

കടലമിരയിയുടെ മധുരവും, സ്വാദും
ഏതുപ്രായത്തിലും നാവിൽ കൊതിയുണർത്തും



Dilnuts

Food Products- Vattoli Bazar, Balussery, Kozhikode
Phone : 9778740193, 9747009646 

MANUFACTURE EXCLUSIVELY with continuous R&D supports.

Sound parties interested in exclusively manufacturing newly invented and highly market oriented products with strong R&D supports may contact for project report, consultancy, machinery and complete technical knowhow including knowledge for production and marketing. Manufacturing each invention (at present, 30 new products - food, ayurveda, domestic, health care, mechanical, electrical, cosmetic and security related products) can create hundreds of new Job opportunities besides addressing problems under priority areas of the nation. Continuous R&D supports would also be provided to each manufacturer for maintaining the above newly developed products always superior in the market. Needless to say, industries manufacturing newly invented products exclusively with strong R&D back-ups will grow fast and become large and larger.

Industries having unsolved issues relating to engineering, R&D, product improvement and patenting may also contact for expert consultancy services.

Contact : approptech@gmail.com Phone : 8594062748. Kochi.

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം

www.industry.kerala.gov.in

ഫെബ്രുവരി 2026
FEBRUARY 2026

പുസ്തകം 58
Volume 58

ലക്കം 5
Issue 5



06

സർഗ്ഗാത്മകത
ജീവിതമെന്ന മഹാകാവ്യത്തിലെ സഹയാത്രികൻ
ആഷിക് കെ പി

12

റെസിനിൽ വിജയഗാഥ രചിച്ച് വനിതാ സംരംഭക
RESINNOVATION BY NEETHU

16

പരിമിതികളില്ലാത്ത ബിസിനസ് തന്ത്രങ്ങൾ
ഡോ. സുധീർ ബാബു

20

അഞ്ചു ലക്ഷം തൊഴിൽ
5000 കോടി വരുമാനം
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

22

പുതുസംരംഭകർ നീക്കേപ്പം നടത്തും മുമ്പ്
ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട പ്രധാന കാര്യങ്ങൾ
ടി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

32

പാവയ്ക്ക ഡിഫൈന്റേഷൻ ചെയ്ത്
കൊണ്ടാട്ടം നിർമ്മിക്കാം
ബൈജു സെടുകേരി

35

ഇന്റീരിയർ ഡിസൈനിംഗിലെ 'സൗമ്യ' സാന്നിധ്യം
ഇന്ദു കെ പി

38

ആശയങ്ങൾ എങ്ങനെ സംരംഭങ്ങൾ ആക്കാം
(HOW IDEA TURNING INTO AN ENTERPRISE?)
ജി. കൃഷ്ണപിള്ള

44

മാറുന്ന ഓട്ടോമേഷൻ -
എം എസ് എം ഇ കൾ കോബോട്ടിന്റെ വഴിയിലൂടെ
ലോറൻസ് മാത്യു

50

പരസ്യങ്ങളില്ലാതെ ബ്രാൻഡ് മാർക്കറ്റിംഗ് നടക്കുമോ?
അഡ്വ. അമീർ.ജി. വി. പി.



മുഖക്കുറിപ്പ്

ശ്രീ. വിഷ്ണുരാജ് പി. എ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

ട്രേഡെക്സ് കേരള 2026 കേരളത്തിലെ സംരംഭകർക്ക് ആഗോള വിപണിയിലേക്കുള്ള വാതിൽ

കേരളത്തിലെ സൂക്ഷ്മ, ചെറുകിട, ഇടത്തരം (MSME) സംരംഭങ്ങളെ അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയുമായി നേരിട്ട് ബന്ധിപ്പിക്കുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ കേരള സർക്കാർ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന ബൃഹത് പരിപാടിയാണ് 'ട്രേഡെക്സ് കേരള 2026'. കേരള വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പും ഫെഡറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യൻ എക്സ്പോർട്ട് ഓർഗനൈസേഷനും (FIEO) സംയുക്തമായി സംഘടിപ്പിക്കുന്ന ഈ അന്താരാഷ്ട്ര ബയർസെല്ലർ മീറ്റ്, കേരളത്തിലെ സംരംഭകർക്ക് കയറ്റുമതി രംഗത്തേക്ക് കടക്കാൻ സാഹചര്യം സൃഷ്ടിക്കുന്ന ശക്തമായ വേദിയാണ്. 2026 ഫെബ്രുവരി 17, 18 തീയതികളിൽ കൊച്ചിയിലെ ലെ മെറിഡിയൻ ഹോട്ടലിലാണ് പരിപാടി നടക്കുന്നത്.

കേരളത്തിലെ മികച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ ആഗോള വിപണിയിൽ അവതരിപ്പിക്കാനുള്ള ഒരു സമഗ്ര പ്ലാറ്റ്ഫോമാണ് ട്രേഡെക്സ് കേരള 2026. ലോകത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള പ്രമുഖ ബയർമാരെയും വ്യവസായ പ്രതിനിധികളെയും കേരളത്തിലേക്ക് എത്തിച്ച്, പ്രാദേശിക സംരംഭകർക്ക് നേരിട്ടുള്ള ബിസിനസ്സ് ചർച്ചകൾ (B2B Meetings) നടത്തുന്നതിനുള്ള അവസരമാണ് ഈ വേദിയിലൂടെ ലഭിക്കുന്നത്. മുൻനിരയിൽ സൂക്ഷ്മചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭകരും മുപ്പതിലേറെ അന്താരാഷ്ട്ര ബയർമാരും വ്യവസായ പ്രതിനിധികളും പരിപാടിയിൽ പങ്കാളികളാകും. വനിതാ സംരംഭകരുടെ സജീവ പങ്കാളിത്തം ഉറപ്പാക്കും. ഇടനിലക്കാരില്ലാതെ, അന്താരാഷ്ട്ര ബയർമാരുമായി നേരിട്ട് ബിസിനസ്സ് ചർച്ചകൾ നടത്താനും കയറ്റുമതി കരാറുകളിൽ ഒപ്പിടാനും ട്രേഡെക്സ് കേരള 2026 വഴി നമ്മുടെ സൂക്ഷ്മചെറുകിടഇടത്തരം സംരംഭകർക്ക് സാധിക്കും.

കേരള ബ്രാൻഡ് (നന്മ) പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായാണ് ട്രേഡെക്സ് കേരള 2026 ഒരുങ്ങുന്നത്. കേരളത്തിന്റെ കൈയൊപ്പുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കും സേവനങ്ങൾക്കും ഗുണമേന്മയുടെയും ധർമ്മികതയുടെയും സുസ്ഥിരതയുടെയും അംഗീകാരം നൽകുന്ന കേരള ബ്രാൻഡ്, ഉത്പാദകർക്ക് ആഗോള വിപണിയിൽ കൂടുതൽ അവസരങ്ങളും ആനുകൂല്യങ്ങളും ഉറപ്പാക്കുന്നു. കേരളത്തിന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കും സേവനങ്ങൾക്കും ഉയർന്ന മൂല്യവും ലോകവ്യാപകമായ വിശ്വാസ്യതയും നൽകുന്ന ഈ ഉദ്യമത്തിലേക്കുള്ള പ്രസക്തമായ ചുവടുവെപ്പാണ് ട്രേഡെക്സ് കേരള 2026.

കേരളം ആസ്ഥാനമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നതും ഉദ്യം (Udyam) രജിസ്ട്രേഷനുള്ളതുമായ MSMEകൾ, കാർഷിക ക്ഷേത്ര ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങൾ, മരൈൻ സീഫുഡ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, ചായകാപ്പി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, ഹോം ഫർണിഷിംഗ് & ഇന്റീരിയർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, കയർ, കൈത്തറി, ടെക്സ്റ്റൈൽസ്, വസ്ത്രങ്ങൾ, ഇലക്ട്രിക്കൽ & ഇലക്ട്രോണിക്സ്, റബ്ബർ, പിവിസി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തുടങ്ങിയ മേഖലകളിലെ സംരംഭകർക്ക് ട്രേഡെക്സ് കേരള 2026ൽ പങ്കെടുക്കാം. ട്രേഡെക്സ് കേരള 2026ൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുന്നതിനായി ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെടണം.

കേരളത്തിന്റെ തനതായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ ലോകവിപണിയിലേക്ക് എത്തിക്കുകയും പ്രാദേശിക സംരംഭകരെ ആഗോള ബിസിനസ്സ് രംഗത്തേക്ക് ഉയർത്തുകയും ചെയ്യുന്ന ശക്തമായ വേദിയാണ് ട്രേഡെക്സ് കേരള 2026. ബിസിനസ് വിപുലീകരിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന എല്ലാ കേരളീയ സംരംഭകർക്കും ഒരു അപൂർവ്വ അവസരം ഒരുക്കുന്ന വേദിട്ട ഒരു ഉദ്യമമാണ്.

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

വ്യവസായ കേരളം	ചീഫ് എഡിറ്റർ ശ്രീ. വിഷ്ണുരാജ് പി. എ.എ.എസ് ഡയറക്ടർ വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്	എഡിറ്റോറിയൽ ഓഫീസ് വ്യവസായകേരളം ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിംഗ് വെള്ളയമ്പലം തിരുവനന്തപുരം 695 033	അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട് മോഹൻകുമാർ എം.എസ്., ലതകുമാരി ആർ., സുനിൽ വി. ഷിമിന പി., അനീത ജി., മഞ്ജുഷ ആർ., ജെഫേഴ്സൺ സെബാസ്റ്റ്യൻ, ബേബി. ഡെ., രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ഛൻ
	എഡിറ്റർ ബിജു പി.ബി.	ഫോൺ: 6238302158 ഇമെയിൽ: vyavasayakeralam@gmail.com വെബ്സൈറ്റ് https://vyavasayakeralam.industry.kerala.gov.in	ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.
	കവർ ഡിസൈൻ & ലേഔട്ട് ദീപക മൗത്താട്ടിൽ	www.keralaindustry.org www.industry.kerala.gov.in	
	ടെക്സ്റ്റ് സെറ്റിംഗ് വി. അഭിലാഷ്		



നവകേരളം

ശ്രീ. പി. രാജീവ്

വ്യവസായം, വാണിജ്യം, നിയമം, കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി

1.18 ലക്ഷം കോടി രൂപയുടെ വിദേശ നിക്ഷേപം. ഇത് ചരിത്രം.....

ദാവോസിൽ നടന്ന ലോക സാമ്പത്തിക ഫോറത്തിൽ കേരളം 1.18 ലക്ഷം കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപ താൽപര്യപത്രം ഒപ്പുവെച്ചിരിക്കുകയാണ്. 14 ബില്യൺ യു എസ് ഡോളർ മൂല്യമുള്ള താൽപര്യപത്രങ്ങളാണ് ഇത്തവണ ഒപ്പുവെച്ചത്. അമേരിക്ക, യു കെ, ജർമ്മനി, സ്പെയിൻ, ഇറ്റലി, ദക്ഷിണാഫ്രിക്ക എന്നീ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള വിവിധ കമ്പനികളുമായാണ് താല്പര്യപത്രം ഒപ്പിട്ടത്. ചരിത്രത്തിലാദ്യമായാണ് ലോക സാമ്പത്തിക ഫോറത്തിൽ നിന്ന് കേരളം നിക്ഷേപം സമാഹരിക്കുന്നത്.

രാങ്കി ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചർ - 6000 കോടി (ഇക്കോ ടൗൺ വികസനം, സംയോജിത വ്യവസായ പാർക്കുകൾ), റിസസ്റ്റൈനബിലിറ്റി - 1000 കോടി (മാലിന്യ സംസ്കരണം), ഇൻസ്റ്റാ പേ സിനർജിസ് - 100 കോടി (സാമ്പത്തിക സേവനങ്ങൾ), ബൈദ്യനാഥ് ബയോഫ്യൂവൽസ് - 1000 കോടി (റിന്യൂവബിൾ എനർജി), ആക്മ ഗ്രൂപ്പ് - 5000 കോടി (ബാറ്ററി സ്റ്റോറേജ് സിസ്റ്റം), ലിങ്ക് എനർജി-1000 കോടി (റിന്യൂവബിൾ എനർജി), സിഫി ടെക്നോളജീസ് - 1000 കോടി (ഡാറ്റാ സെന്റർ), ഡെൽറ്റാ എനർജി- 1600 കോടി (ഹോസ്പിറ്റാലിറ്റി & ഹെൽത്ത് കെയർ), ഗ്രീൻകോ ഗ്രൂപ്പ് - 10000 കോടി, ജനസിസ് ഇൻഫ്രാസ്ട്രക്ചർ -1300 കോടി, കാനിസ് ഇന്റർനാഷണൽ -2500 കോടി (എയ്റോസ്പേസ് & എനർജി), സെയ്ൻ വെസ്റ്റ് കാപ്സ് അഡ്വൈസറി - 1000 കോടി (റിന്യൂവബിൾ എനർജി) തുടങ്ങി 27 കമ്പനികളുമായാണ് താൽപര്യപത്രം ഒപ്പിട്ടത്. 67കമ്പനികളുടെ പ്രതിനിധികളുമായി കേരളസംഘം മുഖാമുഖ ചർച്ച നടത്തി.

മെഡിക്കൽ വ്യവസായം, റിന്യൂവബിൾ എനർജി, ഡാറ്റാ സെന്റർ, എമർജിങ് ടെക്നോളജി എന്നീ മേഖലകളിലെ കമ്പനികളാണ് ഇവയിൽ പ്രധാനം. താൽപര്യപത്രത്തിന്റെ തുടർച്ചയായുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ഉദ്യോഗസ്ഥരെ ചുമതലപ്പെടുത്തും. കൊച്ചിയിൽ കഴിഞ്ഞവർഷം സംഘടിപ്പിച്ച ഇൻവെസ്റ്റ് കേരള ഗ്ലോബൽ സമ്മിറ്റിൽ ഒപ്പിട്ട താല്പര്യപത്രങ്ങളിൽ 24% നിർമ്മാണ ഘട്ടത്തിലേക്ക് കടന്നിരിക്കുകയാണ്. ഇതിനുപുറമേയാണ് ലോക സാമ്പത്തിക ഫോറത്തിൽ പ്രധാന കമ്പനികളുമായി താല്പര്യപത്രം ഒപ്പുവെച്ചത്. ഇ.എസ്. ജി നയം അംഗീകരിച്ച ഇന്ത്യയിലെ ആദ്യ സംസ്ഥാനമെന്നത് കൂടുതൽ നിക്ഷേപങ്ങൾക്ക് പ്രേരണയാകുന്നതായി വിവിധ കമ്പനികൾ അഭിപ്രായപ്പെട്ടിരുന്നു. ലോക സാമ്പത്തിക ഫോറത്തിൽ പങ്കെടുത്ത പ്രധാന കമ്പനികളുടെ സി ഇ ഒ മാരുമായി റൗണ്ട് ടേബിൾ ചർച്ച നടന്നു. കേരളത്തിലെ നിക്ഷേപ അവസരങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതിനായി കേരള ഈവനിംഗും സംഘടിപ്പിച്ചു. പ്രധാന കമ്പനികൾ, അന്താരാഷ്ട്ര മാധ്യമങ്ങൾ എന്നിവർക്ക് മൂന്നിൽ കേരളത്തിലെ നിക്ഷേപാവസരങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്താനും കഴിഞ്ഞു.

കേരളത്തിൽ നിന്ന് 5 അംഗ പ്രതിവിധി സംഘമാണ് ഇത്തവണ ലോക സാമ്പത്തിക ഫോറത്തിൽ പങ്കെടുത്തത്. കഴിഞ്ഞ ദാവോസ് സമ്മേളനത്തിൽ കേരളത്തിന്റെ നിക്ഷേപ സാധ്യതകൾ പരിചയപ്പെടുത്തുകയാണ് ചെയ്തത്. ഇത്തവണ അത് താൽപര്യപത്രങ്ങളായി പരിവർത്തനപ്പെടുത്താൻ കഴിഞ്ഞു എന്നതാണ് ശ്രദ്ധേയം.





കവർസ്റ്റോറി

ആഷിക് കെ പി

സർഗ്ഗാത്മകത

ജീവിതമെന്ന മഹാകാവ്യത്തിലെ സഹയാത്രികൻ

പ്രശസ്ത സംഗീത നിർമ്മാതാവായ റിക് റൂബിന്റെ (Rick Rubin) "The Creative Act: A Way of Being" എന്ന പുസ്തകം ഒരു സംരംഭകൻ തീർച്ചയായും വായിച്ചിരിക്കേണ്ട ഒരു പുസ്തകമാണ്. ഇത് സംഗീതജ്ഞൻമാരേക്കാൾ ഒരു സംരംഭകന് ഏറെ ഉപകരിക്കുകയും ഊർജ്ജം പകരുകയും ചെയ്യുന്ന സംഗീതം പോലെ ഒഴുകുന്ന ഒരു കൃതിയാണ്.

സർഗ്ഗാത്മകത എന്നത് ഒരു പ്രത്യേക വിഭാഗം ആളുകൾക്ക് മാത്രം ലഭിച്ച വരദാനമാണെന്ന് നമ്മളിൽ പലരും വിശ്വസിക്കുന്നു. എന്നാൽ സത്യം അതല്ല. നമ്മൾ ഓരോരുത്തരും ഓരോ സൃഷ്ടികർത്താക്കളാണ്. ചിത്രരചനയോ സംഗീതമോ കവിയോ മാത്രമല്ല സർഗ്ഗാത്മകത; ലോകത്തെ നമ്മൾ എപ്രകാരം നോക്കിക്കാണുന്നു എന്നതിലാണ് അതിന്റെ രഹസ്യം ഒളിഞ്ഞിരിക്കുന്നത്.

നമ്മളെല്ലാവരും സൃഷ്ടികർത്താക്കളാണ്

കലയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട മേഖലകളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നവർ മാത്രമാണ് 'കലാകാരന്മാർ' എന്ന ധാരണ തിരുത്തപ്പെടേണ്ടതുണ്ട്. ഒരു പുതിയ വഴിയിലൂടെ യാത്ര ചെയ്യുമ്പോഴോ, വീടിനുള്ളിലെ ഫർണിച്ചറുകൾ ക്രമീകരിക്കുമ്പോഴോ, ഒരു സൂഹൃത്തിന് സന്ദേശമയക്കുമ്പോഴോ ഒക്കെ നമ്മൾ ഒരു പുതിയ സൃഷ്ടി നടത്തുകയാണ്. ഈ ലോകത്ത് ജീവിക്കുക എന്നതുതന്നെ ഒരു സർഗ്ഗാത്മകമായ പ്രവൃത്തിയാണ്. പ്രപഞ്ചത്തിന്റെ സൃഷ്ടിപരമായ ഒഴുക്കിൽ നമ്മൾ ഓരോരുത്തരും അറിയാതെ തന്നെ പങ്കുചേരുന്നു.

പലപ്പോഴും 'കലാകാരൻ' എന്ന പദത്തെ നമ്മൾ ഒരു പ്രത്യേക വിഭാഗത്തിലേക്ക് ചുരുക്കാറുണ്ട്. എന്നാൽ സർഗ്ഗാത്മകത എന്നത് ഓരോ



മനുഷ്യന്റെയും അവകാശമാണ്. ഒരു പുതിയ പാചകക്കുറിപ്പ് പരീക്ഷിക്കുമ്പോഴോ, മുറിയിലെ സാധനങ്ങൾ അടുക്കി വെക്കുമ്പോഴോ, ഓഫീസിലെ ഒരു പ്രശ്നത്തിന് പുതിയൊരു പരിഹാരം കണ്ടെത്തുമ്പോഴോ നിങ്ങൾ ഒരു സൃഷ്ടികർത്താവായി മാറുന്നു.

സൃഷ്ടി എന്നത് ഇല്ലാത്ത ഒന്നിനെ ഉണ്ടാക്കലല്ല, മറിച്ച് നിലവിലുള്ളവയെ പുതിയൊരു രീതിയിൽ കൂട്ടിയിണക്കലാണ്. ലോകത്തെ നാം എങ്ങനെ നോക്കിക്കാണുന്നു എന്നതിലൂടെ നാം ഓരോ നിമിഷവും നമ്മുടെ യാഥാർത്ഥ്യത്തെ സൃഷ്ടിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. അതിനാൽ തന്നെ, ജീവിച്ചിരിക്കുക എന്നത് തന്നെ ഒരു സർഗ്ഗാത്മകമായ പ്രവൃത്തിയാണ്.

പ്രപഞ്ചത്തിന്റെ ആന്തിനകൾ

കലാകാരന്മാർ പുതിയ ആശയങ്ങൾ 'ഉണ്ടാക്കുകയല്ല', മറിച്ച് പ്രപഞ്ചത്തിൽ എങ്ങും നിറഞ്ഞുനിൽക്കുന്ന തരംഗങ്ങളെ സ്വീകരിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ഒരു റേഡിയോ ആന്തിന സിഗ്നലുകൾ സ്വീകരിക്കുന്നതുപോലെ, കലാകാരൻ പ്രപഞ്ചത്തിലെ സൂക്ഷ്മമായ ചലനങ്ങളെയും വികാരങ്ങളെയും പിടിച്ചെടുക്കുന്നു. ചില ആശയങ്ങൾ അവയുടെ സമയം ആകുമ്പോൾ ലോകത്ത് പ്രത്യക്ഷപ്പെടാൻ കാത്തിരിക്കുകയാണ്. നമ്മൾ അത് ചെയ്യുന്നില്ലെങ്കിൽ മറ്റൊരു വ്യക്തിയിലൂടെ ആ ആശയം പുറത്തുവരും. കാരണം, ആ ആശയത്തിന്റെ സമയം അതിക്രമിച്ചിരിക്കുന്നു.

പ്രപഞ്ചം എന്ന ദിവാക്ലോക്ക്

(The Cosmic Timetable)

പ്രകൃതിക്ക് അതിന്റേതായ ഒരു താളമുണ്ട്. മരങ്ങൾ പൂക്കുന്നതും, നദികൾ ഒഴുകുന്നതും, മഴ പെയ്യുന്നതും ഒരു കൃത്യമായ സമയക്രമത്തിലാണ്. മനുഷ്യന്റെ സർഗ്ഗാത്മകതയും ഈ പ്രകൃതി നിയമത്തിന് പുറത്തല്ല. പ്രപഞ്ചം ഒരു വലിയ ക്ലോക്കുപോലെ പ്രവർത്തിക്കുന്നു എന്ന് റൂബിൻ നിരീക്ഷിക്കുന്നു.

ചില ആശയങ്ങൾ ലോകത്തേക്ക് വരുന്നത് അവയുടെ സമയം ആകുമ്പോഴാണ്. നിങ്ങൾ ഒരു ആശയം നടപ്പിലാക്കാൻ വൈകുകയും, എന്നാൽ മറ്റൊരാൾ അതേ ആശയം ലോകത്തിന് മുന്നിൽ അവതരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്താൽ, അയാൾ അത് നിങ്ങളിൽ നിന്ന് മോഷ്ടിച്ചു എന്ന് കരുതരുത്. പകരം, ആ ആശയത്തിന് ഭൗതിക ലോകത്ത് ജനിക്കാനുള്ള സമയം അതിക്രമിച്ചു എന്നും, പ്രപഞ്ചം അതിന്റെ പ്രകാശനത്തിനായി മറ്റൊരു മാധ്യമത്തെ കണ്ടെത്തി എന്നും മനസ്സിലാക്കുക.



ജീവിതം ഒരു ജീവിതരീതിയായി

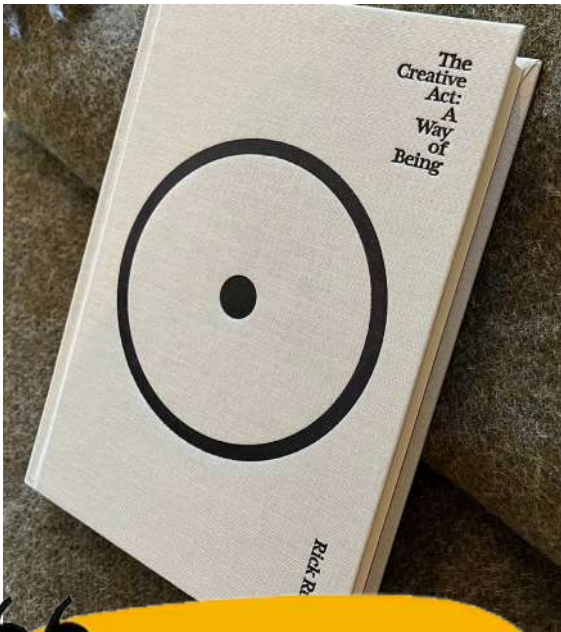
(A Way of Being)

ഒരു കലാകാരനായി ജീവിക്കുക എന്നാൽ ലോകത്തെ സൂക്ഷ്മമായി നിരീക്ഷിക്കുക എന്നാണ് അർത്ഥം.

- ഏതൊക്കെ കാര്യങ്ങളാണ് നമ്മെ ആകർഷിക്കുന്നത്?
- നമ്മുടെ മനസ്സിനെ സ്പർശിക്കുന്ന വികാരങ്ങൾ ഏവ?

ഇവ തിരിച്ചറിയുന്നതാണ് കലയുടെ ആദ്യപടി. നമ്മുടെ ഓരോ തിരഞ്ഞെടുപ്പും നമ്മുടെ ആത്മ പ്രകാശനമാണ്. നമ്മൾ ഓരോരുത്തരും ഒരു വലിയ ശില്പത്തിലെ ഒരു അവിഭാജ്യ ഘടകമാണ്.

നമ്മുടെ ചുറ്റുമുള്ള പ്രപഞ്ചം സദാസമയവും സന്ദേശങ്ങൾ പ്രക്ഷേപണം ചെയ്തുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. മികച്ച കലാകാരന്മാർ എന്നത് ഈ സന്ദേശങ്ങളെ പിടിച്ചെടുക്കാൻ ശേഷിയുള്ള 'സെൻസിറ്റീവ് ആന്തിന'കളാണ്. നമ്മുടെ അഞ്ച് ഇന്ദ്രിയങ്ങൾക്കും അപ്പുറത്തുള്ള ചില തരംഗങ്ങളെ തിരിച്ചറിയാൻ അവർക്ക് സാധിക്കുന്നു.



“നമ്മുടെ ഓരോ തിരഞ്ഞെടുപ്പും കലയാണ്. നാം ധരിക്കുന്ന വസ്ത്രം, നാം സംസാരിക്കുന്ന രീതി, നാം മറ്റുള്ളവരോട് പെരുമാറുന്ന വിധം - ഇവയെല്ലാം നമ്മുടെ ആത്മപ്രകാശനത്തിന്റെ ഭാഗമാണ്. ഹേഗിയ സോഫിയയോ, ബീറ്റിൽസിന്റെ സംഗീതമോ, ഐപാഡോ എല്ലാം മനുഷ്യന്റെ സർഗ്ഗാത്മകതയുടെ വിവിധ രൂപങ്ങൾ മാത്രമാണ്.”

പലപ്പോഴും ഈ സംവേദനക്ഷമത (Sensitivity) കലാകാരന്മാർക്ക് ഒരു ബാധ്യതയായി തോന്നാം. ലോകത്തിലെ ചെറിയ വേദനകൾ പോലും അവരെ ആഴത്തിൽ മുറിപ്പെടുത്തിയേക്കാം. എന്നാൽ ഇതേ തീവ്രമായ വികാരങ്ങളാണ് അവരെ പ്രപഞ്ചത്തിന്റെ രഹസ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയാൻ സഹായിക്കുന്നത്. ലോകത്തെ മറ്റുള്ളവരേക്കാൾ ആഴത്തിൽ അനുഭവിക്കുന്നതുകൊണ്ടാണ് അവർക്ക് അത് കലയിലൂടെ പ്രതിഫലിപ്പിക്കാൻ കഴിയുന്നത്.

കുട്ടികളെപ്പോലെ ലോകത്തെ കാണുക

വളരുംതോറും നമ്മുടെ ഉള്ളിലെ സർഗ്ഗാത്മകത മങ്ങാൻ തുടങ്ങുന്നു. എന്നാൽ യഥാർത്ഥ കലാകാരന്മാർ അവരുടെ ഉള്ളിലെ ആ കുട്ടിത്തം എന്നും നിലനിർത്തുന്നവരാണ്. ഒരു മുൻധാരണയു മില്ലാതെ പുതിയ കാര്യങ്ങളെ അത്ഭുതത്തോടെ നോക്കിക്കാണാൻ അവർക്ക് സാധിക്കുന്നു. ഭാവിയെക്കുറിച്ചുള്ള ആശങ്കകളോ പഴയ വിശ്വാസങ്ങളോ ഇല്ലാതെ, ഈ നിമിഷത്തിൽ ജീവിക്കുന്നതിലൂടെ മാത്രമേ പ്രപഞ്ചത്തിന്റെ താളത്തിനൊത്ത് നീങ്ങാൻ നമുക്ക് സാധിക്കൂ.

സർഗ്ഗാത്മകതയുടെ ഏറ്റവും വലിയ ശത്രു നമ്മുടെ മുൻധാരണകളും അറിവുമാണ്. ‘ഇത് ഇങ്ങനെ മാത്രമേ ചെയ്യാവൂ’ എന്ന ചിന്ത പുതിയ ആശയങ്ങളെ തടയുന്നു. എന്നാൽ ഒരു കുട്ടി ലോകത്തെ അത്ഭുതത്തോടെയാണ് നോക്കുന്നത്. അവിടെ വിധിതീർപ്പുകളില്ല (No judgment), താരതമ്യങ്ങളില്ല.

തുടർച്ചയായി മികച്ച സൃഷ്ടികൾ നടത്തുന്നവർ തങ്ങളുടെ ഉള്ളിലെ ആ കുട്ടിയെ എന്നും കാത്തു സൂക്ഷിക്കുന്നു. പഴയ അറിവുകളെ മാറ്റിനിർത്തിക്കൊണ്ട്, ഒരു ശൂന്യമായ മനസ്സോടെ കാര്യങ്ങളെ സമീപിക്കുമ്പോൾ പ്രപഞ്ചത്തിന്റെ വലിയ ആശയങ്ങൾക്ക് നമ്മുടെ ഉള്ളിലേക്ക് പ്രവേശിക്കാൻ ഇടം ലഭിക്കുന്നു. മനസ്സിനെ ഒരു ശൂന്യമായ പാത്രം പോലെ നിലനിർത്തുക എന്നതാണ് കലയിലെ ഏറ്റവും വലിയ വെല്ലുവിളി.

