

TATA NEN
hottest
startups
 DARE TO TRY

'హాట్ కేకుల్లా అమ్ముడుపోయాయి...' కొత్త వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించి ఈ మాట అనిపించుకుంటున్న వారికి టాటా-నెన్ సంస్థలు సంయుక్తంగా 'హాటెస్ట్ స్టార్ట్ అప్స్' అవార్డులు ప్రకటిస్తున్నాయి. దీనికోసం వందల సంఖ్యలో కంపెనీలు పోటీపడగా తుది జాబితాలో చేరిన కొన్ని హాట్ ఆలోచనలివి!

సేవలకు సలాం

రిక్నావాలా సమ్మాన్

సమ్మాన్... ఈ పేరు బీహార్ లో విప్లవం. రిక్నావాలాల ముఖాల్లో చిరునవ్వులు తెచ్చింది సమ్మాన్. ఐఐఐఎమ్ అహ్మదాబాద్ లో చదువు పూర్తవగానే ఇర్ఫాన్ ఆలం బీహార్ రైలెక్ట్రాడు. పాట్నాలో దిగి కొంత మంది రిక్నావాలాలను పోగుచేశాడు. 'మీ రిక్నాలో ఉచితంగా పత్రిక ఉంచండి. సెల్ ఫోన్ రీచార్జి కార్డులు, నీళ్ల సీసాలు, బిస్కెట్ పాకెట్లు అమ్ముకానికి పెట్టండి. రిక్నాలు అన్నీ ఒకే రంగులో ఉండాలి, మీరు యూనిఫాం వేసుకోవాలి. పెద్ద కంపెనీల ప్రకటనలు తీసుకోద్దాం. అన్నింటికీ పెట్టుబడి నాడే. లాభంలో మూడో వంతు మీది...' ఆలం నోట వచ్చిన ఈ మాటలకు రిక్నావాలాలు సై అన్నారు. ఐడియా, ఎయిర్ టెల్ ప్రకటనలు వచ్చాయి... 2007-08లో రూ. 50 లక్షల వ్యాపారం. పాట్నాలో రిక్నాలు ఎక్కువనే ఆలం అక్కడ అడుగుపెట్టాడట.

పచ్చ 'ధనం'

పచ్చధనం కళ్లకు ఆహ్లాదాన్నిస్తుంది. ఈ అంశమే అనిల్ కుమార్ కు వ్యాపార ఆలోచనను తెచ్చింది. కార్యాలయాలు, షాపింగ్ మాల్స్, ఇండోర్ స్టేడియాలు... ఇలాంటి చోట్ల గడ్డి పెంచడం కష్టం. కానీ పచ్చధనం కావాలి. 'ఎక్కడైనా పచ్చధనాన్ని మేం అందిస్తాం' అని ప్రకటననిచ్చాడు కుమార్. హైదరాబాద్ కేంద్రంగా 'పీల్డ్ టర్స్' పేరుతో కృత్రిమ పచ్చికను అమ్ముకానికి పెట్టాడు. ఒకసారి కృత్రిమ పచ్చికను వేసుకుంటే 15 నుంచి 20 ఏళ్లు వస్తుంది. ఇన్స్పిసిన్, రిలయన్స్, హీరో హోండా... ఇలా వెయ్యి వరకూ కంపెనీలు ఇప్పుడు వీరికి కస్టమర్లు. సూర్యకాంతి పడని చోట్లే కాదు. డాబాలపైనా ఈ కృత్రిమ పచ్చికల్ని వేసుకోవడం వాటి అంచుల్లో పూల కుండీలు పెట్టడాన్ని ట్రెండ్ గా మార్చేశారు. ఈ తరహాలో దేశంలోనే మొదటి కంపెనీ

కావడమే దీని విజయ రహస్యం.

