

ऑब्जेक्शन हैंडलिंग (फील, फेल्ट, फाउंड तकनीक)

1. मान लो अगर नहीं चला तो ? / माल नहीं बिका तो वापस हो जायेगा ?

उत्तर : सर आप बिलकुल ठीक कह रहे हैं, आपकी चिंता एकदम जायज़ है।

ज्यादातर लोगों की यही चिंता होती है क्योंकि जब कोई व्यक्ति नया काम करने जा रहा होता है तो उसमें सिर्फ उसका पैसा ही नहीं लगता है, उसका मान-सम्मान, क्षेत्र में उसका विश्वास और साथ में उसके कुछ सपने भी दांव पर लगे होते हैं।

तो असफलता का डर होना स्वाभाविक है।

किन्तु जैसा कि आप जानते हैं कि किसी भी व्यापार के असफल होने के बहुत से कारण हो सकते हैं किन्तु कुछ मुख्य कारण होते हैं जैसे कि ..

- मार्केट शेयर :** कितने प्रतिशत लोग हमारे उत्पादों को ले सकते हैं ?
- उत्पादों की उपयोगिता :** उत्पाद हमारी जरूरत के हैं या शौक के हैं?
- उत्पादों की गुणवत्ता:** उत्पादों का रिजल्ट कितना बेहतरीन है?
- उत्पादों की आवश्यकता का समय अन्तराल:** उत्पाद कभी कभार खरीदे जाते हैं या निरंतर इस्तेमाल होने वाले हैं ?
- उत्पादों की उपलब्धता :** ग्राहकों को उत्पाद आसानी से उपलब्ध हो पा रहे हैं या नहीं ?
- दुकान की जगह :** दुकान सही जगह पर खुली है या नहीं ?
- दुकान का रखरखाव:** दुकान के भीतर उत्पादों का प्रदर्शन और उनकी सही जानकारी
- सबसे महत्वपूर्ण है व्यापारी:** व्यापारी की लगन, मार्केट में उसकी साख, समाज में उसका नाम और उसका व्यवहार : अगर ये सही है और अगर कुछ दिक्कत आती भी है तो मैनेज हो जाएगी।

और मुझे पूरा विश्वास है कि इस मामले में, मैं एक बहुत बेहतरीन व्यक्ति के पास बैठा हूँ जो इस काम को बेहतर तरीके से कर सकता है।

तो भरोसा रखिए, निश्चित होकर शुरुआत कीजिए ; न चलने की तो कोई वजह ही नहीं है

!

2. अभी लोग जैविक पर विश्वास नहीं कर रहे हैं / अभी तो बहुत टाइम लगेगा जैविक को समझने में/ जैविक की दुकानें अभी नहीं चल रही हैं ?

उत्तर : सर आप बिलकुल ठीक कह रहे हैं, अभी बहुत कम लोग इस विषय में जागरूक हैं। इसीलिए तो यह सबसे बेहतरीन मौका है शुरुआत करने का, इस समय जो फायदे मिलेंगे वो कभी नहीं मिलेंगे।

- a. अभी **राज्य और केंद्र सरकार** जैविक पर पूरी तरह से जोर दे रही हैं, तरह-तरह की योजनायें चला रही हैं।
- b. इसीलिए राज्य सरकारें कानून बना रही हैं।
- c. संस्था की तरफ से अभी **किसानों का कार्ड** भी बन रहा है जिसमें उनको 2000/- रुपये का बैलेंस भी मिल रहा है।
- d. अभी जब इसके बारे में लोग जागरूक नहीं हैं तभी तो हम आपके पास चलकर आये हैं। शुरुआती दौर में जो लोग नए काम को पकड़ लेते हैं वे हमेशा फायदे में रहते हैं और वैसे भी ये केंद्र पूरी ग्राम पंचायत में किसी एक व्यक्ति को ही मिलेगा।
- a. गैस एजेंसी, कोटा, और कई अन्य एजेंसियां जहाँ हो चुकी है वहाँ आप चाहकर भी नहीं ले सकते।
- b. और जिन चीजों की दुकानें हर जगह गली-गली खुली हुई हैं जैसे पेस्टिसाइड की, किराना की, सरिया सीमेंट की, उसमें आप अपना और अपने बच्चों का क्या भविष्य बनायेंगे ? सर अभी पूरे भारत में जैविक की स्थापना हो रही है यही सबसे बेहतरीन समय है इसे शुरू करने का।

इसलिए निश्चित होकर शुरू कीजिये। अभी भले शुरुआत हो रही है लेकिन आने वाला युग जैविक खेती का ही है।

3. पहले प्रोडक्ट का रिजल्ट देखेंगे फिर बताएँगे।

उत्तर : सर आप बिलकुल ठीक कह रहे हैं, जिस चीज का व्यापार करने जा रहे हैं उसकी गुणवत्ता पर भरोसा होना बहुत जरूरी है।

लेकिन मैं जानना चाहता हूँ कि आप रिजल्ट किस प्रकार चेक करेंगे ?

