মানুষের মেলা

'বাংলাদেশে এই প্রথম মোবাইল নিয়ে এমন হুলস্থুল'- হোটেল সোনারগাঁওয়ের গ্র্যান্ড বলরুমে দু'দিনব্যাপী অনুষ্ঠিত মোবাইল মেলার এটি ছিল স্লোগান। স্লোগানের সার্থকতা প্রমাণ করতেই যেন সেখানে সারাক্ষণই ছিল হুলস্থুল। কিন্তু এই হুলস্থুলের মাত্রা যে কতোটা ব্যাপক, যারা মোবাইল মেলায় যাননি, তারা বিষয়টি বুঝতে পারবেন না...

লিখেছেন **নোমান মোহাম্মদ**

প্রথমবারের মতো আয়োজিত মোবাইল মেলা সার্থক। তীব্রভাবেই সার্থক। দেশের মোবাইল কোম্পানিগুলোকে একসূত্রে গেঁথে দর্শকের সঙ্গে তাদের সেতুবন্ধের কাজ করেছে এই মেলা। মোবাইল কোম্পানি গ্রামীণফোনের উদ্যোগে আয়োজিত মেলার ম্যানেজমেন্টে ছিলো উইন্ডমিল।

কারোরই কোনো ধারণা ছিল না এ মেলা সম্পর্কে। কেননা, বাংলাদেশে প্রথমবারের মতো অনুষ্ঠিত হয়েছে এ ধরনের মেলা। আয়োজকরাও বুঝতে পারেননি এ মেলায় কতো দর্শকসমাগম হবে। সনি এরিকসনের সেলস্ মার্কেটিংয়ে কর্মরত আরিফুল ইসলাম জানালেন মজার এক তথ্য- 'আয়োজকদের সঙ্গে যতবার আমাদের মিটিং হয়েছে, ততবার আমরা বলেছি ১০-১৫ হাজার দর্শকসমাগম হবে। প্রথম আয়োজনে এর চেয়ে বেশি দর্শক আমরা আশা করিনি। অথচ দু'দিনে দর্শক হয়েছে অন্তত ৫-৭ গুণ বেশি।' অতএব বোঝা যাচ্ছে, কতো দর্শক হবে সেটা আয়োজকরা অনুমান করতে পারেননি। সে কারণেই ছোট্ট হলরুমে এই আয়োজন।

আয়োজকদের এই ভুলের খেসারত দিতে হয়েছে মেলায় আগত দর্শকের। ঘন্টার পর ঘন্টা লাইনে দাঁড়িয়ে থেকে তবেই মেলায় ঢুকতে পেরেছেন তারা। প্রথম দিন বিকেল ৫টার পর মেলায় ঢোকার টিকিট বিক্রি বন্ধ করে দেয়া হয়। দ্বিতীয় দিনও একই কাহিনীর পুনরাবৃত্তি। ক্ষুব্ধ হন দর্শক। তারা ভেঙে ফেলে মেলার টিকিট কাউন্টার। দ্বিতীয় দিন তো সন্ধ্যা সাড়ে ৫টায় মেলা পুরোপুরি বন্ধ ঘোষণা করতে বাধ্য হন আয়োজকরা। দোষটা তাদেরই এবং একই সঙ্গে অসহিষ্ণু দর্শকদেরও। গাবতলী থেকে আগত স্কুলছাত্র আবির যেমন বলেছে, 'আগামীবার এই মেলা যেন পল্টন ময়দানে অনুষ্ঠিত হয়। তাহলে আমরা ভালোভাবে মেলা উপভোগ করতে পারবো।' ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের বায়োকেমিস্ট্রি বিভাগের ছাত্র বেলায়েতের মতে, 'এই ছোট্ট জায়গায় মোবাইল মেলার আয়োজন করলে গ্যাঞ্জাম তো হবেই। আমরা অন্যান্য কাজ ফেলে মেলায় এসেছি। এখন মেলায় না ঢুকে ফিরে যাব কেন?' গৃহিণী সালেহা খাতুন বলেন, '২১ ফেব্রুয়ারি বইমেলা কিংবা শেষ শুক্রবারের বাণিজ্য মেলাতেও প্রচন্ড ভিড় হয়। কিন্তু কোনোটিরই পরিধি এই মোবাইল মেলার মতো ব্যাপক নয়। দেখুন, অন্তত ১৫ হাজার লোক টিকিটের জন্য লাইনে দাঁড়িয়ে আছে।' আবির, বেলায়েত ও সালেহা খাতুন এসব কথাই বললেন লাইনে দাঁড়িয়ে থেকে। 'প্রচন্ড ভিড়, চলে যাচ্ছেন না কেন?' এই প্রশ্নের জবাবে তাদের উত্তর অভিন্ন- 'দেখে যাই জিনিসটা কি?' মোবাইল কিনতে তারা আসেননি। এসেছেন মেলা দেখতে। ৭৫% দর্শকই এই মতানুসারী। তারা হয়তো তাৎক্ষণিক ক্রেতা নন, কিন্তু ভবিষ্যতের ক্রেতা। আর মোবাইলের ক্রেতা-বিক্রেতার সেতুবন্ধ এই মোবাইল মেলা।

