

உள்ளே

ஆண்டு ஆண்டுக்கும்
வளர்ச்சி நிச்சயம் !

கட்டமைப்பதே
உற்பத்தி !

வெற்றிடத்தை நிரப்பும்
போது வெற்றி !

வளர்ச்சியா ?
முன்னேற்றமா ?



தொழில் மலர் - 8

வேட்கையா ? வாடிக்கையா?

வியாபாரத்தில் உங்களுடைய நடவடிக்கைகளை நீங்கள் எப்போதாவது அசைபோட்டதுண்டா? உங்களுடைய நிதி நிலமை, விற்பனை, பணியாளர்கள், வாடிக்கையாளர்கள் என அனைத்தையும் கட்டுப்படுத்தும் சக்தி உங்களுடைய தினசரி வாடிக்கைதான்.

அப்படியானால் உங்களது வாடிக்கையான நடைமுறைகளை மாற்றி அமைக்கும் போது தினமும் வேட்கையாகவே இருக்கும் வியாபாரம் வெற்றிகரமாக அமையும்.

எப்படி அமைப்பது என்பது தான் உங்கள் கேள்வி இல்லையா? சரி உங்களது தொழில் அல்லாமல் அனேக வரத்தக தொடர்புகளை நீங்கள் மேற்கொள்வதுண்டு.

அப்படி மேற்கொள்ளும் வரத்தகங்களில் நீங்கள் அதிகம் விரும்பும் வரத்தகத்தை கொடுக்கும் நிறுவனம் அல்லது வியாபாரியார் என்று யோசனை செய்யுங்கள்.

2023 - 2024 ம் நிதி ஆண்டில் உங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களை அதிகரிப்பது எப்படி?



இணையதள சேவைகளை முழுமைபடுத்துவதன் மூலம்.



வழங்கும் சேவைகளின் நன்மைகளை தொடர்ந்து பகிர்வது.



வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளையும் தாண்டி சேவைகளை வழங்குவது.



உடனடி பலன்களை பாராமல் நீண்டகால தேவைகளை கருத்தில் கொள்வது.



குறைகளை கேட்டறிந்து அவற்றை உடனடியாக நிவர்த்தி செய்வது.

உங்களுடைய பணியாளர்களின் திறமையை அதிகரிப்பது எப்படி?



பணியாளர்களையும் பொறுப்பாளர்களையும் முறையாக அடையாளம் காண்பதன் மூலம்.



பணியாளர்களுக்கு பணிகளையும் பொறுப்பாளர்களுக்கு பொறுப்புகளையும் மட்டும் வழங்குவதன் மூலம்.



பணிகளை தாண்டி அவர்கள் வழங்கும் சேவைக்கு அங்கீகாரம் அளிப்பதன் மூலம்.



பணிகளோடு சேர்த்து அவர்களுக்கான வளர்ச்சிக்கான வாய்ப்புக்களை வழங்குவதன் மூலம்.



பணியாளர்கள் என்று இல்லாமல் அவர்களும் நிறுவனத்தின் ஒரு அங்கம் என்பதை உணர்த்துவதன் மூலம்.



உங்களுடைய வருமானத்தை அதிகரிப்பது எப்படி?



வழங்கும் சேவைகளை புதுமைபடுத்தி தினமும் வேறுபட்ட அணுகுமுறைகளை கையாளுவதன் மூலம்.



செலவுகளை சிறப்பாக கையாளுவதன் மூலமும் உங்களது வருமானத்தை அதிகப்படுத்தலாம்.



