

## ఉచితం...ఉచితం...

ఆరోగ్యకరమైన పోటీని అమెరికా, యూరప్ దేశాల్లోని వ్యాపార సంస్థలో చూడచ్చు. కొనుగోలుదారుడికి ఆకర్షణీయమైన బహుమతులు ఇవ్వడం ద్వారా ఎవరికి వారు కొనుగోలుదారుణ్ణి ఆకట్టుకోడానికి ప్రయత్నం చేస్తూంటారు. చిన్న రెస్టారెంట్ నించి జెయింట్ కార్పొరేషన్ దాకా అన్నీ, కొనుగోలుదారులని ఆకర్షించడానికి చేసే ప్రయోగాలు తెలుసుకోడానికి సరదాగా వుంటాయి.

ఓక్లేండ్ లో నేను వెళ్ళిన 'సబీనా' అనే ఇండియన్ నడిపే రెస్టారెంట్ ఆఫీసులు అధికంగా వున్న ప్రాంతంలో వుంది. రోజూ లంచ్ కి వుద్యోగస్తులు అక్కడికి వస్తూంటారు. అక్కడ దొరికేది నార్త ఇండియన్ భోజనం కాబట్టి అమెరికన్స్ అట్టే రారు. వాళ్ళని ఆకర్షించడానికి ఓ ఏర్పాటు చేశారు. ఓరోజు భోజనం చేయడానికి వచ్చిన వారంతా, వారి వారి విజిటింగ్ కార్డులను గుమ్మం దగ్గర వున్న డబ్బాలో వెయ్యాలి. రోజూ ఆ కార్డుల్లోంచి ఓ కార్డుని డ్రా తీసి, ఆ కార్డులోని ఎడ్రెస్ గల వారికి ఫ్రీ లంచ్ ఇస్తారు. తమకి ఫ్రీ లంచ్ తగలచ్చన్న ఆశతో చాలామంది అమెరికన్స్ తరచూ ఆ రెస్టారెంట్ కి వస్తూంటారు.

స్టోఫర్ హోటల్స్, టెనాక్స్ 'షేర్ ఆక్రాస్ అమెరికా' అనే పథకం కింద అమెరికాలోని తమ డెయిన్ ఆఫ్ హోటల్స్ లో ఎక్కడయినా సరే వరుసగా మూడు రాత్రులుంటే, అలా బస చేసినవారికి ఏబై డాలర్లు నేవింగ్స్ బాండ్స్ ఇస్తారు. అద్దె తగ్గిస్తే అది పెద్దగా ఎవరిదృష్టిని ఆకర్షించక పోవచ్చు. నేవింగ్స్ బాండ్ అయితే గుర్తుండి పోతుంది. అంతేకాదు దాని మెచూరిటీ తారీఖు దాకా అది వాళ్ళతో వుండటంతో అంతకాలం స్టోఫర్ హోటల్స్ వారికి గుర్తుండి తీరుతుంది. ఆ బాండ్ ని బంధుమిత్రులకి చూపించి ఆ హోటల్ పథకం గురించి చెప్పేవారూ వుంటారు. మౌత్ టూ మౌత్ 'పబ్లిసిటీ' అన్ని పబ్లిసిటీలకన్నా ఎఫెక్టివ్ కదా. ఇదీ వాళ్ళ ఐడియా.

వార్ట్ డిస్నీ వరల్డ్, యం.జి.యం. స్టూడియోస్, సీ వరల్డ్. లాంటి అనేక టూరిస్ట్ ఆకర్షణలున్న ఓరెండ్లో ఓ పిక్నిక్ స్పాట్లో ఆరు రోజులుంటే, ఏడో రోజు ప్రీ. ఇదీ వరసగా ఆరు రోజులుండక్కర్లేదు. వీకెండ్కి రెండు రోజులు చొప్పున మూడు వారాలు వుంటే నాలుగో వీకెండ్లో ఓరోజు ప్రీ. వీకెండ్ రెండు రోజులుంటుంది కాబట్టి ఓ రోజు ప్రీ అయినా ఇంకో రోజు అదనంగా చెల్లించి వుంటారు.

