MAY 2024
Volume 56
Issue 8

06 ബ്രാന്റ് ഇമേജുകൾ തകരുമ്പോൾ

14 കിൻഫ്ര പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്ക് ഡിസംബറി

സംസ്ഥാന വ്യവസായവാണിജ്യ വകുപ്പ് പ്രസിദ്ധീകരണം

വ്യവസായ കേരളം

VYAVASAYA KERALAM

വ്യവസായങ്ങൾ കണ്ടു വളരാൻ

ക്യാമ്പസുകളിൽ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ

KINGS PACKINGS
Your complete packaging solution

Industrial Development Area, Edayar, Muppathadam P.O.
Aluva, Cochin - 683110, Kerala
Phone : 9995799468, 8893579621
www.kingspackings.co.in, Email: kingspackings@gmail.com

Manufacturer and Exporters of
COMPOSTABLE & PAPER PACKAGING PRODUCTS

Taza Plywoods
The Sign of Patience

PANIPRA.PO, PANIPRA
KOTHAMANGALAM, ERNAKULAM
KERALA - 686692

Moienudheen T A
9633359674
9946500030
Muhammed Ali
9526974783

tazaplywoods@gmail.com

Vyavasaya Keralam
വ്യവസായകേരളം
www.keralaindustry.org

മെയ് 2024
MAY 2024

പുസ്തകം 56
Volume 56

ലക്കം 8
Issue 8

ഉള്ളടക്കം

08 വീട്ടിൽ ആരംഭിക്കാൻ 3 നാനോ സംരംഭങ്ങൾ
ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

10 ബ്രാന്റ് ഇമേജുകൾ തകരുമ്പോൾ
എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

14 ചില്ലറ വ്യാപാര മേഖലയിൽ ചില്ലറയല്ല മാറ്റങ്ങൾ
ലോറൻസ് മാത്യു

20 കിൻഫ്ര പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്ക് ഡിസംബറിൽ
മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

24 സംരംഭകർക്ക് ആവശ്യമായ കഴിവുകൾ
ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ.വി

30 നിങ്ങൾക്കും നല്ലൊരു വിൽപ്പനക്കാരനാകാം
ഡോ. സുധീർ ബാബു

36 വ്യവസായങ്ങൾ കണ്ടു വളരാൻ ക്യാമ്പസുകളിൽ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ
റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

40 ബിസിനസ്സ് വളർത്തുവാൻ ലേബർ മാനേജ്മെന്റ്
ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം കോട്ടയം

46 ഓൺലൈൻ സംരംഭക വിജയഗാഥ
ആഷിക്ക്. കെ.പി

മുഖക്കുറിപ്പ്

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

എം.എസ്.എം.ഇ. സംരംഭങ്ങളുടെ ഉന്നമനത്തിനായി കേര, റാംപ് പദ്ധതികൾ

KERA - Kerala Climate Resilient Agri Value Chain Modernisation

കാർഷിക മേഖലയിലെ സംരംഭങ്ങൾ നിലവിൽ നേരിടുന്ന വെല്ലുവിളികളെ അഭിമുഖീകരിക്കുന്നതിനും, ഈ മേഖലയിൽ ഒളിഞ്ഞിരിക്കുന്ന സാധ്യതകൾ തുറക്കുന്നതിനുമായി ലോക ബാങ്കുമായി സഹകരിച്ച് വ്യവസായ വകുപ്പ് നടപ്പിലാക്കുന്ന പദ്ധതിയാണ് കേര (കേരള ക്ലൈമറ്റ് റെസിലന്റ് അഗ്രി വാല്യൂ ചെയിൻ മോഡേണൈസേഷൻ) പദ്ധതി. ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്ന 250 കാർഷിക ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിൽപ്പെട്ട സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളെ സ്കെയിൽ അപ് ചെയ്യുക എന്നതാണ് വകുപ്പ് ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്നത്. വകുപ്പിന്റെ മിഷൻ 1000 പദ്ധതിയുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് ഇത് നടപ്പിലാക്കുന്നത്. മൂലധന നിക്ഷേപ സബ്സിഡി, പ്രവർത്തന മൂലധന വായ്പയുടെ പലിശ സബ്സിഡി, ഡി.പി.ആർ. തയ്യാറാക്കുന്നതിനുള്ള സാമ്പത്തിക സഹായം എന്നിവയാണ് മിഷൻ 1000 പദ്ധതി മുഖേന വകുപ്പ് നൽകുന്ന സഹായങ്ങൾ. കേര പ്രോജക്ടിൽ ഡി.പി. ആർ. തയ്യാറാക്കാൻ സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകുകയും തുടർന്ന് ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിപണനം, പാക്കിംഗ് ടെക്നോളജി, വിവിധ ക്വാളിറ്റി സർട്ടിഫിക്കറ്റുകൾ കരസ്ഥമാക്കുന്നതിനുള്ള സഹായം മുതലായ ചെലവുകൾക്ക് സഹായം നൽകുന്നു. പരമാവധി ഒരു സംരംഭത്തിന് 80 ലക്ഷം രൂപ ലഭ്യമാകുന്ന രീതിയിലാണ് പദ്ധതി വിഭാവനം ചെയ്തിട്ടുള്ളത്. കാർഷിക ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണ മേഖലയിലെ സൂക്ഷ്മ ചെറുകിട ഇടത്തരം സംരംഭങ്ങളെ സ്കെയിൽ അപ് ചെയ്യുന്നതിനായി ഏകദേശം 200 കോടി രൂപയാണ് കേര പദ്ധതിയിൽ വകയിരുത്തിയിട്ടുള്ളത്.

പ്ലാന്റേഷൻ മേഖലയാണ് ഈ പദ്ധതിയുടെ ഗുണഭോക്താവാകുന്ന മറ്റൊരു മേഖല. ഈ മേഖലയിൽ റബ്ബർ, കോഫീ, ഏലം എന്നീ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ് തെരഞ്ഞെടുത്തിരിക്കുന്നത്. ഇന്ത്യയിലെ ആകെ ഉൽപ്പാദനത്തിന്റെ 25% നു മുകളിൽ കേരളത്തിന്റെ സംഭാവനയായതിനാലാണ് മേൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പ്ലാന്റേഷൻ മേഖലയിൽ നിന്നും തെരഞ്ഞെടുക്കാനുള്ള കാരണം. പ്ലാന്റേഷൻ മേഖലയിൽ കേര പദ്ധതി മുഖേന മുഖ്യമായും രണ്ട് സഹായങ്ങളാണ് നൽകുന്നത്. 1) റീപ്ലാന്റിംഗിനുള്ള സഹായം - ഒരു ഹെക്ടർ റീപ്ലാന്റ് ചെയ്യുവാൻ വരുന്ന ചെലവിന്റെ 20% സഹായമായി പദ്ധതി മുഖേന സംരംഭകനു നൽകുന്നു. ബാക്കി തുക ലോണായി സംരംഭകർ കണ്ടെത്തേണ്ടതുണ്ട്. 2) ലോൺ എടുക്കുന്നതിന് ക്രെഡിറ്റ് ഗ്യാരന്റി നൽകുന്നതിന് ഫണ്ട് വകയിരുത്തും. കൂടാതെ ട്രെയിനിംഗ് ചെലവുകൾ, സർട്ടിഫിക്കേഷൻ ചെലവുകൾ എന്നിവയ്ക്കായും തുക ചെലവാക്കുന്നുണ്ട്. മേൽ സഹായങ്ങൾ നൽകുന്നതിലേയ്ക്കായി കേര പദ്ധതി മുഖേന 600 കോടി രൂപ വകയിരുത്തുന്നതിന് ആസൂത്രണം ചെയ്യുന്നു.

കേര പദ്ധതിയുടെ ഗുണഭോക്താവാകുന്ന മൂന്നാമത്തെ മേഖല എന്നത് അഗ്രി പാർക്കുകളുടെ അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനമാണ്. നിലവിൽ 4 പാർക്കുകളാണ് പദ്ധതിയിലേയ്ക്ക് തെരഞ്ഞെടുത്തിരിക്കുന്നത്. കിൻഫ്രയുടെ മട്ടന്നൂർ പാർക്കും, കൃഷി വകുപ്പിന്റെ 3 പാർക്കുകളുമാണ് അവ. ഈ നാലു പാർക്കുകളുടെ അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനത്തിനായി പദ്ധതി മുഖേന 100 കോടി രൂപയാണ് വകയിരുത്തിയിട്ടുള്ളത്.■

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

സംരംഭക വർഷം 2.0

ദേശീയതലത്തിൽ എം.എസ്.എം.ഇ മേഖലയിലെ ബെസ്റ്റ് പ്രാക്റ്റീസ് അംഗീകാരം നേടിയ സംരംഭക വർഷം പദ്ധതി സംരംഭങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ മറ്റൊരു നാഴികക്കല്ല് തീർത്തുകൊണ്ട് അവസാനിക്കുകയാണ്. പദ്ധതിയുടെ രണ്ടാം എഡിഷനിലും ഒരു ലക്ഷത്തിലധികം സംരംഭങ്ങളെന്ന ലക്ഷ്യം നാം കൈവരിച്ചു. സംരംഭക വർഷം 1,2 പദ്ധതികളിലൂടെ കേരളത്തിൽ കഴിഞ്ഞ 24 മാസത്തിനിടെ 2,44,702 സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിച്ചു. ഒപ്പം ഈ മെഗാ പദ്ധതിയിലൂടെ കേരളത്തിലേക്ക് 15,559.84 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും കടന്നുവന്നു. 5,20,945 പേർക്ക് തൊഴിൽ ലഭിച്ചു.

2022-23 സാമ്പത്തിക വർഷം സംരംഭക വർഷമായി പ്രഖ്യാപിച്ചുകൊണ്ട് ആരംഭിച്ച പദ്ധതി മികച്ച വിജയം നേടിയതോടെയാണ് 2023-24 സാമ്പത്തിക വർഷത്തിലും പദ്ധതി തുടരാൻ തീരുമാനിക്കുന്നത്. സംരംഭക വർഷം 1 പദ്ധതിയിലൂടെ സംസ്ഥാനത്ത് 1,39,840 സംരംഭങ്ങളും 8422 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 3,00,051 പുതിയ തൊഴിലവസരങ്ങളുമാണ് സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടത്. സംരംഭക വർഷം 2.0 ന്റെ ഭാഗമായി 1,03,595 പുതിയ സംരംഭങ്ങൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുകയും 7048.56 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപവും 2,18,177 പുതിയ തൊഴിലവസരങ്ങളും സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുകയും ചെയ്തുവെന്നത് സംരംഭക വർഷം 1.0 യാദൃശ്ചികമായൊരു വിജയമല്ലെന്നും കേരളത്തിന്റെ വ്യാവസായിക മുന്നേറ്റം യാഥാർത്ഥ്യമാണെന്നും തെളിയിക്കുകയാണ്.

സംരംഭക വർഷം പദ്ധതിയിലൂടെ ആരംഭിക്കുന്ന സംരംഭങ്ങൾക്കായി എല്ലാ പഞ്ചായത്തുകളിലും ഇന്റേണുകളെ നിയമിക്കുകയും ഹെൽപ് ഡെസ്കുകൾ ആരംഭിക്കുകയും എല്ലാ ജില്ലകളിലും എം എസ് എം ഇ ക്ലിനിക്കുകൾ രൂപീകരിക്കുകയും ചെയ്തു. നാല് ശതമാനം പലിശയ്ക്ക് 10 ലക്ഷം രൂപ വരെ വായ്പ ലഭ്യമാക്കുന്ന പ്രത്യേക പദ്ധതിയും ഇതിന്റെ ഭാഗമായി ആവിഷ്കരിച്ചു. ഇങ്ങനെ സംരംഭകർക്ക് നൽകിയ പിന്തുണയിലൂടെ എം.എസ്.എം.ഇ മേഖലയിൽ അടച്ചുപൂട്ടിയേക്കുമായിരുന്ന 15% സംരംഭങ്ങളെ സംരംക്ഷിക്കാൻ സാധിച്ചു. ഒരു വർഷം 100 എം എസ് എം ഇ ആരംഭിക്കുന്നതിൽ അടച്ചുപൂട്ടുന്ന സംരംഭങ്ങളുടെ ദേശീയ ശരാശരി 30% ആണെങ്കിൽ കേരളത്തിൽ 15% ആക്കി കുറക്കാൻ സാധിച്ചു.

സംരംഭങ്ങളുടെ വളർച്ചയ്ക്കും അനുയോജ്യമായ ഒരു മികച്ച വ്യവസായ അന്തരീക്ഷം സൃഷ്ടിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി നൂതനമായ കൂടുതൽ പദ്ധതികളും സംസ്ഥാന വ്യവസായ വകുപ്പ് ആവിഷ്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കി. കേരളത്തിലെ എം.എസ്.എം.ഇ കളിൽ നിന്നും തെരഞ്ഞെടുത്ത 1000 സംരംഭങ്ങളെ ശരാശരി 100 കോടി വിറ്റുവരവ് ഉള്ള യൂണിറ്റുകളായി 4 വർഷത്തിനുള്ളിൽ ഉയർത്തിക്കൊണ്ട് വരാനുള്ള എം.എസ്.എം.ഇ സ്കെയിൽ അപ്പ് മിഷൻ, സംരംഭങ്ങളുടെ സുസ്ഥിരത ഉറപ്പാക്കുന്നതിനായി ആവിഷ്കരിച്ച എം എസ് എം ഇ സുസ്ഥിരതാ മിഷൻ, സംരംഭങ്ങൾക്ക് സുരക്ഷ ഉറപ്പ് വരുത്തുന്നതിനായി അവയുടെ വാർഷിക ഇൻഷുറൻസ് പ്രീമിയത്തിന്റെ 50 ശതമാനം (പരമാവധി 2500 രൂപ വരെ) റീഇംബേഴ്സ്മെന്റ് ആയി നൽകുന്ന എം എസ് എം ഇ ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതി, മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നും ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ തദ്ദേശീയമായി ഉല്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ മെയ്ക് ഇൻ കേരള പദ്ധതി, സംരംഭങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനും അവയുടെ സംഭാവനകളെ അംഗീകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിന്റെ ഭാഗമായിട്ട് വിഭാവനം ചെയ്തിരിക്കുന്ന ഇൻഡസ്ട്രീസ് അവാർഡ്സ് തുടങ്ങിയവ ഇക്കൂട്ടത്തിൽ ചിലതാണ്. 77,856 സ്ത്രീകളെ സംരംഭകരാക്കി മാറ്റാൻ സാധിച്ചു എന്നത് സംരംഭക വർഷത്തിന്റെ ഉജ്വലമായ നേട്ടങ്ങളിലൊന്നാണ്.

2022 മാർച്ച് 30ന് മുഖ്യമന്ത്രി പിണറായി വിജയൻ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്ത പദ്ധതി അതിവിപുലമായ ആസൂത്രണത്തിലൂടെ കേരളത്തിലെ എല്ലാ എം എസ് എം ഇ റെക്കോർഡുകളും സ്വന്തമാക്കി അവസാനിക്കുകയാണ്. 4 ലക്ഷത്തിലധികം ആളുകൾക്ക് തൊഴിൽ നൽകി, പന്ത്രണ്ടായിരത്തി അഞ്ഞൂറിലധികം കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപം ഉറപ്പ് വരുത്തി സംരംഭക വർഷം പദ്ധതി ദൈവത്തിന്റെ സ്വന്തം നാടിനെ നിക്ഷേപകരുടെയും സ്വന്തം നാടാക്കിമാറ്റിയിരിക്കുകയാണ്. ■

ഡോ. ബൈജു നെടുങ്കേരി

വീട്ടിൽ ആരംഭിക്കാൻ 3 നാനോ സംരംഭങ്ങൾ

കേരളത്തിൽ ഇപ്പോൾ വീടുകളിൽ വ്യവസായം ആരംഭിക്കാൻ അനുമതി ഉണ്ട്. നാനോ കുടുംബസംരംഭങ്ങളായി ചെറുകിട ഉല്പാദന സേവന സംരംഭങ്ങൾ വീടുകളിൽ ആരംഭിക്കുന്നതിനാണ് ഗവണ്മെന്റ് അനുമതി നൽകിയിരിക്കുന്നത്. ഗാർഹിക ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ മൂലം പുറത്ത് പോയി ജോലി ചെയ്ത് വരുമാനം ആർജിക്കാൻ സാധിക്കാത്ത വനിതകൾക്ക് ഏറ്റവും പ്രയോജനം ചെയുന്ന തീരുമാനമാണ് ഇത്. ദിവസം രണ്ടോ മൂന്നോ മണിക്കൂറുകൾ സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കായി നീക്കി വച്ച് കൊണ്ട് പ്രാദേശിക വിപണിക്ക് ആവശ്യമുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾ നിർമിച്ച് നൽകി വരുമാനം നേടാൻ കഴിയുന്നു. മറ്റുള്ളവർക്ക് നിലവിലുള്ള ജോലി സമയത്തിന് ശേഷം ലഭിക്കുന്ന ഒഴിവു സമയങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തി സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനും നാനോ ഗാർഹിക സംരംഭം എന്ന കാറ്റഗറി ഗുണപ്രദമാണ്.

നാനോ സംരംഭം

5 ലക്ഷം രൂപയിൽ താഴെ മുതൽ മുടക്കുള്ള 5 എച്ച് പി യിൽ താഴെ വൈദ്യുതി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്ന മലിനീകരണമില്ലാത്ത വ്യവസായങ്ങളാണ് നാനോ ഗാർഹിക സംരംഭമായി വീടുകളിൽ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുക. ടി സംരംഭത്തിന് ആവശ്യമായ വൈദ്യുതി വീട്ടിൽ നിലവിലുള്ള കണക്ഷനിൽ നിന്ന് തന്നെ ഉപയോഗപ്പെടുത്താം . ആയതിനു ഗാർഹിക നിരക്കിൽ വൈദ്യുതി ചാർജ് നൽകിയാൽ മതിയാകും.

ഗുണവശങ്ങൾ

1. വ്യവസായത്തിനായി കെട്ടിടം കണ്ടെത്തേണ്ട ആവശ്യമില്ല.
2. വൈദ്യുതി കണക്ഷനായി കാത്തിരിക്കേണ്ടതില്ല.
3. കുടുംബാംഗങ്ങളെത്തന്നെ ജോലികൾക്കായി ഉപയോഗപ്പെടുത്താം.

4. പ്രവർത്തന ചിലവുകൾ കുറവാണ്.
5. ഏത് സമയത്തും സംരംഭകത്വ പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ സുഗമമായി ഏർപ്പെടാം.

കേരളത്തിൽ സാധ്യതയുള്ള കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന 3 ഗാർഹിക സംരംഭങ്ങളെയാണ് ഈ ലക്കത്തിൽ പരിചയപ്പെടുന്നത്.

1. സ്റ്റീൽ സ്ക്രബ്ബർ റീപാക്കിങ്

പാത്രങ്ങൾ വൃത്തിയാക്കുന്നതിന് എല്ലായിടത്തും ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നമാണ് സ്റ്റീൽ സ്ക്രബ്ബർ. ഒരു മാസത്തെ ഉപയോഗം കഴിയുമ്പോൾ പുതിയത് വാങ്ങുന്നതാണ് പതിവ്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ വേഗത്തിൽ പുനർവിൽപന സാധ്യതയുള്ള ഉൽപ്പന്നമാണ് സ്റ്റീൽ സ്ക്രബ്ബർ. ബ്രാൻഡുകൾക്ക് വലിയ പ്രസക്തി ഇല്ലാത്ത ഉൽപന്നം ആയതിനാൽ പുതിയ സംരംഭകർക്ക് അവസരമുണ്ട്.

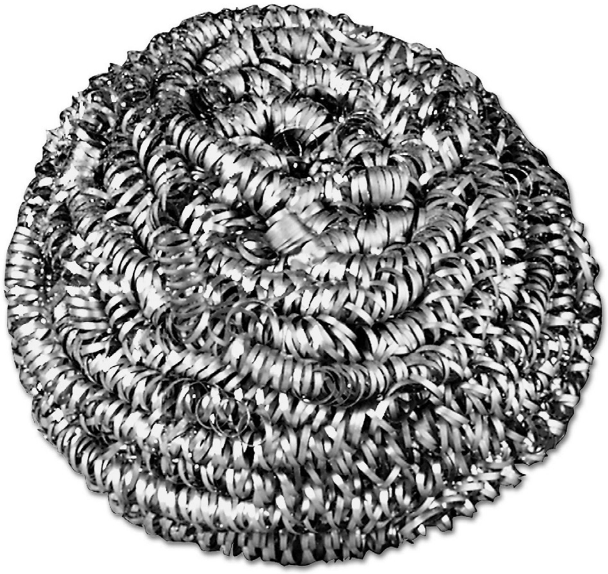
കുറഞ്ഞ മുതൽ മുടക്കിൽ വീട്ടിൽ തന്നെ ആരംഭിക്കാം. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളും സുലഭമായി ലഭ്യമാണ്. ദീർഘകാലം കേടുകൂടാതെ സൂക്ഷിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഉല്പന്നമാണ് സ്റ്റീൽ സ്ക്രബ്ബർ.

മാർക്കറ്റിങ്

വിതരണക്കാരെ നിയമിച്ച് കേരളത്തിൽ ആകമാനം വിപണി കണ്ടെത്തുന്നതിന് സാധിക്കും.കൂടാതെ പ്രാദേശികമായി നേരിട്ട് വില്പന കേന്ദ്രങ്ങളിൽ എത്തിച്ച് നൽകിയും വിപണി കണ്ടെത്താം. ചെറിയ പലവ്യഞ്ജനകടകൾ മുതൽ ഹൈപ്പർമാർക്കറ്റ് വരെ വിപണന കേന്ദ്രങ്ങളാണ്.

നിർമാണ രീതി

സ്റ്റീൽ സ്ക്രബ്ബറുകൾ , അവ പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്നതിനുള്ള ബ്ലിസ്റ്ററുകളും ബോർഡുകളും പുറമെ നിന്ന് വാങ്ങിക്കണം.സ്റ്റീൽ സ്സ്ക്രബറുകളും ബ്ലിസ്റ്ററുകളും ഉത്തരേന്ത്യയിൽ നിന്നുമാണ് വാങ്ങുന്നത്. ബോർഡ് പ്രാദേശികമായി പ്രിന്റ് ചെയ്തെടുക്കാം.തുടർന്ന് സീലിങ് യന്ത്രം ഉപയോഗിച്ച് സ്റ്റീൽ സ്ക്രബ്ബറുകൾ ബ്ലിസ്റ്ററുകളിലാക്കി ബോർഡിൽ സീൽ ചെയ്തെടുക്കുന്നതാണ് നിർമ്മാണരീതി. തുടർന്ന് 50 ബോർഡുകൾ വീതം കാർട്ടൺ ബോക്സുകളിൽ നിറയ്ക്കും.



മൂലധന നിക്ഷേപം

സ്റ്റീൽ സ്ക്രബർ പായ്ക്കിങ് യന്ത്രം	–	90,000
പ്രവർത്തന മൂലധനം	–	60,000
ആകെ	–	1,50,000

വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

(12 സ്ക്രബ്ബറുകളുള്ള ഒരു ബോർഡ് പായ്ക്ക് ചെയ്ത് എടുക്കുന്നതിനുള്ള ചിലവ്)

1. സ്ക്രബ്ബ് – 12 nos * 2.00	-	24.00
2. ബ്ലിസ്റ്റർ – 12 nos * 20 .40	-	4.80
3. ബോർഡ് 1 nos * 2	-	10.00
4. അനുബന്ധ ചിലവുകൾ	-	5.00
5. പായ്ക്കിംഗ്	-	3.00
ആകെ	-	46.80

വരവ്

1 പായ്ക്ക് MRP	-	180.00
ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത്	-	100.00
ലാഭം 100 –46	=	54.00

പ്രതിദിനം 100 ബോർഡുകൾ വിറ്റാൽ ലഭിക്കുന്നത് – 100 *54 = 5400

2. എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്ക് നിർമാണം

അന്യ സംസ്ഥാനത്ത് നിർമിച്ച് കേരളത്തിൽ ധാരാളമായി വിറ്റഴിക്കുന്ന ഉല്പന്നമാണ് എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്ക്. ബാത്റൂമുകളിലും വാഷ് റൂമുകളിലും സുഗന്ധം പരത്തുന്ന അണുനാശക ശേഷിയുള്ള ഉല്പന്നമാണ് എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്ക്. വീടുകൾ, ഹോട്ടലുകൾ, സ്ഥാപനങ്ങൾ, പൊതു ശൗചാലയങ്ങൾ എന്നിവയിലെല്ലാം എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്കാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഒരു യന്ത്രം മാത്രം സ്ഥാപിച്ച് വീടുകളിൽ തന്നെ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്നതും കേരളത്തിൽ ധാരാളം വിപണിയുള്ളതുമായ സംരംഭമാണ് എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്കിന്റെ നിർമാണം. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളായ പാരാ-ഡി-ക്ളോറബെൻസിൽ പൗഡർ, കളർ, പെർഫ്യൂം എന്നിവ സുലഭമായി ലഭ്യമാണ്.

ഒരു യന്ത്രം മാത്രം സ്ഥാപിച്ച് വീടുകളിൽ തന്നെ ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്നതും കേരളത്തിൽ ധാരാളം വിപണിയുള്ളതുമായ സംരംഭമാണ് എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്കിന്റെ നിർമാണം.

നിർമാണ രീതി

പാരാ-ഡി-ക്ലോറബെൻസിൽ പൗഡർ കളറും പെർഫ്യൂമും ചേർത്ത് നന്നായി മിക്സ് ചെയ്യും. തുടർന്ന് എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്ക് നിർമാണ യന്ത്രത്തിൽ ലോഡ് ചെയ്യും .യന്ത്രം പ്രവർത്തിച്ച് തുടങ്ങുമ്പോൾ യന്ത്രത്തിലുള്ള ഡൈയുടെ ഷേപ്പിനനുസരിച്ച് പൊടിയെ അമർത്തി കേക്ക് രൂപത്തിലാക്കി പുറത്തെത്തിക്കും. തുടർന്ന് ഈ കേക്ക് ജലാറ്റിൻ പേപ്പറിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് പ്രിന്റ് ചെയ്ത ഡ്യൂപ്ലെക്സ് ബോക്സുകളിലാക്കി വിപണിയിലെത്തിക്കാം.