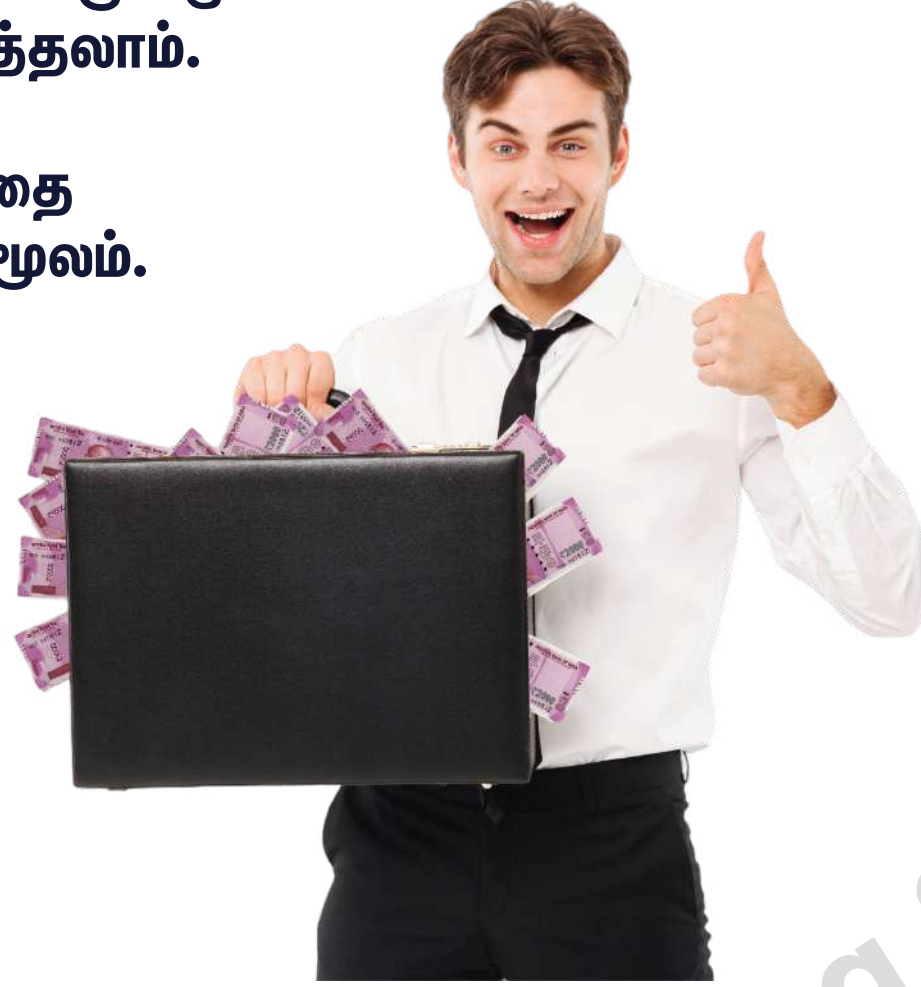
ஒரு வழியாக இருக்கும் வருமானத்தை பன்முக வருமானமாக மாற்றுவதன் மூலம்.



வழங்கும் சேவைகளில் மதிப்பு சூட்டு நடவடிக்கைகளை மேம்படுத்துவதன் மூலம்.



அதிக வருமானம் என்பதும் அதிக இலாபம் என்பதும் வேறு என்பதை புரிந்து செயல்படுத்துவதன் மூலம்.



முதல் பக்க தொடர்ச்சி --

அது நிச்சயமாக பணம் மட்டுமே இலாபகரமானதாக இருக்கும் வகையில் இருக்காது அது உங்களது நம்பிக்கை, தரம், மரியாதை, மற்றும் மதிப்பு ஆகிய அனைத்தும் இணைந்ததாக இருக்கும்.

எப்படி உங்களுடைய மனதை கவர்ந்த வியாபாரம் ஒன்று இருக்குமோ அதில் கண்ட சிறப்பான விஷயங்களை உங்களது வியாபாரத்திலும் பின்பற்றினாலே நீங்கள் வெற்றிகரமாக வலம் வரலாம்.

ஆண்டு ஆண்டுக்கும் வளர்ச்சி நிச்சயம்!

உங்களுடைய விற்பனையை அதிகரிப்பது எப்படி?



