



ടിനി ഫിലിപ്പ്

The Contrarian Consultant

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

കാൽച്ചുവട്ടിലെ സ്വർണഖനിയെ കുറിച്ച് നിങ്ങൾ അജ്ഞരാരണോ?

തങ്ങളുടെ മുന്നിലുള്ള അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തി പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ മിക്ക സംരംഭകർക്കും കഴിയുന്നില്ല

വർഷങ്ങളായി ഞാൻ ഈ ചോദ്യം പല സംരംഭകരുടേയും ചോദിക്കാറുണ്ട്- മൂല്യശൃംഖലയിലെ (Value Chain) ഏറ്റവും മികച്ച ഭാഗം ഏതാണ്?

നമ്മൾ സംസാരിക്കുന്ന കാലഘട്ടത്തിനനുസരിച്ച് ഉത്തരങ്ങളും മാറുന്നു. മൂല്യശൃംഖല എന്നതു കൊണ്ട് എന്താണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നതെന്ന് നമുക്ക് ആദ്യം പരിശോധിക്കാം.

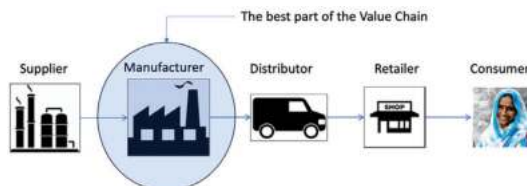
മൂല്യശൃംഖലയുടെ ലളിതമായ ഒരു ചിത്രീകരണം ചിത്രം ഒന്നിൽ കാണാം. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വിതരണം ചെയ്യുന്നവർ (Suppliers), ഉൽപ്പാദകർ (Manufacturers), വിതരണക്കാർ (Distributors), വ്യാപാരികൾ (Retailers) തുടങ്ങിയവർ അതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു.

Figure 1: The Value Chain



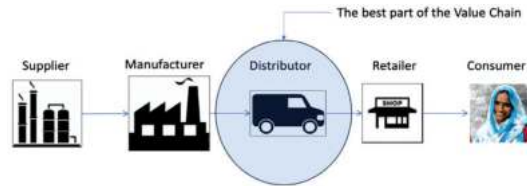
ഏകദേശം 50 മുതൽ 70 വർഷം മുമ്പ് മൂല്യശൃംഖലയുടെ ഏറ്റവും മികച്ച ഭാഗം, ചിത്രം രണ്ടിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നതു പോലെ ഉൽപ്പാദകരായിരുന്നു എന്നാണ് ഞാൻ കരുതുന്നത്.

Figure 2: The Best Part of the Value Chain - 50 to 70 years ago



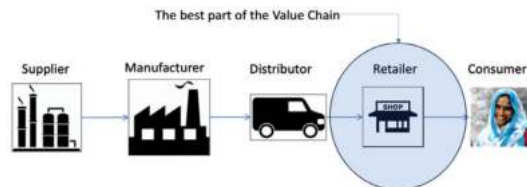
തുടർന്ന് 30-50 വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ് മൂല്യശൃംഖലയുടെ ഏറ്റവും മികച്ച ഭാഗം ചിത്രം മൂന്നിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നത് പോലെ വിതരണക്കാരായിരുന്നു.

Figure 3: The Best Part of the Value Chain - 30 to 50 years ago



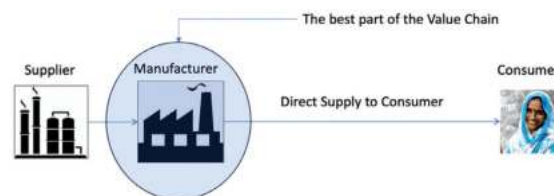
10-30 വർഷം മുമ്പ് ചിത്രം നാലിൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നത് പോലെ മൂല്യശൃംഖലയിലെ ഏറ്റവും മികച്ച ഭാഗം റീറ്റെയ്ലർ ആയിരുന്നു.

