

VANIGALAYAM

வணிகலயம்

மலர் 01

e.mail :- vanigalayam100@gmail.com

லயம் 02



வியாபார வெற்றிக்குச் சில விதிகள்

வாங்கலாம்

விக்கலாம்



கடன் அட்டை அனுசலனங்கள்



மணமகள்
மணமகள்



வியாபாரத்தில் ஏற்படுகின்ற தோல்விகளைத்
தவிர்ப்பதற்கான சந்தைப்படுத்தல் குறிப்புகள்



தொடருந்து நேர் அட்டவணை யாழ்ப்பாணம் - கொழும்பு
தனியார் பேருந்து நேர் அட்டவணை



TOPAZ

தொலை பேசி 021 222 47 43

இல 70 வரிய கடைவீதி யாழ்ப்பாணம்



யாழ்ப்பாணம் No 1 புடைசு கடை

இந்த கிறிஸ்தவ இஸ்லாமிய முறைப்படியான திருமண வைபவங்களுக்கு தேவையான ஆடைகளின் அழகோவியம் ஆடவர் நங்கையர்

குழந்தைகளுக்கான அனைத்துவிதமான ஆடைகளுக்கும் வரப்பாள்

THAMPA TOURIST HOTEL

"Your Happiness" is "Our Happiness"

Restaurant

Hotel School

Wedding Hall

Luxury Rooms

Swimming Pool

African Beer Garden

No.10, 1st Lane Simmaputhukulam, Vavuniya.

Tel: 024/220598, 024 5670262



ஆசிரியர் பதவி...

வாசகர்கள் அனைவருக்கும் வணக்கம் மீண்டும் வணிகவார்ப்பு உடனாக சந்திப்பதில் மகிழ்ச்சி. முதலாவது வணிகவார்ப்பு இதழ் பற்றி வாசகர்களின் விமர்சனத்திற்கு நன்றி. எழுத்துப்பிழை மற்றும் பக்க வடிவமைப்பில் ஏற்பட்ட தவறுகளை சுட்டிக்காட்டிய வாசகர்கள் விளம்பரதாரர்கள் மற்றும் நண்பர்களுக்கும் இதயத்தின் ஆழத்திலிருந்து நன்றிகளை தெரிவித்துக்கொள்கிறேன். இரண்டாவது பாராளுமன்ற தேர்தலை சந்தித்து நமது பிரதி நிதிகளை தெரிவு செய்து விட்டு மிகப்பெரிய எதிர்பார்ப்போடு இருக்கின்றோம். வடகிழக்கில் வாழும் தமிழ் பேசும் மக்களினது வாழ்வியலில் நடைபெற்று முடிந்த நாடாளுமன்ற தேர்தல் எவ்வாறான மாற்றத்தினை ஏற்படுத்தும் என்ற கேள்வி எழுவது தவிர்க்க முடியாததாகின்றது. யுத்தத்தின் விளைவால் நன்கு பாதிக்கப்பட்டுள்ள வடகிழக்கில் வாழும் தமிழ் பேசும் மக்கள் குறிப்பாக இளைஞர் சமூகம் நிலையான பொருளாதார கட்டமைப்பினை வலுப்படுத்துவதில் வெற்றியடையவில்லையென்றே கூற வேண்டும். யுத்தம் முடிவடையும் வரையிலும் வியாபாரங்களை தொடங்குவதற்கோ அல்லது வேறு ஏதேனும் முயற்சி செய்யும் அளவிற்கு நாட்டுநிலைமை இருக்கவில்லை. அத்துடன் இளைஞர் சமூகம் தமது உயிரினை பாதுகாத்து கொள்வதிலும் கைது போன்ற நடவடிக்கைகளில் இருந்து தப்பி பிழைப்பதிலுமே தமது அதி உச்ச அக்கறையினை காட்டி நின்றனர். யுத்தம் முடிவடைந்த கடந்த 5 வருட காலமாக இளைஞர்கள் வெளிநாடு செல்வதில் அதிக ஆர்வத்துடன் இருந்து வந்தனர். அதற்கான பிரதான காரணம் எமது அரசியல் தலைமைகள் இளைஞர்களிடையே நம்பிக்கையினை ஏற்படுத்த முனையாமையே ஆகும். உலகமயமாக்கல் உடனாக எழுந்த போட்டி உலகிற்கு வடகிழக்கில் வாழ்ந்த தமிழ் பேசும் மக்கள் முகம் கொடுக்க கூடிய நிலையில் இல்லாத சூழலில் ஏர் திறக்கப்பட்டது. அவ்வாறான ஒருநிலையில் தெற்கின் போட்டியாளர்களுடன் தொழில் மற்றும்

வியாபார நடவடிக்கையில் போட்டி போட முடியாத நிலையும் ஏற்பட்டது. கடந்த கால அரசு இயந்திரமும் அதன் நிர்வாக பொறிமுறையும் வடக்கில் கைவிடப்பட்ட கைத்தொழில் துறையினை விருத்தி செய்வதில் அக்கறை காட்டவில்லை. நவீன தொழில்நுட்பத்தினை கடந்தொழிலாளர்களிடம் புகுத்தி கடந்தொழிலாளர்களை மீள்பிடியில் ஈடுபடுத்த தவறியதுடன் விவசாய துறையிலும் போதிய அக்கறையினை செலுத்துவதற்கு கடந்த அரசு தவறிவிட்டது. நிலைமை இவ்வாறு இருக்கையில் தற்போதைய புதிய அரசு அமைக்கப்பட்டிருக்கின்றது. அங்கஜன் இராமநாதனின் தேசியப்பட்டியல் உடனான பிரதிநிதித்துவத்துடன் 19 தமிழ் நாடாளுமன்ற உறுப்பினர்களும் வடகிழக்கை தளமாக கொண்ட முஸ்லீம் நாடாளுமன்ற உறுப்பினர்களும் வடக்கு மாகாணசபை கிழக்கு மாகாண சபை என அனைவரும் இணைந்து நிலையான பொருளாதார கட்டமைப்பினை ஏற்படுத்த வேண்டிய பாரிய பொறுப்பினை கொண்டிருக்கின்றார்கள். துரதிஸ்ட்வசமாக எமது அரசியல் கட்சிகளிடம் பொருளாதார கொள்கை இல்லாமை கவலையளிக்கின்ற விடயமாகும். கடந்த கால அரசுகளின் நடவடிக்கை காரணமாக நாட்டின் ஒவ்வொரு குடிமகனும் 4 இலட்சத்து 20 ஆயிரம் ரூபா வெளிநாட்டுக் கடன் செலுத்த வேண்டியுள்ளதாக வெளிநாட்டு வேலைவாய்ப்பு அமைச்சு தெரிவித்துள்ளது. நாட்டெங்கும் இருக்கும் பொருளாதார வரட்சியுடன் வடகிழக்கில் வாழும் இளைஞர் சமூகத்திற்கு என தனியான பொருளாதார பிரச்சினைகள் உள்ளது இதனை எவ்வாறு நமது நாடாளுமன்ற உறுப்பினர்கள் கையாளப் போகிறார்கள் என்பதனை பொறுத்திருந்தே பார்க்க வேண்டும். நிலையானதும் வலுவானதுமான பொருளாதார கட்டமைப்பினை கொண்டிராத சமூகத்தின் இருப்பு என்பது கேள்விக்குறியே ஆகவே அதனை உணர்ந்து செயற்பட வேண்டிய பொறுப்பு நமது அரசியல் தலைமைகளின் கடமையாகும்.

நிலை அளவு: 2.0 பேர்ச்சல் ரூபா 14,000. தொடர்புகளுக்கு 0717404280

முகவரி நெல்லியடி பருத்தித்துறை, யாழ்ப்பாணம்நிலை வகை: குடியிருப்புக்குரியது நிலைஅளவு: 38.0 பேர்ச்சல் விலை ரூபா 3,800,000 தொடர்புகளுக்கு 0771721134, 0727748800

முகவரி கொலிஜி வீதி பூந்தோட்டம் வவுனியா நிலைவகை: குடியிருப்புக்குரியது. நிலைஅளவு: 40.0 பேர்ச்சல்விலை ரூபா 3,500,000 பேசித்தீர்மானிக்கலாம். நல்ல குடி தண்ணீர் வசதியுண்டு 1.4 கிலோ மீற்றர் தூரம் நகருக்கு தொடர்புகளுக்கு 0773515957

முகவரி வவுனியா தெற்கு, வவுனியா பண்டாரிக்குளம் பிரதான வீதியில் அமைந்துள்ள காணி அவசர விற்பனைக்கு, 3 நிமிட நேரத்தில் நகரை அடைய முடியும் நிலை வகை: விவசாயம், குடியிருப்புக்குரியது நிலை அளவு: 20.0 பேர்ச்சல் விலையினை பேசித்தீர்மானிக்கலாம் தொடர்புகளுக்கு 0778894484

முகவரி - வவுனியா தெற்கு, லக்ஷ்பாண வீதி வவுனியா நிலைவகை: குடியிருப்புக்குரியது நிலைஅளவு: 20.0 பேர்ச்சல் விலையினை பேசித்தீர்மானிக்கலாம் தொடர்புகளுக்கு 0775874703

வீடுகள்

முகவரி சம்பா வீதி ஆண்டாண்குளம் திருகோணமலை 3ம் பக்கமீதி. படுக்கை அறைகளின் எண்ணிக்கை: 2 குளியல் அறை | வீட்டின் பருமன்: 1,200.0 சதுர அடி, நிலை அளவு: 20.0 பேர்ச்சல். விலை ரூ 3,600,000. தொடர்புகளுக்கு 071197435.

