[redacted]

ശകലനം ടുത്തും

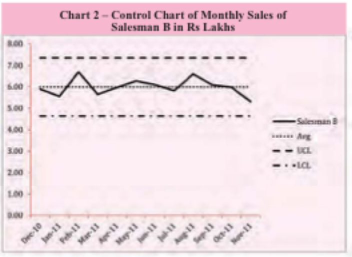

Chart 2 – Control Chart of Monthly Sales of Salesman B in Rs Lakhs

മേൽ സമ്മർദം ചെലുത്തിയാൽ സ്ഥായിയായ വിധത്തിൽ ഔട്ട്പുട്ട് മെച്ചപ്പെടുത്താൻ സാധിക്കുകയില്ല.

നിയന്ത്രണവിധേയമല്ലാത്ത സിസ്റ്റത്തിൽ ഔട്ട്പുട്ടിൽ വ്യത്യാസം വരും, പക്ഷേ നിർവചിക്കപ്പെട്ട പരിമിതിക്കുള്ളിൽ കാലക്രമേണ അത് പ്രവചിക്കാനാവില്ല. അതിനർത്ഥം, നിയന്ത്രണവിധേയമല്ലാത്ത സിസ്റ്റത്തിൽ ഉണ്ടാകുന്ന ഏതു വ്യതിയാനവും ട്രെൻഡിന്റെ ഭാഗമാണ്. സിസ്റ്റം സുസ്ഥിരമാക്കാനായി അത് നിയന്ത്രണവിധേയമല്ലാതായതിന്റെ പ്രത്യേക കാരണം കണ്ടെത്തി, അത് ഒഴിവാക്കാനുള്ള കൃത്യമായ നടപടികൾ ഉടൻ സ്വീകരിക്കണം. ഇതിൽ പല കാരണങ്ങളും ഔട്ട്പുട്ട് ഉണ്ടാക്കുന്ന വ്യക്തിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതാകാം.

ശാസ്ത്രീയമായി വിശകലനം ചെയ്യാം

ഒരു സിസ്റ്റം നിയന്ത്രണവിധേയമാണോ അല്ലയോ എന്നു തിരിച്ചറിയാൻ സഹായിക്കുന്ന ടൂൾ ആണ് കൺട്രോൾ ചാർട്ടുകൾ.

വിശകലനം ചെയ്യേണ്ട ഡാറ്റ, അതായത് സെയ്ൽസ്മാൻമാരുടെ പ്രതിമാസ സെയ്ൽസ് ഡാറ്റ ചാർട്ടിൽ രേഖപ്പെടുത്തുക. ഈ ഡാറ്റയുടെ ശരാശരി രേഖപ്പെടുത്തുക, സ്റ്റാറ്റിസ്റ്റിക്കൽ അനാലിസിസ് ഉപയോഗിച്ച് അപ്പർ കൺട്രോൾ ലിമിറ്റ് (UCL), ലോവർ കൺട്രോൾ ലിമിറ്റ് (LCL) എന്നീ രണ്ടു കൺട്രോൾ ലിമിറ്റുകൾ കണ്ടുപിടിച്ച് ചാർട്ടിൽ രേഖപ്പെടുത്തുക. ചാർട്ടിലെ പോയ്ന്റുകളെല്ലാം കൺട്രോൾ ലിമിറ്റുകളുടെ ഉള്ളിലാണെങ്കിൽ സിസ്റ്റം നിയന്ത്രണവിധേയമാണ്. പോയ്ന്റുകൾ കൺട്രോൾ ലിമിറ്റുകളുടെ പുറത്താണെങ്കിൽ സിസ്റ്റം നിയന്ത്രണവിധേയമല്ല. ഈ ആശയം കൂടുതൽ വ്യക്തമായി മനസിലാക്കാനായി കുറച്ചുകൂടി വിശദമായ ഉദാഹരണം നോക്കാം. ഈ സംരംഭകൻ അദ്ദേഹത്തിന്റെ കമ്പനിയിലെ സെയ്ൽസ്മാൻ എ, സെയ്ൽസ്മാൻ ബി, സെയ്ൽസ്മാൻ സി എന്നീ മൂന്നു വാൻ സെയ്ൽസ്മാൻമാരുടെ സെയ്ൽസ് ഡാറ്റ നോക്കുന്നുവെന്ന് നമുക്ക് അനുമാനിക്കാം.