కోడక్ కంపెనీ సేల్స్ ప్రమోషన్ కేంపెన్ కూడా ఎంతో సౌకర్యవంతంగా వుంటుంది. అమెరికాలో ఓ కోడక్ రీల్ని కడిగి, ప్రింట్స్ చేయడానికి ఇస్తే, ఓ రీలు వుచితంగా ఇస్తారు. అదీ కడిగి, ప్రింట్ చేయడానికి తీసుకెళ్ళితే ఇంకో రీల్ ఇస్తారు. రీలు ఖరీదు వీళ్ళ సర్వీస్లో కలిసే వుంటుంది కాని అంతా 'రీలు ప్రీ' అనుకుని కోడక్ ఫిలిం వాడుతూంటారు.

ఇంగ్లండ్లో ఓ రీలు కడిగి ప్రింట్ చేయడానికి ఇస్తే కోడక్ కంపెనీ వారు ఓ బుల్లి కెమేరా, బ్లాక్ అండ్ వైట్ రీలుతో సహా ఇస్తారు. అది పిల్లల కోసం. కేవలం ఎండలో బయటే తీయాలి అది. దాన్ని పిల్లలు వుత్సాహంగా వుపయోగించాక మళ్ళీ కోడక్ దగ్గరకే వెళ్తారు కడిగి, ప్రింట్ చేయడానికి. వార్ట్ డిస్నీ మేజిక్ లేండ్లో కోడక్ కంపెనీ అక్కడక్కడ కొన్ని బోర్డులని వుంచింది. ఆ బోర్డు దగ్గర నిలబడి బాణం గుర్తు వైపు నించి అక్కడ ఫోటో తీస్తే, ఎవరో ఎక్స్పర్ట్ తీసినట్లుగా వస్తుంది చిత్రం. కొత్తగా ఫోటోలు తీసేవారు సాధారణంగా తప్పనిసరిగా అక్కడ నిలబడి ఫోటోలు తీస్తారు. ఆ విధంగా ఆ బోర్డులవల్ల రోజూ కొన్ని వేల రీళ్ళు ఖర్చవుతాయి. అన్ని ఫోటోలు అద్భుతంగా వస్తాయి. కెమేరా వుపయోగించే నైపుణ్యంగల వారిని నియమించి వారు మంచి కెమేరా ఏంగిల్స్, ఫిక్స్ చేసాక పెట్టిన బోర్డులవి. యాత్రా స్థలాల్లో ఫిలిం ఇవ్వడానికి స్టిల్ కెమేరాలు అద్దె కివ్వడం, గంటలో ప్రింట్స్ వేసి ఇవ్వడం లాంటి విధులని నిర్వహించే కోడక్ దుకాణాలు చాలా చోట్ల చూసాను. ఇదీ సేల్స్ ప్రమోషన్లో ఒక భాగమే.

బీర్ కేన్స్ లో అమ్ముతారు. కేన్ కున్న రింగ్ ని పట్టి లాగితే బీర్ తాగడానికి రంధ్రం అవుతుంది. రింగ్ చేతికి వూడి వస్తుంది. గిన్నీస్ బీర్ కంపెనీ ఎక్కువ బీర్ గల ఓ కొత్త కేన్ ని బ్రిటన్ లో 1990 లో ప్రవేశ పెట్టింది. అది పాపులర్ అవడానికి అనువుగా సేల్స్ ప్రమోషన్ కోసం ఈ స్కీమ్ ని ప్రవేశ పెట్టింది. స్కీమ్ తాలూకు వివరాలు బీర్ కేన్ మీదనే ముద్రించి వున్నాయి.

రింగ్ లాగాక చూస్తే వూడివచ్చే భాగం లోపల ఎరుపు, నలుపు రంగులుంటాయి. నలుపుకి ఒక పాయింట్, ఎరుపుకి ఏడు పాయింట్లు. ఈ రింగ్ ని సేకరించి కనీసం ఇరవై పాయింట్స్ కి సరిపడ రింగ్ ని పోస్ట్ లో ఆ కంపెనీకి పంపితే పాయింట్ కి అయిదు పెన్నీల చొప్పున ఓ పౌండ్ ని అది పంపిన వారికి మని ఆర్డర్ చేస్తారు. అలాగే వంద పాయింట్లకి అయిదు పౌండ్లు పంపుతారు. అయితే ఏ ఒక్కరూ వందకి మించిన పాయింట్లని పంపరాదు. పోస్ట్ చేసిన ఇరవై ఎనిమిది రోజుల్లోగా యు.ఓ. వచ్చి తీరుతుంది. (వందకి మించరాదు అన్న రూల్ ఎక్కువ మంది ఈ స్కీమ్ లో పాల్గొనాలని. ఒకరే బంధుమిత్రుల పేర్లమీద పంపచ్చు. (డబ్బు ఎవరు తీసుకున్నా ఈ స్కీమ్ గురించి, తద్వారా ఆ బీర్ కేన్ గురించి ఇతరులకి తెలియాలనే ఈ నిబంధన.)