முகவரி நிலாவெளி, திருகோணமலை நிலைவகை: வர்த்தக, குடியிருப்புக்குரியது 200 மீற்றர் தூரத்தில் நிலாவெளி கடற்கரை நிலை அளவு: 152.0 பேர்ச்சல் விலை பேசி தீர்மானிக்கலாம் தொடர்புகளுக்கு 0776970970

வாடகைக்கு வீடு

முகவரி: 60 கீழ் 40 நெடுங்குளம் வீதி கொழும்புத்துறை யாழ்ப்பாணம் படுக்கை அறைகளின் எண்ணிக்கை : 8 குளியல் அறைகளின் எண்ணிக்கை : 2 பருமன்: 7.34 சதுர அடி நிலை அளவு: 2.0 ஏக்கர் ரூபா 100,000 மாதத்துக்கு பேசித்தீர்மானிக்கலாம். 10 ஆம் பக்கம் பார்க்க...

வாங்குவார் விடுகுவார்

காண் நிலம்

காணிகள் முகவரி : 222 கண்டி வீதி யாழ்ப்பாணம் நிலை வகை: குடியிருப்புக்குரியது நிலை அளவு: 20.0 பேர்ச்சல் விலை பேசி தீர்மானிக்கலாம். தொடர்புகளுக்கு 0713593269

விலை ரூபா 400,000 தொடர்புகளுக்கு 0776230970 முகவரி கொக்குவில், யாழ்ப்பாணம் நிலை அளவு: 15.1 பேர்ச்சல்நிலை வகை: வர்த்தக, குடியிருப்புக்குரியது விலை ரூபா 2,500,000 தொடர்புகளுக்கு 0772550807, 0776714556

முகவரி வட்டுகோட்டை, யாழ்ப்பாணம் நிலை அளவு: 60.0 பேர்ச்சல் நிலை வகை: குடியிருப்புக்குரியது

முகவரி தபால் கந்தோர் வீதி சாவகச்சேரி, யாழ்ப்பாணம் நிலை வகை: விவசாய செய்கைக்குரியது

வியாபாரத்தில் ஏற்படுகின்ற தோல்விகளைத் தவிர்ப்பதற்கான சந்தைப்படுத்தல் குறிப்புகள்

ஒரு சிறு தொழில் தோல்விக்கு வழக்கமாக நிதிநிலைமைகள் காரணங்களாகின்றன. துரதிருஷ்டவசமாக. விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் போன்ற பல காரணிகளும் இந்த வியாபார விழ்ச்சிக்கு காரணமாக அமைகின்றன. அதிர்ஷ்டவசமாக, பெருமளவில் உங்கள் வெற்றிவாய்ப்புகளை அதிகரிக்கச் செய்கின்ற திடமான நேர் படிமுறைகள் (positive step) இருக்கிறது. அவையாவன

1. உங்கள் பலவீனங்களுக்கு முகம் கொடுத்தல் (Face Your Weaknesses)

உங்கள் பலவீனங்களை இனம் கண்டு அவற்றை எதிர் நோக்குதல் மற்றும் உங்களிடத்தில் இயல்பாகக் காணப்படுகின்ற பலங்களையும் பயன்படுத்திக் கொள்ள போதிய முயற்சி இன்மை போன்றவை உங்கள் வணிகத்தின் வளர்ச்சியின்மைக்கு அடிப்படையான காரணியாகும். இரண்டு காகிதத் துண்டுகளை எடுத்து ஒன்றில் உங்கள் நிறுவனத்தின் பலம் மற்றையதில் அதனுடைய பலவீனங்கள் அல்லது குறைகளை பட்டியல் இடுங்கள். நீங்கள் உங்கள் நிறுவனத்தின் வலிமைகளை, உங்கள் ஒவ்வொரு பணியாளர்கள், வாடிக்கையாளர்கள், வாடிக்கையாளராகக் கூடிய வாய்ப்புகள், மற்றும் பிற வணிக நிறுவனங்களுக்கு தெளிவுபடுத்தும் வழிகளில் இருக்க வேண்டியதைக் கவனிக்கவும். பலவீனங்களை குறிப்பிட்ட துண்டில், ஒவ்வொரு பிரச்சினைக்கும் தீர்வாகக் கூடிய சரியான படிமுறைகளைக் கண்டறியுங்கள். பின்னர் உங்கள் பணியாளர்களுடன் நீங்கள் எடுத்த குறிப்புகளை கலந்தாலோசித்து, அவற்றை நடைமுறைப்படுத்துவதற்கான கால அட்டவணையை உருவாக்குதல் வேண்டும்.

2. நடவடிக்கை எடுத்தல் (Take Action)

உங்களால் விருத்தி செய்யப்பட்டுத் தொடரப்படும் ஒரு பெரிய சந்தைப்படுத்தல் நிகழ்ச்சித்திட்டமானது ஒரு வேறுபட்ட நடவடிக்கைகளைக் கொண்டது. இந்நிகழ்ச்சித்திட்டத்தை அமுல்படுத்துதல் என்பது சந்தைப்படுத்தலின் வெற்றிக்கு மிக முக்கியமான திறவுகோலாகும். நீங்கள் விரும்பும் அனைத்தையும் திட்டமிடுக, ஆனால் இதனைச் செயற்படுத்த, உங்களால் இனம் காணப்பட்ட படிமுறைக்கமைவாகவே உங்களைத் தயார் செய்யுங்கள். அவ்வாறு செய்கையில், ஆரம்பத்தில் நீங்கள் கருத்தில் எடுக்க முடியாத என்ற சில படிமுறைகளைக் கண்டு ஆச்சரியப்பட வேண்டாம்.

3. பதில் கூறும் கட்டப்பாடும் பொறுப்பும் (Accountability And Responsibility)

பதில் கூறும் கட்டப்பாடு மற்றும் பொறுப்பு இவை இரண்டுக்கும் இடையே உள்ள வித்தியாசத்தை முதலில் புரிந்து கொள்ளுதல் வேண்டும். உங்கள் பணியாளர்களும் விநியோகித்தற்களும் உணர்ந்து பொறுப்பை

ஏற்று கொள்கிறார்கள் என்பதை நிச்சயப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். இதனால் அவர்கள் உங்களுக்கும் நிறுவனத்திற்கும் பதில் கூறும் நிலைமைக்கு ஆளாகின்றார்கள். அது இப்போது அவர்களுடைய வேலை எனவே, அது அவர்கள் முடிக்க வேண்டிய பணியாகிவிடுகின்றது.

4. வியாபாரத்தில் விளையாடல் ஆகாது (Don't Play At Business)

வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டிருக்கும் நீங்கள் இதனை ஒரு விளையாட்டாக எண்ண வேண்டாம். ஏனெனில் இது ஒரு பொழுதுபோக்கு அல்லது நேரத்தை கடத்துவதற்குரிய விடயமல்ல. நீங்கள், உங்கள் பணியாளர்கள், விநியோகத்தவர்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஒரு செய்தியை கொடுப்பதாக சிந்தியுங்கள். வாடிக்கையாளருக்கும் வணிக நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கும் ஒரு உண்மையான அர்ப்பணிப்புடன் செயற்படின் அது கடினமான அல்லது கஷ்டமான வேளைகளிலும் தொடரக் கூடியதாக இருக்கும். இது வருங்காலத்தில் நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கு இட்டுச் செல்லக்கூடியதாக இருக்கும்.

5. முன் திட்டமிடப்படாத சந்தைப்படுத்தலைத் தவிர்த்தல் (Avoid Ad Hoc Marketing)

முழுமையான சந்தைப்படுத்தல் பற்றிய திட்டமின்றி தொடங்கப்படும் எந்தவொரு வர்த்தகமும் வெற்றி பெறாது. எனவே ஓர் ஆண்டுக்குரிய சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தைத் தயார் செய்து அல்லது குறைந்தபட்சம் ஒரு முழுமையான பருவத்திற்குரிய திட்டத்தையேனும் தயாரித்து நடைமுறைப்படுத்துதல் தொடர்ச்சியான வெற்றிப் பதையில் வணிகத்தை இட்டுச் செல்ல உதவும். இதற்காக முன்னைய முயற்சிகளின் படிப்பினையையும் எடுத்துக் கொள்ளல் சிறந்தது.

