



मिर्लिन बाबर  
फाऊंडर-चेअरमन, मँगो हॉलिडेज्

## जगभर फिरतांना

लेख क्रमांक : ५

या डिसेंबरला मँगोला दहा वर्ष पूर्ण होऊन अकरावें वर्ष लागेल. कोणीतरी म्हटल्याप्रमाणे काल परवापर्यंत मागच्या अंगणात खेळणाऱ्या चिमुकलीला एकदम नववधूच्या वेषात पाहिल्यावर तिच्या वडिलांच्या मनात उठलेलं विचारांचं वादळ जसं असेल, तसंच थोडंसं मी आता अनुभवतोय. बघता बघता दहा वर्ष कधी झाली कळलंच नाही.

दहा वर्षांपूर्वी ज्यावेळी मी मँगो हॉलिडेजचा हा प्रपंच मांडला त्यावेळी मला पुसटशीसुद्धा कल्पना नव्हती की इतक्या छोट्याशा कालावधीमध्ये आम्ही एवढी मोठी मजल मारू शकू. बऱ्याच वर्षांपासून माझ्या मनात एक कल्पना होती की, आपला एवढा मोठा २५ वर्षांचा अनुभव व २१० युरोपच्या टूर्सचा एक्सपर्टीज वापरून आपल्या मराठी माणसाचं जे आयुष्यभर जपलेलं एक सुंदर स्वप्न असतं - युरोप बघण्याचं, नव्हे, तर युरोप भरभरून जगण्याचं... ते साकार करावं. एक संपूर्ण मराठमोळी युरोप टूर खास मराठी माणसांचीच काढावी. आता मी जेव्हा मराठी माणूस म्हणतो, त्याचा अर्थ कृपा करून मराठी बोलणारा असा घ्यावा. आमच्या दूरवर सर्व प्रांतीय लोक येतात. पण सर्वजण मराठी बोलणारेच असतात. सुरवातीला प्रत्येक मध्यमवर्गीय मराठी माणसाला वाटते तशीच काळजी मलाही वाटली होती. मोठमोठ्या कंपन्या, त्यांचा मोठा कामगार वर्ग, त्यांची करोडो रुपयांची जाहिरात करण्याची ताकद, त्यांचं एवढ्या वर्षांचं नाव... यापुढे आपण टिकू शकू का?

परंतु काही हितचिंतकांच्या आग्रहावरून मी निश्चय केला व कठोर परिश्रमानंतर १ जानेवारी २००८ ला तमाम मराठी लोकांच्या विश्वासावर हा मँगो हॉलिडेजचा प्रपंच मी मांडला.

त्यावेळी आमच्या कंपनीला कोणी ओळखत नव्हतं आणि मलाही कोणी ओळखत नव्हतं. जाहिरात करायला पैसे नव्हते. मी माझा SOTC मधला १५ वर्षांचा जॉब सोडून दिला होता व माझ्या तुटपुंज्या सेव्हिंग्जमधून हा प्रपंच सुरु केला होता. व्यवसाय नवीन असल्यामुळे बँकेकडून सुद्धा फारशा अपेक्षा नव्हत्या. पहिल्या वर्षी पर्यटन विश्वातल्या काही मित्रमैत्रिणींनी दाखवलेल्या विश्वासामुळे ४२ जणांचा पहिला ग्रुप कसाबसा जमवला. त्यामध्ये ज्या देवदूतांची मला मदत झाली त्यामध्ये मुंबईचे संतोष जोशी, डॉ.बिबलीच्या शोभना साठे, मुंबईचे विलास साळवी आणि नितीन माहुलकर यांचा वाटा खूप मोठा आणि मोलाचा आहे. हा पहिला ग्रुप सगळ्यांच्या अपेक्षापेक्षा खूपच चांगला झाला. या दूरवरच्या स्वाती दामले तर मँगोच्या प्रेमातच पडल्या. हा ग्रुप तर

# मँगो हॉलिडेज्... एक प्रवास !

झाला पण पुढे काय ? ही चिंता मला सतावत होती. आपल्याकडे जास्त पैसेही नाहीत, आपल्याला कोणी ओळखतही नाही, आपल्यामागे ब्रँड नाही, मग आपण लोकांपर्यंत पोहोचणार तरी कसं? खूप विचार केल्यानंतर माझ्या लक्षात आलं की आपल्याकडे जेवढे पैसे आहेत, त्यामध्ये आपण जाहिराती तर नक्कीच करू शकत नाही. वर्षभरात एकच युरोपची टूर झालेली, ती सुद्धा जवळपास नो प्रॉफिट नो लॉस वर. उरलेल्या पैशात वर्षभर ऑफिसचे खर्च भागवणं, सगळ्यांचे पगार देणं, खरोखरीच एक मोठं दिव्यच होतं.

