பாடம் 12

ஆடை வாணிபம்

கற்றலின் நோக்கங்கள்

- ஆடை வாணிபம் என்பதை பற்றி அறிந்து கொள்ளுதல்.
- வாணிப செயல்முறைகளை புரிந்து கொள்ளுதல்.
- ஆடை வாணிபத்தில் உள்ள வழிமுறைகளை பற்றி கற்றுக்கொள்ளுதல்.

12.1 அறிமுகம்

வாணிபம் என்பது சந்தை படுத்துதலில் ஒரு முக்கியமான அம்சம். ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளை, சரியான விலையில் தேவையான இடத்தில், சரியான நேரத்தில் விற்கச் செய்யும் திட்டமிடலும், மேற்பார்வையையும் உள்ளடக்கியது. இதன் மூலம் ஒரு தொழிலின் நோக்கங்களை பூர்த்தி செய்ய முடியும். நுகர்வோரின் அனைத்து விதமான தேவைகளை தீர்மானிக்கவும், திருப்தி செய்யவும் தேவையான அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் உள்ளடக்கியது. இதன் மூலம் ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் பொருட்களை நுகர்வோர் வசதியாக கொள்முதல் செய்ய ஏதுவாகிறது.மேலும் பொருட்கள் தரமானதாகவும் சரியான அளவுகளிலும் கிடைக்கும். ஜவுளி தொழிற்சாலைகளில், பொருட்களை உற்பத்தி செய்ய பலவிதமான முறைகள் கையாளப்படுகிறது. உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருட்களை விற்பனை செய்ய மேற்கொள்ளப்படும் உத்திகளே ஆடை வாணிபம் ஆகும்.

ஆடை வாணிபம் ஆனது, பொருட்களை தேர்வு செய்தல், வர்த்தக ஒப்பந்தங்கள் மற்றும் கொள்முதல் ஆகியவற்றை நிர்ணயம் செய்கிறது. மக்களிடையே ஏற்படும் தேவையே விற்பனையாளர்களுக்கு தங்கள் வியாபாரத்தை திட்டமிடுவதற்கான அடித்தளமாக அமைகிறது. இலக்கு சந்தையை அடைவதற்கு மிக கவனமாக வாணிப உத்திகளை தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். எந்த பொருள், எப்பொழுது நன்கு விற்பனையாகும் போன்றவற்றை விற்பனையாளர் தெரிந்திருக்க வேண்டும். ஆடை வகைகள், அதன் விவரங்கள், தயாரிக்கும் முறைகள், தரம் மற்றும் தன்மைகள் பற்றி தெளிவான அறிவை வாணிபம் செய்பவர் பெற்றிருக்க வேண்டும்.

ஆடை வாணிபத்தில் ஆடை தயாரிப்பை தொடர்ந்து கண்காணித்து வரவேண்டும். மேலும் வாடிக்கையாளர் எந்த பொருட்களை விரும்புவர்,

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 220 1/14/2020 12:54:32 PM

பருவகால தேவைகள் போன்றவற்றோடு உபயோகிப்பாளர் தேவைக்கு தகுந்தபடி இருக்கிறதா என்பதை தெரிந்திருக்க வேண்டும். புதிய பொருட்களின் வரவு, தரம், எண்ணிக்கை போன்றவற்றை தெரியப்படுத்துவதோடு, தயாரிப்பின் போதும் அதனை கண்காணித்து, வாடிக்கையாளர்களின் விருப்பத்தை பூர்த்தி செய்ய வேண்டும்.

12.1.1 வரையறை

வாணிபம் என்பது, வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய திட்டமிடுதலும் செயல்களும் ஆகும். ஆடை வாணிபம் என்பது சந்தையின் இலக்கு அல்லது வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளை பூர்த்தி செய்யக்கூடிய முறைகளே ஆகும்.

சந்தைப் படுத்தல் என்பது வாணிபத்திற்கான விநியோகம் செய்யும் அல்லது விற்பனை செய்யும் முறை ஆகும். இதன் மூலம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருட்கள் வழங்கி, நிறுவனத்திற்கு லாபம் ஈட்டுவதாகும். ஆடை வாணிபம் என்பது பொருட்களின் வகைகளை தீர்மானித்தல் அதனை செயல்படுத்தல் பின் சந்தையின் இலக்கு கொண்டு சேர்க்கும் செயல்பாடுகள் ஆகும்.

விற்பனை என்பது வாணிபம் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் போன்ற திட்டங்களின்படி நுகர்வோருக்கு பொருட்களை விற்பனை செய்தலாகும்.

வாணிபம் என்பது உற்பத்தி மற்றும் விற்பனைக்கு ஒரு பாலமாக அமைவது. சந்தைப்படுத்தல் என்பது பொருட்களை விற்பதன் மூலம் குறிக்கோள்களை அடைய மேற்கொள்ளப்படும் செயல்முறையாகும். சந்தைப்படுத்துதலில் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளை கருத்தாக்கத்தில் இருந்து பொருளாக உற்பத்தி செய்து வாடிக்கையாளருக்கு கொண்டு சேர்க்கும் மேலாண்மை முறையாகும். இது நான்கு அம்சங்களை உள்ளடக்கியது. (4 Ps – Price, Product, Place and Promotion). அவை விலை, பொருள், இடம் மற்றும் விற்பனை உத்திகள்.

வணிகச் சந்தை, வாடிக்கை யாளர்களின் தேவைகளை அறிந்து, அவற்றை அவர்களுக்கு கொண்டு சேர்க்கும் முறை, நிறுவனத்தின் விற்பனை இலக்கு, வணிகச் செயல்பாடுகள் என பல அம்சங்களை உள்ளடக்கியது. இது ஆறு முக்கிய அளவு / பொறுப்புகளை கொண்டது.

சரியான பொருள் வாடிக்கையாளர் / நுகர்வோருக்கு தேவையானது.
சரியான இடம் எந்த இடத்தில் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வசதியானது.
சரியான காலம் / நேரம் தேவையான காலக்கட்டம் / பருவ நிலை
சரியான அளவு விற்பனைக்கு தேவையான அளவு, அதன் மூலம் இலாபம் கிடைக்கப்பெறும்.
சரியான விலை இலாபம் அடைவதற்கு போட்டிகளையும் சமாளிக்க சரியான விற்பனை
சரியான உத்திகள் நுகர்வோர்களின் தேவைகளையும், முதலீட்டையும் சமன் செய்தல்.

12.2 ஆடை தொழிற்சாலையில் வாணிபம்

வாணிபம் செய்பவர், உற்பத்தியாளர் களோடு தொடர்பு கொண்டு வாடிக்கையாளர் தேவைக்கேற்ப பொருட்கள் தயாரிக்கப்படுகிறதா என்பதை கண்டறிய வேண்டும். சிறிய தவறு வணிகரின் பெயரை கெடுத்து விடும். காலதாமதமும் இலாபத்தை அல்லது வியாபாரத்தை இழக்கச் செய்து விடும்.

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 221 1/14/2020 12:54:32 PM

12.2.1 ஆடை வாணிகத்தின் முக்கியத்துவம்

ஆடை உற்பத்தி மற்றும் விநியோகம் பல வகையான மூலப் பொருட்கள், சிக்கலான உற்பத்தி முறைகள், விற்பனை நுட்பங்களை கொண்டது. இத்துறை ஐந்து பிரிவுகளை கொண்டது.

- இழைகள்
- நூல்
- துணி
- ஆடை பிரிவு
- சில்லறை விற்பனை பிரிவு

இவை அனைத்து பொருட்களுக்கும் தர அளவுகள் நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கிறது. பல்வேறு துணி மற்றும் ஆடை நிறுவனங்கள், உலக நாடுகள் என பலரும் தர அளவுகளை கொண்டுள்ளனர். ஆடையுடன் அதன் இணை பொருட்களையும் கட்டும் (பொதித்தல்) முறைகளையும் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும். இவற்றை கண்காணிக்க அல்லது மேற்பார்வை செய்வதோடு வணிகரின் பொறுப்புகளும், தேவைகளும் கூடுதலாகிறது. எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக வணிகத்தின் தேவைக்கான காரணிகளாக அமைவன

- வேகமான வளர்ச்சி
- பலவகையான மூலப்பொருட்கள் மற்றும் செயல் முறைகள்
- சிக்கலான நடைமுறைகள் (Network)
- புதிய பாணிகளின் வரவு
- குறைந்த பொருட்களின் உபயோக காலம்
- துணிகளின் புதுமைகள், கண்டுபிடிப்புகள்
- கணினி பயன்பாடுகள்
- உலகளாவிய மாற்றங்கள்

ஆடை வணிகர் விற்பனைக்கு முன் அனுமானித்து, அதற்கேற்ற வகையில் ஆடைகள் மற்றும் இணை பொருட்களை விற்பனை செய்யும் இடங்களில் காட்சிப்படுத்த வேண்டும். அதற்கு கடைகளில் பொருத்தமான இடத்தை தேர்ந்தெடுத்து ஒதுக்க வேண்டும். மேலும் வாடிக்கையாளர்களின் கவனத்தை ஈர்க்கும் வகையில் பதாகைகள் (பேனர்கள்), சுவரொட்டிகள் (போஸ்டர்கள்) போன்றவற்றை மற்றும் பிற விளம்பர கருவிகளை உபயோகிக்க வேண்டும். இதனோடு உற்பத்தி துறை மற்றும் வியாபார துறையோடு இணைந்து மதிப்பிடுதல் மற்றும் விலை நிர்ணயிப்பதும் உண்டு. அதன்படி ஒப்பந்தங்களை மிக சரியாக செயல்படுத்துவதும் வணிகர்களின் பொறுப்பாகும். எனவே இது மதிப்பு மிக்க துறையாக திகழ்கிறது.

12.3 வாணிபர் (மெர்கண்டைசர்)

வாணிபர், ஆடை உற்பத்தியாளர் மற்றும் வாடிக்கையாளர் இடையே ஒருங்கிணைப்பாளராக இருந்து தரமான பொருள் குறித்த நேரத்தில் விநியோகம் செய்ய உதவுகிறார். வாணிபம் முதல் தொடர்பு ஏற்படுத்துவதில் இருந்து விற்பனையை செயல்படுத்துவது வரை முழுமையானதாகும். ஒரு நல்ல வாணிபருக்கு கடின உழைப்பு,

படம் 12.1 ஆடை உற்பத்தி விநியோக சங்கிலி

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 222 1/14/2020 12:54:32 PM

நேர்மை, விசுவாசம், குழு தன்மை, மேலாண்மை மற்றும் ஆடை துறையின் நுணுக்கங்களையும், செயல்பாடுகளையும் பேச்சு வார்த்தை நடத்துவதற்கான தன்மைகளும் கொண்டிருக்க வேண்டும். வாடிக்கையாளர் திருப்தி அடைவதும், அவர்களை தக்க வைத்துக் கொள்வதும் ஒரு திறமையான வாணிபரிடம் இருக்கிறது.