6. மாற்றங்களுக்கு ஒத்துழைக்க பணியாளரை நாடுதல்

உங்கள் பணியாளர்கள் உங்கள் சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்திற்கு ஆதரிக்காத போது, உங்கள் நிறுவனத்தின் பயணம் தோல்வியில் நிறைவடையும். எனவே ஆரம்ப திட்டமிடல் செயல்பாட்டில் பணியாளர்களின் கருத்துகளை உள்வாங்கி திட்டத்தில் இணைப்பதன் மூலம் அவர்களின் பூரண ஒத்துழைப்பைப் பெற முடியும். இந்த நடவடிக்கைக்கு உங்கள் நிறுவனத்தில் பணி புரியும் அனைவரும் பொறுப்பானவர்கள் என்பதனால் திட்டத்தின் அனைத்துப் பகுதி களையும் எல்லோரும் தெளிவாக அறிந்திருக்க வேண்டியதை உறுதி செய்தல் வேண்டும்.

7. வாடிக்கையாளரை மதித்தல் (Appreciate Every Customer)

வாடிக்கையாளர் மீதான ஒரு முழுமையான அலட்சியம் ஒரு வணிகம் வீழ்ச்சியுறுவதற்கான ஒரு நிச்சயமான அறி குறியாகும். எனவே வாடிக்கையாளரைக் கவனிக்காது தனிப்பட்ட தொலைபேசி உரையாடலை அல்லது பத்திரிக்கை போன்றவற்றை வாசித்தலைத் தவிர்த்து உடனடியாக அவர்களை வரவேற்று, தேவைகளை கவனித்தல் வியாபாரத்துக்கு நன்று.

8. சந்தை நிலவரங்களை உற்றுநோக்குதல் (Spot Trends)

சந்தையில் ஏற்படுகின்ற மாற்றங்கள், தவறுகள், அதன் போக்கு போன்றவற்றை உன்னிப்பாக அவதானித்து உங்கள் நிறுவனத்தின் பொருட்கள் அல்லது சேவைகளில் ஏற்படுத்துகின்ற மாற்றங்கள் ஒரு புதிய போக்கை (trend) உங்கள் வியாபாரத்தில் உருவாக்கும். இது வாடிக்கையாளர்கள் மத்தியில் நல்ல சந்தை வாய்ப்பை ஏற்படுத்த ஏதுவாகும். அத்துடன் புதிய புதிய யோசனைகள் உங்கள் ஊழியர்களுக்கும் உற்சாகத்தைக் கொடுக்கும்.

9. அகங்காரம் இருத்தல் கூடாது (No Egos)

புதிய புதிய எண்ணங்கள், கருத்துக்கள் எப்பொழுதும் எல்லோரிடத்திலும் ஏற்படுவதில்லை. எனவே உங்கள் நிறுவனத்தை ஒரு வரையறைக்குள் வைத்திருக்காது விரிவுபடுத்துவதற்கு சிறந்த ஆலோசனைகளை எந்த மட்டத்திலிருந்தும் பெற்றுக் கொள்ள வேண்டும். இதற்காக உங்களிடத்திலிருக்கும் அகந்தையை தவிர்த்தல் வேண்டும்.

10. நீங்கள் வணிகம் தொடர்பாக அனைத்து விடயங்களும் அறிந்தவரல்ல (You Don't Know It All)

உங்களால், முன்வைக்கப்படும் அனைத்து முன் யோசனைகளும் சரியானவை என்ற உத்தேசத்தின் அடிப்படையில் வைக்கப்படுகின்றன. இவை சில சமயங்களில் ஆபத்தானவை ஆகவும் இருக்கலாம். ஏனெனில் இவை இந்த நிறுவனத்திலிருந்து உருவாக்கப்பட்ட முன்பொழிவுகளாகும். உங்களை விட இந்த வணிகத்தில் சிறந்து விளங்குபவர்கள் இருக்கலாம். எனவே சில சமயங்களில் அவர்களுடைய உதவியை நாட வேண்டியது சிறந்ததாக இருக்கும்.

11. விற்பனை ஊழியர்கள் மீதான கட்டுப்பாடு (Control Sales Staff)

விற்பனை ஊழியர்களின் மீதான குறைந்தளவுக் கட்டுப்பாடு புதிய வாய்ப்புகள் தவறியபோவதையும், நேரவிரயத்தையும் ஏற்படுத்தும். உதாரணமாக, உங்கள் விற்பனை பிரதிநிதிகள் ஒரு சிறிய வட்டத்திற்குள்ளே அவர்களுக்கு ஆதரவு இருந்தால், அங்கே தங்களால் தெரிவு செய்யப்பட்டவர்களுக்கிடையே விற்பனை செய்யக் கூடியவர்களாகவும், நீண்ட நேரத்தை அவர்களுடன் செலவிடுவதனால் புதிய வாய்ப்புகளைத் தவற விடுகின்றார்கள்.

தொடருந்து நேர அட்டவணை

முற்பகல் நேரம் யாழ்ப்பாணம்	அடையும் நேரம் கிளிநொச்சி	முற்பகல் நேரம் வவுனியா	அடையும் நேரம் கொழும்பு
7.00am	8.30 am	9.40 am	5.30pm
6.30am	7.49am	9.05am	3.05pm
10.10am	11.03am	12.04pm	4.35pm
1.45pm	2.40pm	3.36pm	8.00pm
7.00pm	8.23pm	9.40pm	4.17am
9.10am	10.10am	11.31am	6.20pm

தனியார் பேருந்து நேர அட்டவணை

யாழ்ப்பாணம் - கொழும்பு

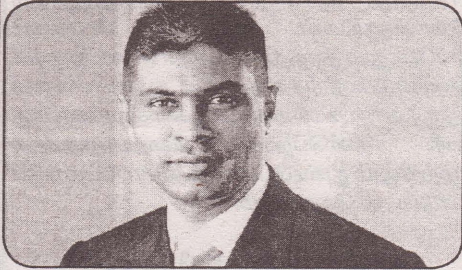
6.00am, 7.15am, 9.15am, 10.30am,
11.45am, 12.50am, 6.30pm.

முற்பகல் நேரம்	அடையும் நேரம்
யாழ்ப்பாணம்	கதிர்காமம்
5.45am	3.50pm

யாழ்ப்பாணம் - பதுளை 6.00pm

யாழ்ப்பாணம் - மொனராக்கல் 7.00pm

முற்பகல் நேரம்	அடையும் நேரம்
யாழ்ப்பாணம்	நியூத்தலால
5.45pm	6.45pm



அண்மைக்காலத்தில் சம்பத் கிரெடிட் கார்ட்கள் மக்கள் மத்தியில் இவ்வாறு பிரபல்யமடையக் காரணம் என்ன? வாடிக்கையாளர்களுக்கு கிடைக்கும் வசதி மற்றும் அனுசூலங்கள் குறித்து சம்பத் கிரெடிட் கார்ட்கள் கவனம் செலுத்துகின்றமை இதற்கு பிரதான காரணமாகும். கிரெடிட் கார்ட் என்பது கடன் சமை என பலர்

பிரபல்யமடைவதற்கு பிரதான பங்களிப்பை வழங்கியிருந்தது. சம்பத் கிரெடிட் கார்ட் இந்த வகையில் கொடுக்கல் வாங்கல்களில் ஈடுபடுவோருக்கு பெற்றுக் கொடுக்கும் ஏனைய அனுசூலங்கள் என்ன? நாம் சந்தையில் காணப்படும் ஏனைய கிரெடிட் கார்ட்களுடன் வேறுபடுவதற்கு, நாம் பெற்றுக் கொடுக்கும் வெவ்வேறு

கடன் அட்டை அலுவலர்களை அறிந்திருப்பது முக்கியம் - தாரக ரன்வல

தற்காலத்தில் கிரெடிட் கார்ட்களின் பாவனை இலங்கையில் அதிகரித்த வண்ணமுள்ளதை காணக்கூடியதாகவுள்ளது. இலங்கையில் கிரெடிட் கார்ட்கள் நீண்ட காலமாக பாவனையிலுள்ள போதிலும், வெவ்வேறு சமூக பொருளாதார சூழ்நிலைகள் மற்றும் அவற்றை வழங்கும் வங்கிகளின் மூலமாக முன்னெடுக்கப்படும் வெவ்வேறு விதமான விளம்பர பிரசார செயற்பாடுகளின் காரணமாக அவற்றின் பாவனை தற்போது அதிகரித்து காணப்படுகின்றன. எவ்வாறாயினும், இந்த அதிகளவு போட்டிகரத்தன்மை காரணமாக தமக்கென கிரெடிட் கார்ட் ஒன்றை பெற்றுக்கொள்ள முனையும் பலர், பல இடர்களுக்கு முகங்கொடுக்கவும் நேரிடுகிறது.

இலங்கையின் கிரெடிட் கார்ட் சந்தையில் குறிப்பிடத்தக்களவு மாற்றத்தை ஏற்படுத்தி பிரபல்யமடைந்த சம்பத் கிரெடிட் கார்ட் பற்றி, சம்பத் வங்கியின் விற்பனை மற்றும் விநியோக பதில் பொது முகாமையாளர் தாரக ரன்வல கருத்து தெரிவிக்கையில், சம்பத் கிரெடிட் கார்ட் என்பது, இன்றைய காலகட்டத்தில் பலர் மத்தியில் பிரபல்யமடைந்து காணப்படுகின்றது.

