



## 60 हजार से कारोबार शुरू किया 16 करोड़ तक पहुँच गया

चंडीगढ़ स्थित क्यूएसआर फास्ट-फूड चेन अंकल जैक्स की स्थापना अंकुश अरोड़ा ने 2016 में की थी। अब यह ब्रांड खासा लोकप्रिय हो गया है, विशेषकर इसके बीकर में परोसे जाने वाले फ्रेंच फ्राइज के लिए 2 CLAPS +0 पंजाबी घरानों को दिलचस्प रेसिपी बनाने के लिए जाना जाता है। भोजन और इसे परोसने की कला में रुचि रखने वाले अंकुश अरोड़ा भी एक ऐसे ही घराने से हैं। चितकारा इंस्टीट्यूट ऑफ इंजीनियरिंग एंड टेक्नोलॉजी, पंजाब से अपनी इंजीनियरिंग की पढ़ाई करते करते हुए, उन्होंने फैसला किया कि वह अंततः फूड बिजनेस में प्रवेश करेंगे। आज उनका कारोबार 3 करोड़ से 16.5 करोड़ तक पहुँच गया है।

अंकुश बताते हैं, “2012 में जब मैं न्यूयॉर्क में रह रहा था तो मेरे घर पर एक पार्टी थी। मैं मेहमानों को फ्रेंच फ्राइज परोसने के लिए नए-नए तरीके सोच रहा था। तभी मुझे बीकर मिले, और मैंने उनमें फ्रेंच फ्राइज डालकर मेहमानों को परोसा। यह काफी हिट हो गया, और लोगों ने तस्वीरें भी लीं।” इसने उन्हें फूड आंत्रप्रेन्योरशिप में गोता लगाने के लिए बहुत जरूरी प्रोत्साहन प्रदान किया। फरवरी 2016 में, अंकुश ने चंडीगढ़ में एक प्रदर्शनी में एक फूड स्टॉल लगाया, जिसमें उन्होंने बीकर में फ्रेंच फ्राइज सहित फास्ट फूड में अपने सभी प्रयोगों को पेश किया। अंकुश बताते हैं कि पहले घंटे में ही पूरा स्टॉल बिक गया। इस छोटे से कारनामे के बाद, जून 2016 में अंकुश ने चंडीगढ़ के सेक्टर 8 में एक क्विक सर्विस रेस्टॉरेंट (QSR), अंकल जैक्स (Uncle Jack') खोला। ब्रांड को व्यक्तिगत बचत से 60,000 रुपये के साथ बूटस्ट्रैप किया गया था। बाद में, उन्होंने अपने दोस्तों से संचालन में मदद करने के लिए 2 लाख रुपये से अधिक उधार लिए। प्रदर्शनी ने भी अंकुश की मदद की क्योंकि लोग पहले दिन से उनके आउटलेट पर आने लगे। संचालन के पहले वर्ष में, अंकल जैक्स ने वार्षिक राजस्व में 3 करोड़ रुपये कमाए। इसके कई कारण हैं जिनमें बढ़ता शहरीकरण, फूड डिलीवरी सर्विसेज में तेजी से विस्तार, युवा और कामकाजी आबादी का विस्तार, दोहरी आय वाले परिवारों की बढ़ती संख्या और देश में बढ़ती डिस्पोजेबल आय शामिल हैं।

भारत में कई घरेलू और अंतर्राष्ट्रीय क्यूएसआर ब्रांड हैं। इस प्रतियोगिता के बीच, अंकुश का कहना है कि वह QSR बाजार में खुद के लिए एक जगह बनाने की कोशिश कर रहे हैं और चाहते हैं कि ब्रांड एक