सर बिलकुल सही ..

आप ज्यादा से ज्यादा अपने या अपने मिलने वाले कुछ लोगों के खेत में लगवाकर ही इसका रिजल्ट चेक कर सकते हैं।

लेकिन सर

आपको हजारों लोगों के साथ व्यापार करना है तो सिर्फ एक-दो एकड़ ज़मीन, एक-दो फसल पर रिजल्ट देखकर या एक-दो लोगों की राय पर इतना बड़ा फैसला न करके..

अपना फैसला बड़ी संख्या का अध्ययन करके और थोड़ा गहराई में जाकर लेना चाहिए ..

सर आपको बताना चाहूँगा कि..

- 800 से ज्यादा सेंटर हैं, हजारों की संख्या में संतुष्ट किसान हैं तभी 6 साल से लगातार विकास हो रहा है और कारवां लगातार बढ़ता ही जा रहा है।
- सर बिना प्रोडक्ट के रिजल्ट के मार्केट में 6 महीने रुक पाना मुश्किल है।
- अगर प्रोडक्ट में दम नहीं है तो लोग अपनी ब्रांडिंग नहीं करते हैं, कोई अपना सिस्टम नहीं बनाता है चुपचाप थोड़ा-बहुत प्रोडक्ट बेंचकर निकल जाते हैं; आपके आसपास भी पुराने कुछ लोगों ने ऐसा किया होगा।

दूसरा..

सर बीज बोने से लेकर फसल पकने तक कई सारे प्रोडक्ट हैं अगर आप अपने खेत में रिजल्ट चेक करना भी चाहेंगे तो सभी प्रोडक्ट्स के रिजल्ट तो चेक कर नहीं पाएँगे।

सभी प्रोडक्ट्स के रिजल्ट चेक करने में तो आपको सालों लग जायेंगे और ये भी जरूरी नहीं है कि कोई प्रोडक्ट जिस रोग की रोकथाम के लिए बना हो वो आपके खेत में लगे ही।

तो भरोसा रखिए, निश्चित होकर शुरुआत कीजिए प्रोडक्ट के रिजल्ट से आप मात नहीं खायेंगे।

इसके बाद Youtube पर किसानों के टेस्टिमोनियल विडियो दिखाइए

4. अभी आप पर विश्वास नहीं हो रहा है।

उत्तर : सर आप बिलकुल ठीक कह रहे हैं, एक-दो बार फ़ोन से बात करने से या एक-दो मुलाकात करने से एकदम पूरा विश्वास कैसे हो जायेगा ?

और आप 10-20 हज़ार का काम तो करने जा नहीं रहे हैं लाखों का काम करने जा रहे हैं, तो यह स्वाभाविक सी बात है...

लेकिन सर विश्वास कहीं अलग से नहीं होता है विश्वास बनता है जानकारीयों से,

ऐसी जानकारियां जो हमारे मन में गहराई में उतर जाती हैं..

जैसे: आपका नाम, आपके गाँव का नाम, आपके आसपास की जितनी भी चीजें हैं उन सभी का प्रमाण नहीं है उन सभी की जानकारी आपके मन में गहराई में उतर चुकी है। ये दुनिया गोल है इसका विश्वास भी जानकारी से ही हुआ था।

रही बात मेरे ऊपर विश्वास करने की तो, मैं तो एक माध्यम हूँ मेरे जैसे हजारों लोग संस्था में कार्यरत हैं।

आप विश्वास संस्था पर कीजिए क्यूंकि ...