ഈ മൂന്ന് സെയ്ൽസ്മാൻമാരുടെയും, 2015ലെ പ്രതിമാസ സെയ്ൽസ് ടേബിൾ 1ൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നു.

ടേബിൾ 1ൽ കാണുന്നതനുസരിച്ച്, ഈ സംരംഭകൻ തന്റെ സെയ്ൽസ് ടീമിന്റെ 2015 ഡിസംബറിലെ പ്രകടനം വിലയിരുത്തുകയും 2015 നവംബറിലെ സെയ്ൽസുമായി താരതമ്യപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്താൽ, വിൽപ്പന 4.98 ലക്ഷത്തിൽ നിന്നും 5.91 ലക്ഷമായി വർധിച്ചതിനാൽ സെയ്ൽസ്മാൻ എ മികച്ച രീതിയിൽ ജോലി ചെയ്തുവെന്ന് അദ്ദേഹം വിചാരിക്കും. 5.98ൽനിന്നും 5.32 ലക്ഷമായി താഴ്ന്നതുകൊണ്ട് സെയ്ൽസ്മാൻ ബി മോശമായി ജോലി ചെയ്തുവെന്നും വിൽപ്പന 3.89ൽ നിന്നും 3.95ലേക്കു മാറിയതിനാൽ സെയ്ൽസ്മാൻ സി സാധാരണ നിലവാരത്തിൽ ജോലി ചെയ്തുവെന്നും അദ്ദേഹം അനുമാനിക്കും.

സംരംഭകൻ, മൂന്നു സെയ്ൽസ്മാൻമാരുടെയും 2015 ഡിസംബറിലെ വിൽപ്പനയെ 5 ലക്ഷം എന്ന ടാർഗറ്റുമായിട്ടാണ് താരതമ്യപ്പെടുത്തുന്നതെങ്കിൽ, ടാർഗറ്റ് മറികടന്നതു കൊണ്ട് സെയ്ൽസ്മാൻ എ മികച്ച രീതിയിൽ ജോലി ചെയ്തുവെന്ന് അദ്ദേഹം കരുതും. ടാർഗറ്റ് എത്തിയതുകൊണ്ട് സെയ്ൽസ്മാൻ ബി തൃപ്തികരമായ വിധം ജോലി ചെയ്തുവെന്നും സെയ്ൽസ്മാൻ സി ടാർഗറ്റ് നേടുന്നില്ലെന്നും കരുതും. സംരംഭകൻ അഞ്ച് ലക്ഷം എന്ന ടാർഗറ്റുമായി മൂന്നു സെയ്ൽസ്മാൻമാരുടെയും 2015 ലെ ശരാശരി വാർഷിക വിൽപ്പനയെയാണ് താരതമ്യപ്പെടുത്തുന്നതെങ്കിൽ, സെയ്ൽസ്മാൻ എ ടാർഗറ്റ് എത്തിച്ചുകൊണ്ട് തൃപ്തികരമായ വിധം ജോലി ചെയ്തുവെന്ന് അദ്ദേഹം കരുതും. ടാർഗറ്റ് മറികടന്നുകൊണ്ട് സെയ്ൽസ്മാൻ ബി മികച്ച രീതിയിൽ ജോലി ചെയ്തുവെന്നും സെയ്ൽസ്മാൻ സി ടാർഗറ്റിലും വളരെ താഴെയാണെന്നും അദ്ദേഹം കരുതും.

ഏതുതരത്തിലുള്ള താരതമ്യമാണ് നമ്മൾ നടത്തുന്നത് എന്നതിനനുസരിച്ച് ഡാറ്റയിൽ നിന്നും കിട്ടുന്ന ഉൾക്കാഴ്ച വ്യത്യസ്തമാണെന്ന് ഇതിൽനിന്നു കാണാം. ഇത്, സംരംഭകരെ തെറ്റായ, അനാവശ്യ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നതിലേക്കോ, യഥാസമയം ആവശ്യമായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കാതിരിക്കുന്നതിലേക്കോ നയിക്കും. എന്നാൽ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നതിനായി കൺട്രോൾ ചാർട്ടുകൾ ഉപയോഗിച്ചാൽ, അവ കൃത്യമായിരിക്കുമെന്നും സമയോചിതമായിരിക്കുമെന്നും നമുക്കു കാണാം.

