

इंडस्ट्री एक्सपर्ट्स, इनवेस्टर्स और मेंटर्स के सामने महिलाओं ने दिया स्टार्टअप प्रेजेंटेशन टेकवे बूटकैप में सीखी ग्राहक और बाजार की भाषा मध्य भारत की करीब 20 महिला संस्थापकों ने लिया हिस्सा

इंदौर @ पत्रिका. 'सिर्फ अच्छा प्रोडक्ट बनाना ही काफी नहीं होता, जरूरी है कि आप अपने ग्राहक की जरूरत को सही तरीके से समझें।' इसी सोच के साथ आइआईटी इंदौर की दृष्टि सीपीएस फाउंडेशन और नेसकॉम डीप टेक ने मिलकर 'टेकवे स्टार्टअप गैराज बूटकैप' का दो दिवसीय आयोजन हुआ। यह बूटकैप खासतौर पर महिला नेतृत्व वाले बी2बी टेक स्टार्टअप के लिए किया गया। इसमें मध्य भारत की करीब 20 महिला संस्थापकों ने हिस्सा लिया।

बूटकैप के दूसरे दिन की शुरुआत आइडियल कस्टमर प्रोफाइल (आइसीपी) पर आधारित सेशन से हुई। डॉ. अजित सिंह तोमर ने बताया कि खरीदार की सोच, जरूरत और



व्यवहार को कैसे समझें और उसी अनुसार अपने स्टार्टअप को बाजार में कैसे पोजिशन करें। इसके बाद मोहित लालवानी ने स्टार्टअप फाइनेंशियल

मॉडलिंग पर सत्र लिया। इसमें कस्टमर एप्लीकेशन कॉस्ट क्या होता है, लाइफलाइन वॉल्यूम कैसे निकलती है, यूनिट इकोनॉमिक्स और ब्रेक-ईवन

बूटकैप नहीं, लॉन्चपैड बना

टेकवे बूटकैप सिर्फ एक ट्रेनिंग इवेंट नहीं रहा, बल्कि ये महिलाओं के लिए एक ऐसा प्लेटफॉर्म बना, जहां उन्हें सीखने, नेटवर्क बनाने और संभावित निवेश पाने का मौका मिला। इसने ये साबित किया कि अगर महिलाओं को सही गाइडेंस और अवसर मिले तो वे स्टार्टअप की दुनिया में आगे बढ़ सकती हैं, लीड कर सकती हैं और नए आयाम स्थापित कर सकती हैं।

एनालिसिस क्यों जरूरी हैं, जैसी बातें समझाई गईं। महिला उद्यमियों को अपने बिजनेस का आर्थिक ढांचा समझने में मदद मिली।