श्रीराम टेकाळे आणि शालिनी टेकाळे.

‘सॅलड क्वीन’ शालिनी!

सुधीर जोगळेकर
sumajo51@gmail.com

शिकायचं, शहरात जायचं, आपल्या अंगात असलेल्या कलागुणांना वाव मिळेल, असं क्षेत्र शोधायचं आणि चार पैसे मिळवण्यासाठी व्यवसाय करता-करता त्यात सुस्थापित व्हायचं, असं स्वप्न बघून रोज शेकडो तरुण पुण्या-मुंबईची वाट धरतात, असं आपण पाहतो आणि त्यातले मोजके जेव्हा यशस्वी होताना दिसतात, तेव्हा त्यांच्या प्रेरणादायी यशकथा अशी धडपड करणाऱ्या इतरांसमोर ठेवल्या पाहिजेत, असं वाटायला लागतं. अशाच एका धडपड्या दाम्पत्याविषयीचा हा लेख आहे. श्रीराम टेकाळे आणि शालिनी टेकाळे या दांपत्याने जिद्दीच्या जोरावर एक अनोखा व्यवसाय नावारूपाला आणून अनेकांसाठी एक नवी वाट खुली केली आहे.

वाटा-रस्ते-मार्ग या विषयाला वाहिलेला भवतालचा दिवाळी अंक वाचत असताना एका जाहिरातीकडे लक्ष गेलं, ती जाहिरात होती शालिनी सॅलडस नावाच्या व्यवसायाची. खाद्यउद्योगाशी संबंधित व्यवसायाच्या जाहिराती होतात; पण त्या मसाले, रेडी टू कुक यांसारख्या पदार्थांच्या. सॅलडसारख्या नाशवंत पदार्थाचा व्यवसाय करणारा उद्योजक दिवाळी अंकात जाहिरात करतो, ही गोष्ट आश्चर्य वाटण्यासारखीच होती. कारण कितीही कष्ट घेऊन पदार्थ बनवला, तो खवय्यांच्या पसंतीस उतरला, जाहिरातीचा संदर्भ देत मागवून घेतला तरी तो ग्राहकाच्या गावी पोहोचेपर्यंत टिकेलच याची खात्री नसते... असं असताना ही जाहिरात दिली असल्यानं औत्सुक्य होतं, त्याचा किमान आपल्याला तरी खुलासा व्हावा म्हणून जाहिरातीवरचा नंबर फिरवला आणि बोलणं केलं, भेटायचं ठरलं. टेकाळे यांचं हे व्यवसाय-स्थान निघालं पुण्याच्या दुसऱ्या टोकाला, पार वारज्याला. कारनं अर्धा तास प्रवास करून तिथे पोचलो आणि पहिलं दर्शन घडलं रिकाम्या खुर्च्या आणि ग्राहकाची किंवा माझी वाट पाहात बसलेल्या दोघा व्यक्तींचं. एक काउंटरच्या आत आणि एक काउंटरच्या समोर. मी ओळख करून दिली आणि लक्षात आलं, की हे दोघंही माझीच वाट पाहात बसले असावेत...

