

THURSDAY, 19 FEBRUARY 2015

24 pages in 2 sections

MUMBAI (CITY)

₹5.00

VOLUME XIX NUMBER 136

www.business-standard.com

Business Standard



THE MARKETS ON WEDNESDAY

Varanasi students start Dawailelo.com

BIBHU RANJAN MISHRA
Bengaluru, 18 February

It's not always innovation that leads to the launch of a business. Identifying problems typical to a region or locality can also throw up opportunities. That is what Aditya Agrawal, a graduate in electrical and electronics engineering, and his friend Arpit Sarin are doing in Varanasi. They plan to expand the initiative to other cities in Uttar Pradesh.

During the hot summer of 2013, Agrawal and Sarin went around the streets of Varanasi to do a door-to-door survey of 2,000 households, only to realise how getting regular supply of medicines was a major issue for these people. It was more challenging for patients suffering from chronic diseases and senior citizens whose children resided in other cities, as stores were primarily in and around hospitals. This finding inspired the

duo to try to use the internet and mobile telephony. Within nine months, Agrawal and Sarin launched Dawailelo.com, to not only supply medicines to the doorsteps of patients, but also assist them with the database of doctors available in the region for different ailments.

Patients can now place their orders by phone calls, booking online or through WhatsApp messages. Agrawal is now developing a mobile application with the help of Microsoft under the latter's BizSpark programme, which will have geo-tagging of doctors and a reminder tool for patients before their stock gets exhausted. The young entrepreneurs' passions is also driven by a sense of social commitment. While they are supplying medicines to the doorsteps at a discount

Dawailelo.com supplies drugs to the doorsteps of patients, and tells them of doctors available in the region

of 10 per cent on the retail price, they have requested some 150 doctors in Varanasi to offer one hour of consulting services every week free to needy patients. They are providing the medicines prescribed by them for free, with the help of charitable organisations and programmes.

"When I was a child, I knew such problems existed but I did not have a solution then. That's why we decided to do a proper survey during vacation in 2013 and found how senior citizens often missed their doses due to travel concerns, as shops were located near clinics and hospitals," says Agrawal, pursuing his MBA from the Faculty of Management Studies, Banaras Hindu University. The duo have spent ₹4 lakh towards their venture, which they mostly raised by

offering tuition to students and conducting classes at coaching centres.

The cost is primarily towards marketing Dawailelo.com. They are able to manage the operational expenses every month from sales.

Recently, the start-up partnered Bajaj Allianz to cater to the needs of the insurer's policy holders. "This has given us a huge client base. We are planning to expand our services to Lucknow, Agra, Kanpur and Allahabad," Agrawal said.

Dawailelo.com is also conducting a programme called Dawailelo, appealing patients and their family members to donate leftover medicines.

These medicines are distributed among the poor.

The company has now three core members, six extended members, and a few volunteers.

Agrawal plans to relocate the headquarters to Delhi soon.

Business Standard

Varanasi students to the aid of patients needing drugs via online venture

Dawailelo.com supplies drugs to the doorsteps of patients, and tells them of doctors available in the region

Bibhu Ranjan Mishra | Bengaluru February 19, 2015 Last Updated at 00:43 IST
Aditya Agrawal and Arpit Sarin

It's not always innovation that leads to the launch of a business. Identifying problems typical to a region or locality can also throw up opportunities. That is what Aditya Agrawal, a graduate in electrical and electronics engineering, and his friend Arpit Sarin are doing in Varanasi. They plan to expand the initiative to other cities in Uttar Pradesh.

During the hot summer of 2013, Agrawal and Sarin went around the streets of Varanasi to do a door-to-door survey of 2,000 households, only to realise how getting regular supply of medicines was a major issue for these people. It was more challenging for patients suffering from chronic diseases and senior citizens whose children resided in other cities, as stores were primarily in and around hospitals. This finding inspired the duo to try to use the internet and mobile telephony. Within nine months, Agrawal and Sarin launched Dawailelo.com, to not only supply medicines to the doorsteps of patients, but also assist them with the database of doctors available in the region for different ailments. Patients can now place their orders by phone calls, booking online or through WhatsApp messages.