മൂലധന നിക്ഷേപം

എയർ ഫ്രഷ്നർ കേക്ക് നിർമ്മാണ യന്ത്രം	– 3,50,000
പ്രവർത്തന മൂലധനം	– 1,00,000

വരവ് ചിലവ് കണക്ക്

പ്രതിദിനം 1000 കേക്ക് നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള ചിലവ് :	
അസംസ്കൃത വസ്തു , പായ്ക്കിംഗ് , വേതനം, ഇലക്ട്രിസിറ്റി ഉൾപ്പടെ	– 13,150.00

വരവ്

MRP	- 60.00
ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത്	: 30.00
30 *1000	= 30,000.00

ലാഭം

30,000 – 13,150	= 16,850

3. ഇൻസുലേഷൻ ടേപ്പ് നിർമാണം

ഇലക്ട്രിക്കൽ വയറിംഗ് മേഖലയിൽ ധാരാളമായി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഉല്പന്നമാണ് ഇൻസുലേഷൻ ടേപ്പ്. നിലവിൽ അന്യ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിർമിച്ച് നമ്മുടെ നാട്ടിലേക്ക് എത്തുന്ന ഉത്പന്നം എന്ന നിലയിൽ കേരളത്തിൽ വിപണി സാധ്യത പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്തി കേരളത്തിൽ നിർമാണം ആരംഭിക്കാൻ കഴിയുന്ന ഉല്പന്നമാണ് ഇൻസുലേഷൻ ടേപ്പ്. 1 എച്ച് പി മോട്ടോറിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ചെറിയ യന്ത്രം വീട്ടിൽ തന്നെ സ്ഥാപിച്ച് ഇൻസുലേഷൻ ടേപ്പ് നിർമിക്കാം. ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന ജംബോറോളുകളാണ് അസംസ്കൃത വസ്തു. ഇലക്ട്രിക്കൽ, ഹാർഡ്‌വെയർ വിതരണക്കാരെ കണ്ടെത്തി വിപണനം നടത്താം. അസംസ്കൃത വസ്തുവും ഉല്പന്നവും ദീർഘകാലം കേടുകൂടാതിരിക്കും.

നിർമാണരീതി

ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന ജംബോറോളുകൾ യന്ത്രത്തിൽ ലോഡ് ചെയ്യും. തുടർന്ന് നിശ്ചിത വീതിയിൽ കട്ട് ചെയ്തെടുക്കും.18 mm ;15 mm വീതിയിലാണ് സാധാരണ ഗതിയിൽ വിപണിക്ക് ആവശ്യമുള്ളത്. 6 മീറ്റർ മുതൽ 20 മീറ്റർ വരെ നീളം ലഭിക്കുന്ന കോറുകൾ ലഭ്യമാണ്. കട്ട് ചെയ്തെടുക്കുന്ന ഇൻസുലേഷൻ ടേപ്പുകൾ ലേബൽ പതിപ്പിച്ച് പ്ലാസ്റ്റിക്ക് സ്ലീവുകൾക്കുള്ളിലാക്കി വിപണനത്തിനെത്തിക്കാം.

1 എച്ച് പി മോട്ടോറിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ചെറിയ യന്ത്രം വീട്ടിൽ തന്നെ സ്ഥാപിച്ച് ഇൻസുലേഷൻ ടേപ്പ് നിർമിക്കാം.

മൂലധന നിക്ഷേപം

ഇൻസുലേഷൻ ടേപ്പ് നിർമാണ യന്ത്രം	– 2,50,000
പ്രവർത്തന മൂലധനം	– 1,00,000
	3,50,000

വരവ് ചെലവ് കണക്ക്

പ്രതിദിനം 2000 ഇൻസുലേഷൻ ടേപ്പുകൾ നിർമിക്കുന്നതിന്റെ ചിലവ്

ജംബോറോൾ, സ്ലീവ്, ലേബൽ, വേതനം, ഇലക്ട്രിസിറ്റി ചാർജ് ഉൾപ്പടെ	– 9150.00

വരവ്

MRP	– 10.00
ഉല്പാദകന് ലഭിക്കുന്നത്	– 6 .00
2000 X 6.00	= 12000

ലാഭം

12000 – 9150	= 2850.00

സാങ്കേതികവിദ്യ പരിശീലനം

സ്റ്റീൽ സ്ക്രബ്ബർ നിർമാണം, എയർ ഫ്രഷ്നർ നിർമാണം, ഇൻസുലേഷൻ ടേപ്പ് നിർമാണം നിർമാണ സാങ്കേതികവിദ്യയും പരിശീലനവും പിറവം അഗ്രോപാർക്കിൽ ലഭിക്കും–0485 2999990

ലൈസൻസുകൾ

ഉദ്യം രജിസ്ട്രേഷൻ, കെ സ്വിഫ്റ്റ്, ജി എസ് ടി എന്നിവ നേടി വ്യവസായം ആരംഭിക്കാം.

എഴുമാവിൽ രവീന്ദ്രനാഥ്

ബ്രാന്റ് ഇമേജുകൾ തകരുമ്പോൾ

ഹോങ്കോങ്ങിനു പിന്നാലെ അമേരിക്കയിലെ ഭക്ഷ്യ സുരക്ഷാ വകുപ്പും ദക്ഷിണേന്ത്യയിലെ രണ്ട് പ്രമുഖ കമ്പനികളുടെ കറിപ്പൊടികൾ നിരോധിച്ചത് പോയ വാരത്തിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട വാർത്തകളിലൊന്നാണ്. അർബ്ബുദത്തിനു കാരണമായേക്കാവുന്ന രാസവസ്തു കറിപ്പൊടികളിൽ കണ്ടെത്തിയെന്ന ലാബ് റിപ്പോർട്ടാണത്രേ നിരോധനത്തിനു കാരണമായി പറയുന്നത്. ലോക കറിപ്പൊടി മാർക്കറ്റിൽ നിർണ്ണായക സ്വാധീനം ചെലുത്തുന്ന ഒരു രാജ്യമാണ് നമ്മുടേത്. ദക്ഷിണേന്ത്യയ്ക്ക്, പ്രത്യേകിച്ചും കേരളത്തിനും ഗുണമേന്മയിലൂടെ ആഗോള വിപണിയിൽ ചലനം സൃഷ്ടിയ്ക്കാൻ സാധിച്ചിട്ടുണ്ടെന്നുള്ളതും അത് നമ്മുടെ വ്യാവസായിക അന്തരീക്ഷത്തിന് സ്വാദും സുഗന്ധവും പകർന്നിട്ടുണ്ടെന്നുള്ളതും നിസ്സാരമായ കാര്യമല്ല. എന്നാൽ അന്യരാജ്യങ്ങളിൽ ഗുണമേന്മയിൽ കർക്കശമായ പരിശോധനകൾ നടക്കുമ്പോൾ നമ്മുടെ ചില ബ്രാൻഡഡ്

ഉൽപന്നങ്ങൾക്കെതിരെ ആരോപണങ്ങൾ ഉന്നയിയ്ക്കപ്പെടുമ്പോൾ അത് എല്ലാ ഉൽപാദകരെയും പരോക്ഷമായെങ്കിലും ബാധിയ്ക്കുന്നു. എല്ലാ സുരക്ഷാ മാനദണ്ഡങ്ങളും പാലിച്ചാണ് ഉൽപാദനം എന്ന് സ്‌പൈസസ് ബോർഡ് ഉറപ്പു വരുത്തിയശേഷം കയറ്റി അയയ്ക്കപ്പെടുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളിൽ കീടനാശിനികളുടെ അംശം കണ്ടെത്തിയതായി അത്യന്താധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യകളുപയോഗിച്ചുള്ള പരിശോധനകളിൽ കണ്ടെത്തുമ്പോൾ അത് ആ സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിശ്വാസ്യതയേയും ചോദ്യം ചെയ്യുന്നു.

കറിപൗഡർ/ മസാലക്കൂട്ട് വിപണിയ്ക്ക് ആഗോളതലത്തിൽ വ്യാപ്തി വർദ്ധിച്ചു വരികയാണ്. കോവിഡ് കാലത്ത് തകർന്നടിഞ്ഞ വ്യവസായം 21.69 ബില്യൺ യു. എസ് ഡോളറായി ഉയരുകയും 2031 ആകുമ്പോൾ അത് 35.35 ബില്യണിലേക്ക് ഉയരുകയും ചെയ്യുമെന്നാണ് ബിസിനസ് അനലിസ്റ്റുകൾ പ്രവചിച്ചിരിയ്ക്കുന്നത്. എസ് ആന്റ് ബി ഫുഡ്‌സ്, മക്കോർമിക്, അൻകീ, ഒടുസ്കാ, ഫ്രോണ്ടിയർ, പെൻസെയ്, റനി, സ്പൈസ് സുപ്രീം, മർഷൽസ്, ടെറാ, ബാബാസ്, കിസ്കോ, ഗ്രെഗ്‌സ്, ഷാൻഗോങ്ങ് ഹോങ്സിംഗ് യുവാൻ തുടങ്ങിയ വൻകിട ഉൽപാദകർക്കൊപ്പമാണ് ഇന്ത്യൻ ബ്രാന്റുകളും ആഗോള വിപണിയിൽ മാറ്റുരയ്ക്കുന്നത്. സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങളുടെ നാടെന്ന പേര് സഹസ്രാബ്ദങ്ങൾക്കു മുമ്പേ സ്വന്തമാക്കിയ കേരളവും ഈ വിപണിയിൽ ശക്തമായ സാന്നിധ്യമാണ്.

ഗുണമേന്മയിൽ വിട്ടുവീഴ്ചയില്ലായ്മയാണ് വിദേശ വിപണിയിൽ സ്വന്തം സ്ഥാനമുറപ്പിയ്ക്കാൻ വേണ്ടത്. എസ്. ഒ. പി (സ്റ്റാൻഡേർഡ് ഓപ്പറേഷൻ പ്രൊസീജ്യർ), ജി എം പി (ഗുഡ് മാനുഫാക്ചറിങ്ങ് പ്രാക്റ്റീസ്), അഗ്മാർക്ക്, എഫ്. എസ്. എസ്. എ. ഐ (ഫുഡ് സേഫ്റ്റി ആന്റ് സ്റ്റാൻഡേർഡ് അതോറിറ്റി ഓഫ് ഇന്ത്യ തുടങ്ങിയ കടമ്പകളൊക്കെ കടന്നു വേണം എക്സ്പോർട്ട് ലൈസൻസിലേക്കെത്താൻ. നാലു തരത്തിലുള്ള നിലവാര പരിശോധനകൾക്ക് ഉൽപാദകർ ഹൃദയം തുറന്നു സഹകരിച്ചാൽ മാത്രമേ വിദേശവിപണി കരഗതമാവൂ. ഉൽപാദന കേന്ദ്രത്തിന്റെ സ്ഥാപിച്ചെടുക്കലിൽ തുടങ്ങി വിപണനത്തിലെ ഔന്നത്യം വരെ നിരവധി കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിയ്ക്കേണ്ടതുണ്ട്. ശുദ്ധജലവും ശുദ്ധവായുവും ലഭിയ്ക്കുന്ന അന്തരീക്ഷം, വൃത്തിയും വെടിപ്പുമുള്ള നിർമ്മാണ കേന്ദ്രം, ആരോഗ്യപ്രശ്നങ്ങളില്ലാത്തതും വൃത്തിയുള്ള

തുമായ തൊഴിലാളികൾ, ഫലപ്രദമായ മാലിന്യ സംസ്കരണം എന്നിങ്ങനെയാണ് ഒന്നാം കടമ്പ.

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ശേഖരണം, അവയുടെ സുരക്ഷിതമായ സംഭരണവും സംസ്കരണവും തുടങ്ങിയവ രണ്ടാം കടമ്പയെന്നു പറയാം. മൂന്നാമത്തെതാണ് കൂടുതൽ ശ്രദ്ധക്കേണ്ടത്. പാചക വിദഗ്ദ്ധരുടെയും ഫുഡ് സയന്റിസ്റ്റുകളുടെയും മേൽനോട്ടത്തിൽ വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുന്ന കറിക്കൂട്ടുകളിലെ രുചി മാസ്മരികതയാണല്ലോ വിപണി കീഴടക്കാനുള്ള ആയുധം. പരമ്പരാഗത രുചികൾ മെച്ചപ്പെടുത്തിയും പുതു രുചികൾ വികസിപ്പിച്ചും മുന്നേറുമ്പോൾ കൃത്രിമ വർണമോ, സുഗന്ധമോ ആ പരിസരത്തു പോലും ഉണ്ടാവരുത്. എന്തെങ്കിലുമുണ്ടെങ്കിൽ ഡിജിറ്റൽ സാങ്കേതികവിദ്യ അതു പൊക്കിയിരിയ്ക്കും. ഹോങ്കോങ്ങിലെ ഫുഡ് ലാബ് ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസിന്റെ സഹായത്തോടെയാണ് രണ്ട് ഇന്ത്യൻ ബ്രാന്റുകളെ വാണത്തിൽ കയറ്റിയത്. കാർസിനോജനിക് (ക്യാൻസറിനു കാരണമായ) എന്നറിയപ്പെടുന്ന എത്തിലോൺ ഓക്സൈഡിന്റെ സാന്നിധ്യമാണ് ഈ ബ്രാന്റുകളിൽ അനലിസ്റ്റുകൾ കണ്ടെത്തിയത്. അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ സംഭരിയ്ക്കുമ്പോൾ രോഗകീടബാധകൾ തടയുന്നതിനായി ഫ്യൂമിഗന്റ് ആയി ഉപയോഗിയ്ക്കുന്നതാണത്രേ ഈ രാസവസ്തു. നിർദ്ദിഷ്ട അളവിൽ സംഭരണ കേന്ദ്രങ്ങളിൽ ഫ്യൂമിഗേഷൻ (പുകയ്ക്കൽ) നടത്തുന്ന ഈ രാസവസ്തു ആശുപത്രികളിലും ലാബുകളിലും, ഗവേഷണ കേന്ദ്രങ്ങളിലും

അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ ശേഖരണം, അവയുടെ സുരക്ഷിതമായ സംഭരണവും സംസ്കരണവും തുടങ്ങിയവ രണ്ടാം കടമ്പയെന്നു പറയാം. മൂന്നാമത്തെതാണ് കൂടുതൽ ശ്രദ്ധക്കേണ്ടത്.

അണുവിമുക്തിയ്ക്കായി ഉപയോഗിയ്ക്കുന്ന ഈ രാസവസ്തു അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളിൽ നിന്നും നീക്കം ചെയ്ത് മാത്രമേ ഉൽപാദന പ്രക്രിയ ആരംഭിയ്ക്കാവൂ.

സ്റ്റെറിലൈസേഷന് ഉപയോഗിച്ചു വരുന്നു. സുഗന്ധ ദ്രവ്യങ്ങൾ, ഷാമ്പൂ എന്നിവയിലും ഇവയുടെ സാമീപ്യമുണ്ട്. പക്ഷേ ആഹാരപദാർത്ഥങ്ങളിൽ ഇവയ്ക്കു പ്രവേശനമില്ല.

അണുവിമുക്തിയ്ക്കായി ഉപയോഗിയ്ക്കുന്ന ഈ രാസവസ്തു അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളിൽ നിന്നും നീക്കം ചെയ്ത് മാത്രമേ ഉൽപാദന പ്രക്രിയ ആരംഭിയ്ക്കാവൂ. നിർമാണ കേന്ദ്രത്തിലെ ഫുഡ് ലാബിലും ആർ ആന്റ് ഡി വിഭാഗത്തിലും ഓരോ ബാച്ചും ചെക്ക് ചെയ്ത് ഇവയുടെ അസാന്നിധ്യം ഉറപ്പാക്കണം.

നാലാം കടമ്പയാണ് ആകർഷണീയവും, സുരക്ഷിതവുമായ പാക്കിങ്ങ്. ഓരോ ബാച്ചിന്റെയും പ്രൊഡക്ഷൻ, എക്സ്പയറി, ഇൻഗ്രീഡിയന്റ്സ്, നിർമാതാക്കളുടെയും വിപണന കമ്പനിയുടെയും വിശദാംശങ്ങൾ എന്നിവ പായ്ക്കറ്റുകളിൽ നിർബന്ധമാണ്. വിലയിൽ മാത്രം മാറ്റങ്ങൾ വരാം. ഏതു ബാച്ചിലെ ഏതു പായ്ക്കറ്റും പരിശോധനയ്ക്കായി ലാബുകൾക്ക് സാമ്പിളാക്കാം. ആയതിനാൽ ഗുണമേന്മയിലെ ഏകതാനത ഉറപ്പാക്കുക.

ഇവിടെ എല്ലാ ഇന്ത്യൻ കമ്പനികളുടെ ഉൽപന്നങ്ങളുമാണ് അമേരിയ്ക്ക സാമ്പിൾ ടെസ്റ്റിന യച്ചിരിയ്ക്കുന്നത്. ഉൽപാദകർക്ക് കൂടുതൽ ജാഗ്രതയോടെ പ്രവർത്തിയ്ക്കാൻ ഇതു സഹായകമാവും. നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് ഭക്ഷ്യസുരക്ഷാ വിഭാഗം പല ഉൽപാദകരുടെയും സാമ്പികളുകളിൽ ന്യൂനത കണ്ടെത്തുകയും അവർക്കെതിരെ നടപടികളെടുക്കുകയും ചെയ്തത് ഇത്തരുണത്തിൽ ഓർക്കുന്നു. ഗുണമേന്മയുടെ കാലമാണിത്. ജനങ്ങൾ കൂടുതൽ വില കൊടുത്തും നല്ല ഉൽപന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ ആഗ്രഹിയ്ക്കുന്നു. ആഹാരം കഴിച്ച് രോഗികളാവാൻ അവർ താൽപര്യം കാട്ടുന്നില്ല. ബ്രാൻഡ് ഇമേജ് ലഭിച്ചാൽ സർവ്വജ്ഞപീഠത്തിലെത്തിയെന്ന് ഒരു ഉൽപാദകനും കരുതരുത്. അത് നിലനിർത്താനായി കഠിനാധ്വാനവും ചെയ്യണം. രണ്ടു ബ്രാൻഡുകൾ ആഗോളതലത്തിൽ വിവാദച്ചുഴിയിലായത് മാധ്യമങ്ങളിലൂടെ കാട്ടുതീ പോലെയാണ് പരന്നത്. വിപണന വിതരണ ഏജൻസികൾ സംശയദൃഷ്ടിയോടെയാവും ഇനി അവരെ വീക്ഷിയ്ക്കുക. അഗ്നിശുദ്ധി വരുത്തി അവർ വീണ്ടും പരസ്യപ്രചരണ തന്ത്രങ്ങളിലൂടെ തൽസ്ഥാനം പിടിച്ചെടുക്കുമെന്നും നമുക്ക് പ്രത്യാശിയ്ക്കാം.

ലോറൻസ് മാത്യു

ചില്ലറ വ്യാപാര മേഖലയിൽ ചില്ലറയല്ല മാറ്റങ്ങൾ

കേരളത്തിന്റെ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയുടെ നട്ടെല്ലാണ് ചില്ലറ വിൽപ്പന മേഖല. മറ്റെല്ലാ രംഗത്തെന്ന പോലെ സംസ്ഥാനത്തെ റീടെയിൽ മേഖലയിലും മാറ്റങ്ങളുടെ കുത്തൊഴുക്കാണ്. ലക്ഷക്കണക്കിന് ആളുകളുടെ ഉപജീവന മാർഗമാണ് വ്യാപാര രംഗം. പ്രത്യക്ഷമായും പരോക്ഷമായും 75 ലക്ഷത്തിലേറെ പേർക്ക് തൊഴിൽ നൽകുന്ന മേഖല കൂടിയാണ് ഇത്. പരമ്പരാഗത ചില്ലറ വ്യാപാരികളും ഉടമസ്ഥർ തന്നെ നേരിട്ടു നടത്തുന്ന പ്രാദേശിക ചില്ലറ വിൽപ്പന ശാലകളും ഉന്തുവണ്ടികളിൽ വിൽപ്പന നടത്തി ഉപജീവനം കഴിക്കുന്നവരും തെരുവോര കച്ചവടക്കാരും ഉൾപ്പെടുന്ന അസംഘടിത മേഖലയാണ് രാജ്യത്തെ ചില്ലറ വിൽപ്പന മേഖലയിൽ ഏറിയ പങ്കും. ഇത് ആകെയുള്ളതിന്റെ 90 ശതമാനം വരും. ചില്ലറ, മൊത്തക്കച്ചവടക്കാർ ആകെ ദേശീയ വരുമാനത്തിന്റെ 14 ശതമാനവും ആകെ തൊഴിൽ ശക്തിയുടെ 7 ശതമാനവും കൈയ്യാളുന്നു.

ഇന്ത്യയുടെ ചില്ലറ വ്യാപാര മേഖലയിൽ 100 ശതമാനം വിദേശ നിക്ഷേപം അനുവദിച്ചതോടു കൂടി ആഗോള ബ്രാൻഡുകൾ പലതും ചെറു പട്ടണങ്ങളിൽ വരെ സാന്നിധ്യമറിയിക്കുന്നുണ്ട്. ഇത് ചെറുകിട കച്ചവടക്കാരെ സാരമായി ബാധിക്കുമെന്ന് പരക്കെ വിമർശനം ഉയരുന്നുമുണ്ട്. എന്നാൽ ആഗോളവൽക്കരണത്തിന്റെ ഇക്കാലഘട്ടത്തിൽ ഇന്ത്യക്ക് മാത്രമായി മാറി നിൽക്കുവാൻ കഴിയില്ല എന്നതാണ് യാഥാർത്ഥ്യം. ഏതൊരു മാറ്റങ്ങളോടും ക്രിയാത്മകമായി പ്രതികരിക്കുവാനും അതനുസരിച്ച് സ്വയം മാറ്റങ്ങൾ വരുത്താത്ത എന്തും തകർന്ന്

പോകുമെന്നതാണ് യാഥാർത്ഥ്യം. മറ്റെല്ലാ രംഗത്തുമെന്നത് പോലെ തന്നെ സാങ്കേതിക വിദ്യയിലെ മാറ്റങ്ങൾ റീടെയിൽ രംഗത്തും പ്രതിഫലിക്കുന്നുണ്ട്. ഈ മാറ്റങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്നതിൽ വമ്പൻ കമ്പനികൾ എന്നും മുന്നിലെത്തുമെന്നതാണ് സത്യം. എന്നാൽ സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ മാറ്റങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് ചലിക്കുന്ന ജനങ്ങൾക്ക് മുന്നിൽ പ്രത്യേകിച്ചും യുവജനങ്ങൾക്ക് മുന്നിൽ ആ മാറ്റങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളാതെ ചെറുകിട വ്യാപാരികൾക്ക് എത്ര കാലം പിടിച്ചു നിൽക്കുവാൻ കഴിയുമെന്നത് ചിന്തിക്കേണ്ടതാണ്. ചെറുകിട വ്യാപാര രംഗത്തേക്ക് ഓൺലൈൻ കമ്പനികളുടെ കടന്ന് കയറ്റം വന്നപ്പോൾ അതിനിത്ര സ്വീകാര്യത വന്നതും ജനങ്ങളുടെ ഈ മനോഭാവം കൊണ്ട് തന്നെയാണ്. എന്നാൽ ഇപ്പോൾ പോലും ഓൺലൈൻ വ്യാപാരത്തെ പഴി പറയുന്ന ബദൽ മാർഗ്ഗങ്ങൾ ആലോചിക്കാത്ത ധാരാളം ചെറുകിട വ്യാപാരികളുണ്ട്.

ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെന്റ്സും ചെറുകിട വ്യാപാര മേഖലയും

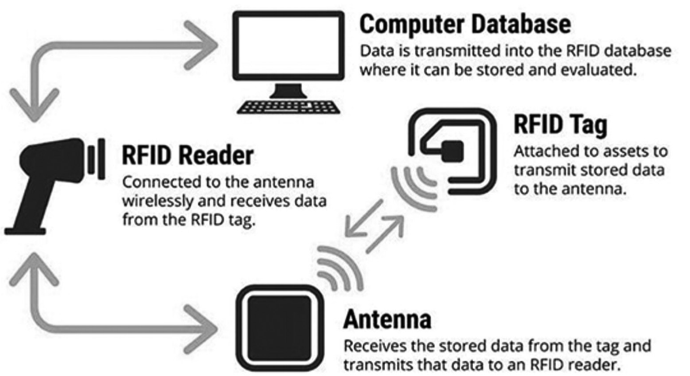
നാമറിയാതെ, എന്നാൽ നമ്മൾ ഇടപെടുന്ന മിക്കവാറും മേഖലകളിലും ഏറെ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യയാണ് ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജെൻസ് എന്നത്. ഇന്റർനെറ്റും കമ്പ്യൂട്ടറും വ്യാപകമായതോട് കൂടി ഓരോ കസ്റ്റമറുടേയും വാങ്ങൽ ഹിസ്റ്ററി വിശകലനത്തിന് വിധേയമാക്കുവാൻ കഴിയുന്നുണ്ട്. ഇവിടെ കൃത്രിമ ബുദ്ധി കൂടി സമ്മേളിക്കുമ്പോൾ കാര്യങ്ങൾ മറ്റൊരു തലത്തിലേക്കെത്തുന്നു. ഓരോ കസ്റ്റമറും എന്തൊക്കെയാണ് വാങ്ങുന്നത്, കൃത്യമായ ഇടവേളകളിൽ വാങ്ങുന്ന ഉൽപ്പന്നമേത്, അവരുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ജന്മദിനം പോലുള്ള വിശേഷ ദിവസങ്ങളേവ, അവരുടെ വീട്ടിൽ ആരൊക്കെയുണ്ട് തുടങ്ങിയ എല്ലാ വിവരങ്ങളും കൃത്യമായി മനസ്സിലാക്കി അവർക്ക് ആവശ്യമുള്ളത് എന്തൊക്കെയാണെന്ന് പ്രവചിക്കുവാൻ ഇതിന് കഴിയും.

മുൻകാലങ്ങളിലുള്ള വിൽപ്പന ചരിത്രം, വിപണിയിലെ ട്രെൻഡ് തുടങ്ങിയവയൊക്കെ മനസ്സിലാക്കി നാളേക്ക് ആവശ്യമുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങളേതൊക്കെയാണെന്ന് ഒരു പ്രെഡിക്റ്റീവ് അനാലിസിസ് നടത്തുവാൻ എ. ഐ. ക്കാകും. ഇത് സ്റ്റോക്ക് കെട്ടിക്കിടക്കുന്നത് ഒഴിവാക്കുവാനും തദ്വാരാ ഉൽപ്പാദനക്ഷമത കൂട്ടുവാനും കാരണമാകുന്നു.

എ. ഐ. അധിഷ്ഠിത ചാറ്റ്ബോട്ടുകൾ സാധാരണമായതോട് കൂടി മെസ്സേജ് വഴിയും മൊബൈൽ ആപ്ലിക്കേഷനുകൾ വഴിയും കസ്റ്റമറോട് തത്സമയം സംവദിക്കുവാൻ കഴിയും. അത് വഴി കസ്റ്റമർ

ഫീഡ്ബാക്കും പ്രോഡക്ട് റെക്കമെൻഡേഷനും സാധ്യമാകുന്നു. അതായത് കസ്റ്റമറോട് റീടെയിൽ വ്യാപാരിക്ക് എപ്പോഴും ബന്ധം പുലർത്തുവാൻ കഴിയുന്നുവെന്നർത്ഥം.

