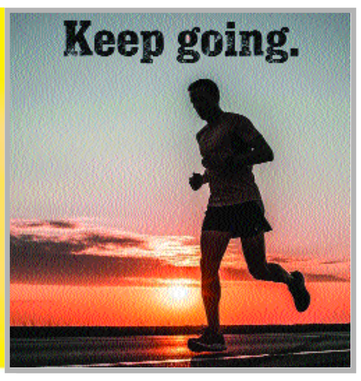
sahanamvande.com
epaper.sahanamvande.com
సహనం వందే
హైదరాబాద్ | 11-09-2026 శుక్రవారం | సంపుటి-02 సంచిక : 151 EDITOR: ROHINI



ఆరు వేల కోట్ల గణేషుడు

హైదరాబాద్‌లో మైండ్ బ్లోయింగ్ బిజినెస్

- ఉత్సవాల వెనుక 6 వేల కోట్ల వ్యాపారం
- గణేష్ 'ఆగమన' కార్యక్రమం గ్రాండ్ గేమ్
- కన్సర్ట్‌లకు ఏమాత్రం తగ్గని హడావుడి
- జీహెచ్ఎంసీ ఎన్నికల్లో వి'నాయకుల' హవా

సాధారణంగా ఏదైనా పాప్ సింగర్ మ్యూజిక్ కన్సర్ట్ ఉందంటే వేలకు వేలు పెట్టి టికెట్లు కొంటారు. కలర్‌ఫుల్ బ్యాండ్లు వేసుకుని డ్యాన్స్‌లు చేస్తారు. కానీ రూపాయి టికెట్ లేకుండా, ఎలాంటి డీజేలు లేకుండా మన హైదరాబాద్ రోడ్ల మీద అంతకు మించిన జోష్‌తో జనాలు పూనకాలతో ఊగిపోతున్నారు! ఏంటి కథ అనుకుంటున్నారా? అంతా మన లంబోదరుడి రాక కోసమే. - సహనం వందే, హైదరాబాద్

ఒకప్పుడు గణేష్ చతుర్థి వస్తుందంటే కేవలం వీధి చివర పందిరి వేసి పాటలు పెట్టేవారు. కానీ ఇప్పుడు సీన్ పూర్తిగా మారిపోయింది. పండగ కంటే ముందే విగ్రహాలను మంటపాలకు తీసుకు వచ్చే 'ఆగమనం' ఒక పెద్ద పండగలా మారిపోయింది. మహారాష్ట్ర నుండి ప్రత్యేకంగా డోల్ తాషా బృందాలను రప్పించడం, రోడ్లన్నీ కన్సర్ట్ స్టేజీలను తలపించేలా విద్యుత్ దీపాలు, బాణసంచాతో మెరిసిపోవడం ఇప్పుడు కొత్త మేనియాగా మారింది. శివరాం పల్లిలో రాజా గణేష్ ఆగమనాన్ని ఏకంగా ఒక స్టేడియంలో నిర్వహించారంటే దీని రేంజ్ ఏంటో అర్థం చేసుకోవచ్చు. లాల్ దర్వాజా, నాంపల్లి కా రాజా, రాంనగర్ కా రాజా ఆగమన ఊరేగింపులకు వేలాదిగా జనాలు పోటెత్తారు.

ఆరు వేల కోట్ల రూపాయల వ్యాపారం...

ఈ హంగామా వెనుక ఎంత పెద్ద బిజినెస్ జరుగుతుందో వింటే మీ మైండ్ బ్లాక్ అవ్వాల్సిందే. భాగ్యనగర్ గణేష్ ఉత్సవ సమితి ప్రకారం, హైదరాబాద్‌లో గణేష్ ఉత్సవాల ఆర్థిక వ్యవస్థ ఏకంగా 6 వేల కోట్ల రూపాయలకు పైగా ఉంది. ఒక అధ్యయనం ప్రకారం... ఈ పండుగ సీజన్ ప్రత్యక్షంగా రెండు లక్షల కుటుంబాలకు జీవనోపాధిని అందిస్తోంది. అలాగే పరోక్షంగా మరో నాలుగు లక్షల మందికి ఉపాధిని కలిగిస్తోందని గణాంకాలు చెబుతున్నాయి. గత సంవత్సరం ఒక్క హైదరాబాద్ నగరంలోనే ఏకంగా లక్షా నలభై వేల గణేష్ పండల్స్ ఏర్పాటు చేశారు.

