

ચિત્રલેખા પ્રિયદર્શિની

૨૫ ઓક્ટોબર, ૨૦૨૧

આજની ટૂંકી-શનલ નારીનું મંગેઝિન

ચાનેરી હે ત લ - લે ખિ ની દે સા ઈ

વનપ્રવેશ પછી માતાને તાણાવાણા જોડવામાં દીકરીએ ચીંધી રાહ

એને શોખ કહો કે એક પ્રકારની લગન કે ધૂન, નાનપણથી પોતાનાં કપડાં જાતે ડિઝાઇન કરવાની સૂઝના બખૂબી ઉપયોગ દ્વારા આ ગૃહિણીએ કર્યો એક પ્રયોગ... અને સોશિયલ મિડિયાના માધ્યમથી પુત્રીએ એમનાં વસ્ત્રો પહોંચાડ્યાં દૂર-દેશાવર.

મોના શેઠ

ચાલીસ-પચાસની ઉંમર થઈ ગઈ હોય. બાળકો ભણીગણીને સ્વતંત્ર બની ગયાં હોય અથવા તો ઊડવા માટે નવું આકાશ શોધી રહ્યાં હોય. ઘર-ગૃહસ્થીની જવાબદારી લગભગ પૂરી થઈ ગઈ હોય... લગભગ દરેક સ્ત્રી જીવનના આ તબક્કામાંથી પસાર થતી હોય છે. એ સમય એવો છે જ્યારે એના જીવનમાં જાણે શૂન્યાવકાશ છવાઈ ગયો હોય.

આ જ સમય એવો છે, જે સ્ત્રીને એની જાતને નવેસરથી શોધવાનો, પોતાની જાત માટે વિચારવાનો, કહો કે જીવનનું ધ્યેય શોધવાનો મોકો આપે છે. અલબત્ત, લગ્ન પછીનાં વર્ષો સુધી પરિવારજનોની સુખાકારી માટે ઓતપ્રોત રહેતી દરેક સ્ત્રી એમાં સફળ થતી નથી.

જો કે પ્રિયદર્શિનીના પાને આજે આપણે એક એવી મહિલાની વાત કરવી છે, જેણે સફળતાપૂર્વક આ કરી દેખાડ્યું છે.

આ વાત છે મુંબઈનાં હેતલ દેસાઈની. બે દીકરીનાં મમ્મી પંચાવન વર્ષનાં હેતલબહેનને ચારેક વર્ષ પહેલાં જીવવાનો અર્થ મળી ગયો. કોઈ પણ પ્રકારના ફેશન ડિઝાઇનિંગ કે કોર્પોરેટ જોબના અનુભવ વગર હેતલ દેસાઈએ પોતાની મોટી દીકરી લેખિની સાથે મળીને





અજરખ, બાંધણી, મશરૂ... ગુજરાતની જુદી જુદી કળા સોશિયલ મિડિયાના માધ્યમથી માત્ર ભારત જ નહીં, પણ દેશના સીમાડાને અતિક્રમીને દૂર દૂર પહોંચી.

સોશિયલ મિડિયામાં એવો તહેલકો મચાવી દીધો કે એમના કામની નોંધ દેશના અનેક ખૂણે લેવામાં આવી.

વાત એમ બની કે ફેશન પ્રત્યે નાનપણથી સભાન એવાં હેતલબહેન કચ્છના ગામડામાં જઈને ૫૦ મીટર અજરખનું કપડું લઈ આવ્યાં, એમ વિચારીને કે પહેલાં એમાંથી પોતાની અને બન્ને દીકરીઓ માટે કુરતી બનાવશે. એ પછી થોડી બીજી કુરતી પણ તૈયાર કરશે.

- પણ ધારો કે એ કુરતી ન વેચાય તો?

અગર ન વેચાય તો પોતે પહેરી લેશે! હા, ખરેખર એમની એવી તૈયારી હતી. એ સમયે મગજમાં તો એમ જ હતું કે આ રીતે નાનીઅમથી પ્રવૃત્તિ ચાલે, સમયનો સદુપયોગ થાય અને બે પૈસાની આવક પણ થાય.

