

दिशानिर्देश

व्यापार का पुनरोद्धार

व्यापार को विकासपथ पर लाने के लिए कुछ अलग और बेहतर करें

चूंकि अब आप एक नई दिनचर्या में ढल गए हैं, तो मौका है नए अवसरों को भुनाने का। अपने व्यवसाय को फिर से सुचारु रूप से चलाने का। नए बाजारों को टारगेट करें जिसमें आप अपने पुराने उत्पाद या फिर उत्पाद में हल्के-फुल्के बदलाव के साथ अच्छा व्यापार कर सकते हैं। इस काम के लिए आप अपनी व्यावसायिक दक्षता और योग्यता को काम में लाएं।

कोविड-19 जैसी गंभीर महामारी के इस दौर में आप अपने बिजनेस मॉडल में सकारात्मक बदलाव लाएं या फिर अपने मौजूदा उत्पादों/सेवाओं को ही बेहतर बनाने पर विचार करें।

पृष्ठभूमि

उत्पादन, आपूर्तिकर्ता और ग्राहकों की दिक्कतों को पार करते हुए आप अपने बिजनेस को फिर से सुचारु करने में कामयाब हो चुके हैं। अब आपके पास अपने व्यापार का नया आधार है। अब आपका ध्यान चुनौतियों से निपटने से ज्यादा अवसरों को भुनाने पर होना चाहिए ताकि व्यापार और बढ़े। इसके लिए आप जिस क्षेत्र में माहिर हैं उसमें नपा-तुला जोखिम उठा सकते हैं। इसी को मूल व्यावसायिक दक्षता कहते हैं

आपकी व्यावसायिक दक्षता ही आपको अपने ग्राहकों तक बेहतर उत्पाद पहुंचाने में मदद करती है। व्यावसायिक दक्षता एक विशेष योग्यता है जो एक कंपनी को उसके प्रतिद्वंद्वियों से अलग करती है। गुणों और विशेषताओं के इसी खास संग्रह को, मूल दक्षता कहते हैं। आपकी मूल दक्षता बाजार में ग्राहकों की संतुष्टि और व्यापार में आमदनी के मामले में आपको आपके प्रतिद्वंद्वियों से अलग और बेहतर बनाती है। व्यावसायिक दक्षता की खसियत ही यही है कि कोई इसकी नकल नहीं कर सकता। ये विशेषताएं कई क्षेत्रों में होती है, जैसे- अत्याधुनिक उत्पादों में नई सोच, गुणवत्ता और निर्भरता, असाधारण ग्राहक सेवा, किसी भी आला बाजार या कार्य खंड के अनुकूल काम करने के कालीलापन।

किसी व्यापार की मूल दक्षता तय करना, ऐसी विशेषताओं का विकास करना होता है जो ग्राहकों के लिए फायदेमंद हो। अपनी मूल दक्षता का लाभ उठाने के लिए आपको उन क्षेत्रों को अंकित करना होगा जिनमें आपकी कंपनी पहले से अच्छा कर रही है। इसके बाद आपको अपनी इन विशेषताओं में और सुधार लाना है ताकि आप अपने ग्राहकों को बेहतर सेवा दे सकें और अपने प्रतिद्वंद्वियों से आगे निकल सकें। अगर आपने अभी-अभी नया व्यवसाय शुरू किया है या किसी नए उत्पाद पर काम कर रहे हैं तो ऐसे में ये कदम सबसे अहम बन जाता है।

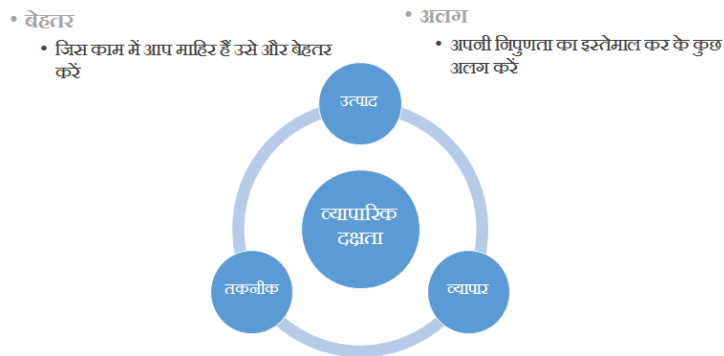
आपकी कंपनी का कौन सा उत्पाद/सेवा सबसे अच्छा है?- इसकी पहचान करना आपके लिए आसान होना चाहिए। इसकी पहचान करने के लिए आप ये देखें कि किस उत्पाद/सेवा को अभी तक सबसे ज्यादा पुरस्कार मिले हैं या सबसे ज्यादा ख्याति मिली है? साथ ही ये पता करें कि आप क्या इंडस्ट्री बेंचमार्क(मिसाल) तय कर सकते हैं? आपका कौन सा उत्पाद/सेवा आपके ग्राहकों को संतुष्ट करने के साथ-साथ आपको आपके प्रतिद्वंद्वियों से अलग भी बना रहा है?

