



ടിനി ഫിലിപ്പ്

**The Contrarian Consultant**

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സാരാഭകരുമായി 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

# ബിസിനസ്സിന് ആവശ്യമാണ് ഈ 10 വാക്സിനേഷനുകൾ

ഇന്നത്തെ ദുഷ്കരമായ ബിസിനസ് സാഹചര്യങ്ങൾ അതിജീവിക്കാനും വളർച്ച കൈവരിക്കാനും സഹായിക്കുന്ന പത്ത് വാക്സിനേഷനുകളെ കുറിച്ച് ലേഖകൻ വിശദമാക്കുന്നു

സമീപകാലത്തൊന്നും ഉണ്ടായിട്ടില്ലാത്ത തരത്തിലുള്ള മോശം സന്ദർഭങ്ങളിലൂടെയാണ് സംരംഭങ്ങൾ ഇപ്പോൾ കടന്നുപോകുന്നതെന്ന കാര്യത്തിൽ സംരംഭകർക്ക് സംശയമൊന്നുമുണ്ടാകാനിടയില്ല.

കെഷ്യെപ്പ് റിക്കവറി, പണപ്പെരുപ്പം തുടങ്ങിയ കാരണങ്ങളാൽ ഡിമാൻഡ് കുറഞ്ഞുവരുന്ന സാഹചര്യമാണുള്ളത്. കൂടാതെ ഉയർന്ന ഉൽപ്പാദന ചെലവ്, കുറഞ്ഞവിലപ്പന, വിപണിയിലെ കടുത്ത മത്സരം, കുറഞ്ഞ ലാഭനിലവാരം തുടങ്ങിയവയെല്ലാം പ്രതിസന്ധി സൃഷ്ടിക്കുന്നുണ്ട്.

2017 മുതൽ സമ്പദ്വ്യവസ്ഥയുടെ മാന്ദ്യത്തെ കുറിച്ചും ആ സാഹചര്യത്തെ അതിജീവിച്ച് ബിസിനസ് വളർത്തേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യകതയെ കുറിച്ചും സംരംഭകർക്ക് നിരന്തരം മുന്നറിയിപ്പുകൾ നൽകിയ ചുരുക്കം ആളുകളിൽ ഒരാളായിരുന്നു ഞാനും.

ഈ പ്രവണത കൃത്യമായി മനസ്സിലാക്കുകയും അതിനെ അതിജീവിക്കാൻ ഉചിതമായ തന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കുകയും ചെയ്ത സംരംഭകർക്ക് ഈ കടുത്ത സാഹചര്യത്തിലും കരുത്തോടെ പിടിച്ചുനിൽക്കാനും വളരാനും സാധിക്കുന്നുണ്ട്. ചുരുക്കത്തിൽ, ഇന്നത്തെ ദുഷ്കരമായ ബിസിനസ് സാഹചര്യത്തിൽ പരാജയത്തിനെതിരായ പ്രതിരോധ കുത്തിവെയ്പ്പ് എടുത്തുവരാൻ. ഇന്നത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ ബിസിനസുകളെ അതിജീവിക്കാൻ പ്രാപ്തമാക്കുന്ന 10 വാക്സിനേഷനുകളെ കുറിച്ചാണ് ഈ ലേഖനത്തിലൂടെ ചർച്ച ചെയ്യുന്നത്. കഴിഞ്ഞ കുറച്ച് വർഷങ്ങളായി സാഹചര്യം ദുഷ്കരമായി തുടങ്ങിയപ്പോൾ തന്നെ ഈ വാക്സിനേഷനുകൾ ബിസിനസിൽ പരീക്ഷിക്കേണ്ടതായിരുന്നു.

ബിസിനസിന് ആവശ്യമായ പത്ത് വാക്സിനേഷനുകൾ താഴെ കൊടുക്കുന്നു.