૫૦ મીટર કપડું અને ૫૦ હજાર રૂપિયાનું રોકાણ. કુરતી ડિઝાઈન કરવાનું શરૂ થયું. સાથોસાથ દીકરી લેખિનીની મદદથી સોશિયલ મિડિયા પર પેજ બનાવવામાં આવ્યું: ધી ઈન્ડિયન એથનિક કંપની. થોડા જ દિવસોમાં એમણે બનાવેલી બધી કુરતી વેચાઈ ગઈ... અને પછી તો કહો કે હેતલબહેનની ગાડી ચાલવા નહીં, સડસડાટ દોડવા લાગી. ઘરના બેડરૂમમાંથી શરૂ થનારી આ પ્રવૃત્તિ માત્ર ચાર વર્ષમાં મુંબઈમાં ત્રણ ઓફિસ, પરચીસ જણનો સ્ટાફ, ૫૦૦થી વધુ વણકરો-કારીગરો, વગેરે અને વર્ષે દહાડે દસેક કરોડ રૂપિયાનું ટર્નઓવર ધરાવતી થઈ ગઈ. હેતલબહેનના આ પેશન પ્રોજેક્ટથી દેસાઈપરિવારની જિંદગી બદલાઈ ગઈ.

બાકી હોય એમ, ગયા વર્ષે માર્કેટિંગના એક ભાગ રૂપે લેખિનીને એક જબરદસ્ત વિચાર આવ્યો. વીસ વર્ષથી ઓડિસી નૃત્યમાં પારંગત એવી લેખિની અને એની સખીઓએ મળીને હેતલ દેસાઈએ ડિઝાઈન કરેલી સાડી પહેરીને એક સરસ મજાનો ડાન્સ વિડિયો બનાવ્યો અને સોશિયલ મિડિયા પર વહેતો મૂક્યો. આ વિડિયો વાઈરલ થઈ ગયો. ધી ઈન્ડિયન એથનિક કંપનીના ફોલોઅર્સ ખૂબ વધ્યા. ત્યાર બાદ આવા નિતનવા ડાન્સ વિડિયો બનાવી પબ્લિસિટી-માર્કેટિંગ કરીને ધી ઈન્ડિયન એથનિક કંપનીએ ફેશનજગતમાં અલગ સ્થાન બનાવ્યું. અત્યારે આપણે ત્યાં જ નહીં, પણ દુનિયાના વીસેક દેશમાં હેતલ દેસાઈએ



ડિઝાઈન કરેલાં કપડાં લોકો પહેરે છે.

પ્રિયદર્શિની સાથે વાત કરતાં હેતલબહેન કહે છે: 'સપનામાં પણ નહોતું વિચાર્યું કે મારાં ડિઝાઈન કરેલાં કપડાં દુનિયાભરમાં લોકો પહેરશે. મને તો કમ્પ્યુટર ચલાવતાં પણ નહોતું આવડતું અને આજે હું ઓનલાઈન વેચતાં શીખી ગઈ. મારી દીકરીએ મને આ ઉંમરે બિઝનેસ કરતાં શિખવાડી દીધું. મારી નવી ઓળખ બનાવવામાં લેખિની પૂરી રીતે સહભાગી બની.'

વડોદરાની એમ.એસ. યુનિવર્સિટીમાંથી હોમ સાયન્સની ડિગ્રી મેળવનારાં હેતલ નાની ઉંમરથી પોતાનાં કપડાં પોતે ડિઝાઈન કરતાં. વાર-તહેવારે તૈયાર થયેલાં હેતલ દેસાઈની ટ્રેસ સેન્સ લોકો વખાણતા. એમની બન્ને દીકરીઓએ પણ આજ સુધી ક્યારેય બીજા કોઈનાં સીવેલાં કપડાં નથી પહેર્યાં.

