కంపెనీలకు ఇచ్చే రిఫరెన్సుగా కూడా ఉపయోగపడుతుంది.

## నైపుణ్యాల గుర్తింపులు

మీరెంచుకున్న రంగంలో నెట్ వర్కింగ్ ఆధారంగా పనిచేస్తున్న ఫోరమ్లు, అసోసియేషన్లలో సభ్యత్వం తీసుకోవడం మంచిది. ఉదాహరణకు టెక్నికల్ రైటింగ్ డొమెయిన్ లో పనిచేస్తున్నవారు 'టెక్నికల్ రైటర్స్ ఇండియా నెట్ వర్క్' (గ్రూప్ లో సభ్యత్వం తీసుకోవచ్చు. ఇన్సూరెన్స్ రంగంలోనివారు 'అక్చువరియల్ సొసైటీ ఆఫ్ ఇండియా'లో సభ్యత్వం తీసుకోవచ్చు. ఇలా అన్ని రంగాల్లోని నిపుణుల కోసం పనిచేస్తున్న అసోసియేషన్లున్నాయి. ఇవన్నీ భారతీకి చెందినవే అయివుండనక్కర్లేదు. అంతర్జాతీయ సంస్థలు కూడా అయివుండొచ్చు. ఏ సర్టిఫికేషన్ అయినా మీ వ్యాపారం అభివృద్ధికి సాయపడుతుంది.

ఉదాహరణకు విఎమ్ఆర్జి ఇంటర్నేషనల్ భాషానువాద (లాంగ్వేజ్ ట్రాన్స్లేషన్) సేవల రంగంలో పనిచేస్తోంది. ఈ సంస్థకు ప్రపంచవ్యాప్తంగా (World Translators Network, World Translators United, Indian Translators Association వంటి 24 అంతర్జాతీయ సంస్థల నుంచి నైపుణ్యాల గుర్తింపు సర్టిఫికెట్లున్నాయి. విదేశాలకు వెళ్లే విద్యార్థులు, ఉద్యోగులకు అవసరమైన 'సర్టిఫైడ్ ట్రాన్స్లేషన్' (Authorized & Certified Translation Services) సేవల్ని అందిస్తున్న కంపెనీగా విఎమ్ఆర్జి స్థిరపడడానికి ఈ నైపుణ్యాల గుర్తింపు సర్టిఫికెట్లు, టెస్టిమోనియల్స్ కీలకంగా ఉపయోగపడుతున్నాయి. హైదరాబాద్ ట్రాన్స్లేటర్స్ గ్రూప్ (Hyderabad Translators Group) పేరుతో ఒక అనువాదకుల నెట్ వర్క్ ను కూడా విఎమ్ఆర్జి నిర్వహిస్తోంది.

అలాగే, టెస్టిమోనియల్లు కూడా విలువైన రిఫరెన్సులుగా ఉపయోగపడతాయి. మీ పనితీరుతో సంతృప్తి చెందిన కస్టమర్లు, క్లయింట్ల నుంచి టెస్టిమోనియల్లను తీసుకుని, వాటిని మీ వెబ్ సైట్లో ప్రదర్శించడం వల్ల కొత్త క్లయింట్లకు మీ మీద విశ్వాసం పెరగడానికి దోహదపడుతుంది.

# ఇలా ప్రారంభించండి ...

## 1) పాస్ తప్పనిసరి

మీ ఆర్థిక విషయాల నిర్వహణ కోసం పాస్ (పర్సనెల్ అకౌంట్ నెంబర్) వుండడం తప్పనిసరి. పాస్ అంటే 10 అంకెల ఆల్ఫాన్యూమరిక్ నెంబర్. పాస్ కార్డు కోసం దరఖాస్తు చేయడం అతిసులభం. ఇందుకోసం అయ్యే ఖర్చు రూ.150 లోపే. పాస్ కార్డు సేవల్ని అందించడానికి ప్రభుత్వం 'కార్పొరేట్ కన్సల్టెన్సీ' వంటి కొన్ని కంపెనీలకు అనుమతినిచ్చింది. మీరు దరఖాస్తు చేసిన 15 రోజుల్లో పాస్ కార్డు మీ చిరునామాకు చేరుతుంది.

## 2) కరెంట్ అకౌంట్ ప్రారంభించండి

మీ స్టార్ట్ అప్ పేరున ఏదైనా జాతీయ లేదా ప్రయివేటు బ్యాంకులో ఒక కరెంట్ అకౌంటును ప్రారంభించండి. ప్రయివేటు కంటే జాతీయ బ్యాంకుల నిబంధనలు కొంత సరళంగా వుంటాయి. కరెంట్ అకౌంట్ కోసం ఏ బ్యాంకుయినా కనీసం ఐదు వేల రూపాయలు నికరంగా ఎప్పుడూ అకౌంట్ లో వుంచాలి. ఏడువేల రూపాయల దాకా వుండడం శ్రేయస్కరమని ఆర్థిక నిపుణులు సూచిస్తారు.

మీ వ్యాపారం తరహా (ప్రోప్రయిటర్షిప్ / పార్ట్నర్షిప్ / ప్రయివేట్ లిమిటెడ్) ఏదైనా కరెంట్ అకౌంట్ నిర్వహణ ఒకేలా వుంటుంది. కరెంట్ అకౌంటును ప్రారంభించడానికి ఆయా బ్యాంకుల దరఖాస్తుల్ని సవ్యంగా పూర్తిచేయాలి. మీ స్టార్ట్ అప్ ప్రోప్రయిటర్షిప్ తరహాదైతే ఖాతా తెరవడం చాలా సులభం. మీ వ్యక్తిగత సమాచారం అందిస్తే చాలు. నామినేషన్ సదుపాయం ఉపయోగించుకుని మీ కుటుంబసభ్యుల్లో ఒకరిని మీ తరపున నామినీగా నియమించుకోవచ్చు. కరెంట్ అకౌంటు ప్రారంభించడానికి 14 సంవత్సరాల వయసు నిండివుండాలి.

తాజాగా తీయించుకున్న రెండు పాస్ పోర్ట్ సైజ్ ఫోటోలు, కంపెనీ పేరుతో చేయించిన 'ఫర్ రిజిస్ట్రార్స్' (Ex: For Innotronix India Pvt Ltd) వుండాలి. కంపెనీని రిజిస్ట్రేషన్ చేయించివుంటే దాని సర్టిఫికేట్ ఫోటో కాపీ, చేయించకపోతే బ్యాంకు అందించే అఫిడవిట్ ను నోటరైజ్ చేయించి ఇవ్వాలి. అదే బ్యాంకులో కనీసం ఆరు నెలల నుంచీ అకౌంట్ వున్న ఖాతాదారుతో ఇంట్రాడక్షన్ సంతకం చేయించాలి. కొన్ని బ్యాంకులు సేవింగ్స్ అకౌంట్ ఖాతాదారుల సంతకాల్ని కూడా అంగీకరిస్తుంటాయి. కేవైసీ (Know Your Customer) అప్లికేషన్ విడిగా పూర్తిచేసివ్వాలి.

ఐడెంటిటీ రుజువుగా ఏదో ఒక రుజువు చూపించాలి. పాస్ కార్డు, పాస్ పోర్ట్, ఓటర్ ఐడీ, డ్రయివింగ్ లైసెన్స్ - వీటిలో ఏదైనా పరవాలేదు.

నివాస ధృవీకరణకు టెలిఫోన్ బిల్లు, కరెంటు బిల్లు, బ్యాంక్ పాస్ బుక్, పాస్ పోర్ట్

- వీటిలో ఏదైనా పరవాలేదు.

కరెంట్ అకౌంట్ ప్రారంభించడానికి మీకు గంటకు మించి సమయం పట్టదు.

మీ స్టార్టప్ ప్రొఫ్రయిటర్షిప్ కాక మరేదైనా అయితే, కంపెనీకి సంబంధించిన రిజిస్ట్రేషన్ మొదలుకుని అనేక డాక్యుమెంట్లను సమర్పించాల్సివుంటుంది.

### 3) సర్వీస్ టాక్స్ రిజిస్ట్రేషన్

మీ స్టార్టప్ సేవారంగానికి చెందినదైతే సర్వీస్ టాక్స్ రిజిస్ట్రేషన్ చేయించుకోవాలి. మీరు ఏ సర్వీస్ టాక్స్ జోన్ కిందికి వస్తారో ఇంటర్నెట్ ద్వారా తెలుసుకోవచ్చు. సంబంధిత ఆఫీసుకు వెళ్లి నేరుగా అప్లికేషన్ సమర్పించవచ్చు. మీ బ్యాంక్ పాస్ బుక్ తొలిపేజీ (అడ్రస్ వున్న పేజీ), ఒక ఫోటోతోపాటు డిపార్ట్ మెంట్ అందించే దరఖాస్తును పూర్తిచేస్తే చాలు. ఇది కూడా చాలా సింపుల్.

సర్వీస్ టాక్స్ స్టేట్ మెంటును ప్రతి ఆరునెలలకూ ఒకసారి సమర్పించాలి. ఆరు నెలల్లో ఏ లావాదేవీ జరగకపోతే ఆ విషయం కూడా తెలియజేయాలి. వ్యక్తిగతంగా వారి కార్యాలయానికి వెళ్లి సమర్పించాల్సిన అవసరం లేదు. రిజిస్టర్ పోస్టు ద్వారా కూడా పంపవచ్చు.

### 4) సేల్స్ టాక్స్ పరిధిలోకి వస్తారా?

మీ స్టార్టప్ సేల్స్ టాక్స్ పరిధి లోకి వచ్చేట్లయితే మీరు వ్యాట్ / సేల్స్ టాక్స్ రిజిస్ట్రేషన్ చేయించుకోవాలి. మీ సమీపం లోని సేల్స్ టాక్స్ కార్యాలయానికి వెళ్లి రిజిస్ట్రేషన్ పూర్తిచేసుకోవచ్చు. ఆన్ లైన్ ద్వారా కూడా పూర్తిచేసుకోవచ్చు.

### 5) షాప్స్ & ఎస్టాబ్లిష్ మెంట్స్ యాక్ట్

మీ స్టార్టప్ ఏదైనా కానివ్వండి, కమర్షియల్ ఏరియాలో షాప్ తీసుకుని, అందులో ఉద్యోగులను నియమించుకుని వ్యవహారాలు నిర్వహిస్తున్నట్లయితే మీరు షాప్స్ & ఎస్టాబ్లిష్ మెంట్స్ యాక్ట్ కింద రిజిస్టర్ చేసుకోవాలి. ఈ చట్టం నిబంధనలు ఆయా రాష్ట్రాలకు వేర్వేరుగా వుంటాయి.

99% స్టార్టప్ లు ప్రొఫెషనల్ అంశాలపై ఆధారపడివుంటాయి కాబట్టి ఇవి షాప్స్ & ఎస్టాబ్లిష్ మెంట్స్ యాక్ట్ పరిధిలోకి రావు.

వైసె పేర్లొస్తున్నవన్నీ మీ వ్యాపారాన్ని బాధ్యతాయుతంగా నిర్వహించడానికి ఉపయోగపడతాయి. అయితే ముందే చెప్పుకున్నట్లుగా స్టార్టప్ ల ప్రారంభానికి చాలా అనుమతులు అవసరమే లేదు. భారత ప్రభుత్వం, ఆయా రాష్ట్ర ప్రభుత్వాలు స్టార్టప్ లకు అందిస్తున్న మినహాయింపులు, ప్రత్యేక సదుపాయాలన్నీ మీకూ వర్తిస్తాయి.



స్టార్లవ్ నిర్వహించడం కేవలం మీ ఒక్కరితో సాధ్యం కాదు. అనేకమంది  
 తమ శక్తిసామర్థ్యాలను, సమయాన్ని వెచ్చిస్తేకానీ విజయం సాధ్యం కాదు.  
 మీ ఉద్యోగుల్ని, సర్వీస్ ప్రొవైడర్లతో ఎలా వ్యవహరిస్తే మీ స్టార్లవ్  
 నిలబడుతుందో ఈ భాగంలో వివరంగా చదవండి.

---

ఉద్యోగులు, సర్వీస్  
 ప్రొవైడర్ల నిర్వహణ

నిజానికి స్టార్ట్ అప్ ప్రారంభించడం చాలా సులభం. ఒక్కరోజులో పూర్తవుతుంది. కానీ, దానిని నిర్వహించడం మాత్రం అంత సులభం కాదు. స్టార్ట్ అప్ మీరే ప్రారంభించినంతమాత్రాన అది మీ ఒక్కరి శ్రమ మీద నిలబడుతుందని భావించడం కుదరదు. కంపెనీని, బ్రాండ్ ని కాపాడుకోవడం, ఉన్నతంగా తీర్చిదిద్దుకోవడానికి మీకు చాలా మంది మనుషుల సాయం కావాలి; చాలా కంపెనీల స్నేహం కావాలి. మీ ఉద్యోగులు, సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల మనసులు గెలుచుకోవాలి. వ్యాపారాన్ని డబ్బుతో ముడిపడిన కళగా మాత్రమే కాక, మానవసంబంధాల మేలుకలయికగా కూడా మార్చుకోవాలి. ఇవన్నీ ఎలా సాధ్యపడతాయో ఇప్పుడు తెలుసుకుందాం.

**ఉద్యోగులు వేరు; సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు వేరు.** ఆఫీసులో వ్యవహారాలన్నీ మీరొక్కడే చక్కబెట్టలేరు. కొన్ని బాధ్యతలు మీరుగా నిర్వర్తించగలిగినా, కొన్ని క్రిటికల్ అంశాలు - లీగల్, ఆకౌంటింగ్, మెయింటెనెన్స్, టెక్నాలజీ, మార్కెటింగ్ వంటి అంశాల్లో మీరు మరికొందరిపై ఆధారపడక తప్పదు. వీరిలో కొందరు మీ ఉద్యోగులుగా మీ వర్క్ ఫ్లెక్స్ నుంచే ఈ బాధ్యతలను చక్కబెడతారు; మరికొందరు బయటినుంచి ఈ సేవల్ని అందిస్తారు. మీ కంపెనీలో నెలవారీ వేతనాలపై పనిచేస్తూ, రోజూ ఆఫీసుకు వచ్చి పనిచేసేవారిని 'ఉద్యోగులు'గా గుర్తిస్తాం. మీ కంపెనీ లావాదేవీలతో ఎలాంటి సంబంధం లేకుండా, మీకు కావల్సిన పనిని ఆ పనికి తగినంత డబ్బు తీసుకుని పూర్తిచేసిపెట్టే బయటివ్యక్తులను 'సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు'గా వ్యవహరిస్తాం. రెండు తరహాల వారికీ మీ వ్యాపారాభివృద్ధిలో సమాన భాగస్వామ్యం వుంటుంది.

ఆఫీసులో ఇన్ హౌస్ స్టాఫ్ గా పనిచేసే ఉద్యోగుల గురించి చూద్దాం.

### ఉద్యోగులను ఎలా ఎంచుకోవాలి?

మీ కంపెనీ ఉద్యోగులంటే మీ వ్యాపారాన్ని మీ అంచనాలకు అనుగుణంగా నడిపించగలవారని అర్థం చేసుకోవాలి. వీరిలో కొందరికి మీ డొమెయిన్ మీద మీకు సమానమైన అవగాహన వుండొచ్చు; కొందరు మీకంటే ఎక్స్ పర్ట్ అయివుండొచ్చు. హెచ్ఆర్ మేనేజర్, మార్కెటింగ్ స్టాఫ్ వంటి కొందరు మీ సబ్జెక్ట్ తో సంబంధమే లేనివారుండొచ్చు. ఏ నిపుణులైనా, వారిని మీకు, మీ కంపెనీకి అనువుగా తీర్చిదిద్దుకోవడం ముఖ్యం. మీ ఎదుగుదల సర్వం మీ నాయకత్వ లక్షణాలు, మీ ఉద్యోగుల నైపుణ్యాలు, వాటిని సమర్థవంతంగా ఉపయోగించుకోగల మీ నైపుణ్యాల మీద ఆధారపడివుంటుంది.

మీ స్టార్ట్ అప్ కోసం ఉద్యోగులను ఎంచుకునేటప్పుడు మీరు చూడాల్సిన రెండు ప్రధానమైన విషయాలు ... **1) క్రమశిక్షణ, అంకితభావం, 2) సబ్జెక్ట్, పని నైపుణ్యాలు, అనుభవాలు.** ఉద్యోగుల కోసం పత్రికలు, సోషల్ మీడియా మొదలైన మార్కెట్లో వెతుక్కోవడం కంటే రిఫరెన్సుల ద్వారా వెతుక్కోవడం వల్ల ఎక్కువ

ప్రయోజనం వుంటుంది. నిజంగా అనుభవం, ఆసక్తి, అవసరం వున్నవారు మాత్రమే మీ పద్ధతు వస్తారు కాబట్టి ఆమెరకు మీకు పనిఒత్తిడి, సమయం ఖర్చు తగ్గుతాయి.

## 1) నడవడి గమనించండి

ఉద్యోగం పూర్తి ప్రొఫెషనల్ బాధ్యత. మీ కంపెనీ రెప్యూటేషన్ ఉద్యోగుల ప్రవర్తన మీద కూడా ఆధారపడి వుంటుంది. అభ్యర్థి నడవడికను జాగ్రత్తగా గమనించండి. అతని / ఆమె మాటతీరు, ప్రవర్తన, వస్త్రధారణను పరిశీలించండి. కంపెనీ ఉద్యోగులుగా వారు మీ పద్ధతులకు అనువుగా పనిచేయగలరని నిర్ధారించుకోండి. ఎటువంటి శైలిని వారినుంచి మీరు ఆశిస్తున్నారో నేరుగా చెప్పడమూ మంచిదే.

ఈమధ్య ఒక స్టార్టప్ కంపెనీకి కావల్సిన ఉద్యోగుల కోసం ఇంటర్వ్యూ బోర్డులో నేనూ ఒకరిగా పాల్గొన్నాను. ఇంటర్వ్యూ అంటే కేవలం 'అభ్యర్థులను ఎంచుకోవడానికే' అనే సూత్రాన్ని నేను అంగీకరించను. సదరు అభ్యర్థికి మన గురించి తెలియకుండా మనకు అతనేం చేయగలడు? కాబట్టి ఇంటర్వ్యూను కొంచెం విభిన్నంగా చేద్దామని నేను చేసిన ప్రతిపాదనకు కంపెనీ ఒప్పుకుంది.

ఉదయం 10 గంటలకు కంపెనీ కార్యాలయంలో అభ్యర్థులందరినీ కూర్చోబెట్టాం. వారికి కంపెనీ గురించి, కంపెనీ చేస్తున్న వ్యాపారాలు, ప్రాడక్టులు, మార్కెట్ రెప్యూటేషన్, ఎటువంటి ఉద్యోగులను కోరుకుంటున్నాం వంటి విషయాలన్నిటినీ అరగంట పాటు వివరించాను. గంటన్నరపాటు విరామం ఇచ్చి 12గంటలకు ఇంటర్వ్యూలు ప్రారంభించాం. ఈ గంటన్నరలో వీరిలో చాలామంది అభ్యర్థులు ఈ కంపెనీ గురించి ఇంటర్నెట్లో శోధించి, మిత్రులతో ఫోన్లో సంప్రదించి మరికొంత సమాచారాన్ని సేకరించుకున్నారు. హాజరైన మొత్తం 60 మంది నుంచి కంపెనీకి అవసరమైన 12 మందిని ఈ ఒక్క ఇంటర్వ్యూ నుంచే సాధించుకోగలిగాం. కంపెనీ డైరెక్టర్లకు కూడా ఈ పద్ధతి బాగా నచ్చింది. మరోవైపు, ఉద్యోగం పొందలేని అభ్యర్థులకు కూడా కంపెనీ, దాని కార్యకలాపాల గురించి వివరంగా తెలిసింది. ఈ అర్హతలున్న తమ మిత్రులను కంపెనీని రిఫర్ చేయడం, కంపెనీ ఉత్పత్తుల గురించి మిత్రులతో చర్చించడం వంటి పనుల్ని వారినుంచి కంపెనీ ఆశించగలుగుతుంది. వ్యాపార పరిభాషలో దీన్నే 'పాజిటివ్ మార్కెటింగ్' అంటారు. ఇండియా లాంటి దేశాల్లో కోట్లాది రూపాయలు ఖర్చుచేసి చేసే ప్రచారాల కంటే 'మాత్ పబ్లిసిటీ' వంద రెట్లు ఎక్కువగా పనిచేస్తుంది. ఆన్లైన్ స్టార్టప్స్ 'రెటింగ్ విధానాన్ని అనుసరించేది ఇందుకే.

- సురేశ్ వెలుగూరి

## 2) వింటున్నారా? అర్థం చేసుకుంటున్నారా?

మీ కంపెనీ గురించి, ప్రాడక్టుల గురించి మీరు చెప్పేదంతా వారు శ్రద్ధగా వింటున్నారని, విన్నదాన్ని అర్థం చేసుకుంటున్నారని గుర్తించండి. మీ వ్యాపారం దీర్ఘకాలం విజయవంతంగా నడవడానికి వారెందుకు కీలకమో ముందే వివరించండి. వారి అవసరం కంపెనీకి దీర్ఘకాలం వుంటుందని చెప్పండి. మీ వ్యాపార లక్ష్యాల గురించి అర్థం చేసుకోవడానికి, అందుకు అనుగుణంగా పని చేయడానికి ఆ అభ్యర్థి సిద్ధంగా వున్నారో లేదో గ్రహించండి. మీ మాటల ద్వారా, కొన్ని హామీల ద్వారా వారిని అందుకు ప్రేరేపించడం సులభమేనని గుర్తించండి.

## 3) అనుభవాన్ని అంచనా వేయండి

అభ్యర్థుల అనుభవాల్ని సజావుగా పరిశీలించండి. మీ రంగంతో వారికి సంబంధం వుందని, మీరు కోరుకుంటున్న అర్హతలు వారికున్నాయని నిర్ధారించుకోండి. అయితే, అవసరమైతే కొంత రాజీపడాల్సి వస్తుందని కూడా మనసులో పెట్టుకోండి. వారి అనుభవాన్ని మీరిచ్చే వేతనాలతో సరిపోల్చుకుని ప్రవర్తించండి. మీరు కోరుకున్నంత అనుభవం లేకున్నా, నేర్పిస్తే అందుకోగల శక్తి వారిలో వుందని మీరు భావిస్తే ముందుకు వెళ్లండి. పాత కంపెనీలలో వారి బాధ్యతలు, సాధించిన ప్రగతి, మైలురాళ్లు, కంపెనీకి వారివల్ల ఎలాంటి మేలు జరిగింది మొదలైన విషయాలపై వివరంగా ప్రశ్నించండి. ఆ కంపెనీని ఎందుకు వదిలిపెట్టడలచుకున్నారో కూడా తెలుసుకోండి. వారి అనుభవం మీ కంపెనీకి ఉపయోగపడగలదని ఎలా నిర్ణయానికి వచ్చారో మీ నోట్సు డైరీలో రాసిపెట్టుకోవడం మంచిది.

## 4) కమ్యూనికేషన్ నైపుణ్యాలున్నాయి ...

ఉద్యోగులకు వారి బాధ్యతల నిర్వహణ ఎంత ముఖ్యమో, కమ్యూనికేషన్ నైపుణ్యాలు అంతే ముఖ్యం. మీ క్లయింట్లతో కొన్ని విషయాలు నేరుగా మీరే చర్చించినా, క్లయింట్ల సిబ్బందితో ఎక్కువగా మాట్లాడాల్సివచ్చేది మాత్రం మీ ఉద్యోగులే. వారి కమ్యూనికేషన్ బలంగా వుంటేనే మీ పనులు చక్కబడతాయి. కాబట్టి అభ్యర్థుల్లో కమ్యూనికేషన్ లక్షణాలను ప్రధానంగా గమనించండి. క్లయింట్లతో, కస్టమర్లతో సరైన సంబంధాలు నెరవేగలరా, కంపెనీ విలువ పెంచేలా వారితో సంప్రదింపులు జరపగలరా మొదలైన నైపుణ్యాల్ని కూడా పరిశీలించండి. వీలైతే ఆ కోణం నుంచి ఒకటి రెండు ప్రశ్నలు కూడా అడగండి.

## 5) అందుబాటులో వుంటారా?

ఉద్యోగ బాధ్యతల్ని సమయానికి పూర్తి చేయగలరా; ఆఫీసు వేళలు సవ్యంగా పాటించగలరా; అవసరమైనప్పుడు అదనపు సమయం వుండగలరా; క్లయింట్ల డెడ్లైన్లకు అనువుగా పనులు పూర్తిచేయగలరా మొదలైన అంశాల్ని కూడా అభ్యర్థి



నుంచి నిర్ధారించుకోండి. కేవలం నోటిమాటల హామీలా కాక ఈ నిబంధన అపాయింట్ మెంట్ లెటర్ లో కూడా వుంటుందని వారికి గుర్తుచేయండి. ఫలితంగా వారికి ఇది పైపైన మాటగా కాక సీరియస్ అంశంగా అర్థమవుతుంది.

## 6) విశ్వసనీయత చూడండి

ఉద్యోగిగా కంపెనీలో ఎంత విశ్వాసంగా పనిచేయగలరో పరిశీలించండి. కంపెనీకి సంబంధించిన అనేక విషయాల్ని స్వేచ్ఛగా తనతో పంచుకోవాల్సివస్తుంటుంది కాబట్టి వాటికి భద్రత కల్పించగల శక్తిసామర్థ్యాలు వారికున్నాయని రుజువు చేసుకోండి. కంపెనీకీ, ఉద్యోగికీ మధ్య సంబంధాలు బలపడేలా వ్యవహరించగల నేర్పు కూడా వారికుందని కన్ ఫర్మ్ చేసుకోండి. కంపెనీ, ప్రాడక్టులు, కార్యాచరణ పద్ధతులు మొదలైన విషయాలు బయట ఎవరితోనూ పంచుకోబోమని హామీ తీసుకోండి. అవసరమైతే ఎన్ డిఎ (నాన్ డిస్ క్లోజుబుల్ అగ్రిమెంట్) కూడా సంతకం చేయాల్సివుంటుందని చెప్పండి.

## 7) వేతనాల విషయంలో ...

ఉద్యోగులు వేతనాల విషయంలో చాలా పట్టించుకుంటారు. మీ అవసరాలకు తగిన అభ్యర్థి దొరికినప్పుడు మీరనుకున్నదానికంటే కొంత అదనంగా ఇవ్వాలి వచ్చినా అందుకు సిద్ధపడడం మంచిదని వ్యాపార నిపుణులు సూచిస్తారు. శాలరీల విషయంలో ఎక్కడా తొట్రుపాటుకు గురికాకుండా సున్నితంగా హాండిల్ చేయాల్సి వుంటుంది. ఇంటర్ వ్యూ ప్రారంభం లోనే మీ కంపెనీ గురించి వారికి వివరించండి. స్టార్ట్ అప్ దశ నుంచి ఎలా ఎదగదలచుకున్నామో చూచాయగా చెప్పండి. మీరు ఏ స్థాయిలో వేతనాలు చెల్లించే స్థితిలో వున్నారో కూడా నేరుగా చెప్పండి. ఫలితంగా మీమీద, మీ కంపెనీ మీద అభ్యర్థికి కూడా ఒక అవగాహన ఏర్పడుతుంది. ఇది ఇద్దరికీ మేలు చేకూరుస్తుంది.

అభ్యర్థి విద్యార్హతలు, గతానుభవం, చివరగా అందుకున్న జీతం, మీ కంపెనీలో వారికి వుండగల పని స్థాయి మొదలైన విషయాలను దృష్టిలో పెట్టుకుని, మీ శక్తికి అనువుగా మాత్రమే వేతనాలను నిర్ణయించండి. మళ్లీ ఇంత మంచి క్యాండిడేట్ దొరకడేమో అని కంగారుపడకండి. మార్కెట్ చాలా విశాలమైనది. మీకనువైన సిబ్బంది ఏర్పాటుకు కొంత అదనపు సమయం తీసుకోవడం మంచిదే!

## 8) రిఫరెన్సులు అడగండి

అభ్యర్థి నుంచి రిఫరెన్సులు అడగడానికి మొహమాటపడాల్సిన అవసరం లేదు. గతంలో పనిచేసిన కంపెనీల నుంచి కానీ, వారి గురించి తెలిసినవారినుంచి కానీ రిఫరెన్సులు ఇవ్వగలరా అని అడగండి. గుర్తుంచుకోండి, రిఫరెన్స్ అనేది కేవలం ఒక టెస్టిమోనియల్ లాంటిది మాత్రమే! రిఫరెన్స్ ఇచ్చినవారు వీరికి పూచీకత్తు

(హోమీ) వున్నట్లు కాదు. రిఫరెన్సులుగా వారు చూపించే వ్యక్తుల గురించి కూడా అంచనా వేయండి. వారి హెూదాలు, పరపతిని కాకుండా, ఇండస్ట్రీకి వారెలా ఉపయోగపడుతున్నారో గమనించండి. ఉత్తరాల రూపంలో వుండే రిఫరెన్సులు మంచిది. కొన్ని సందర్భాల్లో టెలిఫోన్ రిఫరెన్సులు కూడా సమ్మూల్నివస్తుంటుంది.

## సర్వీస్ ప్రొవైడర్లను ఎలా ఎంచుకోవాలి?

ముందే చెప్పుకున్నట్లుగా ఉద్యోగులు ఆఫీసు నుంచి, సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు బయటి నుంచి పనిచేస్తారు. కానీ ఇద్దరికీ మీ కంపెనీ అభివృద్ధిలో భాగస్వామ్యం వుంది. ఉద్యోగులను ఎంచుకునేప్పుడు ఎలా ఆలోచిస్తారో సర్వీస్ ప్రొవైడర్లను ఎంచుకోవడంలో కూడా అలాగే వ్యవహరించాలని మానవ వనరుల నిపుణులు సూచిస్తారు. ఉద్యోగులను ఎంచుకోవడంలో కంటే సర్వీస్ ప్రొవైడర్లను ఎంచుకోవడంలో మీకు ఎక్కువ ఆప్షన్లు, స్వేచ్ఛ కూడా వుంటాయి. కింద పేర్కొన్న పది అంశాలూ సర్వీస్ ప్రొవైడర్లను ఎంచుకోవడంలో మీకు ఉపయోగపడతాయి.

### 1) సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల అవసరం పరిమితుల్ని గుర్తించండి

స్టార్టప్ దశలో చాలా పనులూ వ్యక్తిగతంగానే పూర్తవుతుంటాయి. కొన్ని ప్రత్యేక పనుల కోసం మాత్రమే సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల మీద ఆధారపడవలసివస్తుంటుంది. ఇంటర్ నెట్, జెరాక్స్, ప్రింటవుల్స్ వంటి బిజినెస్ సేవల వరకూ ఇప్పుడు ప్రతి చిన్న కాలనీలో కూడా లభిస్తున్నాయి కాబట్టి వాటిని సర్వీసుల లిస్టులో వుంచనక్కర్లేదు. ఏ పనుల కోసం బయటినుంచి సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల సేవలు తీసుకోవాల్సిన అవసరం ఏర్పడుతుందో ముందే నోట్ చేయండి. వ్యక్తిగతంగా మీరు కానీ, మీ టీమ్ సభ్యులు కానీ కొంత శిక్షణ తీసుకుంటే ఆ పని చేయగల అవకాశం వుండేమో చూడండి.

లీగల్, అకౌంటింగ్, ప్రోగ్రామింగ్ వంటి విషయాల్లోనే ఎక్కువగా సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల మీద ఆధారపడాల్సిన అవసరం ఏర్పడుతుంటుంది. ఈ అంశాలకు ప్రత్యేక పరిజ్ఞానాలు అవసరం కాబట్టి వారిమీద మాత్రమే ఆధారపడకతప్పదు.

మీ ప్రాజెక్టుల నిర్వహణకు సంబంధించిన సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు మీ ఆఫీసుకు వచ్చి పనిచేయాలా, మీ టీమ్ సభ్యులు వారి ఆఫీసుకు వెళతారా, లేక ఆన్లైన్ ద్వారా పనులు చక్కబెట్టుకోవచ్చో ఆలోచించండి. ఆయా పద్ధతులకు అనుగుణంగా సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల పారితోషకాలు మారుతుంటాయి.

### 2) వారి ప్రొఫెషనాలిటీని అంచనా వేయండి

సర్వీస్ ప్రొవైడర్లకు మీ బాధ్యతల నిర్వహణలో వున్న పూర్వానుభవాన్ని జాగ్రత్తగా పరిశీలించండి. మీ పనులు చేసిపెట్టడానికి కావల్సిన సామర్థ్యాలు, వనరులు వారికి వున్నాయని నిర్ధారించుకోండి. వారి ఇతర క్లయింట్ల గురించి ఆరా తీయండి. కొందరు సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు తమకు పెద్దపెద్ద కంపెనీలతో కంటాక్ట్ వున్నాయని, వారి

ప్రాజెక్టులు అనేకం నిర్వహించామని చెప్తుంటారు. వీటిలో వాస్తవమెంతో గుర్తించండి. అతిశయోక్తులను ఏమాత్రం ఖాతరు చేయకండి. అల్లిమేట్‌గా ... వారు మీ పనులు పూర్తిచేయడానికి పనికొస్తారా, లేదా అని మాత్రమే చూడండి. పనిచేసే లక్షణాలు, క్రమశిక్షణల్ని పరిశీలించి ఒక నిర్ణయం తీసేసుకోండి.

### 3) సర్వీస్ ఫీజుల విషయాల్లో ...

బయటినుంచి సర్వీస్ అందించే ప్రొఫెషనల్స్ సహజంగా పట్టుబిడుపులతో వ్యవహరిస్తుంటారు. తమ నైపుణ్యాలు, మీకు కేటాయించాల్సిన టైమ్, చేయాల్సిన వర్క్, డెడ్లైన్స్ వంటి విషయాల మీద ఆధారపడి మీ ప్రాజెక్టులు ఒప్పుకుంటారు. అదే సమయంలో మార్కెట్‌లో తమలాంటి నిపుణుల లభ్యతను కూడా దృష్టిలో పెట్టుకుంటారు. మీ పనికి సంబంధించి మార్కెట్లో వందమంది నిపుణులు అందుబాటులో వుంటే ఒక ధర, పదిమందే వుంటే ఇంకో ధర వుంటుంది. మార్కెట్ ఎకానమీలో ఇది సర్వసాధారణం. ఈ అంశాలను దృష్టిలో పెట్టుకుని సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల ఫీజులను నిర్ధారించుకోవచ్చు. అలాగే, ఫీజుల విషయంలో పెద్ద కంపెనీలకు, స్టార్టప్ కంపెనీలకు కూడా కొన్ని పట్టుబిడుపులుంటాయని గుర్తుంచుకోండి.

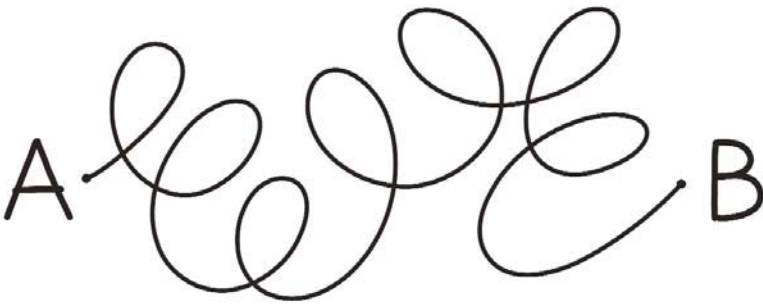
### 4) మీ ఫుట్‌వర్క్‌ను సిద్ధంగా వుంచుకోండి

సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు మీకు ఎక్కడ, ఎంత సర్వీస్ అవసరమో అంతే సర్వీసును అందిస్తారని గుర్తుంచుకోవాలి. వారు ఆ పని పూర్తిచేయడానికి అవసరమైన వాతావరణాన్ని మీరే ఏర్పాటు చేయాల్సివుంటుంది. ఉదాహరణకు ఒక చార్టర్డ్ అకౌంటెంట్ సేవల్ని మీరు తీసుకుంటున్నట్లయితే ... ఆయన మీ ఆఫీసుకు వచ్చే సమయానికి మీ రికార్డులు, ఇన్‌వాయిస్‌లు, టాక్స్ స్టేట్‌మెంట్లు, వోచర్లు మొదలైన డాక్యుమెంట్లన్నీటినీ సిద్ధంగా వుంచుకోవాలి. అందుకు అనువుగా మీ ఆఫీసులో పని జరగాలి. అవి సిద్ధంగా లేకపోతే ఆగిపోయేది మీ పనేనని గమనంలో పెట్టుకోవాలి.

### 5) తరచూ కలుస్తుండండి

పనివున్నా, లేకున్నా తరచుగా మీ సర్వీస్ ప్రొవైడర్లతో కంటాక్ట్‌లో వుండండి. మీ ఆలోచనలు వారితో పంచుకుంటుండండి. వారి ఇన్‌పుట్స్ తీసుకోండి. మీ పూర్వానుభవాల్ని వారికి షేర్ చేస్తూ, వారినుంచి కొంత నేర్పుకునే ప్రయత్నం చేయండి. ఇటీవలి కాలంలో ఇలాంటి పిచ్చాపాటీ సమావేశాల కోసం 'మీ కాఫీ టైమ్ కావాలి' అనే ఫ్రేజ్‌ను బాగా వాడుతుండడం గమనిస్తున్నాం. మీకు వారెంత కీలకమో, వారికి మీరూ అంతే కీలకం. అయితే, వారి సమయాన్ని, మనస్తత్వాలను కూడా దృష్టిలో పెట్టుకోవడం అవసరం. ఏ వ్యాపారంలోనైనా నెట్‌వర్కింగ్ చాలా కీలకం. సర్వీస్ ప్రొవైడర్లకు కూడా ఇది వర్తిస్తుంది.

మన క్లయింట్ మననుంచి ఏం ఆశిస్తారో, మన ఉద్యోగులు, సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల నుంచి మనమూ దానినే ఆశించాలి. అయితే, క్లయింట్లకూ మీకూ మధ్య ఎలాంటి సంబంధాలుంటాయో అలాంటి సంబంధాలే మీకూ, మీ ఉద్యోగుల మధ్య వుండవని కూడా తెలుసుకోవాలి.



స్టార్డ్స్ను నిర్వహించడంలో సాధ్యమైనంత సులభమైన పద్ధతులు  
 వినియోగించుకోవాలి. క్లిష్టమైన పరిస్థితుల్ని సృష్టించడం వల్ల అంతిమంగా  
 నష్టపోయేది మీరే! ఇలాంటి పరిస్థితుల్ని ఎలా అధిగమించాలో ఈ  
 అధ్యాయంలో వివరంగా చదవండి.

---

కంపెనీ నిర్వహణను  
 సులభతరం చేయండి

స్టార్లప్ ఏ స్థాయిదైనా, దాని నిర్వహణలో మీ వర్కింగ్ స్టయిలే ప్రధానంగా పని చేస్తుంది. మీ పని విధానాలు, వాటిని ఆచరించే పద్ధతులు ఎంత సరళంగా వుంటే మీ వ్యాపారం అంత వేగంగా అభివృద్ధి చెందుతుంది. కఠినమైన పద్ధతులు, క్లిష్టమైన టూల్స్ ఉపయోగించే సంస్థల్లో అభివృద్ధి మందకొడిగా వుంటుందని, ఇలాంటి సంస్థలు తొందరగా కనుమరుగవుతాయని వ్యాపార నిపుణులు పేర్కొంటారు.

సులభమైన పద్ధతులు పాటించడమంటే కంపెనీని ఎప్పుడూ ఆర్గనైజ్డ్గా వుంచుకోవడమని అర్థం. 'ఆర్గనైజ్డ్గా వుండడం' గురించి మీరింతకుముందే (47వ పేజీలో) కొంత సమాచారం చదివారు. ఈ అధ్యాయంలో ప్రత్యేకంగా మరికొన్ని అంశాలపై మాట్లాడుకుందాం.

ఏ కంపెనీలో అయినా .. కంపెనీ విధానాలు, వర్క్ప్లేస్ విధానాలు, మార్కెట్ విధానాలు - ఇలా పలు విషయాల్లో టాస్క్ మేనేజ్మెంట్ పద్ధతులు ఎవరికివారు నిర్దేశించుకుంటుంటారు. కొంతమంది ఏ పని చేసినా దానిని క్లిష్టంగా మార్చేస్తుంటారు. తాము తప్ప మరొకరు చేయడానికి వీలేనివిధంగా పనిని కంగాళీగా మారుస్తుంటారు. మరికొందరుంటారు. ఎంత కఠినమైన పనినైనా సులభంగా మార్చేస్తుంటారు. చిటికెలో పూర్తయ్యేలా టాస్క్ను హాండిల్ చేస్తుంటారు. తామే కాదు, ఆ పని ఇంకెవరు చేసినా మంచి ఫలితమే వచ్చేలా దాన్ని తీర్చిదిద్దుతుంటారు.

ఇప్పటికే ఎస్టాబ్లిష్ అయివున్న కంపెనీలలో టాస్క్ మేనేజ్మెంట్ ప్రక్రియలు వేరుగా వుంటాయి. చాలా అనుభవాలు, చాలా ప్రయోగాలు జరిగివుంటాయి కాబట్టి తనకంటూ ప్రతి కంపెనీకీ ఒక శైలి ఏర్పడిపోయివుంటుంది. కానీ స్టార్లప్లలో ఆ శైలి వుండదు కాబట్టి దానిని సృష్టించుకోవడానికి స్టార్లప్ మేనేజర్లు ముందుగానే సిద్ధం కావాలి. నిజంగా చెప్పాలంటే - పెట్టుబడి, ఇతర విషయాల గురించి ఆలోచిస్తున్నప్పుడే కంపెనీ నడిచే పద్ధతుల గురించి కూడా నిర్ణయించుకోవడం అవసరం.

## 1) ఉద్యోగుల నిర్వహణ

స్టార్లప్ కోసం మీరు ఎంచుకున్న ఉద్యోగుల పనితీరును సులభతరం చేయడం తొలి ప్రాధాన్యతగా భావించాలి. బాధ్యతల వారీగా ఉద్యోగులను ఎలా విభజిస్తామో, వారి పనితీరును కూడా అలాగే విభజించుకోవాల్సివుంటుంది. ఆడుతూపాడుతూ పనిచేసేంత మెత్తగా వుండనక్కర్లేదు. నిజానికి అంత సున్నితంగా పనిచేయగల విధానాలేవీ ఇప్పుడు లేవు. కానీ, తనకప్పగించిన పని తాను ఎలాంటి గందరగోళం లేకుండా పూర్తిచేయగల విధంగా వుందని ఉద్యోగి భావించగలిగితే చాలు. అటువంటి వాతావరణాన్ని వర్క్ప్లేస్లో ఏర్పాటు చేయగలిగితే చాలు.

సహజంగా ఏ ప్రాజెక్టుయినా అంత సులభంగా పూర్తిచేసేదిలా వుండదు. కొంత ఆలోచన, శ్రమ, సమయం కలిసికట్టుగా ఒక టీమ్ ఆధ్వర్యంలో పూర్తిచేయాల్సినదై

వుంటుంది. ఎవరైనా మీకు ఒక బాధ్యత అప్పజెప్పున్నారంటే అర్థం ... అది వారు చేయలేనిదైనా అయివుండాలి; లేదా చేయడానికి సమయం లేనిదైనా అయివుండాలి. స్టార్టప్ మేనేజర్ గా మీ బాధ్యత మీ ఉద్యోగులతో ఆ పనిని క్లయింట్ అంచనాలకు అనుగుణంగా పూర్తిచేయించివ్వడం. ఇందుకు అనుసరించాల్సిన పద్ధతులను ఏ క్లయింటూ మీకు చెప్పరు. మీకు మీరే అందుకు అనువైన కార్యాచరణ పద్ధతులను రూపొందించుకుని, ఆచరణలో పెట్టుకోవాల్సివుంటుంది. పాయింట్లవారీగా చూద్దాం.

1) మీ వర్క్ ఫ్లేస్ వాతావరణం ఎలాంటి గజిబిజి లేకుండా, సాఫీగా వ్యవహారాలు చక్కదిద్దుకునేలా ప్రణాళికాబద్ధంగా వుండాలి.

2) ఉద్యోగులు తమ విధులు నిర్వహించడానికి కావల్సిన అన్ని ఏర్పాట్లు చేయాలి. ఆఫీసు సమయాలు, ఫర్నిచర్, ఇతర వర్కింగ్ స్టేషనరీ అవసరమైన మేరకు అందుబాటులో వుంచాలి.

3) ఆఫీసులో స్వేచ్ఛగా, కలిసికట్టుగా పనిచేసే వాతావరణం ఏర్పాటు కావాలి. ఉద్యోగుల మధ్య సుహృద్భావ సంబంధాలు పెరిగేలా ఎప్పటికప్పుడు చర్చలు తీసుకోవాలి. ఇందుకోసం అవసరమైతే బయటినుంచి మానవ సంబంధాలు, ఉద్యోగ సంబంధాల నిపుణుల్ని ఆహ్వానించి, ఉద్యోగుల మధ్య సమన్వయం పెరిగేలా అవగాహన పెంచే కార్యక్రమాలు ఏర్పాటు చేయవచ్చు.

4) ఉద్యోగుల బాధ్యతల గురించి వారికి అర్థమయ్యేలా సరళీకరించి చెప్పాలి. ప్రాజెక్టు వివరాలు, క్లయింటు ఎటువంటి అవుట్ పుట్ ను కోరుకుంటున్నారు, డెడ్ లైన్లు మొదలైన వివరాల్ని టీమ్ లో అందరికీ విడమర్చి చెప్పాలి. అన్నిటినీ మించి బయటి నుంచి నిరంతరాయంగా ప్రాజెక్టులను తెచ్చుకోవడానికి ప్రస్తుత ప్రాజెక్టు ఎంత



కీలకమైనదో వివరించాలి. నోటిమాటలతోనే కాక, అవసరమైతే స్లయిడ్స్ను ఉపయోగించుకోవడం ద్వారా కూడా ఈ పనిని సమర్థవంతంగా పూర్తిచేయవచ్చు.

పైనల్గా ఒక విషయం గుర్తుంచుకోవాలి. మన క్లయింట్ మనసుంచి ఏం ఆశిస్తారో మన ఉద్యోగుల నుంచి మనమూ అదే ఆశించాలి. వర్క్ అవుట్పుట్ ఒక్కటే కీలకం. ఇదే సమయంలో .. క్లయింట్కీ, మీకూ మధ్య ఎలాంటి సంబంధాలుంటాయో మీకూ, ఉద్యోగులకూ మధ్య అలాంటి సంబంధాలే వుండవని కూడా గుర్తించాలి. మీ క్లయింట్ ఎప్పటికప్పుడు మారిపోవచ్చు, కానీ ఉద్యోగులు దీర్ఘకాలం వుంటారు. క్లయింటు ఎవరన్నదానితో సంబంధం లేకుండా వారు మీ ప్రాజెక్టులు పూర్తిచేస్తారు. కాబట్టి క్లయింట్ల అవసరాల్ని మీ ఉద్యోగుల బాధ్యతలతో జాగ్రత్తగా సమన్వయం చేసుకుంటేనే మంచి ఫలితాలొస్తాయి; మీ స్టార్టప్ కూడా దీర్ఘకాలం నిలబడుతుంది.

## 2) సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల నిర్వహణ

ఉద్యోగులంటే మీ ఆఫీసులో వుండి, నెలజీతాల లెక్కలో పనిచేసే వారు. కానీ, సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు వేరు. సాధారణంగా సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు తమ డొమెయిన్లో మంచి నైపుణ్యం వున్నవారైవుంటారు. మనం చేసుకోలేనివి, మన ఉద్యోగుల ద్వారా చేయించుకోలేనివి మాత్రమే సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల ద్వారా పూర్తిచేయించుకుంటాం. ఇందుకోసం మార్కెట్ ధరలు, సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల అనుభవం, వారి లభ్యత, టైమ్ డెడ్లైన్లు మొదలైన పలు అంశాలపై ఆధారపడి మన అవసరాలు పూర్తిచేసుకుంటుంటాం.



అయితే మేనేజర్లలో చాలామంది సర్వీస్ ప్రొవైడర్లకు ఒక బాధ్యత అప్పజెప్పే ఇక మనకు సంబంధం లేదని భావిస్తుంటారు. ఆ పనిని వారెలా పూర్తిచేస్తారో మనకు సంబంధం లేదు, మనకు మాత్రం సరైన ఫైనల్ అవుట్పుట్ ఇస్తే చాలనుకుంటారు. స్టార్టప్ దశలో వున్న కంపెనీలే కాదు, పెద్ద పెద్ద కంపెనీల మేనేజర్లు సైతం ఇలాగే ఆలోచిస్తుంటారని ఒక సందర్భంలో వైట్కోల్ అనే బఠీ కంపెనీ సీనియర్ మేనేజర్ సమతా పరిణి ఈ పుస్తక రచయితతో వ్యాఖ్యానించారు. మన పని పూర్తిచేయడానికి మనం నిర్ణయించుకున్న సర్వీస్ ప్రొవైడర్లను అందుకు సిద్ధం చేసుకోవాల్సిన బాధ్యత మనమీదే వుంటుందంటారామె. **మరికొన్ని అంశాలు ...**

1) సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల నుంచి మీరాశిస్తున్న పని ఏ పర్పస్ కోసమో వారికి అర్థమయ్యేలా వివరించండి. ఫలితంగా మీ ఉద్యోగులు తమ జ్ఞానం, శక్తిసామర్థ్యాలను



నవైన తీరులో వినియోగించి, మీ పర్సన్ నెరవేర్చగలుగుతారు.

