

# വിജയഗാഥ



## മനോദിന്റെ

## സ്വർഗരാജ്യം



എ.സി. ഇല്ലാതെ  
വിടുകയ്ക്കെ  
തണുപ്പിക്കുന്ന  
**പെർമാകുൾ**  
വ്യത്യസ്തമായ  
സംരംഭകന്റെ  
വ്യത്യസ്തമായ  
ഉൽപ്പന്നം

റെയിൻടെക്  
**പി.ഒ.എസ്**  
**സോഫ്റ്റ്‌വെയർ**  
ഇനി ബില്ലിങ്ങ്  
സമാധാനത്തോടെ  
ചെയ്യാം





www.skinco.in



അമ്മയുടെ സ്നേഹലോലമാം  
കരുതൽ പോലെ  
കുഞ്ഞിനും  
മേനികൾക്ക്



Manufactured & Marketed by: SkinCo Products  
Customer Care No: +91 8592097280 | email: mail@skinco.in | www.skinco.in



4

# മനോദിന്റെ സ്വർഗരാജ്യം

എ.സി. ഇല്ലാതെ  
വീടുകളെ  
തണുപ്പിക്കുന്ന  
പെർമാക്യൂൾ  
വ്യത്യസ്ഥനായ  
സംരംഭകന്റെ  
വ്യത്യസ്ഥമായ  
ഉൽപ്പന്നം

12



10

റെയിൻടെക്  
പി.ഒ.എസ്  
സോഫ്റ്റ്‌വെയർ  
ഇനി ബില്ലിങ്ങ്  
സമാധാന  
ത്തോടെ  
ചെയ്യാം

ശൂന്യതയിൽ  
നിന്നൊരു സംരംഭം  
ഇത് റോബിൻ  
പൊരുതി നേടിയ  
വിജയം

15





# മനോദിന്റെ

# സ്വർഗരാജ്യം



**salesfokuz**<sup>TM</sup>  
Leads to Sales

# 15

വർഷങ്ങൾക്ക് മുൻപ് പത്തനംതിട്ടയിലെ അടുർ എന്ന കൊച്ചു പട്ടണത്തിൽ ഒരു വാടക കെട്ടിടത്തിൽ 3 ജീവനക്കാരുമായി തന്റെ സംരംഭക യാത്രയ്ക്ക് തുടക്കം കുറിച്ച മനോദ് മോഹൻ എന്ന യുവസംരംഭകൻ അനവധി പ്രതിസന്ധികളെയാണ് അതിജീവിക്കേണ്ടിവന്നത്. എന്നാൽ അവിടെ നിന്നും അദ്ദേഹത്തിന്റെ സെയ്ൽസ് ഫോക്കസ് ഇന്ന് കൊച്ചി, മുംബൈ, ദുബായ്, അമേരിക്ക എന്നിവിടങ്ങളിൽ കൂടി ഓഫീസുകൾ സ്ഥാപിച്ച് മില്ല്യൻ ഡോളർ സ്ഥാപനമാക്കി മാറിയിരിക്കുകയാണ്. 8ാം ക്ലാസ്സിൽ 3 വട്ടം തോറ്റ ഒരു വ്യക്തി, കഠിനാധ്വാനത്തിലൂടെയും നിശ്ചയദാർഢ്യത്തിലൂടെയും ബിരുദവും, എം.ബി.എ.യും ബർളിൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടിൽ നിന്നും മാനേജ്മെന്റിൽ ബിരുദാനന്തര ബിരുദവും കരസ്ഥമാക്കിയതും മറ്റൊരു പ്രധാന വസ്തുതയാണ്. ആരും സഞ്ചരിക്കാത്ത വഴിയിലൂടെയൊക്കെ സഞ്ചരിച്ച് തന്റെ സ്ഥാപനത്തെ ശതകോടികളുടെ ആസ്തിയുള്ള സ്ഥാപനമാക്കിയ കഥ വിജയഗാഥയോട് പങ്കുവയ്ക്കുകയാണ് മനോദ്.

ഒരർത്ഥത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ വായിൽ വെള്ളിക്കരണ്ടിയുമായി ജനിച്ചുവീണ വ്യക്തിയായിരുന്നു മനോദ്. ബിസിനസ്സുകരാനായ പിതാവ്, സമ്പന്നതയുടെ നടുവിലുള്ള കുട്ടിക്കാലം. എന്നാൽ യൗവ്വനത്തിലെത്തിയപ്പോഴേക്കും കാര്യങ്ങൾ മാറി മറിഞ്ഞു. പിതാവിന്റെ ബി

സിനസ്സ് തകർച്ചയിലേക്ക് പോയി. പിതാവിന്റെ കടബാധ്യത വലിയ തേതിൽ കൂടി. ഈ സമയത്ത് മനോദ് ഡൽഹിയിൽ എയർ ഡക്കാനിൽ ഫ്ളൈറ്റ് സ്റ്റുവാർഡ് ആയി ജോലി ചെയ്യുകയായിരുന്നു. പിതാവിന്റെ ബിസിനസിലുണ്ടായ തകർച്ചയുടെ ഫലമായി മനോദിനും കുടുംബത്തിനും തങ്ങളുടെ വീട് വരെ വിൽക്കേണ്ട അവസ്ഥയുണ്ടായി. തുടർന്ന് ഒരു വെബ് ഡിസൈനറിന് സ്ഥാപനം തുടങ്ങിയ മനോദ് ചെറിയ രീതിയിൽ സാമ്പത്തിക ലാഭം നേടിത്തുടങ്ങി. ചെറിയരീതിയിൽ ബിസിനസ് പച്ചപിടിപ്പിച്ചുതുടങ്ങി. അങ്ങനെ 2013-ൽ സുഹൃത്ത് അനുപമായി ചേർന്ന് എറണാകുളത്ത് ടിനിറ്റി മാസ്കറ്റ് കൺസൾട്ടൻസി സർവ്വീസസ് എന്ന സ്ഥാപനത്തിന് തുടക്കമിട്ടു. വിവിധതരത്തിലുള്ള സർവ്വീസുകൾ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് നൽകുന്ന സ്ഥാപനമായിരുന്നു അത്. അവിടെ അവർ നേരിട്ടിരുന്ന ഏറ്റവും വലിയ പ്രശ്നം ഒരു സെയിൽസ് സ്റ്റാഫിൽ നിന്നായിരുന്നു. വളരെ കൃത്യമായി നണകൾ പറഞ്ഞ് തെറ്റായ റിപ്പോർട്ടുകൾ നൽകുന്ന ഒരു വ്യക്തിയായിരുന്നു അയാൾ. തങ്ങളെ കബളിപ്പിക്കുന്ന ഈ സ്റ്റാഫിനെ നിരീക്ഷിക്കുവാനായാണ് സത്യത്തിൽ സെയിൽസ് ഫോക്കസ് എന്ന ഒരു ആപ്പ് അവർ ലോഞ്ച് ചെയ്തത്. അത് ഒരു വലിയ യാത്രയുടെ തുടക്കമായിരുന്നു.

സെയ്ൽസ് ഫോക്കസ് ഇന്ന് കൊച്ചി, മുംബൈ, ദുബായ്, അമേരിക്ക എന്നിവിടങ്ങളിൽ കൂടി ഓഫീസുകൾ സ്ഥാപിച്ച് മില്ല്യൻ ഡോളർ സ്ഥാപനമാക്കി മാറിയിരിക്കുകയാണ്.

# എന്താണ് സെയിൽസ് ഫോക്കസ്



ഒറ്റവാക്കിൽ പറഞ്ഞാൽ സെയിൽസ് സ്റ്റാഫിനുള്ള വെർച്യുൽ ഓഫീസാണ് സെയിൽസ് ഫോക്കസ്. ഡെയ്ലി അറ്റൻറൻസ്, ഡെയിലി റിപ്പോർട്ട്, അതായത് ഓരോ മീറ്റിങ്ങുകളുടെയും ഫീഡ് ബാക്ക്, അടുത്ത വിസിറ്റ്, മീറ്റിങ്ങുകൾ എത്രമാത്രം ഗുണകരമായിരുന്നു, ഡെയിലി മീറ്റിങ്ങുകളുടെ റിമൈന്ററുകൾ എന്നിങ്ങനെ സ്റ്റാഫിന്റെ ലൊക്കേഷൻ മോണിറ്ററിംഗ്, ടാർഗറ്റ്, ലീവ് അപ്ലി

കേഷൻ തുടങ്ങി ആ വ്യക്തി ഫീൽഡിൽ നടത്തുന്ന ഇടപാടുകളുടെയും യാത്രകളുടെയും മുഴുവൻ റിപ്പോർട്ടും സംരംഭകന് ഈ ആപ്പ് സെയിൽസ് സ്റ്റാഫിന്റെ ഫോണിൽ ഇൻസ്റ്റാൾ ചെയ്താൽ മനസ്സിലാക്കാൻ സാധിക്കും. കൂടാതെ ഈ സ്റ്റാഫിന്റെ ഡെയ്ലി എക്സ്പൻസ് (റ്റി.എ.,ഡി.എ., എല്ലാത്തരം ബില്ലുകളും ഫോട്ടോ എടുത്ത് എക്സ്പെൻസ് ബില്ലിന്റെ കൂടെ അറ്റാച്ച് ചെയ്ത് കൃത്യമായി സെയിൽസ് ഫോക്കസി ലൂടെ സബ്മിറ്റ് ചെയ്യാൻ സാധിക്കും).

മൊബൈൽ ആപ്പ് + വെബ് സൈറ്റ് എന്നിവ അടങ്ങുന്നതാണ് സെയിൽസ് ഫോക്കസ്. വളരെ യൂസർ ഫ്രണ്ട്ലി ആയിട്ടുള്ള ഒരു ആപ്പ് ആണ് ഇത്. നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനം എത്രച്ചെറുതായാലും വലുതായാലും വളരെ എളുപ്പത്തിൽ സംരംഭകനും അദ്ദേഹത്തിന്റെ മാനേജർമാർക്കും സെയിൽസ് ഫോക്കസ് ഉപയോഗിക്കാൻ സാധിക്കും. ഒരു എക്സിക്യൂട്ടീവിന്റെ ഫോണിൽ

സെയിൽ ഫോക്കസ് ആപ്പ് ഇൻസ്റ്റാൾ ചെയ്യാനായി വെറും 500 രൂപയേ ഒരു സംരംഭകന് ചെലവ് വരികയുള്ളൂ.

