अध्याय-6

भारत संचार निगम लिमिटेड एवं रिलायन्स टेलीकॉम लिमिटेड - II

विपणन नीति का विश्लेषणात्मक अध्ययन
भारत संचार निगम लिमिटेड एवं
रिलायंस टेलीकॉम लिमिटेड की
विपणन नीति का विश्लेषणात्मक अध्ययन

किसी भी कंपनी या निगम की सफलता केवल उसके द्वारा अर्जित लाभ से निर्धारित नहीं होती बल्कि इसमें विपणन नीति एवं उपभोक्ता सन्तुष्टि का भी विशेष योगदान होता है जहां विपणन नीति को बाजार की प्रतिस्पर्धा की ध्यान में रखकर निर्धारित किया जाता है। वहीं मांग बढ़ाने के लिये उपभोक्ता का सन्तुष्टि को भी ध्यान में रखा जाता है। क्योंकि यदि उपभोक्ता का आकर्षण नहीं होगा तो मांग प्रभावित नहीं होगी और कंपनी को अपेक्षित लाभ नहीं मिल पायेगा केवल मूल्यनिति को मजबूत बनाकर बाजार का अधिग्रहण नहीं किया जा सकता। क्योंकि बाजार उपभोक्ता के ऊपर निर्भर है। किसी भी कंपनी का उपभोक्ता उसके लिये केवल ग्राहक ही नहीं होता बल्कि कंपनी उसे अपनी सम्पत्ति की तरह मानती है क्योंकि एक उपभोक्ता के सन्तुष्ट होने पर 10 नये उपभोक्ता अपने आप जुड़ जाते हैं जिससे निर्देशण कंपनी का व्यापार तीव्रता से बढ़ी वर्तमान समय में दूरसंचार के क्षेत्र में कार्यरत सार्वजनिक एवं निजी कंपनियों का प्रमुख उद्देश्य उपभोक्ता की सन्तुष्टि हैं। इसलिये सभी कंपनियों अपनी विपणन नीति का संचालित करती रहती है ताकि कोई भी अवसर (उपभोक्ता को आकर्षित करने को) हाय से न निकल जायें।

इसलिये कंपनियों तीज-तौहारों पर विशेष स्टॉप निकालती हैं।

विपणन नीति का अध्ययन करने के लिए सार्वजनिक क्षेत्र की भारत संचार निगम लिमिटेड

एवं निजी क्षेत्र में रिलायंस कम्युनिकेशन की प्रमुख भूमिका नीतियों का विश्लेषणात्मक अध्ययन
करना आवश्यक है जो अग्राकित हैं-
### Table 6.1
**BSNL Land Line Service Tariff Card**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Particulars</th>
<th>Standard Package</th>
<th>General</th>
<th>Alternative Package for Rural</th>
<th>Alternative Package for Rurals urban both</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>BSNL</td>
<td>BSNL</td>
<td>BSNL</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Rural</td>
<td>Urban</td>
<td>BSNL</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>BSNL</td>
<td>Economy</td>
<td>Special</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>BSNL</td>
<td>Special</td>
<td>Special Plus</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>BSNL</td>
<td>Economy</td>
<td>Super</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>BSNL</td>
<td>Premium</td>
<td>Sulabh</td>
</tr>
<tr>
<td>A. Registration Charge</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>B. Security Deposits</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>a) Local</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>b) Local + STD</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>c) Local + STD + ISD</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>C. Advance Payments</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>D. Installation</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>i) Less than 500 lines</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ii) 500 lines and above</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>E. Other One time charge if any</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>F. Plan rate for local calls (in seconds)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### Details:
- **A. Registration Charge**: Rs. 500 (Only in case of waiting list)
- The security deposit can be increased in case of higher usage or default is payments
  - Rs. 500
  - Rs. 1,000
  - Rs. 2,000
- Rental Security: Rs. 300
- Rs. 500

