



ടിനി ഫിലിപ്പ്

**The Contrarian Consultant**

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

# മാറ്റാം, ബ്രാൻഡിംഗിലെ തെറ്റിദ്ധാരണ

ഒരു ബ്രാൻഡ് ശക്തമാകുന്നതിന് കാരണമെന്ത്?

**ബ്രാൻഡിംഗിൽ** അങ്ങേയറ്റം വിശ്വസിക്കുന്ന സംരംഭകരെ എന്റെ ജോലിക്കിടയിൽ ഞാൻ ഏറെ കണ്ടിട്ടുണ്ട്. അവരുടെ മനസിൽ ബ്രാൻഡിംഗിന് വളരെ വലിയ സ്ഥാനമാണുള്ളത്. അവരുടെ ബ്രാൻഡ് ശക്തമായിരുന്നാൽ മാത്രമേ ബിസിനസ് വലിയ വിജയം നേടുന്നു എന്നാണ് അവർ വിശ്വസിക്കുന്നത്.

ശക്തമായ ബ്രാൻഡുകളുള്ള ബിസിനസുകളുമായി അവർ സ്വയം താരതമ്യം ചെയ്യുകയും അവരുടെ ബ്രാൻഡിംഗ് തന്ത്രങ്ങൾ അനുകരിക്കാൻ നിരന്തരം ശ്രമിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. പുതിയ ലോഗോയുടെ രൂപകൽപ്പന, ബ്രാൻഡ് അംബാസഡർമാരെ നിയമിക്കൽ, മാധ്യമങ്ങളിലൂടെയുള്ള പരസ്യങ്ങൾക്ക് വൻ തുക ചെലവിടൽ തുടങ്ങിയവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കാര്യങ്ങളാണ് കൂടുതലും.

## വിൽപനയ്ക്ക് കാരണം ബ്രാൻഡ്?

ബ്രാൻഡുകളാണ് വിൽപനയ്ക്ക് കാരണം എന്ന അനുമാനത്തിന്മേലാണ് ഈ സംരംഭകർ പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ഭൂരിഭാഗം ബിസിനസുകളെയും കുറിച്ച് ചിന്തിക്കുകയാണെങ്കിൽ അവ മികച്ച ബ്രാൻഡായി മാറുന്നതിന് മുമ്പ് എങ്ങനെ വിൽപ്പന നേടിയെന്ന് അറിഞ്ഞാൽ നിങ്ങൾ അത്ഭുതപ്പെടും.

അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വൻതോതിൽ വിൽപ്പന നടന്നതിനു ശേഷമാണ് അതൊരു വലിയ ബ്രാൻഡായി മാറിയതെന്നത് വ്യക്തമാണ്. അപ്പോൾ എങ്ങനെയാണ് ആ വിൽപ്പന നടന്നത്? തീർത്തും വ്യത്യസ്തമായ ഒരു ഉൽപ്പന്നം/സേവനം ഉണ്ടായിരുന്നു എന്നതാണ് കാരണം.

അതിനാൽ തീർത്തും വ്യത്യസ്തമായ ഒരു ഉൽപ്പന്നം/സേവനം നൽകിയതാണ് വിൽപ്പനയ്ക്ക് കാരണമായതെന്നും അത് ഒരു വലിയ ബ്രാൻഡിലേക്ക് നയിച്ചു എന്നും നമുക്ക് നിഗമനത്തിലെത്താം.

ചുരുക്കത്തിൽ ഒരു വലിയ ബ്രാൻഡിന്റെ സൃഷ്ടി ഒന്നിന്റെ ഫലമാണ്, കാരണമല്ല.

സാമ്പത്തികമായി വലിയ ചെലവ് ഉണ്ടാക്കുന്നു എന്നതാണ് ഇത്തരമൊരു തെറ്റായ ധാരണ ഉയർത്തുന്ന പ്രശ്നം! ബ്രാൻഡിംഗ് വിൽപ്പന കൂട്ടുമെന്ന വിശ്വാസം മൂലം, വിപണനക്കാർ ഏറെ പണം ചെലവിട്ട് വിപുലമായ രീതിയിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുകയും എന്നാൽ ഗണ്യമായ തോതിൽ ഫലം ലഭിക്കാതെ പോകുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഇതിന്റെ ഫലമായി പല സംരംഭകരും അവരുടെ ബിസിനസ് ബ്രാൻഡ് ചെയ്യാനായി വലിയ തോതിൽ പണം ചെലവഴിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും കാര്യമായ ഫലം ലഭിക്കുന്നില്ല. ചില സന്ദർഭങ്ങളിൽ ഇത് ബിസിനസിന്റെ തകർച്ചയിലേക്ക് പോലും നയിക്കുന്നു.

## വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുക

വിൽപ്പനയുടെ ഉപോൽപ്പന്നം മാത്രമാണ് ബ്രാൻഡുകൾ എന്ന് സംരംഭകർ



**ഭൂരിഭാഗം ബിസിനസുകളെയും കുറിച്ച് ചിന്തിക്കുകയാണെങ്കിൽ അവ മികച്ച ബ്രാൻഡായി മാറുന്നതിന് മുമ്പ് എങ്ങനെ വിൽപ്പന നേടിയെന്ന് അറിഞ്ഞാൽ നിങ്ങൾ അത്ഭുതപ്പെടും.**

മനസിലാക്കിയാൽ അവർ വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളിലേക്ക് തിരിയുമായിരുന്നു. ഫലപ്രദമല്ലാത്ത, ചെലവേറിയതുമായ ബ്രാൻഡിംഗ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഒഴിവാക്കുകയും ചെയ്യും. എന്നാൽ പല ബ്രാൻഡ് ആരാധകരും ഈ ആശയത്തെ എതിർക്കുകയും ബ്രാൻഡിംഗിനായുള്ള പരിശ്രമങ്ങളും പണച്ചെലവുകളും പെട്ടെന്ന് ഫലം തരില്ലെന്നും ദീർഘകാലത്തിൽ നേട്ടം ഉണ്ടാക്കുക തന്നെ ചെയ്യുമെന്നും വാദിക്കും. ഇപ്പോൾ ബ്രാൻഡിംഗ് നിർത്തിയാൽ അത് ഭാവിയിലെ വിൽപ്പനയെ ബാധിക്കുമെന്നും അവർ പറയും.

ദീർഘകാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ നിങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിംഗ് പരിശ്രമം ഫലം ചെയ്യുമെന്ന് നിങ്ങൾക്ക് ഉറപ്പുണ്ടെങ്കിൽ അതിന്റെ സൂചകമായി ഹ്രസ്വകാലത്തേക്ക് ഫലം അളക്കാൻ കഴിയുന്ന പ്രോക്സി മെഷർ ഉണ്ടാക്കുന്നത് നല്ലതായിരിക്കും എന്നാണ് ഇതിനുള്ള എന്റെ ഉത്തരം.

ബ്രാൻഡിംഗ് ചെലവും ഭാവി വരുമാനവും തമ്മിലുള്ള പരസ്പര ബന്ധം പ്രതിഫലിപ്പിക്കുന്ന ഒരളവായിരിക്കണം ഈ സൂചകം.

## വ്യത്യസ്തമായ ഉൽപ്പന്നം/സേവനങ്ങളുടെ വിൽപ്പന

എന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ ഭാവി വിൽപ്പനയുടെ ഏറ്റവും മികച്ച സൂചകം എന്നത്

ഉടനടി എത്ര വിൽപ്പന ഉണ്ടാകുന്നു എന്നതാണ്. മറ്റൊരു തരത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ ഭാവി വിൽപ്പനയുടെ ഹ്രസ്വകാല സൂചകം

ഹ്രസ്വകാലയളവിലെ വിൽപ്പനയിലെ വർധനയാണ്.

ചുരുക്കത്തിൽ, ഉപഭോക്താവിന് ആവശ്യമുള്ള, തീർത്തും വ്യത്യസ്തമായ ഉൽപ്പന്നം/സേവനങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയുടെ ഫലമാണ് കരുത്തുറ്റ ബ്രാൻഡ് എന്ന് ഞാൻ വിശ്വസിക്കുന്നു. ഈ ആശയം പരീക്ഷിക്കുന്നതിനായി ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരത്തിലുള്ള ഏത് കരുത്തുറ്റ ബ്രാൻഡിനെയും ഉദാഹരണമായി എടുക്കാം. ഈ ബ്രാൻഡ് തന്നെ മോശം ഗുണനിലവാരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിൽ ഇറക്കുന്നത് സങ്കല്പിച്ചു നോക്കുക. എത്രകാലം അത് കരുത്തുറ്റ ബ്രാൻഡായി നിൽക്കും?

വിൽപ്പനയാണ് ബ്രാൻഡിനെ സൃഷ്ടിക്കുന്നത്. ഉപഭോക്താവിന് ആവശ്യമായ, തീർത്തും വ്യത്യസ്തമായ സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും നൽകുമ്പോഴാണ് വിൽപ്പന ഉണ്ടാകുന്നത് എന്നും സംരംഭകർ മനസിലാക്കണം.

**AMFYR**  
"The Most Trusted Lending Partner"

## നേട്ടം.... തടസങ്ങളില്ലാതെ BUSINESS LOAN

In Association with 20+Banks & NBFCs

Our Products

- Unsecured Business Loan
- Unsecured OD
- Loan Against Property
- Working capital OD / CC
- Car loan
- Home loan
- Professional loan
- Personal loan

Deepa : 8281 831 900

Surabhi : 9037 522 522

Asha : 8281 810 900

info@amfyr.com

## WWW.AMFYR.COM

The Brand of Billions Financial Services