

ग्रामीण विकास के लिए सोशल स्टार्टअप को बढ़ावा

-वासे खालिद*
-प्रियतम यशस्वी**

आंध्र प्रदेश में किसान अपनी कृषि उपज को सुखाने के लिए सोलर ड्रायर का संचालन देखते हुए।

ग्रामीण स्टार्टअप पारिस्थितिकी तंत्र में रोजगार सृजन, ग्रामीण उद्यमिता को बढ़ावा देने और डिजिटल, राजकोषीय और भौतिक बुनियादी ढांचा क्षेत्रों में सुधारों को प्रोत्साहित करने की क्षमता मौजूद है। आजीविका के पारंपरिक उपायों की समस्याओं पर ध्यान केंद्रित करने वाले लघु उद्यमों (या स्टार्टअप) के प्रोत्साहन से समग्र ग्रामीण आर्थिक सुधार का मार्ग प्रशस्त हो सकता है और 'आत्मनिर्भर गाँव' का लक्ष्य प्राप्त किया जा सकता है।

एक उच्च मध्यम आय का देश बनने के लिए, भारत अपने सकल घरेलू उत्पाद (जीडीपी) को 2026-27 तक 5 ट्रिलियन अमेरिकी डॉलर और 2047-48 यानी स्वतंत्रता की शताब्दी तक 26 ट्रिलियन अमेरिकी डॉलर से ऊपर पहुँचाने के लक्ष्य की ओर अग्रसर है। इस लक्ष्य को प्राप्त करने में स्टार्टअप की भूमिका को कम नहीं आंका जा सकता है। स्वयं प्रधानमंत्री स्टार्टअप को “नए भारत की रीढ़” कहते हैं। भारत में विश्व का तीसरा सबसे बड़ा स्टार्टअप परिवेश (इकोसिस्टम) है। इस साल अप्रैल तक सरकार ने 98,000 स्टार्टअप को मान्यता दी और इनमें से 100 स्टार्टअप यूनिर्कॉर्न की ऊंचाई तक पहुँचे। इनमें से कई स्टार्टअप देश के महानगरों और टियर-I व टियर-II शहरों में रहने वाली शहरी और उप-शहरी आबादी की जरूरतें पूरी करते हैं।

रोजगार की तलाश में ग्रामीण आबादी का शहरों की तरफ पलायन होने का एक प्रमुख कारण खेती, पशुपालन, हथकरघा और अन्य पारंपरिक आजीविका से आय में गिरावट है। कम उत्पादकता, बाजार तक पहुँच और बुनियादी ढांचे की कमी व अन्य कारणों से अपने उत्पादों के लिए मोल-भाव की शक्ति कमजोर होने से पारंपरिक आजीविका गतिविधियों से आय घटी

है। हालांकि सरकार से उपकरण, बीज, उर्वरक और बीमा के लिए सब्सिडी के साथ-साथ न्यूनतम समर्थन मूल्य जैसी सक्रिय सहायता ने इन कठिनाइयों को कुछ हद तक घटाया है, लेकिन इसे अतिरिक्त सहायता की, विशेष रूप से निजी क्षेत्र से, जरूरत है।

ग्रामीण अर्थव्यवस्था अभी भी कुल अर्थव्यवस्था का 46 प्रतिशत है इसलिए ग्रामीण आजीविका, आय और उत्पादकता में सुधार लाने की अपार संभावनाएं मौजूद हैं, जो अंत में राष्ट्रीय अर्थव्यवस्था के ग्रामीण हिस्से को मजबूत करेंगी। यहां पर स्टार्टअप प्रासंगिक चुनौतियों को दूर करने वाले नवाचार के रूप में महत्वपूर्ण भूमिका निभा सकते हैं, जिससे ग्रामीण अर्थव्यवस्था को अपनी क्षमता को जमीन पर उतारने में आसानी होगी।

कृषि स्टार्टअप से कहीं ज्यादा विशाल है भारत का ग्रामीण स्टार्टअप परिवेश

मृदा स्वास्थ्य निर्धारण से लेकर सौर ऊर्जा की मदद से धागा बनाने तक, ग्रामीण भारत में स्टार्टअप केवल कृषि क्षेत्र तक सीमित नहीं हैं। यहां जमीन पर कई तरह के काम हो रहे हैं। ग्रामीण अर्थव्यवस्था की पूरी क्षमता को सामने लाने में