---

**Source**: [www.bsnl.co.in](http://www.bsnl.co.in)
उपरोक्त तालिका के विशेषणात्मक अध्ययन करने पर स्पष्ट होता है कि भारत संचार
निगम लिमिटेड अपनी लॉंडलाईन फोन की सुविधा विभिन्न प्लान के अन्तर्गत प्रदान करती है
जिनके अन्तर्गत पंजीकरण शुल्क के लिए 500 रु. लेता है सिक्योरिटी डिविजन के लिए न्यूनतम
500 रु. और अधिकतम 2000 रु. लेता है स्थापना व्यवस्था के लिए भी 300 रु. से 500 रु. तक
अर्ज करता है जबकि निचली हीदा की कम्पनी रिसाल्ट कम्युनिकेशन 18 वें वर्ष 60 फीस्ड में शुल्क
नहीं लगाती है।
<table>
<thead>
<tr>
<th>Particulars</th>
<th>General</th>
<th>Rural Anant</th>
<th>Super One India</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1. Initial charge on taking the connection</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>a) Initial SIM Value/activation tax @ 12.36%</td>
<td>Rs.112</td>
<td>Rs.495</td>
<td>Rs.112</td>
</tr>
<tr>
<td>b) Free talk value on initializing the SIM</td>
<td>Rs.30</td>
<td></td>
<td>Rs.30</td>
</tr>
<tr>
<td>c) Other Charge</td>
<td></td>
<td>Nil</td>
<td>Nil</td>
</tr>
<tr>
<td>2. Call Charge</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>a) Intra circle calls (Rs./ Min.) Pulse rate (second)</td>
<td>60</td>
<td>60</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(i) To GSM:-</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Own Network</td>
<td>0.90</td>
<td>1.00</td>
<td>0.50</td>
</tr>
<tr>
<td>Other Network</td>
<td>0.90</td>
<td>1.00</td>
<td>0.80</td>
</tr>
<tr>
<td>(ii) To Fixed/WLL</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Own Network</td>
<td>0.90</td>
<td>1.00</td>
<td>0.50</td>
</tr>
<tr>
<td>Other Network</td>
<td>0.90</td>
<td>1.00</td>
<td>0.80</td>
</tr>
<tr>
<td>(iii) Reduced call charge to any two BSNL numbers</td>
<td>0.20</td>
<td>0.50</td>
<td>0.20</td>
</tr>
<tr>
<td>b) Inter circle calls (Rs./Min.) Pulse rate (second)</td>
<td>60</td>
<td>60</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>To GSM/WLL Fixed line</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Own Network</td>
<td>1.20</td>
<td>1.50</td>
<td>1.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Other Network</td>
<td>1.50</td>
<td>1.50</td>
<td>1.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Reduced call charger to any one BSNL Fixed/WLL number</td>
<td>0.60</td>
<td>1.00</td>
<td>0.60</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source: www.bsnl.co.in
उपरोक्त तालिका का विश्लेषणात्मक अध्ययन करने पर स्पष्ट होता है कि भारत संचार
निगम अपने प्रीपेड उपभोक्ताओं के लिए, अपनी प्रीपेड सुविधा मुख्य तीन प्लानों के अन्तर्गत प्रदान करती है जिनके अन्तर्गत न्यूनतम 112 रु. एवं अधिकतम 495 रु. पर प्रति नीम्न उपलब्ध करता है। जिसके अन्तर्गत 30 रु. से लेकर 65 रु. तक का फ्री टॉकटाइम मिलता है और अपने सर्किल में अपने नेटवर्क के जीएसएम पर कॉल की दर न्यूनतम 50 पैसे एवं अधिकतम 1 रु. प्रति मिनट है जबकि अन्य नेटवर्क पर यह दरे न्यूनतम 80 पैसे एवं अधिकतम 1 रु. प्रतिमिनट है इसी श्रृंखला को आगे बढ़ाते हुए फिक्स्ड फोन पर अपने एवं अन्य नेटवर्क के लिए भी यह दरें लागू की गई है साथ ही कोई दो नम्बर जो बीएसएनएल के ही हैं तब पर 20 पैसे प्रतिमिनट पर कॉल की जा सकती है
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1. Initial one time payment (in Rs.)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>a) Registration amount</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td></td>
<td>500</td>
</tr>
<tr>
<td>b) Activation charge</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>102</td>
<td>102</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2. Security Deposits (in Rs.)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>a) Local</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td></td>
<td>500</td>
</tr>
<tr>
<td>b) Local + STD</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1000</td>
</tr>
<tr>
<td>d) Local + STD + ISD + International roaming</td>
<td>5000</td>
<td>5000</td>
<td>5000</td>
<td>5000</td>
<td>5000</td>
<td>5000</td>
<td></td>
<td></td>
<td>5000</td>
</tr>
<tr>
<td>3. Fixed Monthly Charge (in Rs.)</td>
<td>99</td>
