MARCH 2024
Volume 56
Issue 6

06 താൽപര്യമുണ്ടോ വെൽനസ്സ് സംരംഭകത്വത്തിന് സാധ്യതകളേറെയുണ്ട്

34 സ്വന്തം വേദിയിലെ ആദ്യ പ്രദർശനം വൻവിജയമാക്കി മെഷീനറി എക്സ്പോ 2024

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

ബിസിനസ് വിജയിപ്പിക്കുവാൻ

ബീഹേവിയറൽ സയൻസും ബീഹേവിയറൽ ഇക്കോണോമിക്സും

Best Compliments

from

SAHURDHYA POLYMERS

D P. Poovanthuruth

Mfr. Quality Tyre Crumb

Mob:9447782422

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

മാർച്ച് 2024
MARCH 2024

പുസ്തകം 56
Volume 56

ലക്കം 6
Issue 6

ഉള്ളടക്കം

06 താൽപര്യമുണ്ടോ വെൽനസ്സ് സംരംഭകത്വത്തിന് സാധ്യതകളേറെയുണ്ട്
ആഷിക്ക് കെ പി

12 തെർമൽ പേപ്പർ റോൾ നിർമാണം
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

15 പഴയ ഫുഡ് ഡെലിവറി ബോയ്; ഇന്ന് സമ്പാദിക്കുന്നത് ലക്ഷങ്ങൾ
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

18 സംസ്ഥാനത്തെ ആദ്യ ക്രെയിൻ നിർമാണശാല തൃശൂരിൽ
ബിനോയ് ജോർജ് പി

22 വിജയ വഴിയിലെ നെറ്റിപ്പട്ടങ്ങൾ
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

24 ബിസിനസ് വിജയിപ്പിക്കുവാൻ ബിഹേവിയറൽ സയൻസും ബിഹേവിയറൽ ഇക്കൊണോമിക്സും
ഡോ. സുധീർ ബാബു

29 ജീനോമിക്സ് ഒരു ഗവേഷണ സംരംഭക സാധ്യതാ മേഖല
ലോറൻസ് മാത്യു

34 സ്വന്തം വേദിയിലെ ആദ്യ പ്രദർശനം വൻവിജയമാക്കി മെഷീനറി എക്സ്പോ 2024

40 വിവിധതരം സംരംഭകർ
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ.വി

44 വിദ്യാർത്ഥികളുടെ മികവ് ഉപയോഗിക്കുന്ന പദ്ധതിയുമായി വ്യവസായ വകുപ്പ്

46 സംരംഭക മേഖലയിലെ മികവിനുള്ള 2024 ലെ അവാർഡുകൾ വിതരണം ചെയ്തു

മുഖക്കുറിപ്പ്

ശ്രീ. എസ്. ഹരികിഷോർ ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ, വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

കേരളാ ബ്രാൻഡ്

കേരളത്തിൽ നിർമ്മിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ/ നൽകുന്ന സേവനങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്ക് ഒരു ആഗോള ഗുണനിലവാരം കൊണ്ട് വരികയും, അതുവഴി ഈ ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക്/ സേവനങ്ങൾക്ക് അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിൽ ഉള്ള വിപണന സാധ്യത കൂട്ടുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ കേരള സർക്കാർ വിഭാവനം ചെയ്ത പദ്ധതിയാണ് 'കേരളാ ബ്രാൻഡ്'. ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരം, ധാർമ്മികത, ഉത്തരവാദിത്തപരമായ വ്യാവസായിക രീതികൾ എന്നിവയോടു കൂറ് പുലർത്തിക്കൊണ്ട് കേരളത്തിൽ നിർമ്മിക്കുന്ന ഉത്പന്നങ്ങളെയും/ നൽകുന്ന സേവനങ്ങളെയും ആഗോള വിപണിയിലെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പരിചയപ്പെടുത്തുകയും, ഇതിലൂടെ കേരളത്തിലെ വ്യവസായങ്ങൾക്ക് പൊതുവായി ഒരു സ്വത്വം സൃഷ്ടിച്ചെടുക്കുകയും ആണ് കേരള ബ്രാൻഡ് കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഗുണമേന്മ, ധാർമ്മികത, ഉത്തരവാദിത്ത വ്യാവസായിക സമ്പ്രദായങ്ങൾ എന്നിവയിൽ കേരളത്തിന്റെ പ്രതിബദ്ധത ഇത് പ്രകടമാക്കുകയും സംസ്ഥാനത്തെ തദ്ദേശീയ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് "MADE IN KERALA" എന്ന സവിശേഷമായ ഐഡന്റിറ്റി സൃഷ്ടിച്ചുകൊണ്ട് ആഗോള വിപണിയുടെ സാധ്യതകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നതിന് കേരളത്തിലെ സംരംഭങ്ങളെ പ്രാപ്തരാക്കുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ് ഇതിലൂടെ ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്.

കേരളത്തിൽ നിന്നുള്ള അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ഉപയോഗിച്ചുള്ള ഉൽപ്പന്ന നിർമ്മാണം, മുഴുവനായും കേരളത്തിൽ തന്നെ നിർമ്മിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, ബാലവേല പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാത്തത്, ലിംഗ/വർഗ/ജാതി വിവേചനമില്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ജോലി സ്ഥലങ്ങൾ, പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദവും പരിസ്ഥിതി ബോധമുള്ളതുമായ പ്രവർത്തനങ്ങൾ, സുരക്ഷിതവും വൃത്തിയുള്ളതും പുരോഗമന പരവുമായ ജോലിസ്ഥലങ്ങൾ, സാങ്കേതികവിദ്യയിൽ ഊന്നിയ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നീ പ്രത്യേകതകൾ പ്രതിഫലിപ്പിക്കുന്നതാവും കേരള ബ്രാൻഡ്.

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ലഭ്യത ഉറപ്പുവരുത്തുന്നതിനും ഈ മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിക്കാൻ പ്രതിജ്ഞാബദ്ധരായ നിർമ്മാതാക്കളുടെ/സേവനദാതാക്കളുടെ വിപണന സാധ്യതകൾ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനുമുള്ള ഒരു സംവിധാനമായി കേരള ബ്രാൻഡ് പ്രവർത്തിക്കും. പല മേഖലയിൽ നിന്നുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ/ സേവനങ്ങൾ അതാത് മേഖലയിൽ നിർദ്ദേശിച്ചിട്ടുള്ള ഗുണനിലവാര മാനദണ്ഡങ്ങൾക്കും സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾക്കും അനുസൃതമായി കേരള ബ്രാൻഡിന് കീഴിൽ കൊണ്ട് വരും.

കേരള ബ്രാൻഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ ലഭിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ സേവനങ്ങൾക്ക് ആഭ്യന്തര, അന്തർദേശീയ തലങ്ങളിൽ 'മെയ്ഡ് ഇൻ കേരള' എന്ന തനതായ ബ്രാൻഡ് നാമത്തിൽ അവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ സേവനങ്ങളോ വിപണനം ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നതും, ഉയർന്ന നിലവാരമുള്ള സർട്ടിഫിക്കേഷനുകൾ നേടുന്നതിനുള്ള സാമ്പത്തിക സഹായം, അത് കയറ്റുമതി മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് കൂടുതൽ സഹായിക്കുന്നതും, അന്താരാഷ്ട്ര വ്യാപാര മേളകളിലും മാർക്കറ്റിംഗ് എക്സ്പോകളിലും പ്രദർശിപ്പിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ/സേവനങ്ങളുടെ പട്ടികയിൽ പരിഗണിക്കപ്പെടുന്നതുമായ ആനുകൂല്യങ്ങൾ ലഭ്യമാകും.

ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മ ഉറപ്പാക്കുന്നതിന് നിർദ്ദേശിച്ചിട്ടുള്ള മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിക്കാൻ തയ്യാറുള്ള നിർമ്മാതാക്കൾക്കുള്ള വിപണന സാധ്യതകൾ ഗണ്യമായി മെച്ചപ്പെടുത്താൻ കേരള ബ്രാൻഡിംഗിന് കഴിയുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. കേരള ബ്രാൻഡ് സർട്ടിഫിക്കേഷൻ നേടുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ആഭ്യന്തര, അന്തർദേശീയ തലങ്ങളിൽ "MADE IN KERALA" എന്ന തനതായ ബ്രാൻഡ് നാമത്തിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്യാൻ 'കേരള ബ്രാൻഡ്' പദ്ധതി സഹായകമാകും.

കേരള ബ്രാൻഡിന് അപേക്ഷിക്കുന്ന എല്ലാ യൂണിറ്റുകളും കേരള ബ്രാൻഡിന് കീഴിൽ വിഭാവനം ചെയ്തിട്ടുള്ള ഗുണനിലവാരം, ധാർമ്മികത, ഉത്തരവാദിത്തവ്യവസായ സമ്പ്രദായങ്ങൾ എന്നിവയ്ക്ക് അനുസൃതമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നവ ആയിരിക്കണം. www.keralabrand.industry.kerala.gov.in എന്ന പോർട്ടലിൽ സംരംഭങ്ങൾക്ക് കേരള ബ്രാൻഡിനായി അപേക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്. ■

ഒപ്പ്
ചീഫ് എഡിറ്റർ

വ്യവസായ കേരളം

ചീഫ് എഡിറ്റർ
ശ്രീ. എസ്. ഹരികിഷോർ ഐ.എ.എസ്
ഡയറക്ടർ,
വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

എഡിറ്റർ
ബിജു പി.ബി.

കവർ, ഡിസൈൻ & ലേഔട്ട്
ദീപക് മൗത്താട്ടിൽ

ടൈപ്പ് സെറ്റിംഗ്
വി. അഭിലാഷ്

എഡിറ്റോറിയൽ ഓഫീസ്
വ്യവസായകേരളം
ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ
ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിങ്
വെള്ളയമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം - 695 033

ഫോൺ: 6238302158
ഇമെയിൽ-
vyavasayakeralam@gmail.com
വെബ്സൈറ്റ്-
https://vyavasayakeralam.industry.kerala.gov.in
www.keralaindustry.org
www.industry.kerala.gov.in

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് സപ്പോർട്ട്
സിമിചന്ദ്രൻ വി.ആർ.,
സുചിത്ര ഭാസ്കർ,
ക്ലാരമ്മ ജെയിംസ്,
അനിത എസ്.,
സംസം എസ്.,
ഡോണാമോൾ ഈനാസ്,
അരുൺ എസ്.,
ബേബി. വൈ.
രാമകൃഷ്ണൻ എഴുത്തച്ഛൻ

ലേഖകരുടെ അഭിപ്രായങ്ങൾ സർക്കാരിന്റേതായിരിക്കണമെന്നില്ല. അവയുടെ ഉത്തരവാദിത്വം ലേഖകർക്ക് മാത്രമാണ്.

ശ്രീ. പി. രാജീവ്
വ്യവസായം, വാണിജ്യം,
നിയമം, കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി

കാമ്പസ് വ്യവസായ പാർക്കുകൾ: വ്യവസായ മുന്നേറ്റത്തിന് പുതുവഴി

സംസ്ഥാനത്ത് ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളോടനുബന്ധിച്ച് കാമ്പസ് വ്യവസായ പാർക്കുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് മന്ത്രിസഭാ യോഗം തീരുമാനിച്ചിരിക്കുകയാണ്. വ്യവസായ ആവശ്യത്തിനുള്ള സ്ഥല ദൗർലഭ്യം പരിഹരിക്കുന്നതിനും ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ കീഴിൽ ഉപയോഗശൂന്യമായി കിടക്കുന്ന ഭൂമി വ്യവസായ വികസനത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്നതിനും ഇത് സഹായകരമാകും. വിദ്യാർത്ഥികളിൽ സംരംഭകത്വം വളർത്താനും, വ്യവസായ-അക്കാദമിക് ബന്ധം ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതിനും കാമ്പസ് വ്യവസായ പാർക്കുകൾ വഴിയൊരുക്കും. സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വ്യവസായ മുന്നേറ്റത്തെ വൻ തോതിൽ ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതാണ് കാമ്പസ് വ്യവസായ പാർക്കുകൾ.

ചുരുങ്ങിയത് 5 ഏക്കർ ഭൂമി കൈവശമുള്ള സർവ്വകലാശാലകൾ, ആർട്ട്സ് & സയൻസ് കോളേജുകൾ, പ്രൊഫഷണൽ കോളേജുകൾ, പോളിടെക്നിക്കുകൾ, ഐ.ടി.ഐകൾ തുടങ്ങിയ വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക്, കാമ്പസ് വ്യവസായ പാർക്കുകൾ തുടങ്ങാം. സ്റ്റാൻഡേർഡ് ഡിസൈൻ ഫാക്ടറികൾക്ക് 2 ഏക്കർ മതിയാകും. വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങൾ ചുമതലപ്പെടുത്തുന്ന സംവിധാനങ്ങൾക്കും അപേക്ഷിക്കാം. ഇതിനായി ഡവലപ്പർ പെർമിറ്റിന് അപേക്ഷ നൽകണം. വ്യവസായ വകുപ്പ്, ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസ വകുപ്പ്, ധനകാര്യ വകുപ്പ്, റവന്യൂ വകുപ്പ്, തദ്ദേശ വകുപ്പ്, ജലവിഭവ വകുപ്പ്, ഊർജ്ജ പരിസ്ഥിതി വകുപ്പ് എന്നിവയുടെ പ്രിൻസിപ്പൽ സെക്രട്ടറിമാർ ഉൾപ്പെട്ട സംസ്ഥാന തല സെലക്ഷൻ കമ്മിറ്റി അപേക്ഷകളിൽ തീരുമാനമെടുക്കും. ജില്ലാ തലത്തിൽ വിവിധ വകുപ്പുകളുടെ പ്രതിനിധികൾ ഉൾപ്പെട്ട സമിതിയുടെ സ്ഥല പരിശോധനക്കു ശേഷമാകും അപേക്ഷകളിൽ തീരുമാനമെടുക്കുക. വ്യാവസായിക ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗിക്കാവുന്ന ഭൂമിയാകുമെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തും.

അനുമതി ലഭിക്കുന്ന പാർക്കുകളിൽ റോഡുകൾ, വൈദ്യുതി, മാലിന്യ നിർമ്മാർജ്ജനം തുടങ്ങി പൊതു സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കുന്നതിന് 1.5 കോടി രൂപ വരെ സർക്കാർ അനുവദിക്കും. സ്റ്റാൻഡേർഡ് ഡിസൈൻ ഫാക്ടറികൾക്കും ഈ തുക നൽകും. പാർക്കുകളിലെ ഉൽപാദന യൂണിറ്റുകൾക്ക് ഇൻസന്റീവും പരിഗണിക്കുന്നുണ്ട്. ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസ വകുപ്പിന്റെ എൻ.ഒ.സി ലഭിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾക്കാണ് കാമ്പസ് പാർക്കുകൾ ആരംഭിക്കാനാവുക. അനുമതി ലഭിക്കുന്ന പാർക്കുകൾക്ക് വ്യവസായ മേഖലാ പദവിക്കും അർഹതയുണ്ടാകും.

വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ അക്കാദമിക് പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ ഭൂമി ഉറപ്പുവരുത്തിയതിനു ശേഷം ലഭിക്കുന്ന അധിക ഭൂമിയിൽ ആയിരിക്കും പാർക്കുകൾ ആരംഭിക്കുക. പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദമായ പാർക്കുകൾ ആയിരിക്കും ഇവ. വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് അപ്രന്റിസ് അവസരവും ഇതിലൂടെ ലഭിക്കും. വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ വിഷയ സ്വഭാവത്തിന് അനുസൃതമായ പാർക്കുകൾ ആരംഭിക്കാൻ മുൻഗണന നൽകും. കേരളത്തിന്റെ വ്യവസായ മുന്നേറ്റത്തിന് ഗതിവേഗം വർധിപ്പിക്കുന്നതായിരിക്കും ഈ നവീനാശയം എന്ന് സംശയമില്ലാതെ പറയാം. ■

ആഷിക്ക് കെ പി

താൽപര്യമുണ്ടോ വെൽനസ്സ് സംരംഭകത്വത്തിന് സാധ്യതകളേറെയുണ്ട്

അതിവേഗം മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന ലോകത്ത് സംരംഭകത്വം, സ്റ്റാർട്ടപ്പ് എന്നിവ നൂതനമായി സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ സഹായത്തോടെ കാലത്തെ മനസ്സിലാക്കി നടത്തിയാൽ എത്രയോ അവസരങ്ങൾ ഇനിയും നമ്മുടെ മുന്നിൽ ഉണ്ട്. സംരംഭകർ അവരുടെ സ്വപ്നസാക്ഷാത്കാരത്തിന് വേണ്ടി കഠിനാധ്വാനവും അർപ്പണബോധവും നടത്തി മുന്നേറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഓരോ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ വിജയത്തിന്റെ പിന്നിലും ഇത്തരത്തിലുള്ള നീണ്ട ദീർഘവീക്ഷണവും കഠിനാധ്വാനവും മണിക്കൂറുകൾ നീണ്ട പ്രയാണവും ആവശ്യമാണ്. എങ്കിലും മികച്ച സംരംഭകത്വം അവസരങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ ആശയങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക എന്നത് ഇപ്പോഴും വിഷമകരമായ ഒരു പ്രവർത്തനമാണ്. എന്ത് സംരംഭം നടത്തിയാൽ ആണ് വിജയിക്കുക എന്നത് സ്ഥിരമായി കേൾക്കുന്ന ഒരു പല്ലവിയാണ്.

എന്നാൽ ഇപ്പോഴും കാലം ആഗ്രഹിക്കുന്ന വിവിധ സംരംഭകത്വ ആശയങ്ങൾക്ക് മതിയായ ശ്രദ്ധയോ ആകർഷകത്വമോ ലഭിച്ചിട്ടില്ല. ചില സംരംഭങ്ങൾ ഇപ്പോഴും കാലത്തിനനുസരിച്ച് മാറിയിട്ടും ഇല്ല.

ആധുനിക കാലത്ത് ഏറെ പ്രാധാന്യം ഉള്ള ഒരു മേഖലയാണ് ആരോഗ്യ രംഗം. അണുകുടുംബംഗങ്ങളും നീണ്ട നേരം ഒറ്റയിരുപ്പിലുള്ള ജോലികളും മുഴുവൻ സമയ മൊബൈൽ ഫോൺ നോട്ടവും ജങ്ക് ഫുഡുകളും ജീവിത രീതികളിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങളും കാലാവസ്ഥാ വ്യതിയാനങ്ങളും ഒക്കെ ധാരാളം ജീവിതശൈലീ രോഗങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നുണ്ട്. പണ്ടൊക്കെ വയോജനങ്ങളിൽ മാത്രം കാണുന്ന പല രോഗങ്ങളും ഇപ്പോൾ ചെറുപ്പക്കാരിലും കുട്ടികളിൽ പോലും കണ്ടുവരുന്നു. ഇതിന്റെ കാരണം മേൽപ്പറഞ്ഞ ജീവിതശൈലിയിലുള്ള മാറ്റങ്ങൾ ആണെന്ന് ഒറ്റനോട്ടത്തിൽ നമുക്ക് മനസ്സിലാക്കാവുന്നതാണ്. ആവശ്യമായ സൂര്യപ്രകാശമോ വെളിച്ചമോ ശുദ്ധജലമോ പോഷകാഹാരമോ ശരീരത്തിൽ എത്താത്തത് കൊണ്ട് ഉണ്ടാകുന്ന വിറ്റാമിൻ പ്രോട്ടീൻ അഭാവങ്ങളും മതിയായ എക്സർസൈസ് ഇല്ലാത്തതുകൊണ്ട് ഉണ്ടാകുന്ന പ്രശ്നങ്ങളും ഓരോ ദിവസവും കൂടിക്കൂടി കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഇത്തരം പ്രശ്നങ്ങളെ അഡ്രസ്സ് ചെയ്തുകൊണ്ട് എങ്ങനെ സംരംഭകത്വവുമായി ഇതിനെ കൂട്ടിയിണക്കാം എന്ന് ആലോചിച്ചാൽ ഒട്ടേറെ അവസരങ്ങളാണ് സംരംഭത്തിൽ നമുക്ക് കാണാൻ കഴിയുക. അതിലൂടെ ഒരു സാമൂഹ്യ പ്രതിബദ്ധതയുള്ള സ്റ്റാർട്ടപ്പിനും സംരംഭകത്വത്തിനും അവസരം ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയും. എല്ലാ സംരംഭങ്ങളും ഉരുത്തിരിയുന്നത് ആശയങ്ങളെ അവസരമാക്കി മാറ്റുമ്പോഴാണ്. ആശയങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ അതിനുള്ള അവസരങ്ങൾ നമുക്കുചുറ്റും കാലം മാറുന്നതിന് അനുസരിച്ച് വ്യത്യസ്ത രൂപത്തിലും ഭാവത്തിലും തന്നെ ഉണ്ട്. അത് തിരിച്ചറിയുകയും മനസ്സിലാക്കുകയും പുതുമയാർന്ന രീതിയിൽ അവതരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ ഒരു സംരംഭം ജനിക്കുന്നു. അതിനെ കൃത്യമായ ധാരണയോടെ സമീപിക്കുകയും നടപ്പിലാക്കുകയും ചെയ്താൽ ആ സംരംഭം വിജയകരമായി മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഇപ്പോഴും ഏറെ ആളുകൾ ശ്രദ്ധിക്കാത്ത ഒരു സംരംഭകത്വ ആശയമാണ് ആരോഗ്യ സംരക്ഷണം അഥവാ വെൽനസ് വ്യവസായം എന്ന് പറയുന്നത്. ഏത് തരത്തിലും ഏത് രീതിയിലും താൽപര്യമുള്ള ആളുകൾക്ക് നടത്തി വിജയിപ്പിക്കാവുന്ന വൈവിധ്യവും വ്യത്യസ്തവുമായ മേഖലയാണ് വെൽനസ് സംരംഭകത്വം എന്നത്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ സംരംഭകത്വത്തിലുള്ള ഇത്തരം സാധ്യതകളെ പരമാവധി മുൻഗണനയ്ക്കെടുത്ത് ലാഭകരമായ ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങിയാൽ അത് വിജയിക്കും എന്നുള്ളത് ഉറപ്പാണ്.

വെൽനസ്സ് സംരംഭകത്വം എന്നത് യോഗാ പരിശീലനമോ ജിമ്മുകളോ മാത്രമല്ല, വിവിധ രീതികളിൽ വിവിധ മേഖലകളിൽ അവയ്ക്ക് അവസരമുണ്ടെന്നും എല്ലാ സ്ഥലങ്ങളിലും സാധ്യമാക്കാൻ കഴിയുമെന്നും നാം മനസ്സിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്. ആരോഗ്യ സംരക്ഷണത്തെയും മാനസിക ഉല്ലാസത്തെയും ശാരീരിക ക്ഷമതയെയും രോഗങ്ങളെ അകറ്റി നിർത്തുന്നതിലും ജീവിത ജോലി സംബന്ധമായ അസ്വസ്ഥതകളെയും പിരിമുറുക്കങ്ങളെയും ഇല്ലാതാക്കുന്നതിലും പ്രാധാന്യം നൽകാത്ത ആരും ഈ ലോകത്തുണ്ടാവില്ല. ഇവയൊക്കെ വിവിധതരത്തിൽ സംരംഭകത്വവുമായി അല്ലെങ്കിൽ സംരംഭകത്വ സാധ്യതകൾ ആക്കി മാറ്റാവുന്നതാണ്. കാരണം വ്യക്തിജീവിതവും ഔദ്യോഗിക ജീവിതവും തമ്മിൽ ഒരു ബാലൻസ് ഇല്ലെങ്കിൽ അത് നമുക്ക് ധാരാളം ശാരീരികവും മാനസികവുമായ പ്രശ്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കും. ഏതുതരത്തിലുള്ള ജോലി ആയാലും അത് ശരീരത്തിനെയോ മനസ്സിനെയോ പ്രതികൂലമായി ബാധിച്ചാൽ പിന്നീട് ഗുരുതരമായ ആരോഗ്യപ്രശ്നങ്ങളും മറ്റും ഉണ്ടാവും. ഇത് മനസ്സിലാക്കിക്കൊണ്ട് ഒരു സമൂഹത്തെ നയിക്കാനുള്ള സാമൂഹ്യ പ്രതിബദ്ധതയാണ് വെൽനസ് സംരംഭകത്വത്തിലൂടെ ഒരു സംരംഭകന് ഏറ്റെടുത്തു നടത്താൻ കഴിയുക. അസ്വസ്ഥതകളെയും ആശങ്കകളെയും മാനേജ് ചെയ്യുന്ന, ആരോഗ്യ ജീവിത ശൈലി പുലർത്തുന്ന രീതികളെ പഠിപ്പിക്കുന്ന, വിവിധ തലങ്ങൾ സംരംഭകത്വത്തിന് വലിയ അവസരങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കും.

വെൽനസ് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെയും സംരംഭകത്വത്തിന്റെയും പ്രസക്തികൾ ഏതൊക്കെയാണെന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം

മാനസിക ആരോഗ്യ ബോധവൽക്കരണം തന്നെയാണ് പ്രഥമ കാര്യം.

വിദ്യാഭ്യാസം കൊണ്ടോ വലിയ ജോലിയുള്ളതുകൊണ്ടോ കുറെ പൈസ ഉള്ളതുകൊണ്ടോ മാനസിക ആരോഗ്യം ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയണമെന്നില്ല.

അനാവശ്യമായ മാനസിക പിരിമുറുക്കങ്ങൾ, ഉൽക്കണ്഻, അസ്വസ്ഥതകൾ, കോപം, ഈഗോ എന്നിവയൊക്കെ നമ്മുടെ ശരീരത്തിനെ അല്ലെങ്കിൽ മാനസികാവസ്ഥയെ പ്രതികൂലമായി ബാധിക്കുന്നുണ്ട്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഇത്തരം സാധ്യതകളെ അഡ്രസ്സ് ചെയ്യുന്ന ഒരു സംരംഭം അഥവാ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് തുടങ്ങിയാൽ ഈ മേഖലകൾ ഉണ്ടാക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങളെ തരണം ചെയ്യാൻ ധാരാളം ആളുകൾക്ക് കഴിയും. അതിലൂടെ നല്ല ഒരു ജീവിത പരിതസ്ഥിതി അവർ ചെയ്യുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളിലും ജീവിതത്തിലും ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കാൻ കഴിയും.

പ്രശ്നങ്ങൾ ഇല്ലാത്ത ആരുമില്ല. എല്ലാ പ്രശ്നങ്ങളും സ്വയം പരിഹരിക്കാനും കഴിയണമെന്നില്ല. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഇത്തരം പ്രശ്നങ്ങളെ ശാസ്ത്രീയമായ രീതിയിൽ പരിഹരിക്കുന്ന കൗൺസിലിംഗ് തെറാപ്പി, വ്യായാമ മുറകൾ എന്നിവ ഒരു സംരംഭകത്വ സാധ്യതയായി എടുത്തു കഴിഞ്ഞാൽ അതിന് വലിയ സാധ്യതകളാണ് ഉള്ളത്.

മറ്റൊരു പ്രധാനപ്പെട്ട സാധ്യത വർക്ക് ലൈഫ് ബാലൻസ് ഉണ്ടാക്കുക എന്നുള്ളതാണ് പല സ്ഥാപനങ്ങളും ഇന്ന് മൾട്ടി നാഷണൽ കമ്പനികൾ ഉൾപ്പെടെ അവരുടെ സ്ഥാപനത്തിൽ ഒരു പുതിയ തസ്തിക കൗൺസിലർ അഥവാ ട്രെയിനർ കോച്ച് എന്ന രീതിയിൽ സൃഷ്ടിക്കുന്നുണ്ട്. പിരിമുറുക്കമുള്ള ജോലികൾ ചെയ്യുന്നതിനിടെ തൊഴിലാളികൾക്ക് അല്പം മാനസിക ഉല്ലാസത്തിനു വേണ്ടിയും പിരിമുറുക്കങ്ങൾ കുറയ്ക്കുന്നതിനാവശ്യമായ പരിശീലനങ്ങളും സഹായങ്ങളും ലഭിക്കുന്നതിന് വേണ്ടിയും ആണ് ഇത്തരത്തിലുള്ള സംവിധാനങ്ങൾ. സ്വാഭാവികമായിട്ടും ധാരാളം വ്യവസായങ്ങൾ ഒരുമിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്ന സ്ഥലങ്ങളിൽ ഇത്തരത്തിലുള്ള ഒരു സംരംഭം കെട്ടിപ്പിടിക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ വളരെയേറെ വിജയകരമായി അത് മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാൻ കഴിയും.

ശാരീരിക ആരോഗ്യ സംരക്ഷണത്തിന് ഇപ്പോഴും വലിയ അവസരങ്ങൾ ഉണ്ട്. ശാസ്ത്രീയമായ രീതിയിൽ നടത്താവുന്ന യോഗ ക്ലാസുകളും ജിമ്മുകളും അല്ലെങ്കിൽ മറ്റു ആരോഗ്യ സംരക്ഷണ സ്ഥാപനങ്ങളും സംരംഭകത്വത്തിനുള്ള സാധ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.