ഇപ്പോൾ സെർച്ച് എഞ്ചിനുകളിൽ വിഷ്വൽ സെർച്ചും സാധ്യമാണ്. അത് കൊണ്ട് തന്നെ റീടെയിൽ വ്യാപാരിയുടെ മൊബൈൽ ആപ്പിൽ തങ്ങൾ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സെർച്ച് ചെയ്ത് അത് കടയിൽ ലഭ്യമാണോ എന്ന് വിദൂരങ്ങളിലിരുന്ന് ഒരു കസ്റ്റമർക്ക് അറിയുവാൻ എ. ഐ. അധിഷ്ഠിത സാങ്കേതിക വിദ്യക്കാകും.



മറ്റ് വ്യാപാരികളുടെ വിലകളുമായി താരതമ്യം ചെയ്ത് ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി വില നിശ്ചയിക്കുവാൻ ഇനി എ. ഐ. ക്കാകും. പേയ്മെന്റിലെ തട്ടിപ്പുകൾ തടയുവാനും എ ഐ ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും.

RFID (Radio Frequency Identification)

RFID എന്ന നൂതന സാങ്കേതിക വിദ്യ സപ്ലേ ചെയിനിൽ ഏറെ മാറ്റങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നുണ്ട്. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പാക്ക് ചെയ്യുമ്പോൾ തന്നെ RFID Tag അതിൽ ഉൾപ്പെടുത്തുന്നു. ഇത് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ട്രാക്ക് ചെയ്യുന്നതിന് ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയും. ഒരു സ്റ്റോറിൽ തന്നെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പെട്ടെന്ന് കണ്ടെത്തുന്നതിന് ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. ചില പ്രത്യേക താപനിലയിൽ സൂക്ഷിക്കേണ്ടുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ ഏറെ സഹായകരമാണ്. മാറുന്ന താപനില അപ്പപ്പോൾത്തന്നെ മനസ്സിലാക്കുവാൻ ഇത് വഴി

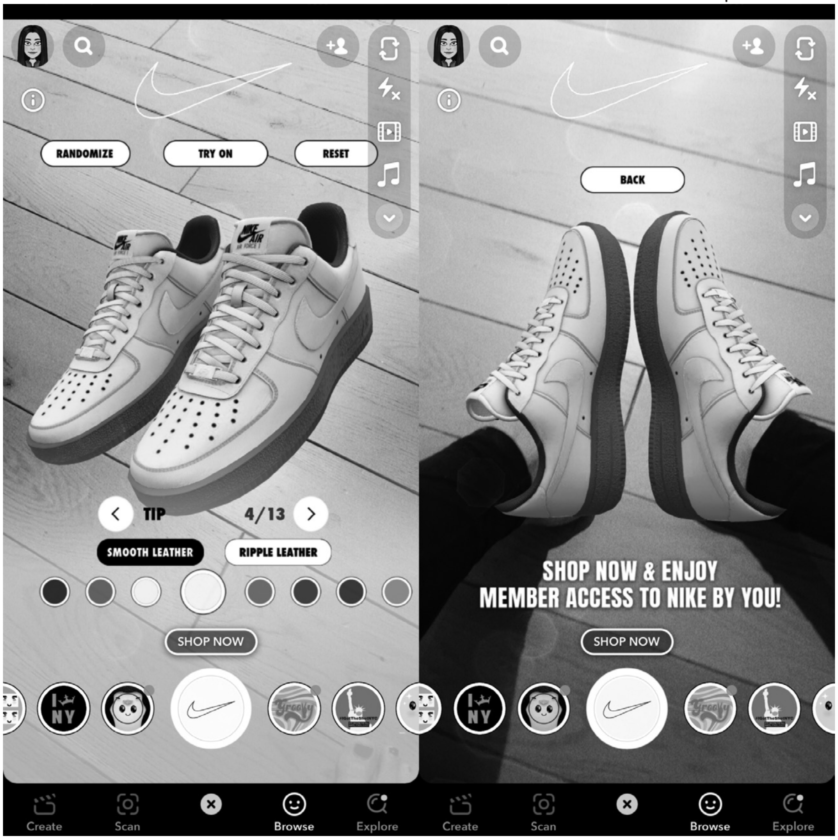
സാധ്യമാണ്. ആയതിനാൽ കൃത്യമായ താപ നിലയിൽ സൂക്ഷിക്കേണ്ടുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ താപനില ഓരോ സെക്കന്റിലും മനസ്സിലാക്കുവാൻ സാധ്യമാണ്.

ഡെലിവറിക്ക് ഡ്രോണുകൾ

ഇപ്പോൾത്തന്നെ പല സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകളിലും ഹോം ഡെലിവറിയുണ്ട്. കോവിഡിന്റെ കാലഘട്ടത്തിൽ ആരംഭിച്ചതാണിത്. ഇനിയുള്ള കാലത്ത് ഡ്രോണുകളായിരിക്കും ഇങ്ങനെ ഡെലിവറി ചെയ്യുന്നത്. ഓർഡർ ചെയ്ത ബിരിയാണിയുമായി ഡ്രോൺ വീടിന്റെ മുറ്റത്തെത്തുന്നത് ആലോചിച്ച് നോക്കൂ. വളരെ വേഗത്തിൽ ജി പി എസും സെൻസറുകളും ക്യാമറയുമൊക്കെ ഉപയോഗിച്ച് ഇത് ചെയ്യാവുന്നതേയുള്ളൂ. അതായത് ഇനി ഡെലിവറി ബോയിയുടെയൊക്കെ ജോലി ഭീഷണിയിലാണെന്ന് സാരം.

ഓഗ്മെന്റഡ് റിയാലിറ്റി

ആധുനിക കാലഘട്ടത്തിന്റെ സാങ്കേതിക വിദ്യയായ ഓഗ്മെന്റഡ് റിയാലിറ്റി ചില്ലറ വ്യാപാര മേഖലയിൽ മാറ്റങ്ങൾ കൊണ്ട് വരുന്ന കാലമാണ് വരുവാൻ പോകുന്നത്. വസ്ത്രങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അവ വാങ്ങുന്നതിന് മുന്നമേ തന്നെ അത് വിർചൽ ആയിട്ട് ഉപയോഗിക്കുവാനുള്ള അവസരം നൽകുന്നു. ടെക്സ്റ്റൈലുകളിൽ ഇനി ഫിറ്റിങ്ങ് റൂമുകൾ വേണ്ടി വരികയില്ല എന്നർത്ഥം. ഡ്രസ്സ് മാത്രമല്ല മറ്റു വിവിധങ്ങളായ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ അവ ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ എങ്ങനെയുണ്ടാകുമെന്ന് വിർച്വലായിട്ട് അറിയുവാൻ കഴിയുന്നത് കൊണ്ട് റിട്ടേൺ വരുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ അളവ് കുറക്കുവാൻ സാധിക്കും. മാത്രവുമല്ല പഠനങ്ങൾ കാണിക്കുന്നത് വിർച്വലായിട്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരീക്ഷിച്ച് നോക്കുന്നതിൽ 63 ശതമാനത്തോളം ഉപഭോക്താക്കളും അവ വാങ്ങുവാനായി താൽപ്പര്യം കാണിക്കുന്നുണ്ടെന്നാണ്.



പഠനങ്ങൾ കാണിക്കുന്നത് വിർച്വലായിട്ട് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ പരീക്ഷിച്ച് നോക്കുന്നതിൽ 63 ശതമാനത്തോളം ഉപഭോക്താക്കളും അവ വാങ്ങുവാനായി താൽപ്പര്യം കാണിക്കുന്നുണ്ടെന്നാണ്.

സ്വയം അറിയുന്ന റാക്കുകൾ

ഇന്റർനെറ്റ് ഓഫ് തിങ്ങ്സ് എന്നത് ഒരു യാഥാർത്ഥ്യമാണിന്ന്. അതായത് ഇന്റർനെറ്റിലധിഷ്ഠിതമായ ഉപകരണങ്ങൾ പരസ്പരം സംവദിക്കുന്ന കാലം. ഇത് റീടെയിൽ മേഖലയിൽ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുവാൻ കഴിയും. ഒരു സൂപ്പർമാർക്കറ്റിലെ റാക്കുകൾ എപ്പോഴും നിറഞ്ഞിരുന്നാൽ മാത്രമേ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഒരു താൽപ്പര്യമുണ്ടാവുകയുള്ളു. ഇത് സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകൾ നടത്തുന്നവർ നേരിടുന്ന ഒരു വെല്ലുവിളിയാണിന്ന്. ഇനിയുള്ള കാലം സൂപ്പർമാർക്കറ്റിലെ റാക്കുകൾക്ക് അവയിലുള്ള ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കുറവായി വരുന്നതോ അല്ലായെങ്കിൽ അതിന്റെ കാലാവധി കഴിയുന്ന കാര്യമോ ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി അറിയുവാൻ കഴിയുകയും ആ വിവരം മാനേജ്മെന്റിനെ അറിയിക്കുവാനോ കഴിയും. അതായത് ഷെൽഫുകളും സ്മാർട്ടാകുന്നുവെന്നർത്ഥം. ഒരു ഉൽപ്പന്നം അതിന്റെ സ്ഥാനം മാറിയിരുന്നാൽ പോലും ഇത്തരം ഷെൽഫുകൾക്ക് അത് തിരിച്ചറിയുവാൻ കഴിയും. ഒപ്പം സൂപ്പർമാർക്കറ്റിലേക്ക് സ്ഥിരമായി ഉൽപ്പന്നങ്ങളെത്തിക്കുന്ന ഉൽപ്പാദകരേയും ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി വിവരം അറിയിക്കുവാനും കഴിയും. സ്മാർട്ട് ഷെൽഫുകൾ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്ക് സാധ്യതയുള്ള മേഖലയാണ്. WISESHELF, TECH SHELF തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ഈ രംഗത്തെ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകളാണ്.

ആളില്ലാത്ത ഷോറൂമുകൾ

നാട്ടിൻ പുറത്തെ പലചരക്ക് കടയിൽ നിന്ന് സൈക്കിൾ ടയറും ഉരുട്ടിക്കൊണ്ട് പത്രപേപ്പറിൽ പരിപ്പും മറ്റും വാങ്ങി കൊണ്ടിരുന്ന കാലഘട്ടം പലർക്കും ഓർമ്മയുണ്ടാകും. അവിടെ നിന്ന് സൂപ്പർമാർക്കറ്റിലേക്കും പിന്നീട് മാളുകളിലേക്കും നമ്മുടെ ഷോപ്പിങ്ങ് മാറ്റപ്പെട്ടിട്ട് അധികം നാളുകളൊന്നുമായിട്ടില്ല. ഇനിയിപ്പോൾ പണം വാങ്ങുവാൻ ആരും തന്നെയില്ലാത്ത, സാധനങ്ങൾ എടുത്ത് തരുവാൻ പോലും ആരുമില്ലാത്ത കടകളാകും നാം കാണുവാൻ പോകുന്നത്. അമേരിക്കയിൽ ഇപ്പോൾത്തന്നെ

ആഗോള റീടെയിൽ രംഗത്തെ ഭീമനായ ആമസോൺ Amazon Go എന്ന പേരിൽ അമേരിക്കയിൽ ഇത്തരം ഷോപ്പുകൾ ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ന്യൂയോർക്കിൽത്തന്നെ 5 എണ്ണത്തിന് മുകളിലുണ്ട് ഇത്തരം ഷോറൂമുകൾ. ആമസോൺ ഗോ യുടെ ആപ്ലിക്കേഷൻ മൊബൈലിൽ ഇൻസ്റ്റാൾ ചെയ്യുകയാണ് ആദ്യ പടി. അതിലുള്ള ക്യൂ ആർ കോഡ് സ്കാൻ ചെയ്ത് ഉള്ളിൽ കയറാം. ആവശ്യമുള്ള സാധനങ്ങൾ റാക്കിൽ നിന്നും എടുക്കുമ്പോൾത്തന്നെ കാർട്ടിൽ ചേർക്കപ്പെടുകയും തിരിച്ച് വെക്കുകയാണെങ്കിൽ കാർട്ടിൽ നിന്നും ഒഴിവാക്കപ്പെടുകയും ചെയ്യും. പിന്നീട് ഷോപ്പിൽ നിന്ന് ഇറങ്ങുമ്പോൾ നമ്മുടെ അക്കൗണ്ടിൽ നിന്നും സാധനങ്ങളുടെ വില ഡെബിറ്റ് ആവുകയും ചെയ്യും. എറണാകുളത്ത് വൈറ്റിലയിൽ ഇത്തരമൊരു ഷോറൂം ഈയിടെ പ്രവർത്തന മാരംഭിക്കുകയുണ്ടായി. ഷോപ്പുകളിൽ ജീവനക്കാ രില്ലായെന്നോർക്കുക. സാങ്കേതിക വിദ്യ പുരോഗമി ക്കുമ്പോൾ ചില ജോലികൾ നഷ്ടപ്പെടുകയും പക്ഷേ ചില പുതിയ ജോലികൾ ഉദയം ചെയ്യുകയും ചെയ്യുമെന്നത് ഒരു യാഥാർത്ഥ്യമാണ്. ഇങ്ങനെ ഒരു പ്രാവശ്യം ഇത്തരം ഷോറൂമുകളിൽ നിന്ന് സാധനങ്ങൾ വാങ്ങിച്ചാൽ നമ്മുടെ വിവരങ്ങൾ അവരുടെ കമ്പ്യൂട്ടറിൽ രേഖപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ടാകും. ഉപഭോക്താക്കളുടെ വാങ്ങൽ ഹിസ്റ്ററി ഇങ്ങനെ സ്റ്റോർ ചെയ്യുന്നതിലൂടെ അവരുടെ താൽപ്പര്യത്തി നനുസരിച്ച് ഉല്പ്പന്നങ്ങൾ എത്തിക്കുവാൻ കഴിയും.

മാറ്റങ്ങളുടെ കാറ്റ് റീടെയിൽ രംഗത്ത് ആഞ്ഞടിക്കുമ്പോൾ ക്ഷീണം സംഭവിക്കുന്നത് മാറ്റങ്ങളോട് ക്രിയാത്മകമായി പ്രതികരിക്കുവാൻ കഴിയാത്തവർക്കാണ്, മാറ്റങ്ങളോട് മുഖം തിരിച്ച് നിൽക്കുന്നവർക്കാണ്.

എന്നാൽ ഇവിടെ ചോദ്യ ചിഹ്നമാകുന്നത് നമ്മുടെ ഡേറ്റയാണ്. അതായത് സ്വകാര്യത എത്ര മാത്രം സംരക്ഷിക്കപ്പെടുമെന്നുള്ളത് ആശങ്കയുണർത്തുന്ന വസ്തുതയാണ്.

മാറ്റങ്ങളുടെ കാറ്റ് റീടെയിൽ രംഗത്ത് ആഞ്ഞടിക്കുമ്പോൾ ക്ഷീണം സംഭവിക്കുന്നത് മാറ്റങ്ങളോട് ക്രിയാത്മകമായി പ്രതികരിക്കുവാൻ കഴിയാത്തവർക്കാണ്, മാറ്റങ്ങളോട് മുഖം തിരിച്ച് നിൽക്കുന്നവർക്കാണ്. ഗൂഗിൾ പേ പോലുള്ള ഡിജിറ്റൽ പേയ്മെന്റ് സംവിധാ നങ്ങളും ക്രെഡിറ്റ്, ഡെബിറ്റ് കാർഡുകളും വന്ന കാലഘട്ടത്തിൽ ഇതൊന്നും എന്നെ ബാധിക്കില്ല, എനിക്ക് പൈസ നോട്ടായിത്തന്നെ വേണമെന്ന് വാശി പിടിച്ച കച്ചവടക്കാർ നമ്മുടെ മുന്നിലുണ്ടാ യിരുന്നു. കാലക്രമത്തിൽ അവർക്കും ഡിജിറ്റൽ സംവിധാന ത്തിലേക്ക് മാറേണ്ടി വന്നുവെന്നത് വർത്തമാന കാല ചരിത്രം. ഡിജിറ്റൽ ക്യാമറ വന്നപ്പോൾ മാറുവാൻ തയ്യാറാകാത്ത സ്റ്റുഡിയോക്കാർക്ക് നഷ്ടപ്പെട്ടത് തങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സ് ആണെന്നത് തിരിച്ചറിഞ്ഞത് വൈകി മാത്രം ആയിരുന്നു. മാറ്റങ്ങളെ പഴി പറഞ്ഞിരുന്നാൽ ഈ അതിവേഗ കാലഘട്ടത്തിൽ നാം പിന്നോട്ട് പോകുമെന്നത് മുൻകാല ചരിത്രങ്ങൾ നമ്മളെ ഓർമ്മിപ്പിക്കുന്നു

മനോജ് മാതിരപ്പള്ളി

കിൻഫ്ര പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്ക് ഡിസംബറിൽ

കൊച്ചി നഗരത്തോട് ചേർന്നുകിടക്കുന്ന അമ്പലമുകളിൽ കിൻഫ്ര നടപ്പാക്കുന്ന പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്ക് യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നു. ഇപ്പോഴത്തെ രീതിയിൽ നിർമ്മാണപ്രവർത്തനങ്ങളും മറ്റും പുരോഗമിച്ചാൽ അടുത്ത ഡിസംബർ ആകുമ്പോഴേയ്ക്കും പാർക്ക് തുറക്കാൻ കഴിയുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ. പദ്ധതി യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നതോടെ പതിനായിരം കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപം വരുമെന്ന് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. നിർമ്മാണം പൂർത്തിയാകും മുൻപുതന്നെ 300 കോടിയിലധികം രൂപയുടെ നിക്ഷേപം വന്നുകഴിഞ്ഞു. പദ്ധതി പൂർണ്ണതോതിൽ ആകുമ്പോഴേയ്ക്കും ഇരുപതിനായിരം തൊഴിലവസരങ്ങളും ഉണ്ടാകും. പാർക്കിലെ അടിസ്ഥാനസൗകര്യ വികസനപ്രവർത്തനങ്ങൾ ദ്രുതഗതിയിലാണ് പുരോഗമിക്കുന്നത്. കേരളത്തെ പെട്രോകെമിക്കൽ വ്യവസായങ്ങളുടെ ഹബ്ബാക്കി മാറ്റുക എന്നതാണ് പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം.

കേരളം വ്യവസായസൗഹൃദം അല്ലെന്ന തരത്തിലുള്ള ആരോപണങ്ങൾ കുപ്രചാരണമാണെന്ന് ഒരിക്കൽ കൂടി അടിവരയിട്ട് ഉറപ്പി

ക്കുന്ന വമ്പൻപദ്ധതിയാണ് കിൻഫ്ര പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്ക്. കേന്ദ്ര പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനമായ എഫ്എസിടിയിൽ (ഫാക്ട്) നിന്നും സംസ്ഥാന സർക്കാർ വിലയ്ക്കുവാങ്ങിയ 481.79 ഏക്കർ ഭൂമിയിലാണ് പദ്ധതി യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നത്. കേന്ദ്ര സർക്കാരിന്റെ അനുമതിയോടെ ആയിരുന്നു ഭൂമി വാങ്ങൽ. കേന്ദ്ര പരിസ്ഥിതി മന്ത്രാലയത്തിന്റെ അനുമതിയും പദ്ധതിക്ക് നേരത്തെ തന്നെ ലഭിച്ചിരുന്നു. ഏറ്റെടുത്ത ഭൂമിയിൽനിന്നും 199.8 ഏക്കർ സ്ഥലം ഇരുപത് കമ്പനികൾക്കായി അലോട്ട് ചെയ്തുകഴിഞ്ഞു. ഇതിൽനിന്നും ആദ്യഘട്ടത്തിൽ 227.77 കോടിരൂപയുടെ നിക്ഷേപവും രണ്ടാംഘട്ടത്തിൽ 76 കോടിരൂപയുടെ നിക്ഷേപവുമാണ് നടന്നത്. വരുംദിവസങ്ങളിൽ കൂടുതൽ കമ്പനികളുടെ നിക്ഷേപവും വരും.

പദ്ധതിയുടെ തുടക്കം

2017-ലാണ് കൊച്ചിയിൽ പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്ക് ആരംഭിക്കാൻ സംസ്ഥാന സർക്കാർ പദ്ധതിയിടുന്നത്. ഭാരത് പെട്രോളിയം കോർപറേഷൻ ലിമിറ്റഡിന്റെ (ബിപിസിഎൽ) ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള കൊച്ചിൻ റിഫൈനറിയുടെ വിപുലീകരണവും അതുവഴി ലഭിക്കുന്ന അസംസ്കൃത പദാർത്ഥങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് പെട്രോകെമിക്കൽ വ്യവസായങ്ങളുടെ ക്ലസ്റ്റർ സ്ഥാപിക്കുക എന്നതായിരുന്നു ലക്ഷ്യം. ചെറുകിട-ഇടത്തരം പ്ലാസ്റ്റിക്ക് വ്യവസായ യൂണിറ്റുകൾ, പെയിന്റ് നിർമ്മാതാക്കൾ, പിവിസി പൈപ്പ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾ തുടങ്ങി പെട്രോകെമിക്കൽ മേഖലയിലെ ഉത്പന്ന നിർമ്മാതാക്കളായ വിവിധ കമ്പനികളാവും ഇവിടെ പ്രവർത്തിക്കുക. സ്ഥലം ഏറ്റെടുപ്പും വികസനപ്രവർത്തനങ്ങളുമെല്ലാം കിൻഫ്ര തന്നെയാണ് നടത്തുന്നത്. പാർക്കിന്റെ വിശദമായ പ്രൊജക്ട് റിപ്പോർട്ട് തയ്യാറാക്കി നൽകിയത് ഹൈദരാബാദ് ആസ്ഥാനമായ വോയന്റ്സ് കൺസൾട്ടന്റായിരുന്നു.

ഫാക്ടിന്റെ സ്ഥലം ഏറ്റെടുത്തപ്പോൾ അതിന്റെ വിലയായി 977 കോടി രൂപയാണ് കിൻഫ്ര നൽകിയത്. ഈ പണം ലഭ്യമാക്കിയത് കിഫ്ബി ഫണ്ടിൽ നിന്നായിരുന്നു. ഇതിനുപുറമെ, അടിസ്ഥാനസൗകര്യങ്ങൾ വികസിപ്പിക്കാൻ ആവശ്യമായ പണവും കിഫ്ബിയാണ് ലഭ്യമാക്കുന്നത്. 2021 ഫെബ്രുവരിയിൽ മുഖ്യമന്ത്രി പിണറായി വിജയൻ പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്കിന്റെ ശിലാസ്ഥാപനം നിർവ്വഹിച്ച ശേഷം ദ്രുതഗതിയിൽ നിർമ്മാണപ്രവർത്തനങ്ങൾ പുരോഗമിച്ചു. റോഡുകൾ, ജലവിതരണ സംവിധാനം, ഭൂഗർഭ കേബിളുകളിലൂടെയുള്ള വൈദ്യുതി വിതരണം, ഗെയിൽ വാതക പൈപ്പ് ലൈൻ, മലിനജല സംസ്കരണ പ്ലാന്റ് തുടങ്ങിയവയെല്ലാം അടിസ്ഥാനസൗകര്യ വികസനപ്രവർത്തനങ്ങളുടെ ഭാഗമായി പൂർത്തിയാക്കും. ലഭ്യമായ 481.79 ഏക്കർ സ്ഥലത്തിൽനിന്നും 171 ഏക്കർ കൊച്ചിൻ റിഫൈനറിയുടെ വികസനത്തിനായി ബിപിസിഎല്ലിന് തന്നെ പാട്ടത്തിന് നൽകിയിരിക്കുകയാണ്. കേന്ദ്ര പരിസ്ഥിതി മന്ത്രാലയത്തിന്റെ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശം അനുസരിച്ച് നിശ്ചിത ശതമാനം ഭൂമി ഹരിതകവചം സൃഷ്ടിക്കും. പാർക്കിൽ നിന്നുണ്ടാകുന്ന അന്തരീക്ഷ മലിനീകരണം ശുദ്ധീകരിച്ചെടുക്കാൻ ഇത് സഹായകമാകും.

റിഫൈനറിയുടെ വികസനത്തിനും ഹരിതക വചം സൃഷ്ടിക്കാനും നൽകിയിട്ടുള്ള ഭൂമിയുടെ ബാക്കിയായി വരുന്ന 229 ഏക്കർ സ്ഥലത്താണ് വ്യവസായസംരംഭങ്ങൾ വരുന്നത്. ഇതുവരെ സ്ഥലം വിട്ടുനൽകിയ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ മൂന്നെണ്ണം ഇതിനകം തന്നെ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു. മെറ്റാ ഫോർ ഹൈഡ്രോകാർബൺസ്, ഏഷ്യാറ്റിക് പോളിമർ ഇൻഡസ്ട്രീസ്, ടാർടെക് ബിറ്റുമിൻ മിക്സിംഗ് പ്ലാന്റ് എന്നിവയാണ് പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചത്. ഒന്നാംഘട്ടത്തിൽ പ്രത്യേക സ്കീംവഴി ഭൂമി അനുവദിക്കപ്പെട്ട കമ്പനികളാണ് ഇവ. ഇതിനുപുറമെ, കൂടുതൽ യൂണിറ്റുകൾ ഉടൻ സജ്ജമാവുകയും ചെയ്യും. പാർക്ക് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്യുന്നതിനും മാസങ്ങൾക്ക് മുൻപുതന്നെ, അവിടെയുള്ള വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്ത് പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചിരിക്കുന്നുവെന്നത് അഭിമാനകരമായ കാര്യമാണ്.

