



ടിനി ഫിലിപ്പ്

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡ്വൈസറാണ് ലേഖകൻ. 1992ൽ IIM(L) ൽ നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനുശേഷം ബിസിനസ് അഡ്വൈസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. email: tinyphilip@gmail.com, website: www.we-deliver-results.com

നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് ആരോഗ്യമുള്ളതാണോ?

യഥാർത്ഥ വിൽപന അളവുകോലാക്കി ഓരോ സംരംഭത്തിന്റെയും ആരോഗ്യം അളക്കാം

ഇന്ന് പല സംരംഭകരും സാധാരണയായി ഉന്നയിക്കുന്ന ചോദ്യമാണ് തങ്ങളുടെ സംരംഭം ആരോഗ്യമുള്ളതാണോ എന്ന്.

ലിവറേജ് (വായ്പകൾ), ഉൽപ്പാദനക്ഷമത, മാർക്കറ്റിംഗ് സംവിധാനത്തിന്റെ ശക്തി തുടങ്ങി ഒരു ബിസിനസിന്റെ ആരോഗ്യം നിർവചിക്കാൻ ഉപയോഗിക്കാവുന്ന നിരവധി അളവുകോലുകളെ കുറിച്ച് മുൻ ലേഖനങ്ങളിൽ ഞാൻ വിശദീകരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഒരു ബിസിനസിന്റെ ആരോഗ്യം അളക്കാൻ യഥാർത്ഥ വിൽപനയെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള മറ്റൊരു അളവുകോൽ അടുത്തിടെ ഞാൻ ഉപയോഗിക്കാൻ തുടങ്ങി. അത് വിശദമാക്കാം.

കേരളത്തിലെ മിക്ക വ്യവസായങ്ങളും 2021 ഡിസംബറിൽ മികച്ച വിൽപനയാണ് നേടിയത്. എന്നാൽ തുടർന്നുള്ള നാല് മാസങ്ങളിൽ -2022 ജനുവരി, ഫെബ്രുവരി, മാർച്ച്, ഏപ്രിൽ- വിൽപന വളരെ മോശമായിരുന്നു.

ഈ നാലു മാസങ്ങളിൽ ശരാശരി പ്രതിമാസ വിൽപന 2021 ഡിസംബറിനെ അപേക്ഷിച്ച് പല മേഖലകളിലും 25 മുതൽ 50 ശതമാനം വരെ കുറവായിരുന്നു.

ദുർബലമായ ബിസിനസുകൾ, നഷ്ടം നികത്തുന്നതിന് വായ്പ വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതു പോലുള്ള തെറ്റായ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുന്നത് നിർത്തിവെക്കുകയാണ് വേണ്ടത്

ഈ നാലു മാസങ്ങളിലും വിൽപന കുറയാൻ വ്യക്തമായ കാരണങ്ങളുണ്ട്. ജനുവരി അവസാനവും ഫെബ്രുവരി ആദ്യവും ഒമിക്രോൺ തരംഗമായിരുന്നു. മാർച്ച് ഓഫ് സീസണും ഏപ്രിലിൽ റംസാനും.

നാലു മാസത്തെ മോശം വിൽപനക്കാലത്തിനു ശേഷം 2022 ൽ മേയിൽ മിക്ക മേഖലകളും തരക്കേടില്ലാത്ത വിൽപന വീണ്ടെടുത്തു.

എന്നിരുന്നാലും, ഫിഗർ ഒന്നിൽ കാണുന്നതു പോലെ

ഓരോ വ്യവസായ മേഖലകളിലുമുള്ള വ്യത്യസ്ത ബിസിനസുകൾക്ക് 2022 മേയിൽ വ്യത്യസ്ത വിൽപന പാറ്റേണുകളുണ്ടായിരുന്നു.

എങ്ങനെ ആരോഗ്യം നിലനിർത്താം?

ചില ബിസിനസുകൾക്ക് 2022 മേയ് മാസത്തിൽ 2021 ഡിസംബറിനേക്കാൾ ഉയർന്ന വിൽപന നേടാനായി. അവയെ ശക്തമായ ബിസിനസ് എന്ന് തരംതിരിക്കാം. മറ്റു ബിസിനസുകൾക്ക് 2021 ഡിസംബറിനെ അപേക്ഷിച്ച് അൽപ്പം വിൽപന കുറഞ്ഞു. ശരാശരി ബിസിനസ് ആയി അവയെ കണക്കാക്കാം.

നിർഭാഗ്യവശാൽ, പല ബിസിനസുകൾക്കും കഴിഞ്ഞ നാലു മാസത്തേക്കാൾ കൂടുതൽ വിൽപന നേടാനായെങ്കിലും 2021 ഡിസംബറിനെ അപേക്ഷിച്ച് വിൽപന വളരെ കുറവാണ്. ഇവയെ ദുർബലമായ ബിസിനസ് എന്ന് വിശേഷിപ്പിക്കാം.

