

व्यवसाय सुरु केल्यानंतर लक्षात घ्यावयाच्या काही महत्वाच्या बाबी

www.UdyojakMitra.com



@UdyojakMitra

व्यवसाय सुरु केल्यानंतर लक्षात घ्यावयाच्या काही महत्वाच्या बाबी

www.UdyojakMitra.com



व्यवसायाच्या सुरुवातीच्या काळात
आपण गरजवंत असतो,
ग्राहक किंवा रिटेल काउंटेर्स नाही.

त्यामुळे सुरुवातीच्या काळात कसेही करून ग्राहक जोडण्याचा
प्राधान्य द्या. भलेही त्यासाठी आपल्या काही नियमांना मुरड
घालावी लागली तरी हरकत नाही.

गरजवंत असताना थोडी पडती भूमिका घेण्यात
कमीपणा समजू नका.

© श्रीकांत आव्हाड



@UdyojakMitra

व्यवसाय सुरु केल्यानंतर लक्षात घ्यावयाच्या काही महत्वाच्या बाबी

www.UdyojakMitra.com



रिटेल काउंटर जोडताना बार्गेनिंग करणे,
डिस्काउंट देणे या गोष्टी सुरुवातीला चालतच असतात.
त्याला एकदम नकार देऊ नये.
पण आपला ट्रेड पॅटर्न आधीच नक्की करून घ्यावा.
शक्य तेवढे तात्काळ पेमेंट या अटीवर व्यवहार करण्याचा
प्रयत्न करावा.
पण मार्केटची प्रॅक्टिस तोडण्याचा प्रयत्न करू नका.

© श्रीकांत आव्हाड



@UdyojakMitra

व्यवसाय सुरु केल्यानंतर लक्षात घ्यावयाच्या काही महत्वाच्या बाबी

www.UdyojakMitra.com



उत्पादन क्षेत्रात असाल तर
सुरुवातीच्या काळात स्वतःचे हक्काचे मार्केट
तयार करण्याला प्राधान्य द्यावे. कुणी डिस्ट्रिब्युटर, व्होलसेलर
शोधण्याच्या भानगडीत न पडता, थेट मार्केटमध्ये उतरून
काउंटर जोडायला सुरुवात करावी.
लघुद्योगासाठी स्वतःचे हक्काचे मार्केट असणे आवश्यक असते.
तसेच हे मार्केट पूर्णपणे स्वतःच्या संपर्कात ठेवावे.
सेल्स टीम च्या भरवश्यावर सोडू नये.

© श्रीकांत आव्हाड



@UdyojakMitra

व्यवसाय सुरु केल्यानंतर लक्षात घ्यावयाच्या काही महत्वाच्या बाबी

www.UdyojakMitra.com



सुरुवातीच्या काळात आपली
प्रोडक्शन, सर्व्हिस कॉस्ट काढण्यात
बरीच गडबड होत असते.

त्यामुळे आपल्याला नक्की किती नफा राहतोय
याचा अंदाज येत नाही.

पण त्यामुळे गडबडून जाऊ नये.

सर्व आर्थिक व्यवहार वहीवर नोंदवून ठेवावेत.

एक रुपयाचा हिशोब सुद्धा लिहिला गेला पाहिजे.

© श्रीकांत आव्हाड



@UdyojakMitra

व्यवसाय सुरु केल्यानंतर लक्षात घ्यावयाच्या काही महत्वाच्या बाबी

www.UdyojakMitra.com



सुरुवातीच्या काळात

नफ्याची गणिते मांडत बसू नका.

ग्राहक जोडणे खूप महत्वाचे असते.

काही वेळेस नुकसान सोसून जोडलेला ग्राहक

भविष्यात नफा मिळवून देणार असतो.

ग्राहक जोडणीला प्राधान्य द्या.

दर सहा महिन्यांनी तुमच्या व्यवसायाची समीक्षा करा.

पहिल्या सहा महिन्यानंतर तुम्हाला आर्थिक व्यवहार

पूर्णपणे कळायला लागलेले असतील.

त्यावेळी आर्थिक मांडणी करायला सुरुवात करावी.

© श्रीकांत आव्हाड



व्यवसाय सुरु केल्यानंतर लक्षात घ्यावयाच्या काही महत्वाच्या बाबी

www.UdyojakMitra.com



भपका दाखवायच्या भानगडीत पडू नका.
प्रेझेंटेशन चांगलंच असावं,
पण ठिगळ लावण्याचा प्रयत्न करू नका.
फाटलेल्या कापडापेक्षा त्यावर लावलेलं ठिगळ
जारत उठून दिसत असतं.
प्रेझेंटेशन आणि भपका यातला फरक लक्षात घ्या.
प्रेझेंटेशन लक्ष वेधून घ्यायचं काम करतं,
आणि भपका लक्षात आणून द्यायचं काम करतो...

© श्रीकांत आव्हाड



@UdyojakMitra

व्यवसाय सुरु केल्यानंतर लक्षात घ्यावयाच्या काही महत्वाच्या बाबी

www.UdyojakMitra.com



ग्राहकांशी बोलताना गोंधळू नका.
पहिल्या पन्नास-शंभर ग्राहकांशी बोलताना
त-त प-प होणे साहजिक असते.
पण त्यामुळे गडबडू नका, किंवा निराश होऊ नका.
आपल्यातील विक्रीचा न्यूनगंड घालवण्यासाठी
ते आवश्यकही असते.

उलट या प्रत्येक अपयशी चर्चेतून आपल्याला ग्राहकांशी कशा
प्रकारे संवाद साधायचा, याचा चांगला अनुभव मिळतो.
आणि पुढच्या चर्चा चांगल्या प्रकारे
यशस्वी करायला मदत होते.

© श्रीकांत आव्हाड



@UdyojakMitra