

निःशुल्क ब्याट्री मर्मत गरिदिँदै सिप्रदी



बाटोमा जाँदाजाँदै तपाईंको गाडीको ब्याट्रीमा समस्या देखियो भने तपाईं के गर्नुहुन्छ ? पक्कै कोही मेकानिकलाई फोन गर्नुहुन्छ । मेकानिकले यसका लागि पक्कै पनि महँगो

चार्ज लिनेछ । यस्तो आपतकालीन अवस्थामा कोही आएर तपाईंको ब्याट्री निःशुल्क मर्मत गरिदिन्छ भन्दा पत्याउनुहुन्छ ? पक्कै पत्याउनुहुन्न ।

सिप्रदी ट्रेडिङले यस्तै सेवा दिँदै आएको छ, त्यो पनि विगत १८ वर्षदेखि निरन्तर ।

सिप्रदीको 'ब्याट मोबाइल' सर्भिसमा सम्पर्क गरेपछि कम्पनीका प्रतिनिधि तपाईं भएकै ठाउँमा आइपुग्छन् । सिप्रदीको यो सेवा प्राप्त गर्न तपाईंको ब्याट्री एक्साइड नभएपनि हुन्छ । तर, तपाईंको गाडी कुनै हालतमा स्टार्ट हुन्छ, आवश्यक परे अर्को ब्याट्री रिप्लेस गरिदिने सिप्रदीको दावी छ । गाडीमात्र नभएर मोटरसाइकल र घरमै गएर पनि सिप्रदीले ब्याट्रीको सर्भिसिङ गरिदिन्छ ।

हो, एक्साइड ब्याट्रीको नेपालका लागि एक्सक्लुसिभ विक्रेता सिप्रदी ट्रेडिङले सेल्सभन्दा बढी आफ्टर सेल्स सर्भिसमा विशेष ध्यान दिने गरेको छ । त्यसैका लागि कम्पनीले देशभर सर्भिसका लागि मात्रै १० वटा सर्भिस नेटवर्क स्थापना गरेको जानकारी दिएको छ ।

गाडी अफरोड भएको अवस्थामा अनरोड बनाउने काम सिप्रदीले गरेको छ । सिप्रदीले उपभोक्तालाई समस्या परेको स्थानमै गएर सेवा प्रदान गर्न ९ वटा स्कुटर तैनाथ राखेको हुन्छ । “अन द स्पट वारेन्टी सेटलमेन्ट” अन्तर्गत कम्पनीले ब्याट्री बिग्रिएकै स्थानमा वारेन्टी प्रदान गर्दछ । सिप्रदीले ब्याट्री सर्भिसिङ गर्न आवश्यक सबै खर्च आफैं बेहोर्ने गरेको छ । एउटा ब्याट्री सर्भिसिङ गर्दा ५-६ लिटर डिस्टिलरी वाटर आवश्यक पर्छ, उपभोक्ताले त्यसको समेत पैसा तिर्नुपर्दैन ।

सिप्रदीले “मिडट्रोनिक्स” नाम गरेको डिभाइसको आधारमा ब्याट्रीको मर्मत वा रिप्लेस गर्दछ । यसले ब्याट्रीको अवस्था अध्ययन गरेर रिपोर्ट प्रिन्ट गर्ने गर्दछ ।

कम्पनीले गाडीको हकमा ब्याटमोबाइलमार्फत् मर्मत सेवा दिन्छ भने मोटरसाइकलको हकमा सिप्रदीसँग ग्यारेजमा गएर ब्याट्री मर्मत गर्ने ८ जनाको डडिकेटेड टिम छ । मोटरसाइलको ब्याट्री

बिग्रीएको अवस्थामा ग्यारेजमा पुर्याएपछि त्यहाँबाट कल आएकोमा सो टिम “मिडट्रोनिक्स” बोकेर ग्यारेजसम्म पुग्छ ।

होम सर्भिस पनि

होम सर्भिसमा भने कम्पनीले १ सय रुपैयाँ लिन थालेको छ । अहिले यो रकम सामान्य बनिसकेको अवस्थामा भ्यालु बढाउनको लागि यो लिन थालेको कम्पनीको दावी छ । यसको लागि रजिस्टर गरेर पालो आएपछि सेवा प्राप्त गर्न सकिन्छ । यसका अलवा कम्पनीले निःशुल्क काउन्सिलिङ सेवा पनि दिने गरेको छ, जसबाट उपभोक्ताले टेलिफोनको माध्यमबाट इन्भर्टर तथा ब्याट्रीमा आएको समस्या आफैँले समाधान गर्न सक्छन् ।

ब्याट्रीमा भ्यालु एडेड सर्भिस प्रदान गर्ने सिप्रदी एकमात्र कम्पनी हो । सर्वसाधारणलाई भ्यालु एडेड सर्भिस दिने उद्देश्यले कम्पनीले सशक्त ब्याट्री बेच्दै आएको छ । त्यसमा पनि समस्या देखिए वारेन्टी प्रदान गरी उपभोक्तालाई सुविधा प्रदान गरिएको कम्पनीको दावी छ ।