വെറും 3 സ്റ്റാഫുമായി തുടങ്ങിയ സ്ഥാപനം ഇന്ന് 50-ൽ അധികം തൊഴിലാളികളുമായി ജൈത്രയാത്ര തുടരുകയാണ്. 4 വർഷത്തോളം എടുത്ത സെയിൽസ് ഫോക്കസിനെ മാർക്കറ്റിലെ ഒന്നാം നമ്പർ സെയിൽസ് ആപ്പ് ആയി മാറ്റാൻ. ഇതിനോടകം ഇൻഡ്യയിലെ പ്രമുഖ സ്ഥാപനങ്ങളായ സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇൻഡ്യ, ഗോദ് റേജ്, ബാങ്ക് ഓഫ് മഹാരാഷ്ട്ര, കാത്തലിക് സിറിയൻ ബാങ്ക് തുടങ്ങി ധാരാളം കോർപ്പറേറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾ സെയിൽസ് ഫോക്കസിന്റെ ഉപഭോക്താക്കളാണ്. വളരെയുസർ ഫ്രണ്ട്ലി ആണ് എന്നതുതന്നെയാണ് സെയിൽ ഫോക്കസിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ പ്രത്യേകത. മാത്രമല്ല പോക്കറ്റ് ഫ്രണ്ട്ലിയുമാണ്

ഏതൊരു വ്യക്തിയുടെയും സംരംഭകയാത്രയിൽ വഴിത്തിരിവുകൾ ഉണ്ടാകും. എന്താൽ മനോദിന്റെ ജീവിതത്തിൽ കഴിഞ്ഞ കൊറോണക്കാലത്തുണ്ടായത് സംഭവബഹുലമായ വഴിത്തിരിവുക

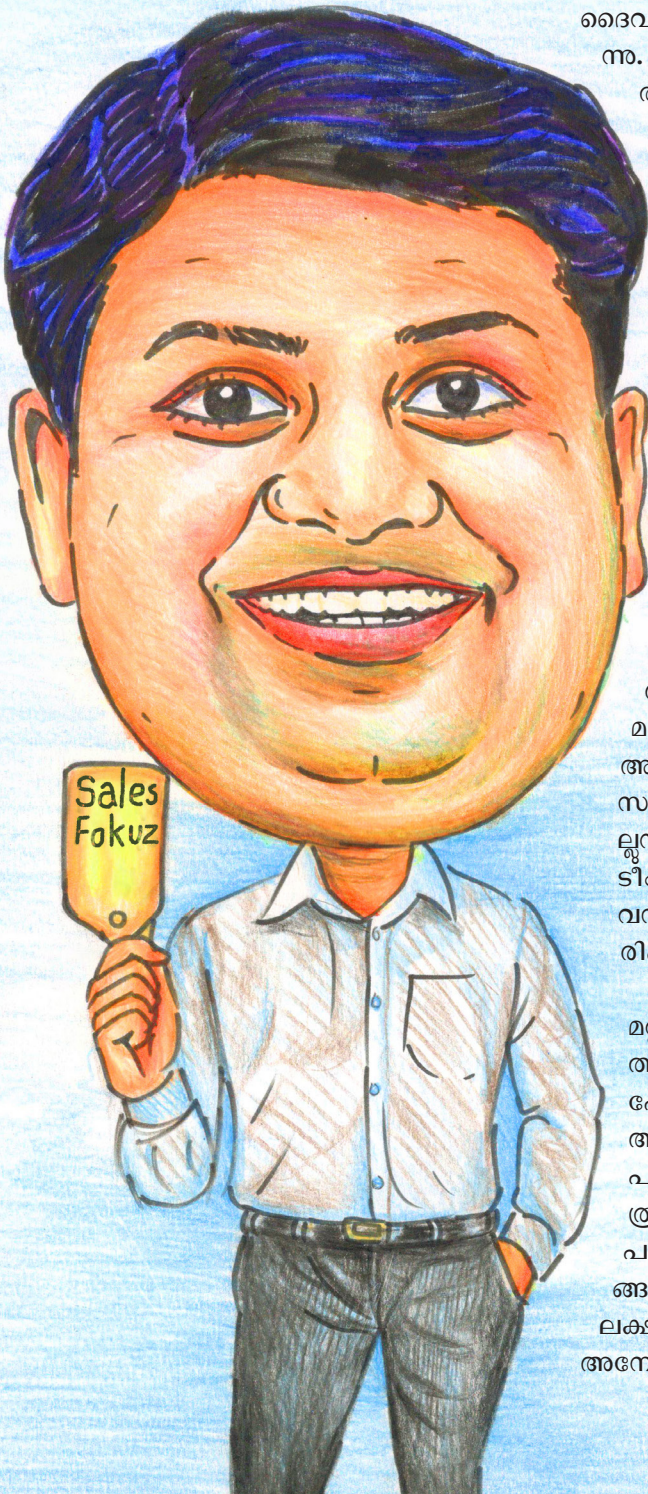
**ഇതിനോടകം ഇൻഡ്യയിലെ പ്രമുഖ സ്ഥാപനങ്ങളായ സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക് ഓഫ് ഇൻഡ്യ, ഗോദ് റേജ്, ബാങ്ക് ഓഫ് മഹാരാഷ്ട്ര, കാത്തലിക് സിറിയൻ ബാങ്ക് തുടങ്ങി ധാരാളം കോർപ്പറേറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾ സെയിൽസ് ഫോക്കസിന്റെ ഉപഭോക്താക്കളാണ്.**

ളായിരുന്നു. 2020 ഫെബ്രുവരിയിൽ 2 നിക്ഷേപകനെ കാണുവാനായി മനോദ് അമേരിക്കയിലേക്ക് യാത്ര തിരിച്ചു. അമേരിക്കയിൽ എത്തി ആദ്യ നിക്ഷേപകനുമായി ഫോണിൽ ബന്ധപ്പെട്ടു. അപ്പോൾ ലഭിച്ചത് നിരാശാജനകമായ മറുപടിയായിരുന്നു. 'മനോദേ, കൊറോണയൊക്കെയല്ലോ നമുക്കൊരു 6 മാസത്തിന് ശേഷം കാണാം'. എളിയരീതിയിൽ തുടങ്ങിയ സ്ഥാപനം ഇതിനോടകം വളർ 50-ൽ അധികം തൊഴിലാളികളുള്ള സ്ഥാപനമായി വളർന്നു. ശമ്പളത്തിനായി ഒരുമാസം 30 ലക്ഷം രൂപയോളം ചെലവുണ്ട്. ശമ്പള ദിവസം അടുക്കുന്നു. ശമ്പളം കൃത്യമായി നൽകുന്നതിൽ കൃത്യനിഷ്ഠയുള്ള മനോദിന് ഇതിൽപരം വേറെ പ്രതിസന്ധിയില്ല. നിക്ഷേപം നൽകാം എപ്പറഞ്ഞ രണ്ടാമാത്തെ വ്യക്തി ഫോൺകോൾ അറ്റന്റ് ചെയ്യുന്നില്ല. 2020 മാർച്ച് 8-ന് അമേരിക്കയിൽ എത്തിയ മനോദ് റിട്ടേൺ ടിക്കറ്റ് ബുക്ക് ചെയ്തിരിക്കട്ടെ മാർച്ച് 12-ന്. അമേരിക്കയിലേക്ക് നടത്തിയ യാത്ര വ്യർത്ഥമാകുന്ന അവസ്ഥയിലായി. എന്നാൽ



# CUSTOMER Relationship MANAGEMENT





ദൈവകൃപയാൽ ആ ഇൻവെസ്റ്റർ മാർച്ച് 9-ന് മീറ്റിങ്ങിന് സമ്മതിക്കുന്നു. ദീർഘമായ മീറ്റിങ്ങിന് ശേഷം 2 ദിവസത്തിനുള്ളിൽ മറുപടി തരാം എന്നായിരുന്നു മീറ്റിങ്ങിനോടടുത്ത് ലഭിച്ച മറുപടി. ആശങ്കകൾക്കൊടുവിൽ നിക്ഷേപകൻ സെയിൽസ് ഫോക്കസിൽ നിക്ഷേപം നടത്താൻ സമ്മതിക്കുന്നു. 2 മില്യൻ യു.എസ്. ഡോളർ ! അതായത് 15 കോടി രൂപ. എന്നാൽ അടുത്ത 6 മാസം അമേരിക്കയിൽ താമസിക്കുവാൻ നിക്ഷേപകൻ നിർദ്ദേശിക്കുന്നു. യാതൊരു പരിചയവുമില്ലാത്ത ആ നാട്ടിൽ 6 മാസം താമസിക്കുക എന്നത് അടുത്ത പ്രശ്നമായി. അവിടെ എൽദേസ് ജോയ് എന്ന വ്യക്തി അദ്ദേഹത്തിന്റെ വീട്ടിൽ മനോദിന് താമസിക്കുവാനുള്ള എല്ലാ സൗകര്യങ്ങളും നൽകുന്നു. കൊറോണ അമേരിക്കയിൽ അഴിഞ്ഞാടിയ നാളുകളായിരുന്നു അത്. ആ സമയത്ത് എൽദേസ് ജോയ് കടുംബവും ഒരു കടുംബാംഗത്തേപ്പോലെ മനോദിനെ അവരുടെ വീട്ടിൽ 6 മാസക്കാലം താമസിപ്പിച്ചു. ഈ സമയത്ത് ഇൻഡ്യയിലുള്ള തന്റെ ഓഫീസുമായി സമ്പർക്കം പുലർത്തുക എന്നത് വലിയ ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള കാര്യമായിരുന്നു, കാരണം അമേരിക്കയിൽ രാത്രിയാകുമ്പോഴായിരിക്കും ഇൻഡ്യയിൽ പകൽ. അതിനാൽ രാത്രിയിൽ ഉറക്കം ഉപേക്ഷിച്ചും പകൽ ഉറങ്ങിയുമായിരുന്നു മനോദിന്റെ ഈ സമയത്തെ ജീവിതം. കൂടാതെ കൊറോണ അമേരിക്കയിൽ പടർന്നുപിടിച്ചതിനാൽ പുറത്തിറങ്ങാൻ പറ്റാത്ത സാഹചര്യമായിരുന്നു. ഈ സമയത്ത് 'സു' എന്ന ആപ്പിനെ വെല്ലുന്ന തരത്തിലുള്ള 'ഫോക്കസ്' എന്ന ആപ്പ് സെയിൽസ് ഫോക്കസ് ടീം വികസിപ്പിച്ചെടുത്തു എത്രയും മനോദിന് അഭിനന്ദനീയമായ വസ്തുതയാണ്. 2020 ജൂണിൽ ഇതിന്റെ ബീറ്റാ വേർഷൻ അവതരിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തു.

സാമ്പത്തിക പ്രശ്നങ്ങൾ വരുമ്പോൾ പകച്ചു നിൽക്കാതെ മറ്റു വഴികൾ ഉടനെ തേടണമെന്ന് മനോദ് പഠിപ്പിക്കുന്നു. കേരളത്തിലെ ഒരു പ്രമുഖ ബാങ്ക് 1.5 കോടി രൂപയുടെ ലോലോൺ നിഷേധിച്ച സാഹചര്യത്തിൽ പതറാതെ ഉറച്ചു നിൽക്കുകയും തന്റെ ആശയത്തിൽ പൂർണ്ണമായും വിശ്വസിച്ചുകൊണ്ട് പുതിയ നിക്ഷേപകരെ കണ്ടെത്തിയ ഈ സാഹചര്യം തനിക്ക് സംരംഭക യാത്രയിൽ നൽകിയ ഊർജ്ജം വളരെ വലുതായിരുന്നെന്നും മനോദ് പറയുന്നു. ചില തിരിച്ചടികൾ നമുക്കു മുന്നിൽ വലിയ വാതായനങ്ങൾ തുറന്നിട്ടു മൊന്നാണ് ഈ അനുഭവം കാണിച്ചു തന്നത്. ലക്ഷ്യങ്ങളിൽ നോക്കി യാത്ര ചെയ്യുമ്പോൾ ഒരു വഴി അടഞ്ഞാൽ അനേകം പുതിയ വഴികൾ കണ്ടെത്താൻ സംരംഭകന് സാധിക്കണം.