अपनी मूल दक्षता की खोज में आप इन बातों का ध्यान रखें कि आपका व्यवसाय किन क्षेत्रों में दूसरों से बेहतर है। इसके बाद आप इस बात पर ध्यान दें कि संकट और खराब आर्थिक हालत में भी आप पारंपरिक तरीके से व्यापार करने में सक्षम हैं या नहीं। एक वैकल्पिक रणनीति के तौर पर आप किसी अलग उद्देश्य के लिए भी काम करके अपने व्यवसाय का विकास कर सकते हैं- कुल मिलाकर आपको बेहतर और अलग तरीके से व्यवसाय करना है।

दिशानिर्देश

दृष्टिकोण

आपकी सबसे पहली विशेषता जो आपको आपके प्रतिद्वंद्वियों से अलग बनाती है, वो है आपका उत्पाद/सेवाएं। आप अपने उत्पाद/सेवाओं के डिजाइन को अलग कर सकते हैं, उसकी विशेषता, कार्यक्षमता, निर्भरता, गुणवत्ता, कीमत इत्यादि को बेहतर करें। तकनीक के नजरिए से देखें तो आप अपने उत्पाद/सेवा की तकनीक में बदलाव करके उसके आकार को ग्राहक के हिसाब से बेहतर कर सकते हैं या उसकी उपयोगिता को बढ़ा सकते हैं। अगर व्यापार के हिसाब से देखें तो आप अपनी रणनीति, बिजनेस मॉडल, उत्पाद की श्रेणी इत्यादि में सुधार कर सकते हैं। आप इन तीनों क्षेत्रों में अपनी विशेषताओं में सुधार कर अपने व्यवसाय को पुनर्जीवित कर सकते हैं।



तकनीक

अपनी तकनीक को बेहतर और अलग तरीके से इस्तेमाल करें

सिस्टम, मशीन, उपकरण, संसाधन इत्यादि को कुल मिलाकर तकनीक कहा जाता है। तकनीक के इस्तेमाल से ही उत्पाद/सेवाएं बनाना और उसे उपभोक्ता तक पहुंचाना मुमकिन हो पाता है। हार्डवेयर और सॉफ्टवेयर के मिश्रण को तकनीक कहा जाता है। प्रबंधन, कार्यकौशल और उचित प्रणाली से तकनीक का इस्तेमाल करने पर ही हम अपने उपभोक्ता तक सही उत्पाद पहुंचा पाते हैं।

तकनीकी क्षमताओं का एक साथ इस्तेमाल करके हम अच्छा उत्पादन कर पाते हैं। अच्छे उत्पादन से हमारा मतलब है- गुणवत्ता, कम बर्बादी, कम संसाधन और पूंजी और ज्यादा से ज्यादा उत्पादन। कुल मिलाकर उत्कृष्ट उत्पादन। 'रिकवरी के लिए ऐसे करें शुरुआत' मापांक में हमने जिस उत्पादन और कार्यक्षमता को बेहतर बनाने की बात की है उसे हासिल करने का तरीका ये है कि हम सबसे पहले प्लानिंग और मैनेजमेंट को सुधारें। इसके लिए हमें उत्पादन प्रणाली को लचीलाबनाना होगा, संसाधनों का सही मात्रा में इस्तेमाल करना होगा।

