व्यंग्य/ स्टार्टअप आखिर कैसे काम करता है, जानिए

जॉन अब्दुलाह

एक दिन एक प्रिविलेज्ड व्यक्ति एक चाय का आउटलेट लगाता है नाम रखता है "अंडी मंडी सन tea"।

वो अगले 3 महीने में एक नम्बर क्वालिटी चाय जिसकी लागत 25 है और 70 में बिकनी चाहिए, को 49 में बेचता है जबकि एक ग्राहक पकड़ने की उसकी लागत 25 रुपए है।

वो हर चाय पर औसतन 1 रुपया घाटा खाता है और अगले 90 दिनों में वह (सस्ती होने में कारण, हाई फुटफॉल इलाके में) 1 रुपया के नुकसान पर 3 लाख कप बेच डालता है।

उसके पास सेल्स के आंकड़े है, उसके पास रेपीटीटिव ग्राहक के आंकड़े है, उसके पास CAC (consumer acquisition cost) है, उसके पास AOV (AVERAGE ORDER VALUE) है उसके पास CVR (CONVERSION RATE) है उसके पास अदरक है उसके पास लहसुन है उसके पास भंग है उसके पास भरोसा भी है ....बटर चिकन....

वो सारा आंकड़ा लेकर इन्वेस्टर फर्म या इनवेस्टर फर्म ही उसी के पास आते है। वो इन्वेस्टर्स फर्म को बताता है उसकी अंडी मंडी सन TEA में कुछ तो ऐसा मसाला है कि 1 साल बाद इतने प्रतिशत लोग उसके आदि हों जाएँगे और जो 3 लाख कप पर 1 रुपया का LOSS हुआ है वह अगले 6 महीने तक अठन्नी का फायदा में बदल जायेगा।

(याद रखिये प्रिविलेज्ड स्टार्टअप वाले का कुल नुकसान अभी तक है एक ठिया बनाना 10 लाख और चाय बेच कर 3 लाख कुल 13 लाख)

इन्वेस्टर कहता है मैं तेरी कम्पनी में 6 लाख लगा रहा हूँ। मुझे इसका 1 प्रतिशत इक्विटी दे। इस दर पर अंडी मंडी सन tea की valuation 6 करोड़ हो जाती है। 6 लाख प्रिविलेज्ड के पास आते है और इन्वेस्टर मजीद 5 लाख रुपया और अपनी PR एजेंसी को देता है जो 3-4 बड़े-बड़े ब्लॉगर/ यूटूबर्स / खबरिया साइट्स को देते है।

(याद रखिये प्रिविलेज्ड स्टार्टअप वाले का कुल नुकसान अभी तक है एक ठिया बनाना 10 लाख और चाय बेच कर 3 लाख कुल 13 लाख इनवेस्टर का लॉस 15 लाख)

खबरिया साइट प्रिविलेज्ड से पूछते है जिन्दगी में सबसे छोटा काम क्या किया था। वो कहता है बिना बुलाये शादी में जाकर खाना खाया था।

अब अगले दिन देश की टार्गेटेड ऑडियंस के पास एक खबर आती है कभी भूख से तंग होकर खाया था बिन बुलाए शादी में खाना, आज है 6 करोड़ कम्पनी के मालिक)

हेडलाइन पढ़ते ही देश के लाखों चाय वालो की औलादे खुद अपने बाप से नफरत करने लगते है, युवा दौड़े चले आते है, एक भौकाली create होती है। 4 बड़े ब्लॉगर और युट्यूबर्स के चैनल पर यह खबर देख दर्जनों ब्लॉगर इस कहानी को आगे ठेल देते है । फ्रेंचाइजी लेने वालों की भीड़ लग जाती है। अंडी मंडी सन tea का प्रिविलेज्ड स्टार्टप owner के इंटरव्यू आने लगते है।

अब राउंड 2 की फंडिंग होती है। पहले राउंड में 3 लाख कप का आंकड़ा लेकर गया था अब 90 दिन में 10 लाख कप बेचने का आंकड़ा लेजाता है और प्रति कप नुकसान अठन्नी हो चुका है पर वह इन्वेस्टर्स को समझा देते है कि यह अठन्नी का नुकसान 2 रुपए के लाभ में बदल जायेगा अगर आप इन्वेस्ट कर दो और हम काम बढ़ा ले।