- संस्था पिछले **6 साल** से ज़हर मुक्त खेती मिशन पर काम कर रही है,
- 800 से अधिक सेंटर** हैं।
- हजारों** की संख्या में **संतुष्ट किसान** हैं।
- सैकड़ों** लोगों को इससे **रोजगार** मिला हुआ है।
- उत्तर प्रदेश, के अधिकतम जनपदों** में काम बहुत तेजी से चल रहा है।
- और रही **चिंता पैसे** की तो आप किसी व्यक्ति को नहीं बल्कि एक बहुत बड़ी संस्था को पेमेंट करेंगे वो भी **NEFT** या **RTGS** से जिसका रिकॉर्ड आपके और संस्था दोनों के खाते में हमेशा रहेगा।

ये देखिये संस्था का विस्तृत रूप..... फोटो और विडियो दिखाइए जिनमे बड़ी संख्या का प्रदर्शन हो रहा हो।

फोटो और विडियो दिखने के बाद...

निश्चिन्त होकर शुरुआत कीजिये आप किसी छोटी मोटी कंपनी के साथ जुड़ने नहीं जा रहे हैं एक बड़े ब्राण्ड के साथ जुड़ने जा रहे हैं। गूगल पर हमारी रेटिंग 4.8 स्टार है।

5. पहले आप लोगों को जागरूक करो उसके बाद केंद्र ले लेंगे।

उत्तर : सर आप बिलकुल ठीक कह रहे हैं, मैं जब सर्वे करने जाता हूँ तो बहुत से लोगों का यही सवाल होता है।
शुरुआती दौर में जब यह सवाल मेरे पास आया तो मैंने अपने सीनियर से बहुत गहनता से पूछा था।

उन्होंने मुझे बताया कि हर व्यापार में पहले दुकान खोलनी होती है उसके बाद ग्राहक खोजे जाते हैं।

➤ मान लीजिये सर आपके क्षेत्र में हमारी सेल्स टीम कल किसान गोष्ठी करके कुछ लोगों को जैविक अपनाने के लिए तैयार कर ले उन्हें तो तुरंत प्रोडक्ट चाहिए होंगे फिर हम कहाँ से देंगे ? प्रोडक्ट्स के लिए ग्राहक कभी इंतजार नहीं करेगा वो कहीं और से ले लेगा। इस तरह हमारी मेहनत भी बेकार जाएगी और आपका टर्नओवर और प्रॉफिट कहीं और चला जायेगा।

लेकिन फिर भी मैं आपको बताना चाहूँगा कि हमारी टीम आपके गाँव में एक्टिव हो चुकी है और अब तक से अधिक लोगों के कार्ड भी बन चुके हैं जो जैविक खेती करना चाहते हैं और जिनको अपनी खेती के लिए उत्पाद चाहिए।

अभी वे कहीं और से खरीदेंगे और आपका केंद्र खुल गया तो आपसे खरीदेंगे

तो सर आप पूरी तरह निश्चित होकर दुकान खोलिए, जहाँ तक मैं समझ पाया हूँ जिस दिन आप खड़े हो जायेंगे 20 से 30 प्रतिशत लोग तो आपकी बात मान ही लेंगे। दुकान खुलने दीजिये आप और हम मिलकर प्रयास करेंगे तो बहुत जल्दी बाकि लोग भी आ जायेंगे।

6. पहले आपके केंद्र पर जाकर देखेंगे (और केंद्र पर जाने के बाद प्रोस्पेक्ट बात ही नहीं करता है)

उत्तर : सर आप बिलकुल ठीक कह रहे हैं, जिस काम को शुरू करने जा रहे हैं उसके बारे में गहनता से जानकारी होना जरूरी है और जो कर रहे हैं उनका फीडबैक भी जानना जरूरी है..

लेकिन सर अगर आप एक - दो दिन का समय और पैसा दोनों खर्च करके सेंटर पर विजिट करने जायेंगे तब भी आप 2-4 सेंटर्स पर ही जा पाएंगे क्योंकि सभी 800 सेंटर्स पर जाना किसी के लिए संभव नहीं है क्योंकि सभी जगह घूमने में कई महीने और लाखों रुपये खर्च हो जायेंगे।

अब यदि आप एक या दो सेंटर पर घूम भी आये और उनका **फीडबैक बहुत अच्छा** रहा, उन्होंने संस्था और उत्पादों की तारीफ के पुल बाँध दिए तो क्या **आधे परसेंट** से भी कम लोगों के फीडबैक पर किसी कार्य का आंकलन करना और अपने भविष्य का निर्णय करना उचित है?

और दूसरी ओर इन लोगों ने **एकदम खराब फीडबैक** दिया और बोला कि हम तो फंस गए एकदम बेकार काम है। तब क्या कुछ लोगों की व्यक्तिगत राय पर अपने भविष्य का फैसला करना उचित है ?