2) ఫైనల్ అవుట్పుట్ ఎలా వుండాలని కోరుకుంటున్నారో కూడా వివరంగా చెప్పండి. ఉదాహరణకి మీరొక ఫైనాన్షియల్ స్టేట్ మెంట్ తయారుచేయించాల్సిన అవసరం ఏర్పడిందనుకోండి. దాని అవుట్పుట్ ను ఏవిధంగా కోరుకుంటున్నారో వారికి ముందే తెలియజెప్పాలి. వర్డ్ ఫార్మాట్ లో ఇస్తే సరిపోతుందా; డేటా ఎలా నిక్షిప్తం చేయాలి; గ్రాఫులు, చిత్రాలు ఎలా ప్లేస్ చేయాలి? మొదలైన మీ ప్రాధాన్యతల్ని ముందే వారితో పంచుకోవడం వల్ల మీకు అనువుగానే వారు పనిపూర్తిచేస్తారు. ఫలితంగా మీ అంచనాలకు తగినట్లే మీ స్టేట్ మెంటును సిద్ధం చేసుకోగలుగుతారు. వీలు, అవసరాన్నిబట్టి మీదగ్గర వున్న సమాచారాన్ని, చిత్రాలను, ఇతర మెటీరియల్స్ ను సర్వీస్ ప్రొవైడర్లతో పంచుకోవడం వల్ల మీ పని మరింత సులభమవుతుంది.

3) డెడ్లైన్ల పై స్పష్టత ఇవ్వండి. ఎప్పటిలోగా మీ పని పూర్తిచేయాలో ఖచ్చితంగా చెప్పండి. ఎన్.గోపీనాథన్ అనే బిజినెస్ మాగ్నెట్ ఈ పుస్తక రచయితకు ఇచ్చిన ఒక ఇంటర్వ్యూలో ఒక మాటన్నారు. 'పలనాతేదీ పలనా సమయానికి నా పని పూర్తి కావాలి' అని మీరు గట్టిగా చెప్పినప్పుడు మాత్రమే ఆ పని పూర్తవుతుంది. కొంచెం అటూఇటూ అనే మాట వాడారంటే ఆ పని అతీగతీ లేకుండా పోతుంది' అని. ఆయన తన యాభై రెండేళ్ల వ్యాపార జీవితంలో ఈ హద్దులను నూరుశాతం పాటించానని, అందువల్లే విజయాలు సాధ్యమయ్యాయని చెప్పారు.

4) సర్వీస్ ప్రొవైడర్లతో కమ్యూనికేషన్ ను నోటిమాటల పైనే కాక ఈమెయిల్స్, ఫోన్ సందేశాల రూపంలో కూడా వుంచండి. కొన్ని సందర్భాల్లో ఈ కమ్యూనికేషన్ మీమధ్య గందరగోళాల్ని నివారిస్తుంది. ప్రాజెక్ట్ నిర్వహణ, డెడ్లైన్లు, అవుట్పుట్, మీ స్టాఫ్ తో సమన్వయం, బిల్లింగ్, అగ్రిమెంట్లు .. ఇలా అనేక విషయాల్లో మీకూ, సర్వీస్ ప్రొవైడర్ కీ మధ్య పొరపొచ్చాలు నివారించడానికి కూడా ఈ-కమ్యూనికేషన్ మెరుగ్గా పనికొస్తుంది.

5) సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు మీకు తప్పనిసరిగా పనిచేయాలనే రూలేమీ లేదు కాబట్టి, పైగా వారు రెగ్యులర్ గా మీతో కంటాక్ట్ లో వుండే సిబ్బంది కాదు కాబట్టి ... వారికి సంబంధించిన కొన్ని విషయాల్లో ఎప్పటికప్పుడు తాజా సమాచారం సేకరించుకుంటుండాలి. మీ సర్వీస్ ప్రొవైడర్ మీకు అందిస్తున్న సేవలే కాక, ఇంకా ఏ తరహా సేవలు కూడా అందిస్తున్నారో తెలుసుకోండి. మీకవసరమైన సేవలన్నీ ఒకే గొడుగు కింద లభించడం మీకూ మంచిదే.

6) మీమధ్య కమ్యూనికేషన్ సిస్టమ్ ను సులభంగా వుంచండి. ఏ పనికి సంబంధించి ఎవరితో సంప్రదించాలో నేరుగా చెప్పేయండి. మీ ఉద్యోగిని సర్వీస్ ప్రొవైడర్ కి పరిచయం చేసి వారిద్దరి మధ్య కమ్యూనికేషన్ గ్యాప్ రాకుండా చూసుకోండి.

ఫలితంగా సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు గందరగోళాల్లేకుండా వ్యవహరించగలుగుతారు.

7) సర్వీస్ ప్రొవైడర్లకు చేయాల్సిన చెల్లింపుల విషయంలో ఆలస్యాలకు తావివ్వక వ్యవహరించడం మంచిది. సహజంగా సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు ఎప్పటికప్పుడు పూర్తిచేసిన పనికి డబ్బు ఆకిస్తారు. ఉద్యోగుల్లాగా వారికి నెలవారీ స్థిరంగా చేతికొచ్చే మొత్తం అంటూ వుండదు కాబట్టి, వారు తాము పనిచేసినదానికి ఎప్పటికప్పుడు చెల్లింపులు కోరుకుంటారు. అందుకు తగినట్లుగా మనమూ చెల్లింపులు జరపడం వల్ల మన కంపెనీ మీద వారికి గురి, గౌరవం పెరుగుతాయి. ఏ కంపెనీకైనా ఇది తప్పనిసరి.

8) దీర్ఘకాలం తమ సేవల్ని ఉపయోగించుకునే కంపెనీలకు సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు అండగా వుంటారని కూడా గుర్తుంచుకోవాలి. పేమెంట్ల విషయంలో కూడా పట్టింపు లకు పోకుండా, ముందు పని పూర్తిచేసిపెట్టాలనే సానుకూల వైఖరితో పనిచేసేవారూ వుంటారు. ఇటువంటివారిని మీ కంపెనీకి దగ్గరి మనుషులుగా గుర్తించండి. కంపెనీ విషయాలే కాక వారి వ్యక్తిగత విషయాలను కూడా (మరి లోతుకు పోకుండా) అడిగి తెలుసుకుంటుండండి. మీ అనుభవాల్ని వారితో పంచుకోండి; వారి అనుభవాల్ని మీరూ అర్థం చేసుకోండి. ఇది మీమధ్య మంచి సంబంధాలను పెంచుతుంది.

9) రిఫరెన్సులు ఇవ్వండి. మీ సర్వీస్ ప్రొవైడర్ సేవలు మీకు నచ్చినట్లయితే వారిని మరికొందరికి పరిచయం చేయడానికి ప్రయత్నించండి. మీవల్ల తనకు వర్క్ పెరిగితే ఆ రెప్యూటేషన్ కూడా మీ ఖాతాలోకే చేరుతుంది. నెట్వర్కింగ్ ఎంత కీలకమైన అంశమో గత అధ్యాయాల్లో చదివారు కదా!

ఒక్కమాటలో చెప్పాలంటే - ఉద్యోగులు మీకు ఆఫీసు గొంతులైతే, సర్వీస్ ప్రొవైడర్లు బయటి గొంతులు. ఇద్దరివల్లా కలిగే ప్రయోజనాల్ని ఒక్కటిగానే చూడాలి.

### 3) పనివిధానాలు సులభతరం చేయండి

వర్క్ షేస్ లో ఒక్కో టాస్క్ ఒక్కోలా వుంటుంది. ఉద్యోగులు కూడా ఒక్కో పనిని ఒక్కో పద్ధతిలో చేస్తారు. ఏవిధంగా చేసినా ఫైనల్ గా అవుట్ పుట్ ఒకటే కదా అని చాలామంది ఉద్యోగులు భావిస్తారు. వ్యాపార నిర్వహణలో ఈ సూత్రం నిజం కాదు.

ప్రతి ఆఫీసుకూ ఒక మనస్తత్వం వుంటుంది. దానికి తగినట్లు ఉద్యోగులు నడుచుకుంటారు. క్రమశిక్షణ, పనితీరు, ప్రవర్తన మొదలైన చాలా విషయాల్లో టాటా కంపెనీల ఉద్యోగులను ఒకసారి పరిశీలించండి. పెద్దస్థాయి నుంచీ చిన్న స్థాయి దాకా అందరూ కంపెనీ అందించే 'ఎంప్లాయి మాన్యువల్'ను ఖచ్చితంగా పాటిస్తారు. బోర్డు సమావేశాలు మొదలుకుని చిన్న క్లయింట్ మీటింగ్ లో కూడా తమవైన మంచి సంప్రదాయాల్ని వారు పాటిస్తారు. కస్టమర్లతో వ్యవహరించే శైలి కూడా సంయమన ధోరణిలో వుంటుంది.

ఏ పని చేయడానికి ఎలాంటి పద్ధతులు అనుసరించాలో వారి మాన్యువల్స్ లో

స్పష్టంగా రాసివుంటుంది. ఉద్యోగులకు వాటిపై తమ అభిప్రాయాల్ని తెలియజేసే స్వేచ్ఛ కూడా వుంటుంది. కానీ అంతిమంగా కంపెనీ ప్రయోజనాలకు అనుగుణంగా ఆ టాస్కును పూర్తిచేయాల్సివుంటుంది. మీ స్టార్టప్ కు ఈ సూత్రాలే వర్తిస్తాయి.

ఒక పని చేయమని చెప్పడం వేరు; ఆ పని చేయడానికి కావల్సిన వాతావరణం సృష్టించడం వేరు. ఉద్యోగులు తాము చేయాల్సిన పని గురించి తర్జనభర్జనలు పడాల్సిన అవసరం లేకుండా, వారివారి బాధ్యతలను విభజించడం, ఏ టాస్కు ఎవరు పూర్తిచేయాలి, ఇందుకు ఎవరితో సమన్వయం చేసుకోవాలి, అవుట్ పుట్ ను ఎవరికి సబ్మిట్ చేయాలి, ఎలా చేయాలి మొదలైన విషయాల్ని క్రమపద్ధతిలో ఉద్యోగులతో పంచుకోవడం అవసరం. ఫలితంగా వర్క్ ఫ్లేస్ లో పద్ధతులన్నీ సరళమవుతాయి.

ఉద్యోగుల అటెండెన్స్, క్లయింట్లతో సమావేశాలు, చర్చలు, పంపించాల్సిన మెయిల్స్, కొటేషన్స్, ఇన్ వాయిస్ లు ... ఇలా చిన్నాపెద్దా తేడా లేకుండా ప్రతి విషయంలో మీకంటూ కొన్ని సొంత పద్ధతులు అమల్లో వుండాలి. చాలా కంపెనీలు క్లయింట్ కు పంపాల్సిన తమ కంపెనీ ప్రొఫైల్, తామందించే సేవల వివరాలు, ఇన్ వాయిస్ లు, కొటేషన్ల ఫార్మాట్లు మొదలైనవన్నీ సిద్ధంగా వుంచుకుంటాయి. ఫలితంగా క్లయింట్ కోరిన నిమూషాల్లోనే సమాచారం అందించగల సామర్థ్యం ఏర్పడుతుంది. పనివిధానాలు సరళతరం చేయడంలో ఇది భాగమే!

ఏ పనికి ఏ ఉద్యోగిని / సర్వీస్ ప్రొవైడర్ ను ఉపయోగించుకోవాలి అవగాహన వుండడం కూడా వర్క్ ఫ్లేస్ కల్చర్ ను మెరుగుపరుస్తుంది.

#### 4) కంప్యూటర్లు, ఇతర డివైజ్ లు

ఈరోజు ఏ వ్యాపారమైనా టెక్నాలజీ ఆధారంగానే జరుగుతోంది. కంప్యూటర్లు, వాటి అనుబంధ సామగ్రి లేకుండా ఏ కంపెనీనీ ప్రారంభించలేం. ఒక చిన్న స్టార్టప్ ను ప్రారంభించాలన్నా ఒక కంప్యూటర్ / లాప్ టాప్ వుండడం తప్పనిసరి.

ఉద్యోగులు తమ బాధ్యతల్ని సక్రమంగా నిర్వర్తించడానికి కావల్సిన కంప్యూటర్లు, ఇతర సాంకేతిక పరికరాలను సిద్ధం చేసుకోవడం స్టార్టప్ మేనేజర్ల వర్క్ ఫ్లేస్ మేనేజ్ మెంట్ బాధ్యతల్లో ప్రధానమైనది. వీటితోపాటు, మీ ప్రాజెక్టుల నిర్వహణకు అవసరమైన సాఫ్ట్ వేర్ అప్లికేషన్లను సిద్ధం చేసుకోవడం, వీటిని సమర్థవంతంగా ఉపయోగించుకునే పద్ధతుల గురించి ఉద్యోగులకు శిక్షణ ఇప్పించడం, మీరూ అందులో భాగం కావడం అవసరం. ఫలితంగా ఉద్యోగి మీరు కోరుకునే రీతిలో అవుట్ పుట్ ను అందించగలుగుతారు. మీ స్టార్టప్ ఎంత చిన్నదైనా ... కంప్యూటర్లు, ప్రింటర్, స్కానర్ వంటి ప్రాథమిక అవసరాలన్నీ అందుబాటులో వుండడం అత్యవసరం.

(గ్రీన్ కంప్యూటింగ్ విధానాలను ప్రోత్సహించడం ద్వారా మీ స్టార్టప్ ను స్వల్ప ఖర్చుతో ఎలా నిర్వహించుకోవచ్చో ఈ పుస్తకం 18వ వ్యాసంలో చదవండి).


## 5) కమ్యూనికేషన్ నెట్వర్కులు

మీ స్టార్ట్‌ప్ వేగంగా ఎదగాలంటే మీ కమ్యూనికేషన్ నెట్వర్కులు బలంగా వుండాలి. కమ్యూనికేషన్ నెట్వర్కులను హ్యూమన్ కమ్యూనికేషన్, టెక్నికల్ కమ్యూనికేషన్ అని రెండు రకాలుగా చూడొచ్చు.

మనుషులతో / క్లయింట్లతో సంబంధాలు నెరవడంలో మన మనస్తత్వం, భాష, ప్రవర్తన, విషయాన్ని అందరికీ అర్థమయ్యేలా చెప్పగల నేర్పరితనం, వ్యాపారాన్ని సానుకూలంగా నడపగల సామర్థ్యాలు ... ఇవన్నీ హ్యూమన్ కమ్యూనికేషన్లో భాగంగా చూడాలి. మీతోపాటు మీ ఉద్యోగులందరికీ హ్యూమన్ కమ్యూనికేషన్ పద్ధతులపై మంచి అవగాహన వుండాలి.

ఆఫీసులో ఉపయోగించే కంప్యూటర్లు, ఇంటర్నెట్, యాప్స్, సాఫ్ట్వేర్ అప్లికేషన్స్ మొదలైన అంశాలన్నీ టెక్నికల్ కమ్యూనికేషన్ కిందికొస్తాయి. వీటిని ఎప్పటికప్పుడు అప్డేటెడ్గా వుంచడం, వీటిని ఉపయోగించే ఉద్యోగులు కూడా అప్డేట్ అవుతూ వుండడం అవసరం. మీ వ్యాపారానికి సంబంధించి మార్కెట్లోకి కొత్తగా వచ్చే టూల్స్ను గుర్తించడం కూడా కీలకమే! ఈమెయిల్స్ మొదలుకుని కంపెనీకి సంబంధించిన సర్వ సమాచారాన్నీ ఎప్పటికప్పుడు స్టోర్ చేసుకోవడం, వాటికి భద్రత కల్పించడం (డేటా సెక్యూరిటీ) మొదలైనవన్నీ కమ్యూనికేషన్ నెట్వర్కుల కోవలోకే వస్తాయి.

ఉద్యోగులందరి వద్ద తప్పక వుండాలి వున్నకం  
WORKPLACE MANAGEMENT



వర్క్ప్లేస్లో  
గెలవండి

సురేశ్ వెలుగూరి

ఎక్కడ ఉద్యోగం చేస్తున్నా, మీకు నిత్యం ఉపయోగపడే విందలారా విషయాలు అక్కంతే సమగ్రంగా అందించే ఏకైక వున్నకం.

వర్క్ప్లేస్ మేనేజ్మెంట్  
అంశాలపై తెలుగులో  
మొట్టమొదటి వున్నకం

1/8 demy size, 180 pages.  
Regular Edition: Rs. 199.  
Author Signed Edition: Rs. 225

For copies please contact 9849970455  
Or write to info@vmrgmedia.com

Referel Site: [www.askmeboss.com](http://www.askmeboss.com)  
FB: Author Suresh

మీ స్టార్టప్ నడవడానికి కీలకమైన కస్టమర్లు, క్లయింట్లతో ఎలా  
 వ్యవహరించాలి; అందుకు అనువైన విధానాల గురించి ఈ వ్యాసంలో  
 వివరంగా చదవండి.

---

క్లయింట్లు, కస్టమర్లతో  
 ఎలా వ్యవహరించాలి?

క్లయింట్ మీ పనితీరుతో సంతృప్తి చెందారని ఎప్పటికప్పుడు నిర్ధారించుకోవడం బిజినెస్ నిర్వహణలో కీలకం. మీరందించే సేవలు వారికి సంతృప్తిని కలిగిస్తున్నంతకాలం వారితో మీ సంబంధాలు బలంగా వుంటాయి. ఈ సేవల కోసం మరొకరి మీద ఆధారపడాలన్న ఆలోచనే వారు దగ్గరికి రానివ్వరు.



మీ స్టార్టప్ ముందుకు వెళ్లాలంటే మీ క్లయింట్లతో మీ సంబంధాలు బలంగా వుండాలి. ఏ వ్యాపారానికైనా క్లయింట్లు, కస్టమర్ల బలమే కీలకం. మీరు పనిచేస్తున్న డొమెయిన్ ఏదైనా కానివ్వండి; మీ క్లయింట్ల ఆదరణ మీకున్నంతకాలం మీ వ్యాపారానికి థోకా వుండదు. మరి అటువంటి క్లయింట్లను ఎలా సృష్టించుకోవాలి? వారినెలా నిలబెట్టుకోవాలి?

మొనకటి వ్యాసాల్లో మీరు చదివినట్లు ... వ్యాపారం చేయడం అంత ఈజీ టాస్క్ అయితే కాదు. తొలి క్లయింటును సాధించడానికి, తొలి వంద రూపాయలు సంపాదించడానికే చాలా సమయం పట్టొచ్చు. కానీ ఒక్కసారి ఈ ప్రాసెస్ లో పడి, జాగ్రత్తగా వ్యవహరించగలిగితే బండి చాలా సులభంగా పట్టాలెక్కుతుంది. అశోక్ కాసరవెల్లి అనే బెంగళూరు ఫార్మా స్టార్టప్ కంపెనీ సీఈఓ ఈ మాటను ఒప్పుకున్నారు. 2010లో కొన్ని సంశయాలు, భయాలతో స్టార్టప్ ను మొదలుపెట్టి, తొలి క్లయింటును సృష్టించుకోవడానికి తనకు అయిదు నెలలు పట్టిందన్నారాయన. పదివేల రూపాయలు బిల్లింగ్ చేయడానికి ఏడు నెలలు టైమ్ పట్టిందన్నారు. కానీ, క్లయింట్లను ఎలా సృష్టించుకోవాలో అవగాహన పెరిగేకొద్దీ తన బిజినెస్ పెరుగుతూ వచ్చిందన్నారు. చాలామంది తమ దగ్గర సబ్జెక్ట్, పనిచేసే గుణం వుంటే చాలు, ఎదిగి పోతామని భావిస్తుంటారని, కానీ వ్యాపారంలో వ్యాపార సూత్రాల కంటే మానవ సంబంధాలే ప్రధానంగా పనిచేస్తాయని అశోక్ స్పష్టంగా చెప్పారు.

ఇలాంటివే మరికొన్ని అంశాల గురించి ఇప్పుడు చూద్దాం.

## 1) సహనంతో క్లయింట్లను సృష్టించాలి

క్లయింట్లు, కస్టమర్లతో మంచి సంబంధాలు నెలకొల్పుకోవడం అంత సులభమైన టాస్క్ కాదు. దీనికి చాలా సమయం, శక్తి వినియోగించాల్సిన అవసరం వుంటుంది. నెలల తరబడి ఎదురుచూడాల్సివస్తుంటుంది. అయినాకూడా పట్టువదలకుండా వ్యవహరించినప్పుడు మాత్రమే మంచి ఫలితాలు సాధ్యపడతాయి.

స్టార్టప్ తొలి దశలో మీకు క్లయింట్లతో పెద్దగా సంబంధాలుండవు. వాటిని ఏర్పాటు చేసుకోవడానికి చేసే ప్రయత్నాలు కూడా అంత వేగవంతంగా వుండవు. కానీ ఒక్కసారి వ్యాపారం మీద స్థిరంగా దృష్టి పెట్టేకొద్దీ మీకు కస్టమర్లు, క్లయింట్ల సంఖ్య పెరుగుతుంటుంది. మీరు పాటించే వ్యాపార సూత్రాలు, వ్యక్తిగత సంబంధాలు ఎంత మెరుగ్గా వుంటే క్లయింట్లతో మీ సంబంధాలు అంత బలపడుతుంటాయి. నెమ్మదిగా మీకంటూ ఒక 'విశ్వసనీయమైన కస్టమర్ల నెట్ వర్క్' ఏర్పడుతుంది. వ్యాపారం పుంజుకుని స్థిరపడేకొద్దీ ఈ నెట్ వర్క్ మరింత పుంజుకుంటుంది.

## 2) క్లయింట్లంటే మనుషులు ... నెంబర్లు కాదు

మీరెంతమంది క్లయింట్లతో సంబంధాలు నెరుపుతున్నారనేది ప్రశ్న కాదు.

ఎంతమంది మనుషులతో కనెక్ట్ అయివున్నారనేది ప్రశ్న. ఇండియా లాంటి దేశాల్లో మాత్ పబ్లిసిటీకి మించిన ప్రచారం వుండదని మరోసారి గుర్తుచేసుకోండి. మీ పని తీరు బావుందని, మీ సేవలు సంతృప్తికరంగా వున్నాయని మీ క్లయింట్లు ఒకరిద్దరు భావించినా అది పాజిటివ్గా స్పెడ్ అవుతుంది. వారిద్వారా మీకు మరికొందరు క్లయింట్లు, కస్టమర్లు ఏర్పడతారు. మీ వ్యాపారాన్ని ఒక గొప్ప గమ్యానికి చేర్చాలంటే మీకు నెంబర్లు కాదు, మనుషులు ముఖ్యమని గుర్తుంచుకోవాలి. మరిముఖ్యంగా, మిమ్మల్ని ఉన్నతంగా నిలబెట్టేది మీ పనితీరు ఒక్కటేనని గ్రహించాలి.

### 3) వారి గురించి బాగా తెలుసుకోండి

ఏ క్లయింటును సంప్రదించడానికి మీరు సిద్ధమవుతున్నారో వారి గురించి శ్రద్ధగా తెలుసుకోండి. కంపెనీ కార్యకలాపాలు, దాని మార్కెట్ స్థాయి, ఉత్పత్తులు, సేవలు మొదలైన విషయాల గురించి అవగాహన పెంచుకోండి. మరి ఎక్స్పర్ట్ స్థాయిలో తెలుసుకోవాల్సిన అవసరం లేదు. కానీ, ఆ కంపెనీ గురించి కనీస స్థాయిలో తెలుసుకున్న తరువాతే క్లయింటును సంప్రదించండి.

స్టార్ట్ప్ ప్రారంభించే దశ లోనే .. అంటే బిజినెస్ మోడల్ తయారుచేసే దశ లోనే మీరెంచుకున్న రంగంలో మీకు ప్రాజెక్ట్ ఇవ్వగల / మీ సేవల్ని ఉపయోగించుకోగల క్లయింట్లు, కస్టమర్ల ప్రాథమిక జాబితాను తయారుచేసుకోవడం అవసరం. వెబ్ ద్వారా ఇప్పుడీ పని చాలా సులభంగా పూర్తిచేసుకోవచ్చు. ఏయే అంశాల్లో మీరు సేవలందించగలరో వాటి గురించి వివరిస్తూ మీ క్లయింట్లకు ఈమెయిల్ సమాచారాన్ని పంపడం, వారితో పనిచేయడానికి ఆసక్తిని ప్రకటించడం తొలి దశలో జరగాల్సిన పనులే. మీ క్లయింట్ గురించి మీకెంత బాగా తెలిస్తే వారితో మీ సంబంధాలు అంతగా బలపడతాయని గుర్తుంచుకోండి.

### 4) క్లయింట్ సంతృప్తిని నిర్ధారించుకోండి

క్లయింట్ మీ పనితీరుతో సంతృప్తి చెందారని ఎప్పటికప్పుడు నిర్ధారించుకోవడం బిజినెస్ నిర్వహణలో కీలకం. మీరందించే సేవలు వారికి సంతృప్తి కలిగిస్తున్నంత కాలం వారితో మీ సంబంధాలు బలంగా వుంటాయి. ఈ సేవల కోసం మరొకరి మీద ఆధారపడాలన్న ఆలోచనే దగ్గరికి రానివ్వరు. ప్రపంచంలో ఎక్కడైనా ... తనకు సంతృప్తి కలిగించే స్థాయిలో సేవలందించే ఏ కంపెనీనీ, సర్వీస్ ప్రొవైడర్నీ ఎవరూ అంత సులభంగా వదిలిపెట్టరు. ఒకరి పనితీరు మరొకరికి స్పష్టంగా అర్థమవుతుంది కాబట్టి పరస్పర సమన్వయంతో వ్యవహరిస్తూపోతారు. కొత్త సర్వీస్ ప్రొవైడర్ అయితే మళ్లీ తొలిసంచీ మొదలుపెట్టాల్సివస్తుందనే భయం కూడా ఇందుకో కారణం.

### 5) చిన్నా పెద్దా లేనే లేదు

మీ క్లయింట్లలో కొందరు కార్పొరేట్ అయివుండొచ్చు; మరికొందరు చిన్న



కంపెనీలవారై వుండొచ్చు. ఇంకొందరు మీలాగే స్టార్టప్ దశలో వున్నవారైవుండొచ్చు. కానీ అంతిమంగా క్లయింట్ అంటే ఒకరే. క్లయింట్ కి ఒక స్థాయిని అంటగట్టడం సరికాదు. ఏటా పది లక్షల రూపాయల బిల్లింగ్ చేసే క్లయింట్ అయినా, పాతిక వేలు బిల్లింగ్ చేసే క్లయింటైనా ... క్వాలిటీ ఆధారంగానే బిల్లింగ్ వుంటుంది కాబట్టి మీరు చేసే పనిలో ఎలాంటి తేడా లేదని గుర్తుంచుకోవాలి.

ఈమధ్య నేనొక క్లయింట్ ను కలిశాను. అది ఫర్చ్యూన్ 500 కంపెనీల్లో ఒకటి. దాని చీఫ్ ఆఫ్ ఫాలోయింగ్ ఆఫీసర్ ఒక మాటన్నారు. “మా కంపెనీ చాలా పెద్దదే కానీ, ట్రాన్స్ లేషన్ అవసరాలు అంతగా వుండవు. కాబట్టి ఎక్కువ అంచనాలు పెట్టుకోకండి” అని. నిజంగానే ఒక ఏడాది కాలంలో వారికి మేము పూర్తిచేసిన పనివిలువ కేవలం 16 వేల రూపాయలు. ఇంకో క్లయింట్ ది ఒక మధ్యతరహా కంపెనీ. ఏటా కోటిన్నర టర్నోవర్ తో పనిచేస్తుంది. వారికి 75 వేల రూపాయల పనిచేశాం. కంపెనీ స్థాయిని చూడడం కాదు, ఆ కంపెనీ ద్వారా మనకు లభించే వర్క్ గురించి మాత్రమే ఆలోచించాలనే విషయం అర్థమైంది.

## 6) వేగంగా రెస్పాండ్ అవండి

స్టార్టప్ లు మార్కెట్లో నిలదొక్కుకోవడానికి ‘వేగంగా రెస్పాండ్ అయ్యే గుణం’ కూడా కీలకంగా పనిచేస్తుంది. క్లయింట్ నుంచి ఏ సమాచారం అందినా వెంటనే ఈమెయిల్, లేదా మెసేజ్ రూపంలో వారికి అక్కాలెడ్స్ చేయండి. వారి వర్క్ స్టేటస్ ను తెలియజేస్తూ మీ సమాధానాన్ని క్లుప్తంగానైనా సరే, వీలైనంత త్వరగా క్లయింట్ కి తెలియజేయండి. ఫలితంగా తన సర్వీస్ ప్రొవైడర్ తనకు పూర్తిగా అందుబాటులో వున్నారని, తన పని బ్రేక్ లేకుండా కొనసాగుతోందని క్లయింట్లకు సమ్మకం కలుగుతుంది. వ్యాపారంలో సమ్మకం కలిగించడమే తొలి అభివృద్ధి సూత్రం.

## 7) ఎక్కువ ఛానెల్స్ అందుబాటులో వుంచండి

ఇవ్వజ్జి వ్యాపార ప్రపంచంలో సమాచారం పంచుకోవడానికి ఈమెయిల్ ను ప్రధాన టూల్ గా ఉపయోగించుకుంటున్నాం. సాంకేతిక పరిజ్ఞానం మరింత దూసుకుపోతున్న తరుణంలో క్లయింట్లకు మరింత మెరుగైన సమాచారం ఇవ్వడానికి స్టార్టప్ లు సిద్ధపడాలి. లేదంటే పరుగులో వెనుకబడిపోతారు.

వ్యాపారం అంటేనే ఒత్తిడితో కూడుకున్నది కాబట్టి, క్లయింట్ ద్వారా మీకు, మీ ద్వారా క్లయింట్ కు ఒత్తిడి పెరిగే పరిస్థితులు ఎదురుకాకుండా జాగ్రత్తపడాలి. వీటిని నివారించాలంటే మీ కమ్యూనికేషన్ ఛానెల్స్ మరింత శక్తివంతం కావాలి. ఫోన్, స్మెస్, ఈ-మీటింగ్ వంటి సాధనాలను ఉపయోగించుకోవడం పెరగాలి. అదే విధంగా ఎవరు ఎవరితో కమ్యూనికేట్ చేస్తున్నారో కూడా ఒకరికొకరికి తెలిసి వుండాలి. ఒక ప్రాజెక్టుపై పనిచేస్తున్న టీమ్ లో ప్రధానమైన ఉద్యోగులందరూ

క్లయింట్ కి కనీసం ఫోన్, ఈమెయిల్ పరిచయమైనా వుండితీరాలి. ఫలితంగా కొన్ని సందర్భాల్లో పెద్ద పెద్ద సమస్యలు కూడా ఒక్క ఫోన్ కాల్ ద్వారా పరిష్కారమైపోతుంటాయి. ఈమెయిల్ ద్వారా వివరించలేని కొన్ని విషయాలను క్లయింట్ కు ఫోన్ ద్వారా వివరించడం వీలవుతుంది. సైప్ లాంటి వీడియో కాన్ఫరెన్సింగ్ టూల్స్ ఉపయోగించుకోవడం ద్వారా మీ క్లయింట్ పనికి సంబంధించిన సాక్ష్యాల్ని కూడా చూపగలుగుతారు. మీ కమ్యూనికేషన్ టూల్స్ ఎంత శక్తివంతంగా వుంటే మీ వ్యాపారం అంత శక్తివంతంగా మారుతుందని అర్థం చేసుకోవాలి.

### 8) వివరాలు సిద్ధంగా వుంచుకోండి

ఏ క్లయింట్ కోసం మీరు పనిచేస్తున్నా, వారి పని తాలూకు అప్డేట్ ను ఎప్పుడూ సిద్ధంగా వుంచుకోవాలి. ఏ సమయంలో క్లయింట్ మిమ్మల్ని సంప్రదించినా, అప్పటి దాకా వారి పని ఎంత పూర్తయింది, ఎప్పట్లోగా పూర్తవుతుంది మొదలైన స్టేటస్ మెటీరియల్ ఎప్పుడూ మీ మెదడులో నిక్షిప్తమైవుండాలి. ఎన్ని ప్రాజెక్టులు చేతిలో వున్నా ప్రతి ప్రాజెక్టు తాలూకు అప్డేట్స్ మీతో వుండితీరాలి. స్టార్ట్ మేనేజర్లతో పాటు, సదరు ప్రాజెక్టుల ఉద్యోగులందరూ ఈ గుణాన్ని అలవరచుకోవాలి.

పైన పేర్కొన్న అంశాలన్నీ స్టార్ట్ మేనేజర్లకు కీలకంగా పనికొస్తాయి. అనుభవం పెరిగేకొద్దీ, క్లయింట్ల మనస్తత్వాలు, కంపెనీల పనితీరు అర్థమయ్యేకొద్దీ మీరూ రాటు దేలతారు. ఎవరికి తగినట్లు వారికి సమాధానం చెప్పగలుగుతారు, విజయవంతంగా మీ వ్యాపారాన్ని ముందుకు తీసుకువెళ్లగలుగుతారు.

ఆన్లైన్లో విఎమ్ఆర్జి పుస్తకాలు @ [www.vmrbooks.com](http://www.vmrbooks.com)

వర్క్ ఫ్లేస్ మేనేజ్మెంట్ అంశాలపై విఎమ్ఆర్జి ఇంటర్నేషనల్ తెలుగు, ఇంగ్లీష్, కన్నడ భాషల్లో విలువైన పుస్తకాలను ప్రచురిస్తోంది. ఈ పుస్తకాల గురించి తెలుసుకోవడానికి, కొనుగోలు చేయడానికి విఎమ్ఆర్జి ఆన్లైన్ బుక్స్టోర్ ను సందర్శించండి.

స్టార్ట్‌ప్ నిర్వహణ ఖర్చుల్ని తగ్గించుకోవడానికి గ్రీన్ టెక్నాలజీ బాగా ఉపయోగపడుతుంది. ప్రపంచవ్యాప్తంగా స్టార్ట్‌ప్‌లు ప్రారంభిస్తున్న ఔత్సాహికుల్లో 70 శాతం మంది గ్రీన్ టెక్నాలజీలనే ఆశ్రయిస్తున్నారు. మీ స్టార్ట్‌ప్‌ను ఇందుకు అనువుగా ఎలా మార్చుకోవాలో ఈ భాగంలో వివరంగా తెలుసుకోండి.

---

## గ్రీన్ టెక్నాలజీలను ఉపయోగించండి

GO FOR GREEN TECHNOLOGIES



చాలామంది బెత్తాహీకులు స్టార్టప్ లను అట్టహాసంగా ప్రారంభిస్తారు. తమ శక్తికి మించి పెట్టుబడులు కుమ్మరిస్తారు. స్టార్టప్ నిర్వహణ అసలు స్థాయికి చేరేకొద్దీ నొప్పి తెలియడం అర్థమవుతుంది. అవసరమైన చోట పెట్టిన ఖర్చుల మీద తీవ్రంగా చింతిస్తుంటారు. నిజానికి స్టార్టప్ ఆలోచన ప్రారంభమైన నాటి నుంచే మీ ఖర్చుల మీద పరిమితులు విధించుకోవాలి. రూపాయి అవసరమైన చోట అర్థరూపాయి, అంతకంటే తక్కువ ఖర్చుతో ఆ పని ఎలా పూర్తిచేసుకోగలమని ఆలోచించాలి. అందుకోసం ప్రయత్నించాలి కూడా!

స్టార్టప్ అంటేనే అప్పుడే మొదలుపెట్టిందని అర్థం కదా! తొలి దశలోనే పెద్ద స్థాయిలో పెట్టుబడులు పెట్టడం, భారీ అంచనాలకు వెళ్లడం మంచిది కాదని, సాధ్యమైనంత తక్కువ ఖర్చుతో, తక్కువ వనరులతో స్టార్టప్ ను నిర్వహించడం అవసరమని గత అధ్యాయాల్లో మీరు చదివారు. ఇందుకోసం మీకు 'గ్రీన్ టెక్నాలజీ' పద్ధతులు బాగా ఉపయోగపడతాయి.

## గ్రీన్ టెక్నాలజీలంటే?

సాంకేతిక పరిజ్ఞానం లేకుండా ఏ స్టార్టప్ కూడా నిలబడదు. అయితే, టెక్నాలజీ అసిస్టెన్స్ కోసం పెట్టాల్సిన పెట్టుబడులు అంత తక్కువ ధరకు లభ్యం కావు. అందుకే నూటికి 90 శాతం మంది అనైతిక పద్ధతుల్లో టెక్నాలజీని ఉపయోగిస్తుంటారు. దీనిని నివారిస్తూ ... స్టార్టప్ లన్నీ నిజాయితీగా టెక్నాలజీలను ఉపయోగించుకోవడం, తక్కువ ఖర్చుతో వాటిని సుసాధ్యం చేసుకోవడం అవసరం.

గ్రీన్ టెక్నాలజీలను గ్రీన్ కంప్యూటర్లు, గ్రీన్ సాఫ్ట్ వేర్లు అనే రెండు రకాలుగా చూడవచ్చు. పర్యావరణమిత్ర కంప్యూటర్లను వినియోగించడం, ఓపెన్ సోర్స్ సాఫ్ట్ వేర్లను వినియోగించుకోవడం అని కూడా వర్గీకరించుకోవచ్చు. ఈ రెండు విధానాలూ మీ స్టార్టప్ ఖర్చులను పరిమితం చేస్తాయి. లక్ష రూపాయల పెట్టుబడి అవసరమైన చోట సగం కంటే తక్కువ ఖర్చులో మీ స్టార్టప్ ను ప్రారంభిస్తాయి. అంతేకాదు, ఆమేరకు కొత్త కంప్యూటర్ల తయారీని తగ్గించడం ద్వారా పర్యావరణానికి కూడా మేలుచేస్తాయి.

## గ్రీన్ కంప్యూటర్లు ...

ఒక చిన్న స్టార్టప్ ప్రారంభించాలన్నా కనీసం 2,3 కంప్యూటర్లు తప్పనిసరి. మొబిలిటీ దృష్ట్యా ఎక్కువమంది ల్యాప్ టాప్ ల మీదే ఆధారపడుతున్నప్పటికీ డెస్క్ టాప్ కంప్యూటింగ్ ఆరోగ్యరీత్యా చాలా మంచిదని డాక్టర్లు సూచిస్తుంటారు. మూడు కంప్యూటర్లు / ల్యాప్ టాప్ లను ఓపెన్ మార్కెట్లో కొత్తవి కొనుక్కోవాలంటే కనీసం 90



వేల రూపాయలు ఖర్చవుతుంది. అదే మీరు గ్రీన్ కంప్యూటర్లకు వెళ్లే ఇదంతా 35 వేల రూపాయల్లోనే పూర్తవుతుంది.

**గ్రీన్ కంప్యూటర్లలో గ్రీన్-1, గ్రీన్-2 అనే రెండు తరహాలుంటాయి.**

### గ్రీన్-1 కంప్యూటర్లు

అమెరికా, కెనడా, బ్రిటన్ మొదలైన దేశాల్లో షోరూమ్లలో డిస్ప్లేలో వుంచిన బ్రాండ్ న్యూ కంప్యూటర్లను వారంటీ గడువు ముగిసాక ... ఆ దేశాల చట్టాల ప్రకారం కొత్తవిగా విక్రయించే అవకాశం వుండదు. దీంతో ఆయా కంపెనీలు భారత్ లాంటి దేశాలకు వీటిని గ్రీన్ కంప్యూటర్లుగా ఎగుమతి చేస్తాయి. ఇవి వినియోగదారులు ఉపయోగించినవి కాకపోయినప్పటికీ, భారత్కు చేరినతర్వాత వీటికి మళ్ళీ ఫాక్టరీ రీఫర్మిషింగ్ జరుగుతుంది. దీంతో ఇవి మళ్ళీ కొత్త కంప్యూటర్లుగా నమోదవుతాయి. పూర్తిగా కొత్త కంప్యూటర్ల సామర్థ్యాన్నే కలిగివుంటాయి. గ్రీన్ కంప్యూటింగ్ సంస్థలపై పన్నుల భారం స్వల్పం కావడంతో ఇవి మార్కెట్ ధరల కంటే కనీసం 50% తక్కువకు లభ్యమవుతాయి.

### గ్రీన్-1 డిఫెన్స్ కంప్యూటర్లు

అమెరికా, జర్మనీ వంటి దేశాల డిఫెన్స్ ఉపయోగాల కోసం రూపొందించి, క్వంటిటీలో మిగిలిపోయిన కంప్యూటర్లను కూడా ఆయా కంపెనీలు ఇండియాకి గ్రీన్-1 డిఫెన్స్ కంప్యూటర్ల పేరుతో ఎగుమతి చేస్తాయి. గ్రీన్-1 జనరల్ కంప్యూటర్ల కంటే డిఫెన్స్ కంప్యూటర్ల ధరలు కొన్ని వందల రూపాయలు ఎక్కువగా వుంటాయి. కానీ నాణ్యత పరంగా చాలా బావుంటాయి. 'ఎమ్కోర్' అనే పేరుతో విడుదలయ్యే ఈ గ్రీన్ కంప్యూటర్ల దిగుమతి తక్కువగా వుంటుంది.

### గ్రీన్-2 కంప్యూటర్లు

అమెరికా, తైవాన్, చైనా మొదలైన అనేక దేశాల నుంచి స్కాప్ రూపంలో ఇండియాకి చేరే కంప్యూటర్లను ఈ-వేస్టేజ్ ఖరీదు చేసే వ్యక్తులు కొంటారు. వాటిలో పనికొచ్చే భాగాలను ఉపయోగించి కంప్యూటర్లను రీఅసెంబిల్ చేస్తారు. వీటి పనితీరు సామర్థ్యం ఆశించిన స్థాయిలో వుండకపోవచ్చు. కానీ, తక్కువధరకు లభిస్తాయి. ఒక్కోసారి సీపీయూ, స్క్రీన్, కీబోర్డు, మౌస్ కలిపి కూడా ఐదువేల రూపాయల్లోనే లభిస్తుంటాయి.

### మీ అవసరాలను దృష్టిలో వుంచుకుని ...

మీ స్టార్ట్ నడవడానికి ఎలాంటి కంప్యూటర్లు కావాలో ఒక స్పష్టత తీసుకోండి. పని స్థాయిని బట్టి కంప్యూటర్ల స్థాయిని నిర్దేశించుకోండి. సాధారణ కార్యకలాపాల కోసం హైఎండ్ కంప్యూటర్లను నియోగించాల్సిన అవసరం లేదు. ఉదాహరణకు మీ

ప్రాజెక్టుల నిర్వహణ కోసం కోర్ ఐ5, కోర్ ఐ7 కంప్యూటర్లు అవసరం పడొచ్చు. కానీ, డేటా ఎంట్రి కోసం అంత హైఎండ్ అవసరం లేదు కదా! డేటా ఎంట్రి, రిసెషన్, కస్టమర్ కేర్, టెలికాలింగ్ వంటి అవసరాల కోసం ఈరోజుకు కూడా పెంటియమ్-4, డ్యూయల్ కోర్ పీసీలను ఉపయోగించే పెద్ద కంపెనీలున్నాయంటే మీరు ఆశ్చర్యపోవచ్చు. కానీ, ఇది నిజం. ఒక ఐ7 కంప్యూటర్ కొనడానికి రూ.40 - 50 వేలు ఖర్చవుతుంది. కానీ, ఒక డ్యూయల్ కోర్ పీసీ కొనడానికి పదివేల రూపాయలకు మించదు. టెక్నాలజీ ఖర్చులో చాలా మేరకు ఇక్కడే తగ్గించుకోవచ్చని సాంకేతిక నిపుణులు, వ్యాపార నిపుణులు సూచిస్తుంటారు.

కొన్ని కంపెనీలైతే మేజర్ ప్రాజెక్టుల కోసం కూడా గ్రీన్-1 డిఫెన్స్ కంప్యూటర్ల మీద ఆధారపడుతుంటాయి. డిఫెన్స్ తరహాలో లభించే MCore2Duo కంప్యూటర్లు ఇండియాలో 14 ప్రమాణాలకు సరిపోలుతుంటాయి. ఇన్ ఫోసిస్, కాగ్నిజెంట్ వంటి పెద్ద కంపెనీలు కూడా ఎమ్ కోర్ సిస్టమ్స్ మీద ఆధారపడుతుంటాయి.

స్టార్టప్ కంపెనీలు, హోమ్ యూజర్లు, విద్యార్థులు, చిన్న వ్యాపారస్తులు, ఇంటర్నెట్ కెఫేలు, విద్యాసంస్థలకు గ్రీన్ కంప్యూటర్లు వరప్రసాదం అని చెప్పొచ్చు.

## గ్రీన్ సాఫ్ట్ వేర్లు

స్టార్టప్ నిర్వాహకుల్లో అగ్రభాగం విండోస్ ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్ ఆధారం గానే పనిచేస్తుంటారు. చాలా కొద్దిమంది మాత్రం ఆపిల్ మెకింతోష్ కంప్యూటర్లను ఉపయోగిస్తుంటారు.

ఏ ప్రాడక్ట్ అయినా ఒరిజినల్ ను మాత్రమే ఉపయోగించుకోవాలి. తద్వారా ఆ ప్రాడక్ట్ రూపకర్తల శ్రమకు విలువ, గుర్తింపు లభిస్తాయి. విండోస్ ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్స్ మైక్రోసాఫ్ట్ కార్పొరేషన్ కి చెందిన ప్రాప్రయిటరీ ప్రాడక్టులు కాబట్టి, వాటి అవసరం వున్నవారు వాటి ఒరిజినల్ కాపీలను కొనుక్కోవాల్సిందే. ఇందుకోసం ఒక్కో కంప్యూటర్ కి విండోస్, మైక్రోసాఫ్ట్ ఆఫీస్ కి కలిపి దాదాపు 25 వేల రూపాయల ఖర్చు పడుతోంది. ఇది ఆ కంప్యూటర్ ఖరీదుకు దాదాపు సమానం. ఈ కారణంగానే నూటికి 90 మంది వినియోగదారులు పైరసీ వెర్షన్ తోనే తమ పనులు పూర్తిచేసుకుంటుంటారు.

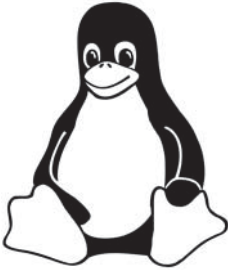
మరోవైపు ప్రపంచవ్యాప్తంగా టెక్నాలజీ పై మైక్రోసాఫ్ట్ గుత్తాధిపత్యం వహిస్తోందంటూ చాలాకాలంగా పెద్దఎత్తున విమర్శలున్నాయి. మైక్రోసాఫ్ట్ సాఫ్ట్ వేర్

**USE & SUPPORT**  
**OpenSource Softwares**



ఉత్పత్తులు, ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్లు ప్రొప్రయిటరీ కాబట్టి, వాటి కోడింగ్ను బహిర్గత పరచదు. మార్కెట్లో విండోస్ తప్ప వేరే ప్రత్యామ్నాయం లేదు కాబట్టి; ఎక్కువమంది దీనిమీదే ఆధారపడతారు కాబట్టి ... సాఫ్ట్వేర్ రూపకర్తలు ఎవరైనా విండోస్కి అనువుగానే తమ ప్రాడక్టులు రూపొందించాల్సివస్తోంది.

ఈ విధానాలను నిరసిస్తూ ప్రపంచవ్యాప్తంగా వేలాదిమంది సాంకేతిక నిపుణులు ఎలాంటి నిర్బంధాలు లేని కంప్యూటింగ్ అవకాశాల్ని సాధ్యపరిచేందుకు ముందడుగు వేశారు. అనేక 'ఓపెన్సోర్స్' సాఫ్ట్వేర్లు, ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్లను రూపొందించారు. లినక్స్ / లైసెన్స్ అని పిలిచే ఈ



ఓపెన్సోర్స్ అప్లికేషన్లను ఎవరైనా ఉచితంగా ఉపయోగించుకోవచ్చు. ఎలాంటి లైసెన్సులు తీసుకోవాల్సిన అవసరం లేదు. సాఫ్ట్వేర్తోపాటు దానిని రూపొందించిన కోడ్ కూడా ఉచితంగా లభ్యమవుతుంది. దెవలపర్లు వాటికి తమకు అనువుగా ఎలాంటి మార్పులైనా చేసుకోవచ్చు.