సోషల్ మీడియాలో గణేషుడు...

ఈ వేడుకలకు సోషల్ మీడియా తోడవడంతో క్రేజ్ ఐదు రెట్లు పెరిగింది. ప్రతీ గణేష్ కమిటీ ఇప్పుడు ఒక ప్రత్యేక ఇన్స్టాగ్రామ్ పేజీని రన్ చేస్తోంది. ప్రముఖ సోషల్ మీడియా ఇన్ఫ్లుయెన్సర్లతో కొలాబరేట్ అవుతూ విగ్రహాల తయారీ నుండి ఆగమనం వరకు ప్రతీ ఘట్టాన్ని రీల్స్ రూపంలో వైరల్ చేస్తున్నారు. నెట్‌లో ఇప్పుడు 'తప్పక చూడాల్సిన గణేష్ పండల్స్' అని పెద్ద లిస్టే తిరుగుతోంది. ఖైరతాబాద్, బాలాపూర్, బేగం బజార్ పెహల్వాన్ గణేష్, రాంనగర్ కా రాజా వంటి పండల్స్ ఈ జాబితాలో టాప్‌లో ఉన్నాయి.

జీహెచ్ఎంసీ ఎన్నికల లక్ష్యంగా నాయకులు...

ఈసారి గణపతి నవరాత్రులకు మరో ప్రత్యేకత కూడా తోడైంది. త్వరలోనే జీహెచ్ఎంసీ ఎన్నికలు రాబోతుండటంతో మన రాజకీయ నాయకులు ఈ గణేష్ కమిటీలపై ప్రత్యేక దృష్టి పెట్టారు. సాధారణ రాజకీయ సభలు పెడితే రాని జనం, ఇప్పుడు కాలనీల్లో చాలా ఈజీగా దొరుకుతారు. అందుకే ప్రతీ డివిజన్ నాయకుడు ఏదో ఒక గణేష్ కమిటీకి స్పాన్సర్ చేయడం లేదా ప్రమోట్ చేయడంలో బిజీ అయిపోయారు. దీనివల్ల కమిటీలకు ఫండింగ్ పెరిగి వేడుకలు మరింత గ్రాండ్‌గా జరుగుతున్నాయి.

నగర ప్రజల ఐక్యతకు నిదర్శనం...

భక్తి, ఉత్సాహం, సాంప్రదాయం...

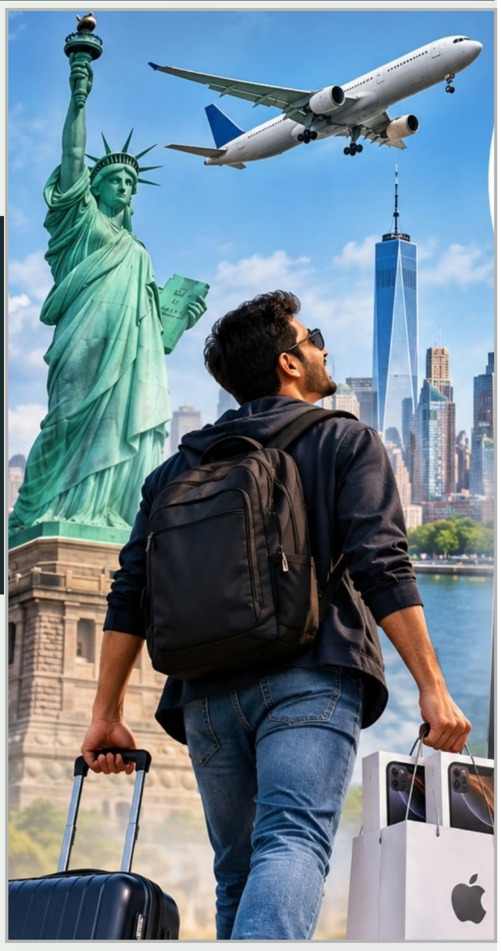
వీటన్నింటికీ సోషల్ మీడియా, ఈవెంట్ మేనేజ్‌మెంట్ తోడైతే ఎలా ఉంటుందో ఇప్పుడు హైదరాబాద్ గణేష్ ఆగమనాలు నిరూపిస్తున్నాయి. పండుగ జరుపుకునే విధానం మారుతున్నప్పటికీ, ఆ వినాయకుడిపై ఉన్న నమ్మకం, నగర ప్రజల ఐక్యత మాత్రం ఎప్పటికీ మారవు.

