

समाचार वाणी

खबर जो करें असर !

नाशिक | Wednesday, 30 September 2026

IPO लाने की तैयारी में Meesho? कंपनी ने बदला नाम, 800 मिलियन डॉलर जुटाने का लक्ष्य ।

Publisher

Published on 12 Jun 2025



नाम बदलने से बढ़ी अटकले, Meesho जल्द ला सकता है IPO; 2024 में 37% ई-कॉमर्स ऑर्डर्स और ₹7,615 करोड़ का रेवेन्यू किया हासिल ।

नई दिल्ली, 12 जून 2025: भारत के तेजी से उभरते ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म मीशो (Meesho) ने आईपीओ लाने की दिशा में बड़ा कदम उठाया है । कंपनी ने 5 जून को आयोजित अपनी आम बैठक में अपना नाम 'मीशो प्राइवेट लिमिटेड' से बदलकर 'मीशो लिमिटेड' कर लिया है । यह बदलाव इस ओर इशारा करता है कि मीशो जल्द ही भारतीय शेयर बाजार में अपना इनिशियल पब्लिक ऑफरिंग (IPO) ला सकती है ।

Meesho का IPO प्लान क्या है ?

रिपोर्ट के अनुसार, मीशो जल्द ही SEBI के पास अपने IPO के लिए आवेदन कर सकती है । इस आईपीओ के जरिए कंपनी 700 मिलियन से 800 मिलियन डॉलर (लगभग ₹6,600 करोड़) तक की रकम जुटाना चाहती है ।

इस फंडिंग का इस्तेमाल कंपनी की विस्तार योजना, तकनीकी अपग्रेडेशन और मार्केट शेयर को मजबूत करने के लिए किया जाएगा ।

क्यों बदला गया कंपनी का नाम ?

प्राइवेट लिमिटेड से पब्लिक लिमिटेड बनने का यह कदम मीशो के लिए महत्वपूर्ण है । पब्लिक लिमिटेड कंपनियों के शेयर स्टॉक मार्केट में खुले रूप से खरीदे-बेचे जा सकते हैं, जबकि प्राइवेट लिमिटेड कंपनियों के शेयर केवल सीमित हिस्सेदारों के पास होते हैं ।

मीशो ने अपने बयान में कहा है— “हम ग्रोथ के कई विकल्पों पर विचार कर रहे हैं और सही समय पर IPO लाना हमारे दीर्घकालिक रणनीतिक प्लान का हिस्सा है।”

तेजी से बढ़ रहा है Meesho का दबदबा

मीशो भारत के सबसे तेज़ी से बढ़ते ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म में से एक बन चुका है। एक रिपोर्ट के मुताबिक:

१. 2024 में भारत में किए गए कुल ई-कॉमर्स ऑर्डर्स में 37% ऑर्डर्स सिर्फ मीशो से हुए।
२. मीशो के एक्टिव ग्राहक 2024 के अंत तक 18.7 करोड़ तक पहुंच चुके हैं।
३. कंपनी का 2024 में रेवेन्यू 33% की ग्रोथ के साथ ₹7,615 करोड़ तक पहुंच गया।

ब्रांडिंग और निवेशकों के लिए बढ़ेगा आकर्षण

आईपीओ लाने से न केवल कंपनी पूंजी जुटा सकती है, बल्कि यह ब्रांड की साख और बाजार में विश्वसनीयता भी बढ़ाता है। मीशो का यह कदम भारत के स्टार्टअप इकोसिस्टम के लिए एक सकारात्मक संकेत है।

ऐसी ही देश और दुनिया की बड़ी खबरों के लिए फॉलो करें: www.samacharwani.com

DISCLAIMER: the views/contents expressed/presented herein, within this advertorial and promotional feature are the sole and exclusive responsibility of individual clients/expert/their authorised representative/Publisher, to which effect, publication house/its representative/affiliates are not responsible/liable whatsoever.