



സിനി ഫിലിപ്പ്

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാഷ്ട്രങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡ്വൈസറാണ് ലേഖകൻ. 1992ൽ IIM(L) ൽ നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനുശേഷം ബിസിനസ് അഡ്വൈസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. email: tinyphilip@gmail.com, website: www.we-deliver-results.com

വിപണി വിപുലീകരണം ഇക്കാര്യം ശ്രദ്ധിച്ചില്ലെങ്കിൽ പണിപാളും!

പുതിയ വിപണിയിലേക്ക് കടക്കാൻ തീരുമാനിക്കുമ്പോൾ പരാജയം ഒഴിവാക്കാൻ സംരംഭകർ ഈ പാഠം ഉൾക്കൊള്ളണം

തന്ത്രപരമായ ആസൂത്രണത്തിൽ (strategic plan) സംഭവിക്കുന്ന ഒരു സാധാരണ തെറ്റ്, വ്യത്യസ്തത രത്തിലുള്ള തന്ത്രപരമായ തെരഞ്ഞെടുപ്പുകൾ പരസ്പരം സ്വതന്ത്രമായി നടത്തുക എന്നതാണ്.

ഉദാഹരണത്തിന്, പല സംരംഭകരും ഏത് വിപണിയിൽ മത്സരിക്കണം (വിപണി) എങ്ങനെ വിജയിക്കണം (തന്ത്രം) എന്നിവ സ്വതന്ത്രമായി തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നു.

നമ്മൾ സാധാരണയായി കാണുന്നത് അവരുടെ ഹോം വിപണിയിൽ വിജയിക്കുന്ന സംരംഭകർ വിപണി യുടെ വലിപ്പം, വളർച്ച തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങൾ വിശകലനം ചെയ്ത ശേഷമാണ് പ്രവേശിക്കേണ്ട പുതിയ വിപണി തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നത്. അവരുടെ വിശ്വാസം ഹോം മാർക്കറ്റിൽ വിജയിച്ച തന്ത്രങ്ങൾ കൊണ്ടുതന്നെ പുതിയ വിപണിയിലും വിജയിക്കാനാവുമെന്നാണ്.

തന്ത്രപരമായ ആസൂത്രണത്തിന്റെ വിജയം യഥാർത്ഥത്തിൽ രണ്ട് തീരുമാനങ്ങളുടെ സംയുക്ത ഫലപ്രാപ്തിയെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാണ് - വിപണിയും തന്ത്രവും.

ആകർഷണീയമായ ഏത് വിപണിയിലും നിങ്ങളുടെ തന്ത്രം ഫലപ്രദമാകുമെന്ന് കരുതുന്നത് പരാജയത്തിലേക്കുള്ള വഴിയാണ്.

2009ൽ യു.എസിൽ തുടക്കമിടുകയും 2014ൽ ചൈനയിലേക്ക് പ്രവേശിക്കുകയും ചെയ്ത യൂബർ ഇതിനുള്ള മികച്ച ഉദാഹരണമാണ്.

ഡ്രൈവർമാർക്ക് തങ്ങളുടെ വാഹനം കൊണ്ട് അധിക വരുമാനവും ഉപയോക്താക്കൾക്ക് യാത്ര



യ്ക്കായി എളുപ്പത്തിൽ ഉപയോഗിക്കാവുന്നതുമായ ആപ്ലിം ലഭ്യമാക്കുന്ന യൂബർ, അതുവരെയുള്ള ട്രാക്ക് റെക്കോർഡ് അനുസരിച്ച് ഏത് വിപണിയിലും നന്നായി പ്രവർത്തിക്കുമെന്ന കണക്കുകൂട്ടലിലായിരുന്നു എന്നു വേണം കരുതാൻ.

2014ൽ ചൈനയിൽ എത്തുന്നതിന് മുമ്പ് യു.എസ്,

കാനഡ, യു.കെ തുടങ്ങി വിവിധ വിപണികളിൽ യൂബർ വിജയകരമായി പ്രവേശിച്ചിരുന്നു. വിപണിയുടെ വലിപ്പം കണ്ടാണ് യൂബർ ചൈനയിലേക്ക് കടക്കാൻ തീരുമാനിച്ചത്.

