Figure 2: Actual Frequency/Intimate Use Demand Matrix		
	Low Frequency of Use	High Frequency of Use
Not used Intimately	Very Low "Pull" Demand Very High "Push" Demand	Low "Pull" Demand High "Push" Demand
Used Intimately	Low "Pull" Demand High "Push" Demand	Medium "Pull" Demand Medium "Push" Demand

ഇതിനുള്ള ഒരു മാർഗം എന്നു പറയുന്നത് ഡിസ്ട്രിബ്യൂഷൻ സംവിധാനത്തിൽ ഗുഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരുടെ എണ്ണം വർധിപ്പിക്കുക എന്നതാണ്.

അതേസമയം റീറ്റെയ്ൽ ഷോപ്പുകൾക്ക് നൽകുന്ന സേവനം മെച്ചപ്പെടുത്തുക മാത്രമാണ് ഒരു ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് സെയ്ൽസ് വർധിപ്പിക്കാനുള്ള ഒരു മാർഗം.

മാസ് മീഡിയ വഴിയുള്ള പ്രൊമോഷൻ നടത്തുന്നത് മിക്കവാറും ബ്രാൻഡ് ഉടമയായിരിക്കും (സാധാരണഗതിയിൽ മാനുഫാക്ചറർ തന്നെയായിരിക്കും).

അതേപോലെ, ക്രെഡിറ്റ് ലെവൽ, മാർജിൻസ്, റീറ്റെയ്ലർമാർക്ക് നൽകുന്ന സ്കീമുകൾ എന്നിവയെല്ലാം ബ്രാൻഡ് ഉടമകളായിരിക്കും സാധാരണ തീരുമാനിക്കുക.

ഞാൻ മുൻ കോളത്തിൽ വിവരിച്ചിട്ടുള്ള ആശയം പിന്തുടരുകയാണെങ്കിൽ ഒരു ബാഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് ഗുഡ് ആയി മാറാം, എന്നാൽ അത് അത്ര എളുപ്പമുള്ള പ്രക്രിയ അല്ല.

ബ്രാൻഡ് ഉടമയെ സംബന്ധിച്ച് സെയ്ൽസ് വർധിപ്പിക്കാനുള്ള ഏറ്റവും എളുപ്പമാർഗ്ഗം ഗുഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരുടെ സെയ്ൽസ് വർധിപ്പിക്കുകയാണ്.

ഒരു പുൾ ഡിമാന്റ് മാനുഫാക്ചററെ സംബന്ധിച്ച്, ഗുഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറിലൂടെ സെയ്ൽസ് വർധിപ്പിക്കാനുള്ള സാധാരണ ഒരു ഓപ്ഷൻ എന്നു പറയുന്നത് കൂടുതൽ പുൾ ഡിമാന്റ് ഉണ്ടാക്കാനായി മാസ് മീഡിയ പ്രൊമോഷനുള്ള സ്പെൻഡിംഗ് വർധിപ്പിക്കുക മാത്രമാണ്.

എന്നിരുന്നാലും മാസ് മീഡിയയ്ക്ക് കൃത്യമായി ടാർഗറ്റ് ചെയ്യാനാകാത്തതിനാൽ, കൂടുതൽ ചെലവഴിക്കുന്നത് ഗുഡ്, ബാഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാർ കവർ ചെയ്യുന്ന ഏരിയകളിൽ രണ്ടിലും ഒരുപോലെ ആയിരിക്കും. അതായത് പ്രൊമോഷനായി അധിക തുക ചെലവഴിച്ച് നേടുന്ന പുൾ ഡിമാന്റിൽ നല്ലൊരു ഭാഗവും, മാർക്കറ്റ് ഫലപ്രദമായി കവർ ചെയ്യാത്തതിനാൽ ബാഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാർ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സ്ഥലങ്ങളിൽ പാഴായി പോകുന്നു, കൂടുതലായി ചെലവഴിക്കുന്നത് കോസ്റ്റ് എഫക്റ്റീവായ രീതിയിൽ അധിക സെയ്ൽസ് നേടിത്തരുന്നില്ല എന്നതാണ് ഇതിനർത്ഥം.

പുഷ് ഡിമാന്റ് എങ്ങനെ വർധിപ്പിക്കാം?

പുഷ് ഡിമാന്റ് മാനുഫാക്ചററുടെ കാര്യത്തിൽ സെയ്ൽസ് വർധിപ്പിക്കാനുള്ള സാധാരണ വഴി ഗുഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാർ വഴി അവർ സേവനം നൽകുന്ന റീറ്റെയ്ലേഴ്സിന് ഉയർന്ന മാർജിൻ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുക എന്നതാണ്. ഉയർന്ന മാർജിൻ റീറ്റെയ്ലേഴ്സിന് ലഭിക്കുന്നതു വഴി പുഷ് പ്രോഡക്ടിന്റെ സെയ്ൽസും വർധിക്കുന്നു.

ഈ രീതിയുടെ ഒരു പ്രശ്നം എന്താണെന്നു വച്ചാൽ ഓരോ ഗുഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറും പ്രവർത്തിക്കുന്നത് ബാഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരുടെ ഏരിയയ്ക്ക് അടുത്തു തന്നെയാണ് എന്നതാണ്.

ഗുഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരെ സംബന്ധിച്ച് തൊട്ടടുത്തുള്ള ബാഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരുടെ ഏരിയയിലെ നല്ല റീറ്റെയ്ലർമാരിലേക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വൻതോതിൽ കൊണ്ടിറക്കാനുള്ള പ്രേരണ ഉണ്ടാകും. ഇതിന്റെ ഫലമായി ഗുഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരുടെ സെയ്ൽസിൽ വർധന ഉണ്ടാകുകയും എന്നാൽ ഒപ്പം സമാനമായൊരു കുറവ് ബാഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരുടെ സെയ്ൽസിൽ സംഭവിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ബാഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ഇതോടെ ബ്രാൻഡ് ഓണറോട് പരാതി പറയുകയും സമാന ഡിസ്കൗണ്ട് തനിക്കും വേണമെന്ന് ആവശ്യപ്പെടുകയോ അല്ലെങ്കിൽ ഗുഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ പ്രോഡക്ടുകൾ അയാളുടെ പ്രദേശത്ത് ഡംപ് ചെയ്യുന്നത് നിർത്താൻ ആവശ്യപ്പെടുകയോ ചെയ്യും.

ഗുഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ മറ്റ് ഏരിയകളിൽ പ്രോഡക്ട് ഡംപ് ചെയ്യാതിരുന്നാലും, ബാഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരുടെ ഏരിയയിലുള്ള ഗുഡ് റീറ്റെയ്ലർമാർ, ഗുഡ് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ ഏരിയയിലുള്ള റീറ്റെയ്ലർമാർക്ക് വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന അധിക മാർജിനെ കുറിച്ച് മനസിലാക്കും. അങ്ങനെ ബ്രാൻഡ് ഓണറോട് സമാനമായ മാർജിൻ ആവശ്യപ്പെടുകയും ചെയ്യും.

ബ്രാൻഡ് ഓണർ ഇത്തരം ഡിമാന്റുകൾ സ്വീകരിക്കുകയാണെങ്കിൽ, സെയ്ൽസിൽ ചെറിയൊരു വർധന ഉണ്ടാവുമെങ്കിലും മൊത്തം മാർജിൻ എല്ലാ സ്ഥലത്തും താഴേക്കു പോകും. നേരെ മറിച്ച്, ബ്രാൻഡ് ഓണർമാർ ഇത്തരം ഡിമാൻഡുകൾ തിരസ്കരിക്കുകയാണെങ്കിൽ അയാൾക്ക് സെയ്ൽസിൽ കുറവുണ്ടാകും, കാരണം എതിർത്തു നിൽക്കുന്ന റീറ്റെയ്ലർമാർ അയാളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എടുക്കുന്നത് നിർത്തലാക്കും.

പ്രോഡക്ടുകൾക്ക് കൂടുതൽ പുൾ ഡിമാന്റ് നേടിക്കൊണ്ട് സെയ്ൽസ് വർധിപ്പിക്കാൻ മാനുഫാക്ചറർ എന്തു രീതിയാണ് സ്വീകരിക്കേണ്ടതെന്ന് അടുത്ത കോളത്തിൽ നമുക്ക് പരിശോധിക്കാം. ■

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡൈ്വസറാണ് ലേഖകൻ.

[illegible] IIM (L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനു ശേഷം ബിസിനസ് അഡൈ്വസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. website: www.we-deliver-results.com, email: tinyphilip@gmail.com

First time in Kochi!

Workshop on DIGITAL PUBLISHING & MARKETING

Organised by **Indian Languages Newspapers Association (ILNA), Kerala Chapter**

A Two-day national workshop on digital publishing & marketing for news papers, magazines and advertisers to help improve brand positioning, transform visitors to customers and increase sales and revenue.

Date:
7 & 8 June, 2019
Venue:
Hotel Avenue Regent,
MG Road, Kochi
Time:
9.30 am to 5.30 pm

Workshop Faculty

Alok Agrawal is a Delhi based Digital Marketing & Social media expert with more than 11 years experience in the field. He can guide people on how to use social media most effectively and get its benefits.

Alok Agrawal

Target Audience

Editors, publishers, online publishers, senior sub editors, social media editors, digital content producers & digital sales, marketing & advertising personnel, web designers, PR agencies etc.

Workshop Contents Include:

- Designing of websites as per new Google guidelines
- Use of social media to promote news, stories and articles
- How to write powerful content to attract attention
- Tips to make your stories go viral on social media
- Use of collected data to promote your brand and stories on social media
- What if the old SEO work goes wrong after new Google updates
- Google snippets to show news in Google and Android News apps.
- Cost Effective turnaround marketing
- How to increase sales & revenue

Panel discussion

There will also be a Panel discussion involving industry leaders on challenges and opportunities in this field.

Delegate Fee

Early bird (upto 25 May 2019) :	Rs. 5000
Regular rate :	Rs.6000
Spot registration :	Rs. 7000

3 or more delegates : 10% discount
5 or more delegates : 20% discount
Above 20 delegates : 25% discount

All payments by Cheque/DD/Bank Transfer to favour
Indian Languages Newspapers Association

Bank transfer (within India)
Account Name: Indian Languages Newspapers Association
Axis Bank Account Number: 738010200001373
Branch: Jhandewalan, New Delhi *IFSC code:* UTIB0000738

For details contact :
M K Geetha :+91 97474 01766
Beena Ramesh : +91 89217 60538

C/o. Dhanam Publications Pvt. Ltd.
Kadavanthra, Kochi – 20, Kerala.
Phone : +91-484 2316494/2315840
Email : keralailna@gmail.com, mail@dhanam.in

Sponsors