*लेखक प्रोग्राम एसोसिएट, काउंसिल ऑन एनर्जी, एनवायरनमेंट एंड वॉटर (सीईईडब्ल्यू) हैं। ई-मेल : wase.khalid@ceew.in

**लेखक रिसर्च एनालिस्ट, काउंसिल ऑन एनर्जी, एनवायरनमेंट एंड वॉटर (सीईईडब्ल्यू) हैं। ई-मेल : priyatam.yasaswi@ceew.in

कृषि उत्पादकता और किसानों की आय प्रमुख बाधा रही है। इन चुनौतियों के समाधान के लिए कृषि तकनीक क्षेत्र में 450 से अधिक स्टार्टअप सक्रिय हैं। ये स्टार्टअप स्मार्ट कृषि, सुदूर ग्रामीण इलाकों तक सेवाएं पहुँचाने वाली लचीली आपूर्ति शृंखला, कृषि स्तर पर मूल्य संवर्धन और कृषि मशीनीकरण जैसी किसानों की चुनौतियों को दूर करने का प्रयास कर रहे हैं। अब कोई भी किसान इन नवाचारों की शक्ति का उपयोग करके अपने खेत की मिट्टी की सेहत की जानकारी, फसलों के लिए उर्वरकों की उपयुक्त खुराक के बारे में सलाह, कृषि गतिविधियों की योजना बनाने में सहायक मौसम के ब्लॉक-स्तरीय आंकड़ों के साथ उपज को बेचने के लिए मूल्य संवर्धन के उपायों और बाजार से संबंधित सेवाओं को प्राप्त कर सकता है। उपयुक्त मात्रा में सहायता मिलने पर ये नवाचार किसानों की आय सुधारने में काफी ज्यादा मदद कर सकते हैं।

कई स्टार्टअप ने अपने नवाचारों के माध्यम से गैर-कृषि क्षेत्र खासतौर पर पशुपालन, खाद्य प्रसंस्करण, कपड़ा व हथकरघा और स्वास्थ्य सेवा क्षेत्र पर काफी प्रभाव डाला है। इसके अलावा, कई क्लीनटेक स्टार्टअप (ऐसे व्यवसाय जो अक्षय ऊर्जा-संचालित समाधान उपलब्ध कराते हैं), ग्रामीण समुदायों के बीच ऊर्जा परिवर्तन में सहायता कर रहे हैं। ऐसे क्लीनटेक स्टार्टअप समुदायों के साथ मिलकर उनकी आय को बढ़ाने पर काम कर रहे हैं और यह भी सुनिश्चित कर रहे हैं कि उनकी आजीविका के उपायों से पर्यावरण पर कोई नकारात्मक प्रभाव न पड़े।

ग्रामीण भारत में स्टार्टअप के ध्यान देने योग्य प्रमुख वैल्यू-चेन

फसल उत्पादन के स्तर पर मूल्य संवर्धन और खाद्य प्रसंस्करण गतिविधियां

कोल्ड स्टोरेज, ड्रायर, मिलिंग मशीन, तेल निकालने वाले छोटे एक्सपेलर और फूड प्रोसेसर सहित विभिन्न प्रकार की प्रौद्योगिकियां कृषि उपज के मूल्य संवर्धन और प्रसंस्करण की सुविधाएं दे सकती हैं। इनमें कोल्ड स्टोरेज और ड्रायर को उनके विभिन्न प्रकार के लाभों जैसे उपज के सुरक्षित भंडारण और मूल्यवर्धन को देखते हुए किसानों के बीच काफी पहले से प्रोत्साहित किया गया है। चूंकि, ये समाधान किसानों को स्वतः ही भरोसेमंद भंडारण से उपजों को सुरक्षित रखने और मूल्य संवर्धन के लाभ उपलब्ध करा देते हैं, इसलिए कई स्टार्टअप इससे आगे-पीछे के मार्केट लिंकेज से जुड़ी चुनौतियों के समाधान के लिए काम कर रहे हैं।

