

నగరం నడిబొడ్డున లకడికాఫూల్ ఏరియాలో-- మూన్లైట్ ఎపార్ట్మెంట్స్, థర్డ్ ఫ్లోర్లో, సెకండ్ ఫ్లాట్ ముందు అందమైన బ్రాస్ లెటర్స్-- **ADDS INDIA ADD AGENCY** బోల్డ్ లెటర్స్లో అందంగా మెరుస్తోంది. విశాలమైన హాలు-అందమైన ఇంటీరియల్ డెకరేషన్ - ఎడమ వేపున చైర్మన్ ఛాంబర్ - కుడివైపున మేనేజింగ్ డైరెక్టర్ రూమ్ - దానికి ఆనుకుని స్టాఫ్ క్యూబిక్స్ - మెయిన్ హాల్లో ఒక పక్కన రిసెప్షనిస్టు - చైర్మన్ గదిలో - సుమదేవ్, ఆయన కెదురుగా మధుకర్ కూర్చొన్నారు.

“చూడు మధుకర్ ..... ఏ కంపెనీకైనా డిసిప్లిన్ ముఖ్యం ..... ఇవాల్సిననుంచి ఈ యాడ్ ఏజెన్సీకి ఎమ్.డి.వి నువ్వు ..... నీ రెస్పాన్సిబిలిటీస్ ఏమిటో నీకు తెలుసు. నీ వర్క్లో నేనెప్పుడూ ఇంటర్ఫియర్ కాను - నీమీద పూర్తి నమ్మకంతో ఈ కంపెనీని స్టార్ట్ చేస్తున్నాను ..... ఒన్ ఇయర్ లైమ్ ఇస్తున్నాను ..... ఫస్టునుంచి నేను రిజల్ట్ ఓరియంటెడ్ పర్సన్ని”

సూటిగా ఆయన ముఖంలోకి చూస్తున్నాడు మధుకర్.

“ఈ సందర్భంగా నీకు కొన్ని విషయాలు చెప్పాలనుకుంటున్నాను -మాన్యుఫాక్చరర్కి, కస్టమర్కి మధ్య మనుషులం మనం - ఉత్పత్తి దారుడిని సంతృప్తి పరచడం, వినియోగదారుణ్ణి ఎట్రాక్టు చెయ్యడం ..... ఈ రెండోదానిమీదే మన లైఫ్ ఆధారపడి ఉంది ..... ఎంత ఎఫెక్టివ్గా మనం ఎట్రాక్టు చెయ్యగలం ..... అన్నదానిమీద మన బిజినెస్ ఆధారపడి ఉంది .....

ముప్పై ఏళ్ళ వెనక్కి ఒక్కసారి వెళ్ళి చూడు. అప్పుడూ ఉత్పత్తి దారులున్నారు - అప్పుడూ వినియోగదారులున్నారు - కానీ ప్రకటనల సంఖ్య తక్కువగా ఉండేది - ఎందువల్ల అప్పుడు ఉత్పత్తిదారుల సంఖ్య తక్కువగా ఉండేది. ప్రొడక్టు మధ్య కాంపిటీషన్ తక్కువగా ఉండేది. కానీ ప్రస్తుత పరిస్థితి వేరు. వంద రకాల టూత్ పేస్టులు, వంద రకాల సోప్స్, వంద రకాల జోళ్ళు, వంద రకాల బట్టలు ..... ఎన్నో, ఎన్నెన్నో ..... కాంపిటీషన్, కాంపిటీషన్ ..... ప్రొడక్టుమీద అయిదుకోట్లు పెడుతున్న మాన్యుఫాక్చరర్, ఎడ్వర్టైజ్మెంట్లమీద దాదాపు రెండుకోట్లు ఖర్చు చేస్తున్నాడు. దేనికోసం కస్టమర్ని ఎట్రాక్టు చెయ్యడం కోసం.

అందుకే మాన్యుఫాక్చరర్కి, కస్టమర్కి మధ్య వారధిలాంటి మనం. అతి తక్కువ టైమ్లో ఎక్కువ వ్యాపారాన్ని చెయ్యాలంటే, ఆ ఇద్దర్నీ ఏకకాలంలో సంతృప్తి పరచాలంటే, ప్రతిక్షణం టైమ్ సెన్స్ని గుర్తుంచుకోవాలి - టైమ్ వేల్యూకి వేల్యూ ఇవ్వాలి ---”

“నీలో అద్భుతమైన స్పార్క్ ఉంది. ఆ స్పార్క్ని వృధా చెయ్యకు.”  
చెప్పడం ఆపాడు సుమదేవ్.