ఐఫోన్ కొనేందుకు అమెరికా ప్రయాణం

వైరల్ అవుతున్న విచిత్ర ఐడియా

- అత్యంత తక్కువకు అమెరికాలో కొనొచ్చు
- అన్ని ఖర్చులు పోనూ 30 వేలు మిగులు
- దుబాయిలో కొన్నప్పటికీ తక్కువకే ఐఫోన్
- ఇండియాలో యాపిల్ మడత ఫోన్ మంటలు

యాపిల్ కంపెనీ తన మొదటి ఫోల్డబుల్ స్మార్ట్‌ఫోన్ ఐఫోన్ డ్యూయోను మార్కెట్‌లోకి గ్రాండ్‌గా లాంచ్ చేసింది. ఫీచర్లు బాగానే ఉన్నా ఇండియాలో దీని ధర వింటే సామాన్యుల గుండెల్లో రైళ్లు పరిగెడుతున్నాయి. ఈ ఫోన్ బేసిక్ మోడల్ ధర మన దేశంలో 3 లక్షల రూపాయలు ఉంది. ఇక టాప్ ఎండ్ మోడల్ అయితే ఏకంగా నాలుగున్నర లక్షల రూపాయల వరకు ఉంది. ఈ రేట్లు చూసి జనాలు షాక్ అవుతున్నారు. అందుకోసం అమెరికాకు వెళ్ళి కొనుక్కోవడమే బెటర్ అని కొందరు వ్యాఖ్యానిస్తున్నారు. - సహనం వందే, హైదరాబాద్



ఒక ఫోన్ కొనడానికి ఏకంగా అమెరికా దాకా విమానంలో వెళ్లి రావడం ఏంటని అనుకుంటున్నారా? అవును యాపిల్ కొత్తగా మార్కెట్‌లోకి తెచ్చిన ఫోన్ ధర వింటే ఎవరికైనా దిమ్మదిరిగిపోవాల్సిందే. మన దేశంలో ఆ ఫోన్ రేటు చూసి ఒకతనికి ఒక విచిత్రమైన ఐడియా వచ్చింది. ఇండియాలో ఫోన్ కొనేకంటే అమెరికాకు వెళ్లి, అటూ ఇటూ తిరిగేసి ఫోన్ కొనుక్కుని వచ్చినా కూడా డబ్బులు మిగులుతాయట. అసలు ఇందులో ఎంతవరకు ఎంత నిజం ఉందనేది ప్రశ్న.

అమెరికాలో 1.90 లక్షలే...

ఈ భారీ ధరలను చూసిన ఇషాన్ శర్మ అనే ఈ వ్యక్తి సోషల్ మీడియాలో ఒక పోస్ట్ పెట్టాడు. ఇండియాలో మూడు లక్షలు పెట్టి కొనేకంటే అమెరికా వెళ్లి రావడం నయమని లెక్కలు తీసి చూపించాడు. ముంబై నుంచి న్యూయార్క్‌కు రిటర్న్ ఫ్లైట్ టికెట్ ధర దాదాపు 80వేల రూపాయలు పడుతుంది. అమెరికాలో ఈ ఫోన్ ధర భారత కరెన్సీలో దాదాపు 1.90 లక్షల రూపాయలు మాత్రమే. అంటే ఫ్లైట్ ఛార్జీలు, ఫోన్ ధర కలిపినా కూడా 2.70లక్షల రూపాయలలోపే అవుతుంది.

30 వేల రూపాయలు మిగులుతాయట...

అమెరికాలో ఒరెగాన్, డెలావేర్ లాంటి రాష్ట్రాల్లో ఎలాంటి సేల్స్ టాక్స్ ఉండదు. కాబట్టి అక్కడ కొంటే పన్నుల భారం అసలే ఉండదు. ఈ లెక్కన ఇండియాలో మూడు లక్షలు పెట్టి కొనేకంటే, అమెరికా వెళ్లి ఐఫోన్ కొనుక్కుని వచ్చినా ఇంకా మీకు 30 వేల రూపాయలు మిగులుతాయని ఆయన పోస్ట్ చేశాడు. మరి మీరు కూడా ఈ పనిచేస్తారా అని నెటిజన్లను ప్రశ్నించాడు. దీంతో ఈ పోస్ట్ నెట్టింట తెగ వైరల్ అయిపోయింది. యాపిల్ లవర్స్ అందరూ దీనిపై భిన్నంగా స్పందించడం మొదలుపెట్టారు.