मी आणि आमच्या ऑफिसमधला एक मुलगा शैलेश रोज सकाळी मोटरसायकल वर निघायचो आणि जेवढ्या ट्रॅव्हल एजंट्सना भेटता येईल तेवढ्यांना भेटायचो, पण कोणीही युरोपच्या टूर बाबतीत धोका पत्करायला तयार नव्हते. जाहिराती करायला पैसे नाहीत, मँगोला आणि मला कोणी ओळखत नाही, ट्रॅव्हल एजंट्सचं सहकार्य मिळत नाही. खूपच नैराश्य यायला लागलं होतं, पण ही कोंडी फोडणं गरजेचं होतं आणि लोकांपर्यंत पोहोचणं गरजेचं होतं. काही रोटरी क्लब्स, लायन क्लब्स, पूना क्लब अशा ठिकाणी भेटून आलो, पण काहीच घडत नव्हतं. काही संदर्भ मिळाले, त्यांना विचारलं, परंतु कोणीही सकारात्मक साथ देईना. त्यातच काही जवळचे नातेवाईक, शेजारी, मित्रांचे मित्र - ज्यांना युरोपला जायचे होतं, त्यांनी मी त्यांना माझ्याबरोबर येण्यासाठी विचारून म्हणून गुपचूप मोठ्या कंपन्यांकडे बुकिंग करून टाकलं होतं.

आता यातून पुढे कसं जायचं हा



यक्ष प्रश्न

मला भेडसावत होता. मग मला ही कल्पना सुचली की आपण जर युरोप मार्गदर्शन मेळावा घेतला आणि येणाऱ्या लोकांना आपल्या अनुभवाबद्दल, आपल्या एक्सपर्टिजबद्दल सांगितलं, आपली टूर इतरापेक्षा कशी वेगळी आणि कशी चांगली आहे हे सांगितलं, जर त्यांना आपला प्रामाणिकपणा आणि आत्मविश्वास पटला, जर त्यांच्या मनात असलेल्या सर्व शंका-कुशंकांचं निरसन झालं तर लोक आपल्याकडे नक्की येतील. हा माझ्यापुढे एकमेव पर्याय थोडा खर्चिक तरीही शक्य असलेला दिसला. आणि मी ठरवलं आपल्यासाठी या परिस्थितीमध्ये हेच योग्य आहे. मी त्या दृष्टीने प्रयत्न सुरु केले आणि अशा प्रकारे जन्म झाला "युरोप मार्गदर्शन मेळाव्याचा." पहिला मेळावा पुण्याच्या बालगंधर्व रंगमंदिरात ठेवला होता. फारशी गर्दी नव्हती झाली, कारण त्याची कुठेही जाहिरात केलेली नव्हती. फोनवरून जेवढ्या लोकांपर्यंत पोहोचता आलं तेवढेच. परंतु तो मेळावा मला आत्मविश्वास देऊन गेला व असे मेळावे इतरही मोठ्या नाशिक, कोल्हापूर, मुंबईसारख्या शहरांमध्ये घ्यायचं ठरवलं. लोकांनासुद्धा कॉन्फिडन्स आला. आमचा प्रामाणिकपणा पटला. एक मध्यमवर्गीय मराठी माणूस काहीतरी धडपड करतोय, त्याला मदत करायला पाहिजे अशा प्रकारची सहानुभूतीसुद्धा निर्माण झाली आणि हळू हळू मँगोचं नाव पुण्यामुंबईत लोकांपर्यंत पोहोचायला लागलं. जाहिराती अजूनही करता येत नव्हत्या, पण आमच्याबरोबर जाऊन आलेले लोकच आमची जाहिरात झाले. आज इथपर्यंत पोहोचण्याचं कारण, आमच्या बरोबर युरोपला जाऊन आलेले आमचे ग्राहक, आमचे आश्रयदाते.

एक दिवस एक गृहस्थ आमच्या पुण्याच्या ऑफिसमध्ये आले. आमच्या सेल्स ऑफिसरला म्हणाले, 'मला युरोपला जायचे आहे.' सेल्स ऑफिसरने त्यांना माहिती घायला सुरुवात केली तर ते म्हणाले, 'मला माहिती नको. मला फक्त कुठली तारीख योग्य होईल तेवढेच पाहिजे.' त्यांना टूरच्या तारखा सांगितल्यावर, त्यांनी त्यातली एक

तारीख निवडली आणि चेकबुक काढलं. आमचा सेल्सवाला थक्क झाला. तो म्हणाला, 'सर, तुम्ही दूरबद्दल कुठलीच माहिती न घेता, दूरची किंमत न विचारता, कुठलाही डिस्काउंट न मागता कशी काय दूर बुक केलीत?' तर ते म्हणाले, 'मित्रा, माझा दादा मागच्या वर्षी तुमच्या बरोबर जाऊन आला आणि त्याने सांगितलं म्हणून मी तुमच्याकडे आलो!!!' आणि त्या देवदूताचं नाव श्री. अशोक बागाइतकर. हा विश्वास !