<td>198</td>
<td>299</td>
<td>325</td>
<td>525</td>
<td>550</td>
<td>725</td>
<td>999</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4. Free calls/Month (worth Rs.)</td>
<td>0</td>
<td>60</td>
<td>0</td>
<td>100</td>
<td>0</td>
<td>300</td>
<td>0</td>
<td>700</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>5. Call charges/Min (in Rs.)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>6. Pulse rate (for Intra/Inter circle calls)</td>
<td>90</td>
<td>90</td>
<td>15</td>
<td>60</td>
<td>15</td>
<td>50</td>
<td>15</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(A) Intra Circle call (Rs/Min) (Local Calls)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>------------------------------------------</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(i) To GSM (Own Network)</td>
<td>1.00</td>
<td>0.40</td>
<td>0.40</td>
<td>0.40</td>
<td>0.60</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(ii) To GSM (Other Network)</td>
<td>1.00</td>
<td>0.90</td>
<td>0.80</td>
<td>0.40</td>
<td>0.40</td>
<td>1.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(iii) To Fixed/WLL (Own Network)</td>
<td>1.00</td>
<td>0.80</td>
<td>0.80</td>
<td>0.80</td>
<td>0.80</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(iv) To Fixed/WLL (Other Network)</td>
<td>1.00</td>
<td>0.80</td>
<td>1.20</td>
<td>0.80</td>
<td>0.40</td>
<td>1.00</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Reduced Call Charge to any two BSNL Numbers</td>
<td>0.20</td>
<td>0.20</td>
<td>0.20</td>
<td>0.20</td>
<td>0.20</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>(B) Inter Circle call (Rs/Min) (STD Calls)</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(i) To GSM (Own Network)</td>
<td>1.20</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
</tr>
<tr>
<td>(ii) To GSM (Other Network)</td>
<td>1.40</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
</tr>
<tr>
<td>(iii) To Fixed/WLL (Own Network)</td>
<td>1.20</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
</tr>
<tr>
<td>(iv) To Fixed/WLL (Other Network)</td>
<td>1.40</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Reduced Call Charge to any two BSNL Fixed/WLL Numbers</td>
<td>0.60</td>
<td>0.80</td>
<td>0.80</td>
<td>0.80</td>
<td>0.80</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source: www.bsnl.co.in
उपरोक्त तालिका का विशेषणात्मक अभ्यास करने पर स्पष्ट होता है कि भारत संचार निगम लिमिटेड अपने पोस्टपेड ग्राहकों को यह सुविधा अनेक ज्ञान के अन्तर्गत प्रदान करता है जिनमें पंजीकरण शुल्क 500 रु., प्र्राइवेटपेड शुल्क 100 रु., सिक्योरिटी डिपोजिट के लिए 500 रु. से लेकर 2000 रु. तक, अन्तर्राष्ट्रीय रोमिंग के लिए 500 रु. एवं मासिक किराये के रूप में 99 रु. से लेकर 999 रु. तक शुल्क लेता है जिसके अन्तर्गत उपभोक्ताओं को अधिकतम 700 मीटर कॉल तथा जी.एस.एम. फोन पर अपने व अन्य नेटवर्क पर न्यूजसम 40 पैसे से लेकर अब विदेशी लाइन पर अपने नेटवर्क पर 40 पैसे से लेकर एक रु. तथा अन्य नेटवर्क पर 40 पैसे से 1.20 रु. प्रति मिनट साथ ही बी.एस.एन.एल के किसी दो नंबर पर 20 पैसे प्रतिमिनट की दर से कॉल कर सकते हैं। कपनी समय-समय पर ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए नई-नई स्कीमें निकालती रहती है।
<table>
<thead>
<tr>
<th>Postpaid Tariff Plan</th>
<th>NJP 124</th>
<th>NJR 199</th>
<th>Nj 199 SOHO</th>
<th>Super Roadm 299</th>
<th>Indian Roam Free 390</th>
<th>Reliance India One 299</th>
<th>Reliance India One 399</th>
<th>Unlimited 699 Plan</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Monthly Rent</td>
<td>124</td>
<td>199</td>
<td>299</td>
<td>390</td>
<td>299</td>
<td>0.00</td>
<td>300*</td>
<td>699</td>
</tr>
<tr>
<td>Free Talk Time in Circle</td>
<td>0.00</td>
<td>150°</td>
<td>0.00</td>
<td>200</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Plan Charge</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
</tr>
<tr>
<td>Clip Charge (Rs./Month)</td>
<td>0.00</td>
<td>0.30</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
<td>0.00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Intra Circle (0-50 km.)**