सर मैं आपको यहीं बैठकर कई केंद्र धारकों का फीडबैक दिखा सकता हूँ और अगर आप टाइम दें तो आपका बिना एक रूपया खर्च कराये सीधे विडियो कॉल पर बात करा सकता हूँ...

यू-ट्यूब पर केंद्र धारकों के इंटरव्यू के विडियो दिखाएँ और उसके बाद अगर प्रोस्पेक्ट कहे तो एक या दो केंद्र धारकों से वीडियो कॉल पर या फ़ोन पर बात करा दें।

भरोसा रखिए, निश्चित होकर शुरुआत कीजिए। क्योंकि जब किसी को यह पता चल जाये कि आप उनके आसपास ही सेंटर खोलने जा रहे हैं और उन्ही के कम्पटीशन में खड़े होने वाले हैं तो आपको कोई ऐसा नहीं मिलेगा जो आपसे कहेगा कि हां कर लो काम बहुत अच्छा है।

7. नकद तो कहीं नहीं मिलता आप नकद दे रहे हैं / सभी जगह उधार मिलता है/ उधार दिलवाओ तो काम कर लेंगे ।

उत्तर : सर आप बिलकुल ठीक कह रहे हैं, ज्यादातर रासायनिक उत्पाद और दवाएं बाज़ार में उधार मिल जाती हैं ।

इस जाल में किसान और व्यापारी दोनों बुरी तरह से फंसे हुए हैं ।

- **किसान** की बात करें तो उसे अपनी जरूरत के हिसाब से नहीं बल्कि दुकानदार जो माल और जितना माल देता है उधार की वजह से किसान वही लेना पड़ता है । इसीलिए खेती की लागत बढ़ती जा रही है और किसान कर्ज और महंगे ब्याज के चंगुल में फंसता जा रहा है । **किसानों की आत्महत्या का सबसे बड़ा कारण कर्ज है ।**

दूसरी ओर **व्यापारी** के लाखों रुपये मार्केट में फंस जाते हैं और उसे धीरे-धीरे यह भी अहसास हो जाता है कि उसमे से काफी रकम वापस नहीं आएगी। इसलिए व्यापारी भी अपनी योजना बदल देता है और लाभ कमाने के अलग-अलग तरीके अपनाता है ।

और एक जागरूक नागरिक होने के नाते आप तो जानते ही हैं कि सिर्फ उधार की वजह से हजारों व्यापारी बर्बाद हो गए हैं ।

असल में यह एक मनोदशा बन गयी है जिसको हमारी संस्था बदल रही है पिछले 5 सालों में संस्था ने एक भी रुपये का माल किसी को उधार नहीं दिया है ।

जब किसान को सबसे बेहतर सुविधा मिलेगी, कम खर्च में उसे बेहतर फसल और उत्पादन मिलेगा, और उसे यह अहसास हो जायेगा कि माल नकद ही मिलेगा तो वह कहीं न कहीं से व्यवस्था करके ही लायेगा । क्योंकि अपने दैनिक खर्चों की हर चीज बाज़ार में उधार नहीं मिलती ।

आप निश्चित होकर शुरुआत कीजिये शुरू में थोड़ी दिक्कत हो सकती है लेकिन आगे एक बहुत बड़े नुकसान से बचा जा सकता है । और अगर 10 से 20 % लोगों ने भी आपकी बात मानी तो लाखों का टर्नओवर हो जायेगा ।

और हां ...100 % लोग कभी नहीं आयेंगे चाहे आप एकदम फ्री बाँट दें।

8. आपका प्रोडक्ट महंगा है ।

उत्तर : जी सर आप अपने आंकलन के हिसाब से बिलकुल ठीक कह रहे हैं, मुझे भी शुरुआत में ऐसा लगता था फिर मैंने अपने सीनियर अधिकारियों से इस विषय में बात करी।

तब उन्होंने मुझे बताया कि प्रोडक्ट का रेट उसकी गुणवत्ता, और ग्राहकों के अनुसार निश्चित किया जाता है और एक ही प्रोडक्ट किसी के लिए महंगा होता है और किसी के लिए सस्ता । असल में महंगा या सस्ता इस बात पर निर्भर करता है कि हम उस प्रोडक्ट की तुलना दूसरे किस प्रोडक्ट से कर रहे हैं ।

- जैसे बाज़ार में 30 रूपये से लेकर 150 रुपये किलो का चावल उपलब्ध है ।
- मोबाइल 1000 रुपये से लेकर 5 लाख रुपये तक उपलब्ध है ।
- दिल्ली गाँधी बाज़ार में 100 रूपये की फुल शर्ट मिल जाती है लेकिन हमारे यहाँ 200 से 500 रुपये सिलाई जाती है ।