സംവേദനക്ഷമത എന്ന അനുഗ്രഹം

കലാകാരന്മാർ പലപ്പോഴും കൂടുതൽ സെൻസിറ്റീവ് (Sensitive) ആയിരിക്കും. ബാക്കിയുള്ളവർ ശ്രദ്ധിക്കാതെ പോകുന്ന ചെറിയ മാറ്റങ്ങൾ പോലും അവരെ സ്പർശിക്കും. ഈ സംവേദനക്ഷമത അവരെ വേദനപ്പിക്കാറുണ്ടെങ്കിലും, അതുതന്നെയാണ് പ്രപഞ്ചത്തിന്റെ സൂക്ഷ്മമായ ശബ്ദങ്ങൾ കേൾക്കാൻ അവരെ പ്രാപ്തരാക്കുന്നത്. മനസ്സിനെ ഒരു ശൂന്യമായ ഇടമായി നിലനിർത്തിയാൽ മാത്രമേ പുതിയ ആശയങ്ങൾക്ക് അങ്ങോട്ട് കടന്നുവരാൻ സാധിക്കൂ.

നമ്മുടെ ഓരോ തിരഞ്ഞെടുപ്പും കലയാണ്. നാം ധരിക്കുന്ന വസ്ത്രം, നാം സംസാരിക്കുന്ന രീതി, നാം മറ്റുള്ളവരോട് പെരുമാറുന്ന വിധം - ഇവയെല്ലാം നമ്മുടെ ആത്മപ്രകാശനത്തിന്റെ ഭാഗമാണ്. ഹേഗിയ സോഫിയയോ, ബീറ്റിൽസിന്റെ സംഗീതമോ, ഐപാഡോ എല്ലാം മനുഷ്യന്റെ സർഗ്ഗാത്മകതയുടെ വിവിധ രൂപങ്ങൾ മാത്രമാണ്.



നമ്മുടെ ജീവിതം തന്നെ ഒരു വലിയ കലാരൂപമാണ് (A singular work of art). ഈ ലോകത്ത് നിലനിൽക്കുക എന്നതിനർത്ഥം പ്രപഞ്ചത്തിന്റെ സൃഷ്ടിപരമായ പരിണാമത്തിൽ ഒരു പങ്കാളിയാവുക എന്നാണ്. നാം ബോധപൂർവ്വമോ അല്ലാതെയോ ഈ മഹാസൃഷ്ടിയുടെ ഭാഗമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു.

സർഗ്ഗാത്മകത എന്നത് നിങ്ങളുടെ ഉള്ളിലുള്ള ഒന്നല്ല, മറിച്ച് നിങ്ങൾ ജീവിക്കുന്ന രീതിയാണ്. പ്രപഞ്ചം ഒരു വലിയ ക്ലോക്കുപോലെ കൃത്യമായി ചലിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ആ താളത്തിനൊപ്പം ചേർന്ന് നിൽക്കാനും, ലോകത്തെ നിഷ്കളങ്കമായ കണ്ണുകളോടെ നോക്കിക്കാണാനും സാധിച്ചാൽ, നമ്മുടെ ജീവിതം തന്നെ ഒരു മഹത്തായ കലാരൂപമായി മാറും.

നമ്മുടെ കാലഘട്ടത്തിലെ ഏറ്റവും മികച്ച സംഗീത നിർമ്മാതാക്കളിൽ ഒരാളായ റിക്ക് റൂബിൻ സർഗ്ഗാത്മകതയെ കാണുന്നത് കേവലം ഒരു കഴിവ് എന്ന നിലയിലല്ല, മറിച്ച് അത് പ്രപഞ്ചവുമായി നമ്മൾ പുലർത്തുന്ന ആഴത്തിലുള്ള ബന്ധമായാണ്. അദ്ദേഹത്തിന്റെ ചിന്തകൾ പ്രകാരം, കല എന്നത് ക്യാൻവറിലോ സ്റ്റുഡിയോയിലോ അവസാനിക്കുന്ന ഒന്നല്ല; അത് നാം ശ്വസിക്കുന്ന വായുപോലെ നമ്മുടെ അസ്തിത്വത്തിന്റെ ഭാഗമാണ്.

റിക്ക് റൂബിന്റെ ഈ വരികൾ നമ്മോട് പറയുന്നത് കല എന്നത് പരിശ്രമിച്ച് ഉണ്ടാക്കേണ്ട ഒന്നല്ല, മറിച്ച് നമ്മുടെ ഉള്ളിലെ തടസ്സങ്ങളെ നീക്കി പ്രപഞ്ചത്തിന്റെ

ഒഴുക്കിന് വഴങ്ങിക്കൊടുക്കലാണ് എന്നാണ്. ലോകത്തെ സൂക്ഷ്മമായി നിരീക്ഷിക്കാനും, വികാരങ്ങളെ ഭയമില്ലാതെ സ്വീകരിക്കാനും, ജീവിതത്തിലെ ഓരോ നിമിഷത്തെയും സർഗ്ഗാത്മകമായി കാണാനും സാധിച്ചാൽ നമ്മളും ഓരോ മികച്ച കലാകാരന്മാരായി മാറും.

സംരംഭകർക്കായി:

റിക്ക് റൂബിന്റെ "The Creative Act" എന്ന പുസ്തകം ഒരു സംഗീത നിർമ്മാതാവ് എഴുതിയതാണെങ്കിലും, ഇതിലെ ആശയങ്ങൾ ഒരു സംരംഭകൻ (Entrepreneur) തന്റെ ബിസിനസ്സ് കെട്ടിപ്പടുക്കുന്നതിൽ വലിയ ഊർജ്ജവും വ്യക്തതയും നൽകുന്നതാണ്. ഒരു സംരംഭകനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഈ പുസ്തകം എപ്രകാരം ഉപകരിക്കുമെന്ന് താഴെ പറയുന്ന പോയിന്റുകളിലൂടെ മനസ്സിലാക്കാം:

സംരംഭം എന്നത് ഒരു 'സൃഷ്ടി'യാണ്

(Business as a Creative Act)

ഒരു സംരംഭകൻ എന്നത് അടിസ്ഥാനപരമായി ഒരു സൃഷ്ടിക്കർത്താവാണ്. ഇല്ലാത്ത ഒരു സേവനത്തെയോ ഉൽപ്പന്നത്തെയോ ഭൗതിക ലോകത്തേക്ക് കൊണ്ടുവരികയാണ് അദ്ദേഹം ചെയ്യുന്നത്. 'എല്ലാവരും സൃഷ്ടികർത്താക്കളാണ്' എന്ന റൂബിന്റെ മാനിഫെസ്റ്റോ ഒരു സംരംഭകൻ തന്റെ ബിസിനസ്സിനെ കേവലം ലാഭമുണ്ടാക്കാനുള്ള ഒന്നായല്ല, മറിച്ച് തന്റെ 'ആത്മപ്രകാശനം' (Self-expression) ആയി കാണാൻ സഹായിക്കുന്നു.



“നമ്മുടെ കാലഘട്ടത്തിലെ ഏറ്റവും മികച്ച സംഗീത നിർമ്മാതാക്കളിൽ ഒരാളായ റിക്ക് റൂബിൻ സർഗ്ഗാത്മകതയെ കാണുന്നത് കേവലം ഒരു കഴിവ് എന്ന നിലയിലല്ല, മറിച്ച് അത് പ്രപഞ്ചവുമായി നമ്മൾ പുലർത്തുന്ന ആഴത്തിലുള്ള ബന്ധമായാണ്.

ശരിയായ സമയം തിരിച്ചറിയൽ

(The Cosmic Timetable)
 പല ബിസിനസ്സുകളും പരാജയപ്പെടുന്നത് ഉൽപ്പന്നം മോശമായതുകൊണ്ടല്ല, മറിച്ച് അത് വിപണിയിലെത്തുന്ന 'സമയം' തെറ്റായതുകൊണ്ടാണ്. 'ആശയങ്ങളുടെ സമയം വരുമ്പോൾ അവ പലരിലൂടെ പ്രത്യക്ഷപ്പെടാം' എന്ന റൂബിന്റെ ചിന്ത ബിസിനസ്സിലെ 'ഫസ്റ്റ് മുവർ അഡ്വാന്റേജ്' (First-mover advantage), 'മാർക്കറ്റ് ടൈമിംഗ്' എന്നിവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. വിപണിയുടെ താളത്തിനൊത്ത് നീങ്ങാൻ ഇത് സംരംഭകനെ പഠിപ്പിക്കുന്നു.

ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മുൻകൂട്ടി അറിയുക (The Antenna Concept)

ഒരു സംരംഭകൻ എപ്പോഴും സമൂഹത്തിന്റെ ആവശ്യങ്ങളിലേക്ക് തന്റെ 'ആന്റിന' തിരിച്ചുവെച്ചിരിക്കണം.

- ആളുകൾ എന്തിനാണ് ബുദ്ധിമുട്ടുന്നത്?
- വരാനിരിക്കുന്ന മാറ്റങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണ്?

റൂബിൻ പറയുന്നതുപോലെ ഒരു 'സെൻസിറ്റീവ് ആന്റിന' ആയി മാറുന്നതിലൂടെ, വിപണിയിലെ സൂക്ഷ്മമായ മാറ്റങ്ങൾ തിരിച്ചറിയാനും അതിനനുസരിച്ച് ബിസിനസ്സ് മോഡലിൽ മാറ്റം വരുത്താനും (Pivot) സംരംഭകൻ സാധിക്കും.

നവീകരണം (Innovation) കുട്ടികളുടെ കണ്ണുകളിലൂടെ

ബിസിനസ്സിലെ ഏറ്റവും വലിയ വെല്ലുവിളിയാണ് 'സ്റ്റാറ്റസ് കോ' (Status Quo) അല്ലെങ്കിൽ നിലവിലുള്ള രീതികളെ പിന്തുടരുക എന്നത്. 'കുട്ടികളുടെ നിഷ്കളങ്കമായ കണ്ണുകളിലൂടെ ലോകത്തെ കാണുക' എന്ന ആശയം സംരംഭകർക്ക് നൽകുന്നത് 'ഫസ്റ്റ് പ്രിൻസിപ്പിൾ തിങ്കിംഗ്' (First Principles Thinking) ആണ്. നിലവിലുള്ള ബിസിനസ്സ് രീതികളെ ചോദ്യം ചെയ്യാനും പുതിയ വിപ്ലവാത്മകമായ ആശയങ്ങൾ (Disruptive Ideas) കൊണ്ടുവരാനും ഇത് സഹായിക്കുന്നു.

സംവേദനക്ഷമതയും മാനസികാരോഗ്യവും

(Sensitivity and Resilience)

സംരംഭകർ വലിയ സമ്മർദ്ദങ്ങളിലൂടെ കടന്നുപോകുന്നവരാണ്. പലപ്പോഴും പരാജയങ്ങളോ വിമർശനങ്ങളോ അവരെ തളർത്താം. 'എല്ലാം ആഴത്തിൽ അനുഭവിക്കുക' എന്നത് ഒരു പോസിറ്റീവ് ഗുണമായി റൂബിൻ അവതരിപ്പിക്കുന്നു. തടസ്സങ്ങളെ ഭയപ്പെടാതെ അവയെ തന്റെ സംരംഭത്തെ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്താനുള്ള സിഗ്നലുകളായി കാണാൻ ഈ പുസ്തകം ഒരു സംരംഭകനെ പ്രാപ്തനാക്കുന്നു.

ആധികാരികതയുള്ള ബ്രാൻഡിംഗ് (Authentic Branding)

ബിസിനസ്സിൽ സത്യസന്ധതയ്ക്കും ആധികാരികതയ്ക്കും (Authenticity) വലിയ സ്ഥാനമുണ്ട്. നിങ്ങളുടെ സംരംഭം നിങ്ങളുടെ തന്നെ മൂല്യങ്ങളുടെ പ്രതിഫലനമായിരിക്കണം. 'നിങ്ങളുടെ ജീവിതം തന്നെ ഒരു കലാരൂപമാണ്' എന്ന ചിന്ത, തന്റെ ബിസിനസ്സിന് തനതായ ഒരു സ്വഭാവം (Unique Identity) നൽകാൻ സംരംഭകനെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു. ഇത് മത്സരങ്ങളിൽ നിന്ന് മാറി സ്വന്തമായൊരു ഇടം കണ്ടെത്താൻ സഹായിക്കും.

“
സംരംഭകർ വലിയ സമ്മർദ്ദങ്ങളിലൂടെ കടന്നുപോകുന്നവരാണ്. പലപ്പോഴും പരാജയങ്ങളോ വിമർശനങ്ങളോ അവരെ തളർത്താം. 'എല്ലാം ആഴത്തിൽ അനുഭവിക്കുക' എന്നത് ഒരു പോസിറ്റീവ് ഗുണമായി റൂബിൻ അവതരിപ്പിക്കുന്നു.
 ”

ഒരു സംരംഭകന് ഈ പുസ്തകം ഒരു ബിസിനസ്സ് ഗൈഡ് എന്നതിലുപരി ഒരു 'മൈൻഡ്സെറ്റ് കോച്ച്' ആയി പ്രവർത്തിക്കും. കണക്കുകൾക്കും ഗ്രാഫിക്സുകൾക്കും അപ്പുറം, ബിസിനസ്സിനെ ലോകത്തെ മാറ്റിമറിക്കാൻ ശേഷിയുള്ള ഒരു കലയായി കാണാൻ ഇത് നിങ്ങളെ സഹായിക്കുന്നു.





2026 ജനുവരിയിൽ ഇന്ത്യൻ പ്രധാനമന്ത്രിയുടെ കേരള സന്ദർശന വേളയിൽ തിരുവനന്തപുരം നഗരസഭ അധ്യക്ഷൻ അദ്ദേഹത്തിനു നൽകിയ റസിൻ ആർട്ട് ഉപഹാരം

റെസിനിൽ വിജയഗാഥ രചിച്ച് വനിതാ സംരംഭക

RESINNOVATION BY NEETHU

ഒരു സ്വപ്നം ഇതിക്കുനിടത്ത്

ചില യാത്രകൾ ആസൂത്രിതമല്ല. ജീവിതത്തിന്റെ തിരക്കുകൾക്കിടയിൽ, ഉള്ളിൽ എവിടെയോ മിണ്ടാതെയിരുന്ന ഒരു സ്വപ്നം പതുക്കെ ശബ്ദമെടുക്കുമ്പോൾ, അതിനോട് ചെവി കൊടുക്കുന്ന ധൈര്യമാണ് ആ യാത്രയുടെ തുടക്കം. Resinnovation by Neethu അത്തരമൊരു ധൈര്യത്തിന്റെ കഥയാണ്. സ്ഥിരതയുള്ള ഒരു സിവിൽ എഞ്ചിനീയറിംഗ് കരിയറിൽ നിന്ന്, സ്വന്തം ഹൃദയത്തിന്റെ കലാഭാഷ പിന്തുടർന്ന ഒരു സ്ത്രീയുടെ ആത്മാർത്ഥമായ സൃഷ്ടിയാത്ര.

എഞ്ചിനീയറിംഗിൽ നിന്ന്

എമോഷനിലേക്കുള്ള വഴിമാറ്റം

പോസ്റ്റ് ഗ്രാജുവേറ്റ് സിവിൽ എഞ്ചിനീയറായ Neethu, സർക്കാർ മേഖലകളിലെ വൻ പദ്ധതികളിൽ പ്രോജക്ട് മാനേജറായി പ്രവർത്തിച്ച അനുഭവസമ്പത്തോടെയാണ് ഈ യാത്ര ആരംഭിക്കുന്നത്. എന്നാൽ, നേട്ടങ്ങളും സ്ഥാനങ്ങളും നിറഞ്ഞ ആ ജീവിതത്തിനിടയിൽ, “എനിക്ക് സ്വന്തമായി എന്തെങ്കിലും സൃഷ്ടിക്കണം” എന്ന ചിന്ത അവളെ വിട്ടൊഴിയുന്നില്ല. 2020-ൽ ആദ്യമായി റെസിൻ ആർട്ടുമായി പരിചയപ്പെടുന്ന നിമിഷം, അത് വെറും

ഒരു ഹോബിയായിരുന്നില്ല അത് സ്വയം കണ്ടെത്തലിന്റെ തുടക്കമായിരുന്നു.

Resin Art: ശാസ്ത്രവും വികാശവും ചേരുന്ന കല

Resin art എന്നത് ദ്രവാവസ്ഥയിലുള്ള റെസിനിനെ കൃത്യമായ അളവിലും, ശരിയായ സമയത്ത് രൂപത്തിലുമാക്കി, അതിനുള്ളിൽ വസ്തുക്കളെ ശാശ്വതമാക്കുന്ന ഒരു സമകാലീന കലാരൂപമാണ്. പൂക്കൾ, ഓർമ്മച്ചിഹ്നങ്ങൾ, പ്രകൃതിയുടെ ഭാഗങ്ങൾ കാലത്തിനടിയിൽ നശിക്കാവുന്ന എല്ലാം റെസിനിനുള്ളിൽ സമയം നിർത്തിയിടുന്ന പോലെ സൂക്ഷിക്കാം. Resinnovation-ൽ, റെസിൻ വെറും ഒരു മെറ്റീരിയൽ അല്ല; അത് ഓർമ്മകളെ സംരക്ഷിക്കുന്ന ഒരു മാധ്യമം കൂടിയാണ്.

രണ്ട് വർഷത്തെ നിശ്ശബ്ദ പരിശ്രമം

2020 മുതൽ 2022 വരെയുള്ള രണ്ട് വർഷങ്ങൾ, നീതുവിന് പഠനത്തിന്റെയും പരീക്ഷണങ്ങളുടെയും കാലഘട്ടമായിരുന്നു. പരാജയപ്പെട്ട മോൾഡുകൾ, പാഴായ മെറ്റീരിയലുകൾ, ഉറക്കമില്ലാത്ത രാത്രികൾ എല്ലാം തന്നെ ഈ യാത്രയുടെ ഭാഗമായിരുന്നു. ആദ്യഘട്ടത്തിൽ Resinnovation-ന്റെ ഉപഭോക്താക്കൾ സുഹൃത്തുക്കളും കുടുംബാംഗങ്ങളുമായിരുന്നു. വിശ്വാസത്തോടെ കൈപിടിച്ചവർ. ആ ചെറിയ പിന്തുണയാണ് പിന്നീട് ഒരു വലിയ സ്വപ്നത്തിന്റെ അടിത്തറയായത്.

2022: പൊതുവേദിയിലേക്കുള്ള ഔദ്യോഗിക അരങ്ങേറ്റം

2022-ൽ, ആദ്യമായി ഒരു പൊതുവേദിയിലെ എക്സിബിഷനിലൂടെ Resinnovation ജനമധ്യത്തിലേക്ക്



എത്തി. അതോടെയാണ് Resinnovation by Neethu എന്ന പേര് ഒരു ഔദ്യോഗിക ബ്രാൻഡായി പൊതുസമൂഹത്തിന് മുന്നിൽ അവതരിപ്പിക്കപ്പെടുന്നത്. അന്ന് മുതൽ, Resinnovation ഒരു വ്യക്തിയുടെ കലയിൽ നിന്ന്, ഒരുപാട് ആളുകളുടെ ഓർമ്മകൾ സൂക്ഷിക്കുന്ന ഒരു ബ്രാൻഡായി വളർന്നു.

Resinnovation-ന്റെ സൃഷ്ടി ലോകം

Resinnovation by Neethu ഇന്ന് handcrafted, resin-based lifestyle accessories മുതൽ interior decor items വരെ വ്യാപിച്ച ഒരു സൃഷ്ടി ലോകമാണ്.



പ്രധാന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ:

- * ലൈഫ്സ്റ്റൈൽ ആക്സസറികൾ
- * ഇന്റീരിയർ ഡെക്കോർ ഐറ്റംസ്
- * റെസിൻ ജല്ലറി (itHal by Resinnovation)
- * ഫ്രെയിമുകൾ, ട്രേയ്സ്, ക്ലോക്കുകൾ
- * ബുക്ക് മാർക്കുകൾ, കീചെയിനുകൾ
- * കോർപ്പറേറ്റ് ഗിഫ്റ്റിംഗ് ഐറ്റംസ്
- * ചെറിയ ടേബിൾ ടോപ്പുകൾ

എന്നാൽ Resinnovation-നെ വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നത് memory preservation art ആണ്.

ഓർമ്മകളെ ശാശ്വതമാക്കുന്ന കല

Resinnovation- ലൂടെ, മനുഷ്യജീവിതത്തിലെ ഏറ്റവും സ്വകാര്യവും വിലപ്പെട്ടതുമായ ഓർമ്മകൾ പോലും റെസിനിലൂടെ സൂക്ഷിക്കപ്പെടുന്നു. മുലപ്പാൽ (breast milk) മുതൽ ആഭരണങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്ന DNA preservation, പൊക്കിൾക്കൊടി, നഖം, തലമുടി, കാൽപ്പെള്ളി, പ്രിയപ്പെട്ടവർ സമ്മാനിച്ച ചെറിയ ഓർമ്മച്ചിഹ്നങ്ങൾ എല്ലാം തന്നെ സൂക്ഷ്മതയോടെയും ആദരവോടെയും കലാരൂപങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്നു. ഇത് വെറും ഒരു ഉൽപ്പന്നമല്ല; അത് ഒരു വികാരത്തിന്റെ സംരക്ഷണം ആണ്.

Customisation: Resinnovation-ന്റെ ഹൃദയം

Resinnovation-ന്റെ ഏറ്റവും വലിയ പ്രത്യേകത customisation ആണ്. ഓരോ ഉപഭോക്താവിന്റെയും കഥ, വികാരം, ആവശ്യകത എല്ലാം കേട്ട്, അതനുസരിച്ച് രൂപകൽപ്പന ചെയ്യുന്ന പീസുകൾ.



ഇവിടെ റെഡി- മെയ്ഡ് കുറവാണ്ട്; ഓരോ സൃഷ്ടിയും ഒരാൾക്കായി മാത്രം.

കൈപ്പണിയുടെ ശക്തി

Resinnovation-ൽ ഉള്ള എല്ലാ ആർട്ട് വർക്കുകളും നീതു തന്നെ കൈകൊണ്ട് നിർമ്മിക്കുന്നവയാണ്. ഡിസൈൻ മുതൽ ഫിനിഷിംഗ് വരെ ഓരോ ഘട്ടത്തിലും അവളുടെ വ്യക്തിഗത ഇടപെടൽ. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഓരോ ഉൽപ്പന്നത്തിനും ഒരു ആത്മാവുണ്ട്.

അറിവ് പങ്കുവെക്കുന്നൊരു ബ്രാൻഡ്

കല സൃഷ്ടിക്കുന്നതിൽ മാത്രമല്ല, കല പകർത്തുന്നതിലും Resinnovation വിശ്വസിക്കുന്നു. കേരളത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ നടത്തിയ റെസിൻ



ആർട്ട് വർക്ക്ഷോപ്പുകൾ, തിരുവനന്തപുരത്ത് നടത്തിയ റെസിൻ ടേബിൾ മേക്കിംഗ് വർക്ക്ഷോപ്പ് പലർക്കും “എനിക്കും കഴിയും” എന്ന ആത്മവിശ്വാസം നൽകിയ അനുഭവങ്ങളാണ്.

അനവധി സ്ത്രീകളുടെ ആത്മവിശ്വാസമായി വീരിയുന്നു..”

Resinnovation by Neethu - ഓർമ്മകളെ കലയിൽ ആലിംഗനം ചെയ്ത്, സ്ത്രീശക്തിയെ ഭാവിയിലേക്ക് പകർത്തുന്ന ഒരു സൃഷ്ടിപരമായ നവീകരണം.

അംഗീകാരങ്ങൾ യാത്രയുടെ മൈൽസ്റ്റോണുകൾ

Sree Shanthi Award, Promising Women Entrepreneur Award പോലുള്ള അംഗീകാരങ്ങളും, സംസ്ഥാനതല കല-വാണിജ്യ വേദികളിലെ പങ്കാളിത്തങ്ങളും Resinnovationന്റെ യാത്രയ്ക്കുള്ള ഔദ്യോഗിക അംഗീകാരങ്ങൾ ആയിരുന്നു.

സ്ത്രീ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പ്രതീകം

Resinnovation by Neethu ഇന്ന് വെറും ഒരു റെസിൻ ബ്രാൻഡ് മാത്രമല്ല. ഇത് സ്ത്രീകൾക്കും അവരുടെ സ്വപ്നങ്ങൾക്കും വേണ്ടിയുള്ള ഒരു സന്ദേശമാണ്. കരിയർ, കുടുംബം, ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ എല്ലാം ഒത്തുചേർന്ന ജീവിതത്തിനിടയിൽ, ഒരു സ്ത്രീക്ക് സ്വന്തം സ്വപ്നം തിരഞ്ഞെടുത്ത് അതിനെ വിജയമാക്കി മാറ്റാൻ കഴിയുമെന്ന് Resinnovation തെളിയിക്കുന്നു. ഒരു സ്ത്രീയെ ധൈര്യമായി മുന്നോട്ട് വരുമ്പോൾ, അവളുടെ പിന്നാലെ മറ്റുപല സ്ത്രീകൾക്കും വഴികൾ തുറക്കപ്പെടുന്നു.

അവസാന വാക്ക്

"Resinnovation-ൽ റെസിൻ സമയം നിശ്ചലമാക്കുന്നു. ഓർമ്മകൾക്ക് ശ്വാസം നൽകുന്നു. ഒരു സ്ത്രീയുടെ സ്വപ്നം,

ayzborn
BABY CARE

A perfect gift wrapped in love and cuteness

For trade enquiries: 8891 935 008



പരിമിതികളില്ലാത്ത ബിസിനസ് തന്ത്രങ്ങൾ

ജുഗാദ് (Jugaad)

പ്രാദേശിക ദിനപത്രത്തിൽ തന്റെ ഗ്രാമത്തിൽ ഭുകമ്പം മൂലം സംഭവിച്ച നാശനഷ്ടങ്ങൾ വായിച്ചിരിക്കെ പ്രജാപതി എന്ന് പേരുള്ള ആ ഗ്രാമീണന്റെ കണ്ണുകൾ ഒരു ഫോട്ടോയുടെ തലക്കെട്ടിൽ ഉടക്കി നിന്നു. “ദരിദ്രന്റെ ഫ്രീഡ്ജ് തകർന്നു” എന്നായിരുന്നു ആ തലക്കെട്ട്.. ഗ്രാമവാസികൾ വെള്ളം തണുപ്പിച്ച് കുടിക്കാൻ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഒരു കൂജ പൊട്ടിക്കിടക്കുന്ന ഫോട്ടോ ആയിരുന്നു അത്. ഈ കൂജയെ ഫ്രീഡ്ജ് എന്ന് വിശേഷിപ്പിച്ചത് പ്രജാപതിയുടെ ഉള്ളിൽ എവിടെയോ ഒരു തീപ്പെരി ജ്വലിപ്പിച്ചു. എന്തുകൊണ്ട് കളിമണ്ണ് കൊണ്ട് ഒരു ഫ്രീഡ്ജ് ഗ്രാമവാസികൾക്കായി നിർമ്മിച്ചു കൂടാ. ഇലക്ട്രിസിറ്റി ആവശ്യമില്ലാത്ത,

എല്ലാവർക്കും താങ്ങാൻ കഴിയുന്ന വിലയ്ക്കുള്ള ഒരു യഥാർത്ഥ ഫ്രീഡ്ജ്.

അങ്ങനെ ഇന്ത്യയിലെ ആദ്യത്തെ കളിമണ്ണ് ഫ്രീഡ്ജ് പിറന്നു. പൂർണ്ണമായും കളിമണ്ണ് കൊണ്ട് നിർമ്മിച്ച സ്റ്റാൻ ഡോറുള്ള ഒന്നാന്തരം ഫ്രീഡ്ജ്. ഫ്രീഡ്ജിന് മുകളിലുള്ള ഒരു വാട്ടർ ചേംബറിൽ നിന്നും വെള്ളം വശങ്ങളിലൂടെ താഴേക്ക് ഒഴുകുമ്പോൾ ബാഷ്പീകരണം മൂലം ഫുഡ് ചേംബർ തണുക്കുന്നു. ഇലക്ട്രിസിറ്റിയോ ബാറ്ററിയോ ഒന്നും ആവശ്യമില്ല. യാതൊരു മലിനീകരണവും സംഭവിക്കുന്നില്ല. കേവലം 2000 രൂപയ്ക്ക് പ്രജാപതി തന്റെ ഫ്രീഡ്ജ് വിറ്റുതുടങ്ങി. ആദ്യം തന്റെ ഗ്രാമത്തിൽ, പിന്നെ ഇന്ത്യയിലെമ്പാടും, അതിനുശേഷം അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിൽ.

പ്രജാപതി തന്റെ ഉൽപന്നം നിരന്തരം മെച്ചപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ടിരുന്നു. സ്കൂൾ വിദ്യാഭ്യാസം പോലും പൂർത്തീകരിക്കുവാൻ സാധിക്കാതിരുന്ന ഒരു സാധാരണ ഗ്രാമീണന്റെ കണ്ടുപിടുത്തം.

വെല്ലുവിളികളോടുള്ള തികച്ചും അനന്യമായ (Unique) ചിന്താഗതിയും പ്രതികരണവുമാണ് ജുഗാദ്. ഏതൊരു പ്രതീകുല സാഹചര്യത്തിലും അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക, പരിഹാരങ്ങൾ മെന്തെടുക്കുക എന്ന ചിന്തയും ബുദ്ധിയും ഉപയോഗിച്ചുള്ള തന്ത്രം. ലഭ്യമായിട്ടുള്ള പരിമിത വിഭവങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് കൊണ്ട് ഇന്നൊവേറ്റീവ് ആയ മെച്ചപ്പെട്ട ഉപായങ്ങൾ കണ്ടെത്തുകയാണ് ജുഗാദ് ചെയ്യുന്നത്. 'Doing more with less' എന്ന് ഇതിനെ വിവക്ഷിക്കാം.

