THE CONTRARIAN CONSULTANT

ടിനി ഫിലിപ്പ്

ഗോൾഡ് ജുവൽറി റീറ്റെയ്ലിൽ എങ്ങനെ ROI കൂട്ടാം?

നഷ്ടത്തിലായിരുന്ന ജുവൽറിയെ ലാഭത്തിലേക്കെത്തിച്ച തന്ത്രങ്ങൾ വിശദമാക്കുകയാണ് ഈ ലേഖനത്തിൽ

ഇപ്പോഴത്തെ സാമ്പത്തികമാന്ദ്യമുള്ള വിപണിയിൽ നഷ്ടത്തിൽ മുന്നോട്ടുപോകുന്ന ഒരു ജുവൽറി റീറ്റെയ്ലറുടെ അനുഭവം ഞാൻ കഴിഞ്ഞ ലക്കത്തിൽ ചർച്ചചെയ്തിരുന്നു. അദ്ദേഹം തന്റെ ബാധ്യതകൾ തീർക്കാനായി മുന്നു നിലയുള്ള തന്റെ ഷോപ്പിന്റെ മുകളിലത്തെ നില അടച്ചുപൂട്ടി വിൽപ്പനയില്ലാത്ത സ്റ്റോക്ക് വിറ്റഴിച്ച് ബാങ്ക് വായ്പകൾ തീർത്തു.

Table 1: Current Yearly Financials

Code	Item	Calculation	Rs
A	Sales		100
B	COGS		94
C	GP	A-B	6
D	OH		5
E	Interest		0
F	Net Profit	C-D-E	1
G	Inventory		21
H	Fixed Assets		5
I	Investment	G+H	26
J	Loan (Overdraft)		0
K	Net Profit %	(F/A)x100	1%
L	ROI %	(F/I)x100	3.84%

Table 2: New Yearly Financials after Displaying Booked Ornaments

Code	Item	Calculation	Rs
A	Sales		105
B	COGS		98.70
C	GP	A-B	6.3
D	OH		5
E	Interest		0
F	Net Profit	C-D-E	1.3
G	Inventory		21
H	Fixed Assets		5
I	Investment	G+H	26
J	Loan (Overdraft)		0
K	Net Profit %	(F/A)x100	1.23%
L	ROI %	(F/I)x100	5%

ഇത്രയും കാര്യങ്ങൾ ചെയ്തപ്പോൾ ആ സർണ്ണക്കട ലാഭത്തിലേക്കെത്തി അത് എങ്ങനെയെന്ന് ഒന്നാമത്തെ ടേബിളിൽ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

എന്നിരുന്നാലും റിട്ടേൺ ഓൺ ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് (ROI) വർഷത്തിൽ 3.84 ശതമാനം മാത്രമായിരുന്നതുകൊണ്ട് അത് മെച്ചപ്പെടുത്താനായി പുതിയ ചില മാറ്റങ്ങൾ ബിസിനസിൽ വരുത്താൻ സംരംഭകൻ തീരുമാനിച്ചു.

സ്വർണ്ണ ബിസിനസിൽ സ്റ്റോക്ക് തന്നെയാണ് ഏറ്റവും ചെലവേറിയ നിക്ഷേപം എന്നതുകൊണ്ട് അദ്ദേഹം തന്റെ പ്രധാന ജീവനക്കാരെ വിളിച്ച് ഷോപ്പിൽ എന്തെങ്കിലും സ്റ്റോക്ക് വെറുതെയിരിക്കുന്നുണ്ടോ എന്ന് ചർച്ച ചെയ്തു. സ്റ്റോക്കിന്റെ നല്ലൊരു ശതമാനം ഷോപ്പിൽ ഡിസ്പ്ലേ ചെയ്യാതെ സുരക്ഷിതമായി ഉള്ളിലിരിക്കുകയാണെന്ന് അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഫിനാൻസ് മാനേജർ പറഞ്ഞു. ഈ ആഭരണങ്ങളെല്ലാം വിവാഹ പാർട്ടികൾ അവരുടെ വിവാഹത്തിന് വാങ്ങാനായി മുൻകൂർ ബുക്ക് ചെയ്ത് വെച്ചിരിക്കുന്ന താണ്. നിരവധി ഉപഭോക്താക്കൾ ഇത്തരത്തിൽ ഇവർക്കിഷ്പ്പെട്ട ആഭരണങ്ങൾ അഡ്വാൻസ് അടച്ച് ബുക്ക് ചെയ്യാറുണ്ട്. ഇവർ പിന്നീട് ഷോപ്പിലെത്തി ബാലൻസ് തുക അടച്ച് അവ വാങ്ങിക്കൊണ്ട് പോകുന്നു.