வாணிபரின் செயல்பாடுகள்

- பொருள் மாதிரிகள் உருவாக்கம் மற்றும் விற்பனை உத்தரவுகள் பெறுதல்.
- விலை நிர்ணயித்தல், செலவு கணக்கிடுதல்
- திட்டமிடல் மற்றும்
- நூல் கொள்முதல் ஏற்பாடு
- தயாரிப்பு திட்டமிடல் (Route Card)
- உப பொருட்கள் ஏற்பாடு செய்தல்
- தையல் முறைகளை சரி பார்த்து ஒப்புதல் பெறுதல்
- காகிதமாதிரியை ஒப்புதல் பெறுதல்
- அளவு ஒப்புதல் பெறுதல்
- முன் தயாரிப்பு ஏற்பாடு
- முன் மாதிரி தயாரிப்பை கண்காணித்தல்
- தயாரிக்கும் போது கண்காணித்தல்
- உற்பத்தி கட்டுப்பாடு
- பற்றாக்குறைகளை அறிந்து சரி செய்தல்
- தர கட்டுப்பாட்டு முறைகளை பின்பற்றுதல்
- தர உத்திரவாத முறைகளை பின்பற்றுதல்
- எல்லா தயாரிப்பு / உற்பத்தி இடங்களையும், செயல்களையும் மேற்பார்வை செய்தல்
- வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பு
- உற்பத்தி பிரிவு மற்றும் வாங்குவோருடன் தொடர்பில் இருத்தல்
- அறிக்கை தயாரித்தல்
- நிர்வாகத்துடன் எடுத்துரைத்தல்
- பதிவுகளை பராமரித்தல்
- மாதிரிகள் தயாரித்தல்
- கொள்முதல் ஆணை பெறுதல்
- தொடர் உற்பத்திக்கு திட்டமிடல்
- இலக்கு உற்பத்தியை அடைய பாடுபடல்
- வாணிபத்தில் எல்லா நிலைகளிலும் தொடர்பு கொள்ளுதல்
- நிர்வாகத்தினருடன் கூடி வாணிப விவரங்களை தெரிவித்தல்

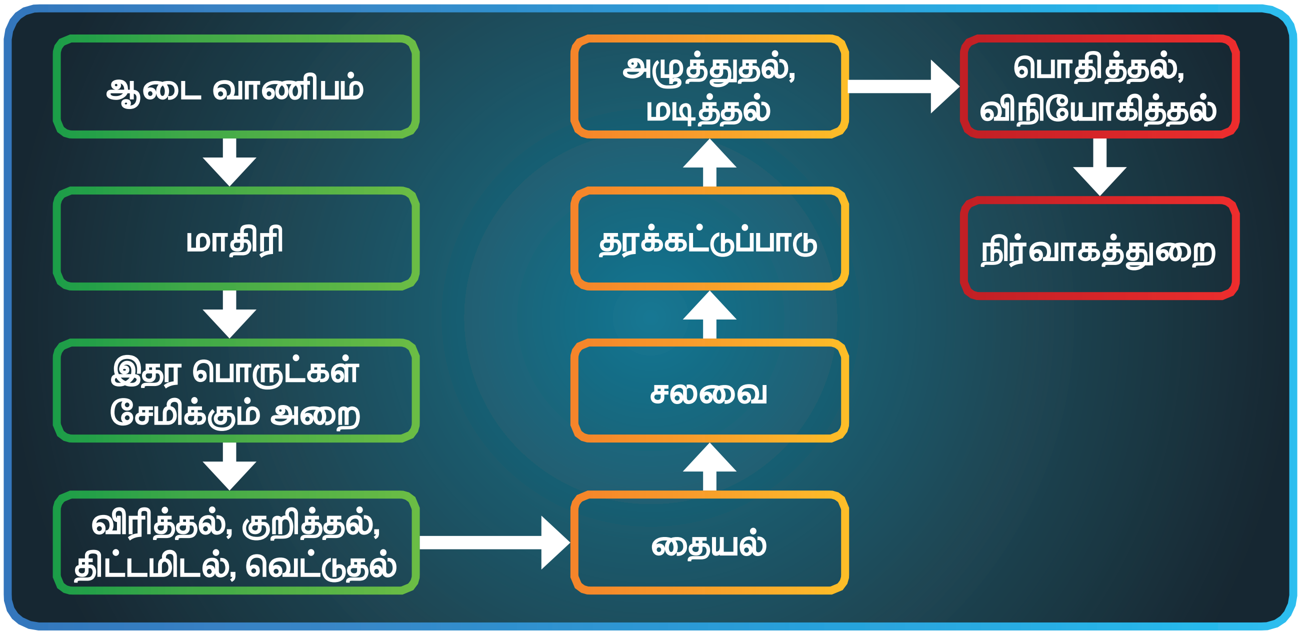
12.4 ஆடை தொழிற்சாலையில் செயல்முறை வரிசை

ஆடை உற்பத்தி என்பது பலவகைப்பட்ட செயல்முறைகளை கொண்டது. அதாவது கொள்முதல் ஆணை பெறுவது முதல் பொருட்களை வாடிக்கையாளரிடம் கொண்டு சேர்ப்பது வரை.

12.4.1 வாணிப விற்பனை துறை

வாணிபர் என்பவர், வாங்குபவர், விற்பவருடன் தொடர்பு கொண்டு கலந்துரையாடுவதோடு, வாணிப அலுவலகம், முகவர், வாணிப நிறுவனம் மற்றும் ஏற்றுமதியாளர் என அனைவரிடத்தும் நல்லுறவை ஏற்படுத்த வேண்டும். ஒரு ஆடை ஏற்றுமதி நிறுவனம் ஆனது பொருட்கள், அறை, துணி வெட்டுதல் பிரிவு, தயாரிப்பு, தையல், சோதித்தல், சரிபார்த்தல் என பல உட் பிரிவுகளை உள்ளடக்கியது. ஒரு நிறுவனத்தின் இலாபமோ அல்லது இழப்புகளோ, அதற்கான முழு பொறுப்புகளும் வாணிப துறையையே சாரும். இதுவே அதிக கட்டுப்பாடுகளும், பொறுப்பும் கொண்ட

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 223 1/14/2020 12:54:32 PM



படம் 12.2 ஆடை வடிவமைக்கும் நிறுவனத்தில் உள்ள பிரிவுகள்

ஒரு நிறுவனத்தின் தலையாய துறையாக விளங்குகிறது. ஒரு வாணிபரின் வேலை / பணி நிறுவனத்தின் அனைத்து பிரிவுகளையும் ஒருங்கிணைப்பதுடன் வாடிக்கையாளருடனும் தொடர்பில் இருக்க வேண்டும். வாடிக்கையாளரின் தேவைகளை அறிந்து, அவர்களுடன் உறவை மேம்படுத்தி விற்பனைக்கான பொருட்களை அனுப்ப வேண்டும். ஒப்பந்தங்களை பெற்ற பின் அவற்றை செயல்படுத்த திட்டமிடப்படுகிறது.

12.4.2 மாதிரிகளை உருவாக்குதல்

ஆடை வடிவமைத்தல் மற்றும் மாதிரிகளை செய்தல் என்பது ஒரு ஆடை நிறுவனத்திற்கு வாடிக்கையாளர்களை கவரும் முக்கிய செயல். மாதிரிகள் மூலம் வாடிக்கையாளர்களின் நம்பிக்கை பெறுவதோடு, ஏற்றுமதியாளரின் திறனையும் தீர்மானிக்கும். இதன் மூலம் ஏற்றுமதியாளர், வாங்குவோர்களை அணுகி, பெறும் கொள்முதல் ஆணைகள் பெறுவதோடு சில கூடுதல் பயன்களையும் அவர்களுக்கு அளிக்க முடியும். மாதிரிகளை செய்யும் போது துணி உற்பத்திக்கு தேவையான நூல் மற்றும் மூலப்பொருட்கள் செலவுகள் மற்றும் உற்பத்தியின் போது ஏற்படும் சிக்கல்களை அறிந்து கொள்ள முடியும். மாதிரிகளை உருவாக்க பல நிலைகள் உண்டு. முதல் நிலையில் வடிவமைப்பு, அதற்கான வாடிக்கையாளரின் ஒப்புதலை பெற வேண்டும். இரண்டாம் நிலையில், முதல் மாதிரிகளை ஒப்புதல் பெற்றும் அதனை செயல் படுத்த வேண்டும். பின் மற்ற கொள்முதல், பணி ஒதுக்கீடுகள், பொருள்களை பரிசோதித்து பொருட்களை இறுதி நிலைக்கு கொண்டு வருதல். மூன்றாம் நிலையில் மொத்த உற்பத்தியில் தேவையான செயல்கள் செய்யப்படுகின்றன.

12.4.3 துணி மற்றும் ஆபரணங்கள் சேமிப்பு துறை

வாடிக்கையாளரிடமிருந்து கொள்முதல் ஆணை பெற்ற பிறகு, வாணிபர் மூலப்பொருட்களான துணி, நூல், பொத்தான் மற்றும் உப பொருட்களை

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 224 1/14/2020 12:54:32 PM

கொள்முதல் செய்வதற்கும், சாயம் மற்றும் அச்சிடுதல், பூ வேலை செய்வதற்கும் ஆணைகளை பிறப்பிப்பார். மூலப்பொருட்களின் நிறம், தரம் மற்றும் அளவு போன்றவற்றை சரி பார்த்து ஒப்புதலை அளிப்பார்.

உங்களுக்குத் தெரியுமா?

முக்கியமான நவீன ஆடை மையங்கள் எவை?

- யு.எஸ்.ஏ. – (அமெரிக்கா) நியுயார்க் – ஆடைமாவட்டம்(மேடிஸம்–அவென்யூ)
- யு.கே. – (இங்கிலாந்து) லண்டன் பிரிட்டிஷ் பேஷன் கவுன்சில்
- பிரான்ஸ் – பாரீஸ் சேம்பர் சிண்டிகேட்
- இத்தாலி – மிலன் – ஆல்டா – மோடா
- ஜெர்மனி – இன்ட்ர் ஸ்டாப் டிரேடு ஷோ (மே, நவம்பர்)

12.4.4 துணிகளை விரித்து குறித்து வெட்டும் துறை

ஒப்புதல் பெறப்பட்ட காகித மாதிரிகளும், அளவீடுகளும் துறையில் இருக்கும். இத்துறையின் தலைவரின் (Pattern Master) திறனைக் கொண்டு, துணி வீணாவதைக் குறைத்து, ஏற்றுமதிக்கான சிறந்த வடிவங்களை உருவாக்குவார்.

தேவையான கருவிகள்: 18 அடி நீளமும் 5 அடி அகலம் கொண்ட மேஜை, துணி வெட்டும் இயந்திரங்கள்.

விரித்தல்

துணி வெட்டும் மேஜையில், துணியை பரப்புவது மிகவும் கவனத்துடன் செய்ய வேண்டிய செயல் ஆகும். இவ்வேலையில் துணி அடுக்குகளின் எண்ணிக்கை, நீள அளவுகள், ஒரே நிறத்துணிகள் போன்றவற்றை சீராக செய்ய வேண்டும். இதன் மூலம் நேரம், வெட்டும் நேரம் மற்றும் செலவு, பொருட்களின் உபயோகம் போன்றவற்றை சேமிக்கலாம்.

குறித்தலும் திட்டமிடுதலும்

ஒரு ஆடை தயாரிக்கத் தேவையான துணி அளவும் நிறுவனத்திற்கு கிடைக்கும் லாபமும் நல்ல திட்டமிடல் மற்றும் குறித்தல் மூலம் முடிவு செய்யப்படும். குறியீட்டு பரப்பின் நீள, அகலம் முக்கியமானது. இதனைக் கொண்டே துணி விரித்தல், துணி உபயோக அளவு மற்றும் வீணாகும் துணியின் அளவு இதனைக் கொண்டே அமையும். ஒவ்வொரு நிறுவனமும் கிட்டத்தட்ட பாதி செலவை துணியில் செலவிடுகிறது. எனவே துணி உபயோகத்தை குறைப்பதன் மூலம் லாபத்தை அதிகரிக்கலாம். ஒவ்வொரு நிறுவனமும் இதற்கு முக்கியத்துவம் அளிக்கிறது.

