| Table 2: New Yearly Financials | | | |
|---|---|---|---|
| Code | Item | Calculation | Rs |
| A | Sales | | 135 |
| B | COGS | | 125 |
| C | GP | A-B | 10 |
| D | OH | | 5 |
| E | Interest | | 0 |
| F | Net Profit | C-D-E | 5 |
| G | Inventory | | 20 |
| H | Fixed Assets | | 5 |
| I | Investment | G+H | 25 |
| J | Loan (Overdraft) | | 0 |
| K | Net Profit % | (F/A)x100 | 3.7% |
| L | ROI % | (F/I)x100 | 20% |

സംരംഭകൻ ഉടനെ ഇത്തരത്തിൽ ലൈറ്റ് വെയ്റ്റ് ഡയമണ്ട് ആഭരണങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന സെയിൽസ് വിഭാഗത്തിലെ ജീവനക്കാരുടെ മീറ്റിംഗ് വിളിച്ചു ചേർക്കുകയും വിൽപ്പന കാര്യമായ തോതിൽ വർധിപ്പിക്കാനായി എന്താണ് വേണ്ടതെന്ന് ചോദിക്കുകയും ചെയ്തു.

അവരിൽ ഭൂരിഭാഗം പേരും പരാതി പറഞ്ഞത്, ലൈറ്റ് വെയ്റ്റ് ഡയമണ്ട് സ്റ്റോക്കിലെ അപര്യാപ്തതയെ കുറിച്ചാണ്. മറ്റൊരു പ്രശ്നം, ഡയമണ്ട് ലൈറ്റ് വെയ്റ്റ് ആഭരണങ്ങളിലെ വൈവിധ്യമില്ലായ്മയാണ്. അത് വർധിപ്പിക്കുകയാണെങ്കിൽ കൂടുതൽ ഉപഭോക്താക്കളെ ആകർഷിക്കാൻ കഴിയുമെന്നും അവർ അഭിപ്രായപ്പെട്ടു. ഈ രണ്ട് പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുകയാണെങ്കിൽ ലൈറ്റ് വെയ്റ്റ് ഡയമണ്ട് ആഭരണങ്ങളുടെ വിൽപ്പന ഇരട്ടിയാക്കി വർധിപ്പിക്കാനാകുമെന്ന് അവർ ഉറപ്പിച്ചു പറഞ്ഞു.

എന്തുകൊണ്ടാണ് ലൈറ്റ് വെയ്റ്റ് ഡയമണ്ട് ആഭരണങ്ങളുടെ സ്റ്റോക്ക് ആവശ്യത്തിന് ഇല്ലാത്തതെന്ന് ഡയമണ്ട് സെക്ഷൻ മാനേജരോട് സംരംഭകൻ ചോദിച്ചു. ലൈറ്റ് വെയ്റ്റ് ഡയമണ്ട് ആഭരണങ്ങളുടെ വിതരണക്കാർക്ക് അപ്പപ്പോൾ തന്നെ പണം നൽകേണ്ടി വരുന്നുണ്ടെന്നും ഓരോ മൂന്നു മാസത്തിലും ഹെവി വെയ്റ്റ് ഡയമണ്ട് ആഭരണങ്ങൾ കൂടുതലായി വാങ്ങുകയും അവയുടെ പേമെന്റ് തന്നെ ബാക്കിയാവുകയും ചെയ്യുന്നതിനാൽ ലൈറ്റ് വെയ്റ്റ് ആഭരണങ്ങൾ തുടർച്ചയായി വാങ്ങാൻ ആകുന്നില്ലെന്നും ഡയമണ്ട് സെക്ഷൻ മാനേജർ വെളിപ്പെടുത്തി.

> **എളുപ്പം വിറ്റഴിയുന്നതിന്റെ സ്റ്റോക്ക് വർധിപ്പിക്കാൻ തന്ത്രപരമായ സമീപനമാണ് ആ സംരംഭകൻ സ്വീകരിച്ചത്. അതോടെ ഡെഡ്സ്റ്റോക്ക് കുറയുകയും ചെയ്തു**

ഹെവി വെയ്റ്റ് ഡയമണ്ട് ആഭരണങ്ങളിൽ സിംഹഭാഗവും ഔട്ട് ഓഫ് ഫാഷൻ ആണെന്ന കാര്യം മുമ്പ് സെക്ഷൻ മാനേജർ പറഞ്ഞിരുന്നത് സംരംഭകൻ ഓർത്തു.

ഔട്ട് ഓഫ് ഫാഷൻ ആയ സ്റ്റോക്ക് നൽകി പകരം ലൈറ്റ് വെയ്റ്റ് ആഭരണങ്ങൾ വാങ്ങാനാകുമോയെന്ന് അദ്ദേഹം സെക്ഷൻ മാനേജരോട് ചോദിച്ചു. അതിൽ ഭൂരിഭാഗവും മാറ്റി വാങ്ങാനാകുമെന്ന് മാനേജർ മറുപടി നൽകി.