| Reliance Phone                        | 0.30    | 0.50    | Free/0.40*  | 1.20/3min.        | 0.40                 | 0.40                   | Free/0.40*             |                   |
| Other Mobile                           | 0.75    | 0.00    | 1.00/min    | 1.00             | 1.00                 | 1.00                   | 0.80                   |                   |
| Other Fixed                            | 1.00    | 1.00    | 1.00        | 0.00             | 1.00                 | 1.00                   | 0.80                   |                   |

**Inter Circle (0-50 km.)**

| Reliance Phone                        | 2.85    | 2.49    | 0.00        | 1.00/Min          | 1.00                 | 1.00                   | 2.00                   |                   |
| Other Mobile                           | 2.85    | 2.49    | 0.00        | 1.00/Min          | 1.00                 | 1.00                   | 2.50                   |                   |
| Other Fixed                            | 2.85    | 2.49    | 0.00        | 1.00/Min          | 1.00                 | 1.00                   | 2.50                   |                   |

*Source: Official Enquiry*
उपरोक्त तालिका का विश्लेषणात्मक अध्ययन करने पर स्पष्ट होता है कि रिलायन्स कंपनी द्वारा लिखा गया पावर टिकट 124 र. से लेकर 699 र. तक रखा गया है जिनके अन्तर्गत अधिकतम 300 र. का फ्री टॉकटाइम दिया जाता है कंपनी द्वारा कॉल की दरें इस प्रकार निर्धारित की गई है कि लोकल सर्किल के अन्दर रिलायन्स से रिलायन्स 30 पैसे से 50 पैसे प्रति मिनट अन्य मोबाइल पर 50 पैसे से 1 र. प्रति मिनट एवम् अन्य फिक्स्ड फोन पर 80 पैसे से लेकर 1 र. प्रति मिनट निर्धारित की गयी है जबकि सर्किल के बाहर रिलायन्स फोन पर 40 पैसे से लेकर 2.65 र. प्रति मिनट एवम् फिक्स्ड फोन पर 1 र. से लेकर 2.65 र. की दर रखी गयी है।
### Table 6.5
**Reliance Prepaid Tariff**

