THE CONTRARIAN CONSULTANT

ടിനി ഫിലിപ്പ്

ഇന്ത്യയിലും ജിസിസി രാജ്യങ്ങളിലുമായി നിരവധി സംരംഭങ്ങളുടെ മാർക്കറ്റിങ് അഡൈ്വസറായ ടിനി ഫിലിപ്പിന് സ്വദേശത്തും സ്വയം പര്യാപ്തതയുമുള്ള മാർക്കറ്റിങ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിൽ 22 വർഷത്തെ പരിചയ സമ്പത്തുണ്ട്. നമത് മാർക്കറ്റിങ് അഡൈ്വസർ ആയി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. അദ്ദേഹം വിശദീകരിക്കുന്നു. കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടിവ് ഓഫിസറാണ്.
ഇ-മെയിൽ: tinyphilip@gmail.com

മാറ്റത്തിലേക്ക് കുതിച്ചു; ലാഭം കൊയ്തു

പരമ്പരാഗത പർദ്ദകൾ മാത്രം ഉണ്ടാക്കിയിരുന്ന കമ്പനി ഫാഷൻ പർദ്ദകളുടെ ഉൽപ്പാദനത്തിലേക്ക് കൂടി പ്രവേശിച്ച് വൻ ലാഭം കൊയ്തതെങ്ങനെ?

പരമ്പരാഗത പർദ്ദകൾ മാത്രം നിർമിച്ച് വിപണിയിൽ മുന്നേറ്റം ഉണ്ടാക്കാൻ സാധിക്കില്ലെന്ന് തിരിച്ചറിഞ്ഞ പർദ്ദകമ്പനി കുടുതൽ ലാഭത്തിന് വഴിയൊരുക്കുന്ന ഫാഷൻ പർദ്ദകളുടെ വിപണിയിലേക്ക് കൂടി കടക്കാൻ തീരുമാനിക്കുന്നതാണ് കഴിഞ്ഞ ലക്കങ്ങളിൽ ചർച്ച ചെയ്തത്. കമ്പനിയുടെ എംഡിയും പ്രധാന മാനേജർമാരും പങ്കെടുത്ത യോഗത്തിൽ ചർച്ച ചെയ്ത വസ്തുതകൾ എന്തൊക്കെയാണെന്ന് ഇനി നോക്കാം.

1 പുതിയ ഒരു മോഡൽ ഇറങ്ങിക്കഴിഞ്ഞാൽ, ആദ്യ മൂന്നുമാസക്കാലം ആ ഫാഷൻ മോഡൽ ചെറിയ അളവിൽ ഉൽപ്പാദനം നടത്തി വിപണിയിലിറക്കുന്നത് കമ്പനിക്ക് ലാഭകരമാണ്. കാരണം ഈ സമയത്ത് മൊത്തലാഭം വളരെ ഉയർന്നതായിരിക്കും. (ഏകദേശം 2250 രൂപയോളം ഒരു പീസിന് ലഭിക്കും)

2 കേരളത്തിലുടനീളം ഏകദേശം 300ഓളം കടകൾ കമ്പനിക്ക് വേണ്ടി പുതുതായി ഇറങ്ങുന്ന ഫാഷൻ പർദ്ദകളുടെ സാമ്പിൾ പ്രദർശിപ്പിക്കാനും കസ്റ്റമറിൽ നിന്നും ഓർഡർ എടുത്തുതരാനും തയാറാണ്. ദുബായിൽ പുതുമോഡൽ ഇറങ്ങിയാൽ മൂന്നാഴ്ചക്കകം അതിന്റെ സാമ്പിൾ എത്തിക്കണം. ഇങ്ങനെ ചെയ്താൽ അടുത്ത ഒമ്പത് ആഴ്ചകളോളം ഈ പുതിയ ഫാഷണിനികച്ച ലാഭം ഉപഭോക്താക്കളിൽ നിന്നും ഈടാക്കാം. ഉപഭോക്താക്കൾ കടകൾക്ക് ഓർഡർ നൽകിയാൽ, അത് ഒരാഴ്ചക്കകം നിർമിച്ച് നൽകേണ്ടതുണ്ട്.

3 കമ്പനിയുടെ ബന്ധം ഉപയോഗിച്ച് ഇപ്പോൾ ദുബായിൽ ഇറങ്ങുന്ന പുതിയ പർദ്ദയുടെ മോഡൽ ഒരാഴ്ചയ്ക്കകം ഫാക്ടറിയിൽ ലഭ്യമാക്കാൻ സാധിക്കും. അതുകൊണ്ട് ദുബായിൽ ഒരാഴ്ചയുടെ തുടക്കത്തിൽ ഇറങ്ങുന്ന മോഡൽ, ആ ആഴ്ചയുടെ അവസാനം ആകുമ്പോഴേക്കും കേരളത്തിലെ കടകളിൽ എത്തിക്കാൻ കഴിയും.

4 ഈ പുതിയ മോഡലിന്റെ 300 സാമ്പിളുകൾ തയാറാക്കി മൂന്നാമത്തെ ആഴ്ചയുടെ അവസാനത്തോടെ പരിചയമുള്ള 300 കടകളിലും എത്തിക്കണം.

