



**Post Covid**

**Business**

**Opportunities**

(Malayalam)



# എന്താണ് ജീവിതവിജയം?

1  
അധിക  
വരുമാനം

2  
സ്വന്തം  
ബിസിനസ്സ്

3  
നല്ല  
ആരോഗ്യം

4  
സമയ  
സ്വാതന്ത്ര്യം

5  
സാമ്പത്തിക  
സ്വാതന്ത്ര്യം

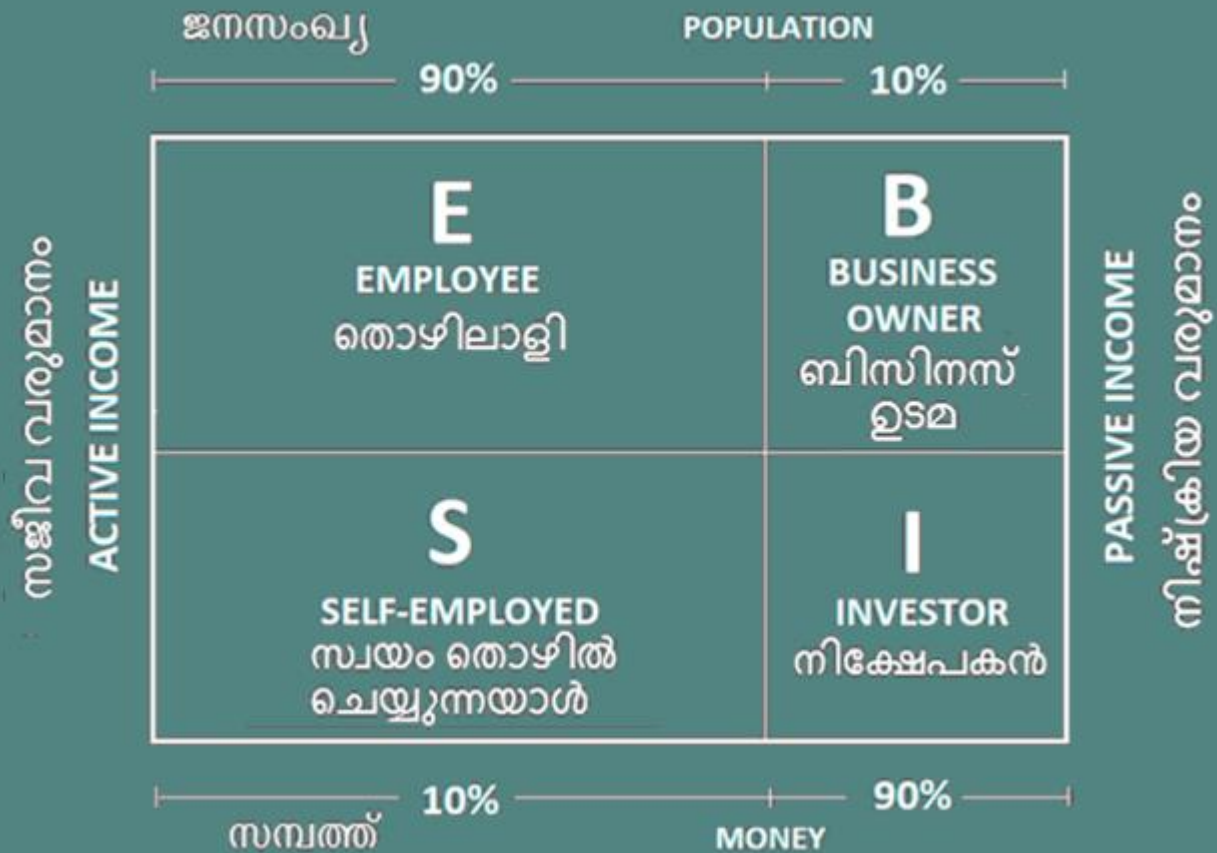
6  
കൈമാറാൻ  
പാർമ്പര്യം

1. അധിക വരുമാനം
2. സ്വന്തം ബിസിനസ്സ്
3. നല്ല ആരോഗ്യം
4. സമയ സ്വാതന്ത്ര്യം
5. സാമ്പത്തിക സ്വാതന്ത്ര്യം
6. കൈമാറാൻ പാർമ്പര്യം

