



THE CONTRARIAN CONSULTANT



സിബി ഹലിഷ

വിതരണക്കാർ എന്തുകൊണ്ട് കൂടുതൽ ഷോപ്പുകളിലേക്ക് നേരിട്ട് സേവനം എത്തിക്കണം?

ഉൽപ്പന്ന വിതരണ ശൃംഖലകൾ എങ്ങനെയാണ് വിവിധ തലങ്ങളിലൂടെ കടന്നുപോകുന്നതെന്നും അവയ്ക്ക് വിനിയോഗിച്ച സാമ്പത്തിക വശവും ചർച്ച ചെയ്യുകയാണ് ലേഖകൻ

എന്തുകൊണ്ടാണ് കേരളത്തിലെ മിക്ക വിതരണ ശൃംഖലകളും എല്ലാ വിപണികളിലേക്കും ഫലപ്രദമായി എത്താൻ എന്തു സംഭവവികാസം കണ്ടെത്താൻ കഴിയാതെ പോകാൻ തോൽവി സഹിക്കേണ്ടിവരുന്നു. ഇത്തരം വിതരണ ശൃംഖലയിലൂടെ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിതരണം ചെയ്യുന്ന മിക്ക സംരംഭകരും കുറച്ചിലായിരിക്കുന്നത്, കൂടുതൽ ഷോപ്പുകളിൽ തങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഉള്ള കണ്ടെത്താനാവാത്ത തിരമാലിനി വിപണിയെ ചുറ്റുമുറയ്ക്കാനും ഉപയോഗിക്കാനാവാത്തതാണ്.

വിതരണ ശൃംഖലയിൽ ഷോപ്പുകളുമായി നേരിട്ട് സമ്പർക്കമുള്ളതിനാലാണ് ഈയൊരു വിവിധ ഉണ്ടാകാൻ കഴിയുന്നതെന്നും അവർ കരുതുന്നു. അവസരമായാലും മിക്ക വിതരണക്കാരുടെയും ഈയൊരു വാദം

വ്യാപനം സാധ്യമല്ലാത്തതിന് തുടങ്ങിയ നിരവധി കാരണങ്ങളാണ്. കൂടുതൽ വിപണികളിലേക്ക് നേരിട്ട് എത്തുന്നതിനു വേണ്ട മാറ്റങ്ങൾ നടപ്പിൽ വരുത്താൻ വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടാണ്. അതോടൊപ്പം നേരിട്ട് കൂടുതൽ വിപണിയിലേക്ക് എത്തിയാൽ മെച്ചപ്പെട്ട വിൽപനയും ലാഭവും നേടാനാകുമോ എന്നും പരിശോധിക്കേണ്ടതാണ്.

ഇത് ഫലപ്രദമായി നടപ്പാക്കാൻ അടിസ്ഥാനപരമായ രണ്ടു ചോദ്യങ്ങൾക്ക് ഉത്തരം കണ്ടെത്തേണ്ടതാണ്. 1. വിതരണക്കാരുടെ ശൃംഖല നേരിട്ട് എത്താത്ത ഷോപ്പുകൾക്ക് മാത്രം വിൽപ്പനക്കാരുടെ സേവനം ശരിയായി ലഭ്യമാകുന്നുണ്ടോ? 2. കൂടുതൽ ഷോപ്പുകളെ നേരിട്ട് ബന്ധപ്പെടുമ്പോൾ വിതരണക്കാർക്ക് സാമ്പത്തികമായി മുൻപോട്ടുപോകാൻ

അവസരം ഉണ്ടോ? ആദ്യത്തെ ചോദ്യം നമുക്ക് വിശദമായി പരിശോധിക്കാം. വിതരണക്കാർ നേരിട്ട് സേവനം നൽകാത്ത ഷോപ്പുകളിൽ മാത്രം വിൽപ്പനക്കാർക്ക് സേവനം ലഭ്യമാകുന്നുണ്ടെന്ന് കരുതിക്കൂ. എന്നിരുന്നാലും മൊത്തവിൽപ്പനക്കാർക്ക്

Type of Shop	Product	Daily Sales	Monthly Sales	Net GP %	Monthly GP (Rs)
5 Wholesalers	Fast	7500	180000	2%	3600
	Medium				
	Slow				
Sub-Total		7500	180000		3600
5 Supermarkets	Fast	5000	120000	3%	3600
	Medium	2500	60000	6%	3600
	Slow	1250	30000	10%	3000
Sub-Total		8750	210000		10200
10 Big Shops	Fast	5000	120000	4%	4800
	Medium	2500	60000	7%	4200
	Slow	1250	30000	12%	3600
Sub-Total		8750	210000		12600
All Outlets	Fast	17500	420000		12000
	Medium	5000	120000		7800
	Slow	2500	60000		6600
Total		25000	600000		26400



ഒരു എതിർക്കുന്നു. തങ്ങളുടെ നേരിട്ട് എത്താത്ത വിപണികളിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് സാധ്യമാക്കുന്നുണ്ടെന്ന് അവർ വിശ്വസിക്കുന്നു. മാത്രമല്ല, മൊത്ത വിൽപ്പനക്കാർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് എത്താത്ത മുൻപോട്ടുപോകാനാണ് അവർ കരുതുന്നത്. ഈ ഷോപ്പുകളിൽ നേരിട്ട് എത്താത്ത വിപണിയിലേക്ക് സേവനം നൽകാൻ സാധ്യമാക്കുന്നുണ്ടെന്ന് അവർ വിശ്വസിക്കുന്നു. മാത്രമല്ല, മൊത്ത വിൽപ്പനക്കാർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് എത്താത്ത മുൻപോട്ടുപോകാനാണ് അവർ കരുതുന്നത്.

മൊത്ത വിൽപ്പനക്കാർക്ക് നേരിട്ട് സേവനം നൽകാൻ സാധ്യമാക്കുന്നുണ്ടെന്ന് അവർ വിശ്വസിക്കുന്നു. മാത്രമല്ല, മൊത്ത വിൽപ്പനക്കാർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് എത്താത്ത മുൻപോട്ടുപോകാനാണ് അവർ കരുതുന്നത്.

മൊത്ത വിൽപ്പനക്കാർക്ക് നേരിട്ട് സേവനം നൽകാൻ സാധ്യമാക്കുന്നുണ്ടെന്ന് അവർ വിശ്വസിക്കുന്നു. മാത്രമല്ല, മൊത്ത വിൽപ്പനക്കാർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് എത്താത്ത മുൻപോട്ടുപോകാനാണ് അവർ കരുതുന്നത്.

മൊത്ത വിൽപ്പനക്കാർക്ക് നേരിട്ട് സേവനം നൽകാൻ സാധ്യമാക്കുന്നുണ്ടെന്ന് അവർ വിശ്വസിക്കുന്നു. മാത്രമല്ല, മൊത്ത വിൽപ്പനക്കാർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് എത്താത്ത മുൻപോട്ടുപോകാനാണ് അവർ കരുതുന്നത്.

മൊത്ത വിൽപ്പനക്കാർക്ക് നേരിട്ട് സേവനം നൽകാൻ സാധ്യമാക്കുന്നുണ്ടെന്ന് അവർ വിശ്വസിക്കുന്നു. മാത്രമല്ല, മൊത്ത വിൽപ്പനക്കാർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് എത്താത്ത മുൻപോട്ടുപോകാനാണ് അവർ കരുതുന്നത്.