ടേബിൾ 4 – New Monthly Financials of Company

Code	Item	Detail	Calculation	Rs
A	Sales	Classic Purdah	25 days x 200 pieces/ day x Rs 1000/piece	5000000
B		Fashion Purdah Samples	25 days x 50 pieces/ day x Rs 3000	3750000
C		Fashion Purdah Customer Orders	25 days x 50 pieces/ day x Rs 3000	3750000
D	Total Sales		A+B+C	12500000
E	Variable Cost	Classic Purdah	25 days x 200 pieces/ day x Rs 500/piece	2500000
F		Fashion Purdah Samples	25 days x 50 pieces/ day x Rs 1500	1875000
G		Fashion Purdah Orders	25 days x 50 pieces/ day x Rs 1500	1875000
H	Total Variable Cost		E+F+G	6250000
I	Gross Profit		D-H	6250000
J	Overhead			4800000
K	Net Profit		I-J	1450000

5 പുതിയ മോഡലിന്റെ 50 പീസുകളെ ഒരു ദിവസം തയാറാക്കേണ്ടതുള്ളൂ എങ്കിൽ മൂന്ന് ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അത് ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയും. കടകളിലേക്ക് കൊറിയർ മാർഗം സാമ്പിൾ എത്തിക്കാൻ പിന്നൊരു മൂന്ന് ദിവസം കൂടിയേ വേണ്ടൂ എന്നതിനാൽ 50 പീസുകൾ എഴുദിവസത്തിനുള്ളിൽ കടകളിൽ എത്തിക്കാമെന്നർത്ഥം. പുതിയ സാമ്പിളിന്റെ 50 പീസുകൾ നിർമിക്കാൻ ദിവസവും 400 ക്ലാസിക് പർദ്ദകൾ ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഫാക്ടറിയുടെ ഉൽപ്പാദനശേഷിയുടെ 25 ശതമാനത്തോളം വെട്ടിച്ചുരുക്കേണ്ടതായി വരും. കാരണം കുറച്ചു പീസുകൾ മാത്രം ഉണ്ടാക്കേണ്ടി വരുമ്പോൾ ഉൽപ്പാദനശേഷിയിൽ 50 ശതമാനത്തിന്റെ കുറവ് അനുഭവപ്പെടും. ഇത്തരത്തിൽ, ദിവസവും പുതിയ മോഡൽ ഫാഷൻ പർദ്ദയുടെ 50 പീസുകൾ ഉണ്ടാക്കി രണ്ടാമത്തെ ആഴ്ചയുടെ അവസാനത്തോടെ കടകളിൽ പുതിയ സാമ്പിൾ എത്തിക്കാൻ കഴിയും. മൂന്നാമത്തെ ആഴ്ചയുടെ അവസാനത്തോടെ 300 സാമ്പിളുകളും ഇതുവഴി കടകളിൽ എത്തിക്കാൻ കഴിയും. ഒരു വർഷം 52 ആഴ്ചകളിലായി 52 മോഡലുകളും ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയും. മൂന്ന് മാസങ്ങൾക്ക് ശേഷം മത്സരം മൂലം പുതിയ മോഡലിന്റെ വില ഇടിയും.

6 സാമ്പിളുകൾ 300 കടകളിലും എത്തിക്കഴിഞ്ഞാൽ കസ്റ്റമേഴ്സ് ഓർഡർ ചെയ്തു തുടങ്ങുകയായി. കസ്റ്റമേഴ്സിന്റെ ഓർഡർ ഒരാഴ്ചയ്ക്കകം കൊടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. പക്ഷെ പുതിയ മോഡലുകൾക്ക് കടകളിൽ നിന്നുള്ള ഓർഡർ കുറവായതിനാൽ കുറച്ച് പീസുകൾ മാത്രമായി ഉണ്ടാക്കേണ്ടി വരും. എന്തായാലും പുതിയ മോഡലിന്റെ ഉൽപ്പാദനം മൂന്ന് ദിവസം കൊണ്ട് തീർക്കാനും അടുത്ത മൂന്ന് ദിവസം കൊണ്ട് കൊറിയർ വഴി ഉൽപ്പന്നം കടകളിൽ എത്തിക്കാനും കഴിയുന്നതിനാൽ ഒരാഴ്ചയ്ക്കകം ഷോപ്പുകളിൽ ഓർഡർ എത്തിക്കാൻ കഴിയും. ഫാഷൻ പർദ്ദയുടെ പുതിയ മോഡലുകളുടെ 50 പീസുകൾ വീതം ദിവസേന ഉണ്ടാക്കേണ്ടതുണ്ടെങ്കിൽ ദിവസേന 400 ക്ലാസിക് പർദ്ദകൾ വീതം ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഫാക്ടറിയുടെ 25 ശതമാനം ഉൽപ്പാദനശേഷി ഫാഷൻ പർദ്ദകൾക്കായി നീക്കിവെക്കേണ്ടിവരും.

7 ഫാക്ടറിയുടെ 50 ശതമാനം ശേഷി (ദിവസേന 200 പീസുകളുടെ ഉൽപ്പാദനം) ക്ലാസിക് പർദ്ദകൾ ഉണ്ടാക്കാൻ ഉപയോഗപ്പെടുത്താം. കമ്പനി ഈ മാറ്റങ്ങൾ നടപ്പാക്കി. അതുവഴി കമ്പനിയുടെ ലാഭം മാസം രണ്ടു ലക്ഷത്തിൽ നിന്നും 14.5 ലക്ഷമായി ഉയർന്നു. ഈ കണക്കുകൾ കാണാൻ ടേബിൾ 4 നോക്കുക. ■