



ടിബി ഫിലിപ്പ്

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

# 'ഗ്രേറ്റ് ബിസിനസ്' ആകാൻ ഇതാ, ഒരു വഴി

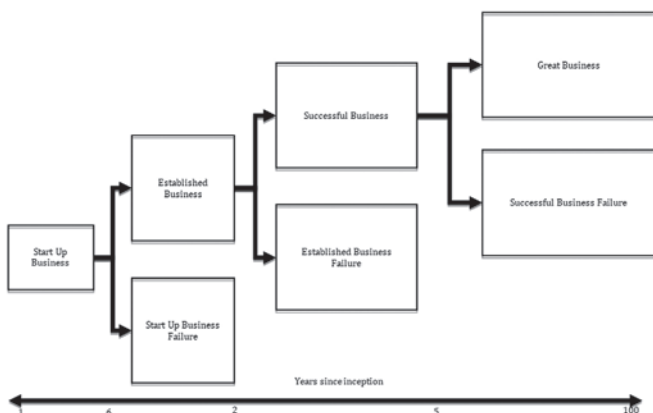
ബിസിനസ്സിന് നാലുഘട്ടങ്ങളുണ്ട്. പല കാരണങ്ങൾ കൊണ്ട് ആദ്യമുന്നു ഘട്ടങ്ങളിലും പരാജയപ്പെട്ടേക്കാം. പരാജയപ്പെട്ടുപോകാതെ മഹത്തായ ബിസിനസ് കെട്ടിപ്പടുക്കാൻ ചെയ്യേണ്ട കാര്യങ്ങളിവയാണ്

സംരംഭകത്വം അത്ര എളുപ്പമല്ലെന്ന് നമുക്കെല്ലാവർക്കും അറിയാം. എന്നിരുന്നാലും ബിസിനസിലെ ബുദ്ധിമുട്ടുകളെ പല സംരംഭകരും നിസാര വൽക്കരിക്കുന്നതായി എനിക്ക് തോന്നാറുണ്ട്. വിജയം എന്നതിന്റെ നിർവചനത്തിൽ നിന്ന് തുടങ്ങുന്നു പ്രശ്നങ്ങൾ.

ബിസിനസ് ജീവിത ചക്രത്തിൽ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ബിസിനസ് (Start Up Business), വിജയിച്ച ബിസിനസ് (Successful Business) എന്നിങ്ങനെ രണ്ട് ഘട്ടങ്ങളാണ് ഉള്ളതെന്നാണ് പല സംരംഭകരും വിശ്വസിക്കുന്നത്.

അത് ശരിയല്ലെന്നാണ് ഞാൻ കരുതുന്നത്. ബിസിനസിൽ യഥാർത്ഥത്തിൽ, ഫിഗർ ഒന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ നാലു ഘട്ടങ്ങളുണ്ട്. സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ബിസിനസ്, എസ്റ്റാബ്ലിഷ്ഡ് ബിസിനസ്, സക്സസ്ഫുൾ ബിസിനസ്, ഗ്രേറ്റ് ബിസിനസ് എന്നിങ്ങനെ.

Figure 1: Business Lifecycle



ഗ്രേറ്റ് ബിസിനസ് എന്ന ഘട്ടത്തിലെത്തുന്നതാണ് യഥാർത്ഥ ബിസിനസ് വിജയം എന്നാണ് എന്റെ നിർവചനം. അതേസമയം, മിക്ക സംരംഭകരും സക്സസ്ഫുൾ ബിസിനസ് എന്ന ഘട്ടത്തിൽ തന്നെ തൃപ്തരാകുന്നു.

പരാജയം ഏതു ഘട്ടത്തിലും ഉണ്ടാകാം. ഓരോ ഘട്ടത്തിലെയും പരാജയത്തിന് വ്യത്യസ്ത കാരണങ്ങളായിരിക്കും എന്നു മാത്രം.

ബിസിനസ് ജീവിത ചക്രത്തിലെ ഓരോ ഘട്ടങ്ങളിലെയും പരാജയങ്ങളുടെ കാരണത്തെ കുറിച്ച് നമുക്ക് പരിശോധിക്കാം.