ബിപിസിഎല്ലും നിക്ഷേപം നടത്തും

റിഫൈനറിയുടെ വികസനത്തിന്റെ ഭാഗമായി ബിപിസിഎല്ലും പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്കിൽ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നുണ്ട്. കിൻഫ്രയുമായി ഒപ്പുവെച്ച ധാരണാപത്രം അനുസരിച്ച് വിട്ടുകിട്ടിയ 170 ഏക്കർ സ്ഥലത്ത് പോളി പ്രൊപ്പിലീൻ പ്ലാന്റ് സ്ഥാപിക്കുകയാണ് ലക്ഷ്യം. ഇതിനായി ആറായിരം കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപം നടത്തും. അക്രിലിക് ആസിഡ്, അക്രിലേറ്റ്സ്, ഓക്സോ ആൽക്കഹോൾസ് എന്നിവയാകും പ്ലാന്റിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുക. മരുന്നുകളും സൗന്ദര്യവർദ്ധക വസ്തുക്കളും പെയിന്റും പശയും അച്ചടിമഷിയുമെല്ലാം നിർമ്മിക്കാൻ ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുവാണ് അക്രിലിക് ആസിഡും അക്രിലേറ്റ്സും. കൂടാതെ വാഹനസീറ്റുകൾ, കിടക്കകൾ, ഫാർമ ഉത്പന്നങ്ങൾ, ഷൂസോൾ തുടങ്ങിയവയും ഇതിൽനിന്നും നിർമ്മിക്കാൻ സാധിക്കും. പാർക്കിന്റെ മുഖച്ഛായ തന്നെ മാറ്റിമറിക്കുന്ന വമ്പൻ പ്ലാന്റായിരിക്കും ഭാരത് പെട്രോളിയം കോർപറേഷൻ ലിമിറ്റഡിന്റേത്. കൂടുതൽ വലിയ കമ്പനികൾ പാർക്കിലേക്ക് കടന്നുവരാൻ ബിപിസിഎല്ലിന്റെ പ്ലാന്റ് പ്രേരണയാകും.

പെട്രോകെമിക്കൽ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണം എന്നത് രാജ്യത്തെ സുപ്രധാനമായ വ്യവസായങ്ങളിൽ ഒന്നാണ്. ഓരോ വർഷവും ഒരുലക്ഷം കോടിയോളം രൂപയുടെ പെട്രോകെമിക്കൽ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഇന്ത്യയിലേക്ക് ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്നുണ്ട്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ, പാർക്കിൽനിന്നും എത്രത്തോളം ഉത്പന്നങ്ങൾ പുറത്തിറങ്ങിയാലും വിപണി ഒരു പ്രശ്നമാവില്ല. അതുപോലെയുള്ള ഡിമാൻഡ് ഇപ്പോൾ തന്നെ ഇത്തരം ഉത്പന്നങ്ങൾക്കുണ്ട്. വിദേശരാജ്യങ്ങളിൽനിന്നും നികുതി ചുമത്തി ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന ഉത്പന്നങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് ആഭ്യന്തരമായി നിർമ്മിക്കപ്പെടുന്ന ഉത്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾക്കും സ്വാഭാവികമായും സാമ്പത്തികലാഭമുണ്ടാകും. ഇന്ത്യയിൽ ഇപ്പോൾ ഏറ്റവുമധികം പെട്രോകെമിക്കൽ ഉത്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കപ്പെടുന്നത് ഗുജറാത്ത്, മഹാരാഷ്ട്ര തുടങ്ങിയ സംസ്ഥാനങ്ങളിലാണ്. അമ്പലമുകളിലെ പാർക്ക് പൂർണ്ണമായും പ്രവർത്തന സജ്ജമാകുന്നതോടെ ഇത്തരം ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിപണിവിഹിതത്തിന്റെ ഒരു ഭാഗം കേരളത്തിനും ലഭിക്കും.

വിദേശരാജ്യങ്ങളിൽ നേരത്തെ മുതൽ സമാനമായ രീതിയിൽ പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്കുകൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. ജർമ്മൻ മാതൃക പിന്തുടർന്നാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാരും ഇത്തരമൊരു പദ്ധതി ആവിഷ്കരിച്ചത്. ഈ മേഖലയിലെ വമ്പൻ പ്ലാന്റുകൾ മുതൽ ചെറുകിട, ഇടത്തരം യൂണിറ്റുകൾക്ക് വരെ ഇവിടെ പ്രവർത്തിക്കാനുള്ള സൗകര്യമുണ്ടാവും. ഈ രംഗത്തെ കമ്പോളസാധ്യത വളരെ വലുതായതിനാൽ വിദേശകമ്പനികൾ വരെ ഇവിടെ മുതൽമുടക്കാനുള്ള സാധ്യതയും തള്ളിക്കളയാനാവില്ല. കൊച്ചി–ബംഗലൂരു വ്യാവസായിക ഇടനാഴി കൂടി യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നതോടെ പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്കിന്റെ വളർച്ച ദ്രുതഗതിയിലാവും. ഇത്തരത്തിൽ അത്ഭുതകരമായ മറ്റൊരു വ്യാവസായിക വികസനത്തിനാണ് കേരളം സാക്ഷ്യം വഹിക്കാൻ ഒരുങ്ങുന്നത്.

വ്യാവസായിക ഇടനാഴി

രാജ്യത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലുള്ള വാണിജ്യനഗരങ്ങളെയും വ്യവസായപാർക്കുകളെയും തമ്മിൽ ബന്ധിപ്പിക്കുന്ന പദ്ധതിയാണ് വ്യാവസായിക ഇടനാഴി. ഇത് യാഥാർത്ഥ്യമാകുന്നതോടെ മെച്ചപ്പെട്ട ഗതാഗതശൃംഖലകൾ സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുകയും ചരക്കുകൈമാറ്റം സുഗമമാവുകയും ചെയ്യും. ഇടനാഴിയുടെ ഭാഗമായ പല സ്ഥലങ്ങളിലും സംസ്ഥാന സർക്കാരുകൾക്ക് വിവിധ ഉത്പാദനമേഖലകൾക്ക് ഊന്നൽ നൽകുന്ന വ്യവസായ പാർക്കുകൾ നിർമ്മിക്കാം. അതുകൊണ്ടുതന്നെ, കൊച്ചി–ബംഗലൂരു വ്യാവസായിക ഇടനാഴി യാഥാർത്ഥ്യമാക്കുന്നതിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് ഇപ്പോൾ

ദ്രുതഗതിയിൽ പുരോഗമിക്കുന്നത്. ഇത് ഉടൻ പ്രവർത്തനക്ഷമം ആകുന്നതോടുകൂടി ബംഗലൂരു -മുംബൈ, മുംബൈ-ഡെൽഹി, ബംഗലൂരു-ചെന്നൈ, ചെന്നൈ-വിശാഖപട്ടണം തുടങ്ങിയ വ്യാവസായിക ഇടനാഴികളുമായി കേരളം ബന്ധിപ്പിക്കപ്പെടും. എന്നുവെച്ചാൽ, ഇവിടെ നിന്നുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾ രാജ്യത്തിന്റെ ഏതുഭാഗത്തേക്കും സുഗമമായി എത്തിക്കാൻ കഴിയും. രാജ്യത്തെ സുപ്രധാനമായ അമ്പലമുകൾ പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്കിന് ഇതുമൂലമുണ്ടാകുന്ന നേട്ടം വളരെ വലുതാണ്.

കേരളത്തിൽ 160 കിലോമീറ്ററാണ് കൊച്ചി-ബംഗലൂരു വ്യാവസായിക ഇടനാഴിയുടെ ദൈർഘ്യം. മുംബൈ-ബംഗലൂരു വ്യാവസായിക ഇടനാഴി കോയമ്പത്തൂരിലേക്കും അവിടെനിന്നും കൊച്ചിയിലേക്കും ദീർഘിപ്പിക്കുന്ന പദ്ധതിക്ക് കേന്ദ്ര വാണിജ്യമന്ത്രാലയം അനുമതി നൽകിയതോടെ കേരള ഇൻഡസ്ട്രിയൽ കോറിഡോർ ഡെവലപ്മെന്റ് കോർപറേഷൻ എന്ന പ്രത്യേക കമ്പനി രൂപീകരിച്ചിരുന്നു. കിഫ്ബി മുഖേനെയാണ് പദ്ധതിക്ക് ആവശ്യമായ ധനസമാഹരണം നടത്തിയത്. പദ്ധതി നടപ്പാക്കാൻ വ്യവസായവകുപ്പിന് കീഴിലുള്ള കിൻഫ്രയാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ നോഡൽ ഏജൻസി. അടിസ്ഥാനസൗകര്യ വികസനത്തിനായി ഭൂമി ഏറ്റെടുക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ ഇപ്പോൾ അവസാനഘട്ടത്തിലാണ്. പാലക്കാട്, എറണാകുളം, തൃശ്ശൂർ ജില്ലകളുടെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലാണ് ഭൂമി ഏറ്റെടുക്കുന്നത്.

പദ്ധതിയുടെ ഭാഗമായി കൊച്ചി മുതൽ വാളയാർ വരെയുള്ള വ്യാവസായിക ഇടനാഴിയുടെ ഇരുവശങ്ങളിലും ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് മാനുഫാക്ചറിംഗ് ക്ലസ്റ്ററുകൾ സ്ഥാപിക്കും. പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്കിന് പുറമെ തുടക്കത്തിൽ പാലക്കാട്, തൃശ്ശൂർ, എറണാകുളം ജില്ലകളിലെ ഇലക്ട്രോണിക്സ്, ഐടി, ബയോടെക്നോളജി, ലൈഫ് സയൻസ് എന്നിവ ഉൾപ്പെടെയുള്ള ഉത്പാദനമേഖലകൾക്കും നേട്ടമുണ്ടാകും. ഭക്ഷ്യവ്യവസായം, ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽസ്, ലഘു എൻജിനീയറിംഗ് വ്യവസായം, ബൊട്ടാണിക്കൽ ഉത്പന്നങ്ങൾ, ടെക്സ്റ്റൈൽസ്, ഖരമാലിന്യ റീസൈക്ലിംഗ്, ഇലക്ട്രോണിക്സ്, ഐടി ലോജിസ്റ്റിക്സ്, ഓട്ടോമോട്ടീവ് തുടങ്ങിയ ക്ലസ്റ്ററുകളും പാലക്കാട് കേന്ദ്രീകരിച്ച് വികസിപ്പിച്ചെടുക്കും.

ഏഴുവർഷം മുൻപാണ് കേരളത്തിലേക്ക് വ്യാവസായിക ഇടനാഴി ദീർഘിപ്പിക്കാനുള്ള ശ്രമം ആരംഭിക്കുന്നത്. ഇതിന്റെ ഭാഗമായി, രാജ്യത്തെ വ്യാവസായിക ഇടനാഴികളുടെ രൂപീകരണച്ചുമതല വഹിക്കുന്ന നാഷണൽ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ കോറിഡോർ ഡെവലപ്മെന്റ് ആന്റ് ഇംപ്ലിമെന്റേഷൻ ട്രസ്റ്റുമായി (എൻഐസിഡിഐടി) തുടർച്ചയായി ചർച്ചകൾ നടന്നു. പദ്ധതിക്ക് അംഗീകാരം ലഭിച്ചതിന് പിന്നാലെ ഭൂമി ഏറ്റെടുക്കലും മറ്റും ആരംഭിച്ചു. പെട്രോകെമിക്കൽ പാർക്കിലെ പദ്ധതികൾ കൂടാതെ തന്നെ കേരളത്തിലേക്ക് പതിനായിരം കോടി രൂപയുടെയെങ്കിലും നിക്ഷേപം എത്താൻ വ്യാവസായിക ഇടനാഴി സഹായകമാകുമെന്നാണ് വിലയിരുത്തൽ.

ഡോ. ശചീന്ദ്രൻ.വി

സംരംഭകർക്ക് ആവശ്യമായ കഴിവുകൾ

ഒരു രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയുടെ വളർച്ചയ്ക്കും വികസനത്തിനും ചുക്കാൻ പിടിക്കുന്നവരാണ് സംരംഭകർ. സംരംഭകരുടെ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങളും ചുമതലകളും വളരെയേറെയാണ്. സ്ഥാപനം ആരംഭിക്കുവാനുള്ള ആശയം രൂപപ്പെടുത്തുന്നത് മുതൽ വിവിധതരം നടപടിക്രമങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കലും, വ്യക്തികളെയും മറ്റു വിഭവങ്ങളെയും ഫലപ്രദമായി നേടിയെടുക്കലും, വിനിയോഗിക്കലും, വിജയകരമായി സ്ഥാപനത്തെ മുന്നോട്ടു നയിക്കലും എല്ലാം മികച്ച കഴിവുകൾ ആവശ്യപ്പെടുന്ന പ്രവർത്തികളാണ്. അത്തരം കഴിവുകൾ ചിലരിൽ ജന്മസിദ്ധമായി ലഭിക്കുന്നതാണെങ്കിലും, മറ്റുള്ളവരിൽ പരിശീലനത്തിലൂടെ അവ വളർത്തിയെടുക്കാവുന്നതാണ്. പരിശീലനം സ്വന്തമായി നേടാവുന്നതോ, മറ്റൊരു ഏജൻസിയുടെ സഹായത്തിൽ സ്വായത്തമാക്കാവുന്നതോ ആണ്. അതിനായി, ആദ്യം ഏതൊക്കെ കഴിവുകളാണ് സംരംഭകർക്ക് ഉണ്ടാകേണ്ടത് എന്ന് അറിഞ്ഞിരിക്കണം. അവ വ്യക്തമാക്കുന്നതാണ് ഈ ലേഖനം.

1. അച്ചടക്കം (Discipline)

ഒരു വ്യക്തിക്ക് സംരംഭകനായി വിജയിക്കുവാൻ ഏറ്റവും പ്രധാനമായും വേണ്ട കഴിവുകളിൽ ഒന്നാണ് സ്വയം അച്ചടക്കം. നീണ്ട മണിക്കൂറുകൾ ജോലി ചെയ്യാനും

ചുറ്റുപാടുമുള്ള വ്യക്തികളെയും സാഹചര്യങ്ങളെയും മനസ്സിലാക്കാനും, നിയന്ത്രിക്കാനും സ്വയം നിയന്ത്രണം ആവശ്യമാണ്. ക്ഷമയും, സ്വയം പ്രചോദനവും ഉൾക്കൊണ്ടുകൊണ്ട് മുന്നോട്ടുപോകാനും അച്ചടക്കം കൂടിയേ തീരൂ. സ്വയം അച്ചടക്കം ഇല്ലാത്തവർ മറ്റുള്ളവരെയും ചുറ്റുമുള്ള സാഹചര്യങ്ങളെയും നിയന്ത്രിക്കാൻ ഏറെ ബുദ്ധിമുട്ടും. കോപം, വെറുപ്പ് പോലുള്ള നെഗറ്റീവ് വികാരങ്ങളെ നിയന്ത്രിക്കുന്നതും, പണവും മറ്റു വിഭവങ്ങളും ആവശ്യത്തിന് മാത്രം ഉപയോഗിക്കുന്നതും, ദുരുപയോഗം തടയുന്നതും അച്ചടക്കത്തിന്റെ ഭാഗമാണ്. ഇവയെല്ലാം ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ വിജയകരമായ നടത്തിപ്പിന് നേരിട്ടോ അല്ലാതെയോ നിർണായകമാണ് എന്നതിനാൽ, സംരംഭകത്വത്തിൽ ഏർപ്പെടുന്നവർ അച്ചടക്കം നിർബന്ധമായും നേടിയിരിക്കണം.

2. സർഗാത്മകത (ക്രിയേറ്റിവിറ്റി)

ഓരോ പുതിയ സംരംഭത്തിന്റെയും വിജയത്തിന് അടിസ്ഥാനം അത് മറ്റു സംരംഭങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് എന്ത് പുതുമ/വ്യത്യസ്തത സാധനങ്ങളിൽ/സേവനങ്ങളിൽ നൽകുന്നു എന്നതാണ്. ഓരോ പുതിയ സാധനവും സേവനവും ഉപഭോക്താക്കൾ സ്വീകരിക്കുന്നത് അവയുടെ മേന്മകളും പുതുമകളും നോക്കിയാണ്. വിപണികളിൽ മത്സരം കടുത്തതാണെങ്കിൽ മറ്റു

വിപണികളിൽ മത്സരം കടുത്തതാണെങ്കിൽ മറ്റു സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് ഒരു സ്ഥാപനത്തിൻറെ ഉൽപ്പന്നം ഉപഭോക്താവ് തിരഞ്ഞെടുക്കണമെങ്കിൽ കൂടുതൽ ക്രിയേറ്റീവ് ആയി അത് നൽകിയേ മതിയാകൂ.

സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് ഒരു സ്ഥാപനത്തിൻറെ ഉൽപ്പന്നം ഉപഭോക്താവ് തിരഞ്ഞെടുക്കണമെങ്കിൽ കൂടുതൽ ക്രിയേറ്റീവ് ആയി അത് നൽകിയേ മതിയാകൂ. ക്രിയേറ്റിവിറ്റിയാണ് പുതുമകൾ (innovations) സൃഷ്ടിക്കുവാനുള്ള വഴി തുറക്കുന്നത്. സർഗാത്മകതയിലൂടെ വ്യത്യസ്തമായി ചിന്തിക്കുവാനും പുതുമകളുടെ സാധ്യതകൾ തുറക്കുവാനും സംരംഭകർക്ക് സാധിക്കുന്നു. ക്രിയേറ്റീവ് ആയ ആശയങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങുകയും, തുടർന്നുള്ള ഓരോ തീരുമാനവും എടുക്കുന്നതിൽ മികവും മേന്മയും വെച്ചുപുലർത്തേണ്ടതുണ്ട്. നിലവിലുള്ള സാധനങ്ങളിലും സേവനങ്ങളിലും കൂടുതൽ പ്രയോജനപ്പെടുന്നതോ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെട്ടതോ ആയ മാറ്റങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കുവാൻ ക്രിയേറ്റിവിറ്റി കൂടിയേ തീരൂ. അതുപോലെ ബിസിനസ് നടത്തിപ്പിലെ മിക്ക പ്രശ്നങ്ങൾക്കും ഉള്ള പരിഹാരം വിഷയത്തെ ക്രിയേറ്റീവായി സമീപിക്കുന്നതിലൂടെ നേടാൻ സാധിക്കും.

3. ജിജ്ഞാസ (Curiosity)

ഒരു സംരംഭകൻ എല്ലായിപ്പോഴും ചുറ്റുപാടും നടക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾ അറിയുകയും മനസ്സിലാക്കുകയും വേണം. ശരിയായ ചോദ്യങ്ങൾ ചോദിക്കുകയും അവസരങ്ങൾ കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്യണം. ലോകം അനുദിനം മാറുന്നതിനാൽ അവ തിരിച്ചറിയുകയും അവയുടെ വിപണി സാധ്യതകൾ

പരീക്ഷിക്കുകയും വേണം. ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സാങ്കേതികവിദ്യയിലുള്ള മാറ്റങ്ങൾ, അവയുടെ രൂപത്തിലും ഭാവത്തിലും വരുന്ന വ്യതിയാനങ്ങൾ, നവീന രീതിയിലുള്ള ഉപയോഗങ്ങൾ എന്നിവ ഉപഭോക്താവ് ആവശ്യപ്പെടുന്നതിനു മുമ്പേ മനസ്സിലാക്കുകയും, അവ യഥാസമയം വിതരണം ചെയ്യുവാൻ തയ്യാറാക്കി വെക്കുകയും വേണം. അതിനായി പുതിയ അറിവുകളും വിവരങ്ങളും നേടാനുള്ള ജിജ്ഞാസ എക്കാലവും ഉണ്ടായേ തീരൂ.

4. പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പരീക്ഷിക്കാനുള്ള താൽപര്യം

ഒരു വ്യക്തി, ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുന്നത് മുതൽ പുതിയ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യാൻ ആരംഭിക്കുന്നു. സംരംഭകത്വത്തിന്റെ ഓരോ ഘട്ടത്തിലും പുതിയ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളും വെല്ലുവിളികളും വന്നുകൊണ്ടിരിക്കും. ഒരിക്കൽ വിജയിച്ച വഴിയിലൂടെ എക്കാലവും വിജയിക്കുവാൻ കഴിഞ്ഞെന്നു വരില്ല. അപ്പോൾ പുതിയ വഴികളിലൂടെ മുന്നോട്ടുപോകാനുള്ള ആർജ്ജവം വേണം. ഏതൊക്കെ വിഭവങ്ങൾ കയ്യിലുണ്ടായാലും അവ പുതിയ വഴികളിലൂടെ പരീക്ഷിച്ച് മുന്നേറാനുള്ള ധൈര്യം കാട്ടിയില്ലെങ്കിൽ ഫലമില്ല. ചില നീക്കങ്ങളിൽ പരാജയം വന്നേക്കാം. അപ്പോഴും കീഴടങ്ങാതെ പുതിയ മാർഗ്ഗങ്ങളും പ്രശ്നപരിഹാരങ്ങളും തേടേണ്ടി വരും. പരാജയങ്ങളെ വിജയകരമായി നേരിടുവാനും, ശുഭാപ്തി വിശ്വാസത്തോടെയും ഉത്സാഹത്തോടെയും മുന്നേറുവാനും ഒരു സംരംഭകന് സാധിക്കണം. എങ്കിൽ മാത്രമേ സാധ്യതകളുടെ ലോകത്ത് വലിയ വിജയങ്ങൾ നിരന്തരമായി സൃഷ്ടിക്കുവാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. കുറഞ്ഞപക്ഷം, നിലവിലുള്ള വിജയം തുടരണമെങ്കിൽ പുതുമകൾ കൊണ്ടു വന്നേ മതിയാകൂ. ബിസിനസ് തന്ത്രങ്ങളും വഴികളും നിരന്തരമായി പഠിച്ചെടുത്ത് പുതുമയോടെ അവതരിപ്പിച്ചില്ലെങ്കിൽ മറ്റു സംരംഭകർ വിപണിയിൽ കയറുകയും വില്പനയുടെ ഒരു ഭാഗം കയ്യടക്കുകയും ചെയ്യും.

5. വാഗ്ദാനങ്ങൾ പാലിക്കൽ

സംരംഭക ലോകത്ത് വളരെ പ്രാധാന്യമുള്ള ഒരു കഴിവാണ് തങ്ങൾ നൽകുന്ന ഉറപ്പുകളും വാഗ്ദാനങ്ങളും പാലിക്കുക എന്നത്. ഇത് ഒരാളുടെ സ്വഭാവത്തിന്റെ ഭാഗമാണ്. സത്യസന്ധവും

ബിസിനസ് തന്ത്രങ്ങളും വഴികളും നിരന്തരമായി പഠിച്ചെടുത്ത് പുതുമയോടെ അവതരിപ്പിച്ചില്ലെങ്കിൽ മറ്റു സംരംഭകർ വിപണിയിൽ കയറുകയും വില്പനയുടെ ഒരു ഭാഗം കയ്യടക്കുകയും ചെയ്യും.

ആത്മാർത്ഥവുമായ ഇടപെടലുകൾക്ക് മാത്രമേ തൊഴിലാളികളുടെയും, മറ്റു ജീവനക്കാരുടെയും, ബിസിനസ് പങ്കാളികളുടെയും, ഉപഭോക്താക്കളുടെയും ദീർഘകാല വിശ്വാസവും, സഹകരണവും നേടിത്തരുവാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ. കബളിപ്പിക്കൽ, വിശ്വാസവഞ്ചന, ഉറപ്പുകൾ മനപ്പൂർവമായി ലംഘിക്കൽ എന്നിവ ആരും അംഗീകരിക്കുകയില്ല. ഓരോ സംരംഭകനും വ്യക്തിയെന്ന നിലയിലും, തന്റെ സ്ഥാപനത്തിൻറെ കാര്യത്തിലും ആദരവും വിശ്വാസവും (trust), നല്ല പേരും (goodwill) നേടിയെടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. പലപ്പോഴും ആളുകൾ സാമ്പത്തിക ഘടകത്തേക്കാളും വിലമതിക്കുക മറ്റുള്ളവർ നൽകുന്ന വാഗ്ദാനങ്ങളുടെ ഉറപ്പും, സത്യസന്ധതയും ആണ്. വ്യക്തിപരമായ വിശ്വാസം നഷ്ടപ്പെടുന്നിടത്ത് ബന്ധങ്ങൾ ശിഥിലമാകുന്നു. വ്യക്തിജീവിതത്തിൽ എന്നപോലെ സംരംഭക ജീവിതത്തിനും ഇത് ബാധകമാണ്.

6. നേതൃത്വപാടവം

സംരംഭകൻ ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെ നേതാവ് കൂടിയാണ്. തനിക്ക് കീഴിലുള്ള തൊഴിലാളികളെയും മറ്റു ജീവനക്കാരെയും വിവിധ വിഭവശേഷികളെയും നയിക്കാനുള്ള കഴിവ് ഓരോ സംരംഭകനും നേടിയിരിക്കണം. അവരെ ഓരോ ഉത്തരവാദിത്വവും ചെയ്യാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുകയും വേണം. അതിനാൽ ആളുകളെ പ്രചോദിപ്പിക്കാൻ ഉള്ള കഴിവ് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കാനുള്ള കഴിവും വേണം. ഏതൊരു സ്ഥാപനത്തിനും ചെറുതും വലുതുമായ നിരവധി പ്രശ്നങ്ങൾ അഭിമുഖീകരിക്കേണ്ടി വന്നേക്കാം. അവയിൽനിന്നും ഒളിച്ചോടാതെ, അവ മനസ്സിലാക്കുകയും, അംഗീകരിക്കുകയും, പരിഹരിക്കാൻ ആവശ്യമായ മാർഗ്ഗങ്ങൾ കണ്ടെത്തി നടപ്പാക്കുകയും വേണം. പ്രശ്നങ്ങൾ, ഒരർത്ഥത്തിൽ, പുതിയ വഴികൾ തുറക്കാനുള്ള സാധ്യതകളാണ് മുന്നോട്ടുവയ്ക്കുന്നത്. പ്രശ്നങ്ങൾ കണ്ടെത്തി അതിനുള്ള പരിഹാരം നടപ്പാക്കിയാൽ മാത്രമേ ഒരു സംരംഭത്തിന് വിജയകരമായി മുന്നോട്ടുപോകാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. ഒരു നേതാവ് എപ്പോഴും ശുഭപ്രതീക്ഷ വെച്ചുപുലർത്തുന്ന ആളായിരിക്കണം. എങ്കിൽ മാത്രമേ ഏതൊരു കാര്യവും/ പുതിയ സാധ്യതയും നല്ല രീതിയിൽ നടപ്പാക്കാനും മുന്നോട്ടു പോകുവാനുമുള്ള ആത്മ

വിശ്വാസവും ലഭിക്കുകയുള്ളൂ. ഭാവിയിലെ ഏതൊരു കാര്യത്തെക്കുറിച്ചും ശുഭപ്രതീക്ഷ വെച്ചുപുലർത്തുന്നവർക്ക് മാത്രമേ അതിനായി ധൈര്യപൂർവ്വം മുന്നോട്ടു വരാനുള്ള ആത്മവിശ്വാസം ഉണ്ടാവുകയുള്ളൂ.