- उत्पादन में लचीलापन पुल, फ्लो, टैक्ट और जीरो डिफेक्ट के सिद्धांतों पर आधारित है
 1. पुल के सिद्धांत के इस्तेमाल से हम निर्धारित समय में उचित उत्पादन कर पाते हैं। इससे अनचाहा उत्पादन कम होता है और खर्च भी कम होता है
 2. फ्लो का सिद्धांत काम को सही क्रम में करने के काम आता है जिससे बिना रुकावट के उत्पादन का काम जारी रहता है
 3. टैक्ट एक जर्मन शब्द है जिसका मतलब होता है टाइमिंग अर्थात समयानुसार। ये सिद्धांत हमारी कार्यप्रणाली को सही समय पर चलाने में मददगार है। टैक्ट के जरिए हम ग्राहक की मांग के हिसाब से कार्यप्रणाली में लगने वाला समय निर्धारित कर सकते हैं।
 4. जीरो डिफेक्ट- ये किसी भी दिक्कत को तुरंत सुधारने का सिद्धांत है। यानी कोई भी खराब उत्पाद तुरंत उत्पादन प्रणाली के बाहर करना जिससे दूसरे उत्पादों के खराब होने का खतरा कम रहे और उत्पाद की गुणवत्ता बरकरार रहे।

दिशानिर्देश

प्रोडक्शन लाइंस और उत्पादन प्रणालियों पर नीचे दिए गए इन सिद्धांतों में हर एक के उपयोग से कुछ नया करने के आधार होते हैं

- संसाधन का उचित प्रयोग- ये ऊर्जा, कच्चा माल, उत्पादन प्रणाली इत्यादि के सही प्रयोग पर जोर देता है ताकि कम से कम बर्बादी हो
 - सामान की उपयोगिता- प्रति टन कच्चे माल पर कितना उत्पादन हो रहा है? मिसाल के तौर पर ईट भट्टी में एक टन मिट्टी से कितनी ईंटोंका उत्पादन हो रहा है?
 - ऊर्जा की उपयोगिता- प्रति यूनिट बिजली(kWh) से कितना उत्पादन हो रहा है? मिसाल के तौर पर कपड़ा बनाने वाली फैक्ट्री में 1 किलोवाट प्रति घंटा बिजली के इस्तेमाल से कितनी टी-शर्ट तैयार हो रही हैं?
 - पानी की उपयोगिता- पानी के प्रति यूनिट के इस्तेमाल से कितना माल बन रहा है? मिसाल के तौर पर पेपर मिल में एक किलोलीटर पानी के उपयोग से कितने किलो पेपर का उत्पादन हो रहा है?

हमारे काम करने के तरीकों में सकारात्मक बदलाव तब ही आएगा जब हम इस बात की समीक्षा करेंगे कि हर मुख्य उत्पादन प्रणाली में कहां पानी, ऊर्जा और कच्चे माल की ज्यादा खपत हो रही है?

- स्वचालिक कंट्रोल- ऐसी मशीनों का इस्तेमाल करें जो कंप्यूटर प्रोग्राम की मदद से कच्चे माल और ऊर्जा(बिजली, पानी) को निर्धारित करके उत्पादन करती हैं। जैसे साइकिल बनाने की फैक्ट्री में साइकिल को पेंट करने की मशीनों पर हर साइकिल के हिसाब से पेंट की मात्रा मशीन द्वारा निर्धारित होती है।

विविधता यानी अलग-अलग काम के लिए एक ही तकनीक का इस्तेमाल। एक ही तकनीक से उत्पाद के आकार को बदला जा सकता है, उसकी अलग अलग विशेषताओं पर काम किया जा सकता है। कुल मिलाकर इससे आपको ये फायदा होगा कि आप एक साथ कई बाजारों में अपने उत्पाद को उतार पाएंगे। जैसे एक रेडीमेड कपड़े की फैक्ट्री, बैग और फेस मास्क भी बनाने में सक्षम है और इस हिसाब से वो पीपीई बनाने वाली चीजों के उत्पाद खंड में आ जाती है। जैसे एडवांस इंजीनियरिंग की कंपनियां, जिनके पास 3D प्रिंटर है वो वेंटिलेटर बना सकती हैं और साइकिल पार्ट्स के साथ साथ मेडिकल पार्ट्स के उत्पाद खंड में भी आ सकती हैं। यानी एक तकनीक के इस्तेमाल से अलग अलग उत्पाद बनाने की क्षमता आपके लिए नए अवसर लेकर आता है।