நினைத்த காலப்பகுதியில், அந்த கருத்தை மாற்றியமைத்திருந்தது சம்பத் கிரெடிட் கார்ட் வகைகளாகும்.

நாம் சம்பத் கிரெடிட் கார்ட்களை அறிமுகம் செய்தது 'The Reasonable Choice' அல்லது 'பொறுப்புடன் கூடிய தெரிவு' எனும் வகையிலாகும். நாம் அத்துடன் நின்றுவிடாமல், சம்பத் கிரெடிட் கார்ட் ஒன்றை பொறுப்புடன் தெரிவு செய்யவேண்டியது ஏன் என்பதை நாம் செயல் ரீதியாக நிஷ்ருபித்துக் காண்பித்தோம். ஏனைய கிரெடிட் கார்ட் வகைகள் வாடிக்கையாளர்களிடமிருந்து மறைமுகமாக 28 வெவ்வேறு வகையான கட்டணங்களை அறவிடும் நிலையில், நாம் மிகவும் ஒழுக்கமான முறையில் 4 அல்லது 3 கட்டணங்களை மட்டுமே அறவிட நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டோம். இது நாம் எமது இலாபத்தை விட, கொடுக்கல் வாங்கலை மேற்கொள்பவருக்கு கிடைக்கும் அனுசூலங்களை கவனத்தில் கொண்டு முன்னெடுத்த செயற்பாடாகும். இதனடிப்படையில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு கிடைக்கும் அனுசூலங்களை பிரதான அபி லாஷயாக கொண்டு அர்ப்பணிப்புடன் செயலாற்றுவது சம்பத் கார்ட்ஸ்

அனுசூலங்கள் மற்றும் சேவைகள் காரணமாக அமைந்துள்ளன. சம்பத் கிரெடிட் கார்ட் ஒன்றின் மூலமாக எரிபொருள் நிரப்பும் போது, நாம் எவ்விதமான மேலதிக கட்டணத்தையும் அறவிடுவதில்லை. எமது வாடிக்கையாளர்களுக்கு இது எந்தளவு வசதியானது என்பது பற்றி நாம் அறிவோம். இந்த அனுசூலம் வருடம் முழுவதும் எவ்வித நிபந்தனைகளும் இன்றி வழங்கி ஒரே கிரெடிட் கார்ட் சம்பத் கிரெட் கார்ட் ஆகும். அதுபோலவே, வெளிநாட்டு சுற்றுலாவில் ஈடுபடும் சகல சம்பத் கிரெடிட் கார்ட் உரிமையாளருக்கும் நாம் இலவசமாக வெளிநாட்டு போக்குவரத்து காப்புறுதியையும் வழங்குகிறோம். தற்போது சந்தையில் காணப்படும் கிரெடிட் கார்ட்களில் விமான சீட்டொன்றை கொள்வனவு செய்வதற்கு சம்பத் கிரெடிட் கார்ட் ஒன்றை பாவிக்காத போதிலும் இந்த அனுசூலத்தை எவ்விதம் மாற்றத்தையும் ஏற்படுத்தாமல் வழங்குவது சம்பத் கிரெடிட் கார்ட் மட்டுமேயாகும். சந்தையில் காணப்படும் சகல கிரெடிட் கார்ட்டும் வாடிக்கையாளர்களுக்காக வெவ்வேறு பிரசார நிகழ்ச்சிகளை முன்னெடுக்கின்றன.

07 ஆம் பக்கம் பார்க்க...

வியாபார வெற்றிக்குச் சில உத்திகள்

ஒவ்வொரு நாளும் புதிய புதிய வணிக முயற்சிகள் உருவாக்கப்படுகின்றன. இவற்றுள் சில வெற்றி பெறுகின்றன, பல தோல்விகளைத் தழுவுகின்றன. உங்களுடைய வியாபாரம் விருத்தியடையுமா? அல்லது ஆயிரக்கணக்கான நலிவடைந்துப்போன வர்த்தகங்களின் பட்டியலில் இணைந்து கொள்ளுமா? உங்களுடைய வணிகத்தை விருத்தி செய்யவும் வளர்ச்சிப் பாதையில் இட்டுச் செல்வதற்குமான பத்து வழிகள் இங்கே தரப்பட்டுள்ளது.

1. தகுந்த சூழ்நிலையைக் கண்டுபிடித்தல்

ஒரு குறிப்பிட்ட உற்பத்திப் பொருட்களை குறிப்பிட்ட மக்கள் மத்தியில் கொண்டு சென்று விற்பனை செய்ய உகந்த வாய்ப்புக்களைக் கண்டு செயற்படுதல் சிறு வர்த்தகத் தொழிலுக்கு மிகச் சிறந்ததாகும். வரையறையுள்ள அதாவது குறைந்த வளங்களைக் கொண்ட ஒரு சிறிய நிறுவனமொன்றால் திறமையாகக் கையாள முடியும். உங்களுடைய முயற்சிகளை ஒரு குறுகிய சந்தை வழங்கலின் மீது கவனம் செலுத்துதல் மூலம், உங்களை இதில் திளைக்கச் செய்து, எது சிறந்தது என்று தீர்மானிக்க கூடிய ஒரு வல்லுனராக உருவாக்கும். எல்லாம் நல்லதாக இருக்கும் என்பது சாத்தியம் இல்லை என்பதனை நீங்கள் உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும்.

இவ்வாறு உங்கள் கவனத்தை இக்குறுகிய சந்தை வாய்ப்புக்களுக்கு செலுத்துவதன் மூலம் இத் தொழிலிலுள்ள பெரிய போட்டியாளர்களின் தலையீடுகளைக் குறைக்கலாம். நீங்கள் மரத் தளபாடத்திலிருந்து பெயிர் வரை எல்லாவற்றையும் விற்பனை செய்கின்ற ஒரு வன்பொருள் வியாபாரம் (hardware store) செய்பவராக இருந்தால், இது ஹோம் டிப்போட் (Home Depot) போன்ற பெரிய நிறுவனங்களுக்கு ஒப்பான ஒரு சில்லறை வியாபாரத்தின் நுழைவாகவே இருக்கும், எனவே காலப்போக்கில் இது அழிந்து போய்விடும். ஆகவே உங்கள் வியாபாரத்தில் ஒரு வரையறையினைக் கொண்டு வர முயலுங்கள். எடுத்துக் காட்டாக, வீட்டுக் கட்டுமானத்தில் முகப்பலங்கார பொருட்களின் விற்பனை போன்ற நடவடிக்கை இந்தப் பிரிவில் சிறந்த விற்பனர் ஆக்கவல்லது.

2. சிறிதாய் இருத்தல். இன்னும் பெரிதாய் சிந்தித்தல்

“எவ்வாறு நான் என்னுடைய தொழிலில் பெரிய நிறுவனங்களுடன் போட்டியிட முடியும்?” என்பது தான் ஒரு பொதுவான வினாவாக சிறுவர்த்தகத் தொழிலைத் தொடங்குவரிடையே

காணப்படுகிறது. நெகிழ்வுத்தன்மை, விரைந்து பதிலளிக்கின்ற திறன், ஒரு தனிப்பட்ட சேவையை வழங்குகின்ற ஆற்றல் உள்ளிட்ட பல உள்ளார்ந்த நன்மைகளை சிறு வணிகங்கள் பெரிய நிறுவனங்களைக்காட்டிலும் வைத்திருக்கின்றன. சிறிய நிறுவனங்களின் பலத்தினை பிரதி நிதித்துவம் செய்கின்ற அப்படிப்பட்ட நன்மைகளை அதிகம் வழங்குகின்ற நிறுவனமாக உங்களது நிறுவனத்தை நிச்சயப்படுத்திக் கொள்வது நிறுவனத்தின் வளர்ச்சிக்கு உகந்ததாகும்.

3. உங்களுடைய தயாரிப்புக்களையோ சேவையோ யினையோ வேறுபடுத்திக் காட்டுதல்

உங்களுடைய உற்பத்திகளும் சேவைகளும் உங்களது வாடிக்கையாளர்களது பிரச்சினைக்கு தனித்துவமான தீர்வுகளாக அமையக் கூடிய பல நன்மைகளை வழங்குகின்றது என்பதனைத் தெரியப்படுத்துங்கள். மற்றவர்களைப் பிரதி செய்து நடாத்தும் வணிகங்கள் சந்தையில் வெற்றி பெற்றது அரிது. எனவே சந்தைவாய்ப்புக்களை தெரிந்து கொண்டு உங்களது போட்டியாளர்களைப் பிரதி செய்யாது உங்கள் உற்பத்திகளில் (products), பொதியில் (package) தனித் தன்மைகளைக் காண்பியுங்கள்.