राउंड 2 में 10 प्रतिशत की इक्विटी के बदले 6 करोड़ मिलते है जिससे अब कम्पनी की वैल्यूएशन 6 से 60 करोड़ हो जाती है। राउंड 1 का निवेशक अपनी 1 प्रतिशत इक्विटी देकर 6 के 60 लाख लेकर कट लेता है। 9 प्रतिशत इक्विटी प्रिविलेजेड स्टार्टअप owner भी बेच कर 5 करोड़ 40 लाख ले लेता है, सैलरी अलग। राउंड 2 वाले फिर भौकाली बनाते है और अंडी मंडी सन tea के मालिक को मसीहा बनाते है।

इस तरह कुछ राउंड चलते है,कम्पनी में प्रॉफिट का नामोनिशान नही है पर पिछले राउंड वाले इन्वेस्टर अगले इन्वेस्टर्स को इसी तरह इक्विटी बेच बेच कट लेते है।

फिर एक दिन आता है जब किसी राउंड में इन्वेस्टर्स को लगता है कि अब सही समय है 2 काम करने का

1. डंप करने का ,तो एक तगरूरी भौकाली के साथ IPO लांच होता है। सब इन्वेस्टर्स अपना 1 का 2 मार्जिन लेकर चलते है। जनता को मीडिया विश्वास दिलवाती है कि इस अंडी मंडी सन tea के साथ है कुमार विश्वास का विश्वास।

IPO की तारीख आती है। 1 महीने पहले डीमैट खोले रिटेल निवेशक जो अब तक खुद को वारेन बफे का चाचा समझ चुके होते है,वह IPO इस आशा में सब्सक्राइब करते है कि मिलते ही 2-3 प्रतिशत ऊपर तो जाएगा। IPO OVER सब्सक्राइब होजाता है जो IPO बेचते है उनका तो कोटा पूरा फिर जिनको IPO मिलता है वो भी SAME DAY या NEXT DAY बेच बाच के नक्की। अंत मे सारे शेयर डंप हो जाते है उसी अंतिम यूजर के पास जिसने बहुत कूपन लगाकर अंडी मंडी सन TEA में चाय के साथ कैशबैक पाया था

या

2. इस अंडी मंडी सन tea को उठाकर ऐसे कम्पीटिटर को बेच दिया जाए जो tea मार्किट पर अपना एक छत्र राज चाहता है

जब तक जनता समझती है तब तक यह सारे (स्टार्टअप वाला, राउंड 1 वाला, मीडिया वाला, राउंड 2 वाला, ब्लॉगर्स) अगले स्टार्टअप की तैयारी करते है।

दुर्भाग्य से 2013-14 से ऐसा हो रहा है। 5-7 साल से लोस्स झेल रही कम्पनी का मालिक और सारे इन्वेस्टर्स हर बार प्रॉफिट में रहते है। दो बड़ी कम्पनी का ipo आया और एक बड़ी कम्पनी का ipo 3 बार पोस्टपोन हुआ क्योकि अब वो डर चुके है।

अच्छी खबर यह है कि यह टेक्निक अब सब जान चुके है और अब हर कम्पनी पर प्रॉफिटेबिलिटी का प्रेशर है। इसलिए बड़े बड़े स्टार्टअप ने छंटनी शुरू कर दी है। अब आपको बहुत कम स्टार्टअप्स में कैशबर्न दिखने वाला है क्योकि सब यह भी समझ गए कि जनता को जिस दिन कैश बैक बन्द किया जनता लॉयल ग्राहक नही रहेगी। इस खेल ने पिछले 10 सालों में बहुतो को करोड़पति बना दिया है। दुनिया भर में स्टार्टअप कल्चर इसी के आसपास घूम रहा है। कितने स्टार्टअप आये और गए पर उनका मालिक फिर किसी दूसरे स्टार्टप में करोड़ो लगाते दिख गया।

इससे पहले कोई इनको जज करे पैंक्रियास पर हाथ रखकर कसम खाइए कि अगर वही प्रिविलेजेड आपको होता, आपके जानपहचान में सीड इन्वेस्टर होते, एंजल इन्वेस्टर्स होते, आप 10-12 न्यूज पोर्टल को जानते तो क्या आप यह स्टार्टअप स्टार्टअप नही खेलते ????

