

**സംസ്ഥാന ഭാതിദ്രോ നിർമ്മാർജ്ജന മിഷൻ - കുടുംബഗ്രേഡ്
എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഡയറക്ടറുടെ നടപടി**

വിഷയം: കുടുംബഗ്രേഡ് - കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിങ്ങ് (ഹോം ഷോപ്പ്) മാതൃക സ്ഥാപിക്കുന്നതിനും പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതിനുമുള്ള മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ അംഗീകരിച്ച് ഉത്തരവ് പുറപ്പെടുവിക്കുന്നു.

പരാമർശം: 21.06.2010 തിയതിയിൽ കുടിയ എക്സിക്യൂട്ടീവ് കമ്മിറ്റിയുടെ 8 (എ) നമ്പർ തീരുമാനം.

Order No. KS-J-3437/2010 dated 10/07/2010

കുടുംബഗ്രേഡ് സംരംഭകരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിവാദി വികസിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള നൂതന ആശയമായ കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിങ്ങ് (ഹോം ഷോപ്പ്) മാതൃക സ്ഥാപിക്കുന്നതിനും പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതിനുമുള്ള മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ 21.06.2010 തിയതിയിൽ കുടിയ എക്സിക്യൂട്ടീവ് കമ്മിറ്റി യോഗം അംഗീകരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഈ സാഹചര്യത്തിൽ, കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിങ്ങ് (ഹോം ഷോപ്പ്)മാതൃക സ്ഥാപിക്കുന്നതിനും പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതിനുമുള്ള മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ പ്രാബല്യത്തിൽ വരുത്തിക്കൊം ഇതിനാൽ ഉത്തരവാക്കുന്നു. മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ തുടർനടപടികൾക്കായി അനുബന്ധമായി ചേർത്തിട്ടും.

(ഒപ്പ്)

എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഡയറക്ടർ
കുടുംബഗ്രേഡ്

പകർപ്പ്:

ഡയറക്ടർ (എ&എഫ്)

പി. എ. റൂ എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഡയറക്ടർ

പ്രോഗ്രാം ഓഫീസേഴ്സ്

എല്ലാ ജില്ലാ മിഷൻ കോ-ഓർഡിനേറ്റർമാർക്കും

അനുബന്ധം/ സ്വീകരിക്കുന്നതു

അംഗീകാരത്തോടെ

അഡ്മിനിസ്ട്രേറ്റീവ് ഓഫീസർ

കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിങ്ങ് (ഹോം ഷേഖ്‌പ്പ്) മാതൃക സ്ഥാപിക്കുന്നതിനും പ്രവർത്തിപ്പിക്കുന്നതിനുമുള്ള മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങൾ

കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിങ്ങ് - നിർവ്വചനം

പ്രാദേശിക വിഭവങ്ങളെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളാക്കി മാറ്റി, അവയെ തദ്ദേശവാസികളുടെ ഉപഭോഗത്തിന് ഉപയോക്തമാക്കുക വഴി പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനം ശക്തിപ്പെടുത്തുന്ന പ്രക്രിയയിൽ ഉൽപ്പാദകനെയും ഉപഭോക്താവിനെയും നേരിട്ടു ബന്ധിപ്പിക്കുന്ന വിപണന സംവിധാനമാണ് സാമൂഹ്യാധിഷ്ഠിത വിപണനം അമൂല്യ കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിംഗ്. കൂടുംബശ്രീയുടെ പശ്ചാത്തല തത്ത്വം, ഈ സംവിധാനം കൂടുംബശ്രീ സംഘടനാ സംവിധാനത്തിനേയും തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെയും പിന്തുണയോടും പ്രൊഫഷണൽ ടീമിന്റെ മേൽനോട്ടത്തിലും പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒന്നാണ്.

പശ്ചാത്തലം

കൂടുംബശ്രീയുടെ പ്രവൃത്തിയിൽ ലക്ഷ്യമായ സാമ്പത്തിക ശാക്തീകരണം കൈവരിക്കുന്നതിനുള്ള പ്രധാന ഉപാധികളാണ് സുക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങളും സംഘക്ഷണങ്ങളും. ഉൽപ്പാദന രംഗത്തെ കൂടുംബശ്രീയുടെ ഇത്തരം ഇടപെടലുകൾ കൂടുതൽ ഫലപ്രദമാക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നോൾ നേരിട്ടുന്ന പ്രധാന വെള്ളുവിളികളിലെലാം കാര്യക്ഷമമായ വിപണന സംവിധാനത്തിന്റെ അഭാവമാണ്. ഉൽപ്പാദനസംരംഭങ്ങൾ സ്വന്തമായി വിപണനത്തിൽ ഏർപ്പെടുന്നോൾത്തെന്നും, സമാനരമായി വിപുലവും സംഘടിതവുമായ ഒരു വിതരണ - വിപണന സംവിധാനം സുപ്പിച്ചിച്ച് അതുവഴി അനേകം സംരംഭങ്ങളുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കാര്യക്ഷമമായി ഉപഭോക്താക്കളിൽ എത്തിക്കാൻ സാധിക്കുമെന്ന് തുഗ്രൂരിലെ ഹോം ഷേഖ്‌പ്പ് കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിംഗ് അനുഭവത്തിലും തെളിഞ്ഞിട്ടും. ഇത്തരത്തിലുള്ള സംഘടിത വിതരണ വിപണന സംവിധാനം എല്ലാ ജീലികളിലും സ്ഥാപിക്കുന്നത് കൂടുംബശ്രീ ഉൽപന്നങ്ങൾ ഫലപ്രദമായി ഉപഭോക്താക്കളിൽ എത്തിച്ചുള്ളപാദന മേഖലകൾ ഉണ്ടാക്കുന്നതിനോടൊപ്പം പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനത്തിന് ആകംക്കുട്ടുകയും ചെയ്യും.

ലക്ഷ്യങ്ങൾ

കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിംഗിന് താഴെപ്പറയുന്ന മുന്നു പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങളാണുള്ളത്.

1. കാര്യക്ഷമമായ ഒരു ഉൽപ്പാദന - വിപണന ശൃംഖല സുപ്പിച്ചിക്കുക വഴി കൂടുംബശ്രീ സംരംഭകൾക്ക് തൊഴിലും സ്ഥിരവരുമാനവും ലഭ്യമാക്കുക
2. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഗുണനിലവാരവും ന്യായവിലയുമുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുക വഴി അവരുടെ ജീവിതനിലവാരം വർധിപ്പിക്കുന്നതിൽ ഗുണകരമായ സ്വാധീനം ചെലുത്തുക.

3. പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനത്തിന് ആക്കരിക്കുന്നത്.

മാതൃക - ഹോം ഷേഡ്യൂൾ

കുടുംബഗൃഹങ്ങളുടെ സാമൂഹ്യാധിഷ്ഠിത വിവണന സംവിധാനം പ്രവർത്തിക്കുക ഹോം ഷേഡ്യൂൾ മാതൃകയിലാണ്. ഈ മാതൃകയിൽ താഴെ പറയുന്ന മൂന്ന് പ്രധാനപ്രാദക്ഷണങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളുന്നു.