তবে ভেতরে ঢুকে বেশির ভাগ দর্শকই হতাশ হয়েছেন। কারণ মেলার স্থান খুবই ছোট। অতিরিক্ত দর্শকে সেখানকার বাতাসে ছিল অক্সিজেনের অভাব। যে উদ্দেশ্যে মেলায় আসা, সেটাও পূরণ হয়নি অনেকের। তারা পৌঁছাতেই পারেননি স্টলগুলো পর্যন্ত। প্রচন্ড ভিড় এর মূল কারণ। দর্শকরা মেলার মাঝখানে কিছুক্ষণ দাঁড়িয়ে থেকেছেন, স্ক্রিনে বিভিন্ন অ্যাড দেখেছেন, এরপর বেরিয়ে এসেছেন। হ্যাঁ, একটি কাজ সবাই খুব মন দিয়ে করেছেন- কুপন পূরণ। পুরস্কারের আশায় সবাই টিকিটের সঙ্গে কুপন পূরণ করেছেন। মেলায় আগত দর্শকদের ভেতর যাদের কলম ছিল তাদের কদরই ভিন্ন।

এই মোবাইল মেলায় ছিল বিভিন্ন মোবাইল সেট, সংযোগ দানকারী প্রতিষ্ঠান, মোবাইল সার্ভিসিং প্রতিষ্ঠান। সিমেন্স, ফ্লোরা টেলিকম, গ্রামীণফোন, ব্রাদার্স লিমিটেড, র‍্যাংগস ইলেকট্রনিকস, টেলিট, সাইম, মটোরোলা, টিসিএল, এ্যালকাটেল, ইনটেগ্রা, ডিবিটেল, প্যানাসনিক, হেইজ অ্যান্ড হায়ার, সনি এরিকসন, নকিয়া, লিমো, মিতসুবিশি, অনিক টেলিকম, ইলেকট্রা টেলিকম, এলসিএল প্রভৃতি প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে স্ট্যান্ডার্ড চার্টার্ড ব্যাংকের স্টলও ছিল মেলায়।

মেলা উপলক্ষে সবগুলো প্রতিষ্ঠানই কমবেশি ডিসকাউন্ট দিয়েছে। আয়োজক গ্রামীণফোনের স্টলে কোনো সেট কিংবা সিম বিক্রয় করা হয়নি। শুধু তাদের পণ্য সম্পর্কে তথ্যসমৃদ্ধ লিফলেট বিতরণ করা হয়েছে দর্শকদের মাঝে। স্টল সূত্রে জানা গেছে,

দু'দিনে প্রায় এক লাখ লিফলেট বিলি কলা হয়েছে।

র‍্যাংগস্ ইলেকট্রনিক্স দুটো সেটের প্রদর্শনী ও বিক্রয় করেছে। দুটো সেটেই ডিসকাউন্ট রয়েছে। বিক্রি হয়েছে ভালো। তবে তাদের অভিযোগ আছে ম্যানেজমেন্টের বিরুদ্ধে। কোম্পানির মার্কেটিং বিভাগে চাকরিরত রাকিব বললেন, 'উইন্ডমিলের লোকেরা একবারও আমাদের স্টলে আসেনি। খোঁজ-খবর নেয়নি। এই যে এতো ভিড়, সেটা সামলানোর মতো জনবল তাদের নেই।' তবে ভিন্নমতও আছে। অনেক স্টল থেকেই বলা হয়েছে, 'প্রথমবারের আয়োজনে কিছু ভুল-ত্রুটি থাকবেই। এগুলো ধরলে চলবে না। মহৎ এই আয়োজনকে সবার সমর্থন করা উচিত।'

