ലഭിച്ച ഗുണം ഇല്ലാതാക്കാൻ തുടങ്ങി. സിംഗിൾ റീറ്റെയ്ൽ ഷോപ്പുകളേക്കാൾ മികച്ച നേട്ടം നിലനിർത്താൻ റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്നുകൾ സെൻട്രൽ വെയർഹൗസ് സംവിധാനത്തെ അടുത്ത തലത്തിലേക്ക് കൊണ്ടു പോകേണ്ടി വരുന്നു. ഇതിന്റെ ആദ്യപടി എന്നു പറയുന്നത് ടേബിൾ ൽ കാണുന്നതുപോലെ പുതിയ പ്രൊഡക്ട് ക്ലാസിഫിക്കേഷൻ നടപ്പാക്കുകയാണ്.

മിക്ക റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്ൻ സ്റ്റോറുകളിലും വിറ്റഴിയുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ.

അതേസമയം ചില റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്ൻ സ്റ്റോറുകളിൽ നന്നായി വിൽപ്പന നടക്കുകയും മറ്റു ചില സ്റ്റോറുകളിൽ കുറവ് വിൽപ്പന നടക്കുകയും ചെയ്യുന്നതാണ് ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ.

മിക്ക റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്ൻ സ്റ്റോറുകളിലും ഏറ്റവും മോശം വിൽപ്പന നടക്കുന്നതാണ് ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ.

ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എല്ലാ റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്ൻ സ്റ്റോറുകളിലും ലഭ്യമാക്കേണ്ടതിനാൽ സെൻട്രൽ വെയർഹൗസിൽ ശരിയായ രീതിയിൽ സ്റ്റോക്കുകൾ സംഭരിച്ചു വയ്ക്കേണ്ടതായി വരും.

അപര്യാപ്തത കുറച്ചുകൊണ്ട് റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്നുകളിൽ ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ മൊത്ത വിൽപ്പന ഉയർത്തണമെങ്കിൽ വിതരണ കാലയളവ് കാര്യമായി വർധിപ്പിക്കുകയും സപ്ലൈ ലീഡ്-ടൈം കുറയ്ക്കുകയും വേണം.

വിൽപ്പനയിലും ലാഭത്തിലും വലിയ വർധനയുണ്ടാക്കാൻ ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിതരണ കാലാവധി കാര്യമായി വർധിപ്പിക്കുകയും സപ്ലൈ ലീഡ്-ടൈം കുറയ്ക്കുകയും ചെയ്യണമെങ്കിൽ റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്നുകൾ വലിയ ശ്രമം തന്നെ നടത്തേണ്ടി വരും.

പരിശ്രമത്തിനനുസരിച്ച നേട്ടം ലഭിക്കില്ലെന്ന് വിശ്വസിച്ച് മിക്ക റീറ്റെയ്ൽ ചെയിനുകളും റിവേഴ്സ് ലോജിസ്റ്റിക്സ് എന്ന ഉപായത്തോട് ഇപ്പോഴും പുറം തിരിഞ്ഞു നിൽക്കുകയാണ്

റിവേഴ്സ് ലോജിസ്റ്റിക്സ് സഹായിക്കുമോ?

റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്നിലെ ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സ്റ്റോക്കും നഷ്ടമാർജിനും കുറച്ച് മൊത്ത വിൽപ്പന ഉയർത്താൻ അവ ഏറ്റവും കൂടുതലായി വിറ്റഴിക്കപ്പെടുന്ന സ്റ്റോറുകളിൽ ലഭ്യമാക്കുകയാണ് വേണ്ടത്, അതേപോലെ ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഏറ്റവും കുറവ് വിൽപ്പന നടത്തുന്ന സ്റ്റോറുകളിൽ നിന്ന് അവ പിൻവലിച്ച് സെൻട്രൽ വെയർഹൗസുകളിൽ ബഫർ സ്റ്റോക്കായി സൂക്ഷിക്കുകയും വേണം.

ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തുന്ന സ്റ്റോറുകൾ വെയർഹൗസ് ശേഖരത്തിൽ നിന്ന് ആവശ്യമായ സ്റ്റോക്ക് സംഭരിക്കണം.

റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്നുകളിൽ ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലെ നഷ്ട മാർജിനും മൊത്ത സ്റ്റോക്കും കുറയ്ക്കാൻ അവ സെൻട്രൽ വെയർ ഹൗസുകളിൽ സ്റ്റോക്ക് ചെയ്യരുത്.

ഏതെങ്കിലും സ്റ്റോറുകൾ ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടുതലായി വിൽക്കുന്നുണ്ടെങ്കിൽ അധികം വിൽപ്പന നടക്കാത്ത മറ്റ് ഷോപ്പുകളിൽ നിന്ന് ഈ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പിൻവലിച്ച് ഈ സ്റ്റോറുകളിൽ സംഭരിക്കാവുന്നതാണ്. ഒപ്പം ഇത് വിറ്റഴിക്കുന്ന മറ്റ് സ്റ്റോറുകൾക്ക് സപ്ലൈ ചെയ്യുകയുമാവാം.

എല്ലാ റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്നുകളും ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പൂർണമായും വിറ്റഴിക്കുന്നതു വരെ ഇത് തുടരുക.

മേൽപറഞ്ഞ പ്രവർത്തനം റീറ്റെയ്ൽ ഷോപ്പുകളുടെ സ്റ്റോക്കും മാർജിൻ നഷ്ടവും കുറച്ച് വിൽപ്പന വർധിപ്പിക്കും. ഇതു മൂലം സിംഗിൾ റീറ്റെയ്ൽ ഷോപ്പുകളെ അപേക്ഷിച്ച് മത്സരരംഗമകമായ നേട്ടം നൽകാനും സാധിക്കും.

സെൻട്രൽ വെയർഹൗസുകളിൽ നിന്ന് സ്റ്റോറുകളിലേക്ക് ടെപ്പ് , ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ യഥാസമയം മാറ്റാനുള്ള റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്നുകളുടെ കഴിവാണ് ടെപ്പ് , ടെപ്പ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ വിജയത്തിനും എന്ന് മേൽപ്പറഞ്ഞ കാര്യങ്ങളിൽ നിന്നും മനസിലാക്കാവുന്നതാണ്. റിവേഴ്സ് ലൊജിസ്റ്റിക്സ് എന്നാണ് ഈ പ്രക്രിയയെ വിളിക്കുന്നത്.

ഇപ്പോൾ മിക്ക റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്നുകളും റിവേഴ്സ് ലോജിസ്റ്റിക്സ് എന്ന ഉപായത്തോട് പുറംതിരിഞ്ഞു നിൽക്കുകയാണ്. മതിയായ നേട്ടം ലഭിക്കാതെ ആവശ്യമില്ലാത്ത പരിശ്രമം എടുക്കുകയാണെന്നാണ് അവർ വിശ്വസിക്കുന്നത്.

എന്നാലും റീറ്റെയ്ലിൽ വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വർധിക്കുന്നതിനാൽ സിംഗിൾ റീറ്റെയ്ൽ ഷോപ്പുകളെയും ഈ സംവിധാനമില്ലാത്ത മറ്റ് റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്നുകളെയും അപേക്ഷിച്ച് മികച്ച നേട്ടം ഉണ്ടാക്കാൻ റിവേഴ്സ് ലോജിസ്റ്റിക്സ് നടപ്പാക്കുന്ന റീറ്റെയ്ൽ ചെയ്നുകൾക്ക് സാധിക്കുമെന്നാണ് ഞാൻ വിശ്വസിക്കുന്നത്. ■

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അക്സലേറ്ററാണ് ലൈക്കേൽ. ലൈക്കേൽ നിന്ന് D എടുത്തതിനു ശേഷം ബിസിനസ് അക്സെലേറ്ററായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം നിസ്തർസ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്.