हम में से तो कुछ कनाडा के नागरिक, अक्षय कुमार, तक हो जाते हैं।

कतर एयरवेज के बॉयकॉट की मुहिम चलाने से कुछ नहीं होगा, अगर अरबी शेखों को सही में चोट देना है तो भारत से खाड़ी देशों को बीफ निर्यात बंद कीजिए...

गिरीश मालवीय

जैसे नूपुर शर्मा पार्टी प्रवक्ता है वैसे ही पार्टी प्रवक्ता राजीव कुमार रूडी भी हैं उन्होने पिछले महीने ही मोदी राज में तरक्की के आंकड़े पेश करते हुए संसद में बताया कि गोवंश के मांस का निर्यात वर्ष 2020-21 के 3.17 अरब डॉलर से बढ़कर वर्ष 2021-22 में 3.30 अरब डॉलर का हो गया और भेड़/बकरी के मांस का निर्यात वर्ष 2021-22 में 34 प्रतिशत बढ़कर छह करोड़ डॉलर का हो गया। मांस के सबसे बड़े ग्राहक देशों में वियतनाम के अलावा संयुक्त अरब अमीरात, सऊदी अरब, कतर, कुवैत, ओमान आदि शामिल हैं।

खाड़ी के देशों में गौ वंश के मांस की काफी मांग है और भारत इसका सबसे बड़ा सप्लायर है, आपको जानकर आश्चर्य होगा कि कि राम और कृष्ण की जन्मभूमि, उत्तर प्रदेश मांस निर्यात में देश का नंबर 1 राज्य है, देशभर में कुल 72 लाइसेंस प्राप्त बूचड़खाने हैं जिसमें से अकेले यूपी में 38 बूचड़खाने हैं, इसमें 4 बूचड़खाने ऐसे भी हैं जिसे सरकार खुद चलाती है, जोकि आगरा, सहारनपुर में हैं। वहीं दो अन्य बूचड़खाने लखनऊ और बरेली में भी बन रहे हैं।

देश में अभी ऐसा भी हो रहा है कि भैंस के मांस का लेबल लगाकर गाय का मांस देश से कथित तौर पर निर्यात किया जा रहा है। इस गैर-कानूनी निर्यात में फर्जी सर्टिफिकेट और गलत लेबलिंग का सहारा लिया जा रहा है। पिछले साल बिहार, कर्नाटक, महाराष्ट्र, तेलंगाना और झारखंड में पुलिस ने गौमांस के गैरकानूनी निर्यात को लेकर नौ एफआईआर दर्ज की थी...

यानी हिंदू हृदय सम्राट योगी और मोदी के राज में घोर अधर्म चल रहा है, इसे तुरंत बंद करना होगा। साधु संतो को तुरंत बीफ निर्यात करने के विरोध में एक देशव्यापी आभियान चलाना चाहिए।

वैसे एक मिलियन डॉलर आइडिया और है...

....खाड़ी देशों को भारत के मांस आयात करने की सबसे बड़ी वजह यह भी है कि यहां का मांस सस्ता पड़ता है और खाड़ी देशों में मौजूद मांस विक्रेताओ को इस बात का भरोसा मिलता है कि भारत से उसे हलाल मांस ही भेजा जा रहा है। तो मोदी सरकार को चाहिए कि वह खाड़ी देशों में भेजे जाने वाले मांस पर हलाल का टैग हटा कर झटका का टैग लगा दे..

एक झटके में कतर यूएई जैसे खाड़ी देश की अकल ठिकाने आ जाएगी और वे बोलेंगे मोदी जी प्लीज प्लीज हमे हलाल वाला मांस ही भेजे नहीं तो हम भूखे मर जाएंगे....

सबको युद्ध चाहिए घर बैठे

पंडित/दलित समुदायकर्मी कश्मीर से बाहर स्थानांतरित हों और वहां 'धारा 370 हटाओ' वाले पोस्ट किए जाएं।