

## निर्यातीसाठी व्यूहरचना (strategy)

### विस्ताराची सहज प्रेरणा:-

उद्योग-व्यवसाय, व्यापार-उदीम वाढायला लागला, की स्वाभाविकतःच कोणत्याही हाडाच्या उद्योजकाला विस्तार करायची प्रचंड इच्छा निर्माण होऊ लागते. काही गैरही नाही त्यात, स्वाभाविक आहे ते. उद्योजकतेचे लक्षणच म्हणता येईल. “एवढंच आता...बास” असं जर का तो म्हणत असेल, तर तो हाडाचा उद्योजकच नव्हे. प्रथम स्थानिक पातळीवर, नंतर इतर शहरांत, राज्यांत व क्रमाक्रमाने देशांतर्गतही व्यवसाय करण्याची उमेद त्याच्या मनात निर्माण होते व तो निर्यातीची स्वप्ने पाहू लागतो.

### व्युहरचनेत थोडा बदल:-

मार्केटिंगच्या दृष्टीने थोडासा बदल करावा लागतो निर्यातीसाठी. कारण मुळात जगाला माल विकायचा असतो. त्यातल्या विविध देशांची संस्कृती, त्यातल्या लोकांच्या सवयी इ. विविध अंगांचा अभ्यास करून प्रमुख व्यूहरचना (strategy) ठरवावी लागते. उदा. आखाती देशांमध्ये एखादे उत्पादन विकायचे झाल्यास, त्याला हिरवा रंग वापरला, तर तो भावनिक जवळीक निर्माण करेल, आपण ग्राहकावर जास्त प्रभाव पाडू शकू. त्या त्या देशाच्या तांत्रिक प्रगतीनुसार, राजकीय स्थितीनुसारही ठरवावे लागते. आफ्रिकेत यंत्रसामुग्री विकायची झाल्यास सेमी-ऑटो निवडल्यास अधिक चांगले... वगैरे..

### व्युहरचना ठरवताना लक्षात घेण्याजोगे १० प्रमुख मुद्दे :-

#### १. सुरुवातीस एकाच विभागावर किंवा एखाद्याच देशावर लक्ष केंद्रित करा.

“एकदम सर्वच जग” असं ठरवून नाही चालायचं. नेपोलियन नी किंवा सिकंदराने अथवा शिवाजी महाराजांनी देखील परस्पर विरोधी दोन तीन मुख एकाच वेळी पादाक्रांत करण्याची मोहीम हाती घेतल्याचे ऐक्यात नाही. साम्राज्य विस्ताराच्या सुरुवातीस तर नक्कीच नाही. ही निवड बऱ्याचदा तुमचं तिकडे कुणी रहात असेल, किंवा तुमचं वास्तव्य पूर्वी होतं, किंवा समोरून व्यापार विचारणा झालीये, प्रदर्शनासाठी आवाहन आहे किंवा चक्क “स्कोप जास्त आहे” ह्या *Gut Feeling* नेही होऊ शकते.

तुमचे निवडलेले कारण काहीही जरी असले, तरी “ह्या अमुक अमुक देशात माझ्या मालाचा खप होऊ शकेल” ह्या भावनेला सबळ कारणं एक तरी प्रमुख कारण मी शोधायलाच हवं! कारण “ये धन्देका मामला है” फक्त *Gut Feeling* चा नाही.

#### २. त्या देशाचा थोडा अभ्यास करा.

तुम्ही तो देश निवडण्यामागे काही कारण तर आहेच, पण आता तुमच्या उत्पादनाच्या संभाव्य विक्रीच्या दृष्टीने खास विचार करा. तेथील लोकांच्या सवयी कशा आहेत, सामाजिक जीवन कसे आहे, वाहतूक, दळणवळण व्यवस्था इ. तुमच्या उत्पादनाच्या दृष्टीने सोयीस्कर आहे की नाही, सदर देशासोबत आपल्या देशाचे सांस्कृतिक संबंध कसे आहेत, सामायिक गोष्टी कोणत्या आहेत वगैरे वगैरे.

थोडक्यात, त्या देशात तुम्हाला नेटवर्किंग करायचं आहे हा दृष्टीकोन ठेवा, विक्री करायची जरी असली, तरी आधी थोडे संबंध निर्माण करूनच.