- (എ). ഉൽപാദന സംവിധാനം
- (ബി). വിവണന സംവിധാനം
- (സി). ഭരണനിർവ്വഹണ സംവിധാനം (മാനേജ്മെന്റ് സംവിധാനം)

(എ) ഉൽപാദന സംവിധാനം

പ്രാദേശിക ജനതയുടെ ഉപഭോഗത്തിനാവശ്യമായ ഉല്പന്നങ്ങൾ (നിത്യോപയോഗവും അല്ലാത്തതുമായവ) ഗുണനിലവാരത്തോടും നൃായവിലയോടും കൂടി ഉല്പാദിപ്പിച്ച് അവയെ കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിൽ ശുംഖലക്ക് ലഭ്യമാക്കുന്ന ഒരു കുട്ടം സംരംഭങ്ങളാണ് ഉല്പാദക സംവിധാനത്തിന് കീഴിൽ ഉൾപ്പെടെ താഴെ തെളിവിൽ ലഭ്യമായ മറ്റു മികച്ച ഉൽപ്പന്നങ്ങളോട് കിടപിടിക്കാൻ പറ്റുന്ന ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ സംഭാവന ചെയ്യാൻ ഈ സംരംഭങ്ങൾക്ക് സാധിക്കും. ഇതിലുശ്രപ്പിച്ചുന്ന സംരംഭകൾ കഴിവും ആത്മവിശ്വാസവും അനുഭവസ്വത്തും ഉള്ളവരും, സംരംഭങ്ങൾ വില, ഗുണനിലവാര നിയന്ത്രണ സംവിധാനങ്ങൾ ഉള്ളവയും ആശേഷവും ഉൾപ്പെടെ താഴെ താഴെ സംഘകൂഷി/മൃഗസംരംഭങ്ങൾ സംരംഭങ്ങളുടെ ഉല്പന്നങ്ങൾ (പാൽ, പച്ചക്കരി, മുട്ട്, മാംസം), മുല്യവർദ്ധിത ഉല്പന്നങ്ങൾ (സോപ്പ്, അലക്കപൊടി, ഭക്ഷ്യ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, തുണിത്തരങ്ങൾ, കരകൗശല ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ) തുടങ്ങിയവ ഉല്പാദന സംവിധാനത്തിൽ നിന്ന് ലഭ്യമാക്കാം.

താഴെപ്പറയുന്ന ഏതൊരു സംരംഭത്തിനെന്നും ഉല്പാദന സംവിധാനത്തിൽ ഉൾപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.

1. കുടുംബഗൃഹങ്ങളുടെ സുക്ഷ്മ സംരംഭക പദ്ധതിയിൽകീഴിൽ ആരംഭിച്ച സംരംഭങ്ങൾ (RME/Yuvashree/SJSRY)
2. ബാക്ക് ലിക്കേജ്, ശ്രാമപദ്ധതികൾ പദ്ധതി വിഹിതം, പ്രത്യേക ജീവക പദ്ധതി എന്നിവ ഉപയോഗിച്ച് സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ള കുടുംബഗൃഹി സംരംഭങ്ങൾ.
3. കുടുംബഗൃഹി അംഗങ്ങൾ സ്വന്തമായി ബാക്ക് വായ്പയോടു കൂടിയോ അല്ലാതെയോ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുള്ള സംരംഭങ്ങൾ.
4. സംഘകൂഷി സംരംഭങ്ങൾ.

ഉൽപാദന സംരംഭങ്ങളുടെ ഉത്തരവാദിത്വങ്ങൾ

1. നിശ്ചിതമായ ഉൽപാദന പ്രോഫോക്കേഷൻഡിസ്ട്രീയും വിൽപന പ്ലാനിംഗ്രീയും അടിസ്ഥാന തത്ത്വാലോറ്റുകളിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഉൽപാദനം.
2. അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ, ഉല്പന്നങ്ങൾ, പാക്കിംഗ് സാധനങ്ങൾ, മറ്റു സാമഗ്രികൾ തുടങ്ങിയവ വൃത്തിയായും നിയമപ്രകാരമുള്ള വ്യവസ്ഥകൾക്കനുസൃതമായും സുക്ഷി ക്കുകയും രേഖപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുക.
3. ഉല്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കുന്നതിനാവശ്യമായ നിയന്ത്രണ സംവിധാനം ഒരുക്കുക.
4. വില്പനയോഗ്യമല്ലാത്ത ഉൽപന്നങ്ങൾ നശിപ്പിച്ചു കളയുക.
5. സംരംഭം ഏർപ്പെട്ടുന്ന എല്ലാ ക്രയവിക്രയങ്ങളുടെയും രേഖകൾ കൂത്യമായി സുക്ഷി ക്കുക
6. നിയമപരമായ ലൈസൻസുകളും അനുമതികളും (PFA, VAT etc) വാങ്ങുക.
7. കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിംഗ് ശുംഖലയിലെ വിപണന, ഭരണനിർവ്വഹണ സംവിധാനങ്ങളു മായി സംയോജിച്ച്, ഉല്പാദനത്തിൽ കാലാനുസൃതമായി വേ റിവോർഡ് മാറ്റങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കുക.

(ബി) വിപണന സംവിധാനം

വിപണന സംവിധാനത്തിൽ ചുവരെപ്പറയുന്നവ ഉൾപ്പെടുന്നു.

- ഹോംഷേപ്പ്
- കമ്മ്യൂണിറ്റി ഫോറ്മേറ്റ്

ഹോംഷേപ്പ്

സാമൂഹ്യാധിഷ്ഠിത വിപണന പദ്ധതിയുടെ അടിസ്ഥാന ഉപഭോഗ ഘടകങ്ങളായ പഞ്ചായത്തു വാർഡുകളിലെ വിപണന പ്രവർത്തനങ്ങൾ അതാതു വാർഡുകളിലെ ഒരു വീടു കേന്ദ്രീകരി ച്ചാൻ നടക്കുക. ഉല്പാദന സംവിധാനത്തിൽ നിന്ന് ലഭ്യമാകുന്ന ഉല്പന്നങ്ങൾ സംഭരിച്ച്, അവയെ അയൽപ്പക്കത്തുള്ള വീടുകളിൽ വിപണനം നടത്തുന്ന ഇത്തരം വീടുകളെ ഹോ ഷേപ്പുകളെന്നു വിശേഷിപ്പിക്കാം. നേരിട്ടുള്ള വിൽപ്പനയാണ് പ്രധാനമായും നടക്കുക. അതായത് ഹോ ഷേപ്പിൽ നിന്നുള്ള ഒരു വനിത അയൽപ്പക്കത്തുള്ള വീടുകൾ ഒരു നിശ്ചിത ദിവസം സന്ദർശിക്കുകയും അവിടെ നിന്ന് ലഭിക്കുന്ന ഓർഡറുകൾ സ്വീകരിച്ച് സാധനങ്ങൾ അതാത് വീടുകളിൽ നേരിട്ടുത്തിക്കുകയും ചെയ്യണം. മുഖ്യമായും ഈ രീതിയാണ് അവലംബിക്കേ തെക്കിലും ഉപഭോക്താകൾ സ്വയം ഹോ ഷേപ്പിലെത്തി തങ്ങൾക്കാവശ്യമുള്ള ഉല്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്ന പരമ്പരാഗത രീതിയും അനുബന്ധമായി നടത്താം. ഓരോ ഹോ ഷേപ്പും തങ്ങളുടെ അയൽപ്പക്കത്തെ നൂറ് മുതൽ നൂറ്റിയൻപത് വീടുകളിൽ വരെ വിപണനം നടത്തേത താണ്. കമ്മിഷൻ വ്യവസ്ഥയിലായിരിക്കും ഹോംഷേപ്പുകൾ പ്രവർത്തിക്കുക. വാർഡിലുള്ള വീടുകളുടെ എല്ലാത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഓരോ വാർഡിലും ഒന്നൊ അതില

യിക്കമോ ഫോം ഷേഡ്യൂകൾ ഉ റക്കാം. അനുഭ്യോജ്യരായ ഫോം ഷേഡ്യൂകളെ കര തേത ത് സി.ഡി.എസും മാനേജ്മെന്റ് ടീമും സംയുക്തമായാണ്. ഇതിനായി വാർഡു തലത്തിൽ വ്യാപകമായ ബോധവൽക്കരണ കൂനവയിൻ ജില്ലാമിഷൻ നേതൃത്വത്തിൽ നടത്തണം. എന്നാൽ അവസാനതല തെരെഞ്ഞെടുപ്പ് നടത്താനുള്ള സ്ഥാതന്ത്ര്യം മാനേജ്മെന്റ് ടീമിന് ഉ റയിൽക്കണം.