ഈ മൂന്നു സെയ്ൽസ്മാൻമാരുടെയും ഡാറ്റ കൺട്രോൾ ചാർട്ടിൽ കൊടുത്താൽ താഴെ കാണുന്ന ചാർട്ടുകൾ കിട്ടും.

ചാർട്ട് 1ൽ കാണുന്നതനുസരിച്ച്, സെയ്ൽസ്മാൻ എയുടെ വിൽപന നിയന്ത്രണവിധേയമാണ്. ശരാശരി 5 ലക്ഷത്തിന്റെ വിൽപ്പനയോടെ അദ്ദേഹത്തിന്റെ വിൽപ്പന എല്ലാ മാസവും താഴ്ന്ന കൺട്രോൾ ലിമിറ്റായ 3.18 ലക്ഷത്തിലും ഉയർന്ന കൺട്രോൾ ലിമിറ്റായ 6.81 ലക്ഷത്തിനും ഇടയിലാണ്.

ചാർട്ട് 2ൽ കാണുന്നതനുസരിച്ച്, സെയ്ൽസ്മാൻ ബിയുടെ വിൽപ്പന നിയന്ത്രണവിധേയമാണ്. ശരാശരി 6 ലക്ഷത്തിന്റെ വിൽപ്പനയുമായി ലോവർ കൺട്രോൾ ലിമിറ്റായ 4.64 ലക്ഷത്തിനും ഉയർന്ന കൺട്രോൾ ലിമിറ്റായ 7.35 ലക്ഷത്തിനും ഇടയിൽ എല്ലാ മാസവും വിൽപ്പന നടത്തുന്നു.

ചാർട്ട് 3ൽ കാണുന്നതനുസരിച്ച്, സെയ്ൽസ്മാൻ സിയുടെ വിൽപ്പന മാർച്ച് 2015ൽ ലോവർ കൺട്രോൾ ലിമിറ്റ് കടന്നു. 2015 മാർച്ച് മുതൽ അദ്ദേഹത്തിന്റെ വിൽപ്പന ശരാശരിയിലോ അതിന്റെ താഴെയോ ആണ്.

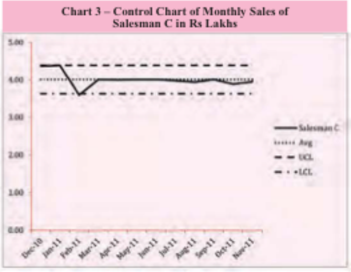

Chart 3 – Control Chart of Monthly Sales of Salesman C in Rs Lakhs

സെയ്ൽസ്മാൻ സിയുടെ വിൽപ്പന നിയന്ത്രണവിധേയമല്ലെന്നും വിൽപ്പന പ്രവചനാതീതമാണെന്നും ഇതു സൂചിപ്പിക്കുന്നു. വിൽപ്പന ലോവർ കൺട്രോൾ ലിമിറ്റിലും താഴ്ന്നു പോയ മാർച്ച് 2015ൽ സെയ്ൽസ്മാൻ സിക്കുണ്ടായ ചില പ്രത്യേക കാരണങ്ങൾ കൊണ്ടാണ് സെയ്ൽസ് നിയന്ത്രണവിധേയമല്ലാതെ പോയത്.

കണ്ടെത്തലുകളും പരിഹാരങ്ങളും

സെയ്ൽസ്മാൻ എയുടെയോ ബിയുടെയോ പ്രകടനത്തിൽ സംരംഭകൻ സന്തോഷവാനല്ലെങ്കിൽ, സെയ്ൽസ്മാൻമാരെ കുറ്റപ്പെടുത്തുന്നതിനു പകരം അദ്ദേഹം സെയ്ൽസ് പ്രോസസ് പഠിക്കുകയും വേണ്ട മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുകയും ചെയ്യണം.