ఎర్రబస్సు హైస్పీడు

ఎంత ముందు చూపు ఉన్నా మనిషికి అత్యవసరాలు వస్తాయి. కుర్రకారుకి మరీను. అలాంటి వారికోసమే రెడ్ బస్ సంస్థ. ఇంటర్నెట్, ఫోన్, ఏడువేల ఔట్ లెట్ లతో బస్ టికెట్లు ఆందించే కంపెనీ ఇది. హైదరాబాద్ అబ్బాయి ఫణీంద్ర శర్మ కొంతమంది మిత్రులతో కలిసి బెంగుళూరు కేంద్రంగా రెడ్ బస్ ప్రారంభించాడు. టికెట్ కోసం ఏజెంట్ కు ఫోన్ చేయడం, వాళ్లు ట్రావెల్స్ కు ఫోన్ చేసి చెబుతానడం, చెప్పిన సీటు ఇవ్వక పోవడం, ఇచ్చిన టైమ్ కు బస్సు రాకపోవడం... వీటన్నింటికీ పరిష్కారమే 'మేం' అంటూ దూసుకొచ్చింది రెడ్ బస్. సంస్థ వెబ్ సైట్ బస్ నంబరు, టైమ్ తో పాటు ఏయే సీట్లు ఖాళీగా ఉన్నాయో చూపే చార్ట్ ఉంటుంది. పండగలు, పంజాలకు ఆడ్జగోలుగా దండుకోవడం ఉండదు. రెడ్ బస్ వల్ల తిరుగుప్రయాణం టికెట్లు కూడా ఎక్కువ సంఖ్యలో బుక్ కావడంతో ట్రావెల్స్ యజమానులు బస్సులను రెడ్ బస్ కు అనుసంధానం చేస్తున్నారు.

దోపిడీ లేదు

'ద లూట్' ముంబయి రిటైల్ చెయిన్ కంపెనీ. ఈ బట్టల దుకాణాల్లో వస్త్రాలపై 965 రోజులూ 25 నుంచి 60 శాతం తగ్గింపు ఉంటుంది. 'మీరు చెప్పిందల్లా నమ్మేయడానికి మేమేం... కాదు' అంటారా? వాళ్లు ప్రచారం చేస్తున్నదే మేం చెప్పాం. ప్రచారం అంటే పేపర్ లో టీవీలో కాదు. నోటి ప్రచారం మాత్రమే. అలా ప్రచారం ఖర్చు తగ్గించి ఉత్పత్తుల్ని 7-8 శాతం తక్కువ దరకే ఇవ్వచ్చుట. కంపెనీల నుంచి ఎక్కువ

మొత్తంలో కొనుగోళ్లు చేయడం వల్ల కొంత, తమ లాభాల్ని పరిమితం చేసుకోవడం వల్ల మరి కొంత... ఇలా దరల తగ్గింపు 25 నుంచి 60 శాతం వచ్చేట్లు చేస్తున్నారు. అక్కడ దొరికే దుస్తుల్లో రీబాక్, నైకీ, అడిడాస్, ర్యాంగర్, లీ వంటి విదేశీ కంపెనీలవే ఎక్కువ. ముంబయిలో దాదాపు 50 వరకు లూట్ దుకాణాలు ఉన్నాయి. త్వరలో నాసిక్, సూరత్, బెంగుళూరు, బరోడాల్లో కూడా తమ దుకాణాలు ప్రారంభిస్తామంటున్నారు. ★

అవార్డు గెలిస్తే

అవార్డు కోసం పోటీపడే కంపెనీని ప్రారంభించి ఐదేళ్లు మించకూడదు.

★ తుది జాబితాలో 30 కంపెనీల గురించి ప్రముఖ వాణిజ్య పత్రికలు, మ్యాగజైన్లు, వెబ్ సైట్లలో వార్తలు రాస్తారు.

★ 2008 కు గానూ తుది 30 కంపెనీలు ఎంపికయ్యాయి. అవార్డులు ఈ నెల్లోనే ప్రకటిస్తారు.

★ అవార్డులకు ఎంపికైన అయిదు కంపెనీలకు సీడ్ ఫండ్ కంపెనీ నుంచి నగదు బహుమతి అందుతుంది. విజేతలకు అహ్మదాబాద్, బెంగుళూరు ఐఐఐఎమ్ ల నుంచి వ్యాపార విస్తృతికి సంబంధించి శిక్షణ లభిస్తుంది.

★ కంపెనీ అభివృద్ధికి సాంకేతిక సహకారాన్ని టీసీఎస్ ఉచితంగా అందిస్తుంది.