ഫോം ഷേഡ്യൂകൾ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങൾ

1. നിശ്ചിത റൂട്ട് ഫ്ലാൻ പ്രകാരം വീടുകളിൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന നടത്തുക.
2. ധമാസമയം വീടുകളിൽ നിന്ന് ഉൽപ്പന്ന വില്പനയിൽ നിന്നുമുള്ള തുക ശേഖരിച്ച് വീഴ്ച വരുത്താതെ മാനേജ്മെന്റ് ടീമീന് നൽകുക.
3. ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വ്യത്തിയായ സാഹചര്യത്തിൽ ഫോം ഷേഡ്യൂൽ സുക്ഷിക്കുക.
4. ഉപഭോക്താക്കളുടെ പ്രതികരണങ്ങളും പ്രവർത്തനങ്ങളിൽ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങളും മാനേജ്മെന്റ് ടീമിനെ അറിയിക്കുക.
5. വിപണന മേഖലയിലെ തങ്ങളുടെ വൈദഗ്ധ്യം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന്റെ ഭാഗമായുള്ള പരിശീലനങ്ങളിൽ സജീവ പങ്കാളിക്കുകുക.

ഫോംഷേഡ്യൂകളെ താഴെ പറയുന്ന തരങ്ങളിലുള്ള സുക്ഷ്മ സംരങ്ങളായി ആരംഭിക്കാം.

1. RME/ YuvaShree/SJSRY പദ്ധതിയിൽ കീഴിലുള്ള വ്യക്തിഗത / ശുപ്പ് സംരംഭം
2. SME പദ്ധതിയിൽ കീഴിലുള്ള പ്രാദേശിക ശുപ്പ് മാർക്കറ്റിംഗ് സംരംഭം (ഈ പദ്ധതിയുടെ മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ താമസംവിനാ പുരഖ്യവിക്കുന്നതാണ്).

കമ്മ്യൂണിറ്റി ഫെസിലിറ്റേറ്റർ

ഫോം ഷേഡ്യൂകളുടെ എണ്ണം വർധിക്കുന്നതോടുകൂടി അവയുടെ കെടുപ്പും കാര്യക്ഷമതയും നിലനിർത്തുക, പ്രാദേശിക വിപണിയിൽ ലഭ്യമായ എല്ലാ സാധ്യതകളും പരമാവധി ഉപയോഗിക്കുക തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങൾക്ക് പ്രസക്തി ഗണ്യമായി വർധിക്കും. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ 5 – 10 വരെ ഫോം ഷേഡ്യൂകളുടെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏകോപിപ്പിക്കുന്നതിനായി ടീം ലീഡർമാർ അനിവാര്യമായി വരും. ഇത്തരത്തിലുള്ള ടീം ലീഡർമാരെ കമ്മ്യൂണിറ്റി ഫെസിലിറ്റേറ്റർ എന്നു വിശേഷിപ്പിക്കാം. ഏകോപനപ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് പുറമേ കമ്മ്യൂണിറ്റി ഫെസിലിറ്റേറ്റർമാർക്ക് ഒരു വാർഡിലെ ഫോം ഷേഡ്യൂ അവർ വഴി ഫോംഷേഡ്യൂകളെ തെരെഞ്ഞെടുക്കുന്ന രീതിയും പരിശീലനിക്കാവുന്നതാണ്. കമ്മ്യൂണിറ്റി ഫെസിലിറ്റേറ്റർമാരും കമ്മിഷൻ വ്യവസ്ഥയിലായിരിക്കും പ്രവർത്തിക്കുക. 5 മുതൽ 7 വരെ ഫെസിലിറ്റേറ്റർമാർ ഉൾക്കൊള്ളുന്ന ശുപ്പുകൾ രൂപീകരിക്കാവുന്നതാണ്. ഇവരുടെ വ്യക്തിഗതവും ശുപ്പ് അടിസ്ഥാനത്തിലുമുള്ള ചുമതലകൾ ചുവടെ ചേർക്കുന്നു.

കമ്മ്യൂണിറ്റി ഫെസിലിറ്റേറ്റർ - ശുപ്പുതല ചുമതലകൾ

- ഒരു കമ്മ്യൂണിറ്റി ഫെസിലിറ്റേറർ ശുപ്പിനുള്ളിൽ വരുന്ന 25–50 ഫോംഫോപ്പുകൾക്ക് ആവശ്യമായി വരുന്ന ഉത്പന്നങ്ങളുടെ അളവ് തിട്ടപ്പെടുത്തുക.
- ഉത്പന്നങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ സംഭരണ കേന്ദ്രങ്ങൾ കൈ തന്നുക.
- ഉത്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാര പരിശോധന ക്രമീകരണം ഉ റക്കുക
- ഫോംഫോപ്പ് അംഗങ്ങൾ, ഉപദോക്താകൾ ഇവർക്കിടയിൽ ഉ റക്കുന്ന സംശയങ്ങൾ, പരാതികൾ പരിഹരിക്കാൻ ആവശ്യമായ നടപടികൾ സ്വീകരിക്കുക
- ഒരു കമ്മ്യൂണിറ്റി ഫെസിലിറ്റേറർ ശുപ്പിനുള്ളിലെ ഫോംഫോപ്പുകളിൽ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ കുറവു എയാൽ അത് പരിഹരിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടി കൂട്ടായി സ്വീകരിക്കുക
- ഉത്പാദന - സംഭരണ കേന്ദ്രങ്ങളിൽ നിന്നും ഫോംഫോപ്പുകളിലേയ്ക്ക് ഉത്പന്നങ്ങൾ എത്തിക്കുന്നതിന് നടപടി സ്വീകരിക്കുക

കമ്മ്യൂണിറ്റി ഫെസിലിറ്റേറർ - വ്യക്തിതല ചുമതലകൾ

- ഒരു ഫെസിലിറ്റേറിന്റെ ചുമതലയിൽ വരുന്ന (5–7 വരെ ഫോം ഫോപ്പ് അടങ്കുന്ന) ഫോംഫോപ്പുകൾക്ക് വിപണന സംഖ്യാനം നടത്തിക്കൊ കുപോകുന്നതിനും വിപണനത്തിലെ പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കുന്നതിനും മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനും ആവശ്യമായ മേൽനോട്ടവും ഉപദേശവും നൽകുക.
- പുതിയ വീടുകൾ, സ്ഥാപനങ്ങൾ, വ്യാപാര സ്ഥാപനങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയിൽ നിന്നും ഓർഡർ ലഭ്യമാക്കുക.
- ഉപദോക്താകൾക്കിടയിൽ ഉത്പന്നങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടു വരുന്ന സംശയങ്ങൾ പരിഹരിക്കുകയും അവരെ ഫോംഫോപ്പിന്റെ സ്ഥിരം ഉപദോക്താവായി മാറാൻ ഫേപ്രിപ്പിക്കുക
- ഉത്പന്നങ്ങളുടെ ഗുണനിലവാരം സംബന്ധിച്ച് ഉപദോക്താകളുടെ അഭിപ്രായം മാനേജ്മെന്റ് ടീം വഴി ഉത്പാദന യൂണിറ്റുകൾക്ക് എത്തിക്കുക

കമ്മ്യൂണിറ്റി ഫെസിലിറ്റേറർ സംഖ്യാനത്തെ താഴെ പറയുന്ന തരങ്ങളിലുള്ള സുക്ഷ്മ സംരംഭങ്ങളായി ആരംഭിക്കാം.