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ബിസിനസിലെ പരാജയ നിരക്ക് വളരെ കൂടുതലാണ്. പ്രമോട്ടർമാരുടെ പ്രാപ്തിക്കുറവ്, അനുഭവത്തിന്റെ അഭാവം, തെറ്റായ ഉൽപ്പന്ന/സേവന ആശയം, ഫണ്ടിംഗ് ഇല്ലായ്മ തുടങ്ങിയവയാണ്. ഇവയുടെ പരാജയത്തിന് സാധാരണയായി കാരണമാകുന്നു.

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ഘട്ടം വിജയകരമായി കടന്നുകിട്ടിയാൽ സംരംഭം എസ്റ്റാബ്ലിഷ്ഡ് ബിസിനസ് ആയി. അടിസ്ഥാനപരമായി മത്സരക്ഷമതയും ന്യായമായ ഉപഭോക്തൃ അടിത്തറയുമുള്ള, സാമ്പത്തികമായി ലാഭകരമായ, ചുരുങ്ങിയത് ഒരു മാന്യകാലമെങ്കിലും നേരിട്ട ചരിത്രവും ഉള്ളവയാകണം ഇത്.

അതിശയകരമെന്നു പറയട്ടെ, എസ്റ്റാബ്ലിഷ്ഡ് ബിസിനസിന്റെയും പരാജയ നിരക്ക് വളരെ ഉയർന്നതാണ്.

## എന്തുകൊണ്ട് പരാജയം?

എസ്റ്റാബ്ലിഷ്ഡ് ബിസിനസുകൾ താരതമ്യേന കരുത്തുള്ളതായതു കൊണ്ടു തന്നെ ഈ ഘട്ടത്തിൽ പരാജയ നിരക്ക് വളരെ കുറഞ്ഞിരിക്കേണ്ടതാണ്.

മാനേജ്മെന്റ് കൺസൾട്ടന്റുകൾ, വിജയികളെന്ന് കരുതപ്പെടുന്ന സംരംഭകർ, മാനേജ്മെന്റ് മാഗസിനുകൾ/ബുക്കുകൾ തുടങ്ങിയവ മുഖേന പ്രചരിക്കപ്പെടുന്ന ജനപ്രിയമായതെങ്കിലും വികലമായ മാനേജ്മെന്റ് സിദ്ധാന്തങ്ങൾ പിന്തുടരുന്നതാണ് മിക്ക ബിസിനസുകളും ഈ ഘട്ടത്തിൽ പരാജയപ്പെടുന്നതെന്ന് ഞാൻ കരുതുന്നു.

പിന്തുടരപ്പെടുന്ന തെറ്റായ ചില സിദ്ധാന്തങ്ങൾ - പരമാവധി കാര്യക്ഷമതയോടെ എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും നടത്തുക, വിപണി ഊർജസ്വലമായിരിക്കുമ്പോൾ പരമാവധി വളർച്ച നേടുക, വായ്പ എടുക്കുക, പരമാവധി വിപണി പങ്കാളിത്തം, ഉൽപ്പാദനക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് മതിയായ മാനേജ്മെന്റ് ശേഷി ഉപയോഗപ്പെടുത്താതിരിക്കുക തുടങ്ങിയവയാണ്.

എസ്റ്റാബ്ലിഷ്ഡ് ഘട്ടം വിജയകരമായി മറികടന്നാൽ ആ ബിസിനസ് സക്സസ്ഫുൾ ആയി. വളരെ വലുതും ശക്തമായ മത്സരക്ഷമതയും വലിയ ഉപഭോക്തൃനിരയും വളരെ ലാഭത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നതും കരുത്തുറ്റ ഘടനയും മികച്ച മാനേജ്മെന്റ് ടീമും ഉള്ളവയാണ് ഇത്.