కనోనికల్ ఉత్పత్తుల పేరుతో లినక్స్లో కూడా కొన్ని ప్రొప్రయిటరీ సాఫ్ట్వేర్లున్నప్పటికీ వాటి ధరలు చాలా చౌక. మైక్రోసాఫ్ట్ ఉత్పత్తుల ద్వారా ఎటువంటి ప్రయోజనాలు లభిస్తాయో లినక్స్ ఓపెన్ల ద్వారా కూడా అవే ప్రయోజనాలు లభిస్తాయి. దీంతో ఎక్కువమంది స్టార్టప్ మేనేజర్లు ఇప్పుడు లైసెన్స్ వైపే చూస్తున్నారు. ఉబుంటు, మింట్, ఫెదోరా, రెడ్ హ్యాట్, క్రోమియం, ఆర్చ్, స్టీమ్, సెంట్ ఓపెన్, టెయిల్స్, ఎలిమెంటరీ ఓపెన్, సాలిడ్ ఎక్స్ వంటి వందకు పైగా లినక్స్ ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్లు వీరి పాలిట వరంగా మారాయి.

ముందే చెప్పుకున్నట్లుగా ఒక స్టార్టప్ కోసం కనీసం 3 కంప్యూటర్లు అవసరం అనుకుంటే ... మైక్రోసాఫ్ట్ కార్పొరేషన్కి 75 వేల రూపాయలు చెల్లించి ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్, మైక్రోసాఫ్ట్ ఆఫీస్ సాఫ్ట్వేర్లు కొనుగోలు చేయాల్సివచ్చేది. పైగా ప్రతి మూడు నాలుగేళ్లకీ ఒకసారి కొత్త ఓపెన్కు అప్డేట్ చేసుకోవాలంటే మళ్లీ దాదాపు ఇంతమొత్తం ఖర్చుంటుంది. లినక్స్ ప్రాడక్టుల ద్వారా ఈ ఖర్చు 90 శాతం వరకూ తగ్గుతుంది. లినక్స్ ఎన్నిసార్లు అప్డేట్ అయినా, అప్డేట్స్ అన్నీ ఉచితంగానే లభిస్తాయి.

విండోస్ ద్వారా ఆశించే ఫలితాల్లో చాలావరకూ లినక్స్ ద్వారా కూడా లభ్యమవుతాయి. యాప్స్ తయారీ, డిజైనింగ్, వర్క్ స్టేషన్ల రూపకల్పన వంటి కొన్ని విషయాల్లో విండోస్ కంటే లినక్స్ ఉత్పత్తులే నాణ్యంగా వుంటున్నాయని సాంకేతిక నిపుణులు కూడా పేర్కొంటున్నారు. పైగా విండోస్లో తయారైన ఫైళ్లను లినక్స్లో కూడా ఉపయోగించుకోగల అవకాశమూ వుంది. దీంతో గత నాలుగయిదేళ్లుగా



స్టార్టప్ లలో ఎక్కువ శాతం మంది లినక్స్ ఓపెన్ ల మీద ఆధారపడడం పెరిగింది.

## గ్రీన్ కంప్యూటర్లు ఎక్కడ లభిస్తాయి?

గ్రీన్ కంప్యూటర్లను అధికారికంగా విక్రయిస్తున్న కంపెనీలు ఇండియాలో చాలా తక్కువగానే వున్నాయి. కంప్యూట్ గ్రీన్, ఎకోసిస్, గ్రీనెడ్ వంటి కొన్ని సంస్థలు గ్రీన్ కంప్యూటింగ్ సేవల్ని అందిస్తున్నవాటిలో అగ్రగాములుగా వున్నాయి. వీటిలో కంప్యూట్ గ్రీన్ ఏజెన్సీ లాభాపేక్ష లేని ఎన్ జీవోగా పనిచేస్తోంది. దక్షిణ భారత దేశంలో 'కంప్యూట్ గ్రీన్' ఏజెన్సీ 'గ్రీన్-1 డిఫెన్స్' కంప్యూటర్లను అందిస్తోంది.

## కంప్యూట్ గ్రీన్ మీకెలా ఉపయోగపడుతుంది?



హైదరాబాద్ కేంద్రంగా పనిచేస్తున్న కొందరు సాంకేతిక నిపుణులు 'ఎకానమీ కంప్యూటింగ్' అవసరాల్ని ప్రచారం చేస్తూ 'కంప్యూట్ గ్రీన్' పేరుతో ఒక గ్రీన్ కంప్యూటింగ్ ఏజెన్సీని 2013లో ప్రారంభించారు. గ్రీన్-1, గ్రీన్-1 డిఫెన్స్ కంప్యూటర్లను సరఫరా చేయడంతో పాటు, ఓపెన్ సోర్స్ సాఫ్ట్ వేర్లపై ప్రచారం, వాటి సేవలను అందించడం మొదలైన కార్యక్రమాలు నిర్వహిస్తున్నారు. కేవలం మూడేళ్ల లోనే 200కి పైగా కంపెనీలకు కంప్యూట్ గ్రీన్ గ్రీన్ టెక్నాలజీ సేవల్ని అందించింది. కంప్యూట్ గ్రీన్ అందించే మరికొన్ని సేవలవి.

1) మీ స్టార్టప్ / కంపెనీ నిర్వహణ కోసం ఎలాంటి కంప్యూటర్లు అవసరమో సూచిస్తుంది. మీ అవసరాలకు తగిన గ్రీన్ కంప్యూటర్లను సరఫరా చేస్తుంది.

2) గ్రీన్ కంప్యూటర్ల మెయింటెనెన్స్ సేవలు అందిస్తుంది.

3) లినక్స్ ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్లను అందిస్తుంది,

4) లినక్స్ తో లాన్ (నెట్ వర్కింగ్) సేవలు అందిస్తుంది. లినక్స్ ల్యాబ్ సిద్ధం చేస్తుంది.

5) లినక్స్ ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్లపై పనిచేయడం పై అవగాహన సెషన్లను నిర్వహిస్తుంది.

6) స్టార్టప్ వేదికలు, కార్పొరేట్ కంపెనీలు, కళాశాలల్లో గ్రీన్ కంప్యూటింగ్ గురించి అవగాహనకార్యక్రమాలు నిర్వహిస్తోంది.

7) గ్రీన్ కంప్యూటింగ్ ను ప్రోత్సహిస్తూ తరచూ న్యూస్ లెటర్లు, కరపత్రాలు, ఇ-కరపత్రాలను కూడా విడుదల చేస్తోంది.

కంప్యూట్ గ్రీన్ వేదికగా సుమారు 150 మంది ఓపెన్ సోర్స్ సాఫ్ట్ వేర్ నిపుణులు, గ్రీన్ కంప్యూటర్ల నిపుణులు, టెక్నాలజీ జర్నలిస్టులు వలంటీర్లుగా పనిచేస్తున్నారు.

స్టార్టప్ కంపెనీలకు గ్రీన్ కంప్యూటింగ్ సేవల్ని అందించేందుకు 20 మంది సిబ్బందితో ఒక ప్రత్యేక బృందం పనిచేస్తోంది. ఫోన్ : (0)9290583333

### ఎకానమీ కంప్యూటింగ్ ను ప్రోత్సహించండి

స్టార్టప్ కావచ్చు; ఇప్పటికే పనిచేస్తున్న కంపెనీలు కావచ్చు ... గ్రీన్ కంప్యూటింగ్ అవకాశాల్ని ప్రోత్సహించడం, ఉపయోగించుకోవడం ఇవాన్జిల్ ఆర్థిక, పర్యావరణ పరిస్థితుల్లో అత్యవసరం. మీ పెట్టుబడులు, ఖర్చుల్ని గణనీయంగా తగ్గించడంతో పాటు పర్యావరణ పరిరక్షణకూ గ్రీన్ టెక్నాలజీలు ఉపయోగపడతాయి.

### ComputeGreen

# 6-3-596/79/3, Naveen Nagar,  
Khairatabad (West), Hyderabad - 500004.  
Helplines: 91- 9290583333, 040 65572593  
Email: computegreen@gmail.com  
www.buygreenpc.com  
**STARTUPS HELPLINE: 8125968527**

### TESTIMONIALS

ఏడాది క్రితం మా గేమింగ్ స్టార్టప్ కోసం కంప్యూట్ గ్రీన్ నుంచి ఆరు యుఎస్ డిఫెన్స్ రిఫర్మిష్ట్ కంప్యూటర్లను కేవలం 65 వేల రూపాయల ఖర్చుతో కొన్నాం. మా అంచనా ఖర్చు కంటే ఇది 75% తక్కువ. ఎకానమీ కంప్యూటింగ్ ఫలితాల్ని ఏడాదిగా గుర్తిస్తున్నాం. కంప్యూటర్లన్నీ చాలా బాగా పనిచేస్తున్నాయి. మా మిత్రులకూడా గ్రీన్ కంప్యూటర్లనే సూచిస్తున్నాం. కంప్యూట్ గ్రీన్ చక్కటి సహకారాన్ని అందిస్తోంది. - **బ.ప్రభాకర్, యూనిసోల్ ఐటీ, గచ్చిబౌలి.**

కంప్యూట్ గ్రీన్ నుంచి మేము 20కి పైగా కంప్యూటర్లు, ల్యాప్ టాప్ లను కొన్నాం. మా ఆఫీసులో లినక్స్ ల్యాబ్ ఏర్పాటులో కూడా కంప్యూట్ గ్రీన్ నిపుణులే సహకరించారు. రెండేళ్లుగా ఎలాంటి సమస్య లేకుండా స్మూత్ గా కంప్యూటింగ్ పనులు పూర్తవుతున్నాయి. ఎకానమీ కంప్యూటింగ్ కి కంప్యూట్ గ్రీన్ మంచి సేవలందిస్తోంది. - **శిలీషా మల్లిపూడి, గుల్ మెహర్ ఐటీ.**

మా స్టార్టప్ కి లినక్స్ ల్యాబ్ కోసం ఇంటర్ నెట్ ద్వారా తెలుసుకుని కంప్యూట్ గ్రీన్ ని సంప్రదించాం. వారు మాకు చాలా స్వల్ప ధరల్లో మంచి కంప్యూటర్లను అందించడంతోపాటు లినక్స్ ల్యాబ్ ను కూడా సిద్ధం చేశారు. మా స్టార్టప్ నిరంతరాయంగా నడుస్తోందంటే అందుకు కంప్యూట్ గ్రీన్ సిబ్బంది నాసాంకేతిక సహకారమే కారణం. - **కిరణ్ కొత్తపల్లి, లిసైజాన్స్ కన్సల్టింగ్**

మీరెంత ప్రతిభావంతులైనా, మరికొందరి ప్రతిభ మీకు జత కూడకపోతే మీ స్టార్ట్‌ప్ విజయం సాధించడం కష్టం. ప్రతిభను గుర్తించడం, దానికోసం శోధించడం ఎంత అవసరమో ఈ అధ్యాయంలో తెలుసుకోవచ్చు.

ప్రతిభను గుర్తించండి  
దానికోసం శోధించండి

SEARCH FOR THE SKILLED

మీ స్టార్టప్ ఆలోచనల దశలో వున్నప్పుడే ఏయే విషయాల్ని ముందస్తుగా మనసులో పెట్టుకోవాలో వెనుకటి పేజీల్లో చదివారు. హ్యూమన్ రీసోర్సెస్ - అంటే ఉద్యోగులను ఎంచుకునేటప్పుడు ఎలా వ్యవహరించాలో, వారి సామర్థ్యాలను ఎలా ఉపయోగించుకోవాలో కూడా చదివేశారు. ఈ చిన్న అధ్యాయంలో ఇంకో కోణం నుంచి మరికొన్ని విషయాలు తెలుసుకుందాం.

మీరు ప్రతిభావంతులు. కాబట్టే స్టార్టప్ ప్రారంభించాలని, మీ కాళ్లమీద మీరు నిలబడాలని ఆశించారు. మీ ఆలోచనలు, ఐడియాలు సాకారం కావాలని, వాటిని ఉపయోగించుకుంటూ జీవితంలో ఎదగాలని కోరుకుంటున్నారు. ఈ పుస్తకం చదవడానికి మీరు ఆసక్తి చూపించడమే మీలోపలి ఔత్సాహికుడికి ప్రతిభను గుర్తించే లక్షణం వుందనడానికి గుర్తు.

ఒక మనిషి అభివృద్ధికి తన స్వీయసామర్థ్యాలు ఎంత అవసరమో, ఇతరుల తోడ్పాటు అంతే అవసరం. ఇన్ఫోసిస్ నారాయణమూర్తి ఒక సందర్భంలో మాట్లాడుతూ “ఒక టీమ్ గా అందరి సామర్థ్యాలను కలిపికట్టుగా ముందుకు తీసుకువెళ్లడం వల్లే ఇవాన్జిల్ ఈ గొప్ప స్థితి సాధ్యపడింది” అన్నారు. నిజానికి స్టార్టప్ ప్రారంభించడానికి మీ ప్రతిభ, సామర్థ్యాలు ఎంత అవసరమో, బయటినుంచి లభించే ప్రతిభా సామర్థ్యాలు అంతకంటే ఎక్కువ అవసరం. ఈ విషయం గుర్తించిన కంపెనీలు, వ్యక్తులు ఉన్నతస్థానాలకు చేరుకుంటుంటారు.

మీరెంచుకున్న డొమెయిన్ ఏదైనా కావచ్చు. అందులో మీరు నెంబర్ వన్ నిపుణులు అయివుండొచ్చు. కానీ, బండి నడపడానికి మీకంటూ ఒక టీమ్ కావాలి. మీ టీమ్ కూడా మీ అంత ప్రతిభావంతులే అయివుండాలని కోరుకోండి. మీకన్నా ఎక్కువ ప్రతిభ వున్నవారితో మరింత సాదరంగా ఆహ్వానించండి. అల్టిమేట్ గా వీరందరి కృషి ఫలితంగా లాభపడేది, ఉన్నత స్థితికి చేరేది మీరేనని గుర్తుంచుకోండి.

### ప్రతిభను గుర్తించడమే విజయానికి తొలి మెట్టు

నాటి భారత ప్రధాని పీవీ నరసింహారావు పుణ్యమా అని భారతదేశం ఈరోజు ఆర్థిక సంస్కరణలను సమర్థవంతంగా అమలు చేసుకోగలుగుతోంది. లక్షలాదిమంది యువతీ యువకులు తమ ఆలోచనలు, సామర్థ్యాలకు పదును పెట్టుకుంటూ ప్రపంచ వ్యాప్తంగా ఎక్కడైనా వాటిని ఉపయోగించుకోగల అవకాశం ఏర్పడింది. ప్రతిభ ఎక్కడున్నా దానిని శోధించి, వెతికిపట్టుకుని ఉపయోగించుకునే అవకాశాలు కంపెనీలకూ పెరిగాయి. ఈ సూత్రం స్టార్టప్ మేనేజర్లుగా మీకూ వర్తిస్తుంది.

మీక్కావల్లిన ప్రతిభ ఖచ్చితంగా ఈ భూమ్మీద వుంది; అందులో ఎలాంటి సందేహం లేదు. మీరు చేయాల్సిందల్లా దానికోసం శోధించడమే! దొరకబుచ్చు కున్నారా, గెలుపు మీదే! ఈ మాటల్ని ఎప్పుడూ మనసులో వుంచుకోండి.

మరికొన్ని అంశాలను గమనించండి.

1) మీ ప్రతిభను ప్రదర్శించకండి. స్టార్లవ్ విజయవంతంగా నడవడానికి ఉద్యోగులను ఎంచుకునే సమయంలో మీకున్న ప్రతిభాపాటవాల విషయాన్ని పక్కన పెట్టండి. ఆ సభ్యులపై మీకున్న అవగాహనను ఆ అభ్యర్థులపై ప్రయోగించకండి. వారి నుంచి మీరేం ఆశిస్తున్నారు; ఆ అవుట్పుట్ ఇవ్వడానికి వారి సామర్థ్యాలు సరిపోతాయా; వాటిని నిజాయితీగా ఉపయోగించడానికి వారు సిద్ధంగా వున్నారా ... అనే మూడు విషయాలను మాత్రమే దృష్టిలో వుంచుకోండి.

2) రిఫరెన్సులు కోరండి. అభ్యర్థుల అర్హతలు, సామర్థ్యాలు మీకు చాలవనిపిస్తే ఆ మాటను సున్నితంగా వారికి చెప్తూనే, 'మాకవసరమైన క్వాలిఫికేషన్స్ వున్న మిత్రులవరైనా వుంటే వారికి మా కంపెనీని సజెస్ట్ చేయండి' అని కోరండి. ఫలితంగా వారు తమకు ఉద్యోగం రాకపోయినా, ఆ అర్హతలున్న మిత్రులకు ఉద్యోగం ఇప్పించగలుగుతారు. ఇది మార్కెట్లో మీ రెప్యూటేషన్ను పెంచుతుంది.

3) మీకంటే నిపుణుల్ని ఆహ్వానించండి. అభ్యర్థుల అర్హతలు, సామర్థ్యాలు మీకంటే ఎక్కువగా వున్నాయనిపిస్తే ఆ విషయాన్ని బయటపెట్టనక్కర్లేదు. కానీ, 'మేము కోరుకుంటున్న క్వాలిఫికేషన్స్ మీలో వున్నాయి' అనే ఒక్క మాట మాత్రం వారికి చెప్పేయండి. 'ఇకనుంచీ మీరూ మా టీమ్లో భాగం. లెటజ్ ట్రావెల్ రెర్మింగ్ టుగెదర్' అని ఆహ్వానించండి. ఫలితంగా ఆ అభ్యర్థికి మీమీద మంచి అభిప్రాయం ఏర్పడడమే కాక, కంపెనీ కోసం నిజాయితీగా పనిచేస్తారు.

4) మీక్కావల్నింది మాత్రమే చూడకండి. ఉద్యోగుల కోసం చేసే ఇంటర్వ్యూల్లో అందరూ మీకవసరమైన స్కిల్స్ వున్నవారే దొరకరు. వారిలో చాలామంది నైపుణ్యాలు మీకు సరిపోకపోవచ్చు. కానీ, వారినుంచి కూడా మీకు మంచి టీమ్ దొరుకుతుందని అనుభవజ్ఞులు పేర్కొంటారు. చాలామంది స్టార్లవ్ / కంపెనీ మేనేజర్లు తమకు అవసరమైన అర్హతలున్న వారిని మాత్రమే దృష్టిలో పెట్టుకుంటారు. కానీ, అసలైన మేనేజర్ ... ఇంటర్వ్యూకు వచ్చినవారి నుంచి తనకవసరమైన భవిష్యత్ ఉద్యోగుల కోసం కూడా ప్రయత్నిస్తారు.

స్టార్లవ్ ప్రారంభించడానికి ముందే మీరు మీ బిజినెస్ మోడల్ను సిద్ధం చేసుకునివుంటారు. ఇందులో మీక్కావల్నిన నైపుణ్యాలున్న ఉద్యోగుల ప్రస్తావన తప్పకుండా వుంటుంది. కాబట్టి, మీకు ప్రస్తుత అవసరాలతోపాటు భవిష్యత్లో అవసరమయ్యే ఉద్యోగుల గురించి కూడా అవగాహన వున్నట్టే. కాబట్టి, ఏ పోస్టు కోసం ఇంటర్వ్యూ చేస్తున్నప్పటికీ, అన్ని పోస్టుల గురించీ మనసులో పెట్టుకోవడం అవసరమని గుర్తించండి. **Many birds by One shot.**

5) తాత్కాలిక ఉద్యోగుల్ని ఆహ్వానించండి. కొన్ని బాధ్యతల కోసం మీకు

రెగ్యులర్ సిబ్బంది అవసరమైనా, వారు లభించే అవకాశం లేనప్పుడు తాత్కాలిక ఉద్యోగుల కోసం, ఫ్రీలాన్సర్ల కోసం కూడా ప్రయత్నించండి. కొందరు ఉద్యోగులు ప్రాజెక్టుల వారీగా, లేదా టైమ్ ఫ్రేమ్ ఆధారంగా పనిచేయడానికి ముందుకొస్తారు. మీ అవసరాలను దృష్టిలో పెట్టుకుని వీరి సేవల్ని కూడా వినియోగించుకునే ప్రయత్నం చేయండి. వ్యాపారంలో 'అప్పటి పని అప్పుడు పూర్తవడం' ముఖ్యం.

**6) రిఫరెన్సులకు గుర్తింపునివ్వండి.** మీక్కావల్సిన సిబ్బంది గురించి మీ ఉద్యోగులు, స్నేహితుల ద్వారా మంచి రిఫరెన్సులు లభిస్తే వాటికి ప్రాధాన్యత నివ్వండి. వారికి చిన్నచిన్న ప్రోత్సాహకాలూ ఇవ్వండి. ఫలితంగా కంపెనీకి కావల్సిన స్కిల్డ్ సిబ్బందిని శోధించడంలో వారూ మీకు తోడుగా నిలుస్తారు.

**7) భూమ్మీద ఎక్కడున్నా ...** మీకవసరమైన పనులు చేసిపెట్టే సిబ్బంది ఈ భూమ్మీద ఎక్కడున్నా పరవాలేదని గుర్తించండి. ఇంటర్నెట్, టెక్నాలజీల సాయంతో సదరు పనిని మీ కోఆర్డినేషన్, డెడ్లైన్స్, రెమ్యూనరేషన్స్ కి అనుగుణంగా పూర్తిచేయగలరనుకుంటే ఆ ఉద్యోగిని ఎంచుకోవడానికి మొహమాటపడాల్సిన అవసరం లేదని వ్యాపార నిపుణులు సూచిస్తారు. గ్లోబల్ జేషన్ ఫలితాల్లో ఇదీ ఒకటి. సరిహద్దులతో సంబంధం లేకుండా ఉద్యోగావకాశాలు పెరుగుతున్నాయి కాబట్టే, ప్రపంచవ్యాప్తంగా భాష, యాక్సెంట్ల శిక్షణ తీసుకునేవారి సంఖ్య పెరుగుతోంది.

**8) శోధన నిరంతరం జరగాలి.** మీరు కోరుకుంటున్న నైపుణ్యాలన్నవారి కోసం మీ శోధన నిరంతరం జరుగుతూనే వుండాలని గుర్తుంచుకోండి. ప్రస్తుతం మీ వద్ద వున్న పని స్థాయి ఎంతదైనా, కావల్సినంతమంది స్టాఫ్ అందుబాటులో వున్నా కూడా ... సిబ్బంది కోసం మీ వెతుకులాట మాత్రం కంటిన్యూ అవుతూనేవుండాలి. కంపెనీని ముందుకు నడిపించడానికి ఎప్పటికప్పుడు కొత్త నైపుణ్యాలను ఆహ్వానిస్తూనే వుండడం మీ వ్యాపార దక్షతలో ఒక ప్రధానాంశం. LinkedIn వంటి టాలెంట్ హబ్లు ఈ సూత్రం ఆధారంగానే పనిచేస్తాయి.

**9) కాలేజీల నుంచీ శోధించండి.** మీ పనులు పూర్తిచేసిపెట్టగల స్థాయి వున్నవారు కాలేజీల స్థాయిలో దొరికినా కూడా ప్రయత్నం చేయొచ్చని నిపుణులు సూచిస్తారు. వారి రెగ్యులర్ చదువులకు ఇబ్బంది కలగకుండా, వారి సమయాలకు అనువుగా మీ బాధ్యతలు నిర్వర్తించగల అవకాశం వుంటే ... విద్యార్థులను ప్రోత్సహించడం కూడా మంచిదే! ఫలితంగా మీకు తక్కువ ఖర్చుతో పనులు పూర్తవడంతోపాటు, విద్యార్థులకూ వారి ఖర్చులు సంపాదించుకునే వీలవుతుంది.

ఫైనల్ గా ఒక్క విషయం గుర్తుంచుకోండి. మీరు కోరుకునే నైపుణ్యాల ఎక్కడున్నా, వాటిని వెతికిపట్టుకునే నైపుణ్యాల మీకున్నప్పుడే మీ స్టార్ట్ అప్ మీరు ఆశించిన విధంగా ముందుకు వెళ్లగలుగుతుంది.

స్టార్లప్ ఎంత పెద్దది, లేదా ఎంత చిన్నది అనే విషయం వదిలిపెట్టండి.  
 ఆర్థిక విషయాల్లో మీరెంత పకడ్బందీగా వ్యవహరిస్తే మీ వ్యాపారం అంత  
 సజావుగా ముందుకు సాగుతుంది. ఈ వ్యవహార పద్ధతులపై ఈ వ్యాసంలో  
 సమాచారం పొందండి.

---

ఆర్థిక విషయాల్లో  
 అద్దంలా వ్యవహరించండి

ఆర్థిక క్రమశిక్షణ వున్న స్టార్టప్లు వేగంగా ఎదుగుతాయి. వచ్చే  
రూపాయి, పోయే రూపాయి మీద మంచి అవగాహన వుండి,  
వాటిమధ్య సమన్వయం సాధించగల శక్తిసామర్థ్యాలు  
మేనేజర్లకు వుండి తీరాలి.

Image © SETUPATI RS





స్టార్టప్ మేనేజ్మెంట్ లో ఆర్థిక విషయాలు అత్యంత కీలకం. మీ పెట్టుబడులు, ఏర్పాటు చేసుకున్న సదుపాయాలు, ఆదాయం, ఖర్చులు, చెల్లింపులు ... ఇవన్నీ లెక్క పరంగా చాలా పక్కపక్కగా వుంచుకుంటేనే మీ వ్యాపారం సాఫీగా నడుస్తుంది. వీటిలో ఎక్కడ లెక్క తప్పినా స్టార్టప్ కూడా దారితప్పుతుంది. పైసా పైసాకీ లెక్క చూపగల వ్యాపార నిపుణులకు మన దేశం పెట్టిందిపేరు. కేలిక్యులేటర్లు, కంప్యూటర్ల లాంటి సాధనాలేవీ లేని రోజుల్లోనే మన వెనుకటి తరాలవాళ్లు కోట్ల రూపాయల లెక్కల్ని కాగితాల మీదే పారదర్శకంగా వేసి చూపించారని చరిత్ర రుజువుచేస్తోంది. స్టార్టప్ నిలబెట్టుకోవాలంటే మీరు వారి మార్గంలోనే నడిచితిరాలి.

ఎలా నడవాలి? అయితే అయిదు పాయింట్లలో తెలుసుకుందాం.

## 1) వచ్చే రూపాయి, పోయే రూపాయి లెక్క వేయండి

స్టార్టప్ కోసం మీరు పెడుతున్న ఖర్చులన్నీ 'పోయే రూపాయి'గా, వచ్చే ఆదాయమంతా 'వచ్చే రూపాయి'గా పరిగణించాలి. మీరు పెడుతున్న ప్రతి ఖర్చుకీ, సంపాదించే ప్రతి రూపాయికీ ... అది నయాపైసలైనా సరే, దానికి కాగితం మీద లెక్కవుండాలి. మీరు ఆర్గనైజ్డ్ గా వున్నారని, మీ వ్యాపారాన్ని ఒక క్రమపద్ధతిలో నిర్వహిస్తున్నారని అర్థం చేసుకోవడానికి ఈ 'బ్యాలెన్స్ షీట్' ఒక్కటే రుజువు.

చాలామంది ఆదాయాన్ని, ఖర్చుల్నీ నోటిలెక్కల మీద, గాలిలో లెక్కల మీద నడుపుతుంటారు. ఇలాంటివారికి వచ్చే రూపాయి కంటే పోయే రూపాయే ఎక్కువగా వుంటుందని వ్యాపార నిపుణులు చెప్తారు. పెట్టే ఖర్చు, దానిమీద ఆశించే లాభం, వచ్చే ఆదాయం ... ఈ మూడూ చక్కగా బ్యాలెన్స్ చేయగలిగినప్పుడు మాత్రమే మీ వ్యాపారానికి జవాబుదారీతనం లభిస్తుంది. లేదంటే ఖర్చులు పెరుగుతూనే వుంటాయి; ఆదాయం తరుగుతూనేవుంటుంది. తస్మాత్ జాగ్రత్త.

## 2) ఆదాయం, ఖర్చుల సమన్వయం ఎలా?

స్టార్టప్ ద్వారా మీరు ఆశించే ఆదాయానికి మీ పెట్టుబడులు, ఖర్చులతో బలమైన సంబంధం వుంటుంది. మీరు పెట్టిన పెట్టుబడికి, చేసిన శ్రమకి ఆర్థికంగా లాభం రావడం కోసమే మీరు వ్యాపారాన్ని నిర్వహిస్తారు. కాబట్టి మీ ఆదాయం, ఖర్చుల్ని ఎప్పటికప్పుడు సమన్వయం చేసుకుంటుండాలి.

మీరు పెట్టిన ఖర్చులు మాత్రమే మీకు దక్కుతున్నాయంటే మీ వ్యాపారానికి బ్రేక్ ఈవెన్ లభించినట్లు. మీ ఖర్చులు కూడా రాబట్టుకోలేకపోతున్నారంటే మీ వ్యాపారం నష్టంలో వున్నట్లు గుర్తు. ఖర్చులన్నీ పోను ఎక్కువ డబ్బు వస్తోందంటే మీ వ్యాపారం లాభాల దారిలో పడినట్లు గుర్తు.

ఈ మూడు పాయింట్లూ మనసులో పెట్టుకుని స్టార్టప్ ను రన్ చేసుకోవాలి. తొలి దశలో కొంత అటూఇటూ కావచ్చు. కానీ, ఏదాది తరువాత కూడా సస్టైన్

వస్తున్నా, బ్రేక్ ఈవెన్ దశలోనే వున్నా ... మీ బిజినెస్ గురించి మళ్ళీ ఆలోచించాల్సిన సమయం వచ్చిందని అర్థం. బిజినెస్ ని వుంచాలా, వడ్డా, ఉంచదలచుకుంటే పరిస్థితిని ఎలా అదుపులోకి తెచ్చుకోవాలి; వ్యాపారాన్ని ఎలా ఇంప్రోవ్ చేసుకోవాలో ఆలోచించుకోవాలి. అందుకనువుగా ప్రయత్నాలు ప్రారంభించాలి.

### 3) చెల్లింపులు ఆపకండి

చాలామంది వ్యాపారస్తులు తమ వ్యాపారంలో లాభాలన్నీ తనవి, నష్టాలన్నీ అందరివీ అని భావిస్తుంటారు. క్లయింట్ నుంచి డబ్బు రాలేదు కాబట్టి సర్వీస్ ప్రొవైడర్లకు డబ్బు ఇవ్వలేనని చెప్తుంటారు. నిజానికి ఇదంతా వారి వ్యాపారాల్ని వారే పద్యవ్యాహం లోకి నడిపించుకునే ప్రయత్నం చేయడం అవుతుంది.

వ్యాపారంలో ఒక్క ఏవయం గుర్తుపెట్టుకోవాలి. మీరు పనిచేసినవారి నుంచి పని తాలూకు డబ్బు తెప్పించుకోవడం మీ బాధ్యత. దీనితో మీ సర్వీస్ ప్రొవైడర్ కి ఏ సంబంధమూ వుండదు. వారికి జరపాల్సిన చెల్లింపులను ఆపడానికి వీలేదు. క్లయింట్ నుంచి మీకు రావల్సిన డబ్బు కూడా పెట్టుబడి రూపంలో మీవద్ద సిద్ధంగా వుండాలి. అలా లేనప్పుడు ఆ ప్రాజెక్టులోకి దిగకపోవడమే మంచిదని నిపుణులు గట్టిగా సూచిస్తుంటారు. ఉద్దేశపూర్వకంగా మోసం చేయడానికే అవుతుందంటారు.

ఉదాహరణకు మీకు ఆర్.ఆర్. ఏజెన్సీకి పదివేల రూపాయల పనిచేశారు. ఇందుకోసం ఒక సర్వీస్ ప్రొవైడర్ ను బయటినుంచి మాట్లాడుకున్నారు. అతనికి మీరు ఏడువేల రూపాయలు చెల్లించాల్సివుంది. ఆర్.ఆర్. ఏజెన్సీ మీకు ఆ పదివేల రూపాయలు ఇచ్చినా, ఇవ్వకున్నా ... మీ సర్వీస్ ప్రొవైడర్ కి మీరు ఆ ఏడువేల రూపాయలు చెల్లించాల్సిందే! ఈ ఏడువేల రూపాయలు కూడా పెట్టుబడి రూపంలో మీవద్ద వున్నప్పుడు మాత్రమే ఆ ప్రాజెక్టును అంగీకరించాలి.

క్లయింట్ డబ్బులిచ్చిన తరువాతే, సర్వీస్ ప్రొవైడర్ కి చెల్లింపులు జరపాలనే అగ్రిమెంట్ మీ ఇద్దరి మధ్యా వున్నట్లయితే పై నిబంధన వర్తించకపోవచ్చు. కానీ, స్టార్టప్ ను ఏడాది నుంచి రెండేళ్లపాటు నిర్వహించడానికి కావల్సిన డబ్బు సిద్ధంగా లేకుండా స్టార్టప్ ప్రారంభించడం ఏమాత్రం మంచిదికాదు.

సర్వీస్ ప్రొవైడర్లకు చెల్లింపులు జరపలేకపోతే అది మీ కంపెనీ రెప్యూటేషన్ నే దెబ్బతీస్తుంది. ఇప్పుడంతా టెక్నాలజీ ఆధారంగానే నడుస్తోంది కాబట్టి, సర్వీస్ ప్రొవైడర్లకు చాలా రూపాల్లో రక్షణ లభిస్తోంది. కంపెనీలు ఆర్థికపరంగా ఎవరినీ మోసం చేయలేని పరిస్థితులు ఏర్పడుతున్నాయి.

### 4) అకౌంటింగ్ సర్వదా సిద్ధంగా వుంచండి

మీ ఖర్చులు, రాబడి, చెల్లింపులు - వీటన్నిటి అకౌంటింగ్ వ్యవహారాలు ఎప్పుడూ సిద్ధంగా వుంచుకోవాలి. ఇన్ వాయిస్ లు, బిల్లులు, కొటేషన్లు, ఓచర్లు

మొదలైన సరంజామా అంతా రోజువారీగా సిద్ధం చేసుకుంటుండాలి. ఇందుకోసం మైక్రోసాఫ్ట్ ఎక్సెల్, టాలీ వంటి ప్రాప్రయిటరీ కంప్యూటర్ సాఫ్ట్వేర్లు, లిబరే ఆఫీస్ వంటి ఓపెన్సోర్స్ సాఫ్ట్వేర్లను ఉపయోగించుకోవచ్చు. ఇప్పుడు యాప్స్ రూపంలో కూడా చాలా టెక్నాలజీలు అందుబాటులోకి వచ్చాయి. వాటిలో మీకు అనువైన వాటిని మీరు ఉపయోగించుకోవచ్చు. ప్రతి మూడు నెలలకూ ఒకసారి Quarterly Statement సిద్ధం చేసుకోవడం మంచిదని ఆర్థిక నిపుణులు పేర్కొంటారు.

## 5) పన్నుల క్రమశిక్షణ

మీ స్టార్టప్ ద్వారా పన్నులు చెల్లించాల్సిన అవసరం వున్నప్పుడు వాటిని ఎప్పటికప్పుడు చెల్లించేయాలి. ప్రతి ఆరు నెలలకీ చెల్లించాల్సిన సర్వీస్ టాక్సులు, ప్రతి ఏడాది చెల్లించాల్సిన ఆదాయపు పన్నులు, ఇతర అన్ని రకాల టాక్సుల చెల్లింపుల్లో అలసత్వం, నిర్లక్ష్యం పనికిరావు. అన్ని ప్రభుత్వశాఖలూ ఇప్పుడు అత్యున్నత స్థాయి సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని వినియోగించుకుంటున్నాయి కాబట్టి, ఎవరైనా పన్నులు సక్రమంగా చెల్లించకపోయినా, ఆదాయవ్యయాల్ని పారదర్శకంగా చూపకపోయినా పెద్దస్థాయిలో జరిమానాలు చెల్లించాల్సిన పరిస్థితులు ఏర్పడ్డాయి. అయితే, చాలా స్టార్టప్లకు టాక్స్ హోలీడేలు అమలవుతున్నాయి కాబట్టి, ఈ నిబంధనలు వాటికి వర్తించకపోవచ్చు. కానీ మన జాగ్రత్తలో మనం వుండడం మంచిది కదా!

ఇంకా అనేక రూపాల్లో మీ ఆర్థిక విషయాల్ని జాగ్రత్తగా నిర్వహించుకోవాల్సి వుంటుంది. మీ ఆర్థిక విషయాలన్నీ మీతోనే వుంటాయి కాబట్టి; వాటిని ఎవరికీ బహిర్గతపరచాల్సిన అవసరమే లేదు కాబట్టి, ఈ విషయాల్లో అద్దంలా వ్యవహరించడం మేలు. ఏ క్షణాన ఏ అవసరం ఏర్పడినా మీ బ్యాలెన్ షీట్ ను నిముషాల మీద చూపించగల పరిస్థితిలో వుంచాలని గుర్తుంచుకోండి. ఆర్థికంగా మీ ప్రవర్తన ఎంత బావుంటే, మీ బిజినెస్ అంత బావుంటుందని గుర్తించాలి.

ఈ వ్యాసరచయిత Sairam Kumar Veluguri చార్టర్డ్ అకౌంటెంట్. స్టార్టప్ కంపెనీల ఆర్థిక విషయాలకు సంబంధించి అవసరమైన సూచనలు, సలహాల కోసం ఆయనను సంప్రదించవచ్చు. వెబ్సైట్: [www.veluguriassociates.com](http://www.veluguriassociates.com).

మీ స్టార్టప్ ఎంత స్థాయిదైనా కావచ్చు. కానీ, మీ ఆలోచనల  
స్థాయికి మాత్రం పరిమితులు పెట్టుకోకండి. ఎంత స్వేచ్ఛగా  
వీలైతే అంత స్వేచ్ఛగా ఆలోచించండి. ఒక పాజిటివ్ పరిష్కారం  
దొరికేదాకా దానిని ఆపకండి.



స్టార్డ్స్ ప్రారంభించారంటే, అవకాశాలు సృష్టించుకోవడం కూడా మీకు తెలిసివుండాలి. ఇందుకు సంబంధించి కొంత సమాచారాన్ని మీరు ఈ వ్యాసం ద్వారా తెలుసుకోవచ్చు.

---

## అవకాశాలు సృష్టించుకుంటేనే టాప్‌లో నిలుస్తారు

‘మంచి అవకాశం జీవితంలో ఒక్కసారే తలుపు తడుతుంది. అప్పుడే దాన్నందుకోవాలి, లేకపోతే మరెప్పుడూ అది రాదు’ అంటుంటారు. ఇది పూర్తిగా అబద్ధం. ఎందుకంటే అవకాశం అనేది ఎవరో సృష్టించి ఇచ్చేది కాదు, మనంతట మనమే సృష్టించుకునేది. మంచి ఆలోచన, సృష్టమైన ప్రణాళిక, ఆచరించడంలో నిజాయితీ, నిబద్ధత వున్నవాళ్లు అవకాశాల కోసం ఎప్పుడూ ఎదురుచూడరు. తమంతట తామే వాటిని సృష్టించుకుంటారు. అలా సొంత అవకాశాలు సృష్టించుకున్నవారే జీవితంలో టాప్ లో నిలబడతారు. అంతేకాదు, తమలాంటి మరెందరినో తయారుచేయగలుగుతారు. ఈ రూల్ స్టార్ట్ లకు కూడా అంతే వర్తిస్తుంది. స్టార్ట్ లు ప్రారంభించడం ద్వారా మీరు కోరుకుంటున్న లక్ష్యాల్ని చేరాలంటే ... మీకు ‘అవకాశాల్ని సృష్టించుకోగల’ లక్షణాలుండాలి. వాటిని సాధించడానికి మీకు ఉపయోగపడే కొన్ని అంశాలను పాయింట్ల రూపంలో చూద్దాం.

### నాయకత్వ లక్షణాలు ప్రదర్శించండి

స్టార్ట్ లు వర్క్ షేప్ లో దాని ఫౌండర్ గా, మేనేజర్ గా మీ బాధ్యతలే అత్యంత కీలకం. ఉద్యోగులు ఎవరి హోదాలు, బాధ్యతలకు తగినట్లు వారు వ్యవహరిస్తారు. పని స్థాయిని బట్టి, ఆ పనిలో మంచి శక్తి సామర్థ్యాలు ప్రదర్శించేవారు ఆ స్థాయిలో నాయకులవుతారు. ఇలా ప్రతి స్థాయి లోనూ వుండే నాయకత్వం ద్వారా కంపెనీ పరిపుష్టం అవుతుంటుంది. సింపుల్ గా చెప్పాలంటే - తమ బాధ్యతల్ని తాము శక్తివంతంగా నిర్వహించేవారు, మాట పడకుండా పనిచేసేవారంతా నాయకులే అవుతారు. వీరికి ఉద్యోగ జీవితంలో ఎక్కడా ధోకా వుండదు. కంపెనీలో, బయట కూడా మంచి గౌరవాన్ని పొందగలుగుతారు. ఇలాంటి నాయకులుగా ఎదగడానికి,



తమ ఉద్యోగుల్ని, మార్కెట్ను తమ గ్రెప్ లో వుంచుకోవడానికి స్టార్టప్ మేనేజర్లందరూ ప్రయత్నించాల్సిందే! కొందరు దీనిని వేగంగా సాధిస్తారు; కొందరికి కొంత ఎక్కువ సమయం పట్టవచ్చు. కానీ, లీడర్ స్థాయికి చేరడానికి మాత్రం అందరికీ అవకాశాలుంటాయి. వాటిని అందిపుచ్చుకోవడానికి మీరెప్పుడూ సంసిద్ధంగా వుండాలి. మార్కెట్ను మీరు ఎంత బాగా అర్థం చేసుకుంటే లీడర్ గా అంత బాగా ఎదగగలుగుతారు.

### పరిమితుల్లేకుండా ఆలోచించండి

ఎప్పటికప్పుడు వినూత్నంగా ఆలోచించేవారే అవకాశాల్ని అందిపుచ్చుకోగలుగుతారు. మీ స్టార్టప్ కంపెనీకి లాభం, వ్యక్తిగతంగా మీకు మంచి ఫేమ్ అందించగల ఐడియాల కోసం నిరంతరం ఆలోచిస్తూవుండండి. ఇదంత సులభమైన వ్యవహారం కాకపోవచ్చు; కానీ, మొదలంటూ పెడితే ఇదంత కష్టమైన విషయం కాదని మీకే అర్థమవుతుంది. మీ కంపెనీ వ్యవహారాలు, ప్రాజెక్టులు, క్లయింట్ల గురించి మీకు మంచి అవగాహన వుంటుంది. కంపెనీ వ్యాపారాన్ని అభివృద్ధి చేయడంలో మీ ప్రాత్రే కీలకమైనది కాబట్టి, అందుకోసం మీ స్థాయిలో మీరు కొత్త ఆలోచనలు చేయడం అవసరం. మీ స్టార్టప్ ఎంత స్థాయిదైనా కావచ్చు. కానీ ఆలోచనల స్థాయికి పరిమితులు పెట్టుకోకండి. క్లిష్టమైన వ్యవహారాలను చక్కబెట్టడానికి మీవద్ద వున్న ఉపాయాలను రికార్డు చేయండి.

స్టార్టప్ దశలో ఇలా ఆలోచించగల స్వేచ్ఛ మీకు పరిమితంగా వుండొచ్చు. కానీ మీ ఐడియాలో సత్తా వుండి, దాన్ని సరైన పద్ధతిలో ప్రెజెంటేట్ చేయగలిగితే డౌమెయిన్ తో సంబంధం లేకుండా ఏ క్లయింట్ కంపెనీ అయినా దానిని నమ్మకంగా పరిశీలిస్తుంది. మార్కెట్ అవకాశాలు, పెట్టుబడి సామర్థ్యాల మీద ఆధారపడి మీ ఆలోచనకు వాస్తవ రూపమిచ్చే ప్రయత్నం చేస్తుంది.

### ఐడియాల పంచుకోవడంలో తొందర వద్దు

మీ ఆలోచన బలమైనదే అయివుండొచ్చు; అది కంపెనీకి ఎంతో మేలు చేసిపెట్టగలిగిందే అయివుండొచ్చు. కానీ, దానిని క్లయింట్ల దృష్టికి తీసుకువెళ్లడంలో ఏమాత్రం తొందరపడకండి. ఆలోచన బావుండడం వేరు, దానిని ప్రభావవంతంగా వివరించగలగడం వేరు. ప్రెజెంటేషన్ ఇచ్చేది స్టార్టప్ సీఈఓ, లేదా టీమ్ మెంబర్లు ఎవరైనా కావచ్చు. ఎంత గొప్ప ఆలోచనైనా, దానిని సరైన పద్ధతిలో ప్రెజెంటేట్ చేయలేకపోతే మీ లక్ష్యం నెరవేరదు. కాబట్టి కొన్ని చిన్నచిన్న చిట్కాలను పాటించండి.

► ముందు మీ ఆలోచనను వివరంగా పేపర్ మీద పెడుతూ ఫస్ట్ డ్రాఫ్ట్ తయారు చేయండి. దానిని ఒకటికి నాలుగుసార్లు రివ్యూ చేస్తూ, ఫైనల్ డ్రాఫ్ట్ ను తయారు చేయండి. ఈ ఫైనల్ కాపీ ఒక (ఎ4) పేజీకి మించకుండా వుండాలి.

► ఇప్పుడు ఈ సమాచారంతో ప్రెజెంటేషన్ తయారుచేయండి. పూర్తి కంటెంట్‌ను సమ్మరైజ్ చేసుకుంటూ, పాయింట్లవారీగా మీ ఆలోచనను ప్రెజెంటేషన్‌గా మార్చండి. ఆరు నుంచి ఎనిమిది స్లయిడ్స్‌లో ప్రెజెంటేషన్ ముగించగలిగితే మంచిది. మార్గిమమ్ పది. అంతకు మించితే ఆడియన్స్ బోర్‌గా ఫీలవవచ్చు.

► మీ ప్రెజెంటేషన్‌లో మీ ఐడియా శక్తివంతంగా ఎగ్జిక్యూట్ అయ్యేలా చూసుకోండి. అవసరమైతే మిత్రుల సహకారం తీసుకోండి. చిన్నచిన్న మొత్తాలు ఖర్చయినా కూడా వెనుకంజ వేయకండి. ఫలితంగా మీ ఐడియాకు మరింత శక్తిని సమకూర్చగలుగుతారు.

► ఇలా తయారైన మీ ప్రెజెంటేషన్‌ను ముందుగా దగ్గరి మిత్రులతో పంచుకోండి. వారి సూచనలు, సలహాలను కూడా తీసుకుని, అవసరమైన మార్పుచేర్పులు చేసి ఫైనల్ ప్రెజెంటేషన్‌ను సిద్ధం చేయండి. ప్రెజెంటేషన్ అనంతరం క్లయింట్ల నుంచి ఎదురుకాగల సందేహాల్ని కూడా ముందే ఊహించివుండగలగాలి.

ఈ ప్రాసెస్ అంతా పూర్తిచేయడానికి మీకు కొన్ని గంటలో, కొన్ని రోజులో సమయం పట్టవచ్చు. కానీ, నిరాశపడకుండా పని పూర్తిచేయండి. మీరు ఎంచుకున్న క్లయింట్ ఇష్టపడితే సరే, లేదంటే మరొకచోటెక్కడైనా ఉపయోగించుకోవచ్చనే ఆశావహ ధోరణిలో పనిచేయండి.

ప్రెజెంటేషన్ ఇచ్చేటప్పుడు ఎలాంటి బెరుకు, తడబాటు లేకుండా వ్యవహరించండి. మీరు చెప్పాలనుకుంటున్న పాయింట్ వరకే పరిమితం అవండి. అదనంగా ఒక్క మాట కూడా మాట్లాడకండి. ప్రెజెంటేషన్ అనంతరం క్లయింట్ బృందం నుంచి ఎదురయ్యే సందేహాలకు ఓపికగా, లౌక్యంగా సమాధానం చెప్పండి. మీకు తెలియని విషయాల గురించి అడిగితే, తెలుసుకుని జవాబిస్తానని చెప్పండి. ఇది నాకు సంబంధించింది కాదంటూ ఎస్కేప్ అయ్యే ధోరణిని ప్రదర్శించకండి. మీ ఐడియా కంటే దానిని ప్రెజెంటేషన్ చేసిన పద్ధతికే ఎక్కువ మార్కులు పడతాయని గుర్తించండి. ఒక్కసారి మీ ఐడియా మీ క్లయింట్ కంపెనీకి నచ్చిందంటే, దానిని ఎగ్జిక్యూట్ చేసే బాధ్యతలను నిర్వహించాల్సింది మీరే కదా!

### ప్రయోగాలకు సిద్ధపడండి

వ్యాపారం చేయడమే రోజువారీ ప్రయోగం. మళ్లీ కొత్త ప్రయోగాలకు ఆస్కారం ఎక్కడుండంటారా? నిజానికి ఆఫీసే ఒక పెద్ద ప్రయోగశాల. ఒక్కో పని ఒక్కో పద్ధతిలో చేయడానికి అందరూ అలవాటు పడివుంటారు. కానీ, విధి నిర్వహణలో కొత్త పోకడలు ప్రవేశపెట్టడం, వాటిలో విజయాలు సాధించడానికి కొందరు స్టార్ట్‌ప్ ఔత్సాహికులు ప్రత్యేక ఆసక్తిని ప్రదర్శిస్తుంటారు. అన్ని సందర్భాల్లోనూ విజయం సాధించలేక పోయినా, వీరి ప్రయోగాలు చేసే వైఖరికి ప్రశంసలు లభిస్తుంటాయి.



