

RETAIL BUSINESS



Retail business is the process of purchasing Goods from manufacturers or wholesalers and selling them directly to end consumers in small quantities.

1. Nature of Retail Business

Small Scale Sales:

Unlike wholesalers who sell in bulk, retailers sell in small units (e.g., 1 kg or 1 liter) based on customer needs.

Final Point in Supply Chain:

It acts as the final bridge connecting the manufacturer to the consumer.

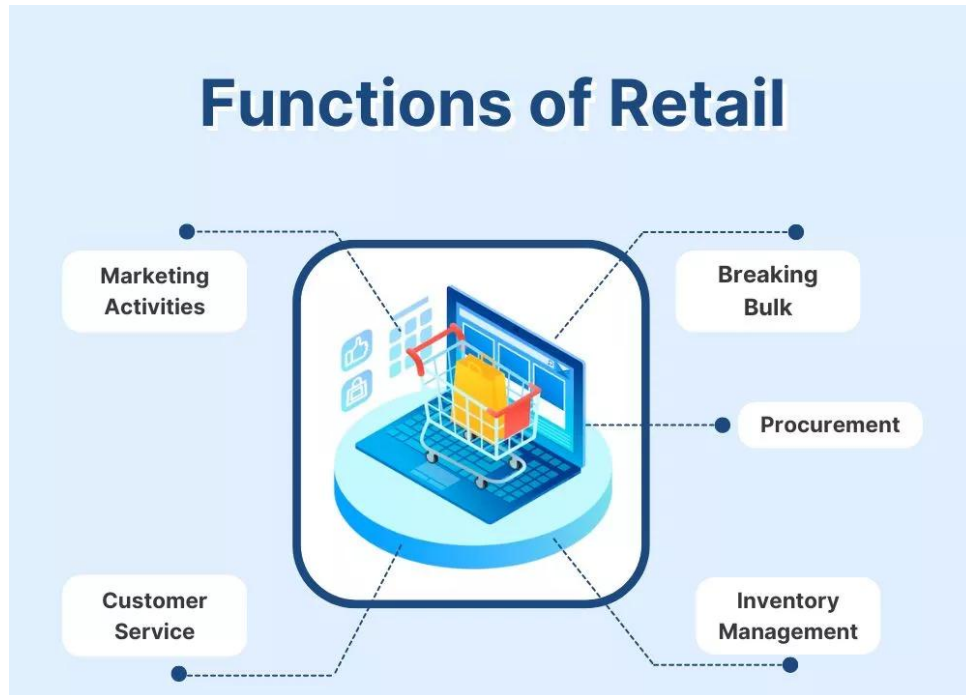
Location Significance:

Success is often determined by being situated in high-traffic areas where people can easily visit.

Customer Relationship:

Direct contact allows retailers to understand customer preferences immediately.

2. Key Functions of Retailing



To operate successfully, a retailer performs the following tasks:

Sorting and Grading:

Bringing together a variety of products from different manufacturers in one place. For example, a grocery store allows you to buy soaps from 10 different brands.

Informing Consumers:

Explaining new products, their prices, and uses to customers.

Inventory Management:

Maintaining a specific stock level to ensure products are available whenever customers ask for them.

Risk Bearing:

Accepting risks such as product damage, theft, or price fluctuations.

Providing Credit:

Offering goods on a "credit basis" to trusted customers and collecting payment later.

The Retail Cycle:

1. **Buying:** Purchasing from wholesalers.
2. **Sorting:** Breaking down large quantities into smaller packets.
3. **Displaying:** Arranging products attractively to entice customers.
4. **Selling:** Providing goods to consumers at the right price.



3. Educational Qualifications and Career Paths

A. Starting a Small-Scale Business

For those starting a grocery store, clothing shop, or small restaurant:

Qualification: No specific degree is required; basic literacy (reading and writing) is sufficient.

Key Requirements: Accounting skills, market knowledge, and customer handling.

B. Working in Retail Organizations

For roles in supermarkets (e.g., Reliance Retail, D-Mart) or branded showrooms:

Sales Associate: Usually requires passing 10th or 12th grade. Strong communication skills are essential.

