

THE CONTRARIAN CONSULTANT



ടിനി ഫിലിപ്പ്

സ്വർണ്ണാഭരണ വിൽപ്പനയിലെ ROI എങ്ങനെ മെച്ചപ്പെടുത്താം?

ബിസിനസ്സിൽ പുതിയ സംവിധാനങ്ങൾ നടപ്പാക്കി മുടക്കുമുതലിനേളയ്ക്കു വരുമാനം മെച്ചപ്പെടുത്താനുള്ള വഴികളാണ് ഇവിടെ വിശദീകരിക്കുന്നത്

മാസത്തിലൊരിക്കലും ഉപയോഗിക്കാത്ത വസ്തുക്കൾ ഉണ്ടാകാൻ തീർന്നു. ഒരു സ്വർണ്ണാഭരണ വ്യാപാരി അയാളുടെ റിട്ടേൺ ഓൺ ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് (ROI) കാര്യമായ തരത്തിൽ വർദ്ധിപ്പിച്ചതിനെക്കുറിച്ച് എന്റെ കഴിഞ്ഞ കോളത്തിൽ ഞാൻ ചർച്ചചെയ്തിട്ടുണ്ടായിരുന്നു.

സാധാരണഗതിയിൽ വിവാഹ പാർട്ടികൾ തുടർ പേര് തിട്ടയുള്ള സ്വർണ്ണാഭരണങ്ങളെ സോഫിയിൽ സൂക്ഷിക്കുകയാണ് പതിവായിട്ടുള്ളത്. ആ സംരക്ഷണ അന്തരം സ്റ്റോക്കെജ്മാം എടുത്ത് ടെബിളിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കുകയുണ്ടാകും.

കൂടുതൽ ഏറ്റവും സോഫിയിൽ വിറ്റുപോകുന്ന രീതിയിൽ ഉപയോഗ കളുടെ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് അല്ലെങ്കിൽ കൺക്രീറ്റ് ചെയ്യുകയും അതുവഴി ചാർജ്ജ്-ൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതുപോലെ ROI 1.7 ശതമാനമായി മെച്ചപ്പെടുത്താൻ അദ്ദേഹത്തിന് സാധിച്ചു.

എങ്കിലും പ്രതിവർഷം 7.69 ശതമാനം തുല്യമായ തിരിച്ചടവ് തിട്ടയായ വിൽപനയിലേക്ക് പണി പണിയിക്കുകയും ചെയ്തു. അതിനാൽ പുതിയ ചിലവ് നടപടിക്രമീകരണം ROI വീണ്ടും മെച്ചപ്പെടുത്താൻ ആ സംരക്ഷണ തീരുമാനിച്ചു.

നഷ്ടപ്പെടുപോയ ക്വട്ടന്റമെന്റും അധികമായുള്ള സർട്ടിഫിക്കറ്റും അദ്ദേഹം ഉപയോഗിച്ച് കോളത്തിനുമുന്നിൽ നാൽ കോളിയിൽ അന്തരം പ്രദർശനങ്ങൾ വീണ്ടും ഉണ്ടാകുന്നതോ എന്നതിനെക്കുറിച്ച് സൂചനയോ കിട്ടി. നകാമുതലായി അദ്ദേഹം ചർച്ച നടത്താനും തുടങ്ങി.

പ്രാദേശികമായി വാങ്ങുന്നതും അതിവേഗം വിറ്റുപോകുന്നതുമായ സ്വർണ്ണാഭരണങ്ങളിൽ സമാധാനി വിൽപ്പന നഷ്ടപ്പെടുത്തുന്നതിന് സെൽസ് മാർക്കറ്റ് മാർക്കറ്റ് അനുപാതമാർ പാഞ്ഞു.

അതിവേഗം വിറ്റുപോകുന്ന ആഭരണങ്ങളുടെ കാര്യം കോളത്തിൽ എല്ലാ മാസങ്ങളുടെയും രണ്ടാം പകുതിയിൽ വിൽപ്പന നഷ്ടപ്പെടുന്നതാണ്. വിറ്റഴിക്കപ്പെട്ട സ്റ്റോക്കിന് പകരം പുതിയ സ്റ്റോക്ക് വാങ്ങപ്പെടുന്നില്ലെന്നതാണ് ഇതിന് കാരണം.