ഔട്ട് ഓഫ് ഫാഷൻ ആയ ഹെവി വെയ്റ്റ് ഡയമണ്ട് ആഭരണങ്ങൾ പലതും മാറ്റി പകരം ആകർഷകമായ ലൈറ്റ് വെയ്റ്റ് ആഭരണങ്ങൾ വാങ്ങുകയും വൈവിധ്യമാർന്ന ലൈറ്റ് വെയ്റ്റ് ആഭരണങ്ങൾ ഒരുക്കുകയും ചെയ്തു. പേമെന്റ് പ്രശ്നത്തിലാക്കുന്ന ഹെവി വെയ്റ്റ് ഡയമണ്ട് ആഭരണങ്ങളുടെ വലിയ തോതിലുള്ള വാങ്ങൽ അവസാനിപ്പിക്കാനും സംരംഭകൻ തീരുമാനിച്ചു. അതിനു പകരം, ഒരു ഹെവി വെയ്റ്റ് ആഭരണം വിൽക്കുമ്പോൾ അതിന് പകരം മറ്റൊന്ന് സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യുന്ന തരത്തിലുള്ള വാങ്ങൽ നടത്താമെന്ന് സെക്ഷൻ മാനേജർ നിർദ്ദേശിച്ചു.

## മിന്നുന്ന വളർച്ച

ഇത് ലൈറ്റ് വെയ്റ്റ് ഡയമണ്ട് ആഭരണങ്ങൾ ഒന്നു തീരുമ്പോൾ മറ്റൊന്ന് എന്ന തരത്തിൽ വിതരണക്കാരിൽ നിന്ന് വാങ്ങാൻ ഷോപ്പിനെ പ്രാപ്തമാക്കുകയും സ്റ്റോക്കിന്റെ അപര്യാപ്തത ഇല്ലാതാക്കുകയും ചെയ്തു.

ഈ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തിയ ശേഷം അത്ഭുതപ്പെടുത്തുന്ന പുരോഗതിയാണ് സംരംഭകന് കാണാനായത്. ഇതോടെ ടേബിൾ രണ്ടിൽ കാണുന്നതു പോലെ വിൽപ്പന 135 രൂപയായി വർധിക്കുകയും മൊത്ത ലാഭം 7.4 ശതമാനമായി ഉയരുകയും അറ്റാദായം 3.7 ശതമാനത്തിലെത്തുകയും ചെയ്തു. റിട്ടേൺ ഓൺ ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് 20 ശതമാനവുമായി.

വിറ്റഴിക്കാൻ എളുപ്പവും കൂടുതൽ ലാഭം നേടിത്തരുന്നതുമായ വസ്തുക്കളുടെ വിൽപ്പന വർധിപ്പിക്കാനുള്ള നടപടികളിലൂടെ ഒരു ബിസിനസിന്റെ റിട്ടേൺ ഓൺ ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് എങ്ങനെ കാര്യമായി വർധിപ്പിക്കാനാകുമെന്ന് മുകളിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്ന ഉദാഹരണം വെളിപ്പെടുത്തുന്നു. ■

*ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാജ്യങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡ്വൈസറാണ് ലേഖകൻ. 1992ൽ IIM (L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനു ശേഷം ബിസിനസ് അഡ്വൈസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടിവ് ഓഫീസറാണ്. website: www.we-deliver-results.com, email: tinyphilip@gmail.com*

BIG
Discounts on
Classifieds

To advertise Call:
0484-2315840, 2316494

**Ernakulam:**
Mr. Mohanakumar-9061480718,
Mr. Satheesh Kumar-9072570055
**Trivandrum & Kollam:**
Mr. Arun Thampi R - 9744443400
**Thrissur:**
Mr. Muraleedharan - 9 072570053
**Malappuram & Palakkad:**
Mr. Mohandas - 9072570058
**Kozhikode:**
Mr. Vinaya Kumar - 9072570059
**Kannur, Kasaragod & Wayanad:**
Mr. Mangalesh - 9072570057
**Kottayam, Idukki & Pathanamthitta:**
Mr. Rajendran - 9446672092

| | Single Insertion | | 3+ insertions | 6+ insertions | 12+ insertions | 20+ insertions |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Size | Regular Rate | Offer Rate | Offer Rate | Offer Rate | Offer Rate | Offer Rate |
| 3x1 col | ₹2700 | ₹1500 | ₹1350 | ₹1200 | ₹1050 | ₹900 |
| 5x1 col | ₹4500 | ₹2500 | ₹2250 | ₹2000 | ₹1750 | ₹1500 |
| 5x2 col | ₹9000 | ₹5000 | ₹4500 | ₹4000 | ₹3500 | ₹3000 |
| 10x2col | ₹18000 | ₹10000 | ₹9000 | ₹8000 | ₹7000 | ₹6000 |

**Dhanam Publications Pvt. Ltd.**
Kadavanthra, Cochin-682 020, Phone: 0484-2315840, 2316494
E-mail: mail@dhanam.in, advertise@dhanam.in. Website: www.dhanamonline.com
വനിതകൾക്ക്
അവസരങ്ങൾ

A COMPLETE IT HYPERMARKET
LAPTOPS | DESKTOPS | PRINTERS | PROJECTORS | CCTV
ACCESSORIES | SMARTPHONES | AIR CONDITIONERS | HOME APPLIANCES
0% INTEREST EASY EMI SCHEME
OPEN ON ALL SUNDAYS
EXCHANGE OFFERS
HASSLE FREE ONSITE SERVICE
ESQUIRE®
AN ISO 9001: 2015 COMPANY
9746 117 932
8113 984 441
8606 523 555
FOR SERVICE
04872330931
ESQUIRE HOUSE, MANNATH LANE, THRISSUR
KOZHIKODE | KOTTAYAM | ERNAKULAM | TRIPRAYAR | PERINTHELMANNA
WWW.ESQUIRECOMPUTERS.COM