



ടിനി ഫിലിപ്പ്

# സെയ്ൽസ് ടാർഗറ്റ് നേടാനാവുന്നില്ലേ? ഇതാ അതിനുള്ള വഴി

പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന മികവിലെത്താനാവാത്ത സെയ്ൽസ് മാന്മാരെ മെച്ചപ്പെടുത്താൻ കൂടുതൽ സമയവും ഊർജ്ജവും പാഴാക്കേണ്ടതില്ല

പല സംരംഭകരും വിൽപ്പനയുടെ കാര്യത്തിലാണ് കടുത്ത പ്രശ്നങ്ങൾ നേരിടുന്നത്. ഇതിലെ പ്രധാന പ്രശ്നങ്ങളിൽ ഒന്ന്, കമ്പനിയുടെ പ്രതിമാസ വിൽപ്പന ലക്ഷ്യം നേടുന്നതിലുള്ള സെയ്ൽസ് ടീമിന്റെ കഴിവുകേടാണ്.

ഓരോ മാസവും ചില സെയ്ൽസ് മാന്മാർ അവരുടെ ടാർഗറ്റ് കൈവരിക്കുമ്പോൾ മറ്റുള്ള ബഹുഭൂരിപക്ഷത്തിനും അതിനാവുന്നില്ല. അത് കമ്പനിക്ക് മൊത്തത്തിലുള്ള ടാർഗറ്റ് നേടുന്നതിന് തടസമാകുന്നു.

എന്തുകൊണ്ടാണത്? ഈ പ്രശ്നം വിശദമായി മനസ്സിലാക്കുന്നതിന് എട്ടു സെയ്ൽസ് മാന്മാരുള്ള ഒരു സംരംഭകനെ ഉദാഹരണമായെടുക്കാം.

ഓരോ സെയ്ൽസ് മാന്മാനും അയാളുടെ പ്രദേശം, വിൽപ്പന ശേഷി, മുൻകാല പ്രകടനം എന്നിവയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ വ്യത്യസ്ത ടാർഗ്റ്റാണ് നൽകിയിരിക്കുന്നത്. ഫിഗർ 1 കാണുക.

Figure 1: Salesman & Company Target

SI No	Salesman	Monthly Target
1	Salesman A	100
2	Salesman B	100
3	Salesman C	50
4	Salesman D	50
5	Salesman E	30
6	Salesman F	30
7	Salesman G	20
8	Salesman H	20
<b>Total</b>		<b>400</b>

ഫിഗർ ഒന്നിൽ കാണുന്നതു പോലെ കമ്പനിയുടെ ആകെ ടാർഗറ്റ് 400 ആണ്. ഓരോ സെയ്ൽസ് മാന്മാനും 20 മുതൽ 100 വരെ പ്രതിമാസ ടാർഗറ്റ് നൽകിയിരിക്കുന്നു. ഇതിൽ ഏതാനും സെയ്ൽസ് മാന്മാർ അവരുടെ ടാർഗറ്റ് നേടുകയും ബാക്കിയുള്ളവർ അവരുടെ ടാർഗറ്റ് നേടുന്നതിൽ പരാജയപ്പെടുകയുമാണ് സാധാരണ സംഭവിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഫിഗർ രണ്ട് കാണുക.

Figure 2: Salesman & Company Targets Vs Achievement

SI No	Salesman	Monthly Target	Achievement	% Achievement
1	Salesman A	100	100	100%
2	Salesman B	100	90	90%
3	Salesman C	50	45	90%
4	Salesman D	50	40	80%
5	Salesman E	30	25	83%
6	Salesman F	30	25	83%
7	Salesman G	20	15	75%
8	Salesman H	20	15	75%
<b>Total</b>		<b>400</b>	<b>355</b>	<b>89%</b>

ഈ തരത്തിലുള്ള വ്യക്തിഗത പ്രകടനം അല്ലാതെ കുറച്ചു മാസങ്ങളായി കമ്പനിയുടെ മൊത്തത്തിലുള്ള ടാർഗറ്റ് നേടാറില്ല. നല്ല പ്രകടനം നടത്താത്ത

സെയ്ൽസ് മാന്മാരാണ് പ്രശ്നമെന്ന് സംരംഭകനും സെയ്ൽസ് മാനേജർ മാർക്കും തോന്നി. പ്രകടനമികവ് കാട്ടാത്ത സെയ്ൽസ് മാന്മാർ നല്ല പ്രകടനം കാഴ്ചവെച്ചാൽ കമ്പനിക്ക് ടാർഗറ്റ് കൈവരിക്കാനാകുമെന്ന് അവർ വിശ്വസിച്ചു. അതുകൊണ്ടു തന്നെ അവരുടെ സമയവും ഊർജ്ജവുമെല്ലാം മികച്ച പ്രകടനം നടത്താത്ത സെയ്ൽസ് മാന്മാരെ അവരുടെ ടാർഗ്ഗിലെത്തിക്കാനുള്ള ലക്ഷ്യത്തിനായി ചെലവിട്ടു.

