

क्रिएटिविटी ने दिया फैशन डिजाइनिंग में मुकाम: कनिका

आगरा में जन्मी कनिका कक्कड़ ने अपनी बेसिक और हायर एजुकेशन आगरा से की। कनिका शुरुआत से ही स्टीडी के साथ-साथ अपनी क्रिएटिविटी के लिए खास तौर से जानी जाती थीं। कनिका को बचपन से ही फैशन डिजाइनिंग के प्रति पैशन था और वक्त के साथ ये पैशन उनका प्रोफेशन बन गया और करनाया स्टूडियो से उन्होंने अपने डिजाइनिंग के क्षेत्र में एक मुकाम हासिल किया, पेश हैं कनिका जी की 'फैशन तंत्रा' से एक इंटरव्यू के दौरान हुई बातचीत के खास अंश...



आपने डिजाइनर के तौर पर करियर की शुरुआत कैसे की ?

मैंने अपने करियर की शुरुआत 12वीं क्लास के बाद से ही कर दी थी। हालांकि इसकी शुरुआत अपनी मदर को सपोर्ट करने के पॉइंट ऑफ व्यू से की थी। शादी के बाद मैंने 10 साल जयपुर हाउस में अपना स्टूडियो चलाया फिर 2017 में मैंने अपनी मदर के साथ मिलकर करनाया स्टूडियो को लांच किया।

आपको फैशन डिजाइनर बनने की इन्सपिरेशन कहां से मिली ?

बचपन से ही मुझे क्रिएटिविटी और डिजाइनिंग के प्रति खास रुझान था, या यूँ कहें मेरा बचपन क्रिएटिविटी और डिजाइनिंग में बीता। क्योंकि मेरी मदर का अपना बुटीक था और मैंने अपनी ट्रेनिंग अपनी मदर से ही ली है।

एक फैशन स्टूडियो के तौर पर करनाया का फोर्टे क्या है ?

करनाया की ड्रेसिंग की स्पेसिलिटी है उनका फैब्रिक, परफेक्शन इन डिजाइनिंग एंड फीटिंग इसके अलावा हमारी स्पेसिलिटी हेवी एंड फाइन एंब्रॉयडरी है। करनाया में आपको हेवी ब्राइडल लहंगे के अलावा पार्टी वियर एंब्रायडरी ड्रेस ज्यादा मिलेंगी।



कनिका कक्कड़

आपने अपने स्टूडियो का नाम करनाया कैसे रखा ?

करनाया लॉर्ड गणेशा के नाम पर रखा।

करनाया को लेकर अब क्या फ्यूचर प्लानिंग है ?

वैसे तो अभी तक हम आगरा के अलावा बाहर काफी एग्जिबिशन लगाया करते थे। बट अब ज्यादा फोकस लोकल मार्केट पर रहेगा। अभी हम अपने क्लाइंट को ऑनलाइन केटर कर रहे हैं।

कोविड-19 का क्या इफेक्ट पड़ा है ?

लॉकडाउन और कोविड-19 का ह्यूज इफेक्ट पड़ा है। अभी तो लोग ही बाहर कम निकल रहे हैं। हम अभी ऑनलाइन पर ज्यादा फोकस कर रहे हैं। हम अपने

कस्टमर्स को व्हाट्सएप कॉल के थ्रू केटर कर रहे हैं।

यंगस्टर्स को क्या स्टाइलिंग टिप्स देना चाहेंगे ?

ए नाइस स्टाइलिश कुर्ता, क्रॉप टॉप वियथ ट्राउजर, पैट, जींस के साथ कैरी कर सकते हैं। दे कैन आल्सो कैरी साड़ी विद स्टाइलिश कुर्ता।

आगरा का मार्केट आपके अकॉर्डिंग कैसा है ?

आगरा का क्राउड और क्लाइंट काफी डिफरेंट है उनको पता होता है कि उनको क्या डिजाइन करवाना है। आगरा का कस्टमर काफी स्मार्ट है और वह अच्छे काम के लिए पे करने के लिए भी रेडी रहते हैं।

विच फिजिकल एक्टिविटी यू प्रेफर टू कीप योरसेल्फ फिट ?

आई टू हाई इंटेन्सिटी एक्सरसाइज, योगा एंड डांस।

सक्सेस मंत्रा ऑफ लाइफ ?

बी हेल्दी एंड बी सेफ।

फिलोसिफी ऑफ लाइफ ?

बी हैप्पी, बी पॉजिटिव।

मैसेज फॉर आगराइट्स ?

स्टे हेल्दी, स्टे होम एंड स्टे सेफ। टू नॉट गो आउटसाइड विदआउट एनी वर्क।

ड्रीम बन जाये पैशन तो सुनिश्चित है सक्सेस: रजत अस्थाना

रजत अस्थाना आज आगरा का एक ऐसा नाम हैं जो आज के युवाओं को एक आइकॉन के तौर पर इन्सप्रायर करते हैं। रजत ने बहुत छोटी सी कैपिटल से अपने बिजनेस स्टोनमैन क्राफ्ट को स्टार्ट किया और अपने छोटे भाई शिशिर के साथ मिलकर अपने बिजनेस कामयाबी के शिखर पर पहुंचाया, इस वर्ष रजत जी अपने बिजनेस का सिल्वर जुबली ईयर सेलिब्रेट कर रहे हैं पेश है उनकी सक्सेज स्टोरी पर उनसे 'फैशन तंत्रा' की खास बातचीत।

आपने इस बिजनेस की स्टार्टिंग कैसे की ?