തിരക്കുപിടിച്ച ജീവിതത്തിനിടയിൽ ആവശ്യമായ പ്രോട്ടീൻ വിറ്റാമിൻ അടങ്ങിയ ന്യൂട്രിഫൈഡ് ഭക്ഷണങ്ങൾ ലഭിക്കുക എന്നത് ഇന്ന് വളരെ വിഷമമാണ്. അത്തരത്തിൽ ഒരു സംരംഭകത്വ സാധ്യതയെ മുതലെടുക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ വലിയ പ്രചാരം അതിനു ലഭിക്കും. അതുപോലെതന്നെ വിവിധതരത്തിലുള്ള ആളുകൾക്ക് മാനസിക ഉല്ലാസത്തിന് ആവശ്യമായ എല്ലാ ഉപദേശങ്ങളും സഹായങ്ങളും പിന്തുണ സംവിധാനം നൽകുകയും ചെയ്യുന്ന സെന്ററുകൾ സംരംഭത്തിനുള്ള മറ്റൊരു സാധ്യതയാണ്.

ആരോഗ്യ സംരക്ഷണത്തിന് ധാരാളം വ്യത്യസ്ത രീതികൾ വിവിധ രാജ്യങ്ങൾ അവലംബിക്കുന്നുണ്ട്. അത്തരത്തിലുള്ള മെഡിറ്റേഷൻ ക്യാമ്പുകൾ പരിശീലനങ്ങൾ എന്നിവ നൽകുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് ഇന്നും വലിയ പ്രസക്തിയാണ് ഉള്ളത്.

സ്റ്റാർട്ടപ്പ് അല്ലെങ്കിൽ സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പ്രചാരം വർദ്ധിക്കുന്ന ഈ ലോകത്ത് വെൽനസ്സ് എന്ന ഒരു മേഖലയെ മാത്രം എടുത്തു കഴിഞ്ഞാൽ ഒട്ടേറെ ചെറുതും വലുതുമായ അവസരങ്ങൾ സംരംഭകത്വത്തിൽ ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയുകയും ഉണർവും ഉന്മേഷവും അസ്വസ്ഥതകളും ഇല്ലാത്ത ഒരു വലിയ സമൂഹത്തെ സൃഷ്ടിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമാവാൻ കഴിയുകയും ചെയ്യുന്നു.

സാധ്യതകളേറെ

വ്യക്തിപരമായും ഔദ്യോഗികപരമായും ആരോഗ്യ സംരക്ഷണത്തിന് ഈ മേഖല ഈ തരത്തിൽ ഒട്ടേറെ അവസരങ്ങളാണ് തുറന്നിട്ടിരിക്കുന്നത്. പല രാജ്യങ്ങളിലും ഇത്തരത്തിലുള്ള നൂതനമായ സംരംഭകത്വ മേഖലകൾ ഇപ്പോഴേ നടന്നു വരുന്നുണ്ട്. ആരോഗ്യ സംരക്ഷണം, പ്രത്യേകിച്ച് മാനസിക ആരോഗ്യ സംരക്ഷണത്തിന് മെഡിറ്റേഷൻ ആപ്പുകൾ, ഓൺലൈൻ തെറാപ്പി പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ, വർക്ക് മെന്റൽ ഹെൽത്ത് പ്രോഗ്രാമുകൾ എന്നിവ സംരംഭകത്വ സാധ്യതകൾ ഉണ്ടാക്കുന്നു. അതേപോലെതന്നെ റിമോട്ട് അല്ലെങ്കിൽ ഡിജിറ്റൽ വെൽനസ് വെർചൽ ഫിറ്റ്നസ് ക്ലാസുകൾ, ടെലിമെഡിസിൻ സർവീസുകൾ, ഡിജിറ്റൽ മെന്റൽ ഹെൽത്ത് റിസോഴ്സുകൾ എന്നിവ സംരംഭകത്വത്തിന് ഒട്ടേറെ സാധ്യത ഉണ്ടാക്കുന്നുണ്ട്. കോവിഡ് കാലത്ത് ഇത്തരത്തിലുള്ള ഡിജിറ്റൽനസ് പലതും നടപ്പിലാക്കി വിജയിപ്പിക്കാൻ പല രാജ്യങ്ങളിലും യുവ സംരംഭകർക്ക് കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ഇപ്പോഴും ഇതിന് സാധ്യതകൾ ഏറെയാണ്. വ്യക്തിപരമായ മാനസിക ശാരീരിക സംരക്ഷണം എന്നതിന് സാങ്കേതിക വിദ്യയും ഡാറ്റ അനലിറ്റിക്സ് എന്ന രീതിയിലും നമുക്ക് ക്ലബ്ബ് ചെയ്യാൻ കഴിഞ്ഞാൽ മറ്റൊരു വലിയ

സാധ്യതകളാണ് കാണാൻ കഴിയുക. ഒരു വ്യക്തിയുടെ കൃത്യമായ ഡാറ്റാ ബേസ് ഹെൽത്ത് റിക്കോർഡ് തുടങ്ങിയവ ചെയ്തുകൊണ്ട് അവർക്ക് എന്തു ചെയ്യാം എന്തു ചെയ്യരുത് എന്തു കഴിക്കാം എന്ത് കഴിക്കരുത് എങ്ങനെയൊക്കെ മുന്നേറണം എന്നുള്ളതിന് ഒരു പേഴ്സണലൈസ്ഡ് കോച്ചിംഗ് പോലെയുള്ള സംവിധാനം ആധുനിക കാലത്ത് വലിയ സാധ്യതകൾ ഉണ്ടാകും.

അതുപോലെ തന്നെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ധാരാളം സംശയങ്ങളും ആശങ്കകളും അസ്വസ്ഥത കളും മാനസിക പ്രശ്നങ്ങളും ഉണ്ടാകും. അത്തര ത്തിലുള്ള പ്രശ്നങ്ങളെ എങ്ങനെ അഡ്രസ്സ് ചെയ്യാം, എവിടെ നിന്ന്, ഏത് സാധനങ്ങൾ, ഏതു ഉത്പന്ന ങ്ങൾ വാങ്ങാം, എക്കോ ഫ്രണ്ട്‌ലി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഏതൊക്കെയാണ്, ഏതൊക്കെ സ്ഥാപനങ്ങളാണ് എത്തിക്കൽ ബിസിനസ് പ്രാക്ടീസുകൾ നടത്തുന്നത് തുടങ്ങിയ രീതിയിൽ സുതാര്യവും ആരോഗ്യകര വുമായ തെരഞ്ഞെടുപ്പുകൾ നടത്തുന്നതിന് ഉപ ഭോക്താവിനെ സഹായിക്കുന്ന മേഖലയിൽ സംരംഭകത്വത്തിന് വലിയ സാധ്യതകളാണ് ഉള്ളത്. ആരോഗ്യ സംരക്ഷണ മേഖലയുമായി കൂട്ടി യോജിപ്പിക്കാവുന്ന മറ്റൊരു സംരംഭം ആണ് ഫംഗ്ഷണൽ മെഡിസിൻ എന്നത്. അതായത് സാധാരണ മെഡിസിനോടൊപ്പം തെറാപ്പികൾ, ഇനിയും രോഗം വരാതിരിക്കാനുള്ള പരിശീലനങ്ങൾ, സൗകര്യങ്ങൾ എന്നിവ നൽകുന്ന പോസ്റ്റ് മെഡിക്കൽ ഹെൽത്ത് കെയർ പ്രാക്ടീസുകൾക്ക് സംരംഭത്തിൽ വലിയ സാധ്യതകൾ ഉണ്ട്. നല്ല ഉറക്കം ആഗ്രഹിക്കാത്തവരായി ആരും ഉണ്ടാവില്ല. സാങ്കേതികവിദ്യകളുടെ സഹായത്തോടുകൂടി സ്ലീപ് ട്രാക്കിംഗ് ഡിവൈസുകൾ, സ്ലീപ് കോച്ചിംഗ് സർവീസുകൾ എന്നിവ സംരംഭകത്വത്തിന് സാധ്യതകൾ വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.

എങ്ങനെ തുടങ്ങാം?

എങ്ങനെ ഒരു വെൽനസ് സെന്റർ തുടങ്ങാം എന്ന് ഇത്തരം മേഖലകളിൽ സംരംഭകത്വം ആഗ്രഹിക്കുന്ന ധാരാളം ആളുകൾ ചോദിക്കാറുണ്ട്. ഒരു വെൽനസ് സെന്റർ ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ശ്രദ്ധാപൂർവ്വമായ ആസൂത്രണം, വിവിധ ഘടകങ്ങളെ പരിഗണിക്കൽ, നിയമപരമായ പ്രശ്നങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കൽ എന്നിവ ആവശ്യമാണ്.

താഴെപ്പറയുന്ന വിവിധ ഘട്ടങ്ങളിലൂടെ ഒരു നല്ല സെന്റർ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്നതാണ്

1. ഏതു തരത്തിലുള്ള വെൽനസ് സെന്ററുകൾ ആണ് ആരംഭിക്കുന്നത് എന്നത് സംരംഭകൻ ആലോചിക്കുകയും അത്തരത്തിൽ ഒരു കൃത്യമായ വിഷൻ അഥവാ കാഴ്ചപ്പാട് ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതാണ്. അത് ഫിറ്റ്നസ് എന്നത് ഫോക്കസ് ചെയ്യാൻ ആണോ ഹോളിസ്റ്റിക് ഹെൽത്ത് ആണോ മാനസിക ആരോഗ്യമാണോ അല്ലെങ്കിൽ ഇതൊക്കെ കൂടി ചേർന്നതാണോ, ഏത് തരം സേവനമാണ് നമുക്ക് ഓഫർ ചെയ്യാൻ കഴിയുക എന്ന കാര്യങ്ങളൊക്കെ ആദ്യമേ തന്നെ തീരുമാനിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

2. അത്തരത്തിലുള്ള ഒരു മൂർത്തമായ ആശയത്തിലെത്തിയാൽ പിന്നീട് അതിന്റെ വിപണി സാധ്യതയെ മനസ്സിലാക്കാനുള്ള കൃത്യമായ ഗവേഷണം നടത്തേണ്ടതാണ്. തുടങ്ങാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന പ്രദേശത്ത് അതിനുള്ള സാധ്യതകൾ, നമ്മുടെ ടാർഗറ്റ്, മാർക്കറ്റ്, നിലവിൽ സമാന ഗതിയിലുള്ള ആളുകൾ അവിടെ ഇത്തരത്തിലുള്ള സംരംഭകത്വത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിട്ടുണ്ടോ. അവരിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായി നമുക്ക് എന്ത് ചെയ്യാൻ കഴിയും തുടങ്ങിയ മേഖലകളെ കുറിച്ച് വിശദമായി പഠിക്കുകയും വിപുലമായ ഒരു ബിസിനസ് പ്ലാൻ തയ്യാറാക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട് . അതിനു ശേഷം മാത്രമേ ബജറ്റ് , പ്രൈസ് സ്ട്രാറ്റജി, വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ എന്നിവ ആവിഷ്കരിക്കാൻ പാടുള്ളൂ.

3. പിന്നീട് നിയമപരമായ നടപടിക്രമങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുകയും അത് പൂർത്തീകരിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. നമ്മുടെ ബിസിനസ് രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുകയും നിയമപരമായി നടത്തേണ്ട ആവശ്യമായ ലൈസൻസുകൾ എന്നിവ വിവിധ നിയന്ത്രണ / നിയന്ത്രിത ഏജൻസികളിൽ നിന്ന് കരസ്ഥമാക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്.

4. തുടങ്ങാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ബിസിനസിന് ഒരു നല്ല സ്ഥാനം ഉണ്ടാവുക എന്നതാണ് എപ്പോഴും ഇത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾ ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം. ആളുകളുടെ സ്ട്രസ്സ് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്ന രീതിയിലുള്ള വാഹന പാർക്കിംഗ് സൗകര്യമില്ലായ്മ, ശല്യം ഉള്ള സ്ഥലങ്ങൾ എന്നിവ തിരഞ്ഞെടുക്കരുത്. മാനസിക ശാരീരിക ഉല്ലാസത്തിന് അനുകൂലമായ സ്ഥലം തെരഞ്ഞെടുക്കാൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

5. ആ സ്ഥലം തന്നെ ഏതൊക്കെ സേവനങ്ങൾ ആണോ നൽകുന്നത് അതിനനുസരിച്ച് വിഭജിച്ച് നടത്തി പ്രത്യേകം പ്രത്യേകമായി സജ്ജീകരിക്കേണ്ടതാണ്. ചെലവ് കുറയ്ക്കാനോ ലാഭം വർദ്ധിപ്പിക്കാനോ ഗുണമേന്മയില്ലാത്ത ഉപകരണങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ മറ്റു അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ എന്നിവ ഉണ്ടാക്കാനോ ശ്രമിക്കരുത്. നാം നടത്തുന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ ചുറ്റുപാടും അതിലെ സൗകര്യങ്ങളും സംരംഭകത്വത്തിന്റെ വിജയത്തിന് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ് എന്നുള്ളതും ഉപഭോക്താവിനെ ആകർഷിക്കാൻ അത് കൂടിയേതീരൂ എന്നതും മനസ്സിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്.

6. അതിനു ശേഷം അനുയോജ്യരായ തൊഴിലാളികളെ തെരഞ്ഞെടുക്കാവുന്നതാണ്. തൊഴിലാളികളെ തെരഞ്ഞെടുക്കുമ്പോൾ യോഗ്യതയുള്ള തൊഴിലാളികളെ തിരഞ്ഞെടുക്കാനും അവർക്ക് കൃത്യമായ പരിശീലനങ്ങളും നിർദ്ദേശങ്ങളും നൽകുവാനും ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്. കൃത്യമായ മോണിറ്ററിംഗ് സംവിധാനവും ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഫീഡ്ബാക്കും റെഗുലർ ചെക്കിംഗ് സംവിധാനങ്ങളും സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെ സഹായത്തോടെ തയ്യാറാക്കേണ്ടത് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. അതുപോലെ തന്നെയാണ് ദൈനംദിന ഭരണത്തിൽ സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെയും മാനേജ്മെന്റിന്റെയും എല്ലാ കാര്യങ്ങളും ലഭിക്കുന്ന രീതിയിലുള്ള സോഫ്റ്റ്‌വെയറുകൾ, ഡിജിറ്റൽ പെയ്മെൻറ് സംവിധാനം, പുതിയ പുതിയ സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെ കൂട്ടിയോജിപ്പുകൾ എന്നിവ നടത്തുക എന്നതും. ബുക്കിങ്ങുകളും മറ്റും വളരെ ലളിതവും ആർക്കും എളുപ്പത്തിൽ ചെയ്യാൻ കഴിയുന്ന രീതിയിലുള്ള ഓൺലൈൻ സംവിധാനത്തിലൂടെ ആയിരിക്കണം.

> **“ വിപണന സാധ്യതകൾ വളരെ പ്രൊഫഷണൽ ആയി ചെയ്യുന്ന ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ് ചാനലുകളും സോഷ്യൽ മീഡിയ വെബ്സൈറ്റ്, ഇമെയിൽ ന്യൂസ് ലെറ്ററുകൾ സെർച്ച് എൻജിൻ എന്നിവ കൃത്യമായി അപ്ഡേറ്റ് ചെയ്യുക. ”**

7. വിപണന സാധ്യതകൾ വളരെ പ്രൊഫഷണൽ ആയി ചെയ്യുന്ന ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ് ചാനലുകളും സോഷ്യൽ മീഡിയ വെബ്സൈറ്റ്, ഇമെയിൽ ന്യൂസ് ലെറ്ററുകൾ സെർച്ച് എൻജിൻ എന്നിവ കൃത്യമായി അപ്ഡേറ്റ് ചെയ്യുക. ഏതൊക്കെ ആളുകളിലാണ് എത്തേണ്ടത് അവിടെ എത്തി എന്നും അവരിൽ അത് ലഭ്യമായി എന്നും ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതുണ്ട്. നാം നൽകുന്ന ഡിസ്കൗണ്ടുകളെക്കുറിച്ചും റഫറൽ പ്രോഗ്രാമുകളെ കുറിച്ചും തുടർച്ചയായി വിലയിരുത്തുകയും വേണ്ട മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുകയും ചെയ്യണം. ഓരോ ഉപഭോക്താവിന്റെയും അനുഭവം, തൃപ്തി, സന്തോഷം എന്നിവ കൃത്യമായി റെക്കോർഡ് ചെയ്തുകൊണ്ട് അവരെ സന്തോഷത്തോടുകൂടി വീണ്ടും വരാനുള്ള ഊർജ്ജത്തോടുകൂടി പറഞ്ഞയക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ സംരംഭകത്വം വളരെ എളുപ്പത്തിൽ വിജയിക്കും. ഇങ്ങനെ സമഗ്രവും സമ്പൂർണ്ണവുമായ തലത്തിൽ സെന്ററുകൾ നടത്താൻ ശ്രമിച്ചാൽ ഏതു സംരംഭവും വിജയിക്കും എന്നുള്ളതിൽ ഒരു സംശയവുമില്ല.

കേരളം വെൽനസ്സ് അവസരങ്ങളുടെ സ്വന്തം നാട്

കേരളത്തിൽ ഇന്ന് ഇത്തരം സെന്ററുകൾക്ക് വലിയ സ്വീകാര്യതയാണ് ലഭിക്കുന്നത്. നൂതനമായ രീതിയിൽ ജിമ്മുകൾ, ഫിറ്റ്നസ് സ്റ്റുഡിയോകൾ, വ്യക്തിഗത പരിശീലന സേവന സംവിധാനങ്ങൾ, ഗ്രൂപ്പ് എക്സർസൈസ് ക്ലാസുകൾ, ഓൺലൈൻ ഫിറ്റ്നസ് പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ, ന്യൂട്രീഷൻ ഹെൽത്തി ഭക്ഷ്യ ഉൽപാദനം, മെഡിറ്റേഷൻ കേന്ദ്രങ്ങൾ, മെഡിറ്റേഷൻ ആപ്പുകൾ, പുനരധിവാസ കേന്ദ്രങ്ങൾ, സ്ട്രെസ്സ് റിഡക്ഷൻ ടെക്നിക്കുകൾ പഠിപ്പിക്കുന്ന കേന്ദ്രങ്ങൾ, സ്പാ, വെൽനസ് റീജുവനേഷൻ സെൻററുകൾ, വിവിധതരം ആപ്പുകൾ, ടൂറിസം, സീനിയർ വെൽനസ് സേവനങ്ങൾ, ചൈൽഡ് ആൻഡ് ഫാമിലി വിദ്യാഭ്യാസ കേന്ദ്രങ്ങൾ, പരിശീലന സംവിധാനങ്ങൾ തുടങ്ങി അനന്തമായ ആശയങ്ങൾ ഈ മേഖലയിൽ താല്പര്യമുള്ള ആളുകൾക്ക് മുന്നിൽ തുറന്നിട്ടിരിക്കുന്നു.

വളരെ കുറഞ്ഞ ബഡ്ജറ്റിൽ കൃത്യമായ ആസൂത്രണത്തോടെ നല്ല കാഴ്ചപ്പാടോടെ ആരംഭിക്കുന്ന വെൽനസ് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് വലിയ അവസരങ്ങൾ വിവിധ രീതികളിൽ, വിവിധ തലങ്ങളിൽ ചെറുതും വലുതുമായി നടത്താനും വിജയകരമായി മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകാനും കഴിയും. കാലത്തിനനുസരിച്ച് മുന്നേറുന്നതാണ് സംരംഭകത്വം. സാഹചര്യങ്ങളും മാറുന്ന കാലങ്ങളും ഉരുത്തിരിയുന്ന ആശയങ്ങളും അവസരങ്ങൾ ആക്കി മാറ്റുന്നവനാണ് യഥാർത്ഥ സംരംഭകൻ. വെൽനസ് അത്തരത്തിലുള്ള ഒരു അവസരമാണ്.

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

തെർമൽ പേപ്പർ റോൾ നിർമാണം

കേരളത്തിന്റെ സാമൂഹിക അന്തരീക്ഷത്തിനും പരിസ്ഥിതിക്കും ഇണങ്ങുന്ന വ്യവസായങ്ങൾക്ക് നമ്മുടെ നാട്ടിൽ ഏറെ പ്രസക്തിയുണ്ട്. ഉപഭോക്തൃ സംസ്ഥാനമായി നിലനിൽക്കുന്ന കേരളത്തിന്റെ മാർക്കറ്റ് സാദ്ധ്യതകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തി കേരളത്തിൽ തന്നെ നിർമ്മിച്ച് വിൽപന നടത്താൻ കഴിയുന്ന നിരവധി ഉൽപന്നങ്ങളുണ്ട്. ലൈസൻസിംഗ് നടപടിക്രമങ്ങൾ സുഗമമായതോടെ ഇപ്പോൾ കേരളത്തിലെ വീടുകളിൽ തന്നെ വ്യവസായം ആരംഭിക്കാം എന്ന സ്ഥിതി വന്നിരിക്കുന്നു. പുറത്തുപോയി ജോലി ചെയ്യാൻ സാഹചര്യങ്ങൾ അനുവദിക്കാത്ത വീട്ടമ്മമാർക്കും, ഒഴിവു സമയം പ്രയോജനപ്പെടുത്തി ചെറുകിട സംരംഭത്തിലൂടെ അധിക വരുമാനം നേടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർക്കും വീടുകളിൽ വ്യവസായം ആരംഭിക്കാൻ ഇപ്പോൾ കേരളത്തിൽ അവസരമുണ്ട്. കേരളീയരുടെ ദൈനംദിന ജീവിതവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് കിടക്കുന്ന നിരവധിയായിട്ടുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അന്യസംസ്ഥാനങ്ങളെ ആശ്രയിക്കാതെ കേരളത്തിൽ തന്നെ നിർമ്മിക്കാനാകും. ഇത്തരം ചെറുകിട ഉൽപാദക സംരംഭങ്ങൾ കൂടുതൽ രൂപപ്പെടുന്നതോടെ നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് കൂടുതൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുകയും സമ്പദ് വ്യവസ്ഥ ചലനാത്മകമാവുകയും ചെയ്യും.

സംരംഭക വർഷാചരണത്തിന്റെ തുടർച്ചയായി കേരളത്തിലാകമാനം ഒരു സംരംഭക സൗഹൃദ സാമൂഹിക അന്തരീഷം രൂപപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്. യുവാക്കളും വനിതകളും സംരംഭങ്ങളെക്കുറിച്ച് കൂടുതലായി ചിന്തിക്കുന്നു. പരാജയ സാധ്യത കുറവുള്ള, കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ ആരംഭിക്കാവുന്ന ചെറുകിട ഉല്പാദക യൂണിറ്റുകളാണ് കൂടുതൽ പ്രസക്തമാവുന്നത്. കേരളത്തിൽ സാധ്യതയുള്ള ചെറുകിട സംരംഭമാണ് തെർമൽ പേപ്പർ റോൾ നിർമാണം.

തെർമൽ പേപ്പർ റോൾ

തെർമൽ പ്രോസസിംഗ് പ്രക്രിയയിലൂടെ കെമിക്കൽ കോട്ടിങ് നടത്തിയിട്ടുള്ള ഫൈൻ പേപ്പറുകളാണ് തെർമൽ പേപ്പർ. തെർമൽ പേപ്പർ റീലുകളെ ചെറിയ റോളുകളാക്കി മാറ്റിയാണ് തെർമൽ പേപ്പർ റോളുകൾ നിർമിക്കുന്നത്. ആധുനിക കാലത്ത് പോർട്ടബിൾ പ്രിന്ററുകളുടെ ഉപയോഗം വർധിച്ച് വരുകയാണ്.എ ടി എം കൗണ്ടറുകൾ, കാർഡ് സൈ്വപ്പിങ് മെഷീനുകൾ, പോർട്ടബിൾ ടിക്കറ്റിംഗ് യന്ത്രങ്ങൾ, പെട്രോൾ പമ്പുകൾ, സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകൾ തുടങ്ങിയ സ്ഥലങ്ങളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന ഇലക്ട്രോണിക് പ്രിന്റിങ് യന്ത്രങ്ങളിൽ എല്ലാം തെർമൽ പേപ്പറുകളാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. സാധാരണ പേപ്പറിനെക്കാൾ വേഗത്തിൽ പ്രിന്റ് ചെയ്യാൻ കഴിയും എന്നുള്ളതാണ് തെർമൽ പേപ്പറിന്റെ പ്രത്യേകത. മഷി സാധാരണ പേപ്പറിനെക്കാൾ വേഗത്തിൽ ഉണങ്ങുന്നതിനാലാണ് ഇത് സാധ്യമാകുന്നത്. വിവിധ ഗുണനിലവാരത്തിലുള്ള തെർമൽ പേപ്പറുകൾ ഇന്ന് വിപണിയിൽ ലഭ്യമാണ്.

സാധ്യത

കേരളത്തിന് ആവശ്യമുള്ള തെർമൽ പേപ്പർ റോളുകൾ ഭൂരിഭാഗവും അന്യ സംസ്ഥാനത്തു നിന്നാണ് എത്തുന്നത്. കേരളത്തിൽ നാനോ സംരംഭമായ തെർമൽ പേപ്പർ നിർമാണം ആരംഭിക്കാൻ കഴിയും. കേരളത്തിൽ നിലവിലുള്ള മാർക്കറ്റ് തന്നെയാണ് ഏറ്റവും വലിയ സാധ്യത. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളായ തെർമൽ പേപ്പർ റീൽ, പ്ലാസ്റ്റിക് കോർ എന്നിവ സുലഭമായി ലഭ്യമാണ്. കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനം ഇല്ലാത്തവർക്ക് പോലും തെർമ്മൽ പേപ്പർ റോളുകളുടെ നിർമ്മാണം ആരംഭിക്കാവുന്നതാണ്.

“യുവാക്കളും വനിതകളും സംരംഭങ്ങളെക്കുറിച്ച് കൂടുതലായി ചിന്തിക്കുന്നു. പരാജയ സാധ്യത കുറവുള്ള, കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ ആരംഭിക്കാവുന്ന ചെറുകിട ഉല്പാദക യൂണിറ്റുകളാണ് കൂടുതൽ പ്രസക്തമാവുന്നത്.”

മാർക്കറ്റിങ്

തെർമ്മൽ പേപ്പർ റോൾ വിപണനത്തിനായി നിലവിൽ പേപ്പർ അനുബന്ധ സാമഗ്രികളുടെ വിതരണം നിർവ്വഹിച്ച് വരുന്ന ഏജൻസികളെ കണ്ടെത്തുന്നതാണ് ഉത്തമം. ക്ലാസിഫൈഡ് പരസ്യങ്ങൾ വഴിയും സോഷ്യൽ മീഡിയ

പ്രൊമോഷൻ വഴിയും ഏജൻസികളെ കണ്ടെത്താൻ ആകും. പേപ്പർ മാർട്ടുകളും, സ്റ്റേഷനറി ഷോപ്പുകളും, ബുക്ക് ഷോപ്പുകളും കമ്പ്യൂട്ടർ ഉപകരണങ്ങൾ വിൽപന നടത്തുന്ന ഷോപ്പുകൾ വഴിയും, നേരിട്ടും വിൽപന നടത്തുകയുമാകാം.

നിർമ്മാണ രീതി

തെർമൽ ട്രീറ്റഡ് പേപ്പർ റീലുകളിൽ നിന്നാണ് തെർമൽ പേപ്പർ റോളുകൾ നിർമിക്കുന്നത്. അലൻസോ യന്ത്രമാണ് നിർമാണത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. 55 ജി.എസ്സ്. എം പേപ്പറാണ് പൊതുവിൽ തെർമൽ പേപ്പറുകൾക്ക് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. തെർമൽ പേപ്പർ റീലുകൾക്ക് പൊതുവേ 6000 മീറ്റർ നീളവും 130 കിലോഗ്രാം തൂക്കവും ഉണ്ടാവും. കനം കുറഞ്ഞ പ്ലാസ്റ്റിക് കോറുകളിലാണ് തെർമൽ പേപ്പർ ചുറ്റി എടുക്കുന്നത്. ആദ്യം പേപ്പർ റീൽ യന്ത്രത്തിൽ ലോഡ് ചെയും തുടർന്ന് പ്ലാസ്റ്റിക് കോറുകൾ യന്ത്രത്തിൽ ലോഡ് ചെയ്ത് പേപ്പർ റീലിനെ പ്ലാസ്റ്റിക് കോറുമായി ബന്ധിപ്പിക്കുന്നു. മെഷീനിൽ പ്രോഗ്രാം ചെയ്തിരിക്കുന്ന നീളം അനുസരിച്ച് പേപ്പർ റീൽ പേപ്പർ റോളുകളായി മാറും. ആവശ്യമുള്ള നീളം എത്തിക്കഴിഞ്ഞാൽ അലൻസോ യന്ത്രം തനിയെ നിലക്കും. ഈ പ്രവർത്തനങ്ങൾ യന്ത്രത്തിൽ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ള ഉപകരണങ്ങളാണ് നിയന്ത്രിക്കുന്നത്. 2 ഇഞ്ച്, 3 ഇഞ്ച് വീതികളിലാണ് തെർമൽ പേപ്പർ റോളുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നത്. നീളം 10 മീറ്റർ, 15 മീറ്റർ, 25 മീറ്റർ, 50 മീറ്റർ എന്നിങ്ങനെ വിപണിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് അനുസരിച്ച് മാറ്റം വരുത്താൻ സാധിക്കും. പേപ്പർ റോളുകൾ 10 എണ്ണം വീതം ബണ്ടിലാക്കിയാണ് വിൽപനയ്ക്ക് നൽകുന്നത്. ബണ്ടിലുകൾ കാർട്ടൻ ബോക്സുകളിൽ നിറച്ച് വിതരണക്കാർക്കും എത്തിച്ച് നൽകാം. ഈർപ്പം കയറാത്ത വൃത്തിയുള്ള മുറികളിൽ വേണം പേപ്പറുകൾ സൂക്ഷിച്ച് വയ്ക്കുന്നതും നിർമ്മാണം നടത്തുന്നതും.