## టార్గెట్లకు గురిపెట్టండి, ఛేదించండి

మీ డొమెయిన్ మార్కెట్లో మీకంటూ ఒక గుర్తింపు, మీ పనితీరుకు ప్రశంసలు, మీ ఐడియాలకు మద్దతు లభించాలంటే ... మీ లక్ష్యం సూటిగా వుండాలి. ప్రయోగాలు చేయడానికి మీరెంచుకున్న వ్యక్తులు కానీ, విధానాలు కానీ మీకు సంపూర్ణంగా అర్థమైవుండాలి. ఎలాంటి గందరగోళాలు, తికమకలు లేకుండా మీ ప్రయోగాలు అక్కడ ఫలితాలిచ్చేవిగా వుండాలి. అంత బలమైన లక్ష్యం వున్నప్పుడు మాత్రమే మీ ప్రయోగాలకు ప్రయోజనం లభిస్తుంది.

## అవకాశాలు, ప్రశంసల్ని నలుగురికీ పంచండి

మీ ఆలోచనలను నలుగురితో ఎలాగైతే పంచుకుంటారో, అవకాశాలను కూడా అలాగే పంచుకోండి. మీ పనితీరుకు లభించే ప్రశంసల్లో మీ టీమ్ సభ్యులకు కూడా వాటా వుందని బాహాటంగా చెప్పండి. క్రెడిట్స్ లో అందరమూ వాటాదారులమే అని ప్రకటించండి. ఫలితంగా ఆఫీసులో టీమ్ వర్క్ ప్రాధాన్యత పెరుగుతుంది. మీ ప్రతి ప్రయోగంలో, చర్యలో మీ కొలీగ్స్ అంతా మీకు మద్దతుగా నిలబడతారు. సహజంగా స్టార్టప్ కంపెనీల్లో కలిసి పనిచేసే మనస్తత్వం బాగా కనిపిస్తుంది. పనిచేసే ప్రదేశంలో మీకు మరిన్ని అవకాశాలు దక్కడానికి, మిమ్మల్ని టాప్ లో నిలబెట్టడానికి మీ టీమ్ మద్దతు అత్యంత కీలకం. మీరు పాలమునిగినా, నీట మునిగినా మీతో పాటు మీ బృందం పాత్ర ఖచ్చితంగా వుంటుందని గుర్తుంచుకోండి.

## వర్క్ షేప్ లో ఇలా గెలవండి!!

ఉద్యోగులందరి వద్ద తప్పక వుండాలిని పుస్తకం

వర్క్ షేప్ మేనేజ్ మెంట్ అంశాలపై తెలుగులో ఏకైక పుస్తకం

1/8 demy size, 180 pages. Regular Edition: Rs. 199.

For copies please contact 9849970455. Or write to info@vmrgmedia.com

www.vmrbooks.com | FB: Author Suresh



స్టార్టప్‌లు ప్రారంభించడంలో మహిళలు కూడా ముందున్నారు. కొన్ని స్టార్టప్‌లు మహిళలు మాత్రమే బాగా ఆర్గనైజ్ చేయగలరని కూడా రుజువులున్నాయి. మహిళా ఎంట్రప్రెన్యూర్లకు ఉపయోగపడే కొన్ని స్టార్టప్‌ల గురించి ఈ వ్యాసంలో చదవండి.

## మహిళలకు అనువైన స్టార్టప్‌లు

**స్టార్టప్స్** ప్రారంభించడంలో పురుషుల కంటే మహిళలే ఎక్కువ చొరవ చూపిస్తారని అనేక సర్వేలు, అధ్యయనాల్లో వెల్లడైంది. మేనేజ్‌మెంట్, టెక్నాలజీ, హౌస్‌హోల్డ్ స్టార్టప్స్లో మహిళా మేనేజర్లే ఎక్కువగా ముందుకొస్తున్నారు.

మహిళలు ప్రవేశిస్తే నిలబడలేని వ్యాపారమేదీ వుండదని నానుడి. సాధారణంగా మహిళా ఎంట్రప్రెన్యూర్లు తక్కువ పెట్టుబడితో పనిచేసే స్టార్టప్లను ఎంచుకుంటుంటారు. వీటిలో కూడా అధికభాగం హౌస్‌హోల్డ్ స్టార్టప్స్ వుంటాయి. వీటిలో ఎక్కువ భాగం ... 25 వేల రూపాయల కంటే తక్కువ పెట్టుబడితో ప్రారంభమవుతాయి. కానీ వ్యాపారం మాత్రం అందుకు ఐదారు రెట్లు ఎక్కువగా జరుగుతుంది. ఆహార పదార్థాల తయారీ-సరఫరా, వస్త్రాల డిజైనింగ్, అలంకరణ వంటి రంగాల్లో మహిళల స్టార్టప్ లన్నీ లాభసాటిగా నడుస్తున్నాయి.

పెట్టుబడి తక్కువే అయినా, ఆ ప్రభావం బాధ్యతల నిర్వహణ మీద చూపించక పోవడం మహిళా ఎంట్రప్రెన్యూర్లు క్రెడిట్‌గా చెప్పాలి. ఎక్కువ పనిగంటలు పని చేయడం, బాధ్యతల్ని కష్టమైజే చేసుకోవడం, చిన్నచిన్న విషయాలపై కూడా ఎక్కువ శ్రద్ధ పెట్టడం వంటి లక్షణాల్లో వీరే టాప్‌లో నిలుస్తారు.

మహిళా ఎంట్రప్రెన్యూర్లకు సంబంధించి ప్రపంచవ్యాప్తంగా వందలాది స్టార్టప్ రంగాలున్నాయి. మహిళలకు ఉపయోగపడే స్టార్టప్ ఐడియాలంటూ ఇంటర్‌నెట్‌లో చాలా సమాచారమే లభిస్తోంది. అయితే ఇవన్నీ భారతీయ మహిళలకు సూట్ కావు. కొన్ని రంగాల గురించి భారత్‌లో ఇప్పటికీ అవగాహనే లేదు. భారతీయ మహిళలు తమ అవగాహన, ఇండియన్ మార్కెట్ గురించి తెలుసుకున్న తరువాతే స్టార్టప్ గురించి ఆలోచించాలని వ్యాపార నిపుణులు సూచిస్తున్నారు.

స్టార్టప్స్ ప్రారంభించదల్చిన మహిళల కోసం ఉపయోగపడగల కొన్ని రంగాల గురించి ఈ చిన్న వ్యాసంలో ప్రస్తావిస్తున్నాం. అయితే ఇవన్నీ వారికి సూరుశాతం ఉపయోగపడతాయనే హామీ ఏదీ వుండదు. కష్టపడి పనిచేసి, మార్కెట్‌కు అనుగుణంగా పనిచేయగలిగితే ఏ డొమెయిన్ లోని స్టార్టప్ అయినా నిలబడుతుంది. ఇక స్టార్టప్ నిలబెట్టుకోవడానికి సంబంధించి ఈ పుస్తకంలో ఇచ్చిన సమాచారమంతా మహిళా స్టార్టప్ ఔత్సాహికులకూ ఒకేలా ఉపయోగపడుతుంది.

**భారతీయ మహిళలకు ఉపయోగపడగల కొన్ని స్టార్టప్ ఆలోచనలివి. సౌలభ్యం కోసం వీటిని ఇంగ్లీష్‌లో ఇస్తున్నాం.**

1) Food production & delivery

2) Office Management: Book keeping, Taxation, Filings, Pay roll management etc.

3) Event Management: Wedding planning and other Event

planning services

4) Online Business: Conducting online Surveys, Generation of Reports, Supervision etc.

5) Consultation: Interior designing, Jewellery making, Social Media Consultation, Pets management, Recruitment agency, Travel & Ticketing agency, Affiliate marketing etc.

6) Health & Fitness: Beauty Parlors, Boutique Store, Fitness Centres, Diet Care, Yoga Centres, Medical Tourism etc.

7) Training & Modules Management: Preschools, Computer Training Institutes, Preparation of Training materials, Computers Refurbishing etc.

8) Child Care & Hospitality Services: Nursing services etc.

9) Creative Services: Blogging, Features Writing, Content Writing, Translation, Copy Writing, Copy editing, Voiceover services, Photography/Videography, Tour guiding, etc.

10) Household Services

స్థలాభావం కారణంగా మీటన్నిటి గురించీ ఈ పుస్తకంలో వివరంగా ఇవ్వలేక పోతున్నాం. ఇంటర్నెట్ ద్వారా చాలావరకూ సమాచారం సేకరించుకోవచ్చు. [www.askmeboss.com](http://www.askmeboss.com) వెబ్సైట్ నుంచి కూడా కొంత సమాచారాన్ని పొందవచ్చు.

పైన పేర్కొన్న రంగాల్లో మీకు నచ్చిన, అవగాహన వున్న ఏ డొమెయిన్లోనైనా మీ స్టార్టప్ను ప్రారంభించుకోవచ్చు. మహిళా ఎంట్రప్రెన్యూర్లకు బ్యాంకులు కూడా సులభంగా లోన్లు అందిస్తున్నాయి.

మహిళలకు అనువైన స్టార్టప్ల సమాచారం కోసం ..

[askmeboss100@gmail.com](mailto:askmeboss100@gmail.com)కి ఈమెయిల్ రాయండి.

[www.askmeboss.com](http://www.askmeboss.com) వెబ్సైట్లో సమాధానాలు చదవండి.

స్టార్ట్‌ప్ కంపెనీలు గొప్ప ప్రయోగశాలలు. పని నేర్చుకోవడానికి,  
పని విధానాలకు అలవాటు పడడానికి స్టార్ట్‌ప్ కంపెనీలలో  
వీలైనట్లుగా పెద్ద కంపెనీలలో వీలు కాదు. బాధ్యతలను అర్థం  
చేసుకోవడానికి, మీ నైపుణ్యాలను ఉపయోగించడానికి దొరికే  
తొలి అవకాశంగా ఈ ఉద్యోగాలను గుర్తించండి.



స్టార్టప్ కంపెనీలంటే బిన్న కంపెనీలనే అభిప్రాయం వుంటుంది ఎవరికైనా.  
 మరి వీటిలో ఉద్యోగాలు చేయడం క్షేమమేనా? శ్రేయస్కరమేనా?  
 ఇటువంటి అనేక సందేహాలకు ఈ అధ్యాయం జవాబిస్తుంది.

## స్టార్టప్లలో ఉద్యోగాలు చేయొచ్చా?

SHALL WE WORK FOR STARTUPS?

**కాలేజీల** నుంచి, యూనివర్సిటీల నుంచి బయటికి రాగానే అందరూ పెద్ద కంపెనీల్లో ఉద్యోగం సంపాదించాలని, తొందరగా జీవితంలో స్థిరపడాలనే భావిస్తారు. మన దేశంలో ఇది మరీ ఎక్కువ. చిన్న చిన్న కంపెనీల్లో పని చేయడం ద్వారా జీవితానికి స్థిరత్వం రాదని నమ్ముతారు. అసలు చిన్న కంపెనీలంటేనే ఎదుగూబొదుగూ లేని జీవితాలనే అభిప్రాయంలో వుంటారు. మరి కొందరైతే వీటిలో పనిచేయడాన్ని నామోషీగా కూడా భావిస్తుంటారు.

నిజానికి ఇవన్నీ మానసిక భ్రమలేనని వ్యాపార నిపుణులు, మానసిక నిపుణులు పేర్కొంటారు. ఉద్యోగం అంటే సామర్థ్యాలను ప్రదర్శించాల్సిన ప్రదేశమని, వాటిని సాధించుకోవడానికి పెద్ద కంపెనీల్లో దక్కే అవకాశాలు చాలా స్వల్పమని వారంటారు. స్టార్టప్ కంపెనీలు, చిన్న కంపెనీల్లో కొంతకాలం పనిచేసిన అనుభవం వున్నవారికే జీవితంలో ఎదిగే అవకాశాలు ఎక్కువగా వుంటాయంటారు. ఉద్యోగ జీవితంలోకి అడుగుపెట్టబోయేవారంతా మొదట స్టార్టప్, చిన్న కంపెనీల్లో పనిచేయడం చాలా మంచిదని గట్టిగా సూచిస్తారు.

స్టార్టప్ కంపెనీల్లో ఉద్యోగాలు చేయడం ఎందుకు మంచిది; ఎందుకు మంచిది కాదు మొదలైన విషయాల్ని ... ఎప్పుట్లాగే కొన్ని పాయింట్లు రూపంలో చూసేద్దాం.

## 1) అనంతమైన అవకాశాలు

స్టార్టప్లలో పారితోషికం రూపంలో మీకు దక్కేది మీకు, మీ డిగ్రీలకు సరిపోలేది కాకపోవచ్చు. కానీ, ఇక్కడ పని నేర్చుకోవడానికి మీకు దక్కే అవకాశాలు చాలా ఎక్కువ. స్టార్టప్లో పనిచేయడం అంటే ఒక చిన్న టీమ్లో భాగంగా పని చేయడం. తక్కువమంది సభ్యులుంటారు కాబట్టి అక్కడ మీ నైపుణ్యాలకు గుర్తింపు, వాటిని మరింత మెరుగుపరచుకునే అవకాశాలూ ఎక్కువగా వుంటాయి. టీమ్ నిర్ణయాల్లో మీ అభిప్రాయాలకూ మంచి విలువ లభిస్తుంది. మీచుట్టూ వున్న వాతావరణం పై మీ ప్రభావం చూపగలుగుతారు. పెద్ద కంపెనీల్లో ఈ తరహా అవకాశాలు తక్కువే. స్టార్టప్లలో సవాళ్లూ ఎక్కువే; అవకాశాలూ ఎక్కువేనని గుర్తుంచుకోవాలి.

## 2) నేర్చుకోవడానికి పరిమితులుండవు

కార్పొరేట్ కంపెనీలు, పెద్ద కంపెనీల్లో సదుపాయాలు ఆకర్షణీయంగా వుంటాయి. కానీ, పనిచేసే పద్ధతుల్లో అనేక పరిమితులుంటాయి. అక్కడ మీ 'పని ఎంతవరకే అంతవరకే' చేయాల్సివుంటుంది. మీ నైపుణ్యాలను అమలు చేయడానికి మాత్రమే అనుమతి వుంటుంది. ఒక పని చేస్తూ ఇంకో పనిలోకి తొంగిచూసే అవకాశం కూడా వుండదు. స్టార్టప్ కంపెనీల్లో మీకీ పరిమితులుండవు. మీ అసలు బాధ్యతతో పాటు కంపెనీ మేనేజ్మెంట్, ఆఫీస్ మేనేజ్మెంట్, మార్కెటింగ్ వంటి పలు ఇతర అంశాలపై పట్టు సాధించగలుగుతారు. పని పట్ల మీ షేషన్ (తపన)ను ప్రదర్శించడానికీ, అందులో నెగ్గడానికీ అవకాశాలుంటాయి.



### 3) ఇన్నోవేషన్ కి ముందుంటారు ...

స్టార్టప్ కంపెనీలు ప్రారంభించేవారు మానసికంగా, క్రియేటివిటీ పరంగా ప్రత్యేకంగా ఆలోచించగల మనస్తత్వం కలిగినవారైవుంటారు. ఏ విషయాన్నయినా వేర్వేరు కోణాల నుంచి కొత్తగా ఆలోచించగల నైపుణ్యాలున్నవారైవుంటారు. మార్కెట్లో బలమైన పునాది వేసుకోవడానికి తమకంటూ విలక్షణమైన కార్యాచరణ పద్ధతులు కలిగివున్నవారైవుంటారు. సమస్యలను గుర్తించడం, వాటిని అర్థం చేసుకోవడం, పరిష్కారాల్ని ఆలోచించడం, వాటిని అమలు చేయడం - ఇలా ప్రతి దశలోనూ వారి ముద్ర స్పష్టంగా కనపడుతుంటుంది. ఇటువంటి ఫౌండర్లున్న స్టార్టప్ లలో పనిచేయడం ద్వారా ఈ నైపుణ్యాలను మీరూ సొంతం చేసుకోగలుగుతారు.

### 4) మీ శ్రమకు గుర్తింపు లభిస్తుంది

తక్కువ సిబ్బందితో నడిచే స్టార్టప్ లలో మీ పనితీరు తప్పక పాజిటివ్ ముద్ర వేస్తుంది. బాధ్యతల నిర్వహణలో మీకంటూ కొన్ని సొంత పద్ధతులు సృష్టించుకుంటారు. క్లయింట్లతో, సర్వీస్ ప్రొవైడర్లతో సమర్థంగా డీల్ చేయడంతోపాటు మీ కృషికి ప్రశంసలు కూడా సాధించగలుగుతారు. ఇంకా చెప్పాలంటే, చిన్న కంపెనీల్లో అందరికీ సంస్థ మీద ఓనర్ షిప్ ఫీల్ వుంటుంది. ఫలితంగా మీకంటూ లభించే 'ఇండివిడ్యువల్ రికగ్నిషన్' మీరెక్కడికి వెళ్లినా తోడుగా నిలుస్తుంది. అనంతరం పెద్ద కంపెనీలు, కార్పొరేట్లలో పనిచేయడానికి కూడా మీకిది అక్కరకొస్తుంది. భవిష్యత్లో మీ సొంత స్టార్టప్ లు ప్రారంభించడానికి కూడా ఈ నైపుణ్యాలు ఉపయోగపడతాయి.

### 5) ఆత్మవిశ్వాసం, క్రమశిక్షణ పెరుగుతాయి

స్టార్టప్ కంపెనీల్లో పలు అంశాలపై మీరు ఒక్కరుగా తీసుకునే నిర్ణయాల్లో ఎక్కువగా వుంటాయి. అవి మీ నైపుణ్యాలపై మీకు మరింత నమ్మకాన్ని పెంచుతాయి. మీ నిర్ణయాలు సరైనవని రుజువుచేయకొద్దీ మీలో ఆత్మవిశ్వాసం, నిర్ణయత పెరుగుతాయి. వీటితోపాటు .... క్లయింట్లను సంతృప్తిపరిచేలా డెడ్లైన్లు మేనేజ్ చేయడం, కొత్త ఆలోచనల్ని అమలు చేయడం ద్వారా వ్యక్తిగత క్రమశిక్షణను పెంచుకోగలుగుతారు.

### కానీ, ఎక్కువ కాలం కొనసాగకండి

స్టార్టప్ కంపెనీల్లో మూడేళ్లకి మించి కొనసాగకపోవడం మంచిదని నిపుణులు సూచిస్తారు. ఇక్కడి అనుభవాల్ని పెట్టుబడి పెడుతూ పెద్ద కంపెనీల వైపు వెళ్లడమో, లేదా ఇంకో స్టార్టప్ లో లీడ్ పాజిషన్ కి వెళ్లడమో మంచిది. మీకంటూ సొంత స్టార్టప్ ఆలోచనలుంటే ... ముందూవెనుకా ఆలోచించుకుని ముందడుగు వేయవచ్చు. ఒకవేళ, ఇప్పటికే మీరు పనిచేస్తున్న స్టార్టప్ నుంచి మీకేవైనా అదనపు ప్రయోజనాలు కలిగే అవకాశాలుంటే అక్కడే కొనసాగడానికి ఆలోచించుకోవచ్చు.

Please login to [www.askmeboss.com](http://www.askmeboss.com) to find out more solutions.

ఒత్తిళ్ల నుంచి ఉపశమనాన్నిచ్చే ..

alai<sup>v</sup>am<sup>TM</sup>  
where your body makes a sense

స్టార్లవ్ వర్క్ష్‌ప్లెస్ ... నిరంతరం ఒత్తిడితో నిండివుండే ప్రదేశం. ఎప్పటికప్పుడు కొత్త సవాళ్లను ఎదుర్కొంటూ, కొత్త విషయాలు నేర్చుకుంటూ, విజయవంతంగా బాధ్యతలు నిర్వహించాల్సిన చోటు. ఒత్తిళ్లను అధిగమించడానికి మీకు ఉపకరించే ఒక సమగ్ర వ్యాసం పక్క పేజీ నుంచి చదవండి. వాటితోపాటు ఆరోగ్యసూత్రాలను పాటించడమూ ప్రధానమే! అందుకు అలైవమ్ విధానం ఒక మంచి టూల్ గా మీకు పనికొస్తుంది.

**అనేక ప్రక్రియలు :** ప్రాచీన ధాయ్ గృహవైద్య విధానం 'అలైవమ్'. మనిషి శారీరక, మానసిక స్థితిగతులను ఆధారం చేసుకుని, వారిలో సహజమైన శక్తిని పెంచడానికి అలైవమ్ ఎంతో ఉపయోగపడుతుంది. ప్రధానంగా మానసిక ఒత్తిడిని తగ్గించి, సాంతస్యం కల్పించడం, కళ్ల పనిసామర్థ్యం పెంచడం, పార్శ్వపు తలనొప్పులు (మైగ్రెయిన్స్) నివారించడం, చేతి వేళ్ల టిఫ్యూలను బలోపేతం చేయడం ద్వారా మన చేతులు, వేళ్లు పనిచేసే శక్తిని పెంచడంలో అలైవమ్ అత్యద్భుతమైన ఫలితాలనిస్తుంది.

**ఖర్చు అతి స్వల్పం:** అలైవమ్ ఆరోగ్యవిధానాలు అతి స్వల్ప ఖర్చుతో కూడుకున్నవి. ఎక్కువ చికిత్సలు కేవలం వంద రూపాయల ఖర్చుతోనే పూర్తవుతాయి. కళ్ల పని సామర్థ్యాన్ని పెంచే నైనియతలె, మైగ్రెయిన్స్ నుంచి ఉపశమనం కల్పించే 'తరవి' మొదలైన ప్రక్రియలకు మంచి ప్రాచుర్యం, ఆదరణ వున్నాయి.

దేశీయ ఆరోగ్య విధానాలను ప్రచారం లోకి తీసుకురావడం ద్వారా ప్రజల మీద ఆసుపత్రులు, ఖర్చుతో కూడుకున్న చికిత్సల భారం తగ్గించడానికి ఈ పుస్తక రచయితతో పాటు కొందరు సామాజిక కార్యకర్తలు, వైద్యులు అలైవమ్ ప్రక్రియల్ని అందిస్తున్నారు. ఇటువంటి సంప్రదాయ వైద్యవిధానాలను ప్రోత్సహించడం వల్ల జనం ఆర్థిక భారం లేకుండా పలు ఆరోగ్య ప్రయోజనాలు పొందగలుగుతారు. అలైవమ్ సేవలు ప్రస్తుతం హైదరాబాద్ లో మాత్రమే లభిస్తున్నాయి. అలైవమ్ నిపుణులు కొందరు వీకెండ్స్ లో ఉద్యోగులకు వారి వర్క్ ప్లేస్ లకు వెళ్లి కూడా సేవలందిస్తున్నారు.

అలైవమ్ ప్రక్రియల పూర్తి సమాచారం కోసం : [alaiivam.wordpress.com](http://alaiivam.wordpress.com)

ఫోన్: 9290583333. రోజూ సాయంత్రం 6.00 - 8.00. సోమవారం సెలవు.

## PART 3

స్టార్టప్ వర్క్‌షేప్‌లో ఎదురయ్యే ఒత్తిళ్లను అధిగమించడం, విజయవంతంగా ముందుకు దూసుకుపోవడానికి ఎలా వ్యవహరించాలో ఈ వ్యాసం మీకు తెలియజేస్తుంది.

స్టార్టప్ వర్క్‌షేప్‌లో  
ఒత్తిళ్లను అధిగమించండి!

MANAGE STRESS AT WORKPLACE

‘వర్క్ షేస్ లో ఇలా గెలవండి’ పుస్తకం కోసం నేను రాసిన ఈ వ్యాసం ఈ ‘స్టార్ట్ప్ మేనేజ్మెంట్’ సబ్జెక్టుకు కూడా ఇంతే కీలకంగా ఉపయోగపడుతుందనే భావనతో దీనిని ఈ పుస్తకంలో కూడా జతచేస్తున్నాను. స్టార్ట్ప్ అనేది కంపెనీ ప్రారంభానికి ఉద్దేశించిందే అయినా, అక్కడ జరిగేదంతా వర్క్ షేస్ మేనేజ్మెంట్ కిందికే వస్తుంది. అయినప్పటికీ ‘స్టార్ట్ప్’ సబ్జెక్టుకు అనువుగా ఈ సమాచారాన్ని కొంత అవ్డేట్ చేశాను.

పనిచేస్తున్న రంగంతో సంబంధం లేకుండా ఉద్యోగులందరికీ కీలకంగా ఉపయోగపడే ఈ వ్యాసాన్ని 2015 డిసెంబర్ లో ఆరు వారాలపాటు నా బ్లాగులో వుంచితే, సుమారు 2.8 లక్షల మంది పాఠకులు చదివారు. కొంతకాలం క్రితం హైదరాబాద్ లో ఒక కంపెనీని సందర్శించినప్పుడు అక్కడి ఉద్యోగులు ఇద్దరు ఈ వ్యాసం ప్రింటవుట్లను నాకు చూపించారు. ఈమధ్య కాలంలో సోషల్ బ్లాగింగ్ లో నాకు బాగా గుర్తింపును తెచ్చిపెట్టిన వ్యాసాల్లో ఇదొకటి.

నిజానికి మన మెదడులోనే ఎలాంటి ఒత్తిళ్లైనా ఎదుర్కొనే సామర్థ్యం వుంటుంది. చాలా సందర్భాల్లో మనకు తెలియకుండానే ఒత్తిళ్లు మాయమవుతుంటాయి. ఇలా అంతఃవేతన ద్వారా ఒత్తిళ్లను దూరం చేసుకోగల కోణం నుంచి రాయడం వల్లనే ఈ వ్యాసానికి ఇంత ప్రాధాన్యత లభించిందని భావిస్తున్నాను. - సురేశ్ వెలుగూరి

పనిచేసే చోట కొంత ఒత్తిడి అనేది సర్వసాధారణమే. అయితే ఆ ఒత్తిడి మీరి ఎక్కువైతే మాత్రం మీ పనిచేసే శక్తికి అది అడ్డం పడుతుంది, మీ శారీరక, మానసిక ఆరోగ్యాల మీద ప్రభావం చూపిస్తుంది. దాన్ని ఎదుర్కోవడంలో మీకున్న సామర్థ్యమే మీరు విజయం సాధించడానికి లేదా విఫలం కావడానికి మధ్య తేడా !!

స్టార్ట్ప్ మేనేజర్లకు ఉద్యోగుల కంటే ఎక్కువ ఒత్తిడి వుంటుంది. మేనేజర్ కూడా ఒక ఉద్యోగి కాబట్టి, ఉద్యోగుల కోణం నుంచి ఈ వ్యాసాన్ని చదువుదాం.

మారుతున్న ఆర్థిక పరిస్థితుల్లో ఏ ఉద్యోగమూ సేఫ్ అని చెప్పలేం. మార్కెట్ అవసరాలు, మన పనితీరు, కంపెనీకి కలిగే ప్రయోజనాలు - ఈ మూడు అంశాల సమన్వయమే మీ ఉద్యోగం అని గుర్తుంచుకోవాలి.

ఒక ఉద్యోగిగా వర్క్ షేస్ లో ప్రతి విషయాన్నీ మీరు నియంత్రించలేరు. నిజాని కది మీ బాధ్యత కూడా కాదు. అయితే, మీ ఉద్యోగానికి సంబంధించినంతవరకూ క్లిష్టమైన పరిస్థితులు ఎదురైనప్పుడు ... వాటినుంచి బయటపడలేనంత సామర్థ్యం లేనివారు కూడా కారు. ఇక్కడ సమస్య ఆ ‘పరిస్థితి’ కాదు, మీ సామర్థ్యాలను ఉపయోగించుకోలేకపోవడమే!

పరిస్థితులే ఎక్కడైనా ఒత్తిళ్లకు కారణమవుతాయి. వర్క్‌ఫ్లేస్ ఒత్తిళ్లు అందరికీ ఒకేలా వుండవు. కానీ, కామన్ అంశాలు మాత్రం అనేకం వుంటాయి. ఈ కామన్ కోణం నుంచి పరిశీలిస్తే ఒత్తిళ్లను ఎదుర్కోవడానికి మనముందు బోలెడు మార్గాలు కనిపిస్తాయి. ఈ మార్గాల్ని అన్వేషించడానికి, పరిష్కారాలుగా మార్పుకోవడానికి మీ జీవితంలో పెద్ద మార్పులేం చేసుకోనక్కర్లేదు. జస్ట్ మీ పనితీరులో కొన్ని చిన్నచిన్న మార్పులు చేసుకుంటే చాలు. వాటి గురించి ఇప్పుడు వివరంగా చూద్దాం.

## 1) భావోద్వేగాలను అదుపులో పెట్టండి

గత కొన్నేళ్లుగా ఉద్యోగుల్లో పెరుగుతున్న ఒత్తిళ్లకు కారణం ఉద్యోగాల విషయంలో ఏర్పడుతున్న అనిశ్చిత పరిస్థితులే. మీరు ఎక్కడైనా ఉద్యోగం చేస్తూ ఉండొచ్చు, కానీ ఆర్థిక వ్యవస్థల తీరు చూస్తే భావోద్వేగాల 'రోలర్ కోస్టర్'లా అనిపిస్తోంది. 'లే ఆఫ్', 'బడ్జెట్ కోతలు' అనేవి పనిచేసేవోట సాధారణమైపోయాయి. ఫలితం - భయం, అనిశ్చితి, భారీ స్థాయిలో ఒత్తిడి పెరగడం. వీటిని తట్టుకోవాలన్నా, ఎదుర్కోవాలన్నా మీరు మొట్టమొదట చేయాల్సింది మీ భావోద్వేగాలను అదుపులో పెట్టుకోవడం.

మనిషిని నడిపించేవి భావోద్వేగాలే. సంతోషం, భయం, బాధ, ఇబ్బందులు, కఠినమైన పరిస్థితులు, విజయాలు, వైఫల్యాలు, సంబంధాలు ... ఇవన్నీ మనిషిని ఎప్పటికప్పుడు సంస్కరిస్తుంటాయి. కానీ అంతిమంగా మనిషి ఎప్పుడూ ఒక్కడే. తనకు ఎదురయ్యే పరిస్థితులను బట్టి మనిషి ఒక్కోసారి ఒక్కోవిధంగా స్పందిస్తుంటాడు. కొన్ని సందర్భాల్లో టైమ్‌ని బట్టి కూడా స్పందిస్తుంటాడు. కాబట్టి, భావోద్వేగాలన్నీ ఒక్కటే అనుకోనక్కర్లేదు.

భావోద్వేగాలు అంటువ్యాధి లాంటివి. మీ వరకూ మీరు బాగా పనిచేస్తుండొచ్చు. కానీ మీ సహోద్యోగుల పనితీరు ప్రభావం ఖచ్చితంగా మీమీద కూడా పడుతుంది. ఈ తరహా ఒత్తిళ్లే వర్క్‌ఫ్లేస్‌లో ఎక్కువగా కనిపిస్తుంటాయి. వీటిని ఎదుర్కోవడం మొదలుపెడితే ... మీ చుట్టూవున్న వర్క్‌ఫ్లేస్‌లో ఒక సానుకూలమైన వాతావరణాన్ని సృష్టించుకోగలుగుతారు.

భావోద్వేగాలను అదుపు చేసుకోవాలంటే ముందు మిమ్మల్ని మీరు సమీక్షించుకోవాలి.

- ▶ ఆఫీసులో నేను చేయాల్సిన పని నాకు స్పష్టంగానే అర్థమైందా? లేదా అర్థమైనట్లు నటిస్తున్నానా?
- ▶ నా పనిని నేను సక్రమంగా నిర్వహించగలుగుతున్నానా? లేదా, నన్ను నేను మోసం చేసుకుంటున్నానా?
- ▶ నా కొలీగ్స్ ఎలా పనిచేస్తున్నారు? వారితో నేను పోటీపడగలుగుతున్నానా?

- ▶ నా తోటి ఉద్యోగులు నన్ను ఎలా గుర్తిస్తున్నారు? నా సబ్జెక్ట్, నా పనితీరును వారెలా అంచనా వేస్తున్నారు?
- ▶ నా పనిని మరింత మెరుగుపరచుకోవడానికి అవకాశాలున్నాయా? ఇందుకు నాకు సాయం చేయగలిగే సహోద్యోగులెవరు?
- ▶ ఆఫీసులో టైమ్ సెన్సను పాటిస్తున్నానా? నా వల్ల కొలీగ్స్ పనితీరుకు ఏదైనా ఇబ్బంది ఎదురవుతోందా?
- ▶ ఆఫీసులో నాకు అసహనం కలిగించే పరిస్థితులు ఎలా ఏర్పడుతున్నాయి?
- ▶ నా కోపం, అసహనం లాంటి భావోద్వేగాలను నాలోనే దాచుకుంటున్నానా, ఇతరుల మీదికి ప్రదర్శిస్తున్నానా?
- ▶ కొలీగ్స్ తో నా ప్రవర్తన ఎలా వుంది? వారు నన్ను మిత్రునిలా చూస్తున్నారా? లేదా పట్టించుకోనక్కర్లేని మనిషిగా పరిగణిస్తున్నారా?
- ▶ ఆఫీసులో నాకు దగ్గరి మిత్రులెంతమందున్నారు? నాతో దూరంగా వుండేవారెంతమంది?

- ▶ నా బాస్ కి నామీద ఎటువంటి అభిప్రాయం వుండే అవకాశం వుంది? అది తక్కువ అభిప్రాయమైతే దానిని పాజిటివ్ గా మార్చుకోవడానికి నేనేం చేయాలి?

ఇప్పుడు పై ప్రశ్నలకు సమాధానాలు ఒక పేపర్ మీద రాయండి. ఈ పేపర్ మీరు తప్ప ఇంకెవరూ చూడబోవడం లేదు. కాబట్టి నూరుశాతం నిజాయితీగా వ్యవహరించండి. మీ తప్పొప్పులను నిర్మోహమాటంగా ఒప్పుకోండి. ఇవన్నీ మీ పనితీరుకు ఎలా అడ్డం పడుతున్నాయో గుర్తించండి. పాయింట్లవారీగా మీరు రాసుకున్న ఇన్ ఫుట్స్ ను రివ్యూ చేసుకుని, మళ్లీ పాయింట్లవారీ గానే పరిష్కారాలు రాసుకోండి. సమస్య మీదగ్గర వుండంటే పరిష్కారం కూడా మీ దగ్గరే వున్నట్లు. మీరు రాసుకునే పరిష్కారాల్లో 90 శాతం అంశాలు మీకు నేరుగా ఉపయోగపడతాయి. ఇందులో ఎలాంటి సందేహం లేదు.

ఈ ఒక్క ప్రయోగం చాలు; మిమ్మల్ని మీరు సరికొత్తగా తీర్చిదిద్దుకోవడానికి. ఎలాంటి వ్యక్తిత్వ వికాస గ్రంథాలూ మీకవసరం లేదు. వర్క్ షేప్స్ ఒత్తిళ్లను ఎదుర్కోవడానికి మరికొన్ని టీప్స్ ను అంశాలవారీగా ఇప్పుడు చూద్దాం.

## 2) ఒత్తిడి హెచ్చరికల్ని గుర్తించండి

ఆఫీసులో పని ఒత్తిడి పెరుగుతోందని మీకనిపిస్తోంది అంటే ... మీరు ఆత్మవిశ్వాసం కోల్పోయే పరిస్థితి ఎదురవుతోందని అర్థం చేసుకోవాలి. ఒత్తిడి పెరగడానికి దీనిని తొలి హెచ్చరికగా తీసుకోవాలి.

ఇలాంటి సమయాల్లో బాగా కోపం రావడం, ఎవరితోనూ కలవాలనిపించక

పోవడం, ఒంటరిగా వుండాలనిపించడం వంటి లక్షణాలుంటాయి. మీలో పనిచేసే సామర్థ్యాల్ని తగ్గించే తొలి సూచన ఇదే! దీనిని మొగ్గలోనే తుంచేయకపోతే ఇది నెమ్మదిగా మీలో ఆత్మవిశ్వాసపు ఆనవాళ్లన్నిటినీ చెరిపేస్తుంది. నిరాశలోకి దింపేస్తుంది. మీమీద, మీ చుట్టూవున్నవారి మీద అసహనం, అసంతృప్తి పెరిగేలా చేస్తుంది. ఫలితంగా మిమ్మల్ని మీరు ఉద్యోగానికి పనికిరానివారుగా మార్చుకోగల ప్రమాదం ఏర్పడుతుంది.

ఈ హెచ్చరిక సంకేతాల్ని మీరు నిర్లక్ష్యం చేస్తే, అవే పెనుసమస్యలకి దారితీస్తాయి! అంతేకాదు, శారీరకంగా, మానసికంగా కూడా భావోద్వేగపరమైన ఆరోగ్య సమస్యలు తలెత్తే ప్రమాదాన్ని కూడా సృష్టించవచ్చు.

### మీలో ఒత్తిడికి కారణమయ్యే సాధారణ అంశాలు

- ▶ విచారంగా, కోపంగా, నిరాశగా అనిపించడం
- ▶ పని మీద ఆసక్తి తగ్గి, ఉదాసీనత పెరగడం
- ▶ నిద్ర పట్టకపోవడం, పట్టినా కలత నిద్ర పట్టడం
- ▶ ఏకాగ్రత కోల్పోవడం, దేనిమీదా శ్రద్ధ లేకపోవడం
- ▶ శరీరంలో, మనసులో వికారంగా అనిపించడం
- ▶ నరాలు, కండరాలు బిగుసుపోయినట్లు అనిపించడం, లేదా తలనొప్పి
- ▶ పొట్టలో సమస్యలు
- ▶ ఎవరినీ కలవాలనిపించకపోవడం
- ▶ లైంగిక ఆసక్తి తగ్గిపోవడం
- ▶ ఆల్కహాల్ లేదా సిగరెట్లు వాడాలనిపించడం
- ▶ మిమ్మల్ని మీరే ఒక ప్రత్యేకమైన మనిషిగా భావించడం

### పనిచేసే చోట ఒత్తిడి పెరగడానికి కారణాలు

- ▶ ఉద్యోగం పోతుందేమోననే భయం
- ▶ స్టాఫ్ ని తగ్గించడం వల్ల మరింత ఎక్కువసేపు పనిచేయాల్సి రావడం
- ▶ కంపెనీకి మీమీద వున్న అంచనాలను అందుకోవడానికి మరింత ఎక్కువ పనిచేయాల్సిరావడం
- ▶ అన్ని సమయాల్లోనూ గరిష్ట స్థాయిలో పని చెయ్యడం వల్ల కలిగే ఒత్తిడి

### 3) వ్యక్తిగత శ్రద్ధను పెంచుకోండి

ఉద్యోగంలో ఒత్తిళ్లు మీ పని చేసే సామర్థ్యం మీదనే కాదు, మీ వ్యక్తిగత జీవితం మీదా ప్రభావం చూపిస్తాయి. వెనుకటి పాయింట్ లో పేర్కొన్నట్లుగా మీ ఆరోగ్యం మీద కూడా పలు ప్రభావాలు కలిగిస్తాయి. వీటిని ఎదుర్కోవాలంటే ముందు మీమీద మీరు దృష్టి పెట్టాలి. వ్యక్తిగత శ్రద్ధను పెంచుకోవాలి. మీ సొంత

అవసరాలు తీరుతున్నాయనే పాజిటివ్ భావన మీలో పెరిగినప్పుడు పని విషయంలో మరింత దృఢంగా, బాధ్యతగా వ్యవహరించగలుగుతారు. మరోసారి నోట్స్ ప్యాడ్ తీసుకుని మీకుమీరు కింది ప్రశ్నలను వేసుకోండి.

- ▶ శారీరకంగా నేను ఆరోగ్యంగా వున్నానా? ఫిట్ నెస్ కాపాడుకుంటున్నానా?
- ▶ ఒకే తరహా ఆరోగ్య సమస్యేదైనా తరచూ ఎదురవుతోందా?
- ▶ కళ్లు తరచూ అలసటకు గురవుతున్నాయనిపిస్తోందా?
- ▶ కనీసం 8 గంటలు నిద్రపోతున్నానా? నిద్ర లేచాక శారీరకంగా, మానసికంగా ఏవైనా కొత్త మార్పులు కనిపిస్తున్నాయా?
- ▶ ఆఫీసుకు బయల్దేరుతున్నప్పుడు సంతోషంగానే బయల్దేరుతున్నానా? లేక బలవంతాన వెళ్తున్నట్లు అనిపిస్తోందా?
- ▶ పనిచేసేచోట మనసులో ఎప్పుడూ ప్రశాంతంగానే వుంటోందా?
- ▶ ఏదైనా ఒత్తిడి ఎదురైనప్పుడు - దీన్ని నేను ఎదుర్కోగలను, అధిగమించగలననే ఆత్మవిశ్వాసం మీలో వుంటోందా?
- ▶ ఆఫీసు స్నేహితులతో మాట్లాడేటప్పుడు మనసులో ఏవైనా భయాలుంటున్నాయా? ఏవైనా నెగటివ్ అభిప్రాయాలు కలుగుతున్నాయా?
- ▶ నా బట్టలు, డ్రెస్ సెస్ కంఫర్టుబుల్ గానే అనిపిస్తున్నాయా? లేక ఏవైనా మార్పులు అవసరమనిపిస్తోందా?

గతంలో లాగే, పై ప్రశ్నలకు మీ సమాధానాలు మీరు రాసుకోండి. రాసుకునే ముందు కింది పేరాగ్రాఫ్ ని ఒక్కసారి తప్పనిసరిగా చదవండి. ఈ ఊహ / అభిప్రాయాన్ని మనసులో పెట్టుకుని, ఆతర్వాత రాయడం మొదలుపెట్టండి; మీ పాయింట్లన్నిటికీ సరైన, ఖచ్చితమైన పరిష్కారాలు దొరుకుతాయి.

ఆఫీసులో నామీద ఎవరికీ కోపతాపాలు ద్వేషాలు లేవు. నేను బాగా పనిచేసినప్పుడు నన్ను ప్రోత్సహిస్తారు. నా పనిని మరింత మెరుగుపరచుకోవడానికి నాకు సహకరిస్తారు. నా ఆలోచనలకు ఊతమిస్తారు. వాటిని అమలు చేయడంలో అండగా నిలబడతారు. నా ప్రతి విజయాన్నీ తమదిగా కూడా భావిస్తారు. నేను గెలవడాన్ని మనస్ఫూర్తిగా ఆహ్వానిస్తారు.

మీ గురించి మీరు శ్రద్ధ తీసుకోడానికి మీ జీవనశైలిని పూర్తిగా మార్చేసుకోవకర్లేదు. చిన్న చిన్న విషయాలు సైతం మీ మూడ్ ని సరిచేస్తాయి, మీ శక్తిని పెంచుతాయి, మీ జీవితాన్ని మీరే సమర్థంగా నడిపించుకునే సామర్థ్యం మీకున్నట్లు రుజువయ్యేలా చేస్తాయి. ఒకసారి ఒక్క అడుగుతో పనులు మొదలెట్టండి. మీ లైఫ్ స్టయిల్ లో మరిన్ని పాజిటివ్ మార్పులు చేసుకుంటూ వుంటే, అటు ఇంట్లో, ఇటు ఉద్యోగంలో మీ ఒత్తిడి స్థాయిలు తగ్గిపోతున్నట్లు త్వరలోనే



మీరు గుర్తించగలుగుతారు. మీ ఆలోచనలు హాయిగా వుండి, మీ సన్నద్ధత మెరుగ్గా వుంటే, ఎలాంటి అణచివేతకూ లోనవకుండా పని ఒత్తిళ్లను ఎదుర్కోగలుగుతారు.

#### 4) వ్యాయామాన్ని తప్పనిసరి చేయండి



వర్క్ షేస్ లో మాత్రమే కాదు, ఎప్పుడూ మిమ్మల్ని మానసికంగా ఫిట్ గా వుంచేది వ్యాయామమే! వ్యాయామాన్ని రెగ్యులర్ అలవాటుగా మార్చుకునేవారికి అనారోగ్య సమస్యలు అంత తొందరగా తలెత్తవు. వ్యాయామం ఆరోగ్యానికి చాలా మంచిదనే విషయం అందరికీ తెలిసినా, మనలో ఎక్కువశాతం మంది నిర్లక్ష్యంగా వ్యవహరిస్తాం. చేద్దాంలే, చూద్దాంలే అంటూ దానిని ప్రయారిటీల లిస్ట్ లో ఆఖరున పెడుతుంటాం. నిజానికి ఇది ప్రాధాన్యతల్లో మొట్టమొదట పెట్టతగింది.

వ్యాయామం అతిశక్తివంతమైన ఒత్తిడి నివారిణి. వ్యాయామాల్లో ఎన్నో తరహాలున్నాయి. అన్నీ మీ శరీరానికి సూట్ కాకపోవచ్చు. నిజానికి కఠినమైన వ్యాయామ పద్ధతులు అందరికీ అవసరం లేదు. మీ శరీరాన్ని మీ పనికి తగినట్లు తీర్చిదిద్దే సాధారణ వ్యాయామాలు సరిపోతాయి. భారతీయ యోగశాస్త్రంలో సూచించిన సూర్యనమస్కారాలు సాధారణంగా అందరికీ సరిపోతాయి.

ఫిజికల్ ఫిట్ నెస్ మీద గత పదేళ్లలో ప్రపంచవ్యాప్తంగా బాగా అవగాహన పెరుగుతోంది. చిన్నచిన్న కాలనీల్లో సైతం మంచి జిమ్లు వెలుస్తున్నాయి. రోజూ కప్పు కాఫీకి పెట్టే ఖర్చుతో వ్యాయామశాలకు వెళ్ళొచ్చంటే ఆశ్చర్యపోనక్కర్లేదు. ఇక కొన్ని పెద్ద కంపెనీలు తమ ఉద్యోగుల కోసం ఆఫీసుల్లోనే ఫిట్ నెస్ సెంటర్లను ఏర్పాటు చేస్తున్నాయి.

ఇప్పటికే ఏవైనా ఆరోగ్య సమస్యలుండివున్నట్లయితే, తప్పనిసరిగా మీ డాక్టర్ ని సంప్రదించిన తరువాతే వ్యాయామం మొదలుపెట్టండి. ఎలాంటి ఇబ్బందులూ లేకపోయినా కూడా మీ శరీర తత్వానికి తగిన వ్యాయామాన్ని సూచించమని మీ

ఫిట్నెస్ ఇన్స్ట్రక్షన్లని కోరండి.

ఏరోబిక్ ఎక్సర్సైజ్ మీ గుండె వేగాన్ని పెంచుతుంది, బాగా చెమట పట్టేలా చేస్తుంది. మీ మూడైన ప్రభావవంతంగా సరి చేస్తుంది, మీలో శక్తిని పెంచుతుంది, మీ ఏకాగ్రతకు పదును పెడుతుంది, శరీరానికి, మెదడుకూ రిలాక్సేషన్ ఇస్తుంది.

నడక అత్యుత్తమమైన వ్యాయామం. రోజూ కనీసం 45 నిమిషాలపాటు సరైన పద్ధతిలో నడిస్తే గుండెజబ్బులు దగ్గరికే రావని వైద్యులు పేర్కొంటారు. నడక తర్వాత స్విమ్మింగ్ (ఈత) మెరుగైన వ్యాయామ పద్ధతి. ఇంకా డ్యాన్స్, స్కిప్పింగ్ కూడా మంచి పద్ధతులే! పిల్లలతో పింగ్పాంగ్ ఆడడం కూడా! ప్రమాదాలు సంభవించినప్పుడు మీ నాడీ వ్యవస్థ దెబ్బతినకుండా కాపాడడంలో కూడా నిరంతర వ్యాయామం ఉపయోగపడుతుంది.

వ్యాయామం చేసేటప్పుడు మనసులో ఆలోచనలేవీ పెట్టుకోకండి. వ్యాయామం ద్వారా మీ శరీరానికి, మనసుకు లభిస్తున్న స్పందనల మీద మాత్రమే దృష్టి పెట్టండి. కనీసం అరగంట పాటు విరామం లేకుండా చేయండి. ఫలితంగా మీ గుండె కొట్టుకునే రేటు పెరుగుతుంది. నాడీవ్యవస్థ తేజోవంతమవుతుంది. ఎంత ఎక్కువ చెమట పడితే అంత ఫలితం వుంటుందని గుర్తించండి.

వ్యాయామం ప్రారంభించిన కొద్ది రోజుల్లోనే ... మిమ్మల్ని ఒత్తిళ్ల నుంచి బయట పడేయడానికి అదంత అల్టిమేట్ పరిష్కారమో మీకే అర్థమవుతుంది. ఫిట్నెస్ కాపాడుకోవడానికి కూడా ఒక షెడ్యూల్ను కేటాయించుకోండి. మీ అవకాశం మేరకు ఉదయం, సాయంత్రం వేళల్లో రెండు మూడు చిన్నచిన్న సెగ్మెంట్స్ గా విభజించుకుని కూడా ఫిట్నెస్ ప్రయత్నాలు చేయవచ్చు.