उत्पाद

अपने उत्पाद(और उसकी पैकेजिंग) को अलग और बेहतर करें

आप व्यापार को बढ़ाने के लिए उत्पाद और उसके प्रस्तुतीकरण (पैकेजिंग, पोजिशनिंग) पर ध्यान दें। आपका उपभोक्ता ही अल्टिमेट जज है, उपभोक्ता आपके उत्पाद को जरूरी, कम जरूरी और गैर जरूरी चीजों की लिस्ट के हिसाब से मापता है। ऐसे में अपने उत्पाद को सस्ता बनाने से पहले बेहतर बनाएं। सस्ते और खराब उत्पाद(या पैकेजिंग) का इस्तेमाल कर के उपभोक्ता के अनुभव से खिलवाड़ न करें। मिसाल के तौर पर एक सुंदर सिल्कस्कार्फ गंदी पैकेजिंग में नहीं बिकेगा, इसके लिए आपको कम से कम दाम में उपलब्ध अच्छे प्लास्टिक बैग का इस्तेमाल करना पड़ेगा। इसके अलावा उत्पादन की लागत कम करने के बजाय बिक्री द्वारा नकद प्रवाह बढ़ाने पर ज्यादा ध्यान दें। जहां उपयुक्त हो, ग्राहक के अनुभव को बेहतर बनाने के लिए और अपने उत्पाद की वैल्यू को बढ़ाने के लिए विवरण बढ़ाएं।

अगर आप अपने उत्पाद को सीधे बाजार में बेचते हैं तो उत्पाद के डिजाइन और विशिष्टता आपके हाथ में है। कई लघु उद्योग आमतौर पर बाजार में सीधा नहीं बेचते लेकिन फिर भी वो अपने ग्राहकों की जरूरतों का ख्याल रखते हैं। लेकिन ऐसे में भी इस बात का ध्यान रखना चाहिए कि उत्पाद की गुणवत्ता उत्तम हो ताकि ग्राहक के साथ लंबे वक्त तक अच्छे रिश्ते बने रहे जो व्यापार के दृष्टिकोण से अच्छा होगा।

एकत्रिकरण- निचली क्रम के आपूर्ती श्रृंखला के साथ समन्वय बनाकर हम अपने उत्पादों को बेहतर बना सकते हैं। उत्पादों को बेहतर बनाने के कुछ मुख्य बिंदू हैं।

सौंदर्यीकरण- उत्पाद दिखने में कैसा है, उपभोक्ता के बीच उसकी क्या छवि है?

दिशानिर्देश

विशेषता और कार्यक्षमता- उत्पाद/सेवा का इस्तेमाल किस तरह किया जा सकता है?

गुणवत्ता, विश्वसनीयता और क्षमता- समय के साथ उत्पाद कैसा काम करेगा या उसमें क्या बदलाव आएगा?

इन सभी बिंदुओं में ये सबसे अहम है कि आपका उत्पाद दिखता कैसा है, क्योंकि उपभोक्ता के पसंद का सवाल है। उत्पाद के विवरण और शिल्प कौशल पर अधिक ध्यान देकर इसे सुधारा जा सकता है। अगर हम उत्पाद की विशेषता की बात करें तो हमें उसकी कार्यक्षमताओं के सबसे सटीक मिश्रण पर ध्यान देने की जरूरत है। उत्पादक के तौर पर नए फीचर जोड़ना कोई बड़ी बात नहीं है लेकिन उपभोक्ता ज्यादा फीचर्स की वजह से परेशान भी हो सकता है। अगर हम उत्पाद के प्रदर्शन की बात करें तो हमारी ये कोशिश होनी चाहिए कि इसके बेहतर प्रदर्शन की गारंटी कैसे दी जा सकती है?