> **തെർമൽ ട്രീറ്റഡ് പേപ്പർ റീലുകളിൽ നിന്നാണ് തെർമൽ പേപ്പർ റോളുകൾ നിർമിക്കുന്നത്. അലൻസോ യന്ത്രമാണ് നിർമാണത്തിന് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.**

പ്രവർത്തന വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

ചിലവ്

(പ്രതിദിനം 2000 റോളുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിന്റെ ചിലവ്)

1) തെർമൽ പേപ്പർ	–	10940 .00
2) പ്ലാസ്റ്റിക് കോർ	–	600 .00
3) വേതനം	–	800 .00
4) വൈദ്യുതി ചാർജ്	–	100 .00
5) അനുബന്ധ ചിലവുകൾ	–	300 .00
ആകെ		12740 .00

വരവ്

(പ്രതിദിനം 2000 റോളുകൾ വിറ്റഴിക്കുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത്)

2000 *9.00 = 18000.00

ലാഭം

18000 – 12740 = 5260 .00

മൂലധന നിക്ഷേപം

1. റോൾ നിർമാണയന്ത്രം – 2,50,000.00

2. അനുബന്ധ സംവിധാനങ്ങൾ – 20,000.00

ആകെ	–	2,70,000.00
പ്രവർത്തനമൂലധനം	–	2,00,000.00

യന്ത്രങ്ങൾ, പരിശീലനം

തെർമൽ പേപ്പർ നിർമ്മാണ പരിശീലനവും യന്ത്രവും പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും. 0485–2999990

ലൈസൻസുകൾ

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ, ജി.എസ്.ടി, കെ-സ്വിഫ്റ്റ് എന്നിവ നേടി വ്യവസായം ആരംഭിക്കാം. ഓൺലൈനായി ടി ലൈസൻസുകൾക്ക് അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാം.

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

പഴയ ഫുഡ് ഡെലിവറി ബോയ്; ഇന്ന് സമ്പാദിക്കുന്നത് ലക്ഷങ്ങൾ

26 വയസിനുള്ളിൽ ഒരു ബിസിനസ് കണ്ടെത്തി ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തി വിജയിപ്പിക്കാനായതിന്റെ സന്തോഷത്തിലാണ് അഖിൽ. എറണാകുളം ജില്ലയിലെ കളമശ്ശേരി ഉദ്യോഗമണ്ഡൽ എന്ന സ്ഥലത്ത് റെയിൻബോ ഗോലി സോഡ എന്ന പേരിലാണ് ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ ബിസിനസ്. നിരവധി പ്രതിസന്ധികൾ തരണം ചെയ്തു. ജീവിക്കാൻ പല പണികളും ചെയ്തു. അവസാനം ഒരു ബിസിനസ് കണ്ടെത്തുവാൻ കഴിഞ്ഞു. മികച്ച വിജയമായി എന്നുള്ളതാണ്.

എന്താണ് ബിസിനസ്

പഴയ കാലത്തെ സോഡയാണ് ഗോലി സോഡ. വിപണിയിൽ നിന്നും അപ്രത്യക്ഷമായ ഗോലി സോഡ പുനരാവിഷ്കരിക്കുകയാണ് അഖിൽ. ഗോലി സോഡ മാത്രമല്ല ഉണ്ടാക്കുന്നത്, ഫ്ളേവറുകൾ ചേർത്ത കോള (ഗോലി കുപ്പിയിൽ) നിർമ്മിച്ച് വിൽക്കുന്നുണ്ട്. നൊസ്റ്റാൾജിക് ഫീലിംഗ് ഉണ്ടാക്കാൻ മാത്രമല്ല മികച്ച ഗുണനിലവാരത്തിലും, ആസ്വാദ്യകരമായ രുചികളിലും ഇത് വിപണിയിൽ എത്തിക്കുന്നു. ചില്ല് കുപ്പി ഉപയോഗിക്കുന്നതിനാൽ കൂടുതൽ പരിസ്ഥിതി സൗഹൃദവും ആക്കിയിരിക്കുന്നു. പേരയ്ക്ക, ആപ്പിൾ, കിവി, ജിഞ്ചർ തുടങ്ങി എട്ടിൽ പരം ഫ്ളേവറുകളിലാണ് ഇപ്പോൾ ഫ്ളേവേർഡ് സോഡകൾ നിർമ്മിക്കുന്നത്.

5 വർഷം ഡെലിവറി ബോയ്

+2 വാണ് അഖിലിന്റെ വിദ്യാഭ്യാസ യോഗ്യത. സാമ്പത്തിക

പ്രശ്നങ്ങൾ മൂലം തുടർന്ന് പഠിക്കുവാൻ കഴിഞ്ഞില്ല. മികച്ച ഒരു ഫുഡ്ബോൾ പ്ലെയർ കൂടിയായിരുന്നു അഖിൽ. സെവൻസിന് കളിക്കാൻ പോകുമായിരുന്നു. ജില്ലാ ടീമിൽ ഉണ്ടായിരുന്നു. പക്ഷെ സ്ഥിരമായ ഒരു വരുമാനം ഇല്ല. സീസണുകളിലാണ് ഫുഡ്ബോൾ കളി ലഭിക്കുക. അല്ലാത്തപ്പോൾ യാതൊരു വരുമാന വും കിട്ടില്ല. സ്ഥിരമായ വരുമാനമില്ലാതെ മുന്നോട്ട് പോകാൻ കഴിയാത്ത സ്ഥിതി വന്നു.

അങ്ങനെ വല്ലപ്പോഴും ലഭിക്കുന്ന ഫുട്ബോൾ കളിക്കൊപ്പം ഒരു ജോലി കൂടി നോക്കാൻ നിർബന്ധിതനായി. അതാണ് ഫുഡ് ഡെലിവറി ബോയ്. വലിയ കഷ്ടപ്പാടായിരുന്നു. ഓർഡർ എടുക്കണം, സപ്ലൈ ചെയ്യണം, ഏറെ യാത്ര ചെയ്യണം. പക്ഷേ അതിനനുസരിച്ചുള്ള വരുമാനവുമില്ല. 500- 800 രൂപയാണ് ഈ രീതിയിൽ ലഭിച്ചിരുന്നത്. പെട്രോൾ ചാർജ്ജും പോയിക്കഴിഞ്ഞാൽ മിച്ചം ഒന്നും കാണില്ല. അദ്ധ്വാനത്തിന് ഒരു കുറവും ഇല്ല.

അച്ഛന്റെ പണ്ടത്തെ ബിസിനസ്

ഏകദേശം 10 വർഷം മുമ്പ് വരെ അച്ഛന് സോഡ യൂണിറ്റ് ഉണ്ടായിരുന്നു. അത് ഗോലി സോഡയായിരുന്നു. എന്തുകൊണ്ട് അത് പുനരാരംഭിച്ചു കൂടാ എന്ന് ചിന്തിച്ചു. അങ്ങനെ അതിന്റെ സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് പഠിക്കാൻ ശ്രമിച്ചു. ആവശ്യമായ അന്വേഷണവും പഠനവും നടത്തി. വിപണിയിൽ നിന്നും വളരെ മികച്ച പ്രതികരണം ലഭിച്ചതോടെ സംരംഭം തുടങ്ങാനുള്ള വഴികൾ ആലോചിച്ചു. ഇത്തരത്തിൽ ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങാൻ പല കാരണങ്ങളുണ്ട്.

> **“ഏകദേശം 10 വർഷം മുമ്പ് വരെ അച്ഛന് സോഡ യൂണിറ്റ് ഉണ്ടായിരുന്നു. അത് ഗോലി സോഡയായിരുന്നു. എന്തുകൊണ്ട് അത് പുനരാരംഭിച്ചു കൂടാ എന്ന് ചിന്തിച്ചു.”**

* അച്ഛൻ നടത്തിയിരുന്ന ബിസിനസ് അത് കണ്ടു പഠിച്ച് പരിചയം.
* കുറഞ്ഞ നിക്ഷേപത്തിൽ തുടങ്ങാനാകും എന്ന കണ്ടെത്തൽ
* വിപണിയിൽ അന്വേഷിച്ചപ്പോൾ ലഭിച്ച മികച്ച പ്രതികരണം
* അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ഏറെ/ തീരെ ആവശ്യമില്ലാത്ത ഒരു ബിസിനസ്
* മികച്ച ലാഭവിഹിതം നേടാനുള്ള സൗകര്യം.

ഇവയെല്ലാം പരിഗണിച്ചാണ് ഗോലി സോഡയിലേക്ക് നുരഞ്ഞ് പതഞ്ഞ് എത്തിച്ചേരുന്നത്.

മുദ്ര യോജന വഴി വായ്പ

മുദ്ര യോജന പദ്ധതിപ്രകാരം 8 ലക്ഷം രൂപ വായ്പ എടുത്താണ് സംരംഭം തുടങ്ങുന്നത്. 6 ലക്ഷം രൂപയുടെ മെഷിനറികളും അനുബന്ധ

സൗകര്യങ്ങളും ലഭ്യമാക്കി. ഫില്ലിംഗ് യൂണിറ്റ്, ചേമ്പർ, വാട്ടർ ഫിൽറ്റർ, വാഷിംഗ് യൂണിറ്റ് എന്നീ മെഷിനറി സൗകര്യങ്ങളാണ് ആവശ്യമുണ്ടായിരുന്നത്. മുദ്ര യോജന പ്രകാരം അവ വാങ്ങി സ്ഥാപിച്ച് ഉൽപാദനം തുടങ്ങി. വാടക കെട്ടിടത്തിലാണ് സ്ഥാപനം പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. മൂന്ന് തൊഴിലാളികളാണ് ഇപ്പോൾ സ്ഥാപനത്തിൽ ഉള്ളത്. വിവാഹിതനാണ് അഖിൽ. റോസിക്കുട്ടി അൽഫോൻസയാണ് ഭാര്യ. കുപ്പികൾ, വെള്ളം, ലേബലിംഗ്, ഗ്യാസ് തുടങ്ങിയവയാണ് സ്ഥാപനത്തിന് വേണ്ട അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ. തീരെ ചെറിയ നിക്ഷേപം മാത്രമേ ഈ രീതിയിൽ ആവശ്യമുള്ളൂ.

മൊത്ത വിതരണക്കാർ

ഗോലി സോഡ പൂർണമായും വിതരണക്കാർക്കാണ് നൽകുന്നത്. ചെറുകിട ഷോപ്പുകളിൽ നൽകുന്നില്ല. വിതരണ സ്ഥാപനവുമായി ഒരു കരാർ ഉണ്ടാക്കിയിട്ടുണ്ട്. അതനുസരിച്ച് എത്ര സോഡ ഉണ്ടാക്കിയാലും അവർ എടുത്തു കൊള്ളും. കൃത്യമായ പണവും ലഭിക്കും.

ഫ്ളേവറുകൾ ചേർത്ത സോഡ (കോള) പ്രാദേശികമായ ഷോപ്പുകൾ വഴിയാണ് വിൽക്കുന്നത്. ക്രെഡിറ്റ് നൽകാറില്ല. സ്വന്തം വാഹനമുണ്ട്. അതിലാണ് വിതരണം നടത്തുന്നത്. വിതരണം നടത്തുവാൻ സെയിൽസ്മാൻ ഉണ്ട്. ഇടക്ക് അഖിലും വിപണിയിൽ ഇറങ്ങും.

ഗോലി സോഡ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് നല്ല ഡിമാന്റ് ഉണ്ട്. ഇപ്പോൾ ഇത് തീരെ സീസണൽ ഉൽപന്നമല്ല. മഴക്കാലത്തും വലിയ ഒരു കുറവ് വിൽപനയിൽ ഉണ്ടാകുന്നില്ല. ഏകദേശം 10 ലക്ഷം രൂപയുടെ പ്രതിമാസ കച്ചവടം നടക്കുന്നു എന്ന് പറയാം. 20% ആണ് ഇപ്പോൾ ലഭിച്ചു വരുന്ന അറ്റാദായം.

"ഗോലി സോഡ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് നല്ല ഡിമാന്റ് ഉണ്ട്. ഇപ്പോൾ ഇത് തീരെ സീസണൽ ഉൽപന്നമല്ല. മഴക്കാലത്തും വലിയ ഒരു കുറവ് വിൽപനയിൽ ഉണ്ടാകുന്നില്ല."

ഫുഡ് സാമഗ്രികൾ വിതരണം ചെയ്ത് പ്രതിദിനം 500– 800 രൂപ ലഭിച്ചിരുന്ന പയ്യൻ, 6 ലക്ഷം രൂപ മുടക്കി ഒരു ലഘു സംരംഭം തുടങ്ങിയപ്പോൾ വന്ന മാറ്റം നോക്കൂ. പ്രതിമാസം ഏകദേശം 2 ലക്ഷം രൂപയോളം സമ്പാദിക്കാൻ കഴിയുന്നു. മൂന്ന് പേർക്ക് നേരിട്ട് തൊഴിലും നൽകുകയാണ് ഈ യുവാവ്. FSSAI, Local Body, Water testing Certificate എല്ലാം നേടിയിട്ടുണ്ട് ഇദ്ദേഹം.

പ്ലാസ്റ്റിക് ബോട്ടിൽ സോഡകൾ

കല്ല് കുപ്പി സോഡകൾ മാത്രമാണ് ഇപ്പോൾ അഖിൽ ഉണ്ടാക്കി വിൽക്കുന്നത്. ഇതിനുള്ള പ്രധാന പോരായ്മ കൊണ്ട് നടക്കാൻ ബുദ്ധിമുട്ടുന്നു എന്നുള്ളതാണ്. അത്തരം ആവശ്യക്കാരെ ഉദ്ദേശിച്ചുകൊണ്ട് പ്ലാസ്റ്റിക് ബോട്ടിൽ ഗോലി സോഡകൾ കൂടി നിർമ്മിക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുകയാണ് അഖിൽ. അതിന്റെ സാമ്പിൾ പരീക്ഷിച്ചു കഴിഞ്ഞു. അടുത്ത മാസം തന്നെ അതും വിപണിയിൽ എത്തിക്കാൻ കഴിയും. അതോടെ കച്ചവടം ഇരട്ടിയാക്കാനാകും എന്നാണ് പ്രതീക്ഷ.

പുതുസംരംഭകർക്ക്

നഷ്ടം വരാൻ സാധ്യതയില്ലാത്ത ഒരു ബിസിനസാണ് ഇത്. വേണ്ട രീതിയിൽ ശ്രദ്ധിച്ചാൽ നല്ല നേട്ടം ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്യാം. പെറ്റ് ബോട്ടിൽ സോഡകളും, ഗോലി സോഡകളും, കോള (ഫ്ളേവർ ചേർന്ന സോഡ) എല്ലാം നിർമ്മിച്ച് വിൽക്കാൻ കഴിയണം. 5 ലക്ഷം രൂപയുടെ മെഷിനറി സ്ഥാപിച്ചു കൊണ്ട് ഈ ബിസിനസിലേയ്ക്ക് വരാനാകും. 5 ലക്ഷം രൂപയുടെ പ്രതിമാസ കച്ചവടം ഉണ്ടാക്കിയെടുത്താൽ പോലും ഒരു ലക്ഷം രൂപ അറ്റാദായമുണ്ടാക്കാം. പ്രാദേശിക വിപണിയെപ്പറ്റി പഠിച്ച ശേഷം വേണം ബിസിനസിലേക്ക് ഇറങ്ങുവാൻ.

വിലാസം:

അഖിൽ. എം. കെ
റെയിൻബോ ഗോലി സോഡ
ഏലൂർ ഡിപ്പോ ജംഗ്ഷൻ,
ഉദ്യോഗ്മണ്ഡൽ. പി. ഒ
എറണാകുളം– 683501, 9061366233

ബിനോയ് ജോർജ് പി

സംസ്ഥാനത്തെ ആദ്യ ക്രെയിൻ നിർമാണശാല തൃശൂരിൽ

സംസ്ഥാനത്ത് ആദ്യമായി ക്രെയിൻ നിർമാണശാല തൃശൂർ ജില്ലയിലെ മതിലകത്ത് പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് മന്ത്രി പി രാജീവ് കമ്പനിയുടെ ഉദ്ഘാടനം നിർവഹിച്ചു. സംസ്ഥാനത്ത് വ്യാവസായിക മാന്ദ്യം ആരോപിക്കുന്നവർക്കുള്ള മറുപടി കൂടിയാണ് ലെവേജ് എൻജിനീയറിംഗ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡിന്റെ 'സാറ്റോ' ബ്രാൻഡിലെ ക്രെയിൻ നിർമ്മാണ കമ്പനി. 300 കോടിയിലേറെ രൂപ പ്രാഥമികമായി മുതൽ മുടക്കുള്ള സ്ഥാപനത്തിലേക്ക് നേരിട്ടും അല്ലാതെയുമായി 500 ഓളം പേർക്ക് തൊഴിലവസരം ലഭിക്കുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. കേരളത്തിലെ വ്യവസായ മേഖലയ്ക്ക് കൂടുതൽ ഉണർവു പകരുന്ന ഈ സംരംഭം, നിർമ്മാണ കമ്പനികൾ, വെയർഹൗസുകൾ, റെയിൽവേ, തുറമുഖങ്ങൾ, കപ്പൽശാലകൾ, പ്രതിരോധം, ഊർജോത്പാദനം, എഞ്ചിനീയറിംഗ്, അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ, റീട്ടെയിൽ മേഖലകൾ, ഓട്ടോമൊബൈൽ ഡീലർഷിപ്പുകൾ തുടങ്ങി വിവിധ മേഖലകളിൽ പ്രയോജനകരമാകും. ലെവേജ് എൻജിനീയറിംഗ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡിന്റെ

ചെയർമാൻ പ്രവാസി വ്യവസായി സീഷോർ മുഹമ്മദലിയും മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ ഡോ. സി പി ബാവഹാജിയുമാണ്. രണ്ടുപേരും മതിലകം സ്വദേശികളാണ്. മറ്റു പ്രവാസികളും ഓഹരിയുടമകളായ സ്ഥാപനം 12 ഏക്കർ സ്ഥലത്താണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്.

എഞ്ചിനിയറിംഗ് രംഗത്ത് അന്താരാഷ്ട്ര പ്രശസ്തിയാർജിച്ച ഖത്തർ ആസ്ഥാനമായുള്ള സീഷോർ ഗ്രൂപ്പിന്റെ സാങ്കേതിക സഹായത്തോടെയാണ് കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനം. ഒരു മാസം മൂന്ന് ഷിഫ്റ്റുകളിലായി 300 ക്രെയിനുകൾ വരെ നിർമ്മിക്കാൻ സ്ഥാപനത്തിന് ശേഷിയുണ്ട്. സാറ്റോ ബ്രാൻഡിന് കീഴിൽ ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ ട്രക്ക് മൗണ്ടഡ് ക്രെയിനുകളാണ് പ്രധാനമായും വിപണിയിലെത്തുക. ട്രക്ക് മൗണ്ടഡ് ടെലിസ്കോപ്പിക് ബൂം ക്രെയിൻസ്, ട്രക്ക് മൗണ്ടഡ് ടെലിസ്കോപ്പിക് നക്കിൾ ബും ക്രെയിൻസ്, മറൈൻ ക്രെയിൻസ്, ഏരിയൽ പ്ലാറ്റ്ഫോസ്, സിസേർസ് ലിഫ്ട് ഉപകരണങ്ങൾ, ഹൈഡ്രോളിക് സിലിണ്ടേഴ്സ് ആന്റ് അറ്റാച്ച്മെന്റ്സ്, റൺവേ ഹാൻഡ്ലിങ്ങ് ഉപകരണങ്ങൾ, വേസ്റ്റ് മാനേജ്മെന്റ് ഉപകരണങ്ങൾ എന്നിവയും താമസിയാതെ ആവശ്യക്കാരിലേക്കെത്തും. ട്രക്ക് മൗണ്ടഡ് ക്രെയിനുകൾ ഉപയോഗിച്ച് മറ്റുള്ള യന്ത്രങ്ങളുടെ സഹായമില്ലാതെ ചരക്കുകൾ സുഗമമായി കയറ്റുന്നതിനും ഇറക്കുന്നതിനും സാധിക്കും. കാര്യക്ഷമതയ്ക്കും സുരക്ഷയ്ക്കും പേരുകേട്ട ഈ ക്രെയിനുകൾ പതിറ്റാണ്ടുകളായി യൂറോപ്യൻ, ഏഷ്യൻ, മിഡിൽ ഈസ്റ്റ് രാജ്യങ്ങളിൽ വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്.

ഭാരം ഉയർത്തുന്നതിനും ചുമക്കുന്നതിനും രൂപകൽപ്പന ചെയ്തിരിക്കുന്ന ഇത്തരം ക്രെയിനുകളിൽ യന്ത്രങ്ങൾ പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള മികച്ച സംവിധാനമാണുള്ളത്. യൂറോപ്പിലേക്കും മെന മേഖലയിലേക്കും ക്രെയിനുകൾ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നതിന് ഇവിടത്തെ തൊഴിൽ വിഭവങ്ങളും സംവിധാനങ്ങളും പ്രയോജനപ്പെടുത്തി, ലിഫ്റ്റിംഗ്, ഷിഫ്റ്റിംഗ് ഉപകരണങ്ങളുടെ നിർമ്മാണത്തിന് തുടക്കമിടുകയാണ് സാറ്റോവിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങളിൽ പ്രധാനം.

വിവിധതരം ജോലികൾക്ക് ഉപകാരപ്പെടുന്ന സാറ്റോവിന്റെ ഇത്തരം ക്രെയിനുകൾ, വലിയ യന്ത്രങ്ങൾ ഉൾപ്പടെയുള്ളവ ചെലവ് കുറച്ച് സുഗമമായി ലക്ഷ്യസ്ഥാനത്തെത്തിച്ച് ആവശ്യമുള്ളിടത്ത് ഉറപ്പിച്ച് നൽകാൻ ഉപയോഗിക്കാം. വസ്തുക്കൾ ഉയർത്താൻ മാത്രമല്ല ഉയർന്ന പ്രതലങ്ങളിൽ യന്ത്രങ്ങൾ കയറ്റി സ്ഥാപിക്കുന്നതിനും ഇവ ഉപകരിക്കും.

സാറ്റോ സ്റ്റിഫ് ബൂം ടെലിസ്കോപ്പിക് ട്രക്ക് മൗണ്ടഡ് ക്രെയിനുകൾ മൊബൈൽ ലിഫ്റ്റിംഗിനുള്ള സ്റ്റാൻഡേർഡ് മെഷിനറിയാണ്, പ്രത്യേകിച്ച് സ്റ്റാൻഡേർഡ് ഫിക്സഡ് ക്രെയിനുകൾക്ക് പകരമായി ചരക്ക് കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനുള്ളവ. ഓൺ-ബോർഡ് ഹൈഡ്രോളിക് ഫംഗ്ഷൻ ഉപയോഗിച്ച് നീട്ടാനും പിൻവലിക്കാനും കഴിയുന്ന ലിഫ്റ്റിംഗിനായി ഒരു വിഞ്ച് സജ്ജീകരിച്ചിരിക്കുന്നു, കപ്പലുകളിലും ഓഫ്ഷോർ യൂണിറ്റുകളിലും ധാരാളം ഡെക്ക് സ്ഥലമുള്ളപ്പോൾ ചരക്ക് കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിന് അവ ഏറ്റവും അനുയോജ്യമാണ്.

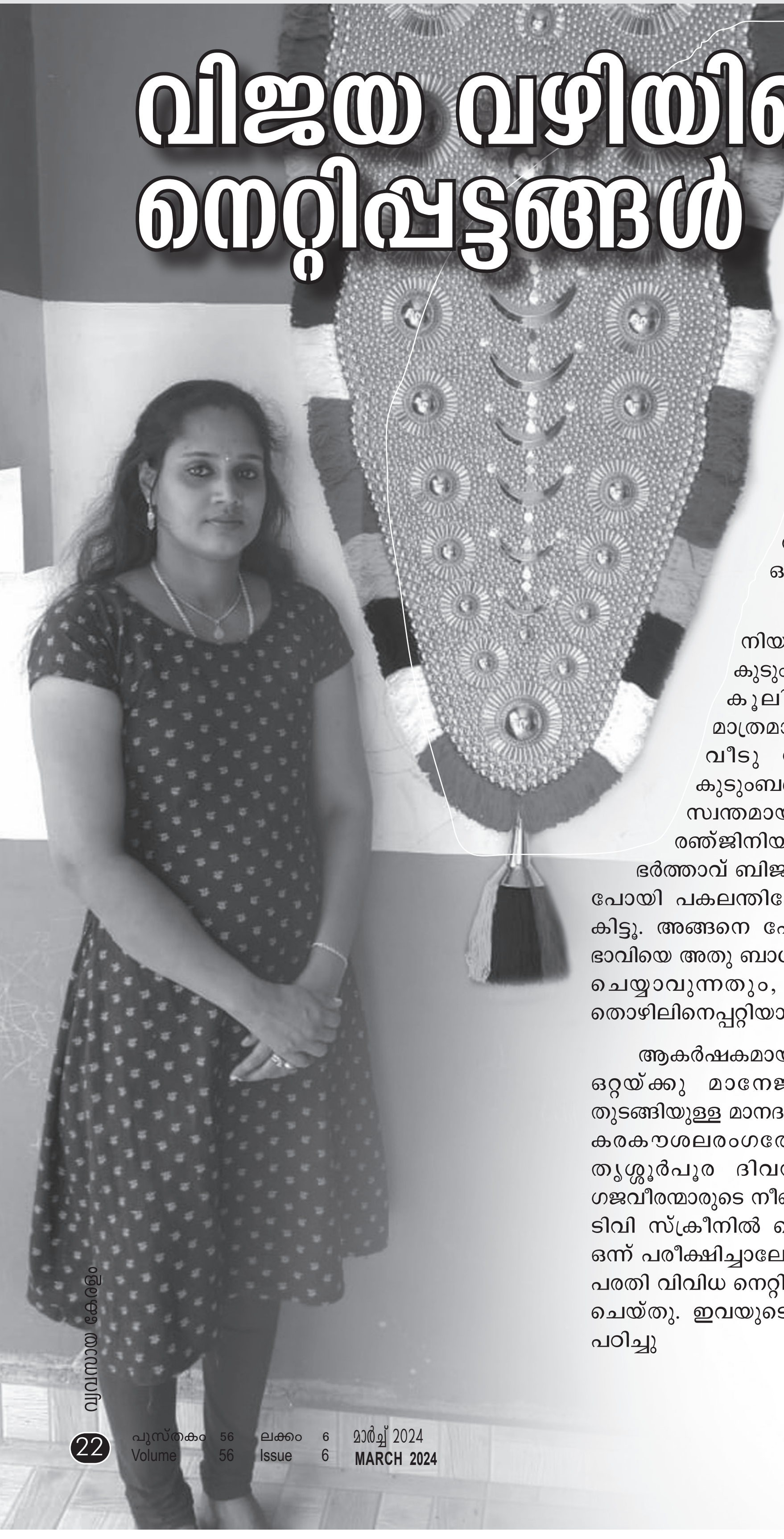
സാറ്റോ നക്കിൾ ബൂം ടെലിസ്കോപ്പിക് ട്രക്ക് മൗണ്ടഡ് ക്രെയിനുകൾ, ട്രക്ക് മൗണ്ടഡ് ക്രെയിനുകളുടെ ഒരു കോംപാക്റ്റ് പതിപ്പാണ്, ഇത് കൂടുതൽ ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള സാഹചര്യങ്ങളിലും പരിമിതമായ ഇടങ്ങളിലും ഉപയോഗിക്കാൻ സഹായകരമാണ്. നക്കിൾ ഫംഗ്ഷൻ വിഞ്ചിനെ സങ്കീർണ്ണമായ രൂപങ്ങളിൽ ചലിപ്പിക്കാൻ അനുവദിക്കുന്നു, ക്രെയിനിന് കൂടുതൽ വൈവിധ്യമാർന്ന ചലനങ്ങൾ നൽകുന്നു, ഇതിന് ഒരു സാധാരണ സ്റ്റിഫ് ബൂം ക്രെയിനിനെ പോലെ ഉപയോഗിക്കാനും കൂടുതൽ വഴക്കത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കാനും കഴിയും. നിലവിൽ ഇന്ത്യയിൽ നിർമ്മിക്കുന്ന എല്ലാ ക്രെയിൻ മോഡലുകളുടെയും 40% ട്രക്ക് മൗണ്ടഡ് ക്രെയിനുകൾ പോലെയുള്ള മൊബൈൽ ക്രെയിനുകൾ ആണ്. ഈ മേഖലയിൽ ഏറ്റവും ഉയർന്ന ഡിമാൻഡുള്ള ഉല്പന്നമാണിത്. നിശ്ചിതമായി ഉറപ്പിക്കപ്പെട്ട ഒരു ക്രെയിനിനെക്കാൾ ഉപഭോക്താക്കൾ കൂടുതൽ ആഗ്രഹിക്കുന്നത് ട്രക്ക് മൗണ്ടഡ് മൊബൈൽ ക്രെയിനുകളാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ആഗോളതലത്തിൽ ഏറ്റവും

കൂടുതൽ വിറ്റഴിക്കപ്പെടുന്നതും ഇത്തരം ക്രെയിനുകൾ തന്നെയാണ്. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ സാറ്റോയുടെ ക്രെയിനുകൾക്ക് അന്താരാഷ്ട്ര തലത്തിലും വലിയ സാധ്യതയുണ്ടെന്നാണ് സംരംഭകർ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്.

