

THE CONTRARIAN CONSULTANT



ടിനി ഫിലിപ്പ്

# സെയ്ൽസ് വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ നിങ്ങൾ എന്തുചെയ്യണം?

സെയ്ൽസുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കാര്യങ്ങളെല്ലാം സെയ്ൽസ്മാൻ തനിയെ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതാണോ, പലർക്കായി അത് വിഭജിച്ചു നൽകുന്നതാണോ കൂടുതൽ ഫലപ്രദം

സെയ്ൽസ് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നത് സംബന്ധിച്ച് സംരംഭകർ അതിവേഗം കേൾക്കുന്ന പ്രധാന പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ച് കഴിഞ്ഞ കോളത്തിൽ അങ്ങ് വിശദീകരിച്ചിരുന്നു. സെയ്ൽസ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഫലപ്രദമാക്കുവാൻ നടപ്പാക്കേണ്ട ചില കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ചാണ് ഈ ലക്കത്തിൽ വിശദീകരിക്കുന്നത്.

കൂപ്പാടം കുറയ്ക്കുന്ന ഘട്ടത്തിൽ സ്വയം ചോദിക്കേണ്ട സെയ്ൽസ്മാനായോ ചോദ്യമിറാനി-എന്നോ സെയ്ൽസ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഉത്തരപോലെ നിഷ്പലമായിരുന്നോ പിന്നീടു വഴികളിലേക്കു നോക്കുമ്പോൾ വളരെ കാലങ്ങൾക്കു മുമ്പ് സെയ്ൽസ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഫലപ്രദമായിരുന്നോ അതിന്റെ മെച്ചങ്ങൾ നിറവേറ്റപ്പെടുന്നതായിരുന്നുവെന്നോ ന്യൂജർ കണ്ടൽ സ്റ്റാഫിംഗും അതായത്, വർഷത്തിലുടനീളം ബിസിനസ്സിന്റെ കൂപ്പാടം കുറയ്ക്കാനായോ മാതൃകയായി വിൽക്കുവാൻ കഴിഞ്ഞിരുന്നു എന്നു കാണാം. അക്കാലത്ത്, ബിസിനസ്സിന്റെ സുഗമമായ യാത്രയിൽ ഇടുക്കും അതുപോലും അനുഭവപ്പെട്ടിരുന്നത് (Bottle neck) ഉൽപ്പാദനത്തിലായിരുന്നു. ഒരു

നല്ല ഉൽപ്പാദനം നിർമ്മിച്ചാൽ, സ്വാഭാവികമായി വിറ്റാൽ, ബിസിനസ്സിന്റെ മുഴുവൻ കൂപ്പാടം കുറയ്ക്കുന്നതിന് പ്രവർത്തനങ്ങളിലൂടെ മാതൃകയായി വിൽക്കാൻ കഴിഞ്ഞിരുന്നു. ആ സാഹചര്യം മാറാൻ ഇടയായത് എങ്ങനെ?

### തൊഴിൽ വിഭജിച്ചാൽ

തിരിഞ്ഞു നോക്കുമ്പോൾ കഴിഞ്ഞ 50 വർഷത്തിനിടയിൽ, ഉൽപ്പാദനക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിക്കാനായി ധാരാളം നവപ്രവർത്തനങ്ങൾ (Innovation) നടന്നിട്ടുള്ളതായി നോക്കി കാണാൻ കഴിയും. ഉൽപ്പാദനക്ഷമതയിലെ ഈ പുരോഗതികളുടെയെല്ലാം അടിസ്ഥാനം തൊഴിൽ വിഭജനം (Division of Labour) എന്ന ആശയമാണ്. പ്രാദേശിക ഉൽപ്പാദനത്തിനുള്ള ആവശ്യം സമീപത്തിന്റെ ആവശ്യം കൃത്യമായ, 1776ൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച 'An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations' ൽ പിയറുകുട്ടൻ നിർമ്മാണത്തിൽ തൊഴിൽ

