ടിനി ഫിലിപ്പ്

ഇതാ, റീറ്റെയ്‌ലേഴ്‌സിനുള്ള കോവിഡ് 19 ആക്ഷന്‍ പ്ലാന്‍

സാമ്പത്തിക നയങ്ങളും കോവിഡും തകര്‍ത്ത ബിസിനസ് തിരിച്ചു പിടിക്കാന്‍ അഞ്ചിന ആക്ഷന്‍ പ്ലാന്‍ അവതരിപ്പിക്കുകയാണ് ലേഖകന്‍

നോട്ടു നിരോധനത്തിന്റെയും തെറ്റായ രീതിയില്‍ ജിഎസ്ടി നടപ്പാക്കിയതിന്റെയും ഫലമായി സമ്പദ് വ്യവസ്ഥ തകര്‍ന്നതിന് മുമ്പുള്ള നല്ലകാലത്തെ കുറിച്ച് വ്യാപാരികള്‍ ഓര്‍ക്കുന്നുണ്ടാകും.

മിക്ക വ്യാപാരികള്‍ക്കും മതിയായ വില്‍പ്പന ഉണ്ടായിരുന്നതിനാല്‍ ന്യായമായ ലാഭം അവരുടെ ബിസിനസില്‍ നിന്ന് ലഭിച്ചിരുന്നു. ഫിഗര്‍ ഒന്ന് കാണുക.

Figure 1

Sl. No	Item	Code	Calculation	Amount
1	Sales	A		100
2	Cost of Goods Sold	B		85
3	Gross Profit	C	C = A - B	15
4	Salary	D		5
5	Incentives	E		1
6	Rent	F		3
6	Marketing	G		3
7	Overheads	H	H = D+E+F+G	12
8	Profit	I	I = C - H	3

നോട്ട് നിരോധനത്തിനും തെറ്റായ രീതിയില്‍ ജിഎസ്ടി നടപ്പാക്കിയതിനും പിന്നാലെ സ്ഥിതി വളരെ മോശമായി. വില്‍പ്പന കുത്തനെ ഇടിയുകയും മിക്ക വ്യാപാരികളുടെയും ലാഭം കുറയുകയും ചെയ്തു. ഫിഗര്‍ രണ്ട് കാണുക.

Figure 2

Sl. No	Item	Code	Calculation	Amount
1	Sales	A		85
2	Cost of Goods Sold	B		72.25
3	Gross Profit	C	C = A - B	12.75
4	Salary	D		5
5	Incentives	E		0
6	Rent	F		3
6	Marketing	G		3
7	Overheads	H	H = D+E+F+G	11
8	Profit	I	I = C - H	1.75

ഇങ്ങനെ റീറ്റേയ്‌ലേഴ്‌സ് നിരാശ ബാധിച്ചിരിക്കുന്ന സമയത്താണ് കോവിഡ് 19 വ്യാപകമാകുന്നത്. ആസൂത്രണമില്ലാതെ നടത്തിയ ലോക്ക് ഡൗണ്‍, പ്രാദേശിക കണ്ടെയ്ന്‍മെന്റ് സോണ്‍ പ്രഖ്യാപനം എന്നിവ കഴിഞ്ഞ 25 വര്‍ഷത്തിനിടയിലെ ആദ്യത്തെ സാമ്പത്തിക മാന്ദ്യത്തിലേക്ക് രാജ്യത്തെ നയിച്ചു.

ഇന്ന് വില്‍പ്പന ഗണ്യമായി കുറഞ്ഞതിനെ തുടര്‍ന്ന് വിപണി ചുരുങ്ങിയതിനാല്‍ മിക്ക റീറ്റെയ്‌ലേഴ്‌സും നഷ്ടത്തിലാണ് പ്രവര്‍ത്തിക്കുന്നത്. (ഫിഗര്‍ 3 കാണുക)

Figure 3

Sl. No	Item	Code	Calculation	Amount
1	Sales	A		60
2	Cost of Goods Sold	B		51
3	Gross Profit	C	C = A - B	9
4	Salary	D		5
5	Incentives	E		0
6	Rent	F		3
6	Marketing	G		3
7	Overheads	H	H = D+E+F+G	11
8	Profit	I	I = C - H	-2

നിരാശാജനകമായ ഈ സ്ഥിതി വര്‍ഷങ്ങളോളം നിലനില്‍ക്കുമെന്നും നിരവധി റീറ്റെയ്‌ലര്‍മാര്‍ക്ക് ബിസിനസ് അവസാനിപ്പിക്കേണ്ടി വരുമെന്നുമാണ് കരുതുന്നത്.

പിടിച്ചു നില്‍ക്കാനും വളരാനും ആഗ്രഹിക്കുന്ന റീറ്റെയ്‌ലേഴ്‌സ് താഴെ നല്‍കിയിരുക്കുന്ന കാര്യങ്ങള്‍ ഉള്‍പ്പെടുത്തി ശരിയായ ഒരു ആക്ഷന്‍ പ്ലാന്‍ നടപ്പില്‍ വരുത്തേണ്ടതുണ്ട്.

