SBI Life INSURANCE Celebrate life
IndianOil

THE CONTRARIAN CONSULTANT

ടിനി ഫിലിപ്പ്

# ഫേസ്ബുക്ക് മാർക്കറ്റിംഗ് മികച്ച നേട്ടത്തിന്

**ചെലവു കുറഞ്ഞതും ഫലപ്രദവുമായ ഫേസ്ബുക്ക് മാർക്കറ്റിംഗിലൂടെ സംരംഭങ്ങൾക്ക് എങ്ങനെ നേട്ടമുണ്ടാക്കാം എന്ന് കേസ് സ്റ്റഡിയിലൂടെ വ്യക്തമാക്കുന്നു**

മിക്ക സംരംഭകരുടെയും വിചാരം മാർക്കറ്റിംഗ് എന്നാൽ ടിവി, പത്രം തുടങ്ങിയവയിൽ നൽകുന്ന പരസ്യങ്ങൾ മാത്രമാണെന്നാണ്. ഇത്തരം പരസ്യങ്ങൾ ചെലവേറിയതും മിക്ക ബിസിനസുകൾക്കും മുതലാവാത്തതുമായതിനാൽ പല സംരംഭകരും ഫലപ്രദമായ ഒരു മാർക്കറ്റിംഗും നടത്തുന്നില്ല. ഫേസ്ബുക്ക് ഉപയോഗിച്ചുള്ള മാർക്കറ്റിംഗ് വളരെ ഫലപ്രദമായ മാർക്കറ്റിംഗ് രീതിയാണ്. ഇന്ത്യയിൽ താരതമ്യേന പുതിയ പ്രതിഭാസം ആയതുകൊണ്ടു തന്നെ മിക്ക സംരംഭകരും ഇത് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നില്ല. ഫേസ് ബുക്കിലൂടെയുള്ള മാർക്കറ്റിംഗ് ഫലപ്രദമായി വിനിയോഗിച്ച് ഒരു റീറ്റെയ്ൽ ബിസിനസ് ഉയർന്ന നേട്ടം കൈവരിച്ചതെങ്ങനെയെന്ന ഒരു കേസ് സ്റ്റഡിയാണ് ഈ ലക്കത്തിൽ വിശദമാക്കുന്നത്.

രണ്ടു വർഷം മുമ്പ് കേരളത്തിൽ ഒരു സൂപ്പർമാർക്കറ്റ് തുടങ്ങിയ സംരംഭകനെ ഇതിനായി ഉദാഹരണമായി എടുക്കാം. ഏഴു വർഷങ്ങൾക്കു മുമ്പ് പിതാവിന്റെ ചെറിയ പലചരക്കു കട ഏറ്റെടുത്തു കൊണ്ടാണ് സംരംഭകന്റെ തുടക്കം. അദ്ദേഹത്തിന്റെ പിതാവ് 20 വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ് ആരംഭിച്ച കടയ്ക്ക് വർഷങ്ങൾ കൊണ്ട് മികച്ച ഉപഭോക്തൃ അടിത്തറ ഉണ്ടായിട്ടുണ്ട്. കട നൂറ്റാണ്ടായ ലാഭവും നേടിയിരുന്നു. മികച്ച സേവനങ്ങൾക്കൊപ്പം വൈവിധ്യമാർന്നതും ഗുണമേന്മയുള്ളതുമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും ലഭ്യമാകുന്നതിനാൽ ഉപഭോക്താക്കളും സംതൃപ്തരായിരുന്നു.

## ഭിന്നാഭിപ്രായം

പിതാവിൽ നിന്ന് ബിസിനസിന്റെ ബാലപാഠങ്ങൾ പഠിച്ച ശേഷം രണ്ടു വർഷങ്ങൾക്കു മുമ്പാണ് സംരംഭകൻ തൊട്ടടുത്ത ടൗണിൽ സ്വന്തമായി സൂപ്പർ മാർക്കറ്റ് തുടങ്ങാൻ തീരുമാനിച്ചത്. ഈ ആശയം തന്റെ പിതാവുമായി പങ്കുവെക്കുകയും താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ അതിൽ ഉയർന്നു വരികയും ചെയ്തു

- അത്യാവശ്യം വൈവിധ്യമുള്ള സാധനങ്ങൾ മാത്രമാണ് ഉപഭോക്താക്കൾ ആവശ്യപ്പെടുന്നത് എന്നതിനാൽ ഇടത്തരം വലുപ്പമുള്ള ഷോപ്പ് മതിയാകും.
- നല്ല ജനസാന്ദ്രതയുള്ള മേഖലയിൽ തന്നെയാവണം ഷോപ്പ്. വൻതോതിൽ ഉപഭോക്താക്കളെത്തുന്ന പ്രീമിയം ലൊക്കേഷനിൽ വാടക കൂടും എന്നതിനാൽ അത്തരം സ്ഥലങ്ങൾ വേണമെന്നില്ല.
- ഒരു റീറ്റെയ്ൽ ഷോപ്പിന് മികച്ച ഉപഭോക്തൃ അടിത്തറയുണ്ടാക്കാൻ വർഷങ്ങൾ വേണം.

