



ടിനി ഫിലിപ്പ്

ബിസിനസിൽ വിൽപന കുറയാനുള്ള മികച്ച വഴിയിതാ...

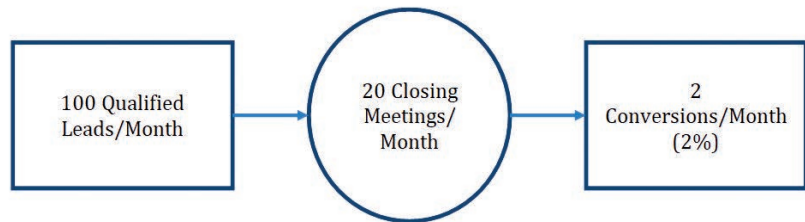
ആവശ്യത്തിന് വിൽപ്പന നടക്കുന്നില്ല എന്നതാണോ ബിസിനസിൽ ഇപ്പോൾ നേരിടുന്ന പ്രതിസന്ധി? ഇതൊന്നു പരീക്ഷിച്ചു നോക്കൂ...

കോ വില് സാഹചര്യത്തിൽ പല ബിസിനസുകളും നേരിടുന്ന പ്രധാന പ്രശ്നം ആവശ്യത്തിന് വിൽപ്പനയില്ല എന്നതാണ്. ഇത്തരത്തിലുള്ള ബിസിനസ് നടത്തുന്ന പല സംരംഭകരും ഉറച്ചു വിശ്വസിക്കുന്നത് സെയ്ൽസ് ടീമിന്റെ വിൽപ്പന പരമാവധിയിൽ എത്തിക്കുന്നതിലൂടെ വിൽപ്പന പരിവർത്തന ശതമാനം (Sales Conversion percentage) വർദ്ധിപ്പിക്കാമെന്നാണ്.

ഈ കണക്കുകൂട്ടൽ എല്ലായ്പ്പോഴും ശരിയല്ലെന്നത് പലരെയും അവരപ്പിക്കും. സത്യത്തിൽ പല ബിസിനസുകളിലും പരിവർത്തന നിരക്ക് വളരെ കുറവാണ്. ആശയക്കുഴപ്പം സൃഷ്ടിക്കുന്നുണ്ടോ? എങ്കിൽ ലളിതമായൊരു ഉദാഹരണമെടുക്കാം. ഒരു ബിസിനസിൽ സെയ്ൽസ്മാൻ ഓരോ മാസവും കുറേ മികച്ച ലീഡുകൾ നൽകുന്നുവെന്ന് കരുതുക. അതിൽ താൽപ്പര്യമുള്ളവരുമായി നേരിട്ട് കണ്ട് സംസാരിച്ച് വിൽപ്പനയാക്കി മാറ്റുകയാണ് സെയ്ൽസ്മാൻ.

തുടക്കത്തിൽ 100 മികച്ച ലീഡുകൾ സെയ്ൽസ്മാന് നൽകുകയും അതിൽ പ്രതിമാസം 20 പേരെ നേരിട്ട് കാണുകയും അതിൽ രണ്ടെണ്ണം ഫലം കാണുകയും ചെയ്യുന്നു. ഫിഗർ ഒന്ന് കാണുക.

Figure 1: Initial Sales Conversion %



സംരംഭകനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം പരിവർത്തനം രണ്ടു ശതമാനമെന്നത് വളരെ കുറവാണ് മനസിലാക്കുകയും എല്ലായ്പ്പോഴും സെയ്ൽസ്മാനോട് മെച്ചപ്പെട്ട പ്രകടനത്തിന് ആവശ്യപ്പെടുകയും ചെയ്യും.

സെയ്ൽസ്മാൻ കൂടുതൽ ആളുകളെ നേരിട്ട് കണ്ട് സംസാരിക്കുന്നതിലൂടെ ചുരുങ്ങിയത് നാലെണ്ണം ഫലം കാണുകയും പരിവർത്തന നിരക്ക് നാല് ശതമാനത്തിലെത്തിക്കാൻ കഴിയുമെന്നും അദ്ദേഹം വിശ്വസിച്ചു.