घरेलू नाम बन जाए। वह भारत के ब्रांड की निरंतर वृद्धि के लिए कुछ कारकों को श्रेय देते हैं। कंपनी अच्छी सेवा प्रदान करके आम जनता तक पहुंचती है, जिसकी कीमत भी मामूली होती है। अंकुश कहते हैं, कंपनी अपनी सभी तैयारियों के लिए फ्रेश इनग्रेडिएंट्स का इस्तेमाल करती है। वह कहते हैं, “एक आदत जो मैंने अपनी माँ से सीखी है वह यह कि हमेशा ताजी सामग्री का इस्तेमाल करना चाहिए। सभी सब्जियां स्थानीय बाजार से मंगाई जाती हैं, और हम चंडीगढ़ में बेस किचन से काम करते हैं।” अंकल जैक्स 15 कैटेगरी में फूड सर्व करते हैं, जिसमें बर्गर, सैंडविच, और पेय पदार्थ (बेवरेजेस) शामिल हैं। इसके बर्गर की कीमत 100 रुपये से 200 रुपये के बीच है, और औसत टिकट साइज 350 रुपये से 375 रुपये के बीच है। 2016 से, अंकल जैक्स के फाइनेंस में लगातार वृद्धि हुई है, कंपनी का वित्तीय वर्ष 19 में 9 करोड़ रुपये और वित्त वर्ष 2015 में 16.5 करोड़ रुपये का कारोबार हुआ। यह वित्त वर्ष 2015 में 18 करोड़ रुपये तक पहुंचने का अनुमान है। सोची-समझी ग्रोथ वर्तमान में, अंकल जैक्स के चंडीगढ़, पंचकुला, लुधियाना, जालंधर और पंजाब के आसपास के अन्य स्थानों पर आठ आउटलेट हैं। यहां तक कि, पिछले साल इसने दक्षिण दिल्ली के बाजार में एक नया आउटलेट खोला।

उन्होंने इस साल दिल्ली के पंजाबी बाग और कनाॅट प्लेस में दो और आउटलेट शुरू करने की योजना बनाई है। 2022 तक, अंकुश गुजरात के सिलवासा क्षेत्र में एक आउटलेट खोलने की योजना बना रहे हैं, जिसमें महाराष्ट्र, राजस्थान और मध्य प्रदेश व उत्तर प्रदेश के कुछ हिस्सों में आउटलेट्स के लिए बेस किचन होगा। अपने विस्तार की रणनीति पर टिप्पणी करते हुए, अंकुश कहते हैं, “अन्य रीजन को एक्सप्लोर करने की रणनीति तभी होती है जब आप इसके लिए तैयार या मुस्तैद होते हैं।” वह कहते हैं कि वह ब्रांड की गुणवत्ता और स्वामित्व पर नियंत्रण बनाए रखने के लिए बेहद सतर्क रहे हैं। वह फ्रेंचाइजी देने में विश्वास नहीं करते हैं। वे कहते हैं, “हम भले ही बोर्ड पर एक निवेशक जोड़ सकते हैं, लेकिन बिजनेस की फ्रेंचाइजी कभी नहीं देंगे।” चुनौतियां और आगे की कहानी हर दूसरे रेस्तरां व्यवसाय की तरह, अंकल जैक्स ने भी कोरोनावायरस महामारी के झटके महसूस किए। लॉकडाउन के दौरान व्यापार बंद हो गया था, लेकिन जैसे-जैसे अर्थव्यवस्था खुलने लगी, कंपनी की वित्तीय स्थिति भी ठीक होने लगी। दिसंबर 2020 में, कंपनी का काम सुचारू रूप से चलने लगा और अंकल जैक्स अपने नुकसान को ठीक करने में सक्षम था। आगे बढ़ते हुए, अंकुश बाजार को बेहतर तरीके से समझने की कोशिश करना चाहते हैं। अपनी समझ पर टिप्पणी करते हुए, वे कहते हैं, “चंडीगढ़ के विपरीत, दिल्ली कोई मॉर्निंग मार्केट नहीं है। हम चंडीगढ़ में सुबह 9 बजे अपना आउटलेट खोलते हैं, लेकिन दिल्ली में लोग सुबह 11 बजे या दोपहर के बाद ही निकलते हैं।” कंपनी अन्य वर्टिकल में भी विस्तार करने की योजना बना रही है। यह स्ट्रीट फूड परोसने के लिए एक अलग QSR वर्टिकल स्थापित करने की योजना बना रही है। अंकुश ने बढ़िया भोजन और अन्य व्यंजनों जैसे पैन-एशिया और पूर्वी पंजाबी व्यंजनों के लिए अलग-अलग वर्टिकल्स स्थापित करने की योजना भी बनाई है। ALSO READ

साभार- <https://yourstory.com/hindi/> से