

15

ஜூலை 2011

ஆ

## சிங்க நடை போட்டு சிகரத்தில் ஏறு... !

அன்புடையீர்

வ

து

இன்பம், குதூகலம், உவகை, உற்சாகம், மகிழ்ச்சி, குஷி... இன்னும் என்னென்ன சொற்களைச் சொன்னாலும் அவை நமது சந்தோஷத்தை வெளிப்படுத்திவிட முடியாது. ஆம்! நமது கேட்டலிஸ்ட் பப்ளிக் ரிலேஷன்ஸ் நிறுவனம் 14 ஆண்டுகளைக் கடந்து, தற்போது 15 ஆம் ஆண்டில் அடியெடுத்து வைக்கிறது.

இதுவரை சுமார் 400க்கும் மேற்பட்ட வாடிக்கையாளர்களுக்கு, 2000க்கும் மேற்பட்ட பத்திரிகை சார்ந்த சேவைகளை சென்னை, கோவை, திருச்சி, மதுரை, பெங்களூரு, ஐதராபாத், கொச்சி, மும்பை, டெல்லி, அகமதாபாத், பூனா உள்ளிட்ட 20 நகரங்களில் மேற்கொண்டு, தமிழகத்திலேயே அதிக வாடிக்கையாளர்களைக் கொண்ட நிறுவனமாக, கேட்டலிஸ்ட் பெயர் பெற்றுள்ளதில் நமக்கு மட்டற்ற மகிழ்ச்சி.

ஆ

நாம் கடந்து வந்த பாதை மல்லிகையால் ஆன மலர்ப் பாதை அல்ல... ரோஜாக்களைப் போல முட்களும், பூக்களும் கலந்திருந்த பாதை தான். பல தடைகளைத் தாண்டியே நமக்கு இந்த முன்னேற்றம் கைகூடியிருக்கிறது. இடர்கள் நம் பாதையில் குறுக்கிட்ட போதெல்லாம் தன்னம்பிக்கை ஊட்டி 'நிமிர்ந்த நன்னடை'; நேர்கொண்ட பார்வை, நிலத்தில் யார்க்கும் அஞ்சாத நெறிகளுடன்' நம்மை முன்னோக்கி உந்தியது இந்த ஜப்பானிய மீன் கதை தான்.

ண்

டி

ஜப்பானியர்களுக்கு புத்துணர்வு நிறைந்த, 'ஃபிரஷ்'ஷான மீன்கள் என்றால் கொள்ளைப் பிரியம். ஆனால், ஜப்பானுக்கு அருகில் இருந்த நீர் நிலைகளில் மீன்கள் தீர்ந்து போய் பல ஆண்டுகளாகிவிட்டபடியால், மீன் பிடி நிறுவனங்கள், பெரிய விசைப் படகுகளில் நீண்ட தூரம் பயணித்து மீன்களைப் பிடித்து வந்தன.

ல்

ஆனால், தூரம் செல்லச் செல்ல, மீன்களைத் திரும்பக் கொண்டு வரும் போது அவற்றின் புத்துணர்வு குறைந்து போனது. துடிப்பற்ற மீன்களை ஜப்பானியர்கள் விரும்பவில்லை. எனவே, மீன் பிடி நிறுவனங்கள் படகுகளில் பெரிய ஐஸ் பெட்டிகளை வைத்து அதில் மீன்களைப் பிடித்துக் கொண்டு வந்தன. ஆனால் மீன்கள் உறைந்து போனதால் அந்தச் சுவையும் மக்களுக்குப் பிடிக்கவில்லை.

கே

பிறகு, ஐஸ் பெட்டிக்குப் பதிலாக மீன் தொட்டியையே படகில் ஏற்றி மீன்களைப் பிடித்து உயிரோடு கரைக்குக் கொண்டு வந்தன. ஆனாலும் மீன்கள் கடலில் இருந்ததை விட மீன் தொட்டிக்குள் சிறிய இடத்தில் நீந்திக் களைத்து சோர்வற்றதால் அந்தச் சோர்வான மீன்களையும் ஜப்பானியர்கள் வாங்கத் தயாராக இல்லை.

ட

இறுதியில் புத்துணர்வுடன் கூடிய மீன்களை எப்படிக் கொண்டு வருவது என்று மண்டையை உடைத்துக் கொண்டு, அதற்கு ஒரு வழியையும் கண்டுபிடித்து வெற்றி பெற்றன, மீன் பிடி நிறுவனங்கள். அந்த வழி என்ன தெரியுமா? ஒவ்வொரு மீன் தொட்டியிலும் ஒரு சுறா மீனை விடுவதுதான்.

ட

வரும் வழியில் அந்தச் சுறாவானது, சில மீன்களைத் தின்றாலும், சுறாவிடமிருந்து தப்பிக்க மீன்கள் தொட்டிக்குள் எப்போதும் சுறுசுறுப்பாக ஓடிக் கொண்டே இருந்ததால் அவை புத்துணர்வோடு கரைக்கு வந்து சேர்ந்தன.