4. முதல் அபிப்பிராயக் கணிப்பீடு - First impression counts

முதல் பார்வையில் நல்ல அபிப்பிராயத்தைப் பெறுவதைத் தவிர்த்து இரண்டாவது சந்தர்ப்பத்தை நாடுவது உகந்தது அல்ல. எனவே முதல் சுற்றிலேயே துல்லியம் மற்றும் தரம் என்பனவற்றுக்காகப் போராட வேண்டும். இதற்கு நன்கு வடிவமைக்கப்பட்ட களஞ்சியம், நற்பண்புள்ள ஊழியர்கள், மற்றும் தொலைபேசியில் வாடிக்கையாளர்களுடன் இனிமையாகவும், தன்மையாகவும் உரையாடுதல் போன்ற விடயங்களை ஏற்படுத்துதல் வேண்டும். நீங்கள் ஒரு தனிப்பட்ட வியாபாரத்தை வீட்டை அலுவலகமாகக் கொண்டு செயல்படுபவராக இருந்தால், நீங்கள் தான் வியாபாரதினதும் சந்தைப்படுத்தல் முயற்சியினதும் செயற்படு மையம் என்பதனை நினைவில் நிறுத்த வேண்டும்.

நீங்கள் தொடர்பு கொள்ளும் ஒவ்வொரு நபரும் உங்களுக்கு மிகவும் முக்கியமான வாடிக்கையாளராகவோ அல்லது மற்றைய வாடிக்கையாளருக்கு ஒரு பரிந்துரை செய்யக்கூடியவராகவோ இருப்பர். எனவே நீங்கள் அவர்களை தனிப்பட்ட நபராகவும், உங்களால் வழங்கப்படுகின்ற குறிப்பிட்ட சேவை

அல்லது பொருள் பற்றிய திறமை கொண்டவர் என்ற அடிப்படையிலும் கவரப்படல் வேண்டும். இதற்காக நீங்கள் எப்போதும் உங்களை தொழில் வழியில் கண்ணியமான தேற்றமுடையவராகவும், தொழில் பற்றிய அறிவு கொண்டவர் என்பதையும் உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளல் வேண்டும்.

5. நன் மதிப்பு

உங்கள் வியாபாரம் அதன் நற்பெயருடன் பின்னிப்பிணைந்திருக்கின்றது. உங்களது பொருட்கள் மற்றும் ஆதரவான சேவையின் தரத்திற்காக நன் மதிப்பைக் கட்டியெழுப்புவது என்பது அவசரமானதும், தவிர்க்க முடியாததும் ஆகும். உயர் தரமான பொருட்கள் மற்றும் சிறந்த சேவை என்ற இரண்டு விடயங்கள் உறுதியான வெற்றிக்குரியவை என்பதை ஞாபகத்தில் நிலைநிறுத்திக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் நோக்கம் எப்போதும் தரத்திற்கானதாகவே இருக்க வேண்டும். நீங்கள் ஒருவரிடமிருந்து வரி மீள்பெறல் கிடைப்பதற்காக முற்றிலும் துல்லியமாகத் தயாரிப்பதற்குப் பாடுபடல் வேண்டும்.

6. நிலையான முன்னேற்றம்

தொழில் முனைவார் தங்களது பொருட்கள் மற்றும் சேவைகள் வளர்ச்சி வேட்கையின் சிந்தனை வீச்சுக்கு எல்லை இருக்கக் கூடாது என்பது தெரியும். துரிதகதியில் வளர்ந்து வரும் போட்டி யுகத்தில், “இதைத்தான் நாம் எப்போதும் செய்கின்றோம்” என்ற எண்ணத்தைப் பற்றிப்பிடித்து இருத்தல் உங்களுக்கு ஆபத்தானதாக இருக்கும். துரிதமான புதிய தீர்வுகளை நீங்கள் கொண்டு வரவேண்டிய தேவை இன்றைய வர்த்தகச் சூழலில் உங்களது கேள்வியை அதிகரிக்கும்.

7. வாடிக்கையாளருக்கு செவிமடுத்தல்

எப்போதும் நீங்கள் சந்தையின் உந்தும் சக்தியாக இருக்க வேண்டும். வாடிக்கையாளர்களே உங்கள் வியாபாரத்திற்கு முக்கியமானவர்கள், அவர்களின் தேவைகளைச் செவிமடுத்து, அதனைப் பூர்த்தி செய்ய செயற்படுங்கள். அவர்களுக்கு நீங்கள் முக்கியமானவர்கள் என்பதனை உணர்த்த வேண்டும். நீங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் மீது கவனம் செலுத்தி நம்பிக்கையைப் பெறும் போது, அவர்கள் உங்களை மற்றவர்களுக்குப் பரிந்துரை செய்வது மட்டுமல்லாது உங்களுக்கு விசுவாசமானவர்களாகவும் இருப்பார்கள்.

06 ஆம் பக்கத் தொடர்ச்சி...

தனிப்பட்ட நபர்களின் வார்த்தைப் பரிந்துரைகள் உங்கள் வணிகத்திற்கான குறைந்த செலவுள்ள வினைத்திறனான ஒரு சந்தைப்படுத்தல் தந்திரோபாயம் என்பதனை மறந்துவிட வேண்டாம்.

8. வெற்றிக்கான திட்டமிடல்

தொழில் முனைவோர் முதலில் திட்டமிடலால் ஏற்படுகின்ற பலபலன்களைப் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். நன்கு திட்டமிட்டுச் செயல்படுத்தப்படும் உங்கள் வியாபார நடவடிக்கை வளர்ச்சிப் பாதையில் செல்வதுடன், உங்கள் வியாபாரத்தினது கருப்பொருளை விளங்கிக் கொள்ளவும், உத்தேசச் செலவீனத்தை வரையறை செய்ய, விற்பனையின் போக்கை எதிர்வு கூற, மற்றும் வரும் ஆபத்துக்களை இனங்கண்டு கட்டுப்படுத்துதல் போன்றவற்றுக்கு உதவும் என்பதில் எதுவித ஐயப்பாடும் இல்லை. திட்டமிட்டு செயற்படுதல் வியாபார நடவடிக்கைகளில் எங்கே நீங்கள் நிற்கின்றீர்கள் என்பதையும், அவ்விடத்தை எவ்வாறு அடைந்தீர்கள் என்பதையும் உங்களுக்குச் சொல்லும். இதைவிடுத்து தான்தோன்றித்தனமான செயல்கள் கண்களைகட்டி காட்டில் பயணிப்பது போன்றதாகும்.

9. புதுமையானதாக இருத்தல்

மாற்றமடைந்துவருகின்ற தொழில் நுட்பத்திற்கு ஏற்ப புதிய விடயங்களை வர்த்தக நடவடிக்கைகளில் உட்புகுத்தி, உங்கள் நிறுவனத்தின் உற்பத்தி மற்றும் மதிப்பின் மேம்பாட்டுக்கு பயன்படுத்த வேண்டும். இம் மாதிரியான புதுமை களை விலையிடல், வாடிக்கையாளர் சேவை, விநியோக நடவடிக்கைகள் போன்ற பல விடயங்களில்

காண்பிக்கலாம். எனவே, புதியவைகளை உள்வாங்க என்றும் விழிப்புடன் இருந்து உங்கள் தயாரிப்புக்களின் தரத்தினையும் வினைத்திறனான வர்த்தக நடவடிக்கைகளின் மேம்பாட்டுக்கு பாடுபடுதல் வேண்டும்.

10. புத்திசாதுரியமாக வேலை செய்தல்

நீங்கள் ஒரு தொழில் முனைவோராக இருந்தால், உங்களிடத்தில் சுயநம்பிக்கையை வைத்திருப்பதுடன் புதிய எண்ணக் கருக்களை உருவாக்குவதில் என்றும் முனைப்புள்ள உணர்வினைக் கொண்டிருத்தல் வேண்டும். தனிநபர்களின் வெற்றி என்பது அவர்களின் தொழில் தொடர்பான தூரநோக்கு பார்வை, அது தொடர்பான விடயங்களை ஏற்று நடத்துவதில் அமைந்துள்ளது என பல ஆய்வுகள் எடுத்தியம்புகின்றன. அவர்கள் ஓய்வின் முக்கியத்துவத்தை உணர்ந்து எவ்வாறு தங்கள் நேரத்தை அதற்கும் வேலைக்கும் வினைத்திறனாக பயன்படுத்துகின்றார்கள்.

தங்கள் திட்டம் சரிவர வேலை செய்யாத இடத்து அதனை அடிக்கடி மாற்றிக் கொண்டிருப்பார்கள். அடுத்தது அவர்களின் முக்கியமான விடயம் என்னவென்றால் தங்களது பலவீனமான இயல்புகளை இனங்கண்டு அதனை பலமானதாகக் குவதற்காக திறமைகளை வளர்த்து வர்த்தக நடவடிக்கைகளில் சரியான முறையில் பயன்படுத்தி வெற்றி காண்பர். புத்திசாதுரியமாக வேலை செய்வது என்பது எத்தனை எண்ணிக்கையில் செய்வது என்பதல்ல எப்படி சிறப்பாக செய்ய வேண்டும் என்று இவ்வகை தொழில் நடத்துனர்கள் நன்கு உணர்ந்துள்ளனர்.