विविधता विभिन्न उत्पादों के विस्तार के उद्देश्य से उत्पादन।

नए उत्पाद के बारे में सोचने का एक अच्छा तरीका है, उत्पादों के पुर्जों और उनकी विशेषताओं पर ध्यान देना। एक बार जब उत्पादों के पुर्जों और उनकी विशेषताओं को समझ लिया गया तो फिर उन्हें अलग-अलग तरीकों से एक दूसरे के साथ मिलाकर देखें जिससे नए काल्पनिक आइडिया आएंगे। इसके बाद नए आइडिया की समीक्षा करें कि उपभोक्ता के लिए सबसे बेहतर क्या है? सबसे अच्छे आइडिया को ट्रायल पर डालें। इस पूरी प्रक्रिया को अलग अलग प्रबंधन में डालकर देखें

1. जोड़ें किसी एक पुर्जे या विशेषता को जोड़कर देखें। मिसाल के तौर पर कैमरे को मोबाइल फोन से जोड़ा गया तो स्मार्ट फोन बना। इंडियन सागर डिफेंस इंजीनियरिंग ने एक तैरने वाली स्क्रीन पर नेविगेशन सिस्टम लगाया जिससे सतह पर तैर रही प्लास्टिक को ट्रेस करके उसे जमा किया जाता है। यानी दो अलग अलग चीजों को मिलाकर एक स्वचालित प्लास्टिक कलेक्टर ड्रोन तैयार कर लिया गया।
2. घटाएं एक उत्पाद में से किसी एक पुर्जे या विशेषता को हटाकर उसी तरह के दूसरे उत्पाद से कोई पुर्जा इसमें फिट करें। इसका सबसे सटीक उदाहरण है बच्चों के लिए बिना पांव वाली चैयर जो टेबल से अटैच हो जाती है।
3. कई गुना बढ़ाएं किसी उत्पाद में कोई पुर्जा या उसकी विशेषता को कई गुना बढ़ाएं ताकि वो एक-दूसरे के पूरक बने। इसका सबसे बेहतरीन उदाहरण है डबल ब्लेड बाला रेजर, पहला ब्लेड दाढ़ी के ऊपर के हिस्से को काटता है और दूसरा उसे और छोटा कर देता है।
4. विभाजन करें एक उपकरण को दो भाग में बाटें। उदाहरण के तौर पर केमिकल को गोल बाल्टी जैसे कंटेनर की जगह कार्डबोर्ड के अंदर एक पतले प्लास्टिक बैग में पैक करें। इससे प्लास्टिक का खर्च बचेगा, कार्डबोर्ड को दोबारा इस्तेमाल में लाया जा सकेगा और ट्रांसपोर्ट करने में ये गोल बाल्टी से कम जगह लेगा।

व्यापार

व्यापार करने के अलग और बेहतर तरीके अपनाएं

संसाधन इकट्ठा करने(कामगार, कच्चा माल, पूंजी इत्यादि), व्यापारिक कार्यप्रणाली (बिक्री, संचालन, वितरणइत्यादि) को मिलाकर व्यापार कहा जाता है। ये मैनेजर का मुख्य काम माना जाता है। लेकिन आजकल लघु उद्योगों के क्षेत्र में टीम में मौजूद हर शख्स किसी न किसी रूप से व्यापारिक गतिविधियों में अपना योगदान देता है

एकत्रिकरण एकत्रिकरण व्यवसाय के हर आयाम को सुधारने में मदद करता है। निम्नलिखित कुछ बिंदुओं के साथ शुरुआत करें

- उद्यमिता को बढ़ावा दें व्यापार के नए आयामों को तलाशने के लिए व्यवसाय प्रबंधन के साथ-साथ उद्यमिता को बढ़ावा दें ताकि अनिश्चितता के दौर में आपको दिक्कत न हो। इससे आपको नया तुला जोखिम उठाने का मौका मिलेगा। दूसरों के तौर तरीकों को

दिशानिर्देश

अपनाना बेवकूफी होगी। इसके बजाय आगे बढ़ें और खुद व्यापार के नए तौर तरीके तलाशें। ज्यादा जानकारी के लिए 'उद्यमिता' के लिए दिए गए मापांक को देखें