“ఆర్యూ ఫీలింగ్ బోర్ ..... ” పక్కనున్న గ్లాసులో నీళ్ళను తాగుతూ అడిగాడు.  
“నో ..... సర్ ..... ప్లీజ్ కంటిన్యూ ..... ” ఒకప్పుడు తండ్రికూడా అలాగే చెప్పాడు.  
కానీ ఆ రోజు తండ్రి మాటల్ని పట్టించుకోలేదు. ఆ తప్పు మళ్ళీ చేయదల్చుకోలేదు మధుకర్.

“మిష్టర్ మధూ ..... యాడ్ వరల్డ్ ఈజ్ ఏ ఫన్నీ వరల్డ్ ..... సైమల్టేనియస్లీ .....  
సీరియస్ వరల్డ్ ..... దిసీజ్ ఒన్ టైప్ ఆఫ్ బైన్ గేమ్ - జస్టులైక్ - చెస్ -

రోడ్డుమీద ఏ సినిమా వాల్పోస్టర్నయినా చూడు ..... మొట్టమొదట కనిపించేది నేడే చూడండి ..... అని ఆ వర్డ్ని ఎవరు కాయిన్ చేసారంటావ్ ఎంత పవర్ఫుల్ ఫ్రైజ్ అది ..... ఎన్ని దశాబ్దాలుగా దానిని సినిమా ఎడ్వర్టైజ్మెంట్లలో ఉపయోగిస్తున్నారు. ఇప్పటికీ అంతకంటే గొప్ప కాయినేజ్ వచ్చిందా?

యాడ్కి లైఫ్ కాప్షన్ ..... అందుకే యాడ్ మీడియాలో కాపీ రైటర్కి చాలా వాల్యూ వుంటుంది. నువ్వు మొన్న రాశావ్ - యూ నీడ్ నాట్ బీ రిచ్ ..... టు లుక్ రిచ్ ..... అందుకే ఆ కాప్షన్ చూడగానే ..... ఆ కాప్షన్ ద్వారా కోట్ల వ్యాపారం చెయ్యొచ్చనిపించింది.

1980లో అనుకుంటా ..... ఒక యాడ్ చూశాను.

ఒక పెద్ద విమానం గాల్లో ఎగురుతోంది - బాక్ డ్రాప్లో నీలాకాశం. అంతే!  
కానీ దాని కాప్షన్ చూడు.

**THE WINGS OF MAN.**

ఆ పిరియడ్లో ఆ కాప్లన్ ఎంత సెన్సేషన్ క్రియేట్ చేసిందో తెలుసా? అదొక కాప్లన్లా ఉందా? లేదు. మానవ ప్రపంచ పురోగతిని నేపథ్యంగా తీసుకుని ఆ కాపీ రైటర్ కాయిన్ చేసాడది. ఇంకో కాప్లన్ చూడు.

## GOD CREATED WOMAN - BUT THE DEVIL CREATED MARILYN MANRO.

మార్లిన్ మన్రో, ప్రపంచ ప్రఖ్యాత హాలీవుడ్ సౌందర్యరాశి. మొన్నటికి మొన్న, ఆవిడ వేసుకొన్న చెప్పుల్ని వేలం వేసారు. ఎంతకీ తెలుసా? ఒక మిలియన్ డాలర్లకి. అప్పట్లో సినిమా మాగజైన్లలో ఆవిడ గురించి వర్ణిస్తూ ఈ సెంటెన్స్ని కాయిన్ చేశాడు. ఇందులో ఎంత ఎటర్నిటీ ఉందో చూడు ..... మనం తెలుగులో నటరత్న, నటసామ్రాట్, నటభూషణ, నటకిరీటీ ఇలాంటి వన్నీ వాటి ఇన్ఫ్లయన్స్వల్ల వచ్చినవే ..... కానీ -- మనవాళ్ళకు ఈస్టటిక్ సెన్స్ లేకపోవడంవల్ల ఇలాంటి బిరుదులే ఇస్తున్నారు. చాతనైతే ఇంతకంటే మంచివే ఇవ్వవచ్చు.