1. RME/ Yuvashree/SJSRY പദ്ധതിയിൽ കീഴിലുള്ള വ്യക്തിഗത / ശുപ്പ് സംരംഭ
2. SME പദ്ധതിയിൽ കീഴിലുള്ള പ്രാദേശിക ശുപ്പ് മാർക്കറ്റിംഗ് സംരംഭ (ഈ പദ്ധതിയുടെ മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ താമസംവിനാ പുറപ്പെടുവിക്കുന്നതാണ്).

SME പദ്ധതിയിൽ കീഴിൽ തുടങ്ങുകയാണെങ്കിൽ ഫെസിലിറ്റേറ്റർ ശുപ്പിൾ ഒരാൾക്ക് 10,000/- രൂപ എന്ന കണക്കിൽ ഇന്നവേഷം ഫെസിലിറ്റേറ്റർ സബ്സിഡിക്കേഷൻ ലഭ്യമാക്കാവുന്നതാണ്. (മിഷൻ ആക്കയുള്ള സഹായം സംരംഭ മുലധനത്തിന്റെ 50 ശതമാനത്തിൽ അധികരിക്കയി ല്ലെന്ന വ്യവസ്ഥയിൽ).

(സി) ഭരണനിർവ്വഹണ സംവിധാനം

കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിങ്ങ് പദ്ധതിയുടെ കീഴിൽ വരുന്ന സകല ഭേദനംബിന പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും ചിശാഖോധം നൽകുന്നതും നിയന്ത്രിക്കുന്നതും ഒരു മാനേജ്മെന്റ് ടീമാണ്. സംഭരണം മുതൽ വിപണനം വരെയുള്ള വിവിധ പ്രവർത്തന തലങ്ങളെ ഏകോപിപ്പിക്കുകയും ഉൽപാദന വിപണന ഉപയോഗങ്ങളുടെ മേൽനോട്ടവും ഇതിൽപ്പെടുന്നു. ബിസിനസ്സ് നടത്തുന്നതിനുള്ള യോഗ്യത, പരിചയം എന്നതിനു പുറമെ സാമൂഹ്യ സംരംഭങ്ങൾ നടത്തുന്നതിന് നേതൃത്വം നൽകുവാൻ കഴിവുള്ള ആളുകളെയാണ് മാനേജ്മെന്റ് ശുപ്പിൽ ഉൾപ്പെടുത്തേത് തെളിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ഇക്കാരണ താൽ തന്നെ ഈ ടീമിന്റെ തെരഞ്ഞെടുത്തുപോൾ സുക്ഷ്മതയോടെ നടത്തേത് താണ്. ടീമിന്റെ ജീല്ലാ തലത്തിലെ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് നേതൃത്വം നൽകേ തു ജീല്ലാ കോഓർഡിനേറ്ററാണ്. ഫോക്സ് തലത്തിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏകോപിപ്പിക്കേ തു ജീല്ലാ കോഓർഡിനേറ്റർ നയിക്കുന്ന ഫോക്സ് കോഓർഡിനേറ്റർമാരാണ്.

മാനേജ്മെന്റ് ടീമിനെ താഴെ പറയുന്ന തരങ്ങളിലുള്ള സുക്ഷ്മ സംരംഭമായി ആരംഭിക്കാം.

1. RME/ Yuvashree/SJSRY പദ്ധതിയിൽ കീഴിലുള്ള വ്യക്തിഗത / ശുപ്പ് സംരംഭം
2. SME പദ്ധതിയിൽ കീഴിൽ മിഷൻ മുൻ കൈയ്യോടെയുള്ള ശുപ്പ് മാർക്കറ്റിംഗ് സംരംഭം (ഈ പദ്ധതിയുടെ മാർജ്ജ് നിർദ്ദേശങ്ങൾ താമസംവിനാ പുരപ്പെടുവിക്കുന്നതാണ്).

മാനേജ്മെന്റ് ടീമിന്റെ ഉത്തരവാദിത്വത്തിലുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ

1. ഉൽപാദന സംവിധാനത്തെ സഹായിക്കുക

(എ) ഉദ്ദിഷ്ട വില - ഗുണനിലവാരത്തിന് അനുസൃതമായി അസംസ്കൃത വസ്തുകൾ സംരംഭക യൂണിറ്റുകൾക്ക് സംഭരിച്ച് എത്തിച്ചുകൊടുക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുക.

(ബി) സംരംഭക യൂണിറ്റുകൾക്ക് ഉൽപാദന ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കുന്നതിനുള്ള സംവിധാനങ്ങൾ സ്വീച്ചിക്കുന്നതിനും, ഉൽപാദന പ്രോട്ടോക്കോൾ രൂപീകരിക്കുന്നതിനും അവ പാലിക്കുന്നതിനും, അംഗങ്ങൾക്ക് ഉൽപാദന സംബന്ധമായ കാര്യങ്ങളിൽ പരിശീലനം നൽകുന്നതിനും, ഗുണനിലവാരം പരിശോധിക്കുന്നതിനും, യന്ത്രസാമഗ്രികൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനും, അറ്റകൂറ പണികൾ ചെയ്യുന്നതിന് പ്രാവീണ്യം നേടുന്നതിനും സഹായിക്കുക.

2. ഹോം ഷോപ്പുകൾക്കും കമ്മ്യൂണിറ്റി ഫെസിലിറ്റേറ്റർക്കുമുള്ള സഹായം

- (എ) ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ യഥാസ്ഥാനത്തിൽ ഉറപ്പുവരുത്തുക.
- (ബി) ഫലപ്രദമായി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്നതിനുള്ള പരിശീലനം.
- (സി) ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് വിവാദിയിലെ പ്രതികരണം ഉൽപാദക സംരംഭ കരെ അറിയിക്കുക.
- (ഡി) തിരുത്തലുകൾ വരുത്തി പ്രവർത്തനം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിന് പതിവായി അവലോകന യോഗങ്ങൾ സംഘടിപ്പിക്കുക.

3. പദ്ധതിയുടെ ഭൗതിക അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കൽ

- (എ) ഒന്നാം ഐട്ട് ട്രാൻസ്ഫോർമേഷൻ - അസംസ്കൃത വന്നതുകൾ വിതരണക്കാരിൽ നിന്നും സംരംഭകൾക്ക് എത്തിക്കുക.
- (ബി) രം 10 ഐട്ട് ട്രാൻസ്ഫോർമേഷൻ - ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉൽപാദക സംരംഭകൾക്ക് നിന്നും സംഭരണ സ്ഥലങ്ങളിൽ / ഹോം ഷോപ്പുകളിൽ എത്തിക്കുക.
- (സി) ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സംഭരണത്തിനും തുടർന്ന് ഷൈയ്യുൾ പ്രകാരം ഹോം ഷോപ്പുകളിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നതിനും വിവിധ സ്ഥലങ്ങളിൽ സംഭരണ കേന്ദ്രങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുകയും പ്രവർത്തിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുക.