ഈ ഉദാഹരണത്തിൽ, സെയ്ൽസ്മാൻ എ പ്രവർത്തിച്ചിരുന്ന ബ്രാഞ്ചിലെ ഗോഡൗണിൽ ഒരു സമയത്ത്, ഒരു വാഹനത്തിൽ മാത്രമേ ലോഡ് കയറ്റാൻ ആകുമായിരുന്നുള്ളുവെന്ന് സംരംഭകന് കണ്ടെത്താൻ കഴിഞ്ഞു. ഈ ബ്രാഞ്ചിൽ നിന്നും എന്നും 6 വാനുകളിൽ ലോഡ് കയറ്റണമായിരുന്നു. അതുകൊണ്ട്, സെയ്ൽസ്മാൻ എ എല്ലാ ദിവസവും ബ്രാഞ്ചിൽ നിന്നും ഒരു മണിക്കൂർ വൈകിയാണ് തന്റെ റൂട്ടിൽ പുറപ്പെട്ടിരുന്നത്. സമയത്തിലെ ഈ വലിയ നഷ്ടം പ്ലാൻ ചെയ്തിരുന്നതിലും വിൽപ്പന കുറയാനിടയാക്കി. കൂടുതൽ വിശാലമായ എൻട്രൻസുള്ളതും ഒരേ സമയം മൂന്നു വാനുകളിൽ ലോഡ് കയറ്റാവുന്നതുമായ പുതിയ ഗോഡൗണിലേക്കു മാറാൻ സംരംഭകൻ തീരുമാനിച്ചു. അപ്പോൾ സെയ്ൽസ്മാൻ എയ്ക്ക് കൃത്യസമയത്ത് ബ്രാഞ്ചിൽ നിന്ന് പുറപ്പെടാൻ കഴിഞ്ഞു, അതുവഴി വിൽപ്പന ഗണ്യമായി ഉയരുകയും ചെയ്തു.

■■

> **സെയ്ൽസ്മാൻമാരുടെ പ്രകടനത്തിൽ തൃപ്തിയില്ലെങ്കിൽ അവരെ കുറ്റപ്പെടുത്തുന്നതിനു പകരം സംരംഭകൻ സെയ്ൽസ് പ്രോസസ് പഠിക്കുകയും വേണ്ട മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുകയും ചെയ്യണം**

■■

സെയ്ൽസ്മാൻ സിയുടെ കാര്യത്തിൽ, സംരംഭകൻ അയാളുടെ ജോലിയെക്കുറിച്ച് വിശദമായി പഠിച്ചപ്പോൾ, അയാൾ കൃത്യസമയത്തു തന്നെ ബ്രാഞ്ചിൽ നിന്നു പുറപ്പെടുന്നുണ്ടെങ്കിലും അടുത്തുള്ള ഹോട്ടലിൽ പ്രഭാതഭക്ഷണം കഴിക്കാനായി മിക്ക ദിവസങ്ങളിലും കയറുന്നുണ്ടെന്നു മനസിലാക്കി. ഇതുവഴി ഏറെ സമയം പാഴാകുകയും വിൽപ്പനയിൽ കുറവു വരികയും ചെയ്തു. ചാർട്ട് 3യിൽ കാണുന്നതുപോലെ, അയാളുടെ ഭാര്യ പ്രസവത്തിനായി നാട്ടിൽ പോയ 2015 മാർച്ചിലാണ് ഇയാൾ ഹോട്ടലിൽ നിന്ന് ഭക്ഷണം കഴിക്കാൻ തുടങ്ങിയത്. സംരംഭകൻ, സെയ്ൽസ്മാൻ സിക്ക് ബ്രാഞ്ചിൽ നിന്ന് പുറപ്പെടുന്നതിനു മുമ്പായി അടുത്തുള്ള ഹോട്ടലിൽ ഭക്ഷണം കഴിക്കുന്നതിനുള്ള സൗകര്യം ഏർപ്പെടുത്തിക്കൊടുത്തു. ഇതുവഴി അദ്ദേഹത്തിന്റെ വിൽപ്പന ഗണ്യമായ തോതിൽ ഉയരുകയും, അത് പ്രവചിക്കത്തക്കതാകുകയും ചെയ്തു.

ഇവിടെ വിവരിച്ച ഉദാഹരണത്തിലേതുപോലെ, ഒരു സംരംഭകന് കൺട്രോൾ ചാർട്ട് പോലുള്ള ടൂൾസിന്റെ സഹായത്തോടെ ഡാറ്റ കൃത്യമായി ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ, അത് കൂടുതൽ മികച്ച പ്രകടനത്തിനു വഴിയൊരുക്കും. ■

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

[redacted]