അമേരിക്കയിൽ ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് നേടുവാൻ പോയ കൊറോണ മൂലം അത് നഷ്ടപ്പെട്ട് എന്തുചെയ്യണമെന്ന് വിചാരിച്ച് പകച്ച് നിന്ന സമയത്തും പോരാടാനുള്ള മനസ്സിന്റെ ബലത്തിൽ നേടിയത് സത്യത്തിൽ തിരസ്കരിക്കപ്പെട്ട ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റിന്റെ പത്ത് മടങ്ങ് തുകയാണ്.

വ്യക്തമായ കാഴ്ചപ്പാട്, പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കുവാനുള്ള ത്വര, ശക്തമായ തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുവാനുള്ള കരുത്ത് എന്നിവ ഒരു സംരംഭകനെ എന്നും വിജയത്തിലേക്കെത്തിക്കുന്നതെന്ന് മനോദ് പറയുന്നു. ബിസിനസ്സിൽ ഒഴിച്ചു കൂടാനാകാത്ത മറ്റൊരു കാര്യമാണ് വിൽപ്പനാനന്തര സേവനം. മിക്കവാറും കമ്പനികൾ വിൽപ്പന കഴിഞ്ഞാൽ ഉപഭോക്താവിനെ മറന്നു കളയുന്ന രീതിയാണ് നാം സാധാരണ കാണാറുള്ളത്. എന്നാൽ വിൽപ്പനയ്ക്ക് ശേഷവും പ്രോഡക്ടിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളേക്കുറിച്ചും ഉപയോഗത്തിൽ കസ്റ്റമർക്ക് ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ ഉണ്ടോ എന്നും നിരന്തരം അന്വേഷിക്കുകയും അവർക്ക് വേണ്ടുന്ന സേവനങ്ങൾ നൽകുകയും ചെയ്യുന്ന കാര്യത്തിൽ ഓരോ സംരംഭകനും പ്രത്യേകം ഊന്നൽ നൽകണമെന്നും മനോദ് ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നു. സെയ്ൽസ് ഫോക്കസിന്റെ വിജയത്തിന് എന്നും കരുത്തുപകർന്ന കാര്യങ്ങളിൽ ഒന്നാണ് വിൽപ്പനാനന്തര സേവനം.

യാത്രകളാണ് എന്നും സംരംഭകന് പുതിയ അനുഭവങ്ങളും അവസരങ്ങളും തുറന്നുതരുന്നത്. ഓരോ യാത്രയിലും ലഭിക്കുന്ന അവസരങ്ങൾ കൃത്യമായി ഉപയോഗിക്കാനാണ് നാം പഠിക്കേണ്ടത്. കഠിനാധ്വാനവും സ്റ്റാർട്ട് വർക്കും ഉപയോഗിച്ചാലേ ഇനിയുള്ള കാലം

**യാത്രകളാണ് എന്നും സംരംഭകന് പുതിയ അനുഭവങ്ങളും അവസരങ്ങളും തുറന്നുതരുന്നത്. ഓരോ യാത്രയിലും ലഭിക്കുന്ന അവസരങ്ങൾ കൃത്യമായി ഉപയോഗിക്കാനാണ് നാം പഠിക്കേണ്ടത്. കഠിനാധ്വാനവും സ്റ്റാർട്ട് വർക്കും ഉപയോഗിച്ചാലേ ഇനിയുള്ള കാലം സംരംഭകർക്കും പ്രൊഫഷണലുകൾക്കും നിലനിൽപ്പുള്ളൂ എന്ന വസ്തുത നാം ഒരിക്കലും മറക്കരുത്.**

സംരംഭകർക്കും പ്രൊഫഷണലുകൾക്കും നിലനിൽപ്പുള്ളൂ എന്ന വസ്തുത നാം ഒരിക്കലും മറക്കരുത്. വളരെ ശക്തമായ

ഒരു ടീം ഉണ്ടാക്കുകയും അത് നിലനിർത്തുകയും ചെയ്യുക എതാണ് ഒരു സംരംഭകന്റെ ഏറ്റവും വലിയ വിജയം. ടീം അംഗങ്ങളുടെ പ്രശ്നങ്ങൾ ക്രിയാത്മകമായി പരിഹരിക്കണം. അതോടൊപ്പം അർഹിക്കുവരെ അംഗീകരിക്കുകയും പെർഫോമൻസ് കുറഞ്ഞവരെ പ്രചോദിപ്പിക്കുവയും ചെയ്യണം. തൊഴിലാളികൾക്ക് വേതനം കൃത്യമായി നൽകുന്നതിൽ ഞാൻ വളരെ കൃത്യനിഷ്ഠയുള്ളയാളാണ്, നമ്മുടെ തൊഴിലാളികളുടെ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് നാം പരിഹാരം നൽകിയാൽ അവർ സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിജയത്തിനായി എന്നും ആത്മാർത്ഥമായി പ്രവർത്തിക്കും, മനോദ് പറയുന്നു.

ലോകപ്രശസ്ത ശാസ്ത്രജ്ഞൻ ആൽബർട്ട് ഐൻസ്റ്റീൻ പറഞ്ഞ ഒരു കാര്യമാണ് മനോദ് നമ്മെ ഓർമ്മിപ്പിക്കുന്നത്. 'നിങ്ങൾ ഒരിക്കലും പരാജയപ്പെട്ടിട്ടില്ലെങ്കിൽ അതിനർത്ഥം നിങ്ങൾ പുതിയതായി ഒന്നും ചെയ്യാൻ ശ്രമിച്ചിട്ടില്ല എന്നാണ്. സംരംഭകൻ ഒരിക്കലും മറ്റൊരാളെ അനുകരിക്കരുതെന്നും മനോദ് പറയുന്നു. കാരണം മറ്റൊന്നിനെ അനുകരിച്ചാൽ അവയിൽ കാലാകാലങ്ങളിൽ വരു മാറ്റങ്ങൾ നമ്മളും നോക്കിയിരിക്കേണ്ടിവരും. അതുകൊണ്ടുതെയാണ് എന്നും വ്യത്യസ്തമായി ചിന്തിക്കണം എന്ന് തീരുമാനിച്ചിരുന്നത്. അതിനുള്ള ഉത്തരമാണ് ഇന്ന് ഇന്ത്യയിലും അന്താരാഷ്ട്ര തലത്തിലും പ്രശസ്ത സ്ഥാപനങ്ങൾ സെയ്ൽസ് ഫോക്കസിന്റെ പ്രോഡക്ടുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

നഷ്ടപ്പെടലുകളുടെ ലോകത്ത് നിന്ന് കരകയറിയ മനോദ് ഇന്ന് ജീവിക്കുന്നത് സന്തോഷം നിറഞ്ഞ തന്റെ സ്വർഗത്തിലാണ്, ഭാര്യ ഡോ. ഹരിതാ വില്യംസ്, മകൻ ഡേവി മനോദ്, പിതാവ് മോഹൻ, മാതാവ് കാഞ്ചന, സഹോദരിമാർ മഞ്ജു, ശിവാനി, ഭാര്യയുടെ മാതാപിതാക്കളായ വില്യംസ്, സുജ വർഗ്ഗീസ് എന്നിവരടങ്ങുന്നതാണ് മനോദിന്റെ സ്വർഗ്ഗരാജ്യം.



# റെയിൻടെക് പി.ഒ.എസ് സോഫ്റ്റ്‌വെയർ ഇനി ബില്ലിങ്ങ് സമാധാനത്തോടെ ചെയ്യാം





റീട്ടെയ്റ്റ് ബിസിനസ് ചെയ്യുന്ന എല്ലാവരും നേരിടുന്ന പ്രധാന പ്രശ്നങ്ങളിൽ ഒന്നാണ് ബില്ലിംഗ്. ജി.എസ്.ടി., വാറ്റ്, സ്റ്റോക്ക് ബാലൻസ് തുടങ്ങിയ പല പ്രശ്നങ്ങൾക്കും സാധാരണ ബില്ലിംഗ് സോഫ്റ്റ് വെയറിൽ പൂർണ്ണമായ പരിഹാരം ഉണ്ടാകാറില്ല. എന്നാൽ നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് എന്തുമാകട്ടെ, ബില്ലിംഗ് ഏറ്റവും എളുപ്പമാക്കിത്തരുന്ന ഒരു സോഫ്റ്റ് വെയർ ഇപ്പോൾ ലഭ്യമാണ്. വാട്ട്സാപ്പ് ഉപയോഗിച്ചുപോലും ബില്ലിംഗ് നിസ്സാരമായി ചെയ്യാം. ഈ സോഫ്റ്റ് വെയർ നിങ്ങൾക്കായി നൽകുന്നത് വൈക്കം ആസ്ഥാനമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന റെയ്ൻടെക് സോഫ്റ്റ് വെയർ ലിമിറ്റഡ് ആണ്. വളരെ കുറഞ്ഞ കാലംകൊണ്ട് ഈ സോഫ്റ്റ് വെയർ എങ്ങനെയാണ് ഇന്ത്യയൊട്ടുക്കുമുള്ള റീട്ടെയ്റ്റ് ബിസിനസ്സുകാർക്ക് യൂസർഫ്രണ്ട്ലി ബ്രാന്റായി മാറിയതെന്ന് സ്ഥാപനത്തിന്റെ മാനേജിങ്ങ് ഡയറക്ടർ ഷിബിൻ കുമാർ വിജയഗാഥയുമായി പങ്കുവെക്കുന്നു.

2016-ൽ ഹാർഡ് വെയർ ആക്സസ് സീറീസിന്റെ ഇംപോർട്ടിലൂടെയായിരുന്നു റെയ്ൻടെകിന്റെ തുടക്കം. പ്രിന്ററുകളായിരുന്നു ഇതിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടത്. ഈ സമയത്ത് ഇത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇന്ത്യയൊട്ടുക്കും റെയ്ൻടെക് സപ്ലൈ ചെയ്തിരുന്നു. ക്രമേണ റെയ്ൻടെക്കിന്റെ ഉപഭോക്താക്കൾ പ്രിന്ററിനോടും ബില്ലിംഗ് സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ കൂടി ആവശ്യപ്പെട്ടു തുടങ്ങി. തുടക്കത്തിൽ മറ്റ് സ്ഥാപനങ്ങളെയാണ് സോഫ്റ്റ് വെയർ നിർമ്മിക്കുന്നതിനായി സ്ഥാപനം ആശ്രയിച്ചിരുന്നത്. എന്നാൽ കസ്റ്റമർക്ക് ആവശ്യമായ സപ്പോർട്ട് അവരിൽനിന്നും കൃത്യസമയത്ത് ലഭിക്കാതെയായി. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ റെയ്ൻടെക് സ്വന്തമായി ബില്ലിംഗ് സോഫ്റ്റ് വെയർ നിർമ്മിക്കാൻ തീരുമാനിച്ചു. സ്വന്തമായി സ്റ്റാഫിനെ നിയമിക്കുന്നതോടൊപ്പം കേരളത്തിന് പുറത്തുനിന്നും, ഇന്ത്യയ്ക്കു പുറത്തുനിന്നുമുള്ള സോഫ്റ്റ് വെയർ എൻജിനീയർമാരുടെ സേവനവും