### ३. सुरुवात एका उत्पादनाने किंवा एका रेंजने करा.

आता तुमच्या विविध उत्पादने-सेवा ह्यांपैकी सुरुवातीला त्या देशासाठी प्रथम एखादं उत्पादन अथवा एका प्रकारच्या सेवा निवडा. उदा. फूड प्रोडक्ट चातुमचा व्यवसाय असेल, आणि, तुम्ही मसाल्याचे पदार्थ तसेच सरबतेही तयार करत असाल; तर सुरुवात एका पासून करा. ह्याचा अर्थ मसाल्याचे पदार्थ “पीच” करत असताना सरबताच्या ऑर्डर घ्यायच्या नाहीत का? तसे नाही. घ्या पण एक तर त्याची विपणन व्यवस्था पूर्ण असायला हवी, आणि फक्त “पीच” करण्याची गोष्ट चाललीये. एका वस्तूची तुमची सवय लागली कि तुम्ही नंतर काहीही विकू शकता ना! “Specific is Terrific” असं म्हटलं जातं, त्याचाच वापर करा.

### ४. किंमतीविषयीचे धोरण

किमती कशा प्रकारे लावावयाच्या आहेत हे आधीच, म्हणजे अगदी एकही विचारणा होण्यापूर्वीच ठरवून घ्या. नंतर गोंधळ नको. मुळात तुमचेही कॉस्टिंग व्यवस्थित असू द्या. म्हणजे वस्तूची किंमत, त्याचे forwarding खर्च, आंतरराष्ट्रीय दळणवळण खर्च इ. आधीच तयार करून ठेवा. एक वेगळे “निर्यातदरपत्रक” बनवा. त्याप्रमाणेच किमती सांगा-सांगत जा.

### ५. वेगळे सेल्स टूल किट तयार करा.

हे खास निर्यातीसाठी असेल. काय असेल ह्याच्यात? हे खरं तर फक्त संगणकावरच असेल. एक फोल्डर ह्या स्वरूपात. ह्याची दुसरी आवृत्ती राहिल “नेट” वर म्हणजे वेब साईट ह्या स्वरूपात. ह्या दोन्ही ठिकाणी तुम्हाला सतत वस्तू भरत राहाव्या लागतील, कालांतराने बदलाव्याही लागतील. साधारणतः ह्यात तुमची सर्व कागदपत्रे (निर्यातीसंदर्भात), वेगळे माहितीपत्रक, प्रेझेन्टेशन, प्रोफाईल, फोटो, व्हिडिओ वगैरे असेल. अर्थात वेब साईट वर हेच सर्व एकत्र ठेवता येईल.

### ६. संपर्कास सुरुवात करण्यापूर्वी

आता आपली सर्व तयारी झाली, असं वाटलं की काही तयारी संपर्क साधने वापरून बघून करावी लागते. ही सगळी तालीम असेल फक्त. म्हणजे तुमच्या ग्रुप मध्येच डमी मीटींग्ज, प्रेझेन्टेशन करून पाहणे वगैरे. निर्यातीत बरचसं संभाषण online होतं. त्याकरिता स्काईप, गो टू मीटिंग इ. साधने वापरली जातात. ती वापरून पहा. स्काईप च बेसिक व्हर्जन विनामुल्य आहे, तर 'गो टू मीटिंग' चे ट्रायल व्हर्जन विनामुल्य आहे. ह्याशिवाय इतर chat ची साधने आहेतच.

औद्योगिक उत्पादनांमध्ये काम करत असाल, तर अलिबाबा हि साईट जरूर वापरून पहा. त्यात त्यांचे “trade manager” हे chat साठी असलेलं एक software आहे. अवश्य वापरा.

युक्ती: आपले प्रेझेन्टेशन व्यवस्थित होतंय ना हे पाहण्यापूर्वी लोक काय करतात हे पाहणं उचित. नेटवर विनामुल्य वेबिनार सतत असतात. ती शोधा, २-४-५ प्रत्यक्ष अटेंड करा, त्यात शंका विचारा, एकंदरीत काय, तर स्वतःला तयार करा.

### ७. विविध online पोर्टल्स वर नाव-नोंदणी करा.

तुमच्या व्यवसायाप्रमाणे, उदा जर B2B व्यवसाय असेल, तर अलिबाबा हे उत्तम portal आहे. त्याशिवाय indiamart, trade इंडिया वगैरेही आहेत. जरी तुम्ही काही निधी निर्यातीसाठी ठेवला असेल, तरीही तो आत्ता एकदम “पेड” अकॉंट घेऊन खर्च करू नका. प्रथम प्रत्येकाची विनामुल्य आवृत्ती वापरायला सुरुवात करा.