કહેવાય છે ને તમારી પેશનને-લગનને જો યોગ્ય દિશા મળે તો ખરેખર તો રસ્તો આપોઆપ મળતો જાય છે. ચાહને રાહ મળી જાય એ સાચું પુરવાર થાય છે!

હેતલબહેનની ૨૪ વર્ષી દીકરી લેખિની ગ્રેજ્યુએશન બાદ મેનેજમેન્ટનું ભણી, જેમાં એનો વિષય હતો માર્કેટિંગ. એક કંપનીમાં એણે વરસેક જોબ પણ કરી.

લેખિની કહે છે: 'આ જોબ સાથે જ ધી ઈન્ડિયન એથનિક કંપનીનાં બીજ રોપાઈ ગયાં હતાં. કામ વધવા માંડ્યું અને મને થયું કે જો હવે હું મારી બ્રાન્ડ પર ધ્યાન નહીં આપું તો બધી મહેનત પાણીમાં જશે. ઓનલાઈન અને વેબસાઈટ સેલિંગ વિશે ઘણી સજાગતા આપણે ત્યાં આવી ગઈ હતી એટલે મને થયું કે આ જ ખરી તક છે. થોડીઘણી સમજ સાથે મેં સોશિયલ મિડિયા પર પેજ બનાવ્યું. એમાં અમારે અત્યારે કોઈ પ્રકારનું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કરવું નહોતું.'

એક તરફ કપડાં ડિઝાઈન થતાં રહ્યાં અને લેખિનીએ અહીં નોખા પ્રકારનું માર્કેટિંગ શરૂ કર્યું. શરૂઆતથી જ એવો પ્રતિસાદ મળ્યો કે બે વર્ષમાં એટલે ૨૦૧૮માં એમની બ્રાન્ડને રજિસ્ટર કરવામાં આવી અને કંપનીની ઓફિશિયલ વેબસાઈટ પણ બનાવવામાં આવી.

હેતલ કહે છે: 'મને તો ટેકનોલોજી વિશે જરા પણ સમજણ નહોતી પડતી. સોશિયલ મિડિયા પર માર્કેટિંગ એ તો મારી માટે નવાઈની વાત હતી,



મળી નવી દિશા... ઘરના એક ખૂલેથી શરૂ થયેલું કામ વાર્ષિક પરચીસ ક્રોડ રૂપિયાના ટર્નઓવરના અંદાજ સુધી પહોંચ્યું છે.

પણ જેમ જેમ વ્યવસાય જામતો ગયો એમ હું પણ જમાના સાથે તાલ મેળવવાનું શીખી ગઈ.’

આજે કોઈ પણ બ્રાન્ડની માત્ર ઓનલાઈન પ્રેઝન્સ હોય તો બ્રાન્ડને મજબૂત બનાવવા માટે નિતનવી રીત શીખતાં રહેવી પડે છે, જેથી ગ્રાહકોને એ બ્રાન્ડ વિશેની માહિતી મળતી રહે અને એ રીતે વિશ્વસનીયતા પણ જળવાઈ રહે.

લેખિની કહે છે: ‘અમારી પાસે માર્કેટિંગનું કોઈ બજેટ નહોતું. મોડેલ તો કેવી રીતે પરવડે? એટલે હું અને મારી નાની બહેન મોડેલ બનીને મારી મમ્મીએ બનાવેલાં કપડાં પહેરતાં અને ફોટા પડાવીને અમે એ જ ફોટા સોશિયલ મિડિયા અને વેબસાઈટ પર પોસ્ટ કરતાં. આમ અમે જ બન્યાં અમારી બ્રાન્ડના બ્રાન્ડ એમ્બેસેડર!’

એક સમય હતો કે યુવાન છોકરીઓ સાડીના નામથી મોઢું બગાડતી, પણ હવે એ ટ્રેન્ડ બદલાયો છે.