വിദേശ വിപണി കൂടി ലക്ഷ്യമാക്കിയുള്ള പ്രവർത്തനമായതിനാൽ അന്താരാഷ്ട്ര തലത്തിൽ തന്നെ മികച്ച ഉത്പന്നങ്ങളായിരിക്കും സാറ്റോ ബ്രാൻഡിൽ പുറത്തിറങ്ങുക. കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളുടെ എല്ലാതരത്തിലുള്ള പ്രവർത്തന അനുമതികൾക്കായി അപേക്ഷകൾ നൽകിയിട്ടുണ്ട്. സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് മന്ത്രിയിൽ നിന്നും നിർലോഭമായ പിന്തുണയാണ് കമ്പനിയുടെ പ്രവർത്തനത്തിന് ലഭിച്ചതെന്ന് മാനേജിംങ് ഡയറക്ടർ പറയുകയുണ്ടായി. കേന്ദ്ര വാണിജ്യ മന്ത്രാലയത്തിന്റെ മെയ്ക്ക് ഇൻ ഇന്ത്യ എന്റർപ്രൈസ് പ്രോഗ്രാമിലും സ്റ്റാർട്ട്-അപ്പ് ഇന്ത്യ പ്രോഗ്രാമിലും അപേക്ഷകൾ നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഫാക്ടറീസ് & ബോയിലേഴ്സ് ലൈസൻസ്, മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ ബോർഡ് ക്ലിയറൻസ്, പഞ്ചായത്ത് ലൈസൻസ്, ജിഎസ്ടി രജിസ്ട്രേഷൻ, പാൻ, ഐഇ കോഡ്, ജിഎം രജിസ്ട്രേഷൻ, എംഎസ്എംഇ മന്ത്രാലയം നൽകുന്ന ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ എന്നിവയുൾപ്പെടെ എല്ലാ നിയമാനുസൃത ലൈസൻസുകളും നേടിയാണ് കമ്പനി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചിരിക്കുന്നത്.

2022 ജൂലൈയിൽ സ്ഥാപിച്ച ഇന്ത്യൻ കമ്പനിയായ ലെവേജ് എഞ്ചിനീയറിംഗ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്, ഈ മേഖലയിലെ പ്രമുഖ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കൊപ്പം നിൽക്കാൻ കെൽപ്പും അനുഭവപരിചയവുമുള്ളവരാണ്. അത്യാധുനിക നിലവാരത്തിലുള്ള ഫാക്ടറിയും മികവാർന്ന ഉത്പന്ന രൂപകല്പനയ്ക്കുമായി വിദേശത്തു നിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്ത ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരമുള്ള യന്ത്രങ്ങളാണ് ക്രെയിൻ നിർമ്മാണത്തിനായി ഇവിടെ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. രാജ്യത്ത് ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നവയാണെങ്കിലും അന്തർദേശീയ നിലവാരമുള്ള നൂതന യന്ത്രസാമഗ്രികൾ വിപണിയിലെത്തിക്കുകയാണ് സാറ്റോയുടെ ലക്ഷ്യമെന്ന് സംരംഭകർ പറയുന്നു.

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്



വിജയ വഴിയിലെ നെറ്റിപ്പട്ടങ്ങൾ

ആവശ്യം സൃഷ്ടിയുടെ മാതാവാണ് എന്ന വചനത്തിന്റെ അർത്ഥതലങ്ങൾ ഏറെ വിശാലമാണ്. ചില സാഹചര്യങ്ങൾ ചിലരെ മാറ്റി ചിന്തിക്കാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു. വഴി മാറി സഞ്ചരിക്കാൻ നിർദ്ദേശിക്കുന്നു. അഭിരുചികൾ ജന്മസിദ്ധമായും സാഹചര്യങ്ങളുടെ സമ്മർദ്ദം മൂലവും രൂപപ്പെടാം. അപ്രകാരം മാറി ചിന്തിച്ച ഒരു വീട്ടമ്മയാണ് എസ് ആർ രഞ്ജിനി.

പ്ലസ് ടു വരെ വിദ്യാഭ്യാസമുള്ള രഞ്ജിനിയും ഭർത്താവും രണ്ടു കുട്ടികളുമടങ്ങുന്ന കുടുംബത്തിന്റെ ഏക വരുമാനം ഭർത്താവിന്റെ കൂലിപ്പണിയിൽ നിന്നു കിട്ടുന്നത് മാത്രമായിരുന്നു. വർദ്ധിച്ചു വരുന്ന ചിലവും വീടു നിർമ്മിച്ചതിന്റെ കടബാധ്യതകളും കുടുംബത്തെ ഞെരുക്കാൻ തുടങ്ങിയപ്പോഴാണ് സ്വന്തമായി ഒരു വരുമാനമാർഗ്ഗം എന്ന ചിന്ത രഞ്ജിനിയിലുദിച്ചത്. കൂലിപ്പണിക്ക് ഒപ്പം കൂട്ടാൻ ഭർത്താവ് ബിജു സമ്മതിച്ചില്ല. മറ്റൊരു സ്ഥാപനത്തിൽ പോയി പകലന്തിയോളം അധ്വാനിച്ചാൽ തുച്ഛ ശമ്പളമേ കിട്ടൂ. അങ്ങനെ പോയാൽ വിദ്യാർത്ഥികളായ മക്കളുടെ ഭാവിയെ അതു ബാധിക്കും. അതിനാൽ വീട്ടിലിരുന്ന് കൊണ്ട് ചെയ്യാവുന്നതും, ആയാസം കുറഞ്ഞതുമായ ഒരു തൊഴിലിനെപ്പറ്റിയായി അന്വേഷണം.

ആകർഷകമായ ഉൽപന്നം, മത്സരാർത്ഥികൾ കുറവ്, ഒറ്റയ്ക്കു മാനേജ് ചെയ്യാതാവുന്നതാവണം എന്ന് തുടങ്ങിയുള്ള മാനദണ്ഡങ്ങളുമായി യൂട്യൂബിൽ പരതിയാണ് കരകൗശലരംഗത്തേക്ക് വണ്ടി തിരിച്ചത്. അതൊരു തൃശ്ശൂർപൂര ദിവസമായിരുന്നു. നെറ്റിപ്പട്ടം കെട്ടിയ ഗജവീരന്മാരുടെ നീണ്ട നിരയും വർണ്ണപ്പകിട്ടുള്ള കുടമാറ്റവും ടിവി സ്ക്രീനിൽ തെളിഞ്ഞപ്പോൾ നെറ്റിപ്പട്ട നിർമ്മാണം ഒന്ന് പരീക്ഷിച്ചാലോ എന്ന് കരുതി. തുടർന്ന് ഇന്റർനെറ്റിൽ പരതി വിവിധ നെറ്റിപ്പട്ടങ്ങളുടെ ഇമേജുകൾ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്തു. ഇവയുടെ നിർമ്മാണ രീതിയും യൂട്യൂബിലൂടെ പഠിച്ചു

അതിനുശേഷമായിരുന്നു ട്രയൽ റൺ. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിൽ നിന്ന് ശേഖരിച്ച് വിവിധതരം നെറ്റിപ്പട്ടങ്ങളുടെ മിനിയേച്ചർ തയ്യാറാക്കി. ആദ്യം അല്പം വളവും തിരിവുമൊക്കെ ഉണ്ടായെങ്കിലും നിരാശയാവാതെ അലങ്കാരങ്ങൾക്കുള്ള ചെറു മോഡലുകൾ തയ്യാറാക്കി കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റിലെത്തിച്ചു. അംഗങ്ങളിൽ നിന്നും ലഭിച്ച പ്രോത്സാഹനം കരുത്താക്കി വലിപ്പമുള്ളവ ഷോപ്പുകളിൽ കൊടുത്തു. ഉൽപ്പന്നം ഇഷ്ടപ്പെട്ടെങ്കിലും പല കടക്കാരും 'വിറ്റശേഷം കാശ്' എന്ന പോളിസിയാണ് സ്വീകരിച്ചത്. മാത്രമല്ല, താൻ പറഞ്ഞ വിലയേക്കാൾ ഇരട്ടിയിട്ടാണവർ വില്പന നടത്തിയത്. ഞെട്ടിപ്പിച്ച ഈ യാഥാർത്ഥ്യം തൽക്കാലം കണ്ടില്ലെന്ന് നടിക്കുകയാണ് രഞ്ജിനി ചെയ്തത്. പുതിയ ഒരു ഉൽപന്നവുമായെത്തിയ സംരംഭകയാണ് താൻ. മാർക്കറ്റ് സപ്പോർട്ട് കൂടിയേ കഴിയൂ. കച്ചവടക്കാരെ പിണക്കിയാൽ ഡിസ്പ്ലേ പോലും സാധിക്കാതെ വരും.

ക്ഷേത്രങ്ങളിലേക്കാൾ വീടുകളിലെ അലങ്കാര വസ്തുവായിട്ടാണ് നെറ്റിപ്പട്ടങ്ങൾ വിറ്റു പോകുന്നത്. ഒരടി മുതൽ നാലടി വരെയുള്ളവ വീടിന്റെ വലിപ്പവും വീട്ടുടമയുടെ പോക്കറ്റും അനുസരിച്ച് വിറ്റു പോകുന്നു. കുടുംബശ്രീ മേളകളിലും മറ്റും സിൻഗോ ക്രാഫ്റ്റ് വർക്ക് എന്ന തന്റെ യൂണിറ്റിന്റെ പേര് വന്നതോടെ ആവശ്യക്കാർ ഫോണിലൂടെ ഓർഡർ കൊടുത്താണ് നെറ്റിപ്പട്ടങ്ങൾ സ്വന്തമാക്കുന്നത്. ഓരോരുത്തരുടെയും ഇഷ്ടമനുസരിച്ചുള്ള മോഡലുകൾ തയ്യാറാക്കി നൽകുന്നതിലാണ് രഞ്ജിനിയുടെ വിജയം.

വിപണിയുടേതിനേക്കാൾ വിലക്കുറവിൽ തങ്ങൾ ആഗ്രഹിക്കും വിധമുള്ള ഉൽപ്പന്നം ഗുണമേന്മയോടെ ലഭിക്കുമെന്നത് ഉപഭോക്താക്കൾക്കും സന്തോഷം പകരുന്നു. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ മൊത്തമായെടുക്കുന്നതും

ക്ഷേത്രങ്ങളിലേക്കാൾ വീടുകളിലെ അലങ്കാര വസ്തുവായിട്ടാണ് നെറ്റിപ്പട്ടങ്ങൾ വിറ്റു പോകുന്നത്.

നിർമ്മാണം സ്വയം നിർവഹിക്കുന്നതും മൂലം ഉൽപാദന ചെലവ് പരമാവധി കുറയ്ക്കാൻ രഞ്ജിനിക്ക് കഴിയുന്നു. ഒഴിവു വേളകളിൽ ഭർത്താവ് ബിജുവും മക്കളായ ആദിത്യനും ആദിത്യയും രഞ്ജിനിക്ക് കൈത്താങ്ങാകുന്നു. വലിയ മോഡൽ എല്ലാ അലങ്കാര പണികളോടും കൂടി പൂർത്തിയാക്കാൻ മൂന്ന് മുതൽ നാല് ദിവസം വരെ വേണ്ടി വരുന്നു. ഇവ ഓർഡർ അനുസരിച്ച് മാത്രമാണ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. ചെറു മോഡലുകൾ സംസ്ഥാന സർക്കാർ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന മേളകളിലും തിരഞ്ഞെടുത്ത ഷോപ്പുകളിലുമാണ് വിൽക്കപ്പെടുന്നത്. ഓർഡർ കൂടുമ്പോൾ ഉറക്കമിളച്ചാണ് ജോലി. പെർഫെക്ഷനിൽ ഏറെ വിശ്വസിക്കുന്നതിനാൽ പ്രധാന പ്രവൃത്തികളെല്ലാം ഒറ്റയ്ക്ക് ചെയ്യാനാണ് ഈ യുവ സംരംഭകയ്ക്കിഷ്ടം. യൂണിറ്റ് വളരുന്നതിനനുസരിച്ച് സഹായികളെ വയ്ക്കാം. ഇതാണ് രഞ്ജിനിയുടെ കാഴ്ചപ്പാട്.

വിലാസം:

രഞ്ജിനി എസ് ആർ
ബി എസ് ഭവൻ, പൊട്ടൻചിറ
പറണ്ടോട് പി ഒ, ആര്യനാട്,
തിരുവനന്തപുരം
ഫോൺ 7306409826

ഡോ. സുധീർ ബാബു

ബിസിനസ് വിജയിപ്പിക്കുവാൻ ബിഹേവിയറൽ സയൻസും ബിഹേവിയറൽ ഇക്കോണോമിക്സും

മെഴുകുതിരി കത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. കുട്ടി വിരലുകൾ നീട്ടി മെഴുകുതിരി നാളത്തിൽ തൊടാൻ ശ്രമിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്നു. അച്ഛൻ കുട്ടിയെ വിലക്കുന്നു. തീയിൽ തൊടരുത് തൊട്ടാൽ പൊള്ളും. അച്ഛൻ കുട്ടിയെ പിന്തിരിപ്പിക്കാൻ പരമാവധി ശ്രമിക്കുന്നു. എന്തുകൊണ്ടാണ് അച്ഛൻ തന്നെ തടയുന്നതെന്ന് കുട്ടിക്ക് മനസ്സിലാകുന്നതേയില്ല. അച്ഛൻ വേണ്ട എന്നു പറയുന്നു എന്നാൽ തൊട്ടിട്ടു തന്നെ കാര്യം. അവൻ തീയിൽ തൊടുന്നു.

> **മനുഷ്യന്റെ പെരുമാറ്റത്തിനെക്കുറിച്ചുള്ള, സ്വഭാവ സവിശേഷതകളെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനമാണ് ബീഹേവിയറൽ സയൻസ്.**

നമ്മളും ചിലപ്പോഴൊക്കെ ഈ കുട്ടിയെ പോലെയാണ്. ആരെങ്കിലും വേണ്ട എന്നു വിലക്കിയാൽ അത് ചെയ്തു നോക്കാൻ മനസ്സ് വെമ്പും. വിലക്കപ്പെടുന്നത് ചെയ്യാൻ തോന്നുക മനുഷ്യസഹജമാണ്. നടക്കുമ്പോൾ നിങ്ങൾ വഴിയിൽ നാട്ടിയിരിക്കുന്ന ബോർഡ്. കാണുന്നു "ഈ വഴിയിലൂടെ നടക്കരുത്". നിങ്ങളുടെ ആകാംക്ഷ ഉണരുന്നു. ആ വഴിയിലൂടെ ഒന്ന് പോയി നോക്കിയാലോ? നിങ്ങൾ ആ വഴി നടന്നു നോക്കുന്നു.

മനുഷ്യ മനസ്സ് വളരെ സങ്കീർണ്ണമാണ്. അത് എങ്ങിനെയൊക്കെ ചിന്തിക്കുമെന്നോ ഏതൊക്കെ രീതിയിൽ പെരുമാറുമെന്നോ നമുക്ക് പ്രവചിക്കാൻ സാധ്യമേയല്ല. നാമിപ്പോൾ കണ്ട സ്വഭാവത്തിനെ 'Reactance" എന്നാണ് ബീഹേവിയറൽ സയൻസിൽ വിശേഷിപ്പിക്കുന്നത്. ഒരു വിപ്ലവകാരി നമുക്കുള്ളിൽ ഉറങ്ങിക്കിടപ്പുണ്ട്. എന്താണോ വിലക്കപ്പെടുന്നത്, എന്ത് ചെയ്യുന്നതിനെയാണ് മറ്റുള്ളവർ തടുക്കാൻ നോക്കുന്നത് അത് ചെയ്യാനുള്ള ത്വര. ഇവിടെ മനുഷ്യൻ റിബലായി മാറുന്നു. ചില സ്ഥലങ്ങളിൽ മാലിന്യങ്ങൾ ഇടരുത് എന്നെഴുതി വെച്ചിരിക്കുന്നത് കണ്ടിട്ടില്ലേ ആളുകൾ അതിനടിയിൽ തന്നെ മാലിന്യങ്ങൾ നിക്ഷേപിക്കും. കാരണം ഇപ്പോൾ നാം കണ്ട ഈ സ്വഭാവ സവിശേഷത തന്നെയാണ്.

മനുഷ്യന്റെ പെരുമാറ്റത്തിനെക്കുറിച്ചുള്ള, സ്വഭാവ സവിശേഷതകളെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനമാണ് ബീഹേവിയറൽ സയൻസ്. വിൽപ്പനയുടെ ലോകത്ത് ബീഹേവിയറൽ സയൻസിന് വളരെ വലിയ പ്രാധാന്യമുണ്ട്. ഉപഭോക്താക്കൾ ഏതൊക്കെ അവസരങ്ങളിൽ എങ്ങിനെയൊക്കെ പെരുമാറുമെന്നും തങ്ങളുടെ വാക്കുകളോട്, പ്രവൃത്തികളോട് എങ്ങിനെയാണവർ പ്രതികരിക്കുകയെന്നും തിരിച്ചറിയാൻ ബീഹേവിയറൽ സയൻസ് സെയിൽസ് ടീമിന് സഹായകരമാകും.

കടുത്ത സമ്മർദ്ദം ചെലുത്തിയുള്ള വിൽപ്പന

ഉപഭോക്താവിനു മേൽ കടുത്ത സമ്മർദ്ദം ചെലുത്തി വിൽക്കുവാൻ ശ്രമിക്കുമ്പോൾ 'Reactance" പ്രവർത്തിച്ചു തുടങ്ങും. ഉപഭോക്താവ് കുതറി മാറാൻ ശ്രമിക്കും. വിൽപ്പനക്കാരന്റെ സമ്മർദ്ദത്തിന് എതിരായി ഉപഭോക്താവിന്റെ റിബൽ സ്വഭാവം ഉണരുന്നു. ഉറങ്ങിക്കിടന്ന റിബലിനെ വിളിച്ചുണർത്തുകയാണ് വിൽപ്പനക്കാരൻ ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്. ഉപഭോക്താവിന് തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ സ്വാതന്ത്ര്യം വേണം. അതിനെ നിയന്ത്രിക്കുന്നത് ഉപഭോക്താവ് ഇഷ്ടപ്പെടുന്നില്ല.

"തിരഞ്ഞെടുക്കാനും തിരസ്കരിക്കാനും താങ്കൾക്ക് പൂർണ്ണ സ്വാതന്ത്ര്യമുണ്ട്. തീരുമാനം താങ്കളുടേത് മാത്രമാണ്" ഇത് പറയുമ്പോൾ ഉപഭോക്താവിന് വിൽപ്പനക്കാരൻ തന്റെ സ്വാതന്ത്ര്യത്തെ സ്വീകരിച്ചതിൽ സന്തോഷം തോന്നും. വിൽപ്പനയുടെ അവസാന ഘട്ടത്തിൽ അനാവശ്യ സമ്മർദ്ദം നൽകാതെ തീരുമാനം ഉപഭോക്താവിന്റെ ഇഷ്ടത്തിന് വിട്ടു നൽകുമ്പോൾ 'Reactance" പ്രവർത്തിക്കുന്നില്ല. മറിച്ച് ഉപഭോക്താവ് കൂടുതൽ സ്വീകാര്യമായ ഒരു തലത്തിലേക്ക് മാറുന്നു.

"Reactance" മനുഷ്യ സ്വഭാവ സവിശേഷതയുടെ അതിശക്തമായ പ്രതിഫലനമാണ്. ബീഹേവിയറൽ സയൻസ് പഠനങ്ങൾ കണ്ടെത്തിയ ഈ തത്വം വിൽപ്പനയിൽ ഉപയോഗിക്കുവാൻ സാധിക്കും. ഉപഭോക്താവിനെ വരിഞ്ഞുമുറുക്കി വിൽപ്പന നടത്താൻ ശ്രമിക്കുമ്പോൾ അവർ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തിരസ്കരിക്കുന്നതിന്റെ രഹസ്യം 'Reactance" നിങ്ങൾക്ക് പറഞ്ഞുതരും.

അവതരണം എപ്പോൾ വേണം?

ഉപഭോക്താവിന്റെ മുന്നിൽ നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നമോ സേവനമോ അവതരിപ്പിക്കുവാൻ പോകുന്നു. നിങ്ങളുടെ എതിരാളി (Competitor) കൂടി ഇതേ ഉപഭോക്താവിന് അവതരണം നൽകുന്നുണ്ടെന്ന് കരുതുക.

നിങ്ങൾ ആദ്യ അവതരണം തിരഞ്ഞെടുക്കണോ അതോ അവസാനം അവതരിപ്പിച്ചാൽ മതിയോ?

ബീഹേവിയറൽ സയന്റിസ്റ്റുകൾ നടത്തിയ പഠനം പറയുന്നത് അവതരണത്തിനായി നിങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്ന സമയത്തിന് അതീവ പ്രാധാന്യമുണ്ടെന്നാണ്. ഉപഭോക്താവിന്റെ തീരുമാനത്തെ സ്വാധീനിക്കുവാൻ അവതരണത്തിന്റെ

സമയത്തിന് സാധിക്കുമെന്നാണ് അവർ കണ്ടെത്തിയത്.

നിങ്ങൾ സമയം തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിൽ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട ഘടകം രണ്ട് അവതരണങ്ങളും തമ്മിലുള്ള സമയത്തിന്റെ അന്തരമാണ്. നിങ്ങളും എതിരാളിയും ഒരാൾക്ക് ശേഷം മറ്റെയാൾ എന്ന രീതിയിൽ അവതരണം നടത്തുകയാണെങ്കിൽ നിങ്ങൾ തീർച്ചയായും ആദ്യ അവതരണം തന്നെ തിരഞ്ഞെടുക്കണം. കാരണം ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസ്സിനെ സ്വാധീനിക്കാനും എതിരാളിക്ക് മേൽ മേൽക്കൈ നേടാനും ആദ്യത്തെ അവതരണത്തിന് സാധിക്കും.

എന്നാൽ രണ്ട് അവതരണങ്ങൾ തമ്മിൽ ദിവസങ്ങളുടെ വ്യത്യാസമുണ്ടെന്ന് കരുതുക. അപ്പോൾ തീർച്ചയായും നിങ്ങൾ അവസാനത്തെ അവതരണം തിരഞ്ഞെടുക്കണം. ആദ്യത്തെ അവതരണത്തിന്റെ ഓർമ്മ മങ്ങാൻ സാധ്യത ഏറെയാണ്. പുതുമയോടെ കേൾക്കുന്ന നിങ്ങളുടെ അവതരണം അവരുടെ തീരുമാനത്തെ കാര്യമായി സ്വാധീനിക്കും.

ഒറ്റ ഉൽപ്പന്നമോ പല ഉൽപ്പന്നങ്ങളോ?

വിൽപ്പന നടക്കാൻ ഉപഭോക്താവിന് ഒരേയൊരു ഉൽപ്പന്നം മാത്രം പരിചയപ്പെടുത്തണോ അതോ പല ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്തണോ? ഇതൊരു കുഴഞ്ഞ പ്രശ്നം തന്നെയാണ്.

ബിഹേവിയറൽ പഠനങ്ങൾ പറയുന്നത് ധാരാളം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താവിന് പരിചയപ്പെടുത്തുമ്പോൾ അവർ ആശയക്കുഴപ്പത്തിലാകും. അതേസമയം ഒരു ഉൽപ്പന്നം മാത്രമാണെങ്കിലോ ഉപഭോക്താവ് തീരുമാനമെടുക്കുന്നതിൽ വിമുഖത കാട്ടും.

> **നിങ്ങളും എതിരാളിയും ഒരാൾക്ക് ശേഷം മറ്റെയാൾ എന്ന രീതിയിൽ അവതരണം നടത്തുകയാണെങ്കിൽ നിങ്ങൾ തീർച്ചയായും ആദ്യ അവതരണം തന്നെ തിരഞ്ഞെടുക്കണം.**

അപ്പോൾ ശരിയായ രീതി ഒന്നിൽ കൂടുതൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതു തന്നെയാണ്. രണ്ടോ മൂന്നോ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താവിന് മുന്നിൽ അവതരിപ്പിക്കുമ്പോൾ അവർക്ക് തീരുമാനമെടുക്കുവാനുള്ള സാധ്യത വർദ്ധിക്കുന്നു. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ തമ്മിൽ താരതമ്യം ചെയ്യുവാനും ഏറ്റവും മികച്ചത് തിരഞ്ഞെടുക്കുവാനും അവർക്ക് അവസരം ലഭിക്കുന്നു.

കാർ വാങ്ങുവാൻ പോകുമ്പോൾ ഒരേ കാറിന്റെ വ്യത്യസ്ത മോഡലുകൾ കാട്ടിത്തരുന്നത് ശ്രദ്ധിച്ചിട്ടില്ലേ. ഓരോ മോഡലുകൾ തമ്മിൽ താരതമ്യം ചെയ്യുവാനും തന്റെ ആവശ്യത്തിനുതകുന്ന ഒരെണ്ണം തിരഞ്ഞെടുക്കുവാനും ഇത് ഉപഭോക്താവിനെ സഹായിക്കുന്നു. ഒരേയൊരു മോഡൽ മാത്രമോ എണ്ണിയാൽ ഒടുങ്ങാത്ത മോഡലുകളുടെ പ്രളയമോ ഉപഭോക്താവിനെ ചുറ്റിക്കും. തീരുമാനം വൈകും.

ബിഹേവിയറൽ സയൻസും വിൽപ്പനയും

ഉപഭോക്താവിനെ അറിയുക വിൽപ്പനയുടെ മർമ്മപ്രധാനമായ സംഗതിയാണ്. വിൽപ്പനയിൽ ബിഹേവിയറൽ സയൻസിന്റെ പ്രാധാന്യം ഇവിടെയാണ്. ഉപഭോക്താവിന്റെ സ്വഭാവ വൈജാത്യങ്ങളേയും സവിശേഷതകളേയും പഠിക്കാനും തിരിച്ചറിയാനും അതിനനുസൃതമായി വിൽപ്പന തന്ത്രങ്ങൾ ചിട്ടപ്പെടുത്താനും ബിഹേവിയറൽ സയൻസിനെ പ്രയോജനപ്പെടുത്താം.

ബിഹേവിയറൽ ഇക്കോണോമിക്സ്

ഷോപ്പിൽ മനോഹരമായ ഒരു ജാക്കറ്റ് പ്രദർശിപ്പിച്ചിരിക്കുന്നു. വളരെ ആകർഷകമായ ആ വസ്ത്രം എല്ലാവരുടേയും ശ്രദ്ധ പിടിച്ചുപറ്റുന്നു. വാങ്ങുവാനായി അതിന്റെ വില നോക്കുന്ന കസ്റ്റമേഴ്സ് ഞെട്ടുന്നു. 50000 രൂപയാകുന്നു ആ ജാക്കറ്റിന്റെ വില. ഇത്ര ഉയർന്ന വിലയുള്ള ജാക്കറ്റ് കസ്റ്റമേഴ്സ് വാങ്ങുവാനുള്ള സാധ്യത കുറവാണ്.

അതേ ഷോപ്പിൽ തന്നെ അതു പോലുള്ള എന്നാൽ അത്രയും വിലവരാത്ത മറ്റൊരു ജാക്കറ്റ് കൂടി പ്രദർശിപ്പിച്ചിട്ടുണ്ട്. അതിന് ആദ്യത്തെ ജാക്കറ്റിന്റെ പകുതി വിലയിൽ താഴയേ വില

വരുന്നുള്ളൂ. കസ്റ്റമേഴ്സിന് ഇത് കൂടുതൽ ന്യായമായതും ആകർഷകവുമായ ഡീലായി തോന്നുന്നു.