ഈ 6 കാര്യങ്ങളുടേയും സാക്ഷാൽക്കരമാണ് ജീവിതവിജയം



# നിങ്ങൾ ഏതു ഗണത്തിൽ പെടുന്നു ?



# സജീവ വരുമാനം - നിഷ്ക്രിയ വരുമാനം

	സജീവ വരുമാനം	നിഷ്ക്രിയ വരുമാനം
വരുമാനം	ചെയ്യുന്ന ജോലിക്കനുസ്മരിച്ചു ശമ്പളം	നിത്യ വരുമാനം
ആളുകൾ	തൊഴിലാളികൾ, സ്വയം തൊഴിൽ ചെയ്യുന്നവർ	ബിസിനസ്സ് ഉടമകൾ, നിക്ഷേപകർ
സമയം/പ്രയത്നം	കൃത്യസമയത്തും അതിനുപരിയായുമുള്ള കഠിനാധ്വാനം	സമയം വിഷയമല്ല. വ്യക്തിയുടെ അസാന്നിധ്യത്തിലും വരുമാനം.
ജനസംഖ്യ	90%	10%
ശമ്പളം	10%	90%



# സ്വയം തൊഴിൽ - ബിസിനസ്സുമെ

- ബിസിനസ്സുകാരെന്ന് സ്വയം വിശേഷിപ്പിക്കുന്ന പലരും സ്വയംതൊഴിലിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്നവരാണെന്ന് അന്തിമവിശകലനത്തിൽ മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിയും.
- ബിസിനസ്സ് പ്രക്രിയയിൽ നിന്നും ബിസിനസ്സുമെ സാമാന്യം ദീർഘമായ ഒരു ഇടവേളയിൽ മാറി നിന്നാലും ഒരു തടസ്സവും കൂടാതെ ആ പ്രക്രിയ പൂർവ്വാധികം ഭംഗിയായി മുൻപോട്ടു പോകുന്നുണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ ആ സംരംഭത്തിന്റെ ഉടമയെ ബിസിനസ്സുമെയായി കണക്കാക്കാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ.