इंदौर, मध्य प्रदेश, स्थित रहेजा सोलर फूड प्रोसेसिंग अलग-अलग आकार के सोलर ड्रायर का निर्माण करता है। इसके साथ निर्माता ने एक नया बॉयबैक प्रोग्राम भी बनाया है। इसके तहत वे किसानों से सोलर ड्रायर में सुखाए गए उत्पादों को खरीद लेते हैं और उसे बाजार में बेच देते हैं। इससे किसानों को अपने उत्पादों के लिए ग्राहक नहीं खोजने पड़ते हैं और उन्हें सुखाए गए उत्पादों

‘हाइड्रोग्रीन्स’ बेंगलुरु स्थित एक कंपनी है जो अपनी वर्टिकल फोडर मशीन से हरे चारे की समस्या को दूर करने का प्रयास कर रही है। इसे सौर ऊर्जा से भी चलाया जा सकता है। इससे किसान अपने घरों में कम पानी और बिना मिट्टी के हरा चारा उगा सकते हैं। यह तकनीकी नवाचार हरे चारे की समस्या दूर करने के अलावा दूध की गुणवत्ता और मात्रा बढ़ाने में मदद करता है, जिससे किसानों की आय बढ़ती है।

की समय पर बिक्री और भुगतान की सुविधा मिल जाती है। इसी तरह से, बायोमॉस-संचालित कोल्ड स्टोरेज बनाने वाला उद्यम न्यू लीफ डायनेमिक्स ने किसानों को उनके कोल्ड स्टोरेज चलाने के लिए सूखे बायोमॉस की विश्वसनीय आपूर्ति की गारंटी देने का प्रयास किया है। उसने किसानों को एक मोबाइल एप्लिकेशन के माध्यम से खरीदारों से जोड़ा है। ये कुछ उदाहरण हैं, जो बताते हैं कि कैसे तकनीकी और डिजिटल इनोवेशन किसानों और उनकी आजीविका को लाभ पहुँचा सकते हैं। ये समाधान इनके उपयोगकर्ताओं और इन्हें उपलब्ध कराने वाले स्टार्टअप के लिए परस्पर लाभकारी हैं।

पशुपालन

जैसे-जैसे डेयरी उत्पादों की मांग बढ़ी है, डेयरी कारोबार में मवेशियों की उत्पादकता और बढ़ती लागत जैसी दो प्रमुख कठिनाइयां सामने आई हैं। चारा उगाने की हाइड्रोपोनिक मशीनरी, बहु-फसली चारा, कंसंट्रेट फीड और साइलेज (शुष्क मौसम के लिए सुरक्षित रखा जाने वाला हरा चारा) जैसे समाधानों के माध्यम से कई स्टार्टअप अपनी प्रौद्योगिकियों और उत्पाद नवाचारों के साथ चुनौतियों को दूर कर रहे हैं।

‘हाइड्रोग्रीन्स’ बेंगलुरु स्थित एक कंपनी है जो अपनी वर्टिकल फोडर मशीन से हरे चारे की समस्या को दूर करने का प्रयास कर रही है। इसे सौर ऊर्जा से भी चलाया जा सकता है। इससे किसान अपने घरों में कम पानी और बिना मिट्टी के हरा चारा उगा सकते हैं। यह तकनीकी नवाचार हरे चारे की समस्या दूर करने के अलावा दूध की गुणवत्ता और मात्रा बढ़ाने में मदद करती है, जिससे किसानों की आय बढ़ती है।

कपड़ा और हथकरघा

सूत कातने, बुनाई और रीलिंग जैसी कपड़ा-आधारित कुछ पारंपरिक आजीविकाएं ग्रामीण क्षेत्रों में मौजूद हैं। इनमें काम करने वाली अधिकतर महिलाओं को अत्यधिक श्रम करना पड़ता है और उत्पादकता भी कम रहती है। इसे देखते हुए, कुछ स्टार्टअप्स