ആദ്യത്തെ ജാക്കറ്റ് ഇവിടെ ഒരു "ആങ്കർ" (Anchor) ആയി പ്രവർത്തിക്കുന്നു. ആളുകൾ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുമ്പോൾ അവർക്ക് ലഭിക്കുന്ന പ്രഥമ വിവരത്തെ കൂടുതലായി ആശ്രയിക്കുന്നുണ്ടെന്ന് കാണാം. രണ്ടാമത്തെ ജാക്കറ്റിന്റെ വില അവർ താരതമ്യം ചെയ്യുന്നത് ആദ്യത്തെ ജാക്കറ്റിന്റെ ഉയർന്ന വിലയുമായിട്ടാണ്. അപ്പോൾ അത് കുറവായി തോന്നുന്നു. കുറഞ്ഞ വിലയുള്ള ഒന്ന് കൂടുതൽ ആകർഷകമായി മാറുന്നു. രണ്ടാമത്തെ ജാക്കറ്റ് വാങ്ങുവാനുള്ള അവരുടെ തീരുമാനത്തെ സ്വാധീനിക്കുവാൻ ഒന്നാമത്തെ ജാക്കറ്റിന്റെ വിലയ്ക്ക് സാധിക്കുന്നു.

ഉപഭോക്താക്കളുടെ ധാരണകളേയും പ്രവണതകളേയും തിരിച്ചറിയാനും സ്വാധീനിക്കാനും ബിഹേവിയറൽ ഇക്കോണോമിക്സ് സഹായകരമാകുന്നു. ഉപഭോക്താക്കൾ എങ്ങിനെ ചിന്തിക്കുമെന്നും അതിനനുസൃതമായി എങ്ങിനെ പ്രവർത്തിക്കുമെന്നും തീരുമാനമെടുക്കുമെന്നും മനസ്സിലാക്കുവാൻ അവരുടെ മാനസികവ്യാപാരം അറിഞ്ഞാൽ സാധ്യമാകും. അതിലേക്ക് വെളിച്ചം വീശുവാൻ ബിഹേവിയറൽ ഇക്കോണോമിക്സിന് കഴിയുന്നു.

നാം കണ്ട ഉദാഹരണം ഇത് തെളിയിക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കൾ അവർക്ക് ലഭിക്കുന്ന പ്രഥമ വിവരം മറ്റുള്ളവയെ താരതമ്യം ചെയ്യുവാൻ ഉപയോഗിക്കുന്നു. അവരുടെ മനസ്സിൽ അത് നങ്കൂരമിടുന്നു. അതിൽ അവർ നിലയുറപ്പിക്കുന്നു. ഇത് പിന്നീട് അവർ എടുക്കുന്ന തീരുമാനങ്ങളെ സ്വാധീനിക്കുന്നു. തന്റെ മനസ്സിൽ സംഭവിക്കുന്ന ഈ പ്രക്രിയ കസ്റ്റമർ സ്വയം തിരിച്ചറിയുന്നില്ല.

ഭയവും വിൽപ്പനയും

ഓൺലൈനിൽ സെർച്ച് ചെയ്യുമ്പോൾ നിങ്ങളുടെ കണ്ണുകൾ ഒരു ഓഫറിൽ ഉടക്കുന്നു. വിപണിയിലേക്കെത്തിയ ഏറ്റവും പുതിയ മൊബൈലിന്റെ ലിമിറ്റഡ് എഡിഷൻ മോഡൽ 100 എണ്ണം മാത്രമേ ലഭ്യമുള്ളൂ. ഉടനടി വാങ്ങിയില്ലെങ്കിൽ അത് തീർന്നു പോകും. ഇത് അടിയന്തിരമായി തീരുമാനമെടുക്കേണ്ട സാഹചര്യത്തിലേക്ക് നിങ്ങളെ നയിക്കുന്നു. ഇവിടെ കാത്തിരിക്കാൻ നിർവാഹമില്ല. ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ദൗർലഭ്യം (Scarcity) കസ്റ്റമറെ പ്രലോഭിപ്പിക്കുന്നു, ഭയപ്പെടുത്തുന്നു, വാങ്ങുവാനുള്ള ത്വര വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.

അനുകരണത്തിന്റെ മാതൃക

ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിന് മുൻപ് കസ്റ്റമേഴ്സ് അതിനെക്കുറിച്ചുള്ള അഭിപ്രായങ്ങൾ തിരയുന്നത് കണ്ടിട്ടില്ലേ? റിവ്യൂസും ടെസ്റ്റിമോണി

യൽസുമൊക്കെ നോക്കിയാണ് കസ്റ്റമർ ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങണോ വേണ്ടയോ എന്ന് തീരുമാനമെടുക്കുന്നത്. ഇ-കൊമേഴ്സ് പ്ലാറ്റ്ഫോമുകൾ ഉൽപ്പന്നം മുമ്പേ വാങ്ങി ഉപയോഗിച്ച കസ്റ്റമേഴ്സിന്റെ റിവ്യൂസ് പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നത് കാണാം. മറ്റുള്ളവർ ചെയ്യുന്നത് അനുകരിക്കുവാനുള്ള ഒരു പ്രവണത വ്യക്തികൾക്കുണ്ട്. നല്ല റിവ്യൂസ് ലഭിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കൂടുതൽ വിറ്റുപോകുന്നത് ഈ സ്വഭാവ സവിശേഷത കൊണ്ടാണ്.

നഷ്ടത്തെക്കുറിച്ചുള്ള ചിന്ത

“”Buy One Get One Free”. ഒരു മാസത്തെ കാലയളവിലേക്കുള്ള ഒരു ഓഫർ ഷോപ്പ് പ്രഖ്യാപിക്കുന്നു. ഒരു മാസം കഴിഞ്ഞാൽ ഈ ഓഫർ ലഭ്യമല്ല. അതായത് ഒരു മാസം കഴിഞ്ഞു വാങ്ങുവാൻ കാത്തുനിന്നാൽ നഷ്ടമാണ് ഇപ്പോൾ തന്നെ വാങ്ങിയാലോ ലാഭവും. നഷ്ടം സംഭവിക്കുമെന്ന ഈ ചിന്ത അതിവേഗം ഉൽപ്പന്നം സ്വന്തമാക്കുവാൻ കസ്റ്റമറെ നിർബന്ധിതനാക്കുന്നു.

വിലയിലെ കളി

ഒരു കോഫി ഷോപ്പ് മൂന്ന് അളവുകളിലുള്ള കോഫി ഓഫർ ചെയ്യുന്നു. അതിൽ ആദ്യത്തേത് ചെറിയ കപ്പാണ് അതിന്റെ വില 20 രൂപയാണ്. രണ്ടാമത്തേത് ഇടത്തരം (Medium) കപ്പാണ്. വില 30 രൂപ. മൂന്നാമത്തേത് വലിയ കപ്പിലെ കോഫിയാണ് വില 50 രൂപ. ഇവിടെ മൂന്നാമത്തെ വലിയ കപ്പ് ഒരു ഡീക്കോയ് (Decoy) ആകുന്നു. മനപ്പൂർവം തന്നെ വലിയ കപ്പ് കോഫിക്ക് വില കൂട്ടിയിട്ടതാണ്. ഇത് മീഡിയം കപ്പ് കോഫിയുടെ വിലയെ കൂടുതൽ ആകർഷകമാക്കുകയും അത് വാങ്ങുവാൻ കസ്റ്റമറെ പ്രേരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

അഭിരുചിയും സമാനതകളും

വിൽപ്പനക്കാരൻ കസ്റ്റമറുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുകയും അതേ ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുവാൻ സാധ്യമായ തരത്തിലുള്ള ഉൽപ്പന്നം പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതും ശ്രദ്ധിച്ചിട്ടില്ലേ. തന്റെ ഇഷ്ടത്തിനും ആവശ്യങ്ങൾക്കും യോജ്യമായ ഉൽപ്പന്നം കസ്റ്റമറെ പ്രലോഭിപ്പിക്കുന്നു. കസ്റ്റമറുടെ അഭിരുചികൾക്കനുസൃതമായി ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ പ്രത്യേകതകളെ വിൽപ്പനക്കാരൻ അവതരിപ്പിക്കുന്നു. തന്റെ മനസ്സിലുള്ള ആശയങ്ങളുമായി, ഇഷ്ടങ്ങളുമായി പൊരുത്തപ്പെടുന്ന ഉൽപ്പന്നത്തെ കസ്റ്റമർ സ്വീകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

പറയേണ്ടതു പോലെ പറഞ്ഞാൽ

ഈ ഉൽപ്പന്നത്തിന് നിങ്ങൾ “2000” രൂപ ഡിസ്കൗണ്ട് നേടൂ എന്നത് 20 % ഡിസ്കൗണ്ട് എന്ന സന്ദേശത്തെക്കാൾ ഫലപ്രദമാകുന്നു. ഇത് തനിക്ക് ലഭിക്കുന്ന ഓഫറിന്റെ മൂല്യം പെട്ടെന്ന് തിരിച്ചറിയാൻ കസ്റ്റമറെ സഹായിക്കുന്നു. ഒരു വിവരം എങ്ങിനെ അവതരിപ്പിക്കുന്നു എന്നതിന് അതീവ പ്രാധാന്യമുണ്ട്. രണ്ട് ഓഫറിന്റേയും അർത്ഥം ഒന്നു തന്നെയാണെങ്കിലും അത് കസ്റ്റമറിൽ സൃഷ്ടിക്കുന്ന സ്വാധീനം വ്യത്യസ്തമാകുന്നു. തനിക്കെന്തു ലഭിക്കുന്നു എന്ന ചോദ്യം ലളിതമായി, കൃത്യമായി സംവദിക്കപ്പെട്ടാൽ കസ്റ്റമർ സന്തോഷവാനാകുന്നു.

മുകളിൽ കണ്ട ബിഹേവിയറൽ ഇക്കോണോമിക്സ് തത്വങ്ങൾ (Principles) വിൽപ്പനയുടെ തന്ത്രങ്ങൾ കൂടുതൽ മൂർച്ച കൂട്ടാനും ഫലപ്രദമായി നടപ്പിലാക്കുവാനും പിന്തുണ നൽകുന്നു. കസ്റ്റമറുടെ മനസ്സിലേക്ക് നുഴഞ്ഞു കയറുവാനും അവരുടെ തീരുമാനമെടുക്കുവാനുള്ള ചിന്തകളെ സ്വാധീനിക്കുവാനും ബിഹേവിയറൽ ഇക്കോണോമിക്സ് വിൽപ്പനക്കാരന് തുണയേകുന്നു. ഓരോ വിൽപ്പന തന്ത്രവും വെറുതെ രൂപം കൊള്ളുന്നതല്ല മറിച്ച് കസ്റ്റമറുടെ മനസ്സറിഞ്ഞ്, പഠിച്ച് മെനഞ്ഞെടുക്കുന്നതാണ്.

ലോറൻസ് മാത്യു

ജീനോമിക്സ് ഒരു ഗവേഷണ സംരംഭക സാധ്യതാ മേഖല

ഏതാനും വർഷങ്ങൾക്ക് മുൻപൊരു വാർത്ത വന്നിരുന്നു, ആരോഗ്യമേഖലയിൽ ചലനങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാവുന്ന റിപ്പോർട്ട്; കാൻസറിനെതിരെ ജീനോമിക്സ് അധിഷ്ഠിത ചികിൽസയ്ക്കു യുഎസ് ആരോഗ്യ സംഘടനയായ എഫ്ഡിഎ യുടെ അനുമതി. മനുഷ്യരെ വലയ്ക്കുന്ന എത്രയോ രോഗങ്ങൾ. എന്താണു ഇവയ്ക്കുള്ള ഏറ്റവും ഫലപ്രദമായ പ്രതിവിധി? ഉത്തരം ജീനോമിക്സ് തരുമെന്നാണ് ശാസ്ത്രലോകത്തിന്റെ പ്രതീക്ഷ.

എന്താണ് ജീനോമിക്സ്

ജീവിവർഗങ്ങളിലെ പൂർണ ജനിതക ഘടന യെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനമാണ് ജീനോമിക്സ്. ലോകത്ത് ഏറ്റവും കൂടുതൽ ഗവേഷണങ്ങൾ നടക്കുന്ന സങ്കീർണ മേഖല. ബയോ ഇൻഫർമാറ്റിക്സ് സാങ്കേതികവിദ്യ ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയാണ് ജീനോമിക്സിലെ ഗവേഷണങ്ങളിലേറെയും. നൂതന മായ കമ്പ്യൂട്ടിങ് വിദ്യകൾ ഇതിനു വേണ്ടി വരും.

ഇത്രയേറെ ഗവേഷണങ്ങൾ ഈ മേഖലയിൽ നടക്കുമ്പോൾ ലോകത്ത് ജീനോമിക്സ് അധിഷ്ഠിതമായ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളുടെ എണ്ണത്തിലും വർദ്ധനവ് ഉണ്ടാകുന്നുണ്ട്. തന്മാത്രാ ജീവശാസ്ത്രത്തിന്റെയും ജനിതക ശാസ്ത്രത്തിന്റെയും മേഖലകളിൽ, ഒരു ജീവിയുടെ എല്ലാ ജനിതക വിവരങ്ങളെയും ഒരുമിച്ച് വിളിക്കുന്നത് ആണ് ജീനോം എന്നത്. ജീനോമിനെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനത്തെ ജീനോമിക്സ് എന്ന് വിളിക്കുന്നു. 'ജീനോം' എന്നതിന്റെ കൃത്യമായ നിർവചനം പറയുന്നത് വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടാണ്. ഇത് സാധാരണയായി ഒരു ജീവിയിലെ ജനിതക വിവരങ്ങൾ വഹിക്കുന്ന ഡി. എൻ. എ (അല്ലെങ്കിൽ ചിലപ്പോൾ ആർഎൻഎ) തന്മാത്രകളെയാണ് സൂചിപ്പിക്കുന്നത്.

ജീനുകളെ വേർതിരിക്കൽ, തരം തിരിക്കൽ, സൂക്ഷ്മാണു നിരീക്ഷണം, ഡി എൻ എ പരിശോധന തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ഇവിടെ പഠന വിഷയങ്ങളാണ്. മോളിക്യുലാർ സയൻസും, പ്രോട്ടോമിറ്റ്സും, ബയോ ഇൻഫോർമാറ്റിക്സും, സെൽ ബയോളജിയുമെല്ലാം ചേർന്ന ഒരു ഇന്റർ ഡിസിപ്ലിനറി പഠന ശാഖയാണിത്. ഗവേഷണാധിഷ്ഠിതമായ പഠന ശാഖയാണിത് എന്നതിനാൽത്തന്നെ വിവിധങ്ങളായ ഗവേഷണ സംരംഭങ്ങൾക്ക് സാധ്യതയുള്ളതും ഒപ്പം നിലവിലുള്ള പല സംരംഭങ്ങളിലും മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാൻ കഴിയുന്നതുമാണിത്. കാൽ നൂറ്റാണ്ടിന് മുൻപ് നമുക്ക് ഐ ടി പഠന മേഖല എപ്രകാരമായിരുന്നോ അതുപോലെയാണ് ജീനോമിക്സിന്റെ ഇന്നത്തെ ശൈശവ ദശ. ആരോഗ്യ മേഖലയ്ക്ക് പുറമേ, വന്യ ജീവി സംരക്ഷണം, കാർഷിക മേഖല തുടങ്ങിയ രംഗങ്ങളിലെല്ലാം ജനിതക സാങ്കേതികതയുടെ ഗുണഫലങ്ങൾ ദൃശ്യമായി തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. മനുഷ്യരാശി ഇന്നേവരെ കണ്ടിട്ടില്ലാത്ത കോവിഡ് എന്ന മഹാമാരി ലോകത്തെയാകെ ഗ്രസിച്ചപ്പോൾ ആണ് ഒരു പക്ഷേ നാം ഇപ്രകാരമൊരു പഠന ശാഖയുടെ പ്രാധാന്യം മനസ്സിലാക്കിയത്. എന്നിട്ടും സാധാരണക്കാർക്ക് ഇതുവരേയും ഇതിന്റെ പ്രാധാന്യവും ജീനോമിക്സ് വ്യത്യസ്ത മേഖലകളിൽ വരുത്തുവാൻ പോകുന്ന മാറ്റങ്ങളെക്കുറിച്ച് പൂർണ്ണമായും ഒരു അവബോധമില്ലായെന്നത് വസ്തുതയാണ്. ജീനോമിക്സിലെ നൂതനമായ ഒരു ശാഖയാണ് പാലിയോ ജീനോമിക്സ്. മനുഷ്യരുടെ ജനിതക ഘടനയിൽ പൂർവ്വികരുടെ ജീനുകൾ അവശേഷിക്കുന്നു എന്ന് നമുക്കറിയാം. ഭൂമിയിൽ നിന്ന് അപ്രത്യക്ഷരായ ജീവികളുടെ ജനിതക ഘടന കണ്ടെടുത്ത് പഠനം നടത്തുന്ന ശാസ്ത്രശാഖയാണ് പാലിയോ ജീനോമിക്സ്. സ്വാഭാവികമായും പൂർവ്വ ജീവികളുടെ ജനിതക സവിശേഷതകൾ ആധുനിക ജീവികളിലുമുണ്ടാകും. അത് മനസ്സിലാക്കുക വഴി രോഗപ്രതിരോധ രംഗത്ത് ഉൾപ്പെടെ വലിയ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാൻ കഴിയും.

Adenine, Thymine, Guanine, Cytocine എന്നീ നാല് ഘടകങ്ങളാണ് ഏതൊരു ജീവിയുടെയും ഡി എൻ

എ യുടെ അടിസ്ഥാനം. ഇതിന്റെ അലൈൻമെന്റിലുള്ള വ്യത്യാസമാണ് ജീവി വർഗങ്ങളെ വ്യത്യസ്തരാക്കുന്നതെന്ന് പറയാം. ഇതാണ് ഈ പഠന ശാഖയുടെ അടിസ്ഥാന തത്വം. ഏതൊരു ജീവിയിലും അതിന്റെ സ്വഭാവ സവിശേഷതകൾ കോഡ് ചെയ്യപ്പെട്ടിരിക്കുന്നത് ഈ 4 ഘടകങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചാണ്. ഇതിൽ വരുന്ന മാറ്റങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനമാണ് ഈ പഠനമേഖല. യുവ തലമുറയ്ക്ക് ഏറ്റവും കൂടുതൽ പഠന ഗവേഷണ തൊഴിൽ സാധ്യതകൾ തുറന്നിടുന്ന ഭാവി സാങ്കേതിക മേഖലയായി ജീനോമിക്സ് മാറുമെന്നാണ് ശാസ്ത്രലോകം വിലയിരുത്തുന്നത്.

ജീനോമിക്സ് ആരോഗ്യ രംഗത്ത്

ജീനോമിക്സ് എന്ന ശാസ്ത്ര ശാഖ ഒരു പക്ഷെ നേരിട്ട് മനുഷ്യ ജീവിതത്തിലേക്ക് കടന്നു വരുന്നത് ഏറ്റവും കൂടുതൽ ആരോഗ്യ രംഗത്ത് ആകും. ജനിതക ഘടനയിലെ വ്യതിയാനം പഠിക്കുന്നത് വഴി മാരകമായ പല രോഗങ്ങൾക്കും പ്രതിവിധി കണ്ടെത്തുവാൻ കഴിയും. ഓരോ രോഗിയെയും തന്റെ പാരമ്പര്യം മനസ്സിലാക്കി ചികിത്സിക്കുവാൻ ജീനോമിക്സ് അധിഷ്ഠിതമായ ചികിത്സാ രീതിക്ക് കഴിയുന്നതാണ്. പുതിയതായി ഉടലെടുക്കുന്ന രോഗങ്ങൾക്കുള്ള മരുന്നുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിൽ ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ പങ്ക് വലുതാണ്. വൈദ്യശാസ്ത്രത്തിലെ അതിനൂതന പഠന ശാഖയാണ് ഫാർമക്കോ ജീനോമിക്സ്. മരുന്നുകളോട് ഓരോ രോഗിയും പ്രതികരിക്കുന്ന വ്യത്യസ്ത രീതികൾ പഠന വിധേയമാക്കുകയാണിവിടെ. ജീനുകളിലടങ്ങിയിരിക്കുന്ന ഡിഎൻഎ യുടെ ഘടനയുടെ ഏതാണ്ടൊരു പൂർണരൂപം കണ്ടെത്തിയതിലൂടെ മനുഷ്യന്റെ ജനിതക ഘടനയും പൂർണമായും വെളിവാക്കപ്പെടുന്നു. ഒരു വ്യക്തി ആരെന്നോ അയാളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്തെന്നോ അറിയാതെ, അയാളെക്കുറിച്ചുള്ള സർവ വിവരങ്ങളും ഭാവിയിൽ അയാൾക്ക് എന്തൊക്കെ അസുഖങ്ങൾ വരാനുള്ള സാധ്യതകളുണ്ടെന്നും വരെ അയാളുടെ ജനിതക ഘടന പഠിച്ച് പ്രവചിക്കാനാവും. ഒരു വ്യക്തിയുടെ വ്യതിരിക്ത ജനിതക ഘടന ഒരു തുള്ളി രക്തത്തിലൂടെ തിരിച്ചറിയാനാകും എന്നത് ഈ രംഗത്തുണ്ടായ വിപ്ലവകരമായ ഒരു മുന്നേറ്റമാണ്. ഭാവിയിൽ രോഗം ഉണ്ടാക്കാൻ സാധ്യതയുള്ള ജീനുകളെ തിരിച്ചറിയാനും ഇപ്പോൾ പ്രവർത്തന രഹിതമായിരിക്കുന്ന അപകട ജീനുകൾ ഏതു സാഹചര്യത്തിൽ പ്രവർത്തന നിരതമാകുമെന്നു കണ്ടെത്താനും കഴിയും. ഓരോ വ്യക്തിയുടെയും ശരീരത്തിന്റെ ജനിതക ഘടന തയ്യാറാക്കുന്നതോടെ ഏത് ഡി എൻ എ ജോഡിയാണ് ക്രമരഹിതമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നതെന്നു മനസ്സിലാക്കാം. ഇതോടെ കാൻസർ, എയ്ഡ്സ്, പ്രമേഹം തുടങ്ങി മനുഷ്യരാശിയെ നേരിടുന്ന ഏതു പ്രശ്നത്തിനും പരിഹാരം കണ്ടെത്തുവാൻ വൈദ്യശാസ്ത്രത്തിനു കഴിയും. അതെ, ഇനി വരുവാനിരിക്കുന്നത് Personalised Medicine ന്റെ കാലമാണ്.

ആധുനിക പഠനങ്ങളിലൂടെ മനുഷ്യന്റെ ജനിതക ഘടന കണ്ടുപിടിച്ചതുകൊണ്ട് അത്ഭുതാവഹമായ പ്രയോജനങ്ങളാണ് മനുഷ്യന് ലഭ്യമാകാൻ പോകുന്നത്. രോഗങ്ങളുടെ കൃത്യമായ നിർണയം, ഭാവിയിലെ രോഗ സാധ്യതകളെപ്പറ്റിയുള്ള പ്രവചനം, മനുഷ്യ ശരീര ഘടനയ്ക്ക് ഇണങ്ങുന്ന ഔഷധങ്ങളുടെ രൂപകൽപന, ജനിതക നിയന്ത്രണങ്ങളിലൂടെയുള്ള രോഗചികിത്സ, ശരീരത്തിനു യോജിച്ച ഔഷധ അളവിന്റെ കണ്ടെത്തൽ, അവയവ മാറ്റ ശസ്ത്രക്രിയകളിൽ നടത്താനാവുന്ന കൃത്യ 'മാച്ചിംഗ്' അഥവാ ചേർച്ച എന്നിവ ഈ പ്രയോജനങ്ങളിൽ ചിലതു മാത്രമാണ്.

മനുഷ്യന്റെ പൂർണ ജനിതക സാരം കണ്ടെത്താൻ 1990– ൽ അമേരിക്കയുടെ നേതൃത്വത്തിൽ ആരംഭിച്ച പദ്ധതിയാണ് ഹ്യൂമൻ ജിനോം പ്രൊജക്ട് (Human Genome Project (HGP). 300 കോടി ഡോളർ ചെലവ് കണക്കാക്കപ്പെട്ട പദ്ധതി അമേരിക്ക, ചൈന, ഫ്രാൻസ്, ജർമനി, ജപ്പാൻ, ബ്രിട്ടൻ എന്നീ രാജ്യങ്ങൾ കൂടി ഉൾപ്പെട്ട കൺസോർഷ്യമാണ് പൂർത്തിയാക്കിയത്. മനുഷ്യ ഡി.എൻ.എ യിലെ 320 കോടിയോളം വരുന്ന രാസബന്ധങ്ങളെ വായിച്ചെടുക്കുക, ജീനുകളെ തിരിച്ചറിയുക തുടങ്ങിയവയായിരുന്നു 15 വർഷം കൊണ്ട് പൂർത്തിയാക്കാൻ ഉദ്ദേശിച്ച പദ്ധതിയുടെ മുഖ്യ ലക്ഷ്യങ്ങൾ. രോഗങ്ങളുടെ ജനിതകമായ കാരണങ്ങൾ കണ്ടെത്താൻ സാധിക്കുന്നു. മനുഷ്യരെ ബാധിക്കുന്ന വിവിധ തരം രോഗങ്ങളെക്കുറിച്ചും രോഗത്തിന്റെ തീവ്രതയിൽ വരുന്ന മാറ്റങ്ങളെപ്പറ്റിയും പഠിക്കാൻ സാധിക്കുന്നു. ഓരോ വ്യക്തികൾക്കും അവരുടെ ജനിതക ഘടന അനുസരിച്ച് ചികിത്സ നൽകാൻ സാധിക്കുന്നു തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ഈ പദ്ധതിയുടെ നേട്ടങ്ങളാണ്.

ജീനോമിക്സ് കുറ്റാന്വേഷണത്തിൽ

കുറ്റാന്വേഷണ രംഗത്തിനും ഈ ജനിതക മാപ്പിങ് നിരവധി സംഭാവനകൾ നൽകുന്നുണ്ട്. ജനിതക തന്മാത്രകൾ ആയ ഡി എൻ എ (ഡിയോക്സി റൈബോ ന്യൂക്ലിക് ആസിഡ്) യുടെ ഘടനയിലെ വ്യതിയാനങ്ങൾ പരിശോധിച്ച് വ്യക്തികളെ

തിരിച്ചറിയുന്ന ശസ്ത്രക്രിയ രീതിയാണ് ഡി.എൻ.എ. പ്രൊഫൈലിംഗ് അഥവാ ഡി.എൻ.എ ടൈപ്പിംഗ് അഥവാ ഡി.എൻ.എ ഫിംഗർ പ്രിന്റിംഗ്. പ്രധാനമായും കുറ്റാന്വേഷണത്തിലാണ് ഈ രീതി ഉപയോഗിച്ചു വരുന്നത്. ഡി എൻ എ എന്ന തന്മാത്ര ഓരോ വ്യക്തിയിലും പാരമ്പര്യമായി പിതാവിൽ നിന്നും മാതാവിൽ നിന്നുമായി സിദ്ധിച്ചു വരുന്നവയാണ്. ഇവയിൽ വെറും അഞ്ചു ശതമാനത്തിൽ താഴെ വരുന്ന ഭാഗം മാത്രമേ നിയതമായ ശാരീരിക ധർമ്മങ്ങൾ അനുഷ്ഠിക്കുന്നതായി തിരിച്ചറിയപ്പെട്ടിട്ടുള്ളൂ. ബാക്കിയുള്ള 95 ശതമാനവും വ്യക്തമായ ധാർമിക അടിത്തറയില്ലാതെ വർത്തിക്കുന്നവയാണ്. എന്നാൽ ഇത്തരം ഡിഎൻഎ ഭാഗങ്ങളുടെ ഘടനയിൽ പ്രകടിപ്പിക്കുന്ന വ്യത്യസ്തതകൾ പരിശോധിക്കുക വഴി വ്യക്തികളെ തിരിച്ചറിയാൻ സാധിക്കുന്നു. നിരവധി മേഖലകളിൽ ഡി എൻ എ പരിശോധന ഉപയോഗിക്കുന്നു. പ്രധാനമായും കുട്ടികളുടെ പിതൃത്വപരിശോധന, മാതൃത്വപരിശോധന, ശവശരീരങ്ങളുടെ തിരിച്ചറിയൽ, വികൃതമാക്കപ്പെട്ടതും പലഭാഗങ്ങളായി വേർപിരിക്കപ്പെട്ടതുമായ ശരീര ഭാഗങ്ങളുടെ തിരിച്ചറിയൽ, കുറ്റകൃത്യങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെട്ട പ്രതികളെ തിരിച്ചറിയൽ എന്നിവയിലൊക്കെ ഇതുപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. കുറ്റകൃത്യം നടന്ന സ്ഥലത്തുനിന്ന് ലഭ്യമാവുന്ന മുടി, രക്തം, ഉമിനീർ എന്നിവയിൽ നിന്നും കുറ്റകൃത്യം ചെയ്ത വ്യക്തിയുടെ യഥാർത്ഥ ജനിതക ഘടന കണ്ടെത്തി ആ പ്രത്യേക വ്യക്തിയെ കണ്ടെത്താനാവും.

