తెలుగు రాష్ట్రాలపై

బాంబే డైయింగ్ ఫోకస్

- కొత్త స్టోర్ల ఏర్పాటు, అదనపు ఉద్యోగావకాశాలు
- కంపెనీ సిఇఒ నాగేష్ రాజన్న

హైదరాబాద్ (ఆంధ్రజ్యోతి బిజినెస్) : బెడ్ లినెన్, బాత్‌రూమ్ లినెన్, బెడ్‌షీట్లలో అగ్రగామి అయిన బాంబే డైయింగ్ సరి కొత్త వ్యూహాలతో విస్తరణ పథంలో పురోగమిస్తోంది. విజన్ 2020తో భారీ ఎత్తున బ్రాండ్ పునర్నిర్మాణం చేస్తున్నామని బాంబే డైయింగ్ రిటైల్ హెడ్, సిఇఒ నాగేష్ రాజన్న తెలిపారు. ఇందులో భాగంగా బ్రాండ్‌కు కొత్త గుర్తింపు ఇవ్వడం, రిటైల్ స్టోర్ల సంఖ్య పెంచడం, కొత్త ఉద్యోగాల కల్పన, కొత్త సాంకేతిక పరిజ్ఞానాలపై పెట్టుబడివంటి అంశాలను ప్రాధాన్యతాంశాలుగా నిర్ణయించినట్టు ఆయన చెప్పారు. త్వరలో ఆన్‌లైన్ మార్కెటింగ్‌లోకి కూడా ప్రవేశించనున్నామన్నారు. ఒకప్పుడు భారీ ఉత్పత్తిదారుగా ఉన్న సంస్థ ఉత్పత్తిని పూర్తిగా నిలిపివేసి ఔట్‌సోర్సింగ్ చేపట్టిందని ఆయన అన్నారు. రిటైల్ విభాగంలో ఫోకస్ పెంచే లక్ష్యంతోనే ఉత్పత్తిని నిలిపివేశామని ఆయన తెలిపారు. రిటైల్ విస్తరణలో భాగంగా ఆంధ్రప్రదేశ్, తెలంగాణ రాష్ట్రాలపై అధికంగా దృష్టి కేంద్రీకరించనున్నట్టు రాజన్న చెప్పారు. బ్రాండ్ పునర్నిర్మాణ కార్యకలాపాలపై 100 కోట్లు ఇన్వెస్ట్ చేస్తుండగా అందులో 50 శాతం తెలుగు రాష్ట్రాల్లోనే ఇన్వెస్ట్ చేస్తున్నామని తెలిపారు. తమ ఆదాయాల్లో 10 శాతం రెండు రాష్ట్రాల నుంచే వస్తుండగా 2020 నాటికి అది 15 శాతానికి పెరుగుతుందని అంచనా అని, ఇదే తెలుగు రాష్ట్రాలపై తాము దృష్టి కేంద్రీకరించడానికి కారణమని ఆయన వివరించారు. ప్రస్తుతం రెండు రాష్ట్రాల్లోనూ కలిపి 34 ఫ్రాంచైజీ స్టోర్లుండగా 2020నాటికి వాటి సంఖ్య 75కి పెంచాలన్నది తమ లక్ష్యమని ఆయన తెలిపారు.

దేశవ్యాప్తంగా 200 స్టోర్ల సంఖ్యను 500కి చేర్చుతామని, ఉద్యోగుల సంఖ్యను కూడా వెయ్యి నుంచి రెండు వేలకు పెంచాలని భావిస్తున్నామని ఆయన తెలిపారు. ప్రస్తుతం కంపెనీ నిర్వహణలోని 30కిపైగా స్టోర్లను ఎక్స్‌పీరియెన్స్ స్టోర్లుగా మార్చనున్నట్టు ఆయన చెప్పారు. త్వరలోనే తమ నుంచి యువతరాన్ని ఆకట్టుకునే కొత్త డిజైనర్ కలెక్షన్లు, కొత్తగా జన్మించిన శిశువులకు అవసరం అయిన ఉత్పత్తులు రానున్నట్టు తెలిపారు. అలాగే సంపన్నులు, శ్రీమంతులకు అవసరం అయిన ఉత్పత్తులను కూడా ప్రవేశపెట్టనున్నట్టు చెప్పారు.

డిజిటల్ బాటలో...

వచ్చే ఫిబ్రవరినాటికి తాము రిటైలింగ్ కోసం సొంత ఇ కామర్స్ పోర్టల్ ప్రారంభించనున్నట్టు రాజన్న చెప్పారు. అలాగే అమెజాన్, ఫ్లిప్‌కార్ట్, స్నాప్‌డీల్ వంటి ఇకామర్స్ సంస్థలతో ఉమ్మడి వ్యాపార వ్యూహాలు రూపొందించుకుని ముందుకు సాగుతామని, అలాగే సోషల్ నెట్‌వర్కింగ్ సైట్లలో కూడా తమ ఉత్పత్తులను లిస్టింగ్ చేస్తామని ఆయన తెలిపారు.

అమ్మకాలు 50 శాతం పతనం

నోట్ల రద్దు ఎఫెక్ట్

డీమానిటైజేషన్ ప్రభావం వల్ల మొత్తం పరిశ్రమలో అమ్మకాలు 50 శాతం క్షీణించినట్టు రాజన్న చెప్పారు. అయితే రానున్న 60 నుంచి 90 రోజుల వ్యవధిలో మార్కెట్ పునరుజ్జీవం సాధిస్తుందన్న విశ్వాసం ప్రకటించారు. నోట్ల రద్దు ఒక విధంగా మంచిదేనంటూ ఈ చర్య వల్ల అక్రమ దిగుమతులు గణనీయంగా తగ్గాయని ఆయన అన్నారు. నోట్ల రద్దు ప్రభావం మూడో త్రైమాసికంపై అధికంగా ఉంటుందని, నాలుగో త్రైమాసికం పైన, పూర్తి ఏడాది పైన ఎంత మేరకు పడుతుందో కాలమే నిర్ణయిస్తుందని ఆయన తెలిపారు. నోట్ల రద్దు ప్రభావం వల్ల తమ కస్టమర్ల డిజిటల్ చెల్లింపులు 30 శాతం నుంచి 60 శాతానికి పెరిగాయని రాజన్న అన్నారు. భారతదేశం ఎలాంటి మార్పుల కైనా అనుగుణంగా మారిపోగల దేశమని, ఈ కారణంగా రానున్న కాలంలో దీని ప్రభావం గణనీయంగా తగ్గిపోతుందన్నది తన అభిప్రాయమని ఆయన తెలిపారు. త్వరలోనే అన్ని రకాల పేమెంట్ గేట్‌వేలతోనూ ఒప్పందాలు కుదుర్చుకుని తమ కస్టమర్లకు మరింత వెసులుబాటు కల్పిస్తామని ఆయన అన్నారు.