12.4.5 தையல் துறை

மின்சார தையல் இயந்திரங்கள் தரமான ஒரே மாதிரியான மற்றும் சீரான ஆடைகளின் உற்பத்திக்கு உதவுகிறது. உற்பத்தி துறையின் பொறுப்பாளர் ஆடைகளின் தர வகைகளை அறிந்து தையல்காரர் மற்றும் மேற்பார்வையாளர்களை வழி நடத்தி உற்பத்தி இலக்கை அடையச் செய்கிறார். இத்துறையில் தையல் இயந்திரங்களோடு கூடுதல் கருவிகளாய், மடிப்பான்கள், இரட்டை ஊசி இயந்திரங்கள், பீடு ஆப் ஆம் (Feed of Arm), பொத்தான் துளை மற்றும் பொத்தான் தைக்கும் இயந்திரங்கள் தேவைப்படும்.

12.4.6 சலவைத் துறை

ஆடைகளை சுருங்கச் செய்வதற்கும், தனிப்பட்ட தோற்றத்தை உண்டாக்குவதற்கும் சலவை செய்யப்படுகிறது. துணி மற்றும் ஆடை வகைகளைக் கொண்டு சலவை முறை மாறுபடும். பொதுவாக ஆடைகள் கற்கள், சோடா உப்பு, ப்ளீச், அமிலம், மணல் மற்றும்

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 225 1/14/2020 12:54:32 PM

என்ஸைம் கொண்டு சலவை முறைகள் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன.

தேவையான இயந்திரங்கள்: சலவை இயந்திரம், ஹைட்ரோ எக்ஸ்ட்ராக்டர், டம்ளர் டிரையர், பாதுகாக்கும் அறை மற்றும் இரசாயனங்கள்.

12.4.7 தரக்கட்டுப்பாடு துறை

தரம் எல்லா உற்பத்தி நிலைகளிலும் ஒரு முக்கியமான அம்சம். தரமான பொருட்களைப் பெற சோதனை மற்றும் கட்டுப்பாடுகள் ஒவ்வொரு நிலையிலும் மேற்கொள்ளப்படுகிறது. இதன் மூலம் தவறுகளைத் தவிர்க்கலாம்.

வருமுன் காத்து முதல் முறையிலேயே சரியான வழிகளைப் பின்பற்றி உருவாக்க வேண்டும், இதன் மூலம் உற்பத்தி நிலையில் மிகுந்த கவனமாக இருக்க முடியும். குறைவுள்ளவற்றை முழுமையாக சரி செய்வது மிகவும் கடினம். தரத்தை நிலை நிறுத்துவதற்கு சுற்றுப்புற சுத்தம் முதன்மையாக கடைப்பிடிக்க வேண்டும்.

12.4.8 துணி அழுத்தமும் மற்றும் மடித்தலும் துறை

ஆடைகளை விற்பனைக்கு வழங்கும் முறையில் ஒரு நிறுவனத்தின் திறன் அமைகிறது. தரமாக தயாரிக்கப்பட்ட ஆடையை, மோசமான முறையில் பொதித்தலும் (Packing), தரமற்ற ஆடைகளை அருமையாகவும், பொதிப்பதால் விற்பனையில் மாறுபாடு ஏற்படும். ஆடைகளை கீழ்க்கண்ட நான்கு முறைகளில் மடிக்கலாம்.

1. ஸ்டேண்ட் அப் பேக் (Stand Up Pack)
2. பிளாட் பேக் (Flat Pack)
3. டெட்மென் பேக் (Deadmen Fold)
4. செமிஸ்டேண்ட் பேக் (Semi Stand Pack)

தேவையான இயந்திரங்கள்:

நீராவி சலவை பெட்டிகள், டம்மி பிலோவர்ஸ், மடிப்பு மேஜைகள், கறை நீக்கும் கருவிகள்.

12.4.9 பொதித்தலும், அனுப்புதலும் துறை (Packing and Despatching)

ஆடை ஏற்றுமதி வர்த்தகத்தில் பொதித்தல் ஒரு கலை, மற்றும் ஒரு முக்கியமான கட்டம். ஆனால் அது மட்டுமே வர்த்தக நோக்கத்தை நிறைவேற்ற முடியாது. ஒரு ஆடையின் தோற்றம் மற்றும் பொதி நன்றாக இருப்பின் வாடிக்கையாளரை ஈர்த்து விற்பனையை அதிகப்படுத்தலாம். பொதிக்கும் பொழுது பேக்கிங் விகிதங்கள், அளவு, நிறம், அட்டவணை முதலியவற்றை கையாள்வதோடு, வாடிக்கையாளரை ஈர்ப்பதும் நமது இறுதி நோக்கமாக இருக்க வேண்டும். கொள்கை முடிவுகள் முன்னரே எடுக்கப்பட்டிருக்க வேண்டும். தாமதம், பிரச்சனைகளையும், இழப்புகளையும் ஏற்படுத்தும். கவனமும், ஈடுபாடும், அர்ப்பணிப்பும், தொழில்முனைவோருக்கு வெளிநாட்டு வர்த்தகத்தை அதிகரிப்பதோடு, நமது நாட்டிற்கும், உலக அளவில் சந்தையை ஏற்படுத்தும்.

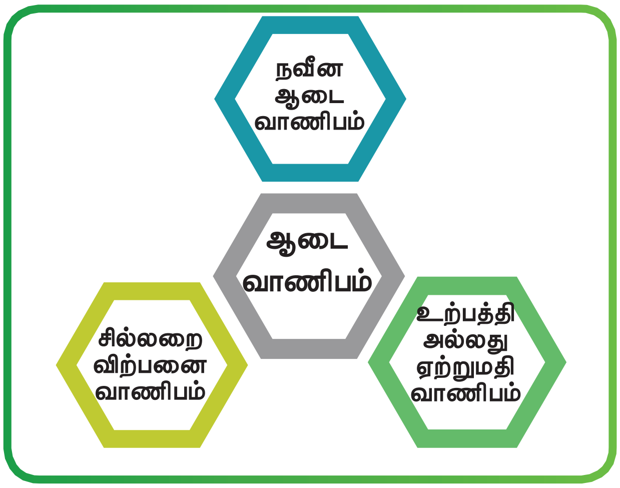
12.4.10 நிர்வாகத் துறை

ஒரு நிறுவனத்தின் எல்லா துறையும் சீராகவும், முறையாகவும் செயல்பட நிர்வாகத்தின் துணை தேவைப்படுகிறது. இதில் கொள் முதல் ஆணை தயாரித்தல், பொருட்கள் பரிசோதித்தல், நேரம் கணக்கிடுதல், பொருட்களை கணக்கிடுதல், ஏற்றுமதி, இறக்குமதி, திருப்பிய பொருட்களுக்கு தொகை பெறுதல், வாடிக்கையாளரின் பற்றுப் பெறுதல், பேச்சு வார்த்தை மேற்கொள்ளுதல், முக்கிய பணிகளுக்கு ஒப்பந்தம் கோருவது, மற்றும் கருவிகள் தளவாடச் சாமான்கள் வாங்குவது இத்துறையின் பணிகளாகும்.

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 226 1/14/2020 12:54:32 PM

12.5 ஆடை வாணிபத்தின் பல்வேறு பிரிவுகள்

1. நவீன ஆடை வாணிபம்
2. உற்பத்தி அல்லது ஏற்றுமதி வாணிபம்
3. சில்லறை விற்பனை வாணிபம்



படம் 12.3 ஆடை வாணிபம் – பிரிவுகள்

நவீன ஆடை வாணிபத்தில் ஆடைப் போக்கின் முன் கணிப்பு, வடிவமைப்பது, உருவாக்குவது மற்றும் சில்லறை விற்பனை போன்றவை அடங்கும். மேலும் உற்பத்தி மற்றும் சில்லறை விற்பனை வாணிபமும் இதன் கீழ் வரும் .

ஆடை உற்பத்தி மற்றும் வாணிபத்தின் கீழ் உற்பத்தியாளர்களின் பணிகளாக மாதிரிகள் தயாரித்தல், திட்டமிடல் நிகழ்வுகளை தொகுத்தல், மொத்த உற்பத்தி, போக்குவரத்து மற்றும் பொருள் விநியோகம் ஆகியவை அடங்கும்.

சில்லறை விற்பனை மற்றும் மேம்பாடு, பொருள்காட்சிப்படுத்துதல், பொருள் கட்டுப்பாடு, விற்பனை மதிப்பீடுகள் மற்றும் சில்லறை விற்பனை பணிகள் இதன் கீழ் வரும்.

12.6 வாணிபத்தின் நிலைகள்

- வடிவமைப்பாளருடன் இணைந்து ஆடைப்போக்கினை முன் கணித்தல்.
- மூலப்பொருட்களை வாங்குதல், கைத்தறி, விசைத்தறி, பின்னலாடை, இணைப்பொருட்கள், பொத்தான்கள், லேபிள்கள் போன்றவைகளை வாங்குதல்.
- வாடிக்கையாளர் தகவல் தொடர்பு அவர் வாடிக்கையாளரா, சில்லறை விற்பனையாளரா, தேசிய அளவில் விற்பனையாளரா என தெரிந்து கொள்ள வேண்டும்.
- விசாரித்தல் மற்றும் மாதிரிகளை செய்தல்.
- செலவினங்களை கணக்கிடுதல்.
- கொள்முதல் ஆணையை உறுதிபடுத்தி ஒப்புதல் தருவது.
- ஆணைகளை சரிபார்த்தல்.
- திட்டமிடல் நிகழ்வுகளை தொகுத்தல்.
- மாதிரிகள்.
- துணைப்பொருட்கள் வாங்குவது.
- கண்காணித்தல்.
- துணி வெட்டுதல் மற்றும் உற்பத்தி
- பொதித்தல் (Packing)
- போக்குவரத்து மற்றும் அனுப்புதல்.

ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் வாணிபர் மற்ற துறையினரோடு ஒருங்கிணைந்து செயல்பாடுகளை சரி பார்க்க வேண்டும். வாடிக்கையாளருக்கு தினசரி நிலவரத்தை தெரிவிப்பதோடு, எல்லா உற்பத்தி நிலைகளிலும் தரத்தினை உறுதி செய்ய வேண்டும்.

12.6.1 நவீன ஆடைகளின் முன் கணிப்பு

ஆடை போக்கின் எதிர்காலத்தை பகுத்தாய்ந்து வருங்கால பாணிகளை அனுமானிக்க வேண்டும். முன் கணிப்பில்லாமல் உற்பத்தியாளரோ, விற்பனையாளரோ செயல்பட முடியாது. எனவே இது முக்கியமானது.

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 227 1/14/2020 12:54:32 PM

மூலப்பொருட்களின் உற்பத்தியாளர்கள், விற்பனைக் காலத்திற்கு ஒரு வருடம் முன்பே தயாராக இருக்க வேண்டும். ஆடை மற்றும் துணைப்பொருள் உற்பத்தியாளர்கள் 9 முதல் 12 மாதங்களுக்கு முன்பும், சில்லறை விற்பனையாளர்கள் 3 முதல் 6 மாத காலத்திற்கு முன்பிருந்து தயாராக இருக்க வேண்டும், எனவே முன் கணிப்பில்லாமல் சரியான வடிவமைப்பு, பாணி, ஆடைகளை உருவாக்குவது முடியாது.