<table>
<thead>
<tr>
<th>FRC (Rs.)</th>
<th>Incoming Validity</th>
<th>On net Talktime (Rs.)</th>
<th>Talktime Validity</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>152</td>
<td>1 Year</td>
<td>200</td>
<td>6 Month</td>
</tr>
<tr>
<td>202</td>
<td>2 Year</td>
<td>200</td>
<td>3 Month</td>
</tr>
<tr>
<td>255</td>
<td>18 Month</td>
<td>750</td>
<td>6 Month</td>
</tr>
<tr>
<td>276</td>
<td>1 Year</td>
<td>-</td>
<td>1 Year</td>
</tr>
<tr>
<td>401</td>
<td>2 Year</td>
<td>1500</td>
<td>6 Month</td>
</tr>
<tr>
<td>299</td>
<td>Life Time</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### Unlimited Calling FRC

<table>
<thead>
<tr>
<th>FRC</th>
<th>Under Local/Circle</th>
<th>U.P. (W) &amp; Uttarakhand to U.P. (E)</th>
<th>Out of Local Circle</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>On Net Talktime (Rs.)</td>
<td>Reliance Mobile</td>
<td>Reliance Hello</td>
</tr>
<tr>
<td>1101</td>
<td>90 (Day)</td>
<td>100</td>
<td>Free</td>
</tr>
<tr>
<td>4101</td>
<td>365 (Day)</td>
<td>500</td>
<td>Free</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Unlimited RCV

<table>
<thead>
<tr>
<th>FRC</th>
<th>Under Local/Circle</th>
<th>U.P. (W) &amp; Uttarakhand to U.P. (E)</th>
<th>Out of Local Circle</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>699</td>
<td>30 (Day)</td>
<td>200</td>
<td>Free</td>
</tr>
<tr>
<td>1950</td>
<td>90 (Day)</td>
<td>400</td>
<td>Free</td>
</tr>
<tr>
<td>6999</td>
<td>365 (Day)</td>
<td>1000</td>
<td>Free</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Source: Official Enquiry*
उपरोक्त तालिका का विश्लेषणात्मक अध्ययन करने पर स्पष्ट होता है कि रिलायन्स
कम्यूनिकेशन अपने ग्रीप्पेड उपभोक्ताओं के लिए फर्स्ट रिचार्ज़ न्यूज़ तक 152 रु. एवं अधिकतम
1500 रु. पर उपलब्ध कराता है जिसकी इकाइयाँ वैधता 3 माह से लेकर लाइफटाइम है इसी
शृंखला में असीमित कॉलिंग के लिए फर्स्ट रिचार्ज़ कूपन पर 699 रु. में 30 दिन एवं 6999 रु. में
1 वर्ष की पैकेट दी जाती है जियें जयमं: 200 रु. व 1000 रु. का टॉकटाइम मिलता है साथ
ही रिलायन्स से रिलायन्स फ्री एवं रिलायन्स से अन्य नेटवर्क पर 50 पैसे से 80 पैसे प्रति मिनट
एवं फिक्स्ड फोन पर 1.20 रु. प्रति मिनट है। रिलायन्स कम्यूनिकेशन समय-समय पर अपने ग्रीप्पेड
उपभोक्ताओं के लिए अनेक आरक्षक स्कीच मिलाती है जिसमें की उपभोक्ताओं को अपनी ओर
आरक्षित किया जा सके। कंपनी अपनी मूल्य नीति इस प्रकार निर्धारित करना चाहती है कि
जिससे वह कम से कम मूल्य पर यह सेवायें प्रदान कर सके।
<table>
<thead>
<tr>
<th>Postpaid Tariff Plan</th>
<th>Simply 2030</th>
<th>1 India Plan 180</th>
<th>Unlimited on net plant 375</th>
<th>1 India Plan 225</th>
<th>Hello 125</th>
<th>1 India Plan 299</th>
<th>Mobile 299</th>
<th>Local 299</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Monthly Rent (Rs.)</td>
<td>130</td>
<td>180</td>
<td>225</td>
<td>125</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Free Talk Time</td>
<td>0.00</td>
<td>50.00</td>
<td>0.00</td>