4. പദ്ധതിയുടെ പണ്മിച്ചപാടുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്യൽ

- എ. മാനേജ്മെന്റ് സംവിധാനം, ഉൽപാദക സംരംഭകൾ, ഹോംഷോപ്പുകൾ എന്നിവ തമിലുള്ള പണ്മിച്ചപാടുകൾ രേഖപ്പെടുത്തുന്നതിന് ഒരു അക്കൗ റിംഗ് സംവിധാനം രൂപപ്പെടുത്തുക.
- ബി. നിയുതിച്ച മാനദണ്ഡങ്ങൾക്കാരം വിവിധ പകാളികൾക്ക് ലാഭം വീതിച്ചു നൽകുന്നത് ഉറപ്പു വരുത്തുക.

5. ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടുന്നതിനുള്ള നടപടി സംബന്ധിച്ച തീരുമാനങ്ങൾ കൈകൊള്ളുന്നതിനും ബന്ധിന്നപ്പെട്ട അവലോകനം ചെയ്യുന്നതിനും ഹോംഷോപ്പ്, പ്രോഡക്ഷൻ ഐ.ഓ.ഇ.എസ്സ്, മാനേജ്മെന്റ് സിസ്റ്റം എന്നിവ ഒരുമിച്ചോ വെവ്വേറോയോ പതിവായി (ആഴ്ച, മാസം) യോഗം ചേരേ താഴെ. പ്രവർത്തനം ട്രാക്ക് ചെയ്യുന്നതിനും തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നതിനും വേണ്ട ഐ.ഓ.ഐ.എസ്. സംവിധാനം രൂപീകരിക്കേ താഴെ.

സംഘടനാ സംവിധാനം

എക്സിക്യൂട്ടീവ് കമ്മിറ്റിയാണ് കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിംഗ് പദ്ധതിയുടെ ഭരണം നിർവ്വഹിക്കുന്നത്. താഴെപ്പറയുന്ന അംഗങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുന്നതാണ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് കമ്മിറ്റി.

1. ജില്ലാ മിഷൻ കോ-ഓർഡിനേറ്റർ, കുടുംബഗ്രേഡ് മിഷൻ
2. ഉൽപാദന സംരംഭകൾക്ക് നിന്ന് തെരഞ്ഞെടുക്കുന്ന പ്രതിനിധി

3. ഹോംഷോപ്പിൽ നിന്ന് തെരഞ്ഞെടുത്ത പ്രതിനിധി
4. മാനേജ്മെന്റ് ടീമിൽ നിന്ന് തെരഞ്ഞെടുത്ത പ്രതിനിധി

കുറഞ്ഞത് മുന്ന് മാസത്തിലൊരിക്കൽ എക്സിക്യൂട്ടീവ് കമ്മിറ്റി ദയാഗം ചേരേ തും മുന്നിലൊന്നിൽ കുറയാത്ത അംഗങ്ങൾ ദയാഗത്തിൽ പങ്കെടുക്കേ തുമാൻ. സംഘടനാ നയങ്ങൾ, ലാഭം പക്ക് വയ്ക്കൽ, പുതിയ സംഘടനാ സംരംഭങ്ങൾ, ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, വില നിർണ്ണയം തുടങ്ങിയ തന്ത്രപ്രധാനമായ തീരുമാനങ്ങൾ കൈകൊള്ളുന്നത് എക്സിക്യൂട്ടീവ് കമ്മിറ്റിയാണ്. ദൈനംദിന പ്രവർത്തന തീരുമാനങ്ങൾ മാനേജ്മെന്റ് ടീം കൈകൊള്ളുന്നു.

സാമൂഹ്യാധിഷ്ഠിത വിപണന ശൃംഖല സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള പ്രക്രിയ

‘ഹോം ഷോപ്പ്’ രൂപീകരണത്തിന്റെ ഘട്ടങ്ങൾ

സാമൂഹ്യാധിഷ്ഠിത വിപണന സംബിധാനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാന ഘടകമെന്ന നിലയിൽ ‘ഹോം ഷോപ്പുകൾ രൂപീകരിക്കുന്നതിന്റെ മുന്നോടിയായി താഴെപറയുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങൾ ചിട്ടയായി നിർവ്വഹിക്കേ തു ’.

1. ഹോം ഷോപ്പിന്റെ രീതി, ചിട്ട, പ്രവർത്തന ശൈലി, നടത്തിപ്പ് എന്നിവ സംബന്ധിച്ച പട്ടംവും സ്വാംശീകരണവും

ജില്ലാ മിഷൻ ടീം അംഗങ്ങൾ തന്നെ ഹോം ഷോപ്പിന്റെ അന്തഃസ്ഥാന സ്ഥാപിക്കുകയും ഉൾക്കൊള്ളുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ് പദ്ധതി നടത്തിപ്പിന്റെ ആദ്യപടി. DMC യും, ADMC മാരും കൺസൾട്ടന്റുമാരും എന്നാണ് ഹോം ഷോപ്പ് എന്നതിനെക്കുറിച്ച് പുർണ്ണ അർത്ഥത്തിൽ മനസ്സിലാക്കേ തു ’. ഓരോ ജില്ലയ്ക്കും വിപണനത്തിന്റെ മേഖലയിൽ അവരവരുടേതായ അനുഭവങ്ങൾ ഉ കാക്കാമെങ്കിലും ഹോം ഷോപ്പിന്റെ നടത്തിപ്പിൽ ഇവയെന്നും സ്വാധീനം ചെലുത്താതിരിക്കാൻ ശ്രദ്ധിക്കണം.

2. ഒരു മാതൃകാ ഹോം ഷോപ്പ് സന്ദർശിക്കുകയും അവരുടെ പ്രവർത്ത രീതികൾ മനസ്സിലാക്കുകയും ചെയ്യുക.

ഹോം ഷോപ്പ് നേരു ആശയം മനസ്സിലാക്കി കഴിഞ്ഞാൽ ടീം അംഗങ്ങൾ ഒരു തു ചേർന്ന് ഒരു മാതൃകാ ഹോം ഷോപ്പ് സന്ദർശിക്കുകയും, അവരുമായി അനുഭവങ്ങൾ പങ്കിടുന്നതിലൂടെ പ്രായോഗികവശങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുന്നതിനും സംശയങ്ങൾ ദുരീകരിക്കുന്നതിനും പ്രവർത്തന ആളിൽ കൂടുതൽ വ്യക്തത കൈവരിക്കുന്നതിനും ശ്രമിക്കേ താണ്.

3. തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിലെ ജനപ്രതിനിധികൾക്ക് സാമൂഹ്യാധിഷ്ഠിത വിപണന സംബിധാനത്തക്കുറിച്ച് - ഹോം ഷോപ്പ് അവബോധം നിർക്കുക.

തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിലെ ജനപ്രതിനിധികൾക്കും രാഷ്ട്രീയ പ്രതിനിധികൾക്കു മുള്ള ബോധവൽക്കരണ കൂടാവയിൽ പദ്ധതി നടത്തിപ്പിന്റെ ഓരോ ഘട്ടങ്ങളിലും അഭിമുഖീക

രിക്കേ 1 വരുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കുകയും വേണും. വിപണന മേഖലയിൽ ഉ ഒക്കുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ യഥാസമയം പരിഹാരം കുറഞ്ഞു താൻ പ്രാദേശിക രാഷ്ട്രീയ കക്ഷികളുടെയും ജനപ്രതിനിധികളുടെയും നിർബന്ധപരമായ സഹകരണം ആവശ്യമാണ്. ഇതിനായി പദ്ധതികളുടെ ലഭ്യതകളെക്കുറിച്ചും, നടത്തിപ്പിന്റെ വിവിധ ഘട്ടങ്ങൾ, തൊഴിൽ സാധ്യതകൾ, പ്രാദേശിക സാമ്പത്തിക വികസനത്തിന്റെ മേഖലയിൽ കൈവരിക്കാൻ കഴിയുന്ന നേട്ടങ്ങളും കുറിച്ചു കൃത്യമായ ധാരണ നല്കാൻ കഴിയും വിധിയിലെ ഫോധവൽക്കരണ കൂടാനുകൾ സംഘടിപ്പിക്കേ താൻ. തദ്ദേശസ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളിലെ ജനപ്രതിനിധികളുടെ പങ്കാളിത്തം ഉറപ്പു വരുത്തിക്കൊ ഇതിനായി പ്രത്യേകം മീറ്റിംഗുകളും ചർച്ചകളും നടത്തേ താൻ.

