

### THE CONTRARIAN CONSULTANT

ടിനി ഹിലിപ്പ്



ഇന്ത്യയിലും ലിബറൽ മാർക്കറ്റുകളിലുമായി നിരവധി സംരംഭങ്ങളുടെ ബിസിനസ് അഡവൈസറായ ടിനി ഹിലിപ്പിന് 'നവീനതയും സൗഹൃദവും' എന്നിവയെക്കുറിച്ചുള്ള ബിസിനസ് മോഡലുകൾ തുടർക്കൈവയ്ക്കുന്നതിൽ 20 വർഷത്തെ പരിചയ സമ്പത്താണ്. അവർ ബിസിനസ് അഡവൈസർ ആയി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ആപ്ലൈഡ് അക്വാസിം റിസർച്ച് കൺസൾട്ടന്റ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് ഏക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. ഇ-മെയിൽ: tihilipp@gmail.com

# ഒരു ഉൽപ്പന്നം, പല വില ഉപഭോക്താവിന്റെ അറിവോടെ എങ്ങനെ

ഓരോ ഉപഭോക്താവും വ്യത്യസ്തരാണ്. ഈ വ്യത്യസ്തത ഉപയോഗപ്പെടുത്തി ഒരേ ഉൽപ്പന്നം വ്യത്യസ്ത ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പല വിലയിൽ ലഭിക്കാൻ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നതിനെക്കുറിച്ച് എങ്ങനെ വിലയിരുത്തണം?

വിജയികളായ ഏറ്റവും സഹജമായ തിരിച്ചറിയുന്ന ഒരു പ്രധാന വസ്തുതയാണ് ഓരോ ഉപഭോക്താവും വ്യത്യസ്തരാണ്. എങ്കിലും ഈ വ്യത്യസ്തത ഓരോ ഉപഭോക്താവും ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിലയെ വിലയിരുത്തുന്നതിൽ വ്യത്യസ്തമായ തിരഞ്ഞെടുപ്പുകളോ എന്നാണ് ഞാൻ അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ബുദ്ധിമുട്ടായ ഒരു ഉപാധത്തെക്കുറിച്ചോ താല്പര്യമില്ലാത്തതോ, ഒരു സഹജ കീഴ് ഒരു ഉൽപ്പന്നം നിർമ്മിച്ച് വിപണിയിലാക്കാനുള്ള ശ്രമത്തിലാണ്. മാത്രമല്ല 3,000 ഉപഭോക്താക്കൾ ആ ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങാൻ തയ്യാറാണ്. 200 ഘട 1500 രൂപയും 800 ഘട 1000 രൂപയും ആ ഉൽപ്പന്നത്തിനായി തീർക്കാൻ തയ്യാറാണ്.

ഒന്നിൽ 2000 ഘട 500 രൂപയ്ക്ക് ബിപ്പോൽ മാത്രമേ വാങ്ങുകയുള്ളൂ. ഒരു മാസം 1000 രൂപയ്ക്ക് ഉൽപ്പന്നം കൈമാറുന്ന ഒരു സംരംഭത്തിലേക്ക് ഓരോ തുണിപ്പുറം വേണ്ട അനുബന്ധ വസ്തുക്കളുടെ ചെലവിൽ 400 രൂപയാണ്. ഉൽപ്പന്നത്തിൽ ഒരു മാസം ആകെ വാങ്ങാൻ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് 200 രൂപയാണ്. ഈ ഉൽപ്പന്നം 1500 രൂപയ്ക്കാണ് വിൽക്കുന്നതിനായി ആകെ 200 ഉപഭോക്താക്കൾ മാത്രമേ അത് വാങ്ങൂ. 1000 രൂപയ്ക്കാണ് ആ ഉൽപ്പന്നത്തിൽ വിൽക്കുന്നതിനായി. എന്നാൽ അതേ 500 രൂപയ്ക്ക് വിൽക്കുന്ന തരത്തിൽ 1000 ഉപഭോക്താക്കളോ ഈ ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങാൻ തയ്യാറാകും. ചുരുക്കി പറഞ്ഞാൽ സാഹചര്യങ്ങളിലും സഹജമായ ബിപ്പോൽ മാത്രമേ വാങ്ങാൻ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് തീർക്കാൻ പാടിയിട്ടുള്ളൂ.

ടേബിൾ 1

Code	Item	Calculation	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
A	Selling Price per piece		Rs 500	Rs 1000	Rs 1500
B	Raw Material Cost per piece		Rs 400	Rs 400	Rs 400
C	Customers per month		3000	1000	200
D	Gross Profit per piece	A - B	Rs 100	Rs 600	Rs 1100
E	Gross Profit per month	D x C	Rs 100 x 3000 = Rs 3,00,000	Rs 600 x 1000 = Rs 6,00,000	Rs 1100 x 200 = Rs 2,20,000
F	Overhead per month		Rs 5,00,000	Rs 5,00,000	Rs 5,00,000
G	Profit per month	E - F	- Rs 2,00,000	Rs 1,00,000	- Rs 2,80,000