దుబాయ్ వెళ్లొచ్చని మరికొందరు...

ఇక మరికొందరు నెటిజన్లు ఇంకా తెలివైన ప్లాన్లు చెప్పారు. అమెరికా దాకా పోవడం దేనికి, పక్కనే ఉన్న దుబాయ్ వెళ్లొచ్చు కదా అని సలహా ఇచ్చారు. దుబాయ్‌లో ఐఫోన్ డ్యూయో ప్రారంభ ధర దాదాపు రెండు లక్షల రూపాయలు మాత్రమే. విమాన ప్రయాణ సమయం కూడా తక్కువ, పైగా ఫ్లైట్ టికెట్ ఖర్చులు కూడా చాలా కలిసి వస్తాయి. కాబట్టి అమెరికా కంటే దుబాయ్ వెళ్లడమే బెస్ట్ ఆప్షన్ అని తేల్చేశారు.

భారీ ధరలపై నిరసన...

కంపెనీలు తమ ప్రాడక్ట్స్ ధరలను వేర్వేరు దేశాల్లో అక్కడి పన్నులు, దిగుమతి సుంకాలు, మార్కెట్ పరిస్థితులను బట్టి మారుస్తుంటాయి. అందుకే అమెరికా, దుబాయ్‌లతో పోలిస్తే మన దేశంలో దిగుమతి పన్నులు ఎక్కువ కావడం వల్ల ఐఫోన్ల ధరలు ఎప్పుడూ కాస్త ఎక్కువగానే ఉంటాయి. ప్రయాణ ఖర్చులు, పన్నులు అన్ని లెక్కలేసుకుంటే నిజంగా విదేశాలకు వెళ్లి ఫోన్ కొనుక్కోవడం అందరికీ సాధ్యమయ్యే పని కాదు. అయితే ఐఫోన్ ధరలు అంత దారుణంగా పెరిగాయని చెప్పడమే ఆయన ఉద్దేశంగా పలువురు వ్యాఖ్యానిస్తున్నారు. ఈ సెటైరికల్ కామెంట్ తో ఆయన నిరసన వ్యక్తం చేస్తున్నాడని అర్థమవుతుంది.

నిద్రలేని సీఈఓలు... రికార్డులు బద్దలు

వేకువజామునే నిద్రలేచే కోటీశ్వరుల దినచర్య

- రెండు గంటలకే లేచి పని ప్రారంభించి సక్సెస్
- ఒక్కో బిజినెస్ మెన్ స్టైల్ ఒక్కో తీరు

ఉదయాన్నే లేవలేక నానా తంటాలు పడే మనలాంటి వాళ్లు ఒకెత్తైతే.. తెల్లవారుజామున మూడూ నాలుగు గంటలకే మంచం దిగి ప్రపంచాన్ని శాసించే టాప్ సీఈఓలు మరోకెత్తు! అసలు కోట్లు సంపాదించే ఈ పెద్ద మనుషులు రోజును ఎలా మొదలుపెడతారు? నిద్రను కూడా లెక్కచేయకుండా వారు చేసే హడావుడి వెనుక ఉన్న రహస్యం ఏంటి? బిజినెస్ ఇన్‌సైడర్ వెల్లడించిన కొన్ని ఆసక్తికరమైన విషయాల ఆధారంగా వారి పవర్ అవర్స్ దినచర్యను ఈ కథనంలో చూద్దాం. - సహనం వందే, హైదరాబాద్

ప్రముఖ స్లీప్ ట్రాకింగ్ రింగ్ కంపెనీ ఓరా సీఈఓ టామ్ హేల్ తన దినచర్య గురించి ఆశ్చర్యకరమైన విషయాలు చెప్పారు. సాధారణ రోజుల్లో ఆయన ఉదయం ఐదు గంటలకే నిద్రలేస్తారట. ఏదైనా ముఖ్యమైన పని ఉంటే ఏకంగా తెల్లవారుజామున మూడున్నర గంటలకే లేస్తారట. నిద్రను తగ్గించి సమయానికి తగినట్లుగా తన బాడీ క్లాక్‌ను మార్చుకోవడం ద్వారానే తన సంస్థను విజయవంతంగా ముందుకు నడిపిస్తున్నారు.

రెండు గంటలకే లేచే మీడియా దిగ్గజం...