സ്ഥാപനം ഈ സമയത്ത് ഉപയോഗപ്പെടുത്തി. റീട്ടെയ്റ്റ് മാർക്കറ്റിലെ ബില്ലിംഗിൽ ഒരു കസ്റ്റമർ നേരിടുന്ന വിവിധ പ്രശ്നങ്ങൾ പൂർണ്ണമായും മനസ്സിലാക്കിയിരുന്ന സോഫ്റ്റ് വെയർ നിർമ്മിച്ചത്. കൃത്യമായ ബില്ലുകൾ തയ്യാറാക്കുന്നതോടൊപ്പം ഒരു പുതിയ പ്രൊഡക്ട് ചേർക്കുക, ബാർ കോഡ് ചേർക്കുക, സ്റ്റോക്ക് കൃത്യമായി നിലനിർത്തുക, പർച്ചേസ് ബുക്കിൽ സ്റ്റോക്ക് ചേർക്കുക, വാട്ട്സാപ്പ് ടെക് നോളജി, വെയിങ്ങ് മെഷീൻ കണക്ടിവിറ്റി, കസ്റ്റമർ ഡിസ് പ്ലേ കണക്ടിവിറ്റി തുടങ്ങി ഓരോ ബിസിനസ്സിനുമനുസരിച്ച് ബില്ലുകൾ തയ്യാറാക്കിയിരുന്നു റെയ്ൻടെക് തങ്ങളുടെ സ്വന്തം പി.ഒ.എസ്. സോഫ്റ്റ് വെയർ നിർമ്മിച്ചത്. ഇതിനോടൊപ്പം സോ

**നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് എന്തുമാകട്ടെ, ബില്ലിംഗ് ഏറ്റവും എളുപ്പമാക്കിത്തരുന്ന ഒരു സോഫ്റ്റ് വെയർ ഇപ്പോൾ ലഭ്യമാണ്.**

ഫ്റ്റ് വെയറുകൾ ഉപയോഗിക്കുവാൻ കൃത്യമായ ട്രെയിനിംഗും സ്ഥാപനം നൽകുന്നു എന്നത് സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രത്യേകതയാണ്.

റെയ്ൻടെക് പി.ഒ.എസ്. സോഫ്റ്റ് വെയറുകളുടെ മറ്റൊരു പ്രത്യേകത എന്താൽ സാധാരണ ബില്ലിംഗ് ഫോർമാറ്റിൽ വാട്ടസാപ്പ് ഉപയോഗിച്ച് പ്രിന്ററുകൾക്കുവന്ന ഇന്ത്യയിലെ ആദ്യത്തെ സോഫ്റ്റ് വെയറാണ് റെയ്ൻടെക് പി.ഒ.എസ്. സോഫ്റ്റ് വെയർ. ഏതൊരു റീട്ടെയ്റ്റ് ബില്ലിംഗ് ആവശ്യമുള്ള സ്ഥാപനമായാലും ഉദാ സൂപ്പർമാർക്കറ്റ്, കണ്ണട കടകൾ, മെഡിക്കൽ ഷോപ്പ്, റെസ്റ്റോറന്റ്, ഹോട്ടൽ റൂം ബില്ലിംഗ് തുടങ്ങി ഏത് വിധത്തിലുള്ള റീട്ടെയ്റ്റ് സ്ഥാപ

നത്തിനും ആവശ്യമുള്ള ബില്ലിംഗ് സോഫ്റ്റ് വെയർ റെയ്ൻടെകിൽ ലഭ്യമാണ്. ഓഫ്ലൈനായും ബില്ലിംഗ് ചെയ്യാം എന്നത് റെയ്ൻടെക് പി.ഒ.എസ് സോഫ്റ്റ് വെയറിന്റെ മറ്റൊരു പ്രത്യേകതയാണ്. മൾട്ടിപിൾ ബ്രാഞ്ചുകൾ ഉള്ളവർക്ക് വളരെ എളുപ്പത്തിൽ ഉപയോഗിക്കാവുന്ന രീതിയിൽ കസ്റ്റമറുടെ ജി മെയിൽ ഉപയോഗിച്ച് ബില്ലുകൾ നിർമ്മിക്കാവുന്ന സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ ഏറ്റവും പുതിയതായി റെയ്ൻടെക് മാർക്കറ്റിൽ അവതരിപ്പിച്ചിരിക്കുകയാണ്. ഇതിന്റെ പ്രത്യേകത എന്തെന്നാൽ ഉപഭോക്താവിന് തന്റെ വിവിധ സ്ഥാപനങ്ങളിലെ ഓരോ ദിവസത്തെയും സെയ്റ്റ് റിപ്പോർട്ട്, ലാഭം, പർച്ചേസ് റിപ്പോർട്ട്, സ്റ്റോക്ക് റിപ്പോർട്ട് തുടങ്ങിയ വിവരങ്ങൾ ആൻഡ്രോയ്ഡ് ഫോണിലൂടെ മനസ്സിലാക്കാൻ സാധിക്കും

വെറും 2 തൊഴിലാളികളുമായി തുടങ്ങിയ റെയ്ൻടെക് സോഫ്റ്റ് വെയർ എന്ന സ്ഥാപനം ഇന്ന് 50-ൽ അധികം തൊഴിലാളികൾക്ക് ജോലി നൽകുന്ന സ്ഥാപനമാണ്. യാതൊരു സംരംഭ പശ്ചാത്തലവുമില്ലാതെ സംരംഭകത്വത്തിലേക്ക് കടന്നുവന്ന വ്യക്തിയാണ് ഷിബിൻ കുമാർ. നല്ല വിഷൻ ഉണ്ടെങ്കിൽ കേരളത്തിൽ നല്ല രീതിയിൽ ബിസിനസ് മുന്നോട്ടുകൊണ്ടുപോകാം എന്ന അഭിപ്രായക്കാരനാണ് ഷിബിൻ കുമാർ. ചെയ്യുന്ന ബിസിനസ്സിൽ 100 ശതമാനം അർപ്പണ മനോഭാവത്തോടെ ബിസിനസ് ചെയ്യണം എന്ന അഭിപ്രായക്കാരനാണ് ഷിബിൻ കുമാർ. ഇന്ത്യയുടെ വിവിധ സിറ്റികളിൽ ബ്രാഞ്ച് തുടങ്ങാനുള്ള പദ്ധതിയിലാണ് സ്ഥാപനം. ഗുണമേന്മയുള്ള അംഗീകാരമെന്ന നിലയിൽ മികച്ച ബില്ലിംഗ് സോഫ്റ്റ് വെയറിനുള്ള ഇൻസ്പയറിംഗ് ബ്രാന്റ് അവാർഡും റെയ്ൻടെക്കിന് വ്യവസായ മന്ത്രി പി. രാജീവിൽ നിന്നും ലഭിച്ചു. റെയ്ൻടെക്കിന്റെ 'ബില്ലിംഗ് സോഫ്റ്റ് വെയർ' എന്ന യൂട്യൂബ് ചാനലും ഇന്ത്യയോട്ടുക്ക് പ്രശസ്തമാണ്. വിശദ വിവരങ്ങൾക്ക് ബന്ധപ്പെടുക -7561073110.

# എ.സി. ഇല്ലാതെ വീടുകളെ തണുപ്പിക്കുന്ന പെർമാകൂൾ



വ്യത്യസ്ഥനായ  
സംരംഭകന്റെ  
വ്യത്യസ്ഥമായ  
ഉൽപ്പന്നം



പ്രവാസികൾ കേരളത്തിൽ തിരികെവന്ന് സംരംഭകരാകുന്നത് സാധാരണയാണ്. എന്നാൽ അതിൽ വളരെ കുറച്ച് പേരെ വ്യത്യസ്ഥമായ സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാറുള്ളൂ. അത്തരത്തിൽ വ്യത്യസ്ഥനായ ഒരു സംരംഭകനാണ് മൂവാറ്റുപുഴയ്ക്കടുത്ത് ത്രിക്കള്ളത്തൂർ സ്വദേശിയായ സിജോ ഡേവിഡ്. 20 വർഷത്തെ പ്രവാസജീവിതത്തിന് ശേഷം കുടുംബസമേതം നാട്ടിലെത്തിയ സിജോ വ്യത്യസ്ഥമായ മേഖലകളിൽ സംരംഭം തുടങ്ങുകയും വിവധ തരം പ്രതിസന്ധികളെ അതിജീവിച്ച് വിജയം വരിച്ച കഥ വിജയഗാഥയുമായി പങ്കുവയ്ക്കുകയാണ്.

ഡിസ്പോസിബിൾ പ്ലെയ്റ്റുകൾക്ക് ആവശ്യമായ റോമെറ്റിയൽസിന്റെ ലഭ്യത വളരെ കുറഞ്ഞിരുന്ന കാലത്ത് അതായത് 2009 കാലഘട്ടത്തിൽ ചെറുകിടക്കാരായ മാനഫാക്ചറർമാർക്ക് ഡിസ്പോസിബിൾ പ്ലൈ

യ്റുകളും കപ്പുകളും മാനഫാക്ചർ ചെയ്യുവാനാവശ്യമായ റോമെറ്റീരിയലുകൾ ഇംപോർട്ട് ചെയ്യാതിരുന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെ തുടക്കം. അക്കാലഘട്ടത്തിൽ സിജോ ഇംപോർട്ട് ചെയ്ത് നൽകിയ റോമെറ്റീരിയലുകൾ ചെറുകിടക്കാരായ പല മാനഫാക്ചറേഴ്സിനും വലിയ തുണയായിരുന്നു. ചൈന, ജർമ്മനി, തായ്ലാന്റ് തുടങ്ങിയ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നായിരുന്നു ഇറക്കുമതി. അതോടൊപ്പം അലൂമിനിയം ഫോയിൽ കണ്ടെയ്നറുകളുടെ എറണാകുളം ജില്ലാ ഡീലറുമായിരുന്നു സിജോ ഡേവിഡ്. നല്ല രീതിയിൽ സ്ഥാപനം മുന്നോട്ട് പോയിരുന്ന സമയത്താണ് ട്രേഡ് യൂണിയനുകളുടെ രൂപത്തിൽ പ്രതിസന്ധിയെത്തുന്നത്. ധാരാളം പേപ്പർ റീലുകളുടെ നാശത്തിലും സാമ്പത്തിക നഷ്ടത്തിലും ആണ് ഈ സംഭവം കലാശിച്ചത്. 12 ലക്ഷത്തോളം രൂപയുടെ നഷ്ടമാണ് അന്ന് അദ്ദേഹത്തിന് ഈ തർക്കത്തിൽ നഷ്ടം സംഭവിച്ചത്. എന്നാൽ അതിൽ നിന്നെല്ലാം കരകയറിയ സിജോ തന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കേരളക്കരയാകെ ഡിസ്ട്രോസിബിൾ പ്ലെയ്റ്റുകളും കപ്പുകളും അലൂമിനിയം ഫോയിൽ കണ്ടെയ്നറുകളും വിതരണം ചെയ്താണ് തരിച്ചുവന്നത്.