## 1 കടം വേണ്ട (Zero Debt)

കടരഹിതമാകുക എന്നതാണ് ആദ്യത്തെ പ്രതിരോധ കുത്തിവെയ്പ്പ്. ബാങ്കുകൾക്ക് പലിശയിനത്തിലോ വായ്പാ തുക ഇനത്തിലോ ഒന്നും നൽകേണ്ടി വരുന്നില്ല എന്നതുകൊണ്ടു തന്നെ സീറോ ഡെബ്റ്റ് എന്നത് ബിസിനസുകളെ സുരക്ഷിതമാക്കുന്ന കാര്യമാണ്. ചെലവുകൾ കുറഞ്ഞു വരുന്നത് വിപണിയിൽ ഫലപ്രദമായി മത്സരം കാഴ്ചവെക്കാൻ പ്രാപ്തമാക്കും. വായ്പാ ചെലവുകൾ എളുപ്പത്തിൽ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് കൈമാറാൻ ഇന്നത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ കഴിയില്ലെന്ന് മനസ്സിലാക്കണം.

## 2 മതിയായ ക്യാഷ് ഫ്ളോ

സ്ഥിര വളർച്ച നേടുന്നതിലും ഇന്നൊവേഷനിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുന്നതിനും മതിയായ ക്യാഷ് ഫ്ളോ ഉണ്ടെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്. മതിയായ ക്യാഷ് ഫ്ളോ ആണ് ബിസിനസുകൾക്ക് ആവശ്യമായ രണ്ടാമത്തെ വാക്സിനേഷൻ. അതില്ലാതെ ബിസിനസിന്റെ വളർച്ചയ്ക്കായി നിക്ഷേപിക്കുന്നത് അപകടം വിളിച്ചുവരുത്തും.



## 3 ലക്ഷ്യബോധത്തോടുള്ള ചെലവ് കുറഞ്ഞ ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ്

നിങ്ങളുടെ നിലവിലുള്ള സെയ്ൽസിന്റെ ഗണ്യമായ ഭാഗം സംഭാവന ചെയ്യുന്ന ചെലവു കുറഞ്ഞതും എന്നാൽ ലക്ഷ്യബോധവുമുള്ള ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ് സിസ്റ്റമാണ് മൂന്നാമത്തെ വാക്സിനേഷൻ.

## 4 100 ശതമാനം റെഡി ക്യാഷ് പർച്ചേസ്

ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ പൂർണ്ണമായും റെഡി ക്യാഷ് കൊടുത്ത് വാങ്ങുകയും അതിലൂടെ പരമാവധി ഡിസ്കൗണ്ട് നേടുകയും ചെയ്യുക.

## 5 മറ്റു രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് വ്യാപിപ്പിക്കാം

ആവശ്യത്തിന് മറ്റു രാജ്യങ്ങളിലേക്കും പ്രവർത്തനം വ്യാപിപ്പിക്കുക എന്നതാണ് ആറാമത്തെ വാക്സിനേഷൻ. ഒരു രാജ്യത്തിൽ മാത്രമായല്ലാതെ വിവിധ രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് പ്രവർത്തനം വ്യാപിപ്പിക്കുക എന്നതാണിത്.

## 6 മൾട്ടി ചാനൽ വിൽപന

വിൽപനയിൽ മൾട്ടി ചാനൽ സൗകര്യം പ്രയോജനപ്പെടുത്തുക എന്നതാണ് അഞ്ചാമത്തെ വാക്സിനേഷൻ. എന്നുവെച്ചാൽ, നിങ്ങൾ ഒരു റീറ്റെയ്ലർ ആണെങ്കിൽ ഇടനിലക്കാർ മുഖേനയും അല്ലാതെയുമുള്ള ഓഫ്ലൈൻ, ഓൺലൈൻ വിൽപന നടത്തുക, ഉൽപ്പാദകരാണെങ്കിൽ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താവിനേയും റീറ്റെയ്ലറിലേക്കും അതോ

ടൊപ്പം മൾട്ടി-ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർമാരിലൂടെയും വിൽപന നടത്തുക.