விற்பனையின் அடிப்படையாக இருக்கும் முறையான சேவையை வழங்குவதன் மூலம்.



வாடிக்கையாளர்களின் முகாந்திரத்தை அறிந்து அதற்கு ஏற்ப விற்பனை முறைகளை மாற்றுவதன் மூலம்.



விற்பனை செய்வதோடு அல்லாமல் விற்பனைக்கு பிறகும் சேவைகளை வழங்குவதன் மூலம்.



விற்பனையாளர்களின் அணுகுமுறைகளை மேம்படுத்துவதன் மூலம்.



தொடர்ந்து புதிய யுக்திகளையும் வாய்ப்புகளையும் முறையாக பயன்படுத்துவதன் மூலம்.

ஒரு ஆண்டினை தொடக்கத்தில் தெய்வீகமாக தொடரும் வியாபாரத்தின் நம்பிக்கை தினசரி இருப்பதில்லை. இதன் முக்கிய காரணம் ஆண்டின் தொடக்கத்தை நாம் கொண்டாடுவதை போல ஒவ்வொரு நாளின் தொடக்கத்தை கொண்டாடுவதில்லை மேலும் ஆண்டின் இறுதியில் அடைய வேண்டிய வெற்றிக்கான தினசரி இலக்குகளை நாம் தீர்மானிப்பதில்லை.

உங்களது வெற்றியை தீர்மானிப்பது உங்களது தினசரி செயல்கள் தான்.

அது சரியாக அமைந்து விட்டால் ஆண்டு முழுவதும் கொண்டாட்டம்தான். ஆண்டின் 365 நாட்களையும் சிறப்பாக செயல்படுத்தி வெற்றியை உறுதி செய்யுங்கள்.



வெற்றிடத்தை நிரப்பும் போது வெற்றி !

ஒரு ஊரில் எல்லோரும் ஆற்றங்கரைக்கு சென்றார்கள் என்று அவனும் சென்றானாம் கடைசியில் சட்டம் அதிகம் என திரும்பி வந்தானாம். அதை போல மக்களின் மனப்போக்கு என்னவோ அதற்கு ஏற்ப வியாபாரத்தை தேர்வு செய்யாமல் மக்களின் தேவை மற்றும் சந்தையில் உள்ள வெற்றிடத்தை நிரப்பும் வகையில் உங்களது வியாபாரம் இருந்தால் நிச்சயம் வெற்றிப்பயணம் தான். அதனை கண்டறிவதற்கு மார்கெட் சர்வே என்ற பிரத்தேக கள ஆய்வினை நமது Elite நிறுவனத்தின் மூலம் சிறப்பாக செய்து வருகிறோம்.

தற்போது வரை 50 ற்கும் மேற்பட்ட நிறுவனங்களுக்கு மார்க்கெட் சர்வே மூலம் சரியான இடத்தை தேர்வு செய்து கொடுத்துள்ளோம் 80 ற்கும் மேற்பட்ட நிறுவனங்களுக்கு மார்க்கெட் சர்வே மூலம் சந்தையில் ஏற்பட்டுள்ள இடைவெளியை கண்டறிந்து அதற்கான தீர்வுகளை வழங்கியுள்ளோம்.

உங்களது களத்தேவைகளை சிறப்பான முறையில் பூர்த்தி செய்ய இன்றே தொடர்பு கொள்ளுங்கள் 99406 00860

உங்களுடைய சந்தையை அதிகரிப்பது எப்படி?



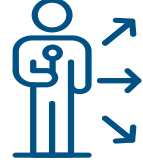
சந்தையில் நம் பெரும்பாண்மையை நிர்ணயிப்பதன் மூலம்.



சந்தையின் அடையாளமாக விளங்கும் வகையில் நம் சேவைகளை பரிமாற்றம் செய்வது.



சந்தையில் போட்டியாளர்களின் நிலையை சரியாக மதிப்பிடுவதன் மூலம்.