പുതിയ സ്റ്റോക്ക് വാങ്ങപ്പെടുന്നില്ലെന്നതാണ് ഇതിന് കാരണം. കോളിലെ രാജ്യാന്തര വിൽപ്പനയുടെ 40 ശതമാനവും പ്രാദേശികമായി വാങ്ങുന്നതും അതിവേഗം വിറ്റുപോകുന്നതുമായ ആഭരണങ്ങളുടെ ഇനങ്ങളാണ്.

എല്ലാ മാസത്തിന്റെയും രണ്ടാം പകുതിയിൽ ഉണ്ടാകുന്ന ഇത്തരം ആഭരണങ്ങളുടെ കോളിയിൽ സമാധാനിയിൽ കോളിലെ രാജ്യാന്തര വിൽപ്പനയിൽ പ്രതിവർഷം 9 രൂപയുടെ വർദ്ധനവുണ്ടാകാൻ സെൽസ് മാർക്കറ്റ് കണക്കാക്കി.

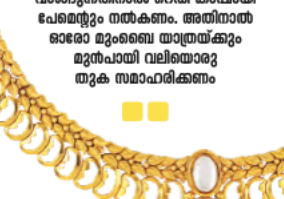
അതിവേഗം വിൽപ്പനയില്ലാത്തതും വർദ്ധനവിന് ആഗ്രഹിക്കാതിട്ടായിട്ടാണ് രാജ്യാന്തര വിൽപ്പനയിൽ ഈ തൊഴു വർദ്ധനവുണ്ടാകുന്നത്. അതിവേഗം വിറ്റഴിക്കപ്പെടുന്ന സ്വർണ്ണാഭരണങ്ങൾ ഓരോ മാസത്തിന്റെയും തിരിച്ച പകുതിയിലേക്ക് കൂടി ശരിയായ തിരിച്ചടവ് സ്റ്റോക്ക് മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് ഇതിന് കാരണം കൂടാതെ സോഫിയിൽ വിറ്റഴിക്കപ്പെടുന്നവരപ്പോലും സാധാരണഗതിയിൽ ഉപയോഗിക്കാൻ വാങ്ങുന്ന മറ്റ് ആഭരണങ്ങളുടെ (മിഡിയം & ഗ്ലോ മിഡിയം) അധിക വിൽപ്പനയും ഇതിന് കാരണമാകുന്നു.

അതിവേഗം വിറ്റുപോകുന്ന ആഭരണങ്ങളുടെ പുതിയ സ്റ്റോക്ക് എല്ലാ മാസത്തിന്റെയും രണ്ടാം പകുതിയിൽ എടുക്കാനാവാൻ കാരണം ആ സംരക്ഷണ കൺ കൺസെന്റർ അന്തരം ഇനങ്ങൾ ആ സ്വയം-തൽ വാങ്ങുന്നതിന് വേണ്ട ഫണ്ട് റിലീസ് ചെയ്യാൻ ഫിനാൻസ് മാർക്കറ്റ് വിസമ്മതിക്കുന്നതാണ് പ്രശ്നം.

മുൻപേയിൽ നിന്നുള്ള ആഭരണ പർച്ചേസിനായി ഫണ്ട് സമുപരിരക്ഷണത്തിനാണ് ഇതിന് ഫിനാൻസ് മാർക്കറ്റ് സാഹകര്യത്തോടുള്ള ചർച്ചയിൽ പാഞ്ഞു. മുൻപേയിൽ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്ന സ്വർണ്ണാഭരണങ്ങൾ

വാങ്ങുന്നതിലേക്കായി എല്ലാ മാസവും ഒന്നാം തിരയിൽ പർച്ചേസ് മാർക്കറ്റ് മുൻപേയിലേക്ക് പോകുകയാണ് പതിവ്.