नेपालमा ब्याट्री इतिहास र सिप्रदीमा भूमिका

सन् २००० मा सिप्रदी ट्रेडिङले नेपालमा ब्याट्रीको डिलरशिप सुरु गर्दा परिस्थिति त्यति सहज भने थिएन । त्यसबेलाको ब्याट्री रबर ब्याट्री हुन्थ्यो । सो समय ब्याट्रीका पार्टपुर्जा नेपाल ल्याएर एसेम्बल गर्नुपर्थ्यो । सो ब्याट्रीमा कम्पनीले नै एसिडको लेभल मिलाएर डिस्टिलरी वाटर राखेर चार्ज गरेर बेच्नुपर्थ्यो । सो समय जोसुकैले ब्याट्री बनाउन सक्थे । लोकल ब्याट्री पर्याप्त पाउन सकिन्थ्यो ।

सोबेला भारतबाट ट्रक तथा गाडीमा राख्न मिल्ने एक्स्प्रेस ब्याट्री आयात हुन्थ्यो । एक्साइडले उत्पादन गरेको सो ब्याट्रीमा भाइब्रेट हुँदा पनि कुनै असर पर्दैनथ्यो । यस्ता लड-टर्म पर्फर्मेन्स गर्ने ब्याट्रीको बिक्री बढ्दा एक्साइडको मार्केट सेयर बढेको हो ।

सिप्रदीले २००० मा पहिलो वर्ष नै ४८४ वटा ब्याट्री बिक्री गरेको थियो । सोबेलाको लोकल र चाइनिज ब्याट्री सस्तोमा पाइने भएकाले उनैको दवदवा थियो ।

सिप्रदीले नेपालमा ब्याट्री आयात गर्न थालेदेखि ब्याट्रीमा वारेन्टी प्राप्त हुन थाल्यो । सोबेला नै सिप्रदीले टेकुमा सुविधासम्पन्न वर्कसप खोल्‍यो । त्यसपछि टाटा (सिप्रदी)को सर्भिस सेन्टर जहाँजहाँ खुल्दै गयो, सिप्रदीले ब्याट्रीको सर्भिस सेन्टर पनि सोही स्थानमा खुल्दै गयो ।

यसैगरी एक्साइडले हार्ड रबर ब्याट्री रिप्लेस गर्दै चार्ज पनि गर्न नपर्ने “रेडि टु युज” ब्याट्री आयात गर्न थाल्यो । प्रविधिको विकाससँगै एक्साइडले भिन्न सवारी साधनका लागि भिन्न किसिमका ब्याट्री आयात गर्न थाल्यो ।

त्यससँगै ब्याट्रीको गुणस्तर बढ्दै गयो, वारेन्टी बढ्दै गयो, र आफ्टर सेल्स सर्भिस पनि बढ्दै गयो । यसकारण, नेपालको सबैभन्दा ठूलो नेटवर्क भएको ब्याट्रीको वितरक बन्यो । एक्साइडको मार्केट सेयर बढ्नुको कारण कम्पनीले बढाएको डिलरशिप पनि हो । हाल कम्पनीको देशभर २२७ वटा डिलर रहेका छन् ।

१८ वर्ष निःशुल्क सर्भिस दिइरहेको सिप्रदीले केही दिनदेखि भने होम सर्भिसमा १०० रुपैयाँ शुल्क लिन थालेको छ । यसैगरी घरमा इन्भर्टरमा समस्या आएको छ भने पनि सिप्रदीका मेकानिक १ घण्टामै तपाईंको घरमा पुग्छन् ।

यतिको सुविधा हुँदाहुँदै पनि उपभोक्ता यसप्रति सचेत नभएको कम्पनी बताउँछ । यसैगरी बजारमा उस्तै देखिने ब्याट्री ९८ प्रतिसतसम्म सस्तोमा पाइने गरेको सिप्रदीको दावी छ । यसले उपभोक्ता ठगिने गरेका छन् । माइक्रोवेभ र फ्रिज किन्दा वारेन्टी कार्ड माग्ने उपभोक्ता ब्याट्री किन्दा सजग नभएको सिप्रदीको गुनासो छ ।

सिप्रदी विस्तारै डिजिटल बन्दैछ । कम्पनीका अनुसार एउटा एपको माध्यमबाट ब्याट्रीको मर्मत हुने हुँदा उपभोक्ताको टेलिफोन खर्च पनि न्यूनीकरण गरेको छ । यो ब्याट्री व्यवसायमा नेपालमै पहिलोपटक हो । कम्पनीले डिजिटल वारेन्टी कार्डको सुविधा पनि प्रदान गर्न लागेको छ ।

कम्पनीले देशैभर ब्याट्री सर्भिस उपलब्ध गराउन सर्भिस डिलर विस्तार गरेर २० पुर्याउने योजना बनाएको छ । कम्पनीले विस्तारै ब्याट्री भनेकै “एक्साइड” हो भन्नेगरी सेवा विस्तार गर्ने योजना बनाएको छ ।