അടുത്ത 1-2 വർഷങ്ങളിൽ കൂടി വിപണി മോശമായി

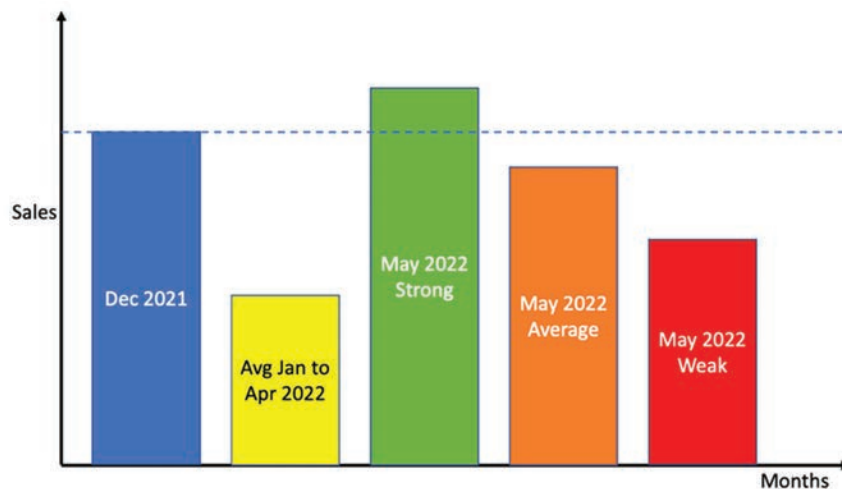
തുടരുന്നതിനാൽ, ശക്തമായ ബിസിനസുകൾ തങ്ങളുടെ മേഖലയിൽ മുൻനിര സ്ഥാനം നിലനിർത്തുന്നതിന് കഴിഞ്ഞ കുറച്ചു വർഷങ്ങളായി ചെയ്തുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന മികച്ച പ്രവർത്തനങ്ങൾ തുടരേണ്ടതുണ്ട്.

ചുരുങ്ങിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന വിപണിയിൽ മികച്ച വിൽപന നേടാൻ, ശരാശരി ബിസിനസുകൾ കരുത്തുറ്റ വിപണന സമ്പ്രദായം വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുന്നതു പോലുള്ള ശരിയായ നടപടികൾക്കായുള്ള ശ്രമം ഇരട്ടിപ്പിക്കണം. ഉൽപ്പാദനക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിലൂടെ ലാഭകരമാകാനും വായ്പകൾ കുറച്ചു കൊണ്ടു വരാനുമാകും. അതിലൂടെ ശക്തമായ ബിസിനസായി മാറാനും അവർക്കാകും.

ദുർബലമായ ബിസിനസുകൾ, നഷ്ടം നികത്തുന്നതിന് വായ്പ വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതു പോലുള്ള തെറ്റായ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുന്നത് നിർത്തിവെക്കുകയാണ് വേണ്ടത്. അടുത്ത 1-2 വർഷം അതിജീവിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിൽ ശരിയായ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുന്നതിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കണം.

പല ബിസിനസുകളും കഴിഞ്ഞ ഒരു വർഷത്തിനിടെ അടച്ചു പൂട്ടി. ശ്രമകരമായ ഈ സമയത്ത് ശരിയായ നടപടി എടുക്കാൻ സംരംഭകർക്കുള്ള മുന്നറിയിപ്പാണിത്. ■

Figure 1: Healthy, Average & Weak Businessse



“ചെറുതെങ്കിലും നിശ്ചിത ശമ്പളമുണ്ടെങ്കിൽ ഓൺലൈനായി നേടാം പേഴ്സണൽ ലോൺ”

സർക്കാർ ജീവനക്കാർക്ക് പ്രത്യേക സ്കീം

ഓൺലൈനായി അപേക്ഷിക്കുവാൻ www.thazhayilfinance.com

96565 45000 ലേക്ക് മിസ്ഡ് കോൾ ചെയ്യൂ

താഴെയിൽ പേഴ്സണൽ ലോൺ

ബിസിനസ്സ് ലോൺ
ടു വിലർ ലോൺ
ഗോൾഡ് ലോൺ

THAZHAYIL FINANCE

CIN:U65993KL1989PTC069557
Fast growing online lending NBFC

Registered Office: Thazhayil Building, SA Road, Near GCDA & Metro Station, Kadavanthra, Ernakulam
Admin. Office: Thazhayil Building, Elnanthoor, Pathanamthitta

Ph: 0484-2310001, 8592951999 | www.thazhayilgroup.com | Visit us : [f/thazhayilfinanceonline](https://www.facebook.com/thazhayilfinanceonline) | [y/thazhayilfinance](https://www.youtube.com/thazhayilfinance)