பொறுப்புடன் செயலாற்றும் கிரெடிட் கார்ட் உரிமையாளர்களுக்கு இந்த வசதி மிகவும் பெறுமதி வாய்ந்ததாக அமைந்திருக்கும் என்பதை புதிதாக குறிப்பிட வேண்டியதில்லை. அது போலவே, தமது பிள்ளைகள் அல்லது குடும்ப அங்கத்தவர் ஒருவருக்காக Supplementary கார்ட் ஒன்றை பெற்றுக்கொள்ள எதிர்பார்ப்பாராயின், தமது கடன் பெறுமதி எல்லையினுள் குறித்த கார்ட்டுக்கான கடன் பெறுமதியை உள்ளடக்குவதற்கான வாய்ப்பும் வழங்கப்படுகிறது. சம்பத்வங்கி தமது சேவைகளை காலத்துக்குகாலம்புதுப்பிக்கும்வகையில் நவீன தொழில்நுட்பத்தை பயன்படுத்தி வாடிக்கையாளர்களின் வாழ்க்கைக்கு வசதியை சேர்க்கும் வாய்க்கியாகத் திகழ்கிறது. இந்த விடயம் சம்பத் கார்ட் வகைகளுக்கும் பொருந்துமா?

ஆம். இது வரையில் நாம் சம்பத் கார்ட் உரிமையாளர்களுக்காக பாரம்பரிய நிலுவை அறிக்கைக்குப் பதிலாக மின்னஞ்சல் ஊடாக அதனைப்பெற்றுக் கொடுப்பதற்கான நடவடிக்கைகளை மேற்கொண்டுள்ளோம். தற்போது சம்பத் கார்ட் உரிமையாளர்களுக்கு எவ்வேளையிலும், எங்கிருந்தும் தமது மின்னஞ்சல் முகவரியினூடாக மாதாந்த நிலுவை தொடர்பான அறிக்கையை பார்வையிட முடியும். அதுபோலவே, தபால் மூலமாக அனுப்பப்படும் அறிக்கை, காணாமல் போதல், காலம் தாழ்த்திய கிடைப்பளவு போன்ற அசௌகரியங்களுக்கு இந்த புதிய முறை சிறந்த தீர்வாக அமைந்துள்ளது.

இதற்கு மேலாக கிரெடிட் கார்ட் மூலமாக இடம்பெறும் ஒவ்வொரு கொடுக்கல் வாங்கலுக்கும் SMS ஊடாக உடனடியாக குறித்தகவல் அனுப்பப்படும் (SMS Alert), இது விசேடமாக தமது கிரெடிட் கார்ட்டின் பாதுகாப்புக்கு முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாகும். கிரெடிட் கார்ட் ஒன்றை வாங்குவதற்கு எதிர்பார்க்கும் நபருக்கு நீங்கள் வழங்கும் ஆலோசனை என்ன? எப்போதும் தமது தேவைக்கு மிகவும் பொருத்தமான, அதுபோலவே, தமக்கு அதிகம் அனுசூலம் வழங்கும் கிரெடிட் கார்ட் ஒன்றை தெரிவு செய்வது சிறந்தது. கார்ட் ஒன்றை தெரிவு செய்யும் முன்னர் அனுசூலங்களை ஒப்பிட்டுப்பார்ப்பது முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாகும். உயர் அனுசூலங்களை வழங்கும் கிரெடிட் கார்ட் வகைகளுக்கு உங்கள் வாழ்க்கைக்கு அதிகளவு வசதியை சேர்க்க முடியும். நீங்களும் பொறுப்பு வாய்ந்த வகையில் பிரத்தியேக நிதி செயற்பாடுகளை நிர்வகிப்பவராக இருந்தால் பொருத்தமான கிரெடிட் கார்ட் ஒன்றின் மூலம் உங்கள் வெற்றிகரமான செயற்பாட்டின் பங்களாளராக திகழ முடியும்.

05 ஆம் பக்கத் தொடர்ச்சி...

சம்பத் கார்ட்ஸ் பிரசார திட்டம் இவற்றிலிருந்து வேறுபடுவது எவ்வாறு? Real Deals எனும் தொனிப்பொருளில் வருடம் முழுவதும் நாம் பிரசாரத் திட்டங்களை முன்னெடுக்கிறோம். இந்த சகல நிகழ்ச்சிகளிலும் முழு ஒழுக்கநெறியுடன் கூடிய மறைமுக கட்டணங்கள் நிபந்தனைகள் எதுவும் இல்லாமல் வாடிக்கையாளர்களுக்கு உயர் அனுசூலங்களை பெற்றுக் கொடுக்கும் நோக்கத்துடன் செயலாற்றுவது எமது விசேடத்துவமாகும். உதாரணமாக, அண்மையில் காலியின் இடம்பெற்ற Town on Sale வருடாந்த நிகழ்ச்சியை கருத முடியும். இதன் போது எம்முடன் இணைந்து கொண்ட வியாபார தாபனங்கள் பலவற்றிலிருந்து கொள்வனவு செய்திருந்த பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளுக்கு 25 வீத கழிவை சம்பத் கார்ட்ஸ் உரிமையாளர்கள் பெற்றுக் கொண்டனர். கார்ட்ஈஸ் பூட் சிட்டி உடன் இணைந்து

முன்னெடுத்திருந்த Super Market பிரசார செயற்றிட்டம், ஆடை அணிகளருக்காக U Shop V Drop, சொகுசு ஹோட்டல்களில் ஓய்வு பொழுதைக்களிக்கும், வகையில் Card Holder stays for free, முன்னணி உணவகங்களில் தள்ளுபடிகளை வழங்கும் Feast Free, வட்டியில்லாத மாதாந்த தவணைக்கட்டண வசதியை வழங்கும் Absolute 0% interest installments plans போன்ற வெவ்வேறு நிகழ்ச்சிகளின் மூலமாக நாம் வருடம் முழுவதும் எமது கிரெடிட் கார்ட் உரிமையாளர்களுக்கு அனுசூலங்களை வழங்கி வருகிறோம்.

சம்பத் கிரெடிட் கார்ட் உரிமையாளர்களுக்கு கிடைக்கும் ஏனைய அனுசூலங்கள் என்ன? சம்பத் கார்ட் உரிமையாளர்களுக்கு தமது மாதாந்த கட்டணங்களை செலுத்துவதற்காக தமக்கு விரும்பிய தினத்தை தெரிவு செய்து கொள்ளக்கூடிய வாய்ப்பு வழங்கப்படும்.

04 ஆம் பக்கத் தொடர்ச்சி...

எனவே அவர்களுக்குரிய வேலைத்திட்டத்தை உருவாக்கிக் குறிப்பிட்ட கால இடைவெளிகளில் அதனை மீளாய்வு செய்தல் வேண்டும்.

12. விற்பனை சந்தைப்படுத்தல் செயற்கருவியை உருவாக்குதல் (Create Tools)

நீங்கள் உங்கள் பணியாளர்களுக்கு முறையான விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்தலுக்கான செயற்கருவியை உருவாக்க முடியவில்லை என்றால், நீங்கள் அவர்களின் வேலைகளை மிகவும் கடினம் ஆக்குகின்றீர்கள். எனவே அவர்களுக்குரிய செயல் பொறிமுறைக் கருவியை உருவாக்கி அவற்றைத் திறம்பட செய்வதற்கான பயிற்சியை அளித்தல் வேண்டும்.

13. மனதில் பதியும் வகையில் செயற்பொறிமுறைக் கருவியை வைத்திருத்தல் (Keep Tools Impressive)

நீங்கள் வைத்திருக்கும் விற்பனை செயற்பொறிமுறைக் கருவியானது மனதில் பதியமுடியாத வகையிலும், கலாதி யானதாகவும், மிகவும் மோசமாக வடிவமைக்கப்பட்டதாகவும், அல்லது குறைந்த மூலோபாயத் திட்டத்தை அல்லது குறைந்தளவில் கவனம் செலுத்தப்பட்டிருந்தால், அவை வாய்ப்புக்களைப் பாதிக்கக்கூடியதாக இருக்கும். எனவே பணியாளர்களுடன் இணைந்து பயனுள்ள விற்பனை செயற்பொறிமுறைக் கருவிகளைத் தயார் செய்தல் வேண்டும்.

14. ஒரு யதார்த்தமான வரவு செலவு திட்டத்தை தயாரித்தல் (Prepare A Realistic Budget)

உங்கள் சந்தைப்படுத்தல்குழுவை ஒரு குறைந்த அல்லது இல்லாதது வரவு செலவு திட்டத்தை உருவாக்க கட்டாயப்படுத்த வேண்டாம். உங்கள் எதிர்பார்ப்புகள் பற்றி யதார்த்தமான இருப்பதுடன் வியாபார வெற்றி வாய்ப்புகளை அதிகரிக்க போதுமான நிதியை வழங்குங்கள்.