# എന്തുകൊണ്ട് നിങ്ങൾക്കും ബിസിനസ്സുമെ ആയിക്കൂടാ?

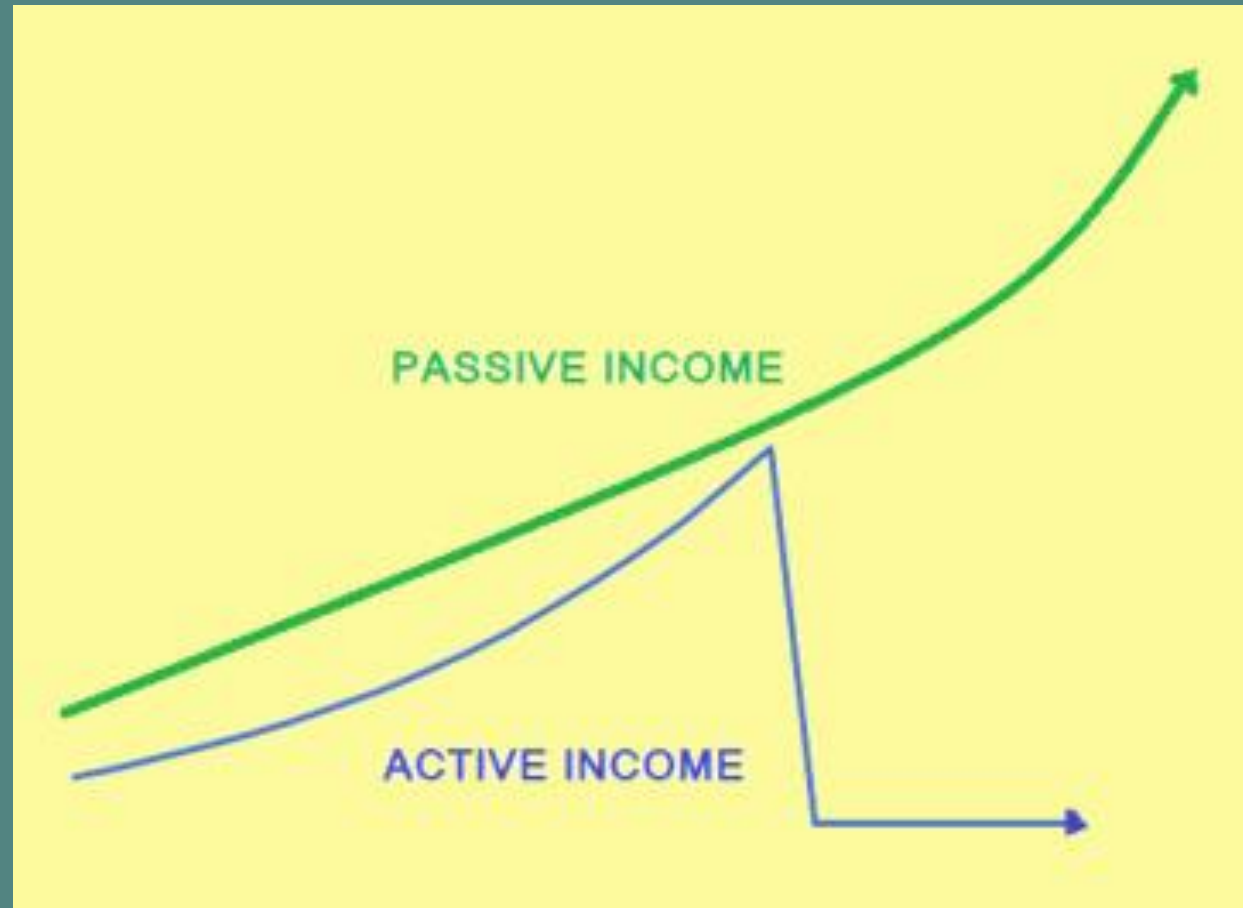
രാജ്യത്തെ ജനസംഖ്യയിൽ 10 ശതമാനം മാത്രമേ ഇത്തരത്തിൽ നിഷ്ക്രിയ വരുമാനം ഉറപ്പിക്കുന്ന ബിസിനസ്സ് ഉടമകളോ നിക്ഷേപകരോ ആയിട്ടുള്ളൂവെന്നതാണ് സത്യം. അധ്വാനഭാരം താരതമ്യേന കുറവാണെങ്കിലും ഇക്കൂട്ടരിലാണ് 90 ശതമാനം സമ്പത്തും കുന്നുകൂടുന്നത്. ബാക്കി 90 ശതമാനം ആളുകളും വലിയ അധ്വാനഭാരവും പേറി ബാക്കിവരുന്ന 10 ശതമാനം സമ്പത്തുകൊണ്ട് തൃപ്തരാകാൻ നിർബ്ബന്ധിതരാകുന്നത് നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് ലഭ്യമായ അവസരങ്ങളെക്കുറിച്ച് അറിവില്ലാത്തതുമൂലമാണ്.

സത്യത്തിൽ നമ്മൾ ഇത്രമാത്രം അധ്വാനിക്കുകയോ കഷ്ടപ്പെടുകയോ ചെയ്യേണ്ട ഒരാവശ്യവുമില്ല.

നിയമാനുസൃതമായി, തികച്ചും സത്യസന്ധമായ രീതിയിൽ നിഷ്ക്രിയ വരുമാനം ആർജ്ജിക്കാനുള്ള അവസരങ്ങൾ ഇന്ത്യയിൽ ഇപ്പോൾ അനേകമുണ്ട്. നമ്മൾ ആ വഴികൾ തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ എന്തുകൊണ്ടോ വിമുഖത കാട്ടുന്നുവെന്നതാണ് പ്രശ്നം.



# Active-Passive Income Graph



# ഒരു തൊഴിലാളിയും അതിസമ്പന്നനായിട്ടില്ല

- നിർഭാഗ്യവശാൽ ഒരു തൊഴിലാളിയും തന്റെ ശമ്പളംകൊണ്ട് അതിസമ്പന്നനായ ചരിത്രമില്ല. അഥവാ, ഒരു തൊഴിലാളി അതിസമ്പന്നനായിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ അത് അദ്ദേഹത്തിന്റെ അധികവരുമാനം മൂലമുള്ള നിഷ്ക്രിയ വരുമാനം കൊണ്ടാകും.