சந்தையில் மக்களின் வாழ்க்கை முறைகளுக்கு ஏற்ப அணுகு முறையை கையாளுவதன் மூலம்.



கடைநிலை பயனாளர்களின் கோரிக்கைகளை பெற்று அதற்கேற்ப சேவைகளை வழங்குவதன் மூலம்.



உங்களுடைய டிஸ்ட்ரிபியூட்டர்களை அதிகரிப்பது எப்படி?



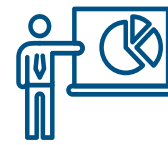
நாம் பார்க்கும் கண்ணோட்டத்தை மாற்றி அணுகுவதன் மூலம்.



யதார்த்தமான நடைமுறைகளை பின்பற்றுவதன் மூலம்.



பரிவர்த்தனை முறைகளை எளிமைபடுத்துவதன் மூலம்.



வியாபார எல்லைகளை சீராக வகுப்பது மற்றும் பராமரிப்பதன் மூலம்.



அவர்களுக்கு ஏற்படும் சிக்கல்களை தீர்க்க சரியான நேரத்தில் உதவுவதன் மூலம்.

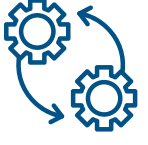


கொட்டிக்கிடக்கும் வாய்ப்பை எட்டிப்பிடிக்க வரம் ஆக இருப்பது நம் மக்களின் தேவை மட்டுமே!!

உங்களுடைய உற்பத்தியை அதிகரிப்பது எப்படி?



சந்தையின் மாற்றம் மற்றும் புது வரவுகளை கண்காணிப்பதன் மூலம்.



ஒரே மாதிரியான உற்பத்தி முறையை மாற்றி நவீன படுத்துவதன் மூலம்.



பரிவர்த்தனைக்கு உகந்தவாறு உற்பத்தியை மேற்கொள்ளும் போது.



உறங்கும் உற்பத்தியாக இல்லாமல் நடமாடும் உற்பத்தியாக கையாளுவது.



எஞ்சும் அத்தனை பொருட்களையும் பயன்படும் வகையில் பரிமாற்றம் செய்வதன் மூலம்.



உங்களுடைய நடைமுறைகளை மேம்படுத்துவது எப்படி?



ஒரு நேரத்தில் ஒன்றிற்கு மட்டும் முக்கியத்துவம் தருவதன் மூலம்.



நேர்கோட்டில் இருக்கும் வண்ணம் தகவல் பரிமாற்றம் செய்வதன் மூலம்.



நேரத்திற்கு முக்கியத்துவம் தரும் வகையில் செயல்படுவதன் மூலம்.



தொடர்ந்து அடுத்தகட்ட மாற்றங்களுக்கு தயார் ஆவதன் மூலம்.



புதிய முறைகளை பகிர அனைவருக்கும் வாய்ப்பளிப்பதன் மூலம்.

கட்டமைப்பதே உற்பத்தி

தினசரி உற்பத்தி வேலைகளை பார்த்துவிட்டு எப்படி அதிகரிப்பது என்ற குழப்பத்தில் இருக்கின்றீர்களா? இதற்கான பதிலை உங்களது நிறுவனத்தில் தேடினாலே கிடைக்கும்! ஆம் அங்குதான் ஒளிந்து கொண்டு இருக்கிறது

எங்கே ?

உங்களது நிறுவனத்தில் பணியாற்றும் பணியாளர்களிடம் தான்.

எப்படி ?

பொதுவாக ஒரு வேலையில் யார் நேரடியாக தொடர்பில் இருக்கின்றார்களோ அவர்களுக்குத்தான் அந்த வேலையில் ஏற்படும் பிரச்சனைகள் பற்றி தெரியும்.

அவர்களது ஈடுபாடு அதிகம் எனில் அப்படி வரும் பிரச்சனைகளுக்கு தீர்வுகளையும் கண்டறிந்து விடுவார்கள்.

