[redacted]

TKM
SINCE 1956
MEDIMIX

ഒരു വാൻ സെയ്ൽസ്മാന്റെ ലളിതമായ ഉദാഹരണം എടുത്തുകൊണ്ട് രണ്ടാമത്തെ ചോദ്യം വിശദമായി പരിശോധിക്കാം.

വാൻ സെയ്ൽസ്മാൻ ഒരാഴ്ചയിൽ ആറ് റൂട്ടുകളിലായി നൂറ് കടകളിലേക്കുള്ള സാധനങ്ങൾ നൽകുന്നതായി കരുതുക. ഓരോ റൂട്ടിലും അഞ്ച് മൊത്തവിൽപ്പനക്കാർ, അഞ്ച് സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകൾ, 10 വലിയ ഷോപ്പുകൾ, 40 മീഡിയം ഷോപ്പുകൾ, 40 ചെറിയ ഷോപ്പുകൾ എന്നിവ ഉണ്ട്.

മുൻ ലക്കങ്ങളിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്നതു പോലെ വിവിധ കാരണങ്ങളാൽ വാൻ സെയ്ൽസ്മാൻ ഇപ്പോൾ ഓരോ റൂട്ടിലും 20 ഷോപ്പുകളിൽ മാത്രമാണ് നേരിട്ട് സേവനം നൽകുന്നത്. അഞ്ച് മൊത്ത വിൽപ്പനക്കാർ, അഞ്ച് സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകൾ, പത്ത് വലിയ ഷോപ്പുകൾ എന്നിവയിൽ.

ടേബിൾ ഒന്നിൽ കാണുന്നതു പോലെ വാൻ സെയ്ൽസ്മാൻ സാധാരണയായി ഈ നിലയിൽ പ്രതിദിനം 25,000 രൂപയുടെയും പ്രതിമാസം ആറു ലക്ഷം രൂപയുടെയും വിൽപ്പന നടത്തുന്നു.

Table 2 – Billing by Distributor Salesman – Additional Coverage

Type of Shop	Product	Daily Sales	Monthly Sales	Net GP %	Monthly GP (Rs)
5 Wholesalers	Fast	2500	60000	2%	1200
	Medium	0	0	6%	0
	Slow	0	0	10%	0
	Sub-Total	2500	60000		1200
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
40 Medium Shops	Fast	10000	240000	5%	12000
	Medium	5000	120000	10%	12000
	Slow	2500	60000	15%	9000
	Sub-Total	17500	420000		33000
All Outlets	Fast	22500	540000		21600
	Medium	10000	240000		19800
	Slow	5000	120000		15600
	Total	37500	900000		57000

മൊത്തവിൽപ്പനക്കാർക്കും സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകൾക്കും വലിയ ഷോപ്പുകൾക്കും നൽകുന്ന സാധനങ്ങളിന്മേൽ വാൻ സെയ്ൽസ്മാന് എക്സ്ട്രാ ഡിസ്കൗണ്ട് നൽകേണ്ടി വരുന്നതിനാൽ, ടേബിൾ ഒന്നിൽ കാണുന്നതുപോലെ അറ്റ മൊത്ത ലാഭത്തിൽ (net gross profit) നിശ്ചിത ശതമാനം കുറവ് വരുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന്, പെട്ടെന്ന് വിറ്റഴിയുന്ന സാധനങ്ങളിൽ മൊത്തവിൽപ്പനക്കാർക്ക് വിൽക്കുമ്പോൾ വിതരണക്കാർക്കുള്ള അറ്റ മൊത്ത ലാഭം രണ്ടു ശതമാനവും സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകൾക്ക് നൽകുമ്പോൾ മൂന്നും വലിയ ഷോപ്പുകൾക്ക് നൽകുമ്പോൾ നാലും ശതമാനവുമാണ്.