എന്നാൽ അതിശയകരമെന്നു തന്നെ പറയട്ടെ,

സക്സസ്ഫുൾ ബിസിനസിന്റെയും പരാജയ നിരക്ക് വളരെ ഉയർന്നതു തന്നെയാണ്. അങ്ങനെയൊരിക്കലും സംഭവിച്ചു കൂടാത്തതാണ്. അങ്ങേയറ്റം കരുത്തുള്ള ബിസിനസ് പരാജയപ്പെട്ടുകൂടാത്തതാണ്.

ഒരു ബിസിനസ്, അവരുടെ ഏറ്റവും പ്രധാന കരുത്തിൽ (core strength) (ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകുന്ന പ്രധാന ഓഫറുകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ളത്) ശ്രദ്ധിക്കാതെ വലിയ വിറ്റുവരവ്, വിപുലമായ നെറ്റ് വർക്ക്, കരുത്തുറ്റ ബ്രാൻഡ് തുടങ്ങിയ പിന്നീട് ഉണ്ടായ കരുത്തിൽ (Derived Strength) ശ്രദ്ധിക്കുന്നതുകൊണ്ടാണ് മിക്ക സക്സസ്ഫുൾ ബിസിനസുകളും പരാജയപ്പെടുന്നതെന്നാണ് എന്റെ വിശ്വാസം.

ഇത്തരം ബിസിനസുകൾ ചെറുതായിരുന്നപ്പോൾ (ചെറിയ വിറ്റുവരവ്, ചെറിയ നെറ്റ് വർക്ക്, ബ്രാൻഡ് നാമം ഇല്ലാതിരിക്കുക) പ്രധാന കരുത്ത് ഉപയോഗിച്ചാണ് അവ വളർന്നിരുന്നത്. അന്ന് എടുത്തു പറയാൻ തക്ക മറ്റു കരുത്തുകൾ ഇല്ലായിരുന്നു.

എന്നിരുന്നാലും അവ വിജയിച്ചു കഴിഞ്ഞതിനു ശേഷം സാധാരണയായി രണ്ടാം തലമുറ ഉടമകളും പ്രൊഫഷണലുകളുമാണ് ബിസിനസ് നടത്തുക. അവരാകട്ടെ പ്രധാന കരുത്തിനെ മറന്ന് വിറ്റുവരവ്, നെറ്റ് വർക്ക്, ബ്രാൻഡ് തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങളിൽ ശ്രദ്ധയുണ്ടാകുന്നു. ഇത് അവരെ പിന്നീടുള്ള ശക്തമായ മത്സരം അതിജീവിക്കാൻ കഴിയാതെയാക്കുന്നു.

വിജയകരമായ ബിസിനസുകൾ അവരുടെ പ്രധാന കരുത്തിലും ഉയർന്നുവന്ന കരുത്തിലും തുല്യ ശ്രദ്ധ നൽകി ഗ്രേറ്റ് ബിസിനസ് ആയി മാറണം.

“ചെറുതെങ്കിലും നിശ്ചിത സ്വേച്ഛമുണ്ടെങ്കിൽ ഓൺലൈനായി നേടാം പേഴ്സണൽ ലോൺ”

ഓൺലൈനായി അപേക്ഷിക്കുവാൻ  
[www.thazhayilfinance.com](http://www.thazhayilfinance.com)

വിശ്വസിക്കാം  
ചങ്ക് പോലെ

96565 45000 ലേക്ക് മിസ്ഡ് കോൾ ചെയ്യൂ

താഴെയിൽ പേഴ്സണൽ ലോൺ

ബിസിനസ്സ് ലോൺ
ടു വീലർ ലോൺ
ഗോൾഡ് ലോൺ

**THAZHAYIL FINANCE**  
CIN:U65993KL1989PTC069557  
Fast growing online lending NBFC

Registered Office: Thazhayil Building, Near Metro Station, Kadavanthra, Kochi  
Admin. Office: Thazhayil Building, Elanthoor, Pathanamthitta

Ph: 0484-2310001, 8592951999 | [www.thazhayilgroup.com](http://www.thazhayilgroup.com) | Visit us : [f/thazhayilfinanceonline](https://www.facebook.com/thazhayilfinanceonline) | [yt/thazhayilfinance](https://www.youtube.com/thazhayilfinance)