

फेनेस्टा ने लॉन्च किए एलुमिनियम के खिड़कियां और दरवाजे; अपने पोर्टफोलियो का किया विस्तार

भारत में खिड़कियों और दरवाजों के नंबर 1 ब्राण्ड फेनेस्टा ने रीटेल एवं संस्थागत उपभोक्ताओं की सभी जरूरतों को पूरा करने के लिए एलुमिनियम के दरवाजे और खिड़कियों का लॉन्च किया है। डीसीएम श्रीराम ग्रुप का एक भाग फेनेस्टा जो यूपीवीसी खिड़कियों एवं दरवाजों में अग्रणी है, ने एलुमिनियम के दरवाजों और खिड़कियों के क्षेत्र में अपना विस्तार किया है, जो परफेमेंन्स और लुक्स में शानदार हैं। कंपनी ने रिहायशी एवं कमर्शियल उपयोगों के लिए अपने एलुमिनियम रेंज का लॉन्च किया था। शुरूआत में, ये उत्पाद देश भर में संस्थागत उपभोक्ताओं के लिए उपलब्ध हैं तथा एनसीआर, हैदराबाद, पुणे एवं कुछ चुनिंदा क्षेत्रों के रीटेल उपभोक्ताओं को ऑन-डिमांड उपलब्ध कराए जा रहे हैं, जल्द ही यह रेंज पूरे देश में उपलब्ध होगी। फेनेस्टा व्यक्तिगत एवं संस्थागत दोनों तरह के उपभोक्ताओं तथा महानगरों के साथ-साथ दूसरे एवं तीसरे स्तर के शहरों पर भी ध्यान केन्द्रित कर रहा है। आज फेनेस्टा की सेवाएं 327 से अधिक शहरों में उपलब्ध हैं और यह आंकड़ा तेजी से बढ़ रहा है। लॉन्च के अवसर पर साकेत जैन, बिजनेस हेड, फेनेस्टा ने बताया कि सिर्फ यूपीवीसी दरवाजे और खिड़कियां उपलब्ध कराने वाला ब्राण्ड कैसे विंडो एवं डोर सिस्टम में सम्पूर्ण सेवा प्रदाता बन गया है। “हम देश में संगठित खिड़कियों और दरवाजों के सबसे बड़े ब्राण्ड हैं। हालांकि, सम्पूर्ण विंडो एवं डोर सेगमेंट में अग्रणी बनना हमारा लक्ष्य है। एलुमिनियम इस श्रेणी में 60 फीसदी से ज्यादा हिस्सेदारी बनाता है, ऐसे में हमारे लिए स्वाभाविक था कि हम एलुमिनियम पर ध्यान दें। हमारे लिए यह बदलाव विकास की दिशा में बेहद महत्वपूर्ण है।” एक अनुमान के मुताबिक एलुमिनियम भारत में खिड़कियों और दरवाजों के बाजार में 60-70 फीसदी योगदान देता है। यूपीवीसी का योगदान 12-15 फीसदी है, शेष योगदान लकड़ी एवं अन्य चीजों का है। खिड़कियों और दरवाजों का बाजार बड़े पैमाने पर असंगठित है जहां गुणवत्ता के मानकों की कमी है।

हम हर खरीददार को सर्वश्रेष्ठ समाधान उपलब्ध कराना चाहते हैं, जो गुणवत्ता की दृष्टि से उनकी उम्मीदों पर खरे उतरें। साकेत जैन का कहना है कि फेनेस्टा बदलाव में अग्रणी है और कंपनी बाजार की परिस्थितियों के अनुरूप अपने आप में बदलाव लाते रहने के लिए प्रयासरत है। कंपनी ने सिर्फ परियोजनाओं के दायरे से बाहर जाकर रीटेल पर ध्यान देना शुरू किया, इस पर बात करते हुए उन्होंने कहा, “रीटेल सेगमेंट का बाजार अपने आप में बहुत विशाल है और इसीलिए हमने संस्थागत बिक्री (जो कुछ साल पहले तक हमारे कारोबार का मुख्य आधार था) के साथ-साथ रीटेल सेगमेंट में प्रवेश का फैसला लिया। इससे पहले हमारा ज्यादातर कारोबार संस्थागत उपभोक्ताओं से ही आ रहा था