മൊത്തവിൽപ്പനക്കാർ പെട്ടെന്ന് ചെലവാകുന്ന സാധനങ്ങൾക്ക് മുൻഗണന നൽകുമ്പോൾ സാവധാനം വിറ്റഴിക്കപ്പെടുന്ന സാധനങ്ങളുടെ വിൽപ്പന ടേബിൾ ഒന്നിൽ കാണുന്നതു പോലെ സാധാരണയിലും കുറവാണ് ഉണ്ടാകുന്നത്.

മൊത്തവിൽപ്പനക്കാർക്ക് വിറ്റ പെട്ടെന്ന് വിറ്റഴിക്കപ്പെടാവുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അവർ അപ്പോൾ തന്നെ 40 ഇടത്തരം കടകൾക്കും 40 ചെറിയ കടകൾക്കും നൽകുന്നു.

വരുമാനവും ലാഭവും കൂട്ടാം

സാധാരണ രീതിയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒരു വാൻ സെയിൽസ്മാന് ലഭിക്കുന്ന മൊത്ത ലാഭം ഏകദേശം 26400 രൂപയാണ്. വാൻ സെയിൽസ്മാന്റെ ശമ്പളം, വാനിന്റെ ചെലവുകൾ, ഡിപ്പോയുടെ ചെലവുകൾ എന്നിവയെല്ലാം വിതരണക്കാരൻ ഈ തുകയിൽ നിന്നു നൽകേണ്ടതുണ്ട്. ഇതെല്ലാം കഴിഞ്ഞ് വിതരണക്കാരന് ലഭിക്കുന്നത് തുച്ഛമായ ഒരു ലാഭം മാത്രമാണ്.

■■

മൊത്തവിൽപ്പനക്കാർ പെട്ടെന്ന് ചെലവാകുന്ന സാധനങ്ങൾക്ക് മുൻഗണന നൽകുന്നതിനാൽ സാവധാനം വിറ്റഴിക്കപ്പെടുന്ന സാധനങ്ങളുടെ വിൽപ്പന കുറയാനിടവരും

■■

വാൻ സെയിൽസ്മാൻ ഓരോ റൂട്ടിലെയും അറുപതു ഷോപ്പുകളിൽ, അതായത് അഞ്ച് മൊത്ത കച്ചവടക്കാർ, അഞ്ച് സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകൾ, 10 വലിയ ഷോപ്പുകൾ, 40 ചെറിയ ഷോപ്പുകൾ എന്നിങ്ങനെ അറുപതു ഷോപ്പുകളിൽ നേരിട്ട് എത്തുകയാണെങ്കിൽ എന്തു സംഭവിക്കുമെന്ന് പരിശോധിക്കാം.

മൊത്തവിതരണക്കാർക്കുള്ള വിൽപ്പന കുറഞ്ഞെങ്കിലും വാൻ സെയ്ൽസ്മാന്റെ പ്രതിദിന ബില്ലിംഗ് 37,500 രൂപയും പ്രതിമാസ ബില്ലിംഗ് തുക ഒൻപത് ലക്ഷമായും ഉയർന്നിരിക്കുന്നതായി ടേബിൾ രണ്ടിൽ കാണാം.

പ്രതിമാസ മൊത്ത ലാഭം 26,400 ൽ നിന്ന് ഇരട്ടിച്ച് 57,000 രൂപയായി അത്ഭുതാവഹമായ വളർച്ചയാണ് നേടിയിരിക്കുന്നത്. മൊത്തവിൽപ്പനക്കാരേക്കാളും സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകളേക്കാളും വലിയ ഷോപ്പുകളേക്കാളും കൂടുതൽ നെറ്റ് ഗ്രോസ് പ്രോഫിറ്റ് ലഭ്യമാകുന്ന 40 ഇടത്തരം ഷോപ്പുകളിലേക്കു കൂടി വിൽപ്പന നടത്തിയതാണ് ലാഭം കൂടാൻ പ്രധാന കാരണം.