4. വിപണന രംഗത്ത് അനുഭവസ്വത്തും സാമൂഹ്യ പ്രതിബോധതയ്ക്കും ഉള്ള ശുപ്പിനെ കുറിച്ചും വിപണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഏകോപിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുക.

ജില്ലയിലെ ‘ഹോം ഷേഡ്’ സംവിധാനത്തിന്റെ കേന്ദ്ര ബിനു - ആണിക്കല്ലായി പ്രവർത്തിക്കേ താൻ ജില്ലാതലത്തിൽ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്ന സാമൂഹ്യ പ്രതിബോധതയ്ക്കും, വിപണന രംഗത്ത് അനുഭവസ്വത്തുമുള്ള ടീമാണ്. അതുകൊ തന്നെ വളരെ ജാഗ്രതയോടെ നിർവ്വഹിക്കേ ഒരു പ്രവർത്തനമാണ് ഈ ശുപ്പിനെ കുറിച്ചുകൂടി തന്നുകു എന്നത്. അദ്യാലട്ടത്തിൽ ടീം അംഗങ്ങളും സംഘടിപ്പിക്കുന്നതിനും, മറ്റു പ്രാഥമിക സാമ്പത്തിക വരുമാനം പോലും ഇല്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കേ വിവരുമെന്നതിനാലും സംഘാടന പ്രവർത്തകരുടെ ആശാന പരിശുമാനം വേ വിവരും. ഇതിനോടൊക്കെ പൊരുത്തപ്പെട്ടു പോകാൻ കഴിയുന്ന ഒരു യുവൻരായെ കുറിച്ചുകയും, അതിനെ ഏറ്റവും പ്രചോദനത്തോടുകൂടിയ രീതിയിൽ നയിക്കാൻ പറ്റിയ ഒരു കോ-ഓർഡിനേറ്ററും നിയോഗിക്കുകയും ചെയ്യേ താൻ ജില്ലാ മിഷൻ ഉത്തരവാദിത്വമാണ്..

5. മോണിറ്ററിങ്സ് സമിതി രൂപീകരിക്കുക.

വിവധ മേഖലകളിൽ നിന്നുള്ള സഹായം ഉറപ്പിക്കുന്നതിനായി ജില്ലാ പണ്ഡായത്ത് പ്രസിധിക്കുന്ന സ്കൂളീങ്സ് കമ്മിറ്റി ചെയർപേഴ്സൺ, കുടുംബഗ്രേ ജില്ലാ കോ-ഓർഡിനേറ്റർ, സമൂഹത്തിലെ മറ്റു പ്രമുഖർ എന്നിവർ ഉൾപ്പെടുന്ന സമിതി രൂപീകരിക്കേ താൻ. ഈ സമിതി കൃത്യമായ കാലയളവിൽ കുടുക്കയും സാഹചര്യങ്ങളെ അവലോകനം ചെയ്ത് പ്രവർത്തനക്ഷമത ഉറപ്പു വരുത്തേ തുമാൻ

6. വിപണനരീതികളും ലക്ഷ്യങ്ങളും കൃത്യമായി നിർവ്വഹിക്കുക.

ജില്ലാ മിഷൻ ടീം മാർക്കറ്റിംഗ് ശുപ്പുമായി ഓഫീസിൽ വിപണന രീതികളും, വിപണന ലക്ഷ്യങ്ങളും കൃത്യമായി ചർച്ച ചെയ്തു തീരുമാനിക്കേ തും, അതിനുസരിച്ചു പ്രവർത്തന പരിപാടികൾക്ക് രൂപം കൊടുക്കേ തുമാൻ. ഏതെല്ലാം ഉത്പന്നങ്ങൾ ഇല്ലാതെ സംവിധാനം വഴി വിതരണം ചെയ്യാനു എന്നതും ഏതു പ്രദേശം കേന്ദ്രീകരിച്ച് വിപണനം നടത്തും എന്നതും, ലക്ഷ്യവയ്ക്കുന്ന വിറ്റു വരവ് എത്രയെന്നതും കൃത്യമായി ടാർജ്ജ് ചെയ്തുകൊ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ചിട്ടപ്പെടുത്തേ താൻ.

7. വിപണന സാധ്യതയുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുകയും അഥവാ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന തിനാവശ്യമായ സംരംഭങ്ങൾക്ക് രൂപംകൊടുക്കുകയും ചെയ്യുക.

വിപണന ലക്ഷ്യം നിശ്ചയിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ ഏതെല്ലാം ഉത്പന്നങ്ങൾ എത്രതേതാളം ഉത്പാദിപ്പിക്കാമെന്നതും അതിനായി ഏതെല്ലാം യൂണിറ്റ്/ സംരംഭ ശൃംഖലകളെ ചുമതലപ്പെടുത്താമെന്ന് നിശ്ചയിക്കാവുന്നതാണ്. സംരംഭങ്ങളുടെ ഉത്പാദന രംഗത്തെ കഴിവും, ആത്മവിശ്വാസവും, അനുഭവ സ്വന്തത്വം, ഗുണമേരു നിയന്ത്രണ സംവിധാനങ്ങളുടെ സാധ്യതകളും ഉറപ്പുവരുത്തികൊാം ഭക്ഷ്യ ഉല്പന്നങ്ങളും ഉൽപന്ന നിരയിൽ ഉൾപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. എന്നാൽ ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ പരിമിതമായ രീതിയിൽ മാത്രം ഭക്ഷ്യഉല്പന്നങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുത്തുന്നതായിരിക്കും ഉചിതം. നിങ്കോപയോഗ ഉത്പന്നങ്ങൾ, 10-15 ഇനങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് പദ്ധതി ആരംഭിക്കുന്നതായിരിക്കും ഉചിതം. ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ ഓരോ ഉല്പന്നവും ഓരോ സംരംഭക്ക് ശൃംഖല ചുമതലപ്പെടുത്തികൊാം ചെയ്യുന്നതാണ് ഉത്പന്നത്തിന്റെ ശൃംഖലിലവാരം ഉറപ്പാക്കുന്നതിന് സൗകര്യപ്രദം. പദ്ധതി വിപുലീകരണത്തിന്റെ ഘട്ടത്തിൽ മാത്രം കൂടുതൽ യൂണിറ്റുകളുടെ കാര്യം പരിശീലനിക്കാവുന്നതാണ്.

8. സംരംഭക്ക് ശൃംഖലയുടെ ശ്രേഷ്ഠ വികസനത്തിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് രൂപം കൊടുക്കുക.

ഓരോ ഉത്പന്നത്തിന്റെയും ഉത്പാദനത്തിനായി തെരഞ്ഞെടുക്കുന്ന സംരംഭക്ക് ശൃംഖല ആ മേഖലയിൽ വൈദഗ്ധ്യ പരിശീലനവും സംരംഭ വികസനത്തിനുള്ള പരിശീലനവും ഉത്പന്നത്തിന് സാങ്കേതിക മേരു ഉറപ്പാക്കാൻ കഴിയും വിധം ധ്രമാസമയം ഓറിയന്റേഷൻ ഫോറ്മാം ലഭ്യമാക്കേ താണ്.

