

"WITH THE COST OF DISTRIBUTION RELENTLESSLY DRIVING TOWARDS ZERO, CHRIS ANDERSON HAS ONCE AGAIN IDENTIFIED THE NEXT BIG THING." —ERIC SCHMIDT, CEO, GOOGLE

FREE

THE FUTURE OF A
RADICAL PRICE

(အနှစ်ချုပ်)



CHRIS ANDERSON

AUTHOR OF THE NEW YORK TIMES BESTSELLER *THE LONG TAIL*

ထင်ဇော်မှူးသင် (မြန်မာပြန်)

Free: The Future of a Radical Price အနှစ်ချုပ်ဘာသာပြန်
ထင်ဇော်မှူးသင် (မြန်မာပြန်)

*

မူရင်းစာရေးဆရာ Chris Anderson ရေးသားထားသော Free: The Future of a Radical Price စာအုပ်၏ အနှစ်ချုပ်အား ဘာသာပြန်သည်။

ဘာတွေ သိမှတ်ရမလဲ

အခမဲ့ - အစွန်းရောက်လွန်းသည့်ဈေးနှုန်းတစ်ခု၏ အနာဂတ်

အနှစ်ချုပ်-၁

သူတို့၏ ထုတ်ကုန်များကို ရှားပါးအောင် လုပ်ခြင်းအားဖြင့် အမြတ် ပိုရနိုင်သည်ဟု ကုမ္ပဏီများက တွေးထင်လေ့ရှိသည်

*

၁၉၃၀ ပြည့်နှစ်များတုန်းက ဓာတ်ပြားအသံသွင်းခြင်း လုပ်ငန်းသည် အခက်အခဲတစ်ခုနှင့် ရင်ဆိုင်လာရသည်။ ရေဒီယိုက သိန်းနှင့်ချီသော လူများအတွက် လမ်းလှမ်းမီသော အရာဖြစ်လာပြီး ပွဲများ၊ ဓာတ်ပြားများကို ပိုက်ဆံပေး ဝယ်ခြင်းထက် ရေဒီယိုမှ အလကားရသော သီချင်းများကို လူတွေက စတင် နားထောင်လာကြသည်။ ဓာတ်ပြားလုပ်ငန်းများက မည်သို့ တုံ့ပြန်သည်ဟု ထင်ပါ သလဲ။ သူတို့ပိုင် သီချင်းများကို ရေဒီယိုစတေးရှင်များမှ တစ်ဆင့် ဖွင့်ပေးခြင်းကို တားမြစ်ဖို့ လုပ်ဆောင်ခဲ့သည်။ ယင်းအချက်သည် အခမဲ့ပေးပစ်သော အရာများအပေါ် နှစ်ဆယ်ရာစုအမြင်ကို

ထင်ဟပ်နေသည်။ အကယ်၍ ထုတ်ကုန်များကို အလကားပေးပစ်ပါက (ဥပမာ ရေဒီယိုမှ သီချင်းဖွင့်ပြခြင်း) ပိုက်ဆံပေးဝယ်သည့် လူများ ရှိတော့မည် မဟုတ်ဟု ကုမ္ပဏီများက စိတ်ပူခဲ့ကြသည်။ ထို့ကြောင့် ပရိသတ်များ၏ သီချင်း နားထောင်ချင်စိတ်ကို ဖြေသိမ့်ပေးနိုင်သည့် ရေဒီယိုများကို တားမြစ်ခြင်းအားဖြင့် အခကြေးငွေပေးရသော ရှိုးပွဲများဆီသို့ ပရိသတ်များကို ပြန်ခေါ်လာနိုင်မည်ဟု မျှော်လင့်နေခဲ့ကြသည်။ သူတို့၏ ရောင်းကုန်များ (သီချင်းများ)ကို အလွယ်တကူမရအောင် လုပ်လိုက်ခြင်းက စီးပွားရေးအရ မှန်ကန်သည်ဟု ထင်ခဲ့ကြသည်။ ရောင်းလိုအားကို ထိန်းလိုက်ခြင်းအားဖြင့် ဝယ်လိုအားကို ကာကွယ်နိုင်မည်ဟု အထင် ရောက်ခဲ့သည်။

ယင်းပေါ်လစီကို သီချင်းဓာတ်ပြား လုပ်ငန်းများသာ ကျင့်သုံးခဲ့ကြသည် မဟုတ်ပါ။ အခြား လုပ်ငန်းနယ်ပယ် များလည်း ထိုသို့ပင် ကျင့်သုံးခဲ့ကြသည်။ အလွယ်တကူ မရနိုင်အောင် ဖန်တီးနိုင်ဖို့ သူတို့ သုံးခဲ့သော ကိရိယာမှာ မူပိုင်ခွင့်ဖြစ်သည်။ မူပိုင်ခွင့် ထားရှိခြင်းအားဖြင့် အခြားကုမ္ပဏီများ လိုက်မထုတ်နိုင်အောင် တားလိုက်သည်။ မိုက်ခရိုဆော့က ဝင်းဒိုးစီးရီးများ ထုတ်သောအခါ သူတို့၏ မူပိုင်ခွင့်က လက်ဝါးကြီး အုပ်နိုင်ခွင့်ပေးထားသဖြင့် ဝင်းဒိုးဆော့ဝဲ ဓာတ်ပြားတစ်ချပ်ကို ဒေါ်လာ၃၀၀ဖြင့် ရောင်းနိုင်ခဲ့သည်။ ယင်းဆော့ဝဲကို အသုံးပြုချင်ပါက စားသုံးသူမှာ မိုက်ခရိုဆော့က တောင်းသမျှ ပေးရုံသာ ရှိတော့သည်။ ဖောက်သည်များ၏ ဝယ်လိုအားရှိသလောက် ထုတ်မရောင်း ပေးခြင်း၊ ပြိုင်ဘက်များကို လက်တစ်ကမ်း အကွာတွင် ထားခြင်းဖြင့် ပစ္စည်း၏ရှားပါးမှုကို အစီအစဉ်တကျ ဖန်တီးခဲ့ကြသည်။ ယင်းသည် နှစ်ဆယ်ရာစုကို ကြီးစိုးခဲ့သော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများ၏ ယေဘုယျ စဉ်းစားပုံ စဉ်းစားနည်းဖြစ်သည်။
