



ടിനി ഫിലിപ്പ്

എന്തുകൊണ്ട് എങ്ങനെ ഫോക്കസ് ചെയ്താലാണ് വിപണിയിലെ മാന്യതെത്തിക്കുക? വിപണിയിലെ മാന്യതെത്തിക്കുക? ലേഖകൻ വിശദീകരിക്കുന്നു

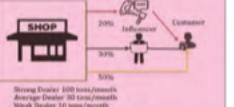
# ഫോക്കസ് ചെയ്ത് പ്രവർത്തിക്കാം ദീർഘകാല മാന്യതെത്തിച്ചെടുക്കാം

മാർ ഇപ്പോൾ ദീർഘകാല മാന്യതെത്തിച്ചെടുക്കാനാണ് മുൻ‌നിശ്ചയിച്ചിട്ടുള്ളത്. ഇത്തരക്കാലത്ത് അനവധിയിൽ നിന്ന് കൈമാറ്റം നല്ല പ്രകടനം കാഴ്ചവെക്കാനും സംരംഭകർ വളരെയധികം ശ്രമംകേൾക്കേണ്ടി വന്നു. ഇത്തരത്തിൽ സ്റ്റിൽ റിനോർ ഇൻഫ്ലുവൻസിയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഇത്തരക്കാലത്ത് മാന്യതെത്തിച്ചെടുക്കാനും ഡീലർമാരിലേക്ക് ഉപജാപനം കൈമാറ്റം ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഇതിനായി ഡീലർമാർ ഇൻഫ്ലുവൻസിയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഇതിനായി ഡീലർമാർ ഇൻഫ്ലുവൻസിയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്.

Figure 1. Typical Structure of the Steel Rebar Industry



Figure 2. Dealer Sales in Boom Times



വിൽപനയുടെ മുൻ‌നിശ്ചയിച്ചിട്ടുള്ളതാണ്. ഡീലർമാർ ഇൻഫ്ലുവൻസിയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഇത്തരക്കാലത്ത് മാന്യതെത്തിച്ചെടുക്കാനും ഡീലർമാരിലേക്ക് ഉപജാപനം കൈമാറ്റം ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഇതിനായി ഡീലർമാർ ഇൻഫ്ലുവൻസിയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്.

### ഡീലർ ഘടനയിലെ മാറ്റം

ഡീലർമാരുടെ വിൽപന ശേഷിയാണ് ഇതിനടിസ്ഥാനം. 30 ശതമാനം ഇൻഫ്ലുവൻസിയിലും 20 ശതമാനം പരസ്യങ്ങളിലും ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഇതിനായി ഡീലർമാർ ഇൻഫ്ലുവൻസിയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഇതിനായി ഡീലർമാർ ഇൻഫ്ലുവൻസിയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്.

Figure 3. Dealer Structure in Boom Times

No of Dealers	Type of Dealer	Dealer Potential	Dealer Influenced Sales 50%	Influencer Ad Influenced Sales 20%	Total Sales
4	Strong Dealer	100 tons	50 tons	0 tons	50 tons
3	Average Dealer	30 tons	15 tons	0 tons	15 tons
3	Weak Dealer	10 tons	5 tons	0 tons	5 tons
Grand Total					260 tons

Figure 4. Dealer Sales in Long-Term Recession

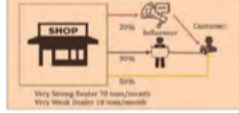


Figure 5. Dealer Structure in Long-Term Recession - Initial Drop

No of Dealers	Type of Dealer	Dealer Potential	Dealer Influenced Sales	Influencer Ad Influenced Sales	Total Sales
4	Very Strong Dealer	70 tons	35 tons	0 tons	35 tons
3	Very Weak Dealer	10 tons	5 tons	0 tons	5 tons
Grand Total					155 tons

Figure 6. Sales Team Feedback



വിപണിയിലെ മാന്യതെത്തിച്ചെടുക്കാനും ഡീലർമാരിലേക്ക് ഉപജാപനം കൈമാറ്റം ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഇതിനായി ഡീലർമാർ ഇൻഫ്ലുവൻസിയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഇതിനായി ഡീലർമാർ ഇൻഫ്ലുവൻസിയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്.

### ഫോക്കസ് ചെയ്താലാണ് വിപണിയിലെ മാന്യതെത്തിച്ചെടുക്കാം

ഫോക്കസ് ചെയ്താലാണ് വിപണിയിലെ മാന്യതെത്തിച്ചെടുക്കാം. ഇതിനായി ഡീലർമാർ ഇൻഫ്ലുവൻസിയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഇതിനായി ഡീലർമാർ ഇൻഫ്ലുവൻസിയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്. ഇതിനായി ഡീലർമാർ ഇൻഫ്ലുവൻസിയിൽ ഫോക്കസ് ചെയ്യേണ്ടതാണ്.

Figure 7. Dealer Structure in Long-Term Recession - Focused Effort

No of Dealers	Type of Dealer	Dealer Potential	Dealer Influenced Sales	Influencer Ad Influenced Sales	Total Sales
4	Very Strong Dealer	70 tons	35 tons	21 tons	70 tons
3	Very Weak Dealer	10 tons	5 tons	0 tons	5 tons
Grand Total					295 tons