

THE CONTRARIAN CONSULTANT



ടിനി ഫിലിപ്പ്

# അറിഞ്ഞു വിറ്റാൽ, ഇരട്ടി നേടാം

ലാഭം അധികം ലഭിക്കുന്ന സാധനങ്ങൾ കണ്ടെത്തി അവയുടെ വിൽപ്പന തവരിച്ചെടുത്തിയാൽ ബിസിനസിലെ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കാനാകും

മുൻപ് പല കെട്ടിടങ്ങളിലും ഞാൻ, ഇപ്പോഴത്തെ പ്രസിഡൻ്റ് വരുമാനം കാര്യമായി വർദ്ധിപ്പിച്ച ഒരു സംരംഭകൻ കൂടി പഠിച്ചു ചെയ്തിരുന്നു.

മൂന്നു നിലകളുള്ളതായിരുന്ന ചെറുപ്പിൻ്റെ മുകളിലെ നില അപ്പൂട്ടു പട്ടി പ്രവർത്തിച്ച ചെലവ് ചുരുക്കുകയാണ് സംരംഭകൻ ചെയ്തത്. ഇതു വഴി സ്റ്റോക്കിൽ കാര്യമായ കുറവു വരുത്താനും അദ്ദേഹത്തിനായി. അടുത്തതായി മെട്രിക്സ് നിലയിലുള്ള ചെലവ് നിറുപ്പാക്കി എല്ലാ ഉറവിട വിറ്റ് ലാഭം വാർഷിക അടച്ചു തീർക്കുകയും അതുവഴി പലിശയിനത്തിലെ ചെലവ് കുറയ്ക്കുകയും ചെയ്തു.

പിന്നീട് വിവാഹപാർട്ടികൾ ബുക്ക് ചെയ്തിരിക്കുന്ന ആരംഭങ്ങൾ പുറത്തുചുരുക്കുകയും ചെയ്തപ്പോൾ അവ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ചെലവ് കുറയ്ക്കുകയും ചെയ്തു. അവയുടെ, ഗവൺമെന്റ് വിറ്റഴിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള ചെലവുകളുടെ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് ഉറപ്പു വരുത്തുകയും അതിന്റെ വിൽപ്പന മികച്ച രീതിയിൽ ആരംഗിച്ച് ഉറപ്പു വരുത്തുകയും ചെയ്തു. കൂടാതെ മാല കൂടുതൽ വിതരണക്കാലത്ത് നിന്ന് കൂടുതൽ തവണ വാങ്ങാൻ തുടങ്ങുകയും ചെയ്തു.

**കൂടുതൽ വിൽക്കാനെന്ത് എന്ത്?**

സംരംഭകൻ മുൻപെഴെഴിച്ച് നിന്ന് ആഴ്ചയിൽ ഒരിക്കൽ എന്ന നിലയിൽ ആരംഭങ്ങൾ വാങ്ങുവാൻ തുടങ്ങി. നേരത്തെ മാസത്തിൽ ഒരിക്കലായിരുന്നു പർച്ചേസ് നടത്തിയിരുന്നത്. ഇത് മുൻപെഴെഴിച്ച് നിന്നുള്ള ആരംഭങ്ങളുടെ വിൽപ്പന കൂട്ടുന്നും സംരംഭകൻ മാസ മുഴുവനും ആരംഭങ്ങളുടെ സ്റ്റോക്ക് ഉറപ്പു വരുത്താനും സാധിച്ചു.

വരുമാനത്തിൽ വിറ്റഴിയുന്ന പ്രാദേശിക ആരംഭങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയും വർദ്ധിക്കുകയും അതോ ആരംഭങ്ങൾ വാങ്ങാനുള്ള തുക തുടർന്ന് മുൻപെഴെഴിച്ച് നിന്നുള്ള ആരംഭങ്ങൾ വാങ്ങാൻ വകമാറ്റത്തിൽ അനുമതി ലഭിച്ചു.

മുകളിൽ കണിപ്പു നക്ഷത്രങ്ങളുടെ ഫലമായി സംരംഭകൻ ട്രെയിഡ് ചെയ്തത് കാര്യമായും പലതരം സറ്റാർഡായും മൂന്നു ശതമാനമായും നിരക്ക് മേൽ ഇൻവെൻ്റ് മെന്റ് 16 ശതമാനമായും വർദ്ധിപ്പിക്കാനായി.

നിരപ്പ് മേൽ ഇൻവെൻ്റ് മെന്റ് 16 ശതമാനത്തിലെത്തിച്ചും സംരംഭകൻ തൃപ്തനാകാത്തതിനാൽ അത് മെച്ചപ്പെടുത്താനുള്ള പുതിയ വഴികളെ കുറിച്ച് അദ്ദേഹം പഠിച്ചു തുടങ്ങി.