പർച്ചേസ് മാർക്കറ്റ് ഒരു മാസത്തേക്ക് ആവശ്യമായ സ്വർണ്ണാഭരണങ്ങൾ രാജ്യാന്തര വിൽപ്പനയിൽ നാൽ രെഡി കാഷായി തിരിച്ചുപോകാൻ നൽകേണ്ട



ഒരു മാസത്തേക്ക് ആവശ്യമായ സ്വർണ്ണാഭരണങ്ങൾ രാജ്യാന്തര വിൽപ്പനയിൽ നാൽ രെഡി കാഷായി പേരമില്ലാത്ത തരീകണം. അതിനാൽ ഓരോ മുറിയെ യാത്രയ്ക്കും മുൻപായി വിലയൊരു തുക സമാഹരിക്കണം.

തുടർ അതിനാൽ അയാളുടെ മുൻപേയ യാത്രയ്ക്ക് മുൻപായി വിലയൊരു തുകയുടെ ഫണ്ട് സമാഹരിക്കുകയും ചെയ്യണം. ഇതിലെ ഓരോ മുറിയെ യാത്രയ്ക്ക് തൊഴുചുരുക്കി പറ്റുള്ള രണ്ടാം പകുതിയിലേക്ക് അതിവേഗം വിറ്റുപോകുന്ന സ്വർണ്ണാഭരണങ്ങൾ വാങ്ങാനിരിക്കുക എന്നതാണ് ഏക പൊദ്ധലി.

മുൻപേയിലേക്കുള്ള യാത്രാ ചെലവിന് വളരെ ഉയർന്നതായിത്തീർന്നാൽ അവിടെയുള്ള യാത്രയുടെ എണ്ണം കുറച്ചു കോൺസ്വർണ്ണാഭരണങ്ങൾ നൽകാൻ വാങ്ങുന്നതിനാണ് പ്രശ്നം.

പർച്ചേസ് മാർക്കറ്റ് പാഞ്ഞു. ഇതിന് പകരം അയാൾ ഇടയിലെ അവിടെക്ക് പോകുകയാണെങ്കിൽ മുൻപേയിലേക്കുള്ള യാത്രാ ചെലവിൽ വിലയൊരു വർദ്ധനവുണ്ടാകുന്നതാണ്.

ഇതിനെ തുടർന്ന് ഇടയിൽ പർച്ചേസിന്റെ ആവേശത്തോടു കൂടി തിരിച്ചടവ് കൈവരിക്കുന്നതിനായി മുൻപേയിലേക്ക് ആഭരണ വിഭാഗത്തിന്റെ ചുരുക്കിയുള്ള സെൽസ് സമാധാനി സമാഹരിക്കാൻ സംരക്ഷണ തീരുമാനിച്ചു.

കോളിലെ രാജ്യാന്തര വിൽപ്പനയുടെ 20 ശതമാനവും മുൻപേയിൽ നിന്നും വാങ്ങുന്ന ആഭരണങ്ങളുടെയാണ്. ഉപയോഗിക്കാൻ നിന്നും പരാമർശം വിൽപ്പന നേടിയെടുക്കുന്നതിനായി ചാർജ്ജ് 20% വരെ

Table 1: Current 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	7.69%

Htree HR Consultants
No. 1 Professional HR Consultants in Kerala

Our Services

Recruitment
Recruitment services for Senior and Leadership roles in Large Corporates and SMEs. We have successfully fulfilled more than 1000 middle and senior level positions across industries.

Training and Development
A. Corporate Training
For Sales professionals, we offer workshops and training programs in order to help them further their competencies through consultative and customer centric approaches. For IT professionals, we have a Panel of expert Trainers with very relevant topics which can increase their productivity with work-life balance approach.

B. Campus Training
Our specialized trainers can help the students with appropriate sessions. We offer various programmes for PG and Graduate students. Our topics include campus to corporate, importance of specialization and various other career development sessions.

Htree HR Consultants Pvt Ltd
S1, 2nd Floor, Indo Persian NUK Square,
SA Road, Valanjambam, Cochin - 682016
Contact Number: 04844072022. Mob: 9848646206
E: abraham@htree.in, Web: www.htree.in