Figure 4: Actual Monthly Billing (Year 2)

Project	Item	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Yearly Total
Project 3	Work Done	45	45	45	45	45	45	30						300
	Billing			300		300		300						900
Project 4	Work Done	45	45	45	45	45	45	30						300
	Billing			300		300		300						900
Project 5	Work Done							20	45	45	45	45	45	245
	Billing									300		300		600
Project 6	Work Done								45	45	45	45	45	225
	Billing										300		300	600
Total Billing		0	0	600	0	600	0	600	0	300	300	300	300	3000

Figure 5: Actual Monthly Billing (Year 3)

Project	Item	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Yearly Total
Project 5	Work Done	30	25											55
	Billing		300											300
Project 6	Work Done	30	30	15										75
	Billing			300										300
Project 7	Work Done	20	25	35	30	30	30	30	30	30	30	10		300
	Billing				300			300				300		900
Project 8	Work Done			30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	300
	Billing						300			300			300	900
Project 9	Work Done				20	20	20	20	20	20	20	20	30	190
	Billing								300					300
Project 10	Work Done												20	20
	Billing													0
Total Billing		0	300	300	300	0	300	300	300	300	0	300	300	2700

Figure 6: Actual Financials (Yearly)

Code	Item	Calculation	Year 1 (Rs)	Year 2 (Rs)	Year 3 (Rs)
A	Revenue		1800	3000	2700
B	Salary		1200	1200	1200
C	Overhead		1200	1200	1200
D	Profit	A-B-C	-600	600	300

ന്നു കണ്ടപ്പോൾ സംരംഭകൻ സംതൃപ്തിയിലായി. അത്യാവശ്യം എസ്റ്റാബ്ലിഷ് ആയതോടെ മൂന്നാം വർഷം മുതൽ സ്ഥാപനത്തിന് അതിന്റെ ശേഷിക്കും മേലെ പ്രോജക്ടുകൾ ലഭിച്ചു തുടങ്ങി.

സ്ഥാപനത്തിന്റെ ബില്ലിംഗ് കൂട്ടാനായി ലഭിച്ച എല്ലാ പ്രോജക്ടുകളും ഏറ്റെടുത്തു നടത്താൻ സംരംഭകൻ തീരുമാനിച്ചു. മൂന്നാം വർഷത്തിൽ സ്ഥാപനം ഒരേസമയം മൂന്നു പ്രോജക്ടുകൾ ചെയ്യാൻ തുടങ്ങി.

മൂന്നാം വർഷത്തെ ബില്ലിംഗ് രീതിയാണ് ഫിഗർ 5 ൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നത്. മൂന്നാം വർഷത്തിൽ ഒരേ സമയം നിരവധി പ്രോജക്ടുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുകയും ഫ്രണ്ട് എൻഡ് ജീവനക്കാരെ പൂർണ തോതിൽ തന്നെ ഉപയോഗിക്കുകയും ചെയ്തുവെങ്കിലും ബില്ലിംഗ് വളരെയധികം താഴേക്കു പോയി. മാത്ര മല്ല വേഗതയുടേയും ഗുണമേന്മയുടേയും കാര്യത്തിൽ ഇടപാടുകാർ അസംതൃപ്തരാവുകയും ചെയ്തു.

ഫിഗർ 6 ൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ മൂന്നാം വർഷത്തിൽ ലാഭം പകുതിയിലധികം താഴ്ന്നതു കണ്ട് സംരംഭകൻ അന്ധാളിച്ചു. അതോടെ പ്രധാന ജീവനക്കാരുമായി ഇരുന്നു പ്രശ്നങ്ങൾ വിലയിരുത്താനും സ്ഥാപനത്തിന്റെ ലാഭം കൂട്ടാനുള്ള വഴികൾ കണ്ടെത്താനും സംരംഭകൻ തീരുമാനിച്ചു.

എങ്ങനെയാണു സംരംഭകൻ നൂതനമായ മാനേജ്മെന്റ് രീതികളിലൂടെ തന്റെ സ്ഥാപനത്തെ ലാഭത്തിലാക്കിയതെന്നു അടുത്ത ലക്കത്തിൽ വിശദമാക്കാം. ■

ഇന്നു മില്യൺ ഡോളർ രൂപയുള്ളിലുടമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി റീട്ടെയിൽ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡൈസറാണ് ലേഖകൻ.

ജയ്പൂർ IIM (L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനു ശേഷം ബിസിനസ് അഡൈസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ടിസ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. website: www.we-deliver-results.com, email: timphilip@gmail.com