# നിഷ്ക്രിയ വരുമാനം നേടാനുള്ള താങ്കളുടെ അവസരമാണിത്

ഒരു നിഷ്ക്രിയ വരുമാനം നേടാൻ ബിസിനസ്സുമയ്ക്കോ നിക്ഷേപകനോ മാത്രമേ സാധിക്കൂ എന്ന് നാം കണ്ടുകഴിഞ്ഞു.

- ഏതൊക്കെ ബിസിനസ്സുകളാണ് ഇക്കാലത്തു ലാഭകരമായി നടക്കുന്നത്?
- ഇപ്പോൾ ബിസിനസ്സ് ചെയ്യുന്നവർ തന്നെ പരാജയകഥകളാണല്ലോ പറയുന്നത്?
- മുതൽ മുടക്കാതെ എങ്ങിനെ ഒരു ബിസിനസ്സുമയാകാം?

ഈ ചോദ്യങ്ങൾ ന്യായമായും നിങ്ങളുടെ മനസ്സിൽ ഇപ്പോൾ ഉയരുന്നുണ്ടാവും!



# ഏതു ബിസിനസ്സ് എപ്പോൾ ആരോടൊപ്പം?

എന്നാണ് താങ്കളുടെ വിജയരഹസ്യമെന്നുള്ള ചോദ്യത്തിന് ശരിയായ ബിസിനസ്സ് ശരിയായ സമയത്തു അനുയോജ്യരായ ആളുകളോടൊപ്പം ചെയ്യുവാൻ കഴിഞ്ഞതാണ് തന്റെ വിജയ രഹസ്യമെന്ന് ബിൽ ഗേറ്റ്സ് മറുപടി പറയുകയുണ്ടായി.



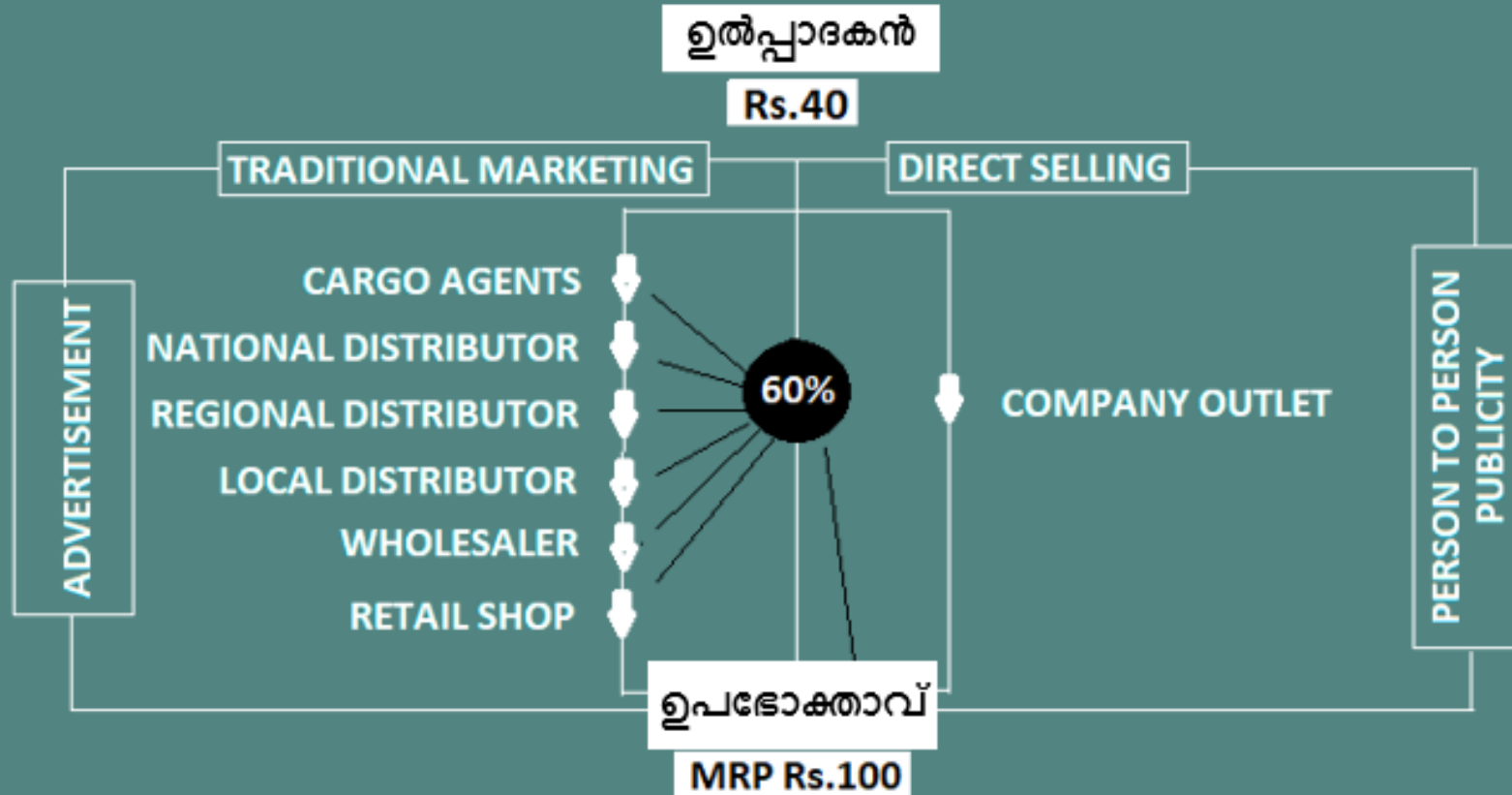
# ഏറ്റവും കൂടുതൽ വളർച്ച ഏതു ബിസിനസ്സിനാണ്?