ജീവിതത്തിൽ നാമോരുത്തരും ദിനംപ്രതി ജുഗാദ് പരിശീലിക്കുന്നുണ്ട്. സോഫ്റ്റ് ഡ്രിങ്ക് / അച്ചാർ ബോട്ടിലുകൾ അടുക്കളയിൽ സാധനങ്ങൾ സൂക്ഷിക്കുവാൻ ഉപയോഗിക്കുക, പഴയ വസ്ത്രങ്ങളുടെ പോക്കറ്റുകൾ വസ്തുക്കൾ ഇട്ടു വെക്കാൻ ഉപയോഗിക്കുക, ഉപയോഗശൂന്യമായ ടയർ ചെടി നടാൻ ഉപയോഗിക്കുക, സൈക്കിൾ തൻറെ കച്ചവടത്തിന് ഉപയുക്തമായ രീതിയിൽ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുക അങ്ങിനെ നമുക്ക് ചുറ്റും ധാരാളം ചെറുതും വലുതുമായ ജുഗാദ് നടന്നു കൊണ്ടിരിക്കുന്നു.

പ്രതീകുല സാഹചര്യങ്ങൾ, വെല്ലുവിളികൾ എന്നിവയെ അവസരമായി കാണുകയാണ് ആദ്യം വേണ്ടത്. ചുറ്റുപാടുമുള്ള പ്രശ്നങ്ങളിലേക്ക് കണ്ണും മനസ്സും കടന്നു ചെല്ലണം. അവയ്ക്ക് നവീനങ്ങളായ പരിഹാരങ്ങൾ എങ്ങിനെ നൽകാം എന്ന് ചിന്തിക്കണം? നാം ജീവിക്കുന്ന സമൂഹത്തിലെ പ്രശ്നങ്ങൾ സംരംഭകർക്ക് ആശയങ്ങളുടെ വിളനിലമാണ്. നിരവധി ബിസിനസുകൾ കെട്ടിപ്പടുക്കുവാനുള്ള വെല്ലുവിളികൾ നമുക്ക് മുന്നിലുണ്ട്. പരിഹാരത്തിനുള്ള ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുകയും അവയെ ബിസിനസായി രൂപാന്തരപ്പെടുത്തുകയുമാണ് ഓരോരുത്തരും ചെയ്യേണ്ടത്.

ജുഗാദ് ഇന്നൊവേഷനോടുള്ള സാധാരണക്കാരന്റെ ജീവിതത്തിലെ സമീപനമായി മാത്രം കാണേണ്ട ഒന്നല്ല. ബിസിനസുകൾക്കും ജുഗാദ് പരിശീലിക്കാവുന്നതാണ്. സംരംഭങ്ങളിലെ മനസ്സുകളെ ചിന്തിക്കുവാൻ പ്രേരിപ്പിക്കണം. ബിസിനസിനെ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്തുവാനുള്ള ആശയങ്ങൾ ഇത്തരം മനസ്സുകൾ സംഭാവന ചെയ്യും. സർഗ്ഗാത്മകത ബിസിനസിനെ നിരന്തരം നവീകരിക്കും. തുറന്ന, ചിന്തിക്കുന്ന മനസ്സുകളെ സ്വാഗതം ചെയ്യുവാൻ സംരംഭകന് കഴിയണം. ജുഗാദ് ഒരു സംസ്കാരമാക്കുക, ബിസിനസ് മെച്ചപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ടേയിരിക്കുക.

കോംപ്ലിമെന്ററി ഗുഡ്സ്

(Complementary Goods)

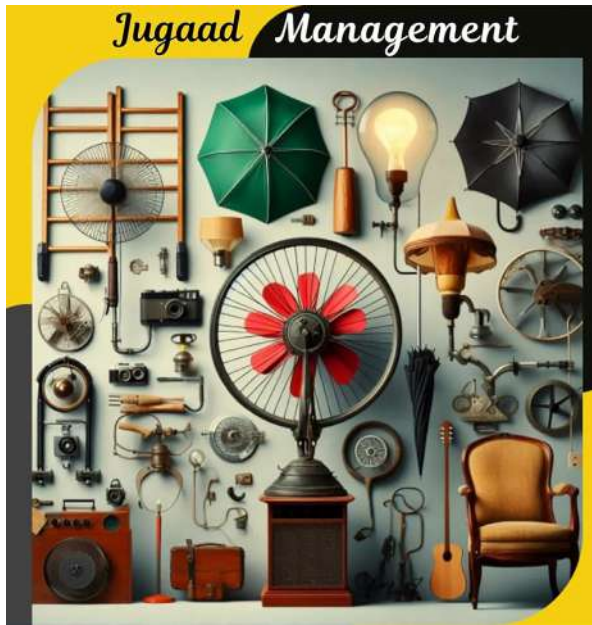
നിങ്ങൾ ചിക്കൻ വാങ്ങുവാനായി ചിക്കൻ സ്റ്റാളിൽ കയറിയിരിക്കുകയാണ്. ചിക്കൻ തൂക്കി നോക്കി ഡ്രസ്സ് ചെയ്ത് നിങ്ങൾക്ക് തന്നു കൊണ്ട് കടക്കാൻ പറയുകയാണ്.

“സർ, സാദിഷ്ടങ്ങളായ ചിക്കൻ വിഭവങ്ങളുടെ പാചകക്കുറിപ്പുകൾ അടങ്ങിയ പുസ്തകം ഇവിടെ ലഭിക്കും. കൂടാതെ പാചകം ചെയ്യുവാനുള്ള ചിക്കൻ മസാലയും മറ്റ് സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങളും കൂടി ലഭ്യമാണ്. ദയവായി അതുകൂടെ വാങ്ങിക്കോളൂ.”

നിങ്ങളിൽ ആശ്ചര്യം ഉണരുന്നു. ചിക്കൻ കൂടാതെ അത് രുചികരമായി പാചകം ചെയ്യുവാൻ ഉപയോഗിക്കുന്ന മസാലയും സുഗന്ധവ്യഞ്ജനങ്ങളും കൂടി അവിടെ വിൽക്കപ്പെടുന്നു. ചിക്കൻ എന്ന പ്രധാനപ്പെട്ട ഉൽപ്പന്നത്തിനൊപ്പം വിൽക്കപ്പെടുവാൻ സാധ്യതയുള്ള മറ്റ് കോംപ്ലിമെന്ററി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടി ആ കടക്കാൻ വിൽപ്പനക്കായി വെച്ചിരിക്കുന്നു. ഇത് കടയിലെ കച്ചവടം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു. ചിക്കൻ വാങ്ങുന്നവർ അതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഈ കോംപ്ലിമെന്ററി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടി വാങ്ങുന്നു.

നിങ്ങൾ ഒരു മൊബൈൽ ഫോൺ വാങ്ങുവാനായി ഷോപ്പിൽ എത്തുന്നു. മൊബൈൽ വാങ്ങിക്കഴിയുമ്പോൾ കടക്കാരുടെ ചോദ്യം ഇങ്ങിനെ യായിരിക്കും.

“സർ, സ്ക്രീൻ ഗാർഡും മൊബൈൽ കവറും ആവശ്യമില്ലേ?” നിങ്ങൾ മൊബൈൽ കവറും സ്ക്രീൻ ഗാർഡും വാങ്ങിക്കുന്നു. കാരണം മൊബൈലിന് ഇത് രണ്ടും ആവശ്യമാണ്. കടക്കാരുടെ ചോദ്യം അവസാനിക്കുന്നില്ല.





ഉപയോഗശൂന്യമാണ്. തോക്കിന്റെ വിൽപ്പന ബുദ്ധിമുട്ടിന്റെ വിൽപ്പന കൂടി ഉറപ്പു വരുത്തുന്നു.

ഒരു പെറ്റ് ഷോപ്പ് (Pet Shop) ശ്രദ്ധിക്കുക. അവിടെ പെറ്റുകൾ മാത്രമല്ല വിൽപ്പനയ്ക്കുള്ളത്. ഭക്ഷണം, കൂടുകൾ, മരുന്നുകൾ, ഷാനു, സോപ്പ്, ചീപ്പ് തുടങ്ങി പെറ്റുകൾക്ക് ആവശ്യമായ എല്ലാവിധ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും അവിടെ നിന്നും ലഭ്യമാണ്. പെറ്റുകൾ വിൽക്കപ്പെടുന്നതിനൊപ്പം ഇവ കൂടി വിൽക്കപ്പെടുന്നു. ഇത്തരം കോംപ്ലിമെന്ററി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഭാവിയിലെ തുടർച്ചയായ വിൽപ്പന കൂടി ഉറപ്പുവരുത്തുന്നു.

“സർ, സിം കാർഡ് ആവശ്യമുണ്ടോ?” പുതിയൊരു കണക്ഷൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നുവെങ്കിൽ നിങ്ങൾ സിം കാർഡ് കൂടി അവിടെ നിന്നും വാങ്ങുന്നു. ഇപ്പോൾ മൊബൈൽ ഫോൺ വാങ്ങുവാൻ പോയ നിങ്ങൾ അതിനൊപ്പം മറ്റെന്തൊക്കെ വാങ്ങിയെന്ന് ശ്രദ്ധിക്കുക.

ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഒപ്പം ഉപയോഗിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്ന മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ കോംപ്ലിമെന്ററി ഗുഡ്സ് എന്ന് വിളിക്കാം. ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ആവശ്യകത മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പനക്ക് വളമാകാം. ഇത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഒരുമിച്ച് വിൽക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നവയാണ്. “സ്റ്റോർ വിത്തിൻ എ സ്റ്റോർ” (Store within a store) എന്ന കോൺസെപ്റ്റ് നോക്കുക. ഒരു കോഫി ഷോപ്പും ബുക്ക് ഷോപ്പും ഉൾക്കൊള്ളുന്ന സ്റ്റോർ രണ്ടിന്റെയും വിൽപ്പനയ്ക്ക് സഹായകരമാകുന്നു.

നിങ്ങൾ സിനിമ കാണുവാനായി തീയേറ്ററിൽ കയറുകയാണ്. അവിടെ ഭക്ഷണങ്ങളും പാനീയങ്ങളും ലഭ്യമാണ്. സിനിമ എന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിനൊപ്പം ഇത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടി വിൽക്കപ്പെടുന്നു. ഒരു തോക്ക് വാങ്ങിക്കുമ്പോൾ ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ അതിനൊപ്പം വിൽക്കപ്പെടുന്നു. ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ ഇല്ലെങ്കിൽ തോക്ക്

നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിൽ കുട്ടിച്ചേർക്കുവാൻ കഴിയുന്ന കോംപ്ലിമെന്ററി ഗുഡ്സ് കണ്ടെത്തുക. പ്രധാനപ്പെട്ട ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കൊപ്പം വിൽക്കുവാൻ സാധിക്കുന്ന കോംപ്ലിമെന്ററി ഗുഡ്സ് ഷോപ്പിന്റെ മൊത്തം വിൽപ്പന വർദ്ധിപ്പിക്കും അതിനൊപ്പം തന്നെ തുടർച്ചയായ വിൽപ്പനയ്ക്ക് സാധ്യത കൂട്ടുകയും ചെയ്യും. സ്പോർട്സ് ഗുഡ്സ് വിൽക്കുന്ന കടകൾ നോക്കുക. ക്രിക്കറ്റ് ബാറ്റിനൊപ്പം അവർ ബോൾ, പാഡ്, ഹെൽമെറ്റ് ഷൂസ്, ടി ഷർട്ട് തുടങ്ങിയ ധാരാളം അനുബന്ധ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടി വിൽക്കുന്നു. ബിസിനസിലെ വിൽപ്പനയും ലാഭവും വർദ്ധിപ്പിക്കുവാൻ ഈ തന്ത്രം നിങ്ങൾക്കും പ്രയോഗിക്കാം.

ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് (Flagship)

നിങ്ങൾ ന്യൂയോർക്ക് സന്ദർശിക്കുകയാണ്. അവിടെ സോഹോ നഗരത്തിലേക്ക് നിങ്ങൾ കടന്നു ചെല്ലുന്നു. നിങ്ങളെ അതിശയിപ്പിച്ചു കൊണ്ട് അഞ്ച് നിലകളിലായി അൻപതിനായിരം സ്ക്വയർ ഫീറ്റിൽ ഒരു കെട്ടിടം മുന്നിലായി നിവർന്നു നിൽക്കുകയാണ്. അതിനകത്തേക്ക് നിങ്ങൾ പ്രവേശിക്കുന്നു. നിങ്ങൾക്കവിടെ ബാസ്ക്കറ്റ് ബോൾ കോർട്ടും, ഫുട്ബോൾ കോർട്ടും കാണാം, കളിക്കാം.



ടെഡ്മില്ലിൽ ഓടി നോക്കാം. അതെ ഇന്നുവരെ അനുഭവിക്കാത്ത കസ്റ്റമർ അനുഭവം ആ കെട്ടിടം നിങ്ങൾക്ക് നൽകും. നിങ്ങളുടെ ഓരോ ചലനവും ക്യാമറകൾ നിരീക്ഷിച്ച് ഒരു ആപ്ലിക്കേഷനിൽ സൂക്ഷിക്കും. ഏത് ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങണം? തീരുമാനമെടുക്കാൻ ഈ ആപ്ലിക്കേഷൻ നിങ്ങളെ സഹായിക്കും.

ഈ കെട്ടിടം ലോകോത്തര ബ്രാൻഡായ നൈക്കിന്റെ (Nike) ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് സ്റ്റോറാണ്. കസ്റ്റമർ അനുഭവങ്ങളെ വേറൊരു തലത്തിലെത്തിക്കുന്നു ഈ സ്റ്റോർ. നൈക്ക് എന്ന ബ്രാൻഡ് എന്താണ്? ചെറിയൊരു സ്റ്റോറിൽ നിന്നും ഒരു നൈക്ക് ഷൂ വാങ്ങുന്ന അനുഭവമല്ല ഈ സ്റ്റോർ നിങ്ങൾക്ക് നൽകുന്നത്. സ്റ്റോറിന്റെ വലുപ്പവും അതിൽ ഒരുക്കിയിരിക്കുന്ന സൗകര്യങ്ങളും നിങ്ങളുടെ ഭാവനകൾക്കും അപ്പുറമാണ്. അത് നിങ്ങളെ സ്തബ്ധരാക്കുന്നു, മറ്റൊരു ലോകത്തേക്ക് ആനയിക്കുന്നു.

ന്യൂയോർക്കിൽ തന്നെ ആപ്പിളിന്റെ (Apple) ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് സ്റ്റോർ നിങ്ങൾക്ക് കാണാം. നിങ്ങൾക്കായി നിറയെ അത്ഭുതങ്ങൾ ഒരുക്കി വെച്ചിരിക്കുന്ന ഒരിക്കലും ഉറങ്ങാത്ത ഈ സ്റ്റോർ ഭൂമിക്കടിയിലാണ് സ്ഥിതിചെയ്യുന്നത്. ലോകം മുഴുവനുമുള്ള ആപ്പിൾ സ്റ്റോറുകളിൽ നിന്നൊക്കെ ഇത് വ്യത്യസ്തമാകുന്നു. ആഗോള ബ്രാൻഡുകൾ ഇത്തരം ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് സ്റ്റോറുകൾ സ്ഥാപിക്കുവാൻ പ്രത്യേകം ശ്രദ്ധിക്കുന്നു. കാരണം അവരുടെ ബ്രാൻഡ് തന്ത്രത്തിൽ ഇത് അത്രയേറെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. വലുപ്പത്തിൽ മാത്രമല്ല കസ്റ്റമറിൽ സാധീനം ചെയ്യുവാനും മതിപ്പുള്ളവാക്കുവാനും സാധിക്കുന്ന അതിസുന്ദരമായ റീറ്റെയിൽ സ്റ്റോറുകളാണ് ഇതിനായി മികച്ച ബ്രാൻഡുകൾ ഒരുക്കുക.

സമയം ചെലവഴിച്ച് ഷോപ്പിംഗ് ആനന്ദകരമാക്കുവാൻ എത്തുന്ന ഉപഭോക്താക്കളെയാണ് ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് സ്റ്റോറുകൾ ലക്ഷ്യംവെക്കുന്നത്. വന്ന് ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങി എത്രയും വേഗം തിരിച്ചുപോവാനല്ല ഉപഭോക്താവ് ശ്രമിക്കുന്നത്. ഷോപ്പിംഗ് എന്നും ഓർമ്മിക്കാവുന്ന ഒരനുഭവമാക്കുവാൻ അവർ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് സ്റ്റോർ ബ്രാൻഡിന്റെ ശക്തിയും വ്യക്തിത്വവും വിളിച്ചോതുന്നു.

കമ്പനികൾക്ക് ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് സ്റ്റോറുകൾ മാത്രമല്ല ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് ബ്രാൻഡുകളും ഉണ്ടാകും. കമ്പനിയുടെ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഉൽപ്പന്നമോ സേവനമോ ആയിരിക്കും അതിന്റെ ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് ബ്രാൻഡ്. സ്പോർട്സ് ഷൂസ് ആണ് നൈക്കിന്റെ ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് ബ്രാൻഡ്. ഐ ഫോൺ ആപ്പിളിന്റെ ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് ബ്രാൻഡാകുന്നു. നെസ്ലെ എടുത്താൽ മാഗ്നി ന്യൂഡിൽസും മൈക്രോസോഫ്റ്റ് എടുത്താൽ



വിൻഡോസ് ഓപ്പറേറ്റിങ് സിസ്റ്റവും ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് ബ്രാൻഡുകളാകുന്നു.

വളരെ പ്രശസ്തമായ, തന്ത്രപ്രധാനമായ അല്ലെങ്കിൽ ഏറ്റവും കൂടുതൽ തിരക്കുള്ള ഇടങ്ങളിലാവും കമ്പനികൾ തങ്ങളുടെ ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് സ്റ്റോറുകൾ സ്ഥാപിക്കുക. തങ്ങളുടെ തന്നെ മറ്റൊരു സ്റ്റോറിലും ലഭിക്കാത്ത അത്യന്താധുനികമായ അനുഭവങ്ങളും അവർ ഉപഭോക്താക്കൾക്കായി ഒരുക്കുന്നു. നവീനങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും അവയുടെ കണ്ണെങ്കിപ്പിക്കുന്ന ഡിസ്പ്ലേയും ഉപഭോക്താക്കൾക്കായി കരുതിവെക്കുന്നു. നിങ്ങൾ വാങ്ങുന്ന ബ്രാൻഡിനെ കുറിച്ച് നിങ്ങൾ അഭിമാനം കൊള്ളും അതിനെ നിങ്ങൾ നെഞ്ചോട് ചേർത്തു വെക്കും.

നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിന് ഒരു ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് ബ്രാൻഡുണ്ടോ? നിങ്ങൾക്ക് ധാരാളം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാവാം. പക്ഷേ അതിൽ ഒന്ന് നിങ്ങളുടെ ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് ബ്രാൻഡാണ്. അതാണ് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസിനെ നയിക്കുന്നത്. നിങ്ങൾക്ക് ധാരാളം സ്റ്റോറുകൾ ഉണ്ടാകാം. പക്ഷേ നിങ്ങൾക്കൊരു ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് സ്റ്റോറുണ്ടോ? തന്ത്രപ്രധാനമായ സ്ഥലത്തുള്ള ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് സ്റ്റോറിന് നിങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിനെ മറ്റൊരു തലത്തിലേക്ക് ഉയർത്തുവാൻ കഴിയും.



അഞ്ചു ലക്ഷം തൊഴിൽ 5000 കോടി വരുമാനം

കേരളം തികച്ചും വ്യവസായ കേരളമാകുന്നു. വർക്ക് നിയർ ഹോം, ഹൈബ്രിഡ് ജോബ് എന്നീ ന്യൂജൻ പദ്ധതി നമ്മുടെ തൊഴിൽ രംഗത്ത് വൻ വിപ്ലവത്തിന് സാക്ഷ്യം വഹിക്കുന്നു. ഇഷ്ടമുള്ള ജോലി, ഇഷ്ടമുള്ള ഇടത്ത്, ഇഷ്ടമുള്ള ടൈം ഷെഡ്യൂൾ തെരഞ്ഞെടുത്ത് ചെയ്യുക എന്നത് ഒരു സാക്ഷാത്കരിക്കപ്പെടുന്ന ഡിജിറ്റൽ സ്വപ്നമായി സമ്പൂർണ്ണ സാക്ഷരതയുടെ നാട്ടിൽ മാറുന്നു. ഇതിന്റെ ഉദ്ഘാടനം സംസ്ഥാന മുഖ്യമന്ത്രി പിണറായി വിജയൻ നിർവഹിച്ചു കഴിഞ്ഞു. തൊഴിലില്ലായ്മ എന്ന പദം നമ്മുടെ നിഘണ്ടുവിൽ നിന്ന് ഒരു വർഷത്തിനകം പൂർണ്ണമായും അപ്രത്യക്ഷമാവുകയാണ്. യുവതയ്ക്ക് ഇതിൽപരം എന്ത് ആനന്ദം.

മേൽപ്പറഞ്ഞ പദ്ധതി അതിന്റെ എല്ലാ അർത്ഥത്തിലും സംസ്ഥാനത്തെ ഗ്രാമപഞ്ചായത്തുകളിലെല്ലാം നടപ്പാക്കപ്പെടുകയാണ്. കിഫ്ബിയുടെ സഹായത്തോടെ വ്യവസായ വകുപ്പ് സംരംഭമായ കെ- ഡിസ്ക് ഇതിന് മേൽനോട്ടം വഹിക്കും. വണ്ടിയും വള്ളവും കയറി അഭ്യസ്തവിദ്യർ ഇനി അലയേണ്ട. ഭാരിച്ച വർക്ക്ലോഡും, മേലാവിലെ

കണ്ണൂരുട്ടലും ഭയപ്പെടേണ്ട. നിശ്ചിത സമയം സ്വന്തം താല്പര്യ പ്രകാരം ജോലികൾ പൂർത്തിയാക്കി മടങ്ങുമ്പോൾ സ്ക്രൈപ്പ് എന്നൊന്ന് ഭയക്കേണ്ട. ഈ നവീന പദ്ധതി ജോലിയോടുള്ള വിരക്തി ഇല്ലാതാക്കും, മനുഷ്യ വിഭവശേഷി ഉയരും, ഉത്പാദനക്ഷമതയും വർദ്ധിക്കും.

5 ലക്ഷം തൊഴിൽ സംസ്ഥാനത്തിനകത്ത് ഉണ്ടാവുന്നു. ഭാവിയിൽ ഇത് വർദ്ധിക്കും. 5000 കോടിയുടെ അധിക വരുമാനമാണ് ഇതിലൂടെ ലഭിക്കുന്നത്. വിവിധ മേഖലകളിൽ പ്രാവീണ്യം നേടിയവർക്ക് ഇനി വിദേശരാജ്യങ്ങളിൽ തൊഴിൽ തേടി പോകേണ്ടതില്ല. അവിടുത്തെ തൊഴിൽദായകർ നമ്മുടെ നാട്ടിലേക്ക് എത്തും. പ്ലഗ് ആൻഡ് പ്ലേ ഇന്റർനെറ്റ്, എയർ കണ്ടീഷൻഡ് അറ്റ്മോസ്ഫിയർ, സൗകര്യപ്രദമായ ക്യാബിനുകൾ, മീറ്റിംഗ് റൂമുകൾ, കോൺഫറൻസ് ഹാളുകൾ, കഫറ്റീരിയ, എന്റർടെയ്ൻമെന്റ് സോൺ എന്നിവയാവും ഓരോ സെന്ററുകളിലും ഒരുങ്ങുക. ഫ്രീ ലാൻസറുകൾക്കും, സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കും ഇവിടെ സ്പേസ് വാടകയ്ക്ക് എടുക്കാം.

ഗ്ലോബൽ ടു റൂറൽ എന്ന് ഈ പദ്ധതിയെ വിശേഷിപ്പിക്കാം. ഹൈടെക് സംവിധാനങ്ങൾ ഗ്രാമങ്ങളിൽ സർക്കാർ ഒരുക്കി കൊടുക്കുമ്പോൾ ഗ്ലോബൽ ഭീമന്മാർക്ക് വാടകയിനത്തിലും എസ്റ്റാബ്ലിഷ്മെന്റിലും വൻലാഭമാണ് ഉണ്ടാവുക. യുവജനങ്ങൾക്ക് ഏറെ സൗകര്യപ്രദം. ഫ്ലാറ്റും റൂമും വാടകയ്ക്കെടുത്തും ദീർഘ യാത്ര നടത്തിയും അവർക്ക് പണം കളയേണ്ടതില്ല. ഇത്തരം സെന്ററുകളുടെ സമീപപ്രദേശങ്ങളും ക്രമേണ വികസനത്തിലേക്ക് കുതിക്കും.

ഇതിന്റെ ആദ്യ ഹബ്ബ് ആണ് കൊട്ടാരക്കരയിൽ മുഖ്യമന്ത്രി പിണറായി വിജയൻ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തത്. കൊട്ടാരക്കര ബി എസ് എൻ എൽ കെട്ടിടത്തിലാണ് ഇതിന്റെ ഒരുഭാഗം ഒരുങ്ങിയത്. 141 പ്രൊഫഷണലുകൾക്കാണ് ഇവിടെ

അവസരമൊരുക്കിയിട്ടുള്ളത്. സോഹോ ക്യാമ്പസ്, ഐടി പാർക്ക്, വർക്ക് നിയർ ഹോം എന്നിവ സമന്വയിക്കപ്പെടുന്നതോടെ അഞ്ച് വർഷം കൊണ്ട് ഇവിടെ മാത്രം 5000 പേർക്ക് തൊഴിൽ ലഭിക്കും. കൊട്ടാരക്കരയ്ക്ക് പുറമേ കളമശ്ശേരി, രാമനാട്ടുകര, തളിപ്പറമ്പ്, പെരിന്തൽമണ്ണ എന്നിവിടങ്ങളിലും ഹബ്ബുകൾ പ്രവർത്തനസജ്ജമായി വരുന്നു. ഒൻപതു കേന്ദ്രങ്ങളാണ് ആദ്യഘട്ടത്തിൽ സാക്ഷാത്കരിക്കപ്പെടുന്നത്.

അഭ്യസ്തവിദ്യരായ യുവജനങ്ങളുടെ താല്പര്യ സംരക്ഷണത്തിന് ഏറെ പ്രതിജ്ഞാബദ്ധമാണ് സർക്കാർ എന്ന് ഉദ്ഘാടന വേളയിൽ മുഖ്യമന്ത്രി പറഞ്ഞു. പരമ്പരാഗത പഠന സമ്പ്രദായങ്ങളിൽ നിന്ന് ഹൈടെക് ലേണിങ്ങിലേക്ക് യുവജനങ്ങൾ മാറിക്കഴിഞ്ഞു. റിമോട്ട് ലേണിങ്ങ് സിസ്റ്റം പോലെ റിമോട്ട് വർക്കിംഗ് സിസ്റ്റവും ഉണ്ടായേ മതിയാവൂ. അത് യുവജനങ്ങളുടെ കാര്യക്ഷമത, മാനസികാരോഗ്യം ഇവയെ അനുകൂലമായി ബാധിക്കുന്നു. പഠിക്കുന്നവർക്കും പാർട്ട് ടൈം ജോലിയിലൂടെ വരുമാനം ഉണ്ടാക്കാൻ ഇവിടെ സംവിധാനങ്ങൾ വേണം. തൊഴിലിന്റെ മഹത്വം അറിയുന്നവരെ നിരാശപ്പെടുത്താൻ സർക്കാർ ഒരുക്കമല്ല അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു.

വ്യവസായിക വിപ്ലവത്തിന് ഊർജ്ജം പകരുന്ന ഒന്നാണ് സർക്കാർ സംഘടിപ്പിച്ച ലേണിങ്ങ് ഫെസ്റ്റിവൽ. ഓഗ്മെന്റഡ് റിയാലിറ്റി, വെർച്വൽ റിയാലിറ്റി, റോബോട്ടിക്സ്, ഡ്രോൺ എക്സ്പീരിയൻഷ്യൽ സോൺ, എക്സ്പർട്ട്സ് ഹാൻഡ്സ് ഓൺ സെഷൻ എന്നിവ കണ്ട് യുവഹൃദയങ്ങൾ കീഴടക്കിയ ഈ ഫെസ്റ്റ് യുവജനങ്ങൾക്കും വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും ഇടയിൽ വലിയ ആത്മവിശ്വാസമാണ് ഉണ്ടാക്കിയിരിക്കുന്നത്. പുതിയ കാലത്തിനനുസരിച്ചുള്ള കോഴ്സുകളും അതിനൊത്ത തൊഴിലും ഒരു പ്രശ്നമായി മാറിയ അവസരത്തിലാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ സജീവമായ ഇടപെടൽ ഉണ്ടായിരിക്കുന്നത്.

ആരോഗ്യ മേഖലയിലും വിദ്യാഭ്യാസ മേഖലയിലും എന്നപോലെ സ്ക്രൈം ഫ്രീ വർക്കിംഗ് അറ്റ്മോസ്ഫിയറിലും ഭാവിയിൽ കേരളം ഒന്നാമതെത്തും. അതിന്റെ കേളികൊട്ടാണ് ഈ കേരകേദാര ഭൂമിയിൽ ഉയർന്നിട്ടുള്ളത്.

നിരവധി ഗ്ലോബൽ കമ്പനികൾ ഈ നവീന പദ്ധതിക്ക് പിന്തുണയുമായി എത്തിയത് വ്യവസായ വകുപ്പിന് ആവേശം പകരുന്നു. വൈറ്റ് കോളർ ജോബ് എന്ന് ഒരിക്കൽ ഇടകഴിഞ്ഞിരുന്നവർ ഇന്ന് പൊല്യൂഷൻ ഫ്രീ വൈറ്റ് കോളർ പ്രൊഫഷൻ എന്ന് പ്രകീർത്തിക്കുന്നത് കാലത്തിന്റെ കാവ്യനീതിയാണ്. മാറ്റത്തിന്റെ മഹദ് ശംഖൊലിയാണ്.