लेकिन बात करें अगर बायोवेल के प्रोडक्ट्स की तो पहले साल से ही यूरिया, DAP, जिंक जाइम, सल्फर, पोटेश की लागत में 30% की कमी करके हम अपना उत्पाद लगवाते हैं । जिससे कुल लागत में कोई इजाफा नहीं होता लेकिन उत्पादन बढ़ने से हमारे प्रोडक्ट्स पर किये गए खर्च की भरपाई हो जाती है ।

और जब जमीन पूरी तरह से जैविक हो जाएगी तो आज जो कुल लागत आ रही है उसकी आधी ही रह जाएगी ।

वैसे अलग-अलग उत्पादों की बात करू तो ..

- 1275 रूपये प्रति एकड़ की आर्गेनिक DAP हमारे पास है ।
- 100 रुपये प्रति एकड़ का एक्टिवेटर हमारे पास है ।
- 500 से 1000 रुपये प्रति एकड़ की जैविक खादें हमारे पास हैं ।

बाकी अगर बाज़ार और बायोवेल की तुलना करेंगे तो किसान हमेशा फायदे में रहेगा।

इसलिए आप निश्चित होकर शुरू कीजिये क्योंकि सिर्फ रेट के ऊपर व्यापार चलता तो..

- इंडिया में हीरो के अलावा कोई और मोटरसाइकिल नहीं बिकती आज गाँव गाँव में बुलेट खरीद रहे हैं लोग ।
- मारुती के अलावा कोई और कार भारत में नहीं बिकती ।
- नोकिया के अलावा और कोई मोबाइल नहीं बिकता ।

सर लोग कीमत देने के लिए तैयार हैं अगर आप कीमत के बदले में उनको बेहतरीन माल दे सकें जिससे उनकी समस्या का समाधान हो जाये ।

9. जैविक के नाम पर लोगों को ठगा जा रहा है ।

उत्तर : जी सर आप अपने अनुभव के हिसाब से बिलकुल ठीक कह रहे हैं, आपकी जानकारी में जरूर कुछ ऐसी घटनाएँ हुई होंगी जिनकी वजह से आप यह बात कह रहे हैं ।

और मैं बहुत दुखी भी हूँ कि लोग किसी भी क्षेत्र में जालसाजी से बाज नहीं आ रहे हैं ।

सर हर क्षेत्र में अच्छे और बुरे दोनों तरह के लोग मिलते हैं.. फिर चाहे वो **व्यापार हो, समाज हो, राजनीति हो** या फिर **धर्म ही क्यों न हो..** क्योंकि सब अच्छे होते तो आज बहुत सारे धर्म गुरु जिनको लोग भगवान का दर्जा देते थे सलाखों के पीछे नहीं होते ।

असल में सर आदमी लुटता तब है जब अपनी बुद्धि और विवेक से काम न लेकर सिर्फ किसी और की सलाह मान लेता है या लालच और शॉर्टकट के चक्कर में फंस जाता है ।

कोई आपको बेबकूफ तभी बना सकता है जब आप सही जानकारियों के अभाव में या लालच में आकर निर्णय लेते हैं ।

चिंता मत कीजिये सर ..

- संस्था पिछले 6 साल से ज़हर मुक्त खेती मिशन पर काम कर रही है,
- 800 से अधिक सेंटर हैं ।
- हजारों की संख्या में संतुष्ट किसान हैं ।
- सैकड़ों लोगों को इससे रोज़गार मिला हुआ है ।
- उत्तर प्रदेश के अधिकतम जनपदों में काम बहुत तेजी से चल रहा है ।
धोखाधड़ी करने वाले लोग ज्यादा दिन मार्केट में दिखाई नहीं देते हैं ।

हमारी एक-एक गतिविधि की खबर संस्था के पास रहती है, हमें आपका फॉर्म और पेमेंट कम्पलीट करके फोटो संस्था के पास तुरंत भेजना होता है और आपको भी देकर जायेंगे ।

और मैं तब तक यहाँ से नहीं जाऊंगा जब तक आप मेरे द्वारा दी हुई जानकारी से पूरी तरह संतुष्ट नहीं हो जाते।

क्योंकि जब आप पूरी तरह से संतुष्ट होकर काम करेंगे तो मुझे पता है आप पहले दिन से बहुत अच्छी सेल कर पाएंगे।

सेंटर खुलवाना काम नहीं है सर,.. जब आपका सेंटर खुल जायेगा काम तबसे शुरू होगा जो संस्था का असली मिशन है -

“खेती को ज़हरमुक्त करना”

इसलिए आप निश्चित होकर शुरू कीजिये सर..