शिक्षण व नोकरीतील वाटचाल

श्रीराम आणि शालिनी दोघंही परभणी जिल्ह्यातले, खूप ग्रामीण भागातले, इठलापूर नावाच्या छोट्याशा गावातले. एकमेकांपासून दहा-पंधरा किलोमीटर अंतरावरच्या गावात राहणारे, दोघं नवरा-बायकोच; पण दोघंही आते-मामे भावंडं. श्रीराम पदवीधर झाला आणि पदव्युत्तर शिक्षण घेण्याच्या निमित्तानं पुण्यात आला. ज्या महाविद्यालयात कला शाखेत पदवी शिक्षण घेतलं तिथे चारच विषय होते. राज्यशास्त्र, अर्थशास्त्र, इतिहास आणि तत्वज्ञान. तरुणाईची नशा डोक्यात होती, तत्वज्ञान शिकून पुण्यात प्राध्यापक व्हावं, असं स्वप्न मनात होतं. पदव्युत्तर पदवी मिळाली; पण प्राध्यापकाची नोकरी हवी, तर आधी संस्थेला ४०-४५ लाख रुपये द्यायला लागतील, हे वास्तव ध्यानात आलं आणि तत्त्वज्ञानाची झिंग उतरली. शालिनीच्या वडिलांचं किराणाचं छोटंसं दुकान, आई अक्षरओळख नसलेली; पण शालिनी मात्र व्यवहारात चोख. घरचं वातावरण मुलीनं कशाला शिकायचं, शिकून सवरून भाकरीच तर थापायच्या, संसारच तर करायचा अशा पद्धतीचं टिपिकल मराठवाडी. त्या वातावरणातही दोन भावांच्या सोबत शालिनी जिद्दीनं शिकली. शालिनी तिच्या कुटुंबातच नव्हे, तर गावातही दहावीपर्यंत शिकलेली पहिली विद्यार्थिनी. तिनंही डीएड केलं आणि शिक्षिकेची नोकरी पत्करली. दोन-तीन वर्ष नोकरी केली आणि मूल झाल्यानंतर तूर्त, तरी नोकरी सोडू या, असं ठरवलं; पण उदरनिर्वाहासाठी काही करणं भागच होतं. अनुभव नव्हता, शिक्षण नव्हतं, स्वतःकडे चारचाकी वाहनदेखील नव्हतं; पण जिद्द होती, तिच्या आधारावरच तेव्हाच्या न पुढारलेल्या वारजे भागात श्रीरामनं गाड्या धुवून देण्याचं गॅरेज टाकलं; पण एक गाडी धुण्यासाठी दीड-दोनशे लिटर पाणी वाया घालवावं लागतं हे पाहून अस्वस्थ झालेल्या श्रीरामनं शोध सुरू केला कमी पाण्यात वाहनं कशी धुता येतील याचा आणि त्याला स्टीम वॉशिंगचा पर्याय सापडला. त्यानं एक-दोन लिटर पाण्यात संपूर्ण चारचाकी वाहन धुता येईल असं तंत्र पाहिलं आणि त्या पद्धतीवर तो शिफ्ट झाला. शालिनी त्याला अकाउंटिंगसाठी मदत करायची...

स्व-आरोग्यातून दिसला मार्ग

इकडे मुलगा मोठा होत होता, त्याच्यासाठी पूर्ण लक्ष देण्याची जबाबदारी थोडी कमी होऊ लागली होती. पण नवा व्यवसाय, खूप कष्ट, खाण्यापिण्याची अवेळ यामुळे श्रीरामचं वजन शंभर

व्यवसायाच्या यशाचं रहस्य

व्यवसायाच्या यशाचं रहस्य उलगडताना शालिनीनं सांगितलं, सॅलड म्हणजे पालापाचोळा, त्याला काय चव असणार हा लोकांचा समज मोडून काढायचा होतं. हे खाणं चविष्ट आहे, हेल्दी आहे याच्यावर लोकांचा विश्वास बसणं गरजेचं होतं; पण वजनाची शंभरी ओलांडलेला श्रीराम ८२ किलो वजनावर आला, हे ठळक उदाहरण पुरेसं होतं. तयार केलेल्या परफेक्ट रेसिपी प्रत्येक शाखेमध्ये तितक्याच परफेक्ट बनतील, यासाठी काटेकोर मोजमाप करून शालिनीनं रेसिपी बनवल्या होत्या. सर्व ड्रेसिंग्ज तर ती स्वतःच बनवायची.

सॅलडसाठी लागणाऱ्या श्रीमंती भाज्या, ऑलिव्ह ऑइल आणि सर्व घटक पदार्थ अत्यंत दर्जेदार आणि ताजेच असतील, याची काळजी प्रथमपासून घेतल्यानं ग्राहक समाधानी असतो, हे अनुभवातून लक्षात आलं. तयार झालेलं सॅलड वेळेवर ग्राहकांच्या घरी पोहोचावं यासाठी पाळंदे कुरिअरच्या माध्यमातून पुण्यात डिलिव्हरी सिस्टीम सुरू केली. स्विगी, झोमॅटो त्यानंतर आले.