യു.എസ് പോലുള്ള വിപണിയിൽ ആദ്യമെത്തിയ വർ എന്ന നേട്ടവും യൂബറിന്റെ വിജയകരമായ തന്ത്രത്തിൽ ഘടകമായിരുന്നു. ചൈനപോലുള്ള വിപണിയിൽ യൂബർ വൈകി എത്തിയപ്പോൾ ആദ്യമെത്തിയ ദീദി (Didi) യുമായി മത്സരിക്കേണ്ടി വന്നു. അത് അത്ര മികച്ച രീതിയിൽ ചെയ്യാൻ കഴിഞ്ഞില്ല.

2012ൽ ചൈനയിൽ തുടക്കംകുറിച്ച ദീദിക്കു മുന്നിൽ പിടിച്ചുനിൽക്കാനാകാതെയാണ് യൂബർ ചൈനയിൽ നിന്ന് പുറത്തുപോയത്.

പുതുതായി പ്രവേശിക്കേണ്ട വിപണി തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതും അവിടെ പ്രയോഗിക്കേണ്ട തന്ത്രങ്ങൾ തീരുമാനിക്കുന്നതും പരസ്പരം ബന്ധപ്പെട്ട അല്ലായെങ്കിൽ അതൊരു ഉൽപ്പാദനക്ഷമമായ തീരുമാനമാകില്ല. കാരണം വിപണിയെ സംബന്ധിച്ച ഒരു തീരുമാനവും അതിന് അനുയോജ്യമായ തന്ത്രങ്ങളിൽ നിന്ന് വേറിട്ട് സ്വതന്ത്രമായി നിലനിൽക്കുന്നില്ല.

മറ്റൊരു വിധത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ സ്വതന്ത്രമായ നല്ലതോ മോശമോ ആയ വിപണി തെരഞ്ഞെടുക്കലില്ല. പകരം നല്ലതോ മോശമോ ആയ സംയോജിത വിപണി-തന്ത്രം തെരഞ്ഞെടുപ്പുകളേയുള്ളൂ.

പുതിയ വിപണിയിലേക്ക് കടക്കാൻ തീരുമാനിക്കുമ്പോൾ പരാജയം ഒഴിവാക്കാൻ സംരംഭകർ ഈ പാഠം ഉൾക്കൊള്ളണം.

വനിതകളേ നിങ്ങൾക്ക് സംരംഭകരാകണോ? സൗജന്യ പരിശീലനവുമായി 'കീഡ്'

സ്വന്തമായി സംരംഭം തുടങ്ങാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന വനിതകൾക്ക് സമഗ്രമായ പരിശീലന പദ്ധതിയുമായി കേരള ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഫോർ എന്റർപ്രണർഷിപ്പ് ഡെവലപ്പ്മെന്റ് (KIED). സംരംഭകത്വ മേഖലയിൽ വനിതകളെ ചുവടുറപ്പിക്കാൻ പ്രാപ്തമാക്കുന്ന പരിശീലനമാണ് നൽകുന്നത്. പത്തുദിവസത്തെ റസിഡൻഷ്യൽ എന്റർപ്രണർഷിപ്പ് ഡെവലപ്പ്മെന്റ് പ്രോഗ്രാം തികച്ചും സൗജന്യമാണ്.

നവംബർ 15 മുതൽ 25 വരെ കളമശ്ശേരിയിലെ കീഡ് കാമ്പസിൽ നടക്കുന്ന പരിപാടിയിൽ 18നും 50നും ഇടയിൽ പ്രായമുള്ളവർക്ക് സംബന്ധിക്കാം.

എന്തൊക്കെ അറിയാം?