പടവുകൾ

ഡി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

പുതുസംരംഭകർ നികേഷപം നടത്തും മുമ്പ് ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട പ്രധാന കാര്യങ്ങൾ



പരാജയപ്പെടാനായി ആരും സംരംഭം തുടങ്ങുന്നില്ല. എന്നാൽ ചിലപ്പോഴൊക്കെ പരാജയത്തിന് കയ്പുനീർ കുടിക്കേണ്ടിവരുന്നു. ഇത് എങ്ങനെ ഒഴിവാക്കാം? സംരംഭങ്ങൾ വിജയിക്കാൻ കുറുകുവഴികൾ ഇല്ല. സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭമേഖലയിൽ ധാരാളം അവസരങ്ങൾ ഉണ്ട്. സംസ്ഥാനത്തെ ലൈസൻസിംഗ് സമ്പ്രദായം കൂടുതൽ ഉദാരമായിട്ടുണ്ട്. സർക്കാർ സബ്സിഡിയോടു കൂടി വായ്പയും അനുബന്ധ സൗകര്യങ്ങളും ലഭ്യമാണ്. സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിന് കൈത്താങ്ങി സഹായവും ലഭിക്കും. സാങ്കേതിക സഹായവും സാമ്പത്തിക സഹായവും ലഭിക്കും. എന്നിരുന്നാലും സംരംഭത്തിലേക്ക് കടക്കും മുമ്പ് ഏതാനും കാര്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഒരു

സംരംഭം തെരഞ്ഞെടുക്കുക എന്നത് നന്നായി പഠിച്ച് വിലയിരുത്തി സ്വീകരിക്കേണ്ട ഒന്നാണ്. സംരംഭം തെരഞ്ഞെടുക്കാനും വിജയം ഉറപ്പാക്കാനും ഏതാനും നിർദ്ദേശങ്ങൾ ചുവടെ.

1) വിൽക്കാവുന്ന മാത്രം തിരഞ്ഞെടുക്കുക

സംരംഭം നിർമ്മാണമോ സേവനമോ വ്യാപാരമോ ഫാമുകളോ സ്റ്റാർട്ട് അപ്പോ ബ്രോക്കറേജോ എന്തുമാവട്ടെ വിപണിയെ മുൻകൂട്ടി കണ്ടു മാത്രമേ നിക്ഷേപം നടത്താവൂ. ഒരു തൊഴിൽ സംരംഭം സംബന്ധിച്ച് പല രീതിയിലുള്ള പരിചയം ഉണ്ടാകാം. ചില സംരംഭങ്ങളോട് മാനസികമായ താൽപര്യവും ഉണ്ടാകാം. എന്നാൽ സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടതിന്റെ അളവ് കോൽ ഇവ മാത്രമല്ല. പ്രസ്തുത

ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിക്ക് ആവശ്യമുള്ളതാണോ എന്നാണ് നോക്കേണ്ടത്. ഉൽപ്പന്നം എത്ര ശ്രേഷ്ഠമായാലും വിപണിക്ക് സ്വീകാര്യമല്ലെങ്കിൽ അതിലേക്ക് കടക്കരുത്. സൂക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നവർക്ക് വലിയതോതിൽ മാർക്കറ്റ് സർവ്വേകൾ നടത്താൻ കഴിയണമെന്നില്ല. ഉൽപ്പന്നം/സേവനം അത് വാങ്ങുന്നവരും, വിതരണം ചെയ്യുന്നവരും, വിൽക്കുന്നവരും, ഉപയോഗിക്കുന്നവരും മറ്റുമായി പലവട്ടം ചർച്ചകൾ നടത്തിയാൽ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിപണി സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് മനസ്സിലാക്കാനാവും. വിപണിയിലെ ആവശ്യകതയിൽ നിന്നാവണം സംരംഭം പിറക്കേണ്ടത്.

ഇതിനായി സംരംഭകർ ചെയ്യേണ്ടത് മൂന്ന് കാര്യങ്ങളാണ്

- 1 സമൂഹത്തെ നന്നായി വിലയിരുത്തുക, പഠിക്കുക, നിരീക്ഷിക്കുക
- 2 അവർക്കിടയിൽ ആവശ്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും എന്താണെന്ന് കണ്ടെത്തുക
- 3 അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റി കൊടുക്കുന്നതിന് ഉപയുക്തമായ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുക.

ഈ മൂന്ന് കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിച്ചുകൊണ്ട് സംരംഭ മേഖലയിലേക്ക് കടന്നു വന്നാൽ നമുക്ക് വിപണി ഉറപ്പാക്കി മുന്നോട്ടു പോകാൻ ആകും. സംരംഭങ്ങൾ പരാജയപ്പെടുന്നതിന്റെ പ്രധാന കാരണവും ഇതോടെ പരിഹരിക്കാൻ കഴിയും.

2) കുറഞ്ഞ നിക്ഷേപത്തിൽ തുടങ്ങുക.

നാനോ വ്യവസായങ്ങളിലൂടെ സാമ്പത്തിക പുരോഗതി എന്നതാണ് ഈ കാലഘട്ടത്തിന്റെ മുദ്രവാക്യം. ഇതാണ് കേരളത്തിലെ ഭൂപ്രകൃതിയും സാമൂഹിക ചുറ്റുപാടുകളും പരിഗണിക്കുമ്പോൾ ഏറ്റവും അനുയോജ്യം. ചെറുതായി തുടങ്ങിയാൽ മതി വലുതായി വളരണം എന്നുള്ള ആഗ്രഹം സംരംഭകരിൽ ഉണ്ടായിരുന്നാൽ മതി. കൂടുതൽ പേർക്ക് സംരംഭ മേഖലയിലേക്ക് കടന്നുവരാനും ഒട്ടനവധി സംരംഭങ്ങൾ പുതുതായി ഉദയം കൊള്ളാനും നാനോ വ്യവസായങ്ങൾ വഴിതുറക്കും.

“നാനോ വ്യവസായങ്ങളിലൂടെ സാമ്പത്തിക പുരോഗതി എന്നതാണ് ഈ കാലഘട്ടത്തിന്റെ മുദ്രവാക്യം. ഇതാണ് കേരളത്തിലെ ഭൂപ്രകൃതിയും സാമൂഹിക ചുറ്റുപാടുകളും പരിഗണിക്കുമ്പോൾ ഏറ്റവും അനുയോജ്യം.”





നാനോ സംരംഭങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ

ഏതൊരു സംരംഭത്തെയും പോലെ നാനോ സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോഴും പ്രധാനമായും വിലയിരുത്തേണ്ട രണ്ടു ഘടകങ്ങൾ സാങ്കേതികവും സാമ്പത്തികവുമായ സാധ്യതകളാണ്. സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനും അവ നിലനിർത്തുന്നതിനും ഭൗതികസാഹചര്യങ്ങൾ പരിശോധിക്കുകയും പദ്ധതി ചെലവിനേക്കാൾ ഉപരിയായി ലാഭകരമായി വിറ്റഴിക്കാൻ അവസരമുണ്ടോ എന്ന് പരിശോധിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ആഴത്തിലുള്ള പഠനമാണ് ഒന്നാമത്തെ സാങ്കേതിക സാധ്യതാ പഠനം. സാമ്പത്തിക നേട്ടമാണ് രണ്ടാമത്തേത്. വിപണന സാധ്യതകൾ ആണ് ഒരു സംരംഭം തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാനഘടകം എന്ന് പറയാം. ഏറെ പ്രാധാന്യം നൽകേണ്ട ഘടകവും ഇതാണ്. വിപണനം സാധ്യമെങ്കിൽ വിജയം സുനിശ്ചിതമാണ്. ഇതാണ് സാമ്പത്തിക സാധ്യതകളിൽ പരിശോധിക്കുന്നത്.

പാർട്ട് ടൈം ആയും ഹോബിയായും

നാനോ സംരംഭങ്ങളുടെ ഒരു സവിശേഷത അത് പാർട്ട് ടൈം ആയും ഹോബിയായും ബിസിനസ് രംഗത്തേക്ക് കടന്നു വരാൻ അവസരം ഒരുക്കുന്നു എന്നതാണ്. നമ്മുടെ പല ഹോബികളും വലിയ വ്യവസായ സാധ്യത ഉള്ളതും കുറഞ്ഞ കിടമതരം നിലനിൽക്കുന്നതുമായ ബിസിനസ് ആശയങ്ങൾ ആണ്. കാർഷികാധിഷ്ഠിത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, ആർട്ട് വർക്കുകൾ, ഇൻറീരിയർ ഡെക്കറേഷൻ, പെയിന്റിംഗുകൾ, ഗാർമെന്റ്സ് മേക്കിങ്, ഭക്ഷ്യസംസ്കരണ സംരംഭങ്ങൾ, മൃഗപരിപാലനം, നഴ്സറി, കൾച്ചർ ഫാമുകൾ, ആടയാഭരണങ്ങൾ, ഡ്രസ്സുകൾ, സൗന്ദര്യവർധക വസ്തുക്കൾ, തുടങ്ങി നിരവധി സംരംഭങ്ങൾ ഹോബി എന്നതിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ

മാത്രം ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്നവയാണ്. ഇത്തരം പ്രവർത്തികൾ ഹോബിയായി വർ മനസ്സുവെച്ചാൽ വലിയതോതിലുള്ള ബിസിനസ് അവസരങ്ങളും ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കാൻ കഴിയും. ഇതിന് നാനോ സംരംഭങ്ങൾ വഴി ഒരുക്കും.

എന്തുകൊണ്ട് നാനോ ?

- >> വളരെ കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ തുടങ്ങാം
- >> ഉൽപാദനത്തിന് അനുസരിച്ചുള്ള വിപണി കണ്ടെത്താൻ എളുപ്പമാണ്
- >> ഏറെ സാങ്കേതിക പ്രശ്നങ്ങൾ നിർമ്മാണ പ്രക്രിയയിൽ ഉണ്ടാകില്ല

“നാനോ സംരംഭങ്ങളുടെ ഒരു സവിശേഷത അത് പാർട്ട് ടൈം ആയും ഹോബിയായും ബിസിനസ് രംഗത്തേക്ക് കടന്നു വരാൻ അവസരം ഒരുക്കുന്നു എന്നതാണ്.”

- >> ക്രെഡിറ്റ് വിൽപ്പന ഉണ്ടാകാനുള്ള സാധ്യത കുറവായിരിക്കും
- >> മിക്കവാറും നേരിട്ട് വിൽപന നടത്തുന്നതിനാൽ മെച്ചപ്പെട്ട ലാഭവിഹിതം ലഭിക്കാനും സാധ്യതയുണ്ട്
- >> പാർട്ടി ടൈം ആയും ഹോബിയായും വ്യവസായങ്ങൾ ചെയ്യാം.
- >> പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദവും കുടിൽ വ്യവസായവും ആയിരിക്കും
- >> കുടുംബ കുട്ടായ്മകളിലൂടെ ഉൽപാദന ചെലവ് കുറയ്ക്കാൻ കഴിയും
- >> വീട്ടമ്മമാർക്ക് സ്വയംതൊഴിൽ എന്ന നിലയിൽ അനായാസം ആരംഭിക്കാം
- >> ടെൻഷനില്ലാതെ സംരംഭ മേഖലയിലേക്ക് കടന്നു വരാം
- >> വിപണന സാധ്യതകൾക്ക് അനുസരിച്ച് ഉല്പാദനം വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും പുതിയ പ്ലാന്റുകൾ തുടങ്ങുവാനും സൗകര്യം ലഭിക്കും
- >> ആവശ്യമുള്ളത് ചെറിയ തുകകൾ ആകയാൽ വായ്പ ലഭിക്കുവാനുള്ള സൗകര്യം മികച്ചതായിരിക്കും
- >> സംരംഭകർ തന്നെ തൊഴിലാളിയായും പ്രവർത്തിക്കുമ്പോൾ നാനോ വ്യവസായങ്ങളിൽ നിന്നും വൻ വിജയങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുവാൻ കഴിയും.

5HP വരെ പഞ്ചായത്ത് ലൈസൻസ് വേണ്ട

അഞ്ച് എച്ച്.പി വരെ പവർ ഉപയോഗിക്കുന്ന നാനോ സംരംഭങ്ങളെ തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ലൈസൻസ് നിന്നും ഒഴിവാക്കിക്കൊണ്ട് സർക്കാർ ഉത്തരവായിട്ടുണ്ട്. നാനോ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് സർക്കാർ നൽകുന്ന വലിയ പ്രോത്സാഹനമാണ് ഇത് സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. 2020 ജനുവരി 21നാണ് സർക്കാർ ഇതുസംബന്ധിച്ച് ഉത്തരവ് പുറപ്പെടുവിച്ചത്. എന്നാൽ വ്യവസായ വകുപ്പിൽ നിന്നുള്ള അനുമതിയും മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡിൽ നിന്നുള്ള അനുമതിയും സംരംഭകർ സമ്പാദിക്കേണ്ടതായിട്ടുണ്ട്.

“ അഞ്ച് എച്ച്.പി വരെ പവർ ഉപയോഗിക്കുന്ന നാനോ സംരംഭങ്ങളെ തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ലൈസൻസ് നിന്നും ഒഴിവാക്കിക്കൊണ്ട് സർക്കാർ ഉത്തരവായിട്ടുണ്ട്. ”



(i) വായ്പ അത്യാവശ്യത്തിനു മാത്രം.

സംരംഭം തുടങ്ങാൻ പലരീതിയിലും പണം സംഘടിപ്പിക്കാം. സ്വന്തം സമ്പാദ്യം, പങ്കാളിയുടെ ഷെയർ, പൊതുജനങ്ങളിൽ നിന്നും ഉള്ള ഷെയർ, സ്നേഹിതരുടെയും കുടുംബാംഗങ്ങളുടെയും സമ്പാദ്യം, ഇവയ്ക്ക് പുറമേ ബാങ്ക് വായ്പയാണ് പ്രധാനമായും സംരംഭകർ ആശ്രയിച്ചു വരുന്നത്. ബാങ്ക് വായ്പകൾ ബാധ്യതയാകാതിരിക്കാൻ ഏതാനും കാര്യങ്ങൾ മുൻകൂട്ടി പഠിച്ചു വയ്ക്കുന്നത് നല്ലതാണ്.

വായ്പ ആവശ്യത്തിന് മാത്രം എന്നുള്ളതല്ല അത്യാവശ്യത്തിന് മാത്രം എന്നുള്ളതാണ് ശരി. വായ്പക്ക് കൊടുക്കേണ്ടി വരുന്ന പലിശ, എടുക്കുന്നതിന് വേണ്ടിവരുന്ന ചിലവ് കൊലാറ്റാൽ എന്നിവ പരിഗണിക്കുമ്പോൾ സ്വന്തം സമ്പാദ്യം / കുടുംബ സമ്പാദ്യം പരമാവധി ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ ശ്രമിക്കുന്നതാണ് ഉത്തമം. ബാങ്കുകൾ നൽകുന്ന സ്ഥിര നിക്ഷേപ പലിശ 7% താഴെയാണ് എന്നുകൂടി ഓർക്കുക. (ഒരു വർഷം).

(ii) കൊലാറ്റാൽ ഫീ വായ്പ നല്ലതാണോ?

10 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള സംരംഭം വായ്പകൾ മറ്റ് കൊലാറ്റാൽ സെക്യൂരിറ്റികൾ വാങ്ങാതെ മാത്രമേ നൽകാവൂ എന്നാണ് ബാങ്കുകൾക്ക് നൽകിയിട്ടുള്ള നിർദ്ദേശം. എന്നാൽ 10 കോടി രൂപ വരെ ഇങ്ങനെ അനുവദിക്കാൻ ബാങ്കുകൾക്ക് അധികാരമുണ്ട്. ഇങ്ങനെ വായ്പ എടുക്കുമ്പോൾ സംരംഭകർ ഒരു ഫീസ് അധികമായി നൽകേണ്ടി വരും. ഏകദേശം 1% തുക ഗ്യാരണ്ടി ഫീസ് നൽകണം. കൂടാതെ വർഷം തോറും പുതുക്കൽ ഫീസും നൽകണം. 10 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള വായ്പയ്ക്ക് 0.75 % അതിനുമുകളിൽ ഉള്ള വായ്പയ്ക്ക് 0.85 % ആണ് ഈ രീതിയിൽ പുതുക്കൽ ഫീസ് നൽകേണ്ടത്. ഓരോ വർഷവും ബാക്കി നിൽക്കുന്ന തുകയ്ക്ക് ഇത് നൽകുകയും വേണം. ഇതൊരു അധിക ബാധ്യതയാണ്. കെഡിറ്റ് ഗ്യാരണ്ടി ട്രസ്റ്റ് ഫണ്ടിന്റെ സേവനം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നതിനാണ് ഇങ്ങനെ നൽകേണ്ടി വരുന്നത്. തന്റെ സംരംഭത്തിന് ഗുണകരമാണോ എന്ന് ചിന്തിച്ചു മാത്രമേ ഗ്യാരണ്ടി നൽകാതെയുള്ള വായ്പകൾ എടുക്കാവൂ.

(iii) സബ്സിഡി വായ്പകൾക്ക് മുൻഗണന നൽകണം.

വായ്പക്ക് വേണ്ടിയുള്ള പരക്കം പാച്ചിലിൽ സർക്കാർ സബ്സിഡിക്ക് വേണ്ടത്ര പരിഗണന പലപ്പോഴും നൽകാറില്ല. അജ്ഞതയും ഒരു കാരണമാകാറുണ്ട്. തുടക്കത്തിലെ ലഭിക്കുന്ന സബ്സിഡിയും പിന്നീട് ലഭിക്കാവുന്ന സബ്സി

ഡിയും ഉണ്ട്. തുടക്കത്തിലെ ആറുമാസത്തെ വായ്പ തിരിച്ചടവ് സബ്സിഡി മൂലം നടക്കുമെങ്കിൽ അത് സംരംഭകർക്ക് വലിയ ആശ്വാസമായിരിക്കും.

(iv) പലിശ തട്ടിച്ചു നോക്കണം

ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ പലിശ നിരക്കിൽ എങ്ങനെ വായ്പ സംഘടിപ്പിക്കാം എന്ന ചിന്തയോടെ വേണം വായ്പയ്ക്കായി സമീപിക്കാൻ. പലിശ നിരക്കുകൾ പല സ്ഥാപനങ്ങളിലും വ്യത്യാസമുണ്ട്. 10 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള വായ്പയ്ക്ക് ദേശസാൽകൃത ബാങ്കുകൾ ഈടാക്കി വരുന്നത് ഏകദേശം 10.5% പലിശയാണ്. എന്നാൽ ഷെഡ്യൂൾഡ് ബാങ്കുകളുടെ 11.5% ന് മുകളിൽ വരുന്നുണ്ട്. കുറഞ്ഞ പലിശയ്ക്ക് വിവിധ ക്ഷേമ കോർപ്പറേഷനുകൾ സംരംഭ വായ്പകൾ നൽകി വരുന്നുണ്ട്. കൃത്യമായ താരതമ്യ പഠനം നടത്തി വേണം വായ്പ എടുക്കുവാൻ. കേരള ഫിനാൻഷ്യൽ കോർപ്പറേഷൻ ഇപ്പോൾ അഞ്ച് ശതമാനം പലിശക്ക് രണ്ട് കോടി രൂപ വരെ സംരംഭ വായ്പകൾ അനുവദിക്കുന്നുണ്ട്.

(v) ആറുമാസത്തിനുള്ളിൽ തുടങ്ങണം.

വായ്പ എടുക്കുന്ന സമയവും സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്ന സമയവും തമ്മിലുള്ള ദൈർഘ്യം ആറുമാസത്തിൽ അധികരിക്കാതെ ശ്രദ്ധിക്കണം. 50 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള പദ്ധതികളുടെ കാര്യത്തിൽ ഇക്കാര്യം കൃത്യമായി ഉറപ്പുവരുത്തണം. ഇതിനായി നിർവ്വഹണ കലണ്ടർ മുൻകൂട്ടി തയ്യാറാക്കണം. പുതു സംരംഭകർ ഇക്കാര്യത്തിൽ കൂടുതൽ ജാഗ്രത പുലർത്തേണ്ടതുണ്ട്.

(vi) കെട്ടിട നിർമ്മാണത്തിന് വായ്പ പരമാവധി ഒഴിവാക്കണം.

കെട്ടിടം നിർമ്മിക്കാൻ വായ്പ കൈപ്പറ്റി

“വായ്പക്ക് വേണ്ടിയുള്ള പരക്കം പാച്ചിലിൽ സർക്കാർ സബ്സിഡിക്ക് വേണ്ടത്ര പരിഗണന പലപ്പോഴും നൽകാറില്ല. അജ്ഞതയും ഒരു കാരണമാകാറുണ്ട്. തുടക്കത്തിലെ ലഭിക്കുന്ന സബ്സിഡിയും പിന്നീട് ലഭിക്കാവുന്ന സബ്സിഡിയും ഉണ്ട്.”

നിർമ്മാണം കുറെ നീണ്ടു പോയാൽ തുടക്കത്തിലെ പ്രതിസന്ധിയിലാകും. സ്വന്തം നിലയിൽ കെട്ടിടം നിർമ്മിക്കുകയും തദ്ദേശസ്ഥാപനത്തിന്റെ നമ്പർ സമ്പാദിക്കുകയും ചെയ്തതിനു ശേഷം മെഷിനറി, ഉപകരണങ്ങൾ, പ്രവർത്തന മൂലധനം എന്നിവയ്ക്ക് പരമാവധി വായ്പ എടുക്കുന്നതായിരിക്കും സംരംഭത്തിന് നല്ലത്.

(vii) ആവശ്യത്തിനു തന്നെ ഉപയോഗിക്കണം.

കൃത്യമായ ആവശ്യം പറഞ്ഞുവേണം വായ്പക്ക് അപേക്ഷിക്കുവാൻ. കെട്ടിടം, മെഷിനറി, ഉപകരണങ്ങൾ, പ്രവർത്തന മൂലധനം അങ്ങനെയുള്ള എന്താവശ്യത്തിനും വായ്പ ലഭിക്കും. ഏത് ആവശ്യത്തിനാണോ വായ്പ അനുവദിച്ചത് പ്രസ്തുത ആവശ്യത്തിന് തന്നെ അത് ഉപയോഗിക്കുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കണം. വ്യക്തിപരമായ ബാധ്യതകൾ തീർക്കാൻ സംരംഭ വായ്പകൾ ഉപയോഗിക്കരുത്.

(viii) അക്കാണ്ട് ഉള്ള ബാങ്കിനെ സമീപിക്കണം

പൊതുവേ സംരംഭകർക്കുള്ള സംശയമാണ് വായ്പയ്ക്ക് ഏത് ബാങ്കിനെയാണ് കാണേണ്ടത് ?

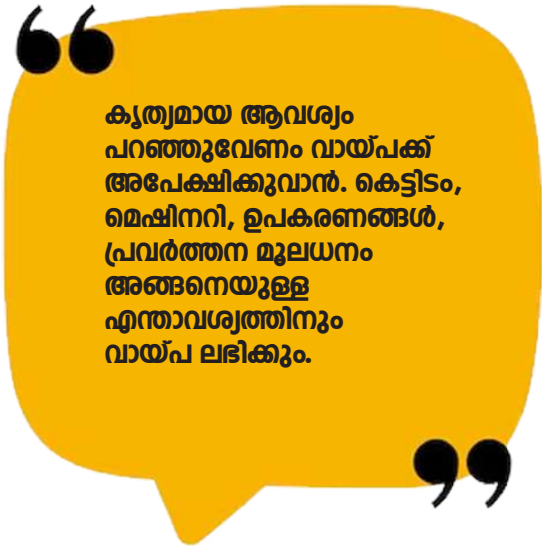
ബാങ്കുകളുടെ സർവ്വീസ് ഏരിയക്ക് ഇപ്പോൾ പ്രസക്തിയില്ല. അക്കാണ്ട് ഉള്ള ബാങ്കിനെയാണ് ആദ്യം സമീപിക്കേണ്ടത്. ഒന്നിൽ കൂടുതൽ ബാങ്ക് അക്കാണ്ട് ഉണ്ടെങ്കിൽ പ്രമാണങ്ങളും മറ്റും ഏതു ബാങ്കിലാണോ പ്രസ്തുത ബാങ്കിനേയോ, കൂടുതൽ ഇടപാടുകൾ ഉള്ള ബാങ്കിനെയോ സമീപിക്കണം. ബാങ്കുമായി നിരന്തരമായ ബന്ധം ഉണ്ടാക്കി യെടുക്കുന്നത് കൂടുതൽ ബാങ്കിംഗ് സൗകര്യങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കാൻ സഹായിക്കും.

(xi) ഇ.എം.ഐ സിസ്റ്റം നല്ലതാണ്.

സംരംഭം വായ്പകൾ ഇപ്പോൾ ഇ.എം.ഐ സമ്പ്രദായത്തിലാണ് മിക്കവാറും നൽകി വരുന്നത്. ഇത് സംരംഭകർക്ക് ഏറെ ഗുണകരമാണ്. ആദ്യവർഷങ്ങളിൽ സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിറ്റു വരവ് കുറവായിരിക്കും എന്നതിനാൽ ഡിമിനിഷിംഗ് ഇന്ററസ്റ്റ് എന്ന രീതിയിൽ വായ്പ എടുത്താൽ തിരിച്ചടവ് പ്രശ്നമാണ്. തുടക്കം മുതലേ വായ്പകണക്ക് എൻപിഎ ആവാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. മാത്രമല്ല പ്രതിമാസം അടയ്ക്കേണ്ടി വരുന്ന തുക എത്രയെന്ന് മുൻകൂട്ടി കൃത്യമായി അറിയുക വഴി നന്നായി ഈ കാര്യം പ്ലാൻ ചെയ്യാൻ കഴിയും.

(x) കൃത്യമായി തിരിച്ചടയ്ക്കണം

വായ്പ എടുക്കുന്നത് ഇഷ്യമാണ് തിരിച്ചടയ്ക്കുന്നത് തീരെ ഇഷ്യമല്ല. ഈ സമീപനമാണ് മാറേണ്ടത്. കൃത്യമായി തിരിച്ചടക്കാൻ ശ്രദ്ധിക്കണം. മൂന്നുമാസം തിരിച്ചടവ് മുടങ്ങിയാൽ



പോലും കണക്ക് എൻ പി എ ആയി മാറുന്നു. സിബിൽ സ്കോർ താഴാൻ കാരണമാകുന്നു. അങ്ങനെ വന്നാൽ ധനകാര്യ സ്ഥാപനത്തിൽ നിന്നും പിന്നീട് വായ്പ ലഭിക്കുകയില്ല. തിരിച്ചടവിനുള്ള തുക കുറവാണെങ്കിലും അതതുമാസം ബാങ്കുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഉള്ള തുക അടയ്ക്കാൻ ശ്രമിച്ചാൽ സംരംഭകരുടെ സ്കോർ ഉയരും.

കരുതലോടെ വായ്പ എടുത്ത്, പ്രസ്തുത ആവശ്യത്തിന് തന്നെ സമയബന്ധിതമായി ഉപയോഗിച്ച്, ധനകാര്യ സ്ഥാപനവുമായി നല്ല ബന്ധം ഉണ്ടാക്കിയെടുത്ത്, കൃത്യമായി തിരിച്ചടച്ച് മുന്നോട്ടുപോകുവാനാണ് സംരംഭകർ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടത്.

4- നിയമങ്ങൾ അറിഞ്ഞ് നിക്ഷേപം നടത്തണം

സ്വയംതൊഴിൽ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുമ്പോൾ നിലവിലുള്ള നിയമങ്ങൾ നന്നായി മനസ്സിലാക്കി വേണം നിക്ഷേപം നടത്തുവാൻ. ഇങ്ങനെ ചെയ്താൽ പിന്നീട് ദുഃഖിക്കേണ്ടതായി വരില്ല. നെൽവയലുകൾ, പരിസ്ഥിതി ലോല പ്രദേശങ്ങൾ, തീരദേശ പരിധിയിലെ സ്ഥലങ്ങൾ, ടൗൺ പ്ലാനിങ് വകുപ്പ് റിസർവ് ചെയ്തിട്ടുള്ള സ്ഥലങ്ങൾ, മറ്റ് നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഉള്ള സ്ഥലങ്ങൾ (ഉദാ. റെയിൽവെ റിസർവ് ഏരിയ) എന്നിവയിൽ സംരംഭങ്ങൾ പ്ലാൻ ചെയ്യരുത്. അതുപോലെതന്നെ കെട്ടിടത്തിന്റെ മുകളിലെ നിലയിൽ സംരംഭം പ്ലാൻ ചെയ്യുമ്പോൾ അതിന് അധികമായി വേണ്ടിവരുന്ന ചിലവ് കൂടി പരിഗണിക്കണം. ഉൽപാദന സംരംഭങ്ങൾ കെട്ടിടത്തിന്റെ മുകളിൽ പ്ലാൻ ചെയ്യാതിരിക്കുന്നതാണ് പരമാവധി നല്ലത്. ലിഫ്റ്റ് പോലുള്ള പ്രത്യേക സംവിധാനങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്. അതിനു ഭാരിച്ച

നികേഷപം വേണ്ടിവരും. ഗ്രൗണ്ട് ഫ്ളോർ തന്നെ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നത് ആയിരിക്കും നല്ലത്.

ലൈസൻസുകളും അനുമതികളും ഈസി ആയിരിക്കുന്ന ഒരു സാഹചര്യം ഇപ്പോൾ നിലവിലുണ്ട്.

പുതുസംരംഭകർ നിശ്ചയമായും ലളിത വൽക്കരിക്കപ്പെട്ട സൗകര്യങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തണം.

-> മുൻകൂർ ലൈസൻസ് ഇല്ലാതെ തന്നെ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിന് ഇപ്പോൾ അനുമതി ലഭിക്കുന്നതാണ്. റെഡ് കാറ്റഗറിയിൽ വരാത്തതും 10 കോടിയിൽ താഴെ നിക്ഷേപം വരുന്നതുമായ സംരംഭങ്ങൾക്കാണ് ഈ സൗകര്യം ലഭിക്കുക. മൂന്നര വർഷത്തിനുശേഷം ലൈസൻസുകൾ സംഘടിപ്പിച്ചാൽ മതി എന്നാണ് ഈ നിയമം പറയുന്നത്.