മൂന്ന് മേഖലകളിലുള്ള ബിസിനസ്സുകൾക്കാണ് വലിയ വളർച്ചയുണ്ടാവുന്നതെന്ന് സമീപകാല പഠനങ്ങൾ വെളിപ്പെടുത്തുന്നു.

1. **വെൽനസ് (Wellness) വ്യവസായം** – മിനറൽ വാട്ടർ, വാട്ടർ പ്യൂരിഫൈർ, ഏയർ പ്യൂരിഫൈർ, സപ്ലിമെന്റ്സ്, ഫിറ്റ്നസ് യന്ത്രങ്ങൾ മുതലായവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ബിസിനസ്സുകൾ
2. **ഇ-കോമേഴ്സ് (eCommerce)** – ആമസോൺ, ഫ്ലിപ്പ്കാർട്ട് മുതലായ വെബ്സൈറ്റിൽക്കൂടി കച്ചവടം നടത്തുന്ന വ്യവസായങ്ങൾ. ഒരു ഉൽപ്പന്നവും നിർമ്മിക്കാതെതന്നെ മറ്റുള്ളവരുടെ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കച്ചവടം ചെയ്തു പണമുണ്ടാക്കുന്ന കമ്പനികൾ ഇപ്പോൾ ധാരാളമായുണ്ട് .
3. **നേരിട്ടുള്ള വിൽപ്പന (Direct Selling)** – ഉൽപ്പാദകർ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിൽക്കുന്ന പദ്ധതി



# നേരിട്ടുള്ള വിൽപനയെന്ന ആശയം



# നേരിട്ടുള്ള വിൽപ്പന മേഖല വിറ്റുവരവ് ആഗോളതലത്തിൽ

COUNTRY	POPULATION (Cr)	TURN OVER (Cr. RS.)
USA	32	2,12,550
CHINA	140	1,77,450
JAPAN	12	1,16,350
S.KOREA	5	94,250
BRASIL	20	92,300
GERMANY	8	55,250
MEXICO	12	52,260
FRANCE	6	34,450
MALAYSIA	3	30,550
INDIA	132	13,000

മൂന്നുകോടി മാത്രം ജനസംഖ്യയുള്ള മലേഷ്യയിൽപ്പോലും 30,550 കോടി രൂപയുടെ വിറ്റുവരവുള്ളപ്പോൾ 132 കോടി ജനങ്ങളുള്ള ഇന്ത്യയിൽ അതിന്റെ പകുതിപ്പോലും നടന്നില്ലായെന്നുള്ളത് ഇന്ത്യയിൽ ഈ മേഖലയ്ക്ക് എന്തുമാത്രം വളർച്ചാസാധ്യതയുണ്ടെന്നുള്ളത് ചൂണ്ടിക്കാട്ടുന്നു.

