



ടാനി ഫിലിപ്പ്

സൂപ്പർ സെയ്ൽസ് നടത്താൻ അഞ്ചു വഴികൾ

ഈ അഞ്ചു കാര്യങ്ങൾ ശരിയായ വിധത്തിൽ നടത്തിയാൽ സംരംഭം സൂപ്പർ സെയ്ലിലേക്കും സൂപ്പർ ലാഭത്തിലേക്കും എത്തും

കോവിഡ് 19 ന് ശേഷം പല മേഖലകളിലെയും സംരംഭകരും വിൽപ്പനയിൽ പ്രശ്നം നേരിടുന്നുണ്ട്. അവർക്ക് ന്യായമായ ലാഭം നേടാവുന്ന തരത്തിൽ വേണ്ടത്ര ലാഭകരമായ വിൽപ്പന നടത്താൻ ആകുന്നില്ല. സെയ്ൽസ് ടീമിന്റെ കുറഞ്ഞ ഉൽപ്പാദനക്ഷമതയാണ് പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു കാരണം. മിക്ക സെയ്ൽസ് ടീമും അവരുടെ കഴിവിനെക്കാൾ വളരെ കുറഞ്ഞ അളവിലേ വിൽപ്പന നടത്തുന്നുള്ളൂ. മിക്ക സംരംഭകരുടെയും വിശ്വാസം നല്ല സെയ്ൽസ് മാനാജർ ഉണ്ടെങ്കിൽ മികച്ച ഉൽപ്പാദനക്ഷമതയും ആവശ്യത്തിന് വിൽപ്പനയും ഉണ്ടാകുമെന്നാണ്. ദുർഭാഗ്യവശാൽ, നല്ലൊരു സെയ്ൽസ് മാനാജർ ഉണ്ടായിരിക്കുന്നത് വിൽപ്പനയ്ക്ക് ആവശ്യമായ ഒരു നിബന്ധനയാണെങ്കിലും അത് മതിയായ അവസരമല്ല.

സത്യത്തിൽ, നല്ല വിൽപ്പന ഉണ്ടാവണമെങ്കിൽ പാലിച്ചിരിക്കേണ്ട നിരവധി നിബന്ധനകളുണ്ട്.

ഈ കൂടുതൽ വ്യക്തമായി മനസ്സിലാക്കാൻ, ഒരു ഉൽപ്പാദന കമ്പനിയുടെ സെയ്ൽസ് ടീമിന്റെ ലളിതമായ ഉദാഹരണം എടുക്കാം. ഇവർ റിറ്റെയ്ൽ ഷോപ്പിലേക്ക് സാധനങ്ങൾ നേരിട്ട് നൽകുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

ഫിഗർ ഒന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ സൂപ്പർ സെയ്ലിന് മികച്ച സെയ്ൽസ് മാനാജർ ഉണ്ടായിരിക്കുക എന്നത് തീർച്ചയായും അടിസ്ഥാനപരമായ ആവശ്യമാണ്.

Figure 1 - Step 1 to Super Sales



നല്ല സെയ്ൽസ് മാനാജർ സ്വഭാവവിശേഷങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണ്?

ലളിതമായി പറഞ്ഞാൽ, മികച്ച സെയ്ൽസ് മാനാജർക്ക് റൂട്ടിലെ ആവശ്യമായ എല്ലാ ഷോപ്പുകളും സന്ദർശിക്കുന്നതിനൊപ്പം വിൽപ്പന ശേഷി ഉള്ളയാളുമായിരിക്കണം.

സൂപ്പർ സെയ്ൽസ് ഉറപ്പാക്കുന്നതിനുള്ള രണ്ടാമത്തെ പടിയാണ് ഫിഗർ രണ്ടിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ സെയ്ൽസ് മാനാജർ സന്ദർശിക്കുന്നതിന് അയാളുടെ റൂട്ടിൽ ആവശ്യമായ മികച്ച ഷോപ്പുകൾ ഉണ്ടായിരിക്കുക എന്നതാണ്.

Figure 2 - Step 2 to Super Sales



മികച്ച ഷോപ്പ് എന്നതുകൊണ്ട് എന്താണ് അർത്ഥമാക്കുന്നത്?

