

**THE CONTRARIAN CONSULTANT**

ടിനി ഫിലിപ്പ്



ഇന്ത്യയിലെ ബിസിനസ് രാഷ്ട്രീയങ്ങളിലേക്കായി നിരവധി സംരംഭങ്ങളുടെ ബിസിനസ് അഡ്വൈസറായും ഒന്ന് കഴിഞ്ഞിട്ടുള്ള സമീപകാലത്ത് സമാഹരിച്ചിട്ടുള്ള ബിസിനസ് കോളേജുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിൽ 22 വർഷത്തെ പരിചയ സമ്പത്തുണ്ട്. ഇയാൾ ബിസിനസ് അഡ്വൈസർ ആയി പ്രവർത്തിക്കുന്നു. ഇദ്ദേഹത്തിന് ഫോൺ നമ്പർ: 9849243333, ഇമെയിൽ: tini.philip@gmail.com

# ഓഫ് സീസണിലും മികച്ച സെയ്ൽസ് നേടാം

എല്ലാ സീസണുകളിലും ഉൽപ്പാദകർക്കും വിതരണക്കാർക്കും റീട്ടെയ്ലർമാർക്കും കാഷ്ഫ്ലോ നിലനിർത്താം

ഭരണത്തിലേക്ക് മിക്ക റീട്ടെയ്ലർമാർക്കും സീസണിന്റെ സെയ്ൽസാണ് ഉണ്ടാകാറുള്ളത്. പ്രധാനമായും മൂന്നു സീസണുകളാണ് ഇതിൽ ഉള്ളത്. ഏറ്റവും കൂടുതൽ സെയ്ൽസ് ഉള്ള സീസണാണ്, സെയ്ൽസ് ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ ഓഫ് സീസണാണ്, ശേഷമുള്ള സെയ്ൽസ് ഉള്ള സീസണാണ്. ഓഫ് സീസണിന് ശേഷം പെട്ടെന്ന് സെയ്ൽസ് വർദ്ധിക്കാൻ കഴിഞ്ഞു കൂടാതെ ഓഫ് സീസണിലേക്ക് പതിക്കുമ്പോൾ പല ഉൽപ്പാദകർക്കും കാര്യം പിടി കിട്ടാറില്ല. ഓഫ് സീസണിന് ആകാശമാണ് വിതരണക്കാർ സ്വയംനിലകൾക്കും ഉൽപ്പാദകർക്കും അടുത്ത് നിന്ന് സ്വയംനിലകൾ വാങ്ങുന്നതു കൂറായും സാധിക്കാതെ 80 ശതമാനത്തോളം സെയ്ൽസ് ഉണ്ടാകാതെ കൂറായമാണ് സാധിക്കാറുള്ളത്. ഈ അവസരത്തിൽ ഉൽപ്പാദകർ

പോലുള്ള ഒരു സാധാരണ ഉൽപ്പാദകന്റെ ശരാശരി സെയ്ൽസ് പാറ്റേൺ ടേബിൾ തന്നെ നൽകിയിരിക്കുന്നത് പരിശോധിക്കാം.

കൂറായ വർഷങ്ങൾക്ക് മുൻപ് ഈ സാമ്പിളിൽ ഓരോ വർഷവും വന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഓഫ് സീസണുകളിൽ നിന്ന് കമ്മീഷനാൽ ഒരു ഫാക്ടറി ഔട്ട്ലെറ്റ് തുടങ്ങി. ഈ ഔട്ട്ലെറ്റ് ശ്രദ്ധിക്കപ്പെട്ടു. ഉപാധകർക്കുള്ളിൽ നിന്ന് പുതിയ മോഡലുകളുടെ ആവശ്യം നിർമ്മാണത്തിന് വന്നുകൊണ്ടിരുന്നു. അടുത്തുള്ള റീട്ടെയ്ലർ ടോപ്പുകളിൽ ഈ ഉൽപ്പാദകൻ മികച്ചതായിരുന്നു എന്നതിനാൽ അദ്ദേഹം ഫാക്ടറി ഔട്ട്ലെറ്റിനെ തങ്ങളുടെ എല്ലാ ഉൽപ്പാദനങ്ങളും വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുന്ന വിഷയം മറ്റൊരു റീട്ടെയ്ലർ ഔട്ട്ലെറ്റിനോട് പാർട്ടിഷൻ ചെയ്യാൻ സമ്മതിച്ചു. ഈ ഔട്ട്ലെറ്റ് എന്നതിനാൽ

ടേബിൾ തന്നെ നൽകിയിരിക്കുന്ന വിവരങ്ങളും അടിസ്ഥാനത്തിൽ റീട്ടെയ്ലർമാർക്ക് ഓഫ് സീസണിന് മറ്റൊരു സാധാരണയിൽ ഓഫ് സീസണിലേക്ക് പതിക്കുന്നതിനോടൊപ്പം മറ്റൊരു സീസണിന് മുകളിൽ സെയ്ൽസ് വർദ്ധിക്കാൻ സാധിക്കും.