எனவே நம்மிடம் இருக்கும் பணியாளர்களுக்கு வேலையின் முறைகள் மற்றும் work culture - நை முறையாக கற்றுக்கொடுப்பதன் மூலம் நம்முடைய நிறுவனத்தில் தோன்றும் பிரச்சனைகளில் 50% வீதத்தை அவர்களே தீர்வுகண்டு முடித்து விடுவார்கள்

மீதம் இருப்பதற்கும் நாம் சரியாக வழிகாட்டினால் போதும் எப்போது உங்களது நிறுவனத்தில் அப்படிப்பட்ட சூழ்நிலை உருவாகிறதோ அப்போது உங்களது உற்பத்தி தீயாக இருக்கும்.



சுற்றுச்சூழலுக்காக செலவிடும் நிதி உங்களது வருவாயினை அதிகரிக்கும்..

இன்றைய நவீன
மயமாக்களில் ஆரோக்கியமும்
நவீனமயமாகிவிட்டது.

அனைத்தும் உடனே
அடையவேண்டும் என்பதும்
பணத்தின் மூலம்
அனைத்தையும் அடைந்து
விடலாம் என்பதும் அதிகரித்து
இருக்கிறது..

ஒரு நிறுவனத்தின்
பணியாளர்கள் பங்களிப்பில்
ஆரோக்கியம் மற்றும் உழைப்பு
இரண்டும் முக்கியமானது.

சரியான முறையில் நீர், காற்று,
மற்றும் நேர்த்தியான பணியிடம்
இவைகள் பெரும்பாலும்
பணியாளர்களுக்கு அதிக
ஊக்கத்தை கொடுக்கும்..

இதனால் மறைமுகமாக
நிறுவனத்தின் உற்பத்தி மற்றும்
செலவுகள் குறையும்.

எப்படி?

சரியான உடல் நிலை இருப்பின்
அவரால் சிறப்பான வேலையை
வழங்குவதோடு பணியும்
நேர்த்தியாக இருக்கும்.

இதுவே பணியில் உடல்நிலை
சரியில்லாமல் அடிக்கடி விடுப்பு
எடுத்தால் பணியும் தடைபடும்
மற்றும் அதற்கு மாற்றாக
கூடுதல் செலவுகளும் ஏற்படும்.

உங்களுடைய சேமிப்பு இலக்குகளை எப்படி அதிகரிக்கலாம்?



உங்களுடைய வருமானத்தில் குறைந்தது
10% தினை தனி வங்கி கணக்கில் தொடர்ந்து
சேமிக்கலாம்.



வீண் செலவுகளுக்கு காரணமாக இருக்கும்
தாமதமான செயல்பாடு, திட்டமிடாமல்
இருப்பது, தேவை என நினைத்து ஆசைகளுக்கு
விரயம் செய்வது போன்றவற்றை தவிர்க்கலாம்.



பண நிர்வாகத்தை தாங்களே கையாளாமல்
நம்மைவிட சற்று கட்டுப்பாடுகள் கொண்ட
குடும்ப உறுபினர்கள் மூலம் மேற்கொள்ளலாம்.



இலவசம் அல்லது வங்கிக்கடன் ஆகியவற்றை முடிந்த வரை
தவிர்த்து வட்டி வீதங்களை குறைத்தாலே முதல்
நம்மை காப்பாற்றும்.



நம்மோடு சேர்த்து நமது குடும்பம் மற்றும் நிறுவனத்தில்
இருப்பவர்களையும் சேமிக்க பழக்கலாம்.



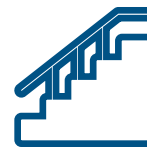
உங்களுடைய சுற்றுச்சூழலினை மேம்படுத்துவது எப்படி?



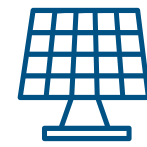
முடிந்த வரை அலுவலகத்தில் காகித
பயன்பாட்டை குறைப்பதன் மூலம்.