7. ആശയവിനിമയ പാടവം

ഏതൊരു സംരംഭത്തിന്റെയും വിജയത്തിൻറെ ഒരു പ്രധാന ഘടകം അതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ആളുകളുമായി എത്രമാത്രം നന്നായി ആശയവിനിമയം നടത്തുന്നു എന്നുള്ളതാണ്. സ്ഥാപനത്തിലെ തൊഴിലാളികൾ, മറ്റു ജീവനക്കാർ, ഉപഭോക്താക്കൾ, ഗവൺമെൻറ് ഉദ്യോഗസ്ഥർ, ബിസിനസിലെ പങ്കാളികൾ, മറ്റ് ഓഹരി ഉടമകൾ, അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ വിതരണം ചെയ്യുന്നവർ, ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ വിവിധ തട്ടിലുള്ള വിതരണക്കാർ, മറ്റു തരത്തിൽ സ്ഥാപനവുമായി ബന്ധപ്പെടുന്ന വ്യക്തികൾ തുടങ്ങി നിരവധി വിഭാഗങ്ങളുമായി കൃത്യവും ഫലപ്രദവുമായി ആശയവിനിമയം നടത്തേണ്ടതുണ്ട്. കാര്യക്ഷമവും തന്ത്രപരവുമായ ആശയവിനിമയത്തിലൂടെ മാത്രമേ ദീർഘകാലം ബിസിനസ് ബന്ധങ്ങളും പങ്കാളിത്തങ്ങളും നിലനിർത്താൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ.

8. നഷ്ടസാധ്യത കൈകാര്യം ചെയ്യുവാനുള്ള കഴിവ്

ഒരു സംരംഭത്തിന് നഷ്ട സാധ്യതകൾ ഉണ്ടാകാം. അവ മനസ്സിലാക്കുകയും നഷ്ടം ഒഴിവാക്കാനുള്ള മാർഗങ്ങൾ കണ്ടെത്തി നടപ്പാക്കുകയും ചെയ്യണം. യഥാർത്ഥത്തിൽ നഷ്ടം വരികയാണെങ്കിൽ അത് കുറയ്ക്കുവാനും നടപടികൾ ഉണ്ടാകണം. ഒഴിവാക്കാനാവാത്ത നഷ്ടങ്ങൾ അംഗീകരിക്കുകയും അതിൽ നിന്ന് പാഠങ്ങൾ ഉൾക്കൊണ്ടുകൊണ്ട് മുന്നോട്ടുപോവുകയും വേണം. സംരംഭങ്ങൾ ഭാവിയെ മുന്നിൽ കണ്ടാണ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. അതിനാൽ ഭാവിയിലെ അനിശ്ചിതത്വങ്ങൾ സംരംഭങ്ങളുടെ ലാഭനഷ്ട സാധ്യതകളെ ബാധിച്ചേക്കാം. ശരിയായ മുന്നൊരുക്കങ്ങൾ നടത്തുകയും നഷ്ട സാധ്യതകളെ മികച്ച രീതിയിൽ കൈകാര്യം ചെയ്യുകയും വേണം. സാമ്പത്തികമായ പ്രാപ്തിയോടൊപ്പം മാനസികവും വൈകാരികവുമായ പക്വതയോടെയാണ് നഷ്ട സാധ്യതകളെ നേരിടേണ്ടത്. ശരിയായ സമയത്ത്, സമചിത്തതയോടെ ശരിയായ തീരുമാനങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കിയാൽ നഷ്ട സാധ്യതകൾ ഇല്ലാതാക്കാനോ, അതിൻറെ പ്രത്യാഘാതം കുറയ്ക്കുവാനോ സാധിക്കുന്നു.

9. മറ്റു കഴിവുകൾ

മേൽപ്പറഞ്ഞവയുടെ ഭാഗമായോ അല്ലാതെയോ ഉള്ള പലതരം കഴിവുകൾ ഒരു വ്യക്തിയെ സംരംഭകൻ എന്ന നിലയിൽ വിജയിപ്പിക്കാൻ സഹായിക്കും. ശരിയായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുവാനുള്ള കഴിവാണ് അതിൽ പ്രധാനമായ ഒന്ന്. ഒരു സംരംഭകൻ തന്റെ എല്ലാ ഘട്ടത്തിലും നിരന്തരമായി തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കേണ്ടിവരും. ലഭ്യമായ വസ്തുതകളുടെയും അനുഭവ സമ്പത്തിന്റെയും അടിസ്ഥാനത്തിൽ, സാഹചര്യം വിശകലനം ചെയ്താണ് തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കേണ്ടത്. അതിനാൽ വിവരങ്ങളെ വിശകലനം ചെയ്യാനുള്ള കഴിവ് വളരെ പ്രധാനമാണ്.

സ്ഥിരോത്സാഹമാണ് ഒരു സംരംഭകനെ വിജയിയാക്കുന്നതിനു വേണ്ട മറ്റൊരു കഴിവ്. ഒരു സംരംഭം നടത്തുക എന്നത് കേവലം ഒരു ദിവസത്തെ മാത്രം കാര്യമല്ല. മറിച്ച് എല്ലാ ദിവസവും അതിനാവശ്യമായ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുകയും ഫലപ്രദമായി സംരംഭവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളും പൂർത്തിയാക്കുകയും വേണം. ഫാക്ടറി/ഓഫീസ് എല്ലാ ദിവസവും പ്രവർത്തിപ്പിക്കുക, നിർമ്മാണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ/ സേവനം നൽകൽ നിരന്തരം നടക്കുന്നുണ്ട് എന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തുക, ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ യഥാസമയം ശേഖരിക്കുക, വിപണന സാധ്യതകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുക എന്നിവ ഇക്കൂട്ടത്തിൽപെട്ടവയാണ്.

ഒരു സംരംഭം നടത്തുക എന്നത് കേവലം ഒരു ദിവസത്തെ മാത്രം കാര്യമല്ല. മറിച്ച് എല്ലാ ദിവസവും അതിനാവശ്യമായ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യുകയും ഫലപ്രദമായി സംരംഭവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങളും പൂർത്തിയാക്കുകയും വേണം.

സ്ഥിരോത്സാഹത്തോടെ നിരന്തരം ഇവ വിജയകരമായി ചെയ്താൽ മാത്രമേ സംരംഭം ലാഭകരമായി എക്കാലവും മുന്നോട്ടു പോവുകയുള്ളൂ.

മികച്ച സുഹൃത്ത് വലയം ഉണ്ടാക്കുക എന്നത് മറ്റൊരു സംരംഭകത്വ കഴിവാണ്. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾക്ക് ആയാലും, ജീവനക്കാരെ ലഭിക്കാനും, വിപണനത്തിനും, നിയമപരമായ കാര്യങ്ങൾ പാലിക്കുന്നതിനും മികച്ച സൗഹൃദബന്ധങ്ങൾ ആശയപരമായും സാങ്കേതികമായും സഹായകമാകുന്നു. പ്രതിസന്ധികളെ നേരിടുന്നതിനും, പ്രശ്നങ്ങളെ സമീപിക്കാനുള്ള വിവിധ പോംവഴികൾ കണ്ടെത്തുവാനും സുഹൃദ്ബന്ധങ്ങൾ സഹായിക്കുന്നു.

ചുരുക്കത്തിൽ, ഒരു സംരംഭകൻ മികച്ച വിജയം കൈവരിക്കുന്നതിന് നിരവധി കഴിവുകൾ സഹായിക്കുന്നു. ആ കഴിവുകൾ സംരംഭകന് സ്വന്തമായി നേടാവുന്നതോ ചുറ്റുപാടുകളിൽ നിന്ന് ആർജിക്കാവുന്നതോ ആണ്. അതിനായി വായനയും, പരിശീലന ക്ലാസുകളും പ്രയോജനപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. (ഇതിനായി നിരവധി സ്ഥാപനങ്ങൾ കേരള സംസ്ഥാനത്തിലും, ദേശീയ തലത്തിലും പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. അതെ കുറിച്ച് മറ്റൊരു ലേഖനത്തിൽ പ്രതിപാദിക്കാം) സ്വന്തം അനുഭവസമ്പത്തും ഇത്തരം കഴിവുകൾ നേടിയെടുക്കാൻ സഹായിക്കും. സംരംഭകരുടെ വിജയം എന്നത് രാജ്യത്തിന്റെ സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയുടെ തന്നെ വിജയം ആണെന്നതിനാൽ സംരംഭകരിൽ ആവശ്യമായ കഴിവുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടത് വളരെ അത്യാവശ്യമാണ്

ഒരു സംരംഭകൻ മികച്ച വിജയം കൈവരിക്കുന്നതിന് നിരവധി കഴിവുകൾ സഹായിക്കുന്നു. ആ കഴിവുകൾ സംരംഭകന് സ്വന്തമായി നേടാവുന്നതോ ചുറ്റുപാടുകളിൽ നിന്ന് ആർജിക്കാവുന്നതോ ആണ്.

മഞ്ചേശ്വരം ജി. പി. എം. ഗവൺമെന്റ് കോളേജിലെ
വാണിജ്യ വിഭാഗം പ്രൊഫസറാണ് ലേഖകൻ

ഡോ. സുധീർ ബാബു

നിങ്ങൾക്കും നല്ലൊരു വിൽപ്പനക്കാരനാകാം

സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ മേന്മകൾ കസ്റ്റമറെ ബോധ്യപ്പെടുത്താൻ കിണഞ്ഞു പരിശ്രമിക്കുകയാണ്. അയാൾ പല പ്രാവശ്യം കസ്റ്റമറെ സന്ദർശിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ആവശ്യമായ എല്ലാ വിവരങ്ങളും കസ്റ്റമർക്ക് നൽകിക്കഴിഞ്ഞു. ഈ വിൽപ്പന ക്ലോസ് ചെയ്യാൻ സാധിക്കുമെന്ന ഉത്തമ വിശ്വാസത്തിലാണ് അയാൾ. ഉള്ളിൽ നിറഞ്ഞ പ്രതീക്ഷയോടെയും ചുണ്ടിൽ ആത്മവിശ്വാസം നിറച്ച ചിരിയോടെയും അയാൾ കസ്റ്റമറുടെ മുന്നിൽ ഇരിക്കുകയാണ്.

അപ്രതീക്ഷിതമായാണ് കസ്റ്റമർ 'NO' പറഞ്ഞത്. അയാൾ ഞെട്ടിപ്പോയി. അയാൾ ഒരിക്കലും അത് പ്രതീക്ഷിച്ചിരുന്നതല്ല. എത്രയോ സമയം ഈ കസ്റ്റമർക്കായി താൻ ചെലവഴിച്ചു. എത്രമാത്രം തയ്യാറെടുത്തു. എങ്കിലും അവസാനം എന്തുകൊണ്ട് ഇത് സംഭവിച്ചു? അയാൾക്ക് ഭ്രാന്തു പിടിക്കുന്നതു പോലെ തോന്നി. ദേഷ്യം മുഖത്തേക്ക് ഇരച്ചു കയറി. മനസ്സ് നിയന്ത്രണം നഷ്ടപ്പെട്ട അയാൾ കസ്റ്റമറോട് തട്ടിക്കയറി.

ഇത് ശരിയായ സമീപനമാണോ? സെയിൽസിൽ ജോലി ചെയ്യുന്ന എല്ലാവരും അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന ഒരു പ്രശ്നമാണ് 'NO' എന്ന വാക്ക്. ഈ വാക്ക് കേൾക്കാത്ത ഒരു വിൽപ്പനക്കാരനും ലോകത്തുണ്ടാവില്ല. സമീപിക്കുന്ന എല്ലാ കസ്റ്റമറും ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങിക്കില്ല. ചില സമയങ്ങളിൽ എത്രമാത്രം ആത്മാർത്ഥതയോടെ പരിശ്രമിച്ചാലും 'NO' ഒഴിവാക്കുവാൻ സാധ്യമല്ല. തിരസ്കരണത്തെ (Rejection) മന:സാന്നിധ്യത്തോടെയും പക്വതയോടെയും നേരിടാൻ വിൽപ്പനക്കാരന് സാധിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

നിങ്ങൾ ഒരു സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവാണെങ്കിൽ എങ്ങിനെയായിരിക്കും ഈ സന്ദർഭത്തെ നേരിടുക? കസ്റ്റമർ 'NO' പറയുമ്പോൾ ചുണ്ടിൽ ചിരി നിലനിർത്തുക

എളുപ്പമല്ല. നിങ്ങളുടെ മനസ്സിലെ നിരാശ മുഖത്ത് പ്രതിഫലിക്കും. നിങ്ങൾ തളരും. നിരാശ ചിലപ്പോൾ ദേഷ്യമായി പരിണമിക്കും. നിങ്ങൾക്ക് നിങ്ങളോടു തന്നെ പുച്ഛം തോന്നും. താനൊരു കഴിവു കേട്ടവനാണെന്ന വിചാരം ഹൃദയത്തെ വേദനിപ്പിക്കും. യാഥാർത്ഥ്യ ബോധത്തോടെ ഈ അവസ്ഥയെ നേരിടുകയല്ലേ വേണ്ടത്?.

1. ഇത് ആദ്യത്തെ സംഭവമല്ല

വിൽപ്പന എന്നുമുതലുണ്ടോ അന്നുമുതൽ 'NO' യുമുണ്ട്. നിങ്ങൾ കേട്ട 'NO' സെയിൽസിൽ പണിയെടുക്കുന്ന ലക്ഷക്കണക്കിന് ആളുകൾ ദിനംപ്രതി കേൾക്കുന്നു. കസ്റ്റമർക്ക് ഇത് പറയുവാനുള്ള അവകാശമുണ്ട്. അവർക്ക് YES അല്ലെങ്കിൽ NO പറയാം. നിങ്ങൾ കരുതുന്ന പോലെയാവില്ല അവർ ചിന്തിക്കുന്നതും പ്രവർത്തിക്കുന്നതും. കസ്റ്റമർ നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നം വാങ്ങാം വാങ്ങാതിരിക്കാം. എല്ലാ സമയങ്ങളിലും ഒരു 'YES' പ്രതീക്ഷിക്കരുത്.

2. നിങ്ങളുടെ കുറ്റമോ കഴിവുകേടോ അല്ല കാരണം

മറ്റുള്ളവർ നന്നായി ഉൽപ്പന്നം വിൽക്കുമ്പോൾ എന്തുകൊണ്ട് എനിക്കത് സാധിക്കുന്നില്ല? സ്വയം വിമർശനവും ആത്മപരിശോധനയും ആവശ്യം തന്നെ. പക്ഷേ അത് സ്വയം നെഗറ്റീവിറ്റിയിലേക്ക് നയിക്കുന്ന ചിന്തയായി മാറരുത്. നിങ്ങൾ നന്നായി പരിശ്രമിച്ചിട്ടുണ്ടാകാം. കസ്റ്റമറുടെ 'NO' മറ്റെന്തെങ്കിലും കാരണം കൊണ്ടാവാം.

വിൽപ്പന എന്നുമുതലുണ്ടോ അന്നുമുതൽ 'NO' യുമുണ്ട്. നിങ്ങൾ കേട്ട 'NO' സെയിൽസിൽ പണിയെടുക്കുന്ന ലക്ഷക്കണക്കിന് ആളുകൾ ദിനംപ്രതി കേൾക്കുന്നു.

സ്വയം ഇകഴ്ത്തി ചിന്തിക്കാതിരിക്കുക. സെയിൽസിൽ 'NO' അസാധാരണ സംഭവമൊന്നുമല്ലെന്നത് മനസ്സിൽ ആവർത്തിച്ചുറപ്പിക്കുക. കൂടുതൽ നന്നായി ഇനി തയ്യാറെടുക്കുമെന്നും പരിശ്രമിക്കുമെന്നും തീരുമാനിക്കുക. ആത്മവിശ്വാസം കൈവിടാതെ മുന്നോട്ടു പോകുകയാണ് പ്രധാനം. സ്വയം സംശയിക്കാതിരിക്കുക. കസ്റ്റമറുടെ 'NO' ഒരിക്കലും വ്യക്തിപരമായി കരുതാതിരിക്കുക.

3. കസ്റ്റമറോട് ഒരിക്കലും ദേഷ്യപ്പെടരുത്

'NO' താൽക്കാലികമായ പ്രതികരണമാണ്. ഇന്നത്തെ 'NO'നാളത്തെ 'YES" ആയി പരിണമിക്കാം. തീരുമാനമെടുക്കുവാൻ കസ്റ്റമർക്ക് പൂർണ്ണമായ സ്വാതന്ത്ര്യമുണ്ട്. നിങ്ങളുടെ പ്രതീക്ഷ നിങ്ങളുടെ പ്രശ്നമാണ്. കസ്റ്റമർ 'NO' പറയുമ്പോൾ പ്രതീക്ഷ നിരാശയായി മാറുന്നു. അത് ദേഷ്യത്തിലേക്ക് വഴി തുറക്കും. കസ്റ്റമർ നിങ്ങളെ കബളിപ്പിച്ചതായി നിങ്ങൾക്ക് പെട്ടെന്ന് അനുഭവപ്പെടും. ഇത് യാഥാർത്ഥ്യമല്ല. നിങ്ങളുടെ മനസ്സിന്റെ തോന്നൽ മാത്രമാണ്.

ഇത്തരം സന്ദർഭങ്ങളെ മനസാന്നിധ്യത്തോടെ നേരിടാൻ സാധിക്കണം. ഒരിക്കലും ചുണ്ടിലെ ചിരി മായരുത്. 'NO' കസ്റ്റമറും നിങ്ങളുമായുള്ള ബന്ധത്തിൽ ഒരു വിള്ളലും വീഴ്ത്തുന്നില്ല. നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നം എനിക്കിപ്പോൾ ആവശ്യമില്ല എന്നത് മാത്രമാണ് അതിന്റെ അർത്ഥം. നാളെ സന്ദർഭം മാറാം. ബന്ധങ്ങൾക്ക് പ്രാധാന്യം നൽകുക. ഒരു സെക്കന്റിലെ പ്രതികരണത്തിൽ ബന്ധങ്ങൾ തകരാൻ പാടില്ല. കസ്റ്റമറോട് നന്ദിപറയുക. വീണ്ടും ബന്ധപ്പെടുവാനുള്ള ഒരു പാലം തുറന്നിടുക. നിങ്ങളെ ആ കസ്റ്റമർ മറക്കുകയേയില്ല.

4. കാരണം ചോദിച്ചറിയുക

കസ്റ്റമറുടെ തീരുമാനത്തിന് തീർച്ചയായും ഒന്നോ അതിലധികമോ കാരണങ്ങൾ കാണും. അത് അറിയുക നിങ്ങളുടെ ഉത്തരവാദിത്തമാണ്. നിങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളെ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്തുവാൻ അത് സഹായിക്കും. കസ്റ്റമറോട് ചോദിക്കൂ, അവർ നിങ്ങളോട് കാരണങ്ങൾ പറയും. അത് നിങ്ങൾക്ക് ഉൾക്കാഴ്ച നൽകും.

കസ്റ്റമറുടെ 'NO'ഏറ്റുവാങ്ങി ഞാൻ പരാജിതനാണെന്ന ചിന്തയോടെ സ്ഥലം കാലിയാക്കരുത്. അവരെ ശ്രദ്ധയോടെ കേൾക്കുക. വിലപിടിച്ച ചില

കസ്റ്റമറുടെ തീരുമാനത്തിന് തീർച്ചയായും ഒന്നോ അതിലധികമോ കാരണങ്ങൾ കാണും. അത് അറിയുക നിങ്ങളുടെ ഉത്തരവാദിത്തമാണ്. നിങ്ങളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങളെ കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെടുത്തുവാൻ അത് സഹായിക്കും.

പാഠങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കും. ഭാവിയിൽ വീണ്ടും അവരെ സമീപിക്കുവാനുള്ള സാധ്യത കണ്ടെത്തുക. നിങ്ങളുടെ വ്യക്തിത്വം അവരിൽ മതിപ്പുളവാക്കട്ടെ. നല്ല ബന്ധങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുവാൻ വിൽപ്പനക്കാർക്ക് കഴിയേണ്ടതുണ്ട്.

5. സ്വയം മെച്ചപ്പെടുത്തുക

ഓരോ 'NO'യും സ്വയം മെച്ചപ്പെടുത്തുവാനുള്ള അവസരങ്ങളാക്കി മാറ്റുക. ഓരോ വിൽപ്പനക്കാരനും സ്വയം തേച്ചുമിനുക്കിക്കൊണ്ടേയിരിക്കണം. ഈ പ്രക്രിയ ഒരിക്കലും അവസാനിക്കാത്ത ഒന്നാകുന്നു. കസ്റ്റമർക്ക് മുന്നിൽ താൻ അവതരിപ്പിക്കുന്ന രീതി ശരിയാണോ? അവർക്കാവശ്യമുള്ള വിവരങ്ങൾ നൽകുവാൻ തനിക്ക് സാധിക്കുന്നുണ്ടോ? തന്റെ വിശദീകരണങ്ങളിൽ എവിടെയെങ്കിലും വ്യക്തതക്കുറവ് വരുന്നുണ്ടോ? കസ്റ്റമർക്ക് താൻ പറയുന്നത് പൂർണ്ണമായി മനസ്സിലാകുന്നുണ്ടോ?

ആത്മ പരിശോധന ഈ ജോലിയുടെ ഭാഗമാണ്. ബലഹീനതകൾ (Weaknesses) കണ്ടെത്തുകയും തിരുത്തുകയും ചെയ്യുക സ്വന്തം ഉത്തരവാദിത്തമാണ്. ഇതിനായി സഹായങ്ങൾ സ്വീകരിക്കാം. പരിശീലനങ്ങളിൽ പങ്കെടുക്കാം. കൂടുതൽ വായിക്കുകയും നന്നായി സംസാരിക്കുവാൻ പരിശ്രമിക്കുകയും ചെയ്യാം. സ്വന്തം ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചും അതിന്റെ പ്രത്യേകതകളെക്കുറിച്ചും എതിരാളികളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചും ആഴത്തിൽ പഠിക്കുക. കസ്റ്റമർ ചോദിക്കാൻ പോകുന്ന ചോദ്യങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക. അവയുടെ

ഉത്തരങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുക. വിൽപ്പനയിൽ മുൻകൂട്ടിയുള്ള തയ്യാറെടുപ്പ് വളരെ അനിവാര്യമാണ്.

ഒരാളും ഒരു വിൽപ്പനക്കാരനായി ജനിക്കുന്നില്ല. വളർന്നു വരുമ്പോൾ വളരെക്കുറച്ചു പേർക്കു മാത്രമേ സ്വതസിദ്ധമായ ചില കഴിവുകൾ ലഭിക്കുന്നുള്ളൂ. അതും പൂർണ്ണമല്ല. നല്ലൊരു വിൽപ്പനക്കാരനാകുവാനുള്ള കഴിവുകൾ പരിശീലനത്തിലൂടെ വളർത്തേണ്ടതാണ്. നന്നായി സംസാരിക്കും എന്നത് നിങ്ങളെ നല്ലൊരു വിൽപ്പനക്കാരനാക്കുന്നില്ല. ഒരു കൂട്ടം പ്രത്യേക കഴിവുകൾ ഒത്തുകൂടുമ്പോഴാണ് നിങ്ങൾ ഒരു നല്ല വിൽപ്പനക്കാരനാകുന്നത്.

നല്ലൊരു വിൽപ്പനക്കാരനായി മാറുവാൻ ഈ 5 കാര്യങ്ങൾ ശ്രദ്ധിക്കാം.

1. എന്താണ് ഞാൻ വിൽക്കുന്നത്?

നിങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നം/സേവനം എന്തുമാകട്ടെ അതിനെക്കുറിച്ച് അടിമുടി പഠിക്കേണ്ടത് നിങ്ങളുടെ ഉത്തരവാദിത്തമാണ്. അവയെക്കുറിച്ച് ലഭ്യമായ എല്ലാ അറിവുകളും കരസ്ഥമാക്കുക. ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ച് കസ്റ്റമർ ചോദിക്കാൻ സാധ്യതയുള്ള ചോദ്യങ്ങളുടെ ഒരു പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക. അതിലെ ഓരോ ചോദ്യത്തിനും ഉത്തരം കണ്ടെത്തുകയും ഹൃദിസ്ഥമാക്കുകയും ചെയ്യുക.

കസ്റ്റമർ നിങ്ങളുടെ അറിവിൽ വിശ്വാസമർപ്പിക്കണം. തന്റെ സംശയങ്ങൾ തീർക്കാൻ പ്രാപ്തനായ വ്യക്തിയെ കസ്റ്റമർ വിശ്വസിച്ചു തുടങ്ങും. കസ്റ്റമറുടെ പ്രശ്നത്തിന്റെ യഥാർത്ഥ പരിഹാരം തന്റെ ഉൽപ്പന്നമാണെന്ന് ബോധ്യപ്പെടുത്താൻ നിങ്ങൾക്ക് സാധിക്കണം. നിങ്ങളുടെ അറിവ് വിൽപ്പനയുടെ ജീവരക്തമാകുന്നു.

2. കസ്റ്റമറെ മനസ്സിലാക്കുക

നിങ്ങൾ കൂടുതൽ സംസാരിക്കാൻ ഇഷ്ടപ്പെടുന്നയാളാവാം. ഒരു സെയിൽസ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് അങ്ങിനെയാവണം എന്ന് നിങ്ങൾ ധരിച്ചുവെച്ചിട്ടുണ്ടാവാം. പക്ഷേ എപ്പോഴും അങ്ങിനെയല്ല. കസ്റ്റമറെ ശ്രദ്ധാപൂർവ്വം കേൾക്കാൻ നിങ്ങൾ

തയ്യാറാവണം. നല്ലൊരു കേൾവിക്കാരനായാൽ മാത്രമേ കസ്റ്റമറുടെ യഥാർത്ഥ ആവശ്യങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് മനസ്സിലാക്കുവാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ.

നിങ്ങളുടെ കസ്റ്റമറെ മനസ്സിലാക്കുവാൻ നിങ്ങൾ ആത്മാർത്ഥമായി പരിശ്രമിക്കേണ്ടതുണ്ട്. മുൻകൂട്ടി തീരുമാനിച്ചിട്ടാണ് കാണുവാൻ പോകുന്നതെങ്കിൽ കസ്റ്റമറെക്കുറിച്ച് ഒരു ബാക്ക് ഗ്രൗണ്ട് ചെക്ക്നടത്തുക. അവരുടെ വെബ്സൈറ്റ്, സോഷ്യൽ മീഡിയ പ്രൊഫൈൽ തുടങ്ങിയവ പരിശോധിച്ച് ആവശ്യമായ വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കാം.

3. സ്വയം വിലയിരുത്തുക, പോരായ്മകൾ മറികടക്കുക

നിങ്ങൾ കഴിവുള്ള വ്യക്തി തന്നെയാണ്, യാതൊരു സംശയവും അതിലില്ല. എന്നാൽ സ്വയം വിലയിരുത്താൻ ആ വിശ്വാസം ഒരു തടസ്സമാകരുത്. നിങ്ങളെ നിങ്ങൾ തിരിച്ചറിയേണ്ടത് വിൽപ്പനയുടെ പ്രധാന ഘടകമാണ്. സ്വയം അറിയാത്ത ഒരാൾക്ക് മറ്റൊരാളെ അറിയുവാൻ ബുദ്ധിമുട്ടാകും. നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ ശക്തിയും പോരായ്മകളും തിരിച്ചറിയുക.