पहिली दोन वर्षे मेळावे, जाहिराती शिवाय केले आणि मग वर्तमानपत्रात मेळाव्याच्या दिवशी छोटी जाहिरात करायला लागलो. हळू हळू प्रतिसाद वाढत गेला आणि मग आम्हाला मिळणारा प्रतिसाद बघून सर्वच कंपन्यांनी अगदी मल्टिनॅशनल कंपन्यांपासून झालून सगळ्यांनी अशा प्रकारचे मेळावे फक्त नाव बदलून चालू केले. कोणी त्याला युरोप सेमिनार म्हणतात तर कोणी युरोप कार्निव्हल.

Necessity is the mother of Invention ! गरज ही शोधाची जननी आहे असं म्हणतात ते खरंच आहे. अशा प्रकारे मला माझ्या गरजेतून या "युरोप मार्गदर्शन मेळाव्याचा" शोध लागला.

एवढ्या मोठ्या आणि मल्टिनॅशनल म्हणवणाऱ्या कंपन्यांनी आमची, ज्यांना मार्केटमध्ये फक्त दहाच वर्षे पूर्ण झालीत, त्यांची कॉपी का करावी ? ही खरं तर त्यांच्यासाठी दुर्दैवाची गोष्ट आहे. पण मला अभिमान वाटतो की, त्यांना, आम्हाला फॉलो करावंसं वाटलं.

मराठी माणसाला, घाटी घाटी म्हणून संबोधणाऱ्या या मोठ्या परदेशी आणि मल्टिनॅशनल कंपन्या, आज माझ्यासारख्या एका छोट्या कुटुंबातून आलेल्या, मध्यमवर्गीय मराठी माणसाच्या धोरणांची कॉपी करू लागल्यात. मी पर्यटनाच्या इतिहासात सर्व प्रथम ही मेळाव्यांची कल्पना आणली व ती यशस्वीपणे १० वर्षे राबवत आहे.

आज मँगो हॉलिडेजच्या टूर्समध्ये माझा स्वतःचा सहभागहि असतो. अगदीच शक्य झालं नाही तर आमचे एकापेक्षा एक सरस दूर मॅनेजर्स आपल्या दिमतीला चोवीस तास असतातच, तुम्हाला तिथल्या प्रत्येक देशाचा इतिहास, भूगोल, संस्कृती, फॅशन, आर्थिक व सामाजिक फरक, राजकीय परिस्थिती, बदलती लाइफस्टाइल व त्यांचा जगाकडे बघण्याचा दृष्टिकोन यांची इत्थंभूत देण्यासाठी. मोठ्या कंपन्या २ ते ३ महिन्यात २०० टूर्स युरोपला घेऊन जातात व त्यांच्याबरोबर जाणारा बिच्चार मराठी माणूस, त्या दहा हज्जार इतर माणसांच्या गर्दीत, आपल्या स्वप्नातला युरोप कुठे दिसतोय का हे शोधत निराश होऊन परत येत असतो.

आम्ही मँगो हॉलिडेजमध्ये वर्षातून फक्त तीसच युरोपच्या टूर्स करतो व सर्व टूर्सवर मँगोचा उत्कृष्ट दर्जा अजून उत्कृष्ट करण्यासाठी व आपल्याकडे जातीने लक्ष देण्यासाठी मी स्वतः शुभारंभाच्या पहिल्या दूरवर असणारच आहे आपल्या सोबतीला.

वरील प्रीमियम एक्झॉटिक युरोप टूर व्यतिरिक्त, ज्या मराठी बांधवना वेळेच्या अभावी किंवा बजेटमुळे मोठी दूर घेणे शक्य नाही, त्यांच्यासाठी आम्ही बनवली आहे, एक मस्त, कॉस्ट सेव्हर टूर, ग्लिम्पसेस ऑफ युरोप. ही १२ दिवसांची टूर मार्केटमधील सर्वाधिक व्हॅल्यू फॉर मनी दूर आहे याची आम्ही आपल्याला खात्री देतो... **आता परत आपली भेट याच ठिकाणी, नवीन वर्षात ७ जानेवारीला "नवीन वर्ष ... एक दृष्टिकोन!"** या लेखा अंतर्गत. तो पर्यंत मँगो हॉलिडेज परिवारा तर्फे आपणा सर्वांना नवीन वर्षारंभाच्या अनेक अनेक शुभेच्छा !

milind@mangoholidays.in



Experience of a Lifetime !