കൃഷിയിലും ജീനോമിക്സ്

ജീനോമിക്സ് കൃഷിയിൽ വരുമ്പോൾ അതിനെ അഗ്രി ജിനോമിക്സ് എന്നാണ് പറയുന്നത്. ഒരുപാട് സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കും ഗവേഷണത്തിനും സാധ്യതയുള്ള ഒരു മേഖലയാണ് ഇത്. ചെടികളുടെ ഡിഎൻഎ യെപ്പറ്റിയുള്ള പഠനത്തെ കൂടുതൽ ഫലം തരുന്ന ഭക്ഷ്യ വിളകളുടെ കണ്ടുപിടുത്തത്തിലേക്ക് നമ്മെ നയിക്കുന്നു. ചില വിത്തിനങ്ങൾ നശിക്കുന്നതിന് കാരണമാകുന്നത് ഡിഎൻഎ യിലുള്ള മാറ്റങ്ങളാണെന്ന തിരിച്ചറിവ് രോഗപ്രതിരോധ ശേഷിയുള്ള വിത്തിനങ്ങളെ നിർമ്മിക്കുവാൻ പര്യാപ്തമാവുന്നു. ചെടികളും ബാക്ടീരിയകളുമായുള്ള ബന്ധങ്ങളെപ്പറ്റിയുള്ള പഠനത്തിന് പ്ലാന്റ് ജീനോമിക്സ് സഹായകമായി മാറുന്നുണ്ട്. ചില പ്രത്യേക ബാക്ടീരിയകൾ ചെടിയുടെ രോഗപ്രതിരോധശേഷിയും വിളയുമെല്ലാം വർധിപ്പിക്കുമെങ്കിൽ ആ ടൈപ്പ് കൂടുതലായി ഉല്പാദിപ്പിക്കുവാൻ സാധ്യമാണ്. ചെടികളിലെ ജൈവവൈവിധ്യം പഠിക്കുവാൻ പ്ലാന്റ് ജിനോമിക്സ് സഹായകമായി മാറുന്നുണ്ട്. ബയോഡൈവേഴ്സിറ്റി നിലനിർത്തുവാൻ ഇത് സഹായപ്രദമാണ്.

> **മൃഗങ്ങളിലെ ജനിതക ഘടനയെ പറ്റിയുള്ള പഠന ശാഖയാണ് അനിമൽ ജീനോമിക്സ് എന്നത്. ജനിതക ഘടനയിലുള്ള അതിസൂക്ഷ്മ വ്യതിയാനങ്ങളെയാണ് മ്യൂട്ടേഷൻസ് എന്ന് പറയുന്നത്.**

ആനിമൽ ജീനോമിക്സ്

മൃഗങ്ങളിലെ ജനിതക ഘടനയെ പറ്റിയുള്ള പഠനശാഖയാണ് അനിമൽ ജീനോമിക്സ് എന്നത്. ജനിതക ഘടനയിലുള്ള അതിസൂക്ഷ്മ വ്യതിയാനങ്ങളെയാണ് മ്യൂട്ടേഷൻസ് എന്ന് പറയുന്നത്. ഈ മ്യൂട്ടേഷനുകൾ ജീവിവർഗങ്ങളുടെ സൈസ്, രോഗസാധ്യതകൾ, വളർച്ച നിരക്ക് എന്നിവയ്ക്കൊക്കെ കാരണമാകുന്നുണ്ട്. ഈ പഠനം പുത്തൻ മരുന്നുകളുടെ നിർമ്മാണത്തിലേക്കും തദ്വാര പക്ഷിമൃഗാദികളുടെ ആരോഗ്യ സംരക്ഷണത്തിലേക്കും വഴിതെളിക്കുന്നു. മാംസാഹാര പ്രിയരായ നമ്മുടെ നിത്യജീവിതവുമായും അതുവഴി ഫാമുകൾ പോലെയുള്ള നിരവധിയായ സംരംഭങ്ങളുമായുള്ള ബന്ധം വ്യക്തമാണല്ലോ. മനുഷ്യർക്കെന്നതുപോലെ പേഴ്സണലൈസ്ഡ് മെഡിസിൻ മൃഗങ്ങൾക്ക് നൽകുവാൻ ആനിമൽ ജീനോമിക്സ് നമ്മളെ സഹായിക്കുന്നു. അപകടകരമായ മ്യൂട്ടേഷനുകളെ തിരിച്ചറിയുകയെന്നത് രോഗപ്രതിരോധരംഗത്ത് ഏറെ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നയൊന്നാണ്.

ജീനോമിക്സും സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളും

ഗവേഷണ കുതുകികൾക്ക് മറ്റൊരാളുടെ കീഴിൽ ജോലി ചെയ്യാതെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾ തുടങ്ങുവാൻ കഴിയുന്നതിന് ഏറെ സാധ്യതകൾ

ഉള്ളയൊന്നാണ് ജീനോമിക്സിന്റെ മേഖല. പ്രമുഖമായ ചില സ്റ്റാർട്ടപ്പ് കമ്പനികളെ പരിചയപ്പെടാം. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസിന്റെ സഹായത്തോടെയാണ് പല കമ്പനികളും പ്രവർത്തിക്കുന്നത്.

ഡി എൻ എ ഗവേഷണത്തിലേർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ബ്രിട്ടീഷ് സ്റ്റാർട്ടപ്പ് കമ്പനിയാണ് Lumminary. ആയിരക്കണക്കിന് വർഷങ്ങൾക്ക് പിറകിലുള്ള കുടുംബ ചരിത്രം മുതൽ ഡിഎൻഎ അധിഷ്ഠിതമായ ന്യൂട്രീഷൻസും ഫിറ്റ്നസ് ട്രെയിനിങ്ങും വരെ നൽകുന്ന കമ്പനിയാണിത്. മരുന്നുകൾ ഉണ്ടാക്കുന്ന ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽ കമ്പനികൾക്കാവശ്യമായ ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജന്റ്സ് മോഡലുകൾ ഡിസൈൻ ചെയ്യുന്ന കമ്പനിയാണ് ബാംഗ്ലൂർ ആസ്ഥാനമാക്കി പ്രവർത്തിക്കുന്ന Bayes Labs എന്നത്. ജീനോമിക് ഡാറ്റ ഉപയോഗിച്ച് രോഗനിർണയം നടത്തുന്ന കമ്പനിയാണ് ബാംഗ്ലൂരിലെത്തന്നെ Orbuculum. ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസിന്റെ സഹായത്തോടെയാണ് ഇതു പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. ജനറ്റിക് ടെസ്റ്റിലൂടെ അപൂർവ രോഗനിർണയം നടത്തുന്ന സൗത്ത് കൊറിയയിലെ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് ആണ് 3 Billion. ജീനോം എഡിറ്റിംഗ് മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ചൈനയിൽ നിന്നുള്ള കമ്പനിയാണ് EdiGene. നായകളിലെ രോഗപ്രതിരോധത്തിന് ഉപയോഗപ്രദമായി അവയുടെ ഡി എൻ എ ടെസ്റ്റിംഗ് നടത്തുന്ന സ്റ്റാർട്ടപ്പാണ് Embark.

കാർഷിക ആവശ്യങ്ങൾക്കായുള്ള മണ്ണ് പരിശോധന നടത്തുന്ന അമേരിക്കൻ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് കമ്പനിയാണ് Trace Genomics. മണ്ണിന്റെ പ്രതിരോധശേഷി വർദ്ധനവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബാംഗ്ലൂർ ആസ്ഥാനമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന കമ്പനിയാണ് KAIZA Bio Private Limited. ഇങ്ങനെ ചെറുതും വലുതുമായ നിരവധി സ്റ്റാർട്ടപ്പ് കമ്പനികൾ ഈ രംഗത്ത് പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. സംരംഭം എന്ന് കേൾക്കുമ്പോൾ ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണവും റെഡിമെയ്ഡ് വസ്ത്ര നിർമ്മാണവും വർക്ക്ഷോപ്പുകളും, ബ്യൂട്ടിപാർലറുകളുമൊക്കെ മാത്രമാണ് പലപ്പോഴും നമ്മുടെ മനസ്സിലേക്ക് വരുന്നത്. ആധുനിക സാങ്കേതികവിദ്യയും ഗവേഷണ മേഖലയും പ്രയോജനപ്പെടുത്തി നിരവധി സ്റ്റാർട്ടപ്പ് കമ്പനികൾക്ക് രൂപം കൊടുക്കുവാൻ കഴിയുമെന്നത് പലപ്പോഴും നമ്മൾ ശ്രദ്ധിക്കാതെ പോകുന്നു. ഇ ഡി ക്ലബ്ബുകളുടെ പ്രവർത്തനം ഈ ദിശയിലേക്ക് കൂടി വ്യാപിപ്പിക്കണം. പുത്തൻ സാധ്യതകളിലേക്ക് വെളിച്ചം വീശുന്ന അന്താരാഷ്ട്ര നിലവാരമുള്ള സെമിനാറുകൾ കോളേജ് ക്യാമ്പസുകളിൽ സംഘടിപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്. കാഴ്ചപ്പാടുകൾ മാറേണ്ടിയിരിക്കുന്നുവെന്നർത്ഥം. സെമിനാറുകൾക്ക് ആളെ തിരക്കുവാൻ കുടുംബശ്രീയുടെ സിഡിഎസ് ചെയർപേഴ്സനെ തിരക്കുന്ന കാലത്ത് നിന്ന് നാം ഏറെ മുന്നോട്ടുപോകേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസ മേഖലയിലേക്ക് സംരംഭകത്വത്തിന്റെ സാധ്യതകളെ മുന്നോട്ട് വയ്ക്കുവാൻ കഴിയേണ്ടതുണ്ട്. കേരളത്തിലെ ശാസ്ത്ര വിദ്യാർത്ഥികളെ ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യയിലധിഷ്ഠിതമായ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് കൈ പിടിച്ച് നയിക്കുവാൻ കഴിയണം. വിദ്യാർത്ഥികളിൽ അവർ പഠിക്കുന്ന വിഷയത്തിൽ സാങ്കേതിക സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുവാൻ കഴിയുന്ന രീതിയിൽ അവബോധം നൽകുവാൻ അധ്യാപകർക്ക് കഴിയണം. പഠനം കഴിഞ്ഞാൽ ജോലി മാത്രമേ ഉള്ളുവെന്ന കാഴ്ചപ്പാടിൽ നിന്ന് മാറി സ്വയം സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ലോകത്തേക്ക് കൂടി യുവതലമുറയെ നയിക്കുവാൻ കഴിഞ്ഞുവെങ്കിൽ മാത്രമേ കേരളത്തിന് ഇനി ഭാവിയുള്ളൂ എന്ന് നാം തിരിച്ചറിയണം. പ്ലസ് ടു കഴിഞ്ഞാൽ വിദേശത്തേക്ക് കുടിയേറുന്ന യുവതലമുറയെ സ്വന്തം നാട്ടിൽത്തന്നെ നിർത്തണമെങ്കിൽ കാലഹരണപ്പെട്ട പ്രത്യയ ശാസ്ത്രങ്ങൾ മാറ്റിവെച്ച് കാലഘട്ടത്തിന്റെ മാറ്റങ്ങൾ തിരിച്ചറിഞ്ഞുകൊണ്ട് സാങ്കേതികവിദ്യയിൽ അധിഷ്ഠിതമായ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുവാനുള്ള ഒരു ഇക്കോ സിസ്റ്റം രൂപപ്പെടുത്തുവാൻ നാം തയ്യാറാകണം.

സ്വന്തം വേദിയിലെ ആദ്യ പ്രദർശനം വൻവിജയമാക്കി മെഷീനറി എക്സ്പോ 2024

സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് സംഘടിപ്പിക്കുന്ന മെഷീനറി എക്സ്പോ 2024 സ്വന്തം വേദിയായ കാക്കനാട് കിൻഫ്ര ഇന്റർനാഷണൽ എക്സിബിഷൻ സെന്ററിൽ ഫെബ്രുവരി 10 മുതൽ 13 വരെ തീയതികളിൽ നടന്നു. വ്യവസായ സംരംഭകർ കേരളത്തിന്റെ അംബാസഡർമാരാകണമെന്ന് വ്യവസായ, നിയമ, കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി പി രാജീവ് എക്സ്പോ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തുകൊണ്ട് പറഞ്ഞു. അതിനു യോജിച്ച മികച്ച വ്യാവസായിക അന്തരീക്ഷമാണ് കേരളത്തിൽ സംജാതമായിട്ടുള്ളതെന്നും, സംസ്ഥാന വ്യവസായ മേഖലയിൽ മറ്റിടങ്ങളിലെ പോലെ കലുഷിത പ്രശ്നങ്ങൾ ഉണ്ടായിട്ടില്ലെന്നും, പ്രതിലോമകരമായ വാർത്താ പ്രചാരണ രീതിയിൽ പോലും മാറ്റംവരുത്താൻ മാധ്യമങ്ങൾ നിർബന്ധിതരാകുന്നത് വളരെ പോസിറ്റീവായ സൂചനയാണെന്നും അദ്ദേഹം അഭിപ്രായപ്പെട്ടു.

സ്വന്തം വേദിയിൽ നടക്കുന്ന എക്സ്പോയിൽ കേരളത്തിന്റെ വ്യാവസായിക വളർച്ചയുടെ പ്രത്യക്ഷ സാക്ഷ്യങ്ങൾ ദൃശ്യമാണ്. സംസ്ഥാനത്തെ രണ്ടു സംരംഭക വർഷങ്ങളും വിജയമായി. അഞ്ചു വർഷത്തിനിടെ എംഎസ്എംഇ മേഖലയിൽ 91000 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപമുണ്ടായി. ദീർഘകാല പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കാൻ കഴിഞ്ഞതും സംരംഭക സമൂഹത്തിന് ആത്മവിശ്വാസം പകരുന്നതായി മന്ത്രി പറഞ്ഞു.

സ്ഥലപരിമിതി എന്ന യാഥാർത്ഥ്യം കണക്കിലെടുക്കണം. എന്നാൽ വൈദഗ്ധ്യ നൈപുണിയിലെ മികവ് ആധാരമാക്കാനാകുന്ന വ്യവസായങ്ങൾ നടപ്പാക്കുന്നത് ലോകതലത്തിൽ കേരളത്തെ ശ്രദ്ധേയമാക്കും. എക്സ്പോർട്ട് പ്രൊമോഷൻ, ലോജിസ്റ്റിക്സ്, എൻവയോൺമെന്റൽ -സോഷ്യൽ ഗവേണൻസ് പോളിസികൾ എന്നിവ മാർച്ച് മാസം ആദ്യം മന്ത്രിസഭാ അംഗീകാരത്തോടെ പ്രസിദ്ധപ്പെ

ടുത്താനാകുമെന്നാണ് കരുതുന്നത്. നിലവിൽ 7.5 ഏക്കറിലുള്ള കിൻഫ്ര ഇന്റർനാഷണൽ എക്സിബിഷൻ സെന്റർ അഞ്ചേക്കർ കൂടി വികസിപ്പിക്കുന്നത് പരിഗണനയിലാണെന്നും, ജൂലൈയിൽ കൊച്ചിയിൽ എഐ കോൺക്ലേവ് സംഘടിപ്പിക്കുമെന്നും മന്ത്രി പറഞ്ഞു.

ബഹു.തൃക്കാക്കര എം.എൽ.എ. ശ്രീമതി ഉമ തോമസ് അദ്ധ്യക്ഷത വഹിച്ച ചടങ്ങിൽ വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടർ എസ്. ഹരികിഷോർ, തൃക്കാക്കര മുനിസിപ്പാലിറ്റി ചെയർപേഴ്സൺ രാധാമണി പിള്ള, കൗൺസിലർ എം ഒ വർഗീസ്, കിൻഫ്ര എംഡി സന്തോഷ് കോശി തോമസ്, എംഎസ്എംഇ - ഡിഎഫ്ഒ ജോയിന്റ് ഡയറക്ടർ ജി എസ് പ്രകാശ്, ഇൻഫോ പാർക്ക് അഡ്മിനിസ്ട്രേഷൻ മാനേജർ റെജി കെ തോമസ്, കെഎസ്എസ്ഐഎ സംസ്ഥാന പ്രസിഡന്റ് എ നിസാറുദ്ദീൻ, വ്യവസായ വാണിജ്യ അഡീഷണൽ ഡയറക്ടർമാരായ ജി രാജീവ്, കെ എസ് കൃപകുമാർ, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജരും എക്സ്പോ സംഘാടക സമിതി ജനറൽ കൺവീനറുമായ പി എ നജീബ് എന്നിവർ പങ്കെടുത്തു. എക്സ്പോ ഡയറക്ടറിയുടെ ഓൺലൈൻ പ്രകാശനവും ബഹു. എംഎൽഎ നിർവഹിച്ചു.

166 സ്റ്റാളുകളിലായി രാജ്യത്തെ നൂറിലേറെ പ്രമുഖ മെഷീൻ നിർമ്മാണ സ്ഥാപനങ്ങൾ പങ്കെടുക്കുന്ന അതിനൂതന മെഷീനുകളുടെ പ്രദർശനവും ലൈവ് ഡെമോയും മെഷീനറി നിർമ്മാതാക്കളുമായി ആശയവിനിമയത്തിനുള്ള അവസരങ്ങളും എക്സ്പോയുടെ ഭാഗമായി ഒരുക്കിയിരുന്നു. ഹെവി മെഷീനറികൾക്കായി 5000 സ്ക്വയർ ഫീറ്റ് വിസ്തൃതിയിൽ 6 ഡോമുകളായി സജ്ജീകരിച്ച വേദിയിൽ പ്രദർശനം സെക്റ്റർ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ്. വൈവിധ്യമാർന്ന ഭക്ഷ്യവിഭവങ്ങളുമായി ഫുഡ് കോർട്ടുകളും എക്സ്പോയിലുണ്ട്.

ഹെവി മെഷീനറിയിൽ കേരളത്തിന്റെ അഭിമാന സംരംഭകർ

കേരളത്തിന്റെ വ്യാവസായിക മേഖലയുടെ അഭിമാനം വാനോളമുയർത്തി ഹെവി മെഷീനറിയിൽ ഇതാദ്യമായി ശ്രദ്ധേയ സാന്നിദ്ധ്യമറിയിച്ച് സംരംഭകർ. സാറ്റോ ക്രെയിൻ അവതരിപ്പിച്ച് സീ ഷോർ ഗ്രൂപ്പിന്റെ സഹകരണത്തിലുള്ള മതിലകം ലീവേജ് എഞ്ചിനീയറിംഗ് കമ്പനിയും, വേസ്റ്റ് ടു ക്ലീൻ യന്ത്രവുമായി വാളകം ട്രാവൻകൂർ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ സൊല്യൂഷൻസുമാണ് മെഷീൻ എക്സ്പോ 2024 ൽ മുഖ്യ ആകർഷണ കേന്ദ്രങ്ങളായത്. ഖത്തറിലെ സീഷോർ

കമ്പനിയുടെ സാങ്കേതിക വിദ്യയുപയോഗിച്ച് പൂർണ്ണമായും കേരളത്തിൽ നിർമ്മിച്ച സാറ്റോ ക്രെയിൻ സാധനങ്ങൾ ലോഡും അൺലോഡും ചെയ്യാൻ പ്രയോജനപ്പെടുന്നതാണ്. ട്രക്കിൽ നിലയുറപ്പിച്ച് ഏതു ദിശയിലും ചലിപ്പിക്കാനാകുന്ന ക്രെയിനുകൾ വിവിധ ശേഷികളിലായുണ്ട്. മൂന്നു മുതൽ 12 വരെ ടൺ വരെ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ ശേഷിയുള്ള ഇത്തരം ലോഡിംഗ് - അൺലോഡിംഗ് ക്രെയിനുകൾ കേരളത്തിൽ നിർമ്മിക്കുന്നത് ഇതാദ്യം.

ഭക്ഷ്യാവശിഷ്ടങ്ങൾ നൂറുശതമാനം മാലിന്യമുക്തമായി സംസ്കരിച്ച് കമ്പോസ്റ്റാക്കി മാറ്റുന്നതാണ് മൂവാറ്റുപുഴ വാളകത്തെ ട്രാവൻകൂർ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ സൊല്യൂഷൻസിന്റെ വേസ്റ്റ് ടു ക്ളീൻ യന്ത്രം. 24 മണിക്കൂർ കൊണ്ട് 100 കിലോഗ്രാം ജൈവ, ഭക്ഷ്യ അവശിഷ്ടങ്ങൾ കമ്പോസ്റ്റാക്കി മാറ്റാനാകും. നികുതിക്ക് പുറമെ ആറു ലക്ഷം രൂപയാണിതിന്റെ വില.

ട്രാവൻകൂർ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ സൊല്യൂഷൻസിന്റെ ടെലിസ്കോപ്പിക് കൺവേയറും എക്സ്പോയിലെ ശ്രദ്ധേയ യന്ത്രമായിരുന്നു. 20 അടി കണ്ടെയ്നറിൽ ലോഡിംഗ് നടത്താനും

അരിക്കമ്പനികളിൽ 24 അടിവരെ ഉയരത്തിൽ അരി, നെല്ല് ചാക്കുകൾ എത്തിക്കാനും സഹായകമായ ടെലിസ്കോപ്പിക് കൺവേയറിൽ 450 ചാക്ക് വരെ വളരെ എളുപ്പത്തിൽ ഉയരത്തിലേക്ക് എത്തിക്കാനാകും. മനുഷ്യാദ്ധ്വാനം കഴിയുന്നത്ര കുറയ്ക്കാനും സമയം ലാഭിക്കാനും യന്ത്രം സഹായകമാകും. എഞ്ചിനീയർമാരായ സഹോദരങ്ങൾ അരുൺചന്ദ്രനും അഖിൽചന്ദ്രനും പാർട്ട്ണർമാരായി നടത്തുന്ന സ്ഥാപനമാണ് ട്രാവൻകൂർ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ സൊല്യൂഷൻസ്. ഇരുവരും നേരത്തെ വിദേശത്ത് മൾട്ടിനാഷണൽ കമ്പനികളിൽ ജോലി ചെയ്യുകയായിരുന്നു. 2016 മുതലാണ് സ്വന്തം സംരംഭത്തിന് തുടക്കമിടുന്നത്. സുഖകരവും ആദായകരവുമായി സംരംഭം നടത്താനാകുന്നുവെന്ന മെച്ചത്തിനു പുറമെ കുറച്ചുപേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകാനാകുന്നതിന്റെ സംതൃപ്തിയും ഇവർ പങ്കുവച്ചു. നികുതിക്കുപുറമെ 12 ലക്ഷം മുതലാണ് ടെലിസ്കോപ്പിക് കൺവേയറിന്റെ വില.

പുതു ഉത്പന്നങ്ങളുമായി സംരംഭകരെ ക്ഷണിച്ച് വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്

സംരംഭം തുടങ്ങാൻ പുതിയ ഉത്പന്നം എന്ത്? ഇനി അങ്ങനെ ചോദിച്ച് വേവലാതിപ്പെടേണ്ട; പുതു ഉത്പന്നങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ച് ചോദ്യത്തിനു പരിഹാരം ഒരുക്കിയിരിക്കുകയാണ് വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ്. വകുപ്പിന് കീഴിൽ നേരിട്ട് പ്രവർത്തിക്കുന്ന കോമൺ ഫെസിലിറ്റി സർവ്വീസ് സെന്ററിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഗവേഷണ, വികസന വിഭാഗമാണ് എട്ട് പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഒരുക്കിയത്. മെഷീനറി എക്സ്പോയിൽ ഈ ഉത്പന്നങ്ങൾ കാണാനും വിശദാംശങ്ങൾ തേടാനും അനവധി പേർ നേരിട്ടെത്തി.

സംരംഭകരാകാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർക്ക് ഈ പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിന് സാങ്കേതിക വിദ്യയും പരിശീലനവും കോമൺ ഫെസിലിറ്റി സർവ്വീസ് സെന്റർ നൽകും. നാമമാത്ര നിക്ഷേപം മതി സംരംഭത്തിനെന്ന മേന്മയുമുണ്ട്. വാട്ടർബോട്ടിൽ, ഫ്ളാസ്ക് എന്നിവയ്ക്കുള്ള വിവിധോപയോഗ ഹോൾഡറുകൾ, വാട്ടർ ബെഡിനു പകരമായി വെള്ളം കൂടാതെ ഉപയോഗിക്കാനാകുന്ന കിടപ്പു രോഗികൾക്കുള്ള ബെഡ്, ഷോക്ക് പ്രൂഫ് ബാഗുകൾ തുടങ്ങിയവ സെന്റർ വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. റബ്ബറും ജൂട്ടുംചേർത്തുള്ളതാണ് മിക്കവാറും എല്ലാ ഉൽപ്പന്നങ്ങളും.

ചങ്ങനാശേരിയിലും മഞ്ചേരിയിലുമായി വകുപ്പിനു കീഴിൽ രണ്ട് കോമൺ ഫെസിലിറ്റി സർവ്വീസ് സെന്ററുകൾ പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്നു. ഗവേഷണ വിഭാഗം ചങ്ങനാശേരിയിലാണ്. സംസ്ഥാനത്തെവിടെ നിന്നുള്ളവർക്കും വ്യാവസായിക സംരംഭ ആവശ്യത്തിന് സെന്ററുകളെ സമീപിക്കാം. സംരംഭകന് അസംസ്കൃത വസ്തുവുമായി എത്തി സെന്ററിലെ മെഷീനുകളിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുണ്ടാക്കി വിൽപ്പന നടത്താം. റബ്ബറും പ്ലാസ്റ്റിക്സും ഉപയോഗിച്ചുള്ള സംരംഭങ്ങൾക്കാണ് മുഖ്യമായും സെന്ററുകളിൽ സേവനം ലഭ്യമാക്കുന്നത്. കേരളത്തിൽ റബ്ബറിനെ മൂല്യം വർധിതമാക്കുന്നതിനും, ഉപഭോഗവും ആവശ്യവും കൂട്ടുകയെന്നതിനും ഈ സെന്ററുകൾ പ്രാമുഖ്യം നൽകുന്നു.

മേളയിലെ ആകർഷകങ്ങൾ

മില്ലറ്റ് വർഷത്തിന് യോജിച്ച യന്ത്രങ്ങൾ

മില്ലറ്റ് വർഷമായ 2024നു യോജിച്ച മെഷിനുകളാണ് എക്സ്പോയിൽ കെ. എം. എസ് ഇൻഡസ്ട്രീസിന്റെ സ്റ്റാളിൽ ശ്രദ്ധേയമായത്.

ഏതിനം മില്ലറ്റും ഏതിനം ആവശ്യത്തിനും ഉപ യോഗിക്കാനാകും വിധം പൊടിക്കാനാകുന്ന യന്ത്രങ്ങൾ ഇവിടെയുണ്ട്.

0.5 എച്ച്പി മുതൽ കുറഞ്ഞ വൈദ്യുതിയിൽ സിംഗിൾ ഫേസിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഗാർഹിക, വ്യാവസായിക ആവശ്യത്തിനുള്ള 80 ഇനം യന്ത്രങ്ങൾ ഇവിടെയുണ്ട്. പതിനയ്യായിരം രൂപ മുതലുള്ള വിവിധ തരത്തിലുള്ള അഗ്രോ, ഫുഡ് പ്രോസസിംഗ് യന്ത്രങ്ങൾ മേളയുടെ ആകർഷകങ്ങളായി. കൂടാതെ വിവിധ ആവശ്യങ്ങൾക്കായുള്ള പൊടിക്കൽ യന്ത്രങ്ങൾ, ജ്യൂസർ, ഷവർമ മെഷീൻ, സ്ലൈസറുകൾ, വെജിറ്റബിൾ ചോപ്പറുകൾ, ഐസ് ക്രഷറുകൾ, ഉണക്കൽ യന്ത്രങ്ങൾ, ഗ്രില്ലിംഗ് മെഷീനുകൾ തുടങ്ങി വിവിധ മെഷിനുകൾ കൈപ്പിടിയിലൊതുങ്ങുന്ന മുതൽമുടക്കിൽ സ്വന്തമാക്കാനാകുമെന്നത് അന്വേഷകർക്ക് ആശ്വാസം പകരുന്നതായിരുന്നു.

രണ്ടു മിനിറ്റിൽ 1000 തുന്നൽ

മിനിറ്റുകൾക്കുള്ളിൽ സുന്ദരമായ തുന്നൽ ചിത്രവേല ഒരുക്കുന്ന കംപ്യൂട്ടറൈസ്ഡ് എംബ്രോയ്ഡറി മെഷിൻ എക്സ്പോയിൽ ജനങ്ങളുടെ ശ്രദ്ധയാകർഷിച്ചു. രണ്ടുമിനിറ്റിൽ ആയിരം തുന്നലുകളാണ് അപ്പാരൽ സൊല്യൂഷൻസ് അവതരിപ്പിക്കുന്ന മെഷിൻ തീർക്കുന്നത്. തുണിയിൽ എംബ്രോയ്ഡറി ചെയ്യേണ്ട ചിത്രം മെഷീനിലെ കമ്പ്യൂട്ടറിൽ അപ്‌ലോഡ് ചെയ്താൽ മതി. അത് അതേപടി യന്ത്രം തുണിയിൽ തുന്നും. നാലര ലക്ഷം രൂപയാണ് മെഷീന് വില.