പോരായ്മകൾ പരിശീലനത്തിലൂടെ മറികടക്കാൻ സാധിക്കും. കസ്റ്റമറെ കാണുമ്പോൾ ടെൻഷൻ അടിച്ച് അവരുടെ മുന്നിൽ കൈകൾ കൂട്ടിത്തിരുമ്മുന്ന ഒരാളുണ്ടായിരുന്നു. ഇത് കസ്റ്റമർക്ക് അസ്വസ്ഥത ഉണ്ടാക്കും. അയാളുടെ പല നല്ല വിൽപ്പനകളും ഇതുമൂലം നഷ്ടപ്പെട്ടു. ആ എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഒരു ഡോക്ടറെക്കാണുകയും പ്രതിവിധി കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്ത് ആ അനാവശ്യ ശീലത്തിൽ നിന്നും മുക്തനായി.

മറ്റുള്ളവരുമായി ആശയവിനിമയം നടത്തുമ്പോൾ പ്രശ്നങ്ങളുണ്ടാകാം. നിങ്ങളുടെ ശരീര ഭാഷ മറ്റുള്ളവർക്ക് അസ്വസ്ഥത ഉളവാക്കുന്നതാവാം. എങ്ങിനെ ഒരു സെയിൽസ് ക്ലോസ് ചെയ്യണം എന്നത് നിങ്ങൾക്ക് അറിയാതിരിക്കാം. കസ്റ്റമറെ

ക്കാണുമ്പോൾ ശ്വാസം മുട്ടുന്നത് ശീലമാകാം. ഇങ്ങിനെ തിരിച്ചറിയാവുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക. അതിനായുള്ള പ്രതിവിധികൾ ആരായുക. പോരായ്മകളെ മാറ്റിയെടുക്കുക.

4. കസ്റ്റമറെ പിന്തുടരുക

കസ്റ്റമറെ ഒന്നോ രണ്ടോ തവണ കണ്ടുകഴിഞ്ഞ് വിൽപ്പന നടന്നില്ലെങ്കിൽ വീണ്ടും കാണാൻ മടിക്കുന്ന ധാരാളം ആളുകളുണ്ട്. കസ്റ്റമറെ വിടാതെ പിന്തുടരുക വിൽപ്പനയുടെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു തന്ത്രമാണ്. വിടാതെ പിന്തുടരുക എന്നു പറഞ്ഞാൽ എപ്പോഴും കസ്റ്റമറുടെ പിന്നാലെ കൂടുക എന്നതല്ല അർത്ഥം. വീണ്ടും അവരെ സമീപിക്കുവാൻ സാധിക്കണം. അതിനായുള്ള വാതിലുകൾ തുറന്നിട്ടു വേണം ഓരോ തവണയും പിരിയുവാൻ. സർ, ഇനിയെന്നാണ് ഞാൻ വരേണ്ടത് അല്ലെങ്കിൽ സർ, ഞാൻ വിളിക്കുന്നതിൽ വിരോധമില്ലല്ലോ എന്നൊക്കെ ചോദിക്കുവാൻ മടിക്കേണ്ടതില്ല.

നല്ല ബന്ധം സൃഷ്ടിക്കുകയാണ് ഇതിനുള്ള എളുപ്പ വഴി. നിങ്ങളെ കാണുന്നത് കസ്റ്റമർക്ക് ഇഷ്ടമുള്ള കാര്യമാക്കി മാറ്റേണ്ടത് നിങ്ങളുടെ കഴിവാണ്. നിങ്ങളുടെ വ്യക്തിത്വം രൂപപ്പെടുത്തേണ്ടത് ഇതിന് സാധ്യമായ രൂപത്തിലാവണം. ഓരോ തവണ കാണുമ്പോഴും ബന്ധം ഊട്ടിയുറപ്പിക്കുക. ഇത് പിന്നീട് വിൽപ്പനയിലേക്ക് നയിക്കും.

5. സത്യസന്ധതയോടെ പെരുമാറുക

ഒരിക്കലും കസ്റ്റമറെ പറ്റിക്കാൻ ശ്രമിക്കരുത്. നിങ്ങൾ സത്യസന്ധനായ വ്യക്തിയാണെന്നും ചതിക്കുകയോ പറ്റിക്കുകയോ ചെയ്യില്ലായെന്നും കസ്റ്റമർക്ക് ബോധ്യപ്പെടേണ്ടതുണ്ട്. നിങ്ങളുടെ സംഭാഷണങ്ങളും പ്രവർത്തികളും ഇത് സാധൂകരിക്കുന്നതാവണം. ഉൽപ്പന്നം എങ്ങിനെയെങ്കിലും കസ്റ്റമറുടെ തലയിൽ കെട്ടിവെച്ചു കൊടുക്കുവാൻ ശ്രമിക്കരുത്. അവർക്ക് അതിന്റെ ശരിക്കുമുള്ള ആവശ്യമുണ്ടോ? നിങ്ങൾ ചിന്തിക്കണം, തിരിച്ചറിയണം.

തുറന്ന മനസ്സോടെ കസ്റ്റമറുമായി ആശയവിനിമയം നടത്തുക. നിങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നം കസ്റ്റമർക്ക് ഉപകാരപ്പെടില്ലെങ്കിൽ അക്കാര്യം സത്യസന്ധമായി തുറന്നു പറയുക. അനാവശ്യമായ വാഗ്ദാനങ്ങൾ നൽകാതിരിക്കുക. നൽകുന്ന വാഗ്ദാനങ്ങൾ പാലിക്കുക. ഒരു കസ്റ്റമർ പല

കസ്റ്റമറെ ഒന്നോ രണ്ടോ തവണ കണ്ടുകഴിഞ്ഞ് വിൽപ്പന നടന്നില്ലെങ്കിൽ വീണ്ടും കാണാൻ മടിക്കുന്ന ധാരാളം ആളുകളുണ്ട്. കസ്റ്റമറെ വിടാതെ പിന്തുടരുക വിൽപ്പനയുടെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു തന്ത്രമാണ്. വിടാതെ പിന്തുടരുക എന്നു പറഞ്ഞാൽ എപ്പോഴും കസ്റ്റമറുടെ പിന്നാലെ കൂടുക എന്നതല്ല അർത്ഥം.

കസ്റ്റമേഴ്സിലേക്കുള്ള വഴിയാണ്. അത് അടച്ചു കളയരുത്.

6. നല്ലൊരു ടീം പ്ലെയറാകുക

നിങ്ങളൊരു ടീമിന്റെ ഭാഗമാണ്. അവർക്കൊപ്പം നിൽക്കുകയും ടീമിന്റെ പ്രയോജനത്തിനു വേണ്ടിയും ജോലി ചെയ്യുക. പണിയെടുക്കുന്ന കമ്പനിയോട് നൂറു ശതമാനം ആത്മാർത്ഥത പുലർത്തുക. ഒരേ സമയം രണ്ടു കമ്പനികൾക്കു വേണ്ടി അവരറിയാതെ ജോലി ചെയ്യുന്നവരെ കാണാം. സ്വന്തം കമ്പനിയോടും ടീമിനോടും സത്യസന്ധമായി ഇടപെടുന്ന വിൽപ്പനക്കാരൻ ഉയരങ്ങളിലേക്കെത്തും. അല്ലാത്തവർ ചെറിയ നേട്ടങ്ങൾക്കായി വലിയൊരു കരിയർ തുടക്കത്തിലേ നശിപ്പിച്ചെടുക്കും.

നല്ലൊരു വിൽപ്പനക്കാരനായി മാറുക എളുപ്പമല്ല. നിരന്തരമായ പരിശീലനവും സാധനയും പഠനവും അതിനായി ആവശ്യമുണ്ട്. തുടർച്ചയായി സ്വയം മെച്ചപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുക തന്നെയാണ് അതിനുള്ള ഉത്തമമായ മാർഗ്ഗം. ചുറ്റുപാടും സംഭവിക്കുന്ന മാറ്റങ്ങളെ നിരീക്ഷിക്കുകയും അതിനനുസരിച്ച് പ്രവർത്തനങ്ങളെ ചിട്ടപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യേണ്ടത് അനിവാര്യമാണ്. പരാജയങ്ങളെ പിന്നിൽ ഉപേക്ഷിക്കുക, മുന്നിലേക്ക് നടക്കുക.

റ്റി. എസ്. ചന്ദ്രൻ

വ്യവസായങ്ങൾ കണ്ടു വളരാൻ ക്യാമ്പസുകളിൽ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ

ക്യാമ്പസുകളിൽ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ സ്വീകരിച്ച് സർക്കാർ ഉത്തരവായിരിക്കുന്നു. വ്യവസായ ആവശ്യത്തിനുള്ള സ്ഥലത്തിന്റെ ദൗർലഭ്യം പരിഹരിക്കുന്നതിന് ഒരു പുതിയ മാർഗം കൂടി കണ്ടെത്തിയിരിക്കുകയാണ് സംസ്ഥാന സർക്കാർ. വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ കീഴിലുള്ള ഉപയോഗശൂന്യമായി കിടക്കുന്ന സ്ഥലങ്ങൾ വ്യവസായ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗിക്കുക എന്നുള്ളതാണ് പദ്ധതിയുടെ ലക്ഷ്യം. സംസ്ഥാനത്ത് ഉടനീളം ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ധാരാളം ഭൂമി ഉപയോഗിക്കാതെ കിടക്കുന്നു. ഈ സ്ഥലം ഉപയോഗപ്പെടുത്തി ക്യാമ്പസ് വ്യവസായ പാർക്കുകൾ ആരംഭിക്കുക എന്നുള്ളതാണ് പദ്ധതി കൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ക്യാമ്പസ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്ക് സ്കീം 2024 എന്നാണ് പുതിയ പദ്ധതിയുടെ പേര്.

അർഹമായ ക്യാമ്പസുകൾ

>> കേരളത്തിലെ ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ കൈവശത്തിലും ഉടമസ്ഥതയിലും 5 ഏക്കറിൽ കുറയാത്ത സ്ഥലം ഉണ്ട് എങ്കിൽ അവിടെ ഒരു ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്ക് ഉണ്ടാക്കാം

>> രണ്ട് ഏക്കറിൽ കുറയാത്ത സ്ഥലമാണ് ഇങ്ങനെ ലഭ്യമായത് എങ്കിൽ അവിടെ സ്റ്റാൻഡേർഡ് ഡിസൈൻ ഫാക്ടറി (SDF) ആണ് നിർമ്മിക്കാൻ കഴിയുക.

>> ഇതിനായി വിദ്യാഭ്യാസ വകുപ്പിന്റെ അനുമതിയോടുകൂടി അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കണം.

>> അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കുമ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട മൂന്നു പ്രധാന കാര്യങ്ങൾ ഉണ്ട്.

** ഒന്ന് പരിസ്ഥിതിലോല പ്രദേശമായിരിക്കരുത്

** രണ്ട് തീരദേശ പരിപാലന നിയമം ബാധകമായ സ്ഥലം ആകരുത്,

** മൂന്ന് നെൽവയൽ തണ്ണീർത്തട സംരക്ഷണ നിയമം ബാധകമായ സ്ഥലവും ആകരുത്

>> സർക്കാർ സഹായവും ഉണ്ടാകും

>> ക്യാമ്പസുകളിൽ ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് സർക്കാർ സഹായങ്ങൾ ലഭിക്കും.

>> ക്യാമ്പസ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് തുടങ്ങുന്നതിന് ഒരു ഏക്കറിന് 20 ലക്ഷം രൂപ ക്രമത്തിൽ പരമാവധി 150 ലക്ഷം രൂപ സർക്കാർ ഗ്രാൻഡ് ആയി അനുവദിക്കുന്നതാണ്. വൈദ്യുതി, വെള്ളം, റോഡ്, സീവേജ്, പൊതു സേവന കേന്ദ്രങ്ങൾ, ലാബുകൾ തുടങ്ങിയ സൗകര്യങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്തുന്നതിന് വേണ്ട തുകയാണ് ഇങ്ങനെ നൽകുക.

ക്യാമ്പസ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് തുടങ്ങുന്നതിന് ഒരു ഏക്കറിന് 20 ലക്ഷം രൂപ ക്രമത്തിൽ പരമാവധി 150 ലക്ഷം രൂപ സർക്കാർ ഗ്രാൻഡ് ആയി അനുവദിക്കുന്നതാണ്.

>> ബഹുനില വ്യവസായ സമുച്ചയങ്ങളുടെ കാര്യത്തിൽ (SDF) കെട്ടിട നിർമ്മാണ ചെലവുകൾ ഉൾപ്പെടെ പരമാവധി 150 ലക്ഷം രൂപ സർക്കാർ ഗ്രാൻഡ് ആയി ലഭിക്കുന്നതാണ്. ഇത് പിന്നീട് തിരികെ (Re imbursement) നൽകുന്ന രൂപത്തിൽ ആയിരിക്കും ലഭിക്കുക.

>> ക്യാമ്പസ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കിൽ ഉത്പാദന യൂണിറ്റുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് പ്രത്യേകമായ സർക്കാർ സഹായ പദ്ധതികൾ കൊണ്ടുവരുന്നതാണ് എന്ന് ഉത്തരവിൽ പറയുന്നു.

>> ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസ വകുപ്പ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് എൻ ഒ സി നൽകുന്നതാണ്.

>> ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കിൽ വ്യവസായങ്ങൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് പ്രഖ്യാപിത ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ഏരിയയിൽ ലഭിക്കുന്ന എല്ലാ ആനുകൂല്യങ്ങളും ലഭിക്കുന്നതാണ്.

>> മുനിസിപ്പാലിറ്റി / പഞ്ചായത്ത് കെട്ടിട നിർമ്മാണ ചട്ടങ്ങളിൽ നിന്നും പൂർണമായും ഇളവ് ലഭിക്കുന്നതാണ്

കോളേജുകൾ ചെയ്യേണ്ടത്

>> ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ തുടങ്ങാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങൾ ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസ വകുപ്പിന്റെ എൻഒസി സഹിതം അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കണം

>> അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളായ വൈദ്യുതി റോഡ്, വെള്ളം, സീവേജ്, മലിനീകരണ നിയന്ത്രണം കമ്യൂണിക്കേഷൻ, നെറ്റ്‌വർക്ക് തുടങ്ങിയവ ഏർപ്പാടാക്കണം.

>> രണ്ടുവർഷംകൊണ്ട് പദ്ധതി കമ്മീഷൻ ചെയ്യണം. കഴിഞ്ഞില്ല എങ്കിൽ കാലാവധി നീട്ടി കിട്ടുന്നതിന് പ്രത്യേകം അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കണം.

>> വാർഷിക മെയിന്റനൻസിനുള്ള സംവിധാനങ്ങളും കോളേജുകൾ ഉണ്ടാക്കണം.

>> റെഡ് കാറ്റഗറി സംരംഭങ്ങൾക്ക് ഈ കോളേജുകളിൽ സ്ഥലമോ, കെട്ടിടമോ അനുവദിക്കാൻ പാടില്ല.

>> ഭൂഗർഭജലം അമിതമായി ഉപയോഗിക്കുന്നില്ല എന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തണം.

>> മഴവെള്ളം സംഭരിക്കുന്നതിനുള്ള സംവിധാനം ഏർപ്പെടുത്തണം.

>> ഖരമാലിന്യ സംസ്കരണ സംവിധാനവും ഏർപ്പാടാക്കണം

>> 12 മീറ്റർ ബഫർ സോണായി മാറ്റി വെക്കുകയും അവിടെ മരങ്ങൾ വെച്ചുപിടിപ്പിച്ച് ഭംഗിയാക്കുകയും വേണം.

>> ഡെവലപ്പർ പെർമിറ്റ് കിട്ടിയ ഭൂമി താല്പര്യമുള്ള വ്യവസായികൾക്ക് അലോട്ട് ചെയ്തു കൊടുക്കാവുന്നതാണ്. വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപന

ത്തിന് സ്വന്തം നിലയിൽ അവിടെ സ്ഥാപനങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിന് തടസ്സമില്ല. ഏതു വ്യവസ്ഥയിൽ നൽകണം എന്നത് സംബന്ധിച്ച് വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് തീരുമാനമെടുക്കാവുന്നതാണ്.

>> സർവീസിങ് കേന്ദ്രങ്ങൾ, ലോജിസ്റ്റിക്സ്, വാഹനങ്ങളുടെ റിപ്പയറിംഗ് സർവീസിങ്ങ് എന്നിവക്കു വേണ്ടി 30 % സ്ഥലം വരെ ഉപയോഗിക്കാം. എന്നാൽ വണ്ടികളുടെ ഷോറൂമുകൾ, ഷോപ്പിംഗ് കോംപ്ലക്സുകൾ എന്നിവയ്ക്ക് ഇവിടെ സ്ഥലം / കെട്ടിടം അനുവദിക്കാൻ പാടില്ല.

>> പാർക്കുകൾ ക്യാമ്പസ് സൗഹൃദവും ഗ്രീൻ സംവിധാനവും ഉറപ്പുവരുത്തണം

>> താല്പര്യമുള്ള വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് അപ്രന്റീസ്ഷിപ്പിന് ഉള്ള പ്രത്യേക സംവിധാനവും ഉണ്ടാക്കാവുന്നതാണ്.

>> വിദ്യാർത്ഥികളുടെ ബിസിനസ് ഇനിഷ്യേറ്റീവ്സിനെയും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാൻ ഇതുകൊണ്ട് കഴിയും

ഓൺലൈനായി അപേക്ഷിക്കണം

വ്യവസായ വാണിജ്യ ഡയറക്ടറുടെ വെബ്സൈറ്റ് വഴി ഓൺലൈനായി വേണം അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കാൻ. ജില്ലാതലത്തിലുള്ള വ്യവസായ സൈറ്റ് സെലക്ഷൻ കമ്മറ്റിയുടെ നിബന്ധനകൾക്ക് അനുസരിച്ചായിരിക്കും തീരുമാനം. വ്യവസായ വകുപ്പ് ഈ കാര്യത്തിൽ വേണ്ട പരിശോധനകൾ നടത്തി അതിന്റെ കൃത്യത ഉറപ്പുവരുത്തുന്നതാണ്. വ്യവസായം, തദ്ദേശ സ്വയംഭരണം, റവന്യൂ, ഉന്നത വിദ്യാഭ്യാസം, ജലവിഭവം, പരിസ്ഥിതി വകുപ്പ്, ഊർജ്ജ വകുപ്പ് എന്നീ വകുപ്പുകളുടെ സെക്രട്ടറിമാർ ചേർന്ന ഒരു കമ്മറ്റിയാണ് ഇത് സംബന്ധിച്ചുള്ള അന്തിമ തീരുമാനം എടുക്കുക. ഈ കമ്മിറ്റിയാണ് ക്യാമ്പസ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾക്ക് ഡെവലപ്പർ പെർമിറ്റ് അനുവദിക്കുക. ഗവൺമെന്റ് സെക്രട്ടറി / പ്രിൻസിപ്പൽ സെക്രട്ടറി / വ്യവസായ വകുപ്പ് അഡീഷണൽ ചീഫ് സെക്രട്ടറി ആയിരിക്കും സമിതിയുടെ ചെയർമാൻ. കൺവീനർ വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് ഡയറക്ടർ ആയിരിക്കും.

പെർമിറ്റ് ലഭിക്കുന്ന മുറയ്ക്ക് രണ്ടു വർഷത്തിനുള്ളിൽ ക്യാമ്പസ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ നിർമ്മാണം പൂർത്തിയാക്കി സ്വന്തം നിലയിൽ ഉപയോഗിക്കുകയോ ആവശ്യമുള്ള സംരംഭകർക്ക് ചെയ്തുകൊടുക്കുകയോ ചെയ്യാവുന്നതാണ്.

അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളായ വൈദ്യുതി റോഡ്, വെള്ളം, സീവേജ്, മലിനീകരണ നിയന്ത്രണം കമ്യൂണിക്കേഷൻ, നെറ്റ്വർക്ക് തുടങ്ങിയവ ഏർപ്പാടാക്കണം.

സംരംഭകത്വം വിദ്യാർത്ഥികളിൽ

വ്യവസായങ്ങൾ കണ്ടുവളരാനുള്ള അവസരമാണ് ക്യാമ്പസ് ഇന്റസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ നൽകുന്നത്. വിദ്യാത്ഥികളെ സംരംഭത്തിലേക്ക് താൽപര്യം ജനിപ്പിക്കാൻ പര്യാപ്തമാക്കുന്ന ഒരു സംവിധാനമാണ് ഇത്.

അവിടെ ജോലി ലഭിക്കുന്നതിനും മറ്റുമുള്ള സൗകര്യങ്ങളും ഏർപ്പെടുത്താനാകും. കൂടാതെ വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളിലെ റിസർച്ചുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ഗവേഷണ ഫലങ്ങൾ വ്യവസായ വികസനത്തിന് ഉപയോഗപ്പെടുത്താനാകും. കേരളത്തിൽ മെച്ചപ്പെട്ട വ്യവസായ അന്തരീക്ഷം വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിന് വിദ്യാർത്ഥികളിൽ സംരംഭകത്വ സംസ്കാരം വളർത്തേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്. ഇതിനായി പല പദ്ധതികളും സർക്കാർ നടപ്പാക്കി വരുന്നുണ്ട്. എന്റർപ്രണർഷിപ്പ് ഡെവലപ്മെന്റ് ക്ലബ്ബുകൾ ആണ് ഇതിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടത്. എന്നാൽ അതിനു പുറമെ ഇപ്പോൾ ക്യാമ്പസുകളിൽ വ്യവസായ പാർക്കുകൾ തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള തീരുമാനവും ഉണ്ടായിരിക്കുന്നു. അങ്ങനെ വ്യവസായങ്ങളെ അടുത്തു കണ്ടു വളരാൻ സാഹചര്യമൊരുക്കുകയാണ് ക്യാമ്പസ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ പാർക്കുകൾ.

സംസ്ഥാന വ്യവസായ വാണിജ്യ വകുപ്പ് മുൻ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറാണ് ലേഖകൻ

ബിസിനസ്സ് വളർത്തുവാൻ ലേബർ മാനേജ്മെന്റ്

മാനേജ്മെന്റ് രംഗം ഇന്ന് വളരെ വികാസം പ്രാപിച്ചയൊന്നാണ്. വളരെയധികം പഠനങ്ങൾ നടക്കുന്നത് കൊണ്ട്തന്നെ പ്രായോഗിക തലത്തിൽ ഏറെ പ്രയോജന കരമായ ഒന്നാണ് ഇന്ന് ഇത്. മാനേജ്മെന്റ് ഏറ്റവും പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നയൊന്നാണ് ബിസിനസ് മേഖല. അതായത് ഒരു സംരംഭകൻ നല്ലയൊരു മാനേജരും കൂടി ആവേണ്ടതുണ്ട് എന്നർത്ഥം. ഫിനാൻസ് മാനേജ്മെന്റ്, മാർക്കറ്റിങ്ങ് മാനേജ്മെന്റ്, ഹ്യൂമൻ റിസോഴ്സ് മാനേജ്മെന്റ്, മെറ്റീരിയൽസ് മാനേജ്മെന്റ്, പ്രൊജക്ട് മാനേജ്മെന്റ്, ഓപ്പറേഷൻസ് മാനേജ്മെന്റ് , എൻവിയോൺമെന്റ് മാനേജ്മെന്റ്, ചെയ്ഞ്ച് മാനേജ്മെന്റ്, സപ്ലൈ ചെയിൻ മാനേജ്മെന്റ്, സ്ട്രാറ്റജിക് മാനേജ്മെന്റ് തുടങ്ങി ഒരു സംരംഭകൻ പ്രാവീണ്യം പ്രകടിപ്പിക്കേണ്ടുന്ന നിരവധി മേഖലകളുണ്ട്. ഇതിൽത്തന്നെ പ്രധാനപ്പെട്ടയൊന്നാണ് ലേബർ മാനേജ്മെന്റ് എന്നത്. സത്യത്തിൽ ഇത് ഹ്യൂമൻ റിസോഴ്സ് മാനേജ്മെന്റിന്റെ ഒരു ഭാഗം തന്നെയാണ്. ഒരു

സ്ഥാപനത്തിൽ നിരവധി മാനേജ്മെന്റ് വിഭാഗങ്ങളുണ്ടെങ്കിലും ഒരു സംരംഭകനെ സംബന്ധിച്ച് ഏറ്റവും ബുദ്ധിമുട്ടേറിയയൊന്നാണ് ഹ്യൂമൻ റിസോഴ്സ് മാനേജ്മെന്റ്. പ്രത്യേകിച്ചും ലേബർ മാനേജ്മെന്റ്. കാരണം ഇതിൽ നാം ഇടപെടുന്നത് വ്യത്യസ്ത ചിന്താധാരകളുള്ള മനുഷ്യരുമായിട്ടാണ്.

ഒരു സംരംഭകന് വേണ്ട ഏറ്റവും പരമ പ്രധാനമായ ഒരു കഴിവാണ് തന്റെ ബിസിനസിനെ അടുത്ത ലെവലിലേക്ക് എത്തിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന ഒരു ടീമിനെ വാർത്തെടുക്കുകയെന്നത്. പലപ്പോഴും പല ചെറുകിട സംരംഭകരും തകർന്ന് പോകുന്നത് കൃത്യമായി തന്റെ ജീവനക്കാരെ മാനേജ് ചെയ്യുവാൻ കഴിയാത്തിടത്താണ്. ആയതിനാൽത്തന്നെ ഒരു സംരംഭകൻ ഏറ്റവും ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടുന്ന ഒന്നാണിത്. കാരണം ബിസിനസ്സ് അടുത്ത ലെവലിലേക്ക് ഉയർത്തണമെങ്കിൽ സംരംഭം എന്നത് ഒരു ടീം വർക്ക് ആണ് എന്ന ബോധം ആണ് ആദ്യമായി സംരംഭകന് ഉണ്ടാകേണ്ടത്. TEAM എന്നത് അർത്ഥവത്താകുന്നത് ഒരു കൂട്ടം ആൾക്കാർ ഒരു പ്രത്യേക ലക്ഷ്യത്തിന് വേണ്ടി ഒരുമിച്ച് പരിശ്രമിക്കുമ്പോൾ ആണ്. Together We Achieve More എന്ന് ടീമിനെ വിശേഷിപ്പിക്കാറുണ്ട്. സത്യത്തിൽ ഒരു സിസ്റ്റം തന്റെ സ്ഥാപനത്തിൽ ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുകയെന്നതാണ് പരമ പ്രധാനമായി ഒരു ബിസിനസുകാരൻ ചെയ്യേണ്ടത്.