विनामूल्य आवृत्तीत स्वतःला जास्त काम करावे लागेल. तेच अपेक्षित आहे. एकदा का तुम्हाला हे काम अंगवळणी पडलं, कि सहकारी तयार करा किंवा पेड व्हर्जन घ्या, खरं म्हणजे दोन्ही करा.

### ८. ह्या कामाकरिता एक वेगळा इमेल आयडी नेमून घ्या.

निर्यातीसंदर्भात आलेले सर्व मेल्स ह्याच इमेल आयडीवर मागवा. उदा. export@yourcompany.com असा. तुम्ही जर gmail किंवा याहू असा इमेल आयडी वापरत असाल, तर निर्यातीसाठी नका वापरू. स्वतःच्या कंपनीचा विशेष इमेल आयडी नसणे ह्यांनी तुमची प्रतिमा थोडी डावी राहू शकते. आणि ह्याकरीता फार खर्चही नाही, शिवाय तांत्रिक कौशल्यही फार नाही लागत.

तुमची वेबसाईट असेल, तर डेव्हलपर तुम्हाला हे लगेच करून देईल. नसेल तर एक साईट तयार करून घ्या. सोबत ४-५ इमेल आयडी मिळतातच. त्यातला एक export असा करून घ्या.

**टीप:** जर gmail वापरायची जास्त सवय असेल, तर हा देखील इमेल आयडी त्यावर वळवता येतो. म्हणजे export वर आलेले सर्व इमेलस आपोआप gmail वर येतील. gmail ला एक लेबल लावून घ्या, म्हणजे ओळखताही येतील.

### ९. कामाचे भाग करून घ्या.

तुमचे काम तुम्ही स्वतःच (सुरुवातीला) करणार असाल, तर तुमच्याकडे वेळ मात्र मर्यादितच उपलब्ध आहे. त्यामुळे त्यातच “भाग” करणे ओघानेच आलं. एक तर ह्या कामाला वेगळा वेळ काढत जा, तुमच्या रुटीन कामाव्यतिरिक्त; शिवाय त्याचेही दोन भाग करा. एक भाग रिसर्च - म्हणजे शोध मोहिमेचा - मार्केट्स वगैरे, दुसरा भाग प्रत्यक्षसंपर्क, अथवा ठरवलेले काम करणे. ह्यातला बहुतांश वेळ संगणक व इंटरनेट वरच जाईल.

टीप: हे सर्व तुमचा चालू व्यवसाय न थांबविता करायचे आहे, त्यामुळे वेळेचे भान हवेच. इंटरनेट वर काम करताना “time doctor” सारखे साधन वापरा. किंवा चक्क १ -१ तासाचा गजर लावून ठेवा. म्हणजे वेळेत आवराल.

### १०. शंकांना त्वरित (वेळेत) उत्तर द्या.

आलेल्या शंका, प्रश्न वेळेत हातावेगळे करा. तुम्ही 24 x 7 online राहणं (किंवा तुमच्या कर्मचाऱ्यांनीही) अजिबात अपेक्षित नाही. फक्त आलेल्या queries लगोलग हाताळायची सवय लावा. वेळ लागत असल्यास तसे कळवा.

**टीप:** export@yourcompany.com सोबतच export-queries@yourcompany.com असा किंवा तत्सम आणखी एक इमेल आयडी तयार करून वापरा. तो देखील तुम्हीच हाताळलात, तरी व्यावसायिक दिसेल आणि काम वाढलं कि वेगळे विभाजन तयार असेल !

एकदा का तुमची अशी व्यूहरचना झाली, की सावज जाळ्यात सापडायला कितीसा वेळ लागणार?

-सौमित्र मोहन घोटीकर, पुणे.

गेले २५ वर्षापासून मशिनरी उत्पादक, व आता सल्लागार, तसेच Joy Web Services Pvt. Ltd. या online मार्केटिंग कंपनीचे संस्थापक-संचालक.

Email: [contact@joywebservices.com](mailto:contact@joywebservices.com) Website: [www.joywebservices.com](http://www.joywebservices.com) Mobile: 9850997110, 9822478111