സംരംഭക്ക് ശൃംഖലകൾക്ക് ആവശ്യമായ പ്രവർത്തന മുലധനവും, വർദ്ധിച്ച ഉത്പാദനത്തിനുള്ള ആത്മവിശ്വാസവും, ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പുവരുത്തുന്നതിനുള്ള നിശ്ചയ ഭാർഡ്യവും വളരാൻ ആവശ്യമായ പിന്തുണയും പരിശീലനവും നിരന്തരം നൽകാൻ ശ്രദ്ധിക്കേ താണ്.

9. വിപണന സംവിധാനം പ്രവർത്തന സജ്ജമാക്കുന്നതിന് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ മേഖല / സ്കോക്ക് തെരഞ്ഞെടുത്ത് പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുക.

‘ഹോം ഷോപ്പ്’ പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുന്നതിന് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ പ്രോഫെഷണൽ നിശ്ചയിക്കുക. നഗര പ്രോഫെഷണൽ നഗരവത്കരിച്ചുകൊാം റിക്കുന്ന ശാമ പ്രോഫെഷണൽ ഉചിതമായിരിക്കും. ജനപ്രതിനിധികളുടെയും കൂടുംബശ്രീ സംഘടനാ സംവിധാനത്തിന്റെയും ശക്തമായ പിന്തുണയുള്ള പ്രോഫെഷണലീൽ പദ്ധതികൾ തുടക്കം കുറിക്കുന്നത് നന്നായിരിക്കും. തുടക്കം എന നിലയിൽ ഒട്ടനവധി പുതിയ നിർദ്ദേശങ്ങളും പ്രശ്നങ്ങളും അഭിമുഖീകരിക്കേ

പിവരും എന്നതിനാൽ സാമൂഹ്യ പിന്തുണ ഉറപ്പുള്ള പ്രോഫെഷണലീൽ തെരഞ്ഞെടുക്കാൻ പ്രയ്ക്കുകും ശ്രദ്ധിക്കേ താണ്.

10. കൂടുംബശ്രീ ഭാരവാഹികൾക്കുള്ള സ്കോയഡാക്കരണ ക്രാന്തികൾ.

പദ്ധതി നിർവ്വഹണത്തിൽ കൂടുംബശ്രീ സംഘടനാ സംവിധാനത്തിന്റെ പരിപൂർണ്ണമായ പങ്കാളിത്തം ഉറപ്പുവരുത്തുന്നതിന് സി.ഡി.എസ്-എ.ഡി.എസ്.-അയൽക്കൂട്ട ഭാരവാഹികൾക്ക് സ്കോയഡാക്കരണ ക്ഷാസ്സുകൾ സംഘടിപ്പിക്കുയും ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ മേഖല ശൃംഖലകൾ രൂപീക

രിക്കുന്നതിനും നിലനിർത്തുന്നതിനും പ്രചോദനം നല്കാൻ കഴിയും വിധം ഭാരവാഹികളെ പ്രാപ്തരാക്കേ താൻ.

11. കുടുംബശ്രീ അംഗങ്ങൾക്കും അവരുടെ കുടുംബാംഗങ്ങൾക്കും ഫേ ട്രൈ സോഡ് വർക്കൾ കൃാന്മയിൽ സംഘടിപ്പിക്കൽ.

‘ഹോം ഷോപ്പ്’ നെക്കുറിച്ചും അതിന്റെ പ്രവർത്തനത്തെക്കുറിച്ചും കുടുംബശ്രീ അയൽക്കൂട്ടാംഗങ്ങൾക്കും അവരുടെ വീടുകാർക്കും കൂത്യമായ ധാരണ നല്കാൻ കഴിയണം. ഇതിലും ഈ സംവിധാനത്തിലുള്ള സാമൂഹ്യ പിന്തുണ ഉറപ്പുവരുത്താൻ കഴിയുന്നതാണ്. ഇതിനായി പ്രത്യേകം യോഗങ്ങൾ പദ്ധതി പ്രവേശനത്ത് സംഘടിപ്പിക്കേ താൻ.

12. കുടുംബശ്രീ സംഘടനാ സംവിധാനത്തിൽ നിന്നും ‘ഹോം ഷോപ്പ്’ ചുമതലക്കാരെ തെരഞ്ഞെടുക്കൽ

കുടുംബശ്രീ അയൽക്കൂട്ടാംഗങ്ങളിൽ നിന്നും വിപണന രംഗത്ത് അഭിരുചിയുള്ള വരെയാണ് ‘ഹോം ഷോപ്പ്’ ചുമതലക്കാരായി തെരഞ്ഞെടുക്കേ ത്. സി.ഡി.എസ്സുകൾ നിർദ്ദേശിക്കുന്നവരെ വിളിച്ചുപേരുത്തുകൊ എൻ 2-3 ഐടങ്ങളിലായുള്ള തെരഞ്ഞെടുപ്പ്. ഈ പ്രക്രിയക്ക് ഷ്ടോക്ക് തല മാർക്കറ്റിന്റെ കൗൺസിൽസ്ട്രന്റുമാർ നേതൃത്വം നൽകണം.

13. ഹോം ഷോപ്പ് യൂണിറ്റുകൾക്കുള്ള ഒവദർശ്യ പരിശീലനം

‘ഹോം ഷോപ്പ്’ നടത്തിപ്പിനായി തെരഞ്ഞെടുപ്പുട്ടവർക്ക് കുടുംബശ്രീ ഉല്പന്നങ്ങളുടെ അവധി പ്രത്യേകതകൾ, മറ്റു ഉല്പന്നങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള മേരുകൾ, ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിന്റെ ടെക്നിക്കൽ, വിപണന റീതികൾ, പ്രായോഗികമായ പരിശീലനം ലഭ്യമാക്കേ താൻ. ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ വീടുകളിൽ ചെന്ന വില്പന നടത്താൻ ഹോം ഷോപ്പ് നടത്തിപ്പുകാർക്ക് ഈ പരിശീലനം മുലം കഴിയണം.

14. ഹോം ഷോപ്പ് വഴി വിതരണം നടത്താൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ അന്തിമമായി തീരുമാനിക്കുകയും അതിനായുള്ള സംരംഭകൾ ശൃംഖലയും ചെയ്യുക.

മേൽപ്പറടങ്ങളിൽ 6 മുതൽ 11 വരെ പരിശീലനിൽ തുടർച്ചയായി മാത്രമേ ‘ഹോം ഷോപ്പ്’ ലേഡ്യക്ക് ആവശ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കാം. ഉൽപന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതോടൊപ്പം പാക്കിംഗ് സെസ്റ്റൽ, വിലനിലവാരം, ലേബലിംഗ്, എന്നിവ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഉറപ്പുവരുത്തണം. ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നതോടെ കുടുതൽ ഉപഭോക്താക്കരെ കുറഞ്ഞതാം. ഇതിലും ഹോം ഷോപ്പിന് പ്രാദേശിക അംഗീകാരം നേടുവാൻ കഴിയും.