नव्या मॉडेलनुसार, शालिनीचा व्यवसाय मुख्यतः सबस्क्रिप्शन बेसिसवर चालतो, त्यातून ग्राहकांशी सातत्याने आणि उत्तम संवाद राहतो. आता शालिनी सॅलड्सचं स्वतःचं ॲप आणि वेबसाइटही आहे. त्यात ग्राहकांची नोंद असते, प्रत्येकाचं प्रोफाइल असतं. कोणाला काय हवं, कोणाला कोणत्या ड्रेसिंगची ॲलर्जी आहे, कोणाला कधी नॉनव्हेज चालत नाही, कोणत्या मधुमेही ग्राहकाला साखर अजिबात नको... या सर्व गोष्टींची नोंद त्यात असते. प्रत्येकासाठी कस्टमाइज्ड सॅलॅड्स बनवण्यासाठी ते उपयुक्त ठरतं. ग्राहकांचा फीडबॅक त्यावर मिळतो, ग्राहकांच्या पसंतीला पडतील अशी आरोग्यदायी सूप्स आणि रॅप्स, थाई करी राइस बोल यांना असलेला उत्तम प्रतिसाद जाणवतो.

किलोच्या पलीकडे गेलं होतं. तब्येतीकडे लक्ष द्यायला हवं, डाएट करायला हवं या भावनेतून तो पुण्यातल्या विमाननगरमधून सॅलड मागवायचा. शालिनीही ते खाऊन पाहायची. महागाईची ही सॅलड आपण घरी बनवू शकते, हे तिच्या लक्षात आलं. स्वयंपाकाची आवड होतीच, तिनं घरीच प्रयोग केले आणि सॅलड बनवायला सुरुवात केली. श्रीरामच्या ते लक्षात आलं, तो म्हणाला, ''शालिनी, तू याचाच व्यवसाय का नाही सुरू करत...'' शालिनीनं आपणही काही सुरू करावं, असा विचार सुरू केला होता आणि पुण्याच्या आयटी कल्चरमध्ये १२-१५ तासांची नोकरी करणाऱ्या तरुणाईला घरी स्वयंपाक करायचीदेखील सवड नसते, ते काहीतरी अरबट-चरबट खातात, अवेळी खातात, पोट भरल्यासारखं वाटतं, पण अव्वाच्यासव्वा कॅलरीज 'बर्न' होतात आणि शरीराला काहीच फायदा होत नाही, हे ती पाहत होती. यावरचा मार्ग होता अशा ग्राहकाला पोट भरेल असं, परंतु कमी कॅलरीज 'बर्न' होतील असं खाणं त्याच्या खाण्याच्या वेळेस त्याच्या टेबलवर पोहोचेल, असं पाहणं. विविध प्रकारची सॅलड, सूप्स, रॅप्स हा त्याच्यावरचा उपाय असू शकतो हे तिनं जाणलं. अभय कुलकर्णी नावाच्या एका मित्रानं प्रकाशित केलेलं सॅलड्स आणि सूप्स नावाचं पुस्तक उभयतांच्या वाचनात आलं होतं, त्या मित्रामार्फत श्रीराम आणि शालिनी शेफ विराज आठवले यांच्यापर्यंत पोचले आणि त्यांच्या सहकार्यानं त्यांनी नव्या व्यवसायाची सुरुवात करायचं ठरवलं.

