ക്കാം
ാഭം നേടാം

നേടാനാകും

> **'ശാസ്ത്രീയ'മായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് സെയ്ൽസ് ടീമിനെ സ്ഥിരമായി വളർത്താനും പ്രകടമായ വ്യത്യാസത്തോടെ അവരുടെ എതിരാളിയേക്കാൾ നന്നായി പ്രവർത്തിക്കാനും കഴിയുന്നു**

'ശാസ്ത്രീയ' സമീപനം നടപ്പിലാക്കുന്നതിനായി കഴിവുറ്റ ഒരു 'സെയ്ൽസ് പ്രോസസ്' ടീമിനെ ടോപ് മാനേജ്മെന്റ് നിയമിക്കും. ഈ ടീം സെയ്ൽസ് പ്രോസസ് വിശദമായി പഠിച്ച്, സാധ്യമായതിൽ ഏറ്റവും മികച്ച പ്രക്രിയ ഏതെന്ന് തീരുമാനിക്കും. സെയ്ൽസ് വിഭാഗത്തിലെ എല്ലാവർക്കും എളുപ്പത്തിൽ മനസിലാകുന്ന വിധം, കോസ് ആൻഡ് ഇഫക്ട് ഘടനയിൽ വിശദമായി ഇത് രേഖപ്പെടുത്തും. സെയ്ൽസിലെ ഓരോ ആളുകളുടെയും പ്രവർത്തനം ഈ ടീം നന്നായി പഠിക്കുകയും അവർ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പ്രത്യേക പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്ന വിധം സെയ്ൽസ് പ്രോസസിനെ മാറ്റുകയും ചെയ്യും. തയ്യാറാക്കിയ ഈ ഔദ്യോഗിക രേഖകൾ സെയ്ൽസിലുള്ളവരുമായും നേരെ മുകളിലുള്ള സൂപ്പർവൈസറുമായും പങ്കുവയ്ക്കും, അവരുടെ ന്യായമായ നിർദേശങ്ങളും ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുത്തും.

സെയ്ൽസ് വിഭാഗത്തിനും തൊട്ടുമുകളിലുള്ള സൂപ്പർവൈസർക്കുമൊപ്പം ഈ ടീം പല ആഴ്ചകളുള്ള ഒരു കാലയളവിൽ പ്രവർത്തിക്കുകയും നേരത്തെ നടത്തിയ വിശകലനത്തിൽ വിട്ടുപോയ എന്തെങ്കിലും പ്രശ്നങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ കണ്ടെത്തി പരിഹരിക്കുകയും ചെയ്യും. ഈ പ്രക്രിയയ്ക്കിടയിൽ, നേരെ മുകളിലുള്ള സൂപ്പർവൈസറും സെയ്ൽസ് പ്രോസസ് ടീമും നിർലോഭമായി പിന്തുണ നൽകിയിട്ടും പല അവസരങ്ങൾ കൊടുത്തിട്ടും ഇവരുടെ പ്രകടനം മെച്ചപ്പെടുത്താൻ കഴിയാത്ത 'അയോഗ്യരായ' ജീവനക്കാരുണ്ടെങ്കിൽ പെട്ടെന്ന് കണ്ടെത്താനും അവരെ സിസ്റ്റത്തിൽ നിന്ന് മാറ്റുവാനും സാധിക്കും. ഒരിക്കൽ പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കപ്പെട്ടാൽ, സാധാരണയായി ഈ സെയ്ൽസ് പ്രതിനിധി സ്ഥിരമായി ടാർഗറ്റ് ചെയ്തിട്ടുള്ള വിൽപ്പന നേടാൻ തുടങ്ങും. ഇയാളെ നേരെ മുകളിലുള്ള സൂപ്പർവൈസർക്കു കൈമാറിയ ശേഷം ഈ ടീം, ഇനി പിന്തുണ ആവശ്യമുള്ള സെയ്ൽസ് പ്രതിനിധിയുടെ അടുത്തേക്കു പോകും.

ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങളിൽ, വിൽപ്പന എപ്പോഴും നല്ല നിലവാരത്തിലായിരിക്കും. വിപണി സാഹചര്യങ്ങളെയോ എതിരാളിയുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളെയോ ആശ്രയിച്ച് അത് മാറാറില്ല. തൽഫലമായി എപ്പോഴെങ്കിലും ഒരു സെയ്ൽസ് പ്രതിനിധി സ്ഥിരമായി ടാർഗറ്റ് തികയ്ക്കാതിരുന്നാൽ, സെയ്ൽസ് പ്രോസസ് ടീം തയ്യാറാക്കിയിട്ടുള്ള 'ശാസ്ത്രീയ' മാർഗങ്ങളിലൂടെ സെയ്ൽസ് പ്രതിനിധിയും തൊട്ടുമുകളിലുള്ള സൂപ്പർവൈസറും നം നടത്തിയിരിക്കും. ഈ ചേർന്ന് കൃത്യമായ വിശകല വിശകലനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സെയ്ൽസ് പ്രതിനിധിയും തൊട്ടുമുകളിലുള്ള സൂപ്പർവൈസറും സംയുക്തമായി ചേർന്ന് പ്രത്യേകമായൊരു പരിഹാരം തയ്യാറാക്കി നടപ്പിലാക്കും. അത് ഫലവത്തായില്ലെങ്കിൽ, വിശകലനം ചെയ്യാനും പ്രത്യേക പരിഹാര മാർഗം കണ്ടെത്താനും നടപ്പാക്കാനും സെയ്ൽസ് പ്രോസസ് ടീമിന്റെ സഹായം തേടും.

അസാധാരണമായ വിൽപ്പന എപ്പോഴും നേടാനാകുന്നതാണെന്നും സെയ്ൽസ് പ്രോസസിൽ തുടർച്ചയായ പുരോഗതി ആവശ്യമാണെന്നും അത് സാധ്യമാണെന്നും, 'ശാസ്ത്രീയ' സ്ഥാപനങ്ങളിലെ സെയ്ൽസ് മീറ്റിംഗിൽ ഇരിക്കുന്ന നിരീക്ഷകന് തോന്നും. സ്വാഭാവികമായും ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് അവരുടെ സെയ്ൽസ് ടീമിനെ സ്ഥിരമായി വളർത്താനും, പ്രകടമായ വ്യത്യാസത്തോടെ അവരുടെ എതിരാളിയെക്കാൾ നന്നായി പ്രവർത്തിക്കാനും കഴിയുന്നു. ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങളിലെ ജീവനക്കാർക്ക് അസാധാരണമായ വിധം ഉയർന്ന ശമ്പളവും ഇൻസെന്റീവും ലഭിക്കുന്നു. ഉയർന്ന ശമ്പളം കൊടുക്കുന്നതിൽ ടോപ് മാനേജ്മെന്റും സംതൃപ്തരാണ്, കാരണം ജീവനക്കാർ അസാധാരണമായ വിൽപ്പന നേടിത്തരുന്നതിനാൽ, അത് നീതീകരിക്കപ്പെടുന്നുണ്ട്.

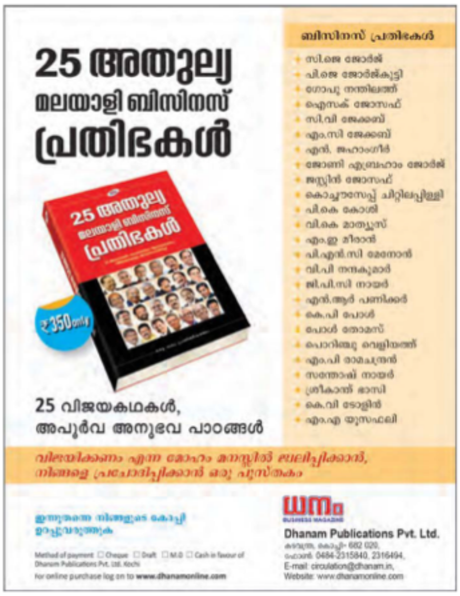
Table 3 – Average Monthly P&L of a "Scientific" Organisation			
Code	Item	Calculation	Rs
A	Sales		4,00,00,000
B	Material Cost	50% of Sales	2,00,00,000
C	Manufacturing Cost	10% of Sales	40,00,000
D	Gross Profit	A-B-C	1,60,00,000
E	Selling & Distribution OH		60,00,000
F	Other OH		30,00,000
G	Sales Process Team OH		10,00,000
H	Profit	D-E-F-G	60,00,000

സെയ്ൽസ് വിഭാഗത്തെ അവരുടെ ടാർഗറ്റ് നേടുവാൻ സഹായിക്കുന്നതിനായി, 'ശാസ്ത്രീയ' സ്ഥാപനങ്ങൾ PDA, സെയ്ൽസ് ഫോഴ്സ് ട്രാക്കിംഗ് സിസ്റ്റം തുടങ്ങിയ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ഉപയോഗിക്കാറുണ്ട്. ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യകളെല്ലാം ഉചിതമായ വിധത്തിൽ ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നു, തന്നിരിക്കുന്ന ഡാറ്റ പതിവായി മാനേജ്മെന്റിന്റെ എല്ലാ തലത്തിലും ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നു. സെയ്ൽസ് പ്രോസസ് തുടർച്ചയായി മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി, സാങ്കേതിക വിദ്യ കൃത്യമായി നവീകരിക്കുകയും ചെയ്യും.