## 5) సపోర్టర్స్ నెట్వర్క్ ను సృష్టించుకోండి

వర్క్ షైన్ లో ఒత్తిళ్లను ఎదుర్కోవడానికి మీకు కీలకంగా ఉపయోగపడే అంశమిది. పనిచేసే చోట ఎవరూ ఎవరికీ శత్రువులు కారు. పరస్పర సహకారంతో ఎవరి పని వారు చేసుకుంటూ వెళ్లిపోతుంటారు. రోజులో అధిక భాగం ఒకే చూరు కింద కలిసి పనిచేస్తారు కాబట్టి, ఉద్యోగుల మధ్య పరస్పర సంబంధాలు, స్నేహాలు బావుంటాయి. ఒకరి మీద ఒకరికి మంచి అవగాహన ఏర్పడుతుంటుంది. ఇటువంటి మిత్రులు (సహోద్యోగులు) మీకుంటే అదే మీకు పెద్ద సపోర్టర్స్ నెట్వర్క్. మిమ్మల్ని అనేక ఒత్తిళ్ల నుంచి దూరం చేసే దివ్యమైన ఔషధం.

ఆఫీసులో ఎదురయ్యే ఒత్తిళ్లలో ఎక్కువ శాతం తోటి ఉద్యోగుల నుంచే వస్తుంటాయి. మీ పనికి తగినట్లుగా వారి అవుట్పుట్ వుండకపోవడం, పనిలో ఆలస్యం కావడం, నిబంధనలకు విరుద్ధంగా వ్యవహరించడం, నిర్లక్ష్యం, పట్టుదలలు, ఆవేశాలు ... ఇలాంటి అనేక అంశాలు పనిచేసేచోట ఉద్యోగులకు

అడ్డంకులుగా మారుతుంటాయి. వీటిని నివారించే మార్గాల్ని కూడా వీరినుంచే సాధించుకోవడానికి అలవాటు పడాలి. మీ సపోర్టర్స్ నెట్‌వర్క్ ఎంత బలంగా వుంటే మీరంత త్వరగా మీ ఒత్తిళ్ల నుంచి బయటపడగలుగుతారు. ఇందుకు మీకు కింది టిప్స్ సహకరిస్తాయేమో ప్రయత్నించిచూడండి.

▶ వర్క్‌షేప్‌లో సాధ్యమైనంత ఎక్కువమంది స్నేహితులను తయారుచేసుకోండి. వారంతా మీతో మీ ప్రాజెక్టులో కలిసి పనిచేసేవారే అయివుండాల్సిన అవసరం లేదు. ఆఫీస్ బాయ్ మొదలుకుని బాస్ దాకా అందరితో సంబంధాలు పెంచుకోండి. సాధారణంగా క్యాంటీన్ సిబ్బంది, కాఫీ మేకర్, ప్రింటువల్స్ తెచ్చే సిబ్బంది ... వీరితో అందరికీ మంచి సంబంధాలుంటాయి. ఒక్కొక్కరిదీ ఒక్కో విధమైన జీవన శైలి. అందరినుంచీ నేర్చుకోవడానికి అవకాశమంటుంది.

▶ మీ సమస్యలకు మీ స్నేహితులు పరిష్కారాలు చూపించలేకపోయినా, కనీసం వాటిని వినగలుగుతారు. కాబట్టి కాస్త కూల్‌గా వుండే మిత్రులతో రోజూ కాసేపు మాట్లాడు తుండండి. ఉద్యోగ విషయాల్ని సాధ్యమైనంత పైపైన వారితో పంచుకుంటుండండి. దీనివల్ల కొంత ఊరట, మానసిక సంతృప్తి లభిస్తాయి. మీకవి ధైర్యాన్నిస్తాయి.

▶ కుటుంబసభ్యుల నెట్‌వర్క్‌ను కూడా కీలకంగా గుర్తించండి. తల్లిదండ్రులతో, బంధువులతో తరచూ మాట్లాడుతుండండి. ఇక్కడ మీ హోదాల్ని, జ్ఞానాన్ని మీకున్న ఆస్తిపాస్తుల్ని పక్కనపెట్టండి. సాధ్యమైనంత సంయమనంగా, సహజంగా మాట్లాడండి. ఫలితంగా మీకు మానసికంగా బలాన్నిచ్చేవారి సంఖ్య పెరుగుతుంది. అనేక సందర్భాల్లో ఈ నెట్‌వర్క్ మీకు కీలకంగా పనికొస్తుంటుంది.

▶ మీ సహోద్యోగుల బాధ్యతల్లో మీ సాయం ఏదైనా అవసరం పడుతుండేమో గమనిస్తుండండి. పనిని పంచుకోవడంలో ఏదైనా అవసరం వుంటే అడగమని మీ కొలీగ్స్ అందరితో స్పష్టంగా చెప్పండి. సాధారణంగా ఎవరూ తమ పనిని మరొకరి మీద రుద్దే ప్రయత్నం చేయరు. కానీ, పనిఒత్తిడి ఎక్కువగా వున్నప్పుడు కొలీగ్స్ సాయం కోసం చూస్తారు. ఇలాంటి పరిస్థితుల్లో ఒకరికొకరు సాయంగా వుండడం వల్ల ఒత్తిళ్లను తగ్గించుకోగలుగుతారు.

▶ ఉద్యోగ సంబంధిత విషయాలే కాక, అందరికీ ఉపయోగపడగల విషయాలను సహోద్యోగులతో పంచుకోండి. కొత్త కెరియర్లు, ఉద్యోగాల సమాచారం, పుస్తకాలు, ఈవెంట్స్, ఆరోగ్యం, వైద్యం, పిల్లల భవిష్యత్‌కు సంబంధించి ... ఇలా నలుగురికీ పనికొచ్చే అంశాలను కొలీగ్స్‌తో పంచుకోవడం అవసరం. ఫలితంగా బలమైన ఇన్‌ఫర్మేషన్ నెట్‌వర్క్‌ను పనిచేసేచోట మీరే సృష్టించుకోగలుగుతారు.

ఇంకా అనేక పద్ధతుల్లో నెట్‌వర్క్ ద్వారా పనిఒత్తిళ్లను దూరం చేసుకోవచ్చు.

## 6) పోషకాహారం ఒత్తిళ్లను తగ్గిస్తుంది



అనేక రకాల మానసిక ఒత్తిళ్లను ఎదుర్కోవడానికి మీకు స్థయిర్యాన్నిచ్చేది పోషకాహారమే! రోజువారీ మీరు తీసుకునే ఆహారం సమతుల్యంగా లేకపోతే ఆఫీసులో ఎదురయ్యే చిన్నచిన్న ఒత్తిళ్లు కూడా పెద్దవిగా కనిపిస్తాయి. శరీరానికి, ముఖ్యంగా కళ్లు, మెదడుకు చురుకు దనాన్నిచ్చే పోషకా

హారం తీసుకోవడం తప్పనిసరి. మీ శరీర తత్వానికి సరిపడే ఆహారాన్ని మాత్రమే తీసుకోండి. అదికూడా మీ శరీరం బరువు, మీరు చేయాల్సిన పని, ప్రయాణించాల్సిన దూరం మొదలైన అంశాల్ని కూడా దృష్టిలో పెట్టుకుని తీసుకోవాలి. అవసరమైన మేరకు మాత్రమే తీసుకోవాలి.

రక్తంలో షుగర్ పరిమాణం తక్కువగా వుంటే మీకు ఆందోళనగా, చిక్కాగా అనిపిస్తుంది, మరి ఎక్కువగా చక్కెర తింటే నిస్సత్తువ కలిగిస్తుంది. ఆరోగ్యకరమైన ఆహారం వల్ల ఒత్తిడిగా వుండే రోజుల్ని మీరు నెగ్గకురాగలరు. ఆహారం మొత్తాన్నీ ఒకేసారి తీసుకోకుండా కొద్దికొద్దిగా, తరచూ తినడం వల్ల మీ శరీరంలో చక్కెర స్థాయిలు సమతుల్యంగా వుంటాయి. ఫలితంగా పనిచేసే శక్తిని నిరంతరం నిలబెట్టుకోగలుగుతారు. ఏకాగ్రత పెరగడంతోపాటు, మూడ్ తరచూ మారిపోకుండా నివారించగలుగుతారు.

ఉద్యోగులు ప్రతి ఏడాది ఒకసారి కంటి పరీక్షలు చేయించుకోవడం అవసరం. అలాగే, తమ పనితీరుకు తగిన డైట్ను ఎప్పటికప్పుడు సమీక్షించుకుంటూవుండాలి. ఒత్తిళ్లను తగ్గించడం కంటే, వాటిని ఎదుర్కోవడానికి తగిన శక్తిని పొందాలంటే డైట్ సక్రమంగా వుండితీరాలి.

## 7) పరిమితంగా ఆల్కహాల్ ఓకే .. కానీ నికోటిన్ వద్దే వద్దు

ఆందోళనలు, బెంగలను నివారించడంలో ఆల్కహాల్, సిగరెట్లు తాత్కాలికంగా కొంత ఊరటనివ్వచ్చు. అకేషనల్ గా ఎప్పుడైనా తీసుకుంటే పరవాలేదు కానీ, అది అవసరంగా మారే స్థాయికి వెళ్లకూడదు. ఇలా మారితే, ఒత్తిళ్లు తగ్గడం కాదు సరికదా, కొత్త ఒత్తిళ్లు ఎదురవుతాయని గుర్తించండి. అయితే నికోటిన్ కి మాత్రం పూర్తిగా దూరంగా వుండండి. నికోటిన్ చాలా శక్తిమంతమైన స్టిమ్యులేంట్ అని, మీ రోగనిరోధక వ్యవస్థను దెబ్బతీస్తుందని గుర్తించండి.

## 8) ప్రణాళికతో పనిచేస్తే ఒత్తిడి జీరో

ఉద్యోగంలో, పనిచేసే చోట ఒత్తిడి మిమ్మల్ని తొక్కిపెట్టే ప్రమాదం ఎదురవుతూ వుంటుంది. అలాంటి సమయాల్లో మీరు మీ మీద, సదరు పరిస్థితుల మీద తిరిగి నియంత్రణను సాధించుకోవాల్సివుంటుంది. ప్రణాళికాబద్ధమైన పనితీరుకు అలవాటు పడితే దీనిని సాధించడం సుసాధ్యం.

చాలామంది ఉద్యోగులు ఒక ముందస్తు ప్లాన్ తో పనిచేయడానికి ఇష్టపడరు. ఎప్పటి పని అప్పుడు చేయడానికి ఇష్టపడతారు. ఫలితంగా పనిలో ఒత్తిళ్లు పెరుగు తుంటాయి. రేపటి పని ఈరోజే, ఇవాళ్టి పని ఇప్పుడే అనే సూత్రాన్ని ఆచరించేవారికి ఎలాంటి ఒత్తిళ్లు దరిచేరవు. ప్రాధాన్యతా క్రమాన్ని నిర్దేశించుకో వడం, ఒక ప్రణాళిక పెట్టుకుని పనిచేయడం వల్ల అనేక విషయాల్లో మిమ్మల్ని మీరు నియంత్రించుకోగలుగుతారు. మీ వివేచన స్థాయి పెరుగుతుంది. మీ ఆదేశాల్ని మీ సిబ్బంది, సహోద్యోగులు చక్కగా స్వీకరిస్తారు. పనులు సమయానికి పూర్తవుతాయి. ఫలితంగా ఉద్యోగుల మధ్య వర్క్ షేప్ లో మంచి సంబంధాలు ఏర్పడతాయి.

టైమ్ మేనేజ్ మెంట్, టాస్క్ మేనేజ్ మెంట్, ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్ వంటి పలు అంశాలు వర్క్ షేప్ లో ఎదురయ్యే ఒత్తిళ్లను ఎదుర్కోవడానికి మీకు కీలకంగా పనికొస్తాయి.

### టైమ్ మేనేజ్ మెంట్



► మీ పని పెద్దయ్యాల్సిన సక్రమంగా తయారు చేసుకోండి. ఏ పని చేయడానికి ఎంత సమయం పడుతుందో కొంచెం అటూఇటూగా అయినా అంచనా వేయండి. కొంత టైమ్ రిలాక్సేషన్ పెట్టుకుని పెద్దయ్యాల్సిన ప్లాన్ చేసుకోండి. ఎవరికి ఏ బాధ్యత అప్పగించాలి, ఎవరి అవుట్ పుట్ ను ఎలా తీసుకోవాలి, వాటిని మీ పనికెలా అప్లయి చేయాలో ఆలోచించుకోండి.

► మీ శారీరక, మానసిక బలాబలాల్ని గుర్తించండి. ఎంత పనిచేయగలరో అంత పనిని మాత్రమే భుజాల మీద వేసుకోండి. ఎంత పనైనా చేయగలననే ఓవర్ కాన్సిడెన్స్ జోలికి వెళ్లకండి. నిజాయితీగా ఆలోచిస్తే మీరెంత పనిచేయగలరో మీకే అర్థమవుతుంది. ప్రతి టాస్క్ కీ మధ్యలో కొన్ని నిమిషాల గ్యాప్ వుండేలా చూసుకోండి. మీ పనికీ, మీ మానసిక, శారీరక శ్రమకీ మధ్యలో సమతూకం వుండేలా చూసుకోండి. చేయాల్సిన పనులు మరీ ఎక్కువగా వున్నప్పుడు .. ఆర్డెంట్, ఆర్డినరీ అని పనుల్ని విభజించుకోండి. అప్పటికప్పుడు అత్యవసరమైన పనుల్ని వెంటనే పూర్తిచేయండి.

► ఇంటినుంచి ఆఫీసుకు బయల్దేరే సమయాన్ని సరిగ్గా అంచనా వేసుకోండి. దూరం, ట్రాన్స్‌పోర్టేషన్, ట్రాఫిక్, ఆఫీసుకు చేరాక పంపింగ్, మీ డెస్కు దగ్గరికి చేరడం - ఇవన్నీ సక్రమంగా జరిగేలా ప్లాన్ చేసుకోండి. ఈ ప్లానింగ్ లేకపోవడం వల్ల మీమీద పడే ఒత్తిడి చిన్నదికాదు. మీ గుండె వేగాన్ని పరిమితికి మించి పెంచుతాయి. నరాల వ్యవస్థ మీద విపరీత ప్రభావం చూపిస్తాయి. కాబట్టి **ఎప్పుడూ 15 నిముషాలు ముందే** అనే పద్ధతికి అలవాటు పడడం మంచిది.

పనిచేసే చోట క్రమబద్ధంగా కొన్ని విరామాలు తీసుకోండి. చాలామంది ఒకవైపు పనిచేస్తూనే అప్పుడప్పుడూ తమ సీట్లోనే విశ్రాంతిగా వెనక్కి వాలుతుంటారు. కొందరైతే డెస్కుల మధ్యనే నడుస్తుంటారు. కొందరు ఐ ఎక్స్‌రేసైజులు చేస్తుంటారు. ఈరకమైన విశ్రాంతి ప్రతి ఉద్యోగికి అవసరమే! ప్రతి గంటకీ ఒకసారి ఐదు నిముషాల విశ్రాంతి అవసరమని డాక్టర్లు చెబారు. సీట్లోంచి లేచి కాస్త అటూఇటూ తిరగడం, పని విషయాల్ని ఐదు నిముషాలపాటు మర్చిపోవడం వల్ల రీఛార్జ్ అవుతారు. కొందరు ఉద్యోగులు మధ్యాహ్నం భోజనం తర్వాత 10,15 నిముషాలు చిన్న కునుకు తీస్తుంటారు. ఇలాంటి న్యాప్స్ కొన్ని గంటలు అదనంగా పనిచేసే శక్తినిస్తాయని పరిశోధనలు రుజువుచేస్తున్నాయి. అయితే, మీ సీట్లో నిద్ర పోవడం కరెక్ట్ కాదు కాబట్టి, ఏ క్యాంటీన్ లోనో, ఎవరికీ కనిపించని ప్లేస్‌లోనో లంచ్ తర్వాత చిన్న కునుకు తీసేయండి.

► అంతా పనే తప్పితే ఏమాత్రం వినోదం లేకపోవడం వైఫల్యానికి దగ్గర దారి. పనికీ, కుటుంబ జీవితానికీ, సామాజిక కార్యకలాపాలకూ, ఏకాంత అన్వేషణలకూ, రోజువారీ బాధ్యతలకూ, ఖాళీ సమయాలకూ మధ్య సమతుల్యతను ప్రయత్నించండి.



## టాస్క్ మేనేజ్‌మెంట్

► ఆఫీసుకు వెళ్లగానే ఆరోజు చేయాల్సిన పని మీద ఒక క్వీక్ లుక్ వేయండి. కొంచెం అటూఇటూగా ఎంత పని వుంటుందో, ఒత్తిడి ఏమేరకు వుంటుందో అంచనా వేసుకోండి. చేయాల్సిన పనులకు ప్రాధాన్యతా క్రమం ఏర్పరచుకోండి. తక్షణ పనులకు ప్రాధాన్యతనివ్వండి.

► ఉద్యోగి తానొక్కరే స్వతంత్రంగా చేయాల్సిన పనుల విషయంలో కాస్త స్వేచ్ఛ లభిస్తుంటుంది. ఇలాంటివారు తాము చేయాల్సిన పనుల్ని సమ్మర్ టైటల్ కాకుండా, చిన్నచిన్నవిగా విడగొట్టుకుని పూర్తి చేయడానికి ప్రయత్నించవచ్చు. ఎక్కువమంది ఉద్యోగులు సహోద్యోగుల పని మీద ఆధారపడి పనిచేయాల్సి వుంటుంది కాబట్టి, ఎక్కడి పని అక్కడ ప్రణాళికాబద్ధంగా పూర్తయ్యేలా చూసుకుంటే ఒత్తిళ్లు ఎదురుకావు.

► సైకాలజీ నిపుణుల ప్రకారం - కష్టమైన పనిని, ఇష్టం లేని పనిని తక్షణం

పూర్తి చేసేయాలి. ఇలాంటి సందర్భాలెదురైనప్పుడు మీరూ దీన్నే ఫాలో అవడం మంచిది. ఫలితంగా మిగిలిన రోజంతా మీకు ఆహ్లాదకరంగా వుంటుంది.

► బాధ్యతల్ని నలుగురితో పంచుకోవడమే ఉద్యోగం. మీ ఆధీనంలో పనిచేసే సిబ్బందిలో మీ పనులు పూర్తిచేయగల సామర్థ్యం వున్నవారికి కొన్ని బాధ్యతలు అప్పగించడం వల్ల ఒత్తిడి చాలామేరకు తగ్గుతుంది. ప్రతి చిన్న అంచెనీ నియంత్రించాలనే కోరికని పక్కన పెట్టండి. లేదంటే ఆ క్రమంలో మీమీద అనవసరమైన ఒత్తిడి వచ్చిపడుతుంది.

వర్క్ ఫ్లేస్ లో అవసరమైనప్పుడు తోటి ఉద్యోగులతో రాజీ పడడానికి సిద్ధపడండి. కొన్ని సందర్భాల్లో బాధ్యతలు పంచుకోవడంలో, పూర్తిచేయడంలో రాజీ పడాల్సివస్తుంటుంది. అలాంటి పరిస్థితుల్లో భేషజాలకు, పట్టుదలలకు పోకుండా రాజీ పడడం మీ మానసిక పరిణతిని సూచిస్తుంది. ఒక మెట్టు దిగడం అంటే మీ స్థాయిని తగ్గించుకోవడం కాదని గుర్తించండి. ఒద్దికగా వుండడం మీ గౌరవాన్ని పెంచుతుందే తప్ప తగ్గించదు. రాజీకి వెళ్లడం వల్ల క్లిష్టమైన పనులు కూడా ఒత్తిడి లేకుండా సక్రమంగా నెరవేరతాయి. ఆఫీసు పనులు పూర్తి చేయడంలో అవసరమైతే ఒక మెట్టు దిగుతారనే మంచి పేరు కూడా మీకు మిగులుతుంది.

అయితే అన్ని సందర్భాల్లోనూ రాజీ పడాల్సిన అవసరం లేదు. మీ ఉద్యోగ ధర్మాన్ని బట్టి అవసరమైనప్పుడు రాజీపడినా, కొన్ని విషయాల్లో రాజీ పడకపోవడం కూడా అవసరమే! వర్క్ క్వాలిటీ విషయాలు, సమయపాలన, నిబంధనలు, క్లయింట్లతో వ్యవహారాలు వంటి విషయాల్లో రాజీ పడడం ఏమాత్రం మంచిదికాదు. అవన్నీ మీ బాధ్యతల్లో భాగం. ఇక్కడ మీరు ఏమాత్రం పట్టు సడలించినా పరిస్థితి చేయదాటిపోయి, తీవ్రమైన ఒత్తిడికి దారితీసే ప్రమాదం వుంటుందని గుర్తుంచుకోవాలి.

కొన్ని సందర్భాల్లో మీ తోటి ఉద్యోగులే మీమీద ఒత్తిడి తీసుకువస్తుంటారు. వ్యక్తిగతమైన రాజీలకు వస్తుంటారు. ఆఫీసు రూల్స్ కు విరుద్ధంగా పనిచేయడానికి ప్రయత్నిస్తుంటారు. ఇలాంటివారిని ఉపేక్షించడం వల్ల పరిస్థితులు ఎదురుతిరగ దంతోపాటు, మీమీద ఒత్తిడి తీవ్రస్థాయికి చేరుతుంటుంది. ఇలాంటి సమయాల్లో కొంత కఠినంగానే వ్యవహరించండి. మీదగ్గర అటువంటి చేష్టలు కుదరవని హెచ్చరించండి.

## 9) ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్

భావోద్వేగాల ఆధారంగా ఒకరినొకరు అర్థం చేసుకోవడానికి, అందరికీ సానుకూలమైన మార్గాలను రూపొందించుకోవడానికీ ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్ కీలకంగా ఉపయోగపడుతుంది. ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్ ను 21వ శతాబ్దపు గొప్ప

ఆవిష్కరణల్లో ఒకటిగా పేర్కొంటారు.

ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్ అంటే మీ భావోద్వేగాల్ని సానుకూలమైన, నిర్మాణాత్మకమైన మార్గాల్లో నిర్వహించుకోగల సామర్థ్యమని అర్థం.

వర్క్ షేస్ లో ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్ పాత్ర చాలా వుంటుంది. భిన్న మనస్తత్వాలు, భిన్న సంప్రదాయాలు, భిన్న పని పద్ధతులతో నడిచే ఆఫీసుల్లో అందరి అభిప్రాయాలను సమన్వయం చేసుకోవడం, అందరి బాధ్యతలూ సక్రమంగా పూర్తయ్యేలా చేయడంలో ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్ ది కీలక పాత్ర. ఈ ప్రాముఖ్యతను దృష్టిలో వుంచుకుని ఇప్పుడు చాలా కంపెనీలు ఉద్యోగులకు ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్ ను ప్రాక్టీస్ చేయడంలో ప్రత్యేక తరగతులు కూడా నిర్వహిస్తున్నాయి.

ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్ ను ప్రాక్టీస్ చేయడం వల్ల మీ ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంచుకోవడంతోపాటు మిమ్మల్ని మీరు నిరంతరం అదుపులో పెట్టుకోగలుగుతారు. తోటి ఉద్యోగులతో సత్సంబంధాలు ఏర్పరచుకోవడం, వారు మీవైపు ఆకర్షితులయ్యేలా చేసుకోవడం, విభేదాల్ని అధిగమించడం, గాయపడిన మనోభావాల్ని నయం చేసుకోవడం, ఒత్తిళ్లను దూరం చేసుకోవడం కోసం ఎంతో మెరుగ్గా ఉపయోగపడుతుంది. పనిలో సంతృప్తిని పెంచడం, విజయాల స్థాయిని, శాతాన్ని పెంచుకోవడంలో కూడా ప్రయోజనం కల్పిస్తుంది. అన్నిటినీ మించి తోటి ఉద్యోగులు, క్లయింట్లు, కస్టమర్లతో కమ్యూనికేట్ చేయడంలో ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్ పాత్ర అద్వితీయమైనది.

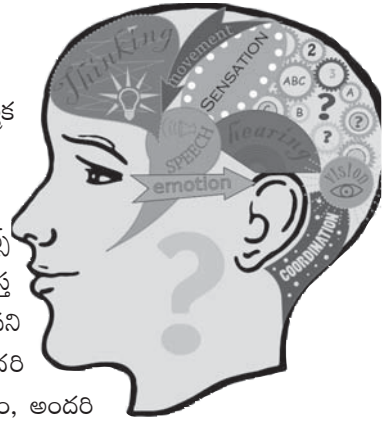
## వర్క్ షేస్ లో ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్

వర్క్ షేస్ లో ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్ ను సెల్ఫ్ అవేర్నెస్, సెల్ఫ్ మేనేజ్మెంట్, సోషల్ అవేర్నెస్, రిలేషన్ షిప్ మేనేజ్మెంట్ అనే నాలుగు భాగాలుగా చూడవచ్చు.

**సెల్ఫ్ అవేర్నెస్:** మీ భావోద్వేగాలు, వాటి ప్రభావాల్ని గుర్తించడం ద్వారా ... మీ నిర్ణయాలను అమలు చేయడంలో ఇబ్బందులను నివారించడం.

**సెల్ఫ్ మేనేజ్మెంట్:** పరిస్థితులకు తగినట్లుగా మీ భావోద్వేగాలు, ప్రవర్తనలను నియంత్రించుకోవడం, వాటికి అనుగుణంగా మారగలిగే సామర్థ్యాలను పెంచుకోవడం.

**సోషల్ అవేర్నెస్ :** ఇతరుల మనోభావాలు, భావోద్వేగాలను గుర్తించడం,





అర్థం చేసుకోవడం, నలుగురిలో వున్నప్పుడు వారికి తగినట్లుగా వ్యవహరించగల గుణగణాల్ని పెంచుకోవడం.

**రిలేషన్ షిప్ మేనేజ్ మెంట్:** ఉద్యోగులతో పరస్పర సంబంధాలు నెలకొల్పు కోవడం, బాధ్యతలను పంచడం, నిర్వహించడం, పరిస్థితులకు అనుగుణంగా సర్దుబాట్లు చేసుకోవడం, ఘర్షణల్లేని వాతావరణాల్ని సృష్టించుకోవడం మొదలైన అంశాల్లో సామర్థ్యాలను పెంచుకోవడం.

## ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్ - అయిదు కీలక నైపుణ్యాలు

వర్క్ షేస్ లో ఒత్తిళ్లను ఎదుర్కోవడంలో ఎమోషనల్ ఇంటలిజెన్స్ ను ఉపయోగించుకోవడానికి కింద పేర్కొన్న ఐదు నైపుణ్యాల్లా మీకు సాయపడతాయి.

► మీరు ఒత్తిడిలో వున్నప్పుడు ... పద్ధిక్యులర్ గా ఏ తరహా ఒత్తిడితో పోరాడుతున్నారో గుర్తించే ప్రయత్నం చేయండి. దీనినుంచి మిమ్మల్ని బయటపడేయడంతోపాటు మీక్కావల్సిన అదనపు శక్తిని కూడా అందించే మార్గాల కోసం ప్రయత్నం చేయండి. చూపు, శబ్దం, వాసన, రుచి, స్పర్శ, కదలికలు - ఈ ఆరు మార్గాల్లా ఇందుకు మీకు ఉపయోగపడతాయి. ఒక్కొక్కరి స్పందనా ఒక్కో విధంగా వుంటుంది కాబట్టి, మనుషుల్ని బట్టి స్పందించాల్సిన తీరును అప్పటికప్పుడు మీరే నిర్ణయించుకోవచ్చు.

► మీ వ్యక్తిగత భావోద్వేగాలు, అనుభవాలతో ఎప్పుడూ కనెక్ట్ అయివుండండి. వర్క్ షేస్ లో నిర్ణయాలు తీసుకునే సమయంలో మీ అనుభవాలు, భావోద్వేగాలకే ప్రాధాన్యమివ్వండి. మీ భావోద్వేగాలను నిర్లక్ష్యం చేస్తే, మీ అవసరాలేమిటో మీకే సరిగ్గా అర్థం కాని పరిస్థితి ఏర్పడుతుంది. వాటి గురించి ఇతరులతో కమ్యూనికేట్ చేయడం కూడా అసాధ్యమవుతుంది.

► ఇతరులతో సంభాషించేటప్పుడు ఎక్కువగా నాన్ వెర్బల్ (నోటి మాటలు కానివి) సంకేతాలను, మంచి బాడీ లాంగ్వేజ్ ని ఉపయోగించండి. చాలా సందర్భాల్లో నోటి మాటలతో చెప్పడం కంటే, మన చూపులు, ఐ కంటాక్ట్, గొంతు, భంగిమలు, స్పర్శ వంటి సంకేతాలే ఇతరులకు విషయాన్ని సులభంగా చేరవేస్తాయి. మీ సంకేతాలు మీ ఎదుటి మనిషిలో ఆసక్తిని, మీమీద నమ్మకాన్ని, మీతో కనెక్ట్ కావాలనే అభిలాషను పెంచవచ్చు. అయితే కొన్ని సందర్భాల్లో మీ సంకేతాలు వికటించి ఎదుటి మనిషిలో గందరగోళాన్ని సృష్టించి, మీమీద నమ్మకాన్ని పోగొట్టి, ఒత్తిడి పెంచే ప్రమాదం కూడా వుంటుంటుంది. కాబట్టి నాన్ వెర్బల్ భాషలో వ్యవహరించేటప్పుడు చాలా జాగ్రత్తగా, ఏమరుపాటు లేకుండా వ్యవహరించాలి.

► సవాళ్లను సమయస్ఫూర్తితో గెలవగల సామర్థ్యాలను పెంచుకోండి. వర్క్ షేస్ లో నలుగురితో చతుర సంభాషణలు, మనస్ఫూర్తిగా, గుండెనిండుగా

నవ్వడం వల్ల ఒత్తిళ్లన్నీ ఎగిరిపోతాయి. నిజానికి ఒత్తిళ్లను ఎదుర్కోవడానికి సహజంగా నవ్వడమంత పరిష్కారం ఇంకొకటి లేదు. అయితే, మీ హాస్యం అపహాస్యమై, మరొకరు నొచ్చుకునే పరిస్థితి తలెత్తకుండా మాత్రం చూసుకోండి. ఇలాంటి సందర్భాల్లో అనవసరంగా ఒత్తిడిని కొనితెచ్చుకున్నట్లవుతుందని గుర్తుపెట్టుకోండి.

► వర్క్‌ఫ్లెస్‌లో ఒత్తిళ్ల కారణంగా తోటి ఉద్యోగులతో భేదాభిప్రాయాలు రావడం అతి సహజం. వీటిని సానుకూలంగా పరిష్కరించుకునే ప్రయత్నం చేయాలి. ఇద్దరి మధ్యా ఆరోగ్యకరమైన వాతావరణాన్ని సృష్టించుకోవడం ద్వారా పరస్పరం చర్చించుకోవడం, ఇద్దరి మధ్యా విశ్వాసాలు మరింత బలపరిచేలా పరిష్కారాన్ని సాధించుకోవాలి. పాత గాయాల్ని మళ్లీ రేపకుండా, ఎదుటి మనిషి చెప్పేది శ్రద్ధగా వినడం, నాన్‌వెర్బల్ సంకేతాల్ని అర్థం చేసుకోవడం, మీ భావోద్వేగాలను వారితో పంచుకోవడం ద్వారా దీనిని సాధించవచ్చు. ఒకవేళ మీ ఇద్దరి మధ్యా ఏకాభిప్రాయం సాధ్యపడకపోయినా, భేదాభిప్రాయాలు సద్దుమణగకపోయినా కూడా ఆ వాదనకు ఎక్కడో ఒకచోట ఘర్షణ లేకుండా ఫుల్స్టాప్ పెట్టండి. కాలమే అన్ని సమస్యలకూ సమాధానం చెప్పుందనే సూక్తి వుండనే వుంది కదా! గుర్తుంచుకోండి, ఏ వివాదమూ శాశ్వతం కాదు; మనుషులందరూ ఏదో ఒకవిధంగా కలిసిపోతారు.

## దురలవాట్లకు నో చెప్పండి

చాలామంది ఉద్యోగులు దురలవాట్లు, నెగటివ్ ఆలోచనలు, వ్యతిరేక భావనలతో తమ కెరియర్‌ను తామే నాశనం చేసుకుంటుంటారు. ఉద్యోగిని అధ: పాతాళానికి తోక్కే ఇలాంటి అలవాట్లను మార్చుకోగలిగితే వర్క్‌ఫ్లెస్‌లో ఎదురయ్యే ఎలాంటి ఒత్తిళ్లనైనా ఎదుర్కోవచ్చు.

► పెర్‌ఫెక్షనిజం అంటూ వుండదు: చేసే పనిలో పెర్‌ఫెక్షన్ వుండడం అవసరమే. కానీ అల్టిమేట్ పెర్‌ఫెక్షన్ అంటే ఏ ప్రాజెక్టులోనూ వుండదు. పరిస్థితులు, మనం తీసుకునే నిర్ణయాలు ... వీటిలో ఖచ్చితత్వం సాధ్యపడుతుంది కానీ, వేటిలోనూ పరిపూర్ణతను ఆశించలేం. ఇలా ఆశించడమంటే ఆరోజు మీమీద మీరే అనవసరమైన ఒత్తిళ్లను బోర్లించుకున్నట్లవుతుంది. సాధ్యం కాని లక్ష్యాలను ముందు పెట్టుకోవడం, లేదా అతిగా అదే పనికి అతుక్కుపోవడం వల్ల మీ వైఫల్యాలకు మీరే గోతులు తవ్వకున్నట్లవుతుంది. మీరెంత మంచి అవుట్‌పుట్ ఇవ్వగలరో అంతవరకే పరిమితం అవండి. అంతకుమించి మీనుంచి ఎవరూ ఎక్కువ ఆశించరని గుర్తుంచుకోండి.

► క్రమంలో వుంటే ఒత్తిడికి చెక్: కొందరు ఉద్యోగులుంటారు. వారి డెస్కులు చూస్తే ముచ్చటేస్తుంది. పేపర్లు, పైళ్లు, డిస్కులు, ఫోన్లు .. అన్నీ చక్కగా

సర్దిపెట్టివుంటాయి. అసలు వాటిని పెట్టుకోవడానికే ఆ డెన్సి తయారుచేశారా అన్నంత అందంగా అమర్చిపెట్టి వుంటాయి. అలాగే, ఎప్పుడు ఏ పని చేయాలో టాస్క్ లు పెట్టుకుని మరీ పనిచేస్తుంటారు. ఇలా అన్నీ సక్రమంగా అమర్చుకోవడం వల్ల పనిలో ఒత్తిడి చాలామేరకు తగ్గిపోతుంది.

మీరూ ఈ పద్ధతుల్ని పాటించిచూడండి, ఒత్తిళ్లను ఏమేరకు తగ్గించుకోగలరో మీకే అర్థమవుతుంది. కొందరికి ఏ పన్నైనా ఆలస్యం చేసే అలవాటుంటుంది. మీకుగానీ ఈ అలవాటుంటే వెంటనే దాన్ని మార్చుకోండి. గడియారాల్లో టైమ్ ముందుకు జరిపి పెట్టుకోవడం వంటి కిటుకులు మీకు ఉపయోగపడతాయి.

► **వ్యతిరేక భావనలకు స్వస్తి చెప్పండి:** మీకెదురయ్యే ప్రతి సందర్భంలోనూ మీరు లోపాల్ని మాత్రమే చూడగలుగుతున్నారంటే, మీలో ఒక ఉద్యోగికి వుండాల్సిన కనీస శక్తి సామర్థ్యాలు సన్నగిల్లుతున్నాయని, ప్రేరణ కరువైందని అర్థం చేసుకోవాల్సివుంటుంది. మీ పని గురించి ఎప్పుడూ సానుకూలంగా ఆలోచించండి. సహోద్యోగుల గురించి వ్యతిరేకంగా ఆలోచించకండి. చిన్నచిన్న విజయాలు సాధించినప్పుడు కూడా మిమ్మల్ని మీరే భుజం తట్టుకోండి. స్వీయ ప్రోత్సాహం ఎప్పటికీ అవసరం. మీ శక్తిసామర్థ్యాలను మీరు గుర్తించిన తరువాతే కదా ఇతరులు గుర్తించేది!

► **నియంత్రించలేనివాటిని నియంత్రించే ప్రయత్నం వద్దు:** వర్క్ షేప్ లో చాలా విషయాలు మన అదుపులో వుండవు. ప్రధానంగా సహోద్యోగుల ప్రవర్తనలు. వాటి గురించి ఎక్కువగా ఆలోచించి ఒత్తిడి పెంచుకునే బదులు మీరు అదుపులోకి తెచ్చుకోగల విషయాల మీద మాత్రమే దృష్టి వుంచండి. సాధారణంగా సమస్యలెదురైనప్పుడు మీరెలా స్పందిస్తారో ఆ తరహాలోనే ఇక్కడ కూడా స్పందించండి.

## ఒత్తిడి నియంత్రించడానికి మరికొన్ని మార్గాలు

► వర్క్ షేప్ లో వుండగా చిరాకు, ఒత్తిడి కలుగుతున్నాయనిపిస్తే వెంటనే స్వల్ప విరామం తీసుకోవడానికి ప్రయత్నించండి. మిమ్మల్ని ఒత్తిడికి గురిచేస్తున్న ప్రాంతం నుంచి బయటికి వెళ్లండి. కాసేపు అటూఇటూ తిరిగిరండి; లేదా మీలగా వుండే చోటు చూసుకుని కొన్ని నిముషాలు ధ్యానం చేయండి. కాసేపు నడవడం, లేదా ప్రశాంతంగా వుండేచోట గడవడం వల్ల కూడా ప్రయోజనం వుంటుంది.

► మిమ్మల్ని ఒత్తిడికి గురిచేసిన విషయం గురించి కాస్త దగ్గరితనం వున్నవారితో ప్రస్తావించండి. మీ ఆలోచనలు, అనుభూతుల్ని మరొకరితో పంచుకోవడం వల్ల ఒత్తిడి తగ్గే అవకాశం వుంటుంది. ఆ సమస్యను ఎలా

ఎదుర్కోవాలో పరిష్కారాలు కూడా వారినుంచి లభించే వీలుంటుంది.

► కొలీగ్స్ తో స్నేహం పెంచుకోండి. వారు చెప్పేది శ్రద్ధగా వినండి; వారికి అవసరమైనప్పుడు సాయం చేయడానికి సంసిద్ధంగా వుండండి.

► ఒత్తిడి వున్న సమయాల్లో కాస్తంత వినోదం పొందే ప్రయత్నం చేయండి. సరైన పద్ధతిలో ఉపయోగించుకుంటే వర్క్ ఫ్లేస్ లో ఒత్తిళ్లను నివారించడానికి హ్యూమర్ గొప్ప టూల్ గా పనికొస్తుంది. మీరున్న ప్రదేశంలో వాతావరణం గంభీరంగా, ఒత్తిడితో కూడుకుని వుందనిపిస్తే, మీ హ్యూమర్ ను ఉపయోగించి ఏదైనా జోక్ చెప్పడం, లేదా నవ్వింపే కథ చెప్పడం ద్వారా ఆ వాతావరణాన్ని చల్లబరిచే ప్రయత్నం చేయండి.

► అవకాశముంటే కాసేపు సోషల్ మీడియాలో గడపండి. మీ మిత్రుల పోస్టులు చదవండి. మీకు ఉల్లాసం కలిగించే గ్రూపుల పేజీలు చూడండి. ఒక మంచి కోట్, లేదా మంచి అనుభవాన్ని క్లుప్తంగా నాలుగు మాటలు రాసి పోస్ట్ చేయండి. మీ మిత్రుల పోస్టులకు చిన్నచిన్న వాక్యాల్లో కామెంట్స్ రాయండి. వర్క్ ఫ్లేస్ లో వుండి సోషల్ మీడియాలో సంచరించడం కరెక్ట్ కాకపోయినా, నిషిద్ధంగా భావించన కర్లేదు. మీ సీట్లో కూర్చుని కాకుండా క్యాంటీన్ లోనో, ఎవరికీ ఇబ్బంది కలిగించని ప్రాంతంలో కూర్చునో ఈ పనిచేయవచ్చు.

## 10) ఒత్తిళ్ల నుంచి మేనేజర్లకు విముక్తి

వర్క్ ఫ్లేస్ లో ఒత్తిళ్లను సాధ్యమైనంత మేరకు తగ్గించడం మేనేజర్ బాధ్యతల్లో ముఖ్యమైనది. విపరీతమైన ఒత్తిడి వున్న సమయాల్లో కూడా మేనేజర్లు తమను తాము నియంత్రించుకుంటూ, పరిస్థితుల్ని నియంత్రించగలిగివుండాలి. ఇలాంటి మేనేజర్లే ఉద్యోగులకు రోల్ మోడల్స్ గా నిలుస్తారు. వీరి స్ఫూర్తితో ఉద్యోగులు తామూ క్లిష్టమైన పరిస్థితులు, ఒత్తిళ్లను విజయవంతంగా ఎదుర్కోగలుగుతారు.

ఇవేకాక, మేనేజర్లు, ఉద్యోగులు కలిసి వర్క్ ఫ్లేస్ లో ఒత్తిళ్లను తగ్గించుకోవడానికి మరికొన్ని అవకాశాలున్నాయి.

### కమ్యూనికేషన్ పద్ధతుల్లో ...

పనిలో సమర్థవంతంగా కమ్యూనికేట్ చేయడం వల్ల టీమ్ వర్క్ మెరుగుపడుతుంది. నిర్ణయాలు తీసుకోవడం, సమస్యల్ని పరిష్కరించుకోవడం సులభమవుతుంది. ఉద్యోగి చెప్పేది శ్రద్ధగా వినడం .. కమ్యూనికేషన్ నైపుణ్యాలను మెరుగుపరచుకోగల మార్గాల్లో ముఖ్యమైనది. వినడం అంటే కేవలం చెవులొగ్గడం, లేదా అతను చెప్పేదానిని అర్థం చేసుకోవడం మాత్రమే కాదు, అతని బాడీలాంగ్వేజ్ ని, భావోద్వేగాలను కూడా అర్థం చేసుకోవడమని గుర్తుంచుకోవాలి.

అతను చెప్తున్నదానిని మనం శ్రద్ధగా ఆలకించడం వల్ల నిజంగా మనసులో అతనేం ఫీలవుతున్నాడో స్పష్టంగా అర్థం చేసుకోగలుగుతాం. మీరు మాట్లాడుతున్న మనిషిలో బాగా ఆందోళన కనిపిస్తున్నట్లయితే - అతని మాటలపై మరింత శ్రద్ధ పెట్టండి. ఫలితంగా తాను చెప్పింది మీకు అర్థమైందని అతనికి గురి కుదరడంతో పాటు మీమీద నమ్మకం కూడా పెరుగుతుంది. మరికొన్ని పద్ధతుల్ని కూడా పాటించవచ్చు.

► ఉద్యోగాలు, భవిష్యత్తు గురించి సమాచారాన్ని ఉద్యోగులతో పంచుకోవడం ద్వారా ఉద్యోగుల్లో అనిశ్చితిని తొలగించగలుగుతారు.

► ఉద్యోగుల విధులు, విధివిధానాల గురించి వారికి స్పష్టంగా సమాచారమివ్వండి.

► మీ కమ్యూనికేషన్ సరళంగా, వివరంగా, స్నేహపూర్వకంగా వుండేలా చూడండి. ఎక్కడా గందరగోళం కానీ, అస్పష్టత కానీ లేకుండా జాగ్రత్త పడండి.

### ఉద్యోగులతో సంప్రదిస్తుండండి

► ఉద్యోగులకు సంబంధించిన నిర్ణయాల్లో వారికీ భాగస్వామ్యం కల్పించండి.

► పని విధివిధానాలు, పనుల షెడ్యూలింగ్ గురించి ఉద్యోగులకు సమాచారమివ్వండి.

► ఉద్యోగుల సామర్థ్యాలు, సదుపాయాల మేరకు మాత్రమే వారికి పని అప్పగించండి. అసాధ్యమైన డెడ్లైన్లను పెట్టకండి.

► ప్రతి ఉద్యోగి విలువైనవారేనని అందరికీ అర్థమయ్యేలా చూడండి.

### బహుమానాలూ, ప్రోత్సాహకాలూ అందించండి

► మంచి పనితీరు ప్రదర్శించినవారికి ప్రోత్సాహమివ్వండి. నోటిమాటలతో ప్రోత్సహించడమే కాక, అవకాశం వుంటే 'ఎంప్లాయి ఆఫ్ ది మంత్' వంటి ప్రోత్సాహకాలు అందించే ప్రయత్నం చేయండి.

► ఎవరికి వారు స్వతంత్రంగా, స్వేచ్ఛగా పనిచేసుకునే వాతావరణాన్ని ఏర్పరిచే ప్రయత్నం చేయండి. ఫలితంగా ఉద్యోగులకు పనిమీద స్వీయ నియంత్రణ అభిస్తుంది.

### నలుగురి మధ్య స్నేహపూర్వక వాతావరణాన్ని సృష్టించండి

► ఉద్యోగుల మధ్య సామాజిక బంధాలకు అవకాశాలు సృష్టించండి

► వేధింపులను ఏమాత్రం ఉపేక్షించబోమని రుజువు చేస్తూ 'జీరో టాలరెన్స్' విధానాన్ని అమలు చేయండి.

► మేనేజ్మెంట్ చర్యలు సంస్థాగతమైన (ఆర్గనైజేషనల్) విలువలకు అనుగుణంగా వుండేలా చూసుకోండి.



“మీ పాఠశాల విద్యార్థుల్లో సృజనాత్మకతను పెంపొందిస్తారా? వారిలో భావ వ్యక్తీకరణ నైపుణ్యా లను పెంచేందుకు కాస్తంత సమయం కేటాయిస్తారా? అయితే రండి .. మనమంతా కలిసి మీ పాఠశాలలో **స్కూల్ రేడియో క్లబ్**ను మొదలు పెడదాం” అంటూ ఓ విమనాత్మమైన స్టార్టప్ కి శ్రీకారం చుట్టారు విశాఖపట్టానికి చెందిన **గాలి అరుణ**.

భారత్ యువభారత్ గా మారిపోయింది. బాలలు, యువకుల శాతం 70కి పైగానే ఉంది. కానీ నిజంగా వాళ్ళకు పనికొచ్చే సమాచారాన్ని మెయిన్ స్ట్రీమ్ మీడియా ఇస్తోందా? యువతకు సంబంధించిన అంశాలు మీడియాలో వుంటున్నాయా? సినిమాలు, సీరియళ్లు, తమాషా వినోద కార్యక్రమాలే కదా అన్నీ. యువత కేవలం ప్రేక్షకులుగా, శ్రోతలుగా మిగిలిపోతున్నారు. ఈ పరిస్థితిలో మార్పు తీసుకురావాలంటూ ఈ ఆన్ లైన్ స్కూల్ రేడియోను అరుణ ప్రారంభించారు.

దేశంలో వందల టెలివిజన్ ఛానళ్లు, వేల సంఖ్యలో పత్రికలు. వందలాది రేడియోలున్నాయి. పైగా రేడియో వినేవారే సంఖ్యే తగ్గిపోతోంది. అటువంటిప్పుడు మరో రేడియోనా? అదీ ఆన్ లైన్ రేడియోనా? అన్న ప్రశ్న ముందుగా పాఠశాలల యాజమాన్యాల నుంచి ఎదురైంది. ఏ స్టార్టప్ కైనా క్లయింట్ల నుంచి ఇటువంటి ప్రశ్నలు తప్పవు. నిజానికి ఇలాంటి ప్రశ్నలతోనే స్టార్టప్ మేనేజర్లు తమ వ్యాపారాన్ని మరింత మెరుగుపరచుకోగలుగుతారు.

**శ్రోతలే ఆర్గనైజర్లు:** శ్రోతలుగా, ప్రేక్షకులుగా మిగిలిపోయిన యువతకే పట్టం కడుతూ, వారే వక్తలుగా, కార్యక్రమ నిర్వాహకులుగా. వాళ్లకేం కావాలో వాళ్ళే నిర్ణయించుకునేలా ప్రత్యేక శిక్షణా కార్యక్రమాలను **స్కూల్ రేడియో** మొదలుపెట్టింది. కంటెంట్ డెవలప్ మెంట్, స్టోరీ టెల్లింగ్, కమ్యూనికేషన్ స్కిల్స్, పబ్లిక్ స్పీకింగ్ వంటి విషయాల్లో యువతకు శిక్షణ ఇస్తూనే, వాయిస్ రికార్డింగ్, ఆడియో ఫైల్స్ ఎడిటింగ్ వంటి సాంకేతిక అంశాలలో కూడా వారికి శిక్షణ ఇచ్చింది. ఇప్పుడు టాక్ షోలు, డ్రామాలు, చర్చలు, ఇంటర్వ్యూలు, పాటలు, పద్యాలతో పాఠశాల విద్యార్థులు తామే స్వయంగా రేడియో కార్యక్రమాలను రూపొందిస్తున్నారు. పాఠ్యాంశాలకూ వాటిలో చోటిస్తున్నారు. నిరక్షరాస్యత, బాల కార్మికులు, పర్యావరణ పరిరక్షణ, స్వచ్ఛభారత్, లింగ వివక్ష వంటి పలు సామాజిక అంశాల మీద తమ అభిప్రాయాలను నిర్మాహమాటంగా వ్యక్తం చేస్తున్నారు. వినోదంతో పాటు విజ్ఞానాన్నిస్తూ యువతలో సామాజిక స్ఫూర్తిని నింపుతోంది స్కూల్ రేడియో.