2016ൽ കേരള മാർക്കറ്റിന് പരിചയമില്ലാത്ത മറ്റൊരു ഉൽപ്പന്നം സിജോ പരിചയപ്പെടുത്തി. പെർമാകൂൾ എന്നായിരുന്നു ഉൽപ്പന്നത്തിൻ്റെ പേര്. സത്യത്തിൽ ഇന്ന് കമ്പനിയുടെ ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് ഉൽപ്പന്നവും ഇതാണ്. എ.സി. ഇല്ലാതെ വീടുകളെ തണുപ്പിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നമായിരുന്നു അത്. കെട്ടിടങ്ങളുടെ മേൽക്കൂരകളിൽ പെയ്ന്റ് രൂപത്തിൽ നൽകുന്ന ഒരു ആവരണമാണ് പെർമാകൂൾ. കെട്ടിടത്തിന്റെ മേൽക്കൂരയിലും, ഏറ്റവുമധികം വെയിൽ അടിക്കുന്നിടത്തും വൃത്തിയായി വാഷ് ചെയ്തതിനുശേഷം പെർമാകൂൾ, പെയ്ന്റുടിക്കുന്നതുപോലെ ആവരണം ചെയ്യുന്നതിലൂടെ വീടിന്റെ /

2016ൽ കേരള മാർക്കറ്റിന് പരിചയമില്ലാത്ത മറ്റൊരു ഉൽപ്പന്നം സിജോ പരിചയപ്പെടുത്തി. പെർമാകൂൾ എന്നായിരുന്നു ഉൽപ്പന്നത്തിൻ്റെ പേര്. സത്യത്തിൽ ഇന്ന് കമ്പനിയുടെ ഫ്ലാഗ്ഷിപ്പ് ഉൽപ്പന്നവും ഇതാണ്. എ.സി. ഇല്ലാതെ വീടുകളെ തണുപ്പിക്കുന്ന ഉൽപ്പന്നമായിരുന്നു അത്.

കെട്ടിടത്തിന്റെ ചൂട് 10-15 ഡിഗ്രി കുറയുന്നതായി കാണുവാൻ സാധിക്കും. ഇത് കെട്ടിടങ്ങളിൽ ഏൽക്കുന്ന അമിത ചൂടിന് ശാശ്വതപരിഹാരം നൽകും. ഇത് പെർമാകൂൾ നൽകുന്ന ഉറപ്പാണ്. മറ്റൊരു പ്രധാനകാര്യം കെട്ടിടത്തിനുള്ളിലെ ചൂട് കുറയുന്നതോടെ നിങ്ങളുടെ വൈദ്യുതി ചെലവിൽ 50% കുറവ് വരുമെന്ന് ശാസ്ത്രീയമായി തെളിയിക്കപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്. ടെറസ്സ്, ആസ്ബസ്റ്റോസ്, ടിൻഷീറ്റ്, ഫൈബർടാങ്ക്, പി.വി.സി., ഓട് തുടങ്ങി ഏത് പ്രതലത്തിലും എളുപ്പം ഉപയോഗിക്കാം എന്നത് പെർമാകൂളിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ മേന്മയാണ്. ആദ്യ കാലങ്ങളിൽ കേരളത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ വീടുകളിൽ ഫ്രീ ഡെമോൺസ്ട്രേഷനായി പെർമാകൂൾ ആവരണം ചെയ്യുന്നതിൽ 6 മാസത്തോളം കാത്തിരുന്ന് അതിന്റെ വിശ്വസ്തത ഉപഭോക്താക്കളെ മനസ്സിലാക്കിയുമൊക്കെയാണ് പെർമാകൂളിനെ ജനങ്ങളിലേക്കെത്തിച്ചത്.

കേരളത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിൽ നടത്തുന്ന എക്സിബിഷനിലൂടെയാണ് ഉൽപ്പന്നത്തെ ഉപഭോക്താക്കളെ പരിചയപ്പെടുത്തിയിരുന്നത്. ഒരിക്കൽ തിരുവനന്തപുരത്ത് നടന്ന എക്സിബിഷനിൽ എസ്.ബി.ഐയുടെ സോണൽ മാനേജർമാരുടെ മുന്നിൽ ഉൽപ്പന്നത്തെക്കുറിച്ച് ക്ലാസ്സ് എടുത്തപ്പോൾ വളരെ മികച്ച പ്രതികരണമാണ് അവരിൽ നിന്ന് ലഭിച്ചത്. ഇത് വലിയൊരു അംഗീകാരമായാണ് സിജോ കാണുന്നത്.

പെർമാകൂൾ എന്ന ഉൽപ്പന്നത്തിൽ മായമോ, മന്ത്രമോ, തട്ടിപ്പോ ഒന്നുമില്ല. ഇത് നിങ്ങളുടെ കെട്ടിടത്തിന്റെ മേൽക്കൂരയിൽ ഏൽക്കുന്ന സൂര്യപ്രകാശത്തെ 93.7% വികേന്ദ്രീകരിപ്പിച്ച് മേൽക്കൂരയിൽ ചൂട് നിലനിൽക്കുന്നത് കുറയ്ക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. കോൺക്രീറ്റ് പ്രതലങ്ങളിൽ പെർമാകൂൾ ഉപയോഗിക്കുമ്പോൾ അത് കോൺക്രീറ്റിന്റെ സൂക്ഷ്മഭാഗങ്ങളിലേക്ക് ഇറങ്ങി ചെല്ലുന്നതിലൂടെ മേൽക്കൂരയിൽ ചൂടുമൂലം വിള്ളൽ ഉണ്ടാ



സംരംഭകർക്ക് കേരളത്തിലെ 14 ജില്ലകളിലും ഇപ്പോൾ പെർമാ കൂളിന്റെ ഡീലർമാരാകാൻ അവസരമുണ്ട്. ഡീലർമാർക്ക് മാർക്കറ്റിങ്ങിനും മറ്റും സഹായങ്ങൾ കമ്പനിയുടെ ഭാഗത്തുനിന്നും ലഭിക്കും.

കുന്നതും, ചോർച്ചയുണ്ടാകുന്നതും തടയുന്നു. പെയ്റ്റ് രൂപത്തിലാണ് കാണപ്പെടുന്നതെങ്കിലും പെർമാകൂൾ ഒരു പെയ്റ്റ് അല്ല. ഇത് ഒരു ആവരണം മാത്രമാണ്.

വളരെ ഉപഭോക്തൃസൗഹൃദ ഉൽപ്പന്നമാണ് പെർമാകൂൾ. സാധാരണ പെയ്റ്റ്സിടിക്കുന്ന മുറികളിലും മറ്റും നിൽക്കുമ്പോൾ ഉണ്ടാകുന്ന ഉള്ളൂകയറുന്ന ഗന്ധമോ, കണ്ണുകൾക്ക് അസ്വസ്ഥതയോ ഒന്നും പെർമാകൂൾ ആവരണം ചെയ്യുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് അനുഭവപ്പെടില്ല. മാത്രമല്ല ഇത് ഒരു ഫുഡ്ഗ്രേഡ് ഉൽപ്പന്നമാണ് എന്നതാണ് ഇതിന്റെ ഏറ്റവും വലിയ പ്രത്യേകത. വീടുകൾ, കൊമേഴ്സ്യൽ ഇൻഡസ്ട്രീസ് ബിൽഡിങ്ങുകൾ, വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങൾ, വാട്ടർ ടാങ്കുകൾ, ഇറിഗേഷൻ കനാൽ, കന്നുകാലി ഫാം, കൺവെൻഷൻ സെന്ററുകൾ, കണ്ടെയ്നറുകൾ, വെയർഹൗസുകൾ, വർക്ക്ഷോപ്പുകൾ തുടങ്ങി മനുഷ്യജീവിത്തിന്റെ സമസ്ത നിത്യോപയോഗ മേഖലകളിലും പെർമാകൂൾ എളുപ്പത്തിലും പാർശ്വഫലങ്ങൾ ഇല്ലാതെയും ഉപയോഗിക്കാൻ സാധിക്കും. പെർമാകൂളിന്റെ പി.എച്ച്. വാല്യൂ 12ന് മുകളിലായതിനാൽ

ഇത് കോൺക്രീറ്റിനുള്ളിലെ കമ്പികൾ തുരുമ്പെടുക്കാതെ കാത്തു

സൂക്ഷിക്കുന്നു. തികച്ചും പ്രകൃതി സൗഹൃദ ഉത്പന്നമാണ് പെർമാകൂൾ. വാട്ടർ ബേസ്ഡ് ഉത്പന്നമായതിനാൽ ബയോഡീഗ്രേഡബിളിമാണ്. (പ്ലാസ്റ്റിക് പോലെ നശിക്കാതെ കിടക്കുകയില്ല).

സാധാരണയായി 3 കോട്ടാണ് പെർമാകൂൾ ആവരണം ചെയ്യുന്നത്. ഇതിന് 3 വർഷത്തെ ഗ്യാരന്റി കമ്പനി നൽകുന്നുമുണ്ട്. ഇന്റലക്ചുൽ പ്രോപ്പർട്ടി ഇന്ത്യ, ഐ.എസ്.ഒ.9001-2008, ഐ.എസ്.ഒ.14001-2004, സിഡ്കോ, സെന്റർ ഫോർ എൻവയോൺമെന്റ് ആന്റ് ടെക്നോളജി, കസാറ്റ്, പി.ഡബ്ല്യൂ.ഡി., അമേരിക്കൻ സൊസൈറ്റി ഫോർ ടെസ്റ്റിങ്ങ് ആന്റ് മെറ്റീരിയൽ എന്നിങ്ങനെ അനവധി അതോറിറ്റികളുടെ അംഗീകാരം നേടിയ ഉൽപ്പന്നമാണ് പെർമാകൂൾ.

സംരംഭകർക്ക് കേരളത്തിലെ 14 ജില്ലകളിലും ഇപ്പോൾ പെർമാകൂളിന്റെ ഡീലർമാരാകാൻ അവസരമുണ്ട്. ഡീലർമാർക്ക് മാർക്കറ്റിങ്ങിനും മറ്റും സഹായങ്ങൾ കമ്പനിയുടെ ഭാഗത്തുനിന്നും ലഭിക്കും. കൂടാതെ ഡീലർമാരുടെ സ്റ്റാഫിന് എങ്ങിനെയാണ് പെർമാകൂൾ ആവരണം അപ്ലൈ ചെയ്യുന്നതെന്ന് കമ്പനിയുടെ ടെക്നീഷ്യൻമാർ അവരുടെ സൈറ്റിൽ ചെന്ന് ട്രെയിനിങ്ങ് നൽകുന്നതുമാണ്. വിശദ വിവരങ്ങൾക്ക് ബന്ധപ്പെടുക 9846735030.





ശൂന്യതയിൽ  
നിന്നൊരു  
സംരംഭം  
ഇത്  
റോബിൻ  
പൊരുതി  
നേടിയ  
വിജയം.