## HIS MASTERS VOICE - H.M.V. గ్రామోఫోన్ రికార్డులో గ్రామోఫోన్ని ఒక కుక్క ఆసక్తిగా వింటుంటుంది. దానికి మనవాళ్ళు హిందీ సింగర్ నైగల్తో ముడిపెట్టి ఏవో కథలు చెప్తుంటారు. యాక్చువల్గా అదంతా ట్రాష్--

ఆ గ్రామోఫోన్ - కుక్క లోగోని ఈ శతాబ్దంలో ప్రపంచంలో అత్యుత్తమ ట్రేడ్మార్క్స్ కింద గుర్తించారు - దాని వెనకున్న కథేమిటో తెల్సా .....

1899లో ఫ్రాన్సిస్ బారోడ్ అనే ఒక పెయింటర్ తనకు కావల్సిన ఒక వస్తువును కొనడానికి ఒక గ్రామోఫోన్ కంపెనీకెళ్ళాడు. ఆ వస్తువును తీసుకొన్నాక దానికి బదులుగా ఫ్రాన్సిస్ ఒక పెయింటింగ్ వేసి ఆ కంపెనీకిచ్చాడు. ఆ పెయింటింగ్లో నున్న చమత్కారానికి ముగ్ధులైపోయిన ఆ కంపెనీ యాజమాన్యం, దానిని తమ కంపెనీ ట్రేడ్ మార్క్గా చేసుకున్నారు.

మొట్టమొదటి సారిగా 1901లో విక్టర్ టాకింగ్ మెషిన్ కంపెనీ గ్రామోఫోన్ కుక్కని తమ ఎంబ్లమ్గా చేసుకుంది. దానికి అప్పుడు వాళ్ళు పెట్టిన కేప్షన్ ఏమిటో తెలుసా?

**LOUD ENOUGH FOR DANCING** -తర్వాత ఆ మోనోగ్రామ్ రైట్స్‌ని చాలా దేశాల్లో చాలా కంపెనీలు కొనుక్కున్నాయి.

మనం వ్యక్తం చేసిన భావానికి, మన కస్టమర్ ఒక్క క్షణం ఆశ్చర్యపోవాలి - అప్పుడే అతను మన చేతిలోకి వచ్చేసినట్లు లెక్క.

**YOU PRESS THE BUTTON- WE DO THE REST** - 1890లో అంటే, దాదాపు వందేళ్ళ క్రితం అమెరికాలోని కోడక్ కెమెరా కంపెనీ ఇచ్చిన యాడ్ కాప్షన్ ఇది - ఎంత ఈస్టబ్లిష్ సెన్స్ ఉందో చూడు ..... మనకు బాగా తెలిసిన లక్స్ సోప్ చూడు -- నా చర్మ సౌందర్యానికి అసలైన రహస్యం ..... అంటూ మన సినిమా తారల యాడ్స్ చూస్తుంటాం మనం ..... 1927లో లక్స్ సబ్బు మొదట అమెరికాలో పుట్టింది. అప్పట్లో దాని యాడ్ ఎలా వచ్చిందో తెలుసా?

**NINE OUT OF TEN SCREEN STARS USE LUX TOILET SOAP FOR THEIR PRICELESS SMOOTH SKINS.**

లక్స్ ప్రారంభంలో ఇరవై ఏళ్ళపాటు ప్రఖ్యాత హాలీవుడ్ తారలు ఫేరే, మేరీ ఆస్టార్, లాజీ బ్రూక్స్, మిర్నా లోయ్, బేబే డానియల్స్, క్లారా బౌ, జాన్ క్రా ఫోర్డ్లతో యాడ్ కాంపైన్ నడిచింది మన ఇండియాలో కూడా ఆ సంప్రదాయం ఇప్పటికీ కొనసాగుతోంది. భారతీయ భాషల్లో పేరుపొందిన ప్రతీ హీరోయిన్‌ని తమ యాడ్‌కు లక్స్ కంపెనీ ఉపయోగించుకుంది.