15. வெற்றிப் பாதையை நோக்கி செல்லுவதற்காக அதிகம் செலவு செய்ய முயற்சிக்க வேண்டாம் (Don't Try To Spend Your Way To Success)

சந்தைப்படுத்தலுக்காக நீங்கள் அதிகமாக பணம் செலவு செய்கிறீர்கள் என்றால், மறுபுறத்தில், உங்கள் முதலீட்டுக்கு மதிப்பு கிடைக்காது போகலாம். கவனக்குறைவாக, சந்தைப்படுத்தலுக்கென செலவு செய்யும் பணம் எப்போதும் விற்பனைக்கு உத்தரவாதமானதாக இருப்பதில்லை. நீங்கள் தற்போது உங்கள் சந்தைப்படுத்தல் திட்டத்தை மேம்படுத்துகின்ற உடக மற்றும் விளம்பர வழங்குனர்களை மறுபரிசீலனை செய்ய தேவை ஏற்படலாம். அடிக்கடி மூலோபாயமத்தை மாற்ற வேண்டும்.

உதாரணமாக, ரூவிட்டர், ஃபேஸ் புக் (twitter, facebook) போன்ற சமூக ஊடக வேலைத்திட்டத்தை அறிமுகப்படுத்தி பேண்தகு தன்மையை ஏற்படுத்தலாம்.

16. பாரம்பரியமான உடகங்கள் மூலம் உங்கள் இணையத்தளம் மற்றும் சமூக ஊடக பக்கங்களை ஊக்குவித்தல்

உங்கள் வியாபாரத்தை நீங்கள் குறிவைக்கும் மக்களிடையே கொண்டு செல்வதற்கு உங்கள் இணையத்தளம் மற்றும் சமூக வலையமைப்பு முகவரிகளை அவர்களிடத்தில் கொண்டு செல்ல வேண்டிய அவசியம் உள்ளது. இதேவே நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கு திறவு கோளாக அமையும். எனவே, உங்கள் தொடர்பு பொருட்கள் அனைத்தும் உங்கள் இணைய முகவரி மற்றும் சமூக ஊடக பக்கங்களில் சேர்க்கவும்; அனைத்து உங்கள் சமூக ஊடகம் போன்ற இடையே ஊக்குவித்து வணிக அட்டைகள், கடித தலைப்புக்கள், பற்று சிட்டைகள், வியாபார துண்டுப் பிரசுரங்கள், பொதிப்பைகள்

17. முறையான தொலைபேசி பதிலளிப்பு (Answer The Telephone Properly)

ஒரு தொலைபேசி அழைப்பிற்கு சரியான முறையில் பதிலளிக்காதவிடத்து, அல்லது போதிய தகவல் அறிந்திருக்காத நபரினால் பதிலளிக்கப்படுமிடத்து அந்நிறுவனமானது அந்த வாடிக்கையாளரை அல்லது அந்த வாய்ப்பை இழக்க நேரிடுகின்றது. எனவே ஊழியர்களுக்கு மிக நேர்த்தியாக இவ்விடயத்தில் பதிலளிக்க பயிற்சியளிக்கப்படல் வேண்டும்.

18. அனுப்பாணைகளை தவற விடாதீர்கள் (Don't Lose Orders)

பெற்ற ஒரு அனுப்பாணையை மீறாத பின் மீள பெறுதல் என்பது மிகவும் கடினமான காரிய மாகும். இதற்குரிய பிரதானமான காரணம் சரியான நேரத்தில் பூர்த்தி செய்யப்படாமையே. எனவே ஒரு பூரணமான நேர்த்தியான படி முறையை ஆரம்பத்தில் இருந்து இறுதி வரை பரிசோதித்து சரியார்க்கத்தக்கவாறு உருவாக்கப்படல் வேண்டும்.

19. வணிக உற்பத்திகளை நீங்களே மேல்தரப்படுத்துங்கள் (Promote Yourself)

சில வணிக உரிமையாளர்கள் தங்களுடைய நிறுவனத்தின் பொருட்களும் சேவைகளும் மற்றைய நிறுவனத்தில் உள்ளது போல் எதிர்த்து வெல்ல முடியாத உற்பத்திகள் என்று நம்புவதுடன் வாடிக்கையாளர்கள் நிறுவனத்தின் பொருட்களுக்கு எந்தவித விளம்பர மேம்பாடு இல்லாமல் அவர்களாக வந்து பெற வேண்டும் என்று எதிர்பார்க்கிறார்கள். உங்கள் வணிகத்தின் விளம்பர மேம்படுத்தலுக்கு உழைக்கவில்லையானால் அது ஒரு

இரகசிய வணிகமாகவே இருக்கும். 20. மற்றவர்கள் உங்களை உயர்த்துவதற்கு ஊக்கமூட்டுங்கள் (Encourage Others To Promote You)

உங்கள் நிறுவனத்தை மற்றவர்கள் உயர்த்துவதற்கு நீங்கள் அவர்களை ஊக்கப்படுத்துதல் அவசியமாகும். உங்களது நிறுவனம் என்ன செய்கிறது, அவர்களின் குறியிலக்கு மக்கள் குழு எது என்பது சிலருக்கு தெளிவாக்கப்படுமானால், அவர்கள் உங்களுடைய நிறுவனத்தின் உயர்வுக்கு உதவ முடியும். அது எவ்வாறெனில், நீங்கள் யார்?, நீங்கள் என்ன செய்கிறீர்கள்?, யாருக்காக செய்கிறீர்கள்?, எவ்வாறு உங்கள் போட்டியாளரிடமிருந்து நீங்கள் வேறுபடுகிறீர்கள்? போன்ற உங்களை அடையாளப்படுத்துகின்ற மாதிரி அனைவருக்கும் விளங்கும் வண்ணம் ஒரு சுருக்கமான அறிக்கையை உருவாக்குங்கள். அதேசமயம் உங்களது நிறுவனத்தின் பிரதிநிதிகள் அனை வரும் தெளிவாகப் புரிந்துகொண்டார்களா? என்பதை நிச்சயப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள்.

21. எதிர்மறையான வார்த்தைப் பிரயோகங்களை எதிர்ப்போக்குதல் (Face Negative Word of Mouth Head-On)

திருப்தியற்ற ஒரிரண்டு வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்மறையான வார்த்தைப் பிரயோகங்கள் கூட நிறுவனத்தின் விற்பனையில் பெறு மளவு பாதிப்பை ஏற்படுத்தவல்லது. எனவே இவ்வாறான சந்தர்ப்பங்களில் விரைந்து செயற்படுவதன் மூலம், வாடிக்கையாளரின் பிரச்சினையைத் தீர்த்துமீள் வெற்றிகொள்ளல் வேண்டும். ஏனெனில் வாடிக்கையாளரே உங்களது சிறந்த விற்பனையாளர்களாவர்.

22. உங்களை சுற்றி வளங்கள் பயன்படுத்துதல் (Use Resources Around You)

எளிதாக கிடைக்கும் வளங்களை பயன்படுத்துவதன் மூலம் தோல்விகளைத் தவிர்த்து, அதிக வாய்ப்புக்களுக்கு வழிவகுக்கும். அரசாங்கத்தின் சுய உதவி அலுவலகங்கள், அமைப்புகள், நிபுணர்கள், இணைய தளங்கள், மற்றும் நூலகங்கள், வாடிக்கையாளர்களுடனான பேச்சு மற்றும் உங்கள் போட்டியாளர்களை பற்றிய ஆய்வு போன்றவை சிறந்த வளங்களுக்கான தேடல் ஆகும்.

23. உங்கள் போட்டியாளரை காட்டிலும் மிகச் சிறந்ததாக இருத்தல் (Be Better Than Competitors)

உங்கள் போட்டியாளரை போன்று நல்லதொரு நிறுவனமாக நீங்கள் இருக்காதீர்கள். அவர்களைக் காட்டிலும் மாறுபட்ட வித்தியாசமான உற்பத்திகளையும், சேவைகளையும் வழங்குவதன் மூலம் சிறந்தவர்களாக நீங்கள் திகழலாம்.

02 ஆம் பக்கத் தொடர்ச்சி...

வர்த்தக நிலையம் விற்பனைக்கு
சொத்தின் வகை: கடை
முகவரி காரைநகர்வீதி
சித்தங்கேணி யாழ்ப்பாணம்
பருமன்:- 252 சதுர அடி
விலை ரூபா 2,500,000
பேசித்தீர்மானிக்கலாம்.

வர்த்தக நிலையம் விற்பனைக்கு
முகவரி பலாலிவீதி. திருநெல்வேலி
யாழ்ப்பாணம் 3 மாடி கட்டிடம் சகல
வசதிகளையும் கொண்ட கட்டிடம்
பருமன் :1,500 சதுர அடி விலை ரூபா
30,000,000 (பேசித் தீர்மானிக்கலாம்)
தொடர்புகளுக்கு 0772174038.