“అప్పట్లో నలుగురి ముందు మాట్లాడటానికే సిగ్గువేసేది. మైక్ పట్టుకోవాలంటే చెమటలే పట్టేసేవి. వేదిక మీద నిలబడాల్సి వస్తే వళ్ళంతా వణికిపోయేది. ఇప్పుడు ఎక్కడైనా నిర్భయంగా మాట్లాడగలుగుతున్నాను” స్కూల్ రేడియో శిక్షణా కార్యక్రమంలో పాల్గొన్న విద్యార్థుల్లో ఎక్కువమంది ఫీడ్ బ్యాక్ ఇది. “ఇప్పటికే పిల్లల మీద ఎంతో ఒత్తిడి వుంటోంది. మళ్ళీ ఇటువంటి కార్యక్రమాలా” అంటూ ముందు పెదవి విరిచిన ఉపాధ్యాయులూ “భావ వ్యక్తీకరణ నైపుణ్యాలే కాదు, వ్యక్తిత్వ వికాసానికి కూడా స్కూల్ రేడియో ఉపయోగపడుతుందని” ఇప్పుడు ఒప్పుకుంటున్నారు.

‘ఇప్పటికీ 1000 మందికి పైగా విద్యార్థులు శిక్షణ పొంది, స్కూల్ రేడియో క్లబ్ కార్యక్రమాలలో పాల్గొంటున్నారు. సోషల్ ఎంటర్ ప్రైజ్ కింద స్కూల్ రేడియోకు ప్రవాస భారతీయులు మద్దతు ఇచ్చేందుకు ముందుకు వచ్చారు. కార్పొరేట్ సంస్థల నుంచి ఎంక్వయిరీలు రావటం ఆశాజనకంగా వుంది. కొత్త పార్టనర్ షిప్ లతో మరింత మందికి చేరువ అవుతాం’ అంటున్నారు అరుణ. స్కూల్ రేడియో గురించి మరింత సమాచారం కోసం: (0) 9700503161ను సంప్రదించవచ్చు.

ఒక మంచి మెంటర్ వుంటే మీ పనులన్నీ సులువైపోతాయి. మిమ్మల్ని ముందుకు నడిపించడానికీ, స్టార్ట్‌ప్ మీ ఆశల మేరకు స్థిరపడడానికీ మెంటర్ల అవసరం ఎంత కీలకమో ఈ వ్యాసం తెలియజేస్తుంది.

---

మెంటర్ల సూచనలతో  
ముందుకు నడవండి

MOVE WITH YOUR MENTORS

ఆనంద్ కొన్నాళ్లుగా ఒక గేమింగ్ స్టార్టప్‌ను నడుపుతున్నాడు. ఆఫీసులో అతను ఆశించిన మేరకు పని జరుగుతోంది కానీ, అప్పుడప్పుడూ కొన్ని అనుకోని సమస్యల్లో చిక్కుకుపోతున్నాడు. వాటినెలా పరిష్కరించుకోవాలో అతని ఆలోచనకు, అనుభవానికి అందడంలేదు. ఇలాంటి ఒక సందర్భంలో తనను బయటపడేయగల మనిషెవరూ అని ఆరా తీస్తున్నప్పుడు అతని పాత కొలీగ్ సేతురామయ్య రూపంలో అతనికో అండ దొరికింది. ఆనంద్ ఎంచుకున్న డౌమెయిన్‌లో ఆయనకు మంచి అనుభవం వుంది. దాంతో ఆయన ఆనంద్ సమస్యను పరిష్కరించడమే కాక, భవిష్యత్తులో ఇలాంటి ఇబ్బందులే ఎదురైతే ఎలా పరిష్కరించుకోవాలో కూడా సూచించారు. ఆతర్వాత అనేక సందర్భాల్లో ఆనంద్‌ను గైడ్ చేస్తూ ఆయన ఆనంద్ 'మెంటర్'గా మారిపోయారు.

సమస్యలూ, ఇరుకూ ఇబ్బందుల్లేని మనుషులంటూ వుండరు. అలాగే పరిష్కారం దొరకని సమస్యంటూ కూడా వుండదు. జస్ట్ చేయాల్సిన ప్రయత్నం చేయాల్సిన పద్ధతిలో చేస్తే చాలు. ఈ క్రమంలో మనకు అనేక రూపాల్లో పరిష్కారాలు దొరుకుతుంటాయి; పరిష్కారాల్ని సూచించే మనుషులు దొరుకుతుంటారు. చివరికి పరిష్కారాల్ని అమలుచేసి చూపించే మనుషులూ దొరుకుతుంటారు. ఇలాంటివారినే 'మెంటర్' అని పిలుస్తుంటాం.

మెంటర్ పదానికి అకడమిక్ రూపంలో వెతుక్కుంటే బోలెడన్ని అర్థాలొస్తాయి. ఇవన్నీ వేర్వేరు రూపాల్లో, వేర్వేరు కోణాల్లో వుంటాయి. సాధారణ భాషలో ఆలోచిస్తే ... మెంటర్ అంటే ముందుకు నడిపించేవాడని అర్థం. ఇంకా ... రోజువారీ పనుల్లో, వ్యక్తిగత జీవితాల్లో, ఇరుకూ ఇబ్బందుల్లో మంచి సూచనలిచ్చే స్నేహితుడు, గైడ్, ఫిలాసఫర్ ఇంకా ఏదైనా అనుకోవచ్చు.

## మెంటరింగ్ ఎందుకు అవసరం?

జీవితం సాఫీగా సాగిపోవాలంటే మన ఒక్కరి ప్రయత్నమే చాలదు. మనకు అండగా నిలబడేవాళ్లు, మన పనుల్లో, భావోద్వేగాల్లో భాగం పంచుకునేవాళ్లు, ప్రోత్సహించేవాళ్లు అవసరం. వర్క్‌ప్లేస్‌లో ఈ అవసరం మరింత ఎక్కువగా వుంటుంది. ఒక మంచి మెంటర్ మీతో వుంటే విజయం నల్లేరు మీద నడక!

మరోవైపు కంపెనీలు కూడా ఇప్పుడు మెంటరింగ్ ప్రాధాన్యతను అధికారికంగా గుర్తిస్తున్నాయి. మంచి మెంటరింగ్ సిబ్బంది వుంటే ఆఫీసు కార్యకలాపాలు సాఫీగా సాగిపోతాయనే నమ్మకం కంపెనీల్లో పెరుగుతోంది. ఇందుకు తగినట్లుగా చాలా కంపెనీలు పలు అంశాల్లో కీలక వైపుణ్యాలున్నవారిని మెంటర్లుగా ఉద్యోగాల్లో చేర్చు కుంటున్నాయి. కొన్ని కంపెనీలు బయటినుంచి కూడా నిపుణులను తీసుకువచ్చి తమ ఉద్యోగులకు వర్క్‌ప్లేస్ మేనేజ్‌మెంట్ సామర్థ్యాలను అందిస్తున్నాయి.

**మెంటరింగ్ వల్ల ఇంకా అనేక ఫలితాలున్నాయి. వివరంగా చూద్దాం.**



## అనుభవాన్ని పెంచుతుంది

పనిలో తమకంటే అనుభవం, నైపుణ్యాలున్న వ్యక్తులు మెంటర్లుగా వుండడం వల్ల ఉద్యోగులకు వారి అనుభవాలను పాఠాలుగా మార్చుకునే అవకాశం లభిస్తుంది. పనిలో ఒత్తిడి పెరిగినప్పుడు, ఆ పని ఎలా చేయాలో తికమక పడుతున్నప్పుడు, డెడ్ లైన్లు వెంటాడుతున్నప్పుడు ... మంచి మెంటర్ సాయం తీసుకోవడం ద్వారా ఉద్యోగులు వాటినుంచి బయటపడగలుగుతారు. వ్యవహార పద్ధతులు, పని నైపుణ్యాలను పెంచుకోగలుగుతారు. వర్క్ ఫ్లేస్ లో తమ సహోద్యోగులతో తమ జ్ఞానాన్ని పంచుకోగలుగుతారు. కాలక్రమేణా తామూ మరికొందరికి మెంటర్లుగా మారగలుగుతారు.

## ఆత్మవిశ్వాసం పెంచుతుంది

బాధ్యతల నిర్వహణపై ఉద్యోగుల్లో ఆత్మవిశ్వాసం సన్నగిల్లుతున్నప్పుడు ... మెంటర్లు ఉద్యోగులకు అండగా నిలబడి, ఆ పరిస్థితుల్ని కుదుటపరుస్తారు. ఎంత పెద్ద ఇబ్బంది ఎదురైనా పరిష్కారంలో తోడు నిలిచే మనుషులు తమకున్నారనే బలాన్ని ఉద్యోగుల్లో ప్రోది చేస్తారు. ఫలితంగా వర్క్ ఫ్లేస్ నిత్యవైతన్యవంతంగా మారుతుంది. ఉద్యోగుల్లో గూడు కట్టుకునే నిరాశ, నిస్పృహల్ని తరిమికొట్టి, వారికి ఉద్యోగ జీవితం మీద కొత్త ఆశలు చిగురించేలా మెంటర్లు సహకరిస్తారు. కేవలం ఆఫీసులోనే కాదు, మీకు వ్యక్తిగత జీవితంలో కూడా ఈ మెంటరింగ్ కీలకంగా ఉపయోగపడుతుంది.

## దీర్ఘకాలం కొనసాగే ఫలితాలు

ఒక మంచి మెంటర్ వుండడం వల్ల ప్రతి ఉద్యోగికి అప్పటికప్పుడే కాక దీర్ఘకాలంగా ఫలితాలుంటాయి. ఆయా సందర్భాల్లో పరిస్థితులను ఎలా ఎదుర్కొన్నాను, ఎలాంటి పరిష్కారాలను ప్రయత్నించాను, ఎలాంటి ఫలితాలను సాధించాను, కెరియర్ లో అవి ఎలా ఉపయోగపడ్డాయనే అంశాలు ప్రతి ఉద్యోగికి ఎన్నో విశ్లేషణలు గుర్తుండిపోతాయి. ఉద్యోగిగా వున్నా, ఎంటర్ ప్రెన్యూర్ గా మారినా కూడా ... మెంటర్ల ద్వారా పొందిన అనుభవాలు జీవితకాలం పాటు తోడ్పస్తాయి. ఈమధ్య ప్రముఖుల ఆటోబయోగ్రాఫీ పుస్తకాలు విపరీతంగా అమ్ముడుపోతుండడం వెనుక వున్న రహస్యం కూడా ఇదే!

## నాయకత్వ లక్షణాలు పెంపొందిస్తుంది

మంచి మెంటర్ మీలోపలి నాయకుడిని బయటికి తీసుకొస్తాడు. పరిస్థితుల్ని ధైర్యంగా, బలంగా ఎదుర్కోగల మీ అంతఃశక్తిని వెలికితీస్తాడు. కీలకమైన సందర్భాల్లో గుండెనిబ్బరంతో నిలబడి, సమస్యల్ని పరిష్కరించుకోగల ఆత్మవిశ్వాసాన్ని, నలుగురిలో భిన్నంగా నిలబడగల తత్వాన్ని అందిస్తాడు. వెరసి

మీలోపల అణిగిపోయివున్న నైపుణ్యాలను అందరికీ ఉపయోగపడేలా చేస్తాడు.

## సంతృప్తిని పెంచుతుంది

మంచి మెంటరింగ్ వల్ల ఉద్యోగ జీవితంలో సంతృప్తి పెరుగుతుంది. కఠినమైన వ్యవహారాలను కూడా సులభంగా పూర్తిచేసుకోగల స్థితి ఏర్పడడం వల్ల ఉద్యోగుల్లో భయాలు చాలావరకూ తొలగిపోతాయి. మానసిక సంతృప్తితోపాటు స్వేచ్ఛగా ఎదగగలిగే లక్షణాలు పెరుగుతాయి. ఇది మీ ఉద్యోగ, వ్యక్తిగత జీవితాలు నిరాఘటంగా కొనసాగడానికి తోడ్పడతాయి.

## వైరుధ్యాలు, వైవిధ్యాలను బ్యాలెన్స్ చేస్తుంది

ఉద్యోగుల మధ్య పరస్పర అవగాహన లేని సమయాల్లో వారిమధ్య సయోధ్యను ఏర్పరచడానికి, వాతావరణాన్ని సాధారణ స్థితికి తీసుకురావడానికి మెంటరింగ్ కీలకంగా ఉపయోగపడుతుంది. అనేక భాషలు, సంప్రదాయాలు, అభిప్రాయాలు, ఆలోచనా పద్ధతులు, సిద్ధాంతాలు, మనస్తత్వాలన్న మన దేశంలో వీటిన్నిటిమధ్య సయోధ్యను సాధించాలంటే వర్క్ ఫ్లెక్సిబిలిటీలో మంచి మెంటర్లు ఖచ్చితంగా వుండితీరాలి.

## మీ మెంటర్ ను ఎలా వెతుక్కోవాలి?

మీకోసం ఒక మెంటర్ ను వెతుక్కోవడం అంటే - మీ మనస్తత్వానికి తగిన విధంగా స్పందించగలిగే మనిషిని వెతుక్కోవడమే! ఆ మనిషి మీ తోటి ఉద్యోగి అయివుండొచ్చు, మీ బంధుమిత్రుల్లో ఒకరై వుండొచ్చు; ఆఖరికి ఎన్నడూ ముఖం కూడా చూడని ఒక ఫేస్ బుక్ ఫ్రెండ్ అయినా కావచ్చు. ఆయా సందర్భాల్లో మీకు మంచి సూచనలు, సలహాలిచ్చి ముందుకు నడిపించేవారందరినీ మెంటర్లుగానే భావించాలి. కానీ, ప్రతి ఉద్యోగికి ఖచ్చితంగా ఒక 'కామన్ మెంటర్' వుండడం అవసరం.

మీ మెంటర్ వర్క్ ఫ్లెక్సిబిలిటీలో మీకంటే సీనియర్ అయివుండి, మీ పని వ్యవహారాల గురించి అవగాహన వున్న వ్యక్తి అయివుండాలి. పని పట్ల, కంపెనీ పట్ల నిజాయితీ, నిబద్ధతలున్నవాడై వుండాలి. ఆయన/ఆమె మీకిచ్చే సలహా మీకు ఉపయోగపడుతుందనే నమ్మకాన్ని మీలో కలిగించగలిగేవారై వుండాలి. అన్నిటినీ మించి మీకు మించిన ఆత్మవిశ్వాసం, పరిస్థితుల్ని ఎదుర్కొనే సామర్థ్యం వున్నవారై వుండాలి. అలాంటి వ్యక్తుల్ని మీకు మీరుగానే మెంటర్ గా ఎంచుకోండి.

## మెంటర్లతో ఎలా వ్యవహరించాలి?

మెంటర్ మీకు గురువుతో సమానం. కాబట్టి వారికి గురుస్థానాన్నివ్వండి. తరచూ మీ పనివిషయాలను వారితో పంచుకుంటుండండి. ప్రతి చిన్న విషయాన్నీ

వారితో షేర్ చేసి, వారి సమయాన్ని, సహనాన్ని తినేయకండి. అవసరమైన మేరకు మాత్రమే వారినుంచి సాయం తీసుకోండి. అన్నిటికీ మించి వారు ఇబ్బంది పడే స్థాయికి వాతావరణాన్ని తీసుకువెళ్లకండి. మీకు సహకరించడానికి వారు మనస్ఫూర్తిగా ముందుకు రాగలిగేలా మీ మధ్య వాతావరణం వుండేలా జాగ్రత్త పడండి.

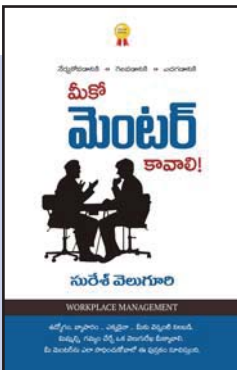


మెంటర్ ను వైద్యుడిగా కూడా చూడాలి. మెంటర్ నుంచి సాయం కోరేటప్పుడు ... ఏ విషయాన్నీ దాచకండి. ఉన్నది వున్నట్లుగా వారికి చెప్పండి. ఫలితంగా వారినుంచి మీకు మెరుగైన పరిష్కారం లభిస్తుంది. వాస్తవ పరిస్థితులు తెలిసివుండడం వల్ల వారు సూచించే పరిష్కారాలూ వాస్తవానికి దగ్గరగా వుంటాయి.

మీ మెంటర్ సూచనలు మీకు అంగీకార యోగ్యం కాకపోయినా వాటిని తిరస్కరించకండి. 'మీ సూచనలు బావున్నాయి, వీటిని ఇంకాస్త ఇంప్రూవ్ చేసుకోగలిగితే ఇంకా మంచి రిజల్ట్ వస్తుందనిపిస్తోంది' అంటూ పరిస్థితిని పరస్పర ఆమోదయోగ్యంగా మార్చండి.

## కంపెనీ మెంటర్లనూ ఉపయోగించుకోండి

వ్యక్తిగతంగా మీరు ఎంచుకునే మెంటర్లనే కాక, కంపెనీ నియమించుకున్న మెంటర్ల సాయం కూడా తీసుకోండి. వీరు అధికారికంగా మీకు మెంటరింగ్ సేవల్ని అందించేవారు కాబట్టి వీరికి మీ బాధ్యతల్లో కూడా భాగం వుంటుందని గుర్తించండి. మీ వ్యక్తిగత మెంటర్లకు, కంపెనీ మెంటర్లకు మధ్య బ్యాలెన్స్ చేసుకోగల నైపుణ్యాలను పెంచుకోండి.



మీ కెరియర్ ను ఉన్నతంగా తీర్చిదిద్దే మెంటర్లను ఎలా సాధించుకోవాలి?  
**మీకో మెంటర్ కావాలి!**

1/8 demy size, 96 pages. Price: : Rs. 100.

For copies please contact 9849970455

Or write to info@vmrgmedia.com

Referel Site: www.vmrgbooks.com

స్టార్లప్ నిలబెట్టుకోవడానికి మీ  
వ్యాపార లక్షణాలు, డబ్బు పెట్టుబడి  
సామర్థ్యాలు ... వీటన్నిటికంటే మీ  
క్యారెక్టర్ సామర్థ్యం బావుండాలి. మీ  
వ్యాపారం ఎదగాలన్నా,  
దిగిపోవాలన్నా మీ క్యారెక్టరే ప్రధానం.  
మీ ప్రవర్తన ఎంత బావుంటే మీ  
స్టార్లప్ అంత బావుంటుంది.

ఘీ క్యారెక్టర్ ఘీ స్టార్డ్స్ ఉన్నతి కోసం ఏవిధంగా ఉపయోగపడుతుంది;  
 ఎక్కడ ఎలా ప్రవర్తించాలి; సమయ సందర్భాలు మొదలైన అంశాలపై ఈ  
 వ్యాసం ఘీకు విలువైన సమాచారాన్నిస్తుంది.

---

క్యారెక్టర్ కాపాడుకోండి  
 స్టార్డ్స్ నిలబెట్టండి

**కాపాడుకోవడం** సంగతి అటుంచుదాం; అసలు క్యారెక్టర్ అంటే ఏమిటి? క్యారెక్టర్ని ఎలా డిఫైన్ చేస్తారనే విషయాలు క్లుప్తంగా ఆలోచిద్దాం.

‘క్యారెక్టర్’ అనే పదాన్ని ఒక్కొక్కరూ ఒక్కోలా నిర్వచిస్తారు. కొందరు దీనికి చాలా ప్రాధాన్యతనిస్తారు; కొందరైతే దీన్ని ఏమాత్రం పట్టించుకోరు. మరికొందరు మాత్రం పట్టించుకునీ, పట్టించుకోనట్లుంటారు. కానీ అంతిమంగా, క్యారెక్టర్ అనేది ఒకటుందని మాత్రం అందరూ అంగీకరిస్తారు. మరి అందరూ ఒప్పుకుంటున్నారూ కాబట్టి, క్యారెక్టర్ అనే పదానికి అర్థం తెలుసుకోవాల్సిందే కదా!

సింపుల్ గా చెప్పాలంటే క్యారెక్టర్ అంటే - మన స్వరూపం. మన మాటలు, చేతలు, నడక, నడవడిక, మన పనితీరు, ప్రవర్తనలు, గౌరవాలు ... ఇవన్నీ కలిపితే మన క్యారెక్టర్. ఈ గుణాలన్నీ నలుగురూ మెచ్చేవిధంగా వుంటే మనది మంచి క్యారెక్టర్. నలుగురూ విమర్శించేవిలా వుంటే మన క్యారెక్టర్ బావుండలేదని అర్థం. వర్క్ షేప్ లో నియమాలకు అనుగుణంగా నడుచుకోవడంలో పైన పేర్కొన్న లక్షణాలన్నీ ఎంత పాజిటివ్ గా వుంటే మీరంత మంచి ఉద్యోగి అని పరిగణిస్తారు.

డిక్షనరీ అర్థాల రూపం నుంచి పరిశీలిస్తే, ఆక్స్ ఫర్డ్ డిక్షనరీ ‘క్యారెక్టర్’కి ఇచ్చిన నిర్వచనం - ఒక మనిషి తాలూకు మానసిక, నైతిక విషయాల గొప్పతనమే అతని క్యారెక్టర్. ‘ఒక మనిషి తాను ఒంటరిగా వున్నప్పుడు, ఎవరూ తనను గమనించని సమయంలో ఎలా ప్రవర్తిస్తాడో అదే అతని అసలు క్యారెక్టర్’ అని మానసిక నిపుణులు పేర్కొంటుంటారు. ఇది కరెక్టేషని చాలామంది నమ్ముతారు.

### అంత సింపుల్ గా డిఫైన్ చేసేది కాదు

అయితే, క్యారెక్టర్ అనేది అంత సింపుల్ గా డిఫైన్ చేసేది కాదని కూడా చాలా మంది నమ్ముతారు. మనుషులు పరిస్థితులను బట్టి, అవసరాలనుబట్టి నడుచుకుంటారు కాబట్టి, ఒకచోట పాజిటివ్ అనిపించింది మరోచోట నెగటివ్ అయ్యే అవకాశం కూడా వుంటుందని వారి వాదన. అసలు క్యారెక్టర్ అనే పదం నెగటివ్ అర్థాన్ని సూచిస్తుందా, పాజిటివ్ అర్థాన్ని సూచిస్తుందా అని ఆలోచిస్తే ... రెండూ కాదని ఒప్పుకోవాల్సివస్తుంది. ఒక్కోసారి రెండూ అవునని కూడా ఒప్పుకోవాల్సి వస్తుంటుంది. :) మరి ఇంత పితలాటకం వున్న క్యారెక్టర్ గురించి ఈ పుస్తకంలో మనం మాట్లాడుకోవాల్సిన అవసరం వుందా?

ఖచ్చితంగా వుంది. ఎందుకంటే ... ఇంట్లో, సమాజంలో, పనిచేసే చోట ... ఇలా ప్రతిచోటా మీరంటే ఏమిటో సూచించేది మీ నడవడికే. నిత్యం కొన్ని వందలు, వేలమంది మనుషుల మధ్య సంచరించేటప్పుడు మీ నడవడికే మీ జీవితాన్ని నిర్ణయిస్తుంది. ఆఫీసు వాతావరణంలో చుట్టూ పదులు, వందల సంఖ్యలో వుండే తోటి ఉద్యోగుల మధ్య మీ వ్యక్తిత్వాన్ని కాపాడేది, మిమ్మల్ని గౌరవించేలా చేసేది మీ క్యారెక్టర్. ఆఫీసులో మీ భవిష్యత్ని నిర్ణయించేది కూడా మీ క్యారెక్టర్. కాబట్టి,

తప్పనిసరిగా ఈ అంశం మీద మనం మాట్లాడుకోవాల్సిందే!

ఇంగ్లీష్‌లో ఒక అద్భుతమైన సేయింగ్ వుంది.

Watch your thoughts, they become words;

watch your words, they become actions;

watch your actions, they become habits;

watch your habits, they become character;

watch your character, for it becomes your destiny.

మీ ఆలోచనల్ని గమనించండి, అవే పదాలుగా మారతాయి;

మీ పదాలను గమనించండి, అవే మీ చర్యలుగా మారతాయి;

మీ చర్యల్ని గమనించండి, అవే మీ అలవాట్లుగా మారతాయి;

మీ అలవాట్లను గమనించండి, అవే మీ క్యారెక్టర్‌గా మారతాయి;

మీ క్యారెక్టర్‌ని గమనించండి, అదే మీ తలరాతగా మారుతుంది .

### వర్క్‌షేప్‌లో మిమ్మల్ని రుజువు చేసేది క్యారెక్టర్ !

విషయ పరిజ్ఞానం, అవగాహన వుంటే చాలు, క్యారెక్టర్ వగైరా ఇంకేమీ అవసరం లేదని చాలామంది భావిస్తుంటారు. ఇది చాలావరకూ తప్పు. వర్క్‌షేప్‌లో ఎవరు ఉన్నతస్థాయిలో వుండాలని నిర్ణయించేది ఖచ్చితంగా క్యారెక్టర్. ఏ కంపెనీ అయినా ఉద్యోగుల క్యారెక్టర్ల ఆధారంగానే వారి స్థానాల్ని వేతనాల్ని నిర్ణయిస్తుంది. పనితీరు ఎంత అద్భుతంగా వున్నా, క్యారెక్టర్ లేకపోతే అదంతా దండగేనని భావిస్తారు. కాబట్టి, మిమ్మల్ని మీరు రిఫైన్ చేసుకోవడానికి కావల్సిన అంశాలన్నీ ... మీ క్యారెక్టర్‌ను బిల్డ్ చేసుకోవడానికి పనికొచ్చేవిగానే చూడాలి.

### వర్క్‌షేప్‌లో క్యారెక్టర్‌కి ఎందుకంత ప్రాధాన్యత?

కంపెనీ వ్యవహారాలు సజావుగా సాగాలన్నా, మార్కెట్లో తన స్థానాన్ని సుస్థిరం చేసుకోవాలన్నా ... సంస్థ కోసం నిబద్ధతతో పనిచేసే 'క్యారెక్టర్' వున్న ఉద్యోగులు కావాలి. ఇటువంటి ఉద్యోగులకు ఎంత పెద్ద బాధ్యతను అప్పగించడానికైనా యాజమాన్యాలు వెనుకాడవు. ఏ ఒక్కరో, ఇద్దరో కాదు ... తన ఉద్యోగులంతా ఇలాగే వుండాలని ప్రతి కంపెనీ కోరుకుంటుంది. అందుకు అనువుగా వుండే వాతావరణాన్ని కూడా సృష్టిస్తుంది. కానీ, క్యారెక్టర్‌ను సృష్టించుకోవడమనేది ఉద్యోగుల వ్యక్తిగత అంశం కాబట్టి, ఏ కంపెనీ అయినా కొన్ని పరిమితులకు లోబడి వ్యవహరిస్తుంది.

ఉద్యోగులు ఎవరి క్యారెక్టర్‌ను వారు మెరుగుపరచుకోవడం వల్ల వర్క్‌షేప్‌ మరింత మెరుగుపడుతుంది, దాని ప్రభావం మీ పనితీరు మీద పాజిటివ్‌గా పడుతుంది. వెరసి మీ బాధ్యతల్ని మీరు సక్రమంగా నెరవేర్చుకోగలుగుతారు. ఇది మీ భవిష్యత్‌కి కీలకం.

ఒక ఉద్యోగి ఆఫీసులో తనకు, తన పనికి తగిన గౌరవం లభిస్తోందని నమ్మే స్థితి ఏర్పడినప్పుడు ... తన సహోద్యోగులందరితో ఖచ్చితంగా గౌరవంగానే ప్రయత్నిస్తారు. ఫలితంగా ఉద్యోగుల మధ్య గౌరవం, విలువ, పరస్పర సమన్వయం పెరుగుతాయి. ఒకరి మీద ఒకరికి విశ్వాసం పెరుగుతుంది. నిజాయితీ, నిబద్ధతలతో పనిచేసుకుంటూ వెళ్లిపోయే స్వభావం పెరుగుతుంది.

ఉద్యోగులు తాము పనిచేసే కంపెనీ గురించి గొప్పగా చెప్పుకోవాలను కుంటారు. తమ ఎదుగుదలకు కారణమయ్యే కంపెనీ గురించి గౌరవంగా భావించడం కూడా మంచి క్యారెక్టర్ లో భాగమే. తమ పని విషయంలో తాము గర్వంగా ఫీలవడంతోపాటు, ఇతరులు కూడా తమలాగే ఫీలవాలని కోరుకుంటారు. ఇది కంపెనీ ప్రతిష్ఠను ఇనుమడింపజేస్తుంది; వ్యక్తిగతంగా మీకూ ఉపకరిస్తుంది.

హోదాలతో సంబంధం లేకుండా ఉద్యోగులందరూ ... తమ వ్యక్తిగత ఇష్టాఇష్టాల కంటే తమ బాధ్యతల గురించే ఎక్కువగా ఆలోచించడం అవసరం. ఫలితంగా ఉద్యోగులందరి మధ్య పరస్పర సంబంధాలు బలపడతాయి. ఏ స్థాయిలో పూర్తికావల్సిన పనులు ఆ స్థాయిలో సులభంగా పూర్తయిపోతాయి. తద్వారా వర్క్ ఫ్లెస్ లో టీమ్ వర్క్ మరింత బలంగా మారి మీ పనితీరుకు మరింత విలువ లభించేలా చేస్తుంది.

పైన పేర్కొన్న అంశాలన్నీ ఒక ఎత్తయితే, వ్యక్తిగత స్థాయిలో క్యారెక్టర్ ను కాపాడుకోవడానికి మీకు ఉపయోగపడే కొన్ని అంశాల్ని గమనించండి.

### అందీఅందనట్లుగా వుండండి

ఆఫీసు వాతావరణాల్లో ఏ విషయానికీ నేరుగా ఎస్ అని చెప్పలేం, అలాగే నో అని కూడా చెప్పలేం. మన బాధ్యతల వరకే పరిమితమవుతాం తప్ప మరొకరి బాధ్యతలు నెత్తిన వేసుకోలేం. ఇలా అందీఅందనట్లుగా వ్యవహరించడం నిజానికి ప్రతి ఉద్యోగికి తప్పనిసరి. మనవి కాని విషయాల్లో జోక్యం చేసుకోవడం కొన్ని సందర్భాల్లో ఉద్యోగానికే చేటు తెస్తుంది. సహోద్యోగులు ఏదైనా సాయం అడిగినప్పుడు ఖచ్చితంగా స్పందించండి. వారు అడిగిన పని మీరు చేయగలిగినా, చేసే మార్గం చెప్తారు, మీరే చేసుకోవడం చెప్పండి. ఆ పని చేయడానికి మీరే పూనుకోవడం వల్ల కొన్నిసార్లు అనవసరమైన తలనొప్పులు ఎదురవుతుంటాయి. కాబట్టి అందీఅందనట్లుగా వుండడం అవసరమే. అంతమాత్రాన అంటీముట్టనట్లుగా మాత్రం వుండకండి. ఇది మరీ ప్రమాదకరం. :)

### కరిగిపోకండి, కదిలిపోకండి

వర్క్ ఫ్లెస్ లలో సానుభూతి కురిపించే అవకాశాలకూ తక్కువ లేదు. కొందరు ఉద్యోగులు తమ పనులు ఎలా ఎగ్గొడదామా అని చూస్తుంటారు. లేదా, ఎవరిమీదకైనా తోసి పబ్బం గడిపేద్దామా అని చూస్తుంటారు. ప్రతి ఆఫీసులోనూ



ఇలాంటివాళ్లు కొందరు ఖచ్చితంగా వుంటారు. సాకులు, ఫిర్యాదులు, ఈతిబాధలు చెప్పుకోవడం ద్వారా తమ మీద సానుభూతి పెంచుకోవడం, తమ పనులు ఇతరుల మీదికి తోసేయడం ఇలాంటివారి అలవాటుగా వుంటుంటుంది. కాబట్టి వీరి మాటలకు కరిగిపోవడం, మనసులో కదిలి పోవడం ఏమాత్రం మంచిదికాదు. వీరికి సాధ్యమైనంత దూరంగా వుండడం మీ ఉద్యోగానికే మంచిది.

### అంత్యనిష్ఠారం కంటే ఆదినిష్ఠారం మేలు

వర్క్ ఫ్లేస్ లో మొహమాటం ఏ రూపంలోనూ పనికిరాదని గుర్తుంచుకోండి. తోటి ఉద్యోగులతో ఏవైనా ఇబ్బందులుంటే వాటిని నేరుగానే చెప్పేయండి. మనసులో దాచుకోవడం వల్ల మీ మానసిక చింత పెరగడమే తప్ప వేరే ప్రయోజనం వుండదు. ఆదినిష్ఠారం అంత్యనిష్ఠారం కంటే చాలామంచిది. ఒక్కసారి మనసులో బాధపడినా, మీ మనస్తత్వమేమిటో వారికి అర్థమవుతుంది. ఆతర్వాత మీకు తగినట్లుగా వ్యవహరించడం ప్రారంభిస్తారు. ఉద్యోగజీవితంలో ఆదినిష్ఠారం అలవాటు చేసుకోవడం తప్పనిసరి.

### దాచేవీ, చెప్పేవీ డిఫైన్ చేసుకోండి

అందరూ ఒకేచోట పనిచేసే ఉద్యోగులే అయినా, ఎవరి పని రహస్యాలను వారు జాగ్రత్త పెట్టాల్సివుంటుంది. వేర్వేరు ప్రాజెక్టుల్లో పనిచేసే వేర్వేరు ఉద్యోగుల మధ్య పరస్పర సంబంధాలున్నప్పటికీ, అవి బాధ్యతల పంపిణీ కిందికి రావు. కాబట్టి ఎవరి పని రహస్యాలను వాళ్లే కాపాడుకోవాలి. కొలిగ్స్ తో కానీ, క్లయింట్లు, కస్టమర్లు, ఆఖరికి కుటుంబ సభ్యులతో కూడా - ఏ విషయాలు చెప్పొచ్చు, ఏవి చెప్పకూడదు అని డిఫైన్ చేసుకోవడం ఉద్యోగిగా మీ బాధ్యత. అవసరం మేరకు కొన్ని విషయాలు చెప్పినా, వాటిని పునరావృతం చేయకుండా జాగ్రత్త పడండి. ఇది మీ ఉద్యోగ జీవితానికి తప్పనిసరి.

### అతి చనువుకు బైబై ..

ఉద్యోగుల మధ్య పరస్పరం మంచి సంబంధాలుండాలి. అయితే స్నేహాలు ఒక పరిమితికి మించితే అవి మీ బాధ్యతలకు అడ్డం పడతాయని గుర్తుంచుకోవాలి. అతిచనువు అనర్థాలకు దారితీస్తుంది. అంతేకాదు, వ్యక్తిగత స్నేహాలను ఉద్యోగ బాధ్యతలకు ముడి పెట్టాల్సిన ప్రమాదమూ ఏర్పడుతుంటుంది. బాస్ నుంచి బాయ్ దాకా ఎవరితోనైనా ... ఎంతవరకూ సంబంధాలుంచాలో అంతవరకూ మాత్రమే వుంచండి. అవసరమైనప్పుడు కఠినంగా వ్యవహరించడానికి కూడా వెనుకాడకండి.

### ఉలిపిరి కట్టెలాగా వుండకండి

'ఉలిపిరి కట్టె' అచ్చతలుగు పదం. ఉలుకూపలుకూ లేకుండా కూర్చోవడం, దేనికీ పెద్దగా రెస్పాండ్ కాకపోవడం, చెప్పే విషయాన్ని తలకెక్కించుకునే ప్రయత్నం కూడా పెద్దగా చేయకపోవడం ... ఈ లక్షణాలున్నవారిని ఉలిపిరి కట్టెలని

పిలుస్తుంటారు. ఇలాంటి ఉలిపిరికట్టెలు మన ఆఫీసుల్లో కూడా వుంటుంటాయి. మీరు మాత్రం అలా వుండకండి. బాధ్యతల్ని పంచుకునేటప్పుడు నలుగురు చెప్పేది వినాల్సిందే; స్పందించాల్సిందే; అందులో మీ పాత్రను మీరు సమర్థవంతంగా పోషించాల్సిందే! ఉలిపిరి కట్టెలాగా వుండడం వల్ల వర్క్‌ప్లేస్‌లో ఏ పనీ సక్రమంగా పూర్తికాదు.

### వినమ్రత, తగ్గి మాట్లాడడం - వేర్వేరు

ఆఫీసుల్లో కొందరు చాలా ఒద్దికగా, వినయంగా వుండి మాట్లాడతారు. ఎవరితోనూ వివాదాలకు కూడా పోరు. పెద్ద హోదాలో వున్నా కూడా, అందరితో సఖ్యంగా, స్నేహపూర్వకంగా మాట్లాడతారు. వారితో కలిసి బాధ్యతలు పంచుకుంటారు. నిజానికి వర్క్‌ప్లేస్‌లు హుందాగా నడవాలన్నా, ఉత్పత్తి సామర్థ్యాలు పెరగాలన్నా ఇలాంటివారి వల్లే సాధ్యమవుతుంది. కానీ, దురదృష్టవశాత్తూ ఇటువంటి హుందా మనుషుల్ని చాలామంది చేతకానివారుగా, ఎప్పుడూ తగ్గివుండేవారుగా భావిస్తుంటారు. వినమ్రత - మర్యాద, మన్ననలకు గుర్తు. వినమ్రంగా వుండడం, మర్యాదపూర్వకంగా వ్యవహరించడం మిమ్మల్ని మీరు తగ్గించుకోవడం కానేకాదు. ఇటువంటి అభిప్రాయాలేమైనా వుంటే చెరిపేసుకోండి. ఫలితంగా మీ 'క్యారెక్టర్' బలపడుతుంది.

### వస్త్రధారణలో జాగ్రత్తగా వుండండి

వర్క్‌ప్లేస్ మీ జీవితానికి ఆలంబన ఇచ్చే ప్రదేశం. ఇక్కడ మీ ప్రవర్తన, పద్ధతులంత హుందాగా వుండాలి మీ వస్త్రధారణ కూడా అంతే హుందాగా వుండాలి. మీ బట్టలు ఆఫీసు వాతావరణానికి కూడా హుందాతనాన్నిచ్చేవిగా వుండాలి. మీ క్యారెక్టర్‌ను పట్టిచూపడంలో మీ బట్టలు కూడా కీలకపాత్రను పోషిస్తాయని గుర్తించండి.

### ఆలోచించకుండా దేనికీ హామీ ఇవ్వకండి

పనులు పంచుకోవడంలో భాగంగా ఉద్యోగులు పరస్పరం హామీలు ఇచ్చుకోవల్సి వస్తుంటుంది. ఇలాంటి సమయాల్లో చాలా జాగ్రత్తగా వ్యవహరించాలి. అసాధ్యమైన హామీలేవీ ఎవరికీ ఇవ్వకండి. ఎంత దగ్గరి మిత్రులైనా, ఆఫీసు పని విషయాల్లో కఠినంగా వ్యవహరించడం తప్పనిసరి. మీరు నెరవేర్చగలిగినవి, మీ సమయానికి అనుకూలంగా వుండేవి, ఆ పనిచేయడానికి మీకు ఇష్టం, ఆసక్తి వున్నవాటిపై మాత్రమే హామీలివ్వండి. అది కూడా బాగా ఆలోచించి, ఆచితూచి వ్యవహరించండి. ఫలితంగా మీ ఉద్యోగానికి ముప్పు రాకుండావుంటుంది.

ప్రపంచం ఒక వ్యాపార కుగ్రామంగా మారిన ఈ తరుణంలో స్టార్ట్‌ప్ కంపెనీలు, మేనేజర్లు, ఉద్యోగులు దేశ, విదేశాల భాష, సంస్కృతులను అర్థం చేసుకోవడం, వాటికి అనుగుణంగా వ్యవహరించడం తప్పనిసరి. ఈ వ్యాసం ఇందుకు మీకు కీలకంగా ఉపయోగపడుతుంది.

---

## భాష, సంస్కృతుల్ని అడ్డంకులుగా చూడకండి

భాష మనుషుల్ని కట్టివుంచే గొప్ప సాధనం. సంస్కృతి మన జీవన శైలిని ప్రతిబింబించే ఆయువుపట్టు. ఈ రెండూ కలవకుండా మనుషుల మధ్య పరస్పర కమ్యూనికేషన్ అసాధ్యం. ప్రపంచం ఒక కుగ్రామంగా మారిపోయిన ఇవాన్వజ్ఞి పరిస్థితుల్లో భాష, సంస్కృతుల ప్రాధాన్యాలు, ప్రయోజనాలు ఆకాశం ఎత్తుకు పెరిగిపోయాయి.

ఏ దేశం నుంచి ఏ ఉత్పత్తి కావాలన్నా నిముషాల మీద కొనేయగల టెక్నాలజీ పెరిగింది. ఎక్కడ వుట్టినా, ఎక్కడ పెరిగినా, ప్రపంచంలో ఎక్కడైనా పనిచేయగల, వ్యాపారాలు చేసుకోగల అవకాశాలూ పెరిగాయి. హైదరాబాద్, బెంగళూరు, పూనే, చెన్నై, ముంబయి, ఢిల్లీ, కొల్కత, త్రివేండ్రం, విశాఖపట్నం ... ఈరోజు మన దేశంలోని ఏ మహానగరాన్నయినా చూడండి. దేశంలోని, ప్రపంచంలోని వివిధ ప్రాంతాల నుంచి వచ్చి ఉద్యోగ, వ్యాపారాల్లో స్థిరపడిన ప్రజలు కనిపిస్తారు. మినీ భారతదేశమే కాదు, మినీ ప్రపంచమూ కనిపిస్తుంటుంది.

ఒక భాష కాదు, ఒక మతం కాదు, సంస్కృతులు, ఆచార వ్యవహారాలు, అలవాట్లు, ప్రవర్తనలు ... ఒకదానికొకటి పొంతనే వుండదు. అయినా కూడా మనుషులందరూ చాలా సులభంగా కనెక్ట్ అయిపోవడానికి కారణం మన భావోద్వేగాలు, వాటిని భాషతో, భాషతో సంబంధం లేకుండా కూడా ఉపయోగించగల పద్ధతులు.

గత అధ్యాయాల్లో చెప్పుకున్నట్లు - స్టార్టప్ల నిర్వహణలో ఇప్పుడు భాగోళిక ఎల్లలు లేవు. ప్రపంచంలో ఎక్కడైనా వ్యాపార లావాదేవీలు నిర్వహించుకోవచ్చు. కాబట్టి స్టార్టప్ మేనేజర్లు, ఉద్యోగులకు వర్క్ ఫ్లేస్ లో, బయటా భాష, సంస్కృతుల విషయంలో మంచి అవగాహన వుండితీరాలి. ముఖ్యంగా ఇంటర్నేషనల్ బిజినెస్ సెట్టింగ్ లో వుండే స్టార్టప్ ఉద్యోగులకు ఈ నైపుణ్యాలు ఖచ్చితంగా వుండాలి.

వర్క్ ఫ్లేస్ లో భిన్న ప్రాంతాల నుంచి వచ్చిన, భిన్న భాషలు మాట్లాడే ఉద్యోగులుంటారు. వీరందరూ కలిసే బాధ్యతలు పంచుకుంటారు. రోజులో చాలా భాగం ఒకేచోట కలిసివుంటారు. వీరందరి మధ్య పరస్పర కమ్యూనికేషన్ కోసం వంతెనగా ఇంగ్లీష్ ఉపయోగపడుతోంది. మనదేశంలో తయారవుతున్న ఉత్పత్తులు కూడా చాలావరకూ ప్రపంచవ్యాప్తంగా పంపిణీ అవుతున్నాయి. ఇంటర్నేషనల్ బిజినెస్ సెట్టింగ్ లో భాషను ఉపయోగించుకునే పద్ధతుల్లో చాలా మార్పులోస్తున్నాయి. ఆన్లైన్, మొబైల్ ఫోన్ లో కూడా అనేక డిక్షనరీ యాప్ లభిస్తున్నాయి. స్టార్టప్ కంపెనీలు ఎక్కువగా యాప్స్ డిజైనింగ్ నే ఆధారం చేసుకుంటున్నాయి.

కమ్యూనికేషన్ కోసం ఇంగ్లీష్ ను ఎంత బాగా ఉపయోగించుకున్నప్పటికీ, ఉచ్చారణలో వుండే ఇబ్బందులను అధిగమించడం మాత్రం సులభం కాదు. ఉదాహరణకు మీరొక జర్మన్ క్లయింట్ తో కనెక్ట్ అయివున్నారనుకోండి. మీరు

ఇండియన్ ఇంగ్లీష్, ఆమె జర్మన్ ఇంగ్లీష్ మాట్లాడతారు. పదాల్ని పలికే పద్ధతి ఇద్దరికీ ఒకేలాగా వుండదు. కానీ ఇద్దరూ ఇంగ్లీషే మాట్లాడుతున్నారు. అయినా కూడా ఒకరు చెప్పేది ఒకరికి అర్థం కాదు. ఫలితంగా మీ విధులు మీరు సమర్థవంతంగా నిర్వహించలేరు. ఎలా అధిగమించాలి ఈ సమస్యను?

ఇంటర్నేషనల్ బిజినెస్ సెటింగ్స్ లో వున్న స్టార్టప్ కంపెనీలు, మేనేజర్లు, ఉద్యోగులైతే, ఇందుకోసం ప్రత్యేకంగా కొంత శిక్షణ తీసుకోవడం అవసరం. ఇందుకోసం ఆన్లైన్ లో కూడా అనేక టూల్స్ లభిస్తున్నాయి. భాష తాలూకు ఇబ్బందుల్ని అలా అధిగమించగలిగినా, మీ కమ్యూనికేషన్ మరింత బలంగా వుండేందుకు కింది 10 అంశాలు సాయపడతాయి.

### 1) చిన్నగా, స్పష్టంగా మాట్లాడండి

మీ ఎదుటిమనిషితో ఏం చెప్పాలనుకుంటారో దానిని వీలైతే ముందే ప్రాక్టీస్ చేయండి. మీ మాట స్పష్టంగా వుండేలా, వారికి చక్కగా వినిపించేలా చూడండి. మీకు ఎక్కువ సమయం లేకపోయినా చూడండి పడకండి. కావాలంటే కొన్ని నిమిషాలు అదనపు సమయం అడగండి. కానీ మీ కమ్యూనికేషన్ ప్రయోజన కరంగా వుండేలా చూసుకోండి. రెగ్యులర్ గా మాట్లాడేకొద్దీ మీ మధ్య కమ్యూనికేషన్ మెరుగుపడుతుంది. మీ మాటతీరు, ఉచ్చారణ అవతలి మనిషికి కూడా అలవాటవుతాయి.

### 2) క్లారిటీ కావాలని అడగండి

అవతలి మనిషి చెప్పన్నది మీకర్థమైతేనే మీ బాధ్యతలు మీరు విజయవంతంగా పూర్తిచేయగలుగుతారు. కాబట్టి వారు చెప్పింది మీకు బాగా అర్థమైందని ధృవీకరించుకోండి. ఒకవేళ అర్థం కాకపోతే మరోసారి చెప్పమని పొందికగా అడగండి. ఏ క్లయింటూ ఇందుకు అభ్యంతరం చెప్పరు. వారి పని పూర్తి కావాలంటే ఆ పని గురించి మీకు అర్థమయ్యేలా చెప్పాల్సిన బాధ్యతే తమదేనని వారికి తెలుసు. అర్థం కానిది అర్థమైందని ఎట్టి పరిస్థితుల్లోనూ మొహమాటం ప్రదర్శించకండి. దీనివల్ల చివరికి నష్టపోయేది మీరే!

### 3) అవగాహనను తరచూ చెక్ చేసుకోండి

మీరు వింటున్నది సరిగ్గా అర్థమవుతోందా లేదా అనేది తరచూ చెక్ చేసుకుంటుండండి. అలాగే మీరు చెప్పన్నది అవతలివారికి అర్థమైందని కూడా ధృవీకరించుకోండి. వీలైతే మీరు మాట్లాడుతున్నది రికార్డ్ చేసుకుని మళ్లీ వినండి. ఈ ప్రాక్టీస్ మీకు నిజంగా చాలా సాయపడుతుంది. అవతలివారికి మీరు చెప్పేది అర్థమవుతోందా, వారు మీ ధ్యాసలోనే వున్నారా అని కన్ఫిర్మ్ చేసుకోవడం కూడా మీ బాధ్యతే! కాబట్టి అప్పుడప్పుడూ 'సో, నాకర్థమైనదానిని బట్టి...' (సో వాట్ ఐ హియర్ యు సేయింగ్ ఈజ్...) అనే పదబంధాల్ని ప్రయోగిస్తుండండి. సంభాషణ

పూర్వయ్యేటప్పుడు 'నేను చెప్పిందంతా అర్థమైంది కదా' అని మరోమారు అడగండి.