ఇటీవల దేశంలో అత్యంత సంచలనం సృష్టించిన యాడ్ ఏమిటో తెలుసా? పూజాబేడీ నటించిన కామసూత్ర యాడ్ -- అది అశ్లీలంగా ఉందని పార్లమెంటులో కూడా దుమారం చెలరేగింది. కానీ ఈ యాడ్‌కు ఇన్‌స్పిరేషన్ ఏమిటో తెలుసా ..... ? 1973లో వచ్చిన స్మిర్నోఫ్ ఆన్ ఓడ్కా యాడ్, పై భాగంలో ఆచ్ఛాదన లేని ఓ అమ్మాయి వీపు మాత్రమే మనకు కనిపిస్తుంది. అబ్బాయి గుండెల మీద చెయ్యి వేసి నించుంటుంది-అది అప్పటిలో ఎంత సంచలనం సృష్టించిందో తెలుసా? ఈ కాపీ రైటింగ్స్ పాలిటిక్స్‌లో కొస్తే స్లోగన్స్ అవుతాయి.

**One Realm-One People-One leader--**

1934లో హిట్లర్ ఇచ్చిన స్లోగన్ అప్పటి జర్మన్స్‌ని, ప్రతి ఒక్క వ్యక్తిని ఒక్కొక్క నియంతగా మార్చింది.

చూడు మధుకర్ ..... పొలిటికల్ స్లోగన్స్ కూడా ఒకరకంగా యాడ్ స్లోగన్స్ కిందే లెక్క. పేపర్‌లో, టి.వీలో, రేడియోలో, హోర్డింగ్‌లో వచ్చే యాడ్స్‌ని చూసి, కొన్ని వందలమంది ఎట్రాక్టు అయితే, పొలిటికల్ స్లోగన్స్‌కి కొన్ని లక్షలమంది ఓటర్లు ప్రభావితులవుతారు. డెబైబ్లె ప్రాంతాల్లో అప్పటి ప్రధాని ఇందిరాగాంధీ ఇచ్చిన స్లోగన్. గరీబీ హతావో - దేశ వ్యాప్తంగా ఎంత సంచలనం సృష్టించిందో తెలుసా ..... ? అలాగే ..... తమిళనాడులో ఎమ్.జి.ఆర్ ..... రక్తానికి రక్తం ..... నువ్వు నేనూ అన్నదమ్ములం ..... స్లోగన్స్, మన రాష్ట్రంలో 1983లో ఎన్.టి.రామారావు ఇచ్చిన స్లోగన్ ఆంధ్రుల ఆత్మగౌరవం, రా! తెలుగుదేశం పిలుస్తోంది ..... కదలిరా --- ఆంధ్రుల అన్న ఎన్.టి.ఆర్. ఎనిమిది నెలల కాలంలో ఒక ప్రాంతీయ పార్టీ అధికారంలో కొచ్చిన చరిత్రాత్మక అరుదయిన సంఘటన -- లాంటివి అమితమైన ప్రభావాన్ని చూపాయి. పేపర్ యాడ్స్‌లో కేప్షన్స్‌గానీ, పాలిటిక్స్‌లో పొలిటికల్ స్లోగన్స్ కానీ ఇవన్నీ కమ్యూనికేషన్ మీడియాలో ఒక భాగమే -- ఏదైనా అటు కస్టమర్‌ని, ఇటు ప్రజల్ని ఎట్రాక్టు చెయ్యడమే దాని పరమావధి - ఎందుకివ్వన్నీ చెప్తున్నావంటే - ఒక వ్యక్తికి తన పుట్టుపూర్వోత్తరాలు తెలుసు కోవడం ఎంత అవసరమో, ఒక బిజినెస్‌మాన్‌కి తను చేస్తున్న బిజినెస్‌కి సంబంధించి ముందు వెనకాల తెలుసుకోవడం చాలా అవసరం.

**This is the age of slogan--Yes .....it is true .... a form of words for which memorability has been bought..... indeed,**ఇది నిజమే అయినా,

**Slogans carrying a social or political message.**

ఇవి మనకు తెల్సిన చిన్న విషయాల్లా కన్పిస్తున్నా, లక్షల కోట్ల వ్యాపారానికివే మూల సూత్రాలు.... “చెప్పి సిగరెట్‌ని తీసి వెలిగించుకుని, మధుకర్‌కి ఓ సిగరెట్ ఆఫర్ చేసాడు సుమదేవ్. మధుకర్ మృదువుగా తిరస్కరించాడు.

“బైదిబై ..... ఈవెనింగ్ బొంబాయి వెళుతున్నాను-- టెన్ డేస్ తర్వాత వస్తాను. నేనొచ్చేసరికి, ఆఫీసుని ఎలా మారుస్తావో, ఎలా చేస్తావో నీ ఇష్టం ..... నువ్వెంతయినా ఖర్చుపెట్టు, ఏమైనా చెయ్యి ..... కానీ, ఐ వాంట్ రిజల్ట్స్ ..... ” చెక్‌బుక్‌ను మధుకర్‌కు అందిస్తూ అన్నాడు సుమదేవ్ .