પરિણામે લેખિની અને એની સખીઓએ સાડી પહેરીને ડાન્સ કરતી હોય એવા વિડિયો બનાવ્યા. આ ડાન્સ વિડિયો એવા હિટ થયા કે એ વિડિયો પોસ્ટ થાય એના અમુક જ કલાકોમાં કપડાંનો બધો સ્ટોક ખતમ થઈ જાય! લોકોએ હવે એમના કામની નોંધ લેવાનું શરૂ કર્યું.

હેતલ દેસાઈના જણાવ્યા મુજબ ૫૦૦થી વધુ ભારતીય વણકરો, છાપકામવાળા લોકો, ભરતકામ કરનારી સ્ત્રીઓ, દરજીઓ એમની સાથે જોડાયેલાં છે. એમાંથી ઘણાખરા ગુજરાતસ્થિત છે. હેતલ આ વણકરો પાસેથી કપડું ખરીદે છે. અજરખ, બાંધણી, ટાંગલિયા, મશરૂ સિલ્ક જેવી ગુજરાતની પ્રિન્ટ અને ગુજરાતનાં કાપડોને હેતલબહેન બખૂબી ઉપયોગ કરે છે.

લેખિની કહે છે: ‘હવે અમને અને મારી મમ્મીના આ પેશન પ્રોજેક્ટને સાચી દિશા મળી ગઈ છે. હવે તો આ બ્રાન્ડને વધુ ને વધુ મોટી બનાવવાનાં સપનાં જ છે, જેથી અમે આપણા દેશના વણકરો માટે પણ કંઈક કરી શકીએ અને આપણી સંસ્કૃતિને સાચવી શકીએ.’

સપ્તપદી

ટચુકડી જાહેરખબર



વરરાજા

● જૈન ડોક્ટર કન્યા-1984,

M.B.B.S, M.D, D.N.B

રેડિયોલોજિસ્ટ. સેતુ વેવિશાળ રાજેશ

રાજકોટ ૦૮૪૨૨૨ ૫૦૦૦૨

ઔષધ ઉપચાર



કુશલ આયુર્વેદિક ડાઈમસી
0265-2969900 sales@kushalpharmacy.com

ઔષધ ઉપચાર



શ્રી નરનારાયણ આયુ. ડાઈમસી
વ્યાપારીક | ગુજરાત: M.: 94281 09072
પૂણપર | મુંબઈ: M.: 86919 33330

સુમેળ

● અતિ ધનાઢ્ય, ગર્ભ શ્રીમંત ફેમેલીના યુવક, યુવતીની યોગ્ય જીવનસાથીની પસંદગી માટે સંપર્ક કરો. ચાંદની દલાલ - એલિટ મેચ મેકર 9925018706

સપ્તપદી/સુપર માર્કેટ જાહેરખબરના દર

સુપર માર્કેટ: પ્રથમ ૨૦ શબ્દોના : રૂ. ૭૮૫/-

વધારાના શબ્દ દીઠ : રૂ. ૪૦/-

સુપર માર્કેટ ડિસ્કલે :

બ્લેક/વ્હાઇટ: ૪ સે.મિ. X ૧ કોલમના : રૂ. ૫૨૫૦/-

વધારાના કોલમ સે.મિ. દીઠ રૂ. ૧૦૦૦/-

કલર : ૫ સે.મિ. X ૧ કોલમના : રૂ. ૮૪૦૦/-

વધારાના કોલમ સે.મિ. દીઠ રૂ. ૧૮૫૦/-

સપ્તપદી: પ્રથમ ૨૦ શબ્દોના : રૂ. ૬૨૫/-

વધારાના શબ્દ દીઠ : રૂ. ૩૦/-

નોંધ : (૧) કલાસિકાઈડમાં સ્વીકારાતા શબ્દો માત્ર ૧૦૦.

(૨) આથી અગાઉના બધા જ દર અને યોજનાઓ સ્થ બાદલ થાય છે.

જ્યાં જ્યાં વસે ગુજરાતી ત્યાં ત્યાં પહોંચે
ચિત્રલેખાની સપ્તપદી