-> 5 HP വരെ പവർ ഉപയോഗിക്കുന്ന നാനോ ഹൗസ് ഹോൾഡ് സംരംഭങ്ങളെ തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ലൈസൻസിൽ നിന്നും പൂർണ്ണമായും ഒഴിവാക്കിയിട്ടുണ്ട്. 21/01/2020 ൽ ഇത് സംബന്ധിച്ച് എൽ എസ് ജി ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് ഉത്തരവിറക്കിയിട്ടുണ്ട്

-> 30 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ അനുമതി ലഭിക്കത്തക്ക വിധം ലൈസൻസിംഗ് സംവിധാനം ലഘൂകരിച്ചിട്ടുണ്ട്

-> KSWIFT എന്ന പേരിൽ ഒരു ഓൺലൈൻ പ്ലാറ്റ്ഫോം നിലവിലുണ്ട്. ഇത് വഴി ഓഫീസുകളിൽ നേരിട്ട് പോകാതെ തന്നെ ലൈസൻസ് എടുക്കാവുന്നതാണ്.

-> സ്റ്റോപ്പ് മെമ്മോ നൽകുന്നതിന് നിയന്ത്രണം, ജില്ലാ മെഡിക്കൽ ഓഫീസറുടെ അനുമതി മെഡിക്കൽ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് മാത്രമായി പരിമിതപ്പെടുത്തൽ, ലൈസൻസുകൾക്ക് അഞ്ചു വർഷത്തെ കാലാവധി, ലൈസൻസുകളുടെ പേര് സംരംഭ സൗഹൃദമാക്കൽ, ഏകീകൃത അപേക്ഷ ഫോറം കൊണ്ടുവരൽ, സംയുക്ത പരിശോധന രീതികൾ ഉണ്ടാക്കൽ, ലൈസൻസ് കൊടുക്കുന്നതിന് കീഴ് ഉദ്യോഗസ്ഥരെ ചുമതലപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള അധികാരം നൽകൽ, അങ്ങനെ നിരവധി ആയിട്ടുള്ള പരിഷ്കാരങ്ങൾ ലൈസൻസ് സമ്പ്രദായവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് നിലവിലുണ്ട്. ഈ സൗകര്യങ്ങൾ പുതു സംരംഭകർക്ക് പൂർണ്ണമായ തോതിൽ ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ കഴിയും. ബന്ധപ്പെട്ട ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങളിൽ/ താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസുകളിൽ/ ബ്ലോക്ക് വ്യവസായ വികസന ഓഫീസുകളിൽ നിന്നും നേരിട്ട് സൗജന്യമായി

ഈ സൗകര്യങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ ആകും. സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിന് ആവശ്യമായ കൈത്താങ്ങ് സഹായങ്ങളും ഈ ഓഫീസുകളിൽ നിന്നും ലഭിക്കും.

5-വീടുകളെ പരിക്ഷണശാലകൾ ആക്കുക.

സംരംഭത്തിന്റെ തുടക്കം വീടുകളിൽ നിന്നും ആകട്ടെ. പുതുസംരംഭകർ വലിയ കെട്ടിടങ്ങൾ അന്വേഷിച്ച് നടക്കാതെ പരമാവധി ഭവനങ്ങളിൽ തന്നെ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ ശ്രമിക്കുക. കൂടുതൽ ടെൻഷൻ ഇല്ലാതെ വളരെ പെട്ടെന്ന് തന്നെ സംരംഭരംഗത്ത് ചുടൂറപ്പിക്കാൻ ഈ സാഹചര്യം സഹായിക്കും. ഒരു വീട്ടിൽ ഒരു വ്യവസായം എന്നത് കാലഘട്ടത്തിന് അനുയോജ്യമായ മുദ്രാവാക്യമാണ്. എല്ലാ സംരംഭങ്ങളും ഭവനങ്ങളിൽ തന്നെ തുടങ്ങാൻ കഴിയണമെന്നില്ല. എന്നാലും പരമാവധി അങ്ങനെ ചെയ്യാൻ ശ്രമിക്കണം. ഭയാശങ്കകൾ ലഘൂകരിക്കുവാൻ ഇതുകൊണ്ട് സാധിക്കും. വീട്ടിലെ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ഇതിനായി ഉപയോഗപ്പെടുത്താം. കാർഷിക ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ സംരംഭങ്ങൾ, ഗാർമെന്റ് യൂണിറ്റുകൾ, മത്സ്യകൃഷി, മത്സ്യ - മാംസ സംസ്കരണം, ലൈറ്റ് എൻജിനീയറിങ്, പേപ്പർ / ചണം / തുണി അധിഷ്ഠിത സംരംഭങ്ങൾ, വാടക കേന്ദ്രങ്ങൾ, ലോൺട്രി സർവീസുകൾ, ഫർണിച്ചറുകൾ എന്നിവയെല്ലാം തന്നെ വീടുകളിൽ നിർമ്മിച്ച വിപണനം ചെയ്യാൻ കഴിയും. നിരവധി ആയിട്ടുള്ള രുചികരമായ Ready to Eat വിഭവങ്ങളും വീടുകളിൽ തന്നെ ഉണ്ടാക്കി വിൽക്കാൻ കഴിയും.

>> ഹാൻഡ് മെയ്ഡ് ഉത്പന്നങ്ങൾക്കും ഹോം മെയ്ഡ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കും വിദേശ വിപണിയിൽ പോലും വലിയ സ്വീകാര്യതയുണ്ട്.

>> സംരംഭത്തിന്റെ പുരോഗതിക്ക് അനുസരിച്ച് ഫാക്ടറികളിലേക്ക് മാറ്റി പ്രവർത്തിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യാം.

>> ഒരുവേള പരാജയപ്പെടുന്ന ഒരു സാഹചര്യം ഉണ്ടായാൽ സംരംഭകന്റെ നിത്യജീവിതത്തെ അത് കാര്യമായി ബാധിക്കുകയില്ല.

>> ഇങ്ങനെ ചെയ്യുമ്പോൾ സംരംഭങ്ങളുടെ മേൽനോട്ടം വളരെ എളുപ്പമായിരിക്കും

>> കുടുംബാംഗങ്ങളുടെ ഒഴിവുസമയവും പരമാവധി ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ കഴിയും.

>> ഉൽപാദന ചെലവ് വലിയതോതിൽ കുറയ്ക്കുവാൻ ഭവനങ്ങളിൽ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നത് സഹായിക്കും.

6 - ലാഭം ആകണം ലക്ഷ്യം.

എന്തിനുവേണ്ടിയാണ് സംരംഭം ചെയ്യുന്നതെന്ന് പൊതുസംരംഭകർക്ക് ആശങ്കയുണ്ടാകും. ഏതൊരു

8 Tips



പദ്ധതിയുടെയും ലക്ഷ്യം മനസ്സിലാക്കാതെ പ്രവർത്തിച്ചാൽ എന്ത് സംഭവിക്കും എന്ന് നമുക്കറിയാം. ചെറിയ മുതൽ മുടക്കോടെയാണ് തൊഴിൽ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നത് എങ്കിലും ലക്ഷ്യം ലഭിക്കാതെ തന്നെ ആയിരിക്കണം. മറിച്ചുള്ള ചിന്തകൾക്ക് സംരംഭ മേഖലയിൽ പ്രസക്തിയില്ല. കാരണങ്ങൾ പലതാണ്.

- > സംരംഭത്തിന്റെ നിലനിൽപ്പിനും വിജയത്തിനും ലാഭം കൂടിയേ തീരൂ.
- > സ്ഥാപനത്തിൽ കൂടുതൽ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നതിനും വികസിപ്പിക്കുന്നതിനും ലാഭം വേണം.
- > സംരംഭകന്റെ വേതനമാണ് ലാഭം. ഇതാണ് പുനർ നിക്ഷേപമായി രൂപപ്പെടുന്നത്
- > ലാഭം ഉണ്ടാക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളെ മാത്രമേ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളും ഇതര സ്ഥാപനങ്ങളും അംഗീകരിക്കുകയുള്ളൂ.
- > ലാഭമാണ് പുനർനിക്ഷേപമായി രൂപപ്പെടുന്നത്. അങ്ങനെയാണ് സംരംഭങ്ങൾ ഘട്ടം ഘട്ടമായി വികസിച്ചു മുന്നോട്ടുപോകുന്നതും.
- > പക്ഷേ ലാഭം നിലനിൽക്കുന്നതും, മത്സരാധിഷ്ഠിതവും ആയിരിക്കണം.

7 – വിപണിക്ക് അതിർവരമ്പുകൾ ഉണ്ടാക്കരുത്

ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ വളർച്ച അതിന്റെ വിപണിയെ ആശ്രയിച്ചാണ് ഇരിക്കുന്നത് എന്ന് എല്ലാവർക്കും അറിയാം. എത്രമാത്രം കൂടുതൽ ഏരിയകൾ കവർ ചെയ്യാൻ കഴിയുമോ അത്രമാത്രം ഉപയോഗപ്പെടുത്തണം. ഇതിനു പല ടെക്നിക്കുകളും ഉപയോഗിക്കാം. വിതരണക്കാർ വഴിയും ഓൺലൈൻ വഴിയും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കാം. ഓൺലൈൻ

മേഖല അതിവേഗം വളർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന വിപണന മേഖലയാണ്. ഈ സൗകര്യം പരമാവധി ഉപയോഗപ്പെടുത്തണം.

- >> കയറ്റുമതിക്കുള്ള നടപടികളും ഇപ്പോൾ ലളിതമാക്കിയിട്ടുണ്ട്. നേരിട്ട് കയറ്റുമതി ചെയ്യാൻ കഴിയാത്ത സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഔട്ട്സോഴ്സ് ചെയ്യുന്ന രീതികളും പരിശോധിക്കാവുന്നതാണ്.
- >> വിപണനത്തിന് പുതിയ മേഖലകൾ കണ്ടെത്തുവോഴാണ് സ്ഥാപനം വളരുന്നത്. ഇവിടെ പരിധികൾ നിശ്ചയിക്കാൻ പാടില്ല.
- >> സമൂഹമാധ്യമങ്ങൾ വഴി ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തെയും സേവനത്തെയും സ്ഥാപനത്തെയും ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ ലക്ഷക്കണക്കിന് ആളുകളിലേക്ക് എത്തിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന ഒരു മേഖലയാണ് ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ്. ഈ മേഖലയെ ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ തുടക്കം മുതലേ ശ്രദ്ധിക്കണം.
- >> ഇന്ന് വിപണിയിൽ ശോഭിച്ചു നിൽക്കുന്ന ആമസോൺ, ഫ്ലിപ്പ്കാർട്ട്, മിഷോ തുടങ്ങിയ സംവിധാനങ്ങൾ വഴിയും ചെറു സംരംഭകരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കുന്നതിനുള്ള സൗകര്യങ്ങളുണ്ട്. അത്തരം സൗകര്യങ്ങളും ബാധകമായ രീതിയിൽ ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ ശ്രമിക്കണം.

8– സാങ്കേതികവിദ്യയും മെഷീനറികളും വാങ്ങുമ്പോൾ ജാഗ്രത പുലർത്തണം.

പുതുസംരംഭകർ തുടക്കം മുതൽ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട ഒരു പ്രധാന കാര്യമാണ് നൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യകളും അവയുടെ പ്രയോഗവും. സംരംഭത്തിന് ആവശ്യമായ മെഷീനറിയും ഉപകരണങ്ങളും വാങ്ങുമ്പോൾ വലിയ ജാഗ്രത കാണിക്കണം. ഡൽഹി ആസ്ഥാനമായുള്ള ഒരു കമ്പനി പരസ്യം ചെയ്തത്

ഞങ്ങൾ പേപ്പർ പ്ലേറ്റ് നിർമ്മിക്കുന്ന മെഷിനറികളും അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും സപ്ലൈ ചെയ്യും. പ്ലേറ്റുകൾ ഞങ്ങൾ തിരിച്ചെടുക്കും എന്നാണ്. ഇത് പ്രകാരം പണമടച്ച സംരംഭകർ കൃഷ്ണത്തിലായി. ഉൽപ്പന്നം തിരിച്ചെടുത്തില്ല എന്നുമാത്രമല്ല മെഷിനറി നന്നായി പ്രവർത്തിപ്പിക്കാൻ സാധിക്കുന്നുമില്ല. പിന്നീട് ഇവരുമായി ബന്ധപ്പെടാനും സാധിക്കുന്നില്ല. ഇങ്ങനെ നിരവധി സംഭവങ്ങൾ ഉണ്ടായിട്ടുണ്ട്.

- >> ഏറ്റവും നൂതനമായ സാങ്കേതികവിദ്യ വേണം പുതുസംരംഭകർ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ.
- >> തൊഴിലാളികളെ കുറയ്ക്കുന്നതും, ഉൽപന്നത്തിൽ ഐക്യമുണ്ടാക്കുന്നതും, താരതമ്യേന ചിലവ് കുറഞ്ഞതും ആയ സാങ്കേതികവിദ്യകൾ വേണം സ്വീകരിക്കുവാൻ.
- >> ഉല്പാദന ചെലവ് കുറയ്ക്കുവാൻ കഴിയുന്ന സാങ്കേതികവിദ്യകൾ തുടക്കം മുതലേ സ്വീകരിക്കണം.
- >> സ്ഥാപനത്തിന്റെ ആവശ്യകത കൃത്യമായി വിലയിരുത്തി വേണം മെഷിനറികൾ ഓർഡർ ചെയ്യുവാൻ. നമ്മുടെ സംരംഭത്തിന് അനുയോജ്യമായ ആധുനിക മിഷനറികൾ മാത്രമാണ് തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത്.
- >> മുന്നോ അതിൽ കൂടുതലോ മെഷിനറി സ്ഥാപനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് മെഷിനറിയുടെ പ്രവർത്തനം, നിർമ്മാണത്തിന് ഉപയോഗിച്ചിട്ടുള്ള സാമഗ്രികൾ, വിലപനാനന്തര സേവനം, വില എന്നിവ വിലയിരുത്തണം. എന്നിട്ട് വേണം മെഷിനറിയുടെ കാര്യത്തിൽ തീരുമാനമെടുക്കാൻ
- >> ഇത്തരം മെഷിനറികൾ സപ്ലൈ ചെയ്തിരിക്കുന്ന മറ്റ് യൂണിറ്റുകൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ അവയുടെ പ്രവർത്തനം നേരിട്ട് കാണുവാൻ മെഷിനറി നിർമാതാക്കളോട് ആവശ്യപ്പെടാവുന്നതാണ്.
- >> വലിയ തുകകൾ അഡ്വാൻസായി നൽകരുത്.
- >> മെഷിനറിയുടെ കൊട്ടേഷനിൽ വില കൂടുതൽ കാണിച്ച് വായ്പയ്ക്ക് അപേക്ഷിക്കുന്നവരും ഉണ്ട്. അത് വലിയ നഷ്ടം മാത്രമേ അപേക്ഷകന് ഉണ്ടാക്കുകയുള്ളൂ.
- >> ട്രാൻസ്പോർട്ടേഷൻ, ഇൻസ്റ്റലേഷൻ, ട്രയൽ റൺ എന്നിവ കൂടി ക്വട്ടേഷനിൽ ഉൾപ്പെടുത്താൻ ശ്രദ്ധിക്കണം.
- >> പഴയ മെഷിനറികൾ പരമാവധി ഒഴിവാക്കുന്നതായിരിക്കും നല്ലത്. ഇവയ്ക്ക് വായ്പയോ സബ്സിഡിയോ മറ്റ് സൗകര്യങ്ങളോ ലഭിക്കുകയുമില്ല.

9 – പങ്കാളികളെ നിശ്ചയിക്കുമ്പോൾ ശ്രദ്ധ വേണം

ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുമ്പോൾ പലപ്പോഴും പങ്കാളികളെ ചേർക്കേണ്ടതായി വന്നേക്കാം. ഇത്തരം ഒഴിവാക്കാൻ പറ്റാത്ത സാഹചര്യത്തിൽ വേണ്ട മുൻകരുതലുകൾ എടുത്തിരിക്കണം.

ഇക്കാര്യം വേണ്ടത്ര ശ്രദ്ധിക്കാത്തത് കൊണ്ട് മാത്രം പരാജയപ്പെടുന്നതിനും കാരണമാകുന്ന നിരവധി സംഭവങ്ങൾ മുന്നിലുണ്ട്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഒരു സംരംഭം പങ്കാളിത്ത വ്യവസ്ഥയിൽ തുടങ്ങണം എന്ന് ആഗ്രഹിക്കുകയാണ് എങ്കിൽ ഇനി പറയുന്ന കാര്യങ്ങളിൽ മുൻകരുതലുകൾ എടുത്തിരിക്കണം.

- >> പങ്കാളി എത്രമാത്രം വിശ്വസ്തനാണ് എന്ന കാര്യം പരിശോധിക്കണം
- >> പങ്കാളിത്ത വ്യവസ്ഥകൾ വളരെ കൃത്യമായി തന്നെ രേഖപ്പെടുത്തുകയും അത് രജിസ്റ്റർ ചെയ്തു വാങ്ങുകയും വേണം
- >> ഒരു പങ്കാളിയെ തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ അദ്ദേഹത്തിൽ നിന്നും ഈ സ്ഥാപനത്തിന് ഗുണകരമായ എന്തെല്ലാം കാര്യങ്ങൾ ലഭിക്കും എന്ന് ചിന്തിക്കണം. ഫണ്ടിംഗ്, മാർക്കറ്റിംഗ്, ടെക്നോളജി, ഉല്പാദനം, വിതരണം തുടങ്ങി ഏതെല്ലാം മേഖലകളിലാണ് പങ്കാളിയെ ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ കഴിയുക എന്ന് ആലോചിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഈ മേഖലയിൽ ഒന്നും തന്നെ ക്രിയാത്മകമായ സംഭാവനകൾ നൽകാൻ കഴിയുന്നില്ല എങ്കിൽ അത്തരം പങ്കാളികളെ പൂർണ്ണമായും ഒഴിവാക്കേണ്ടതുണ്ട്.

സ്ഥാപനത്തിന്റെ ആവശ്യകത കൃത്യമായി വിലയിരുത്തി വേണം മെഷിനറികൾ ഓർഡർ ചെയ്യുവാൻ. നമ്മുടെ സംരംഭത്തിന് അനുയോജ്യമായ ആധുനിക മിഷനറികൾ മാത്രമാണ് തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത്.

- >> ബന്ധുവായതിനാലും ഫ്രണ്ട് ആയതിനാലും പങ്കാളികൾ ആക്കുന്ന സ്ഥിതി ഉണ്ടാകരുത്.
- >> ഒരു സംരംഭം ചെയ്യുമ്പോൾ അത് ലാഭകരമായാൽ തനിക്ക് ഗുണപ്പെടും എന്നും നഷ്ടം വന്നാൽ തന്നെ ബാധിക്കും എന്നുമുള്ള ഉത്തമവിശ്വാസം ഉണ്ടെങ്കിലേ ആ സംരംഭം വിജയിക്കൂ.



10 – വൈവിധ്യവൽക്കരണം കൊണ്ടുവരണം.

എക്കാലത്തും ഒരുപോലെ ശോഭിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾ ഉണ്ടാകണമെന്നില്ല. ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങി കഴിഞ്ഞാൽ വിപണിയിലെ മാറ്റത്തിനനുസരിച്ച് പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ കുറിച്ച് ചിന്തിക്കണം.

- >> സ്ഥാപനം വിപുലീകരിക്കുന്നതിനും ആധുനികവൽക്കരിക്കുന്നതിനും വൈവിധ്യവൽക്കരിക്കുന്നതിനും വലിയ പ്രാധാന്യം നൽകണം.
- >> ഈ കാര്യം തുടക്കം മുതലേ ശ്രദ്ധിക്കണം. വിജയിച്ചു നിൽക്കുന്ന പല വ്യവസായികളെയും പഠിക്കാൻ ശ്രമിച്ചാൽ ഇതിന്റെ ആവശ്യകത ബോധ്യപ്പെടും.
- >> ഉദാഹരണത്തിന് ഉജാല എന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിലൂടെ കടന്നുവന്ന ജ്യോതി ലാബോറട്ടറീസ് അതിൽ തന്നെ നിന്നിരുന്നു എങ്കിൽ ഇന്ന് എവിടെയെത്തുമായിരുന്നു ? ഓരോ സമയത്തും പുതിയ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ ഇറക്കിക്കൊണ്ട് വേണം സംരംഭത്തെ മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ. ജ്യോതി ലാബോറട്ടറീസ് ഇന്ന് എത്രയോ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉണ്ട് !
- >> സ്ഥാപനം പുരോഗമിക്കണമെങ്കിൽ വൈവിധ്യവൽക്കരണം അനിവാര്യമാണ്.
- >> ഉല്പാദന/ വിതരണ / വിപണന രീതികൾ എല്ലാം തന്നെ കാലഘട്ടത്തിനനുസരിച്ച് മാറ്റണം.
- >> പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ആയ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ്, മെഷീൻ ലേണിംഗ്, റോബോട്ടിക് ആപ്ലൈൻസസ് തുടങ്ങിയവയെ ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്താനും ശ്രമിക്കണം.

- >> ഇതിന് ദേശീയ അന്തർദേശീയ പ്രദർശന പരിപാടികളിൽ പങ്കെടുക്കുന്നത് വലിയ ഗുണം ചെയ്യും. കേന്ദ്രസർക്കാരിന്റെ സബ്സിഡി ആനുകൂല്യങ്ങൾ പോലും പ്രദർശന മേളകളിൽ പങ്കെടുക്കുന്നതിന് ഇപ്പോൾ ലഭ്യമാണ്.
- >> സർക്കാരിന്റെയും സർക്കാർ ഏജൻസികളുടെയും നിയന്ത്രണത്തിലുള്ള വ്യവസായ പാർക്കുകൾ, ഷെഡുകൾ എന്നിവയിൽ സംരംഭം തുടങ്ങാൻ കഴിഞ്ഞാൽ അതും വലിയ ഗുണകരമായിരിക്കും. ഇപ്പോൾ അതിനുള്ള അവസരങ്ങൾ ധാരാളമുണ്ട്. പുതു സംരംഭകർ അതുകൂടി ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ ശ്രദ്ധിക്കണം.

കേരളത്തിലെ മാറിയ സാഹചര്യത്തിൽ സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട വ്യവസായ രംഗത്ത് മികച്ച അവസരങ്ങളാണ് ഉള്ളത്. മലയാളികൾ ഇക്കാര്യങ്ങൾ മനസ്സിൽ വച്ചുകൊണ്ട് വേണം സംരംഭങ്ങൾ പ്ലാൻ ചെയ്യുവാൻ. തന്റെ മനസ്സിലുള്ള ആശയത്തിന് ബിസിനസ് സാധ്യതയുണ്ടോ എന്ന് പരിശോധിക്കുന്നതിന് ടെക്നോളജി ഇൻകുബേഷൻ സെന്ററുകളുടെ സേവനവും ഉപയോഗപ്പെടുത്താം. മലയാളികളുടെ പ്രത്യേകിച്ച് യുവാക്കളുടെ നൈപുണ്യവും, മനസ്സും സംരംഭ വികസനത്തിനു കൂടി പര്യാപ്തമാകട്ടെ.

സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ



ബൈജു നെടുങ്കേരി

പാവയ്ക്ക ഡീഹൈഡ്രേഷൻ ചെയ്ത് കൊണ്ടാട്ടം നിർമ്മിക്കാം

വിഴിഞ്ഞം അന്താരാഷ്ട്ര തുറമുഖം പ്രവർത്തന സജ്ജമായതോടെ കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള കാർഷിക വിളകളുടെയും, മൂല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നങ്ങളുടെയും കയറ്റുമതിയ്ക്ക് വലിയ സാധ്യത തുറന്നിരിക്കുകയാണ്. കേരളത്തിന്റെ തനത് വിളവുകൾ ദീർഘകാലം കേടുകൂടാതെ സൂക്ഷിക്കുന്നതിനും അവ സംസ്കരിക്കുന്നതിനുമുള്ള അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളും സാങ്കേതിക വിദ്യകളും ആർജ്ജിക്കുന്നതിനുള്ള അവസരങ്ങളും ഇപ്പോൾ ലഭ്യമാണ്. സംസ്ഥാനത്ത് കാർഷിക മൂല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നങ്ങളുടെ സംസ്കരണത്തിന് 75% വരെ സബ്സിഡി ലഭിക്കുന്ന വായ്പ പദ്ധതികൾ നിലവിലുണ്ട്. ലൈസൻസിംഗ് നടപടിക്രമങ്ങൾ ഏകജാലക സംവിധാനത്തിലൂടെ സുഗമമായി പൂർത്തീകരിക്കാം.

കേരളത്തിൽ ധാരാളമായി കൃഷി ചെയ്യുന്ന വിളയാണ് പാവയ്ക്ക. തമിഴ്നാട്ടിൽ നിന്നും പാവയ്ക്ക കേരളത്തിലേയ്ക്ക് എല്ലാ ദിവസവും എത്തുന്നുണ്ട്. വേഗത്തിൽ കേടായി പോകുന്ന കാർഷിക വിളയാണ് പാവയ്ക്ക. പാവയ്ക്ക ഡീഹൈഡ്രേറ്റ് ചെയ്ത് നിർമ്മിക്കുന്ന കൊണ്ടാട്ട



ത്തിന് കേരളത്തിലും അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളിലും വിദേശത്തും വലിയ വിപണിയുണ്ട്.

പാവയ്ക്ക കൊണ്ടാട്ടം - സാധ്യതകൾ

കേരളത്തിൽ എല്ലാ സമയത്തും ലഭിക്കുന്ന വിളയാണ് പാവയ്ക്ക. വിലപനയ്ക്ക് ഒരു ദിവസം വൈകിയാൽ പോലും പാവയ്ക്കയിൽ മഞ്ഞനിറം വരും. ഇത്തരം പാവയ്ക്ക പിന്നീട് വിൽക്കാൻ കഴിയില്ല. കൂടാതെ വിളവെടുക്കുന്ന സമയത്ത് വലിപ്പം കുറഞ്ഞ പാവയ്ക്കകളും ലഭിക്കും. ഇവയെല്ലാം കൊണ്ടാട്ടത്തിന് ഉപയോഗപ്പെടുത്താം.

ചെറിയ മുതൽമുടക്കിൽ ഒരു ഡീഹൈഡ്രേഷൻ യന്ത്രം സ്ഥാപിച്ച് കൊണ്ടാട്ടത്തിന്റെ നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കാം. ഇതേ യന്ത്രത്തിൽ തന്നെ സീസണിൽ ലഭിക്കുന്ന പഴങ്ങളും പച്ചക്കറികളും ഡീഹൈഡ്രേറ്റ് ചെയ്ത് എടുക്കാം.

കേരളത്തിൽ പലയിടത്തും സംഘടിത പാവയ്ക്ക കൃഷി ഇപ്പോഴും നടന്നു വരുന്നുണ്ട്. കേരള-തമിഴ്നാട് അതിർത്തി ഗ്രാമങ്ങളിലും പാവയ്ക്ക കൃഷി ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ചുരുക്കി പറഞ്ഞാൽ അസംസ്കൃത വസ്തു സുലഭമായി ലഭിക്കും.

ചെറിയ മുതൽമുടക്കിൽ ഒരു ഡീഹൈഡ്രേഷൻ യന്ത്രം സ്ഥാപിച്ച് കൊണ്ടാട്ടത്തിന്റെ നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കാം. ഇതേ യന്ത്രത്തിൽ തന്നെ സീസണിൽ ലഭിക്കുന്ന പഴങ്ങളും പച്ചക്കറികളും ഡീഹൈഡ്രേറ്റ് ചെയ്ത് എടുക്കാം.



മാർക്കറ്റ്

കേരളത്തിൽ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റിലും പഴം, പച്ചക്കറി വില്പന കേന്ദ്രങ്ങളിലും പലചരക്ക് കടകളിലുമെല്ലാം പാവയ്ക്ക കൊണ്ടാട്ടം വില്ക്കുന്നുണ്ട്. ചെറിയ പാവയ്ക്കുകളാക്കി നേരിട്ട് വില്പന കേന്ദ്രങ്ങളിൽ എത്തിക്കാം. കൂടാതെ കൊണ്ടാട്ടം ഹോൾസെയിലായി വാങ്ങുന്ന വിതരണക്കാരാണ്. ഒരു കിലോ പാവയ്ക്കുകളിലാണ് മൊത്ത കച്ചവടക്കാർക്ക് നല്കുന്നത്. ബോർഡ് ഐറ്റം റീപായ്ക്ക് ചെയ്ത് വില്ക്കുന്ന ചെറിയ സംരംഭകരും കൊണ്ടാട്ടം ബൾക്കായി വാങ്ങും. കൂടാതെ അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളിലേക്കും വിദേശ രാജ്യങ്ങളിലേക്കും എക്സ്പോർട്ടിനും സാധ്യതയുണ്ട്. കൂടുതൽ അളവിൽ നിർമ്മിക്കുമ്പോൾ ഓൺലൈൻ അടക്കം മുകളിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന എല്ലാ വിപണന സാധ്യതകളും പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ സാധിക്കും. നാടൻ പാവയ്ക്കയിൽ നിന്ന് നിർമ്മിക്കുന്ന കൊണ്ടാട്ടത്തിന് ഇപ്പോൾ തന്നെ വൻതോതിൽ ഉള്ള വ്യാപാര അന്വേഷണങ്ങൾ നിലവിലുണ്ട്.

നിർമ്മാണരീതി

പാവയ്ക്ക ശേഖരിച്ച് കഴുകി വൃത്തിയാക്കി എടുക്കും. തുടർന്ന് ചെറിയ സ്റ്റെസുകളായി മുറിച്ചെടുക്കും. ബ്ലാഞ്ചിംഗ് നടത്തിയതിന് ശേഷം ഉപ്പ് ലായനിയിൽ ഓസ്മറിക് ഡീഹൈഡ്രേഷൻ വിധേയമാക്കും. തുടർന്ന് ഹീറ്റ് പമ്പ് ഡീഹൈഡ്രേറ്ററിൽ ഉണക്കി എടുത്ത് വാക്വം ചെയ്ത് വിപണിയിൽ





എത്തിക്കാം. നൂതന ഡീഹൈഡ്രേറ്ററുകളിൽ ഉണക്കി എടുക്കുമ്പോൾ കളറും രുചിയും നിലനിൽക്കും. കുറഞ്ഞ വൈദ്യുതി ചിലവിൽ ഉണക്കി എടുക്കുന്നതിനും സാധിക്കും.