Figure 4: The Best Part of the Value Chain - 10 to 30 years ago



ഇന്ന്, മൂല്യശൃംഖലയിലെ ഏറ്റവും മികച്ച ഭാഗം ഉൽപ്പാദകർ തന്നെയാണെന്ന് ഞാൻ കരുതുന്നു. കാരണം അവർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കാനാകുന്നു. ചിത്രം അഞ്ച് കാണുക.

Figure 5: The Best Part of the Value Chain - Today



വളരെ വില കുറച്ച് അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങാനും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിച്ച് കുറഞ്ഞ വിലയിൽ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് നേരിട്ട് എത്തിക്കാനും കഴിയുന്ന ഏതൊരു ഉൽപ്പാദകനും മൂല്യശൃംഖലയുടെ ഏറ്റവും മികച്ച ഭാഗത്താണ് നിൽക്കുന്നതെന്ന് പറയാനാകും.

ബിസിനസ് സാഹചര്യങ്ങളിൽ സംഭവിച്ച രണ്ട് പ്രധാന മാറ്റങ്ങളാണ് ഇതിന് കാരണം. ചെലവു കുറഞ്ഞ രീതിയിൽ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്കെത്താൻ സഹായിക്കുന്ന ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗിന്റെ വരവാണ് ആദ്യത്തെ മാറ്റം. സാധനങ്ങൾ നേരിട്ട് വീട്ടുപടിക്കലേത്തിക്കുന്ന ലോജിസ്റ്റിക്സ് സേവനങ്ങളുടെ ഉദയമാണ് രണ്ടാമത്തെ കാരണം. ഇതോടെ പരമ്പരാഗത വിതരണ-റീറ്റെയ്ലർ ശൃംഖലയെ മറികടന്ന് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കളിലേക്കെത്തിക്കാൻ അവർക്ക് കഴിഞ്ഞു.

മുകളിൽ പറഞ്ഞ രണ്ടു മാറ്റങ്ങളും ഉൽപ്പാദകരെ ആമസോൺ, ഫ്ലിപ്പ്കാർട്ട്, മിന്ത്ര, മീശോ തുടങ്ങിയ ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളെ മറികടക്കാനും അനുവദിക്കുന്നു.

നിർഭാഗ്യവശാൽ, ഇത്തരം ഉൽപ്പാദകരിൽ ഭൂരിഭാഗവും തങ്ങളുടെ കാൽച്ചുവട്ടിലുള്ള സ്വർണഖനിയെ കുറിച്ച് അജ്ഞരാണ്. മാത്രമല്ല, അവർ മൂല്യശൃംഖലയുടെ ഈ ഭാഗം ഏതെങ്കിലും സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് ഏൽപ്പിച്ചുകൊടുക്കാനാണ് പതിവ്.

താഴെയിൽ പേഴ്സണൽ ലോൺ

ബിസിനസ്സ് ലോൺ

ടു വിലർ ലോൺ

ഗോൾഡ് ലോൺ

സർക്കാർ ജീവനക്കാർക്ക് പ്രത്യേക സ്കീം

ഓൺലൈനായി അപേക്ഷിക്കുവാൻ www.thazhayilfinance.com

96565 45000 ലേക്ക് മിസ്ഡ് കോൾ ചെയ്യൂ

THAZHAYIL FINANCE
CIN:U65993KL1989PTC069557
Fast growing online lending NBFC

Registered Office: Thazhayil Building, SA Road, Near GCDA & Metro Station, Kadavanthra, Ernakulam
Admin. Office: Thazhayil Building, Elanthoor, Pathanamthitta

56 Years of Trust

Ph: 0484-2310001, 85929 51999 | www.thazhayilgroup.com | Visit us: [f/thazhayilfinanceonline](https://www.facebook.com/thazhayilfinanceonline) | [yt/thazhayilfinance](https://www.youtube.com/thazhayilfinance)