സംരംഭത്തിന് അനുയോജ്യമായ ആശയം എങ്ങനെ കണ്ടെത്താം? മാർക്കറ്റ് റിസർച്ച്, ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ്, ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ, ലഭ്യമായ സ്കീമുകൾ, പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കുന്നതിനുള്ള അടിസ്ഥാന കാര്യങ്ങൾ, ബാങ്കുകൾ നൽകുന്ന സേവനങ്ങൾ, ജി.എസ്.ടി, ടാക്സേഷൻ, ലൈസൻസുകൾ എന്നിങ്ങനെ വിവിധ വിഷയങ്ങളാണ് പരിശീലന പരിപാടിയിൽ ഉൾക്കൊള്ളിച്ചിരിക്കുന്നത്. www.kied.info എന്ന വെബ്സൈറ്റ് വഴി അപേക്ഷിക്കാം. അവസാന തീയതി നവംബർ അഞ്ച്. ഫോൺ: 0484 2550322, 2532890, 7012376994.

നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നം വൻകിട കമ്പനികൾക്ക് വിൽക്കണോ? വഴികളറിയാം

കേന്ദ്ര സർക്കാർ സ്ഥാപനങ്ങളുടെയും വൻ കമ്പനികളുടെയും വെണ്ടർ പട്ടികയിൽ ഇടം നേടാനുള്ള വഴികളറിയാം

കേന്ദ്ര പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും വൻകിട കമ്പനികൾക്കും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന സംരംഭകനാകണോ? അതിനുള്ള വഴികളറിയാനുള്ള പരിശീലന പരിപാടി നവംബർ 17,18 തീയതികളിൽ കൊച്ചിയിലെ ഗോകുലം പാർക്ക് ഹോട്ടൽ ആൻഡ് കൺവെൻഷൻ സെന്ററിൽ നടക്കും.

തുശൂരിലെ എം.എസ്.എം.ഇ ഡെവലപ്പ്മെന്റ് ഫസിലിറ്റേഷൻ ഓഫീസും കൊച്ചിൻ ഷിപ്പ്യാർഡും സംയുക്തമായി സംഘടിപ്പിക്കുന്ന നാഷണൽ വെണ്ടർ ഡെവലപ്പ്മെന്റ് പ്രോഗ്രാം 2022 -ൽ പരിശീലന പരിപാടിക്ക് പുറമെ ബിടുബി മീറ്റിംഗ് പ്രദർശനങ്ങളുമുണ്ടാകും.

പബ്ലിക് പ്രൊക്യൂർമെന്റ് പോളിസി

25 ശതമാനം പ്രൊക്യൂർമെന്റ് എം.എസ്.എം.ഇകളിൽ നിന്ന് നടത്തണമെന്ന് നിഷ്കർഷിക്കുന്ന പബ്ലിക് പ്രൊക്യൂർമെന്റ് പോളിസിയെ കുറിച്ച് സംരംഭകരിൽ അവ

ബോധം സൃഷ്ടിക്കാനുള്ള സെഷനും പരിശീലന പരിപാടിയിലുണ്ട്. കേന്ദ്ര പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളുമായി എങ്ങനെ ബിസിനസ് ചെയ്യാം? അവയുടെ വെണ്ടർ ലിസ്റ്റിൽ എങ്ങനെ കയറാം? അതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ, ഗവൺമെന്റ് ഇ മാർക്കറ്റ് പ്ലേസ് (GeM), ഒ.എൻ.ഡി.സി എന്നിവയിലെ മാർക്കറ്റിംഗ് അവസരങ്ങൾ, മറ്റ് ഇ കൊമേഴ്സ് സൈറ്റുകളെ കുറിച്ചുള്ള വിവരങ്ങൾ, എം.എസ്.എം.ഇകളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാൻ കേന്ദ്ര സർക്കാരും കേരള സർക്കാരും ഏറ്റെടുക്കുന്ന പുതുതായി ചെയ്തിരിക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾ, ആത്മനിർഭർ ഭാരത് പദ്ധതിയുടെ കീഴിലായുള്ള പദ്ധതികൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി വിജയം കൈയ്യാതവരുടെ കഥകൾ.

ZED സർട്ടിഫിക്കേഷൻ സ്കീം എന്നിവയെ കുറിച്ചെല്ലാം പരിപാടിയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്.

ഫോൺ: 8330080536, 0487-2360536, 2360686, 2973636.