ने इनमें से कुछ प्रक्रियाओं का मशीनीकरण किया है। इनसे न केवल कठिन परिश्रम की आवश्यकता घटी है और आय बढ़ी है, बल्कि पारंपरिक विधियों की प्रासंगिकता भी बनी हुई है। 'पावरिंग लाइवलीहुड्स', सीईईडब्ल्यू और विलग्रो की संयुक्त पहल के एक अध्ययन में सामने आया है कि रेशम सूत्र की बनाई रेशम रीलिंग मशीनों का उपयोग करने वाली 70 प्रतिशत महिलाएं अपनी आय बढ़ाने में सफल रही।

पारंपरिक रूप से, छत्तीसगढ़, झारखंड और ओडिशा में महिलाएं रेशम का धागा बनाने के लिए 'थाई रीलिंग' (जांघ पर रगड़कर धागे बनाना) करती हैं। यह पद्धति न केवल कम उत्पादक और श्रमसाध्य है, बल्कि इसमें लंबे समय में महिलाओं के लिए सेहत का जोखिम मौजूद है। रेशम सूत्र की 'उन्नति', सौर ऊर्जा से संचालित रेशम रीलिंग मशीन, इस कठिन श्रम को घटाने और उत्पादकता बढ़ाने के साथ सेहत के जोखिम को भी दूर करती है। रेशम रीलिंग से जुड़े लोगों और ग्रामीण व्यवसायों ने इस तकनीक को अपनाना शुरू कर दिया है, जिसके परिणाम उच्च राजस्व और कारोबार विस्तार के रूप में सामने आए हैं। 'पावरिंग लाइवलीहुड्स' के अध्ययन में यह भी सामने आया है कि इस रीलिंग मशीन का उपयोग करने वाले पुरानी पद्धति की तुलना में दोगुनी उत्पादकता के साथ काम कर सकते हैं।

स्वास्थ्य देखभाल

स्वास्थ्य देखभाल के बुनियादी ढांचे में सुधार के बावजूद, ग्रामीण क्षेत्रों में शहरी क्षेत्रों के बराबर स्वास्थ्य सुविधाएं सुनिश्चित करना अभी शेष है। ग्रामीण क्षेत्रों में, टेलीमेडिसिन, आपूर्ति शृंखला प्रबंधन और किफायती जांच व टीकाकरण उपकरण व अन्य क्षेत्रों में सक्रिय स्टार्टअप काफी असर डाल रहे हैं।

ब्लैकफ्रॉग टेक्नोलॉजीज द्वारा निर्मित एक तापमान नियंत्रित पोर्टेबल बायोलॉजिकल कैरियर 'एम्बोलियो' ने टीकाकरण को सुदूर इलाकों तक पहुँचाने में काफी प्रगति की है। क्योरबे और डिजीक्योर जैसे स्टार्टअप शहरी आबादी के अलावा उप-शहरी और ग्रामीण क्षेत्रों की भी जरूरतें पूरी करते हैं। ये टेलीमेडिसिन और ऑनलाइन चिकित्सा परामर्श जैसे समाधान उपलब्ध कराते हैं, जो भरोसेमंद स्वास्थ्य सेवाओं को सर्वसुलभ बनाते हैं।

सेवा से जुड़े डिजिटल इनोवेशन

हाल के वर्षों में कई स्टार्टअप सामने आए हैं जो किसानों को डिजिटल समाधान उपलब्ध कराते हैं, जैसे मार्केट एग्रीग्रेटर प्लेटफॉर्म, ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म, डिजिटल पेमेंट, फिनटेक समाधान, खेत के स्तर पर पूर्वानुमानों के लिए आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (एआई) अल्गोरिथम और विशेषज्ञ सलाह इत्यादि। इन कंपनियों ने यह भी सुनिश्चित किया है कि किसान अपनी आय बढ़ाएं और तकनीकी में भी पीछे न रहें।