கால் நடைகள் விற்பனைக்கு
நல்ல இன ஐமுனாபாரி விற்பனைக்கு
விலை 16,000,000
தொடர்புகளுக்கு:- 0778605098

பொமேரியன் பெண்
நாய்க்குட்டி விற்பனைக்குண்டு
விலை ரூபா 4500,00
தொடர்புகளுக்கு 0774627320

நல்ல நிலையில் உள்ள
ஆரோக்கியமான 25 உள்ளூர்
கோபுரிக்குஞ்சுகள் விற்பனைக்குண்டு.
விலை ரூபா400,00 (பேசித்
தீர்மானிக்கலாம்)
தொடர்புகளுக்கு 0771561199

முயல்குட்டிகள் யாழ்ப்பாணத்தில்
விற்பனைக்குண்டு விலை ரூபா 800
(பேசித்தீர்மானிக்கலாம்)
தொடர்புகளுக்கு 0777471242

சண்டைக் கோழி திருகோண
மலையில் விற்பனைக்குண்டு
விலை ரூபா 2,300
(பேசித்தீர்மானிக்கலாம்)
தொடர்புகளுக்கு 0775278855

மணித்தாரா திருகோணமலை
யில் விற்பனைக்குண்டு விலை ரூபா
350,00 (பேசித்தீர்மானிக்கலாம்)
தொடர்புகளுக்கு 0772093739

ஜெமன் செப்பேட் லயன் திருகோண
மலையில் விற்பனைக்குண்டு கறுப்பு
மற்றும் பிறவுன் நிறம் வயது ஒரு மாதம்
விலை ரூபா ரூ.14,000.00
தொடர்புகளுக்கு 0716786124

வாகனங்கள் விற்பனைக்கு

வவுனியாவில் மோட்டார் வண்டி
விற்பனைக்குண்டு வர்த்தகக் குறி :
Yamaha மாதிரி ஆண்டு:2012
மாதிரி:Fazer இயந்திர கொள்ளளவு:
153 சி.சி தூரம் :28,500 கி.மீ
விலை ரூபா 233,000
(பேசித்தீர்மானிக்கலாம்)
தொடர்புகளுக்கு 0765450369

வவுனியாவில் முச்சக்கரவண்டி
விற்பனைக்குண்டு விலை பேசித்
தீர்மானிக்கலாம்.
தொடர்புகளுக்கு 0772761441

வர்த்தகக் குறி : Honda மாதிரி ஆண்டு:
2002 மாதிரி: supercup50
இயந்திர கொள்ளளவு :50 சி.சி
தூரம் :42,369 கி.மீ
நிறம் நீலம். விலை ரூ.80,000
(பேசித்தீர்மானிக்கலாம்)
தொடர்புகளுக்கு 0779239347

இலத்திரனியல் பொருட்கள்
யாழ்ப்பாணத்தில் கையடக்க
தொலைபேசி விற்பனைக்குண்டு
வர்த்தகக் குறி :Samsung
மாதிரி:Galaxy Néo 19060
நம்பகத்தன்மை:அசல்
அம்சங்கள்:புகைப்பட கருவி, இரட்டை
சிம் வசதி, 3G, GSM, தொகு திரை
விலை ரூபா 18,000,00
தொடர்புகளுக்கு 0778153111

வர்த்தகக் குறி:Samsung
மாதிரி:7582. நம்பகத்தன்மை:அசல்
அம்சங்கள்:புகைப்பட கருவி, தொடு
திரை. விலை ரூபா 10,000,00
தொடர்புகளுக்கு 0770236051

வேலைவாய்ப்புக்கள்

தகைமைகள்

க.பொ.உயர்தரம் கற்றிருக்க வேண்டும்
மேலதிக தொடர்புகளுக்கு 0777584300

சம்பளம்:- ரூ25,000.00 மாதத்துக்கு
(பேசித்தீர்மானிக்கலாம்)
துறை: நிதியியலும் கணக்கீடும்
வேலை வகை: முழு நேரம்

E-mail.shone@body-kit.com

சீன உணவு வகைகள் தயாரிக்க தெரிந்து
வைத்திருக்க வேண்டும் சம்பளம்:ரூ 25,000
மாதத்துக்கு (பேசித்தீர்மானிக்கலாம்)
துறை:உணவு மற்றும் உணவு விநியோகம்
வேலை வகை:முழு நேரம்
தொடர்புகளுக்கு 0777561378
mmtamaththes@gmail.com

கிரபிக் டிசைனர் (Graphic
Designer) சம்பளம்: ரூ.15,000.00
(பேசித்தீர்மானிக்கலாம்)
வேலை வகை :முழு நேரம்
பெண்கள் விரும்பத்தக்கது.
கணனி அறிவும் ஆங்கில அறிவும்
அவசியமானது.
மேலதிக விபரங்களுக்கு தொடர்பு
கொள்ளவும்.
0777539730 .: 0715224292

08ஆம் பக்கத் தொடர்ச்சி...

43 வயதுடைய யாழ் இந்து வேளா
ளர் சுவாதி நட்சத்திரம் செவ்வாய்
குற்றமுடைய அரசபணி
புரியும் மணமகனிற்கு அரச
உத்தியோகத்திலுள்ள மண
மகள் தேவை.
தொடர்புகளுக்கு:- 0778939397

30வயதுடைய யாழ் இந்து வேளா
ளர் B.SC, MSC பட்டதாரி லண்டன்
வேக்பொமிற் உடைய உத்தரம்
நட்சத்திரம் செவ்வாய் குற்றமற்ற
மணமகனிற்கு IT பட்டதாரி மணமகள்
தேவை.
தொடர்புகளுக்கு:- 0778939397

42 வயதுடைய யாழ் இந்து
வேளாளர் பூராடம் நட்சத்திரம்
செவ்வாய் குற்றமுடைய
சொந்ததொழில் புரியும் மணமகனிற்கு
மணமகள் தேவை.
தொடர்புகளுக்கு:- 0778939397

37 வயதுடைய யாழ் இந்து வேளா
ளர் பூராடம் நட்சத்திரம் செவ்வாய்
குற்றமற்ற சொந்ததொழில் புரியும்
மணமகனிற்கு மணமகள் தேவை.
தொடர்புகளுக்கு:- 0778939397

38 வயதுடைய யாழ் இந்து வேளாளர்
B.SC பட்டதாரி சொந்ததொழில் புரியும்
உத்தரட்டாதி நட்சத்திரம் செவ்வாய்
குற்றமற்ற மணமகனிற்கு படித்த மண
மகள் தேவை.
தொடர்புகளுக்கு:- 0778939397

W THAYA VIDEO CENTRE

தயா வீடியோ சென்டர்

அனைத்து நிகழ்வுகளுக்கும்மான ஒருங்கிணைப்பு



வாழ்வின் ஒவ்வொரு மகிழ்ச்சியான தருணங்களிலும் உங்களோடு நாம் அதிநவீன பந்தல், மேடைகள் மற்றும் அதி நவீன ஒளி அமைப்புகள் யாழ்ப்பாணத்தில் வேறெங்கும் இல்லாத வகையில் தற்போது எம்மிடத்தில்.....
உங்கள் இல்லங்களில் நடைபெறும் வைபவங்களுக்குத் தேவையான அனைத்துப் பொருட்களையும் வாடகைக்குப் பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

A5, Kathi Abubakkar Road, Jaffna.

A5, காதி அபுபக்கர் வீதி, யாழ்ப்பாணம்.

Tel: 075 961 0604, 021 222 9920



ABISHA Consulting Specialty Unit

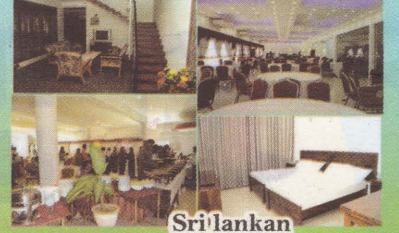


அபிஷா நிபுணத்துவ விசேட சேவைகள் பிரிவு



- We provide 24 Hour Emergency Services
- One Hour Laboratory Services
- Private Rooms Can be Given To Each Patient
- We provide 24 Hour Pharmacy Services
- We have 1 Hour Digital X-Ray Services
- Ultra Sound Scanning and Surgical Maternity Unit Availability
- State of the Art Operation Theatre
- 24 Hour Admission Services and ECG Services are Available

U.S



Sri Lankan
Indian
Chinese
Western
Food Items...

Hotel & Restaurant

Wedding Hall / Luxry Rooms / AC / Non AC Rooms



U.S Hotel (Pvt) Ltd. / 021 2221017 / 0212212627 / 0770083000

U.S Restaurant / 0212220695 / 0775494229

855, Hospital Road, Jaffna.

WANGALAYAM

வணிகலயம்

வணிகலயம் மாதாந்த இலவச வணிக இதழாகும்

வணிகலயம் மாதாந்த இதழில்

அனைத்து வகையான விளம்பரங்களுக்கும்

வர்த்தகநிலையம்

வேலை வாய்ப்பு

மணமகள் மணமகன் தேவை

விற்பனைப் பொருட்கள்

(காணி, செல்லப்பிராணிகள், வாகனங்கள்)

தொடர்பு

கொள்ள வேண்டிய இலக்கம்

021-4545894