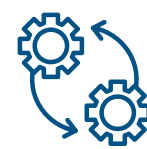
பழைய மின் விளக்குகளை மாற்றி
LED மின் விளக்குகளை
பயன்படுத்துவதன் மூலம்.



முடிந்தவரை அலுவலகத்தில்
படிக்கட்டுகளை பயன்படுத்துவதன் மூலம்.



சூரிய எரிசக்தியின் பயன்பாட்டினை
அதிகப்படுத்துவதன் மூலம்.



நிறுவனத்தின் இயந்திரங்களை
நவீனப்படுத்துவதன் மூலம்.



உங்களுடைய முன்னேற்ற இலக்குகளை அடைவது எப்படி?



தற்போதைய நிலையை ஏற்று இதன் நிலைப்பாடுகளை முழுமையாகப் புரிந்துகொள்ளுங்கள்.



நீங்கள் அடைய விரும்பும் நிலையையும் அதற்கான படிநிலைகளையும் அதற்கான தேவைகளையும் தீர்மானியுங்கள்.



தீர்மானிக்கும் படிநிலைகளுக்கு ஏற்ப உங்களையும் நீங்கள் சார்ந்து இருக்கும் மற்றவர்களையும் தயார்ப்படுத்துங்கள்.



திட்டமிட்ட படி தொடர்ந்து செயல்படுத்தி தவறாமல் கண்காணித்து ஆவணப்படுத்துங்கள்.



அனைத்தையும் விட ஒவ்வொரு வெற்றியையும் அனைவரோடும் கொண்டாடுங்கள்.



வளர்ச்சியா ? முன்னேற்றமா ?

ஒவ்வொரு நிறுவனமும் அடுத்த கட்ட வளர்ச்சியை. நோக்கி ஒடிக்கொண்டே இருக்கும்.

இதில் வளர்ச்சி இருக்கும் முன்னேற்றம் இருக்குமா, என்பது சந்தேகம் தான். இரண்டும் ஒன்றுதானே ? என்று நீங்கள் நினைத்தால் அதுதான் இல்லை!

ஒருவர் நூறு வாடிக்கையாளர்களை கொண்டிருக்கிறார்.

அடுத்த ஆறு மாதத்தில் 200 வாடிக்கையாளர்களை பெறுகிறார் எனில் இது வளர்ச்சி.

இதுவே 100ல் இருந்து 150 வாடிக்கையாளர்களை பெற்றிருந்தாலும் அதற்கேற்ப இலாபம், ஆட்கள், சேவை, மற்றும் மேலாண்மை என அனைத்து வகையிலும் நிறுவனத்தை பலப்படுத்தி இருந்தால் அதுதான் முன்னேற்றம் வளர்ச்சி, ஏற்ற இறக்கம் கொண்டிருக்கும் ஆனால் முன்னேற்றம் தொடர்ந்து வளர்ச்சி பாதையில் பயணிக்க உதவும்.

எப்போதும் நம்முடைய வளர்ச்சிக்கு ஏற்ப நிறுவனம் சார்ந்த அனைத்து விசயங்களையும் மேம்படுத்துவது பாதுகாப்பான முன்னேற்றத்தை தரும்.

உங்களுடைய ஆரோக்கியத்தின் இலக்குகளை அடைவது எப்படி?



ஆரோக்கியம் என்பது தனி முயற்சி அல்ல! அது ஒரு வாழ்வியல் நடைமுறை என்பதை உணர்வதன் மூலம்.



வாழும் நேரம், இடம், சூழ்நிலைகளுக்கு ஏற்ப பழக்கங்களை மேற்கொள்வதன் மூலம்.



உடல்நிலைக்கு ஏற்ப மனோநிலையை தயார்ப்படுத்துவதன் மூலம்.



உடலின் தேவைகளைப் புரிந்து அவற்றை தவிர்க்காமல் இருப்பதன் மூலம்.



இயற்கையின் அரவணைப்பினை நிராகரிக்காமல் இருப்பதன் மூலம்.

இலக்குகள் கற்பனை அல்ல!

