അപ്പോൾ, എന്താണ് വിൻ-വിൻ ഫ്രാഞ്ചൈസിംഗ്?

ആദ്യമായി, വിൻ-വിൻ ഫ്രാഞ്ചൈസിംഗിന്റെ പ്രധാന ഘടകങ്ങൾ എന്തെന്ന് മനസിലാക്കാം.

ഫ്രാഞ്ചൈസികളെ അവരുടെ ഇഷ്ടത്തിനനുസരിച്ച് സ്റ്റോറുകൾ പ്രവർത്തിപ്പിക്കാൻ അനുവദിക്കുന്നത് വലിയ ശ്രദ്ധാമാകുമെന്ന് വിജയിച്ച റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയ്ക്ക് അറിയാം. ഓരോ സ്റ്റോറുകളിലും വ്യത്യസ്ത തരത്തിലുള്ള സേവന നിലവാരം ഉണ്ടാകുന്നത് ബ്രാൻഡിൽ വെള്ളം ചേർക്കലാകുമെന്നും അവർ മനസിലാക്കുന്നു.

സ്റ്റോർ നടത്തിപ്പ് പൂർണമായും ഫ്രാഞ്ചൈസിയെ ഏൽപ്പിക്കുന്നത് ബിസിനസ് വ്യാപിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ഏറ്റവും മികച്ച മാർഗമല്ലെന്നാണ് ഇതിനർത്ഥം.

അതുകൊണ്ട് വിൻ വിൻ ഫ്രാഞ്ചൈസിംഗിന്റെ ആദ്യത്തെ ഘടകം, ഫ്രാഞ്ചൈസിയുടെ ദീർഘകാല വിജയത്തിനായി എല്ലാ സ്റ്റോറുകളും ഫ്രാഞ്ചൈസർ നേരിട്ട് നടത്തണമെന്നതാണ്.

ദീർഘകാല വിജയത്തിന് ഫ്രാഞ്ചൈസറുടെയും ഫ്രാഞ്ചൈസിയുടെ ലക്ഷ്യം ഒന്നു തന്നെയായിരിക്കണമെന്ന് വിജയിച്ചൊരു റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയ്ക്ക് അറിയാം.

ഫ്രാഞ്ചൈസി യൂണിറ്റിന്റെ നിക്ഷേപത്തിൽ നിന്നുള്ള വരുമാനമായിരിക്കണം ഇരുവരുടെയും പൊതുലക്ഷ്യം. തങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള ലാഭത്തിൽ നിന്നല്ല, മറിച്ച് ഫ്രാഞ്ചൈസി യൂണിറ്റിന്റെ ലാഭത്തിൽ നിന്നൊരു വിഹിതം നേടിയായിരിക്കണം ഫ്രാഞ്ചൈസർ തങ്ങളുടെ ലാഭം കണ്ടെത്തേണ്ടത് എന്നതാണ് വിൻ വിൻ ഫ്രാഞ്ചൈസിംഗിന്റെ രണ്ടാമത്തെ ഘടകം. എല്ലാ ഫ്രാഞ്ചൈസി സ്റ്റോറുകളും ഫ്രാഞ്ചൈസർ നേരിട്ട് നടത്തുകയാണെങ്കിൽ ഇത് സാധ്യമാണ്.

പുതിയ ഫ്രാഞ്ചൈസി സ്റ്റോറുകൾ ലാഭത്തിലാകണമെങ്കിൽ ആവശ്യത്തിന് പരിശീലനം സിദ്ധിച്ചതും ആത്മാർത്ഥതയുമുള്ള ജീവനക്കാരെ വിന്യസിച്ചിരിക്കണമെന്ന് വിജയിച്ച റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയ്ക്ക് അറിയാം.

ഫ്രാഞ്ചൈസി തങ്ങളുടെ നിക്ഷേപത്തിൽ നിന്ന് മാന്യമായൊരു വരുമാനം ലക്ഷ്യമിടുമ്പോൾ, എത്രയും പെട്ടെന്ന് വിൽപ്പന വർധിപ്പിക്കുകയെന്നതു മാത്രമാണ് ഫ്രാഞ്ചൈസർ ലക്ഷ്യമിടുന്നത്

ഇത്തരത്തിലുള്ള ജീവനക്കാരെ നിലവിലുള്ള സ്റ്റോറുകളിൽ നിന്ന് പുതിയ സ്റ്റോറുകളിലേക്ക് മാറ്റണം. ഇത്തരത്തിലുള്ള മികച്ച ജീവനക്കാരെ കുറച്ചു മാത്രമേ കണ്ടെത്താനായുള്ളുവെങ്കിൽ ആ വർഷം തുറക്കുന്ന പുതിയ സ്റ്റോറുകളുടെ എണ്ണവും കുറയ്ക്കാം.

റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖല നൽകുന്ന മികച്ച ജീവനക്കാരുടെ എണ്ണത്തിനനുസരിച്ച് നിയന്ത്രിതമായ രീതിയിൽ മാത്രം വളരുകയെന്നതാണ് വിൻ വിൻ ഫ്രാഞ്ചൈസിംഗിന്റെ മൂന്നാമത്തെ ഘടകം.

കരുത്തുറ്റ വിതരണ ശൃംഖലയുടെയും മികച്ച മാർക്കറ്റിംഗിന്റെയും ഗുണം ലഭിക്കണമെങ്കിൽ പുതിയ സ്റ്റോറുകളുടെ ഒരു കൂട്ടായ്മ സൃഷ്ടിക്കണമെന്ന് വിജയിച്ച റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയ്ക്ക് അറിയാം.

സ്മാർട്ട് ആയ രീതിയിൽ വളരുന്ന റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖല അതിന്റെ ഫ്രാഞ്ചൈസി പ്രവർത്തനങ്ങൾ ക്ലസ്റ്റർ സമീപനത്തിലൂടെ വളർത്തുന്നുവെന്നതാണ് വിൻ വിൻ ഫ്രാഞ്ചൈസിംഗിലെ നാലാം ഘടകം.

സ്റ്റോർ മാനേജർമാർ സ്റ്റോറിൽ നിർണായക പങ്കു വഹിക്കുന്ന ജീവനക്കാരുടെ ദീർഘകാലത്തേക്കുള്ള ആത്മാർപ്പണവും കുറും ഉറപ്പു വരുത്തിയാൽ മാത്രമേ വിജയം കൈവരിക്കാനുകയുള്ളുവെന്ന് വിജയിച്ച റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖല മനസിലാക്കുന്നു. അത് സാധ്യമാക്കാൻ സ്റ്റോർ മാനേജർമാർ അടക്കമുള്ള ജീവനക്കാർക്ക് ബിസിനസ് പങ്കാളിത്തം നൽകുകയാണ് മികച്ച വഴി. ഫ്രാഞ്ചൈസി യൂണിറ്റിൽ ഓഹരി പങ്കാളിത്തം നൽകി ഇത്തരം ജീവനക്കാരെ ബിസിനസിന്റെ ഭാഗമാക്കുകയെന്നതാണ് വിൻ വിൻ ഫ്രാഞ്ചൈസിംഗിന്റെ അഞ്ചാമത്തെ ഘടകം. ഫ്രാഞ്ചൈസി യൂണിറ്റുകളിൽ നിക്ഷേപം നടത്താൻ 'നിശബ്ദ നിക്ഷേപക'രെ ലഭിക്കുമെന്നും ഇതിലൂടെ കാഷ് ഫ്ളോ ഉറപ്പുവരുത്താനും, മോശം സമയത്ത് പിടിച്ചു നിൽക്കാൻ സഹായകരമാകുമെന്നും വിജയകരമായ റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലകൾക്കറിയാം. ഫ്രാഞ്ചൈസർക്ക് ലാഭം ഒരു ഡിവിഡന്റെന്ന നിലയ്ക്ക് ലഭിക്കുകയും ചെയ്യും.

മികച്ച ട്രാക്ക് റെക്കോഡുള്ള, കടബാധ്യതയില്ലാത്ത, ഫ്രാഞ്ചൈസി സ്റ്റോറുകൾ നേരിട്ട് ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തുന്ന, ഫ്രാഞ്ചൈസി യൂണിറ്റുകൾക്ക് ഉയർന്ന വരുമാനം ഉറപ്പു വരുത്തുന്ന, അതിന്റെ ലാഭത്തിൽ നിന്നൊരു വിഹിതം വരുമാനമായി കരുതുന്ന റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലകളുടെ ഫ്രാഞ്ചൈസി യൂണിറ്റിൽ നിക്ഷേപിക്കാൻ തയാറുള്ള നിരവധി മികച്ച നിക്ഷേപകരെ ഇന്ന് ലഭ്യമാണ്. പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഇടപെടാത്ത ഇത്തരത്തിലുള്ള നിശബ്ദ നിക്ഷേപകരെ ലഭിക്കുകയെന്നതാണ് വിൻ വിൻ ഫ്രാഞ്ചൈസിംഗിന്റെ ആറാമത്തെ ഘടകം. ഈ ആറു ഘടകങ്ങളെയും ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന ഫ്രാഞ്ചൈസിംഗിനെയാണ് ഞാൻ വിൻ-വിൻ ഫ്രാഞ്ചൈസിംഗ് എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. ■

ഇന്ത്യയിലും ജിസിസി രാജ്യങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അക്കാദമിക സ്ഥാപനമാണ് ലേഖകൻ. ജയിൽ IIM (L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനു ശേഷം ബിസിനസ് അക്കാദമിസ്റ്റായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം നിംസ്ക്സ് കൺസൽട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടിവ് ഓഫീസറാണ്. website: www.we-deliver-results.com, email: tinyphilip@gmail.com