ടിനി ടിമോത്തി

കോവിഡ് കാലത്ത് എന്ത് ബിസിനസ്, എങ്ങനെ തുടങ്ങണം?

നഷ്ടത്തിൽ നിന്നിപ്പുണ്ടിയ പ്രവാസികളും ഒരേ നഷ്ടപ്പെടുത്തും വേതനം കുറഞ്ഞവരുമെല്ലാം ബിസിനസ് തുടങ്ങാനുള്ള തയ്യാറെടുപ്പിലാണ്. കോവിഡ് കാലത്ത് എങ്ങനെയാണ് പുതിയ ബിസിനസിലേക്ക് കടക്കേണ്ടത്

കോവിഡ് 19 ആഗോളതലത്തിൽ കനത്ത നാശം വിതച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. കൂടുതൽ രാജ്യങ്ങളും ഇതിന്റെ പ്രഹരം നിലനിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

കോവിഡ് എന്ന പ്രതിഭാസം സൃഷ്ടിച്ചിരിക്കുന്ന സമ്പൂർണ്ണ പ്രതിസന്ധികളിൽനിന്നാണ് ഇന്നുലോകം നിലനിൽപ്പിനായി ശ്രമിക്കുന്നത്. ഈ കാലയളവിൽ ഒരു ബിസിനസ് തുടങ്ങാനാണ് പലരുടെയും തീരുമാനം.

ഭൂരിഭാഗം സംരംഭങ്ങളും ചെറുകിടസ്ഥാപനങ്ങൾ മുതൽ തുടങ്ങാൻ ബിസിനസുകൾ നിലനിൽപ്പിനായി പിടിച്ചുനിൽക്കാൻ വേണ്ടിയാണ്. വൻകിടക്കാർ തീരുമാനങ്ങൾ വിപണിയിൽ നിന്നും പിൻവലിക്കുന്ന സമയം കൂടിയാണിത്. ഇതിനിടയിൽ ചെറുകിട സംരംഭകർക്ക് വിപണിയിൽ നിലനിൽക്കാൻ കഴിയുമോ? ഇതിനുള്ള ഉത്തരമാണ് ഈ ലേഖനം.

ഒരു പുതിയ ബിസിനസ് തുടങ്ങാൻ വരിക്കാരാണ്.

1. **നടക്കാൻ ഒരു പുതിയ ബിസിനസ് തന്നെ ആവശ്യമുണ്ടോ.**
2. **കൈയ്യിലുള്ളത് പോരെ ബിസിനസ് തുടങ്ങാം**
3. **ഒരു പ്രവണതയെ സമീപിക്കുക.**
4. **നിലവിലുള്ള തകർന്ന ബിസിനസിൽ പങ്കാളിയാകുക.**

ഒരു സംരംഭകൻ വിജയിക്കണമെങ്കിൽ കുറഞ്ഞത് ഘടകങ്ങൾ വേണമെന്നാണ് ഞാൻ വിശ്വസിക്കുന്നത്. മാർക്കറ്റ് അറിവ്, അനുഭവസമ്പത്ത് തുടങ്ങിയവ ആവശ്യമാണ്. ഇവയുടെ അഭാവത്തിൽ ഒരു സംരംഭത്തിനും വിജയിക്കാൻ കഴിയില്ല. ഈ ഘടകങ്ങൾ ഇല്ലാതെ ബിസിനസ് തുടങ്ങിയാൽ പിടിച്ചുനിൽക്കാൻ വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടാണ്. ഇതിനെ മറികടക്കാൻ ഒരു വിജയിച്ച സംരംഭകന്റെ ആശ്രയിക്കുക എന്നതാണ് ഏറ്റവും നല്ല മാർഗ്ഗം. ഇവരുടെ കീഴിൽ ജോലി ചെയ്തുകൊണ്ട് ഈ ഘടകങ്ങൾ സ്വന്തമാക്കുക. ഇതിനുശേഷം നിങ്ങൾക്ക് സ്വന്തമായി ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങാം. ഇതിനുള്ള ഉദാഹരണങ്ങൾ ഞാൻ തന്നെയാണ്. ഞാൻ ഒരു ബിസിനസ് തുടങ്ങുന്നതിനുമുമ്പ് ഒരു വർഷത്തോളം ഒരു ബിസിനസിൽ ജോലി ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. ഇതിനുശേഷമാണ് ഞാൻ സ്വന്തമായി ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങിയത്.