വിഭജനത്തിലൂടെ അത്ഭുതകരമായി ഉൽപ്പാദനം വർദ്ധിച്ചു മുതിർന്നുവെന്ന് വിശദീകരിക്കുന്നുണ്ട്. ഒരു വ്യക്തി ഒരു കോർട്ടാജനംപോലെ പ്രവർത്തിക്കുകയും പിൻപുറം മാത്രം സ്വയം നിർമ്മിക്കുകയും ചെയ്താൽ അയാൾക്ക് ഒരു ദിവസം 20 പിന്നുകൾ നിർമ്മിക്കാൻ കഴിയും എന്ന് ആഡം സ്മിത്ത് പറയുന്നു. എന്നാൽ റോൾ കമ്പി വെക്കുക, 8 റ്റുറാൾ നിർമ്മിക്കുക, മൂന്നാമത് മുറിക്കുക, നാലാമത് റോൾ നീട്ടുക എന്നിങ്ങനെ മോഡി പല തൊഴിലുകളിൽ കായി വിഭജിച്ചപ്പോൾ 10 പേർക്ക് ഒരു ദിവസം 48,000 പിന്നുകൾ നിർമ്മിക്കുവാൻ സാധിച്ചു. റോൾ ഒരു ദിവസം 4,800 പിന്നുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിനു തുല്യമാണിത്.

പിൻനിർമ്മാണത്തിൽ തൊഴിൽ വിഭജനത്തിലൂടെ, ഒരു ദിവസത്തെ ഉൽപ്പാദനം ഉൽപ്പാദനക്ഷമതയെ 2000 മിനി 4,800 ആയി ഉയർത്താൻ കഴിഞ്ഞുവെന്നത്, അതായത് ഉൽപ്പാദനക്ഷമത 240 മടങ്ങ് വർദ്ധിച്ചു എന്നത് അമ്പതിട്ടു കുന്നു വാർത്തയായി.



**66**  
പിൻനിർമ്മാണത്തിൽ തൊഴിൽ വിഭജനത്തിലൂടെ, ഒരു ദിവസത്തെ ഉൽപ്പാദനം ഉൽപ്പാദനക്ഷമതയെ 2000 മിനി 4,800 ആയി ഉയർത്താൻ കഴിഞ്ഞു, അതായത് ഉൽപ്പാദനക്ഷമത 240 മടങ്ങ് വർദ്ധിച്ചു!

ഈ ഉദാഹരണം നോക്കുമ്പോൾ, സെയ്ൽസ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഇന്നും കോർട്ടാജനം തിരിച്ചിലാണ് നടക്കുന്നത് എന്ന് മനസ്സിലാക്കാം. അതായത്, ഹിൽസ് സെയ്ൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് (FSE) തന്നെ സെയ്ൽസുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ അളവുകളും തനിയെ ചെയ്യണമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കപ്പെടുന്നു. തൊഴിൽ വിഭജനം ഇവിടെ നടക്കുന്നില്ല.

സെയ്ൽസ് പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ തൊഴിൽ വിഭജനത്തിലൂടെ ഉൽപ്പാദനക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിക്കാൻ കഴിയുമോ എന്നു ചിന്തിക്കാവുന്നതിനു മുമ്പായി, സെയ്ൽസ്മാൻ തൊഴിൽ വിഭജനം വിജയകരമായി നടപ്പിലാക്കുന്നതിൽ നിന്നു നമുക്ക് പിൻതിരിഞ്ഞു നോക്കേണ്ട ഘട്ടങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണെന്നു നോക്കാം. ഒരു സെയ്ൽസ് നഷ്ടം എന്നാണ് സങ്കീർണ്ണമായ പ്രക്രിയയെന്ന് എന്താണ് ഒരു പ്രധാന പ്രശ്നം. അതിനെ സാധനീകരണവുമായ തിരുത്തലും ഏറ്റെടുക്കേണ്ട വ്യക്തമായ മനസ്സിലാക്കുന്നതിനും ആവശ്യമായ മാതൃകയുള്ള നിയമനം പരിശോധനകൾ വേണ്ടിവരുന്നു. ഇതുപോലെ സങ്കീർണ്ണമായോ പ്രക്രിയയെ തൊഴിൽ വിഭജനം സാധ്യമാണോ ഉൽപ്പാദന മേഖലയിൽ ഈ സങ്കീർണ്ണത എങ്ങനെ കൈകാര്യം ചെയ്തു എന്നു നോക്കാം.