Table 4: New 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	1	1	1	1	1		
2	BASHA BALL			2	1	2	2	1	1	1	
3	CHANDRAMUKHI		2	2	1	2	2	2	2	1	1
4	SREEDEVI		1	1	2	2	2	2	2	1	1
5	HOLLOW ROPE		2	2	2	2	2	2	1	1	
6	BASHA		2	2	2	2	2	2	1	1	1
7	SREEDEVI PIRAMID		1	2	2	2	2	2	1	1	1
8	V SPRING					1	1	1	1		
9	SPRING CANDY							1	1	1	
10	ARUNDATHI BALL				1	1	1	1	1		
11	SOLID ROPE		2	2	2	2	2	2	2	1	1
12	TYRE CHAIN	2	1	1	1	1	1	1			
13	GOPI CUTTING		2	2	1	1	1	1			
14	ARMADALI			1	1	1	1	1	1	1	1
15	BODY JYOTHI	2	2	1	1	1	1	1			
16	BALL MIRCHI			1	1	1	1	1			
17	ANJALI+BHARATH		2	2	1	1	1	1			
18	BASHA SQUARE				1	1	1	1	1		
19	DALAPATHI				1	1	1				
20	FLAT ROPE				1	1	1				
21	CHANDRAMUKHI FANCY				1	1	1	1	1	1	
22	HOLLOW CHAN-DRAMUKHI			2	1	1	1	1	1	1	
23	ENTHIRAN					1	1	1	1	1	
24	JYOTHI BULB	2	2	1	1	1	1	1			
25	FANCY BASHA				1	1	1	1	1		
26	MUDICHI KATTA					1	1	1			
27	KASAI ROPE				1	1	1	1	1		
28	LOOSE ROPE			1	1	1	1				
29	MOKAMBO KANDY				1	1					
30	SHIVAJI				1	1					
31	V SPRING PIPE					1	1	1	1	1	
32	MINMINI	2	2	2	1	1	1	1			
33	CHANDRAHARAM			2	1	1	1	1	1	1	1
34	NANTHADU					1	1	1	1	1	
35	PALAKASARAM				1	1	1	1	1	1	1
36	ROBO								1	1	
37	KABOOTHAR		2	2	1	1					
38	5+1	2			1	1	1	1			
39	2+1 KAMAL	2	2	2	1	1	1	1			
40	SIVAJI BALL					1	1	1			
41	PIRAMID			1	1	1	1	1	1	1	
42	ROUND SREEDEVI							1	1	1	1

ടുന്ന വിൽപ്പന തടയാൻ കഴിഞ്ഞാൽ ലാഭം കൂടിച്ചുയരും.

ഏറ്റവും വേഗത്തിൽ വിറ്റഴിയുന്ന വിഭാഗമായ ചെയ്നുകളിലായിരിക്കാം പ്രധാനമായും വിൽപ്പന നഷ്ടപ്പെടാൻ സാധ്യതയെന്ന് കണക്കാക്കി. ചെയ്ൻ വിഭാഗത്തിലെ ഇൻവെന്ററി തൃപ്തികരമാണോ എന്ന് അദ്ദേഹം സെയ്ൽസ് ജീവനക്കാരനോട് ചോദിച്ചു.

ഇൻവെന്ററി നയങ്ങൾ അനുസരിച്ച് ചെയ്ൻ വിഭാഗത്തിലെ സ്റ്റോക്ക് കൃത്യമാണെന്ന് ജീവനക്കാരൻ പറഞ്ഞു. എന്നിരുന്നാലും സംസാരത്തിനിടയിൽ സംരംഭകൻ ഒരു കാര്യം വീക്ഷിച്ചു. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ആവശ്യമായ ചെയ്ൻ കിട്ടാത്തതുകൊണ്ട് അവർ കൗണ്ടർ വിടുന്ന കാഴ്ച.

സ്റ്റോക്ക് നില കൃത്യമാണെങ്കിലും വിവിധ തരത്തിലുള്ള മോഡലുകൾ കുറവും ഉള്ളവ കൂടുതലായി സ്റ്റോക്ക് ചെയ്തിരിക്കുകയും ആണെന്ന് സംരംഭകൻ മനസിലാക്കി. ഈ വിഷയം കൂടുതൽ സ്പഷ്ടമാകുന്നതിനായി സംരംഭകൻ സെയ്ൽസ് മാനേജരോട് ഇപ്പോൾ ഷോപ്പിലുള്ള ചെയ്നുകളുടെ എല്ലാ മോഡലുകളുടെയും സ്റ്റോക്ക് ചാർട്ട് തയാറാക്കാൻ ആവശ്യപ്പെട്ടു.

സ്റ്റോക്ക് ചാർട്ട് ടേബിൾ 3ൽ കാണാം.

ചെയ്നിന്റെ മൊത്തത്തിലുള്ള സ്റ്റോക്കിന്റെ ഭാരം കൃത്യമാണെങ്കിലും 70 മോഡലുകളിലുള്ള ചെയ്ൻ മാത്രമേയുള്ളുവെന്ന് കണ്ടെത്തിയ സംരംഭകൻ ഞെട്ടിപ്പോയി. ഈ 70 മോഡലുകളിൽ തന്നെ കൂടുതൽ മോഡലുകളും ടേബിൾ 3യിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതുപോലെ കുടുതലായി സ്റ്റോക്ക് ചെയ്തിരിക്കുകയാണ്. ഈ പ്രശ്നത്തിന് പരിഹാരം കണ്ടെത്താൻ പ്രധാന മാനേജർ മാരും ജീവനക്കാരുമായി സംരംഭകൻ ഒരു മീറ്റിംഗ് വിളിച്ചുകൂട്ടി.