अगर संस्था को सिर्फ माल ही बेचना होता तो मार्केट में पहले से बहुत सारे ऐसे लोग बैठे हैं जो ये काम वर्षों से कर रहे हैं । एक ग्राम पंचायत में 10 से 20 लोगों का सर्वे होता है उसमें से किसी एक व्यक्ति को चुना जाता है जो हर दृष्टिकोण से बेहतर होता है । और तभी मैं आपके पास इतनी दूर चलके आया हूँ..

10. सॉफ्टवेयर का चार्ज सेंटर ओनर क्यों दे ? यह तो कम्पनी को खुद देना चाहिए ।

उत्तर : जी सर आप बिलुकल सही कह रहे हैं और एकदम जायज़ सवाल किया है आपने.. पहली बार मेरे मन में भी यही सवाल आया था और काफी दिनों तक घूमता रहा फिर एक दिन मीटिंग के दौरान मेरे सीनियर ने मुझे बताया कि...

- **सभी किसानों का हिसाब-किताब:** किस किसान का कार्ड कब बना, उसके कार्ड में कितना पैसा है, उसने कितना सामान खरीदा उसको कितना डिस्काउंट मिला, उसकी खरीदारी से आपको कितना पैसा मिला,
- **सारे माल का हिसाब-किताब:** कब कितना माल आया, कितना गया, कौन सा माल कम है, किसका आर्डर लगाना है, प्रोडक्ट के एक्सपायरी, उसका बैच नम्बर ।
- **संस्था और आपके बीच पैसों का सारा हिसाब -किताब:** आपका लेज़र, किसान वाउचर का सेटलमेंट, कमीशन, इंसेंटिव और टैक्स ..

ये सब कागज़ पर किसी एक व्यक्ति को मैनेज कर पाना संभव नहीं है और इन सबको मैनेज करने वाला सॉफ्टवेयर अगर कोई बनवाने जाए तो **लाखों रुपये चाहिए** और साथ ही साथ उसको बनवाने के लिए भी कोई कंप्यूटर का महारथी भी चाहिए ।

इसलिए संस्था ने आपकी मदद करने के लिए ये बड़ा काम कर लिया है, लाखों रुपये लगा दिए हैं और आगे भी लगातार काम चल रहा है ।

आपको अपना और अपने किसानों का डेटा रखने के लिए **मात्र 4000/ रुपये साल यानि 350/ रुपये महीना** देना है जिसमें आपको साल भर तक सपोर्ट भी मिलेगी यदि कोई दिक्कत आती है तो हमारी टीम उसका समाधान करेगी ।

इसलिए आप निश्चित होकर शुरू कीजिये सर.. जो आपको मिल रहा है उसके आगे ये चार्ज नाम मात्र के भी नहीं हैं ।

यह 350/ रुपये महीने से ध्यान हटाकर हमें ध्यान इस पर लगाना चाहिए कि महीने का 35 हजार कैसे कमाया जाये ।

11. अगर दवाओं ने खेत में काम नहीं किया तो क्या गारंटी है कम्पनी नुकसान की भरपाई करेगी / किसान का पैसा वापस करेगी ?

उत्तर : जी सर आप बिलकुल सही कह रहे हैं बहुत ही अच्छा और महत्वपूर्ण सवाल किया है आपने..

मुझे बहुत खुशी हुई यह जानकर कि आप किसानों के हितों के प्रति काफी जागरूक हैं और उन्हें अनावश्यक नुकसान से बचाना चाहते हैं..

सर बताना चाहूँगा कि..