<td>25</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Plan Charges</td>
<td>0.00</td>
<td>C3C</td>
<td>C3C</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Clip Charge (Rs./Month)</td>
<td>0.00</td>
<td>C3C</td>
<td>C3C</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Local Circle (0-50 km.)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Reliance Phone</td>
<td>1.20/60sec</td>
<td>1.20/180sec</td>
<td>Free</td>
<td>1.20/180sec</td>
<td>1.20/180sec</td>
<td>0.50/60sec</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Other Mobile</td>
<td>1.20/60sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td>1.00/180sec</td>
<td>1.00/180sec</td>
<td>0.50/60sec</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Other Fixed</td>
<td>1.20/60sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td>1.20/180sec</td>
<td></td>
<td>1.00/60sec</td>
<td>1.20/60sec</td>
<td>0.50/60sec</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Out of Circle (0-50 km.)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Reliance Phone</td>
<td>1.20/60sec</td>
<td>FWP</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td>2.40/60sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td></td>
<td>2.40/60sec</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Other Mobile</td>
<td>1.20/60sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td>2.40/60sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td></td>
<td>2.40/60sec</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Other Fixed</td>
<td>1.20/60sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td>2.40/60sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td></td>
<td>2.40/60sec</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>U.P. &amp; Uttarakhand to U.P. (E) or other</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Reliance Phone</td>
<td>1.20/60sec</td>
<td>1.20/180sec</td>
<td>Free</td>
<td>1.20/180sec</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Other Mobile</td>
<td>1.20/60sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td>1.20/180sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Other Fixed</td>
<td>1.20/60sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td>1.20/180sec</td>
<td>1.00/60sec</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source: Official Enquiry
उपरोक्त तालिका के विश्लेषणात्मक अध्ययन करने पर स्पष्ट होता है कि रिलायन्स कम्युनिकेशन द्वारा अपने पोस्टपेड ग्राहकों से लिया जाने वाला मासिक फीडर्स्ट 130 रु. से लेकर 299 रु. तक रहा गया है जिसके अन्तर्गत अधिकतम 150 रु. का फ्री टॉकटाइम दिया जाता है। कम्पनी द्वारा कॉल दरें इस प्रकार निर्धारित की गयी कि लोकल सर्कल के अन्दर रिलायन्स से रिलायन्स 0.00 रु. से 0.60 रु. अन्य मोबाइल पर 0.40 रु. से 1 रु. प्रति मिनट एवं अन्य फिक्स्ड फोन पर 0.50 रु. से 1.20 रु. निर्धारित की गयी है जबकि सर्कल के बाहर रिलायन्स फोन पर 1 रु. से 2.40 है अन्य मोबाइल पर 1 रु. 2.40 रु. प्रति मिनट एवं फिक्स्ड फोन पर भी यही दरें हैं।