முன் கணிப்பு பல ஆதாரங்களைக் கொண்டு நிறம், பாணி, ஷில்லோட் மற்றும் வடிவம் போன்றவற்றை வருங்காலத்திற்கேற்ப வழங்குகிறது. ஃபேஷன் இதழ்கள் செய்திகள், வலை தளங்கள், தொலைகாட்சி சேனல்கள், ஃபேஷன் முன் கணிப்பு சேவை நிறுவனங்கள், விற்பனை பதிவுகள் மற்றும் நுகர்வோர் ஆய்வுகள் ஆகியவை முன் கணிப்பிற்கு மூலாதாரமாக அமைகின்றன. கிடைக்கும் தகவல்கள் எம்முறையில் பகுப்பாயப்பட்டு, நுட்பமாக விளக்கப்பட்டு செயலாக்கப்படுகிறதோ, அதைக் கொண்டு ஒரு சிறந்த முன் கணிப்பாக அமைகிறது.

12.6.2 பொருட்கள் உற்பத்தி மற்றும் சோர்சிங்

பொருட்களாகவோ, உற்பத்தி நிலையாகவோ சோர்சிங் செய்வது ஒரு ஆடை ஏற்றுமதி நிறுவனத்திற்கு முக்கியமாகும். சோர்சிங் என்பது தங்கள் பொருள் உற்பத்தியை முழுமையடைய செய்ய தேவையான பொருட்களாகவோ அல்லது உற்பத்தி பகுதியாகவோ குறிப்பிடப்பட்ட தரத்திலோ, சேவை நிலையாகவோ பெறுவதாகும். இது நிர்வாகம் எடுக்கும் தொடர்ச்சியான திட்டமிடல் மற்றும் முடிவுகளோடு வாணிப முறை, உற்பத்தி மற்றும் விற்பனைகளை உள்ளடக்கியது. அந்த முடிவுகள், பொருட்தேவைகள், உற்பத்தி திறன், கால நேரம் (Lead Time) மற்றும் தரத்தை கொண்டு அமையும்.

சோர்சிங் செய்வதற்கான முடிவு பொருட்களை தாங்களே உற்பத்தி செய்வதா அல்லது தேவையானவற்றை வாங்குவதா என்பதை அடிப்படையாக கொண்டே அமையும். உற்பத்தி செய்வது எனில் துணி உற்பத்தி, உபபொருட்கள் மற்றும் பொருட்களை இறுதி நிலைக்கு தயாரித்தல் ஆகியவற்றை சொந்த உற்பத்தி களத்தில் தயாரிப்பது. வாங்குவது என்பது தங்களுக்கு தேவையான பொருட்களை மற்ற நிறுவனங்கள் செய்து தர ஒப்பந்தம் செய்து கொள்வது. தயாரிப்பு அல்லது வாங்கும் முடிவுகள், புதிய பொருள் வரவு மற்றும் தயாரிப்பு வளர்ச்சி, அதற்கு தேவைப்படும் சிறப்பு உபகரணங்கள், திருப்தியற்ற விநியோகிப்பாளர் அல்லது ஒப்பந்ததாரரின் செயல்பாடுகள், அதிகரிக்கும் அல்லது குறையும் பொருட்களின் தேவை கொண்டு அமையும்.

12.6.3 வாங்குவோருடன் தொடர்பு

பொருத்தமான வருங்கால வாடிக்கையாளரை கண்டறிந்தவுடன், அவருடன் தொடர்பு கொள்ள வேண்டும். கடிதங்கள், தொலை நகல்கள் அல்லது மின்னஞ்சல் மூலம் தொடர்பு இருக்கலாம். ஒரு முறையான கடிதத்தில் நிறுவனத்தைப் பற்றி விரிவான விவரங்கள், முகவரி, தொடர்பு விவரங்கள், உற்பத்தி விவரங்கள், மொத்த ஊழியர்கள், தயாரிப்பு விவரங்கள், வாடிக்கையாளர்கள், வருடாந்தர விற்பனை, அங்கீகாரங்கள், உள் கட்டமைப்பு போன்றவை அதில் இருக்கும். வாங்குவோரிடம் இருந்து வணிக விசாரணை வரும் வரையும் தொடர்பு கொண்டு, வணிக ஆணை பெறுவதற்கு தொடர்ச்சியாக செயல்பட வேண்டும். ஆரம்ப கட்டத்தில் செலவுகள் மற்றும் மேல் நிலை

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 228 1/14/2020 12:54:33 PM

செலவுகள் அனைத்தையும் உள்ளடக்கி ஏற்றுமதியாளர் வியாபார திட்டத்தை தயாரிக்க வேண்டும். வாடிக்கையாளரிடம் ஆணை பெற்ற பின் மாதிரிகள் அனுப்பி, எதிர்கால வணிகத்திற்கு உறவை ஏற்படுத்தி கொள்ள வேண்டும்.

12.6.4 விசாரணையும், மாதிரியும்

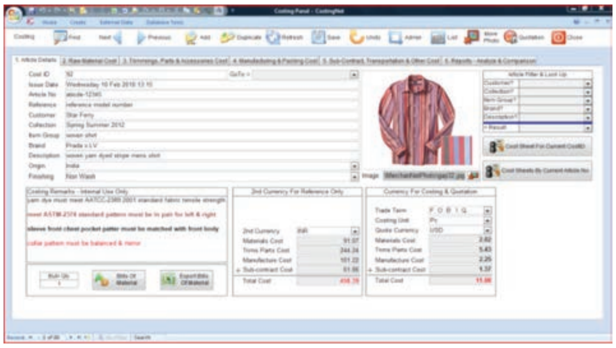
வாடிக்கையாளர் அவர்களுக்கு தேவையான பொருட்களின், விலை விவரங்கள் கேட்டு அனுப்பும் கோரிக்கையே இங்கு விசாரணை ஆகும். இந்த விசாரணையின் பொதுவான உள்ளடக்கம் ஆடைகளின் பாணி, துணி வகை, நிறம், பொருள் வகைகள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் கேட்கும் எண்ணிக்கை. ஒரு வாடிக்கையாளரிடமிருந்து பெறப்படும் விசாரணை கடிதம், கொள்முதலுக்கான உறுதியாக எடுத்துக்கொள்ள முடியாது. எனவே அவர் மாதிரிகளுடன் பொருட்களும், விலை விபரங்களையும் கேட்பார். அதன் பின்னரே கொள்முதல் உறுதிப்படுத்தப்படும்.

12.6.5 முன் விலை நிர்ணயம்

வாடிக்கையாளரிடமிருந்து விசாரணை கடிதம் பெற்ற பின்பு, வாணிபர் அப்பொருட்களுக்கான செலவினை கணக்கிட்டு, முன் விலை, நிர்ணயம் செய்ய வேண்டும். முன் விலை நிர்ணயம் என்பது பொருட்களுக்கு தற்காலிகமாக நிர்ணயிக்கப்படும் விலை. அப்போது ஆடைகளின் பாணி, துணி வகை நிறம் மற்றும் வடிவம், கொள்முதல் எண்ணிக்கை, பணமதிப்பு மற்றும் துணைப்பொருட்கள் என இவையனைத்தும் விலை நிர்ணயத்தில் அடங்கும். ஒரு ஆடையின் அனைத்து விவரங்களையும் குறிப்பிடும் ஆவணம் விபரக் குறிப்புத்தாள் ஆகும். முன் விலை நிர்ணயம் செய்யப்பட்ட பின், வாடிக்கையாளரின் விசாரணைக் கடிதத்திற்கு பதிலாக விபரக் குறிப்புகளை அனுப்ப வேண்டும். விலை நிர்ணயம் துல்லியமாகவும் விரைவாகவும் கணக்கிடப்படுகிறதோ அது அவ்வகையில் முக்கியமானதாக அமையும்.

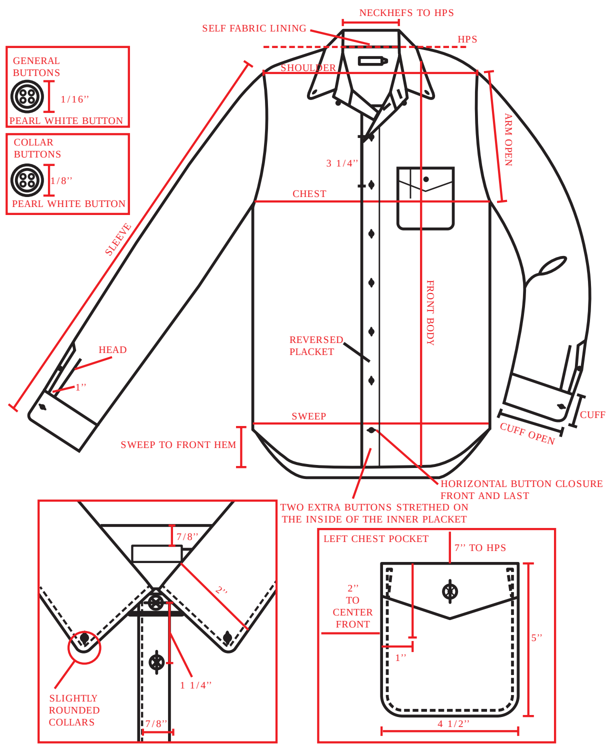
12.6.6 ஆடையின் கொள்முதல் ஆணையை உறுதிப்படுத்துதல் மற்றும் ஏற்றுக் கொள்ளுதல்

வாடிக்கையாளர் மாதிரிகளையும், நிர்ணயிக்கப்பட்ட விலையையும் ஒப்புக் கொண்டபின் ஆணையை உறுதிப்படுத்துதல். இந்த ஆணை கொள்முதல் ஆணையாகவோ அல்லது ஆணைத்தாள் வடிவமாகவோ இருக்கும். அதில் வாங்குபவரின் கையொப்பத்துடன், அந்நிறுவனத்தின் முத்திரையும் பதித்திருக்க வேண்டும். அதனை ஏற்றுமதியாளர் பெற்ற பின், கவனமாகப் படித்து கையொப்பத்துடன் ஏற்றுமதியாளரின் அலுவலக முத்திரையிட்டு கொள்முதல் ஆணையை ஏற்றுக் கொள்வதாக உறுதிப்படுத்தி வாடிக்கையாளருக்கு அனுப்ப வேண்டும். வாங்குபவரிடமிருந்து கடன் கடிதம் (L/C) பெற்ற பின் வேலையை தொடங்குவது நல்லது.



படம் 12.4 ஆடை கொள்முதல் ஆணை

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 229 1/14/2020 12:54:33 PM



படம் 12.5 ஆடையின் விபரக் குறிப்புகள்

12.6.7 கொள்முதல் ஆணை மதிப்பாய்வு

ஆணையை கவனமாகப் படித்து, விசாரணைக் கடிதத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட விபரங்களுக்கும், ஆணையில் உள்ள விபரங்களுக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள், மற்ற தேவைகளை அறிந்து கொள்ளுதல் ஆணை மதிப்பாய்வு ஆகும். ஆணைத்தாளில் மேற்கொள்ளப்படவேண்டிய தர வகைகள், பேக்கிங் விபரங்கள் மற்றும் துணைப் பொருட்கள் விபரங்கள் இருக்கும். வாணிபர்கள் அதனை கவனமாகப் படித்து, தரத்தினை நிலைநிறுத்தவும் மற்ற குறிப்புக்கள், லேபிள், பராமரிப்பு விபரங்கள். எழுத்துப் பிழைகள் போன்றவற்றை சரி பார்க்க வேண்டும். ஏதேனும் மாறுதல்களோ, குறைபாடுகளோ இருப்பின் அதனை ஆரம்பக்கட்டத்திலேயே வாங்குபவருக்கு தெரிவித்து, உற்பத்தி துவக்கத்திலேயே சரி செய்ய வேண்டும். இது ஒரு முக்கியமான நடவடிக்கை. இதனால் திறமையாகவும், பயனுள்ள வகையிலும், உற்பத்தியை ஒழுங்குபடுத்த முடியும்.