গ্রামীণ টেলিকমের স্টল থেকে দু'দিনে ১৪টি সেট বিক্রি হয়েছে। সবগুলো ৩০% ডিসকাউন্টে। নকিয়ার যে সেট বাইরে ৫ হাজার টাকা, তাদের দোকানে সেটি ৮-৯ হাজার টাকা বলে দর্শকরা অভিযোগ করেছেন। এর জবাবে কোম্পানির অ্যাসিসটেন্ট টেকনিক্যাল অফিসার ফেরদৌস জানালেন, 'আমরা তো আসল সেট দেই। সঙ্গে দেই ওয়ারেন্টি। বাইরের দোকানগুলো নকল সেটের সঙ্গে ওয়ারেন্টি দেয় না। ওগুলোর দাম তো কম হবেই।'

মোবাইলের রিপেয়ার ও অ্যাক্সেসরিস করে দেয় সাইম। এই প্রতিষ্ঠানও মেলায় যোগ দিয়েছে। দর্শকদের কাছ থেকে তারা আশাব্যঞ্জক সাড়া পাচ্ছেন বলে জানালেন।

মার্কিন প্রতিরক্ষামন্ত্রী ডোনাল্ড রামসফেল্ডের ঢাকা সফরের জন্য তিন দিনের মেলা কমিয়ে আনা হয়েছে দু'দিনে। অতিরিক্ত দর্শকের কারণে সৃষ্ট বিশৃঙ্খলার জন্য শেষ দিন বিকেল ৫.৩০ মিনিটেই মেলার সমাপ্তি ঘোষণা করতে বাধ্য হন আয়োজকরা। মাইক দিয়ে বারবার ঘোষণা করে আধ ঘণ্টার মধ্যেই হল ত্যাগ করান দর্শকদের।

শুধু যে ঢোকার জন্যই দর্শকদের লাইন ধরতে হয়েছে, তা নয়। বের হবার সময়ও তাদের দীর্ঘ লাইনে দাঁড়িয়ে থাকতে হয়েছে। সায়েদাবাদ থেকে মোবাইল মেলায় আসা কলেজ ছাত্র রজনীর বক্তব্যে প্রতিধ্বনিত হলো সবার মনোভাব- 'আমি মেলায় ঢুকেছি দেড় ঘণ্টা লাইনে দাঁড়িয়ে। আধা ঘণ্টা মেলায় ছিলাম। চেষ্টা করেছি বিভিন্ন স্টলে পৌঁছাতে। পারিনি। এখন বের হবার সময়ও পৌনে এক ঘণ্টার লাইনের ঝক্কি। ভবিষ্যতে যদি বড় কোনো স্পেসে মেলার আয়োজন না করে, তাহলে এটাই আমার শেষ মোবাইল মেলা পরিদর্শন।'

সব দর্শকের অনুরোধ সেটাই। ভবিষ্যতে যেন আরো বড় পরিসরে, বড় জায়গায় আয়োজন করা হয় মোবাইল মেলা।

ছবি : **আনোয়ার মজুমদার**

মার্কেটে ৩০% মোবাইল সেট সিমেন্স-এর

বাংলাদেশে কোন কোম্পানির মোবাইল সবচেয়ে বেশি বিক্রি হয়- এ তথ্য জানার জন্য একমাত্র নির্ভরযোগ্য সূত্র হলো গ্রামীণফোনের সেলস্ বিভাগ। তাদের দেয়া তথ্য অনুযায়ী এ ক্ষেত্রে শীর্ষে সিমেন্সের অবস্থান। বাংলাদেশে মোবাইলের মার্কেট শেয়ারের ৩০% তাদের দখলে।