Agrawal is now developing a mobile application with the help of Microsoft under the latter's BizSpark programme, which will have geo-tagging of doctors and a reminder tool for patients before their stock gets exhausted. The young entrepreneurs' passions is also driven by a sense of social commitment. While they are supplying medicines to the doorsteps at a discount of 10 per cent on the retail price, they have requested some 150 doctors in Varanasi to offer one hour of consulting services every week free to needy patients. They are providing the medicines prescribed by them for free, with the help of charitable organisations and programmes.

"When I was a child, I knew such problems existed but I did not have a solution then. That's why we decided to do a proper survey during vacation in 2013 and found how senior citizens often missed their doses due to travel concerns, as shops were located near clinics and hospitals," says Agrawal, pursuing his MBA from the Faculty of Management Studies, Banaras Hindu University. The duo have spent Rs 4 lakh towards their venture, which they mostly raised by offering tuition to students and conducting classes at coaching centres.

The cost is primarily towards marketing Dawailelo.com. They are able to manage the operational expenses every month from sales. Recently, the start-up partnered Bajaj Allianz to cater to the needs of the insurer's policy holders. "This has given us a huge client base. We are planning to expand our services to Lucknow, Agra, Kanpur and Allahabad," Agrawal said. Dawailelo.com is also conducting a programme called Dawaidedo, appealing patients and their family members to donate leftover medicines.

These medicines are distributed among the poor. The company has now three core members, six extended members, and a few volunteers. Agrawal plans to relocate the headquarters to Delhi soon.

गुरुवार 19 फरवरी 2015

कोलकाता, चंडीगढ़, नई दिल्ली,
पटना, भोपाल, मुंबई, रायपुर और
लखनऊ से प्रकाशित।

बिज़नेस स्टैंडर्ड

ऑनलाइन दवा से मर्ज दूर करने की पहल वाराणसी के छात्रों ने बनाया ऑनलाइन पोर्टल

विभु रंजन मिश्रा
बेंगलुरु, 18 फरवरी

कोई कारोबार शुरू करने के लिए आप में नए तरीके विकसित करने की क्षमता अधिक होनी चाहिए यह हमेशा जरूरी नहीं है। समस्याओं की पहचान से भी अवसर सामने आते हैं। संक्षेप में कहें तो इलेक्ट्रिकल एंड इलेक्ट्रॉनिक्स इंजीनियरिंग में स्नातक आदित्य अग्रवाल और उनके मित्र अर्पित सरिन वाराणसी में कुछ ऐसा ही कर रहे हैं। वे उत्तर प्रदेश के दूसरे शहरों में भी इसे दोहराना चाहते हैं।

वर्ष 2013 की चलचिलाती गर्मी में अग्रवाल और सरिन ने वाराणसी की गलियों में करीब 2000 परिवारों से बातचीत करने के बाद महसूस किया कि मरीजों के लिए दवाओं की नियमित आपूर्ति किस तरह एक बड़ी समस्या बन गई है। खासकर ऐसे बुजुर्ग लोगों, जिनके बच्चे उनके साथ नहीं रहते हैं, को जटिल और पुरानी बीमारियों के इलाज के लिए दवाएं प्राप्त करने में खासी दिक्कतें आ रही हैं। इस समस्या से अग्रवाल और सरिन इतने दुखी हुए कि उन्होंने इंटरनेट और मोबाइल फोन नेटवर्क के जरिये लोगों को इस समस्या से निजात दिलाने की ठान ली। सर्वेक्षण करने के नौ महीनों के भीतर अग्रवाल और सरिन ने 'दवाईलेलो' डॉट कॉम के नाम से एक नया उद्यम शुरू किया। उन्होंने इसके जरिये न केवल लोगों को उनके घरों तक दवाओं की आपूर्ति सुनिश्चित कराई बल्कि उस क्षेत्र में विभिन्न बीमारियों का इलाज करने वाले डॉक्टरों का सूचना भंडार भी तैयार किया।