“ఓ. కే . సర్ ..... ”

సుమదేవ్ లేచి నిలబడ్డాడు-తనూ నిలబడ్డాడు మధుకర్ .

“కాబోయే ..... చాలా పెద్ద యాడ్ ఏజెన్సీకి మేనేజింగ్ డైరెక్టర్వి నువ్వు అంచేత చిన్న రూమ్లో ఉండడం బాగోదేమో ..... ఆలోచించు” అంటూ నవ్వుతూ వెళ్ళిపోయాడు సుమదేవ్

ప్రస్తుతానికి ఒక్కడు మధుకర్ --

**ADDS INDIA** యాడ్ ఏజెన్సీ ..... మానేజింగ్ డైరెక్టర్ ఛాంబర్లో కూర్చున్నాడు. తనేం చెయ్యాలో, ఎక్కడనుంచి పని ప్రారంభించాలో ఆలోచిస్తున్నాడు. కొన్ని వైట్ పేపర్స్ తీసుకున్నాడు- పెన్ను తీసుకున్నాడు. పెన్స్ని, కాగితమ్మీద పెడుతున్న సమయంలో, చటుక్కున మహతి గుర్తుకొచ్చింది. మండువేసవిలో, మంచు వెన్నెల నీడ ఒక్కసారి వంటికి తగిలినట్టుగా అనిపించింది. తెల్లకాగితమ్మీద, అప్రయత్నంగా పెన్ను ఓ మూడు అక్షరాలు రాసేసింది. ఆ అక్షరాలు-- మహ ..... తి .....

\*

\*

\*

\*

జన్నీ ఫ్యాబ్రిక్స్ హైదరాబాద్ బ్రాంచ్ ఆఫీసులో --

రఘురామశెట్టి తన ఛాంబర్లో కూర్చున్నాడు.

గది బయట ఆఫీస్బోయ్ వినయంగా నించున్నాడు.

జీవితంలో అదృష్టం కన్నా అతి విచిత్రమైన విషయం అసలు లేదనిపించింది.

వారం రోజుల క్రితం తను ..... పూర్తిగా ఓడిపోయిన మనిషి. ఇప్పుడు ..... పూర్తిగా, అపారమైన విశ్వాసాన్ని నింపుకున్న వ్యక్తి.

ఎక్కడెక్కడనుంచో ఫోన్లోస్తున్నాయి ..... ఎక్కువ ఫోన్లు ఇంగ్లీషులో అడగడం వల్ల ..... వాళ్ళకెలా జవాబు చెప్పాలో అర్థం కావడంలేదు రఘురామశెట్టికి.

ఫోన్ చేస్తున్న వాళ్ళందరూ యూనివర్సిటీ స్టూడెంట్స్. వాళ్ళు తన పొడి పొడి మాటలు వింటే ఏమనుకుంటారో ..... అదే పెద్ద సమస్యగా ఉంది ఆయనకు. అదే సమయంలో తలుపు తోసుకుని లోనికొచ్చిన మహతిని చూడగానే లేచి నిలబడ్డాడు రఘురామశెట్టి.

“ఎన్ని సార్లు చెప్పానండి ..... నేను రాగానే, మీరు లేచి నిలబడడం ఏమిటి? పెద్దవారు ..... నాపట్ల మీరు అభిమానం చూపండి.. గౌరవంగా నిలబడడం తప్ప” చిరుకోపంతో అంది మహతి .

“నీ తెలివి తేటలకు గౌరవిస్తున్నానమ్మా ..... నీ వయసుకుకాదు” మహతి కుర్చీలో కూర్చున్నాక, తను కూర్చుంటూ అన్నాడు. రఘురామశెట్టి .

“భువనగిరి నుంచి ఏవైనా న్యూస్ వచ్చిందా” అడిగింది మహతి .

“కళ్యాణి ఫోన్ చేసిందమ్మా ..... నువ్విచ్చిన డిజైన్స్ కు సంబంధించిన మొదటి విడత డ్రెస్సులు తయారైపోయాయట ..... తర్వాత కుర్రాళ్ళ డ్రెస్సులు కుట్టాలా ..... పిల్లల డ్రెస్సులు కుట్టాలా ..... అని అడిగింది.”