Store Manager: Requires any degree.

C. Professional Career (Corporate Retail Management)

RETAIL BUSINESS

Retail Business Hierarchy



BBA in Retail Management:

Focuses on business basics and administration.

MBA in Retail Management:

Covers large mall management, logistics, and marketing.

Digital Skills:

Proficiency in computers and billing software is considered an additional asset. (Billing Software Example.GST)

4. Essential Skill Sets

Communication:

Ability to speak persuasively to attract customers.

Patience:

Necessary for handling diverse customer personalities.

Mathematical Knowledge:

For accurate accounting of income and expenses.

Market Awareness:

Understanding customer trends and preferences.

Note: To obtain a business loan from a bank, passing 8th or 10th grade is helpful for certain government schemes.

5. Educational Institutions and Training

Important colleges in Tamilnadu

S. No	College/ University	Place	Course
1	Loyola College (LIBA)	Chennai	Post Graduate Diploma / MBA
2	Madras University	Chennai	MBA (Retail Management)
3	PSG College of Technology	Coimbatore	MBA (Specialization in Retail)
4	SRM Institute of Science and Tech	Chennai / Kanchipuram	BBA & MBA
5	Annamalai University	Chidamparam	Distance Education (BBA/MBA)
6	Ethiraj College for Women	Chennai	B.Com / BBA (Business Studies)
7	VISTAS (Vels Institute of Science, Technology & Advanced Studies	Chennai	BBA in Retail operations
8	Sardar Vallabhbhai Patel International School of Textiles & Management	Coimbatore	MBA in Retail Management
9	Sri Ramakrishna College of Arts and Science	Coimbatore	B.Com in Retail Marketing
10	Coimbatore Institute of Management and Technology	Coimbatore	B.Com in Retail Marketing

Top National Institutions:

- **IIMs (Ahmedabad, Bangalore):** Offer specialized courses in retail management.
- **IISWBM: Kolkata.**
- **BIMTECH:** Greater Noida.
- **SPJIMR:** Mumbai.
- **Online Platforms:**
- **Swayam (NPTEL):** Government platform offering free or low-cost certificates.
- **Coursera / Udemy:** International standard courses.
- **Retailers Association of India (RAI):** Specialized training for retailers.

6. Job Roles and Average Salaries

Sales Associate: Rs.12,000 /- – Rs .18,000 /-

Cashier / Billing Executive: Rs.15,000 /- – Rs.22,000 /-

Inventory / Stock Manager: Rs.20,000 /- – Rs.30,000/-

Store Manager: Rs.35,000 /- – Rs.60,000 /-

7. Employment Opportunities

Private Sector

Opportunities range from supermarkets to large malls. Key employers include Reliance Retail, Tata Trent, More/Pantaloons, Lifestyle/Max, and Amazon/Flipkart (offline).

Entry-level Salary: Rs.15,000 /- - Rs.25,000 /-

Experienced Manager Salary: Rs.50,000 /- – Rs.1,50,000 /-

Government Sector

- **Tamil Nadu State:** Ration shops (PDS), TASMACH, Co-optex (Handlooms), and Aavin.
- **Central Government:** Food Corporation of India (FCI), Canteen Stores Department (CSD), and HMT/PAMCO.

8. NCO Codes for Employment Exchange

These codes represent the nature of work when registering at employment offices:

- **5223.0100:** Shop Sales Assistants.
- **5223.0300:** Customer Service Representative.
- **5249.0200:** Door-to-door Salespersons.
- **1420.0100 / 1420.0200:** Retail and Wholesale Trade Managers.

சில்லறை வணிகம்



சில்லறை வணிகம் (Retail Business) என்பது தயாரிப்பாளர்களிடமிருந்து அல்லது மொத்த விற்பனையாளர்களிடமிருந்து பொருட்களை வாங்கி, அவற்றை நேரடியாகப் நுகர்வோருக்கு (End Consumers) சிறிய அளவில் விற்பனை செய்யும் முறையாகும்.