മൂലധന നിക്ഷേപം

- 1 ഹീറ്റ് പമ്പ് ഡീഹൈഡ്രേറ്റർ - 1,30,000
- 2 ബ്ലേസിംഗ് യന്ത്രം - 30,000
- 3 പായ്ക്കിങ് & സീലിംഗ് യന്ത്രം - 29,000
- 4 ഇതര സംവിധാനങ്ങൾ - 10,000
- ആകെ 1,99,000**

(പ്രവർത്തന വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

(പ്രതിദിനം 100 kg കൊണ്ടാട്ടം നിർമ്മിക്കുന്നതിന് ചിലവ്

- 1 പാവയ്ക്ക 300 kg - 9000
- 2 വേതനം - 1000
- 3 വൈദ്യുതി ചാർജ്ജ് & ഇതര ചിലവുകൾ - 1500
- ആകെ - 11,500

വരവ്

(പ്രതിദിനം 100 kg കൊണ്ടാട്ടം വിറ്റഴിക്കുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്.)

300.00 x 100 kg 30,000

ലാഭം

- വരവ് - 30,000
- ചിലവ് - 11,500
- ലാഭം - 18,500

യന്ത്രങ്ങൾ, പരിശീലനം

പാവയ്ക്ക കൊണ്ടാട്ടം നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള പരിശീലനവും യന്ത്രങ്ങളും അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും - 0485-2999990

ലൈസൻസ്, സബ്സിഡി

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ, ഫുഡ് സേഫ്റ്റി ലൈസൻസ്, കെ-സിഫ്റ്റ് എന്നിവ നേടി സംരംഭം ആരംഭിക്കാം. മൂലധന നിക്ഷേപത്തിന് ആനുപാതികമായി സബ്സിഡിയും ലഭിക്കും.



ഇന്ദു കെ പി

ഇന്റീരിയർ ഡിസൈനിംഗിലെ 'സൗമ്യ' സാന്നിധ്യം

അധികം സ്ത്രീകൾ കൈവെയ്ക്കാത്ത മേഖലയാണ് കെട്ടിടങ്ങളുടെ ഇന്റീരിയർ ഡിസൈനിംഗ്. അവിടെ സ്വന്തമായൊരിടം കണ്ടെത്തുകയെന്നത് അത്ര എളുപ്പവുമല്ല. എന്നാൽ അത്തരം ഒരു സ്ഥാനത്ത് എത്തി വിശ്വസ്തതയോടെ മുന്നേറുകയാണ് സൗമ്യ ജിതിൻ എന്ന തൃശൂർക്കാരി. ഒരു വീടോ, ഓഫീസോ വെറു ചുവരുകളും മേൽക്കൂരയും മാത്രമല്ല. അത് ഉപയോഗിക്കുന്നവരുടെ സ്വപ്നങ്ങൾ കൂടിയാണ്. ആ സ്വപ്നങ്ങൾക്ക് ആത്മാവും ശരീരവും സൗന്ദര്യവും നൽകുകയാണ് ഇന്റീരിയർ ഡിസൈനേഴ്സ്. നഗരവൽക്കരണവും ആധുനിക ജീവിതശൈലികളും ഇന്റീരിയർ ഡിസൈൻ രംഗത്ത് വലിയ സാധ്യതകളാണ് സൃഷ്ടിച്ചത്. ചുവരുകളുടെ നിറം, ഫർണിച്ചറിന്റെ ക്രമീകരണം, വെളിച്ചം എന്നിവയെല്ലാം ഇന്റീരിയറിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. തൃശൂർ അയ്യന്തോളിലെ 'സ്പെക്ട്ര വെഞ്ചർ' എന്ന സംരംഭത്തിന്റെ ഉടമയാണ് സൗമ്യ.

ഡിഗ്രി പഠനത്തിനു ശേഷം മൾട്ടിനാഷണൽ കമ്പനിയുടെ മാർക്കറ്റിംഗ് വിഭാഗത്തിൽ ജോലിയെടുത്തിരുന്ന സൗമ്യക്ക് സ്വന്തമായൊരു സംരംഭം ആരംഭിക്കണമെന്ന് വലിയ ആഗ്രഹം മുണ്ടായിരുന്നു. ആ ചിന്തയിൽ നിന്നും ഉരുത്തിരിഞ്ഞു വന്നതാണ് സ്പെക്ട്രവെഞ്ചർ. 2009ൽ സംരംഭം ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ഇന്റീരിയർ ജോലികൾക്ക് ആവശ്യമായ മൈക്കയും വിനീറ്റും കിച്ചൺ ആക്സസറീസും പ്ലൈവുഡുമെല്ലാം വില്പന നടത്തുകയാണ് ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ ചെയ്തത്. പിന്നീട് മേഖലയിലെ സാധ്യത മനസ്സിലാക്കി ഇന്റീരിയർ ഡിസൈനിങ് മുഴുവനായി ഏറ്റെടുത്ത് ചെയ്തു





Every Inch Designed With Purpose...



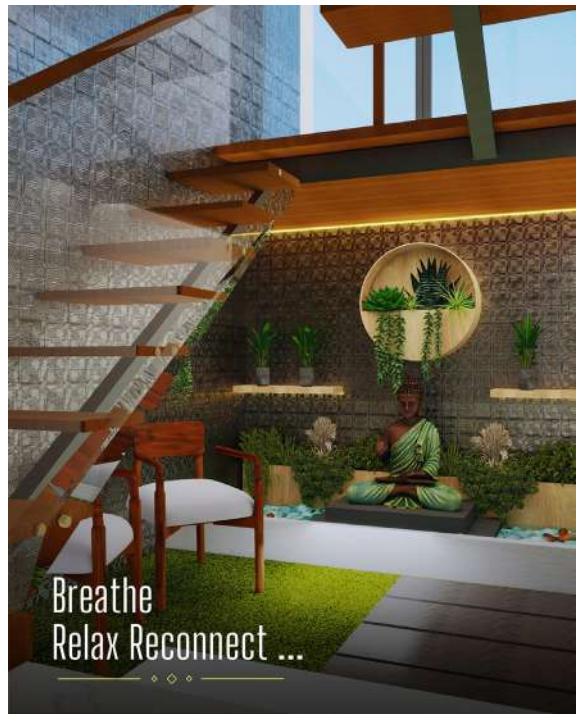
Turn Your Wall Into a Wow Factor...



Designed To Impress, Built for Daily Use...

കൊടുക്കുകയായിരുന്നു. സാധാരണയായി സ്ത്രീകൾ തെരഞ്ഞെടുക്കാൻ മടിക്കുന്ന ഒരു മേഖലയായിരുന്നു ഇന്റീരിയർ ഡിസൈനിങ്ങ്. തുടക്കത്തിൽ അതിന്റെ പ്രശ്നങ്ങൾ ധാരാളം അനുഭവിക്കേണ്ടിവന്നിട്ടുണ്ടെന്ന് സൗമ്യ പറയുന്നു. എന്നാൽ ഓരോ പ്രൊജക്ടുകളും പുതിയ പരീക്ഷണങ്ങളും പഠനവുമായി മാറി. അനുഭവങ്ങളിലൂടെ വളർന്നയാത്രയാണ് സ്പെക്രൂ വെഞ്ചർ എന്ന സംരംഭത്തിന്റേത്. സാമ്പത്തിക വിജയത്തിനപ്പുറം ഉപഭോക്താക്കൾക്കുണ്ടാവുന്ന സംതൃപ്തിയാണ് തന്റെ മുന്നോട്ടുള്ള യാത്രയുടെ ഊർജ്ജമെന്ന് ഇവർ പറയുന്നു. അനുഭവസ്ഥനായ ഒരാൾ സംതൃപ്തിയോടെയും സന്തോഷത്തോടെയും പറയുന്ന വാക്കുകൾ പുതിയ അവസരങ്ങൾ തുറന്നു നൽകുന്നു.

ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുകയും സമയബന്ധിതമായും ഗുണമേന്മയുള്ള വസ്തുക്കൾ ഉപയോഗിച്ചും ബഡ്ജറ്റ് ഫ്രണ്ട് ലിയായി നിർമ്മാണം പൂർത്തീകരിക്കുമ്പോഴാണ് ഇരുകൂട്ടർക്കും സംതൃപ്തിയും സന്തോഷവും ലഭിക്കുന്നത്. അവരുടെ വിശ്വാസ്യത നേടിയെടുക്കുക എന്നതാണ് വിജയ രഹസ്യമെന്ന് സംരംഭക പറയുന്നു. സോഷ്യൽ മീഡിയയും ഡിജിറ്റൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളും ഉപഭോക്തൃ പങ്കാളിത്തത്തിന് വലിയ പങ്കാണ് വഹിക്കുന്നത്. വീടുകൾ, അപ്പാർട്ട്മെന്റുകൾ, ഷോറൂമുകൾ, ഓഫീസുകൾ എന്നിങ്ങനെ ചെറുതും വലുതുമായ എല്ലാത്തരം ഇന്റീരിയർ ഡിസൈൻ വർക്കുകളും ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തുന്നു. ഫാൾസ് സീലിംഗിനായി ജിപ്സം ബോർഡുകൾ, പ്ലാസ്റ്റർ ഓഫ് പാരീസ്, ജിഐ/അലൂമിനിയം എന്നിവയാണ് പ്രധാനമായും ഉപയോഗിക്കുന്നത്. എൽഇഡി ലൈറ്റുകൾ, കോവ് ലൈറ്റുകൾ, സ്പോട്ട് ലൈറ്റുകൾ എന്നിവയെല്ലാം



Breathe Relax Reconnect ...

സീലിംഗിന്റെ ഭംഗി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു. ചുമരുകൾക്ക് ഭംഗി നൽകുന്നതിന് പെയിന്റുകളും പാനലുകളും ഉപയോഗിക്കുന്നു. അതിനായി എമൽഷൻ പെയിന്റ്, ടെക്സ്ചർ പെയിന്റ്, വാൾപേപ്പറുകൾ, ത്രീഡി പാനലുകൾ, വുഡൻ പാനലുകൾ, പിവിസി പാനലുകൾ എന്നിവയെല്ലാം ഉപയോഗിക്കുന്നു. വാൾഡ്രോബുകൾ, ബെഡ് ബാക്ക്പാനൽ, സ്റ്റൈഡിംഗ് ഡോറുകൾ, പെൻഡന്റ് ലൈറ്റുകൾ, എന്നിവയെല്ലാം ക്ലെയിന്റിന്റെ ഇഷ്ടങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് ഗുണമേന്മയുള്ള മെറ്റീരിയലുകൾ ഉപയോഗിച്ച് നിർമ്മിച്ചു കൊടുക്കുന്നു.



ഇന്റീരിയർ ഡിസൈനിംഗിന് ആവശ്യമായ മെറ്റീരിയലുകൾ കണ്ണൂരിൽ നിന്നാണ് കൂടുതൽ പർച്ചേസ് ചെയ്യുന്നത്. കൂടാതെ ഡൽഹി, മുംബൈ, ഗുജറാത്ത് എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നും സാധനങ്ങൾ എത്തിക്കാറുണ്ട്. മെറ്റീരിയലുകളുടെ തെരഞ്ഞെടുപ്പിൽ ഉപഭോക്താവിന്റെ ഇഷ്ടങ്ങൾക്ക് തന്നെയാണ് പ്രാധാന്യം നൽകുന്നതെന്ന് സൗമ്യ ജിതിൻ പറയുന്നു. മറ്റേതു മേഖലയും പോലെ നിരവധി പേർ ഈ രംഗത്തുമാണ്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ മത്സരങ്ങൾ നേരിടേണ്ടി വരാറുണ്ട്. കുറഞ്ഞ വിലയിൽ ഗുണമേന്മയില്ലാത്ത വസ്തുക്കൾ ഉപയോഗിച്ച് ഉപഭോക്താക്കളെ കബളിപ്പിക്കാൻ വളരെ എളുപ്പമാണ്. ഒറിജിനലിനെ വെല്ലുന്ന അപരൻമാർ ധാരാളം വിപണിയിലുണ്ട്. പ്രൊജക്ട് എഗ്രിമെന്റ് എടുത്തതിനു ശേഷം അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾക്കുണ്ടാവുന്ന വില വർദ്ധനവ് സാരമായി ബാധിക്കാറുണ്ടെന്ന് സംരംഭക പറയുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്നെ കൃത്യമായ പ്ലാനിങ്ങ് അത്യാവശ്യമാണെന്നും കൂട്ടി ചേർക്കുന്നു. തൊഴിലാളികളെ കൃത്യസമയത്ത് ലഭിക്കാത്തതും വലിയ വെല്ലുവിളിയാണ്.

അമ്പതിനു മുകളിൽ ജോലിക്കാരാണ് സംരംഭത്തിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നത്. മാർക്കറ്റിങ്ങ്, ഡിസൈനിംഗ്, പ്രൊജക്ട് സൂപ്പർവൈസർ, മെറ്റീരിയൽ കോർഡിനേറ്റർ, സൈറ്റ് സൂപ്പർവൈസർ, അക്കൗണ്ടന്റ്, എസ്റ്റിമേറ്റേഷൻ, മറ്റു തൊഴിലാളികൾ എന്നിങ്ങനെ വിവിധ വിഭാഗങ്ങളിലായി ഇവർ ജോലി ചെയ്യുന്നു. രണ്ട് വർഷമായി 'സ്വപ്ന കൺസ്ട്രക്ഷൻ' എന്ന പേരിൽ കൺസ്ട്രക്ഷൻ ഫീൽഡിലും സജീവമാണ്. ഭർത്താവ് ജിതിൻ സുരേഷ് എല്ലാ പിന്തുണയും നൽകി കൂടെ തന്നെയുണ്ട്. ബി ആർക്ക് വിദ്യാർത്ഥിനിയായ ആദിത്യ കൃഷ്ണയും ഭവതാം ക്ലാസുകാരി അനന്യ കൃഷ്ണയുമാണ് മക്കൾ.





ആശയങ്ങൾ ഏങ്ങനെ സംരംഭങ്ങൾ ആക്കാം

[HOW IDEA TURNING INTO AN ENTERPRISE?]

ആശയങ്ങളെ സംരംഭങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്നത് നിർണ്ണയിക്കുന്നത് അനവധി ഘടകങ്ങളാണ്. വ്യക്തിപരവും (Personal), സാമ്പത്തികവും (Economic), പാരിസ്ഥിതികവും (Environment) ആയ സമ്മിശ്ര ഘടകങ്ങളാണ് സംരംഭത്തിന്റെ ആരംഭം നിശ്ചയിക്കുന്നത്. അതിൽ സംരംഭക വൈദഗ്ദ്ധ്യം (Entrepreneurial skills), വിപണി ചോദനം (Market Demand), മൂലധന ലഭ്യത (Access to Capital) മുതലായവയെല്ലാം ഇതിലുൾപ്പെടുന്നു. ആഭ്യന്തരവും ബാഹ്യവുമായ

സംയുക്ത ഘടകങ്ങളാണ് സംരംഭത്തിന്റെ തുടക്കം നിർണ്ണയിക്കുന്നത്. സർക്കാർ നയങ്ങൾ (പരിതഃസ്ഥിതി -Environment) ധനകാര്യ ലഭ്യത (സാമ്പത്തിക -Economic) സംരംഭകന്റെ വൈദഗ്ദ്ധ്യം (വ്യക്തിപരം - Personal) മുതലായ ഘടകങ്ങളെല്ലാം തന്നെ പരസ്പരബന്ധിതമാണ് (Inter Locked). ഒരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിന് മുൻപ് താഴെപ്പറയുന്ന അടിസ്ഥാന ഘടകങ്ങൾ സംരംഭകർ ബോധ്യപ്പെട്ടിരിക്കണം.

1. സംരംഭത്തിന്റെ സ്വഭാവവും തരവും തിരഞ്ഞെടുക്കുക (Selection of Nature and type of Enterprise)

ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിനു മുൻപ് സംരംഭത്തിന്റെ സ്വഭാവവും തരവും തിരഞ്ഞെടുക്കുക. സാധാരണ സംരംഭകർ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നത് ലാഭം കൂടുതൽ നേടാൻ കഴിയുന്നതും റിസ്ക് കുറവുള്ളതുമായ സംരംഭങ്ങൾ ആയിരിക്കും. ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യങ്ങൾ, സാങ്കേതികമായ അറിവ്, സംരംഭകന്റെ താല്പര്യങ്ങൾ എന്നിവയാണ് ഈ തിരഞ്ഞെടുക്കലിനെ സ്വാധീനിക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ.

2. സംരംഭത്തിന്റെ വലുപ്പം (Size of the Firm)

സംരംഭത്തിന്റെ വലുപ്പം അല്ലെങ്കിൽ സ്കെയിൽ എത്രമാത്രമായിരിക്കണമെന്നുള്ളതാണ് ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുമ്പോൾ എടുക്കേണ്ട തീരുമാനം. വൻകിട



സംരംഭമാണോ ചെറുകിട സംരംഭമാണോയെന്നുള്ള തീരുമാനം ആവശ്യമാണ്. വിപണി സാഹചര്യം, ധനകാര്യ ലഭ്യത മുതലായവയെല്ലാം ഈ തീരുമാനത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്ന ഘടകങ്ങളാണ്. നിർദ്ദിഷ്ട ഉൽപ്പന്നത്തിന് അല്ലെങ്കിൽ സേവനത്തിന് ഉയർന്ന ഡിമാൻഡ് നേടാൻ സാധ്യമാകുമെന്നും അതിനാവശ്യമായ ഫണ്ട് കണ്ടെത്താൻ കഴിയുമെന്നും സംരംഭകന് വിശ്വാസമുണ്ടെങ്കിൽ വൻകിട സംരംഭങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ വിപണി സാഹചര്യം അനിശ്ചിതത്വവും ഉയർന്ന റിസ്ക്കും എളുപ്പത്തിൽ ഫണ്ട് കണ്ടെത്താൻ കഴിയാത്ത സാഹചര്യമാണെങ്കിൽ ചെറുകിട സംരംഭങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതാണ് ഉചിതം.

3. സംരംഭത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥാവകാശ രൂപം നിശ്ചയിക്കുക (Choice of Form of ownership)

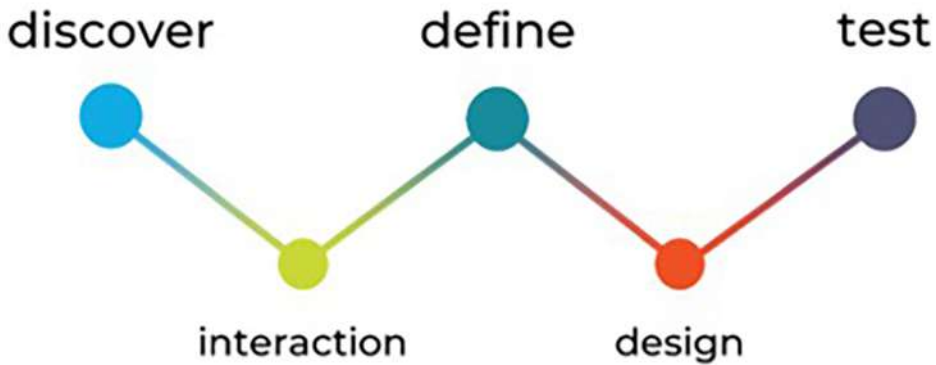
സംരംഭത്തിന്റെ വലുപ്പം തീരുമാനിച്ചതിനുശേഷം സംരംഭത്തിന്റെ ഉടമസ്ഥാവകാശം (Ownership) അല്ലെങ്കിൽ ഭരണഘടന (Constitution) അല്ലെങ്കിൽ രൂപം (Form) എന്താണെന്ന് തീരുമാനിക്കണം. ഏക ഉടമസ്ഥത (Sole proprietorship), പങ്കാളിത്തം (Partnership), കമ്പനി (Company) എന്നീ രൂപങ്ങളിൽ സംരംഭം ആരംഭിക്കാവുന്നതാണ്. ഓരോ രൂപത്തിലുമുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്കും അതിന്റേതായ മേന്മകളും ന്യൂനതകളുമുണ്ട്. ലാഭവിഭജനം (Division of Profit), ഉടമസ്ഥരുടെ ബാധ്യത (Liability of owners), ഫണ്ടിന്റെ ആവശ്യകത (Requirement of Fund), നിയമപരമായ നടപടി ക്രമങ്ങൾ (Legal procedures), സംരംഭത്തിന്റെ തുടർച്ച (Continuity) എന്നീ കാര്യങ്ങളെ ആശ്രയിച്ചാണ് ഏതു രൂപത്തിലുള്ള സംരംഭങ്ങൾ വേണമെന്ന് തീരുമാനിക്കുന്നത്.

4. സംരംഭത്തിന്റെ സ്ഥാനം

(Location of Enterprise)

സംരംഭം തുടങ്ങാൻ വേണ്ടി തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന സ്ഥാനത്തെ സംബന്ധിച്ച് സംരംഭകന്റെ തീരുമാനം വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. സംരംഭത്തിന്റെ സ്ഥാനത്തെ സംബന്ധിച്ച് തെറ്റായ തീരുമാനം ഉണ്ടായാൽ അത് സംരംഭത്തിന്റെ ചെലവ്, ലാഭക്ഷമത, വളർച്ച എന്നിവയെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുന്നതാണ്. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ലഭ്യത, തൊഴിലാളികളുടെ ലഭ്യത, വൈദ്യുതി ലഭ്യത, ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ സാന്നിധ്യം, വാർത്താവിനിമയസൗകര്യങ്ങൾ, ഗോഡൗൺ മുതലായവ

“
സംരംഭത്തിന്റെ സ്ഥാനത്തെ സംബന്ധിച്ച് തെറ്റായ തീരുമാനം ഉണ്ടായാൽ അത് സംരംഭത്തിന്റെ ചെലവ്, ലാഭക്ഷമത, വളർച്ച എന്നിവയെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുന്നതാണ്.
 ”



യെല്ലാം സംരംഭത്തിന്റെ സ്ഥാനം നിശ്ചയിക്കുന്നതിനു മുൻപ് പരിഗണിക്കേണ്ട ഘടകങ്ങളാണ്.

5. ധനാഗമ സ്രോതസ്സുകളുടെ ലഭ്യത (Availability of Means of Finance)

ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിന് ആവശ്യമായ മൂലധന ലഭ്യത സംബന്ധിച്ചുള്ള തീരുമാനം ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ജീവരക്തമാണ് മൂലധനം (Capital is the lifeblood of an enterprise). സ്ഥിര ആസ്തികളായ ഭൂമി, കെട്ടിടം, യന്ത്രങ്ങൾ, ഉപകരണങ്ങൾ എന്നിവയിൽ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നതിന് മൂലധനം ആവശ്യമാണ്. വസ്തുക്കളുടെ വാങ്ങൽ, ദൈനംദിന ചിലവുകൾ എന്നിവയ്ക്കും മൂലധനം ആവശ്യമാണ്. ശരിയായ സാമ്പത്തിക ആസൂത്രണത്തിലൂടെ മൂലധനത്തിന്റെ ആവശ്യകത, മൂലധനസ്രോതസ്സുകൾ എന്നിവ കണ്ടെത്താൻ കഴിയുന്നതാണ്.

6. ഭൗതിക സൗകര്യങ്ങൾ (Physical Facilities)

യന്ത്രങ്ങൾ, ഭൂമി, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ, മറ്റു സേവനങ്ങൾ എന്നീ ഭൗതിക സൗകര്യങ്ങളുടെ ലഭ്യത വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ് സംരംഭത്തിന്റെ സ്വഭാവം, വലിപ്പം, ഫണ്ടിന്റെ ലഭ്യത എന്നിവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ടാണ് ഇത് സംബന്ധിച്ച തീരുമാനമെടുക്കുന്നത്.

7. പ്ലാന്റ് ലേ ഔട്ട് (Plant Layout)

ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ യന്ത്രങ്ങൾ, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ, ജീവനക്കാർ, മറ്റു സൗകര്യങ്ങൾ ഏറ്റവും കാര്യക്ഷമമായി ക്രമീകരിക്കുന്നതിനെയാണ് പ്ലാന്റ് ലേഔട്ട് എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. ഇതിനെ "നിർമ്മാണ സൗകര്യ രൂപീകരണം" അല്ലെങ്കിൽ ഫാക്ടറി രൂപകൽപ്പന എന്നും വിളിക്കാറുണ്ട്. ഇതിന്റെ ക്രമീകരണം ചിത്രീകരിക്കുന്ന ഒരു പ്ലാൻ സംരംഭകൻ വരയ്ക്കേണ്ടതാണ്.

8. കർമ്മശേഷിയുള്ളതും അർഹിതവുമായ തൊഴിൽ ശക്തി (Competent and committed

Workforce)

ഒരു വ്യക്തിക്ക് മാത്രമായി എല്ലാ കാര്യങ്ങളും നിർവഹിക്കുവാൻ കഴിയുകയില്ല ആയതിനാൽ കർത്തവ്യങ്ങളും (Duties) അധികാരങ്ങളും (Powers) മറ്റുള്ളവരിലേക്ക് പകർന്നു നൽകണം (Delegate). അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളെയും മറ്റു വിഭവങ്ങളെയും അഭിലഷണീയമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്നതിന് കർമ്മ ശേഷിയുള്ളതും അർഹിതവുമായ തൊഴിൽ ശക്തി ആവശ്യമാണ്. വൈദഗ്ദ്ധ്യമുള്ള തൊഴിലാളികളുടെ എണ്ണം (Number of skilled workers) അവിദഗ്ധരായ തൊഴിലാളികളുടെ എണ്ണം (Number of unskilled workers) മാനേജീരിയൻ സ്റ്റാഫുകളുടെ എണ്ണം എന്നിവ സംബന്ധിച്ച തീരുമാനം ആവശ്യമാണ്.

9. നികുതി ആസൂത്രണം (Tax Planning)

സംരംഭത്തിന്റെ പ്രവർത്തനത്തെ സ്വാധീനിക്കുന്ന അനവധി നികുതി നിയമങ്ങൾ ഉണ്ട്. വ്യത്യസ്ത നികുതി നിയമങ്ങളിലുണ്ടാകുന്ന നികുതി ബാധ്യതകൾ (Tax Liabilities) സംബന്ധിച്ച് മുൻകൂട്ടി സംരംഭകൻ മനസ്സിലാക്കേണ്ടതും അതനുസരിച്ച് നികുതി ആസൂത്രണം നടത്തേണ്ടതുമാണ്.

10. സംരംഭം തുടങ്ങുന്നു (Launching the Enterprise)

മുകളിൽ പരാമർശിച്ച എല്ലാ തീരുമാനങ്ങളും എടുത്തതിനുശേഷം സംരംഭകൻ തന്റെ സംരംഭത്തിന് തുടക്കം കുറിക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ സംരംഭത്തിന്റെ തുടക്കം എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത് വ്യത്യസ്തമായ വിഭവങ്ങളുടെ സമാഹരണം, ആവശ്യമായ നിയമങ്ങളുടെ പൂർത്തീകരണം, ഉല്പാദനം തുടങ്ങുക, വിപണന യന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്കരിക്കുക എന്നിവയാണ്.

സംരംഭകൻ തന്റെ ഉൽപ്പന്നത്തെ സംബന്ധിച്ച് അന്തിമ തീരുമാനം എടുക്കുന്നതിനു മുൻപ് ഉപഭോക്താവിന്റെ അഭിരുചിയും താല്പര്യങ്ങളും (Tastes and preferences) പരിഗണിക്കേണ്ടതാണ്. അതിനുവേണ്ടി സംരംഭകന് മറ്റു നടപടിക്രമങ്ങളിലേക്ക് പ്രവേശിക്കേണ്ടതായി വരും.

ആശയത്തിന് ജീവൻ നൽകുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ (Procedures for turning idea into an enterprise)

അമൂർത്തമായ ആശയത്തെ ഘടന രൂപമുള്ളതും (Structured) പ്രവർത്തനക്ഷമമായതും (Functional) ലാഭകരമായതുമായ ഒരു സംരംഭമായി പരിവർത്തനം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ (Procedures) അല്ലെങ്കിൽ പ്രക്രിയയാണ് (process) ആശയത്തിന് ജീവൻ നൽകുന്നത്. ആശയത്തെ സംരംഭമാക്കി മാറ്റുന്നതിന് സാധൂകരണം (validation), ആസൂത്രണം (planning), നിർവ്വഹണം (Execution) എന്നീ നടപടികൾ ആവശ്യമാണ്.

(I) ആശയത്തെ സാധൂകരിക്കുക
(Validate the concept)

ആശയങ്ങളുടെ സാധൂകരണത്തിന്റെ പ്രധാന ഘടകങ്ങൾ (factors) താഴെ പറയുന്നവയാണ്:-

(എ) യഥാർത്ഥ പ്രശ്നം തിരിച്ചറിയുക (Identify the real problem)

(ബി) വിപണി ഗവേഷണം (Market research)

വിപണി ഗവേഷണം നടത്തുന്നത് എന്തിനെല്ലാം വേണ്ടിയാണ്?

* വിപണിയിലെ മത്സരാർത്ഥികളായ (Competitors) വിലപനക്കാരെ കണ്ടെത്തുന്നു



* ഉപഭോക്താക്കളുടെ പെരുമാറ്റം (Consumer behaviour) മനസ്സിലാക്കുന്നു

* ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾ (Targeted consumers) ആരെല്ലാം ആണെന്ന് അറിയാൻ കഴിയുന്നു

(സി) പ്രോട്ടോ ടൈപ്പ് അല്ലെങ്കിൽ മിനിമം വയബിൾ ഉൽപ്പന്നം (MVP- Minimum Viable Product) സൃഷ്ടിക്കുന്നു.

സംരംഭകൻ അന്തിമമായി സൃഷ്ടിക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ അടിസ്ഥാന മാതൃക (Basic model or version) യഥാർത്ഥ ഉപഭോക്താക്കളുടെ മുൻപാകെ ടെസ്റ്റ് വിപണനത്തിലൂടെ (Test Marketing) അവതരിപ്പിച്ച് അവരിൽ നിന്നും ഫീഡ്ബാക്ക് ശേഖരിക്കുന്നു.