“ఏం చెప్పారు?”

“నాకేం తెలుసమ్మా ..... గంట తర్వాత ఫోన్ చెయ్యమనిచెప్పాను” ఆ మాటలకు నవ్వింది మహతి .

“చూడండి సర్ ..... ఇంత అనుభవం వుండి, అన్నీ నాకే తెలుసని, మీకేం తెలీదనుకోవడం తప్పుకదూ ..... అక్కడ వర్క్ ఆగకుండా చూడమని చెప్పాల్సింది”. మహతి మనసులోని భావాన్ని గ్రహించాడాయన.

“నువ్వన్నట్టే ఈసారి చెప్తానమ్మా” నెమ్మదిగా అన్నాడు. ఆ మాటలకు మనసులోనే నవ్వుకుంది మహతి .

“సర్ ..... మీ దగ్గర నేను తీసుకొన్న బట్టకు సంబంధించి డ్రెస్ మెటీరియల్ తయారీ, అయిన ఖర్చులు, సేల్స్ ద్వారా వచ్చిన సొమ్ములో మిస్లేనియన్స్ పోగా,

మీ సొమ్ము మీకిస్తున్నాను” హేండ్ బాగ్ లోంచి డబ్బుతీసి, టేబిల్ మీద పెడుతూ అంది మహతి .

“మెటీరియల్ అంతా అమ్మేశావా ..... ” ఆశ్చర్యంగా అడిగాడాయన.

“ఎస్సర్ ..... ” విప్పారిన కళ్ళతో చెప్పింది మహతి .

“మసిబొగ్గుని మాణిక్యం చెయ్యడమంటే, ఇదేనేమో ..... అయినా ఖర్చులన్నావ్ ..... ఇవ్వన్నావ్ ..... అవ్వన్నావ్ ..... అదిసరే..... దేవుడు వరమిచ్చినట్టు, నన్ను ఆదుకున్నావ్ ..... మూలన పడిన ఫ్యాక్టరీని తెరిపించావ్ ..... ఈ ఫ్యాక్టరీ నీది. యిందులో వచ్చే ప్రతి పైసా లాభం నీదే ..... మిగిలేనే నాకివ్వు ..... ” ఆ డబ్బుని మహతి వేపు తోస్తూ అన్నాడు రఘురామశెట్టి కృతజ్ఞతగా.

“జన్నీ ఫాబ్రిక్స్ పేరున అకౌంట్ ఓపెన్ చెయ్యండి. ముందు ముందు చాలా ఖర్చులున్నాయ్ ..... అదయిపోయాక, ఇవాళ రాత్రికి మీరు భువనగిరి వెళ్లండి. అనుకున్న టైమ్ కి డ్రెస్ మెటీరియల్ స్టిచ్చింగ్ పూర్తికావాలి.”

“ఆర్డర్ లేకుండా ..... మెటీరియల్ తయారీ అంటే ..... ” సందేహం వ్యక్తం చెయ్యబోయి ఆగిపోయాడాయన.

“ఎడ్వర్ట్ జేమెంట్, షోరూం, కాంపైన్ ఇవ్వేమీలేకుండా, భారీగా డ్రెస్ మెటీరియల్ తయారు చేస్తున్నామనా....”

“నీ మీద నాకు నమ్మకం వుందనుకో ..... మరి నేను బ్యాంక్ కు వెళ్ళనా ..... ” గబగబా లేచి వెళ్ళిపోయాడాయన. వెళ్ళిపోతున్న రఘురామశెట్టి వేపు సాలోచనగా చూస్తూ వుండిపోయింది మహతి . ఆరుకోట్ల విలువచేసే మెటీరియల్ సేల్ చెయ్యడమంటే మాటలు కాదు- దానికి. మాస్టర్ ప్లాన్ అవసరం ..... తను నిలదొక్కుకోవాలన్నా ..... మధుకర్ తో చేసిన ఛాలెంజ్ లో తను ముందుండాలన్నా ఒక మాస్టర్ ప్లాన్ కావాలి. ఒక దెబ్బతో టెక్స్ టైల్ వరల్డ్ ఆశ్చర్యపోవాలి. తన ప్రొడక్టు గురించి ఎక్కడ చూసినా టాక్ రావాలి ..... ఎలా ..... ? ఎలా ..... ! ఆలోచిస్తోంది.