अब मरीज फोन, ऑनलाइन बुकिंग या व्हाट्सएप मैसेज के जरिये दवाओं के ऑर्डर दे रहे हैं। इस बीच, अग्रवाल माइक्रोसॉफ्ट की मदद से माइक्रोसॉफ्ट के बिजनेसपार्क कार्यक्रम के तहत एक मोबाइल ऐप्लीकेशन विकसित कर रहे हैं। इसमें डॉक्टरों की जियो-टैगिंग (डॉक्टरों की भौगोलिक स्थिति) और दवा खत्म होने से पहले मरीजों को रिमाइंडर/सूचना भेजने की सुविधाएं होंगी।

इन दोनों उद्यमियों की पहल केवल कारोबार से नहीं जुड़ी है, बल्कि उन्हें उनके सामाजिक उत्तरदायित्व का भी एहसास है। ये दोनों उद्यमी लोगों को 10 प्रतिशत छूट के साथ उनके घरों तक दवाएं मुहैया करा रहे हैं, साथ ही इन्होंने वाराणसी के करीब 150 डॉक्टरों से जरूरतमंद मरीजों के लिए हरेक सप्ताह एक घंटे मुफ्त



आदित्य (बायें) और अर्पित की कंपनी के मुख्यालय को दिल्ली में स्थानांतरित करने की है योजना

चिकित्सा सलाह देने का भी आग्रह किया है। दोनों युवा उद्यमी इस दौरान डॉक्टरों द्वारा सुझाई दवाएं विभिन्न कल्याणकारी संगठन और कार्यक्रमों के तहत मरीजों को मुफ्त मुहैया करा रहे हैं।

फिलहाल बनारस हिंदू विश्वविद्यालय (बीएचयू) में फैकल्टी ऑफ मैनेजमेंट स्टडीज से एमबीए कर रहे हैं। अग्रवाल कहते हैं, 'जब मैं छोटा था तो मुझे इस तरह की दिक्कतों के बारे में पता था, लेकिन उस समय मेरे पास समाधान नहीं था। इसलिए पहले हमने 2013 में सर्वेक्षण किया और जानने की कोशिश की कि किस तरह बुजुर्ग दवाएं घर पर उपलब्ध नहीं होने की वजह से इनका समयानुसार सेवन नहीं कर पाते हैं।'

इन दोनों अपने उद्यम पर अब तक 4 लाख रुपये खर्च किए हैं। ये रकम इन्होंने छात्रों को ट्यूशन देकर और कोचिंग संस्थानों में पढ़ा कर जुटाए हैं। हाल में ही इनके उद्यम ने बजाज आलियांज के साथ समझौता किया है। इसके तहत यह वे बजाज आलियांज के पॉलिसीधारकों की मदद कर रहे हैं। अग्रवाल कहते हैं, 'इस समझौते से न केवल बड़ा ग्राहक आधार मिला है, बल्कि हम राज्य के दूसरे शहरों जैसे लखनऊ, आगरा, कानुपुर और इलाहाबाद में भी अपना विस्तार करने की सोच रहे हैं।' दवाईलेलो डॉट कॉम 'दवाईदेदो' कार्यक्रम का भी संचालन कर रहा है। इसके तहत मरीजों एवं उनके परिवारों से वे बर्चीं दवाएं दान देने की अपील की जा रही हैं, जिनकी जरूरत नहीं रह गई है या फिर डॉक्टर ने दूसरी दवाएं लिखी हैं।

कंपनी में तीन प्रमुख सदस्य हैं। कुछ दूसरे लोग भी अपनी सेवाएं दे रहे हैं। भविष्य में अग्रवाल अपना कार्यालय दिल्ली स्थानांतरित करना चाहते हैं।