#### 4) సామెతలు (ఇడియమ్స్) వాడకండి

సామెతలు (ఇడియమ్స్, సేయింగ్స్) ప్రతి భాషకీ మారిపోతుంటాయి. ఆయా ప్రాంతాల మనుషులు, ప్రవర్తనలు, వాతావరణాలు, పంటలు, డబ్బు మీద ఆధార పడి సామెతలు వుడుతుంటాయి. అన్ని భాషల్లో వీటిని ఒకేలా ఉపయోగించలేం. కాబట్టి ఇంటర్నేషనల్ కమ్యూనికేషన్లో సామెతలు ఉపయోగించడం దాదాపు వదిలేయాలి. బాగా ఫేమస్ అయిన ఇంగ్లీష్ సేయింగ్స్ వరకూ కొంత మినహాయింపులున్నా, కమ్యూనికేషన్ స్పష్టంగా వుండాలంటే వీటిని కూడా విడిచిపెట్టడం బెటర్.

#### 5) జార్గాన్స్ (పడికట్టు పదాలు)తో జాగ్రత్త !

పడికట్టు పదాలను ఉపయోగించడంలో చాలా మెకకువగా వుండాలి. ఇక మూడక్షరాల అబ్రివియేషన్స్ ('టీఎల్ఎ' అంటారు) విషయంలో మరీ జాగ్రత్తగా వుండాలి. వాటిని నేరుగా వాడకుండా పూర్తి భాగాన్ని వాడడం మంచిది. ఉదాహరణకు 'ఐఎన్ఎ' అంటే అవతలి మనిషికి అర్థం కాకపోవచ్చు; ఇండియన్ నేషనల్ ఆర్మీ అంటే వెంటనే అర్థమైపోతుంది.

#### 6) వ్యాపార పదజాలానికి అలవాటు పడండి

ఇంటర్నేషనల్ బిజినెస్ సెట్టింగ్స్లో వుండే ఉద్యోగులంతా వ్యాపార పదజాలం (బిజినెస్ టెర్మినాలజీ)ని బాగా తెలుసుకునివుండాలి. సక్సెస్, మీటింగ్స్, డన్ నెస్, పంక్చువాలిటీ మొదలైన వందలాది టెర్మ్స్ మీద అదుపు సాధించి వుండాలి. వేర్వేరు ప్రాంతాల ప్రజలకు ఇవి వేర్వేరు పద్ధతుల్లో అర్థమవుతాయి కాబట్టి వీటిని ఎవరికి తగినట్లు వారికి డిఫైన్ చేసుకుని ఉపయోగించుకోవాల్సివుంటుంది. మంచి వాకేబులరీ కోసం నిరంతర సాధన చేయడం తప్పనిసరి అలవాటుగా చేసుకోండి.

#### 7) స్పెసిఫిక్ గా వుండండి

భాష సరిగ్గా వాడకపోతే ఎదురయ్యే ఇబ్బందులో డెడ్లైన్లు కూడా ఒకటి. అవతలివారికి మీ డెడ్లైన్లను స్పష్టంగా అర్థమయ్యేలా చెప్పండి. పలానా టైమ్లోగా సంప్రదించండి, రిపోర్టులను పలానా టైమ్లోగా పంపండి అని వివరంగా చెప్పండి. అలాగే టైమ్జోన్సు (ఉదా: ఐఎస్ఐ: ఇండియన్ స్టాండర్డ్ టైమ్) కూడా ప్రస్తావించండి. పని విషయంలో సాధ్యమైనంత స్పెసిఫిక్ గా వుండండి.

#### 8) కమ్యూనికేషన్ మాధ్యమాల్ని ఎంచుకోవడంలో ...

అవతలివారితో మీ కమ్యూనికేషన్ సాధ్యమైనంత వివరంగా వుండేలా మీ కమ్యూనికేషన్ టూల్స్ను ఎంచుకోండి. ఫోన్ కావచ్చు, వీడియో కాన్ఫరెన్సింగ్, ఈమెయిల్, ఛాట్ - వీటిలో ఏదైనా కావచ్చు. ఏ పద్ధతిలో మీరు చెప్పాలనుకున్నది

స్పష్టంగా చెప్పగలుగుతారో ఆ టూల్స్ నే ఎక్కువగా వాడండి. అయితే ఈమెయిల్ ను విపరీతంగా ఉపయోగించకండి. కమ్యూనికేషన్ లో ఎక్కడ కన్ ఫ్యూజన్ ఏర్పడినా వెంటనే మరో టూల్ తో దానిని తొలగించుకునే పనిచేయండి. దీనివల్ల ఒత్తిడి లేకుండా పని పూర్తిచేసుకోగలుగుతారు.

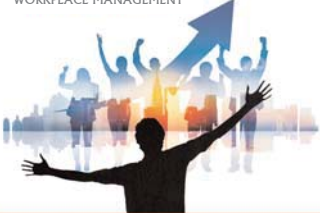
## 9) వేర్వేరు ఛానెల్స్ ని వాడండి

మీది కాని భాషలో సమాచారం పంచుకోవాల్సివచ్చినపుడు వేర్వేరు కమ్యూనికేషన్ ఛానెల్స్ ని ఉపయోగించడం అవసరం. ఫోన్ కాల్స్, ఈమెయిల్స్, ప్రెజెంటేషన్లు, ఎజెండాలు - ఇలా అవసరాన్నిబట్టి వేర్వేరు కమ్యూనికేషన్ ఛానెల్స్ ని ఉపయోగించడం వల్ల ప్రయోజనం వుంటుంది.

## 10) సహనం కీలకం

భాష, సాంస్కృతిక వైరుధ్యాలను అర్థం చేసుకోవడానికి చాలా సమయం పడుతుంది. సాధారణంగా మన సొంత భాష, సొంత సంస్కృతి వున్న మనుషుల్ని అర్థం చేసుకోవడానికి చాలా సమయం పడుతుంది. అలాంటిది మనకు పరిచయమే లేని వాతావరణాల నుంచి వచ్చిన మనుషులతో అంటే ఎంత కష్టమో మీరే ఆలోచించండి మరి.

ఉద్యోగులందరి వద్ద తప్పక వుండాలని వున్నకం  
WORKPLACE MANAGEMENT



**వర్క్ ప్లేస్ లో  
గెలవండి**

**సురేశ్ వెలుగులారి**

ఎక్కడ ఉద్యోగం చేస్తున్నా మీకు నిక్కం ఉపయోగపడే వందలాది మెయింను అత్యంత సుమగ్నంగా అందించే ఏకైక వున్నకం.

**వర్క్ ప్లేస్ మేనేజ్ మెంట్  
అంశాలపై తెలుగులో  
మొట్టమొదటి వున్నకం**

1/8 demy size, 180 pages.  
Regular Edition: Rs. 199.  
Author Signed Edition: Rs. 225

For copies please contact 9849970455  
Or write to info@vmrgmedia.com

Referel Site: [www.askmeboss.com](http://www.askmeboss.com)  
FB: Author Suresh





స్టార్బప్ల బతుకుతెరువంతా వారి కమ్యూనికేషన్ విధానాల పైనే ఆధారపడివుంటుంది. అవి ఎంత ఓపెన్గా, పొరదర్పకంగా వుంటే అంత మంచి ఫలితాలొస్తాయి. ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ విధానాల గురించి ఈ వ్యాసంలో తెలుసుకోండి.

---

స్టార్బప్లకు కీలకం ..  
 ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్

పది మంది కలిసి పనిచేసేచోట అందరూ తలో మాట మాట్లాడితే ఏ పనీ పూర్తి కాదు. అదే అందరూ ఒకేమాట మీద నిలబడితే ఎంత పెద్ద పనైనా సులువుగా పూర్తయిపోతుంది. ఇలా అందరూ ఏకతాటి మీదికి వచ్చారంటే ఆ ఆఫీసులో 'ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్' వాతావరణం వుందని అర్థం. తమ ఉద్యోగం మీద, తాము చేసే పని పట్ల నిబద్ధత వున్నవారికి ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ విధానాలు తొందరగా పట్టుబడతాయి. వీరికి కెరియర్లో మంచి ఫలితాలుంటాయి. తక్కువమంది స్టాఫ్ తో నడిచే స్టార్టప్ కంపెనీల్లో ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ విధానాల అవసరం మరింత ఎక్కువగా వుంటుంది.

నిజానికి ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ వాతావరణం ఏ ఆఫీసులోనూ దానంతటదే రాదు. దానిని సృష్టించే ప్రయత్నాల్ని కంపెనీలే చేయాలి. కమ్యూనికేషన్ నైపుణ్యాల్లో ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ను కూడా ఒక ప్రధాన భాగంగా చూడగలగాలి. బాస్ తో సహా అన్ని స్థాయిల్లోని మేనేజర్లు, కీలక స్థానాల్లో వున్న అధికారులు ఇందుకు పూనుకోవాలి. ఉద్యోగుల ఎంపిక నుంచే ఈ ప్రక్రియను ప్రారంభించగలిగివుండాలి.

మన కంపెనీకి ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ ఎందుకవసరం? వర్క్ ఫ్లేస్ లో దానిని ఎలా ఇంప్లెమెంట్ చేయగలం? స్టార్టప్ మేనేజర్లు ఈ రెండు ప్రశ్నలూ వేసుకుంటే ... కంపెనీని ముందుకు నడిపించడానికి వారిముందు అనేక అవకాశాలు కనిపిస్తాయి.

అరమరికలు లేని వాతావరణం, ఉద్యోగులందరూ స్వేచ్ఛగా తమ అభిప్రాయాలు, ఇబ్బందులు, సలహాలు, సూచనలను బాస్ తో సహా అందరితో పంచుకోగల అవకాశం వున్నచోట ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ విధానం గట్టిగా నిలబడుతుంది.

## ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ ఎందుకు అవసరం?

ఉద్యోగులకు, మేనేజర్లకు మధ్య ఎప్పుడూ సత్సంబంధాలుండేలా చూడడం, ఉద్యోగుల మధ్య సఖ్యత సాధించడం, ఉత్పత్తి సామర్థ్యాలను పెంచడం ... ఈ మూడు నిరంతర ప్రయోజనాల కోసం ప్రధానంగా ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ ఉపయోగపడుతుంది. ఇంకా ...

## పారదర్శకత పెంచుతుంది

ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ ద్వారా ఉద్యోగులు తమ విధులకు సంబంధించిన ఏ అంశాన్నైనా తమ మేనేజర్లు, లేదా తోటి ఉద్యోగులతో నిర్భయంగా, స్వేచ్ఛగా చెప్పుకోగలుగుతారు. మరోవైపు మేనేజర్లు కూడా కంపెనీకి సంబంధించిన ఇబ్బందులు తదితర అంశాల్ని ఉద్యోగులతో పంచుకోవడం వల్ల ఉద్యోగుల నుంచి విలువైన సలహాలు, సూచనలు పొందగలుగుతారు. వేతనాల పెంపు దగ్గర్నుంచి మొదలుకుని ఆఫీసు పనుల్లో ఎదురవుతున్న ఇబ్బందులు, సాంకేతిక సమస్యలు, ఇలా వేటినైనా ఉద్యోగులు, మేనేజర్లు పరస్పరం పంచుకోగల అవకాశం వున్నచోట

అభివృద్ధి దానంతటదే జరుగుతుంది. ఉద్యోగుల నుంచి కొత్త ఆలోచనలను పొందడం ద్వారా కంపెనీ ఎప్పటికప్పుడు కొత్త ఉత్సాహంతో ముందుకు వెళ్లగలుగుతుంది.

### వివాదాల్ని తగ్గిస్తుంది

ఉద్యోగుల మధ్య, క్లయింట్ల మధ్య నివారించలేని స్థాయిలో వివాదాలు ఏర్పడినప్పుడు వాటిని సర్దుబాటు చేయడానికి ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ బలమైన సాధనం. పరిష్కారాలు సాధించడానికి కావల్సిన ఓర్పు, సహనం, పరస్పర విశ్వాసాలను ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ ద్వారా సాధించగలుగుతాం. అలాగే, మేనేజ్మెంట్ వైపు నుంచి సమస్యలు ఎదురైన సందర్భాల్లో కూడా ఓపెన్ కమ్యూనికేషనే కీలకంగా పనికొస్తుంది. కలిసి కూర్చుని మాట్లాడుకుంటే ఎంత పెద్ద సమస్యయినా సులభంగా పరిష్కారమవుతుందని మనం ఎన్నో ఉదాహరణలు చూసివుంటాం కదా!

### కొత్త ఆలోచనలు, అవిష్కరణలకు ఊతమిస్తుంది

ఉద్యోగులకు అవసరమైనంత సమాచారం అందుబాటులో వుంటే ... వారు ఆఫీసులో అంతర్గత సమస్యలనే కాదు ... క్లయింట్లు, కస్టమర్ల సమస్యల్ని కూడా, అవెంత పెద్దవైనా కూడా తమ కొత్త ఆలోచనలు, ఉపాయాలతో సులభంగా పరిష్కరించేయగలుగుతారు. కంపెనీని ముందుకు నడిపించడానికి కావల్సిన సరికొత్త మార్గాల్ని ఆధునిక రీతిలో సూచించగలుగుతారు. వర్క్ షేప్ లలో పనిచేయగల వాతావరణాల్ని కూడా ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ మరింత మెరుగుపరుస్తుంది.

### వర్క్ షేప్ లో ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ ఇంప్లిమెంటేషన్

ఒక కంపెనీ తన వర్క్ షేప్ లో ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ ను అమలు చేయాలంటే అందుకు రూపొందించుకునే బలమైన ప్లాన్ ఒక్కటే కాదు, దానిని సక్రమంగా ఇంప్లిమెంట్ చేయగల సామర్థ్యాలున్న మేనేజర్లు కూడా వుండితీరాలి.

ఈ మేనేజర్లు తరచుగా ఉద్యోగులందరితో వ్యక్తిగతంగా, టీమ్ ల వారీగా మాట్లాడుతూ, వారి సాధకబాధకాల గురించి తెలుసుకుంటుండాల్సి. ఏ ఇబ్బంది వున్నా తమను నేరుగా సంప్రదించవచ్చని ఉద్యోగులకు స్పష్టంగా అర్థమయ్యేలా చేయాలి. ఇక ఉద్యోగులు కూడా తమ టీమ్ అవుట్ పుట్స్, ఇబ్బందులు, అవసరాల గురించి మేనేజర్లకు, మేనేజ్మెంట్ కి ఎప్పటికప్పుడు సమాచారమిస్తుండాల్సి. ఈ తరహా విధానాల్ని అమలు చేసే కంపెనీలు ఖచ్చితంగా మంచి ఫలితాలను సాధిస్తాయి.

గుర్తుంచుకోండి, మీ స్టార్టప్ కి ప్రయోజనం కలగాలన్నా, కంపెనీ ద్వారా మీకు లాభం జరగాలన్నా ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ ఒక స్థిరమైన సాధనం. ఇందుకోసం మీరేమీ పెద్దగా కష్టపడనక్కర్లేదు. 'నేను ఏ విషయాన్నయినా నిర్భయంగా నలుగురితో పంచుకోగలను' అనే లక్షణాన్ని పెంపొందించుకోగలిగితే చాలు. అదే మిమ్మల్ని ముందుకు నడిపిస్తుంది.

## సోషల్ నెట్వర్కింగ్ - కొన్ని వాస్తవాలు

స్టార్టప్ల ప్రచారానికి సోషల్ మీడియా ఎలా ఉపయోగపడుతుందో వివరించడానికి కొన్ని గణాంకాలున్నాయి. మొత్తం ఇంటర్నెట్ వినియోగంలో 15.8 శాతం సమయం ఒక్క ఫేస్బుక్ కోసమే కేటాయిస్తున్నారు. ఇలాంటివే మరికొన్ని స్టాటిస్టిక్స్.

- 1) ఇండియాలో ప్రతి 120 మందిలో ఒకరు ఫేస్బుక్ ద్వారానే వార్తల్ని తెలుసుకుంటుంటారు. ఇది అమెరికాలో ప్రతి ముగ్గురిలో ఒకరుగా వుంది.
- 2) ఇండియాలో 12 శాతం పని సోషల్ మీడియా ద్వారా పూర్తవుతుండగా, అమెరికా, బ్రిటన్ దేశాల్లో ఇది 38 శాతంగా వుంది.
- 3) ఇండియాలో ట్వీట్టర్ వాడేవారు సగటున నెలకు 88 గంటలు కాగా, అమెరికాలో ఇది 170 గంటలుంది.
- 4) తమక్కావల్నిన వస్తువుల్ని కొనుక్కోవడానికి 14 శాతం మంది భారతీయులు సోషల్ మీడియాను ఉపయోగిస్తుండగా, అమెరికాలో ఇది 78 శాతంగా వుంది.

స్టార్టప్ ఉన్నతికి సోషల్ మీడియా చాలా కీలకంగా పనిచేస్తుంది. సోషల్ మీడియాను ఉపయోగించుకోకుండా ఈరోజు ఏ వ్యాపారమూ నిలబడదు. మీ స్టార్టప్ కోసం సోషల్ మీడియాను ఎలా ఉపయోగించుకోవాలో ఈ వ్యాసం ద్వారా తెలుసుకోవచ్చు.

---

## స్టార్టప్లను నిలబెట్టే సోషల్ మీడియా

**సోషల్ మీడియా ద్వారా ప్రచారం గతంలో నాలుగు ఆప్షన్లలో ఒక ఆప్షన్గా మాత్రమే వుండేది. కానీ ఇప్పుడలా కాదు. మీ కస్టమర్లను ఆకర్షించాలన్నా, వారికి ఎప్పటికప్పుడు తాజా సమాచారం ఇవ్వాలన్నా, మీ బ్రాండ్‌ను ప్రమోట్ చేసుకోవాలన్నా సోషల్ మీడియా ఒక తప్పనిసరి సాధనంగా మారిపోయింది.**

మంచి సోషల్ మీడియా స్ట్రాటజీలు ఫాలో అయ్యే కంపెనీలు, బ్రాండ్లన్నీ ఘనవిజయాలు సాధిస్తున్నాయి. స్టార్టప్ కంపెనీలు కొత్త క్లయింట్లను ఆకర్షించడానికి, పాత క్లయింట్లతో మరింత బలమైన సంబంధాలను ఏర్పరచుకోవడానికి సోషల్ మీడియా కీలకంగా సాయం చేస్తోంది. కస్టమర్ సేవలు, రిక్రూట్‌మెంట్, ఫీడ్‌బ్యాక్ మొదలైన అంశాల్లో నేరుగా కంటే సోషల్ మీడియా ద్వారా సేవలందించడానికే కంపెనీలు మొగ్గుచూపిస్తున్నాయి. మరోవైపు కస్టమర్లు కూడా ఈ పద్ధతికే ఇష్టపడుతున్నారు.

సంప్రదాయిక ప్రచారాస్త్రాలుగా పేరున్న పత్రికలు, టీవీ ఛానెళ్లతో పోలిస్తే సోషల్ మీడియా ద్వారా ప్రచారం కోసం అయ్యే ఖర్చు చాలా తక్కువ. పరిమితులేకుండా ప్రచారం చేసుకోగల స్వేచ్ఛతో పాటు, స్టేటస్‌లను ఎప్పటికప్పుడు తాజాగా అందించే అవకాశం కూడా వుండడంతో ... ఈరోజు ప్రతి కంపెనీ తన బిజినెస్ మోడల్‌లో సోషల్ మీడియాను ప్రధాన మార్కెటింగ్ వ్యూహాల్లో ఒకటిగా చేరుస్తోంది.

**స్టార్టప్ కు కోసం ఉపయోగపడే సోషల్ మీడియా అంశాలు మరెన్ని ...**

## 1) అవసరాన్ని ముందే గుర్తించండి!

స్టార్టప్ కోసం బిజినెస్ మోడల్ తయారు చేసుకునే సమయం లోనే మీ ప్రధాన ప్రచార మాధ్యమాలేమిటో నిర్ణయించుకోవాలి. మీ వ్యాపారాన్ని ప్రమోట్ చేయడానికి ఏది సరైన ఛానెల్ అని నిర్ణయించుకునే ముందు ... అసలు మీ వ్యాపార లక్ష్యాలేమిటి; వీటిని చేరడానికి సోషల్ మీడియా మీకెలా ఉపయోగపడుతుందో ఒకసారి విశ్లేషించుకోండి. అలాగే, మీ టార్గెట్ కస్టమర్లవరకు, సోషల్ మీడియాలో మీ కంపెనీకి ఎలాంటి ప్రచారావకాశాలుంటాయో గుర్తించండి. ఎంతమేరకు, ఎంత స్థాయిలో దీనిని ఉపయోగించుకోవాల్సిన అవసరం వుంటుందో కూడా ఆలోచించండి.

## 2) వ్యాపారానికి తగిన సోషల్ నెట్‌వర్క్‌ను ఎంచుకోండి

సోషల్ నెట్‌వర్కింగ్ సైట్లలో ఫేస్‌బుక్ తొలి స్థానంలో వుండివుండొచ్చు; కానీ, మీ బిజినెస్ ప్రమోషన్‌కి అదే సరైన టూల్ అనుకోనక్కర్లేదు. ప్రతి వ్యాపారానికీ ఒకే విధమైన ప్రచారావసరాలుండవు. మీ బిజినెస్ తరహా, టార్గెట్ కస్టమర్లు, ఏజ్ గ్రూప్‌లు, మీ బిజినెస్ లోకేషన్ మొదలైన అనేక అంశాల ఆధారంగా మీ సోషల్ నెట్‌వర్కింగ్ టూల్‌ను ఎంచుకోవాలి. ఉదాహరణకు మీ బిజినెస్ 'బి2బి' తరహా అనుకోండి, దానికి ఫేస్‌బుక్ కంటే లింక్డిన్ బాగా ఉపయోగపడుతుంది. మీ వ్యాపారం మార్కెటింగ్ కి సంబంధించిందైతే ఫేస్‌బుక్ మెరుగ్గా పనికొస్తుంది. ట్విట్టర్

టీవీట్స్ కూడా పాజిటివ్ ఫలితాలనిస్తాయి.

### 3) కస్టమర్ సర్వీస్ లో ఖర్చులు తగ్గించుకోండి

స్టార్టప్ తొలిరోజుల్లో క్లయింట్లతో కమ్యూనికేషన్ ఇష్యూలు బాగా ఎదురవుతుంటాయి. రెగ్యులర్ గా వారి కామెంట్స్ తీసుకోవడం, వాటిని ఇంప్లిమెంట్ చేయడం, సేవల్ని మరింత మెరుగుపరచుకోవడంలో చాలా శ్రమపడాల్సివుంటుంది. కస్టమర్ సేవల కోసం సోషల్ నెట్ వర్కింగ్ ను ఉపయోగించుకోవడం వల్ల ఇలాంటి ఇబ్బందులు చాలావరకూ తగ్గుతాయి. కాకపోతే నిరంతరం అలర్ట్ గా వుండాల్సివుస్తుంది. కస్టమర్ల ఇబ్బందులు తీర్చడానికి వేగంగా పనిచేయాల్సివుంటుంది. కొన్ని సందర్భాల్లో నైతే గంటల వ్యవధిలోనే సర్వీస్ అందించాల్సివుస్తుంది. మంచి సోషల్ మీడియా మేనేజ్ మెంట్ టూల్ వున్నట్లయితే ఈ ఇబ్బందులన్నీ దూరమవుతాయి. అంతేకాదు, కస్టమర్ కీ, మీకూ మధ్య ఎలాంటి గోడలూ వుండవు కాబట్టి మీ సర్వీస్ పారదర్శకంగా వుంటుంది. తక్కువ ఖర్చులోనే వారికి మంచి సేవల్ని అందించగలుగుతారు.

### 4) సోషల్ మీడియా టీమ్ ను పెంచండి

సోషల్ మీడియాను మీ ప్రాడక్టులకు కస్టమర్లను ఆకర్షించడానికి మాత్రమే పరిమితం చేయలేం. టార్గెట్ కస్టమర్లకు సమాచారం అందించడానికి, వారి సందేహాలు తీర్చడానికి కూడా వాడాల్సివుంటుంది. కస్టమర్ సర్వీస్ అంశాల్ని సోషల్ మీడియా ద్వారా నిర్వహించేవారికి ఈ అవసరం మరింత ఎక్కువగా వుంటుంది. వీటన్నిటినీ నెరవేర్చాలంటే మీ సోషల్ మీడియా టీమ్ బలంగా వుండాలి. తక్కువ సమయంలో స్పందించడంతోపాటు వేగంగా కస్టమర్లకు సాయమందించగలగాలి. ఇన్ స్టాగ్రామ్, ఫేస్ బుక్ లాంటి సోషల్ నెట్ వర్కులలో ముందే సిద్ధం చేసి పెట్టుకున్న సమాచారాన్ని (కంపెనీ ప్రొఫైళ్లు, పనితీరు విధానాలు మొదలైనవి) ఉపయోగించుకోవడం క్లయింట్లతో సంప్రదింపుల్లో మీకెంతో లాభిస్తుంది. స్టార్టప్ కంపెనీలను సోషల్ మీడియాకు అనుసంధానించడం మానసికంగా కూడా మీకు బలాన్నిస్తుంది.

### 5) ఆన్ లైన్ కమ్యూనిటీలను సృష్టించండి

విజయవంతమైన మార్కెటింగ్ వ్యూహాలన్నిటి వెనుకా బలమైన మానవ సంబంధాలుంటాయి. మార్కెట్లో పాజిటివ్ గా నిలబడిన ప్రతి ప్రాడక్టు వెనుకా ఎవరున్నారనే విషయాన్ని కస్టమర్లు గమనిస్తారు. మానవ సహజమైన ఆసక్తిని ప్రదర్శిస్తారు. ఇందుకు అనుగుణంగా మీ సోషల్ మీడియా స్ట్రాటజీలుండాలి. కేవలం ప్రాడక్టులు / సేవల ప్రచారం కోసమే కాక లైటర్వీస్ అంశాలు మాట్లాడుకోవడానికి కూడా మీ స్ట్రాటజీలు అనువుగా వుండాలి. ఇందుకోసం ఆన్ లైన్ కమ్యూనిటీలను సృష్టించడం అవసరం. వీటిలో ... మీ ఉత్పత్తులు, లేదా సేవలను అందిస్తున్న టీమ్ గురించి మీ కస్టమర్లకు పరిచయం చేయండి. స్టార్టప్ ప్రారంభించడానికి మిమ్మల్ని ప్రోత్సహించిన అంశాలు,

తొలిదశలో పడిన ఇబ్బందులు, ఎదుర్కొన్న క్లిష్టమైన సందర్భాలు, మానసికానందాన్ని కలిగించిన అంశాలు ... ఇలా అనేక విషయాల్ని తక్కువ వాక్యాలలో, ఎక్కువ ప్రభావ వంతంగా అందించండి. ఇందుకోసం మీకు మంచి కంటెంట్ రైటర్ల అవసరం ఏర్పడొచ్చు. కొంచెం ఖర్చు కూడా పెరగొచ్చు. కానీ, ఈ 'ఎమోషనల్ బాండేజ్' మీ బ్రాండ్‌ను అమాంతం పెంచుతుందని గుర్తించాలి. వెనుకటి పేజీల్లో చెప్పుకున్నట్లు ... భారత్ లాంటి దేశాల్లో మాత్ పబ్లిసిటీకి మించింది లేనే లేదు. వీరే మీకు బ్రాండ్ అంబాసిడర్లుగా పనిచేస్తారు. అలాగే, మీ టార్గెట్ కస్టమర్లే కాదు, మీ ప్రాడక్టులతో అవసరం లేనివారు కూడా మానవాసక్తిని ప్రదర్శిస్తారని, వారిద్వారా కూడా మీ ప్రాడక్టులు / సేవలకు ప్రచారం లభిస్తుందని జ్ఞాపకం పెట్టుకోవాలి.

## 6) మీ వ్యూహాల్ని తరచూ సమీక్షించండి

స్టార్టప్ కంపెనీలు తొలి దశలో చాలా వేగంగా ప్రమోట్ అవుతాయి. అనుకున్న దానికంటే ఎక్కువ ప్రచారమే లభిస్తుంది. కానీ ఇది శాశ్వతం కాదని గుర్తించాలి. ప్రతి వ్యూహానికీ కొంత కాలవ్యవధి వుంటుంది. మారుతున్న పరిస్థితులు, కస్టమర్ల అవసరాలను గుర్తిస్తూ ఎప్పటికప్పుడు స్ట్రాటజీలను సమీక్షించుకోవాలి; వాటిని అప్డేట్ చేసుకోవాలి; కొత్త స్ట్రాటజీలను రూపొందించుకోవాలి. ఇలా చేయని కంపెనీలు ఎంత వేగంగా ఎదుగుతాయో అంతే వేగంగా పడిపోతాయి. సోషల్ మీడియా ప్రచారాన్ని నిలకడగా నడపడంలో మీరనుసరించే వ్యూహాలే మీ స్టార్టప్‌ను నిలబెడతాయి.

## 7) ప్రయోగాలకు భయపడకండి

స్టార్టప్ నిర్వహణకు మీరెంచుకున్న స్ట్రాటజీలు కొన్ని విజయవంతం కావచ్చు; కొన్ని విఫలం కావచ్చు. కానీ ప్రయోగాలు చేయడానికి మాత్రం వెనుకడుగు వేయకండి. ఎప్పుడూ పరిధుల్లేకుండా ఆలోచించడానికే ఇష్టపడండి. ఎంతో కష్టమని భావించిన స్ట్రాటజీలను కూడా సులభంగా ఆర్గనైజ్ చేయగల అవకాశాలుంటాయి. నా ప్రయోగంలో తప్పులున్నాయి అని బాధపడడం వల్ల ప్రయోజనం వుండదు. మరో కొత్త ప్రయోగంతో దానిని ఎదుర్కోవడం మొదలుపెట్టండి.



లోక్ సత్తా వ్యవస్థాపకులు జయప్రకాష్ నారాయణ్ చాలా తరచుగా ఒక మాట అంటుంటారు. 'చెడ్డ రాజకీయానికి విరుగుడు మంచి రాజకీయమే!' అని. ఇది మీ స్టార్టప్ కు కూడా వర్తిస్తుంది. చెడ్డ ప్రయోగానికి విరుగుడు మంచి ప్రయోగమే!



## మీ కోసం కొన్ని సోషల్ మీడియా ప్లాట్‌ఫారాలు

మీ స్టార్టప్ ప్రమోషన్ కోసం ఉపయోగపడే కొన్ని సోషల్ మీడియా ప్లాట్‌ఫారాలివి. మీరెంచుకున్న రంగం, మీ పనితీరు, లక్ష్యాలను ఆధారం చేసుకుని వాటికి అనువైన ప్లాట్‌ఫారాన్ని నిర్ణయించుకోండి. ప్రస్తుతం బలంగా వున్న ఐదు ప్లాట్‌ఫారాలను ప్రస్తావిస్తున్నాం.

**1) ఫేస్‌బుక్:** ఇంటర్‌నెట్‌లో అతిపెద్ద సోషల్ నెట్‌వర్కింగ్ ప్లాట్‌ఫారం ఇది. ఫేస్‌బుక్ కు 70 కోట్లమంది వినియోగదారులున్నారు. పెద్ద సంఖ్యలో టార్గెట్ కస్టమర్లను చేరాలంటే మీకు కీలకంగా ఉపయోగపడేది ఇదే! విశ్వసనీయతలో కూడా ఫేస్‌బుక్ మంచి ప్రమాణాలను పాటిస్తుందనే పేరుంది. మంచి వ్యాపార ప్రమాణాలు, లక్షణాలున్న కంపెనీకి ఫేస్‌బుక్ లో ఒక పేజీ వుంటే అదొక్కటే చాలా వ్యాపారాన్ని అందిస్తుంది.

**2) ట్విట్టర్:** 68 శాతంమంది ట్విట్టర్ వినియోగదారులు తమకు ట్విట్టర్ ద్వారా ప్రచారం అందిన బ్రాండ్ల వస్తువులను కొనుగోలు చేస్తారని ఒక పరిశోధన వెల్లడించింది. సమాచారం పంచుకోవడం, ప్రతి కస్టమర్ నూ వ్యక్తిగతంగా సంప్రదించాలని భావిస్తే, మీ స్టార్టప్ కు ట్విట్టర్ బలమైన పబ్లిసిటీ టూల్. మీ సోషల్ మీడియా స్ట్రాటజీలో ఇదే మొదటి పరుసలో వుంటుంది.

**3) లింక్డెయిన్:** బి2బి (బిజినెస్ టు బిజినెస్) స్టార్టప్ లు, కంపెనీలు వ్యాపార భాగస్వాములను సాధించుకోవడానికి ఇది చాలా విలువైన సోషల్ మీడియా ప్లాట్‌ఫారం. గ్లోబల్ నెట్‌వర్కింగ్ విషయాల్లో ఫేస్‌బుక్ కంటే లింక్డెయిన్ ఎక్కువ పనికొస్తుంది.

**4) యుట్యూబ్:** మీ బ్రాండ్ గురించి మీ టార్గెట్ కస్టమర్లకు అవగాహన కల్పించడం మీ ప్రాథమిక లక్ష్యమైతే యుట్యూబ్ మీకు మంచి ప్లాట్‌ఫారం. మీ ప్రెజెంటేషన్లను ఆడియో-వీడియో రూపంలో అందించడం ద్వారా లక్షలాదిమంది వినియోగదారులకు చేరువ కావడానికి యుట్యూబ్ గొప్ప ప్లాట్‌ఫారం. వీడియోలను వేర్వేరు మీడియాల ద్వారా ఏకకాలంలో ప్రచారం చేసుకోవడం ద్వారా మరింత లబ్ధిని పొందడానికి అవకాశమిస్తుంది. ఆమేరకు మీకు అదనపు ఖర్చును కూడా తగ్గిస్తుంది కూడా!

**5) గూగుల్:** సోషల్ మీడియా ఆటలోకి కొంత ఆలస్యంగా ప్రవేశించినప్పటికీ, గూగుల్ వేగంగా అడుగులు వేసి, ప్రపంచవ్యాప్తంగా 35 కోట్లమంది వినియోగదారులతో సోషల్ మీడియా ప్లాట్‌ఫారాల్లో రెండో స్థానానికి చేరుకుంది. గూగుల్ అందించే సేవల పరిధి చాలా విస్తృతంగా వుంటుంది. ఈమెయిల్ అకౌంట్ మొదలుకుని ప్రతి విషయంలో గూగుల్ మీ స్టార్టప్ ప్రచారానికి నాలుగు వైపుల నుంచీ ఉపయోగపడుతుంది.

ఇంకా, ఇన్స్టాగ్రామ్ / పింటరెస్ట్ వంటి ప్లాట్‌ఫారాలు మీ బిజినెస్ ఇమేజ్ ను పెంచడానికి మెరుగ్గా ఉపయోగపడతాయి. మీ స్టార్టప్ కు ఏది సరైనదిపిస్తే దానిని ఎంచుకోండి. అలాగే ఏ ఒక్క ప్లాట్‌ఫారానికో పరిమితం కావల్సిన అవసరం కూడా లేదు. మీ ఓపిక, సమయాన్నిబట్టి ప్రతి ప్లాట్‌ఫారాన్నీ ఉపయోగించుకోవచ్చు. ఎంతోకొంత ఫలితం తప్పకుండా లభిస్తుందనడంలో సందేహం లేదు.

ఎలా గెలవాలో

తెలిసినవాడు

ఎలాగైనా గెలుస్తాడు !!

ఎలా ఓడిపోవాలో

తెలిసినవాడు

ఖచ్చితంగా గెలుస్తాడు !!

స్టార్టప్ విజయవంతం కావడానికి ఎన్ని కారణాలుంటాయో, విఫలం కావడానికి అన్ని కారణాలుంటాయి. వాటి గురించి ఈ వ్యాసంలో చదవండి.  
వీటిని అధిగమిస్తే గెలవడానికి దారులు ఏర్పడతాయి.

స్టార్టప్ వైఫల్యాలకు  
ఇవీ ప్రధాన కారణాలు!!

WHY STARTUPS FAIL?

స్టార్టప్ లో ఎలా విజయం సాధించాలంటూ ఇప్పటిదాకా 195 పేజీలు చదివించి, ఇప్పుడు విఫలం కావడం గురించి మాట్లాడుతున్నారేమిటి అనుకుంటున్నారా? మీ అనుమానం విలువైందే; కానీ, మీరో సూత్రం తెలుసుకోవాలివుడు. “ఎలా గెలవాలో తెలిసినవాడు ఎలాగైనా గెలుస్తాడు. ఎలా ఓడిపోవాలో తెలిసినవాడు ఖచ్చితంగా గెలిచి తీరతాడు”. ఈ సూత్రం ప్రకారం మీరు ముందు ‘ఎలా ఓడిపోవాలో’ తెలుసుకోవాలి. రివర్స్ ఆస్ట్రోసీస్ పద్ధతిలో ఈ సూత్రాన్ని తిరగేస్తే, ఎలా గెలవాలో ఆటోమేటిగ్గా అర్థం చేసుకుంటారు. పదండి మరి, ఆ కారణాలేంటో ఉత్తమ పురుష (First Person) లో చదివేద్దాం!

## 1) నా ప్రాడక్ట్ మార్కెట్ కి అవసరం లేదు

స్టార్టప్ కోసం నేనెంచుకున్న ప్రాడక్ట్ ఇవ్వాలి మార్కెట్ కి అవసరం లేదు. నా ప్రాడక్ట్ కంటే ఎక్కువ ఫీచర్స్ వున్న ప్రాడక్టులు ఇప్పటికే మార్కెట్లో వున్నాయి. అవుట్ డేటెడ్ ప్రాడక్టును ఎంచుకోవడం కారణంగా నా స్టార్టప్ విఫలమైంది. బిజినెస్ ప్లాన్ తయారుచేసుకునే టైమ్ లో ... ఇప్పటికే మార్కెట్లో నా తరహా ప్రాడక్టులు వున్నాయా అని పరిశోధించకపోవడం వల్ల నా స్టార్టప్ బెడిసికొట్టింది.

## 2) ఫండింగ్ దొరకలేదు

స్టార్టప్ ప్రారంభించడమైతే నా సొంత డబ్బుతో మొదలుపెట్టాను కానీ, దానిని రెగ్యులర్ గా రన్ చేయడానికి, నిలబెట్టుకోవడానికి కావల్సిన ఫండింగ్ దొరకలేదు. ముందు కంపెనీ మొదలుపెట్టేస్తే ఫండ్ ఇన్వెస్టర్ల గురించి తీర్మాన ఆలోచించవచ్చనే భ్రమతో ముందడుగు వేశాను. కానీ, నేను ఆశించినట్లుగా ఫండింగ్ దొరకక, నా దగ్గర చాలినంత డబ్బు లేక స్టార్టప్ మూసేయాల్సివచ్చింది. బిజినెస్ మోడల్ తయారీ సమయంలోనే ఫండింగ్ అంశాల గురించి సరైన అవగాహన పెంచుకునివుంటే ఈ సమస్య వచ్చివుండేది కాదు.

## 3) సరైన టీమ్ దొరకలేదు

స్టార్టప్ కోసం నేనెంచుకున్న టీమ్ నా అవసరాలకు సరిపోలేదు. ఫౌండర్ ను నేనే కాబట్టి, టీమ్ నేను చెప్పినట్లు పనిచేస్తుందని భావించాను. కానీ, ఎవరి అనుభవాలకు తగినట్లు వారు పనిచేస్తారని ఆలోచించలేకపోయా. నా టీమ్ కీ, నాకూ మధ్య సమన్వయం కుదరకపోవడంతో ప్రాజెక్టులకు గండిపడి, స్టార్టప్ ను మూసేయాల్సి వచ్చింది. సరైన టీమ్ వుండి, ఆ టీమ్ ను పద్ధతిగా నడిపించగల సామర్థ్యం వుంటే నా స్టార్టప్ నాకు బంగారు బాతులా మిగిలివుండేది.

## 4) పోటీ తట్టుకోలేక ...

మార్కెట్లో నా ప్రాడక్టులకు పోటీగా వున్న ప్రాడక్టుల గురించి సరిగ్గా అంచనా వేయలేకపోయాను. వాటి ఫీచర్లు, ఆ కంపెనీలు అనుసరిస్తున్న మార్కెటింగ్ వ్యూహం

లను పసిగట్టలేకపోయాను. వాటికి దీటుగా నా ప్రాడక్టులను మలచుకోలేకపోయా. దాంతో నేనే పోటీ నుంచి తప్పుకోవాల్సివచ్చింది. అలా నా స్టార్టప్ ను మూసివేయాల్సి వచ్చింది. మార్కెట్ లో నా కాంపిటీటర్ల పనితీరును ఎప్పటికప్పుడు గమనిస్తూ, వాటికి తగ్గట్లు పావులు కదిపిస్తుంటే ఇలా వైఫల్యం బారిన పడేవాడిని కాను.

### 5) ప్రైసింగ్ పద్ధతులు తెలియక ...

నా ప్రాడక్టు తయారీ విలువకూ, మార్కెట్ ధరకూ ఎలా ముడిపెట్టాలో తెలియక ప్రైసింగ్ లో తడబాటు పడ్డాను. పెట్టుబడిని, ఖర్చుల్ని అంచనా వేసి సరైన ఎమ్ ఆర్ పి నిర్ణయించడంలో విఫలమయ్యాను. ఫలితంగా మార్కెట్ ధర నా ప్రాడక్టు తయారీ ధర కంటే తక్కువగా మారిపోయింది. ప్రాడక్ట్ నా కంపెనీలో తయారైనప్పటి నుంచి వినియోగదారుడికి చేరేదాకా ఎన్ని గమ్యాలుంటాయి; ఎక్కడెక్కడ ఎంత ఖర్చుంటుందో సరైన అంచనాలు వేసి, వాటికి తగ్గట్లు పనిచేసివుంటే నా స్టార్టప్ మిగిలివుండేది.

### 6) ప్రాడక్టు వాడడం సులభంగా లేక ...

నా ప్రాడక్టును ఎలా ఉపయోగించాలో నా కస్టమర్లకు అర్థం కాలేదు. ప్రాడక్టు తయారీలో సులువైన పద్ధతులు కాకుండా, వినియోగదారుడికి అర్థం కాని కఠినమైన టెక్నాలజీల్ని, పద్ధతుల్ని వాడం. దాంతో దాని వాడకం క్లిష్టంగా మారింది. ఈ గందరగోళం ఫలితంగా అది తమకు ఉపయోగపడే ప్రాడక్టు కాదని వారు దాన్ని తిప్పికొట్టారు. సులభమైన టెక్నాలజీలు వాడి, ఫీచర్లను ఈజీమోడ్ లో అందించివుంటే నా స్టార్టప్ స్థిరపడేవుండేది.

### 7) కస్టమర్ల ఫీడ్ బ్యాక్ నిర్లక్ష్యం చేయడంతో ...

నా ప్రాడక్టు ఎలా పనిచేస్తోందనే విషయంపై నా కస్టమర్లు ఎప్పటికప్పుడు ఫీడ్ బ్యాక్ ని అందిస్తూనే వున్నా, నేను దానిని నిర్లక్ష్యం చేశాను. ప్రాడక్ట్ సృష్టికర్తను నేను; నాకు ఇంకొకరు చెప్పేదేమిటనే ఫీలింగ్ తో కస్టమర్ల మాటల్ని వినడమే మానేశాను. ఫలితంగా నా స్టార్టప్ దీర్ఘకాలం నిలబడే అవకాశం పోగొట్టుకున్నాను. కస్టమర్ల ఫీడ్ బ్యాక్ ను రోజువారీ పరిశీలిస్తూ, వాటికి అనుగుణంగా మా పద్ధతుల్ని తీర్చిదిద్దుకుంటూ పనిచేసివుంటే స్టార్టప్ విఫలమయ్యే పరిస్థితే వచ్చేది కాదు.

### 8) మార్కెటింగ్ నిర్లక్ష్యాలు

నా ప్రాడక్టు తయారీ వరకూ బ్రహ్మాండంగా వుంది. అందరూ మంచి ఫీడ్ బ్యాక్ కే ఇచ్చారు. కానీ, దానిని మార్కెట్ కు చేర్చడంలో, అమ్ముకోవడంలో విఫలమయ్యాను. దాంతో ప్రాడక్ట్ నా ఆఫీసులోనే మూలుగుతూ వుండిపోయింది. మార్కెట్ లో ప్రాడక్టు స్థిరపడడానికి కావల్సిన ప్రణాళికలు రూపొందించలేకపోయాను. మార్కెటింగ్ టీమ్ ను సమర్థవంతంగా నడిపించలేకపోయాను. మార్కెట్ పరిస్థితుల్ని ఎప్పటికప్పుడు అంచనా వేస్తూ, టార్గెట్ కస్టమర్లను ఆకట్టుకునే మార్గాల్ని పొందించివుంటే ... నా

స్టార్లను చేతులారా పోగొట్టుకునేవాడిని కాదు.

### 9) రాంగ్ టైమ్లో ప్రాడక్ట్ రిలీజ్

రాంగ్ టైమ్లో నా ప్రాడక్టుకు మార్కెట్లోకి దించాను. ఆ సమయంలో కస్టమర్లు ఈ తరహా ప్రాడక్టుల మీద ఇన్వెస్ట్ చేయడానికి సిద్ధంగా వుండరని గుర్తించలేకపోయాను. ఫలితంగా ప్రాడక్టుకు సేలబిలిటీ లేకుండా పోయింది. సీజన్ వచ్చేదాకా దానిని అంటిపెట్టడం ఆర్థికంగా సాధ్యం కాక నా స్టార్లను వదులుకోవాల్సివచ్చింది. నా ప్రాడక్టును కస్టమర్లు ఏ టైమ్లో ఆదరించడానికి అవకాశాలుంటాయో ముందే పరిశోధించకపోవడంతో వైఫల్యాన్ని ఎదుర్కోవాల్సివచ్చింది.

### 10) బిజినెస్ మీద దృష్టి నిలపలేక ...

ఒకదానికొకటి సంబంధం లేని ఏవేవో వ్యవహారాలు మీద వేసుకుని, ఈ స్టార్లను మీద దృష్టి నిలపలేకపోయాను. బిజినెస్ ఎలా జరుగుతుందని ఆరా తీయలేకపోయా. ఆఫీసులో పని జరుగుతున్న పద్ధతుల్ని పరిశీలించలేకపోయా. ఫలితంగా స్టార్లను స్వరూపం మారిపోయింది. మార్కెట్లో నిలబడే స్థితిని కోల్పోయింది. రోజువారీ బిజినెస్ వ్యవహారాలను సీరియస్ గా పట్టించుకుంటూ, ప్రాజెక్టులు - ఉద్యోగుల మధ్య సమన్వయం సాధించే పని చేసివుంటే స్టార్లను ఇలా వైఫల్యాల జాబితాలోకి చేరేదికాదు.

### 11) తపన లేక, అనుభవం చాలక ...

స్టార్లను ప్రారంభించడమైతే చేశాను కానీ, దానిని నడపడానికి కావల్సినంత తపన నాలో లేదు. మేనేజ్ చేయడానికి కావల్సినంత అనుభవం కూడా నాకు లేదు. ఫలితంగా కొద్దికాలం లోనే స్టార్లను మూసివేయాల్సివచ్చింది. ఒక పని మొదలు పెట్టాలనుకుంటే ... దాని గురించి పూర్తి అవగాహన, అందులో మంచి అనుభవం, ఆ పనిని విజయవంతంగా పూర్తిచేయాలన్న తపన లేకుండా స్టార్లను ప్రారంభించడం వల్లే ఈ పరిస్థితి ఎదురైందని ఆలస్యంగా అర్థం చేసుకున్నాను.

### 12) ఇన్వెస్టర్లు / కో-ఫౌండర్లతో పొసగక ...

బిజినెస్ నిర్వహణలో ఇన్వెస్టర్లు, నా కో-ఫౌండర్లతో భేదాభిప్రాయాలొచ్చాయి. వారి సందేహాలు తీర్చడానికి, పరిస్థితులు చక్కదిద్దడానికి ప్రయత్నించలేకపోయాను. ఫలితంగా మనస్ఫుర్లు చెలరేగి స్టార్లను మూసేసి, ఎవరి దారిన వాళ్లు వెళ్లిపోవాల్సి వచ్చింది. నా ఐడియాను, నన్ను నమ్మి నా స్టార్లలో పెట్టుబడి పెట్టారనే వాస్తవాన్ని మర్చిపోయాను. నా కంపెనీకి పెట్టుబడి పెట్టినవారికి ఎప్పటికప్పుడు స్టేటస్ అప్డేట్స్ ఇవ్వాలని, వారికి వాస్తవ పరిస్థితులు వివరిస్తూవుండాలని గ్రహించకపోవడంతో నా స్టార్లను నుంచి నేనే వైదొలగాల్సివచ్చింది. 'అభిప్రాయ భేదాలు వేరు, విభేదాలు వేరు' అని గుర్తించి, వారితో సరిగ్గా సమన్వయం చేసుకునివుంటే స్టార్లను మా అందరికీ మంచి ఫలితాలనిచ్చివుండేది.