20,000 രൂപയ്ക്ക് ഇലക്ട്രിക്ക് ചക്ക്

വിവിധയിനം ഇലക്ട്രിക് എണ്ണയാട്ടു യന്ത്രങ്ങളെ അവതരിപ്പിച്ച് മെഷിനറി എക്സ്പോ 2024. ഹാൻഡി തിങ്ക് എഞ്ചിനീയറിംഗിന്റെ സ്റ്റാളിൽ കയ്യിൽ കൊണ്ടുനടക്കാവുന്ന, വീട്ടാവശ്യത്തിനുള്ള മെഷീൻ മുതൽ വ്യാവസായിക ആവശ്യത്തിനുള്ള വലിയ യന്ത്രം വരെ പ്രദർശിപ്പിച്ചിരുന്നു. ചെറിയ യന്ത്രത്തിൽ ഒരു മണിക്കൂർ കൊണ്ട് രണ്ടു ലിറ്റർ എണ്ണ ലഭിക്കും. വിലക്കിഴിവാണ് സ്റ്റാളിന്റെ മറ്റൊരു പ്രത്യേകത. 20,000 രൂപ മുതൽ രണ്ടു ലക്ഷം രൂപ വരെയാണ് ഇലക്ട്രിക് ചക്കുകളുടെ വില. വ്യാവസായിക ആവശ്യത്തിനുള്ള യന്ത്രത്തിന് സബ്സിഡിക്കും അർഹതയുണ്ട്.

കേവലം നൂറു സ്ക്വയർ ഫീറ്റിൽ കൊപ്ര ആട്ടാൻ പര്യാപ്തമായ യന്ത്രവുമായി തൃശൂർ പുല്ലഴിയിലെ പ്യുവർ ഓയിൽ സ്റ്റേഷനും മെഷിനറി എക്സ്പോയിൽ ശ്രദ്ധനേടി. സംരംഭം ആരംഭിക്കാൻ ആവശ്യമായ എല്ലാ സജ്ജീകരണങ്ങളും ഉൾപ്പെടുന്നതായിരുന്നു പ്യുവർ ഓയിൽ സ്റ്റേഷന്റെ പാക്കേജ്. കൊപ്ര ഡ്രയർ, കട്ടർ, ഇലക്ട്രിക് ചക്ക്, എണ്ണ സംഭരിക്കാൻ കണ്ടെയ്നർ, പിണ്ണാക്കിടാൻ സംഭരണി എന്നിവയെല്ലാം പാക്കേജിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. സിംഗിൾ ഫേസിൽ പ്രവർത്തിപ്പിക്കാൻ കഴിയുന്ന മെഷിൻ പാക്കേജിന് നാലു ലക്ഷത്തിൽ പരം രൂപ യാണ് വില.

പേപ്പർ ബിസിനസിന്റെ അനന്തസാധ്യതകളുമായി പവർടെക്ക്

വർഷങ്ങൾ വിദേശത്ത് ഡിസൈനറായി പ്രവർത്തിച്ച ശേഷം നാട്ടിലെത്തി സ്വന്തം സംരംഭം തുടങ്ങിയതാണ് കൊല്ലം പട്ടാഴി സ്വദേശി ഹരീഷ് കുമാർ. 25 പേർക്ക് നേരിട്ടും നിരവധി പേർക്ക് അല്ലാതെയും തൊഴിൽ നൽകുന്ന സ്വപ്നതുല്യ നേട്ടത്തിന് ഉടമയാണിന്ന് അദ്ദേഹം. ഹരീഷ് കുമാറിന്റെ പവർടെക്ക് എന്റർപ്രൈസസ് എന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ സ്റ്റാൾ മെഷീനറി എക്സ്പോയിൽ ഏറ്റവും ആകർഷകമായിരുന്ന ഒന്നായിരുന്നു.

വിദേശത്തു നിന്നെത്തിയപ്പോൾ കൺസ്ട്രക്ഷൻ മെഷീനുകളുടെ നിർമ്മാണത്തിലാണ് ഹരീഷ്കുമാർ ശ്രദ്ധയൂന്നിയത്. അത് മികച്ച രീതിയിൽ മുന്നേറുന്നതിനിടെയാണ് പ്ലാസ്റ്റിക് വർജ്ജനം വൈകാതെയുണ്ടാകുമെന്നതിൽ വ്യക്തതയുണ്ടാകുന്നത്. മൂന്നു വർഷം മുമ്പ് പേപ്പർ പ്രോഡക്റ്റുകൾ ഉണ്ടാക്കുന്ന മെഷീനുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിലേക്കും ഹരീഷ്കുമാർ സംരംഭം വികസിപ്പിച്ചു. സ്വന്തം നിലയ്ക്ക് യന്ത്രങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുകയായിരുന്നു. സർക്കാരിന്റെ സംരംഭക സഹായ

പദ്ധതികളാണ് പവർടെക്കിന്റെ വളർച്ചാനേട്ടത്തിനു പിന്നിലെന്നും അദ്ദേഹം വ്യക്തമാക്കി.

ബാഗ്, കപ്പ്, ടിഷ്യൂ പേപ്പർ, പ്ലേറ്റ് തുടങ്ങി പേപ്പറിൽ നിർമ്മിക്കാനാകുന്ന ഏത് ഉൽപ്പന്നത്തിനും വേണ്ട മെഷിനറികൾ പവർടെക്കിലുണ്ട്. പേപ്പറിലുണ്ട് ബിസിനസിന്റെ അനന്തസാധ്യതകൾ എന്ന ആശയത്തിലൂന്നി സംരംഭ പ്ലാനിംഗ് മുതൽ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളും മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളും വില്പനാനന്തര സേവനങ്ങളും തുടങ്ങി എല്ലാ പിന്തുണയും പുതു സംരംഭകർക്ക് പവർടെക്ക് നൽകും. ലോൺ ലഭ്യതയ്ക്കും സഹായം നൽകും.

വൈദഗ്ധ്യമില്ലാത്തവർക്കും എളുപ്പം ആരംഭിക്കാനും വിജയം വരിക്കാനും കഴിയുന്നതാണ് പേപ്പർ പ്രോഡക്റ്റ് നിർമ്മാണമെന്നു ഹരീഷ്കുമാർ പറയുന്നു. 200 ചതുരശ്രയടി സ്ഥലസൗകര്യവും മൂന്നു ജീവനക്കാരും മാത്രം മതിയാകും. 12 ലക്ഷം രൂപ വരെയുള്ള യന്ത്രങ്ങൾ ലഭ്യമാണ്. സബ്സിഡിയും ലോണുമായി മുടക്കുമുതലിന്റെ 80% തുക വരെ ലഭിക്കും. സ്വന്തം അനുഭവം ഉദാഹരണമാക്കി പവർടെക്കിന്റെ യന്ത്രങ്ങളുടെ ബിസിനസ് സാധ്യതകൾ ഹരീഷ്കുമാർ വിശദീകരിക്കുമ്പോൾ പ്രചോദനം ഉൾക്കൊള്ളുന്നവർ ഏറെയായിരുന്നു.

ഗവേഷണോപകരണ വികസനത്തിൽ വെന്നിക്കൊടി പാറിച്ച് ഹോൾമാർക്ക് ലിമിറ്റഡ്

വ്യാവസായിക ഗവേഷണോപകരണ വികസനത്തിൽ കളമശേരിയിലെ ഹോൾമാർക്ക് ഒപ്റ്റോമെക്കാട്രോണിക്സ് പബ്ലിക്ക് ലിമിറ്റഡ് കൊയ്ത നേട്ടങ്ങൾ മനസിലാക്കിത്തരുന്നതായിരുന്നു മെഷീനറി എക്സ്പോയിലെ സ്റ്റാളുകളിലൊന്ന്. ഐ.എസ്.ആർ.ഒ.യ്ക്കും വിവിധ ഐ.ഐ.ടി.കൾ ഉൾപ്പെടെ പ്രമുഖ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും അവരുടെ ആവശ്യത്തിനനുസരിച്ച് ഗവേഷണ ഉപകരണങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ചെടുത്തു കൈമാറുന്ന ഹോൾമാർക്കിൽ ഇന്ന് 350 പേർ ജോലി ചെയ്യുന്നു. 1993 ൽ ജോളി സിറിയക്കും ഇസ്ഹാക്കും ചേർന്നാരംഭിച്ച ഹോൾമാർക്ക് കഴിഞ്ഞ വർഷമാണ് പബ്ലിക്ക് ലിമിറ്റഡ് കമ്പനിയായി മാറുന്നത്. തുടക്കത്തിൽ കേവലം 40 രൂപയായിരുന്ന ഓഹരിക്ക് ഇപ്പോൾ 160 രൂപയാണ് മൂല്യം. ഇത് തന്നെ കമ്പനിയുടെ വളർച്ചാനിരക്ക് വ്യക്തമാക്കുന്നുണ്ട്. ഗവേഷണം, വിദ്യാഭ്യാസം എന്നിവയിലൂന്നുന്ന കമ്പനിക്ക് അവരുടേതായി വികസിപ്പിച്ച 4500 യന്ത്രങ്ങൾ നിലവിലുണ്ട്. ഇവയിലുൾപ്പെടാത്ത യന്ത്രങ്ങൾ ആവശ്യം അറിയിച്ചാൽ കമ്പനി റിസർച്ച് ചെയ്തു വികസിപ്പിച്ചു നൽകും. വെബ്സൈറ്റിലൂടെയും ഉത്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാം.

ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഓട്ടോമേഷൻ യന്ത്രങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന എസ്റ്റോക്

ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഓട്ടോമേഷൻ രംഗത്ത് വിജയഗാഥയെഴുതി മുന്നേറുന്ന ഏറ്റുമാനൂർ എസ്റ്റോക് എന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ സ്റ്റാൾ മെഷീനറി എക്സ്പോയിൽ മറ്റൊരു ആകർഷകമായിരുന്നു. ഉപഭോക്താവിന്റെ ആവശ്യത്തിനനുസരിച്ച് മെഷീനുകൾ എസ്റ്റോക് ഡിസൈൻ ചെയ്തു നിർമ്മിച്ച് നൽകും. തൊഴിലാളികളുടെ എണ്ണം കുറയ്ക്കാനും വേഗത്തിൽ ജോലി നിർവ്വഹണം നടത്താനും എസ്റ്റോക്കിന്റെ യന്ത്രങ്ങൾ സഹായകമാകും.

നൂറു കിലോഗ്രാം ഭാരമുള്ള വസ്തു ഒരിടത്തുനിന്നു മറ്റൊരിടത്തേക്കു സുരക്ഷിതമായി നീക്കാനാകുന്ന മാസ് പിക്ക് ആൻഡ് ഡ്രോപ്പിനു ഉപയോഗിക്കുന്ന മാരബോട്ട് തുടങ്ങിയ യന്ത്രങ്ങൾ പ്രദർശനത്തിലുണ്ട്. വുഡ് കട്ടിംഗ്, എൻഗ്രേവ്

മെഷീനുകൾ തുടങ്ങിയവ ആവശ്യത്തിന് ഉതകുംവിധം എസ്റ്റോക് നിർമ്മിച്ചുനൽകും. മൂന്നു ലക്ഷം മുതൽക്കാണ് വില. നിരവധി ഓർഡറുകളാണ് മൂന്നുവർഷം മുമ്പ് ആരംഭിച്ച സ്ഥാപനത്തിന് ലഭിക്കുന്നത്. ചൈനീസ് കമ്പനിയിൽ ഇന്ത്യൻ മേഖല റെപ്രസെന്റേറ്റീവ് ആയിരുന്ന നിതിൻ അതുവിട്ടാണ് എസ്റ്റോക്കിന് തുടക്കമിട്ടത്. ഇനി റോബോട്ടിക്സിലേക്കും തിരിയാൻ തയ്യാറെടുക്കുകയാണ് സ്ഥാപനം.

46.2 കോടിയുടെ ബിസിനസ് സാധ്യതകളൊരുക്കി മെഷിനറി എക്സ്പോ 6–ാം പതിപ്പ് സമാപിച്ചു.

മികച്ച നേട്ടം കൊയ്തു മെഷിനറി എക്സ്പോ – 2024 ഫെബ്രുവരി 13 ന് സമാപിച്ചു. 46.2 കോടി രൂപയുടെ ബിസിനസ്സ് സാധ്യതകൾക്ക് എക്സ്പോയുടെ ആറാം പതിപ്പ് വഴി തുറന്നു. സംസ്ഥാന വ്യവസായ, വാണിജ്യ വകുപ്പിന്റെ സ്വന്തം സ്ഥിരംവേദിയായ കാക്കനാട് കിൻഫ്ര ഇന്റർനാഷണൽ എക്സിബിഷൻ സെന്ററിൽ നടന്ന പ്രഥമ പ്രദർശനം ജനപങ്കാളിത്തം കൊണ്ട് ഏറെ ശ്രദ്ധേയമായി.

സമാപന സമ്മേളനം ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് മനോജ് മൂത്തേടൻ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. നഗരമധ്യത്തിൽ നിന്ന് മാറി നടത്തിയ എക്സ്പോ ജനങ്ങൾക്ക് പ്രത്യേകിച്ച് സംരംഭകർക്ക് മികച്ച അനുഭവമാണ് സമ്മാനിച്ചതെന്നും ഈ വേദി എക്സിബിഷനുകളുടെ സ്ഥിരം വേദിയായി നിലനിർത്തണമെന്നും അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു.

ജില്ല വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജരും മെഷീനറി എക്സ്പോ ജനറൽ കൺവീനറുമായ പി എ നജീബ് അധ്യക്ഷനായി. എക്കാലത്തെയും മികച്ച എക്സ്പോയാണ് ഇക്കൊല്ലം നടന്നതെന്ന് അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു. ബിസിനസ് കേന്ദ്രീകൃത സന്ദർശകരുടെ വർധിത സാന്നിധ്യം ശ്രദ്ധേയമായി. അടുത്തപതിപ്പ് അന്താരാഷ്ട്ര തലത്തിലേക്ക് ഉയർത്തുമെന്നും അദ്ദേഹം അഭിപ്രായപ്പെട്ടു.

നടി ലക്ഷ്മിപ്രിയ മുഖ്യാതിഥിയായി. കെ എസ് എസ് ഐ എ ജില്ല പ്രസിഡന്റ് എം എ അലി മുഖ്യ പ്രഭാഷണം നടത്തി. കീഡ് സിഇഒ ബെനഡിക്റ്റ് വില്യം ജോൺസ്, കിൻഫ്ര ജനറൽ മാനേജർ ടി ബി അമ്പിളി, ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം മാനേജർമാരായ ആർ രമ, ആർ സംഗീത, പി സ്വപ്ന, തൃശൂർ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ജനറൽ മാനേജർ എസ് ഷീബ, മെഷീനറി എക്സ്പോ നോഡൽ ഓഫീസറും ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം അസിസ്റ്റന്റ് ഡയറക്ടറുമായ ജി പ്രണബ് എന്നിവർ സംസാരിച്ചു.

മെഷീനറി എക്സ്പോ 2024ലെ മികച്ച സ്റ്റാളുകൾക്ക് മനോജ് മൂത്തേടനും ലക്ഷ്മി പ്രിയയും ചേർന്നു പുരസ്കാരങ്ങൾ സമ്മാനിച്ചു. എറണാകുളം പാക്ക്മെൻ മെഷിനറീസ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്, തിരുവനന്തപുരം പ്രിന്റെക് എഞ്ചിനീയേഴ്സ്, തൃശൂർ ലിവേജ് എഞ്ചിനീയറിംഗ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് എന്നിവർക്കാണ് മികച്ച സ്റ്റാളുകൾക്കുള്ള പുരസ്കാരം ലഭിച്ചത്.

ഇതാദ്യമായി ഡോമുകളായി സജ്ജീകരിച്ച വേദിയിൽ സെക്റ്റർ അടിസ്ഥാനത്തിൽ നടത്തിയ പ്രദർശനത്തിൽ 166 സ്റ്റാളുകളിലായി രാജ്യത്തെ നൂറിലേറെ യന്ത്രനിർമ്മാതാക്കളാണ് പങ്കെടുത്തത്. നൂതന ട്രെൻഡുകളും, ലൈവ് ഡെമോൺസ്ട്രേഷനുകളും, നിർമ്മാതാക്കളുമായുള്ള ആശയവിനിമയ സെഷനുകളും എക്സ്പോയുടെ മാറ്റൊലി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നവയായിരുന്നു.

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ.വി

വാണിജ്യ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ ആരംഭിക്കുകയും അവ നടത്തിക്കൊണ്ടുപോവുകയും ചെയ്യുന്നവരാണ് സംരംഭകർ. സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന്റെ ഉത്തരവാദിത്വവും ചുമതലകളും ഏറ്റെടുക്കുന്നവരാണ് ഇവർ. വിവിധതരം സംരംഭകരെ നമുക്ക് ചുറ്റും കാണാൻ കഴിയും. ക്ലാരൻസ് ഡാൻഹോഫിന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ പ്രധാനമായും നാല് തരം സംരംഭകരാണ് ഉള്ളത്. വിവിധതരം സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുവാനുള്ള ആശയങ്ങൾ/ സാധ്യതകൾ കണ്ടെത്തുവാൻ നാലു തരം വഴികളാണ് ഉള്ളത് എന്നത് ഈ തരംതിരിക്കലിൽ കാണാൻ കഴിയും. അവ ഇപ്രകാരമാണ്

1. നവീന(innovative)സംരംഭകർ

നവീന ആശയങ്ങൾ കൊണ്ടു വരികയും മികച്ച കാഴ്ചപ്പാടോടെ, പുതിയ അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്യുന്നവരാണ് നവീനസംരംഭകർ. പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങൾ, സേവനങ്ങൾ, ആശയങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയാണ് ഇത്തരക്കാർ മുതൽക്കൂട്ടാക്കുന്നത്. തികച്ചും ക്രിയാത്മകമായി ചിന്തിക്കുകയും കൃത്യമായ നഷ്ടസാധ്യതകൾ കണക്കാക്കി അവ ഏറ്റെടുക്കാൻ തയ്യാറാവുകയും, നിലവിലുള്ള വാണിജ്യ വ്യവസായ മാതൃകകളെ പൊളിച്ചെഴുതി പുതിയ മാതൃകകൾ കണ്ടെത്താനും ഇവർ ശ്രമിക്കുന്നു. ടെസ്ലയുടേയും (Tesla) സ്പേസ് എക്സിന്റെയും(SpaceX) സി.ഇ.ഓ ഇലോൺമസ്ക്, ഇലക്ട്രിക് വാഹനങ്ങളുടെയും, ബഹിരാകാശ പര്യവേഷണ മേഖലകളുടെയും സംരംഭകത്വ മേഖലയിൽ പ്രകടമാക്കിയത് ഇത്തരത്തിലുള്ള നവീനസംരംഭകരുടെ വഴികളാണ്. അതുപോലെ ഫേസ്ബുക്കിന്റെ സഹസ്ഥാപകനായ മാർക്ക് സുക്കർബർഗ് തിരഞ്ഞെടുത്ത വഴിയും നവീന സംരംഭകന്റേതാണ്. ആളുകളെയും സ്ഥാപനങ്ങളെയും ആഗോളതലത്തിൽ തന്നെ ഒരുമിപ്പിക്കുകയും, സുഗമമായി ആശയ വിനിമയം നടത്തുവാനും, സന്ദേശങ്ങൾ കൈമാറാനും ഉള്ള വഴികൾ സുക്കർബർഗ് കണ്ടെത്തി. നവീന ആശയങ്ങളുമായി മുന്നോട്ടു വരുന്നവർ, പുത്തൻവഴികളിലൂടെ കടന്നു, മികച്ചസാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിപണിക്ക് ലഭ്യമാക്കുന്നു.

2.അനുകരിക്കുന്ന (imitating) സംരംഭകർ

നിലവിലുള്ള ബിസിനസ് ആശയങ്ങൾ, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, സേവനങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ അതേ പടിയോ, ചെറിയ വ്യത്യാസങ്ങളോടെയോ സംരംഭം നടത്താനായി ഉപയോഗിക്കുന്നവരാണ് അനുകരണ സംരംഭകർ. അതിനായി അവർ വിവിധ വിപണികളിൽ വിജയകരമായി തീർന്നിട്ടുള്ള ബിസിനസ് മാതൃകകളാണ് കണ്ടെത്തുക. അവർ നവീനമായ മാതൃകകൾ സൃഷ്ടിക്കാനോ, പരീക്ഷിക്കുവാനോ തയ്യാറാകുന്നില്ല. പുതുമ അവകാശപ്പെടുന്നുമില്ല. പുതിയൊരു ആശയം വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുന്നതിന്റെ നഷ്ടസാധ്യതകൾ ഇത്തരക്കാർക്കില്ല. അതേസമയം, വിപണി സ്വീകരിച്ചിട്ടുള്ള ബിസിനസ് ആശയങ്ങൾ ആയതിനാൽ അത്തരം സംരംഭകർക്ക് വിജയസാധ്യത കൂടുതലുമാണ്. എന്നാൽ, നിലവിൽ തന്നെ അത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളും സേവനങ്ങളും വിപണിയിൽ ലഭ്യമായതിനാൽ സമാനമായ മറ്റൊരു ഉത്പന്നത്തിന്/സേവനത്തിന് എത്രമാത്രം വിപണി പിടിക്കാൻ സാധിക്കും എന്നത് ആശങ്ക ഉണ്ടാക്കും. അതേസമയം, ഒരു വിപണിയിൽ വിജയിച്ചിട്ടുള്ള ഉൽപ്പന്നം/സേവനം, അവ അത്ര പ്രചാരമില്ലാത്ത മറ്റൊരു മേഖലയിലേക്ക്/വിപണിയിലേക്ക് ഡിമാൻഡ് ഉണ്ടാക്കിയെടുത്തു ബിസിനസ് വളർത്തുന്നത് കുറേക്കൂടി സാധ്യതകൾ വളർത്തും. ബിസിനസ് ഫ്രാഞ്ചൈസികൾ, ഹോട്ടൽ ശൃംഖലകൾ തുടങ്ങി നിരവധി മേഖലകളിൽ അനുകരിക്കുന്ന സംരംഭകർ വിജയിച്ചിട്ടുണ്ട്. നിലവിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അതേ പടി അനുകരിക്കാതെ അതോടൊപ്പം എന്തെങ്കിലും വ്യത്യാസങ്ങൾ കൂടി കൊണ്ടുവരാൻ സാധിച്ചാൽ നിലവിലുള്ള വിപണിയിൽ തന്നെ കൂടുതൽ സ്വീകാര്യതയും ലഭിക്കും.

3. ഫാബിയൻ (Fabian) സംരംഭകർ

വളരെ കരുതലോടെയും, ഘട്ടം ഘട്ടമായും സംരംഭകത്വത്തെ സമീപിക്കുന്നവരാണ് ഫാബിയൻ സംരംഭകർ. ചെറിയ തുടക്കവും, ക്രമേണ ശ്രദ്ധാപൂർവ്വമായ തീരുമാനങ്ങളിലൂടെ മുന്നേറുകയും ചെയ്യുന്നവരാണ് ഇവർ. പെട്ടെന്നുള്ള കുതിച്ചുചാട്ടത്തിന് മുതിരുന്നതിനു പകരം ബിസിനസ് സ്ഥിരതയും, ദീർഘകാലം നിലനിൽക്കുവാനുള്ള കരുതലുമാണ് ഇക്കൂട്ടർ ലക്ഷ്യം വെക്കുന്നത്. അതിനാൽതന്നെ വിപണിയിലെ സാഹചര്യങ്ങൾ കൃത്യമായും സൂക്ഷ്മമായും വിലയിരുത്തുകയും, ഉപഭോക്താക്കളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുകയും, വിഭവങ്ങളുടെ ലഭ്യത ഉറപ്പാക്കുകയും ചെയ്തു മാത്രമേ ഇവർ മുന്നോട്ട് നീങ്ങുകയുള്ളൂ. ചെറിയ സംരംഭങ്ങളിൽ തുടങ്ങി കൃത്യമായ വിലയിരുത്തലിന്റെയും പുരോഗതിയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ക്രമേണ സംരംഭം വളർത്തിക്കൊണ്ടുവരുന്നവരാണ് ഫാബിയൻ സംരംഭകർ.

4. ഡ്രോൺ (Drone)സംരംഭകർ

ക്ലാരൻസ് ഡാൻഹോഫിന്റെ സംരംഭകരെ തരംതിരിച്ചതിലെ നാലാമത്തെ വിഭാഗമാണ് ഡ്രോൺ സംരംഭകർ. പുതിയ അവസരങ്ങളെ ഉപയോഗിക്കുന്നതിൽ മടി കാണിക്കുകയും, അത്തരം അവസരങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്താതിരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നവരാണ് ഇവർ. എപ്പോഴും യാഥാസ്ഥിതിക മാർഗങ്ങളിൽ മാത്രം സംരംഭകാവസരങ്ങൾ കാണുകയും, യാതൊരു പുതുമകളും കൊണ്ടുവരാൻ തയ്യാറാകാത്തതുമായ സംരംഭകരാണ് ഡ്രോൺ സംരംഭകർ. മാറ്റങ്ങൾക്ക് വിധേയരാവാൻ തയ്യാറാകാത്തവരാണിവർ. കാലം മാറുന്നതിനനുസരിച്ച് ഉത്പന്നങ്ങളിലും സേവനങ്ങളിലും മാറ്റം കൊണ്ടുവരാൻ തയ്യാറാകാത്തതിനാൽ സംരംഭകത്വമേഖലയിൽ കുറഞ്ഞ വളർച്ച നിരക്ക് മാത്രമേ ഇക്കൂട്ടർക്ക് ലഭിക്കുകയുള്ളൂ.

മറ്റു തരംതിരിക്കലുകൾ

സംരംഭകരെ മറ്റ് പല തരത്തിലും തരംതിരിക്കാനാകും. അവയിൽ ചിലത് ചുവടെ ചേർക്കുന്നു. സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കാനുള്ള സാധ്യതകൾ ഈ തരംതിരിക്കലുകൾ ചൂണ്ടിക്കാട്ടുന്നു;

1. നടത്തുന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ

സംരംഭകർ അവർ നടത്തുന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ എം.എസ്.എം.ഇ ബിസിനസ് സംരംഭകർ, വൻകിട സംരംഭകർ, വാണിജ്യ സംരംഭകർ, വ്യവസായ സംരംഭകർ, കാർഷിക സംരംഭകർ, സേവനമേഖലയിലെ സംരംഭകർ എന്നിങ്ങനെ തരംതിരിക്കാം.

സൂക്ഷ്മ, ചെറുകിട, ഇടത്തരം സ്ഥാപനങ്ങൾ ആരംഭിച്ചു നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകുന്നവരാണ് എം.എസ്.എം.ഇ സംരംഭകർ എന്ന പേരിൽ അറിയപ്പെടുന്നത്. വൻകിട സംരംഭകർ വലിയ കമ്പനികൾ ആണ് നടത്തുന്നത്. ഇത്തരത്തിലുള്ള വലിയ കമ്പനികൾക്ക് ഉയർന്ന മുതൽ മുടക്കും മറ്റു വിഭവ

ശേഷികളും ആവശ്യമാണ്. അവ വൻതോതിലുള്ള ഉത്പാദനവും വിപണനവും ലക്ഷ്യമിടുന്നു. ചിലപ്പോൾ രാജ്യാന്തര തലത്തിലുള്ള ബിസിനസ് നടത്തിപ്പുകളും അനുബന്ധ തീരുമാനങ്ങളും വൻകിട സംരംഭങ്ങളുടെ ഭാഗമാകുന്നു. മറ്റൊരു സ്ഥാപനം ഉല്പാദിപ്പിച്ച സാധനങ്ങളും സേവനങ്ങളും വാങ്ങുകയും വിൽക്കുകയും ചെയ്യുന്നവരാണ് വാണിജ്യ സംരംഭകർ. ഉൽപാദനം നടത്തുന്ന പ്രക്രിയയിൽ ഇക്കൂട്ടർ ഏർപ്പെടുന്നില്ല. കേരളത്തിൽ പൊതുവേ ഇത്തരം സംരംഭകരാണ് എല്ലാ പ്രദേശങ്ങളിലും ഒരു പോലെ വിജയിച്ചതായി കാണപ്പെടുന്നത്. കാരണം ഉത്പാദത്തിന് ആവശ്യമായ സ്ഥലവും സാഹചര്യങ്ങളും എല്ലാ പ്രദേശങ്ങളിലും ഒരു പോലെ ലഭ്യമല്ലാത്തതിനാൽ, അവർ കേവലം വാങ്ങലും വിൽക്കലും നടത്തുന്ന സംരംഭകർ മാത്രമായി ഒതുങ്ങുന്നു. ഇത്തരം സംരംഭകർക്ക് സാധനങ്ങളുടെ വിപണനത്തിന് ഉൽപാദകരുടെ സഹായം ലഭിക്കുന്നു. വിപണി വളർത്തിയെടുക്കലും വില്പന വർധിപ്പിക്കലും ആണ് ഇവരുടെ പ്രധാന കർത്തവ്യങ്ങൾ. വ്യാവസായിക സംരംഭകർ ഉൽപ്പാദന പ്രക്രിയയിൽ ഏർപ്പെടുന്നവരാണ്. അവർ അതിന് ആവശ്യമായ ഫാക്ടറികൾ/ പ്ലാന്റുകൾ എന്നിവ സ്ഥാപിക്കുകയും, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വാങ്ങുകയും, ആവശ്യമായ തൊഴിലാളികളെയും, മെഷീൻസും ഉപയോഗിച്ച് ഉത്പാദനം നടത്തുകയും വിതരണം ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നു. പുതിയൊരു ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗവേഷണവും വളർത്തിയെടുത്തലും വ്യവസായിക സംരംഭകരുടെ ഉത്തരവാദിത്തമാണ്.ഇത്തരത്തിൽ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരീക്ഷിക്കുമ്പോൾ നഷ്ടസാധ്യതയും ഏറുന്നു. എങ്കിലും ഒരു വിപണിയുടെ വളർച്ചയ്ക്കും വികസനത്തിനും വ്യാവസായിക സംരംഭകർ കൂടിയേതീരൂ.