जब मैंने अपना ग्रेजुएशन कंप्लीट किया तो शुरुआत से ही मेरे माइंड में अपना काम करने की इच्छा थी और जिस एरिया में मैं रहता हूँ वहां स्टोन हैंडीक्राफ्ट का काम काफी होता है। तो मुझे लगा यह काम ठीक है क्योंकि यहां मैटेरियल, लेबर इजीली अवेलेबल है। शुरुआत में मैंने डॉमेस्टिक मार्केट में काम किया। लेकिन लोगों के बिहेवियर और अप्रोच के कारण मैंने एक्सपोर्ट हाउस को सप्लाय करना शुरू किया। धीरे-धीरे हमें डायरेक्ट क्लाइंट मिलने लगे और हम डायरेक्ट एक्सपोर्ट करने लगे। इसके बाद कभी पीछे मुड़कर नहीं देखा।

हैंडीक्राफ्ट में स्टोनमैन के क्या प्रोडक्ट है ?

हम हैंडीक्राफ्ट में होम वेयर आइटम्स में डील करते हैं। इसमें हम होम डेकोर, फोटो फ्रेम, टेबल टॉप, बाथरूम एसेसरीज, कॉरपोरेट गिफ्टिंग, किचन आइटम्स, फनीचर आदि आइटम की मैनुफैक्चरिंग करते हैं। सबसे अच्छी बात यह कि हम इस सब आइटम्स की मैनुफैक्चरिंग में केवल स्टोन ही नहीं मेटल और वुड का भी यूज करते हैं। आई फील प्राउड टू दिस

कि इन सब आइटम्स की डिजाइनिंग में मेटल और वुड को सबसे पहले हमने इंट्रोड्यूज किया।

इस बिजनेस को स्टैब्लिश करने में आपके परिवार का क्या योगदान रहा ?

आज हम जो कुछ भी हैं उसमें मेरे परिवार और भाई शिशिर का काफी योगदान है। इस बिजनेस में हमेशा नए माइलस्टोन स्टैब्लिश करने में हम दोनों भाइयों ने मिलकर काफी मेहनत की है। इसके अलावा मेरी वाइफ और शिशिर की वाइफ का भी काफी योगदान है। यहां पर मैं कहना चाहूंगा कि आपका फैमिली बिजनेस तभी फ्लॉरिस और ग्रो कर सकता है जब आपकी फैमिली में यूनिटी हो। इस बिजनेस को स्टैब्लिश करने में क्या-क्या चैलेंजस आए ?

किसी भी बिजनेस को स्टार्ट करने में सबसे पहली रिक्वायरमेंट कैपिटल की होती है और मैंने इस बिजनेस को एक बहुत छोटी कैपिटल बिल्कुल ना के बराबर अमाउंट से स्टार्ट किया। शुरुआत में मार्केट में शॉपकीपर्स के बिहेवियर और अप्रोच के चैलेंजस आये। फिर जब हम एक्सपोर्ट में शिफ्ट हो गए तो काफी चैलेंज कम हो गए। मेरे बिजनेस की सक्सेस में मेरी

फैमिली के अलावा मेरी टीम का भी अहम रोल है और मैं इन सब लोगों को इसके लिए काफी एग्जिबिट करता हूँ। कोविड-19 का हैंडीक्राफ्ट इंडस्ट्री पर क्या असर पड़ा है ?

काफी फर्क पड़ा है क्योंकि आज लोगों का फोकस अपनी बेसिक नीड्स को फुल फिल करने पर है। न कि लज्जोरियस आइटम्स पर और हम लज्जोरियस आइटम्स की मैनुफैक्चरिंग में हैं, लेकिन इसके साथ ये पेंडामिक हमारे लिए एक अपॉर्चुनिटी भी लेकर आया है। क्योंकि वर्ल्ड के बायर्स एक बड़े सप्लायर से हटकर छोटे-छोटे सप्लायर्स पर जा रहे हैं। इस सिचुएशन में आप नए स्टार्टअप को क्या मैसेज देना चाहेंगे ?

सबसे पहले आपका आइडिया, कंसेप्ट और विजन क्लियर होना चाहिए। जो आपका ड्रीम है आप उस पर स्टिक रहें। लिव योर ड्रीम और वर्क पैशोनेटली। जब आपका ड्रीम आपका पैशन बन जाता है तो आपको सक्सेसफुल होने से कोई नहीं रोक सकता।

सक्सेस मंत्रा ऑफ बिजनेस ?

डेडीकेशन विद ऑनेस्टी एंड विजन।

मोस्ट अचीवेबल मोमेंट ऑफ दिस बिजनेस ?

जब अप्रैल 1997 में मुझे मेरा पहला एक्सपोर्ट का ऑर्डर यूएसए से मिला।

मैसेज फॉर आगराइट्स ?

थिंक बिग टू बी एन एंटरप्रेन्योर नॉट अ बिजनेसमैन।

1995 में की कारोबार की शुरुआत

रजत का जन्म सन् 1975 में आगरा के गोकुलपुरा में हुआ, उन्होंने अपनी बेसिक और हायर एजुकेशन आगरा से कम्प्लीट की है।

अपनी शिक्षा पूरी करने के बाद रजत ने अपनी पारिवारिक जिम्मेदारियों को देखते हुए अपना बिजनेस सन् 1995 में शुरू किया।



रजत अस्थाना और शिशिर अस्थाना