12.6.8 திட்டமிடல் மற்றும் நிரலாக்கல் (Programming)

திட்டமிடலின் கீழ் நேரம், உற்பத்திக்கான அட்டவணை மற்றும் முன்னணி நேரம் கணக்கிடப்படுகிறது. நிரலாக்கலின் கீழ் முடிவெடுத்தல், நடவடிக்கைகளை வரிசைப்படுத்தல் ஆகியன அமையும். திட்டமிடலின் கீழ் முக்கியத்திட்டம் மற்றும் அட்டவணைத் தயாரித்தல் அடங்கும்.

முக்கிய திட்டமிடல் (Master Planning)

ஒரு கொள்முதல் ஆணைக்கான பொருள் உற்பத்தி செய்ய தேவைப்படும் நேர அளவு கணக்கிடப்படுகிறது. அது இயலாத பட்சத்தில் மாற்று ஏற்பாடுகளும் அதற்குண்டான நேரமும் கணக்கிடப்படும். முக்கியத்திட்டமிடலுக்கு முன்னரே ஏற்றுமதிக்கான இலக்கு தேதி நிர்ணயிக்கப்படுகிறது. ஆணைத்தாளில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள விநியோக தேதிக்கு பத்து நாட்களோ அல்லது ஒரு வாரத்திற்கு முன்னரோ ஏற்றுமதி தேதி நிர்ணயிக்கப்படும். நூல் கொள் முதல், துணி உற்பத்தி, வெட்டுதல், தைத்தல், துணி சோதனை, சலவை, பேக்கிங், இறுதி ஆய்வு மற்றும் ஏற்றுமதித் துறைகளுடன் தொடர்ந்து ஆலோசித்து உற்பத்தி நடவடிக்கைகளில் உள்ள முன்னேற்றங்களை தெரிந்து கொள்ள வேண்டும். அவர்களுடைய செயலாக்க திறன்களையும் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும். இறுதி ஆய்வுத் தேதியுடன் இலக்குத் தேதி ஒத்திருந்தால் குறிப்பிட்ட நாளில் ஏற்றுமதி செய்யலாம். இல்லையெனில் மாற்றுத்திட்டத்தை செயல்படுத்தி உற்பத்தி திறனை அதிகரித்தோ அல்லது வெளியில் கொள்முதல் செய்தோ பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்யலாம்.

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 230 1/14/2020 12:54:33 PM

அட்டவணை தயாரித்தல்

முக்கியத் திட்டமிடலுக்குத் தகுந்தவாறு ஒவ்வொரு உற்பத்தி துறைக்கும் ஒதுக்கப்படும் கால விபரமே அட்டவணையாகும். இதில் அடுத்தடுத்த உற்பத்தி நிலைகள் ஒரு கொள் முதல் ஆணைக்கு தேவையான செயல் திட்டங்கள் அதற்குண்டான கால அளவுகள், தேதி கொள்முதல் ஆணை உறுதி செய்யப்பட நாள் மற்றும் ஏற்றுமதிக்கான நாள் போன்ற விபரங்கள் அட்டவணை வடிவில் இருக்கும். திட்டமிடல், நடப்பு / நிலவரம் என இரண்டு பகுதிகளாக பிரிக்கப்பட்டிருக்கும். ஏதேனும் மாற்றமிருந்தால் மாற்றுத்திட்டத்தை மேற்கொள்ளலாம். இந்த அட்டவணை இடுதலை உற்பத்தி பாதை அட்டை (Route Card) எனப்படுகிறது.

நிரலாக்கல் (Programming)

ஆடை உற்பத்தியில் மூலப் பொருள் கொள் முதல், துணி நெய்தல், பின்னலாடை, மற்ற செயல்முறைகள் மற்றும் தைத்தல் எனப் பல நடவடிக்கைகளை உள்ளடக்கியது. இதில் எப்பொழுது, யார், எதை, எப்படி, எங்கு செய்வது என தீர்மானிப்பது நிரலாக்கல் ஆகும்.

12.6.9 மாதிரிகள்

உற்பத்தி செய்யப்பட்ட ஒரு பொருட்களின் தொகுதியின் பிரதிநிதியே மாதிரி. தரம், பாணி, பொருத்தம் வடிவமைப்பு, வேலைத்திறன், மற்ற பண்புகள் ஆகியவை ஒவ்வொரு மாதிரியிலும் குறிப்பிடப்பட்டிருக்கும் மாதிரிகளை கொண்டே வாடிக்கையாளர்.ஒருபொருளின் மாற்றங்களைக் குறிப்பிட்டோ கொள் முதல் ஆணையை உறுதிப்படுத்துவார். உற்பத்தி துவங்குவதற்கு முன் மற்றும் உற்பத்தியான பொருள்களிலிருந்து மாதிரிகள் எடுக்கப்படும். ஒவ்வொரு பாணிக்கும் தனி மாதிரிகள் உருவாக்கப்படும். பலவகை மாதிரிகள் செய்யப்படுகின்றன. அசல் மாதிரி, சலுகை மாதிரி, பொருத்த மாதிரி, முன் மாதிரி, புகைப்பட மாதிரி, விற்பனையாளர் மாதிரி, அளவு மாதிரி, தயாரிப்பு மாதிரி, உற்பத்தி மாதிரி, ஏற்றுமதி மாதிரி, துணி மாதிரி, பாகங்கள் மாதிரி மற்றும் ஆவணங்களுக்கான மாதிரி என பல வகைகளில் மாதிரிகள் தயாரிக்கப்படுகின்றன.

12.6.10 இணைப்பொருட்கள் வாங்குதல்

இணைப்பொருட்கள் உற்பத்தி மற்றும் பேக்கிங் என இரு வகைப்படும். உற்பத்தி இணைப் பொருட்கள் என்பது ஆடையின் ஒரு பாகமாகும். பேக்கிங் இணைப் பொருட்கள் ஒரு தனிப்பட்ட அல்லது மொத்த பொதியலாக (Packing) இருக்கலாம். இவற்றை உள்நாட்டில் வாங்குவதாயின், ஏற்றுமதியாளர் வாடிக்கையாளரிடம் முன் அனுமதி பெற்றிருக்க வேண்டும். வெளிநாட்டில் இருந்து வாங்குவதாயின் அதிக நேரம் தேவைப்படும். எனவே இணைப்பொருட்களைப் பற்றி முன்னரே திட்டமிட்டிருக்க வேண்டும்.

12.6.11 ஆய்வு

ஆய்வு என்பது மூலப்பொருட்கள், ஆடைகளின் கூறுகள் மற்றும் முடிக்கப்பட்ட ஆடைகளை சில தர அளவீடுகளுடன் ஒப்பிட்டு சோதிப்பதாகும். இங்கு ஆடைகள் அழகுகளுக்காக சோதிக்கப்படுகிறது. இந்த ஆய்வின் குறிக்கோளானது குறைகளை முன்னரே கண்டறிந்து, சம்பந்தப்பட்ட நபர்களுக்கு தகவல்களை தெரிவிப்பதாகும். இதனால் குறைகளுக்கான காரணம் அறியப்பட்டு அதை நிவர்த்தி செய்ய உதவுகிறது. இது மூன்று பகுதிகளாக, மூலப் பொருள் ஆய்வு, செயல்பாட்டில் ஆய்வு மற்றும் இறுதி ஆய்வு என செய்யப்படுகிறது.

மூலப்பொருள் ஆய்வு

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 231 1/14/2020 12:54:33 PM

துணி ஆய்வு பெரும்பாலும் துணி ஆய்வு இயந்திரங்கள் மூலம் செய்யப்படுகிறது. இதில் துணி நன்கு விரித்து காட்டப்படுவதால், ஆய்வாளர் குறைகளை சுலபமாக கண்டறிகிறார். இந்த இயந்திரங்கள் மின்சக்தியின் மூலமாகவோ அல்லது ஆய்வாளரால் துணி மேஜையின் மேல் விரிக்கப்பட்டோ ஆய்வு செய்யப்படுகிறது.

செயல்பாட்டில் ஆய்வு

இதில் செயல்பாட்டின் நடுவிலோ அல்லது தைக்கும் போதோ செய்யப்படுகிறது. இது ஆடை பாதி முடிந்த நிலையில் செய்யப்படும் ஆய்வு. திருப்பு ஆய்வு, ரோந்து ஆய்வு, முன்னிறுதி ஆய்வு மற்றும் நூறு சதவீத ஆய்வு வகைகளை உள்ளடக்கியது.

திருப்பு ஆய்வு

ஆடை தைக்கும் வேளையில் தைப்பவர்களாலோ அல்லது அவர்கள் உதவியாளர்கள் மூலமோ ஆடைகள் மொத்தமாக கட்டப்படுவதற்கு முன்பு ஆய்வு செய்யப்படுகிறது.

ரோந்து ஆய்வு

ஆடை உற்பத்தி பிரிவின் ஒரு பகுதியின் நடவடிக்கைகளை கண்காணிப்பது. இது ஒரு வரி ஆய்வு என்றும் அழைக்கப்படுகிறது.

முன் இறுதி ஆய்வு

இங்கு இறுதி ஆய்வாளரோ அல்லது தரக்கட்டுப்பாட்டாளரோ அல்லது இருவராலும் ஆய்வு செய்யப்படுகிறது. முன் இறுதி ஆய்வில் ஆடைகள் தேர்வு செய்யப்பட்டு இறுதி ஆய்வுக்கு அனுப்படுகிறது. அங்கு அவ்வாடைகள் தேர்வு செய்வதோ அல்லது நிராகரிப்பதோ முடிவு செய்யப்படுகிறது.

நூறு சதவீத ஆய்வு

ஆய்வு மையத்தில் நூறு சதவீத ஆடைகள் ஆய்வு செய்யப்படும்.

இறுதி ஆய்வு

ஆடைகள் உற்பத்திக்கு பின் மொத்தமாக பொதிக்கப்பட்ட பின் (Packing) செய்யப்படும் முதல் ஆய்வு அசல் ஆய்வு எனப்படும். வாடிக்கையாளரின் தனிப்பட்ட தேவைகள் மற்றும் தர நிலைகளுக்கேற்ப பொருட்கள் கட்டப்பட்டு ஏற்றுமதிக்கு தயாராக இருக்கும் பொழுது பொதியிலிருந்து ஆங்காங்கே எடுத்துசெய்யப்படும்ஆய்வுஆகும்.வண்ணம், தோற்றம், வேலைப்பாடு மற்றும் பாணி ஆகியவற்றை வாடிக்கையாளரின் விபரக் குறிப்புகளோடு ஒப்பிட்டு, சோதிக்கப்படுகிறது.

சோதனை

துணி வாங்கிய பின் அதன் பண்புகளை சில கருவிகள் அல்லது உபகரணங்களை பயன்படுத்தி, அவை அளவிடப்பட்டு மதிப்பீடும் செய்யப்படுகிறது. இது செயல் முறை சோதனை எனப்படுகிறது. பொதுவாக துணியின் எடை (GSM) நிலைப்புத்தன்மை அல்லது சுருக்கம் முடிச்சுகள், கோடுகள், வரிகள், வண்ணப் பொருத்தம் ஆகியவை ஆடை உற்பத்திக்கு போவதற்கு முன்பாக சோதனை செய்யப்படுகிறது.