സെലക്ഷൻ

അങ്ങനെ വരുമ്പോൾ ലേബർ മാനേജ്മെന്റ് ആരംഭിക്കുന്നത് ജീവനക്കാരുടെ സെലക്ഷൻ മുതലാണ്. അതായത് തന്റെ സംരംഭത്തിന്റ ലക്ഷ്യമെന്താണ് എന്ന് സ്വയം തിരിച്ചറിവുണ്ടാകണം എന്നർത്ഥം. അങ്ങനെ വരുമ്പോൾ എന്ത് യോഗ്യതയുള്ള, എന്ത് പരിശീലനം സിദ്ധിച്ച ജീവനക്കാരാണ് തനിക്ക് ആവശ്യമെന്ന് മനസ്സിലാക്കുവാൻ കഴിയും. അങ്ങനെയുള്ളവരെ മാത്രം തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത് ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ വിജയത്തിന് ആധാരമാണ്. അല്ലാതെ സ്വന്തക്കാരെയും ബന്ധുക്കളേയും അവരുടെ യോഗ്യത നോക്കാതെ നിയമിക്കേണ്ട ഇടമല്ല ഓരോ സ്ഥാപനവും. ഓരോ ജോലിക്കും അനുയോജ്യരായ ജീവനക്കാരെ പരീക്ഷ, അഭിമുഖം, പ്രായോഗിക പരീക്ഷ തുടങ്ങിയ കടമ്പകളിലൂടെയാവണം തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത്.

ഒരു പുതിയ ജീവനക്കാരനെ തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിന് സഹായകമായ 6 കാര്യങ്ങളെ പ്രതിപാദിക്കാം.

1. ഏത് തരത്തിലുള്ള വ്യക്തിയാണ് വേണ്ടത് എന്നതാണ് ഇതിൽ ആദ്യത്തേത്. തനിക്ക് വേണ്ട ജീവനക്കാരന്റെ യോഗ്യത, ജോലി പരിചയം, ഏത് ജോലിക്കാണ് അദ്ദേഹത്തെ വേണ്ടത്, ഏകദേശം എത്ര ശമ്പളം കൊടുക്കണം തുടങ്ങി എല്ലാ കാര്യങ്ങളെപ്പറ്റിയും വിശദമായ അറിവ് സംരംഭകനുണ്ടാവണം.

2. തങ്ങൾക്ക് വേണ്ട ജീവനക്കാരെ എങ്ങനെ കണ്ടെത്താം എന്നതാണ് അടുത്തത്. എവിടെ പരസ്യം കൊടുക്കണം, ഏത് രീതിയിലുള്ള പരസ്യം കൊടുക്കണം തുടങ്ങിയവയാണ് ഇത്.

3. അടുത്തതായി ഏത് രീതിയിലുള്ള തിരഞ്ഞെടുപ്പാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത് എന്നതാണ് നോക്കേണ്ടത്. ഇന്റർവ്യൂ എങ്ങനെ വേണം, എവിടെ നടത്തണം, ആരൊക്കെ അതിൽ ഭാഗഭാക്കാകണം എന്നതൊക്കെ പ്രധാനപ്പെട്ടത് ആണ്. ആളുകളെ മനസ്സിലാക്കുവാനുള്ള കഴിവ് സംരംഭകനില്ല എങ്കിൽ ഒരു ഹ്യൂമൻ റിസോഴ്സ് മാനേജ്മെന്റ് വിദഗ്ദന്റെ സേവനം തേടേണ്ടതാണ്.

4. അടുത്തതാണ് കൾച്ചർ. പുതുതായി തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്ന വ്യക്തി തങ്ങളുടെ സ്ഥാപനത്തിന്റെ കൾച്ചറിന് ചേരുന്നയാളാണോ, പോസിറ്റിവ്

തങ്ങൾക്ക് വേണ്ട ജീവനക്കാരെ എങ്ങനെ കണ്ടെത്താം എന്നതാണ് അടുത്തത്. എവിടെ പരസ്യം കൊടുക്കണം, ഏത് രീതിയിലുള്ള പരസ്യം കൊടുക്കണം തുടങ്ങിയവയാണ് ഇത്.

ആയ ഒരു മനോഭാവം ഉള്ള വ്യക്തിയാണോ, പുതിയ കാര്യങ്ങളൊക്കെ പഠിക്കുവാൻ സന്നദ്ധനായ ആളാണോ എന്നത് നോക്കേണ്ടതാണ്. ഒപ്പം നിയമിക്കപ്പെടുന്ന ജോലിക്ക് ആവശ്യമുള്ള നൈപുണ്യമുള്ള വ്യക്തിയാണോ എന്നതും ഏറെ പ്രാധാന്യമുള്ളയൊന്നാണ്.

5. തിരഞ്ഞെടുക്കുവാനാഗ്രഹിക്കുന്ന ജീവനക്കാരന്റെ പൂർവ്വകാലം പഠിക്കേണ്ടത് വളരെ അത്യാവശ്യമാണ്. മുമ്പ് അദ്ദേഹം ജോലി ചെയ്തിരുന്ന സ്ഥാപനം, എന്ത് കൊണ്ട് ആ ജോലി ഉപേക്ഷിച്ചു തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങളെല്ലാം തന്നെ പഠന വിധേയമാക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇതിനായി ചില റഫറൻസുകളുപയോഗിക്കാം.

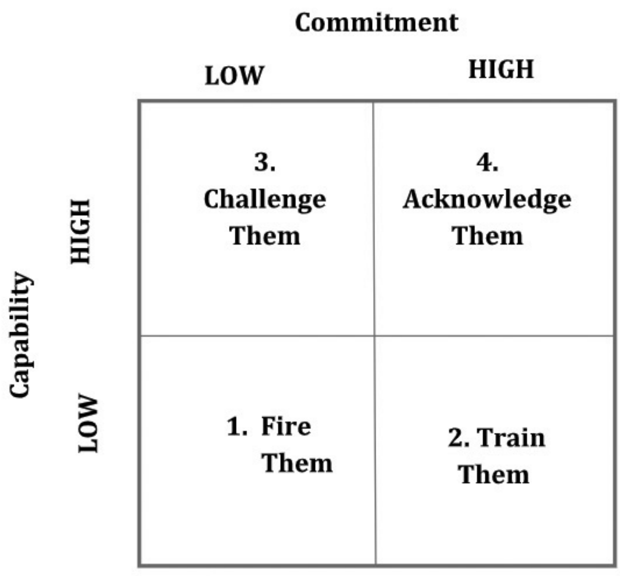
6. അടുത്തതാണ് ശമ്പളം. ജോലിക്കാവശ്യമായ യോഗ്യതകളും നൈപുണ്യവും നല്ലയൊരു പൂർവ്വകാലവും ഉണ്ടെങ്കിൽ കൂടുതൽ സാലറി നൽകുന്നത് ഒരു ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് തന്നെയാണ്.

POT

തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട ജീവനക്കാരെ നിരന്തരം പഠന വിധേയമാക്കേണ്ടത് അനിവാര്യമായ ഒന്നാണ്. അതിന് ഉപയോഗിക്കുവാൻ കഴിയുന്നയൊന്നാണ് POT എന്നത്. ഇത് ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ ലക്ഷ്യത്തിലധിഷ്ഠിതമാണ്. ഇതിൽ P എന്നത് Progress എന്നത് ആണ്. അതായത് ഓരോ ജീവനക്കാർക്കും ഓരോ റോളുകൾ നൽകിയിട്ടുണ്ടാകും. എന്നാൽ തന്റെ ജീവനക്കാരൻ തന്റേതായ ജോലി കൃത്യമായി നിർവ്വഹിക്കുന്നുണ്ടോ അവരുടെ Progress എത്ര മാത്രം ഉണ്ട് എന്നത് സ്ഥിരമായി പരിശോധിക്കേണ്ടത് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. ഇത് ചെയ്തില്ല എങ്കിൽ ആ ടീം സ്ഥാപനത്തിന് തന്നെ ഒരു ബാധ്യതയായിരിക്കും. O എന്നത് Ownership എന്നതാണ്. അതായത് ഓരോ ജീവനക്കാരനും ചെയ്യേണ്ടുന്ന ജോലികൾ കൃത്യമായി നിർവ്വചിച്ച് നൽകുക എന്നതാണ് ഇത് കൊണ്ടർത്ഥമാക്കുന്നത്. ഓരോ ജീവനക്കാരനും താൻ നിർവ്വഹിക്കേണ്ടുന്ന ജോലിയെക്കുറിച്ച് വ്യക്തമായി ഒരു ക്ലാരിറ്റി നൽകേണ്ടത് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. ജോലികൾ വിഭജിച്ച് നൽകുക എന്നത് പരമ പ്രധാനമായ ഒന്നാണെന്നർത്ഥം. T എന്നത് കൊണ്ടർത്ഥമാക്കുന്നത് Transparency എന്നതാണ്. ഒരു സ്ഥാപനത്തിലെ ഓരോ ജീവനക്കാരന്റേയും റോൾ എന്താണ് എന്നത് മറ്റുള്ളവർക്ക് കൂടി അറിയുവാൻ ഇടവരുകയെന്നതാണ് ഇതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. കാരണം പല ജോലികളും പരസ്പരം ബന്ധപ്പെട്ട് കിടക്കുന്നതിനാൽത്തന്നെ ഒരു ജോലിയുടെ പുരോഗതി അറിഞ്ഞുവെങ്കിൽ മാത്രമേ അടുത്ത ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റിലുള്ളവർക്ക് തങ്ങളുടെ ജോലികൾ കൃത്യമായി നിർവ്വഹിക്കുവാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ. അതായത് ഓരോരുത്തരും ചെയ്യുന്ന റോളുകളും അവരുടെ പ്രോഗ്രസും മറ്റുള്ളവർക്ക് കൂടി അറിയുന്ന വിധത്തിലുള്ളയൊരു സിസ്റ്റം ഉണ്ടാക്കുകയെന്നത് ഒരു സംരംഭത്തിന് ആവശ്യമായയൊന്നാണ് എന്നർത്ഥം. ഓരോ ജീവനക്കാരനുമുള്ള ഉത്തരവാദിത്വം വിഭജിച്ച് കൊടുക്കുകയും ആയത് കൃത്യമായി നിർവ്വഹിക്കുന്നുണ്ടോയെന്ന് പരിശോധിക്കുകയും ചെയ്യേണ്ടത് ഓരോ സംരംഭകന്റേയും ഉത്തരവാദിത്വമാണ്.

4 തരം ജീവനക്കാർ

ഒരു ജീവനക്കാരന് ഏറ്റവും അത്യന്താപേക്ഷിതമായി ഉണ്ടാകേണ്ടുന്ന 2 കാര്യങ്ങളാണ് Capability, Commitment എന്നിവ. അതായത് ഒരു ജോലി ചെയ്യുവാൻ അവശ്യം വേണ്ടതായ കഴിവുകളും ഒപ്പം സ്ഥാപനത്തോടുള്ള പ്രതിബദ്ധതയും. ഇതിന്റെയടിസ്ഥാനത്തിൽ ഒരു സ്ഥാപനത്തിലെ ജീവനക്കാരെ 4 ഗ്രൂപ്പായി തിരിക്കുവാൻ കഴിയും. ജോലിക്കാവശ്യമായ കഴിവുകളില്ലാതിരിക്കുകയും ഒപ്പം സ്ഥാപനത്തോട് യാതൊരു പ്രതിബദ്ധതയും ഇല്ലാതിരിക്കുന്നവരാണ് ആദ്യത്തെ ഗ്രൂപ്പ്. എന്നാൽ



Commitment

Capability	LOW	HIGH
HIGH	**3. Challenge Them**	**4. Acknowledge Them**
LOW	**1. Fire Them**	**2. Train Them**

കഴിവ് കുറവും പക്ഷേ സ്ഥാപനത്തോട് വളരെയധികം കൂറും ഉള്ളവരാണ് രണ്ടാമത്തെ ഗ്രൂപ്പിലുള്ളത്. എന്നാൽ മൂന്നാമത്തെ ഗണത്തിൽ പെട്ടവർ വളരെയധികം കഴിവുള്ളവരായിരിക്കും പക്ഷേ ഒട്ടും തന്നെ പ്രതിബദ്ധത ഉള്ളവരായിരിക്കില്ല. നന്നായി ജോലി ചെയ്യുവാനൊക്കെ അറിയാം പക്ഷേ പലപ്പോഴും സമയം പാലിക്കില്ല, പറഞ്ഞാൽ അനുസരിക്കില്ല, ആവശ്യമുള്ള ജോലിയായിരിക്കില്ല ചെയ്യുന്നത്. പഠനങ്ങൾ കാണിക്കുന്നത് ഒരു സ്ഥാപനത്തിലെ ഏകദേശം 70 ശതമാനത്തോളം ജീവനക്കാർ രണ്ടാമത്തേയും മൂന്നാമത്തേയും വിഭാഗത്തിൽ വരുന്നുവെന്നതാണ്. എന്നാൽ നാലാമത്തെ ഗ്രൂപ്പിൽ പെട്ടവർ ഉയർന്ന കാര്യക്ഷമതയുള്ളവരും ഒപ്പം പ്രതിബദ്ധതയുള്ളവരും ആയിരിക്കും. ഒരു സ്ഥാപനത്തിലെ 20 ശതമാനം ആൾക്കാർ ഈ ഗണത്തിൽ വരുന്നവരായിരിക്കും.

നാലാമത്തെ വിഭാഗത്തിൽ വരുന്നവരാണ് ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റ നട്ടെല്ല്. ഇവരെ ശ്രദ്ധിക്കുകയും ഉയർത്തിക്കൊണ്ട് വരേണ്ടതുമുണ്ട്. അവർക്ക് ആവശ്യമായ Appreciation നൽകുകയും ഇവരെ നില നിർത്തുകയും വേണം. മൂന്നാമത്തെ വിഭാഗത്തിൽ വരുന്നവർ ഉയർന്ന കാര്യശേഷി ഉള്ളവർ ആണ് പക്ഷേ സ്ഥാപനത്തോട് ഉത്തരവാദിത്വം തീരെ കുറവുള്ളവർ ആണ്. പലപ്പോഴും ഈഗോ ആവാം അവരുടെ പ്രശ്നം. തുറന്ന് സംസാരിക്കുക ആണ് പ്രതിവിധി. പ്രമോഷൻ ഒക്കെ ഇവർക്ക് ഒരു ചലഞ്ച് ആയി മാത്രം നൽകാം. പെർഫോർമൻസ് അനുസരിച്ച് പ്രമോഷൻ നൽകാം. ഒരു സ്ഥാപനത്തിന് ഈ വിഭാഗവും വേണം. ഒപ്പം അവരെ അടുത്ത ലെവലിലേക്ക് ഉയർത്തുകയും വേണം. രണ്ടാമത്തെ ഗ്രൂപ്പിൽപ്പെട്ടവർക്ക് ഉയർന്ന പ്രതിബദ്ധതയുണ്ടാകാമെങ്കിലും കഴിവ് കുറവായിരിക്കും. ഇവർക്കായി പരിശീലന പരിപാടികൾ സംഘടിപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ ഒന്നാമത്തെ ഗ്രൂപ്പിൽ പെട്ടവർ സ്ഥാപനത്തിന് ഒരു തലവേദനയായതിനാൽ ഇവരെ പറഞ്ഞ് വിടേണ്ടതാണ്. അതായത് ഒരു

സ്ഥാപനത്തിലെ എല്ലാ ജീവനക്കാരേയും ഒരേ പോലെയല്ല കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടത് എന്നർത്ഥം.

എങ്ങനെ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ വിഭജിക്കാം

ഒരു സംരംഭകൻ സ്വയം തൊഴിലിനപ്പുറത്തേക്ക് വളർന്ന് വരുമ്പോൾ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ വിഭജിച്ച് നൽകേണ്ടത് ആവശ്യമാണ്. ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ ജീവനക്കാരെ ഏൽപ്പിക്കുന്നത് സംരംഭകന് മറ്റ് കാര്യങ്ങൾക്ക് ധാരാളം സമയം ലഭിക്കുവാനിടയാക്കും. ഒരു ജോലി ജീവനക്കാരനെ ഏൽപ്പിക്കണമോ വേണ്ടയോ എന്ന് തീരുമാനിക്കുവാൻ മേൽ കാണിച്ച ചാർട്ട് ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്. അതായത് ഏൽപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ജോലി അത്ര പ്രാധാന്യമുള്ളതല്ല ഒപ്പം ജോലിക്കാരന് അത് ചെയ്യുവാൻ അൽപ്പം കഴിവ് കുറവാണ് എന്നുമിരിക്കട്ടെ. തീർച്ചയായും ആ ജോലി അദ്ദേഹത്തെ ഏൽപ്പിക്കുവാൻ കഴിയും. എന്നാൽ നിരന്തരമായിട്ടുള്ള മോണിറ്ററിങ്ങ് വേണ്ടി വരും. എന്നാൽ ഏതാനും നാളുകൾ കഴിയുമ്പോൾ ആ വ്യക്തി ആ പ്രത്യേക ജോലിയിൽ ആവശ്യമായ കഴിവ് ആർജ്ജിക്കുവാൻ കഴിഞ്ഞുവെങ്കിൽ പിന്നെ മോണിറ്റർ ചെയ്യേണ്ടതില്ല. പരിപൂർണ്ണമായി ആ ജോലി ഏൽപ്പിക്കുവാൻ കഴിയും. മോണിറ്ററിങ്ങ് എപ്പോഴും വേണ്ട എന്നർത്ഥം. ഇനിയും ചെയ്യേണ്ടുന്ന ജോലി അത്രയധികം പ്രാധാന്യം ഉള്ളതാണ് ഒപ്പം ജീവനക്കാരന് അതിനാവശ്യമായ കഴിവും ഉണ്ടെങ്കിലും ജോലി ഏൽപ്പിക്കുകയും മോണിറ്റർ ചെയ്യുകയും വേണം. കാരണം ആ ടാസ്ക് സ്ഥാപനത്തെ സംബന്ധിച്ച് അത്ര മേൽ പ്രാധാന്യം ഉള്ളതായതിനാൽ ആണിത്. എന്നാൽ ചെയ്യേണ്ടുന്ന ജോലി അത്ര മേൽ പ്രാധാന്യമുള്ളതാണ് എന്നാൽ അത് ചെയ്യുവാനുള്ള സ്കിൽ ജീവനക്കാരനില്ലാത്ത സാഹചര്യത്തിൽ അദ്ദേഹത്തെ ആ ജോലി ഏൽപ്പിക്കാതിരിക്കുകയാണ് കരണീയം. ആ ജോലിക്കാവശ്യമായ പരിശീലനം അദ്ദേഹത്തിന് നൽകിയതിന് ശേഷം മാത്രമേ അത് ഏൽപ്പിക്കുവാൻ പാടുള്ളു.

ഉത്തരവാദിത്വം മാത്രമല്ല അത് നിർവ്വഹിക്കുവാനാവശ്യമായ പവർ കൂടി ജീവനക്കാർക്ക് നൽകേണ്ടതാണ്. ജോലി വിഭജിച്ച് നൽകുന്നത് ജീവനക്കാരെ Empower ചെയ്യുവാൻ സഹായകരമാകും. ഒപ്പം അവരുടെ സ്കിൽ വർദ്ധിക്കുവാൻ ഇടയാകും. മാത്രമല്ല അവരുടെ പോസിറ്റീവ് മനോഭാവം കൂടുവാനും ഇടയായിത്തീരും.

എങ്ങനെ ഒരു നല്ല ടീം ഉണ്ടാക്കാം

ഒരു ചെറുകിട ബിസിനസ്സിൽ നല്ല ഒരു ടീം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുവാൻ സംരംഭകൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്.

1. Recruit the Right People

ഒരു നല്ല ടീമിനെ ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുന്നതിന്റെ ആദ്യ പടിയെന്നത് ഓരോ ജോലിക്കും അനുയോജ്യരായ വ്യക്തികളെ തിരഞ്ഞെടുക്കുകയെന്നതാണ്. ഓരോ തസ്തികക്കും ആവശ്യമായ Attitude, Skill, Knowledge എന്നിവ ഉള്ളവരെ മാത്രമേ തിരഞ്ഞെടുക്കാവു എന്നർത്ഥം.

2. Role Clarity

ഓരോ ജീവനക്കാരനും എന്താണ് ചെയ്യേണ്ടത് എന്നതിനെപ്പറ്റി കൃത്യമായ ധാരണ ഓരോരുത്തർക്കും നൽകേണ്ടതുണ്ട്.

3. Remunerate Well

ഓരോ ജീവനക്കാരനും അവർ അർഹിക്കുന്ന സാലറി നൽകുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്. സംരംഭകനല്ല മറിച്ച് സംരംഭം ആണ് ജീവനക്കാർക്ക് ശമ്പളം നൽകുന്നത് എന്ന തിരിച്ചറിവ് ആണുണ്ടാകേണ്ടത്. സംരംഭകൻ പോലും സ്വന്തം സ്ഥാപനത്തിലെ ജീവനക്കാരനാണ് എന്നതാണ് വസ്തുത.

4. Review Consistently

നൽകിയതായ ലക്ഷ്യങ്ങൾ ഏതറ്റം വരെ പൂർത്തീകരിച്ചു, അടുത്തതായി നൽകേണ്ട ജോലി എന്താണ്, എന്താണ് ഫീഡ് ബാക്ക് തുടങ്ങിയവയ്ക്കൊക്കെ കൃത്യ സമയങ്ങളിൽ റിവ്യൂ ആവശ്യമാണ്.

മാനേജ്മെന്റ് എന്നത് ഒരു കലയാണ്. ഹ്യൂമൻ റിസോഴ്സ് മാനേജ്മെന്റ് എന്ന കല സ്വായത്തമാക്കുകയും അത് പ്രയോഗിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ഒരു വ്യക്തിക്ക് മാത്രമേ തന്റെ സ്ഥാപനത്തെ ഒരു ബിസിനസ്സ് ആയി വളർത്തുവാൻ കഴിയുകയുള്ളു.

5. Respect People

ഒരു സംരംഭകൻ തന്റെ ജീവനക്കാരെ ബഹുമാനിക്കേണ്ടതാണ്. പരസ്പരം ബഹുമാനിക്കുന്ന ഒരു സംസ്കാരം തന്റെ സ്ഥാപനത്തിൽ വളർത്തിയെടുക്കേണ്ടതാണ്. ഒട്ടും ഈഗോ ഇല്ലാതെ ഇടപെടുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്. കാരണം ആഹാരം, വസ്ത്രം, പാർപ്പിടം തുടങ്ങിയ അടിസ്ഥാന ആവശ്യങ്ങൾ കഴിഞ്ഞാൽ ഒരു വ്യക്തിയുടെ ആവശ്യം ബഹുമാനവും പരിഗണനയുമാണ്. ഇത് ഇല്ലായെങ്കിൽ ജീവനക്കാർ അധികകാലം സ്ഥാപനത്തിൽ ഉണ്ടാവില്ലയെന്നതാണ് വസ്തുത.

6. Reward & Recognition

ഇത് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. വളരെ നന്നായി ജോലി ചെയ്യുന്ന ജീവനക്കാർക്ക് ആവശ്യമായ അംഗീകാരവും സമ്മാനങ്ങളും നൽകുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്. എങ്കിൽ മാത്രമേ ജീവനക്കാരെയും വളർത്തിയെടുക്കുവാൻ കഴിയുകയുള്ളു.

ടീം ഉണ്ടാക്കുന്നതിന്റെ പ്രയോജനങ്ങൾ

ഒരു ടീം സ്ഥാപനത്തിൽ ഉണ്ടെങ്കിൽ അവിടെ ഒരു Synergy ഉണ്ടാകും. അതായത് ഓരോരുത്തരും ഒറ്റക്ക് ചെയ്യുന്നതിനേക്കാൾ റിസൾട്ട് കിട്ടുന്നത് ഒരു ടീമായി നിൽക്കുമ്പോഴാണ്. ഒപ്പം ഒരു ടീമായി നിൽക്കുമ്പോൾ Learning Opportunity കൂടുതലായിരിക്കും. അതായത് പത്ത് പേരുള്ള ഒരു ടീമിൽ ഒരു വ്യക്തിക്ക് ഒരു തെറ്റ് പറ്റിയാൽ അതിൽ നിന്നുള്ള പാഠം പഠിക്കുന്നത് ബാക്കിയുള്ള ഒമ്പത് പേരുമാണ്. Different Perspective ആണ് ഒരു ടീം വർക്കിന്റെ മറ്റൊരു ഗുണം. അതായത് ഒരാൾ കാണുന്നത് പോലെയല്ല ബാക്കിയുള്ളവർ അതേ കാര്യത്തെ കാണുന്നത്. അതിനാൽത്തന്നെ അതുണ്ടാക്കുന്ന റിസൾട്ട് ഏറെ വലുതായിരിക്കും. Loyalty എന്നത് ഒരു ടീമിന് എപ്പോഴും വ്യക്തിയേക്കാൾ കൂടുതലായിരിക്കും. അത് പോലെ തന്നെ ഒരു ടീമിന് എപ്പോഴും ഒരു Common Goal ഉണ്ടാകും.

മാനേജ്മെന്റ് എന്നത് ഒരു കലയാണ്. ഹ്യൂമൻ റിസോഴ്സ് മാനേജ്മെന്റ് എന്ന കല സ്വായത്തമാക്കുകയും അത് പ്രയോഗിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ഒരു വ്യക്തിക്ക് മാത്രമേ തന്റെ സ്ഥാപനത്തെ ഒരു ബിസിനസ്സ് ആയി വളർത്തുവാൻ കഴിയുകയുള്ളു. അല്ലായെങ്കിൽ വർഷങ്ങൾ എത്ര കഴിഞ്ഞാലും അത് ഒരു സ്വയം തൊഴിൽ മാത്രമായിരിക്കും.