సియాటిల్ నగరంలో వాల్డెన్ బుక్ స్టోర్ లో కొన్ని బుక్స్ కొన్నాను. వంద డాలర్లకి మించిన విలువగల బుక్స్ కొన్నవారు 'వాల్డెన్ బుక్ క్లబ్' లో చేరడానికి అర్హులు. అలా చేరినవారికి అమెరికాలో వారి ఏ బ్రాంచ్ లోనయినా సంవత్సరం అంతా ఎంత విలువగల పుస్తకాలు కొన్నా పదిహేను శాతం డిస్కౌంట్ ఇస్తారు. ఆ విధంగా నూట ఏభై డాలర్ల పుస్తకాలు కొన్నందుకు నాకు క్లబ్ లో మెంబర్ షిప్ ఇచ్చి, డిస్కౌంట్ కార్డు ఇచ్చారు. ఇందువల్ల పుస్తకాలు కొనాలనుకునేవారు వాల్డెన్ బుక్ స్టోర్ కి లాయల్ గా వుండి తీరుతారు.

సేల్స్ ప్రమోషన్ కి అంతా పువయోగించే మార్గం డిస్కౌంట్ కూపన్స్. వివిధ పత్రికల్లో ఈ డిస్కౌంట్ కూపన్స్ ని ప్రచురిస్తారు. డాలర్ నించి మొదలవుతాయి డిస్కౌంట్స్. వాటిని కట్ చేసి ఆ

ప్రోడక్ట్ కొన్న చోట ఈ కూపన్ ని ఇస్తే ఆ మేరకి డబ్బు తగ్గించి తీసుకుంటారు. ఒక్క మేగజైన్స్ లోనే కాక ఇవి ఎంటర్ ప్రైస్ మెంట్ బ్రోషర్స్, ప్రోగ్రాంలు మొదలయిన వాటి వెనక ఆచ్చయి వుంటాయి. కొన్ని సంస్థలు కేవలం డిస్కౌంట్ కూపన్స్ గల పుస్తకాలని పోస్ట్ లో ఇంటికి పంపుతుంటాయి.

బఫెలో లోని హిల్టన్ హోటల్ లో టి.వి.లో ఏ ఛానల్ లో ఏ టైంలో ఏ ప్రోగ్రాం వస్తుందో వివరించే ప్రింటెడ్ ప్రోగ్రాంలో, నయాగరా ఫాల్స్ లోని వివిధ ఎంటర్ ప్రైస్ మెంట్స్ కి సంబంధించిన డిస్కౌంట్ కూపన్స్ ప్రింట్ అయి వున్నాయి. వాటివల్ల ప్రత్యేకంగా ఆ కూపన్ తాలుకు ప్రోడక్ట్ అమ్ముడవుతుంటుంది.