(ഡി) ടെസ്റ്റ് മാർക്കറ്റിംഗ് ആവർത്തിക്കുകയും ഉൽപ്പന്നത്തിൽ ഭേദഗതി വരുത്തുകയും ചെയ്യുന്നു (Test Marketing and iterate)

ടെസ്റ്റ് മാർക്കറ്റിംഗ് ആവർത്തിച്ച് ആവശ്യമെങ്കിൽ ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഫീഡ്ബാക്ക് അനുസരിച്ച് ഉൽപ്പന്നത്തിൽ ഭേദഗതി വരുത്തുന്നു.

(II) ആസൂത്രണം (Planning)

ഒരു ആശയത്തെ സംരംഭമാക്കി മാറ്റുന്നതിന് അനവധി കാര്യങ്ങൾ മുൻകൂട്ടി തീരുമാനിക്കണം. ധനകാര്യ ആസൂത്രണം (Financial Planning), മാനേജീരിയൽ പ്ലാനിങ് (Managerial Planning), വിപണി ആസൂത്രണം (Marketing Planning) മുതലായവയെല്ലാം ആശയത്തെ സംരംഭമാക്കി പരിവർത്തനം ചെയ്യുന്നതിന് അനിവാര്യമാണ്.





എവിടെ നിന്ന് സാമ്പത്തിക വിവരങ്ങൾ കണ്ടെത്തും? എത്ര മാനവശേഷി വേണം? എവിടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽപ്പന നടത്തും? മുതലായ ചോദ്യങ്ങൾക്കെല്ലാം മുകളിൽ പരാമർശിച്ച ആസൂത്രണത്തിലൂടെ ഉത്തരങ്ങൾ കണ്ടെത്താൻ കഴിയുന്നതാണ്.

(III) ആശയത്തിന്റെ നിർവ്വഹണം (Execution of Idea)

(1) ബിസിനസ് പ്ലാൻ മാതൃക അല്ലെങ്കിൽ പ്രോജക്ട് മാതൃക തയ്യാറാക്കുക (Preparation of Business Plan Model or Project Model)

സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനു വേണ്ടി ആശയങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുത്തു കഴിഞ്ഞാൽ അടുത്ത നടപടിക്രമം ആശയങ്ങൾക്ക് ജീവൻ നൽകുകയാണെന്നുള്ളതാണ്. ആശയങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കുന്നുവെങ്കിൽ ബിസിനസ് പ്ലാൻ അല്ലെങ്കിൽ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കേണ്ടതാവശ്യമാണ്. ബിസിനസ് പ്ലാൻ/ പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് അനിവാര്യത വ്യക്തമാക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണ്?

* സംരംഭത്തിന്റെ കാമ്പ് (Core) ബിസിനസ് പ്ലാൻ / പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട് മുഖേന അവതരിപ്പിക്കുന്നു.

* സംരംഭത്തിന്റെ ഹ്രസ്വകാല - ദീർഘകാല (Short term and Long term) ലക്ഷ്യങ്ങൾ ഇതിലുണ്ടായിരിക്കും.

* എങ്ങനെയാണ് പ്രവർത്തനം? എങ്ങനെയാണ് വരുമാനം നേടുന്നത്? എങ്ങനെയാണ് സംരംഭത്തിന്റെ വളർച്ച? എത്രയാണ് വില്പന ലക്ഷ്യം? മുതലായവയെല്ലാം ഇതിലുൾപ്പെടുന്നതാണ്

* പ്രതീക്ഷിത ലാഭം, ക്യാഷ് ഫ്ലോ, ആസ്തി ബാധ്യത എന്നിവയെല്ലാം ഇതിൽ പരാമർശിക്കുന്നതാണ്.

* സംരംഭത്തിന് ആവശ്യമായ ഫണ്ട് നേടിയെടുക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്ന വിശാലമായ രേഖയാണ് ബിസിനസ് പ്ലാൻ / പ്രോജക്ട് റിപ്പോർട്ട്. സംരംഭത്തിനാവശ്യമായ സാമ്പത്തിക ആവശ്യങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണെന്ന് തിരിച്ചറിഞ്ഞ് അത് വ്യത്യസ്തമായ മാർഗ്ഗങ്ങൾ (Sources) മുഖേന നേടാവുന്നതാണ്. വ്യക്തിപരമായ സമ്പാദ്യം (Personal Savings) സുഹൃത്തുക്കളും കുടുംബാംഗങ്ങളും (Friends and Relatives) ക്രൗഡ് ഫണ്ടിങ് (Crowd Funding) വായ്പകളും ഗ്രാന്റുകളും (Loan and Grants) ഓഹരി വിപണിയും മ്യൂച്ചൽ ഫണ്ടും (Stock Exchange and Mutual fund) എന്നിവയെല്ലാം പ്രധാനപ്പെട്ട ധനാഗമ സ്രോതസ്സുകൾ (Sources of fund) ആണ്.

(2) സംരംഭത്തിന്റെ നിയമപരമായ ഘടനയും രജിസ്ട്രേഷനും (Legal Structure and Registration)

ആശയ നിർവ്വഹണത്തിന്റെ മുന്നോടിയായി സംരംഭം തുടങ്ങുന്നത് ഏക ഉടമസ്ഥത (Sole

proprietorship), പങ്കാളിത്തം (Partnership), കമ്പനി (Companies) എന്നിവയിൽ ഏതു മാതൃകയിലാണോ എന്ന് മുൻകൂട്ടി തീരുമാനിക്കുക. സംരംഭത്തിന്റെ പേര്, മേൽവിലാസം, ടാക്സ് ഐഡി, എന്നിവ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുക. നിയമപരമായി ആവശ്യമുള്ള ലൈസൻസുകൾ (Licenses), അനുമതിപത്രങ്ങൾ (Permissions) എന്നിവ മുൻകൂട്ടി നേടുക. ആശയങ്ങളെയും ബ്രാൻഡിനും നിയമപരമായ സംരക്ഷണം ലഭിക്കുന്നതിന് ബൗദ്ധിക സ്വത്തവകാശം (IPR) ട്രേഡ് മാർക്ക് (Trade Mark) എന്നീ നിയമങ്ങൾ പ്രകാരം രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുക.

(3) ടീമിനെ സൃഷ്ടിക്കലും പ്രവർത്തനവും (Build the Team and operations)

വ്യക്തിപരമായ ഒരു പ്രയത്നത്തെ ഒരു സംരംഭമായി പരിവർത്തനം ചെയ്യുന്നതിന് വിദഗ്ധരായ തൊഴിലാളികളും മാനേജ്മെന്റിന്റെ സ്റ്റാഫും ഉൾപ്പെട്ട ഒരു ടീമിനെ സൃഷ്ടിക്കേണ്ടതാവശ്യമാണ്.

തയ്യാറാകണം. അല്ലാത്തപക്ഷം ഉൽപ്പന്നം ആർക്കും വേണ്ടാത്ത അവസ്ഥയുണ്ടാകും.

* ചിലവുകൾ കുറച്ചു കാണിക്കാൻ പാടില്ല അങ്ങനെ സംഭവിച്ചാൽ അധിക ചെലവ് ഉണ്ടാകുമ്പോൾ സംരംഭത്തിന്റെ ക്യാഷ് ഫ്ലോ പ്രതികൂലമാവുകയും (Negative cash flow) സംരംഭത്തിന്റെ തുടർച്ചയെ അത് ബാധിക്കുകയും ചെയ്യും.

* ടീമിനെ സൃഷ്ടിക്കാതെ എല്ലാം ഒറ്റയ്ക്ക് നിർവ്വഹിക്കാമെന്നുള്ള മനോഭാവം സംരംഭത്തിന്റെ മെല്ലെ പോകിന് കാരണമാകും.

ചുരുക്കിപ്പറഞ്ഞാൽ സംരംഭകത്വം എന്നത് സ്വപ്നങ്ങളിലേക്കുള്ള കഠിനവും ആവേശകരവുമായ ഒരു യാത്രയാണ്. ഈ യാത്രയിൽ വെല്ലുവിളികളും അപകടസാധ്യതകളും നേരിടേണ്ടി വരും. ഈ യാത്രയിൽ വിജയത്തിനൊപ്പം പരാജയങ്ങളും അനുഭവിക്കേണ്ടിവരും. പരാജയങ്ങൾക്ക് മുൻപിൽ പതറാതെ വെല്ലുവിളികൾ ഏറ്റെടുത്ത് മുൻപോട്ടു



(4) പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുകയും തുടരുകയും ചെയ്യുന്നു (Launch and Iterate)

ടെസ്റ്റ് മാർക്കറ്റിങ്ങിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കളിൽ നിന്ന് ലഭ്യമാകുന്ന ഫീഡ്ബാക്ക് ഉപയോഗിച്ച് ആദ്യ ഉൽപ്പന്നം മെച്ചപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. അതിനുശേഷം സംരംഭത്തിന്റെ പ്രവർത്തനം തുടരാവുന്നതാണ്. സംരംഭകൻ തന്റെ സംരംഭത്തിന് അനുകൂലമായ ക്യാഷ് ഫ്ലോ (Favourable Cash Flow) സൃഷ്ടിക്കുന്നതിന് മുൻഗണന നൽകേണ്ടതാണ്. ഒരു സംരംഭത്തിന് വളർച്ചയുണ്ടാകണമെങ്കിൽ മതിയായ പണമെച്ചം (Cash Surpluses) ആവശ്യമാണ്.

(5) സംരംഭകന്റെ പോസിറ്റീവ് മനോഭാവം (Positive Mindset of Entrepreneur)

* ഫീഡ്ബാക്ക് അനുസരിച്ച് അടിസ്ഥാന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഭേദഗതി വരുത്താൻ സംരംഭകൻ

പോയാൽ മാത്രമേ പിന്നീട് ഈ സംരംഭക യാത്ര സുഖകരമാകൂ. സ്വന്തം ആശയങ്ങളുടെ സ്വപ്ന സാക്ഷാത്കാരത്തിനുള്ള പരിശ്രമമാണ് ഈ യാത്ര. ഓരോ പരാജയങ്ങൾ സംഭവിക്കുമ്പോഴും അതിൽ നിന്ന് കൂടുതൽ പഠിക്കുകയും കഴിവുകൾ വികസിപ്പിക്കുകയും വേണം.

ശരിയായ ഉപദേശകരെ (Mentorship) ഈ യാത്രയിൽ കണ്ടെത്തുന്നത് ഗുണകരമാകും. സ്വന്തം കഴിവിലും ആശയത്തിലും ആത്മവിശ്വാസം ഉണ്ടാകണം. ആരംഭത്തിലുണ്ടാകുന്ന പ്രതിസന്ധികളെ അതിജീവിച്ച് ക്ഷമയോടും ശരിയായ ആസൂത്രണത്തോടും മുന്നോട്ടുപോയാൽ ഈ യാത്ര അർത്ഥവത്തായ വിജയത്തിലേക്ക് നയിക്കും.....

വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ



ടെക്നോ ട്രെൻഡ്
ലോറൻസ് മാത്യു



മാറുന്ന ഓട്ടോമേഷൻ – എം എസ് എം ഇ കൾ കോബോട്ടിന്റെ വഴിയിലൂടെ

വർഷങ്ങൾക്ക് മുൻപ്, ഈ ലേഖകൻ ആറു വയസ്സുകാരനായിരുന്നപ്പോൾ, ഒരു അടുത്ത ബന്ധുവിന്റെ വിവാഹവീട്ടിൽ വെച്ച് അന്നത്തെ ബാലബുദ്ധിയിൽ പറഞ്ഞൊരു വാക്ക് ഇന്നും ഓർമ്മയുണ്ട് 'എന്റെ കല്യാണത്തിന് ജോലികൾ ചെയ്യുന്നത് മനുഷ്യരാവിലല്ല, യന്ത്രങ്ങളായിരിക്കും' എന്ന്. വർഷങ്ങൾ പിന്നിട്ടപ്പോൾ, സ്വന്തം വിവാഹത്തിൽ അത് യാഥാർത്ഥ്യമായില്ലെങ്കിലും, ഒരു കാര്യത്തിൽ സംശയമില്ല മക്കളുടെ കാലത്ത് അത് തീർച്ചയായും സത്യമായേക്കുമെന്ന ദിശയിലേക്കാണ് ലോകം നീങ്ങുന്നത്.

പറഞ്ഞ് വരുന്നത് കോബോട്ടുകളെപ്പറ്റിയാണ്. റോബോട്ടുകളെപ്പറ്റി നാം ഏറെ കേട്ടിട്ടുണ്ട്. എന്നാൽ കോബോട്ടുകൾ (Cobots) റോബോട്ടിക്സിലെ ഏറ്റവും പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ്, ഇത് ഓട്ടോമേഷൻ

ലോകത്തെ അത്യന്തം മാറ്റി മറിച്ചിട്ടുണ്ട്. 'Cobots' എന്ന പേര് 'Collaborative Robots' എന്നതിന്റെ സംക്ഷിപ്ത രൂപമാണ്. ഇവയെ collaborative എന്ന് പറയുന്നതിന്റെ കാരണം, കോബോട്ടുകൾക്ക് മനുഷ്യരോടൊപ്പം സുരക്ഷിതമായി പ്രവർത്തിക്കാൻ കഴിയും എന്നതിനാലാണ്. ഇവയ്ക്ക് പരമ്പരാഗത വ്യാവസായിക റോബോട്ടുകൾ പോലെ സുരക്ഷാ വേലികൾ (safety cages) ആവശ്യമില്ല.

വ്യവസായ റോബോട്ടുകളും കോബോട്ടുകളും പലപ്പോഴും സമാനതകൾ കാണിക്കുന്നുവെങ്കിലും, കോബോട്ടുകൾക്കുള്ള പ്രത്യേക സവിശേഷതകൾ ഇവയെ വ്യത്യസ്ത വലിപ്പത്തിലുള്ള കമ്പനികൾക്കും ഉപയോഗപ്രദമാക്കുന്നു. രണ്ടിനും നേട്ടങ്ങളും പരിമിതികളും ഉണ്ട്, അത് കൂടുതലും പ്രക്രിയയുടെ സ്വഭാവവും ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഘടനയും ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു.

□ Industrial Robots: വലിയ കമ്പനികൾക്കു അനുയോജ്യം, ഉയർന്ന അളവിൽ ഒരേ രീതിയിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നവർക്ക്.

□ Cobots: ചെറിയ കമ്പനികൾക്ക് ഫ്ലെക്സിബിലിറ്റിയും ചെലവ് കാര്യക്ഷമതയും നൽകിക്കൊണ്ട് പ്രയോജനപ്പെടുന്നു.

എങ്കിലും, ഇത് ഒരേ സമയം പരസ്പരം പ്രതിബന്ധമാകുന്നില്ല. വലിയ കമ്പനികൾക്കും കോബോട്ടുകളുടെ സവിശേഷ നേട്ടങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ കഴിയും.

മുൻ റോബോട്ടുകൾ വലിയ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് മാത്രം അനുയോജ്യമായ വിലയും സാങ്കേതിക സങ്കീർണ്ണതയും ഉള്ളവയായിരുന്നു. എന്നാൽ ഇന്നത്തെ കോബോട്ടുകൾ കുറഞ്ഞ വലുപ്പത്തിലും ലളിതമായ ഡിസൈനിലുമുള്ളവയാണ്. കുറഞ്ഞ വൈദ്യുതി ഉപഭോഗം, എളുപ്പത്തിലുള്ള പ്രോഗ്രാമിംഗ്, മനുഷ്യ തൊഴിലാളികളോടൊപ്പം സുരക്ഷിതമായി പ്രവർത്തിക്കാൻ കഴിയുന്ന സവിശേഷതകൾ എന്നിവ കാരണം MSME വ്യവസായങ്ങൾക്കും ഇവ കൈവശം വയ്ക്കാവുന്ന രീതിയിൽ മാറിയിട്ടുണ്ട്. ഘട്ടംഘട്ടമായി ഓട്ടോമേഷൻ സ്വീകരിക്കാനുള്ള അവസരം നൽകുന്നതിലൂടെ, ഒന്ന് മുതൽ മൂന്ന് വർഷത്തിനുള്ളിൽ തന്നെ നിക്ഷേപത്തിന്റെ പ്രതിഫലം (ROI) ലഭ്യമാക്കാനും കോബോട്ടുകൾ MSME മേഖലയെ സഹായിക്കുന്നു.

കോബോട്ടുകളുടെ പ്രത്യേകത

കോബോട്ടുകളെ വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നത് അവയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്ന മനുഷ്യ സൗഹൃദ സാങ്കേതിക വിദ്യകളാണ്. മനുഷ്യ സ്പർശം തിരിച്ചറിയാൻ കഴിയുന്ന അത്യാധുനിക സെൻസറുകൾ കോബോട്ടുകളിൽ ഘടിപ്പിച്ചിട്ടുണ്ടാകും. ജോലി ചെയ്യുന്നതിനിടയിൽ മനുഷ്യനുമായി അപ്രതീക്ഷിതമായി ഇടിച്ചാൽ പോലും, അപകട സാധ്യത ഒഴിവാക്കുന്നതിനായി ഇവ തൽക്ഷണം പ്രവർത്തനം നിർത്തുന്ന സുരക്ഷാ സംവിധാനങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്നു. ഇതു കൂടാതെ, പരമ്പരാഗത റോബോട്ടുകളെ പോലെ സങ്കീർണ്ണമായ കോഡിംഗ് ആവശ്യമില്ലാത്ത, എളുപ്പത്തിൽ പഠിക്കാവുന്ന പ്രോഗ്രാമിംഗ് സംവിധാനം കോബോട്ടുകളുടെ മറ്റൊരു പ്രത്യേകതയാണ്. പലപ്പോഴും കൈകൊണ്ട് ചലനങ്ങൾ കാണിച്ചു കൊടുത്താൽ പോലും കോബോട്ടുകൾക്ക് അത് മനസ്സിലാക്കി പ്രവർത്തിക്കാൻ കഴിയും.

കോബോട്ടിന്റെ ചരിത്രം

ആദ്യ കോബോട്ട് 1996-ൽ J. Edward Colgate, Michael Peshkin എന്നിവർ കണ്ടു പിടിച്ചു. അവർ കോബോട്ടിനെ

“ഒരു വ്യക്തിയുടെയും കമ്പ്യൂട്ടർ നിയന്ത്രിത മാനിപ്പുലേറ്ററിന്റെയും നേരിട്ടുള്ള ഭൗതിക ഇടപെടലിനുള്ള ഉപകരണം” എന്ന് വിശേഷിപ്പിച്ചു. വർഷങ്ങൾക്കിടയിൽ നിരവധി കോബോട്ടുകൾ വിപണിയിലെത്തി. പരമ്പരാഗത വ്യവസായിക റോബോട്ടുകളിൽ ഒന്നായ Kuka Robotics 2004ൽ അവരുടെ ആദ്യ കോബോട്ട് LBR 3 പുറത്തിറക്കി. ലോകത്തിലെ പ്രമുഖ റോബോട്ട് വിതരണക്കാരിൽ ഒരാളായ Universal Robots 2008ൽ അവരുടെ ആദ്യ കോബോട്ട് UR5 പുറത്തിറക്കി. നാലു വർഷത്തിന് ശേഷം UR10, പിന്നീട് 2015-ൽ UR3 ലോഞ്ച് ചെയ്തു.



കോബോട്ടിന്റെ ഗുണങ്ങൾ

1. കംപാക്ട് (Compact)

കോബോട്ടുകൾ ചെറിയ, കംപാക്ട് ആകൃതിയിലുള്ളവയാണ്. അതിനാൽ ഉൽപ്പാദന പ്രക്രിയയിൽ കൂടുതൽ സ്ഥലമെടുക്കാതെ തന്നെ എല്ലായിടത്തും ഇൻസ്റ്റാൾ ചെയ്ത് ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.

2. ഇൻസ്റ്റാളേഷനും പ്രോഗ്രാമിംഗും (Installing and Programming)

കോബോട്ടുകൾ എളുപ്പത്തിൽ ഇൻസ്റ്റാൾ ചെയ്യാനും പ്രോഗ്രാം ചെയ്യാനും കഴിയും. സ്മാർട്ട് ഫോൺ, ഡെസ്ക്ടോപ്പ് ആപ്പുകൾ, സോഫ്റ്റ്‌വെയർ എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് കോബോട്ട് കുറച്ച് സമയത്തിനുള്ളിൽ പ്രവർത്തനക്ഷമമാക്കാം.

3. ഫ്ലെക്സിബിൾ (Flexible)

കോബോട്ടുകൾക്ക് എളുപ്പത്തിൽ പുതിയ പ്രവർത്തനങ്ങൾ പഠിക്കാനാകും, അതിനാൽ ഉൽപ്പാദന പ്രക്രിയയിലെ വ്യത്യസ്ത സ്ഥലങ്ങളിൽ ജോലി ചെയ്യാൻ കഴിയും.



4. മൊബൈൽ (Mobile)

കോബോട്ടുകൾ ഭാരം കുറഞ്ഞവയും സഹജമായി നീക്കാവുന്നതുമായവയും ആണ്. മൊബൈൽ വർക്ക് ബെഞ്ചിൽ സ്ഥാപിച്ചാൽ, കമ്പനിക്കുള്ളിൽ വ്യത്യസ്ത സ്ഥലങ്ങളിൽ പുതിയ ജോലികൾ എളുപ്പത്തിൽ നിർവ്വഹിക്കാം.

5. സ്ഥിരതയും കൃത്യതയും (Consistent and Precise)

കോബോട്ടുകൾ എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും ഒരേ രീതിയിലും ഒരേ ശക്തിയോടെയും ചെയ്യുന്നു. ഇത് സമമായ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കുന്നു.

6. ജീവനക്കാർക്ക് പോസിറ്റീവ് സാധിനം (Positive Effect on Employees)

ജീവനക്കാർ മനോനിലവാരമില്ലാത്ത അല്ലെങ്കിൽ അപകടകാരിയായ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ നിന്നും ഒഴിവാകുകയും, സൃഷ്ടിപരമായ ജോലികൾ ചെയ്യാനായി സ്വയം വികസിപ്പിക്കാനും കഴിയും.

7. ഉൽപ്പാദന ചെലവ് കുറയ്ക്കൽ (Reduction of Production Costs)

കോബോട്ടുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിലൂടെ പ്രക്രിയകൾ തുടർച്ചയായും കാര്യക്ഷമമായി നടക്കുകയും, ഉൽപ്പാദനം വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. അതിനാൽ ചെലവുകൾ കുറയുകയും കമ്പനിയുടെ ലാഭം മെച്ചപ്പെടുകയും ചെയ്യും.

കോബോട്ടിന്റെ പ്രോഗ്രാമിംഗ്

പരമ്പരാഗത റോബോട്ടുകൾക്ക് പ്രവർത്തനങ്ങൾ പ്രോഗ്രാം ചെയ്യാൻ വലിയ സാങ്കേതിക അറിവും



സമയവും ആവശ്യമാണ്. കൂടാതെ അവയ്ക്ക് ചില പ്രവർത്തനങ്ങൾ മാത്രമേ ചെയ്യാനാകൂ. വ്യവസായത്തിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന പരമ്പരാഗത റോബോട്ടുകളോട് വ്യത്യസ്തമായി, കോബോട്ടുകൾ എളുപ്പത്തിൽ പ്രോഗ്രാം ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നവയാണ്. ഉപയോക്തൃ സൗഹൃദ സോഫ്റ്റ്‌വെയർ, മൊബൈൽ ആപ്ലുകൾ എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് കോബോട്ടുകളുടെ പുതിയ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എളുപ്പത്തിൽ പഠിക്കാനും കഴിയും. കൂടാതെ, കോബോട്ടിനെ ആഗ്രഹിക്കുന്ന സ്ഥാനങ്ങളിൽ കൈ കൊണ്ട് ചലിപ്പിച്ച്, പിന്നീട് സോഫ്റ്റ്‌വെയറിൽ സംരക്ഷിക്കാനും സാധിക്കുന്നു. കോബോട്ടുകൾ ഇതു പോലെ എളുപ്പത്തിൽ പ്രോഗ്രാം ചെയ്യാവുന്നതായതിനാൽ, അവയെ ജോലിയിൽ വേഗത്തിൽ സംയോജിപ്പിക്കാനും, വേണമെങ്കിൽ വ്യത്യസ്ത ജോലികൾ നിർവ്വഹിക്കാനും കഴിയുന്നു.

കോബോട്ടുകളുടെ ചിലവ്

ഉൽപ്പാദന പ്രക്രിയകളിൽ ഓട്ടോമേഷൻ നടപ്പിലാക്കുന്നത് മൊത്തം പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ വലിയ സ്വാധീനം ചെലുത്തും. ഇത് ഉൽപ്പാദനക്ഷമത വർദ്ധിപ്പിക്കാനും, ചെലവുകൾ കുറയ്ക്കാനും, ഗുണനിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്താനും സഹായിക്കും. എന്നാൽ പ്രധാന ചോദ്യം ഇതാണ്: ഓട്ടോമേഷൻ നൽകുന്ന മുഖ്യത്തിന്റെ ചെലവ് അതിനനുസരിച്ചാണോ? അധിക ജീവനക്കാരെ നിയമിക്കുക അല്ലെങ്കിൽ ജോലികൾ ഔട്ട്സോഴ്സ് ചെയ്യുക പോലുള്ള മറ്റെന്തെങ്കിലും ഓപ്ഷനുകളുമായി ഇത് എങ്ങനെ താരതമ്യം ചെയ്യപ്പെടുന്നു? അതിനാൽ ഓട്ടോമേഷന്റെ ചെലവും നേട്ടവും മുൻകൂട്ടി വിലയിരുത്തുക വളരെ പ്രധാനമാണ്. ഓട്ടോമേഷൻ സൊല്യൂഷൻ തിരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ, ചെലവ് പല കമ്പനികൾക്കും നിർണ്ണായക ഘടകം ആണ്. മൊത്തം ചെലവ് കൃത്യമായി വിലയിരുത്താൻ, രണ്ട് പ്രധാന വിഭാഗങ്ങൾ പരിഗണിക്കുക: സ്റ്റാർട്ട്-അപ്പ് ചെലവ് (start-up costs), മെയിന്റനൻസ് ചെലവ് (maintenance costs) എന്നിവയാണിവ.

സ്റ്റാർട്ട്-അപ്പ് ചെലവ് എന്നത് ഓട്ടോമേഷൻ സിസ്റ്റം പൂർണ്ണമായും പ്രവർത്തനക്ഷമമാകുന്നതിന് മുമ്പ് ഉണ്ടായ എല്ലാ ചിലവുകളെയും ഉൾക്കൊള്ളുന്നു.

□ റോബോട്ട്, ഗ്രിപ്പേഴ്സ്, ടൂൾസ്, ഫ്രെയിംസ്, സെൻസറുകൾ, സുരക്ഷാ ഉപകരണങ്ങൾ പോലുള്ള സാധനങ്ങളുടെ ചെലവ്, സിസ്റ്റം ഡിസൈൻ ചെയ്യുന്നതിന്, നിർമ്മിക്കുന്നതിന്, നടപ്പിലാക്കുന്നതിനും ചെലവായ മണിക്കൂറുകൾ ഓപ്പറേറ്റർമാരെ പ്രായോഗികമായി പരിശീലിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ചെലവ് എന്നിവയെല്ലാം ഇതിലുൾപ്പെടും. എന്നാൽ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചതിന് ശേഷം വരുന്ന ചെലവുകളാണ് മെയിന്റനൻസ് ചിലവുകൾ.

കോബോട്ടുകളുടെ ഉപയോഗങ്ങൾ

(Applications of Cobots)

വ്യത്യസ്ത ടൂൾസ്, ഉപയോക്തൃ സൗഹൃദ സോഫ്റ്റ്‌വെയർ, ഫ്ളെക്സിബിലിറ്റികൾ എന്നിവ കൊണ്ട് കോബോട്ടുകൾ വിവിധ ജോലികൾ നിർവ്വഹിക്കാൻ കഴിയും. വ്യത്യസ്ത ശേഷികളുടെ സംയോജനം കൊണ്ട്, അനന്തമായ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഒരൊറ്റ ഓട്ടോമേഷൻ സിസ്റ്റത്തിലേക്ക് ഉൾപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. സൈദാന്തികമായി കോബോട്ടിന് ഏത് ജോലിയും പഠിക്കാൻ കഴിയും, എന്നാൽ പ്രായോഗികമായി താഴെപ്പറയുന്ന ചില കാര്യങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ ഉപയോഗിക്കുന്നു.

1. Sanding & Polishing

പോളിഷിംഗ്, ഡെബറിംഗ്, സാൻഡിംഗ് എന്നിവ നിയന്ത്രിതമായ ശക്തി ഉപയോഗിച്ച് നടത്തേണ്ട

പ്രവർത്തനങ്ങൾ ആണ്. കോബോട്ടിലെ ഇൻ-ബിൽറ്റ് സെൻസറുകൾ ഏതെങ്കിലും കോൺടൂർ പിന്തുടരുകയും ഒരേ ശക്തി ഉപയോഗിച്ച് ഉപരിതലത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുകയും ചെയ്യും. ഇത് സ്ഥിരമായ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കുന്നു. വുഡ്, സ്റ്റെയിൻലെസ്സ് സ്റ്റീൽ, മെറ്റൽ ഉപരിതലങ്ങൾക്കായി ഇത് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമാണ്.

2. Screwing

സിംപിൾ, പുനരാവൃത്തി ആവശ്യമായ സ്ക്രൂവിംഗ് ജോലികൾ കോബോട്ടിന് അനുയോജ്യം. ശരിയായ ടൂൾസ്, സോഫ്റ്റ്‌വെയർ എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് കോബോട്ട് ഒബ്ജക്ട് ഹോളുമായി മഹശില ചെയ്യുക, ഭാഗങ്ങൾ കൃത്യമായി സ്ഥിതി ചെയ്യിക്കുക, ഒരേ ശക്തി തുടർച്ചയായി ഉപയോഗിക്കുക എന്നിവയൊക്കെ പ്രോഗ്രാം ചെയ്യാം. ഇത് മനുഷ്യർക്ക് സാധ്യമല്ലെങ്കിലും, കോബോട്ടിന് ആഴ്ചയിൽ 40 മണിക്കൂറും ഈ പ്രവർത്തനം തുടർച്ചയായി നടത്താൻ കഴിയും.