এর প্রতিফলন দেখা গেছে মোবাইল মেলায়ও। মেলায় সিমেন্সের স্টলকে ঘিরেই সবচেয়ে বেশি ভিড় ছিলো। মেলায় ঢুকেছেন অথচ সিমেন্সের স্টলে একবার ঢুঁ মারেননি এমন দর্শক খুঁজে পাওয়া দুষ্কর। সে কারণে দু'দিনে প্রায় দেড়শ' সেট বিক্রি করেছে তারা। এছাড়া অর্ডার রয়েছে আরো ৭৫টি সেটের।

> 'আমরাই বর্তমানে দেশের সবচেয়ে বড় মোবাইল সেটের প্রতিষ্ঠান। আমাদের সেটগুলোর কোয়ালিটি এবং আমরা যে মূল্যে সেটগুলো বিক্রি করি, সেখানে আমাদের সমকক্ষ কেউ নেই'
>
> সালাউদ্দিন তৈমুর
> প্রোডাক্ট ম্যানেজার
> সিমেন্স বাংলাদেশ লিমিটেড

মেলায় সিমেন্স প্রদর্শন করেছে ১২টি মডেলের মোবাইল সেট। এর ভেতর ASO, A52 ও S55 সেট তিনটিতে ছিলো ডিসকাউন্ট। দু'টি নতুন মডেলের সেটও তারা মেলায় নিয়ে এসেছিলো। সেগুলোর মার্কেটিং রি-অ্যাকশন খুবই পজেটিভ বলে জানালেন সিমেন্স বাংলাদেশ লিমিটেডের প্রোডাক্ট ম্যানেজার সালাউদ্দিন তৈমুর। তিনি আরো জানান, সব শ্রেণীর ক্রেতার কাছে সিমেন্সের মোবাইল সেট পৌঁছে দেয়াই তাদের লক্ষ্য। বর্তমানে বাজারে থাকা ১২টি মডেলের সেটের মূল্য আলাদা। উচ্চবিত্ত, মধ্যবিত্ত এমনকি নিম্ন-মধ্যবিত্তের ক্রয় ক্ষমতার মধ্যে তাদের সেটগুলো।

সালাউদ্দিন তৈমুর আরো বলেন, 'আমরাই বর্তমানে দেশের সবচেয়ে বড় মোবাইল সেটের প্রতিষ্ঠান। আমাদের সেটগুলোর কোয়ালিটি এবং আমরা যে মূল্যে সেটগুলো বিক্রি করি, সেখানে আমাদের সমকক্ষ কেউ নেই।' সিমেন্সের সেটে চার্জ কম থাকে বলে অভিযোগ রয়েছে। এ অভিযোগ খন্ডন করে তৈমুর বলেন, 'আমরাও এ অভিযোগ পেয়েছি। সে কারণে আমাদের সবগুলো নতুন মডেলে লিথিয়াম আয়ন ব্যাটারি সংযুক্ত করেছি। আশা করি চার্জ নিয়ে আর সমস্যা থাকবে না।'

সাধারণ মার্কেটে ওয়ারেন্টিবিহীন সেট বিক্রি হচ্ছে। এতে সিমেন্সের মার্কেটিংয়ে প্রভাব ফেলছে কি না জানতে চাইলে তিনি বলেন, 'ফার্স্ট টাইম মার্কেটিংয়ে খুব একটা প্রভাব নেই। তবে রিপ্লেসমেন্ট মার্কেটে বড় ধরনের সমস্যা হচ্ছে। সে কারণে আমরা সিদ্ধান্ত নিয়েছি সবগুলো বড় বড় মোবাইলের দোকানে আমরা আমাদের সেট দিয়ে দেব। শপিং কমপ্লেক্সে সিমেন্সের আলাদা দোকানও থাকবে। যাতে ক্রেতারা নকল ওয়ারেন্টিবিহীন সেট কিনে প্রতারিত না হন। শিগ্‌গিরই এ পদক্ষেপ নেয়া হচ্ছে।' সবশেষে মোবাইল মেলার আয়োজন করার জন্য তিনি গ্রামীণফোনকে ধন্যবাদ জানান।