ടേബിൾ 1 ന്റെ പരിധിയിൽ പ്രകാരം ആദ്യത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ നമുക്ക് ലക്ഷ്യം രൂപയുടെ നഷ്ടം കണക്കാക്കുന്നു. അതായത് സാഹചര്യത്തിൽ 1000 രൂപയ്ക്ക് വിൽക്കുന്ന ഒരു ഉൽപ്പന്നം 1500 രൂപയ്ക്ക് മാത്രമേ വാങ്ങാൻ കഴിയില്ലെന്ന് അർത്ഥമാക്കുന്നു. എന്നാൽ സാഹചര്യത്തിൽ 2.8 ലക്ഷം രൂപയുടെ നഷ്ടം കണക്കാക്കുന്നു. ഒരു ലക്ഷം രൂപ മാത്രം നഷ്ടം നേടാൻ സാധിക്കാൻ 1000 രൂപയ്ക്ക് വിൽക്കുന്നതിന് പകരം ഈ വില തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ 1500 രൂപയ്ക്ക് ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങാൻ തയ്യാറുള്ള 200 ഉപഭോക്താക്കളിൽ നിന്ന് 500 രൂപ വീതം സഹജമായി നഷ്ടപ്പെടുത്തേണ്ടതാണ്. കൂടാതെ 500 രൂപ വീതം തീർപ്പ് ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങാൻ തയ്യാറുള്ള 2000 ഉപഭോക്താക്കളോ ഉള്ളതാകുന്നു. എന്നാൽ മാത്രം അത് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മാത്രം വിൽക്കുന്നതിന് ഉൽപ്പന്നം വിൽക്കാൻ ഒരു വാണിജ്യപരമായ സാഹചര്യം ഉണ്ടാകാൻ തീർക്കില്ല. അതായത് വിൽക്കുന്ന തരത്തിലാണ് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മാത്രം മാത്രമേ വാങ്ങാൻ തീർക്കാൻ പാടിയിട്ടുള്ളൂ.

ടേബിൾ 2

Code	Item
A	Selling Price per piece
B	Raw Material Cost per piece
C	Customers per month
D	Gross Profit per piece
E	Gross Profit per month
F	Overhead per month
G	Profit per month

എന്തു വിലയിൽ ഒരു ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങാൻ തീർക്കാൻ പാടിയിട്ടുള്ളൂ. ടേബിൾ 2 ന്റെ കാര്യങ്ങൾ പ്രകാരം മാത്രം ഉപഭോക്താക്കളോ ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങാൻ തയ്യാറാകുന്നതിനുള്ള ഉൽപ്പന്നം വിലയിൽ ഒരു ഉൽപ്പന്നം



### GOVERNMENT OF KERALA PARTNER KERALA MISSION

EXCELLENT OPPORTUNITY FOR CREATING WORLD CLASS PUBLIC SERVICE INFRASTRUCTURE AT PRIME LOCATIONS ACROSS KERALA THROUGH PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP (PPP) MODE

### REQUEST FOR QUALIFICATION

Partner Kerala Mission, the Nodal Agency of Government of Kerala for implementing Public Private Partnership (PPP) Projects in Urban Local Governments / Development Authorities, invites Request For Qualification (RFQ) from interested private entities for the following World Class Public Service Infrastructure at prime locations in the State of Kerala on each project basis.

No	Name of the Project	Urban Local Government / Development Authority	Indicative Project Cost (INR in crore)
1	Mobility Hub at Meenachithal, Kozhikode	Kozhikode Municipal Corporation	122.00
2	Municipal Market and Multi-Functional Complex at Adoor	Adoor Municipality	118.00
3	Exhibition Facility and Convention Centre at Thiruvananthapuram, Kollam	Kollam Development Authority	96.00
4	Mobility Hub at Kunnankulam	Kunnankulam Municipality	52.00
5	Public Park and Multi-Functional Complex at Edappally	Kochi Municipal Corporation	50.00
6	Municipal Office and Commercial Complex at Pathanamthitta	Pathanamthitta Municipality	50.00
7	Multi-Level Car Parking and Commercial Complex at Kacheripady, Kochi	Kochi Municipal Corporation	44.00
8	Modern Abattoir (Slaughter House) at Kollam	Kollam Municipal Corporation	24.00
9	Modern Abattoir (Slaughter House) at Kozhikode	Kozhikode Municipal Corporation	22.00
10	Modern Abattoir (Slaughter House) at Thrissur	Thrissur Municipal Corporation	20.00
11	Modern Abattoir (Slaughter House) at Kozhikode	Kozhikode Municipal Corporation	16.00
12	Modern Abattoir (Slaughter House) at Palakkad	Palakkad Municipality	22.00
13	Bus Bay cum Passenger Amenity Centre at Marjappuram	Marjappuram Municipality	42.00
14	Indoor Stadium and Convention Centre at Kalamandayam	Palakkad Municipality	68.00
15	Public Market cum Shopping Mall at Kalmandayam	Palakkad Municipality	53.00
16	Public Parking and Commercial Complex at Kollam	Kollam Municipal Corporation	36.00
17	Saathan Nagar City Hub	Thrissur Municipal Corporation	954.00

The RFQ documents can be purchased from the office of Partner Kerala Mission, State Municipal House, NCC Road, Vichithrakudam, Thiruvananthapuram - 695010 or downloaded from the website of Partner Kerala Mission, www.partnerkeralamission.com or from the website of the concerned Local Government. For more details, please contact, The Director, Partner Kerala Mission, Thiruvananthapuram. Mobile: 9549295580, 9549295581, 9544655580.

Place: Thiruvananthapuram Date: 16-04-2015 E. K. PRAKASH Chief Executive Officer, Partner Kerala Mission