## 7 വിദിന വാല്യ ശൃംഖലകളിൽ പ്രവർത്തിക്കുക

ഒരിടത്ത് മാത്രം ഒരുങ്ങിനിൽക്കാതെ കുറച്ചെങ്കിലും പരസ്പരബന്ധിത മേഖലകളിലേക്ക് പ്രവർത്തനം വ്യാപിപ്പിക്കണം. റീറ്റെയ്ൽ മേഖലയിലുള്ളവർക്ക് കുറച്ചെങ്കിലും ബിസിനസ് മാന്യഫാക്ചറിംഗ് രംഗത്തുണ്ടാകണം. മാന്യഫാക്ചറിംഗ് രംഗത്തുള്ളവരാണെങ്കിൽ റീറ്റെയ്ൽ രംഗത്ത് കുറച്ച് ഇടപെടൽ വേണം.

## 8 പൊളിറ്റിക്കൽ ഇക്കണോമിയെ കുറിച്ച് അറിയുക

വ്യക്തികളും സർക്കാരും പൊതുനയങ്ങളുമായി യോജിച്ച് പോകുക എന്നതാണ് ഇതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. രാഷ്ട്രീയ പ്രവണതകളും സാമ്പത്തിക വിവരങ്ങളും വിശകലനം ചെയ്ത് പൊളിറ്റിക്കൽ ഇക്കണോമിയുടെ ഭാവി പ്രവണതകൾ മനസ്സിലാക്കി വെക്കുക. കടുത്ത ബിസിനസ് സാഹചര്യങ്ങളിൽ അനുയോജ്യമായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കാൻ ഇതിലൂടെ കഴിയും.

## 9 ബ്രാൻഡിംഗിന്റെ പരിമിതികൾ അറിയുക

ഇന്നത്തെ സാഹചര്യത്തിൽ ബ്രാൻഡിംഗിന്റെ പരിമിതികൾ അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ടതാണ്. വിൽപനയാണ് ബ്രാൻഡിനെ സൃഷ്ടിക്കുന്നതെന്നും ഒരൊറ്റ ബ്രാൻഡിൽ ഉറച്ചുനിൽക്കുന്നത് ബിസിനസ് വഴക്കം പരിമിതപ്പെടുത്തുമെന്നും മനസ്സിലാക്കുന്നത് ദുഷ്കരമായ സാഹചര്യം നേരിടുന്നതിന് സഹായകമാകും. സംരംഭകർ ഉചിതമായ രീതിയിൽ ബ്രാൻഡിംഗിനെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത്, സമാനമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ ഉപയോഗിച്ച് ബിസിനസ് ചാനലുകൾ സൃഷ്ടിക്കാൻ അവസരമൊരുക്കും.

## 10 പ്രധാന ബിസിനസ് വളർത്തുക

പ്രധാന ബിസിനസ് വളർത്തുക എന്നതാണ് പത്താമത്തെയും അവസാനത്തെയും വാക്സിനേഷൻ. ഉദാഹരണത്തിന് നിങ്ങൾ ഒരു ഹോസ്പിറ്റൽ ശൃംഖല നടത്തുകയാണെങ്കിൽ വൻതോതിൽ ഫാർമസികളും ലാബുകളും തുറക്കുന്നതിനു പകരം പുതിയ ഹോസ്പിറ്റലുകൾ സ്ഥാപിച്ചുകൊണ്ടാകണം വളരേണ്ടത്.

ഈ പത്തു കാര്യങ്ങളും ബിസിനസിൽ പാലിക്കുന്നവർക്ക് ഇപ്പോഴത്തെ കടുത്ത സാഹചര്യങ്ങളെ അതിജീവിക്കാനും വിജയിക്കാനും സാധിക്കുമെന്ന് ഞാൻ വിശ്വസിക്കുന്നു. ഈ വാക്സിനേഷനുകൾ ഇതുവരെയും നടപ്പിലാക്കിയിട്ടില്ലാത്ത സംരംഭകർ ഇപ്പോൾതന്നെ അതേകുറിച്ച് ഗൗരവമായി ചിന്തിക്കുകയും നടപ്പാക്കുകയും ചെയ്യുക.