

आम्ही I.B.A मार्केट तयार केलेली
वांगी, मिरची घेऊंगे रोपे विकण्यासाठी
पोड या गावा गेलो, तेव्हा, आम्हाला पहिले
असे वाटले कि कोण येत की, नाही, परंतु
आम्ही. I.B.A मार्केट पहिल्याच गेली होती,
परंतु बाजारामध्ये काय रेट आहे, हे आम्ही
दुसऱ्या रोपवाल्या मानसाला विचारले तेव्हा
त्याने आम्हाला सांगतले, ९० ला एक, गडडी,
तर आपण कितीला लावावी, तर आम्ही
५ ला. एक गडडी देण्याचे बरेवले, तर गिन्हाईक
भरपूर होते परंतु त्याच्यातून असे समजाय-
चे. की, वोगी, कांदापात, याला कार मागणी
हीती, पण, आमच्या कडे, कांदापात नसल्या-
मुळे काही गिन्हाईक परत जायचे, आम्हाला
सांगणे म्हणू लागली की रोप चांगली आहेत.
एक गिन्हाईक आम्हाला म्हणाली. की, मी मार्केट
मधून ५०० गड्ड्या आणतो, तर मला लुमच्या
शालेत भेटू शकेल का तेव्हा आम्ही त्यांना सांगतले
लेले, होय मिळू शकतात. ही रोपे ज्यावेळेस,
चांगली खूप लागली तेव्हा खूप आनंद आला,
आणि शालेच्या मुलांनी बनवल्या मुळे लोक
परत-परत येत असत यातून कळाले की
की, आपण भाव कसा लावावा. लोक येतात
का तर लोक परत-परत येऊ लागले, त्यांना
सर्व समजून सांगितल्यावर ते आनंदाने घेत,
आम्ही जवळ जवळ १०८ मड्ड्या पैकी ८६
गड्ड्या दुपारी ४.०० वा, पर्यंत विकून मोकळे
आली होती, काही लोकांनी आम्हाला फोन नं.

दिले व सोगिल्ले की मुलांनी तुम्ही
फीन करा. माग आम्ही लगेच येऊ असे
ते आम्हाला सांगायचे, ते विकण्यासाठी
खूप आनंद आला, लोक. चांगले मिळू लागले
व रोप चांगल्या प्रकारे खूप लागली.
त्या ठिकाणी काही लोकांनी ओळख आली
ते म्हणाले तुम्ही केव्हा ही या. आम्ही इथं
तुम्हाला वसू देवा देऊ, याच्यातून असे वाक्ये
की जर आपण रोपे आणली तर खूप
मोठ्या प्रमाणावर खूप शकतील,
आम्ही 86 गाड्यांन मध्ये, 350 रुपये
मिळवले व ते शालेत आल्यावर अरोना
त्याच्या सर्व हिशीब दिला व, अरोना सोगत
ले की, आपली रोपे कशी पाहिजेन होती
तिथे कोणत्या रोपोना जास्त मागणी
अहे, ते सर्व आम्ही अरोना सोगतले व
अरोनाही त्यास होकार दिला व पुढील
वेळीस आपण आपला स्टॉल, उभा करू
त्यावरती शालेचे नाव, टाकून जर तो
स्टॉल उभा राहिला तर लोक मोठ्या प्रमाणा-
वर येऊ शकतात; असा चांगला अनुभव
आला,

मला ^{आहे} विकताना रूप रूप

मजा आली. व एक व्यावहारिक
ज्ञानाची माहिती कळली. अनेक
अनुभव आले ल्यात. काही मि-हाईक
बाजारभाव पाडण्याचा प्रयत्न करायचे
पण ल्यांना चोखा उल्लेख द्यायचे
हे मला कळले. मि-हाईक
पहिल्यांना आपला मान बघायचे
बाजार भाव विचारायचे पण
काही मि-हाईकांना वस्तू बघितल्यावर
नगेच छायचे मला एक वेगळाच
अनुभव मिळाला. काही वस्तू
तर पहिल्या १० ते १५ मिमीटोलतून
संपल्या कारण को ल्यांची
मागणी. जास्त होती पण आमच्या
वस्तू कमी पडल्या तर काही
उरल्या. माझी साधीदार तर
ती समोरून जाणाऱ्या व्यक्तींना
विचारायचा दादा लोड, आजोबा
आमी, वांगी, मीरची, रामटोची
रोपे छायची का. मान जेवदा
धागला लेव्ही ल्याला मागणी
जास्त रूप अनुभव आले. काही
मानसे आमची रोपे भरणे आम्हांला

विचारायचे लूमी ही रोपे कशी
तयार केली. व आम्ही त्यांना
व्यवस्थित राविस्त माहीती द्यायची.
मला असे वारते की वनदी न
जिवनात मिळाला अन्भवपेक्षा
विक्रीचा हा अनुभव हा एक
वेगळाच होय. पैशाची देवाण
हेवाण ही एक वेगळीच होती
व हा अनुभव आम्हाला नवीनच
होता. एका मित्राकामे आम्ही
रोपे पाहून त्याने आम्हाला सांगितले
की मी दर महिन्याला ५०० आडे
आगतो त्यापेक्षा लूम्ब्याकडूनच धेई
असे सांगितली.

आम्हाला एकूण ३५० रु
मिळाले व सांगण्या प्रकारे आम्ही
नियोजन केले होते. त्यामुळे आम्हाला
रोपे कशी निर रवहवीत देवायचे
लेकळणे. व एक व्यावहारिक
शान्ताची ओळख झाली.