ബിസിനസ്സിലേക്കിറങ്ങുന്ന ഏതൊരു വ്യക്തിക്കും പ്രചോദനം നൽകുന്നതാണ് റോബിൻ ദയാനന്ദൻ എന്ന യുവാവിന്റെ കഥ. തകർച്ചയിൽ ഒന്നുമില്ലായ്മയിൽ നിന്ന് തുടങ്ങി സാന്നിറ്ററി വെയർഷോറും മാനേജറായും, കമ്മീഷൻ ഏജന്റായും, തിരികെ വന്ന് നഷ്ടപ്പെട്ടത് ഓരോന്നായി തിരികെ പിടിച്ചുപുതിയ സാന്നിറ്ററി ഷോറും തുടങ്ങിയ വ്യക്തിയാണ് റോബിൻ ദയാനന്ദൻ. സാമ്പത്തികവും, ആരോഗ്യപരവുമായ പ്രതിസന്ധികളെ നേരിട്ട് ഈ കോട്ടയംകാരൻ നേടിയ വിജയത്തിന് തക്കതിളക്കമാണുള്ളത്. താൻ പിന്നിട്ട വഴികളേക്കുറിച്ചും നേരിട്ട പ്രതിസന്ധികളേക്കുറിച്ചും റോബിൻ വിജയഗാഥയുമായി സംസാരിക്കുന്നു.

10 വർഷത്തെ പ്രവാസജീവിതം മതിയാക്കി റോബിൻ നാട്ടിലെത്തിയത് ഒരു ബിസിനസ് തുടങ്ങുക എന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെയായിരുന്നു. അങ്ങനെ



തന്റെ സുഹൃത്തുമായി ചേർന്ന് യാതൊരു മുൻപരിചയവുമില്ലാത്ത ബി.പി.ഒ. മേഖലയിൽ ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങി. പരിചയമില്ലാത്ത മേഖലയിൽ സംരംഭം തുടങ്ങുന്ന മിക്കവാറും ആളുകൾക്കും സംഭവിക്കുന്നത് തന്നെ റോബിനും സംഭവിച്ചു. സംഗതി 8 നിലയിൽ പൊട്ടി. 10 വർഷം മണലാരണ്യത്തിൽ കഷ്ടപ്പെട്ടുണ്ടാക്കിയത് മുഴുവൻ നഷ്ടപ്പെട്ടു. നല്ല രീതിയിൽ കടബാധ്യതയും ഉണ്ടായി. കഷ്ടകാലം വരുമ്പോൾ കൂട്ടത്തോടെയേ വരൂ എന്ന് പറയുന്നതുപോലെ തന്നെ സംഭവിച്ചു. ഇത്തവണ ആരോഗ്യപരമായ പ്രശ്നമായിരുന്നു വില്ലൻ. ചെറുകടലിൽ ഇൻഫെക്ഷൻ. അത് പരിഹരിക്കാനായി ഒന്നും രണ്ടുമല്ല, 8 സർജറികൾക്കാണ് റോബിൻ വിധേയനാകേണ്ടിവത്. ഈ സമയത്ത് ധാരാളം പ്രതിസന്ധികളെയാണ് റോബിന് നേരിടേണ്ടിവന്നത്. അങ്ങനെ രണ്ട് വർഷം കടന്നുപോയി. സാമ്പത്തികമായും മാനസികവുമായും ഏതൊരാളും തകർന്നു പോകുന്ന സാഹചര്യമായിരുന്നു അത്. എന്നാൽ അതിൽനിന്നും റോബിൻ പതിയെ പതിയെ കരകയറി.

ആരോഗ്യം വീണ്ടെടുത്ത ശേഷം റോബിനും ഭാര്യ മീരയും കോട്ടയത്ത് സാനിറ്ററി ഷോറൂമുകളിൽ ഷോറൂം മാനേജരായി ജോലിയിൽ പ്രവേശിച്ചു. ആ ജോലിയിൽ നല്ലപോലെ ശോഭിക്കാൻ റോബിന് സാധിച്ചു. അപ്പോഴേക്കും സാനിറ്ററി മേഖലയിലെ ബ്രാന്റുകളേക്കുറിച്ച് റോബിന് നല്ല ധാരണ ഉണ്ടായിരുന്നു. കൂടാതെ സപ്ലൈയർമാരുമായും നല്ല ബന്ധം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കാനും സാധിച്ചു.

അങ്ങനെ 2 വർഷത്തിന് ശേഷം എറണാകുളത്തുള്ള മറ്റൊരു സാനിറ്ററി ഷോറൂമിൽ റോബിനും ഭാര്യയും ജോലി ലഭിച്ചു. നല്ലരീതിയിൽ അവിടെയും നല്ല രീതിയിൽ ബിസിനസ് ഉണ്ടാക്കാൻ അവർക്ക് സാധിച്ചു. അപ്പോഴേക്കും സ്വന്തമായി ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങണം

എന്ന ആഗ്രഹം റോബിനും മീരയ്ക്കും ഉണ്ടായി. അങ്ങനെ അവിടെനിന്ന് രാജിവെച്ചു. ഫ്രീലാൻസ് ആയി സാനിറ്ററി വെയറുകളുടെ വിപണനം നടത്തുക എന്നതായിരുന്നു ലക്ഷ്യം. എന്നാൽ ആ ഉദ്യമവും പരാജയമായി. ഇതിനിടയിൽ റോബിൻ സോഷ്യൽ മീഡിയയിൽ സാനിറ്ററി വെയറുകളെക്കുറിച്ച് ആളുകളുടെ സംശയനിവാരണവും, ഉപദേശങ്ങളും നൽകാനായി ഒരു ചാനൽ ആരംഭിച്ചിരുന്നു. റോബിന്റെ ഫേസ്ബുക്ക് പേജിന് കൊറോണക്കാലത്ത് മാത്രം 50000 ഫോളോവേഴ്സാണ് പുതിയതായി ഉണ്ടായത്. പ്രതിഫലവും ലഭിക്കില്ല എന്ന അറിവോടെയായിരുന്നു ഇതു ചെയ്തിരുന്നത്. ഹോം ഡിസൈൻ കേരള എന്ന ഫേസ്ബുക്ക് ഗ്രൂപ്പിലായിരുന്നു കൂടുതലും എൻക്വയറി ഉണ്ടായിരുന്നത്. അതിന് മികച്ച പ്രതികരണമായിരുന്നു ലഭിച്ചത്. അപ്പോഴേക്കും ആളുകൾക്ക് റോബിനിൽ വിശ്വാസം വന്നുതുടങ്ങി. അതോടെ പല ഭാഗത്തുനിന്നും ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സപ്ലൈ ചെയ്യാമോ എന്ന് ആളുകൾ ചോദിച്ചു തുടങ്ങി. ഈ സമയത്ത് ജി.എസ്.ടി. എടുക്കാൻ റോബിന് സാധിച്ചു.

അതിന്റെ പിൻബലത്തിൽ റോബിന് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സപ്ലൈ ചെയ്യാൻ ഡീലർമാർ സമ്മതിച്ചു. തുടർന്ന് ചെറിയ മാർജിനിൽ സാനിറ്ററി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഡീലർമാരിൽനിന്നും കസ്റ്റമേഴ്സിന് നൽകി ബിസിനസ് വീണ്ടും മുന്നോട്ടോടിച്ചുതുടങ്ങി. പ്രതിസന്ധികളെ തരണം ചെയ്തു നാളുകളായിരുന്നു അത്. ഈ സമയത്ത് റോബിന്റെ ഭാര്യ മീരയും അദ്ദേഹത്തോടൊപ്പം കൈകോർത്ത് നിന്നിരുന്നു. അങ്ങനെ സ്വന്തമായി ഒരു ഷോറൂം പോലുമില്ലാതെ ആളുകൾക്ക് വിശ്വസിച്ചു സാനിറ്ററി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാവുന്ന നിലയിലേക്ക് റോബിൻ വളർന്നു. ധാരാളം ആളുകൾ സഹായിച്ച സമയമായിരുന്നു, ഇത്. പ്രവാസികളായിരുന്നു കസ്റ്റമേഴ്സിൽ കൂടുതലും. ബിസിനസ് നല്ലരീതിയിൽ വളർന്നു. അപ്പോഴും റോബിന്റെ ലക്ഷ്യം ഒരു സാനിറ്ററി വെയർ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ആയിരുന്നു. കാരണം ആവശ്യക്കാരായി വരുന്നവർക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് കാണിച്ച് കൊടുക്കാൻ സ്വന്തമായി ഒരു ഷോറൂം റോബിന് ഉണ്ടായിരുന്നില്ല. ബിസിനസ് മികച്ച രീതിയിൽ വളർന്നതോടെ 2021 ഓഗസ്റ്റിൽ എറണാകുളത്ത് ഇടപുളളി ടോൾ ജംഗ്ഷനിൽ മറ്റൊരു പാർട്ണറുമായി ചേർന്ന് ക്ലാസിക്കൽ സാനിറ്ററി വെയർ എന്ന സ്ഥാപനം ആരംഭിച്ചിരിക്കാൻ റോബിന് സാധിച്ചു. പ്രതിസന്ധികളോട് പടപൊരുതി പിടിച്ചുവാങ്ങിയതാണ് റോബിന്റെ വിജയം. ചെറിയ പ്രശ്നങ്ങളിലും പ്രതിസന്ധികളിലും തളർന്ന് പോകുന്ന സംരംഭകർക്കൊരു പാഠമാണ് റോബിൻ, മീര ദമ്പതികൾ. വലിയ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നോക്കി യാത്രചെയ്യുന്ന സംരംഭകർ ശുഭാപ്തിവിശ്വാസം കൈവിടരുതെന്നാണ് റോബിന്റെ അഭിപ്രായം. വിശദവിവരങ്ങൾക്ക് ബന്ധപ്പെടുക - 8138811103.







# ഡ്രൈയർ നിർമ്മാണത്തിൽ ഒന്നാമൻ

## ആയുഷ് എൻജിനീയറിംഗ്

മലയോര മേഖലയിലെ സുഗന്ധ മൂലികൾ കർഷകർ നേരിട്ടിരുന്ന ഏറ്റവും വലിയ പ്രതിസന്ധിയായിരുന്നു അവരുടെ വിളകൾ കൃത്യമായി ഉണക്കിയെടുക്കുക എന്നത്. ഇതിനായി പരമ്പരാഗത മാർഗ്ഗങ്ങളായിരുന്നു മലയോര കർഷകർ പിന്തുടർന്ന് പോന്നിരുന്നത്. വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടും കാലതാമസവും വേണ്ടിയിരുന്ന പ്രക്രിയയായിരുന്നു ഇത്. കുമളി ത്ലട്ടത്ത് അമരാവതി സ്വദേശിയായ ജോബി ജോസ് എന്ന യുവ സംരംഭകൻ ഏലം കർഷകനായ തന്റെ സുഹൃത്തിനെ സഹായിക്കുന്നതിനായി ഒരു ഏലം ഡ്രൈയർ നിർമ്മിച്ച് ഈ പ്രശ്നത്തിനൊരു പരിഹാരം

കണ്ടെത്തി. ജോബി ജോസ് എന്ന യുവസംരംഭകൻ പിന്നീട് ഡ്രൈയർ നിർമ്മാണമേഖലയിൽ വിപ്ലവം സൃഷ്ടിച്ച ആയുഷ് എൻജിനീയറിംഗ് എന്ന സ്ഥാപനം പടുത്തുയർത്തിയ കഥ വിജയഗാഥയുമായി പങ്കുവെക്കുന്നു.