1. സാധനങ്ങളിന്മേലുള്ള ചെലവ് കുറയ്ക്കുക, റെഡി കാഷ് നല്‍കി വിതരണക്കാരില്‍ നിന്ന് സാധനങ്ങള്‍ വാങ്ങി മൊത്തലാഭം വര്‍ധിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടി സ്വീകരിക്കുക.

സ്റ്റോക്ക് യുക്തിസഹമാക്കുന്നതിലൂടെയും (കൂടുതല്‍ വൈവിധ്യമായ ഉല്‍പ്പന്നങ്ങള്‍ കുറച്ചും പെട്ടെന്ന് വിറ്റു പോകുന്ന തരത്തിലുള്ള സാധനങ്ങള്‍ കൂടുതലായി ഉള്‍പ്പെടുത്തിയും മറ്റും) നല്ല കാഷ് ഡിസ്‌കൗണ്ടുകള്‍ നല്‍കുന്ന വിതരണക്കാരില്‍ നിന്ന് സാധനങ്ങള്‍ വാങ്ങിയും ലാഭം വര്‍ധിപ്പിക്കാനാകും.

Figure 4

Sl. No	Item	Code	Calculation	Amount
1	Sales	A		80
2	Cost of Goods Sold	B		68
3	Gross Profit	C	C = A - B	12
4	Salary	D		4
5	Incentives	E		1
6	Rent	F		2
6	Marketing	G		3
7	Overheads	H	H = D+E+F+G	10
8	Profit	I	I = C - H	2

2. ഭൂമി-കെട്ടിട ഉടമകളോട് കുറഞ്ഞ വാടക നിരക്കിനായും ഓഡിറ്റര്‍മാര്‍, കണ്‍സള്‍ട്ടന്റുകള്‍ തുടങ്ങിയ സേവന ദാതാക്കളോട് കുറഞ്ഞ ഫീസിനായും വിലപേശല്‍ നടത്തി ചെലവ് കുറയ്ക്കാനുള്ള മാര്‍ഗങ്ങള്‍ തേടണം.

മികച്ച പ്രകടനം നടത്താത്ത കൂടുതലായി വരുന്ന ജീവനക്കാരെ ഒഴിവാക്കിയും ശമ്പളയിനത്തില്‍ സ്ഥിരമായ വേതനം എന്നതിന് പകരം ഇന്‍സെന്റീവിന് കൂടുതല്‍ പ്രാധാന്യം നല്‍കി ജീവനക്കാര്‍ക്കുള്ള ശമ്പള ചെലവ് കുറച്ചും ബിസിനസില്‍ ചെലവ് കുറയ്ക്കാം.

3. ഫലപ്രദമല്ലാത്ത വിപണന മാര്‍ഗങ്ങള്‍ അവസാനിപ്പിച്ച് ആ തുക ഡിജിറ്റല്‍ മാര്‍ക്കറ്റിംഗിനായി വിനിയോഗിക്കുക

4. ഡിജിറ്റല്‍ മാര്‍ക്കറ്റിംഗില്‍ ആകര്‍ഷകമായ ഓഫറുകള്‍ എടുത്തു കാട്ടി (ഒന്നാമത്തെ പോയ്ന്റില്‍ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന മൊത്ത ലാഭം വര്‍ധിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികള്‍ ഉപയോഗിച്ച്) നിലവിലുള്ളതും പുതിയതുമായ ഉപഭോക്താക്കളെ ഷോപ്പുകളിലേക്ക് എത്തിക്കുക.

5. ഡിജിറ്റല്‍ മാര്‍ക്കറ്റിംഗിന്റെ ഭാഗമായി ലഭിക്കുന്ന അന്വേഷണങ്ങളെ വില്‍പ്പനയിലേക്ക് നയിച്ച് വില്‍പ്പന വര്‍ധിപ്പിക്കണം.

ഇത്തരം നടപടികള്‍ വിജയകരമായി നടപ്പിലാക്കുന്നത്, വില്‍പ്പന വര്‍ധിപ്പിക്കുന്നതിനും മുമ്പത്തെ പോലെ ലാഭം നേടുന്നതിനും റീറ്റെയ്‌ലറെ സഹായിക്കും. (ഫിഗര്‍ നാല് കാണുക). ■

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകള്‍ വളര്‍ത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീര്‍ഘകാല അടിസ്ഥാനത്തില്‍ സംരംഭകരുമായി ചേര്‍ന്ന് പ്രവര്‍ത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡ്വൈസറാണ് ലേഖകന്‍. 1992ല്‍ IIM (L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനുശേഷം ബിസിനസ് അഡ്വൈസറായി പ്രവര്‍ത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസള്‍ട്ട്‌സ് കണ്‍സള്‍ട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്‌സിക്യൂട്ടിവ് ഓഫീസറാണ്. email: tinyphilip@gmail.com, website: www.we-deliver-results.com