ప్రముఖ అంతర్జాతీయ మీడియా సీఎన్ఎన్ యాంకర్ ఆడీ కార్నిష్ ఉదయం సరిగ్గా రెండు గంటలకే నిద్రలేచి తన పనులకు సిద్ధమవుతారు. అర్ధరాత్రి దాటాక మొదలయ్యే ఈ ప్రయాణంలో ఆమె తన వృత్తిగత బాధ్యతలను నిర్వర్తిస్తూనే, మరోవైపు పిల్లల కోసం రాత్రి సమయంలో కళ్లు తెరుచుకుని ఉండాల్సి వస్తుందని చెబుతున్నారు. ఒక వైపు మీడియా రంగాన్ని శాసిస్తూనే మరోవైపు మాతృత్వ బాధ్యతలను ఆమె ఇలా సమన్వయం చేసుకుంటున్నారు.

విమాన ప్రయాణాలలోనూ సైకిల్...

'అవుట్‌సైడ్' సంస్థ సీఈఓ రాబిన్ థర్టన్ తన విమాన ప్రయాణాలలో సైతం తన సైకిల్‌ను వెంట తీసుకెళ్తూ ఫిట్‌నెస్ మీద తనకున్న నిబద్ధతను చాటుకుంటారు. ప్రతిరోజూ కీటోన్స్ తాగుతూ తన ఉద్యోగులను అనవసరమైన జూమ్ మీటింగ్‌లకు దూరంగా ఉండమని గట్టిగా చెబుతారు. హంగులకు పోకుండా ఆరోగ్యానికి, అసలు పనికి ఆయన ఇచ్చే ప్రాధాన్యత ఎంతో స్ఫూర్తిదాయకం.

మోర్గాన్ & మోర్గాన్ మనీ హంటింగ్...

మోర్గాన్ & మోర్గాన్ వ్యవస్థాపకుడు జాన్ మోర్గాన్ తన దినచర్యలో భాగంగా మనీ హంటింగ్... అంటే కొత్త అవకాశాలను వెతకడాన్ని ఒక అంతులేని హాబీగా పెట్టుకున్నారు. ప్రతిరోజూ మార్కెట్లో కొత్త ఛాలెంజ్‌లను స్వీకరిస్తూ వ్యాపారాన్ని విస్తరించడమే ఆయన ప్రధాన ధ్యేయం. ఆయనలోని ఈ దూకుడు తత్వమే ఆయన్ని అగ్రస్థానంలో నిలబెట్టింది.

రెండు అల్పాహారాలు...

బకార్డి నార్త్ అమెరికా ప్రెసిడెంట్ తన రోజును ఏకంగా రెండు అల్పాహారాలతో ఘనంగా ప్రారంభిస్తారు. రోజంతా కష్టపడి పనిచేసిన తర్వాత రాత్రిపూట టెలివిజన్ చూస్తూ, కరెంట్ అఫైర్స్ చదువుతూ తన రోజును విజ్ఞానవంతంగా ముగిస్తారు. వ్యాపార ఒత్తిడిని అధిగమించడానికి ఆయన ఎంచుకున్న మార్గం చాలా భిన్నంగా ఉంటుంది.

రాత్రి మూడు గంటలకు నిద్ర...

సోజు బ్రాండ్ వ్యవస్థాపకురాలు ఈవా చోవ్ సియోల్, లాస్ ఏంజిల్స్ నగరాల మధ్య ప్రయాణిస్తూ రాత్రి మూడు గంటల కంటే ముందు అసలు నిద్రపోవడమే లేదు. రెండు వేర్వేరు దేశాల సంస్కృతులను కలుపుతూ ఆమె వ్యాపారాన్ని ఉన్నత స్థాయికి తీసుకెళ్తున్నారు.

83 ఏళ్ల వృద్ధాప్య వ్యవస్థాపకుడు...

ప్రైవేట్ ఈక్విటీ సంస్థను నడిపే 83 ఏళ్ల వృద్ధాప్య వ్యవస్థాపకుడు తన జీవసంబంధమైన వయస్సును వెనక్కి తగ్గేలా చేసే అద్భుతమైన దినచర్యను పాటిస్తున్నారు. వయస్సు కేవలం ఒక సంఖ్య మాత్రమేనని, కఠినమైన వ్యాయామం, ఆహారంతో వయసును తగ్గించవచ్చని ఆయన నిరూపిస్తున్నారు. విజయవంతమైన వ్యాపారస్తులు పాటిస్తున్న అత్యంత క్రమశిక్షణమైన జీవనశైలి మనకు స్ఫూర్తి.