ഇതുപോലെ തന്നെ ഒരു പ്രവണതയെ സമീപിക്കുക എന്നതും ഒരു നല്ല മാർഗ്ഗമാണ്. ഒരു പ്രവണത ഉണ്ടാകുമ്പോൾ അതിനോടനുബന്ധിച്ച് ഒരുപാട് ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ ഉണ്ടാകുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന് കോവിഡ് കാലത്ത് ഓൺലൈൻ ക്ലാസുകൾ, ഓൺലൈൻ ഷോപ്പിംഗ് തുടങ്ങിയവയുടെ പ്രവണത ഉണ്ടായപ്പോൾ അതിനോടനുബന്ധിച്ച് ഒരുപാട് ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ ഉണ്ടായി. ഇതിനെ സമീപിച്ചവർക്ക് വിജയിക്കാനും സാധിച്ചു.

ഒരു നിലവിലുള്ള തകർന്ന ബിസിനസിൽ പങ്കാളിയാകുക എന്നതും ഒരു നല്ല മാർഗ്ഗമാണ്. ഇതിനുള്ള ഉദാഹരണമാണ് ഞാൻ തന്നെ. ഞാനുൾപ്പെടെയുള്ള പല സംരംഭകരും ഇന്ന് ഈ മാർഗ്ഗത്തിലൂടെയാണ് വിജയിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഒരു നിലവിലുള്ള തകർന്ന ബിസിനസിൽ പങ്കാളിയാകുമ്പോൾ അതിന്റെ ഉടമയുടെ ഭാഗത്തുനിന്നും ചില കാര്യങ്ങൾ പരിഗണിക്കണം.

a) നിങ്ങൾ പങ്കാളിയാകാൻ തയ്യാറുള്ള ബിസിനസിന്റെ യഥാർത്ഥ കാരണം പരിശോധിക്കണം.

b) ആ സംരംഭത്തിന്റെ നിലവിലെ പ്രശ്നങ്ങളുടെ വിലയിരുത്തൽ നടത്തുക.

c) സംരംഭത്തിന്റെ ഭാവനയിൽ നിന്നും പരിഹാരം കണ്ടെത്തുക.

d) നിങ്ങളുടെ നിക്ഷേപത്തിന് പരിധി നിശ്ചയിക്കുക. നിങ്ങൾക്ക് നഷ്ടമാകാൻ പറ്റുന്ന തുകയെ നിക്ഷേപിക്കാൻ പാടുള്ളൂ.

e) നിങ്ങളുടെ ഭൗതികവും മനസും വിശ്വസിക്കുന്ന നിങ്ങൾ പങ്കാളിയായ സംരംഭത്തിൽ ഒരു ഡയറി പോലെ പരിശോധനകൾ നടത്തി എഴുതുക.

ഈ കോവിഡ് കാലത്തും കോടിശ്വരന്മാരെ കാണാനും ബിസിനസുകൾ പ്രാരംഭിക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നവരെ സഹായിക്കാൻ ഒരുപാടുപേർ നമ്മുടെ ചുറ്റുപാടുമുണ്ട്. അവരുടെ സഹായം തേടുക.

> ഒരു വിജയിയായ സംരംഭകൻ ആയി മാറാനുള്ള എല്ലാ ചേരുവകളും ഇപ്പോൾ സംരംഭകനായി തുടരുന്നവരുടെയും നിൽ ഉണ്ടാകണമെന്നില്ല

ഇതുകൂടാതെ ബിസിനസ് ലോകത്തിലും മാറി സംരംഭകനെ ബിസിനസ് ലോകത്തിലേക്ക് കൈപിടിച്ചുയർത്തുന്നതിനു വേണ്ടി നിരവധി സർക്കാർ ഏജൻസികൾ നിലവിലുണ്ട്. അവയുടെ സേവനങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുക. *ആക്ട് XII (C) ഓഫ് 1956* എന്നതിനുശേഷം ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ പ്രദർശനം ആരംഭിച്ച ആദ്യം നിരവധിയ് കണ്ടെത്തിയ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. *email: com, website: www.socialbusinessindia.com.*

എങ്ങനെ നല്ലൊരു ബിസിനസിന്റെ ഭാഗമാകും?

എപ്പോഴും ഒരു സംരംഭത്തിൽ കൈയ്യടക്കാൻ പാടില്ല നിക്ഷേപിച്ചുകൊണ്ടും കാര്യമില്ല. അതിനു മുമ്പ് പല്ലുകാരുകൾ നിരീക്ഷണവും ചെയ്യുക ചില കാര്യങ്ങളുണ്ട്.

a) നിങ്ങൾ പങ്കാളിയാകാൻ തയ്യാറുള്ള ബിസിനസിന്റെ