താഴെപ്പറയുന്ന കാര്യങ്ങളാണ് മീറ്റിംഗിൽ ചർച്ച ചെയ്തത്.

- ചെയ്നുകളുടെ സ്റ്റോക്ക് നില കൃത്യമാണെങ്കിലും ആ സമയത്ത് കൂടുതൽ മോഡലുകളിലുള്ള ചെയ്നുകളുടെയും സ്റ്റോക്ക് ഇല്ലായിരുന്നു.
- സ്റ്റോക്കിലുള്ള മോഡലുകൾ ആകട്ടെ അമിതമായി സ്റ്റോക് ചെയ്തിരുന്നു.
- ഇത്തരത്തിൽ സ്റ്റോക്ക് ഇല്ലാതെ വന്നതുകൊണ്ട് കാര്യമായി വിൽപ്പന നഷ്ടപ്പെട്ടു.
- സപ്ലയർമാരിൽ നിന്ന് ചെയ്നുകൾ പർച്ചേസ് ചെയ്തിരുന്നത് ആഴ്ചയിൽ ഒരിക്കൽ മാത്രമായിരുന്നു. അതുകൊണ്ട് ആവശ്യമായ മോഡലുകളുടെയെല്ലാം സ്റ്റോക്ക് ആഴ്ചയിലൊരിക്കലെങ്കിലും പർച്ചേസ് ചെയ്യേണ്ടിവന്നു.
- ഏതാനും സപ്ലയർമാരിൽ നിന്നുമാത്രമായിരുന്നു പർച്ചേസ് ചെയ്തിരുന്നത് എന്നതുകൊണ്ട് പലപ്പോഴും ചില മോഡലുകളിലുള്ള ചെയ്ൻ അവരുടെ പക്കൽ ഉണ്ടായിരുന്നില്ല. അത്തരം മോഡലുകൾ വരുമ്പോൾ കൂടുതൽ എണ്ണം പർച്ചേസ് ചെയ്യേണ്ടിവന്നു.
- ചെയ്നുകൾ പെട്ടെന്ന് വിറ്റഴിക്കപ്പെടുന്ന വിഭാഗമായതിനാൽ ദിവസേന സപ്ലയർമാരിൽ നിന്ന് വാങ്ങേണ്ട വിധത്തിൽ സെയ്ൽസ് കാണിറ്റി വലുതാണ്.
- അതുകൊണ്ട് ഒരാഴ്ചയ്ക്ക് പകരം ഒരു ദിവസം വിറ്റഴിയുന്ന അത്ര ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാത്രമേ ഒറ്റ തവണ വാങ്ങേണ്ടതുള്ളൂ.
- ലഭ്യക്കുറവ് പരിഹരിക്കാൻ ചെയ്ൻ സപ്ലയർമാരുടെ എണ്ണം കൂട്ടേണ്ടതുണ്ട്.
- ഇതുവഴി ചെയ്നുകളുടെ സ്റ്റോക്ക് കൂട്ടാതെ തന്നെ ചെയ്നിന്റെ വിവിധ മോഡലുകളുടെ ലഭ്യത മെച്ചപ്പെടുത്താം. വിൽപ്പന കൂട്ടാനുമാകും.

പുതിയ നടപടികൾക്കുശേഷം സ്റ്റോക്കിന്റെ നിലയിൽ വരുത്തിയ മാറ്റം ടേബിൾ 4ൽ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

മൊത്തം ചെയ്നുകളുടെ സ്റ്റോക്കിന്റെ നേരത്തെയുള്ള ഭാരം അതേപടി നിലനിർത്തിക്കൊണ്ടുതന്നെ സ്റ്റോക്കിലേക്ക് 238 മോഡലുകളിലുള്ള ചെയ്നുകൾ ഉൾപ്പെടുത്താൻ കഴിഞ്ഞതിൽ സംരംഭകൻ സന്തോഷവാനായി.

ചെയ്ൻ മോഡലുകളുടെ ശരിയായ സ്റ്റോക്കിംഗ് വഴി ടേബിൾ 5ൽ കാണുന്നതുപോലെ വിൽപ്പനയിൽ വർഷത്തിൽ 115 രൂപ എന്ന നിലയിൽ വർധനയുണ്ടായി. അറ്റ ലാഭം 1.7 ശതമാനത്തിലെത്തി. ROI 9.5 ശതമാനത്തിലേക്ക് ഉയർന്നു.

Table 5: Latest Yearly Financials

Code	Item	Calculation	Rs
A	Sales		115
B	COGS		108
C	GP	A-B	7
D	OH		5
E	Interest		0
F	Net Profit	C-D-E	2
G	Inventory		21
H	Fixed Assets		5
I	Investment	G+H	26
J	Loan (Overdraft)		0
K	Net Profit %	(F/A)x100	1.7%
L	ROI %	(F/I)x100	9.5%

മുകളിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതുപോലെ ROI കൂട്ടാനുള്ള തീരുമാനവും അതിനുള്ള കൃത്യമായ നടപടികളും വഴി ഏതൊരു ബിസിനസിന്റെയും ROIൽ കാര്യമായ വർധനവുണ്ടാക്കാനാകും. ■

ഇന്ത്യയിലും ബി.സി.സി രാജ്യങ്ങളിലുമായി സ്വന്തമായുള്ള ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡൈസറാണ് ലേഖകൻ.

ജയാൽ IIM (L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനു ശേഷം ബിസിനസ് അഡൈസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. website: www.we-deliver-results.com, email: tinyphilip@gmail.com