3. Pick and Place

Pick-and-place jobs-ൽ കോബോട്ട് ഓബ്ജക്റ്റുകൾ എടുക്കുകയും മാറ്റുകയും ചെയ്യുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന്, ഒരു ബിൻ (bin) ൽ നിന്നുള്ള ഭാഗങ്ങൾ എടുക്കുകയും അസംബ്ലി ലൈനിൽ ക്രമീകരിക്കുകയും ചെയ്യുക. അടിസ്ഥാന പരമായി ലളിതമായ ജോലികളാണെങ്കിലും, സെൻസിറ്റീവ് ഗ്രിപ്പർ, ഡബിൾ ഗ്രിപ്പർ, വ്യത്യസ്ത വലുപ്പമുള്ള ഓബ്ജക്റ്റുകൾ എന്നിവ ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ സങ്കീർണ്ണത വർദ്ധിക്കുന്നു.



4. Bin Picking

Bin picking pick-and-place പോലെയാണ്, എന്നാൽ ഇവിടെ ഓബ്ജക്റ്റുകൾ സ്റ്റാൻഡർഡൈസഡ് രീതിയിൽ എത്തിക്കുന്നില്ല. സ്മാർട്ട് സോഫ്റ്റ്‌വെയർ, വിഷൻ ടെക്നോളജി ഉപയോഗിച്ച് കോബോട്ട് ബിൻ-ൽ ഉള്ള ഓബ്ജക്റ്റുകൾ തിരിച്ചറിയുകയും എടുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന്, കൺവെയർ ബെൽറ്റിന് സാധനങ്ങൾ നൽകാൻ ഇത് ഉപയോഗപ്രദമാണ്.

5. Machine Tending

Machine tending-ൽ, ഉദാഹരണത്തിന് CNC Lathe അല്ലെങ്കിൽ bending machine-ൽ ഭാഗങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുന്നു. കോബോട്ട് ജോലി ചെയ്യുമ്പോൾ, മനുഷ്യ ഓപ്പറേറ്റർമാർ മുന്നണി ജോലികളിൽ മുക്തരായിരിക്കും, ഇത് സുരക്ഷയും ഉൽപ്പാദനക്ഷമതയും വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു. സാധാരണ ജോലി സമയത്തിനു പുറമെ, കോബോട്ട് പ്രവർത്തനത്തോടെ ഉൽപ്പാദനം തുടർച്ചയായി നടക്കാൻ കഴിയും.

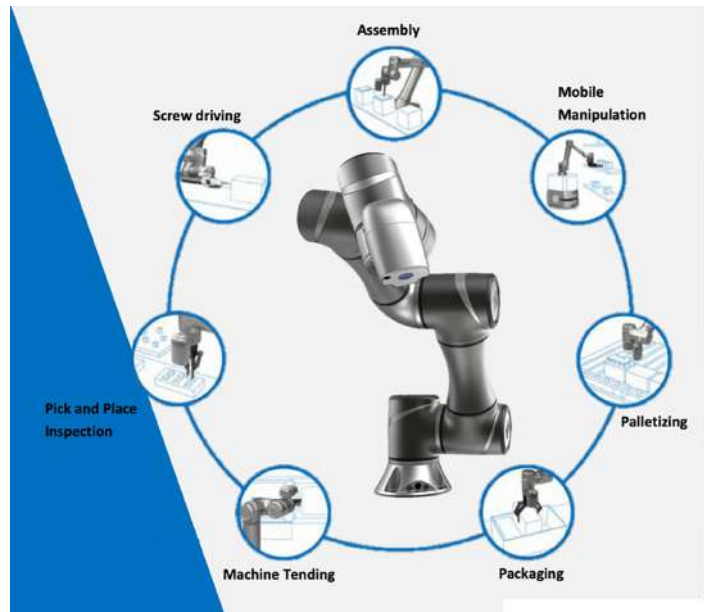
6. Palletizing

Palletizing-ൽ, കോബോട്ടുകൾ ബോക്സുകൾ പിക്ക് ചെയ്ത് പല്ലറ്റുകളിൽ ക്രമീകരിക്കുന്നു. ഇലക്ട്രിക് വാഹനം ഗ്രിപ്പറുകൾ ഉപയോഗിച്ച് ബോക്സുകൾ എടുക്കുകയും പല്ലറ്റുകളിൽ നിർത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ ബാഹ്യ എയർ സപ്ലൈ, ഹോസുകൾ ഒഴിവാക്കുന്നു, ഇത് ഇൻറഗ്രേഷൻ എളുപ്പമാക്കുകയും ചെലവ് കുറയ്ക്കുകയും ശബ്ദം കുറയ്ക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. കൂടാതെ, കോബോട്ട് depalletizing ജോലികളും ചെയ്യാൻ കഴിയും.

കോബോട്ടുകൾ വ്യാപകമായി വ്യവസായത്തിൽ വിവിധ മേഖലകളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന്, അസംബ്ലി ലൈൻ ജോലികൾ, പാക്കേജിംഗ്, പാലറ്റ്‌റൈസിംഗ്, വെൽഡിംഗ്, സോൾഡറിംഗ് എന്നിവയിൽ കോബോട്ടുകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നു. കൂടാതെ, ഗുണനിലവാര പരിശോധന (quality inspection), CNC മെഷീനുകൾ, ഇൻജക്ഷൻ മൗൾഡിംഗ് മെഷീനുകൾ എന്നിവയുടെ ടെൻഡിംഗ് പ്രവർത്തനങ്ങളിലും കോബോട്ടുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നു. ഇതുവഴി, കോബോട്ടുകൾ വ്യത്യസ്ത ഉൽപ്പാദനപ്രക്രിയകളിൽ സുരക്ഷിതവും കാര്യക്ഷമവുമായ സഹായി ആയി പ്രവർത്തിക്കുന്നു.

കോബോട്ടുകൾ പ്രചാരം നേടുന്ന കാരണങ്ങൾ

കോബോട്ടുകൾ (Collaborative Robots) ഇന്ന് വ്യവസായ മേഖലയിൽ വേഗത്തിൽ പ്രചാരം നേടുന്നത് പല പ്രായോഗികവും സാമ്പത്തികവുമായ കാരണങ്ങളാലാണ്. ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാരണങ്ങളിൽ ഒന്നാണ് തൊഴിലാളികളുടെ കുറവ്.



പല വ്യവസായ മേഖലകളിലും പ്രാവീണ്യമുള്ള തൊഴിലാളികളെ കണ്ടെത്താൻ ബുദ്ധിമുട്ട് നേരിടുന്നു. യുവതലമുറ മാറുവൽ ജോലികളിൽ നിന്ന് വിട്ടുനിൽക്കുന്ന പ്രവണതയും, കുടിയേറ്റവും, വയോധികതയിലേക്കുള്ള തൊഴിലാളി സമൂഹത്തിന്റെ മാറുന്ന ഘടനയും ഈ പ്രശ്നം കൂടുതൽ സങ്കീർണ്ണമാക്കുന്നു. ഇത്തരത്തിൽ ഉൽപ്പാദനം തുടർച്ചയായി നിലനിർത്താൻ കഴിയുന്ന ഒരു പരിഹാരമായി കോബോട്ടുകൾ മാറുകയാണ്. അവയ്ക്ക് വിശ്രമമോ അവധിയോ ആവശ്യമില്ല, 24 മണിക്കൂറും ഒരേ കാര്യക്ഷമതയിൽ പ്രവർത്തിക്കാൻ കഴിയുന്നു.

ഇതോടൊപ്പം തന്നെ വേതന വർദ്ധനയും കോബോട്ടുകൾക്ക് അനുകൂലമായ മറ്റൊരു പ്രധാന ഘടകമാണ്. മിനിമം വേതനം വർദ്ധിക്കുന്നതും, ഓവർടൈം, ഇൻഷുറൻസ്, പി.എഫ്., ഇ.എസ്.ഐ. പോലുള്ള അനുബന്ധ ചെലവുകളും തൊഴിൽ ചെലവ് സ്ഥിരമായി ഉയർത്തുന്നു. മനുഷ്യ തൊഴിലാളികളുമായി താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ, കോബോട്ടുകൾക്ക് തുടക്കത്തിൽ ഒരു നിക്ഷേപം ആവശ്യമായിരുന്നാലും ദീർഘകാലത്തിൽ അത് തൊഴിൽ ചെലവ് ഗണ്യമായി കുറയ്ക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു. അതിനാൽ തന്നെ ചെലവ് നിയന്ത്രണം ആവശ്യമായ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് കോബോട്ടുകൾ ഒരു സാമ്പത്തികമായി ലാഭകരമായ പരിഹാരമായി മാറുന്നു.

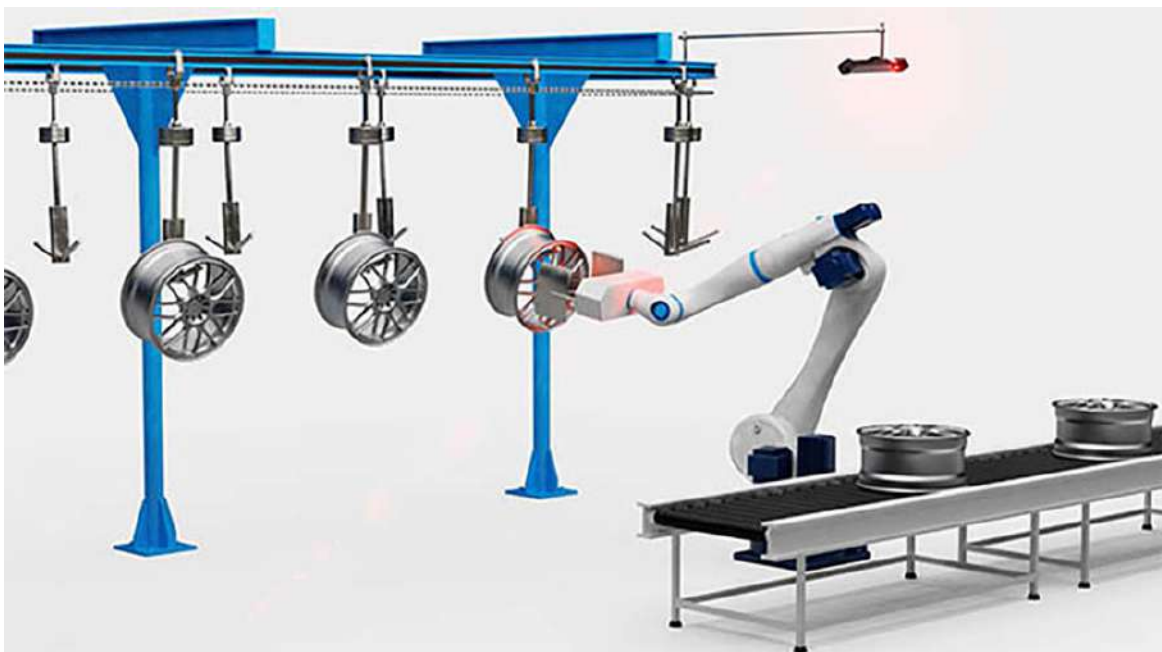
ഇന്നത്തെ വിപണി ആവശ്യകതയിൽ ഗുണനിലവാരത്തിന്റെ സ്ഥിരതയ്ക്ക് വലിയ പ്രാധാന്യമുണ്ട്. മനുഷ്യ തൊഴിലാളികളിൽ ക്ഷീണം, ശ്രദ്ധക്കുറവ്, കഴിവിലെ വ്യത്യാസങ്ങൾ എന്നിവ കാരണം ഉൽപ്പന്ന ഗുണനിലവാരത്തിൽ വ്യതിയാനം സംഭവിക്കാനുള്ള സാധ്യത കൂടുതലാണ്. എന്നാൽ കോബോട്ടുകൾ ഒരേ പ്രക്രിയ ഒരേ രീതിയിൽ കൃത്യമായി ആവർത്തിക്കുന്നതിനാൽ പിഴവുകളുടെ സാധ്യത വളരെ കുറവാണ്. ഇതിലൂടെ റിജക്ഷനും റീവർക്കും കുറയുകയും, ISO, BIS, കയറ്റുമതി നിലവാരങ്ങൾ പോലുള്ള ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിക്കാൻ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ എളുപ്പമാവുകയും ചെയ്യുന്നു.

വ്യവസായ ലോകം ഇന്ന് കടന്നുപോകുന്നത് വലിയൊരു മാറ്റത്തിന്റെ ഘട്ടത്തിലൂടെയാണ്. മനുഷ്യാധിഷ്ഠിത ഉൽപ്പാദന രീതികളിൽ നിന്ന് സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ സഹായത്തോടെ കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമവും സ്ഥിരതയുള്ളതുമായ സംവിധാനങ്ങളിലേക്കുള്ള ഈ മാറൽ അനിവാര്യമായി മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഈ മാറ്റത്തിൽ കോബോട്ടുകൾ നിർണായകമായൊരു പങ്ക് വഹിക്കുന്നു. മനുഷ്യരെ മാറ്റിസ്ഥാപിക്കുന്ന യന്ത്രങ്ങളായി അല്ല, മറിച്ച് മനുഷ്യരോടൊപ്പം സഹകരിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബുദ്ധിമാനായ സഹായികളായാണ് കോബോട്ടുകൾ വ്യവസായത്തിലേക്ക് കടന്നുവരുന്നത്. തൊഴിലാളികളുടെ കുറവ്, ഉയരുന്ന

വേതന ചെലവ്, ഗുണനിലവാരത്തിലെ സ്ഥിരതയുടെ ആവശ്യം, MSME മേഖലയ്ക്കും കൈവശം വയ്ക്കാവുന്ന ചെലവുകുറഞ്ഞ ഓട്ടോമേഷൻ പരിഹാരങ്ങൾ എന്നിവയെല്ലാം കോബോട്ടുകളുടെ പ്രചാരം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്ന പ്രധാന ഘടകങ്ങളാണ്.

അവസാനമായി കോബോട്ടുകൾ വഴി ഉൽപ്പാദനക്ഷമത വർദ്ധിക്കുകയും, അപകടകരവും ആവർത്തനപരവുമായ ജോലികളിൽ നിന്ന് മനുഷ്യരെ ഒഴിവാക്കി കൂടുതൽ സുഷ്ഠിപരമായും മൂല്യമേറിയും ഉള്ള ജോലികളിലേക്ക് മാറ്റാനും സാധിക്കുന്നു. ഇതോടെ വ്യവസായങ്ങൾ കൂടുതൽ മത്സരക്ഷമമാകുകയും, അവക്ക് ദീർഘകാലത്തിൽ ചെലവ് നിയന്ത്രണവും ലാഭ വർദ്ധനയും കൈവരിക്കാനും കഴിയും. ഒരുകാലത്ത് ഒരു ബാലന്റെ സങ്കല്പമായി തോന്നിയ, യന്ത്രങ്ങൾ മനുഷ്യരോടൊപ്പം ജോലി ചെയ്യുന്ന ലോകം ഇന്ന് യാഥാർത്ഥ്യത്തിലേക്ക് അടുക്കുകയാണ്. അതിനാൽ തന്നെ, ഭാവിയിലെ വ്യവസായ വികസനത്തിന്റെ ദിശ മനസ്സിലാക്കുമ്പോൾ കോബോട്ടുകളെ അവഗണിക്കാൻ കഴിയില്ല. മനുഷ്യനും യന്ത്രവും കൈകോർത്ത് മുന്നേറുന്ന ഈ പുതിയ കാലഘട്ടം, വ്യവസായങ്ങൾക്ക് മാത്രമല്ല, സമഗ്രമായ സാമൂഹ്യ-സാമ്പത്തിക പുരോഗതിക്കും വഴി തുറക്കുമെന്നതിൽ സംശയമില്ല.

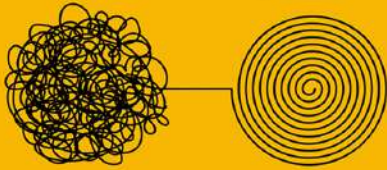
കാഞ്ഞിരപ്പള്ളി താലൂക്ക് വ്യവസായ ഓഫീസറാണ് ലേഖകൻ





അഡ്വ. അമീർഷ്. വി. പി.

പരസ്യങ്ങളില്ലാതെ ബ്രാൻഡ് മാർക്കറ്റിംഗ് നടക്കുമോ?



Building
A Brand
Without Advertising

ഇന്നത്തെ കാലത്ത് ഒരു ബ്രാൻഡ് പടുത്തുയർത്തുക എന്ന് പറയുമ്പോൾ ബ്രാൻഡ് ചിന്തകൾ ഉടലെടുക്കുന്നത് മുതൽ അതിനെക്കുറിച്ച് എങ്ങിനെ പരസ്യം ചെയ്യണം? എങ്ങിനെ മാർക്കറ്റിനെ ആകർഷിക്കണം? എങ്ങിനെ മാർക്കറ്റ് ഷെയർ തുടരെ തുടരെ വർദ്ധിപ്പിക്കണം എന്നിത്യാദി ചിന്തകളാണ് ഓരോ സംരംഭകന്റേയും മനസ്സിലൂടെ കടന്നു പോവുന്നത്. പ്രത്യേകിച്ചും ഇന്നത്തെ കാലത്ത് പരസ്യമില്ലാത്ത ഒരു ബ്രാൻഡ് മാർക്കറ്റിംഗ് ആർക്കും ചിന്തിക്കാനേ വയ്യ. പിന്നെയെങ്ങിനെയാണ് പരസ്യങ്ങൾ കൂടാതെ ബ്രാൻഡ് വളർത്തിയെടുക്കുക? ഇതാണ് ഇന്ന് നമ്മൾ ചർച്ച ചെയ്യുന്നത്.

ആദ്യം നമുക്ക് എന്താണ് പരസ്യമെന്നത് നോക്കാം. ഏറ്റവും എളുപ്പത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ ഒരു വ്യക്തിയെ കുറിച്ചോ, ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തെ കുറിച്ചോ, ഒരു സേവനത്തെ കുറിച്ചോ നമ്മൾ നേരിട്ടല്ലാതെ മറ്റു മാധ്യമങ്ങളിലൂടെ തങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡ് / വ്യക്തിത്വം പ്രതിനിധാനം ചെയ്യുന്ന ഉപഭോക്താവിലേക്ക് സന്ദേശം എത്തിക്കുന്നതിനെയാണ് അഡ്വർടൈസിംഗ് അഥവാ പരസ്യങ്ങൾ എന്ന് പറയുന്നത്. എല്ലാ പരസ്യങ്ങളെയും മനുഷ്യാസ്പ്രവരമായി മനസ്സിലാക്കിയാൽ നമ്മൾ പരസ്യത്തിലൂടെ പറയാൻ പോവുന്ന വാചകങ്ങൾ എല്ലാം തന്നെ noice എന്ന അർത്ഥത്തിലാണ് അതിനെ കാണുന്നത്. ഉപഭോക്താവിന്റെ ചിന്തകളെ പിടിച്ചു നിർത്തുന്ന, അവരുടെ ആവശ്യങ്ങളെ തങ്ങളിലേക്ക് ആകർഷിക്കുന്ന വിധമുള്ള ടാൾലെൻ സന്ദേശങ്ങളാണ് പരസ്യങ്ങളിലൂടെ നമ്മൾ നൽകി

കൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഉപഭോക്താവിന് ആവശ്യം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ ചിലവിൽ കൂടിയ മികവിൽ ലഭിച്ചിരിക്കണമെന്നാണ്. എന്ന് പറഞ്ഞാൽ നിങ്ങളുടെ സേവനത്തിനോ ഉൽപ്പന്നത്തിനോ പരസ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ ഒരിക്കലും വില വർദ്ധിപ്പിച്ചു കൊണ്ട് ജനങ്ങളെ ആകർഷിക്കാൻ കഴിയില്ല എന്ന് മാത്രമല്ല പരസ്യങ്ങൾ ചെയ്യുന്ന ഓരോ ബ്രാൻഡും

Brand without
Advertisement
is Like a *Car Without Wheels.*



മാർക്കറ്റിൽ വളരെയേറെ വില തകർച്ച നേരിട്ട് കൊണ്ടിരിക്കുകയും ചെയ്യും. സ്ഥിരമായി പരസ്യം ചെയ്യുന്ന ബ്രാൻഡാണ് നിങ്ങളെങ്കിൽ ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ ലാഭമെടുത്താണ് മുന്നോട്ട് പോവേണ്ടത്.

ഇന്ന് നമ്മൾ കാണുന്ന പരസ്യ മേഖലയുടെ പിതാവ് എന്നറിയപ്പെടുന്ന “ഡേവിഡ് ഒഗിൽവി” പറയുന്നത് പരസ്യമെന്നത് വെറും ആരവം മാത്രമായിരിക്കരുത് മറിച്ച് നമ്മൾ നൽകുന്ന പരസ്യത്തിൽ സത്യസന്ധത ഉണ്ടായിരിക്കണം, ക്രിയാത്മക ചിന്തകളെ ഉണർത്തുന്നതായിരിക്കണം, ഉപഭോക്താവ് നേരിടുന്ന ഒരു പ്രശ്നത്തെ പരിഹരിക്കുന്നതായിരിക്കണം, വാഗ്ദാനങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നതായിരിക്കണം, ഉപഭോക്താവിനെ മുഷിപ്പിക്കുന്ന പദങ്ങളോ സന്ദേശങ്ങളോ ഒളിഞ്ഞിരിക്കരുത്, വിശ്വാസ്യത നിലനിർത്തുന്നതായിരിക്കണം, എന്നാണ്. ഇന്ന് നമ്മൾ കാണുന്ന പരസ്യങ്ങൾ ഈ അർത്ഥത്തിൽ രൂപകൽപന ചെയ്താണോ ജനങ്ങളിലേക്കെത്തുന്നത്? എത്ര ബ്രാൻഡുകൾക്ക് ഈ അഡ്വർടൈസിങ് ഫിലോസഫി പിന്തുടരാൻ കഴിയുന്നുണ്ട്?

പരസ്യമേഖലയുടെ ഏറ്റവും വലിയ ആയുധമാണ് experiential marketing എന്നത്. B2C സിസ്റ്റത്തിലൂടെ ഉൽപന്നങ്ങളെ കുറിച്ചും സേവനങ്ങളെ കുറിച്ചും അനുഭവിച്ചറിഞ്ഞു ഉപഭോക്താവിനെ വീണ്ടും തങ്ങളിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നതിനെയാണ് experiential marketing എന്നത് കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഇത്തരം സ്‌ട്രാറ്റജിസ് ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ അതിനു വേണ്ടിവരുന്ന ചിലവ് എന്നത് ഇന്ന് ഇൻഡസ്ട്രിയിൽ ലഭിക്കുന്ന ഏറ്റവും ചിലവ് കുറഞ്ഞ മാധ്യമം ആയ sms മെസ്സേജ് മാത്രം ഉപയോഗിക്കുക എന്നതാണ്. ദിവസേന തങ്ങളുടെ അടുത്തേക്ക് ഓരോ ഉപഭോക്താവും ഇന്നെത്തുണ്ട് എന്ന് നോക്കി വരുകയും ഉൽപന്നം വാങ്ങി പോവുകയും ചെയ്യും. ഇതാണ് ട്രഡീഷണൽ പരസ്യങ്ങൾ ഒന്നും തന്നെ ഇല്ലാതെ ബ്രാൻഡ് വളർത്തുന്നതിന്റെ സൂത്രവാക്യം.

Experiential marketing മാത്രം ഉപയോഗിച്ചുകൊണ്ട് ഇന്ത്യയിൽ വളർന്നു വന്ന ഒരു ബ്രാൻഡാണ് TATA-Trends ഗ്രൂപ്പ് നു കീഴിലുള്ള Zudio. ഈ ബ്രാൻഡിനെ അറിയാത്ത ആളുകൾ ഇന്ത്യയിൽ വളരെ ചുരുക്കമായിരിക്കും. എന്നാൽ Zudio എന്ന ബ്രാൻഡിനെ കുറിച്ചോ മറ്റോ നിങ്ങൾ എവിടെയും ഒരു പരസ്യവും കണ്ടതായി ഓർമ്മ കാണില്ല. കാരണം മറ്റൊന്നുമല്ല ഞാൻ മേലെ സൂചിപ്പിച്ച experiential marketing മാത്രം ഉപയോഗിച്ചാണ് ഈ ബ്രാൻഡ് ഇന്ത്യയിൽ വളർന്നു വന്നിട്ടുള്ളത്. 2016 ൽ ബാംഗ്ലൂരിൽ തുടക്കം കുറിച്ച ഈ ബ്രാൻഡ് ഈ കുറഞ്ഞ കാലയളവിനുള്ളിൽ ഇന്ത്യയിലെ മറ്റെല്ലാ

നഗരങ്ങളിലേക്കും വ്യാപിക്കുകയും 2025 കൂടി 700 ബ്രാഞ്ചുകൾ തുറക്കുകയും ചെയ്തു. എന്തായിരിക്കും കാരണം? മറ്റൊന്നുമല്ല ഹൈ ക്വാളിറ്റി ഉൽപന്നങ്ങൾ നൽകി, ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ വില, മറ്റേത് ബ്രാൻഡിനെയും വെല്ലുന്ന സ്റ്റോർ പെർഫോമൻസ് എന്നിവ ഈ ബ്രാൻഡിനെ വളർത്തിയ ഘടകങ്ങളാണ്.



ഒരു മാർക്കറ്റിംഗ് സ്‌ട്രാറ്റജി എന്ന അർത്ഥത്തിൽ മാത്രമാണ് നമ്മൾ ഈ വിഷയം ചർച്ച ചെയ്യുന്നത്. പരസ്യങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിലും ഇല്ലെങ്കിലും ബ്രാൻഡ് കീഴ്വഴക്കങ്ങൾ കൃത്യമായി നടപ്പിലാക്കി മുന്നോട്ട് പോവുക എന്നതാണ് പ്രധാനം. നമ്മുടെ ചുറ്റുപാടിൽ ഉപഭോക്തൃ കോടതികളിൽ ദിവസേന പുതിയ കേസുകൾ വരുമ്പോൾ വരികൾക്കിടയിലൂടെ നമ്മൾ മനസ്സിലാക്കുന്നത് ഉപഭോക്തൃ മനഃശാസ്ത്രം അറിയാതെയാണ് പലപ്പോഴും നമ്മുടെ ബിസിനസ് മുന്നോട്ട് പോവുന്നതും പലപ്പോഴും കോടതികളിൽ വ്യവഹാര തർക്കങ്ങൾ വരുന്നതും. ബ്രാൻഡിനെ വളർത്തുന്നതിൽ ഉപഭോക്താവിന്റെ പങ്കിനെ നമ്മൾ ഒട്ടും കുറച്ച് കാണരുത്.

നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സ് ഡവലപ്മെന്റ്, സ്റ്റാഫ് ട്രെയിനിങ് / ബ്രാൻഡ് പ്രൊമോഷൻസ് / മാർക്കറ്റിംഗ് സ്‌ട്രാറ്റജിസ് എന്നീ വിഷയങ്ങളിൽ കൂടുതൽ ശാസ്ത്രീയമായ പഠനങ്ങൾ ആവശ്യമുണ്ടെങ്കിൽ തീർച്ചയായും മൈൻഡ് മാഗ്നാ ട്രെയിനിങ് & റിസർച്ച് എന്ന ഞങ്ങളുടെ സ്ഥാപനത്തെ ബന്ധപ്പെടാം.

ഇകിറ്റി ഇന്ത്യ & റിസർച്ച്, മൈൻഡ് മാഗ്നാ എന്നീ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ സാരഥിയാണ് Adv. Ameersha VP. തന്റെ അഭിഭാഷക മേഖലയോടൊപ്പം കഴിഞ്ഞ ഇരുപത് വർഷമായി മാർക്കറ്റിങ്, റിസർച്ച്, സൈക്കോളജി & കൗൺസിലിംഗ് എന്നീ മേഖലകളിൽ കൂടി പ്രവർത്തിക്കുന്നു. ബന്ധപ്പെടാനുള്ള നമ്പർ 8547484769.

വ്യവസായ
 വാണിജ്യമേഖലയിലെ
 സ്പന്ദനങ്ങളറിയാൻ...

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം
വ്യവസായ കേരളം
 VYAVASAYA KERALAM

നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നമോ സേവനമോ യഥാർത്ഥ ആവശ്യക്കാർക്കിടയിൽ കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ പരസ്യപ്പെടുത്താൻ ഏറ്റവും യോജിച്ച മാസിക **വ്യവസായ കേരളം**



വാർഷിക വരിസംഖ്യ 385 രൂപ
 ഒറ്റപ്രതി 35 രൂപ

പരസ്യ നിരക്ക്

ബാക്ക് കവർ	15,000 രൂപ
ഫ്രണ്ട് കവർ ഇൻസൈഡ്	10,000 രൂപ
ബാക്ക് കവർ ഇൻസൈഡ്	9,000 രൂപ
ഇൻസൈഡ് ഫുൾപേജ്	8,000 രൂപ
ഇൻസൈഡ് ഹാഫ്പേജ്	4,000 രൂപ
ഇൻസൈഡ് ക്വാർട്ടർപേജ്	2,500 രൂപ

K-Bip, Vyavasayakeralam എന്ന പേരിൽ തിരുവനന്തപുരത്ത് മാനാവുന്ന ഡി.ഡി./ചെക്ക് ആയി പരസ്യത്തിന്റെ ചാർജും നിങ്ങളുടെ വാർഷിക വരിസംഖ്യയും അയയ്ക്കേണ്ട വിലാസം

എഡിറ്റർ,
 വ്യവസായകേരളം, ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ,
 ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിംഗ്
 വെള്ളയമ്പലം,
 തിരുവനന്തപുരം - 695 033



വരിസംഖ്യയും പരസ്യത്തിന്റെ ചാർജും അടയ്ക്കാൻ ക്യു.ആർ. കോഡ് സ്ക്യാൻ ചെയ്യുക

Email: vyavasayakeralam@gmail.com