ഈയൊരു ഉപദേശത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ സെയ്ൽസ്മാൻ കൂടുതൽ മീറ്റിംഗുകൾക്കായി ശ്രമിക്കുകയും ലഭിച്ചിരിക്കുന്ന ലീഡ്സിൽ പ്രതിമാസം 30 പേരെ നേരിട്ട് കണ്ട് സംസാരിക്കുകയും ചെയ്തു. എന്നാൽ ഫിഗർ രണ്ടിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ വിൽപ്പനയായി പരിണമിച്ചത് മുമ്പെന്ന പോലെ രണ്ടെണ്ണം മാത്രമാണ്.

Figure 2: Interim Sales Conversion %



എന്നാൽ സെയ്ൽസ്മാൻ ഓരോ മാസവും അധികമായി കണ്ട പത്തു പേർ യഥാർത്ഥ ആവശ്യക്കാരായിരുന്നില്ല. അവർക്ക് വാങ്ങുന്നതിനോട് യഥാർത്ഥത്തിൽ താൽപ്പര്യം ഉണ്ടായിരുന്നില്ല.

ഈ സാഹചര്യത്തിലെ പ്രധാന പ്രശ്നം സെയ്ൽസ്മാന് പ്രതിമാസം രണ്ടെണ്ണത്തിൽ കൂടുതൽ വിൽപ്പന നടത്താൻ ആവശ്യമായ യോഗ്യമായ ലീഡ്സ് ഉണ്ടായിരുന്നില്ലെന്നതാണ്.

പ്രതിമാസം 60 പേരെ നേരിട്ട് കണ്ട് സംസാരിക്കാൻ സെയ്ൽസ്മാന് കഴിയുമെങ്കിലും ശരിയായ 60 ആളുകളെ കണ്ടെത്തി സംസാരിക്കാനുള്ള പൂർണ്ണ ശേഷി പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ അദ്ദേഹത്തിന് കഴിയാതെ പോയി.

ലീഡ്സ് 100 ൽ നിന്ന് 400 ലേക്ക് ഉയർത്തുക എന്നതാണ് ഈ പ്രശ്നത്തിനുള്ള പരിഹാരം. അതോടെ സെയ്ൽസ്മാന് 60 പേരുമായി നേരിട്ട് സംസാരിക്കാൻ കഴിയുകയും അതിൽ ആരെണ്ണമെങ്കിലും വിൽപ്പനയായി മാറുകയും ചെയ്യും. ഫിഗർ മൂന്ന് കാണുക.

Figure 3: Final Sales Conversion %



ഫിഗർ മൂന്നിൽ കാണുന്നതു പോലെ പരിവർത്തന ശതമാനം രണ്ടിൽ നിന്ന് 1.5 ശതമാനമായി കുറഞ്ഞെങ്കിലും വിൽപ്പന രണ്ടിൽ നിന്ന് മൂന്നിരട്ടി വർദ്ധിച്ച് ആറ് ആയി.

ബിസിനസിൽ ആവശ്യത്തിന് വിൽപ്പനയില്ലാത്തതിന്റെ യഥാർത്ഥ കാരണം സംരംഭകന് ഒരിക്കൽ മനസിലായാൽ അദ്ദേഹത്തിന് ശരിയായ പരിഹാരം കണാനാകുകയും മുകളിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ വിൽപ്പന മൂന്നിരട്ടി വർദ്ധിപ്പിക്കാനാകുകയും ചെയ്യും.

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

4 - DAYS WORKSHOP

POST COVID - 19

THE FUTURE OF MARKETING IS DIGITAL

Mr. Satish Vijayan
CEO of SELL DIGITAL

15, 16, 17 & 18 June 2021
11 am to 1 pm
Zoom Meeting

Who should attend ?

- ENTREPRENEURS
- BUSINESS OWNERS
- MARKETING HEADS
- DIGITAL MARKETING MANAGERS

Topics covered in this Workshop

1. How Covid-19 has changed the way people do business?
2. How Covid-19 changed customer behaviour?
3. How do I move the business online during Covid - Pre-requisites
4. How do I set up my online presence?
5. How to use Search Engines for business
6. Effective use of Social Media channels in Business
7. Other techniques of Digital promotion
8. Analyze and Optimize
9. Manpower Required
10. Hiring an agency

+91 80865 82510

Registration Fees : Rs.1500/-
+ GST

Group Discount for corporates