'रंग दे' (RangDe) बंगलुरु स्थित ऋण देने वाला एक प्लेटफॉर्म है जो उन समुदायों को त्वरित और किफायती दर पर वित्त उपलब्ध कराता है, जिनके पास मुख्यधारा के वित्तीय संस्थानों तक पहुँचने की क्षमता नहीं है। इस मंच से उन्होंने लोगों को मुख्यधारा की बैंकिंग व्यवस्था से जुड़े बगैर किसानों, शिल्पकारों और ग्रामीण उद्यमियों को उनकी आजीविका गतिविधियों की शुरुआत, संचालन, वृद्धि और विस्तार के लिए ऋण देने की सुविधा देकर सामाजिक निवेश को प्रोत्साहित किया है। उदाहरण के लिए, तेलंगाना के एक कस्बे का एक छोटा किसान 8% स्थिर ब्याज दर पर ऋण लौटाने का प्रस्ताव रखकर अपने खेत में एक तालाब बनाने के लिए कर्ज की मांग कर सकता है। इस ब्याज दर में से



आंध्र प्रदेश के वाईएसआर कडप्पा जिले के मुसलरेड्डीगारिपल्ली गाँव में महिला किसान सोलर ड्रायर ट्रे पर टमाटरों को रखते हुए।



ओडिशा के एक रेशम धागा निर्माण केंद्र में सोलर रेशम रीलिंग मशीनों पर काम करती महिला कर्मचारी।

6 प्रतिशत निवेशकों को और 2 प्रतिशत शुल्क के रूप में 'रंग दे' प्लेटफॉर्म को भुगतान किया जाता है। निवेश प्राप्तकर्ता (कर्ज लेने वाला) को क्रेडिट ब्यूरो स्कोर और प्रभाव-साझेदारों (अलग-अलग स्तर पर काम करने वाले दूसरे संगठनों) के मूल्यांकन के आधार पर क्रेडिट रेटिंग मिलती है, जिसके आधार पर निवेशकों को निवेश करने पर फैसला करने में मदद मिलती है।

भारत के ग्रामीण स्टार्टअप्स की प्रगति को रोकने वाली चुनौतियां

विस्तार देने की चुनौती

वर्तमान में, कई स्टार्टअप्स तकनीकी या सेवा में नवाचार करने वाले व्यक्तियों द्वारा स्थापित किए गए हैं। बहुत से मामलों में, इन उद्यमों को मुख्य रूप से यही इनोवेटर्स कुछ कर्मचारियों की मदद से संचालित करते हैं। कई स्टार्टअप बजट की कमी के कारण अपने व्यवसाय में मदद करने के लिए कोई वरिष्ठ व्यक्ति को नियुक्त नहीं कर पाते हैं। इसका परिणाम यह होता है कि भले ही स्टार्टअप में विस्तार देने योग्य उत्पाद या सेवा उपलब्ध हो, लेकिन उसके पास अपने व्यवसाय को विस्तार देने के लिए आवश्यक दृष्टि और कुशलता का अभाव हो सकता है। अन्य चुनौतियों से इतर, उद्यमशीलता आधारित नेतृत्व के अभाव

से व्यवसाय को विस्तार देने पर असर पड़ता है। यह साझेदारियों विकसित करने और वित्तपोषण या निवेश को जुटाने पर भी प्रभाव डालता है।

परिवेशीय सहायता की कमी

ग्रामीण स्टार्टअप परिवेश या पारिस्थितिकी तंत्र को बढ़ावा देने के लिए सरकारों, वित्तीय संस्थानों और निवेशकों के बीच एक व्यापक स्वीकृति और महत्वाकांक्षा होने के बावजूद, परिवेश के खिलाड़ियों के बीच कम जोखिम वाली मांग के चलते, अब तक मिली सहायता सीमित रही है। चूंकि, अधिकांश ग्रामीण व्यवसाय अभी प्रारंभिक अवस्था में हैं, इसलिए उनके पास अपनी सफलता की जानकारी/साक्ष्य या तो सीमित हैं या फिर उपलब्ध ही नहीं हैं। इसके चलते पारिस्थितिकी तंत्र से जुड़ी कंपनियां इन स्टार्टअप को उच्च जोखिम वाले क्षेत्र के रूप में देखती हैं। इससे अधिकांश ग्रामीण स्टार्टअप को या तो अस्तित्व के लिए संघर्ष करना पड़ता है या फिर उचित सहायता के बिना वे विफल हो जाते हैं। इसलिए यह महत्वपूर्ण है कि सभी प्रमुख हितधारकों को एक साथ लाया जाए और साझे लक्ष्यों को पाने में सहायता करने के लिए भागीदारियों और सूचनाओं के आदान-प्रदान को प्रोत्साहित किया जाए।