15. ഉൽപന്ന സംഭരണം വിതരണം - റീതികൾ

ഹോം ഷോപ്പുകൾ സജ്ജമാക്കൽ, ഉപഭോക്താക്കരെ ഉറപ്പാക്കൽ എന്നീ പ്രവർത്തനങ്ങൾ പുർത്തിയാക്കിക്കിട്ടണതാൽ ഹോം ഷോപ്പുകൾ പ്രവർത്തിപ്പിക്കാൻ കഴിയണം. ഇതിനായി ഉൽപ്പന്ന യൂണിറ്റുകളിൽ നിന്ന് ഉൽപന്നങ്ങൾ സംരംഭ കേന്ദ്രത്തിലേയ്ക്കും അവിടെനിന്ന്

‘ഹോം ഷോപ്പ്’ ലേഡ്ക്സും വിതരണം ചെയ്യുന്നതിന് കൃത്യമായ വിതരണ സംവിധാനങ്ങൾ ഒരു കേ താൻ. സംരംഭത്തിനായി തദ്ദേശ സ്വയംഭരണ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഒഴിവെന്നു കിടക്കുന്ന കെട്ടിടങ്ങൾ പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്തേണ്ടതും താൻ. സംരംഭ കേന്ദ്രങ്ങളിൽ നിന്നും ആഴ്ച തേതാറും ഉല്പന്നങ്ങൾ ‘ഹോം ഷോപ്പ്’ റീ എത്തിച്ച് വിതരണം ചെയ്യുന്നത് സ്ഥോക്കിലെ കോ-ഓർഡിനേറ്ററുടെ ചുമതലയായിരിക്കും. അദ്യ ഘട്ടത്തിൽ വാടയ്ക്ക് എടുത്ത വാഹനങ്ങൾ വിതരണത്തിനായി പ്രയോജനപ്പെടുത്താവുന്നതാൻ. കൃത്യമായതും, സമയബന്ധിതവുമായ വിതരണ സംവിധാനം ഉറപ്പുവരുത്താൻ കഴിവെന്നതാൽ മാത്രമേ ‘ഹോം ഷോപ്പ്’ സംവിധാന തതിന്റെ വിസ്വാസ്യത നിലനിർത്താൻ കഴിയുകയുള്ളൂ..

16. വിപണന പ്രകിയയകൾ തുടക്കം കുറിക്കൽ

ഒരു പക്ഷ ‘ഹോം ഷോപ്പ്’ സംവിധാനത്തിലെ എറ്റവും പ്രോത്സാഹജനകമായ ഒരു ഘട്ടം ഇതായിരിക്കും. ഒറ്റ തവണ തുടങ്ങിപ്പൂർണ്ണമായ രീതിയിൽ പ്രവർത്തനം മുന്നോട്ട് കൊ മുപോകുന്നതിന് ഈ സംവിധാനത്തിന് കഴിയേ താൻ.

17. പ്രാദേശിക ഘട്ടത്തിൽ ആവശ്യമായ തിരുത്തല്ലകൾ വരുത്തി മുന്നോട്ട് ഹോക്കുക.

‘ഹോം ഷോപ്പ്’ സംവിധാനം രൂപപ്പെട്ടു കഴിവെന്നതാൽ ഓരോ ഘട്ടത്തിലും ആവശ്യമായ കൂട്ടിച്ചേരകലുകളും ഒഴിവാകലുകളും നടത്തി സംവിധാനത്തെ ഫലപ്രദമായി മുന്നോട്ടു കൊ മുപോകാൻ കഴിയുന്നതാൻ. ‘ഹോം ഷോപ്പ്’ എൻ്റെ അടിസ്ഥാന ആശയങ്ങൾക്ക് മാറ്റം വരാത്ത രീതിയിൽ സംവിധാനത്തിന്റെ ഗുണമേന്ന വർദ്ധപ്പീകരണമെന്ന വ്യക്തമായ നടപടികൾ ഇതിനായി കൈകൊള്ളാവുന്നതാൻ. അമിതമായ കൂട്ടിച്ചേരകലുകളും ഭേദഗതികളും നടത്തി സംവിധാനത്തെ മാറ്റിമറിക്കാതിരിക്കാൻ പ്രത്യേക ജാഗ്രതയു ഉംകേ താൻ.

സവിശേഷതകൾ

കമ്മ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിംഗ് സംവിധാനം സ്ഥാപിക്കുമ്പോൾ താഴെ പറയുന്ന സവിശേഷതകൾ ഉൾപ്പെടുത്തേണ്ടതും താൻ.

1. തന്ത്ര മേഖലയിലെ വൈദഗ്ധ്യം- ഉൽപ്പാദന, വിപണന, മാനേജ്മെന്റ് ഉപ ഘടകങ്ങൾ തങ്ങളുടെ തന്ത്ര മേഖലയിൽ മാത്രമായിരിക്കണം ശരം കേന്ദ്രീകരിക്കേ ത്.
2. പരസ്പര വിലയിരുത്തലിലും കാര്യക്ഷമത ഉറപ്പാക്കുന്ന സംവിധാനമെന്ന നിലയിൽ വളരാൻ ഉപ ഘടകങ്ങളെ എക്സിക്യൂട്ടീവ് കമ്മ്യൂണിസ്റ്റുകൾക്കു സഹായിക്കേ തു ^.
3. ഹോംഷോപ്പുകൾ അധികവും അധിക വരുമാനത്തിനായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഭാഗിക സമയ പ്രവർത്തകരും ഫെസിലിറ്റേറ്റർമാർ മുഴുവൻ സമയ പ്രവർത്തകരും ആയിരിക്കു നിന്നാൻ അഭികാമ്യം.

- കമ്പ്യൂണിറ്റി മാർക്കറ്റിംഗിൽ വ്യക്തി ബന്ധങ്ങൾ ഒരു പ്രധാന ഘടകമായതിനാൽ, അതു പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ സാധിക്കുന്ന തരത്തിലുള്ള ഫോറോഷാപ്പുകളായിരിക്കണം നിലവിൽ വരേ ത്.
- ആയിരം ഫോറോഷാപ്പുകളിൽ അധികം നിലവിൽ വരുന്ന മുറയ്ക്ക് ഒന്നിലധികം മാനേജ്മെന്റ് സംവിധാനങ്ങൾ രൂപീകരിക്കണം.

മാർജിൻ ഘടന / ലാഭ പങ്കുവെക്കൽ

വിവിധ പങ്കാളികളുടെ മാർജിൻ താഴെപ്പറയും പ്രകാരമാണ്.

ഉൽപാദന സംരംഭകൾ	- 15%
രേണു നിർവ്വഹണം, വിൽപന, വിതരണ ചെലവുകൾ	- 6%
രേണുനിർവ്വഹണ ടീം	- 5%
ഫോറോഷാപ്പ്	- 18%

ഉദാഹരണയുക്തമായ മാതൃക ചുവടെ ചേർക്കുന്നു (നികുതി ഉൾപ്പെടുത്തും ഉൾപ്പെടാത്തതുമായ വില പ്രത്യേകം കാണിച്ചിട്ടില്ല)

Forward Price Working

നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള ഉൽപ്പാദന ചെലവ്	ഉൽപാദക സംരംഭകരുടെ മാർജിൻ	ടീമിന് നൽകുന്ന വില (വാറ്റ് ഉൾപ്പെട)	രേണു, വിതരണം വിൽപന ചെലവ്	ഉൾപ്പെടുത്തുമാനേജ്മെന്റ് ടീമിന് നൽകുന്നവോഴുള്ള വില)	മാനേജ്ഞർ മന്ത്രം ടീമിനുള്ള മാർജിൻ
Rs 100	15%	115	6%	121.9	5%

ഫോറോഷാപ്പിന് നൽകുന്ന വില (വാറ്റ് ഉൾപ്പെട) Rs	ഫോറോഷാപ്പ് ടീമിന് - മാർജിൻ	ഉപഭോക്താവിനുള്ള നിരക്ക് വാറ്റ് ഉൾപ്പെട) Rs
128	18%	151