### 13) నా లొకేషన్ సరైంది కాక ...

స్టార్లవ్ బిజినెస్ కోసం నేనెంచుకున్న లొకేషన్ వ్యాపారానికి అనువైంది కాదని ఆలస్యంగా అర్థం చేసుకున్నాను. స్టార్లవ్ కంపెనీనే అయినా, వర్క్ ఫ్లేస్ సులభంగా చేరే లొకేషన్ లో వుండాలనే బేసిక్ సూత్రాన్ని నిర్లక్ష్యం చేశాను. కష్టమర్లు, ఉద్యోగులు నా లొకేషన్ కి రావడానికి ఇబ్బందవుతుందని, ట్రాన్స్ పోర్టేషన్ కూడా సమస్యవుతుందని గుర్తించలేకపోయాను. మరో లొకేషన్ కి వ్యాపారాన్ని మార్చడం ఎంత క్లిష్టమైన విషయమో ఆలస్యంగా అర్థం చేసుకున్నాను.

### 14) లీగల్ సమస్యలతో ...

స్టార్లవ్ ను నోటి మాటలతో ఆర్గనైజ్డ్ గా నడిపే ప్రయత్నం చేయకపోవడం వైఫల్యానికి దారితీసింది. ప్రాజెక్టులకు అగ్రిమెంట్లు రాసుకోవడం, లీగల్ అంశాలకు ప్రాధాన్యత ఇవ్వకపోవడం వంటి నైపుణ్యాలు తెలియక స్టార్లవ్ ను ఇరుకులో పడేశాను. క్లయింట్లు, సర్వీస్ ప్రొవైడర్లకు పనిచేయడం, డెడ్ లైన్లు, చెల్లింపులు మొదలైన లీగల్ అంశాల మీద సీరియస్ గా వ్యవహరించివుంటే స్టార్లవ్ వదిలేయాల్సిన అవసరం వచ్చివుండేది కాదు.

### 15) నా నెట్ వర్క్ సరైంది కాక ...

నా స్టార్లవ్, ప్రాడక్టును కష్టమర్లకు చేర్చడానికి నేనెంచుకున్న నెట్ వర్క్ సరైంది కాకపోవడంతో వైఫల్యాల్ని ఎదుర్కోవాల్సివచ్చింది. ఉద్యోగులు, సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల నెట్ వర్క్ మార్కెటింగ్ నెట్ వర్క్ ఎలా పనిచేస్తాయో అవగాహన లేకపోవడంతో వీటి మధ్య సంధానం కుదర్చడంలో విఫలమయ్యాను. నెట్ వర్కింగ్ అంశాల గురించి బాగా అధ్యయనం చేసి, వాటిని వ్యూహాత్మకంగా ఉపయోగించుకోవడం తెలుసుకుని వుంటేనే స్టార్లవ్ విజయవంతమవుతుందని అర్థం చేసుకోగలిగాను.

### 16) సరైన వ్యూహం లేక ...

స్టార్లవ్ ను విజేతగా నిలపడానికి అనుసరించాల్సిన వ్యూహాల్ని పాటించలేకపోవడం వల్ల బిజినెస్ ను నిలబెట్టుకోలేకపోయాను. ఉద్యోగులు, సర్వీస్ ప్రొవైడర్ల నిర్వహణ, ప్రాడక్ట్ డెవలప్ మెంట్, మార్కెట్ లో నిలబడడం మొదలైన విషయాల గురించి స్టార్లవ్ బిజినెస్ ప్లాన్ తయారీ సమయం లోనే సరైన ప్లానింగ్ పెట్టుకోవడం ఎంత అవసరమో నా స్టార్లవ్ అంతిమ దశలో నాకర్థమైంది. పకడ్బందీ వ్యూహాలు తయారు చేసుకోవడం, అంతే పకడ్బందీగా వాటిని అమలు చేయడం చేయలేని స్టార్లవ్ నిలబడడం కష్టమని నా అనుభవం నేర్పిన పాఠం.

# నష్టపోతే ... ఏం నష్టం జరిగింది?

స్టార్టప్ విఫలమైందనే బాధ మీలో వుండొచ్చు, అది సహజం. కానీ జీవితంలో ఇదొక్కటే అల్లిమేట్ థింగ్ కాదు కదా! 'ఒక ఓటమి వంద విజయాలకు పునాది' అన్నాడో విశేష. దీన్ని దృష్టిలో పెట్టుకుంటే మీదసలు ఓటమి కాదు, 'రేపు సాధించబోయే విజయానికి గాల్లోకి విసిరేసిన ఒక చిన్న రాయిగడ్డ' మాత్రమే. అది మళ్లీ కిందికే పడుతుంది.

స్టార్టప్ వైఫల్యం ద్వారా మీరేం పోగొట్టుకున్నారు? కొంత డబ్బు, కొంత సమయం. ఈ రెండే కదా? ఇంతకుమించి నష్టపోయిందేమీ లేదుకదా!

అసలు దీన్ని 'నష్టం' అని ఎందుకనుకుంటున్నారో ముందు ఆలోచించండి. అంత కంటే ముందు కొన్ని పాయింట్లు చదవండి. వీటిని మీ ఆలోచనలకు అన్వయించండి. ఆతర్వాత చెప్పండి - మీకు జరిగింది లాభమా, నష్టమా అనేది.

1) మీరు పోగొట్టుకున్న డబ్బును మీరు మీ స్టార్టప్ లో 'పెట్టుబడి'గా పెట్టారు. వ్యాపారమన్న తరువాత లాభనష్టాలుంటాయని తెలిసే దానిని ఖర్చుపెట్టారు. నష్టం వస్తే భరించాల్సిన బాధ్యత వుందని మీకు స్పష్టంగా తెలిసే ఆ పెట్టుబడి పెట్టారు. మీరు పెట్టిన ఖర్చుకు సరిపడా సదుపాయాలు ఏర్పాటు చేశారు. వాటిని మీ టీమ్ తో పాటు మీరూ అనుభవించారు. మీ ఖర్చులో మీ వాటా లెక్కేసుకుంటే అగ్రభాగం వ్యక్తిగతంగా మీకోసం చేసిందే ఎక్కువని అర్థమవుతుంది. కాబట్టి డబ్బు రూపంలో నష్టపోయామనే మీ వాదన సరైంది కాదు. పెట్టుబడి ఎక్కడ ఎక్కువగా పెట్టాను; అనవసరంగా పెట్టిందెంత; ఎక్కడ ఆదాయం తగ్గింది; ఎక్కడ నా అంతట నేను బోల్తాపడ్డాను వంటి ఆర్థిక పరమైన అంశాలపై ప్రాక్టికల్ గా అనుభవం సంపాదించారు. ఈ అనుభవం మీకు పుస్తకాల్లో దొరికేది కాదు. భవిష్యత్ లో ఎక్కడా మరోసారి తప్పు చేయకుండా అనుభవం ద్వారా నేర్చుకోవడానికి మీరు పెట్టిన 'ట్రయినింగ్ ఫీజు' ఈ పెట్టుబడి అని భావించండి.

2) మీరు ఖర్చుపెట్టిన కాలం చాలా విలువైంది. ఈ కాలంలో మీ డొమెయిన్ లో మీరు చాలా పని చేశారు. మంచి టీమ్ తో కలిసి పనిచేశారు. వారి అనుభవాలు, శ్రమ నుంచి చాలా నేర్చుకున్నారు. వాటిని మీ సొంతం చేసుకోవడానికి కృషి చేశారు. మార్కెట్ ను అర్థం చేసుకోవడానికి కృషిచేశారు. మార్కెట్ కు అనువుగా మీ ప్రాడక్టుల్ని తీర్చిదిద్దుకునే కృషి చేశారు. బోలెడంత మార్కెటింగ్ కృషిచేశారు. అనేకమంది క్లయింట్లను కలిశారు. వారితో మాట్లాడారు, మీ అనుభవాలు పంచుకున్నారు, వారి అనుభవాలు అర్థం చేసుకున్నారు. ఇదంతా ఒక మంచి లెర్నింగ్ ప్రాసెస్. మీకు కాలేజీలు, యూనివర్సిటీలు అందించలేని లెర్నింగ్.

3) స్టార్టప్ వెనుకదారి పట్టడానికి కారణాలు అర్థం చేసుకున్నారు. ఎక్కడ తప్పులు జరిగాయి, వాటిని దిద్దుకోలేకపోవడానికి నిజమైన కారణాలు తెలుసుకున్నారు. ఇవన్నీ భవిష్యత్ లో మరోసారి మోసపోకుండా ముందుకు నడిపిస్తాయి.

ఇప్పుడు చెప్పండి. మీ స్టార్టప్ విఫలమైందనడం సరైందేనా? మీ ఆన్సర్ 'కాదు' అయితే మీరు త్వరలోనే విజయం చూడబోతున్నారు. మీ ఆన్సర్ 'అవును' అయితే మీరింకా చాలా నేర్చుకోవాల్సివుంది. ఎనీవే, ఆల్ ది బెస్ట్!!



## PART 4

దురదృష్టవశాత్తూ స్టార్లప్ ను మూసివేయాల్సివస్తే... ఆ పరిస్థితులను ఎలా  
 ఎదుర్కోవాలి; రిజిస్ట్రేషన్లను ఎలా రద్దు చేసుకోవాలి మొదలైన విషయాలపై  
 ఈ అధ్యాయంలో సమాచారం తెలుసుకోండి.

---

స్టార్లప్ ను మూసేయడం  
 ఎంత సులభం?

స్టార్టప్ ప్రారంభించడం, పెళ్లి చేసుకోవడం రెండూ ఒకటేనని వ్యాపారంలో తలలు పండిపోయినవాళ్లు చమత్కరిస్తుంటారు. పెళ్లి చేసుకోవడం ఎంత సులభమో, విడాకులు తీసుకోవడం అంత కష్టం. స్టార్టప్ కూడా దాదాపు అలాంటిదే! మనమీద మనకున్న అపారమైన నమ్మకం, మిత్రులు తోడుంటారనే ధీమా, ఎలాగైనా డబ్బు సంపాదించి పైకి రావాలనే కోరిక - ఇవన్నీ కలిసి స్టార్టప్ కలల్ని వాస్తవ రూపానికి తీసుకొస్తాయి. కీడంచి మేలేంచమన్నట్లు ... స్టార్టప్ విఫలమైతే?

ఏ స్టార్టప్పు విఫలం కాకూడదనే కోరుకుందాం. కానీ అనివార్య కారణాల వల్ల స్టార్టప్ మూసివేయాల్సివస్తే ... అది సులభంగా జరిగే పనేనా? స్టార్టప్ రద్దు చేయడం ఆయా కంపెనీల స్వరూపాన్ని బట్టి వేర్వేరు పద్ధతుల్లో వుంటుంది. మీది ఏ నమూనాకు చెందిన స్టార్టప్ అయినా కింది అంశాల్ని దృష్టిలో పెట్టుకోవాలి.

1) కంపెనీ తరపున చేస్తున్న ప్రాజెక్టులన్నీ పూర్తయ్యాయని, పెండింగ్ పనులేవీ లేవని ధృవీకరించుకోండి.

2) పెండింగ్ ప్రాజెక్టులేవైనా వుండి, వాటిని ఇంకెవరికైనా అప్పగించినట్లయితే ఆ విషయాన్ని క్లయింటుకు రాతపూర్వకంగా తెలియజేయండి. ఆ కొత్త సర్వీస్ ప్రొవైడర్ ను మీరే నేరుగా క్లయింటుకు పరిచయం చేయండి. అవసరమైనప్పుడు తానూ తోడుంటానని, విజయవంతంగా ప్రాజెక్టు పూర్తిచేయడానికి సహకరిస్తానని క్లయింటుకు హామీఇవ్వండి.

3) బ్యాంకులు / ఆర్థిక సంస్థల నుంచి రుణాలేవైనా తీసుకునివుంటే ఆ బకాయిలను వెంటనే క్లియర్ చేయండి. బకాయిలున్న కంపెనీల రిజిస్ట్రేషన్ రద్దయ్యే అవకాశం వుండదు. భవిష్యత్ లో లీగల్ సమస్యలు ఎదురయ్యే ప్రమాదం వుంది.

4) బ్యాంకు అకౌంట్లను రద్దు చేయండి. అకౌంట్ తాలూకు చెక్కులు, ఇతర మెటీరియల్స్ ను బ్యాంకుకు సమర్పించి, రసీదులు తీసుకోండి. పాత చెక్కులు దగ్గరుంచుకోవడం, వాటిని భవిష్యత్ లో ఉపయోగించడం చట్టప్రకారం నేరం కూడా.

5) అనివార్య కారణాల వల్ల కంపెనీని మూసివేయడానికి నిర్ణయించుకున్నామని పేర్కొంటూ ఒక అఫిడవిట్ నోట్ తయారు చేయండి. 100 రూపాయల స్టాంప్ పేపర్ పై దానిని నోటరైజ్ చేయించుకోండి. మీ స్టార్టప్ ఏ నమూనాదైనా, రద్దు కోసం మీరక్కడికి వెళ్లినా మీరు ప్రధానంగా సమర్పించాల్సింది ఈ డాక్యుమెంటునే.

6) రిజిస్ట్రేషన్లను రద్దు చేయడానికి ప్రతి ప్రభుత్వ శాఖకీ వేర్వేరుగా లేఖలు ఇవ్వాలివుంటుంది. ఈ ఉత్తరం రెండు కాపీలు తప్పనిసరిగా మీతో తీసుకువెళ్లండి. ఒకటి వారికి సమర్పించి, మరొకదానిపై ఆ డిపార్ట్ మెంట్ సీల్, అధికారి సంతకంతో అక్నాలెడ్జ్ మెంట్ గా తీసుకోండి.

## 1) మీ స్టార్టప్ ప్రొప్రయిటర్ అయితే ...

మీ స్టార్టప్ కంపెనీ ప్రొప్రయిటర్ షిప్ నమూనాకి చెంది, మీరొక్కరే మీ సొంత

డబ్బుతో నడిపిస్తున్నట్లయితే దీనిని మూసివేయడం సులభమే! మీకున్న రిజిస్ట్రేషన్ల కార్యాలయాలకు వెళ్లి, స్టార్ట్‌అప్ రద్దు అఫిడవిట్‌ను సమర్పిస్తూ మీ రికార్డుల నుంచి వెంటనే ఈ పేరును తొలగించమని కోరుతూ ఒక లేఖ సమర్పిస్తే సరిపోతుంది. ఇందుకోసం మీరెలాంటి డబ్బు చెల్లించాల్సిన అవసరం లేదు. సర్వీస్‌టాక్స్ బకాయి లేవైనా వుంటే వాటిని తీర్చేయండి. బకాయిలేకపోతే, బ్లాంక్ ఫారం సబ్మిట్ చేయండి.

రిజిస్ట్రేషన్‌వేవీ లేకపోతే సింపుల్‌గా అలా వదిలేయండి. మీ క్లయింట్లకు స్టార్ట్‌అప్ రద్దు విషయాన్ని చెప్పడమా, వద్దా అనేది మీ స్వీయ విచక్షణపై తీసుకునే నిర్ణయం.

## 2) పార్టనర్‌షిప్ కంపెనీ అయితే ...

మీ స్టార్ట్‌అప్ కంపెనీ పార్టనర్‌షిప్ సమూహానికి చెంది, ఇతరులతో కలిసి నడిపిస్తున్నట్లయితే దీనిని మూసివేయడం కొంత క్లిష్టంగా వుంటుంది. స్టార్ట్‌అప్‌ను పూర్తిగా మూసిస్తున్నారా; లేక ఇతరులు దానిని నడిపించుకుంటూ మీరు మాత్రమే బయటికి వెళ్లిపోతున్నారా అనేది కీలకం. మీ భాగస్వాములు దానిని నడిపించుకునేట్లయితే మీకు పెద్దగా పనేమీ లేదు. సింపుల్‌గా ఒక అగ్రిమెంటు రాసుకుని విడిపోవచ్చు. స్టార్ట్‌అప్‌నే పూర్తిగా రద్దు చేసేట్లయితే ... ఆ వ్యవహారం వేరు. అందులో అందరికీ పని భాగస్వామ్యం వుంటుంది. అఫిడవిట్ నోట్ మీద భాగస్వాములందరూ తమతమ హెబిటాలు పెర్మిట్టూ సంతకాలు చేయండి. రిజిస్ట్రేషన్ రద్దు ప్రాసెస్ అంతా మామూలే!

## 3) ప్రయివేట్ లిమిటెడ్ కంపెనీ అయితే ...

మీది ప్రయివేట్ లిమిటెడ్ కంపెనీ అయితే మూసివేయడం బాగా క్లిష్టమైన అంశం. ఈ కంపెనీలకు కొన్ని రిజిస్ట్రేషన్లు తప్పనిసరిగా వుంటాయి. వ్యాట్, సర్వీస్ టాక్స్, టాన్ వంటి చాలా రిజిస్ట్రేషన్లతో పాటు కంపెనీ రిజిస్ట్రేషన్‌ను కూడా రద్దు చేసుకోవాలి. భాగస్వాముల మధ్య కుదిరిన ఒప్పందాలు, వాటి తాలూకు పత్రాలు, తీసుకున్న రుణాలు, రావల్సిన బాకీలు, కంపెనీ ఆస్తులు, వాటినెలా విభజిస్తారు మొదలైన అనేక అంశాలపై డాక్యుమెంటరీ సాక్ష్యాలు సమర్పించాలి. కంపెనీని మూసివేయడం చుకున్నట్లు కోర్టులో పిటిషన్ వేసి, అనుమతి పొందాలి. లిక్విడేటర్‌ను అపాయింట్ చేసి, కంపెనీ ఆస్తుల విషయాలు ఫైనల్ చేయాలి. ఆ తర్వాతే కంపెనీని అధికారికంగా క్లోజ్ చేసినట్లు ప్రకటిస్తారు.

స్టార్ట్‌అప్ కంపెనీల సమూహాలో, స్టార్ట్‌అప్ గా రిజిస్టర్ అయి ప్రారంభించిన కంపెనీలకు ప్రభుత్వం కొన్ని పన్ను మినహాయింపులనిస్తోంది. వీటిని వదిలేస్తే మిగతా అన్ని నిబంధనలూ మామూలు కంపెనీలకూ, స్టార్ట్‌అప్ కంపెనీలకూ ఒకేవిధంగా వర్తిస్తాయి. కేంద్రప్రభుత్వం స్టార్ట్‌అప్ కంపెనీల విధివిధానాలను సరళీకరిస్తూ ప్రతి ఏడాది తాజా నిబంధనలు విడుదల చేస్తోంది. ఇంటర్‌నెట్ ద్వారా ఆ తాజా సమాచారాన్ని తెలుసుకోవచ్చు.

# మళ్ళీ ఉద్యోగానికా? సంశయం అక్కర్లేదు !

ఒక మరణం వంద జననాలకు పునాది - ఈ సూత్రం స్టార్టప్ లకూ, వ్యక్తిగతంగా మీకూ ఒకేవిధంగా వర్తిస్తుంది. 200వ పేజీలో మీరిప్పటికే చదివారు. మీరు పోగొట్టుకున్న డబ్బు, సమయం మీకెలా ఎసెట్స్ అవుతాయో! కాబట్టి ఆ మూలాలను అనుభవాలగా తీసుకుని కొత్త లైఫ్ మొదలుపెట్టుకోవడమే నిజమైన విజేతలు చేసేది.

నిజానికి 'గెలుపు' అనే పదం అందరికీ ఒకేలా వర్తించదు. వారివారి సంతృప్తి స్థాయిల మీద ఆధారపడి జయాపజయాల నిర్ణయం జరుగుతుంది. మీ స్టార్టప్ విషయం కూడా అంతే. మీరు స్టార్టప్ ను మూసేసుకోవాల్సివచ్చింది కాబట్టి దీనిని ఓటమి అనుకోనక్కర్లేదు. నిజానికి మీ భవిష్యత్ కిది మంచి పునాది కూడా!

ఏది కరెక్ట్ గా చేయాలో ముందే తెలిస్తే ఎవరూ తప్పులు చేయరు. అంతా బాగానే జరుగుతుందని ముందే తెలిస్తే దేవుడనేవాడున్నాడని అసలే ఒప్పుకోరు. అంటే .. జరగబోయేది మీకు తెలియకుండానే మంచి జరగడం కోసం కృషి చేశారు' కాబట్టి ఇక్కడ మీకు నష్టం ఏర్పడినా, మరో రూపంలో మీకు మంచే జరుగుతుందనే భావనను మనసులో పెట్టుకోవాలి.

స్టార్టప్ రద్దు చేశాక మీముందుండే ఆప్షన్స్ రెండు. కొత్త స్టార్టప్ ప్రారంభించడం, లేదా మళ్ళీ ఉద్యోగానికి వెళ్లిపోవడం.

కొత్త స్టార్టప్ ను ప్రారంభించడానికి మళ్ళీ పెట్టుబడి కావాలి. మానసిక, శారీరక శక్తి కావాలి. ఒక స్టార్టప్ ను మూసేసిన దశలో మరో స్టార్టప్ కు వెళ్లడానికి చాలామంది ముందుకు రాలేరు. కాబట్టి ఎక్కువమంది ఉద్యోగం వైపే మొగ్గు చూపిస్తారు.

మళ్ళీ ఉద్యోగానికి వెళ్లిపోవడం వల్ల ఎలాంటి నష్టమూ లేదు. గతంలో ఒక గొడుగు కింద పనిచేశారు; మధ్యలో మీరే గొడుగు సృష్టించారు; ఇప్పుడు మళ్ళీ ఇంకో గొడుగు కింద పనిచేస్తున్నారు. గొడుగు (కంపెనీ) అనే పదార్థం మారలేదు. ఎక్కడా మీలో క్రమశిక్షణ తప్పలేదు. ఖాళీగా వుండలేదు. నిరంతరం ఎక్కడోఒకచోట పని చేస్తూనే వున్నారు. ఇప్పుడు కూడా ఒకచోట పనిచేయడానికే ఆసక్తి చూపిస్తున్నారు తప్ప, ఒకచోట నష్టపోయాను కాబట్టి నా జీవితమంతా ఇక నష్టమేననే నెగటివ్ ఆలోచనలకు వెళ్లడం లేదు. సో, మళ్ళీ ఉద్యోగానికి వెళ్లాలన్న ఆలోచన నూటికి నూరు పాళ్లు గొప్పది, అందులో ఎలాంటి సందేహం లేదు.



### అనుభవం మళ్లీ ఆడుకుంటుంది

ఒక స్టార్టప్ మూసేసినంత మాత్రాన మీకు ద్వారాలన్నీ మూసుకుపోవు. మీ శక్తి సామర్థ్యాలు మీనుంచి వెళ్లిపోలేదు. మీ అనుభవాలు రాలిపోలేదు. అవన్నీ నిక్షేపంగా వున్నాయి. పైగా వాటిని ఎన్నిసార్లు పెట్టుబడి పెడితే అంత రాటుదేలతాయి. ఇలాంటి పాజిటివ్ సూత్రాలను మనసులో పెట్టుకోండి. మీ అర్హతలకు తగిన అవకాశాలున్న కంపెనీల్లో ఉద్యోగాల కోసం మళ్లీ ప్రయత్నించండి.

కంపెనీలకు మీ ప్రొఫైల్స్ పంపేటప్పుడు మీ స్టార్టప్ గురించి తప్పుకుండా ప్రస్తావించండి. నష్టపోయాను కాబట్టి కంపెనీలు నన్ను నష్టానికి సింబల్ గా చూస్తాయని భ్రమపడకండి. మీరనుకుంటున్న నష్టం మీ ద్వారా అనుభవం రూపంలో ఆ కంపెనీ అభివృద్ధికి తోడ్పడుతుంది. గత కొన్నేళ్లుగా మీలాంటివారిని ఆహ్వానించడమే కాదు, పెద్దపెద్ద కంపెనీలన్నీ వారికోసం ఎదురుచూస్తున్నాయి కూడా! కొన్ని కంపెనీలైతే ఇటువంటి ఉద్యోగులకు హెచ్చుతగ్గులు పెంచుతున్నాయి. కొన్ని అదనపు సదుపాయాల్ని కల్పిస్తున్నాయి. పైగా మీ సీవీతో ఎక్కడా 'వర్సింగ్ బ్రేక్' కనిపించదు కాబట్టి అదీ మీకు ప్లస్ పాయింట్ అవుతుంది. ఈ క్యాండిడేట్ ఎక్కడో ఒకచోట పనిచేస్తూనేవున్నాడు తప్ప విశ్రాంతి తీసుకోలేదనే మంచి అభిప్రాయం కూడా కంపెనీల వైపునుంచి మీకు మేలుచేస్తుంది.

కాబట్టి, మళ్లీ ఉద్యోగానికి వెళ్లడానికి, కొత్త టీమ్ లతో కలిసి పనిచేయాడానికి మొహమాటపడకండి. డొమెయిన్ తో సంబంధం లేదు; మీ స్టార్టప్ మీకిచ్చిన అనుభవాల్ని మీ కొత్త ఉద్యోగంలో ఖచ్చితంగా ఉపయోగించుకోవచ్చు. ఆల్ ది బెస్ట్.

**స్టార్టప్ తరువాత ఉద్యోగావకాశాల సమాచారం కోసం ..**

askmeboss100@gmail.com కి ఈమెయిల్ రాయండి.

www.askmeboss.com వెబ్ సైట్ లో సమాధానాలు చదవండి.

# మళ్ళీ స్టార్టప్ కా? సందేహం అక్కర్లేదు !

మొదటి స్టార్టప్ విఫలమైంది. మళ్ళీ నాలుగు రోడ్ల కూడలిలో నిలబడ్డారు. మళ్ళీ ఉద్యోగానికి వెళ్లే ఆసక్తి లేదు. నాకంటూ సొంత కంపెనీని సృష్టించుకుని, అందులో నా శక్తి సామర్థ్యాలను పెట్టుబడిగా పెట్టి, చాలా అనుభవాల్ని సంపాదించాను. ఇవన్నీ మళ్ళీ నాకే ఉపయోగపడాలి. ఇంకోచోట ఉద్యోగానికి వెళ్లి వాటినక్కడ వుధా చేయడం నాకిష్టం లేదు. మళ్ళీ ప్రయత్నించడానికే సిద్ధంగా వున్నాను.

పై పేరా మీ అభిప్రాయాలకు దగ్గరగా వుందా? అయితే, మీకు కొంచెం కౌన్సిలింగ్ అవసరం. కంగారు పడకండి, పాజిటివ్ కౌన్సిలింగ్ వైపే వెళదాం. ఎక్కడ పోగొట్టుకుంటే అక్కడే దానిని వెతుక్కోవాలనే సామెతకు ఎవరూ వ్యతిరేకం కాదు.

మీ స్టార్టప్ మీకిచ్చిన అనుభవాల్ని ఉపయోగించుకుని, పదిలేచిన కెరటంలా మరో ప్రయోగానికి మీరు సిద్ధమైతే దానిని ఆహ్వానించాల్సిందే.

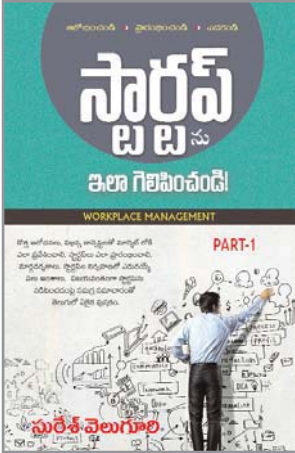
## 1) ఎక్కడ ఫెయిలయ్యారో ఆరా తీయండి

మీ స్టార్టప్ లో విఫలం కావడానికి ఎక్కడ తప్పులు జరిగాయో వెతకండి. వాటిలో వ్యక్తిగతంగా మీవల్ల జరిగిన తప్పులు, టీమ్ వల్ల జరిగిన తప్పుల్ని వేర్వేరుగా గుర్తించండి. టీమ్ తో సమన్వయం సరిగా లేకపోవడం వల్ల జరిగిన తప్పులనూ గుర్తించండి. పెట్టుబడి, ఖర్చులు ఎక్కడ ఎక్కువగా పెరిగాయి, వాటిని కారణాలను నిజాయితీగా విశ్లేషించుకోండి. స్టార్టప్ మూసివేత దాకా రావడానికి ప్రేరేపించిన కారణాలను కూడా నోట్ చేయండి. వాటిలో మీ కారణాలతోపాటు క్లయింట్ల వైపు నుంచి వుండే కారణాలను కూడా రాయండి. ఏ కారణాలతో క్లయింట్లు మీకు ప్రాధాన్యత ఇవ్వలేకపోయారో మీ అంచనాలు రాయండి.

## 2) ఎలా గెలవాలో నోట్ చేయండి

మీ వైఫల్యాలకు వెతుక్కున్న తప్పులను మరోసారి స్టార్టప్ ప్రారంభిస్తే చేయకుండా వుండగలరా అని మీకు మీరే ప్రశ్నించుకోండి. ఈ తప్పులు మరోసారి జరగకుండా ఎటువంటి చర్యలు తీసుకోవడం వల్ల ప్రయోజనం వుంటుందో ఆలోచించండి. మీ మెంటల్ స్ట్రెస్ సంప్రదించండి. ఈసారి జాగ్రత్తగా ముందుకు నడవండి. కొత్త స్టార్టప్ ప్రారంభించడం ఎలాగో మీకు తెలుసు. పునశ్చరణ అవసరం లేదు. ఆల్ ది బెస్ట్!

# ఈ పుస్తకం మీకేం చెప్పింది?



కూడా ఆర్గనైజ్డ్ గా సమాచారం లభించని కొరతను తీర్చడానికి ఈ 'మీ స్టార్ట్ అప్ ను ఇలా గెలిపించండి' పుస్తకం కీలకంగా ఉపయోగపడుతుంది. ఈ 216 పేజీల పుస్తకం మీకేం చెప్పిందో సంక్షిప్తంగా 4 పేజీల్లో వివరించడానికి ఈ వ్యాసాన్ని ఉద్దేశించాం. స్టార్ట్ అప్ మేనేజ్ మెంట్ అంశాలపై తెలుగులో ఇదే మొట్టమొదటి పుస్తకం.

ఒక స్టార్ట్ అప్ కంపెనీని ప్రారంభించడం, దానిని సమర్థవంతంగా నడపడం చిన్న విషయమైతే కాదు. స్టార్ట్ అప్ అంటే ఏమిటో పూర్తిగా తెలుసుకోకుండా ఇందులోకి అడుగులు వేయడం మంచిది కాదని ఒకవైపు సూచిస్తూనే, 'స్టార్ట్ అప్'ను తొలి అధ్యాయంలో పరిచయం చేశాం. స్టార్ట్ అప్ కలల్ని ఎలా అర్థం చేసుకోవాలి; వందలాది స్టార్ట్ అప్ లు మాతపడుతుంటే వేలాది స్టార్ట్ అప్ లు ఎలా పుట్టుకొస్తున్నాయి మొదలైన అంశాలపై 'వాస్తవిక దృష్టి'తో సమాచారం అందించాం.

స్టార్ట్ అప్ ఆలోచనలు ఎందుకు చేస్తారో విశ్లేషిస్తూ రెండో వ్యాసాన్ని తీర్చిదిద్దాం. స్వేచ్ఛను వెతుక్కోవడానికి, అనుభవాల్ని ఆయుధాలుగా ఉపయోగించుకోవడానికి, పెట్టుబడి స్థోమత, రోల్ మోడల్స్ నుంచి తీసుకున్న స్ఫూర్తి, కళ్లముందు కనిపిస్తున్న అవకాశాల కాంతిరేఖల వంటి అంశాలు స్టార్ట్ అప్ ఔత్సాహికులను ఎలా ఆకర్షిస్తున్నాయో తెలుసుకున్నారు.

సొంత వ్యాపారం ప్రారంభించాలనే ఆసక్తి మీకు నిజంగానే వుందా, లేదా ఏవైనా

ఆకర్షణలకు లోనై ఇందుకు సిద్ధమయ్యారా తేల్చుకోవడానికి మూడో అధ్యాయం మీకు ఉపయోగపడింది. స్టార్లప్ చుట్టూ వుండే భ్రమలూ, కట్టుకథల గురించి వివరిస్తూ, వాటి అసలైన వాస్తవాలను మీ కళ్ల ముందుంచే ప్రయత్నం ఇక్కడ చేశాం. మీ క్యారెక్టర్ ని విశ్లేషించుకుంటూ, మీ నైపుణ్యాలను అంచనా వేసుకుంటూ, స్టాండర్డ్ విజయ సూత్రాలను పాటిస్తూ ఎలా ముందుకువెళ్లాలో వివరంగా రాశాం.

స్టార్లప్ ప్రారంభించడానికి తుది నిర్ణయం తీసుకునేముందు ... ఇది మీ జీవితం మీద ఎలాంటి ప్రభావం చూపిస్తుందో నాలుగో వ్యాసంలో గట్టిమాటలే చదివారు. స్టార్లప్ ఖచ్చితంగా ప్రయోగమే అవుతుందని, అనంతమైన అవకాశాలున్నా, కాలంతో కలిసి పరిగెడుతూ, సానుకూల దృక్పథంతో వ్యవహరిస్తేనే మీ కలలు నెరవేర్చుకోవడం సాధ్యపడుతుందని సోదాహరణంగా వివరించాను. ఇంకా, స్టార్లప్ మెరుగైన నిర్వహణ కోసం మీకుండాల్సిన కొన్ని ఇతర లక్షణాల గురించి ప్రస్తావించాను.

స్టార్లప్ నిర్వహించడానికి మీకుండాల్సిన అన్ని తరహాల అర్హతల్ని ఐదో వ్యాసం ద్వారా తెలుసుకున్నారు. మీ విద్యార్హతలు, పని పట్ల తపన, డొమెయిన్ అనుభవం, యునిక్ నెస్, విజన్, మీ సేవల్ని అమ్ముకోగలనన్న ధీమా, పెట్టుబడి మార్గాలపై పట్టు సాధించడం మొదలైన అంశాలపై బిగువైన సమాచారం అందుకున్నారు.

స్టార్లప్ ప్రారంభానికి అనేక ముందు జాగ్రత్తలు చెప్పిన తరువాత కూడా, స్టార్లప్ ఎంత కఠినమైన విషయమో, పద్ధతిగా వ్యవహరిస్తే అదెంత సులభమో కూడా ఆరో అధ్యాయంలో మరికొంత వివరంగా తెలుసుకున్నారు. స్టార్లప్ అవకాశాల కోసం ఎక్కడ అన్వేషించాలి; మీ డొమెయిన్ ను ఎలా ఎంచుకోవాలి, ఇతర డొమెయిన్ లలోకి ఎలా ప్రవేశించాలి; అక్కడ అనుభవమెలా సంపాదించాలి వంటి కీలక విషయాలను చర్చిస్తూ ఏడో అధ్యాయం రూపొందింది.

స్టార్లప్ కోసం మీరు చేసిన ఐడియాలను 'ఎవాల్యుయేట్' చేయడం ఎంత అవసరమో వివరిస్తూ ఎనిమిదో వ్యాసంలో వివరంగా చదివారు. మీ ఐడియాలో ఒరిజినాలిటీ వుందా; ప్రపంచానికి ఏది కావాలో అదే అందిస్తున్నారా; కంపర్ట్రోజోన్ ను సిద్ధం చేసుకోవడం, బలాబలాల్ని ఎవాల్యుయేట్ చేసుకోవడం, అనేక లక్ష్యాల నుంచి ఒక్క లక్ష్యం వైపు ప్రయాణం చేయడం వంటి పలు అంశాలపై ఈ అధ్యాయంలో విలువైన సమాచారాన్ని నిక్షిప్తం చేశాం.

స్టార్లప్ కి ఎలా సిద్ధం కావాలో వివరిస్తూ ఒక పూర్తిస్థాయి వ్యాసంగా తొమ్మిదో అధ్యాయం అందించాం. స్టేట్ మెంట్ ఆఫ్ పర్సన్, మిషన్ స్టేట్ మెంట్లు తయారు చేయడం, స్టార్లప్ రిజిస్ట్రేషన్లు, ఆర్గనైజ్ గా వుండడం, పెట్టుబడి రూపంలో నైపుణ్యాలు, డబ్బు, నెట్ వర్కులను సిద్ధం చేయడం, ఆఫీసు, టీమ్, ఇతర సదుపాయాల ఏర్పాటు సోహో, మార్కెటింగ్ టూల్స్ వంటి పలు అంశాలపై విస్తృత సమాచారం ఈ అధ్యాయంలో పొందుపరిచాం. మీ నైపుణ్యాలను ఎలా పెట్టుబడి పెట్టాలి; టీమ్



నైపుణ్యాలను ఎలా ఉపయోగించుకోవాలో సమగ్రంగా తెలుసుకున్నారు.

స్టార్ట్ కోసం నిధుల సమీకరణ పద్ధతుల గురించి పదకొండో అధ్యాయం మీకు మంచి అవగాహన ఏర్పరుస్తుంది. ప్రొఫ్రయిటరీ, పార్టనరీషిప్, ప్రయివేట్ లిమిటెడ్ తరహాల్లో కంపెనీల ఏర్పాటు గురించి ఈ వ్యాసం నుంచి పూర్తి సమాచారం తెలుసుకున్నారు. ఇక మీ స్టార్ట్‌ప్ లో పెట్టుబడి పెట్టాలంటే ఇన్వెస్టర్లు మీలో ఏం చూస్తారు; ఏ ప్రాతిపదికన మీ కంపెనీలో ఇన్వెస్ట్ చేయడానికి ముందుకొస్తారు మొదలైన పలు విషయాలపై 'వాస్తవాల ప్రాతిపదిక'న పన్నెండో అధ్యాయం మీకు సమాచారం ఇచ్చింది. ఇన్వెస్టర్ల దగ్గరికి వెళ్లేముందు మీరెలా సిద్ధం కావాలో కూడా వివరించింది. చాలా స్టార్ట్‌ప్ లకు ఫండింగ్ ఇచ్చేందుకు ఇన్వెస్టర్లు ఎందుకు వెనుకాడతారో పదమూడో అధ్యాయం ఘోకన్ గా చెప్పింది.

స్టార్ట్ ప్రారంభించడానికి కావల్సిన ప్రభుత్వ అనుమతులు, పొందాల్సిన గుర్తింపుల గురించి 14వ అధ్యాయంలో వివరంగా తెలుసుకున్నారు. పాస్, కరెంట్ అకౌంట్, టాక్స్ రిజిస్ట్రేషన్లు మొదలైన విషయాలన్నీ అర్థం చేసుకున్నారు. ఇక 15వ అధ్యాయంలో ... మీ స్టార్ట్ నడపడానికి కావల్సిన ఉద్యోగులు, సర్వీస్ ప్రొవైడర్లను ఎలా ఏర్పాటు చేసుకోవాలి; వారిలో ఎలాంటి ప్రతిభల్ని గుర్తించాలి; వారితో ఎలా వ్యవహరిస్తూ మీ పనులు పూర్తిచేసుకోవాలి మొదలైన పలు అంశాల్ని ప్రాక్టికల్ మోడ్ లో తెలుసుకున్నారు.

కంపెనీ నిర్వహణను సులభతరం చేసే పద్ధతుల గురించి 16వ అధ్యాయంలో కులంకషంగా అర్థం చేసుకున్నారు. పనివిధానాలు సులభతరం చేయడం, వర్క్ ఫ్లెక్సిబిలిటీని వ్యాపారానికి అనువుగా తీర్చిదిద్దుకోవడం, బలమైన కమ్యూనికేషన్ నెట్ వర్కులు సిద్ధం చేసుకోవడం గురించి తెలుసుకున్నారు. మీ స్టార్ట్ కుదురుగా నడపడానికి అనువుగా క్లయింట్లు, కస్టమర్లతో వ్యవహరించాల్సిన పలు పద్ధతుల గురించి 17వ అధ్యాయం వివరించింది. స్టార్ట్ ను తక్కువ ఖర్చుతో నిర్వహించడానికి మీకు సాయపడే గ్రీన్ కంప్యూటింగ్ విధానాల గురించి 18వ అధ్యాయం ఘోకన్ చేసింది. గ్రీన్ కంప్యూటర్లు, గ్రీన్ టెక్నాలజీలను ఉపయోగించడంతోపాటు వాటిని ఏర్పాటు చేసే కొన్ని సంస్థల వివరాలు కూడా తెలుసుకున్నారు.

ప్రతిభను గుర్తించడం, దాని కోసం శోధించడం ద్వారా మీ స్టార్ట్ ను ఎప్పటికప్పుడు ఎలా ఉన్నతంగా తీర్చిదిద్దుకోవాలో 19వ అధ్యాయంలో తెలుసుకున్నారు. అర్థిక విషయాల్లో అద్దంలా వ్యవహరించాల్సిన అవసరాన్ని 20వ అధ్యాయంలో చదివారు. వచ్చేరూపాయి, పోయే రూపాయిల్ని ఎలా గుర్తించాలి; ఆదాయం, ఖర్చుల్ని సమన్వయం చేసుకోవడం; చెల్లింపులు, అకౌంటింగ్, పన్నుల క్రమశిక్షణ గురించి వివరంగా తెలుసుకున్నారు.

స్టార్ట్ ను ప్రారంభించడంతో సరిపోలేదు, అవకాశాలు సృష్టించుకుంటేనే టాప్ లో

నిలుస్తారని వివరిస్తూ, నాయకత్వ లక్షణాలు పెంపొందించుకోవడం; పరిమితు లేకుండా ఆలోచించడం, ప్రయోగాలకు సిద్ధపడడం, టార్గెట్లకు గురిపెట్టి చేదించడం వంటి పలు అంశాలను 21వ అధ్యాయం నుంచి తెలుసుకున్నారు.

మహిళలకు అనువైన స్టార్టప్ల గురించి ఒక ప్రత్యేక వ్యాసాన్ని 22వ వ్యాసంగా చదివారు. స్టార్టప్లలో ఉద్యోగాలు చేయడం మంచిదేనా అనే సందేహాల్ని 23వ అధ్యాయం తీర్చింది. స్టార్టప్ వర్క్ప్లేస్లలో ఎదురయ్యే అన్ని రకాల ఒత్తిళ్లను అధిగమించడానికి మీరు పాటించాల్సిన పద్ధతుల్ని సూచిస్తూ ఒక అతిపెద్ద వ్యాసాన్ని 24వ అధ్యాయంగా చదివారు. స్టార్టప్ నిర్వహణలో మెంటర్లు మీకెంత కీలకమో 25వ అధ్యాయం, క్యారెక్టర్ కాపాడుకోవడం ఎంత అవసరమో 26వ అధ్యాయం వివరించాయి. భాష, సంస్కృతులను అడ్డంకులుగా చూడకుండా, వాటినెలా ఉపయోగించుకోవాలో 27వ అధ్యాయం సూచించింది. ఓపెన్ కమ్యూనికేషన్ విధానాలను పాటించడం ద్వారా స్టార్టప్ను ఎలా ఉన్నతీకరించుకోవచ్చో 28వ అధ్యాయం వివరించింది. స్టార్టప్ అభివృద్ధికి సోషల్ మీడియాను ఎలా ఉపయోగించుకోవచ్చో 29వ అధ్యాయం సూచించింది.

ఇక స్టార్టప్లు ఎందుకు విఫలమవుతాయో సూచిస్తూ కూడా ఒక కాంక్రీట్ వ్యాసం 30వ అధ్యాయంగా ఈ పుస్తకంలో చోటు చేసుకుంది. దురదృష్టవశాత్తూ స్టార్టప్ను నిర్వహించలేకపోతే దానిని మూసివేయడం సులభమేనా; ఆయా పనుల్ని బాధ్యతాయుతంగా ఎలా పూర్తిచేయాలో 31వ అధ్యాయం వివరించింది.

స్టార్టప్ మూసివేసినా, మళ్లీ ఉద్యోగానికి వెళ్లడానికి మొహమాటనక్కర్లేదని, నిజానికి అది మీ అవకాశాల్ని మరింత పెంచుతుందని సూచిస్తూ 32వ అధ్యాయం రూపొందింది. అన్నివిధాలా అనువుగా వుంటే మరోసారి స్టార్టప్ ప్రయోగం చేయడానికి కూడా వెనుకాడాల్సిన పని లేదని 33వ అధ్యాయం స్పష్టం చేసింది.

వీటితోపాటు అలైవమ్ వంటి ఆరోగ్య పద్ధతుల్ని, విద్యార్థులకు ఉపయోగపడే స్టార్టప్ల గురించి కూడా ఈ పుస్తకం ద్వారా విలువైన సమాచారం తెలుసుకున్నారు. మొత్తమ్మీద 'స్టార్టప్ మేనేజ్మెంట్' పై వందలాది విషయాలపై సమాచారాన్ని ఒక్కవోటే పొందగలిగారు.

ఈ పుస్తకం ఆసాంతం చదివాక ... మీకు ఇంకా ఏవైనా సందేహాలుంటే [www.askmeboss.com](http://www.askmeboss.com) వెబ్సైట్ను సందర్శించండి. మీలాంటి వందలాదిమంది సందేహాలకు అక్కడ సరైన సమాధానాలు లభిస్తాయి. నా పుస్తకాన్ని ఆదరించినందుకు మరోమారు ధన్యవాదాలు తెలియజేస్తున్నాను.

- సురేశ్ వెలుగుల

~~~~~  
 వంద కిలోమీటర్ల ప్రయాణం కూడా ఒక్క అడుగు తోనే ప్రారంభమవుతుంది.

ఈ పుస్తకం మీ స్టార్ట్ ఆలోచనలకు ఊతమిచ్చింది. మీరు  
గెలవడానికి ప్రోత్సాహమిచ్చింది. తప్పు చేయడానికి,  
చేయకుండా నివారించడానికి ఉపయోగపడింది. మీరెంచున్న  
మార్గంలో నడవడానికి ముందే అక్కడ రాజ్లను శుభ్రం చేసి,  
దారిని సానుకూలపరిచింది. ఇంకా, మీ ఆలోచనలకు  
నిజాయితీని జతచేసింది.

## A VMRG International Publication

స్టార్టప్ మేనేజ్మెంట్ అంశాలపై తెలుగులో ఇదే మొట్టమొదటి పుస్తకం. స్టార్టప్ కంపెనీలు ప్రారంభించబోయే ఔత్సాహికులకు ఉపయోగపడే వందలాది అంశాలపై అత్యంత సమగ్రంగా రూపొందిన పుస్తకం.

WORKPLACE MANAGEMENT

- ▶ స్టార్టప్ ఆలోచనలెందుకు చేస్తారు?
- ▶ మీరు నిజంగా ఎంట్రప్రెన్యూరేనా?
- ▶ మీ ఐడియాలను ఎవ్వరికీ చెప్పకపోవడమేలా?
- ▶ అవకాశాల కోసం అన్వేషించడమేలా?
- ▶ స్టార్టప్ కి ఎలా సిద్ధం కావాలి?
- ▶ నైపుణ్యాలను ఎలా పెట్టుబడి పెట్టాలి?
- ▶ స్టార్టప్ కు నిధుల సమీకరణ ఎలా?
- ▶ ఇన్వెస్టర్లు మీలో ఏం చూస్తారు?
- ▶ క్లయింట్లతో వ్యవహరించాల్సిన పద్ధతులు
- ▶ మెంటరింగ్ అవకాశాల్ని ఉపయోగించుకోవడం
- ▶ గ్రీన్ టెక్నాలజీలను ఎలా ఉపయోగించుకోవాలి?
- ▶ మహిళల కోసం అనువైన స్టార్టప్ లు
- ▶ స్టార్టప్ వర్క్ ఫ్రేమ్ ఒత్తిళ్లను ఎలా అధిగమించాలి?
- ▶ స్టార్టప్ వైఫల్యాలను ఎలా ఎదుర్కోవాలి?
- ▶ అలైవమ్ ఆరోగ్య సూత్రాలు ....

ఇంకా అనేక విషయాలపై కీలకమైన సమాచారాన్ని ఈ పుస్తకం మీకందిస్తుంది. ఇన్స్టంట్ రిఫరెన్స్ కోసం మీవద్ద ఎప్పుడూ వుంచుకోదగిన విలువైన పుస్తకమిది.

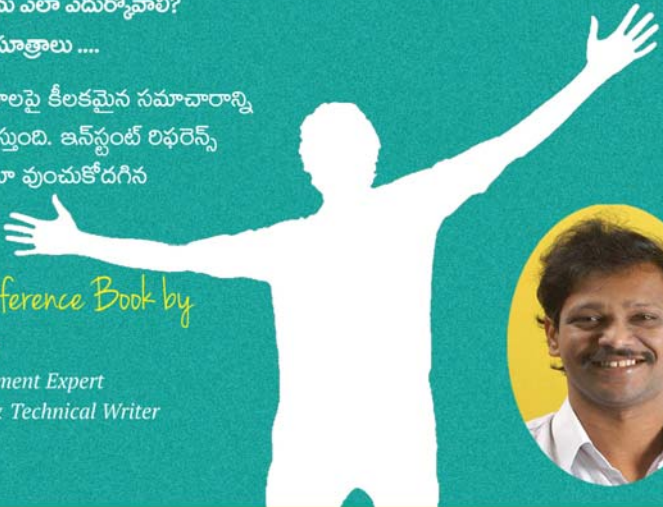
A Perfect Reference Book by

Suresh Veluguri

Workplace Management Expert

Life Skills Trainer & Technical Writer

₹ 300



[www.askmeboss.com](http://www.askmeboss.com)

Find out thousands of Questions & Answers  
on Startups and all other Workplace issues.