റിപ്പോർട്ട് വായിക്കുക





# നേരിട്ടുള്ള വിൽപ്പന മേഖല ഇന്ത്യയിലെ പ്രതീക്ഷകൾ

എന്നാൽ രണ്ടുവർഷം മുൻപ് 7800 കോടി മാത്രം വാർഷിക വിറ്റുവരവുണ്ടായിരുന്ന നിലയിൽനിന്നാണ് കഴിഞ്ഞവർഷം 13,000 കോടിയിലേക്കെത്തിയതെന്നത് വലിയ പ്രതീക്ഷ നൽകുന്നു.

കേന്ദ്രസർക്കാരും KPMG യും FICCI യും സംയുക്തമായി നടത്തിയ പഠനങ്ങളിൽ 2025 ൽ ഡയറക്റ്റ് സെല്ലിങ് കമ്പനികൾ 64500 കോടി രൂപയുടെ വിറ്റുവരവ് നേടുമെന്ന് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. അതായത് വരും വർഷങ്ങളിൽ ഈ മേഖല അഭൂതപൂർവ്വമായ വളർച്ച കൈവരിക്കും.



# ഒരു നല്ല ഡയറക്ട് സെല്ലിന് കമ്പനിയെ എങ്ങിനെ കണ്ടെത്താം

ഈ മേഖല വളർച്ച പ്രാപിക്കുന്നു എന്ന തിരിച്ചറിവിൽ ധാരാളം കമ്പനികൾ പുതിയതായി രൂപപ്പെട്ടു വരുന്നുണ്ട്. ഉദ്ദേശശുദ്ധിയുടെ അഭാവത്തിൽ അവയിൽ പലതും പരാജയപ്പെട്ടു പിൻവാങ്ങുകയും ചെയ്യുന്നു. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ നമുക്ക് സഹകരിക്കാവുന്ന ഒരു നല്ല കമ്പനിയെ തെരഞ്ഞെടുക്കുകയെന്നത് തീർച്ചയായും ശ്രമകരമാണ്. ഒരു കമ്പനിയെ വിലയിരുത്തുമ്പോൾ താഴെപ്പറയുന്ന ഘടകങ്ങൾ കണക്കിലെടുക്കേണ്ടിവരും.

**മാനേജ്മെന്റ്** - കമ്പനിയുടെ തലപ്പത്താരാണെന്നും അവരുടെ ചരിത്രം എന്താണെന്നും അറിയണം

**കമ്പനിയുടെ വിഷൻ & മിഷൻ** - ഒരു നല്ല ഡയറക്ട് സെല്ലിന് കമ്പനി എപ്പോഴും ഉപഭോക്താക്കളുടെ നന്മ ലക്ഷ്യം വെച്ചായിരിക്കും നയരൂപീകരണം നടത്തുക.

**ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ മേന്മ** - കമ്പനി വിൽക്കുന്ന സാധനങ്ങൾ ജനങ്ങൾക്ക് ദൈനംദിന ജീവിതത്തിൽ ഉപയോഗപ്രദവും ഗുണനിലവാരം കൂടിയതും ആയിരിക്കണം.

**പൂർവ്വകാല വളർച്ച** - കഴിഞ്ഞ 5-10 വർഷങ്ങളിലെയെങ്കിലും വളർച്ചയെക്കുറിച്ചു പഠിക്കുവാനുള്ള വിവരങ്ങളുടെ ലഭ്യത.

**പരിശീലനപരിപാടികൾ** - പുതിയതായി ഈ രംഗത്തേക്ക് കടന്നുവരുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾക്കു സഹായകരമായ രീതിയിലുള്ള മുഴുവൻസമയ പരിശീലനകേന്ദ്രങ്ങൾ.

**കൃത്യമായ പേയ്മെന്റ്** - ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് തിരിച്ചുകിട്ടേണ്ട പണം കൃത്യമായി കൊടുക്കുന്നുണ്ടായിരുന്നുവെന്നത് ഉറപ്പാക്കേണ്ടതാണ്



***Thank You....***