உங்களுக்கு பிடித்த உணவை நீங்கள் உண்ண விரும்புகின்றீர்கள். அதற்காக அதனை பற்றிய கற்பனையில் மூழ்கிப்போகின்றீர்கள் அல்லது அதை யாரெல்லாம் உண்கின்றார்களோ அவர்களின் அனுபவத்தை கேட்டு மகிழ்ச்சி அடைகின்றீர்கள்.

இப்போது உங்களது பசி அடங்குமா ?

இலக்குகள் முற்றிலும் சுய அனுபவம், சுய அறிவு, மற்றும் சுய மேலாண்மையை சார்ந்துது, நாம் உண்டால் மட்டுமே பசி ஆறும் வெறும் வெறும் கற்பனையினால் மட்டும் இலட்சியங்களை அடைய முடியாது.. செயல்கள் தான் அதனை தீர்மானிக்கிறது.

உங்களுடைய உறவுகளுக்கான இலக்குகளை அதிகரிப்பது எப்படி?



அதிகமாக உழைப்பதற்கும், அதிக நேரம் உழைப்பதற்கும் இருக்கும் வேறுபாட்டை உணர்வதன் மூலம்.



முன்னேற்றம் என்பது நாம் மட்டும் தனியே கொண்டாடுவது அல்ல என்பதை உணர்ந்து கொள்வதன் மூலம்.



சிறு சிறு நிகழ்வுகளையும் தவிர்க்காமல் முக்கியத்துவம் தருவதன் மூலம்.



குறைகள் என்பது நாம் பார்க்கும் பார்வையில்தான் இருக்கிறது என்பதை உணர்வதன் மூலம்.



அனைவருடைய வாழ்க்கையும் அவர்களுக்கானது என்பதை ஏற்றுக்கொள்வதன் மூலம்.

உங்களுடைய கட்டமைப்புகளை எப்படி அதிகரிக்கலாம்?



முடிந்த வரை உங்களிடம் இருக்கும் இடத்தை முழுமையாக பயன்படுத்துவதன் மூலம்



மற்றவர்களின் எளிய சிந்தனைகளுக்கு முக்கியத்துவம் தருவதன் மூலம்.



வளர்ச்சியின் தேவைகளுக்கு ஏற்ப படிப்படியான தேவைகளை நிறைவு செய்வதன் மூலம்.



அதிக கட்டுப்பாடுகளை விட பாதுகாப்பான வழிமுறைகளை மேம்படுத்துவதன் மூலம்.



அனைவருக்கும் முறையான பயிற்சி அளிப்பதன் மூலம்.



“தினம் ஒரு தேநீர் பருகும் நேரத்தில் ஒரு புதிய தொழில் வல்லுநரினை சந்தித்து புதிய சிந்தனைகளை பெறும் போது வெற்றி இரட்டிப்பாகிறது”

சந்தித்த வேளையில் ?

நீங்கள் பெறும் சந்திக்க விரும்பும் நபரை தற்செயலாக சில நிமிடங்கள் சந்திக்க நேர்ந்தால் என்ன செய்வீர்கள்?

வணக்கம் சொல்லி அறிமுகம் கொடுத்து செல்பி எடுத்து விடை பெறுவீர்களா? இல்லை அந்த சந்தர்ப்பத்தை உங்களுக்கு சாதகமாக பயன்படுத்துவீர்களா? வாய்ப்பு ஒரு முறைதான் கிடைக்கும் என்ற பொதுவான கருத்து உண்டு.

ஆனால் ஒவ்வொரு முறையும் கிடைக்கும் பல வாய்ப்புக்களை நாம் சரியாக பயன்படுத்துவதில் தான் வெற்றி கிடைக்கிறது.

அந்த மாதிரியான சூழ்நிலையில் கிடைக்கும் வாய்ப்பினை சரியாக பயன்படுத்த என்ன செய்ய வேண்டும் ?

