

रेनेसन्स ग्लोबलने चालू आर्थिक वर्षाच्या दुसऱ्या तिमाहीत D2C (डायरेक्ट टू कस्टमर) व्यवसाय अंतर्गत १२९ टक्के महसूल वाढ नोंदविली

मुंबई: रेनेसन्स ग्लोबल लिमिटेडही एक जागतिक पातळीवरील दागिने उत्पादक कंपनी असून त्यांनी म्हटले आहे की त्यांच्या D2C (डायरेक्ट टू कस्टमर) व्यवसायात चालू आर्थिक वर्षाच्या दुसऱ्या तिमाहीत 20.4 कोटी रुपयांची कमाई केली आहे. मागील वर्षी दुसऱ्या तिमाहीत ती 8.9 कोटी रुपये इतकी होती. मागील वर्षाच्या तुलनेत नफ्यात तब्बल 9 टक्के वाढ दर्शविली आहे. बॉम्बेस्टॉक एक्सचेंज मध्ये याबाबत नोंदणी करण्यात येणार असल्याचे कंपनीने म्हटले आहे.

रेनेसन्स ग्लोबलची North America, Europe आणि Asiaच्या बाजारपेठांमध्ये मजबूत पकड आहे, परवानाधारक आणि ब्रँडेड दागिन्यांची शृंखला, उत्पादन आणि वितरण याकडे कंपनीने वेळोवेळी लक्ष केंद्रित केले आहे आणि आर्थिक वर्ष 2022 मध्ये Disney Jewels साठी वेबसाइट सुरू केल्याने त्यांचा D2C व्यवसाय मजबूत करण्याची योजना असल्याची कंपनीच्या अधिकाऱ्यांनी पुष्टी दिली.

"परवानाधारक आणि स्वतःच्या मौल्यवान ब्रँडचे वर्चस्व निर्माण करण्याचे आमचे ध्येय आहे," असे कंपनीने म्हटले आहे.

"आमच्या ब्रँडेड व्यवसायाच्या अंतर्गत आम्ही Disney आणि Hallmark सारख्या ग्राहक प्रीय ब्रँडचे विशेष परवाने घेतलेले आहे."

कंपनीकडे विविध ब्रँड्सची स्वतःची ओळख आहे. यामध्ये 2015 पासून Hallmark सोबत भागीदारी आणि 2016 पासून Disney चा परवाना आहे. नोव्हेंबर 2020 मध्ये Star Wars कलेक्शन बाजारात दाखल करताना Lucas Film सोबत परवाना करार देखील कंपनीने केला होता.

रेनेसन्स ग्लोबलकडे UK, Hongkong, Dubai आणि Mumbai मध्ये 150 पेक्षा अधिक डिझायनर टीम असून विविध उत्पादन वाढविणे



RENAISSANCE GLOBAL LTD

तसेच नाविन्यपूर्ण डिझाइन निर्माण करण्याची क्षमता आहेत.

"आम्ही आमचे दागिने B2B आणि D2C

चॅनेलच्या माध्यमातून वितरीत करीत आहोत. आमचा B2B विभाग गेल्या 20 वर्षांपासून काही मोठ्या जागतिक स्तरावरील किरकोळ विक्रेत्यांना दागिन्यांचा पुरवठा करीत आहे."

कंपनीचा D2C व्यवसाय सध्या सहा वेबसाइट द्वारे चालवला जातो जो पुरवानाधारक आणि स्वतःचे ब्रँड थेट किरकोळ ग्राहकांना वितरित करीत आहे.

कंपनीने याबाबत माहिती देताना सांगितले की, कंपनीच्या वार्षिक तिमाही नोंदीच्या आधारे आर्थिक वर्ष 2022 दरम्यान कंपनीचा महसूल त्याच वर्षाच्या पहिल्या तिमाहीच्या तुलनेत कमी होता कारण पहिल्या तिमाहीत विक्रीवर परिणाम झाला आणि दुसऱ्या तिमाहीत विक्रीच्या मोठ्या संधी उपलब्ध नव्हत्या.

वार्षिक विक्रीमध्ये एक चतुर्थांश योगदानाच्या आमच्या अंदाजाच्या आधारावर, आमचा वार्षिक महसूल पहिल्या तिमाहीत आर्थिक वर्ष 2022 मध्ये 122.5 कोटी रुपये आहे, जे प्रत्यक्ष अर्थिक वर्ष 2021 मध्ये 64.9 कोटी रुपये असून अर्थातच मागील वर्षाच्या महसूलाच्या तुलनेत कमी आहे.

कंपनीचा D2C व्यवसाय हा EBITDA मार्जिन व्यवसाय आहे ज्यामध्ये मार्जिन 22 टक्के आहे. आमच्या D2C व्यवसायातील महसूलाच्या

एकूण उत्पन्नाच्या वाढत्या वाटा पाहता आम्हाला विश्वास आहे की आमच्या EBITDA मार्जिन सुधारित कल दर्शविणार आहे, असे कंपनीने म्हटले आहे.

या पार्श्वभूमीवर अधिक भाष्य करताना, ब्रोकिंग कंपनी शेअरखाने आपल्या अलीकडील संशोधन अहवालात म्हटले आहे की, जागतिक ब्रँडेड ज्वेलरी उद्योगा मध्ये 2019 ते 25 या दरम्यान 12 टक्के एकूण CAGR वाढ (कंपोझिट अन्वुअल ग्रोथ रेट) अपेक्षित आहे जो सध्या एकूण जागतिक स्तरावर ज्वेलरी क्षेत्रातील 4 टक्के आहे. ब्रँडेड उत्पादनांकडे ग्राहकांचा मोठा ओढा आणि ऑनलाइन खरेदीचा वाढता कल पाहता ब्रँडेड वेगवान ज्वेलरी ही या CAGR वाढीसाठी परिणाम कारक ठरणार आहे. ऑनलाईन विक्रीचे योगदान 2025 या दरम्यान 18 टक्के वरून 25 ते 30 टक्क्यांपर्यंत जाण्याची अपेक्षा आहे.

ग्लोबल ब्रँडेड ज्वेलरी उद्योग एकूण दागिने उद्योगा पेक्षा तीन पटीने वाढणार आहे असे या अहवालात म्हटले आहे.

जगभरातील दागिने उद्योग 2025 पर्यंत 3 ते 4 टक्के CAGR वाढण्याची शक्यता आहे आणि एकूण आकार 340 ते 360 USD होईल. दागिन्यांच्या बाजारपेठेत एकूण बाजाराच्या तुलनेत काही विभागांची वेगाने वाढ अपेक्षित आहे. ब्रँडेड ज्वेलरी श्रेणी, जी सध्या एकूण बाजारपेठेत 18 टक्के योगदान देत आहे ती 8 ते 12 टक्के उच्च CAGR वर 80 ते 100 अब्ज डॉलर्स पर्यंत वाढेल आणि 2025 पर्यंत बाजाराचे 25 ते 30 टक्के प्रतिनिधित्व करणार अशी अपेक्षा आहे.

सप्टेंबर 2021 मध्ये रेनेसन्स ग्लोबलला GJEPC (जेम्स अँड ज्वेलरी एक्सपोर्ट प्रमोशन कौन्सिलने) आपल्या 46 व्या पुरस्कार सोहळ्यात 2018-19 मध्ये Precious Metal Jewellery-Studded (Large) या श्रेणी मध्ये देशातील सर्वात मोठा निर्यातदार म्हणून सन्मानित केले.