40 ഇടത്തരം ഷോപ്പുകൾക്ക് നൽകിയ മികച്ച സേവനങ്ങളുടെ ഫലമായി പെട്ടെന്ന് വിറ്റഴിയുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന കൂടിയതിനൊപ്പം ടേബിൾ ഒന്നിൽ നിന്ന് വ്യത്യസ്തമായി പതുക്കെ വിറ്റഴിയുന്ന സാധനങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയും വളരെയേറെ വർധിച്ചതായി കാണാം. കൂടുതലായുള്ള 40 ഇടത്തരം ഷോപ്പുകളിൽ കൂടി സേവനം എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള ചെലവ് ഏറെയുണ്ടായില്ല. എന്നാൽ വളരെ എളുപ്പത്തിൽ കൂടുതൽ നെറ്റ് ഗ്രോസ് പ്രോഫിറ്റ് നേടാനാവുകയും ചെയ്തു.

മൊത്ത വിതരണക്കാർ ഓരോ റൂട്ടിലെയും നാല്പത് ചെറിയ ഷോപ്പുകളിൽ നടത്തുന്ന സേവനം തുടരും. വിതരണക്കാർ നേരിട്ട് നാല്പത് ഇടത്തരം കടകളിൽ സർവീസ് നടത്തുന്നതുകൊണ്ട് മൊത്ത വിൽപ്പനക്കാരുടെ ആകെ വിൽപ്പനയിൽ കുറവു വരും. എങ്കിലും വാൻ സെയിൽസ്മാൻമാരുടെ വിൽപ്പനയിൽ നല്ലൊരു പങ്ക് മൊത്ത വിതരണക്കാരിൽ നിന്ന് തന്നെയായിരിക്കും.

40 കടകളിലേക്ക് കൂടി നേരിട്ട് സേവനം എത്തിച്ചതിലൂടെ മൊത്തത്തിലുള്ള വിൽപ്പനയും വിതരണക്കാരന്റെ ലാഭവും വർധിക്കുകയും എല്ലാത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും വിൽപ്പന ഉറപ്പുവരുത്തുകയും ചെയ്തിരിക്കുന്നതായി മുകളിൽ പറഞ്ഞ കാര്യങ്ങളിൽ നിന്ന് മനസിലാക്കാം. ■

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാജ്യങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡൈ്വസറാണ് ലേഖകൻ.

ലക്നൗ IIM (L) നിന്ന് PGPM എടുത്തതിനു ശേഷം ബിസിനസ് അഡൈ്വസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. website: www.we-deliver-results.com, email: tinyphilip@gmail.com

GST Billing & Accounting Software
Rs.~~12,000~~/-
Now @ JUST 8,999/- ONWARDS
Proffessional Accounting Software for :
General Traders, Distributors, Schools, Supermarkets, Textiles, Restaurants, Provision Stores etc.
Authorised Distributors for :
POS, Thermal Printers, Barcode Printers, Barcode Scanner, Labels, Thermal Rolls
CALL FOR DEMO
Spider Techno Soft
www.spidertechnosoft.com
arun@spidertechnosoft.com
+91 9995801797
+91 9446421013
+91 9562454666
Attractive Margin For Computer Dealers

WHERE THE RAMAYANA IS TOLD IN KATHAKALI
WHERE FOLK STORIES ARE SUNG IN THEYYAM
WHERE HOUSES SAIL OVER BACKWATERS
WHERE THE SMELL OF TEA WAFTS ACROSS MOUNTAINS
WHERE AYURVEDA MASSAGES MORE THAN YOUR EGO
WHERE EVERY RESORT IS AN EXPERIENCE
WHISPERING PALMS ABAD LAKE RESORT KUMARAKOM
TURTLE BEACH MARARI, ALLEPPEY
ABAD HARMONIA AYURVEDA BEACH RESORT KOVALAM
ABAD HOTELS & RESORTS
www.abadhotels.com
For reservations call +914844144000 or mail at reservations@abadhotels.com
EXPLORE KERALA, EXPERIENCE ABAD
Kovalam . Munnar . Thekkady . Kumarakom . Marari . Alleppey

[redacted]