बाजार तक पहुँचने की रणनीति का अभाव

यह देखा गया है कि अधिकांश ग्रामीण व्यवसाय (या स्टार्टअप) पहली कुछ तिमाहियों में अपने आय-व्यय का लेखा-जोखा संतुलित करने पर ज़्यादा ध्यान देते हैं, वे बाजार तक पहुँचने की अपनी रणनीति और व्यवसाय मॉडल को परिभाषित करने में बहुत कम समय व संसाधन खर्च करते हैं, जिससे उनकी चुनौतियाँ बढ़ जाती हैं। हमारे साथ चर्चा में कई स्टार्टअप्स ने बताया है कि स्पष्ट बाजार और व्यवसाय रणनीति के अभाव में उन्हें लक्षित उपभोक्ता समूहों, उत्पाद मूल्य निर्धारण के साथ-साथ डिजाइन एवं बिक्री व वितरण माध्यमों को चिह्नित करने में कठिनाई होती है। इससे वे उन उत्पादों के उत्पादन की तरफ कदम बढ़ा सकते हैं, जो ग्रामीण उपभोक्ताओं की वास्तविक जरूरतों को पूरा ही नहीं करता है।

बिखरी हुई मांगों को पूरा करने और बिक्री के बाद सर्विस उपलब्ध कराने की चुनौती

कम कार्यशील पूंजी और कर्मचारियों व अन्य संसाधनों की कमी के कारण स्टार्टअप का विस्तार सीमित रहता है। इसके चलते कई व्यवसायों को, खासतौर पर जो पूर्ण रूप से ऑफलाइन बिक्री पर निर्भर हैं, भौगोलिक रूप से बिखरी मांगों को पूरा करने के लिए संघर्ष करना पड़ता है। उदाहरण के लिए, एक स्टार्टअप मुंबई या दिल्ली में स्थित हो सकता है, लेकिन उसके संभावित उपयोगकर्ता झारखंड, छत्तीसगढ़ या ओडिशा के दूरदराज के इलाकों में हैं। ऐसे में स्वाभाविक है कि उनके लिए इन भौगोलिक क्षेत्रों में पहुँचना कठिन होगा और उन्हें इन क्षेत्रों में अपनी जगह

बनाने के लिए सहायता की जरूरत होगी। इसी तरह के कारणों से स्टार्टअप को अक्षय ऊर्जा संचालित नई प्रौद्योगिकियों की बिक्री करने के बाद ग्राहकों को सर्विस देने में मुश्किल का सामना करना पड़ता है, क्योंकि जो तकनीशियन यह सहायता दे सकते हैं, वे इनकी तकनीक से अपरिचित हो सकते हैं। लंबे समय में, यह व्यवसाय की विश्वसनीयता और मांग को प्रभावित कर सकता है।

अन्य बाहरी कारण

उपरोक्त चुनौतियों के अलावा, विभिन्न तरह के बाहरी कारक भी ग्रामीण भारत में सामाजिक स्टार्टअप्स के विकास में बाधा बन सकते हैं। पहला कारक इनकी कमजोर गुणवत्ता, कम लागत वाली वस्तुओं व सेवाओं से प्रतिस्पर्धा है। चूंकि ग्रामीण आबादी ज़्यादा पैसे खर्च करने को लेकर सतर्क रहती है, इसलिए वह कम लागत वाले विकल्पों को खरीदने का सहारा लेती है। दूसरा कारक, प्राकृतिक आपदाएं, महामारी और जलवायु परिवर्तन, ये सभी व्यवसायों की सफलता को प्रभावित कर सकते हैं। कोविड-19 महामारी ने देश के भीतर कई स्टार्टअप्स के संचालन को प्रभावित किया था। तीसरा कारक, आयात/निर्यात शुल्क में वृद्धि और व्यापार प्रतिबंध जैसे बाजार संबंधी कारक स्टार्टअप पारिस्थितिकी तंत्र को प्रभावित कर सकते हैं।