ജില്ലാ വ്യവസായകേന്ദ്രം കോട്ടയം

ebik LEARNING Home About Us Gallery Contact

ആഷിക്ക്. കെ. പി

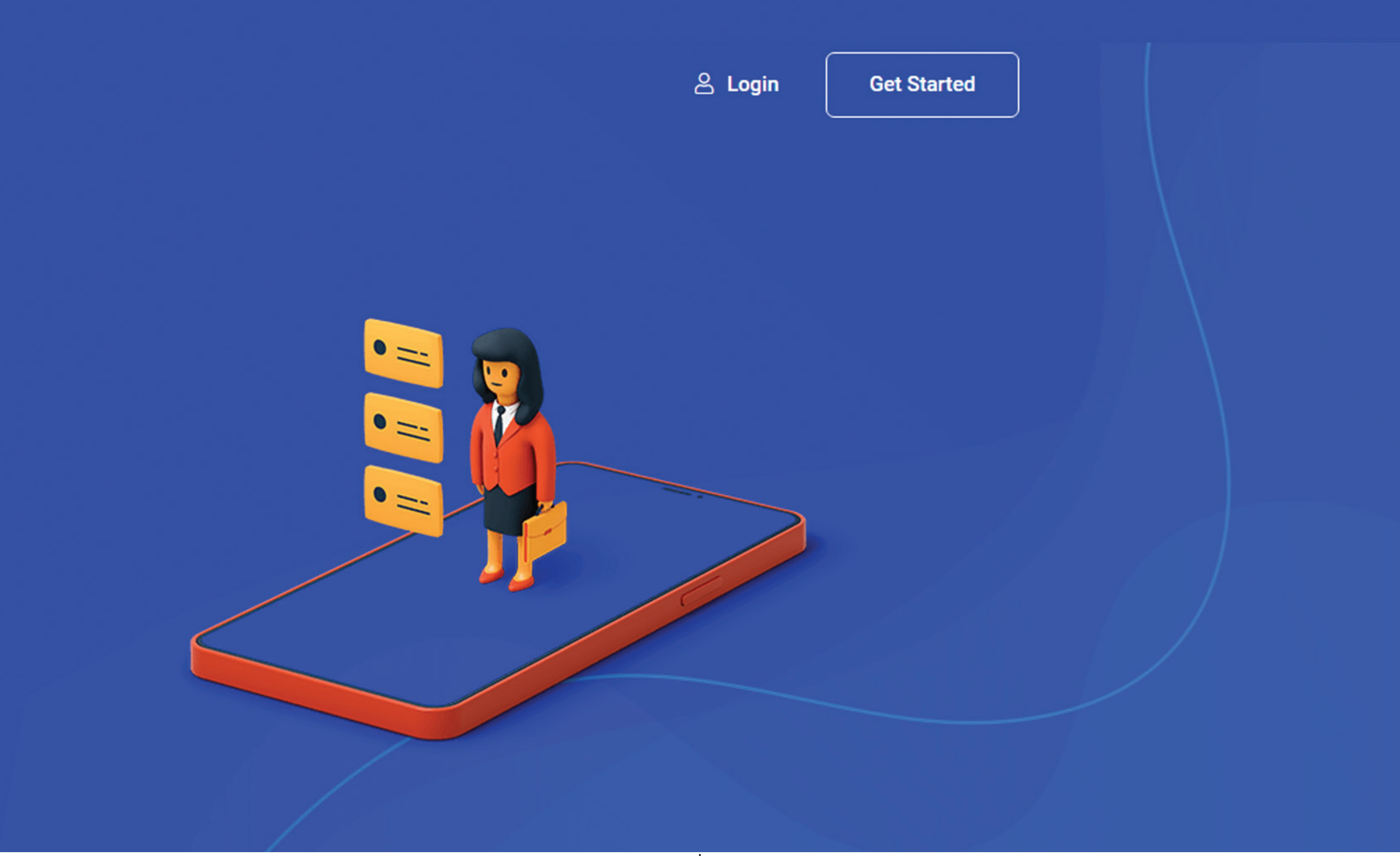
ഓൺലൈൻ സംരംഭക വിജയഗാഥ

ebik LEARNING

സംരംഭകർ ജനിക്കുന്നതല്ല സാഹചര്യങ്ങൾ കൊണ്ട് സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നവരാണ് എന്ന വളരെ പ്രശസ്തമായ ഒരു പഴമൊഴിയുണ്ട് . ഏറെക്കുറെ ഇത്തരം വാക്കുകളിൽ വലിയ സത്യവും ഉണ്ട് എന്ന് കാണിക്കുന്നതാണ് പലപ്പോഴും ഇന്ന് നാം കാണുന്ന വിജയികളായ പല സംരംഭകരും. കാലമോ ദേശമോ ഇല്ലാതെ ലോകത്തിൻറെ നാനാഭാഗത്തും ഇത്തരം സംരംഭകരെ നമുക്ക് കാണാൻ കഴിയും. സാഹചര്യങ്ങളെ അനുകൂലമാക്കി എടുത്ത് തന്റെ ഉള്ളിൽ ഉറങ്ങിക്കിടക്കുന്ന സംരംഭകനെ തട്ടി ഉണർത്തി കൃത്യസമയത്ത് അത് മൂർത്തമായ ഒരു ആശയമാക്കി മാറ്റി കൃത്യമായ അവസരമാക്കി മാറ്റിയ ഒരു സംരംഭകയുടെ വിജയകരമായ കഥയാണ് പറയുന്നത്.

എബിക്ക് ലേണിംഗ് ആപ്പ് – ഒരു കോവിഡ് കാല വനിതാ സംരംഭകത്വ വിജയയാത്ര:

കോവിഡ്കാലം ധാരാളം പ്രതിസന്ധികളുടെ കാലഘട്ടം ആയിരുന്നു. അപ്രതീക്ഷിതമായി വന്ന കോവിഡ് ലോകമാസകലം നിരാശയും അസ്വസ്ഥതകളും ഭയവും അനിശ്ചിതത്വവും നിറച്ചു കൊണ്ടിരുന്നപ്പോഴും അതിനെ അവസരമാക്കി മാറ്റിയ അതിലൂടെ



സ്വന്തമായ സ്വപ്നങ്ങളെ നെയ്തെടുത്ത് വിജയിപ്പിച്ച ധാരാളം ആളുകൾ നമുക്ക് ചുറ്റുമുണ്ട്. അത്തരത്തിൽ ഒരു സ്ഥാപനം തുടങ്ങി അതിനെ തൻറെ കഠിനാധ്വാനത്തിലൂടെ കേരളത്തിലെ പ്രശസ്തമായ ഒരു ഓൺലൈൻ കോച്ചിംഗ് ആപ്പ് ആക്കി മാറ്റി ലാഭകരമായി മുന്നേറുന്ന ഒരു സംരംഭകയാണ് എബിക് ലേണിങ് ആപ്പ് എന്ന സ്ഥാപനത്തിൻറെ ഉടമ നസീറ ഇന്ന് ഇരുപതിനായിരത്തിലേറെ ഓൺലൈൻ വിദ്യാർത്ഥികൾ വർഷംതോറും പഠിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന 50ലേറെ ഓൺലൈൻ ജീവനക്കാരുള്ള ഒരു സ്റ്റാർട്ടപ്പാണ് എബിക് ലേണിംഗ് എന്ന സ്ഥാപനം.

തുടക്കം

പ്രീഡിഗ്രി വിദ്യാഭ്യാസം കഴിഞ്ഞ ഉടനെ കല്യാണം കഴിച്ചു വീട്ടിൽ ഒതുങ്ങി കഴിഞ്ഞ ഒരു പെൺകുട്ടി യായിരുന്നു നസീറ. രണ്ട് കുട്ടികളുടെ മാതാവ് ആവുകയും അവരെ പഠിപ്പിച്ചു സ്കൂളിൽ അയച്ച ശേഷം ഏറെക്കുറെ സ്വതന്ത്രയാണെന്ന് തോന്നിയപ്പോൾ വീണ്ടും പഠിക്കാൻ ആരംഭിക്കുകയും തുടർന്ന് ഹിന്ദിയിൽ ഡിഗ്രിയും പി ജി യും ബി. എഡും പൂർത്തിയാക്കുകയും ഹിന്ദി അധ്യാപികയായി ഒരു സ്വകാര്യ സ്കൂളിൽ ജോലിയിൽ പ്രവേശിക്കുകയും ചെയ്തു. രണ്ടു വർഷത്തിനു ശേഷം സ്കൂളിൽ നിന്ന് ഒരു കോളേജിൽ ജോലി മാറ്റം. സ്വകാര്യ മേഖലയിൽ സ്കൂളിലായാലും കോളേജിൽ ആയാലും കുറഞ്ഞ വേതനവും എന്നാൽ അതിൻറെ എത്രയോ ഇരട്ടി ജോലിഭാരവും വന്നുചേർന്നപ്പോൾ ഒരു സ്ഥാപനത്തിൽ വർക്ക് ചെയ്യുന്നതിനേക്കാൾ ഒരു സ്ഥാപനം തുടങ്ങുന്നതല്ലേ നല്ലത് എന്ന് ഒരു സംരംഭകത്വ ചിന്ത നസീറയുടെ ഉള്ളിൽ മെല്ലെ കയറിക്കൂടി.

റിച്ച് ഡാഡ് പുവർ ഡാഡ്

യാദൃശ്ചികമായി വായിക്കാൻ ഇടയായ റിച്ച് ഡാഡ് പുവർ ഡാഡ് എന്ന പുസ്തകമാണ് തൻറെ സംരംഭക യാത്രയിലെ മറ്റൊരു വഴിത്തിരിവിന് കാരണമായത്. റോബർട്ട് കിയോ സാക്കിയുടെ പ്രശസ്തമായ റിച്ച് ഡാഡ് ആൻഡ് പുവർ ഡാഡ് എന്ന ഗ്രന്ഥത്തിൽ തന്റെ സുഹൃത്തിന്റെ അച്ഛൻ വീട്ടിൽ അതിഥിയായി വന്ന പ്രൊഫസറുടെ മകനോട് ആരാവാനാണ് ആഗ്രഹമെന്ന് ചോദിച്ച ഒരു രംഗമുണ്ട്. ഒരു യൂണിവേഴ്സിറ്റി പ്രൊഫസർ ആകണമെന്നാണ് അച്ഛൻ പറഞ്ഞത് എന്ന് കുട്ടി പറഞ്ഞപ്പോൾ അത് കേട്ട് ചിരിച്ച വ്യവസായിയായ സുഹൃത്തിൻറെ അച്ഛൻ എന്തിന് യൂണിവേഴ്സിറ്റിയിലെ പ്രൊഫസർ ആവണം ആ യൂണിവേഴ്സിറ്റിയുടെ ഓണർ ആവുന്നതിനെക്കുറിച്ച് എന്തുകൊണ്ട് ചിന്തിച്ചു കൂടാ എന്ന മറുപടി തൻറെ അച്ഛനെ പുവർ ഡാഡായും സുഹൃത്തിൻറെ അച്ഛനെ റിച്ച് ഡാഡായും സങ്കൽപ്പിച്ച കഥ നസീറയുടെ മനസ്സിലേക്ക് യാദൃശ്ചികമായി കടന്നു കയറി. ഒരു അധ്യാപികയായി ജീവിതം

ഒട്ടേറെ വെല്ലുവിളികൾ മുന്നിലുണ്ടായിരുന്നു എന്നാൽ ഭർത്താവിൻറെ പ്രോത്സാഹനവും സുഹൃത്തുക്കളുടെ സഹായ ങ്ങളും നല്ല കുറേ സഹപ്രവർത്ത കരുടെ അകമഴിഞ്ഞ പിന്തുണയും ലഭിച്ചപ്പോൾ മെല്ലെ ഒരു കോച്ചിംഗ് ആപ്പ് ആരംഭിക്കുകയും ഇന്ന് കേരളത്തിലെ പ്രശസ്തമായ സംരംഭമായി മാറുകയും ചെയ്തു.

ചെലവഴിക്കണമോ അല്ലെങ്കിൽ ഒരു വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനം തന്നെ തുടങ്ങിയാൽ എന്ത് എന്ന് ചിന്ത അതിലൂടെ കൂടുതൽ പ്രബലമായി. കൂടാതെ അധ്യാപികയായി ജോലി ലഭിച്ചശേഷം അധ്യാപന ത്തിന്റെ വിവിധ സാധ്യതകൾ മനസ്സിലാക്കുകയും അധ്യാപനത്തിനെ സംരംഭകത്വ അവസരവുമായി ബന്ധിപ്പിച്ചു സ്വന്തമായ ഒരു ലേണിംഗ് ആപ്പ് ആരംഭിക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ച് മെല്ലെ ആലോചി ക്കുകയും തുടങ്ങി. തുടർന്ന് ഒരു ഓൺലൈൻ ലേണിംഗ് ആൻഡ് കോച്ചിംഗ് ആപ്പ് ആരംഭിക്കു ന്നതിന്റെ പ്രാഥമിക പഠനം നടത്തി. കൃത്യമായ പ ഠനം നടത്താൻ ജോലി തടസ്സമാണെന്ന് തോന്നിയപ്പോൾ ഒരു വേള ജോലി ഉപേക്ഷിച്ച് മുഴുവൻ സമയം ഒരു സംരംഭം ആരംഭിക്കുന്നതിനെ ക്കുറിച്ച് ചിന്തിക്കുവാനും പഠിക്കുവാനും ആരംഭിച്ചു. സംരംഭകത്വ സാധ്യത പഠനം തന്നെയായിരുന്നു അതിൽ ഒന്നാമത്തേത്. ഒട്ടേറെ വെല്ലുവിളികൾ മുന്നിലുണ്ടായിരുന്നു എന്നാൽ ഭർത്താവിൻറെ പ്രോത്സാഹനവും സുഹൃത്തുക്കളുടെ സഹായ ങ്ങളും നല്ല കുറേ സഹപ്രവർത്തകരുടെ അക മഴിഞ്ഞ പിന്തുണയും ലഭിച്ച പ്പോൾ മെല്ലെ ഒരു കോച്ചിംഗ് ആപ്പ് ആരംഭിക്കുകയും ഇന്ന് കേരളത്തിലെ പ്രശസ്തമായ സംരംഭമായി മാറുകയും ചെയ്തു.

കോവിഡ് കാലത്ത് ജോലി ഓൺലൈൻ ആയി മാറുകയും ശമ്പളം കൃത്യമായി ലഭിക്കാതിരിക്കുകയും ചെയ്ത പ്പോഴാണ് ഓൺലൈൻ ക്ലാസുകളുടെ സാധ്യത നസീറ എന്ന സംരംഭക കൂടുതലായി മനസ്സിലാക്കുന്നത്. ദീർഘനാ ളായി ഒരു സംരംഭകത്വ ആശയവുമായി നടക്കുന്ന നസീറയെ സംബന്ധിച്ചിട ത്തോളം പിന്നീട് എങ്ങിനെ ഒരു ഓൺലൈൻ കോച്ചിംഗ് സെൻറർ തുടങ്ങാം എന്ന വ്യഗ്രതയായിരുന്നു. താൻ പ ഠിച്ച ഹിന്ദി തന്നെ മുഖ്യ ഘടകമായി എടുത്ത് ഹിന്ദിയി ലെഓൺലൈൻ അവസരങ്ങൾ

ഏതൊക്കെയാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കുകയായിരുന്നു നസീറ ആദ്യം ചെയ്തത്. അപ്പോഴാണ് കെ ടെറ്റ്, സി ടെറ്റ്, സെറ്റ്, നെറ്റ് എന്നിവയിൽ ഹിന്ദി അധ്യാപക പരിശീലനം നൽകുന്ന സ്ഥാപനങ്ങൾ കേരളത്തിൽ തീരെ ഇല്ല എന്ന് മനസ്സിലാക്കിയത്. ഉള്ള ചുരുക്കം ചില സ്ഥാപനങ്ങൾ സാധാരണ ട്യൂഷൻ സെൻററുകൾ പോലെ പല സ്ഥലങ്ങളിലും നേരിട്ട് ക്ലാസ് കൊടുക്കുന്ന സംരംഭങ്ങളുമായിരുന്നു. ഓൺലൈൻ കോച്ചിംഗ് സെൻറർ ആരംഭിച്ചാൽ സംസ്ഥാനത്തിന് അകത്തും പുറത്തുമുള്ള ധാരാളം കുട്ടികളെ എളുപ്പത്തിൽ ആകർഷിക്കാൻ കഴിയും എന്നുള്ള ഉറച്ച ആത്മവിശ്വാസം തന്നെയാണ് തൻറെ സംരംഭം തുടങ്ങാനുള്ള ഒന്നാമത്തെ ഘടകമായി നസീറ ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നത്. തുടർന്ന് സമാന രീതിയിലുള്ള വിവിധ സംരംഭങ്ങളെ മനസ്സിലാക്കുകയും നിരീക്ഷിക്കുകയും പഠനം നടത്തുകയും ചെയ്തു. വ്യത്യസ്തമായ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഗുണവും ദോഷവും വിശകലനം ചെയ്തപ്പോൾ ഏറെ വ്യത്യസ്തമായ ഒരു സ്ഥാപനം തുടങ്ങിയാൽ അത് വിജയിക്കുമെന്ന് ഏകദേശം ഉറപ്പാക്കി കഴിഞ്ഞു. പിന്നീട് ഏതു മേഖലയിൽ എങ്ങനെ തുടങ്ങണമെന്നായി ചിന്ത. കേരളത്തിനകത്തും പുറത്തും പ്രവർത്തിക്കുന്ന ലാഭകരമായി മുന്നേറുന്ന പല സ്ഥാപനങ്ങളുടെയും വിജയ രഹസ്യങ്ങളും മാർക്കറ്റിംഗും തന്ത്രങ്ങളും പഠിക്കുകയായിരുന്നു

വ്യത്യസ്തമായ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഗുണവും ദോഷവും വിശകലനം ചെയ്തപ്പോൾ ഏറെ വ്യത്യസ്തമായ ഒരു സ്ഥാപനം തുടങ്ങിയാൽ അത് വിജയിക്കുമെന്ന് ഏകദേശം ഉറപ്പാക്കി കഴിഞ്ഞു.

അടുത്ത ഘടകം. അപ്പോഴാണ് ഒരു കാര്യം കൃത്യമായി മനസ്സിലാവുന്നത്. ഗുണമേന്മയുള്ള ഏതൊരു സേവനവും സാധാരണക്കാരന് താങ്ങാവുന്ന രീതിയിൽ നൽകിയാൽ പരസ്യങ്ങളോ മറ്റു ആകർഷകമായ ഒന്നുമില്ലാതെ ആളുകൾ അതിലേക്ക് വന്നുചേരും എന്നുള്ള കാര്യം. ഏതൊരു സ്ഥാപനത്തിൻറെയും വിജയത്തിൻറെ രഹസ്യവും ഉപഭോക്താക്കളുടെ സംതൃപ്തി തന്നെയാണ് എന്നാണ് ഈ വനിത സംരംഭകയുടെ അന്നും ഇന്നുമുള്ള അഭിപ്രായം. ഒരു ജോലിക്ക് വേണ്ടി മറ്റുള്ളവരുടെ ഇടയിൽ ക്യൂ നിന്ന് ഇൻറർവ്യൂവിൽ പങ്കെടുത്ത് ഏതെങ്കിലും ഒരു സ്വകാര്യ

സ്ഥാപനത്തിൽ ചെറിയ ശമ്പളത്തിൽ മുഴുവൻ സമയവും ചെലവഴിച്ച് ജോലി ചെയ്യുന്ന കൂട്ടത്തിൽ കേവലം ഒരു അധ്യാപികയാവാൻ നസീറ തയ്യാറായിരുന്നില്ല. മറിച്ച് തന്റേതായ ഒരു വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനം, തൻറെ സ്വപ്നങ്ങളും ചിന്തകളും പ്രാവർത്തികമാക്കുന്ന ഒരു വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനം, മറ്റുള്ളവന് ഗുണകരമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒരു വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനം എന്നിങ്ങനെയൊക്കെയായിരുന്നു ചിന്ത. ലാഭത്തെക്കുറിച്ചോ അതിൻറെ പ്രായോഗിക ബുദ്ധിമുട്ടുകളെക്കുറിച്ചോ അസ്വസ്ഥയായിട്ടില്ല എന്നാണ് നസീറ പറഞ്ഞത്. മറിച്ച് എങ്ങനെ, എപ്പോൾ, തുടങ്ങണം എന്നുള്ള ഒരു നല്ല ആസൂത്രണം തയ്യാറാക്കുകയും കൃത്യമായ ധാരണ ഉണ്ടാക്കുവാൻ ഒരു കോച്ചിംഗ് സെൻററിൽ പ്രവർത്തിക്കുകയും ചെയ്തു. അതിലൂടെ ഒരു ഓൺലൈൻ സംരംഭം വിജയിപ്പിക്കാൻ വേണ്ട തന്ത്രങ്ങൾ, പ്രായോഗിക ഘടകങ്ങൾ എന്തൊക്കെയാണ് എന്ന് കൃത്യമായി മനസ്സിലാക്കുകയും ചെയ്തു. അതിനു ശേഷം ഒരു ഓൺലൈൻ ആപ്പ് ആരംഭിക്കുവാനുള്ള തയ്യാറെടുപ്പായിരുന്നു.

ധാരാളം ആപ്പ് ഡെവലപ്പേഴ്സിൽ നിന്ന് കാര്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുകയും ശേഷം തൻറെ സംരംഭക സ്വപ്നങ്ങളെ സാക്ഷാത്കരിക്കാൻ ഉതകുന്ന ഒരു ആപ്പ് ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്തു. കോഴിക്കോട് ആസ്ഥാനമാക്കി പ്രവർത്തിക്കുന്ന എബിക്ക് ലേണിങ് ആപ്പിന്റെ തുടക്കം ആയിരുന്നു അത്. പിന്നീട് തൻറെ അധ്യാപന പരിചയത്തിലൂടെയും മറ്റു രീതികളിലും സാമൂഹ്യ മാധ്യമങ്ങളിലൂടെ കൃത്യമായ പരസ്യങ്ങൾ നൽകിക്കൊണ്ടും വിദ്യാർത്ഥികളെ ആകർഷിക്കുകയും ചെയ്തു. തുടക്കത്തിൽ കുറച്ചു കുട്ടികൾ മാത്രമായിരുന്നു ഉണ്ടായിരുന്നത്. എന്നാൽ അഡ്മിഷൻ എടുത്ത ഓരോ വിദ്യാർത്ഥിയെയും വിജയിപ്പിക്കാൻ വേണ്ട വ്യക്തിഗത പരിശീലനങ്ങൾ ചെറിയ ഫീസുമാത്രം ഈടാക്കി കോച്ചിംഗ് നടത്തിയപ്പോൾ കുട്ടികൾ തന്നെ വലിയ പ്രോത്സാഹികരായി മാറുന്ന കാഴ്ചയാണ് കണ്ടത്. ഇത് തന്നെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വലിയ മോട്ടിവേഷൻ നൽകി എന്നതാണ് ഒരു സംരംഭക എന്ന നിലയിൽ തുടർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുവാൻ നസീറയ്ക്ക് ഉണ്ടായ പ്രചോദനം.

കോഴ്സിന് ചേർന്ന ഓരോ കുട്ടികളും വിജയിക്കുകയും കൂടി ചെയ്തപ്പോൾ അത് വലിയ ആവേശമായി മാറി. സംസ്ഥാന ശരാശരി പത്തിൽ താഴെയായപ്പോൾ മുഴുവൻ കുട്ടികളും ആദ്യതവണ ജയിച്ചു എന്നത് വലിയ അത്ഭുതമായി മാറി കഴിഞ്ഞിരുന്നു. കോഴ്സിൽ ചേർന്ന കുട്ടികൾ തന്നെ മറ്റുള്ളവരെ എബിക് ലേണിംഗ് ആപ്പിലേക്ക് പറഞ്ഞയക്കാൻ തുടങ്ങി. തൻറെ മുന്നിൽ വരുന്ന ഓരോ കുട്ടിയെയും മനസ്സിലാക്കി അവരുടെ കഴിവും കഴിവുകേടും പഠിച്ച് അവർക്കുവേണ്ട കൃത്യമായ കൗൺസിലിംഗ് നൽകി അവരെ ഒരു മത്സരപരീക്ഷ ജയിക്കാനുള്ള സ്വന്തമായ പ്രേരണ ഉണ്ടാക്കുകയും ആണ് ലേണിംഗ് ആപ്പിലൂടെ പ്രാഥമികമായി നസീറ ചെയ്തത്. തൻറെ സംരംഭം വിജയിപ്പിക്കാൻ ആത്മാർത്ഥമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന

സംസ്ഥാന ശരാശരി പത്തിൽ താഴെയായപ്പോൾ മുഴുവൻ കുട്ടികളും ആദ്യതവണ ജയിച്ചു എന്നത് വലിയ അത്ഭുതമായി മാറി കഴിഞ്ഞിരുന്നു. കോഴ്സിൽ ചേർന്ന കുട്ടികൾ തന്നെ മറ്റുള്ളവരെ എബിക് ലേണിംഗ് ആപ്പിലേക്ക് പറഞ്ഞയക്കാൻ തുടങ്ങി.

അധ്യാപക സുഹൃത്തുക്കളെ തിരഞ്ഞെടുക്കുകയായിരുന്നു പിന്നീട്. ഇംഗ്ലീഷ് അധ്യാപികയായ സഫയുടെ വരവ് അതിന് ഒരു ഊർജ്ജം നൽകി. പിന്നീട് ഒരു കൂട്ടം അധ്യാപകരെ വാർത്തെടുക്കുകയായിരുന്നു ചെയ്തത്. തൻറെ സഹപ്രവർത്തകരിലൂടെ കൃത്യമായ ക്ലാസുകൾ നൽകി ഫീഡ്ബാക്കുകൾ എടുത്തുകൊണ്ട് ഓരോ കുട്ടിയെയും സംതൃപ്തിയോടെ പരീക്ഷയ്ക്കിരുത്തി 20 ൽ താഴെ സംസ്ഥാന ശരാശരി വിജയം ഉണ്ടാകുമ്പോൾ ഇത്രയും കാലമായി 90 ശതമാനത്തിൽ മുകളിൽ തന്റെ സ്ഥാപനത്തിൽ വിജയം ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിഞ്ഞത് കഠിനാധ്വാനവും കൂട്ടായ പരിശ്രമവുമാണ്. ലാഭം എത്രയായാലും ചിലവ് കഴിച്ചു ബാക്കി നിശ്ചിത ശതമാനം സ്ഥാപനത്തിൻറെ വളർച്ചയ്ക്ക് എടുക്കുകയും പങ്കാളികളായ സഹപ്രവർത്തകർക്ക് അതിൻറെ വിഹിതം നൽകുകയും ചെയ്തുകൊണ്ട് തൻറെ കോച്ചിംഗ് ആപ്പിനെ മെല്ലെ മെല്ലെ വളർത്തുകയും വിജയകരമായ അവസ്ഥയിലേക്ക് എത്തിക്കുകയും ചെയ്തു. ഏകദേശം പതിനായിരത്തോളം കുട്ടികൾക്ക് നേരിട്ടും അതിൻറെ ഇരട്ടിയോളം ആളുകൾക്ക് അല്ലാത്ത രീതിയിലും സേവനം നൽകുന്ന തരത്തിൽ ഇന്ന് ഒരു ക്ലിപ്തബാധ്യത പങ്കാളിത്ത സ്ഥാപനമായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്തു ജില്ലാ വ്യവസായ കേന്ദ്രത്തിന്റെ സ്റ്റാർട്ടപ്പ് സംരംഭമായി മുന്നേറിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ് ഈ വനിതാ സംരംഭകരുടെ കോച്ചിംഗ് ആപ്പ്.

Volume 56 Issue 8
May 2024

Vyavasaya Keralam
MONTHLY

₹ 30
Date of publication-
16th May 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.