- बायोवेल के उत्पाद बहुत सारे **राष्ट्रीय और अन्तराष्ट्रीय** मानकों के अधीन बनाये जाते हैं जैसे.. GMP, ISO, IMO, Ecocert, ICCOA, IFOAM. और इन सभी को पाना आसान नहीं है।
- 6 साल से हजारों एकड़ जमीन के शानदार रिजल्ट हैं और किसान एक बार इस्तेमाल करने के बाद नाम से मांगता है तो आप प्रोडक्ट के मामले में एकदम निश्चित रहिये।

रही बात नुकसान की तो कई बार उत्पाद की सही मात्रा, इस्तेमाल करने का तरीका, इस्तेमाल करने का समय, इस्तेमाल करते समय फसल की आयु, मौसम, तापमान या मिट्टी की संरचना की वजह से अगर किसी जगह रिजल्ट मनमुताबिक नहीं आता है तो उसकी भरपाई की कोई व्यवस्था नहीं है।

क्योंकि लाखों की संख्या में ग्राहक हैं और तथ्यों की सही जाँच करना और तह तक पहुंचना काफी मुश्किल काम है और कई बार मौका परस्त लोग इसका फायदा उठा लेते हैं।

किसी नए प्रोडक्ट को मार्केट में उतारने से पहले बहुत गहन अध्ययन करना पड़ता है, अगर किसी एक बैच के रिजल्ट में दिक्कत हुई तो संस्था का तो करोड़ों का नुकसान हो जायेगा सर।

इसलिए भरोसा रखिए, निश्चित होकर शुरुआत कीजिए प्रोडक्ट के रिजल्ट से आप मात नहीं खायेंगे।

12. पहले हमारे क्षेत्र में कुछ किसानों को डैमो के लिए फ्री में दवा दो अगर फायदा होगा तो हम काम शुरू कर देंगे।

उत्तर : जी सर आप बिलुकल सही कह रहे हैं बहुत ही अच्छा और महत्वपूर्ण सवाल है क्योंकि मार्केट में कुछ कंपनियाँ इस तरह की गतिविधियाँ करती हैं।

शुरुआती दौर में मेरे मन में भी यह सवाल आया था और मुझे लगता था कि इस तरह से मार्केट को बहुत जल्दी कवर किया जा सकता है।

लेकिन जब सीनियर से मैंने पूछा तो उन्होंने बताया कि ...

असल में फ्री में कुछ मिलता ही नहीं है हर चीज की कीमत चुकानी पड़ती है लेकिन कई बार ऐसा होता है कि जिसे मिल रहा होता है कीमत वो नहीं कोई और चुकाता है..

- जैसे मुखिया होने के नाते आप अपने परिवार का पालन पोषण करते हैं, बच्चों को पढ़ाते हैं उन सभी चीजों के लिए कीमत आप चुकाते हैं लेकिन बच्चों को तो फ्री में ही मिलती हैं।
- इसी तरह सरकार बहुत सी योजनाएँ चलाती है मुफ्त राशन, पेंशन, मुफ्त शिक्षा इस सभी कीमत व्यापारी वर्ग, नौकरीपेशा लोग और हम सब लोग मिलकर टैक्स के रूप में चुकाते हैं।

लेकिन जो चुकाता है वही उसकी अहमियत समझता है जिसे फ्री में मिल जाता है वो कभी अहमियत नहीं समझता है, इसीलिए अपना घर सभी अच्छे से संभालकर रखते हैं और सरकारी संपत्ति या चीजों पर लोग ध्यान नहीं देते।

सर हर चीज की कुछ न कुछ कीमत होती है अगर संस्था किसी को फ्री में देती है तो वह कीमत आपसे, मुझसे या किसी और से वसूली जाएगी।

हाँ ग्राहक को अपने साथ जोड़ने के लिए संस्था द्वारा बनाये जाने वाले किसान सुविधा कार्ड में 2000 रुपये का बैलेंस मिलता है। जब वह आपके यहाँ सामान खरीदने आएगा तो उसी बैलेंस में से 15% का भुगतान हो जायेगा और बाकि 85% किसान, आपको नकद देकर जायेगा।

इसलिए सर फ्री प्रोडक्ट बाँटने की तो व्यवस्था नहीं है लेकिन आपके सेंटर से किसानों को लम्बे समय तक जोड़े रखने की व्यवस्था है।

13. कंपनी भाग गई या आप लोग दुबारा नहीं आए तो ? क्योंकि पहले भी लोग दवा बेंच के जा चुके हैं ।

उत्तर : सर आप बिलकुल ठीक कह रहे हैं, मार्केट में इस तरह की चीजें हुई हैं और आप जो भी सवाल कह रहे हैं अपने अनुभवों के आधार पर ही कह रहे हैं । मैं भी आपकी जगह होता तो मेरे मन में भी यह सवाल जरूर आता ।

सर पिछले कुछ समय में छोटे स्तर पर कुछ लोगों ने इस तरह की हरकतें की हैं.. एक दो लोगों ने मिलकर काम किया, पैसा कमाया और निकल लिए..