पूर्ण तयारीनिशी व्यवसायात पदार्पण

व्यवसायातील जोखमी कोणत्या, मार्केटची गरज काय, ग्राहकवर्ग कोणता, व्यवसाय कसा चालवायचा, आर्थिक नियोजन कसं करायचं, कर्मचाऱ्यांना किमान सहा महिन्यांचा पगार देता येईल, जागेचं भाडं भरण्याइतके पैसे कमावता येतील याची तयारी झाल्याशिवाय शालिनीला व्यवसायात उतरायचं नव्हतं. याशिवाय व्यवसायाला नाव काय द्यायचं, त्याचा लोगो, डिझायनिंग हे प्रोफेशनली व्हायला हवं होतं, व्यवसाय दीर्घकाळासाठी करायचाय, ब्रँड म्हणून नाव प्रस्थापित करायचंय, हे शालिनीच्या आणि श्रीरामच्याही डोक्यात क्लिअर होतं. ती तयारी झाली आणि मगच 'शालिनीज सॅलड्स' सुरू झालं; पण पुढल्या काही महिन्यातच 'शालिनीज सॅलड्स' इतकं लोकप्रिय झालं, की रोजचे ४०-५० ग्राहक पक्के झाले आणि शालिनीला स्वत:ची डिलिव्हरी सिस्टीम उभारावी लागली.सुरुवात झाली कोविड महासाथीच्या आधी, २०१८ मध्ये कोथरूडमध्ये घरातच; पण त्या जागेतून धूर-गरम हवा बाहेर सोडता येत नव्हती. जागा बदलावी लागली, मग दोन ऑक्टोबर २०१९ रोजी कोथरूडमधील गांधी भवनजवळ 'शालिनीज सॅलड्स'चं पहिलं आउटलेट सुरू झालं. छान जम बसायला लागला आणि कोविड महासाथीचं संकट कोसळलं. या महासाथीमुळे लोकांचे व्यवसाय बंद पडत असताना शालिनीनं मात्र, कोविडच्या पहिल्या लाटेनंतर पाच सप्टेंबर २०२० रोजी पर्वतीमध्ये दुसरी शाखा सुरू केली. अलीकडे वारजे भागात हमरस्त्यालगत एका नव्या इमारतीत 'शालिनीज सॅलड्स' सुरू झालं आहे. ही जागा लोकांना येण्यासाठी सोयीची नसली तरी सॅलडचा बहुतांश ग्राहक हा ऑनलाइन असल्याने स्वीगी, झोमॅटोवाल्यांना सोयीची होती. शाकाहारी

आणि मांसाहारी सहा-सहा प्रकारची सॅलड शेफ विराज आठवले यांनी सुचवली. भारतीय हवामानाला, खाद्यसवयींना अनुकूल आणि उपयुक्त ठरतील अशी टॉपिंग्ज, ड्रेसिंग्ज शालिनीनं स्वत:च विकसित केली. आठवड्यातून पाच दिवस पदार्थ पुरवायचे, सहाव्या दिवशी किचनची साप्ताहिक साफसफाई करायची, सातव्या दिवशी पुढील आठवड्यासाठीची मालाची खरेदी करायची असं काम सुरू झालं. पाहतापाहता मागणी वाढायला लागली आणि चार ठिकाणी शाखा उघडाव्या लागल्या. फ्रँचायझी देऊन आउटलेट काढणं सोपं होतं; पण फ्रँचायझीवाल्यानं तो दर्जा टिकवला नाही, तर ग्राहक नाराज होण्याची शक्यता अधिक होती, त्यामुळे बिझनेस ट्रेनिंग असं मॉडेल टेकाळे पती-पत्नीनं विकसित केलं आणि पहिली फ्रँचायझी पर्वतीजवळ सुरू केली.

शालिनीज सॅलड्सचा चोख व्यवहार आणि कामाप्रतीची 'पॅशन' पाहून 'दे आसरा' फाउंडेशन'नं २०२३ चा 'आंत्रप्रेन्युअर एक्सलन्स अॅवॉर्ड' हा 'सॅलड क्वीन' संबोधत शालिनी टेकाळे यांना देऊ केला. शालिनी आणि श्रीराम हे दोघेही समाजाकडून दिल्या गेलेल्या पावतीवर समाधानी आहेत आणि नवनव्या योजना आखत आहेत. त्यांना शुभेच्छा!

(लेखक ज्येष्ठ पत्रकार-संपादक आहेत.
९८२००१६६७४)