സാമ്പത്തികമായ കാര്യങ്ങൾ അപഗ്രഹണം ചെയ്തതിലൂടെ വേഗം ലാഭം ശേഖരണം 69 ശതമാനം എന്ന താഴ്ന്ന നിലയിലാണെന്ന് അദ്ദേഹം മനസ്സിലാക്കി. രാജ്യം ലാഭത്തിന്റെ ശതമാനത്തിൽ വർദ്ധന ലഭിക്കാ കഴിയാതെ ലാഭം കൂടുതൽ ലഭിക്കുന്ന ആരംഭങ്ങൾ കൂടുതലായി വിൽക്കാനെന്ന് അദ്ദേഹം മനസ്സിലാക്കി.

അതോടെ പ്രധാനപ്പെട്ട മാതൃക

മാറ്റമേ യോഗ്യം അദ്ദേഹം വിളിച്ചു പേർക്കുകയും എങ്ങനെ കൂടുതൽ ലാഭം നേടാവുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കാനെന്നും അപ്രായങ്ങൾ തെളി.

കൂടുതൽ ലാഭം നേടിയെന്ന തരത്തിൽ കൂടുതൽ തുകയുള്ള ആരംഭങ്ങൾ കൂടുതലായി വിറ്റഴിക്കണമെന്ന് ഫിനാൻസ് മാതൃക നിർദ്ദേശിച്ചു. എന്നാൽ മറ്റുള്ളവർ അതിനെ ശക്തമായി എതിർത്തു. കാരണം ഇത്തരം തുകയുള്ള ആരംഭങ്ങൾ കൂടു

തലായും വാങ്ങുന്നത് വിവാഹ പാർട്ടികളാണെന്നും വിപണിയിലെ കടുത്ത മത്സരം മൂലം വളരെ കുറഞ്ഞ ലാഭത്തിലാണ് അവ വിറ്റു പോകുന്നതെന്നും അവർ വാദിച്ചു. 25 ശതമാനം ലാഭം ലഭിക്കുന്ന വരുമാന ആരംഭങ്ങൾ കൂടുതലായി വിൽക്കാനെന്ന് വരുമാന നേടാൻ മാതൃക നിർദ്ദേശിച്ചു. നിലവിൽ വരുമാന ആരംഭങ്ങളുടെ വിൽപ്പന വളരെ കുറവുമാണ്. ചെറുപ്പിൻ്റെ വിറ്റഴിക്കാൻ്റെ അഞ്ചു ശതമാനം മാത്രമാണ്.

തുകയുള്ള ആരംഭങ്ങളുടെ സ്റ്റോക്ക് എങ്ങനെ എന്നും താൽപ്പര്യമുള്ള ആരംഭങ്ങൾ വിപണിയിൽ നിന്ന് മാറ്റാനും അതേ

ലാഭം കൂടുതൽ നേടാനുള്ള വഴികളാണ് സംരംഭകൻ സ്വന്തം മനോഭാവമേന്മയ്ക്ക് നേടിയത്. അവരുടെ നിർദ്ദേശങ്ങളും പലതായിരുന്നു. മികച്ച വഴി അദ്ദേഹം കണ്ടെടുത്തു. തന്നെ ചെയ്തു

Table 1: Current Yearly Financials

Code	Item	Calculation	Rs
A	Sales		130
B	COGS		121
C	GP	A-B	9
D	OH		5
E	Interest		0
F	Net Profit	C-D-E	4
G	Inventory		20
H	Fixed Assets		5
I	Investment	G+H	25
J	Loan (Overdraft)		0
K	Net Profit %	(F/A)x100	3%
L	ROI %	(F/I)x100	16%

രം ആരംഭങ്ങൾ കൂടുതലായി എത്തിച്ചാൽ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കാനെന്നും വരുമാനം നേടാൻ മാതൃക നിർദ്ദേശിച്ചു.

എന്നാൽ ഈ നിർദ്ദേശങ്ങളും മൂലമായും മാതൃക നിർദ്ദേശിച്ചു. തുകയുള്ള ആരംഭങ്ങളുടെ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കാനും അവർ അപ്രായപ്പെട്ടു. അതോ ലാഭം നേടാനാകാതെ കൂടുതൽ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് വർഷം മുൻപ് നിറുപ്പാക്കി തുകയുള്ളവർക്ക് മാത്രമേ പൊതുകയുള്ളൂവെന്ന് അവർ പറഞ്ഞു.

ഇത്തരം സംരംഭകൻ, തന്റെ ചെറുപ്പിൻ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കാനും വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കാനും മാതൃക നിർദ്ദേശിച്ചു. മാതൃക നിർദ്ദേശിച്ചു. മാതൃക നിർദ്ദേശിച്ചു. മാതൃക നിർദ്ദേശിച്ചു.

പിന്നീട് നടന്ന പഠിച്ചപ്പോൾ, തന്റെ ചെറുപ്പിൻ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കാനും വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കാനും മാതൃക നിർദ്ദേശിച്ചു. മാതൃക നിർദ്ദേശിച്ചു. മാതൃക നിർദ്ദേശിച്ചു. മാതൃക നിർദ്ദേശിച്ചു.