ഇന്നത്തെ കടുത്ത സാമ്പത്തിക സാഹചര്യത്തിൽ ഷോപ്പുകളിൽ നല്ലൊരു പങ്കും സമീപഭാവത്തിൽ തന്നെ അടച്ചുപൂട്ടും. അടച്ചുപൂട്ടലിന് ഒരുങ്ങുന്ന ഷോപ്പ് തിരക്കേറിയ മികച്ച ഷോപ്പ് ആയിരിക്കില്ല.

മികച്ച ഷോപ്പിനുള്ള മറ്റൊരു അളവുകോൽ വിൽപ്പന ശേഷിയാണ്. നല്ല വിൽപ്പന ശേഷിയുള്ളതും അടച്ചുപൂട്ടലിലേക്ക് പോകാത്തതുമായ ഷോപ്പുകളാണ് മികച്ച ഷോപ്പുകൾ.

നമ്മുടെ മികച്ച സെയ്ൽസ് മാനാജർ മികച്ച ഷോപ്പുകളിൽ എല്ലാം എത്തുന്നുണ്ടെന്നും ആവശ്യത്തിന് മികച്ച ഷോപ്പുകൾ കൈവശമുണ്ടെന്നും ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതുണ്ട്.

സൂപ്പർ സെയ്ൽസിനുള്ള മൂന്നാമത്തെ പടി ഫിഗർ മൂന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ എല്ലാ മികച്ച ഷോപ്പുകളുമായും ശക്തമായ ബന്ധം ഉണ്ടായിരിക്കുക എന്നതാണ്.

Figure 3 - Step 3 to Super Sales



മികച്ച ഷോപ്പുകളുമായുള്ള ശക്തമായ ബന്ധം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്, കൂടുതൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എടുക്കുന്ന തരത്തിൽ ഈ ഷോപ്പുകളെ പ്രചോദിപ്പിക്കുന്നതിനായി സെയ്ൽസ് മാനാജർ ഒരു പദ്ധതി ഉണ്ടായിരിക്കുക എന്നതാണ്.

സൂപ്പർ സെയ്ൽസിനുള്ള നാലാമത്തെ പടി, ഫിഗർ നാലിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ നമ്മുടെ എല്ലാ മികച്ച ഷോപ്പുകളിലും നല്ല പ്രോഡക്റ്റ് പ്ലേസ് മെന്റ് ഉണ്ടായിരിക്കുക എന്നതാണ്.

Figure 4 - Step 4 to Super Sales



നല്ല പ്രോഡക്റ്റ് പ്ലേസ് മെന്റ് എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത് പരമാവധി വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എല്ലാ മികച്ച ഷോപ്പുകളിലും ലഭ്യമാക്കുക എന്നതാണ്.

സൂപ്പർ സെയ്ലിനുള്ള അഞ്ചാമത്തെയും അവസാനത്തെയും പടി, ഫിഗർ അഞ്ചിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ എല്ലാ മികച്ച ഷോപ്പുകളിലും ആവശ്യമായ ഡിമാൻഡ് സൃഷ്ടിക്കുക എന്നതാണ്.

Figure 5 - Step 5 to Super Sales



ഡിമാന്റ് മീഡിയ അടക്കമുള്ള ചെലവുകുറഞ്ഞതും ഫലപ്രദമായ പ്രാദേശിക മാർക്കറ്റിംഗ് രീതികൾ ഉപയോഗിച്ച് ഈ ഷോപ്പുകളിൽ നമ്മുടെ ഉൽപ്പന്നത്തിന് കൂടുതൽ ഡിമാൻഡ് ഉണ്ടാക്കുക എന്നാണ് ആവശ്യമായ ഡിമാൻഡ് സൃഷ്ടിക്കുക എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്.

ഈ അഞ്ചു കാര്യങ്ങളും ശരിയായ വിധത്തിൽ നടപ്പിലാക്കിയാൽ ബിസിനസ് സൂപ്പർ സെയ്ൽസ് നേടുകയും അത് സംരംഭത്തെ സൂപ്പർ ലാഭത്തിലേക്ക് നയിക്കുകയും ചെയ്യും.

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

MONEYLIFE NEWS & VIEWS
IN YOUR INTEREST

PLAIN TRUTH

Unbiased Research and Hard Facts.
Clear Analysis. No beating about the bush. Practical Guide on investment, insurance, taxes plus much more

SUBSCRIBE NOW!

Moneylife Weekly Online Magazine

<https://www.moneylife.in/subscribe/index.html>