മറ്റൊരു വിഭാഗം സംരംഭകർ കാർഷിക മേഖലയിൽ സംരംഭകത്വം നടത്തുന്നവരാണ്. ഇവർ കാർഷിക ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുകയോ, കർഷകരിൽ നിന്നും വാങ്ങി, പ്രോസസ് ചെയ്ത് വിപണിയിൽ എത്തിക്കുകയോ ചെയ്യുന്നു. സേവന മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സംരംഭകർ ഉപഭോക്താക്കൾക്കായി നിരവധിയായുള്ള സേവനങ്ങൾ നൽകുന്നു. ബാങ്കിംഗ്, ഇൻഷുറൻസ്, മ്യൂച്ചൽ ഫണ്ടുകൾ തുടങ്ങി നിരവധിയായ സേവനമേഖലകൾ സംരംഭകർക്ക് തിരഞ്ഞെടുക്കാം. രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിലെ വലിയൊരു വിഭാഗം സേവന മേഖലയിലുള്ള സംരംഭങ്ങളാണ് സംഭാവന നൽകുന്നത്.

2. സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ

സംരംഭകരെ സാങ്കേതിക സംരംഭകർ, സാങ്കേതിക-ഇതര സംരംഭകർ എന്നിങ്ങനെ രണ്ടായി തരംതിരിക്കാം. സാങ്കേതിക സംരംഭകർ ഉൽപാദനത്തിന്റെ വിവിധ വിഷയങ്ങളിൽ സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനം ഉള്ളവരാണ്. സാങ്കേതിക വിദ്യാഭ്യാസയോഗ്യതയുള്ളവരോ, പ്രവർത്തന പരിചയം ഉള്ളവരോ ആണ് ഇത്തരം സംരംഭകർ. മറ്റ് സംരംഭകരാകട്ടെ സാങ്കേതിക പരിജ്ഞാനം ഇല്ലാതെ, ലഭ്യമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ/സേവനങ്ങൾ നൽകുകയോ അല്ലെങ്കിൽ സാങ്കേതിക വിദഗ്ധരെ ജോലിക്ക് വെച്ച്, വേതനം നൽകി, ഉത്പാദനം നടത്തുകയോ ചെയ്യുന്നവരാണ്.

3. സംരംഭകർ പ്രചോദനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ

നമുക്ക് ചുറ്റുമുള്ള സംരംഭകരിൽ ചിലർ ആന്തരിക പ്രേരണയാലേ പ്രചോദനം ഉണ്ടായി സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് വന്നവരാണ് അവർ, സംരംഭകരാകുന്നതിന്റെ വ്യക്തിപരവും സാമ്പത്തികവുമായ നേട്ടങ്ങൾ സ്വയം മനസ്സിലാക്കി മുന്നോട്ടുവരുന്നവരാണ്. മറ്റൊരു കൂട്ടരാകട്ടെ, പുറമേ നിന്നുള്ള പലവിധ പ്രേരണകൾ/ പ്രചോദനങ്ങൾ എന്നിവയിൽ ആകൃഷ്ടരായി സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് കടക്കുന്നവരാണ്. ഗവൺമെന്റ് നൽകുന്ന സബ്സിഡികൾ, ഇൻസെന്റീവുകൾ, നികുതിയിളവുകൾ, വായ്പാ സൗകര്യങ്ങൾ എന്നിവയുടെ പ്രേരണയാൽ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് കടന്നുവരുന്നവരാണ് ഇവർ. വിവിധ ഏജൻസികൾ, സംരംഭകത്വം വളർത്തിയെടുക്കുവാൻ നടത്തുന്ന പരിശീലന/ ബോധവൽക്കരണ പരിപാടികളും ആളുകളെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് പ്രേരിപ്പിക്കാറുണ്ട്. ആന്തരിക പ്രേരണകളാൽ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് കടക്കുന്നവരെ പോലെ തന്നെ പ്രധാനമാണ് ബാഹ്യപ്രേരണകളാൽ ഈ മേഖലയിലേക്ക് വരുന്നവർ. സത്യത്തിൽ, സംരംഭകത്വം ആന്തരിക പ്രേരണയോടെ, ഒരു തൊഴിൽ മേഖലയായി തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നവർ കൂടുതൽ ഇച്ഛാശക്തിയോടെയും സ്ഥിരോത്സാഹത്തോടെയും പ്രതിസന്ധികളെ അതിജീവിക്കുന്നതായി കാണാം. അതേസമയം സംരംഭകത്വത്തിന്റെ പ്രയോജനങ്ങൾ അറിയാത്തതുകാരണം ഈ മേഖലയോട് മുഖം തിരിഞ്ഞുനിൽക്കുന്നവരെ പ്രചോദിപ്പിക്കുവാൻ ബാഹ്യപ്രേരണകൾ ഉണ്ടായേ മതിയാവൂ. അത് മാത്രമല്ല സംരംഭകരെ

പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാനായി നൽകുന്ന സാമ്പത്തിക സഹായങ്ങൾ, സബ്സിഡികൾ, നികുതിയിളവുകൾ തുടങ്ങിയവയും, വിവിധ ഏജൻസികൾ നടത്തുന്ന പരിശീലന പരിപാടികൾ എന്നിവയും സംരംഭകത്വ ത്തിന്റെ വിവിധ പ്രതിസന്ധികളെയും കടമ്പകളെയും അതിജീവിക്കുവാൻ ഏറെ സഹായകമാണ്.

4. സംരംഭകർ പ്രവേശനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ

സംരംഭകരുടെ ബിസിനസ്സിലുള്ള പ്രവേശന ത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഒന്നാം തലമുറ സംരംഭകർ, രണ്ടാം തലമുറ സംരംഭകർ എന്നിങ്ങനെ തരംതിരിക്കാം. ഒന്നാം തലമുറ സംരംഭകർ സ്വന്തമായി തങ്ങളുടെ സ്ഥാപനം ആരംഭിക്കുകയും വളർത്തിക്കൊണ്ടുവരികയും ചെയ്യുന്നു. പുതിയൊരു സ്ഥാപനം തുടങ്ങുന്നതിന്റെ ആശയം വളർത്തി യെടുക്കൽ, അത് യാഥാർത്ഥ്യമാക്കൽ, നിരവധിയായ അനുമതികൾ വാങ്ങിക്കൽ, തുടക്കത്തിലുള്ള നിക്ഷേപങ്ങൾ നടത്തൽ തുടങ്ങി നിരവധിയായ കാര്യങ്ങൾ ഇക്കൂട്ടർ ചെയ്യുന്നു. രണ്ടാം തലമുറ സംരംഭകരാകട്ടെ മറ്റുള്ളവർ നേരത്തെ തുടങ്ങിവച്ച സ്ഥാപനങ്ങൾ ഏറ്റെടുത്ത് നടത്തിക്കൊണ്ടു പോവുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. സ്വന്തം കുടുംബത്തിലെ ബിസിനസ് സ്ഥാപനങ്ങൾ പിൽക്കാലത്ത് മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകുന്നവരും, നിലവിലെ സ്ഥാപനങ്ങൾ വാങ്ങി, സ്വന്തം നിലയ്ക്ക് മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോ കുന്നവരും രണ്ടാംതലമുറ സംരംഭകരുടെ വിഭാഗത്തിൽ വരുന്നു. അത്തരം സംരംഭകർ തങ്ങളുടെ സാധന/സേവനങ്ങളുടെ വിപണി സാധ്യതകൾ നേരത്തെ മനസിലാക്കിയിട്ടുള്ളതിനാൽ, കൂടുതൽ കരുതലോടെ മുന്നോട്ടു പോകാനും, നഷ്ടസാധ്യതകളും കുറയ്ക്കുവാനും പ്രാപ്തരാ കുന്നു.

ചുരുക്കത്തിൽ, സംരംഭകത്വ മേഖലയിൽ നിരവധി തരത്തിലുള്ള സംരംഭകരാണ് പ്രവർത്തി ക്കുന്നത്. അതിനാൽ തന്നെ ഏതെങ്കിലും ഒരു പ്രത്യേക മേഖലയിൽ ആത്മവിശ്വാസം ഇല്ലാത്തവർക്ക് മറ്റു മേഖലകളിൽ തങ്ങളുടെ സാധ്യതകൾ പരീക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്. ഇത്തരത്തിൽ സംരംഭകരാകാനുള്ള വിവിധങ്ങളായിട്ടുള്ള സാധ്യതകൾ കണ്ടെത്തുകയും മനസ്സിലാക്കുകയും തങ്ങൾക്ക് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ രീതിയിലുള്ള സംരംഭക രൂപം സ്വീകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതാണ് ഏറ്റവും ഉത്തമം

(മഞ്ചേശ്വരം ജി. പി. എം. ഗവൺമെന്റ് കോളേജിലെ പ്രൊഫസ്സറും വാണിജ്യ വിഭാഗം മേധാവിയുമാണ് ലേഖകൻ)

വിദ്യാർത്ഥികളുടെ മികവ് ഉപയോഗിക്കുന്ന പദ്ധതിയുമായി വ്യവസായ വകുപ്പ്

വ്യവസായങ്ങൾ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം കാണാൻ വിദ്യാർത്ഥികളുടെ മികവ് ഉപയോഗിക്കുന്ന പദ്ധതിയുമായി വ്യവസായ വകുപ്പ്. പദ്ധതിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പും കേരള സാങ്കേതിക സർവകലാശാലയും ധാരണാപത്രത്തിൽ ഒപ്പിട്ടു.

വ്യവസായങ്ങൾ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾക്കുള്ള സാങ്കേതിക പരിഹാരത്തിന് എഞ്ചിനീയറിംഗ് വിദ്യാർത്ഥികളുടെ മികവ് ഉപയോഗിക്കുന്ന പദ്ധതിയ്ക്കായി വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റും (ഡിഐ ആൻഡ് സി) എപിജെ അബ്ദുൾ കലാം സാങ്കേതിക സർവകലാശാലയും (കെടിയു) കൈകോർക്കുന്നു.

ഇത് സംബന്ധിച്ച ധാരണാപത്രം വ്യവസായ, നിയമ, കയർ മന്ത്രി പി. രാജീവിന്റെ സാന്നിധ്യത്തിൽ വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് ഡയറക്ടറും കെഎസ്ഐഡിസി മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടറുമായ എസ്. ഹരികിഷോറും കേരള സാങ്കേതിക സർവകലാശാല രജിസ്ട്രാർ ഡോ. എ. പ്രവീണും കൈമാറി. കെടിയു വൈസ് ചാൻസലർ ഡോ. സജി ഗോപിനാഥും വ്യവസായ വകുപ്പ് പ്രിൻസിപ്പൽ സെക്രട്ടറി സുമൻ ബില്ലയും സന്നിഹിതരായിരുന്നു.

സാങ്കേതിക മേഖലയിൽ മികവ് പുലർത്തുന്ന വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് കെഎസ്ഐഡിസി വഴി ഇന്റേൺഷിപ്പിന് അവസരം ലഭ്യമാക്കുമെന്ന് മന്ത്രി പി. രാജീവ് പറഞ്ഞു. ഭാവിയിൽ പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളിലേക്ക് ഇത്തരം പദ്ധതികൾ വ്യാപിപ്പിക്കാനാകുമെന്നും അദ്ദേഹം കൂട്ടിച്ചേർത്തു.

വ്യാവസായിക മേഖലയിലെ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നതിനും നിർമ്മാണ മേഖലയിലെ നവീകരണത്തെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനും സാങ്കേതിക കണ്ടുപിടുത്തങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കുന്നതിലും ഗവേഷണം നടത്തുന്ന വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് ഗ്രാന്റ് മുഖേന സഹായം നൽകുന്ന തരത്തിലാണ് പദ്ധതി വിഭാവനം ചെയ്തിരിക്കുന്നത്.

ഇതിന്റെ ഭാഗമായി ഗവേഷണം നടത്തുന്ന ഓരോ വിദ്യാർത്ഥിക്കും പരമാവധി 6 മാസത്തേക്ക് പ്രതിമാസം 10,000 രൂപ ഗ്രാന്റ് നൽകും. ഗ്രാന്റ് നൽകുന്നതിനായി 12 ലക്ഷം രൂപയുടെ ഭരണാനുമതി സർക്കാർ നൽകിയിട്ടുണ്ട്.

കേരളത്തിലെ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളും സർവകലാശാലകളും തമ്മിൽ ഫലപ്രദമായ ബന്ധം സ്ഥാപിക്കുന്നതിനും വ്യവസായങ്ങളുടെ സുസ്ഥിരത ഉറപ്പാക്കുന്നതിനും അവരുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ മനസിലാക്കി സാങ്കേതിക സഹായം നൽകുന്നതിനും പദ്ധതിയിലൂടെ സാധിക്കും.

സംരംഭങ്ങളുടെ സാങ്കേതിക തലത്തിലും മാനേജ്മെന്റ് തലത്തിലും പരിഹരിക്കേണ്ട വിഷയങ്ങൾ വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറേറ്റ് കണ്ടെത്തും. അവ സാങ്കേതിക സർവകലാശാല വഴി പ്രൊഫഷണൽ വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് പ്രശ്ന പ്രസ്താവനകളായി കൈമാറും.

ഗുണമേന്മയും ഉൽപാദനക്ഷമതയും മെച്ചപ്പെടുത്തുക, യന്ത്രവൽക്കരണം വർദ്ധിപ്പിക്കുക, പാരമ്പര്യേതര ഊർജ്ജസ്രോതസ്സുകൾ സ്വീകരിക്കുക, മലിനീകരണം ലഘൂകരിക്കുക തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ വ്യവസായം അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾക്കുള്ള സാങ്കേതിക പരിഹാരങ്ങൾ വിദ്യാർത്ഥികൾ ഗവേഷണത്തിലൂടെ കണ്ടെത്തും.

നിശ്ചിത സമയപരിധിയ്ക്കുള്ളിൽ സർവകലാശാല സമർപ്പിക്കുന്ന ഗവേഷണ റിപ്പോർട്ട് വ്യവസായ വകുപ്പ് സംരംഭങ്ങൾക്ക് കൈമാറും.

എ.പി.ജെ അബ്ദുൽകലാം സാങ്കേതിക സർവകലാശാലക്ക് കീഴിലുള്ള വിദ്യാർത്ഥികൾക്കാണ് പദ്ധതിയ്ക്ക് കീഴിലുള്ള സഹായത്തിന് അർഹതയുള്ളത്.

സംരംഭക മേഖലയിലെ മികവിനുള്ള 2024 ലെ അവാർഡുകൾ വിതരണം ചെയ്തു

വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ നടപ്പാക്കിയ സംരംഭകത്വ വർഷം പദ്ധതി പ്രകാരം രണ്ട് വർഷം കൊണ്ട് അഞ്ച് ലക്ഷത്തിലധികം തൊഴിലവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കാൻ കഴിഞ്ഞതായി നിയമ വ്യവസായ കയർ വകുപ്പ് മന്ത്രി പി. രാജീവ് പറഞ്ഞു. 2024 ലെ മികച്ച സംരംഭകർക്കും തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങൾക്കുമുള്ള വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പിന്റെ അവാർഡുകൾ വിതരണം ചെയ്യുകയായിരുന്നു മന്ത്രി. വിജയികളെ അഭിനന്ദിച്ച അദ്ദേഹം 71,000 ത്തിലധികം വനിതാ സംരംഭകരെ ഊ ഉദ്യമത്തിലൂടെ സൃഷ്ടിക്കാനായെന്നും പറഞ്ഞു. സംരംഭ കമ്പം എത്രമാത്രം ഹൃദയത്തോട് ചേർന്ന് നിൽക്കുന്നതു എന്നതാണ് അവാർഡ് ജേതാക്കളുടെ പട്ടിക കാണിക്കുന്നതെന്നും മന്ത്രി പറഞ്ഞു.

ലോകമെമ്പാടുമുള്ള മലയാളികളെ തിരികെ കൊണ്ടുവരുന്നതിന് കേരളത്തിന്റെ മനുഷ്യശേഷി കഴിവുകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തണമെന്നും അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു. എല്ലാ പ്രമുഖ നിർമ്മിത ബുദ്ധി കമ്പനികളും തങ്ങളുടെ സാങ്കേതിക വിദ്യകൾ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്ന റോബോട്ടിക്സിനെ പറ്റിയുള്ള അന്താരാഷ്ട്ര ഉച്ചകോടി ജൂലൈ 11,12 തീയതികളിൽ കൊച്ചിയിൽ നടക്കുമെന്നും അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു. കേരള ഡിജിറ്റൽ യൂണിവേഴ്സിറ്റി, കൊച്ചിൻ യൂണിവേഴ്സിറ്റി ഓഫ് സയൻസ് ആൻഡ് ടെക്നോളജി എന്നിവയുടെ സഹകരണത്തോടെയാണ് കേരള സർക്കാർ പരിപാടി സംഘടിപ്പിക്കുന്നത്.

ഓരോ സംരംഭകനും സമൂഹത്തിന്റെ അഭിവൃദ്ധിക്ക് വേണ്ടി പ്രയത്നിക്കുന്നതിനാൽ അവരുടെ പരിശ്രമങ്ങളെ അംഗീകരിക്കുകയും ആദരിക്കുകയും വേണമെന്ന് ചടങ്ങിൽ അദ്ധ്യക്ഷത വഹിച്ച വ്യവസായ-നോർക്ക പ്രിൻസിപ്പൽ സെക്രട്ടറി സുമൻ ബില്ല പറഞ്ഞു. അവാർഡ് ജേതാക്കളെ അഭിനന്ദിച്ച അദ്ദേഹം സംരംഭങ്ങൾക്ക് മതിയായ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്ന തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെയും വിവിധ വകുപ്പുകളുടെയും ശ്രമങ്ങളെ അഭിനന്ദിച്ചു. സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ചയോടെ സംസ്ഥാനത്ത് മികച്ച സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയായി മാറുകയാണെന്നും സുമൻ ബില്ല കൂട്ടി ചേർത്തു.

വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് ഡയറക്ടറും കെഎസ്ഐഡിസി മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടറുമായ എസ്. ഹരികിഷോർ സ്വാഗതം ആശംസിച്ചു. തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ വകുപ്പ്) (റൂറൽ) ഡയറക്ടർ ഡോ. ദിവ്യ എസ് അയ്യർ, തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ വകുപ്പ് (അർബൻ) ഡയറക്ടർ അലക്സ് വർഗീസ്, കെഎസ്ഐഡിസി എക്സിക്യുട്ടീവ് ഡയറക്ടർ ആനി ജൂല തോമസ്, വ്യവസായ വകുപ്പ് അഡീഷണൽ ഡയറക്ടർ രാജീവ്. ജി, ബോർഡ് ഫോർ പബ്ലിക് സെക്ടർ ട്രാൻസ് ഫോർമേഷൻ എക്സിക്യൂട്ടീവ് ചെയർമാൻ അജിത് കുമാർ കെ. കിൻഫ്ര എംഡി സന്തോഷ് കോശി തോമസ്, കെ.എസ്.എസ്ഐഎ സംസ്ഥാന പ്രസിഡന്റ് എ നിസാറുദ്ദീൻ എന്നിവർ സംസാരിച്ചു.

മികച്ച കോർപ്പറേഷനുള്ള സംസ്ഥാന അവാർഡ് (2022-23) തൃശൂർ മുൻസിപ്പൽ കോർപ്പറേഷൻ കരസ്ഥമാക്കി. മികച്ച ഗ്രാമപഞ്ചായത്തായി കൊല്ലം ജില്ലയിലെ ചവറയും മികച്ച മുനിസിപ്പാലിറ്റിയായി പാലക്കാട് ജില്ലയിലെ മണ്ണാർക്കാട് മുനിസിപ്പാലിറ്റിയും തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടു.

സമഗ്ര സംഭാവനയ്ക്കുള്ള അവാർഡ് (2024) ഒ. ഇ. എൻ ഇന്ത്യ ലിമിറ്റഡ് മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ പമേല അന്ന മാത്യുവിന് ലഭിച്ചു.

മികച്ച ഗ്രാമപഞ്ചായത്ത് ജില്ലാതലം (2022-23) പാറശാല (തിരുവനന്തപുരം), തൊടിയൂർ (കൊല്ലം), പള്ളിക്കൽ (പത്തനംതിട്ട), പതിയൂർ (ആലപ്പുഴ), തിരുവാർപ്പ് (കോട്ടയം), അടിമാലി (ഇടുക്കി), കടുങ്ങല്ലൂർ (എറണാകുളം), വെള്ളാങ്ങല്ലൂർ (തൃശൂർ), വടക്കഞ്ചേരി (പാലക്കാട്), തിരുവാലി (മലപ്പുറം), പെരുമണ്ണ, (കോഴിക്കോട്) പൂതാടി (വയനാട്), ചെമ്പിലോട് (കണ്ണൂർ), ചെമ്മനാട് (കാസർഗോഡ്)

മികച്ച മുനിസിപ്പാലിറ്റി / കോർപ്പറേഷൻ (2022 -23): തിരുവനന്തപുരം മുനിസിപ്പൽ കോർപ്പറേഷൻ, പുനലൂർ മുനിസിപ്പാലിറ്റി (കൊല്ലം), ചെങ്ങന്നൂർ മുനിസിപ്പാലിറ്റി (ആലപ്പുഴ), വൈക്കം മുനിസിപ്പാലിറ്റി (കോട്ടയം), തൊഴുപുഴ മുനിസിപ്പാലിറ്റി (ഇടുക്കി), പിറവം മുനിസിപ്പാലിറ്റി (എറണാകുളം), ചാവക്കാട്

മുനിസിപ്പാലിറ്റി (തൃശൂർ), പാലക്കാട് മുനിസിപ്പാലിറ്റി (പാലക്കാട്), നിലമ്പൂർ മുനിസിപ്പാലിറ്റി (മലപ്പുറം), കോഴിക്കോട് മുൻസിപ്പൽ കോർപ്പറേഷൻ (കോഴിക്കോട്) സുൽത്താൻ ബത്തേരി മുനിസിപ്പാലിറ്റി (വയനാട്), ആന്തൂർ മുനിസിപ്പാലിറ്റി (കണ്ണൂർ), നീലേശ്വരം മുനിസിപ്പാലിറ്റി (കാസർഗോഡ്).

മറ്റ് സംസ്ഥാനതല അവാർഡ് ജേതാക്കൾ (2021 22): സുജിത്ത് എൻ കല്യാണി ഫുഡ് പ്രോഡക്ട്സ്, കൊല്ലം (മികച്ച സൂക്ഷ്മ സംരംഭം), കുര്യൻ ജോസ് എസ്. ആർ മറൈൻ ഹൈഡ്രോ കോളോയിഡ്സ്, എറണാകുളം (മികച്ച ചെറുകിട സംരംഭം). വസന്തകുമാരൻ ഗോപാലപിള്ള - സൗപർണ്ണിക എക്സ്പോർട്ട് എന്റർപ്രൈസസ്, കൊല്ലം (മികച്ച ഇടത്തരം സംരംഭം), ബാബു പി മാളിയേക്കൽ ഏകെ നാച്ചുറൽ ഇൻഗ്രേഡിയന്റ്സ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്, പത്തനംതിട്ട (മികച്ച വൻകിട സംരംഭം), മണി എം - ഹൈ കോർ ഇലക്ട്രോണിക്സ്, മലപ്പുറം (മികച്ച പട്ടികജാതി വിഭാഗത്തിലെ സംരംഭം), ഉമ്മു സൽമ-സഞ്ജീവനി കുടുംബശ്രീ യൂണിറ്റ്, മലപ്പുറം (മികച്ച വനിതാ സംരംഭം), ജീമോൻ കെ കോര - മാൻ കാൻകർ ഇൻഗ്രേഡിയന്റ്സ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്, എറണാകുളം (മികച്ച കയറ്റുമതി അധിഷ്ഠിത സംരംഭം) എന്നിവർ കരസ്ഥമാക്കി. മികച്ച ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രങ്ങളുടെ പട്ടികയിൽ എറണാകുളം ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം ഒന്നാം സ്ഥാനവും, തിരുവനന്തപുരം ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം രണ്ടാം സ്ഥാനവും, കണ്ണൂർ ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രം മൂന്നാം സ്ഥാനവും നേടി.

കേരള സർക്കാർ
സംരംഭ മേഖലയിലെ മികവിനുള്ള അവാർഡ്
സംസ്ഥാന അവാർഡ് 2022-23

സംസ്ഥാന അവാർഡ് 2022-23

സംസ്ഥാന അവാർഡ് 2022-23

Achievement Award

സംസ്ഥാന അവാർഡ് 2022-23

സംസ്ഥാന അവാർഡ് 2022-23

സംരംഭ മേഖലയിലെ മികവിനുള്ള അവാർഡ്
സംസ്ഥാന അവാർഡ് 2022-23

സംസ്ഥാന അവാർഡ് 2022-23

2021-22 : കൊല്ലം ജില്ല

2021-22 : പത്തനംതിട്ട ജില്ല

2021-22 : ആലപ്പുഴ ജില്ല

സംരംഭ മേഖലയിലെ മികവിനുള്ള

മേഖലയിലെ മികവിനുള്ള അവാർഡ്

ജില്ലാ അവാർഡ് 2021-22 : പാലക്കാട്

സംരംഭ മേഖലയിലെ മികവിനുള്ള അവാർഡ്
2021-22 : കോഴിക്കോട് ജില്ല

അവാർഡ് 2021-22 : കണ്ണൂർ ജില്ല

2021-22 : കൊല്ലം ജില്ല

ജില്ലാ അവാർഡ് 2021-22 : കോട്ടയം ജില്ല

The Melting feel of tasty world
PUNNACHERRY
BAKERS AND CAFE
100% FOOD SAFETY & HYGIENE CERTIFIED FSSAI ★★★★
Kurisummood | Thengana | Changanacherry
99616 42141 | 81139 32141 | 79074 00576 | 97442 62141
www.punnacherrybakers.com
Baked with Love & Care
PUFFS & PASTRIES
SPECIAL CHINESE MENU
JUICES & SHAKES
CAKES & BREADS
Traditional Breads
Layer Cakes
Giant & Baby Cup Cakes
Custom Birthday Cakes
Puff Pastries & Sweets
FOLLOW US ON INSTAGRAM
Delivery
99616 42141

Volume 56 Issue 6
March 2024

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
16th March 2024

വ്യവസായ വാണിജ്യ മേഖലയിലെ സ്പന്ദനങ്ങളറിയാൻ

പരസ്യനിരക്ക്

	കളർ	ബ്ലാക്ക് & വൈറ്റ്
ബാക്ക് കവർ	15,000 രൂപ	
ഫ്രണ്ട് കവർ ഇൻസൈഡ്	10,000 രൂപ	
ബാക്ക് കവർ ഇൻസൈഡ്	9,000 രൂപ	
ഇൻസൈഡ് ഫുൾപേജ്	8,000 രൂപ	5,000 രൂപ
ഇൻസൈഡ് ഹാഫ്പേജ്	4,000 രൂപ	2,500 രൂപ
ഇൻസൈഡ് ക്വാർട്ടർപേജ്	2,500 രൂപ	1,500 രൂപ

"K-Bip, Vyavasayakeralam" എന്ന പേരിൽ തിരുവനന്തപുരത്ത് മാറാവുന്ന ഡി.ഡി/ചെക്ക് ആയി പരസ്യത്തിന്റെ ചാർജും നിങ്ങളുടെ വാർഷിക വരിസംഖ്യയും അയക്കേണ്ട വിലാസം

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

എഡിറ്റർ
വ്യവസായകേരളം
ഡോക്യുമെന്റേഷൻ സെന്റർ
ഡി.ഐ.സി. ബിൽഡിങ്, വെള്ളയമ്പലം
തിരുവനന്തപുരം - 695 033
ഫോൺ: 6238302158

Email: vyavasayakeralam@gmail.com

വാർഷിക വരിസംഖ്യ 300 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 30 രൂപ

VYAVASAYA KERALAM
വ്യവസായ കേരളം
സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

Printed and published by the Kerala Bureau of Industrial Promotion (K-Bip)
on behalf of the Director of Industries & Commerce, Govt. of Kerala, Vikasbhavan, Thiruvananthapuram.
and printed atAkshara Offset, Vanchiyoor, Thiruvananthapuram. Ph.0471 2471174. and published at Thiruvananthapuram
Editor : Biju P.B.