லி

ஆம் நண்பர்களே! நமக்கு ஏற்படும் சிக்கல்களும் சுறா மீன்களைப் போன்றவையே. சுறா எப்படி மந்தமான மீன்களைப் புத்துணர்வோடு வைத்திருக்க உதவுகிறதோ, அதுபோல் நமக்கு ஏற்படும் சிக்கல்களும் நம்மைப் புத்துணர்வோடு வைத்திருக்க உதவுவவையே. இந்தப் புரிதல்தான் தொழிலில் சிக்கல்கள் ஏற்படும் போது அவற்றைக் கண்டு தளர்ந்து விடாமல், புத்துணர்வோடு சிங்க நடை போட்டு சிகரத்தில் ஏறும் ஆற்றலை நமக்கு வழங்கியது.

ட



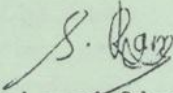
இந்தப் பதினைந்தாவது ஆண்டில் கேட்டலிஸ்ட் தமது எல்லைகளையும் விரிவாக்குகிறது. இதுவரை பத்திரிகையாளர் கூட்டம் நடத்துதல், செய்திக் குறிப்புகளை விநியோகித்தல் போன்ற - ஒரு நிறுவனத்திற்குத் தேவையான தகவல் தொடர்பு சேவைகளை மட்டுமே ஊடகத்தின் வாயிலாகச் செய்து வந்த நமது நிறுவனம், இனி, தமிழ் மற்றும் ஆங்கில மொழிகளில் உள்ள எழுத்துப் பணிகள் அனைத்தையும் செய்யவிருக்கிறது.

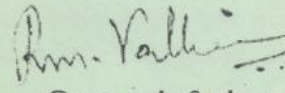
இதன்படி இணையத்திற்கான கருத்துருவாக்கம் (Content writing for Internet - Websites and Blogs), செய்தி மடல் (News Letters), நிறுவனக் கையேடு (Brochures, Pamphlets, Leaflets), ஆண்டறிக்கை (Annual Reports), கடிதங்கள் (Direct Mailers) போன்ற சேவைகளை இனி மேற்கொள்ளும்.

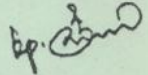
கேட்டலிஸ்ட் நிறுவனம் இந்த அளவிற்கு வளர்ந்திருக்கிறது என்றால், அதற்கு ஒரே காரணம், உங்களைப் போன்றோரது ஆதரவுதான். சிகரம் நோக்கி நாம் ஏறுகிற போது சோர்வின் காரணமாக அயர்கையில் அருகில் வந்து தட்டிக் கொடுத்து நீராய், பழச்சாறாய், உற்சாக ஊற்றாய், எம் உள்ளுக்குள் தன்னம்பிக்கையை ஊற்றி நமது பயணத்தைத் தொடரச் செய்ததில் பெரும் பங்கு உங்களுக்கு உண்டு. இந்த சுகானுபவத்தை சாத்தியப்படுத்திய உங்களைப் போன்றோருக்கு ஆனந்தக் கண்ணீருடன் நன்றியை உரித்தாக்குகிறோம்...

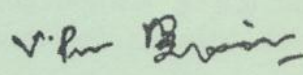
தொட்டுவிடும் தூரத்தில் சிகரம்... சிகரத்தை அடைந்தால் பிறகு வானம்... இப்படி உயர்கின்ற நமது இலக்கை அடைய உந்துதலாய் நீங்கள் இருக்கையில் வேறு என்ன வேண்டும் நமக்கு - தொடர்கிறோம்! நம் பயணத்தை... உங்கள் கைகளைப் பற்றியவாறே!

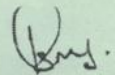
தோழமையுடன்...

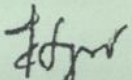
  
இராம்குமார் சிங்காரம்  
(Director)

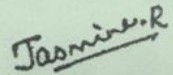
  
இராம. வள்ளியம்மை  
(Director)

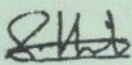
  
கே.பி. அமர்நாத்  
(Project Head)

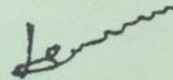
  
வி. பால் பிரிட்டோ  
(Head - Client Relations)

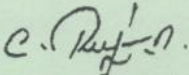
  
என். கற்பகம்  
(Executive - System Operations)

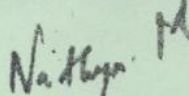
  
பி. எபினைசர்  
(Sr. Executive - Client Relations)

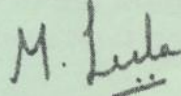
  
ஆர். ஜாஸ்மின்  
(Executive - Accounts)

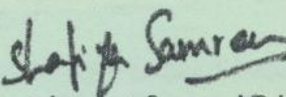
  
ஏ. ஹாலிதா  
(Executive - Accounts)


  
எல். சுப்பிரமணியன்  
(Executive - Client Relations)

  
சி. ராஜசேகரன்  
(Executive - Client Relations)

  
எம். நித்யா  
(Executive - Client Servicing)

  
எம். லீலாவதி  
(Executive - Front Office)

  
எஃப். ஷாஃபியா சாமின்  
(Executive - Client Servicing)

  
என். அரகமணி  
(Executive - Client Relations)