ഇക്കാര്യങ്ങൾ ഉദാഹരണസഹിതം വ്യക്തമാക്കുന്നതിനായി, കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള ഒരു എഫ്എംസിജി കമ്പനിയുടെ കാര്യമെടുക്കാം. ആരംഭത്തിൽ ഇത് 'അറിവില്ലാത്ത' കമ്പനി ആയിരുന്നു. പിന്നീട് 'സമ്മർദം ചെലുത്തുന്ന' സ്ഥാപനമായും ഒടുവിൽ 'ശാസ്ത്രീയ' സ്ഥാപനമായും മാറി.

'അറിവില്ലാത്ത' കമ്പനി ആയിരുന്ന കാലത്തെ ശരാശരി, പ്രതിമാസ പി ആന്റ് എൽ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ് ടേബിൾ 1ൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നു. കമ്പനി 'സമ്മർദം ചെലുത്തുന്ന' സ്ഥാപനമായപ്പോഴുള്ള പ്രതിമാസ പി ആൻഡ് എൽ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ് ടേബിൾ 2ൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നു. ഈ കമ്പനി 'ശാസ്ത്രീയ' സ്ഥാപനമായപ്പോഴുള്ള പ്രതിമാസ പി ആൻഡ് എൽ സ്റ്റേറ്റ്മെന്റ് ടേബിൾ 3ൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നു. ഇതിലൂടെ, ഒരു സംരംഭകന് സെയിൽസ് വിഭാഗത്തിലുള്ളവരെ ഫലപ്രദമായി കൈകാര്യം ചെയ്തുകൊണ്ട് വിൽപ്പനയിലും ലാഭത്തിലും അസാധാരണമായ പുരോഗതി നേടാനാകുമെന്ന് കാണാം. ■

ഇന്ത്യയിലും ജിസിസി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി നിരവധി സംരംഭങ്ങളുടെ ബിസിനസ് അഡ്വൈസറായ ലേഖകന് സ്ഥിരതയും സ്വയം പര്യാപ്തതയുമുള്ള ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിൽ 22 വർഷത്തെ പരിചയ സമ്പത്തുണ്ട്. 1993ൽ ബിസിനസ് അഡ്വൈസർ ആയി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്, കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്.
ഇ-മെയ്ൽ: tinyphilip@gmail.com


25 അതുല്യ മലയാളി ബിസിനസ് പ്രതിഭകൾ

25 വിജയകഥകൾ, അപൂർവ അനുഭവ പാഠങ്ങൾ

ബിസിനസ് പ്രതിഭകൾ
- സി.ജെ ജോർജ്
- പി.ജെ ജോർജ്കുട്ടി
- ഗോപു നന്തിലത്ത്
- ഐസക് ജോസഫ്
- സി.വി ജേക്കബ്
- എം.സി ജേക്കബ്
- എൻ. ജഹാംഗീർ
- ജോണി എബ്രഹാം ജോർജ്
- ജസ്റ്റിൻ ജോസഫ്
- കൊച്ചൗസേപ്പ് ചിറ്റിലപ്പിള്ളി
- പി.കെ കോശി
- വി.കെ മാത്യൂസ്
- എം.ഇ മീരാൻ
- പി.എൻ.സി മേനോൻ
- വി.പി നന്ദകുമാർ
- ജി.പി.സി നായർ
- എൻ.ആർ പണിക്കർ
- കെ.പി പോൾ
- പോൾ തോമസ്
- പൊറിഞ്ചു വെളിയത്ത്
- എം.പി രാമചന്ദ്രൻ
- സന്തോഷ് നായർ
- ശ്രീകാന്ത് ഭാസി
- കെ.വി ടോളിൻ
- എം.എ യൂസഫലി

വിജയിക്കണം എന്ന മോഹം മനസ്സിൽ ജ്വലിപ്പിക്കാൻ, നിങ്ങളെ പ്രചോദിപ്പിക്കാൻ ഒരു പുസ്തകം

ഇന്നുതന്നെ നിങ്ങളുടെ കോപ്പി ഉറപ്പുവരുത്തുക

Method of payment ☐ Cheque ☐ Draft ☐ M.O ☐ Cash in favour of Dhanam Publications Pvt. Ltd. Kochi
For online purchase log on to www.dhanamonline.com

ധനം BUSINESS MAGAZINE
Dhanam Publications Pvt. Ltd.
കടവന്ത്ര, കൊച്ചി- 682 020,
ഫോൺ: 0484-2315840, 2316494,
E-mail: circulation@dhanam.in,
Website: www.dhanamonline.com