ഇത്തരത്തിൽ നേരത്തെ ബുക്ക് ചെയ്ത ആഭരണങ്ങൾ മറ്റാർക്കും അബദ്ധത്തിൽ വിൽക്കാതിരിക്കാൻ സ്റ്റാഫ് അവ ഡിസ്പ്ലേയിൽ നിന്ന് മാറ്റി സൂക്ഷിച്ചുവെക്കുന്നു. സ്റ്റോക്കിലെ നല്ലൊരു പങ്ക് ഇത്തരത്തിൽ ഷോപ്പിന്റെ ലോക്കറിനുള്ളിൽ ഇരിക്കുന്നു.

ഇത്തരം ആഭരണങ്ങൾ അബദ്ധത്തിൽ വിൽക്കാതിരിക്കാൻ അത് പ്രത്യേകം എഴുതി ഡിസ്പ്ലേ ചെയ്യാൻ സംരംഭകൻ തീരുമാനിച്ചു. ഇങ്ങനെ ചെയ്യുന്നതു വഴി ഇത് കാണുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾ വന്ന് ഈ ആഭരണത്തെക്കുറിച്ച് ചോദിക്കാൻ സാധ്യതയുണ്ടെന്നും മറ്റൊരു ഉപഭോക്താവ് ഇത് വാങ്ങിയതാണ് എന്ന റിയുമ്പോൾ അതിന് സമാനമായത് സ്വന്തമാക്കാനുള്ള താൽപ്പര്യം അവർക്ക് ഉണ്ടാവുകയും ചെയ്യുമെന്ന് അദ്ദേഹം കണക്കുകൂട്ടി. പുതിയ ഉപഭോക്താക്കളെ തൃപ്തിപ്പെടുത്താനായി അതിന് സമാനമായ ആഭരണങ്ങൾ സപ്ലയറിൽ നിന്ന് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഓർഡർ ചെയ്ത് കൊടുക്കാനാകും. ഈ നടപടികൾ വഴി സ്റ്റോക്ക് കൂട്ടാതെ തന്നെ ഷോപ്പിന്റെ വിൽപ്പന കൂട്ടാനാകും.

അങ്ങനെ സംരംഭകൻ ഇത് നടപ്പാക്കാൻ തീരുമാനിച്ചപ്പോൾ വിൽപ്പന വർഷം 105 രൂപയിലേക്ക് എത്തി. നെറ്റ് പ്രൊഫിറ്റ് അഥവാ അറ്റലാഭം 1.23 ശതമാനമായി വർധിച്ചു. ROI അഞ്ച് ശതമാനത്തിലേക്കെത്തി. രണ്ടാമത്തെ ടേബിൾ ശ്രദ്ധിക്കുക.

തന്റെ നടപടികളിലെ വിജയം തിരിച്ചറിഞ്ഞ് സംരംഭകൻ തനിക്ക് നഷ്ടപ്പെടുന്ന വിൽപ്പനയെക്കുറിച്ച് ആഴത്തിൽ മനസിലാക്കാൻ തീരുമാനിച്ചു. നഷ്ടപ്പെ

Table 3: Current Stock Chart of Chains

SL NO	CHAIN NAME	WEIGHT RANGE (GRAMS)								
		6 TO 8	8 TO 12	13 TO 16	17 TO 20	21 TO 24	25 TO 28	29 TO 32	33 TO 36	36 TO 40	40+
1	ANNAVARAM										
2	BASHA BALL			1	2	2		3	1		
3	CHANDRAMUKHI				4	6	2	4			2
4	SREEDEVI										
5	HOLLOW ROPE		3	3	8	3				4	
6	BASHA		8	6		7		2	3		
7	SREEDEVI PIRAMID					5				2	1
8	V SPRING							5			
9	SPRING CANDY										
10	ARUNDATHI BALL										
11	SOLID ROPE		9	7	6		4	3			
12	TYRE CHAIN		8			3	6	1		1	
13	GOPI CUTTING		5	9	8	6	3	5			1
14	ARMADALI				2						
15	BODY JYOTHI										
16	BALL MIRCHI										
17	ANJALI+BHARATH		9				1				
18	BASHA SQUARE										
19	DALAPATHI										
20	FLAT ROPE										
21	CHANDRAMUKHI FANCY										
22	HOLLOW CHANDRAMUKHI										
23	ENTHIRAN										
24	JYOTHI BULB	6	6	8		7	3	3			
25	FANCY BASHA										
26	MUDICHI KATTA				5				7		
27	KASAI ROPE				7						
28	LOOSE ROPE										
29	MOKAMBO KANDY										
30	SHIVAJI						8				
31	V SPRING PIPE					6					
32	MINMINI	4				6	6				
33	CHANDRAHARAM					5	9		5		
34	NANTHADU										
35	PALAKASARAM							4			
36	ROBO										
37	KABOOTHAR										
38	5+1		4	6							
39	2+1 KAMAL	7	8								
40	SIVAJI BALL										
41	PIRAMID						8	2			
42	ROUND SREEDEVI									4	6