

अनोखे विज्ञापनों ने बदली हैवेल्स की कारोबारी हवा



'शॉ क लगा' और 'हवा बदलेगी' तरीखे विज्ञापनों से हैवेल्स के कारोबार की आबो-हवा ही बदल गई। इन विज्ञापनों के बूते कंपनी के कारोबार को पंख लग गए और लिहाजा कंपनी ने अपने विज्ञापन खर्च में बढ़ोतरी कर दी। हैवेल्स के संयुक्त प्रबंध निदेशक (जेएमडी) अनिल राव गुप्ता का कहना है कि कंपनी को इन अनोखे टीवी विज्ञापनों के कारण कारोबार में बड़ा फायदा हुआ है। साथ ही कंपनी ने अपनी वितरण प्रणाली को भी मजबूत किया है। हैवेल्स से जुड़े ऐसे ही अनेक सवालों को लेकर गुप्ता ने 'बिजनेस भास्कर' के आशुतोष वर्मा से बातचीत की। पेश है बातचीत के प्रमुख अंश।

हैवेल्स पिछले कुछ समय से विज्ञापनों को लेकर चर्चा में रहें हैं। विज्ञापन की रणनीति से कंपनी को कितनी सफलता मिलने की उम्मीद है?

हम पहली स्विच एवं लाइटिंग कंपनी हैं जिन्होंने विज्ञापनों के लिए अपने उत्पादों का प्रचार किया। यह हमारे लिए काफी सफल साबित हुआ। हमने 2007 में इस रणनीति को अपनाया, जिसके बाद ग्राहकों के बीच हमने एक अलग जगह बना ली। विज्ञापनों को लेकर हमारी रणनीति लंबे समय के लिए है। कंपनी को वित्त वर्ष 2014 के दौरान 7,500 करोड़ रुपये का कारोबार होने की उम्मीद है। इसमें से 3,200 करोड़ रुपये विदेशी बाजार से मिल सकते हैं। पिछले साल कंपनी का कुल कारोबार 6,500 करोड़ रुपये था।

कंपनी विज्ञापन, प्रचार-प्रसार पर कितना खर्च कर रही है?

हम हर साल विज्ञापन और प्रचार-प्रसार पर अपने कुल कारोबार का चार फीसदी खर्च कर रहे हैं। बजट को हर साल निदेशक

मंडल में संशोधित किया जाता है। हम आने वाले वर्षों में इस रणनीति को आक्रमक रूप से अपनाएंगे। विज्ञापन पर सालाना बजट को भी बढ़ाया जाएगा।

हैवेल्स ने एंकर स्विच के समान रियो नाम से स्विच पेश कर ग्रामीण बाजार में कदम रखा है। कंपनी को इससे कितना कारोबार होने की उम्मीद है?

रियो के जरिये हमने पहली बार सस्ती रेंज के स्विच बाजार में उतारे हैं। इसके जरिये कंपनी सी क्लास के शहरों में अपनी पहुंच बढ़ाएगी। हमें उम्मीद है कि रियो से कंपनी को वित्त वर्ष 2014 तक 200 करोड़ रुपये का कारोबार होगा।

इस गर्मी के दौरान कंपनी को पंखे के कारोबार में कितना इजाफा होने की उम्मीद है?

पिछले साल कंपनी के लिए पंखे का कारोबार अच्छा साबित नहीं हुआ। लेकिन इस साल हमें पंखे के कारोबार में 20 फीसदी तक का इजाफा होने की उम्मीद है।