12.6.12 வெட்டுதல் மற்றும் உற்பத்தி

ஆடை உற்பத்தியின் இது முக்கியமான ஒரு கட்டம். துணி வெட்டப்பட்ட பின் மாற்றங்களோ அல்லது தவறுகளை சரி செய்வது இயலாது. எனவே அனைத்து விபரங்களும் இறுதி செய்யப்பட்டு ஒப்புதல் பெறப்பட்டதா என்பதை உறுதி படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். உற்பத்தி செய்வதற்கு முன்னால் அளவு மாதிரிகள், ஒப்புதல்கள், துணைப்பொருட்கள், உள்ளக சோதனை அறிக்கைகள், துணி ஆய்வறிக்கை ஆகியவை ஒப்புதல் பெறப்பட்டிருக்க வேண்டும். ஆடை உற்பத்தி பல்வேறு சிக்கலான செயல்முறைகளை கொண்டுள்ளதால் அவற்றை உகந்த தரத்தில் தயாரிக்க சில ஒப்புதல்கள் தேவைப்படுகின்றன. அவை

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 232 1/14/2020 12:54:33 PM

- துணி ஒப்புதல்
- ஆடை மாதிரி ஒப்புதல்கள்
- துணைப்பொருட்கள் ஒப்புதல்கள்
- நிறம், வடிவமைப்பு ஒப்புதல்
- பொதியும் முறைக்கான ஒப்புதல்
- தர ஒப்புதல்
- அளவு ஒப்புதல்
- நேர நீட்டிப்பு ஒப்புதல்
- தொழிற்சாலை ஒப்புதல்
- ஆவண ஒப்புதல்

உங்களுக்குத் தெரியுமா? ஆடை உற்பத்தியில் டிக்கெட்டிங் என்பது என்ன ?

துணி வெட்டும் பொழுது வெட்டிய பாகங்களை மூட்டையாக கட்டும் பொழுது கொடுக்கப்படும் எண்கள் அல்லது குறியீடுகள் "டிக்கெட்" எனப்படும். இவை அந்த மூட்டைகளோடு இணைக்கப்பட்டிருக்கும். இதில் அந்த மூட்டையில் உள்ள துணி பாகங்களைப் பற்றிய அடிப்படைத் தகவல்கள் மற்றும் கூறுகள் குறிக்கப்பட்டிருக்கும்.

12.6.13 பொதித்தல் (Packing)

இது வாங்குபவரின் தேவைக்கேற்ப தனியாகவோ, மொத்தமாகவோ, பேக்கிங் பொருள் வகை, ஒவ்வொரு பெட்டியிலும் உள்ளடங்கும் எண்ணிக்கையை கொண்டோபொருள்கள்பொதிக்கப்படுகிறது. அட்டைப் பெட்டியில் சோதிக்கப்பட வேண்டியவை

- அட்டைப்பெட்டியின் மொத்த எண்ணிக்கை மற்றும் அவற்றின் குறியீடு எண்கள்.
- ஏற்றுமதி / போக்குவரத்து குறிகள்
- ஆணை எண், பாணி பெயர், மற்றும் எண், மற்ற பிற வகைப்படுத்தல் விபரங்கள்
- பொதியின் முறை மற்றும் வகை
- ஆய்வுக்கு தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட அட்டைப் பெட்டிகளின் எண்ணிக்கை.

ஏற்றுமதி அல்லது போக்குவரத்து குறிகள் என்பன வாங்குவோரால் கொடுக்கப்படும் அந்நிறுவனத்தின் சின்னங்களாகும். இவை சுலபமாக அடையாளம் காண பெட்டிகளில் அச்சிடப்பட்டிருக்கும். இவற்றோடு ஆணை விபரங்கள் பெட்டியில் அச்சிடப்பட்டோ தாள்களில் அச்சிடப்பட்டு பெட்டியின் மேல் ஒட்டப்பட்டோ இருக்கும்.

12.6.14 ஏற்றுமதி (Shipment)

வாங்குபவருக்கு பொருள்களை சரியான முறையில் பத்திரமாக குறித்த நேரத்தில் அனுப்புவது ஆகும். பொதுவாக பொருட்கள் நீர் வழி, வான் வழி, தரை வழி அல்லது இவை அனைத்தும் கலந்த முறையிலோ அனுப்பப்படுகிறது. தற்பொழுது விரைவு அஞ்சல் (கூரியர்) மூலமாகவும் அனுப்பப்படுகிறது. ஏற்றுமதிக்கு முன் பல்வேறு நடைமுறையில் மற்றும் ஆவணங்கள் தயாரிக்க வேண்டும். இறக்குமதி அல்லது ஏற்றுமதி செய்யும் ஒவ்வொருவரும் ஏற்றுமதி, இறக்குமதி குறியீடு எண் (IEC) பெற்றிருக்க வேண்டும்.

பொருள் ஏற்றுமதி சில விதிகள் மற்றும் கட்டுப்பாடுகளால் கட்டுப்படுத்தப்படுகிறது. இதற்கு ஏற்றுமதி உரிமம் பகிர்தல், மற்றும் தீர்வு செய்யும் முகவர், போக்குவரத்து ஆணை, சுங்க நடை முறைகள், காப்பீடுகள், வரி ஆவணங்கள், பேச்சு வார்த்தை ஆவணங்கள் போன்றவை தேவைப்படும்.

12.7 வாணிப அலுவலகங்கள் (Buying Offices)

இந்த நிறுவனங்கள் சந்தை வாய்ப்புகளை பெற்றுத் தருவதோடு, பொருட்களுக்கான மதிப்பீடுகளையும் நிறுவனங்களுக்கு அளிக்கிறது. ஒரு நிறுவனத்திற்கு கண்

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 233 1/14/2020 12:54:33 PM

மற்றும் காதுகளாக விளங்கி பின்வரும் விபரங்களை வழங்குகிறது.

- வணிக செய்திகள்
- சிறப்பு பொருள் விபரங்கள்
- மறு ஆணை இடுதல்
- ஃபேஷன் செயல்பாடு

வாணிப அலுவலகங்கள் வழங்கும் ஆலோசனை சேவை

- ஒரு நல்ல வணிக நிறுவனம் தனிப்பட்ட முறையில் சேவைகளை வழங்கும்.
- இதற்கு ஒவ்வொரு கடை பற்றி தனித்தன்மை மற்றும் வாடிக்கையாளர் பற்றி தெரிந்திருக்க வேண்டும்.
- பெரியமற்றும்தொடர் நிறுவனங்களுடன் போட்டியிட, சிறு நிறுவனங்களின் குழுவிற்கு பிரதிநிதியாக திகழ்கிறது.
- குழுவாக இணைந்து வாங்கும் பொழுது சிறு நிறுவனங்களுக்கு விலை குறைப்பு, சிறந்த விநியோகம் மற்றும் பொருள் வாங்கும் திறன் போன்ற நன்மைகள் கிடைக்கும்.

உங்களுக்குத் தெரியுமா? AEPC என்றால் என்ன?

ஆடை ஏற்றுமதி ஊக்குவிப்பு கவுன்சில் என்பது ஆடை ஏற்றுமதியாளர்களின் அதிகார பூர்வமான குழு. இது இந்திய ஏற்றுமதியாளர்கள், இறக்குமதியாளர்கள் / சர்வதேச வணிகர்கள், இந்தியாவை தேர்ந்தெடுப்பதற்கு வழி செய்கிறது.

12.7.1 பொருட்களின் வகைகள்

பொருள் திட்டமிடல் வகைகள்

- பிரதான / அடிப்படைப் பொருட்கள். இவை நீண்ட காலத்திற்கு மேல் தொடர்ச்சியாக தேவை உள்ள பொருட்கள். (எ.கா.) சல்வார், கமீஸ் மற்றும் குர்த்தீஸ்.
- ஃபேஷன் பொருட்கள் குறுகிய காலத்திற்கு மட்டுமே தேவை உள்ள பொருள். இவ்வகையில் புதிய பொருட்கள் தொடர்ச்சியாக அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு, ஏற்கனவே இருக்கும் பொருட்கள் வளமற்றுப் போகும். (எ.கா.) உயர் வகுப்பு – பெண்களின் ஆடை.
- ஃபேடு பொருட்கள் மிகக் குறுகிய காலத்தில் அதிகமான விற்பனையாகி, ஒரு பருவத்திலேயே அதன் உபயோகம் குறைந்து விடும். (எ.கா.) கவுல் காலர், பஃப் கை ஆடை வகைகள்.

பிரதான பொருட்களின் பொதுவான அம்சங்கள்

- இவை சுலபமாக முன் கணிப்பு செய்யலாம். அதனால் ஏற்படும் தவறுகளும் குறைவாகவே இருக்கும்.
- சுலபமாக தேவைகளை அனுமானிக்க முடிவதால் மறு நிரப்புதல்களுக்கு திட்டமிடலாம்.
- சரக்கு தீர்வதற்கு முன்பே, சரக்குகளுக்கான உத்தரவுகளை தானாகவே செய்ய முடியும்.

ஃபேஷன் பொருட்களின் பொதுவான அம்சங்கள்

- விற்பனை முன் கணிப்பு மிகவும் சிக்கலானது.
- ஃபேஷன் பொருட்களை வாங்குவோருக்கு முன் கணிப்புகளில் ஏற்படும் பிழைகளைத் திருத்திக் கொள்வது கடினம்.
- சரக்குகள் தீரும் போதே அந்த வகைப் பொருட்களும் உபயோகத்திலிருந்து மறைந்து விடும்.
- பருவ கால பொருட்களும் ஃபேஷன் பொருட்களோடு ஒப்பிடப்பட்டு, அதன் விற்பனைகளும் அதிக வேறுபாடு இருக்கும்.

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 234 1/14/2020 12:54:33 PM

12.8 கண்காட்சி வாணிபம் (Visual Merchandising)

படம் 12.6 கடையில் காட்சிப்படுத்துதல்

சில்லறை விற்பனையாளர்கள் தங்கள் பொருட்களை நுகர்வோர்களுக்கு தெரியப்படுத்த ஒரு வழியாக கண்காட்சி வாணிபம் உதவுகிறது. மொத்த விற்பனையாளர்கள் மற்றும் விற்பனை பிரதிநிதிகளும் தங்கள் பொருட்களை காட்சிப்படுத்துவது ஒரு பொதுவான நடைமுறையாகும். இதன் மூலம் பொருட்களை விற்பவர்கள் தங்கள் பொருட்களுக்கு தனி இடம் ஏற்படுத்திக் கொள்வதோடு அவர்களும் சில்லறை விற்பனையாளர்களும் பயன் அடைகின்றனர். விற்பனைகளை அதிகப்படுத்த சில்லறை விற்பனையாளர்கள் பொருட்களை காட்சிப்படுத்துகின்றனர்.

கண்காட்சி வாணிபம் விற்பனைக்கு உள்ள பொருட்களை வாடிக்கையாளர்களின் கண்களை கவர்ந்திழுக்கும் வகையில் காட்சிபடுத்தும் ஒரு கலை. இங்கு பொருட்களை அழகான பாணியில் அமைப்பதன் மூலம் ஒரு வர்த்தக சூழலை ஏற்படுத்தி, பார்வையாளர்களை வாடிக்கையாளராக மாற்ற வல்லது. படைப்புத்திறனும், திறமையும் கொண்ட சில்லறை விற்பனையாளர் இக்கலையை பயன்படுத்தி தன்னுடைய கடையின் பொருட்களுக்கு புதிய சந்தையை ஏற்படுத்த முடியும். படைப்புத்திறனும் வடிவமைப்புத் திறனும் ஒரு காட்சிபடுத்தும் வாணிபருக்கு மிக அவசியம். புதிய கருத்துக்களை உருவாக்கவும், புதிய வடிவமைப்புகளை செயல்படுத்தும் திறனும் தேவை. ஃபேஷன் உலகில் ஏற்படும் மாற்றங்களை பற்றிய விழிப்புணர்வு இருக்க வேண்டும். தொடர்ந்து சந்தையில் நீடித்திருக்க அன்றைய தேதி வரை ஏற்படும் நடைமுறைகளை தெரிந்து கொள்ள வேண்டும். காட்சி வாணிபத்தின் கீழ் சாளர காட்சிபடுதல், குறிகள், உள்ளக காட்சிபடுத்துதல், ஒப்பனை விளம்பரங்கள் மற்றும் வேறு சிறப்பு விற்பனைகளும் நடைபெற வேண்டும்.