ദുർഭാഗ്യവശാൽ ഈ ശ്രമങ്ങളെല്ലാം ഉണ്ടായിട്ടും മിക്ക സെയ്ൽസ് മാന്മാർക്കും അവരുടെ ടാർഗറ്റ് കണ്ടെത്താൻ കഴിയാതെ വരികയും മാസങ്ങളായി കമ്പനിക്കും അതിന്റെ ലക്ഷ്യത്തിലേക്ക് എത്താനാകാതെ പോകുകയും ചെയ്തു. സെയ്ൽസ് മാന്മാർക്ക് പ്രകടനമികവ് നടത്താൻ കഴിയാതെ പോകുന്നതിന്റെ പ്രധാന കാരണം പരിമിതമായ വിൽപ്പന ശേഷി തന്നെയാണ്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ അവരുടെ ടാർഗറ്റ് കൈവരിക്കുക എന്നത് ബുദ്ധിമുട്ടേറിയ കാര്യവുമാണ്.

ഈ പ്രശ്നം പരിഹരിക്കുന്നതിനായി സംരംഭകർ ആദ്യം മനസ്സിലാക്കേണ്ടത്, ചില സെയ്ൽസ് മാന്മാർക്ക് ഓരോ മാസവും ലക്ഷ്യത്തിലെത്താനാകാതെ പോകുന്നതിന് അവരുടേതല്ലാത്ത കാരണങ്ങളും ഉണ്ടെന്നതാണ്. അതുകൊണ്ട് കമ്പനിയുടെ ടാർഗറ്റ് കൈവരിക്കുന്നതിന്, മോശം പ്രകടനം നടത്തുന്ന സെയ്ൽസ് മാന്മാരിലൂടെയുള്ള നഷ്ടം നികത്തുന്നതിന് പ്രാപ്തമായ രീതിയിൽ ചില സെയ്ൽസ് മാന്മാർ മികച്ച പ്രകടനം പുറത്തെടുക്കുന്നുണ്ടെന്ന് സംരംഭകരും സെയ്ൽസ് മാനേജർമാരും ഉറപ്പു വരുത്തണം.

ഉയർന്ന ടാർഗറ്റ് നിശ്ചയിച്ചിരിക്കുന്ന സെയ്ൽസ് മാൻ എ, സെയ്ൽസ് മാൻ ബി തുടങ്ങിയവരായിരിക്കണം സ്വാഭാവികമായും മികച്ച പ്രകടനം നടത്തേണ്ടത്.

മിക്ക അവസരങ്ങളിലും ഈ സെയ്ൽസ് മാന്മാർ ഉയർന്ന വിൽപ്പന ശേഷി ഉള്ളവരായിരിക്കും.

കുറഞ്ഞ ടാർഗ്റ്റുള്ള മികവ് കാട്ടാത്ത സെയ്ൽസ് മാന്മാരുടെ പ്രകടനം മെച്ചപ്പെടുത്താനായി സമയവും ഊർജ്ജവും ചെലവിടുന്നതിന് പകരം സംരംഭകരും സെയ്ൽസ് മാനേജർമാരും മികച്ച പ്രകടനം കാഴ്ചവെക്കുന്ന സെയ്ൽസ് മാന്മാരെ ഓരോ മാസവും അതിനേക്കാൾ മെച്ചപ്പെട്ട പ്രകടനം നടത്തിക്കാൻ ശ്രമിക്കുകയാണ് വേണ്ടത്.

ഇക്കാര്യം ശരിയായ വിധത്തിൽ ചെയ്താൽ, കൂടുതൽ മികവ് കാട്ടുന്ന ഉയർന്ന ടാർഗറ്റ് നിശ്ചയിച്ചിട്ടുള്ള സെയ്ൽസ് മാന്മാരുടെ പ്രകടനം കൊണ്ട്, മികവ് കാട്ടാത്ത സെയ്ൽസ് മാന്മാരുടെ മോശം പ്രകടനത്തെ മറികടക്കാനും കമ്പനിക്ക് തങ്ങളുടെ വിൽപ്പന ലക്ഷ്യം കൈവരിക്കാനും കഴിയും. ഫിഗർ മൂന്ന് കാണുക.

തുടർച്ചയായി മോശം പ്രകടനം നടത്തുന്ന സെയ്ൽസ് മാന്മാർക്ക് പകരം കണ്ടെത്തുന്നതിനും അതിലൂടെ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കാനും കമ്പനിക്കാകും.

Figure 3: Salesman & Company Targets Vs Achievement - Focusing on Overachiever

SI No	Salesman	Monthly Target	Achievement	% Achievement
1	Salesman A	100	130	130%
2	Salesman B	100	120	120%
3	Salesman C	50	45	90%
4	Salesman D	50	40	80%
5	Salesman E	30	25	83%
6	Salesman F	30	20	67%
7	Salesman G	20	10	50%
8	Salesman H	20	10	50%
<b>Total</b>		<b>400</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

മുകളിൽ കാണുന്നതു പോലെ, അതിപ്രകടനം നടത്തുന്നവരിൽ കൂടുതൽ ശ്രദ്ധ നൽകി വേറിട്ട ചിന്തയിലൂടെ സംരംഭകർക്ക് സെയ്ൽസ് ടാർഗറ്റ് കൈവരിക്കാനാകും.

ഇന്ത്യയിലും ജി.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 കൺസൾട്ടിംഗ് 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>