भारत में ग्रामीण स्टार्टअप पारिस्थितिकी तंत्र को बढ़ावा देने के लिए कुछ सुझाव

पहला, सामाजिक स्टार्टअप को सहायता मिल सके, इसके लिए साक्ष्यों के एकत्रण और विश्लेषण को प्राथमिकता देनी चाहिए। ग्रामीण स्टार्टअप को पारिस्थितिकी तंत्र के खिलाड़ियों से सहायता



आंध्र प्रदेश में एक महिला किसान बैंगन को सोलर ड्रायर ट्रे में लगाते हुए। फोटो : सीईईडब्ल्यू

भारतीय ग्रामीण बाज़ार विश्वास, आपसी संपर्क (नेटवर्क) और मौखिक चर्चाओं पर निर्भर हैं। ऐसे में किसी एक उपयोगकर्ता का खराब अनुभव उस बाज़ार में ब्रांड के प्रति भरोसे पर असर डाल सकता है। इसलिए कंपनियों को यह सुनिश्चित करने की ज़रूरत है कि वे उपयोगकर्ताओं के लाभ को मज़बूत बनाने के लिए उन्हें उत्पादों को उनकी संपूर्ण अवधि में उपयोग करने का एक अच्छा अनुभव प्रदान करें।

मिलने में कमी का मुख्य कारण उनकी सफलता के पर्याप्त साक्ष्यों का अभाव है। सामाजिक स्टार्टअप को अपने समाधानों व सेवाओं की बिक्री और उपयोगकर्ताओं के अनुभवों के आंकड़ों को जुटाने के लिए अपनी संस्थागत क्षमता को विकसित करने पर विचार करना चाहिए। एकत्रित आंकड़ों को केस स्टडी और प्रभाव दिखाने वाले आंकड़ों के रूप में व्यवस्थित किया जा सकता है, जो उन्हें सहायता देने पर विचार करते समय, निजी संस्थाओं और सरकारी विभागों दोनों के लिए, उपयोगी हो सकते हैं। इसके अलावा, वे अपने उत्पादों और बाज़ार तक पहुँचने की रणनीति को सुधारने में भी इन आंकड़ों का उपयोग कर सकते हैं।

दूसरा, सामाजिक स्टार्टअप को मौजूदा सरकारी योजनाओं का लाभ लेने का प्रयास करना चाहिए

अटल इनोवेशन मिशन, स्टार्टअप इंडिया व इसकी सीड फंड स्कीम और एस्पॉयर (नवाचार, ग्रामीण उद्योग और उद्यमिता को बढ़ावा देने वाली एक योजना) जैसी केंद्र सरकार की योजनाओं और पहलों ने कई ग्रामीण भारतीय स्टार्टअप्स को सीड फंड, इंक्यूबेशन और विकास रणनीति बनाने में सहायता दी है। साथ में, आगे बढ़ने का शुरुआती खाका खींचकर उनके विकास में मदद की है। इसके अलावा, सरकार ने प्रारंभिक अवस्था की कंपनियों को तेजी से बढ़ने में सहायता करने के लिए प्रधानमंत्री मुद्रा योजना (पीएमएमवाई), कृषि अवसंरचना कोष (एआईएफ) और प्रधानमंत्री माइक्रो फूड एंटरप्राइजेज फॉर्मलाइजेशन (पीएमएफएमई) जैसी अन्य योजनाएं भी चलाई हैं। यह इन कंपनियों को पारिस्थितिकी तंत्र से मिलने वाली प्रारंभिक सहायता के अतिरिक्त आवश्यक प्रोत्साहन उपलब्ध कराता है।

तीसरा, ग्रामीण उपभोक्ताओं को उत्पाद का एक समग्र सकारात्मक अनुभव उपलब्ध कराने को प्राथमिकता देनी चाहिए