- पूर्वानुमान के जरिए अपनी व्यापारिक गतिविधियों के लिए बेहतर प्लान बनाएं अपने ग्राहकों, प्रतिद्वंद्वियों और आपूर्तिकर्ताओं के साथ संपर्क बढ़ाएं ताकि भविष्य में आने वाली चुनौतियों और खतरों का आप पूर्वानुमान लगा सकें और उसी हिसाब से आप अपनी व्यावसायिक नीतियों में बदलाव कर सकें।
- अपने नकद प्रवाह को सुचारू करें और उसपर नियंत्रण रखें अपने नकद प्रवाह पर नियंत्रण रखें क्योंकि ये आपके व्यापार का ईंधन है। ऐसे ग्राहकों और आपूर्तिकर्ताओं के साथ लगातार संपर्क में रहें जो मुश्किल दौर में आपकी आर्थिक मदद के लिए हमेशा तैयार रहते हैं। अपनी आमदनी के हिसाब से बीच-बीच में खर्च की समीक्षा करते रहें।
- व्यापार को चलाने के लिए सशक्त टीमों का गठन करें कार्यस्थल पर बिना किसी भेदभाव के सभी लोगों के साथ लगातार संवाद करने और कंपनी के बारे में जानकारियां साझा करने से सहयोग बढ़ता है क्योंकि अपने व्यापार को सुचारू रखने के लिए हर किसी का एक साथ काम करना जरूरी है, चाहे वो किसी भी श्रेणी का स्टाफ हो। अगर टीमें सशक्त होंगी तो किसी भी दिक्कत को शुरु होते ही खत्म किया जा सकता है। (ज्यादा जानकारी के लिए 'श्रमशक्ति' का मापांक देखें)

विविधता सभी सुधारों के बावजूद संसाधनों की कमी से आपका व्यावसायिक विकास थम सकता है। समय है अपने व्यावसाय के स्वामित्व, प्रबंधन और संरचना की समीक्षा करने का। कंपनी, फैक्ट्री की जमीन, बिल्डिंग और संसाधनों का मालिकाना हक किसके पास है, इन सवालों के जवाब जानना जरूरी है। क्योंकि इसके बिना आप चाहकर भी कंपनी की संरचना से छेड़खानी नहीं कर सकते। हो सकता है आप फैक्ट्री को लीज पर दे दें। हो सकता है कि आप किसी दूसरी कंपनी के साथ संसाधनों को साझा करने के लिए उसके साथ पार्टनरशिप कर लें। जैसे कार कंपनियां अब हर कार को पेंट करने के हिसाब से पेंट कंपनी को पैसा नहीं देती हैं बल्कि उन्होंने कार को पेंट करने के लिए उन्हीं की पेंटिंग लाइन लगवा ली है।

अपनी विशेषताओं और व्यावसायिक दक्षताओं के इस्तेमाल से आप अपने प्रतिद्वंद्वियों से आगे निकल सकते हैं। ये विशेषताएं अलग-लग हो सकती हैं। आप इन विशेषताओं को तराश सकते हैं। खासकर उन विशेषताओं को जो उत्पादन और व्यावसायिक प्रणाली में इस्तेमाल होने वाली हैं और इससे कंपनी की आय और बढ़ेगी।

दिशानिर्देश

आप बेहतर और अलग कैसे कर सकते हैं इसकी पूरी तैयारी करना जरूरी है। इसके लिए आपको समय, प्रयास और संसाधनों की जरूरत पड़ेगी जो लघु उद्योगों में कम ही होती है। ऐसे में अपनी विशेषताओं को पहचानें और सुधारें ताकि आप मौजूदा और संभावित ग्राहकों के अनुभव को बेहतर कर सकें। रणनीति बना लेने के बाद अपने स्टाफ से इसे साझा करें ताकि लोगों के अनुभव का भी फायदा मिले। अगला कदम है व्यवसाय को बढ़ाने के मौके का इंतजार करना। क्या आप बाजार में पहले से अच्छा प्रदर्शन कर रहे उत्पाद में बदलाव करना चाहते हैं या फिर कुछ नया करना चाहते हैं? अब इस बात को प्राथमिकता दें कि क्या ये आपकी कंपनी के लिए फायदेमंद है और क्या आप उसे करने में समर्थ हैं? अगला, एक तय लक्ष्य निर्धारित करें और एक विस्तृत रणनीति तैयार करें। संसाधनों को आवंटित और निष्पादित करें, हर चरण की निगरानी करके अपने व्यवसाय को पुनर्जीवित करने और आगे बढ़ाने के लिए इसमें सुधार करें।