12.8.1 காட்சி வாணிபத்தின் கூறுகள்

காட்சி வாணிபம் என்பது காட்சி கூறுகளை திறம்பட பயன்படுத்தும் ஒரு வணிக நுட்பம் ஆகும். காட்சி கூறுகளாவன விளக்குகள், வண்ணங்கள் மற்றும் குறிகள். சுருக்கமாக ஒரு சூழ்நிலையை தெரியப்படுத்தும் தகவல் தொடர்பு சாதனமாக விளங்குகிறது. பொதுவான சில காட்சி வாணிப கருவிகள்.

பொம்மைகள் (Mannequins)

ஒரு முழு மனித வடிவத்தை கொண்ட, குழந்தைகள் முதல் பெரியவர்கள் என அனைத்து வயது உருவங்கள் கொண்ட பொம்மைகள். சில்லறை விற்பனையாளர்கள் தங்கள் ஆடைகளை, பொருட்கள் ஒரு நபர் அணியும் போது எவ்வாறு காட்சி தரும் என விளக்கும் வகையில் இப்பொம்மைகள் கொண்டு அங்காடியின் உள்ளும், சாளரகாட்சிபடுத்துதலும் உபயோகிக்கின்றனர். அன்றைய போக்குகளின் அடிப்படையில் பொம்மைகள் பாணி பொதுவாக அமைக்கப்பட்டிருக்கும்.

படிவம் (Form)

உடலின் ஒரு பகுதியை பிரதிபலிக்கும் வகையில் இருக்கும். ஒரு ஸ்டாண்டின் (Stand) மேல் பொருத்தப்பட்டு உடைகளும், உடையின் இணைப் பொருட்களும் காட்சிபடுத்தப்படும்.

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 235 1/14/2020 12:54:33 PM

வண்ணம் (Colour)

இது காட்சி வாணிபத்தில் முக்கிய கருவியாக விளங்குகிறது.இதுநுகர்வோரிடம்மாற்றத்தை ஏற்படுத்தி பொருட்களை வாங்க தூண்டும் வகையில் உபயோகிக்கலாம். வெளிப்புற காட்சிபடுத்துதலில் வண்ணம் முக்கிய கருவி. வெளிப்புற சாளர காட்சிபடுத்துதலில், படைப்பாற்றலை ஊக்குவித்து ஒரு தனி விளைவை ஏற்படுத்த உதவுகிறது. வண்ணங்கள் மூலம், புதிய சூழல், உருவாக்கி வழிபோக்கர்களையும், கவர முடியும். வெவ்வேறு வண்ணம் வெவ்வேறு உணர்ச்சிகளை தூண்ட வல்லது.

விளக்குகள் (Lights)

சில்லறைவிற்பனையகத்தில்ஒருகுறிப்பிட்ட பொருளையோ, பகுதியையோ சிறப்பாக காட்சிப்படுத்தவும், கடையின் பகுதியை ஒளிரச் செய்யவும் உபயோகிக்கப்படுகிறது.

அங்காடி பொருத்தங்கள் (Store Fixtures)

இவை பொதுவாக, நிற்கும் வகை, தளங்கள் மற்றும் உயர் தளம், வட்ட ரேக், தொட்டி வகை, T–ஸ்டான்ட், நான்கு வழி வகை என பல வகைப்படும். கண்ணாடி வரிசை முதல் சாளரத்தின் பின் வரிசை என பல நிலைகளிலும் உபயோகிக்கப்படுகிறது.

தளங்கள் மற்றும் உயர் தளங்கள் (Platforms and Elevations)

இவை மேஜைகளாகவோ, மற்ற சாமானங்களாகவோ, பொம்மைகள், படிவங்கள் அல்லது பொருட்களை உயரப்படுத்தி காட்ட உபயோகிக்கப்படுகிறது.

வட்ட ரேக் (Round Racks)

இவற்றில் முழு சுற்றிலும் ஆடைகள் தொங்கவிடப்பட்டிருக்கும்.

தொட்டி (Bin)

ஒரு மேஜை போன்றோ அல்லது தொட்டிகளில், பொருட்கள் தள்ளுபடி விற்பனைகளில் குவிக்கப்பட்டிருக்கும். இதற்கென எவ்வித தனி முறையும் இல்லை.

T–ஸ்டேண்ட் (T–Stand)

தனித்து நிற்கும் அல்லது இரு புறங்களை கொண்டிருக்கும். துணிகள் தொங்கல்களில் இட்டு இந்த T–ஸ்டேண்டின் நீள வாக்கிலோ, மொத்தமாகவோ மாட்டப்பட்டிருக்கும்.

நான்கு வழி ஸ்டேண்ட் (Four Way Stand)

பொருட்களை தொங்க விட நான்கு புறங்களிலும் நீண்ட கைகளை கொண்டிருக்கும்.

இசை (Music)

கடையில் இசைக்கப்படும் இசை ஒரு நிறுவனத்தின் மதிப்பை கூட்ட வல்லது. மேலும் வாடிக்கையாளர்கள் வாங்க முடிவெடுக்க உதவும். கடைக்கு ஏற்ற இசை, மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு பொருத்தமான இசை ஒரு முக்கிய காரணியாக விளங்கும்.

12.8.2 காட்சி வாணிப முறைகள்

காட்சி வாணிபம் இரண்டு முறைகள் கொண்டது. அவை உள்ளக காட்சி படுத்துதல் மற்றும் வெளிப்புறத்தில் காட்சிபடுத்துதல்.

உள்ளக காட்சி படுத்துதல்

உள்ளக காட்சி வாங்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழிகாட்டி ஊக்குவிக்க வேண்டும். அவை

- கடை உள் அமைப்பு
- கடை வடிவமைப்பு
- காட்சிப்படுத்தும் இடம்

காட்சி வாணிபம் கடையின் அமைப்பை கொண்டு எடுபடும். ஒரு கடையில், பொருட்களின் வகை, சலுகைகள், அளவு கட்டுப்பாடுகள் மற்றும் கடையின்

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 236 1/14/2020 12:54:33 PM

கட்டமைப்பு போன்றவை கடையின் அமைப்பை மாற்றக்கூடியவை. கடையில் உபயோகிக்கப்படும் பொருள்களை பொறுத்து கடை அமைப்பை தீர்மானிக்கலாம். பல்வேறு அணுகுமுறைகள் கடைபிடிக்கப்பட்டாலும் அவை அனைத்தும் வாடிக்கையாளர்கள் கடையின் எல்லா பகுதிக்கு செல்வதற்கும் அனைத்து பொருட்களையும் பார்வையிடவும் செய்வதே நோக்கம்.

ஷெல்ப்பில் இல்லாமல் காட்சிபடுத்துதல்

இங்கு பொருட்கள் உபயோகிக்கும் முறைகளை விளக்கும் விதமாக காட்சிபடுத்தப்பட்டிருக்கும். கூடுதல் பொருட்கள் பெறுவதற்கு உள்ள சலுகைகள் போன்றவை பரிந்துரைக்கப்பட்டிருக்கும். ஆர்வம் மற்றும் உற்சாகப்படுத்தும் விதத்தில் காட்சிபடுத்துதல் இருக்கும்.

- வெளிப்புற காட்சிபடுத்துதல்
- சாளர காட்சிபடுத்துதல்

கடையின் முன் காட்சிபடுத்துதல்

சாளர காட்சி, ஒரு கடையின் பொருட்களைப் பற்றியும், அந்த கடையின் சூழல் குறித்தும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு எடுத்துரைக்கும் வகையில் சாளர காட்சிகள் அமைந்து, கடையின் தகவல் தொடர்புக்கும் ஒரு முக்கிய பங்கு வகிக்கிறது. அங்கு விற்கப்படும் பொருட்களின் வகைகளை வாடிக்கையாளருக்கு தெரியப்படுத்தி அவர்களின் கவனத்தை கவரும் வகையில் இருக்கும்.

12.9 பாடச் சுருக்கம்

வாணிபம் என்பது சந்தைப்படுத்துதலின் மையச் செயல் ஆகும். பொருள் உற்பத்தி முதல் விற்பனை வரையிலான எல்லா நடவடிக்கைகளையும் உள்ளடக்கியது. ஆடை வாணிபம், பேஷன் வாணிபம், ஏற்றுமதி அல்லது உற்பத்தி வாணிபம், விற்பனை வாணிபம் என வகைப்படும். இவற்றில் பொருள் வடிவமைப்பு, வாடிக்கையாளர் ஒப்புதல், ஒப்புதல் ஆணை பெறுவது, மூலப்பொருள் கொள்முதல் பரிசோதனை மற்றும் தர உறுதி, பொதித்தல், போக்குவரத்து மற்றும் விற்பனை என்பதோடு, பொருளின் உபயோகத் திருப்தியும் வாடிக்கையாளரிடம் பெற வேண்டும். வாணிகர் என்பவர் இந்த எல்லா செயல்களையும் ஒருங்கிணைப்பவராக இருக்க வேண்டும். வாணிகத்தின் வெற்றியே ஒரு நிறுவனத்தின் வெற்றிக்கு உறுதியாகும். எனவே வாணிக செயல்முறை முக்கியமாக அமைகிறது.

நினைவில் கொள்க

- வாணிபம் என்பது சந்தை படுத்துதலின் முக்கியமான பகுதியாகும். மேலும் வாடிக்கையாளரின் தேவைகளையும் அவரை திருப்திப்படுத்த அவசியமான அனைத்து நடவடிக்கைகளையும் உள்ளடக்குகிறது.
- குறிப்பிட்ட தயாரிப்பையோ, பொருளையோ, பொருத்தமான இடம், நேரம், விலை மற்றும் அளவுகளில் வாடிக்கையாளருக்கு கிடைக்கவும், வணிக நோக்கங்களை நிறைவேற்றவும் செய்யப்படும் திட்டமிடல் மற்றும் மேற்பார்வை.
- ஆடை வாணிபத்தில், ஆடை உற்பத்தியை தொடர்ந்து கண்காணித்து வர வேண்டும்.