**Table 1: Typical Manufacturer Sales Pattern**

Month	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5
Season	Top	Normal	Off	Top	Normal
Sales	900	400	0	700	400

**Table 2: Typical Retailer Sales Pattern**

Month	Mth1	Mth2	Mth3	Mth4	Mth5
Season	Normal	Top	Normal	Normal	Normal
Sales	400	800	400	400	400

**Table 3: Typical Distributor Sales Pattern**

Month	Mth1	Mth2	Mth3	Mth4	Mth5
Season	Normal	Top	Off	Top	Normal
Sales	400	900	100	600	400

സെയ്ൽസിനനുസൃതമായി മാത്രം സർട്ടിക്കറേറ്റ് പരിശോധിക്കേണ്ടതാണ്. ഔട്ട്ലെറ്റിൽ നിന്ന് ലഭിക്കുന്ന സെയ്ൽസ് കളക്ഷൻ അതാണ് സീസൺ ഫാക്ടറിയിലേക്ക് എത്തി. ഫാക്ടറി ഔട്ട്ലെറ്റിന്റെ പേരിടപാടിന് പരിശോധിച്ചു മുൻപ് മാനേജ്മെന്റ് അതിശയിപ്പിച്ചപ്പോൾ മറ്റൊരു സീസണിലെ സാധാരണ സെയ്ൽസ് പാറ്റേണിൽ നിന്ന് എല്ലാ വ്യത്യസ്തമായിരുന്നു ഫാക്ടറി ഔട്ട്ലെറ്റ് പാറ്റേൺ. ടേബിൾ തന്നെ പരിശോധിക്കുക.

നാണ്. മാനേജ്മെന്റ് റീട്ടെയ്ലർ ടോപ്പുകളിലെ ഈ കാലാവസ്ഥയിലെ സെയ്ൽസ് പാറ്റേൺ പരിശോധിച്ചു മുൻപ് അത് ഫാക്ടറി ഔട്ട്ലെറ്റിന് സ്വയംനിലകൾ കമ്മീഷൻ അതേ സമയം ഒരു വിസിബിൾനൂട്ടോളം ഇതേ അത് മാനേജ്മെന്റ് സെയ്ൽസ് പാറ്റേണിന്റെ സമാപിത സ്പെഷ്യൽ മാനേജ്മെന്റ് നടത്തി അത് ഉപകാരമായിരുന്നു. ടേബിൾ മുൻ പരിശോധിക്കുക. ഈ മുൻ സെയ്ൽസ് പാറ്റേണുകളും റീട്ടെയ്ലർ, വിസിബിൾനൂട്ടോളം, മാനുഫാക്ചറർ ഫുട്ബോൾ.

**Table 4: Typical Retailer Sales, Stock, Purchase, Credit Pattern**

	Month 1					Month 2					Month 3					Month 4					Month 5																			
	Wk1	Wk2	Wk3	Wk4	Wk5	Wk6	Wk7	Wk8	Wk9	Wk10	Wk11	Wk12	Wk13	Wk14	Wk15	Wk16	Wk17	Wk18	Wk19	Wk20	Wk1	Wk2	Wk3	Wk4	Wk5	Wk6	Wk7	Wk8	Wk9	Wk10	Wk11	Wk12	Wk13	Wk14	Wk15	Wk16	Wk17	Wk18	Wk19	Wk20
Op Stk	400	400	400	400	400	400	800	700	600	500	400	300	200	100	0	300	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Purchase	100	100	100	100	600	100	100	100	100	0	0	0	0	0	0	400	200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sales	100	100	100	100	200	200	200	200	200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
CI Stk	400	400	400	400	800	700	600	500	500	400	300	200	100	0	300	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Cash Receipt	100	100	100	100	200	200	200	200	200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Op Creditors	400	400	400	400	400	800	700	600	500	500	400	300	200	100	0	300	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Additions	100	100	100	100	600	100	100	100	100	0	0	0	0	0	0	400	200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Payments	100	100	100	100	200	200	200	200	200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
CI Creditors	400	400	400	400	800	700	600	500	500	400	300	200	100	0	300	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Creditors < 7 days	100	100	100	100	600	100	100	100	100	0	0	0	0	0	0	300	200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Creditors 7 to 14 days	100	100	100	100	100	600	100	100	100	100	0	0	0	0	0	200	200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Creditors 14 to 21 days	100	100	100	100	100	0	400	100	100	100	100	0	0	0	0	0	0	100	200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Creditors 21 to 30 days	100	100	100	100	0	0	0	200	100	100	100	100	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Creditors >30 days (Overdue)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	100	100	100	100	100	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

ഡോ. വ്യവസായ വാണിജ്യ ശാസ്ത്രജ്ഞൻ • ഒക്ടോബർ 31, 2015