भारतीय ग्रामीण बाज़ार विश्वास, आपसी संपर्क (नेटवर्क) और मौखिक चर्चाओं पर निर्भर हैं। ऐसे में किसी एक उपयोगकर्ता का खराब अनुभव उस बाज़ार में ब्रांड के प्रति भरोसे को प्रभावित कर सकता है। इसलिए कंपनियों को यह सुनिश्चित करने की ज़रूरत है कि वे उपयोगकर्ताओं के लाभ को मज़बूत बनाने के लिए उन्हें उत्पादों को उनकी संपूर्ण अवधि में उपयोग करने का एक अच्छा अनुभव प्रदान करें। उन्हें समय पर उत्पादों को स्थापित करने, ज़रूरत होने पर उत्पाद का प्रशिक्षण देने, वारंटी और उसके बाद की अवधि में उपयोगकर्ता की शिकायतों के त्वरित समाधान जैसे उपाय सुनिश्चित करने चाहिए। यदि स्टार्टअप को शुरुआती चरण में ज़मीन पर कम विस्तार के कारण उत्पादों की बिक्री के बाद सहायता देने में समस्या आती है तो वे इसके लिए स्थानीय सेवा प्रदाताओं के साथ साझेदारी कर सकते हैं, जो उनकी तरफ से उपयोगकर्ताओं की सहायता कर सकें।

चौथा, सामाजिक स्टार्टअप को महिलाओं को मुख्यधारा में लाने पर स्पष्ट रूप से ध्यान देना चाहिए

लैंगिक समावेशी रणनीतियों का अपना व्यावसायिक महत्व होता है। हालांकि, बहुत कम सामाजिक स्टार्टअप इस बारे में जानते हैं और बहुत कम इसे अपनाने के इच्छुक हैं। यह शुरुआती अवस्था के सामाजिक उद्यमों के लिए विशेष रूप से सच है, जो अपने अस्तित्व के बारे में चिंतित रहते हैं। यह देखते हुए कि भारत में ग्रामीण कार्यबल के एक बड़े हिस्से में महिलाओं की भागीदारी है उद्यमियों को ज़्यादा महिला ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए विभिन्न प्रकार के कदम उठाने चाहिए। इसमें महिलाओं के लिए उपयुक्त उत्पादों के निर्माण से लेकर अंतिम उपयोगकर्ताओं के वित्तपोषण को सरल बनाने जैसे कदम शामिल हैं, क्योंकि कम डिफॉल्ट दरों के बावजूद महिलाओं के लिए वित्त जुटाना काफी मुश्किल होता है। ग्रामीण क्षेत्रों में महिलाओं के स्वामित्व वाले व्यवसायों की भागीदारी बढ़ाने के लिए महत्वपूर्ण है कि ग्रामीण पृष्ठभूमि की महिलाओं को स्वतंत्र व्यवसाय करने के लिए मज़बूत प्रोत्साहन मिले, ताकि समावेशी आर्थिक विकास के परिणाम प्राप्त किए जा सकें।

संक्षेप में, ग्रामीण भारत का स्टार्टअप इकोसिस्टम आत्मनिर्भर गाँव का मार्ग प्रशस्त कर सकता है। पिछले दशक में, ग्रामीण भारत की चिंताओं का समाधान करने वाले वाणिज्यिक और सामाजिक उद्यमों की संख्या में वृद्धि हुई है। कृषि तकनीक, डेयरी, कपड़ा, ई-कॉमर्स, लॉजिस्टिक्स, स्वास्थ्य सेवा, यात्रा और आतिथ्य पर केंद्रित ये लघु उद्यम ग्रामीण भारत की चुनौतियों के समाधान और ग्रामीण-शहरी विभाजन को घटाने के लिए बहुत ज़रूरी हैं।

ग्रामीण स्टार्टअप पारिस्थितिकी तंत्र में रोजगार सृजन, ग्रामीण उद्यमिता को बढ़ावा देने और डिजिटल, राजकोषीय और भौतिक बुनियादी ढांचा क्षेत्रों में सुधारों को प्रोत्साहित करने की क्षमता मौजूद है। आजीविका के पारंपरिक उपायों की समस्याओं पर ध्यान केंद्रित करने वाले लघु उद्यमों (या स्टार्टअप) को बढ़ावा देने से समग्र ग्रामीण आर्थिक सुधार का मार्ग प्रशस्त हो सकता है और 'आत्मनिर्भर गाँव' का लक्ष्य प्राप्त किया जा सकता है।