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 237 1/14/2020 12:54:33 PM

- ஆடை விநியோக சங்கிலியில் இழைகள், நூல் பிரிவு, துணி பிரிவு, ஆடை பிரிவு மற்றும் சில்லறை விற்பனை என ஐந்து பிரிவுகள் உள்ளன.
- வாணிபர் அடிப்படையில் ஒருங்கிணைப்பாளராக, ஆடை உற்பத்தியாளர் மற்றும் வாங்குவோருக்கு இடையில் செயல்பட்டு சரியான விநியோக நேரத்தில் சரியான வியாபாரத்தை உறுதிபடுத்துகிறார்.
- வாணிபம் என்பது வாங்குவோருடன் தொடர்பு ஆரம்பத்தில் இருந்து இறுதி செயல் வரை எல்லா நடவடிக்கைகளையும் உள்ளடக்கியது.
- ஆடை உற்பத்தியில், கொள்முதல் ஆணை பெறுவதில் இருந்து உற்பத்தி செய்த பொருள்களை ஏற்றுமதி செய்வது வரை பல செயல் முறைகளை கொண்டது. இது வணிக துறை, மாதிரியாக்கம், துணி மற்றும் இணைப் பொருட்கள் துறை, துணியை பரப்பி, மார்க்கிங், திட்டமிடல் மற்றும் வெட்டுதல் துறை, தையற்துறை, சலவை, தரக்கட்டுப்பாடு, அழுத்தம் மற்றும் மடித்தல், பொதித்தல் மற்றும் விநியோகம் மற்றும் நிர்வாகத் துறைகளை உள்ளடக்கியது.
- ஆடை வாணிபத்தின் வகைகளாவன : பேஷன் வாணிபம், ஆடை உற்பத்தி அல்லது ஏற்றுமதி வாணிபம் மற்றும் சில்லறை விற்பனை வாணிபம்.
- ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் வர்த்தகர் அனைத்து துறைகளோடும் ஒன்றிணைந்து செயல்பட வேண்டும்.
- ஆடை வாணிபத்தின் பல்வேறு படிகளாவன : பேஷன் முன் கணிப்பு, சோர்சிங், பொருட்கள் மற்றும் உற்பத்தி, வாங்குபவர் தொடர்பு, விசாரணை மற்றும் மாதிரியாக்கம், செலவு கணக்கிடுதல், கொள்முதல் ஆணை உறுதிபடுத்தல் மற்றும் ஏற்றுக்கொள்ளல், ஆணை மதிப்பாய்வு, திட்டமிடல் மற்றும் நிரலாக்கம், மாதிரிகள், இணைப்பொருட்கள், சோர்சிங் மற்றும் வாங்குதல், ஆய்வு, வெட்டுதல் மற்றும் உற்பத்தி, பொதித்தல் மற்றும் போக்குவரத்து.
- பேஷன் முன் கணிப்பானது, வரவிருக்கும் பருவத்தின் எதிர்கால போக்கினை பகுப்பாய்ந்து அனுமானிப்பது ஆகும்.
- சோர்சிங் என்பது ஆடை உற்பத்திக்காக குறிப்பிட்ட தர வகையில் பொருட்களை வாங்குதல் மற்றும் / அல்லது உற்பத்தி கொள்முதல் செய்வது.
- தொடர்புகள், கடிதங்கள், தொலைநகல் அல்லது மின்னஞ்சல்கள் மூலமாக இருக்கலாம்.
- வாடிக்கையாளர் கொள்முதல் செய்வதற்காக விலை விவரங்களை கேட்டு அனுப்பும் கோரிக்கையே விசாரணை ஆகும்.
- முன் கணக்கிடுதல் என்பது தற்காலிக விலை மதிப்பு. அதற்கு பாணி, துணி, நிறம் மற்றும் வடிவமைப்பு, கொள்முதல் அளவு தற்போதைய செலாவாணி இணைப்பொருட்கள் என பல காரணிகளை கருத்தில் கொள்ள வேண்டும்.
- திட்டமிடலின் போது நேர கணக்கீடு மற்றும் அட்டவணை ஆணையை முடிக்க உள்ள கால அவகாசம் (Lead Time) போன்றவை உள்ளடங்கும்.
- இணை பொருட்கள் பொதுவாக உற்பத்தி பாகங்கள் அல்லது பொதித்தல் (Pack) பாகங்கள் என வகைப்படும்.
- ஒரு குழு அல்லது தொகுப்பின் பிரதிநிதியே மாதிரி ஆகும்.

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 238 1/14/2020 12:54:33 PM

ஆசிரியரின் செயல்பாடு

- பெண்கள், ஆண்கள் மற்றும் குழந்தைகளுக்கான ஆடை வகைகளையும், அளவுகளையும், பட்டியலிடவும்.
- ஆடை உற்பத்தி மற்றும் ஏற்றுமதியின் வெவ்வேறு நிலைகளில் இருந்து பெறப்பட்ட மாதிரிகள் அவற்றின் வகைகளை சேகரித்து மாணவர்களுக்கு காண்பிக்கவும்.

மாணவர்களின் செயல்பாடு

- இந்தியாவில் உள்ள ஆடை உற்பத்தி மையங்களை பற்றி சேகரித்து பட்டியலிடவும்.
- காட்சி வாணிபத்தில் பல்வேறு நுட்பங்களை கொண்ட படங்களை சேகரித்து ஆல்பம் தயாரித்தல்.

இணைய தள முகவரி

https://www.youtube.com/watch?v=roHe5U5ir4A	Introduction to Apparel Merchandising ஆடை வாணிபத்தின் அறிமுகம்
https://www.youtube.com/watch?v=LYRITcw4SOE	Apparel Merchandising : Export Merchandising ஆடை வாணிபத்தின் ஏற்றுமதி
https://www.youtube.com/watch?v=QEVeBH1l_8o	Apparel Merchandising : Assortment Planning ஆடை வாணிபம் : வகைப்படுத்தப்பட்ட திட்டமிடல்
https://www.youtube.com/watch?v=1FZEBK77bpA	Apparel Merchandising : Skills and Traits required of a Successful Merchandiser ஆடை வாணிபம் : வாணிபரின் திறன்கள்

கலைச்சொற்கள்

ஆடை வாணிபம் (Apparel Merchandising)	இலக்கு சந்தையின் தேவைகேற்ப திட்டமிட்டு, உற்பத்தி செய்து, ஒரு பொருளையோ அல்லது வகைகளையோ விநியோகித்தல்.
பாணி (Style)	ஒரு ஆடையை மற்றவற்றிலிருந்து வேறுபடுத்தி காட்டும் தனித்தன்மை. எ.கா. பாவாடை வகைகள் – மினி, மிடி, நீண்ட பாவாடை
வடிவமைப்பு (Design)	ஒரு பாணியின் விரிவான பதிப்பு
உயர் பேஷன் (High Fashion)	மாற்றியமைக்கப்பட்ட, பேஷன் தலைவர்கள் எனப்படும் ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட குழுவினரால் ஏற்றுக்கொள்ளப்படும் பாணி. சிறிய அளவில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டு அதிக விலையில் விற்கப்படும்.
சந்தைப்படுத்தல் (Marketing)	வாடிக்கையாளரை அடையாளம் கண்டறிந்து, அவர்களுக்கு எவ்வாறு வழங்குவது என்பதை தீர்மானித்து ஒரு நிறுவனத்தின் இலக்கு அடையச் செய்வது.

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 239 1/14/2020 12:54:33 PM

வெகுஜன பேஷன் (Mass Fashion)	பேஷன் பின்பற்றுபவர்கள் எனப்படும் பெரும் எண்ணிக்கையிலான மக்களால் ஏற்றுக் கொள்ளப்படும் பாணி. அவை அதிக அளவில் தயாரிக்கப்பட்டு குறைந்த விலையில் விற்கப்படும்.
கருத்து / எண்ணம் (Taste) டேஸ்ட்	குறிப்பிட்ட சூழலுக்கு பொருத்தமான பேஷன் என்று தனிப்பட்ட ஒருவரின் கருத்து / எண்ணம்.
இணை பொருட்கள் (Accessories)	ஒரு பேஷன் ஆடையுடன் ஒன்றிணைந்து தோற்றத்தை மேம்படுத்தும் காலணிகள், ஸ்கார்ப்புகள், ஸ்டாக்கிங்க்ஸ், நகை, தொப்பி மற்றும் பர்ஸ் போன்ற பொருட்கள்.
கிளாசிக் (Classic)	நீண்ட காலத்திற்கு நீடிக்கும் பேஷன்.
சேகரிப்பு (Collection)	குறிப்பிட்ட பருவத்திற்கான வடிவமைப்பாளரின் அல்லது உற்பத்தியாளரின் வடிவமைக்கப்பட்ட ஆடைகளின் தொகுப்பு.
ஃபேட் (Fad)	குறுகிய காலத்திற்கு மற்றும் பிரபலமான உருப்படி அல்லது பாணி.

வினாக்கள்

பகுதி – அ

I. சரியான விடையைத் தேர்ந்தெடுத்து எழுதுக

1. வாணிபம் என்பது பொருட்கள் திட்டமிடப்பட்டு, செயல்முறைபடுத்தப்பட்டு, அபிவிருத்தி செய்யப்பட்டு வியாபாரத்தில் இறுதியாக இவருக்கு வழங்கப்படுகிறது .
   அ) தயாரிப்பாளர்
   ஆ) சில்லறை விற்பனையாளர்
   இ) வாடிக்கையாளர்
   ஈ) மொத்த விற்பனையாளர்

2. வாடிக்கையாளரின் தேவையை பூர்த்தி செய்ய மற்ற நாடுகளின்வாங்குவோர் மற்றும் ஆடை தயாரிப்பு தொழிற்சாலைகள் இடையே தொடர்பு கொள்ளும் அலுவலகம்
   அ) முகவர் அலுவலகம்
   ஆ) வாணிப அலுவலகம்
   இ) முகவர்கள்
   ஈ) தரகர்கள்

3. மக்களின் தேவைக்கேற்ப ஆண்டு முழுவதும் விற்பனைக்கு வைக்கப்பட்டிருக்கும் பொருட்கள்
   அ) அடிப்படை பொருள்கள்
   ஆ) கிளாசிக்
   இ) பேட் பொருட்கள்
   ஈ) பேஷன் பொருட்கள்

4. சில பொருட்கள், குறிப்பிட்ட விலை மற்றும் நேரத்திற்கு விற்பனை செய்ய அங்கீகரிக்கும் பெற்ற ஆவணம்.
   அ) ஆவண தாள்
   ஆ) ஆணை ஆவணம்
   இ) கொள்முதல் ஆணை
   ஈ) மறு ஆணை

5. மூலப்பொருள்கள், பகுதி முடிந்த மற்றும் முழுதும் முடிந்த ஆடைகளை சில தர நிலைகளுடன் ஒப்பிட்டு காட்சி பரிசோதனை அல்லது ஆய்வு செய்தல்
   அ) பரிசோதனை
   ஆ) ஆய்வு
   இ) தர கட்டுப்பாடு
   ஈ) சோதனை

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 240 1/14/2020 12:54:33 PM

பகுதி – ஆ

II. மூன்றுவரிகளில்விடையளிக்கவும்

1. ஆடை வாணிபம் வரையறை செய்க.
2. மாதிரி என்றால் என்ன ?
3. அட்டவணை படுத்தல் என்பது என்ன?
4. முன் கணக்கிடுதலை விவரி.
5. திருப்பு ஆய்வு பற்றி எழுது.

பகுதி – இ

III. ஒரு பத்தியளவில் விடையுளிக்கவும்

1. வாணிபம் மற்றும் சந்தைபடுத்தல் வேறுபாடு தருக.
2. வாணிபரின் செயல்பாடுகளை பட்டியலிடவும்.
3. துணி விரித்தல் மற்றும் வெட்டுதல் துறையின் செயல்பாடுகளை விளக்கவும்.
4. நிரலாக்கல் மற்றும் திட்டமிடல் பற்றி விவாதிக்கவும்.
5. காட்சி வாணிபத்தில் அங்காடி சாதனங்கள் பற்றி எழுது.

பகுதி – ஈ

IV. ஒரு பக்க அளவில் விடையளிக்கவும்

1. ஆடை தொழிலில் வாணிபத்தின் முக்கியதத்துவத்தைப் பற்றி விளக்கவும்.
2. ஒரு ஆடை நிறுவனத்தின் பல்வேறு துறைகளைப் பற்றி விவரிக்கவும்.
3. வாணிபத்தில் செயல்முறை படிகள் பற்றி விவாதிக்கவும்.

I6XK75

பகுதி 'அ' விற்கான விடைகள்

1. (இ) 2. (ஆ) 3. (அ) 4. (இ) 5. (ஆ)

XII TDD_Tamil version CHAPTER 12.indd 241 1/14/2020 12:54:33 PM