அந்த நபருக்கும் உங்களுக்கும் தொடர்புடைய ஏதேனும் ஒரு நபர், பொருள், புத்தகம், அல்லது அவர் செய்த சாதனைகள் பற்றி உங்களுடைய பாராட்டுதலை முதலில் வெளிப்படுத்துங்கள்.

அதன் பிறகு அவரிடம் நீங்கள் கண்டு வியந்த குணங்களை பற்றியும் அவரது செயல்கள் பற்றியும் நேர்மறையான கருத்தை பதிவு செய்யுங்கள்

இந்த சில நிமிட சந்திப்பு அவருக்கும் உங்களுக்கும் எப்பேற்பட்ட வாய்ப்பு மற்றும் வியாபாரத்தை கொடுக்கும் என்பதை தெளிவு படுத்தி அதில் உங்களது பங்களிப்பு எப்படி இருக்கும் என்பதை பற்றியும் சுருக்கமாக விளக்குங்கள், இறுதியில் ஆழ்மனதுடன் நன்றியும் புன்னகையையும் பரிசளியுங்கள், அதன்பின் அந்த நபருடைய நட்பும் உதவியும் நிச்சயமாக கிடைக்கும்..



ஆசைகளோடு காணும் கனவுகளை தேடி சிந்தனைகளை அசை போடுங்கள்

உங்களுடைய கட்டமைப்புகளை எப்படி அதிகரிக்கலாம்?



விரைவான முன்னேற்றத்திற்கு திட்டமிடுவதன் மூலம்.



வழங்கும் சேவைகளை துரிதப்படுத்துவதன் மூலம்.



மனித வளத்தினை முறைப்படுத்துவதன் மூலம்.



குறைந்த நேரத்தில் அதிக உற்பத்தியை நிர்ணயிப்பதன் மூலம்.



சாதனங்களை சிறந்த வகையில் கையாளுவதன் மூலம்.

Elite Business Plan Easy formula for Commercial Business.

100+

Plans we Created

50

Plans are Executed

30

Plans are Created new Opportunities

Elite Management Consulting Magnet Management for your business.

500+

Firms are Consulted

80+

Firms are Created Multi Branches

100+

Successfully Hand overed to Next Generations



உங்களது வலிகளில் இருந்து வழிமுறைகளை கொடுங்கள்..

நிறுவனங்களின் வளர்ச்சிக்கு வெற்றிகளை மட்டுமே தரக்கூடிய வழிமுறைகளை வகுப்பது அவசியம். அப்படி வழிமுறைகளை வகுக்க இதுவரை ஏற்பட்ட எதிர்காலத்தில் ஏற்படும் வலிகளை தவிர்க்கும் வகையில் அமைய வேண்டும்.

அதற்கு மிகவும் முக்கியமானது:

இலக்குகள் மற்றும் இலக்குகளை நோக்கிய முன்னேற்றம் இவை இரண்டிற்கும் ஆதாரமாக இருப்பது நம்முடைய அன்றாட வேலைகளை தினசரி கணக்கிட்டு ஆராய்வதோடு அதனை சீரமைப்பதும் அவசியம்.

- எழுத்து வடிவில் உள்ள இலக்குகள்,
- அனுபவபூர்வமான வழிகள்,
- ஆராய்ந்து தீர்வுகானும் தரவுகள்
- மற்றும் முறையான தினசரி, வார, மாத கலந்துரையாடல்கள் என நம்முடைய நகர்வுகளை தொடர்ந்து ஆராய வேண்டும்.

Elite Strategic Consulting
Idea Boosters for your Business.

80+

Business people are Serviced

32

Owners are moved into Next Nevel

32

Owners are well balanced their Challenges

Elite Culture Development
Nurturing people into Employees.

11%

Reduced Employees Turn Over

60%

Work Efficiency Increased

60%

of Sales Increased

Elite Market Survey
Survey for Survival of your business.

50+

To Find Right Location

80+

To Find Market Gap

100+

To Find Customer Requirements