उपरोक्त (मूल्य नीतियाँ) के अन्तर्गत यह दोनों कम्पनियों अलग-अलग माध्यम से ग्राहकों को सुधारने की वैश्विक राहि है) रिलायन्स कम्युनिकेशन ने रविवार 2007 में कई-कई स्कीम निकाली। जिनमें -
रिलायन्स एक्स्चेंज की नई श्रृंखला में से कोई भी हैंडसेट खरीदे और पाइये मुफ्त आउटगोइंग कॉल्स 2000 ₹ तक।

2000 ₹ का मुफ्त टॉकटाइम और 2000 लोकल एसएमएस (SMS) एलजी कलर फोन (6230 एवं 5340) और एलजी ब्लैक एन्ड व्हाइट फोन्स (2340 एवं 2530) पर।

1000 ₹ का मुफ्त टॉकटाइम और 1000 लोकल एसएमएस (SMS) मुफ्त पाये एलजी 5130 और एलजी 2430 फोन पर।

इसके अतिरिक्त रिलायन्स कॉश्नेरेज समय-समय पर आपके हैंडसेट बहुत ही किफायती पद पर उपलब्ध कराता है।
बी.एस.एन.एल. की ओर से नवर्ष का अनोखा उपहार

Cellone
Countrywide Cellular Service

एकेले अंत

सिर्फ 949/ में जीवन-भर के लिये प्रीपेड मोबाइल

<table>
<thead>
<tr>
<th>विशेषतायें:</th>
<th>जुलाईलक शुल्क</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>सिर्फ 949/- का एक ही बार भुगतान</td>
<td>सेलॅन</td>
</tr>
<tr>
<td>जीवन भर की बेलिंडर</td>
<td>949.00</td>
</tr>
<tr>
<td>उसके बाद के सभी रिचार्ज पर पूरा टॉल-टाइम</td>
<td>99.00</td>
</tr>
<tr>
<td>6 माह में एक रिचार्ज आवश्यक</td>
<td>क्रिटरियल (प्रति मिनट)</td>
</tr>
<tr>
<td>(ii) अन्य नेटवर्क पर</td>
<td>2.00</td>
</tr>
<tr>
<td>एम.डी. (i) अपने नेटवर्क पर</td>
<td>3.00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

- बी.एस.एन.एल. है तो अपनापन है -

187
वीडी के आधार पे वही मोबाइल विज्ञापनों ने ज़ोकर तक अपनी जगह बनाई है और उत्साह में नई जान डालने का कार्य किया है। रिलायंस ने जब “कर लो दुनिया मुदटी में” का विज्ञापन प्रसारित किया तो सभी ने उसके बहुत सराहा। साथ ही, उत्साह को इस विज्ञापन ने एक अलग पहचान बनाने में मदद की।

ब्रांड एंबेस्डर किसी भी उत्साह के प्रति लोगों का ध्यान खींचने में आम लोगों की तुलना में ज्यादा कारगर साबित होते हैं मोबाइल विज्ञापन के क्षेत्र में बालीसुड सितारों के बड़े हुए प्रभाव को देखते हुए यह कहा जा सकता है। कि सम्बन्धित उत्साह का विक्रय बढ़े या न बढ़े, लेकिन उत्साह के प्रति लोगों को जागरूक करने में यह सितारों महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं।

कंपनियाँ नवर्ष एवं व्यवहारों के मौके पर नई व्हीमें निकालकर ग्राहकों को आकर्षित करने का प्रयास करती रहती है जैसे कि 10 फरवरी 2006 को भारत संचार निगम लिमिटेड ने एक विज्ञापन दिया था जो निम्न प्रकार है -
इसके अतिरिक्त बीएसएप्यूल अन्य आकर्षक स्कीमें निकालती रहती है जैसे बीएसएप्यूल का ड्रापल ऑफर जो वर्ष 2007-08 में कंपनी ने निकाला था -

- 200 रु में एक नया प्रीपेड कॉन्ट्रैक्ट लेने पर 200 रु का टोकटाइम एवं 200 दिनों की इनकमिंग वैधता।

- 100 रु में एक नया प्रीपेड कॉन्ट्रैक्ट लेने पर 100 रु का टोकटाइम एवं 100 दिनों की इनकमिंग वैधता आदि।

इस प्रकार यह दोनों कंपनियां अलग-अलग माध्यमों से उपभोक्ताओं को आकर्षित करने में प्रयासरत रहती है।

बीएसएप्यूल एवं रिलायन्स टेलीकॉम लिमिटेड कंपनी के विपणन नीति के सम्बन्ध में उपरोक्त विश्वास तालिकाओं के द्वारा तुलनात्मक विपणन नीति को व्यक्त करने का प्रयास किया गया है। जहाँ एक और बीएसएप्यूल कम दर की कॉल से उपभोक्ताओं को लुभाती रही है। वहीं रिलायन्स कंपनी ने सस्ती दरों पर हेंडसेट स्कीम चलाकर उपभोक्ताओं को आकर्षित किया है और उपभोक्ता को स्वायत्त बनाने की कोशिश की है क्योंकि रिलायन्स हेंडसेट में केवल रिलायन्स का ही प्रयोग किया जा सकता है। अब आपने वाले समय में दोनों कंपनियाँ अपनी विपणन नीति के संबन्ध में क्या जाल बुनती है यह तो आपने वाला समय ही बता पाएगा।