लेकिन सर मैं आपको बताना चाहूँगा कि मैं तो इस मिशन का छोटा सा सिपाही हूँ मेरे जैसे तो हजारों हैं जो अलग-अलग क्षेत्रों में काम कर रहे हैं । मैं तो एक माध्यम हूँ आप विश्वास संस्था पर कीजिए क्योंकि ...

- संस्था पिछले 6 साल से ज़हर मुक्त खेती मिशन पर काम कर रही है,
- 800 से अधिक सेंटर हैं ।
- हजारों की संख्या में संतुष्ट किसान हैं ।
- सैकड़ों लोगों को इससे रोज़गार मिला हुआ है ।
- उत्तर प्रदेश के अधिकतम जनपदों में काम बहुत तेजी से चल रहा है ।

और रही बात पैसे की तो आप किसी व्यक्ति को नहीं बल्कि एक बहुत बड़ी संस्था को पेमेंट करेंगे वो भी NEFT या RTGS से जिसका रिकॉर्ड आपके और संस्था दोनों के खाते में हमेशा रहेगा ।

ये देखिये संस्था का विस्तृत रूप..... फोटो और विडियो दिखाइए जिनमें बड़ी संख्या का प्रदर्शन हो रहा हो ।

- और सर बड़ी संस्थाओं में सिस्टम काम करता है लोग आते जाते रहते हैं ट्रान्सफर-पोस्टिंग चलती रहती है, हर किसी काम के लिए अलग-अलग डिपार्टमेंट और अलग-अलग लोग होते हैं..
- आपके सेंटर के उद्घाटन के लिए कुछ और लोग आयेंगे, ट्रेनिंग के लिए कुछ और लोग आयेंगे, सेल्स एक्टिविटी के लिए कुछ और लोग आयेंगे और हेड ऑफिस में अलग-अलग डिपार्टमेंट में अलग-अलग लोगों से बात होगी ।
- और संस्था करोड़ों का काम कर रही हैं आपको थोडा सा माल बेंचकर क्यों भाग जाएगी

?

- और कौन अपने चलते हुए काम को बंद करना चाहता है ?

निश्चिन्त होकर शुरुआत कीजिये आप किसी छोटी मोटी कंपनी के साथ जुड़ने नहीं जा रहे हैं एक बड़े ब्राण्ड के साथ जुड़ने जा रहे हैं । गूगल पर हमारी रेटिंग 4.8 स्टार है ।

14. अब तो सीजन निकल गई है अब अगली सीजन में आप हमसे मिलना तब ले लेंगे केन्द्र क्योंकि अभी ले लिया तो माल खाली रखा रहेगा और पैसा भी फंसा रहेगा ।

उत्तर : सर आप अपने अनुभवों के हिसाब से बिलकुल ठीक कह रहे हैं और आपकी चिंता स्वाभाविक है ।

लेकिन आपको बताना चाहता हूँ कि आप कोई सीजनल काम नहीं करने जा रहे हैं..

- आप सिर्फ बीज का काम नहीं ले रहे हैं जो सिर्फ बुआई के टाइम पर चलेगा, न ही आप थ्रेशर या कंबाइन का काम ले रहे हैं जो कटाई के समय जरूरत पड़ेगी।
- आप बायोवेल ऑर्गेनिक का काम ले रहे हैं बीज बोने से लेकर फसल काटने तक हर चरण पर हमारे उत्पादों की जरूरत पड़ती है ।
- और वैसे भी आजकल न तो किसान खेत खाली छोड़ता है और न ही पूरी खेती एक ही फसल पर निर्भर है..

और अगर मान भी लें कि बुआई का समय निकल चुका है तो यही तो सही समय है बिज़नेस शुरू करने का ग्राहकों को अपने साथ जोड़ने का इनके कार्ड बनाने का ।

क्योंकि जब पीक सीजन का टाइम होता है तो न तो ग्राहक कोई नयी बात सुनने के मूड में होता है और न ही आपके पास इतना समय होगा कि दुकान छोड़कर लोगों से मिलकर उन्हें समझा सकें । यही तो सबसे उचित समय है दुकान खोलकर लोगों को जागरूक किया जाये और मार्केट को अपनी ग्रिप में लिया जाये ।

तो ऊपरवाले का नाम लेकर तुरंत शुरुआत कीजिये इससे बेहतर मौका नहीं मिलेगा और अपने पास सभी प्रोडक्ट्स हैं आपका पैसा ब्लाक नहीं होगा ।