ഇടുക്കി ജില്ലയിൽ കുമളിയൂടുത്ത് അമരാവതിയാണ് ജോബിയുടെ സ്വദേശം. സ്കൂൾ വിദ്യാഭ്യാസത്തിന് ശേഷം കാർഷിക മേഖലയിലും, സെയിൽസിലും ജോലി ചെയ്തിരുന്ന ജോബി തടിക്കച്ചവടത്തിലേക്ക് തിരിഞ്ഞു. ഈ മേഖലയിലൊന്നും കാര്യമായ ഉയർച്ച ലഭിക്കാതായപ്പോൾ ഒരു മികച്ച തൊഴിൽ തേടി ഗുജറാത്തിലേക്ക് യാത്ര തിരിച്ചു. അവിടെ തന്റെ സഹോദരന്റെ സുഹൃത്തിനോടൊപ്പം പൈപ്പ് ലൈൻ ഫാബ്രിക്കേഷനിൽ ജോലി ലഭിച്ചു. ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ വിവിധതരം മാനഫാക്ചറിംഗ് യൂണിറ്റുകൾ സന്ദർശിക്കുവാനും അവയുടെ പ്രവർത്തനരീതികൾ മനസ്സിലാക്കുവാനുമുള്ള അവസരം ജോബിക്ക് ലഭിച്ചു. 2 വർഷത്തെ ഗുജറാത്ത് ജീവിതം അവസാനിപ്പിച്ച് നാട്ടിലെത്തിയ ജോബി നാട്ടിലുള്ള ഒരു ലെയ്റ്റ് വർക്ക്ഷോപ്പിൽ ജോലിയ്ക്ക് കയറി.

ഈ സമയത്താണ് ഏലം കർഷകനായ തന്റെ സുഹൃത്തിൽനിന്നും ഏലം കർഷകർ അത് ഉണക്കിയെടുക്കാൻ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് ജോബി മനസ്സിലാക്കുന്നത്. ഇതിനൊരു പരിഹാരമായി ഒരു ഡ്രൈയർ നിർമ്മിക്കുന്നതിനേക്കുറിച്ച് ജോബി തന്റെ സുഹൃത്തുമായി ചർച്ചകൾ നടത്തി. തുടർന്ന് ഒരു ഏലം കർഷകന് ആവശ്യമുള്ള രീതിയിൽ ഒരു ഡ്രൈയർ ജോബി തന്റെ വീട്ടിൽവെച്ച് നിർമ്മിച്ചു. ഒരു പരീക്ഷണം എന്ന നിലയിൽ ജോബി നിർമ്മിച്ച ഏലം ഡ്രൈയറിന് വലിയ സ്വീകാര്യതയാണ് കർഷകരിൽ നിന്ന് ലഭിച്ചത്. ഏലം ഡ്രൈയറിന് നാട്ടിൽ നിന്നും ആവശ്യക്കാർ ഏറിയതോടെ സ്വന്തമായി ഒരു ഏലം ഡ്രൈയർ നിർമ്മാണ യൂണിറ്റ് ആരംഭിക്കാൻ ജോബി നിർബന്ധിതനായി. തുടർങ്ങോട്ട് ഏലം ഡ്രൈയർ നിർമ്മാണ മേഖല

യ 1 ൽ വിപ്ലവം സൃ

ഷ്ടിക്കാൻ ജോബിയുടെ ആയുഷ് എൻജിനീയറിംഗിന് സാധിച്ചു. തുടർന്ന് പുറംനാട്ടിൽനിന്നും ധാരാളം ഓർഡറുകൾ ആയുഷ് എൻജിനീയറിംഗിനെ തേടിയെത്തി.

ഈ വിജയത്തിൽനിന്ന് ഊർജ്ജം ഉൾക്കൊണ്ടുകൊണ്ട് മറ്റ് ഡ്രൈയർ മെഷീനുകൾ നിർമ്മിക്കുന്നതിനേക്കുറിച്ച് ജോബി ആലോചിച്ചു. അതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഗവേഷണങ്ങൾ തുടർന്നു. അതിന്റെ ഫലമായി ഹെർബൽ ഡ്രൈയിംഗ് മെഷീൻ, കോഫി ഡ്രൈയർ മെഷീൻ, ഫ്രൂട്ട് ഡ്രൈയർ മെഷീൻ, വെജിറ്റബിൾ ഡ്രൈയർ, ഫുഡ് ഡ്രൈയർ മെഷീൻ തുടങ്ങി നിരവധി ഡ്രൈയറുകൾ ആയുഷ് എൻജിനീയറിംഗിൽ നിന്നും ആഗോളതലത്തിലേക്ക് എത്തി. മുരിങ്ങയില ഡ്രൈയർ, സ്പൈസസ് ഡ്രൈയർ തുടങ്ങിയവ ആയുഷിന്റെ സവിശേഷ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാണ്. ഇന്ന് സുഗന്ധ വ്യഞ്ജനങ്ങൾ, ഇലകൾ, പച്ചക്കറികൾ, പഴവർഗ്ഗങ്ങൾ, മത്സ്യം, മാംസം, റബ്ബർ ബാൻഡ്, പപ്പടം, ഔഷധങ്ങൾ തുടങ്ങി ധാരാളം വ്യത്യസ്ത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉണക്കിയെടുക്കുന്നതിനാവശ്യമായ ഡ്രൈയറുകൾ ആയുഷ് നിർമ്മിക്കുന്നുണ്ട്. 100 കിലോ മുതൽ ഏത് തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങളും വളരെ എളുപ്പത്തിൽ കുറഞ്ഞ സമയ പരിധിക്കുള്ളിൽ ഉണക്കിയെടുക്കാൻ സാധിക്കുന്ന മെഷീനുകളാണ് ഇവ. കൂടാതെ പ്രീ ഡ്രൈയിങ്ങ്, വാഷിങ്ങ്, സ്റ്റെയിയിങ്ങ് തുടങ്ങി എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കുമുള്ള മെഷീനുകൾ ആയുഷ് നിർമ്മിക്കുന്നുണ്ട്.

നാണ്. 2020-ലെ കൊറോണക്കാലത്ത് ചൈനയിൽനിന്നും ഡ്രൈയറുകൾ വരാതായപ്പോൾ ആഭ്യന്തര മാർക്കറ്റിൽ ആകർഷകമായി ആയുഷ് ആയിരുന്നു. ഇന്ന് സ്പെയിൻ, കാനറി ഐലന്റ്, ഗ്വാട്ടിമാല, മഡഗാസ്കർ, സൊമാലിയ, ഉഗാണ്ട, നൈജീരിയ, ഈജിപ്റ്റ്, ശ്രീലങ്ക, നേപ്പാൾ, ഭൂട്ടാൻ, യു.എ.ഇ., എത്യോപ്യ, വിയറ്റ്നാം, ടാൻസാനിയ, കെനിയ തുടങ്ങി ഇരുപതോളം രാജ്യങ്ങളിൽ ആയുഷിന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ആവശ്യക്കാരാണ്. അനേകം മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിച്ച് വിജയം നേടാനാവതെ വന്ന ജോബി എന്ന യുവസംരംഭകൻ ഇന്ന് ഡ്രൈയർ നിർമ്മാണ മേഖലയുടെ അമരത്തെത്തിയത് അദ്ദേഹത്തിന്റെ ദീർഘവീക്ഷണവും, കഠിനാധ്വാനവും കൊണ്ട് മാത്രമാണ്. വിശദവിവരങ്ങൾക്ക് - 9447133995





# FORMOST<sup>TM</sup>

## എന്നും ഉപഭോക്താക്കൾക്കൊപ്പം



ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുക എന്നത് ഒരുപക്ഷേ വളരെ നിസ്സാരമായിരിക്കും. എന്നാൽ ആ സംരംഭത്തെ മുൻനിരയിലേക്ക് ഉയർത്തിക്കൊണ്ടുവരിക, പുതിയ ആശയങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ച് മാർക്കറ്റിൽ പ്രശംസനേടുക എന്നതെല്ലാം വളരെ ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള കാര്യമാണ്. ഒരു ബ്രാന്റ് തുടങ്ങി വിജയിപ്പിക്കുക, തുടർന്ന് മറ്റൊരു ബ്രാന്റ് കൂടി തുടങ്ങി വിജയിപ്പിക്കുക, അതിൽ നൂതനമായ ആശയങ്ങൾ പരീക്ഷിച്ച് വിജയിപ്പിക്കുക തുടങ്ങിയ ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള കാര്യങ്ങളെല്ലാം വിജയിപ്പിച്ച സംരംഭകനാണ് പൊന്നാനി സ്വദേശിയായ ഇബ്രാഹിം ജസീം.

2009ൽ ടൂബുലാർ ബാറ്ററി - ഇൻവർട്ടർ എന്നിവയുടെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂഷനിലൂടെയാണ് ജസീം സംരംഭകത്വത്തിലേക്കിറങ്ങുന്നത്. എന്നാൽ അക്കാലത്തെ മാനുഫാക്ചറർ വിൽപ്പനാനന്തര സേവനത്തിന് യാതൊരു പ്രാധാന്യവും നൽകാതെ വന്നതോട് കൂടി ഈ സാഹചര്യത്തിൽ ഉപഭോക്താവിന് മികച്ച ഉൽപ്പന്നത്തോടൊപ്പം വിൽപ്പനാനന്തര സേവനവും നൽകാതെ ഒരു സ്ഥാപനം മുന്നോട്ടു പോകില്ല എന്ന് മനസ്സിലാക്കി 2013-ൽ ജസീം ഫോർമാസ്റ്റ് എന്ന പേരിൽ ബാറ്ററി - ഇൻവർട്ടർ ബ്രാന്റ് കേരള മാർക്കറ്റിൽ അവതരിപ്പിച്ചു. ദേശീയവും അന്തർദ്ദേശീയവുമായ ധാരാളം ബ്രാന്റുകൾ വിഹരിക്കുന്ന ഈ മേഖലയിൽ നിലനിൽക്കണമെങ്കിൽ നന്നേ അധ്വാനിക്കണമെന്ന് ജസീമിന് നല്ല ധാരണയുണ്ടായിരുന്നു. അതിനാൽ ഗുണമേന്മ, സത്യസന്ധത, വ്യക്തമായ കാഴ്ചപ്പാട് എന്നിവ അടിസ്ഥാനമാക്കിയാണ് ഫോർമാസ്റ്റ് എന്ന ബ്രാന്റിനെ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്കെത്തിച്ചത്.

ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് 24 മണിക്കൂറിനുള്ളിൽ തന്നെ സർവ്വീസ് നൽകുക എന്നതായിരുന്നു



സ്ഥാപനത്തിന്റെ ആപ്തവാക്യം. ഈ മേഖല ഇന്ന് നേരിടുന്ന ഏറ്റവും വലിയ പ്രശ്നം കൃത്യമായ സർവ്വീസിന്റെ അഭാവമാണ്, ജാസിം പറയുന്നു. നൂറ് ശതമാനം സംതൃപ്തരായ കസ്റ്റമേഴ്സ് ആണ് ഫോർമോസ്റ്റിന്റെ ശക്തി, കസ്റ്റമർ സംതൃപ്തരാകുന്നതോട് കൂടി അവരിലൂടെ കമ്പനിയുടെ വളർച്ചയും എളുപ്പമാകുന്നു. മാത്രമല്ല, ഫോർമോസ്റ്റിന്റെ ഉപഭോക്താവിനും പൊള്ളയായ വാഗ്ദാനങ്ങൾ നൽകാറില്ല. നൽകിയ വാഗ്ദാനങ്ങൾ കൃത്യമായി പാലിക്കുക എന്നത് സ്ഥാപനത്തിന്റെ മറ്റൊരു ആപ്തവാക്യമാണ്. അതിന്റെ ഫലമായി ഇന്ന് ഫോർമോസ്റ്റിന് ട്യൂബ്ബലർ ബാറ്ററി, ഇൻവെർട്ടർ, സോളാർ വാട്ടർ ഹീറ്റർ, സോളാർ പവർ പ്ലാന്റ്, സോളാർ സ്കീറ്റ് ലൈറ്റ്, എൽ.ഇ.ഡി ബൾബുകൾ എന്നിങ്ങനെ ഒരുപിടി മികച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ വിജയകരമായി വിപണനം നടത്തുന്നു. മറ്റൊരു അഭിമാനകരമായ വസ്തുത കഴിഞ്ഞമാസം ബി.എൽ.ഡി.സി ഫാൻ എന്ന ഒരു പുതിയ ഉൽപ്പന്നം കൂടി ഫോർമോസ്റ്റിന് കേരള മാർക്കറ്റിൽ അവതരിപ്പിച്ചിരിക്കുകയാണ്. ബി.എൽ.ഡി.സി വാൾഫാൻ, പെഡൽ ഫാൻ എന്നിവയാണ് ഇപ്പോൾ മാർക്കറ്റിൽ ലഭ്യമാക്കുന്നത്. ഇതിന്റെ പ്രത്യേകതയെന്തെന്ന് നാൽക്കനാമത്തെ സ്റ്റീഡിൽ 10 വാട്സും, രണ്ടാമത്തെ സ്റ്റീഡിൽ 13 വാട്സും, മൂന്നാമത്തെ സ്റ്റീഡിൽ 20 വാട്സും ഇലക്ട്രിസിറ്റി മാത്രം മതിയാകും ഈ ഫാൻ പ്രവർത്തിക്കാൻ. 65% എനർജി സേവിങ്ങ് നൽകുന്ന ഉൽപ്പ

ഫോർമോസ്റ്റിന്റെ ഉപഭോക്താവിനും പൊള്ളയായ വാഗ്ദാനങ്ങൾ നൽകാറില്ല. നൽകിയ വാഗ്ദാനങ്ങൾ കൃത്യമായി പാലിക്കുക എന്നത് സ്ഥാപനത്തിന്റെ മറ്റൊരു ആപ്തവാക്യമാണ്. അതിന്റെ ഫലമായി ഇന്ന് ഫോർമോസ്റ്റിന് ട്യൂബ്ബലർ ബാറ്ററി, ഇൻവെർട്ടർ, സോളാർ വാട്ടർ ഹീറ്റർ, സോളാർ പവർ പ്ലാന്റ്, സോളാർ സ്കീറ്റ് ലൈറ്റ്, എൽ.ഇ.ഡി ബൾബുകൾ എന്നിങ്ങനെ ഒരുപിടി മികച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ വിജയകരമായി വിപണനം നടത്തുന്നു.

നമാണ് ഇത്. ഈ ശ്രേണിയിലെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കേരള മാർക്കറ്റിൽ ആദ്യമായി അവതരിപ്പിക്കുന്നത് ഫോർമോസ്റ്റിന് ആണ്. ഇപ്പോൾ തൃശ്ശൂർ, മലപ്പുറം, കോഴിക്കോട്, പാലക്കാട് എന്നീ ജില്ലകളിലാണ് സ്ഥാപനത്തിന്റെ പ്രവർത്തന പരിധി. സാധാരണ ഫാനുകൾക്ക് 40-60 വാട്സ് ഇലക്ട്രിസിറ്റിയാണ് ഇതിനായി വേണ്ടിവരുന്നത്. ഇതുകൂടാതെ സ്ഥാപനത്തിന് 'ഷെല്ലക്സ്' എന്ന മറ്റൊരു ബ്രാന്റിൽ ഇൻവെർട്ടർ - ട്യൂബ്ബലർ ബാറ്ററികൾ മാർക്കറ്റിൽ ലഭ്യമാക്കുന്നുണ്ട്. അടുത്ത 5 വർഷത്തിനുള്ളിൽ കൂടുതൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാർക്കറ്റിൽ അവതരിപ്പിക്കുക എന്നതും കേരളം മുഴുവനും ഫോർമോസ്റ്റിന് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എത്തിക്കുക എന്നതാണ് സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഭാവി പദ്ധതികൾ. യുവാക്കളായ ഒരു സംഘം തൊഴിലാളികളാണ് ഫോർമോസ്റ്റിന്റെ കരുത്ത്. സ്ഥാപനത്തിന്റെ തുടക്കം മുതലുള്ള ധാരാളം തൊഴിലാളികൾ ഇന്നും ഫോർമോസ്റ്റിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. മാനേജ്മെന്റും തൊഴിലാളികളും തമ്മിൽ ശക്തമായ ഒരു ബന്ധം നിലനിൽക്കുന്നതിന്റെ ഉത്തമ ഉദാഹരണമാണിത്. വളർച്ചയുടെ അടുത്ത ഘട്ടത്തിൽ ഫോർമോസ്റ്റിന്റെ ബ്രാന്റിൽ കേബിളുകളും, ആധുനിക രീതിയിലുള്ള സ്വിച്ചുകളും മാർക്കറ്റിൽ അവതരിപ്പിക്കുക, ഷെല്ലക്സിന്റെ ബ്രാന്റിൽ കിച്ചുൻ അപ്പയൻസുകൾ അതിന്റെ എക്സ്ക്ലൂസീവ് ഷോറൂമുകളും ആരംഭിക്കുക എന്ന പദ്ധതിയാണ് സ്ഥാപനം ലക്ഷ്യമിടുന്നത്.

# ബോസ്കോ സിനിമാസ് മൾട്ടിപ്ലക്സ് സിനിമാ താരം നമിത പ്രമോദ് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു

കറവിലങ്ങാട് (11.11.2021): യു.എ.യിലെ പ്രമുഖ ബിസിനസ്സ് ഗ്രൂപ്പായ ബോസ്കോ ഗ്രൂപ്പിന്റെ ഉടമസ്ഥതയിൽ കറവിലങ്ങാട് പണിപൂർത്തിയാക്കിയ മൾട്ടിപ്ലക്സ് സിനിമാ താരം നമിത പ്രമോദ് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. കുറുപ്പ് ആണ് ആദ്യ പ്രദർശന ചിത്രം.

ബോസ്കോ ആർക്കേഡിൽ നടന്ന പൊതുസമ്മേളനം മോൻസ് ജോസഫ് എം.എൽ.എ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. ബോസ്കോ ഗ്രൂപ്പ് വൈസ് ചെയർമാൻ സിബിൻ സെബാസ്റ്റ്യൻ പൂവക്കോട്ട് അധ്യക്ഷത വഹിച്ചു. കോട്ടയം ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് നിർമ്മല ജിമ്മി, കറവിലങ്ങാട് ഗ്രാമ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് മിനി മത്തായി, ഓപ്പറേഷൻ ലീഗൽ ഡയറക്ടർ എൻ.സി.ജോസഫ്, സൗത്ത് ഇന്ത്യൻ ഫിലിം ചോംബർ സെക്രട്ടറി രവി കൊട്ടാരക്കര, നിർമ്മാതാക്കളായ സിയാദ് കോക്കർ, എം.രഞ്ജിത്ത്, ആന്റോ ജോസഫ്, സംവിധായകൻ ബി. ഉണ്ണികൃഷ്ണൻ, ഫിലിം പ്രൊഡ്യൂസേഴ്സ് അസോസിയേഷൻ ട്രഷറർ പി.രാകേഷ് എന്നിവർ പ്രസംഗിച്ചു.



കറവിലങ്ങാട് ബോസ്കോ മൾട്ടിപ്ലക്സ് സിനിമാതാരം നമിത പ്രമോദ് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്യുന്നു. മോൻസ് ജോസഫ് എം.എൽ.എ, ഗ്രൂപ്പ് വൈസ് ചെയർമാൻ സിബിൻ സെബാസ്റ്റ്യൻ പൂവക്കോട്ട്, ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് നിർമ്മല ജിമ്മി, കറവിലങ്ങാട് ഗ്രാമ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് മിനി മത്തായി എന്നിവർ സമീപം.

ബോസ്കോ ആർക്കേഡിൽ രണ്ടു തീയേറ്ററുകൾ ആണുള്ളത്. 250 ലേറെ സീറ്റുകൾ, 4 കെ ട്രൂപ്പ് മികവ്, ഡോൾബി

ആറ് മോസ് ശബ്ദവിന്യയം, ആധുനിക വെളിച്ച സംവിധാനം എന്നിവയാണ് പ്രത്യേകതകൾ. കൊച്ചി കേന്ദ്രമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന മെൽബൺ മീഡിയ ഫാക്ടറി ആണ് ലോകോത്തര നിലവാരത്തിൽ ബോസ്കോ മൾട്ടിപ്ലക്സിന്റെ കൺസൾട്ടേഷൻ, ഡിസൈൻ, എക്സിക്യൂഷൻ എന്നിവ ചെയ്തത്. സംവിധായകൻ ബി. ഉണ്ണികൃഷ്ണന്റെ ആർഡി സിനിമാസുമായി സഹകരിച്ചാണ് ബോസ്കോ മൾട്ടിപ്ലക്സിന്റെ പ്രവർത്തനം.

കോട്ടയം ജില്ലയിൽ നിന്നും യു എ ഇ സർക്കാരിന്റെ ഗോൾഡൻ വിസ ആദ്യമായി ലഭിച്ച ബോസ്കോ ഗ്രൂപ്പ് ചെയർമാൻ പി.എം. സെബാസ്റ്റ്യൻ പൂവക്കോട്ടിനെ കറവിലങ്ങാട് സ്നേഹകൂട്ടായ്മ ആദരിച്ചു. പി.എം. സെബാസ്റ്റ്യന്റെ മകനും ഗ്രൂപ്പ് വൈസ് ചെയർമാനുമായ സിബിൻ സെബാസ്റ്റ്യൻ ആദരം ഏറ്റു വാങ്ങി.



കറവിലങ്ങാട് ബോസ്കോ മൾട്ടിപ്ലക്സിന്റെ ഉദ്ഘാടനത്തോടനുബന്ധിച്ച് സംഘടിപ്പിച്ച പൊതുസമ്മേളനം മോൻസ് ജോസഫ് എം.എൽ.എ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്യുന്നു. ഗ്രൂപ്പ് വൈസ് ചെയർമാൻ സിബിൻ സെബാസ്റ്റ്യൻ പൂവക്കോട്ട്, സിനിമാതാരം നമിത പ്രമോദ്, സൗത്ത് ഇന്ത്യൻ ഫിലിം ചോംബർ സെക്രട്ടറി രവി കൊട്ടാരക്കര, നിർമ്മാതാക്കളായ സിയാദ് കോക്കർ, എം.രഞ്ജിത്ത്, സംവിധായകൻ, ബി. ഉണ്ണികൃഷ്ണൻ, അഡ്വ. എൻ.സി.ജോസഫ്, ജില്ലാ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് നിർമ്മല ജിമ്മി, കറവിലങ്ങാട് ഗ്രാമ പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് മിനി മത്തായി എന്നിവർ സമീപം.