అమెరికాలోని డెల్టా ఎయిర్ లైన్స్ లో కూడా ప్రయాణీకులని ఆకర్షించడానికి కొన్ని విధానాలున్నాయి. ఎప్పుడు ప్రయాణం చేసినా డెల్టానే వుపయోగించాలని ఈ ఆకర్షణ. ఓసారి ప్రయాణం అంతం అయ్యాక బోర్డింగ్ కార్డ్ ని చూపిస్తే 'డెల్టా ఫ్రీ క్వెంట్ ప్లయర్ క్లబ్' లో సభ్యత్వం ఇచ్చి ప్రయాణించిన దూరాన్ని నమోదు చేస్తారు. మెంబర్ షిప్ నంబరు పోస్ట్ లో తర్వాత ఆ ప్రయాణీకుడికి పంపుతారు. అలా ఓ సంవత్సరంపాటు ప్రయాణించిన దూరాన్ని ప్రయాణం అంతం అయ్యాక నమోదు చేయించుకుంటూండాలి ప్రయాణీకుడు. పదివేల మైళ్ళ దూరం ప్రయాణం చేసినవారికి ఆర్డినరీ క్లాస్ టికెట్ కొన్నా ఓసారి ఫస్ట్ క్లాస్ లో ప్రయాణించే అవకాశం ఇస్తారు. ఇరవై వేల మైళ్ళు ప్రయాణం చేసిన వారికి ఓ టికెట్ మీద పాతిక శాతం, ముప్పైవేల మైళ్ళు ప్రయాణించిన వారికి డబ్బై శాతం, నలభై వేల మైళ్ళు ప్రయాణించిన వారికి డబ్బై అయిదు శాతం డిస్కౌంట్ ఇస్తారు. ఏభై వేల మైళ్ళు ప్రయాణం చేస్తే రిటర్న్ టికెట్ వుచితంగా ఇస్తారు. అదే సంవత్సరంలో లక్ష మైళ్ళు ప్రయాణం చేస్తే రెండు ఎగ్జిక్యూటివ్ క్లాస్ రిటర్న్ టికెట్లు వుచితంగా ఇస్తారు.

డెల్టా ఎయిర్ లైన్స్ ఓ ఫైవ్ స్టార్ హోటల్ లో ఈ విషయంలో చేసుకున్న వప్పందం ప్రకారం డెల్టాలో ప్రయాణించి, ఆ హోటల్ లో

బసచేస్తే అలా బస చేసిన ప్రతి రాత్రికి వెయ్యి మైళ్ళ చొప్పున అతని ఫ్రీక్వెంట్ ఫ్లయర్ క్లబ్ అకౌంట్లో కలుపుతారు. అలాగే ఫలానా కంపెనీ కారు అద్దెకి తీసుకుంటే ఇంకొంత మైలేజి కలుస్తుంది. (అమెరికా నించి చాలా మంది ఫ్రీ టిక్కెట్ మీద ఇండియాకి ఈ పద్ధతిలో వస్తూండడం నాకు తెలుసు.)

ఇలా ప్రతి వ్యాపార సంస్థ కొనుగోలుదార్లని ఆకట్టుకోడానికి అనేక ఉచిత బహుమతి ఆకర్షణలు అందిస్తూంటాయి.

మనిషి స్వభావ సిద్ధంగా దురాశగలవాడు కాక ట్టి ఇలాంటి ఉచిత బహుమతుల కోసం ఎగబడటం అమెరికాలో జరుగుతోంది. ఎటొచ్చి ఏ వ్యాపార సంస్థ వుచితంగా ఏదీ ఇవ్వదు. మన ద్వారా పొందిన లాభంలోంచి ఇస్తుంది తప్ప కాని లాభంలోని కొంత శాతం ఇలా ఇవ్వడం అందరీనీ ఆకర్షిస్తుంటుంది.

ఖరీదు తగ్గించేకంటే మామూలుగా వుంచి 'ఉచితం' అంటే సంతోషపడటం మానవనైజం అన్న సిద్ధాంతంమీద ఇవి తయారవు తాయి.

## టెలిఫోన్ ఆన్పరింగ్ మెషిన్

బాత్ రూంలో స్నానం చేస్తుంటే ఫోన్ మోగడం వినిపిస్తుంది.

గబ గబ నాలుగు చెంబుల నీళ్ళు కుమ్మరించుకుని టవల్ చుట్టుకుని ఫోన్ దగ్గరకు పరిగెత్తితే, రిసీవర్ మీదికి చెయ్యి వెళ్ళగానే ఫోన్ మోగడం ఆగిపోతుంది. ఫోన్ చుట్టూ కార్యేట్ మీద నీళ్ళు.

లేదా సినిమా నించి ఇంటికి తిరిగి వస్తే రాత్రి పదిన్నరకి ఫోన్ మోగడం గేటు దగ్గరే వినిపిస్తుంది. గబ గబ తలుపు తెరుచుకుని ఇంట్లోకి అడుగు పెట్టి లైట్ వేసి ఫోన్ వైపు సడిస్తే, అది అడుగు దూరంలో వుండగా రింగ్ ఆగిపోతుంది.

లేదా ఇల్లు తాళం వేసి కారు దగ్గరికి వెళ్ళి, డ్రయివింగ్ సీట్లో