- നിലവിലുള്ള ഉപഭോക്താക്കൾ നൽകുന്ന മൗത്ത് പബ്ലിസിറ്റിയാണ് പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ എത്തിക്കുന്നത്.
- നിലവിലുള്ള ഉപഭോക്താക്കൾ പുതിയവരെ കൊണ്ടുവരണമെങ്കിൽ വൈവിധ്യമർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും മികച്ച സേവനത്തിന്റെയും ലഭ്യത ഉറപ്പു വരുത്തണം.
- ഉപഭോക്താക്കളെ കണ്ടെത്തുന്നതിന് കാലതാമസം ഉള്ളതിനാൽ തുടക്കത്തിൽ ഏതാനും വർഷങ്ങളിൽ ചെലവുപോൾ നഷ്ടത്തിൽ തന്നെ പ്രവർത്തിക്കേണ്ടി വരും.
- മികച്ച രീതിയിൽ ഷോപ്പ് ആരംഭിക്കാനും നഷ്ടത്തിലും പിടിച്ചു നിൽക്കാനും ന്യായമായ ഒരു മൂലധന നിക്ഷേപം അത്യാവശ്യമാണ്.
- വിജയകരമായി ഒരു സംരംഭം കെട്ടിപ്പടുക്കുന്നതിന് കുറേ സമയവും ഏറെ അധ്വാനവും വേണ്ടി വരും.

വലിയൊരു റീറ്റെയ്ൽ ശൃംഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒരു സുഹൃത്തുമായി താൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന സംരംഭത്തെ കുറിച്ച് സംരംഭകൻ ചർച്ച ചെയ്തു. താഴെ പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ അതിൽ ഉരുത്തിരിഞ്ഞു വന്നു.

- പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ ഷോപ്പിൽ എത്തിക്കാൻ, ഷോപ്പിന്റെ വലുപ്പം, അവിടത്തെ അന്തരീക്ഷം, വൈവിധ്യമാർന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എന്നിവയെല്ലാം ആവശ്യമാണ്. അതു കൊണ്ടു തന്നെ വലിയൊരു ഷോപ്പ് ആവശ്യമാണ്.

**ഒരു നഗരം കേന്ദ്രീകരിച്ച് ഫേസ്ബുക്കിൽ ഒറ്റത്തവണ പരസ്യം നൽകാൻ 1000 രൂപ മുതൽ 3000 രൂപയാണ് ഏകദേശ ചെലവ്**

- പെട്ടെന്നു തന്നെ മികച്ച ഉപഭോക്തൃ അടിത്തറയുണ്ടാവാൻ കൂടുതൽ ആളുകളെത്തുന്ന പ്രീമിയം ലൊക്കേഷനിൽ തന്നെ ആകണം.
- വാടകകെട്ടിടത്തിന് ക്ഷാമം നേരിടുന്നതും ആവശ്യക്കാർ ഏറെയുള്ളതും കാരണം അത്തരം സ്ഥലങ്ങളിൽ കെട്ടിട വാടകയും ഡെപ്പോസിറ്റും ഉയർന്നതായിരിക്കും.
- ടിവി, പത്രം എന്നിവയിലൂടെയുള്ള വലിയ തുക ചെലവിട്ടു കൊണ്ടുള്ള പരസ്യങ്ങൾ ഷോപ്പിന്റെ ഉപഭോക്തൃ അടിത്തറ പെട്ടെന്ന് വിപുലമാക്കും.
- പ്രീമിയം ലൊക്കേഷനിൽ വലിയ കട തുടങ്ങാനും പരസ്യങ്ങൾ നൽകുന്നതിനും മറ്റുമായി വലിയൊരു തുക മൂലധന നിക്ഷേപമായി വേണ്ടിവരും.
- റിസ്ക് എടുക്കുക എന്നതാണ് സംരംഭകത്വം. പുതിയ സംരംഭങ്ങളിൽ ചെറിയ ശതമാനം മാത്രമേ വിജയിക്കുന്നുള്ളൂ.

## ഫേസ്ബുക്കിലെ പരസ്യം

തന്റെ പിതാവിനോടും സുഹൃത്തിനോടും സംസാരിച്ച സംരംഭകൻ ആശയക്കുഴപ്പത്തിലായി. രണ്ടാളും രണ്ടു തരത്തിലുള്ള അഭിപ്രായമാണ് പുതിയ ബിസിനസിനെ കുറിച്ച് നടത്തിയത്.

ഒരു ഇടത്തരം വലുപ്പത്തിലുള്ള ഷോപ്പ് പ്രീമിയം ലൊക്കേഷൻ അല്ലാത്ത എന്നാൽ ജനസാന്ദ്രതയേറിയ സ്ഥലത്ത് സ്ഥാപിക്കുകയും മികച്ച സേവനവും ഉൽപ്പന്ന വൈവിധ്യതയും കൊണ്ട് ആളുകൾ നൽകുന്ന മൗത്ത് പബ്ലിസിറ്റിയെ ആശ്രയിച്ച് പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ കണ്ടെത്തി സംരംഭം തുടങ്ങുക എന്നതാണ് ഒരു മാർഗം. ഇത്തരം ഷോപ്പ് തുടങ്ങുന്നതിന് ന്യായമായ ഒരു തുക മൂലധന നിക്ഷേപമായി വേണ്ടി വരും. തുടക്കത്തിലുള്ള നഷ്ടം സഹിക്കേണ്ടിയും വരും.

മറ്റൊരു മാർഗം, പ്രീമിയം ലൊക്കേഷനിൽ വലിയൊരു ഷോപ്പ് തുടങ്ങുകയും മാസ് മീഡിയ പരസ്യം നൽകി ബിസിനസ് പെട്ടെന്ന് വളർത്തുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ്. ഇതിന് വലിയൊരു മൂലധന നിക്ഷേപം ആവശ്യമാണ്.

സംരംഭകൻ തന്റെ പിതാവിന്റെ ഭീതിയോട് യോജിച്ചില്ല. കാരണം വിജയിക്കാൻ കാലതാമസം പിടിക്കും. അങ്ങനെ വലിയൊരു കാത്തിരിപ്പിന് സംരംഭകൻ തയാറല്ല. തന്റെ കൈയിൽ പരിമിതമായ ഫണ്ട് മാത്രമേ ഉള്ളൂ എന്നതിനാൽ സുഹൃത്തിന്റെ അഭിപ്രായത്തോടും യോജിക്കാനായില്ല. ഇക്കാരണങ്ങൾ കൊണ്ടു തന്നെ പുതിയ ബിസിനസ് തുടങ്ങാനുള്ള ആലോചന തൽക്കാലം മാറ്റിവെച്ചു.

## പുതിയ ആശയം

കുറച്ചു മാസങ്ങൾക്കു ശേഷം ഒരു വെള്ളിയാഴ്ച വൈകുന്നേരം വീട്ടിൽ ഇരിക്കുകയായിരുന്ന അദ്ദേഹത്തിന്റെ മകൻ, തൊട്ടടുത്തുള്ള ഒരു മറഡി മേയ്ഡ് ഗാർമെന്റ് ഷോപ്പിന്റെ ഫേസ് ബുക്കിലുള്ള പരസ്യം കാണാനിടയായി. രണ്ട് ഷർട്ട് വാങ്ങിയാൽ രണ്ട് ഷർട്ട് സൗജന്യം എന്ന തരത്തിലുള്ളതായിരുന്നു ഫേസ് ബുക്കിൽ വന്ന പരസ്യം. ഒരാഴ്ചത്തേക്ക് മാത്രമാണ് ആ ഓഫർ ഉണ്ടായിരുന്നത്. പുതിയ ഷർട്ടുകൾ ആവശ്യമായിരുന്നതിനാൽ മകനെ ആ ഓഫർ ആകർഷിച്ചു. സംരംഭകനും കുടുംബവും ആ ഷോപ്പ് സന്ദർശിക്കാനും ഓഫർ അനുസരിച്ചുള്ള ഷർട്ടുകൾ വാങ്ങാനും തീരുമാനിച്ചു.

ഈ ഷോപ്പ് എവിടെയാണ് സ്ഥിതി ചെയ്യുന്നതെന്ന് അവർക്ക് അറിയു