1. சில்லறை வணிகத்தின் தன்மை (Nature of Retail Business)

- குறைந்த அளவு விற்பனை: மொத்த வியாபாரிகள் (Wholesalers) மூட்டை மூட்டையாக விற்பனை செய்தால், சில்லறை வணிகர்கள் வாடிக்கையாளரின் தேவைக்கேற்ப 1 கிலோ அல்லது 1 லிட்டர் என சிறிய அளவில் விற்பார்கள்.
- விநியோகச் சங்கிலியின் கடைசிப் புள்ளி: இது உற்பத்தியாளருக்கும் நுகர்வோருக்கும் இடையிலான கடைசிப் பாலமாகும்.
- இடம் சார்ந்த முக்கியத்துவம்:

மக்கள் எளிதில் வந்து செல்லக்கூடிய மக்கள் நடமாட்டம் அதிகம் உள்ள இடங்களில் அமைந்திருப்பது இதன் வெற்றியைத் தீர்மானிக்கும்.

- வாடிக்கையாளர் உறவு: வாடிக்கையாளர்களுடன் நேரடித் தொடர்பு இருப்பதால், அவர்களின் விருப்பங்களை உடனுக்குடன் தெரிந்துகொள்ள முடியும்.

2. சில்லறை வணிகத்தின் முக்கியப் பணிகள் (Functions of Retailing)



ஒரு சில்லறை வணிகர் வெற்றிகரமாகச் செயல்பட பின்வரும் பணிகளைச் செய்கிறார்:

அ) பொருட்களைத் தொகுத்தல் (Sorting and Grading)

வெவ்வேறு உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து பலதரப்பட்ட பொருட்களை ஒரே இடத்தில் கொண்டு வந்து சேர்ப்பது. உதாரணமாக, ஒரு மளிகைக் கடையில் 10 வெவ்வேறு நிறுவனங்களின் சோப்புகளை நீங்கள் வாங்க முடியும்.

ஆ) நுகர்வோருக்குத் தகவல் அளித்தல்

புதிதாக வந்துள்ள பொருட்கள், அதன் விலை மற்றும் பயன்பாடு குறித்து வாடிக்கையாளர்களுக்கு விளக்குவது சில்லறை வணிகரின் கடமையாகும்.

இ) இருப்பு வைத்தல் (Storage/Inventory Management)

வாடிக்கையாளர்கள் எப்போது கேட்டாலும் பொருட்கள் கிடைப்பதை உறுதி செய்ய, ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு சரக்குகளை எப்போதும் கையிருப்பில் வைத்திருக்க வேண்டும்.

ஈ) இடர் மேலாண்மை (Risk Bearing)

பொருட்கள் சேதமடைவது, திருட்டுப் போவது அல்லது பொருட்களின் விலை குறைவது போன்ற அபாயங்களை சில்லறை வணிகர் ஏற்றுக்கொள்கிறார்.

உ) நிதி உதவி (Providing Credit)

நம்பகமான வாடிக்கையாளர்களுக்கு "கடன் அடிப்படையில்" (Credit basis) பொருட்களை வழங்கி, பின்னர் பணத்தைப் பெற்றுக்கொள்வது இவர்களின் முக்கியப் பணியாகும்.

சில்லறை வணிகத்தின் சுழற்சி முறை:



1. வாங்குதல்:

மொத்த வியாபாரியிடம் கொள்முதல் செய்தல்.

2. பிரித்தல்:

பெரிய அளவிலான பொருட்களைப் பிரித்து சிறிய பாக்கெட்டுகளாக மாற்றுதல்.

3. காட்சிப்படுத்துதல்:

வாடிக்கையாளர்களைக் கவரும் வகையில் பொருட்களை அடுக்கிக் வைத்தல்.

4. விற்பனை:

சரியான விலையில் நுகர்வோருக்கு வழங்குதல்.

கல்வித் தகுதி

1. சொந்தமாகச் சிறு வணிகம் தொடங்க (Small Scale Retailer)

ஒரு மளிகைக் கடை, துணிக்கடை அல்லது சிறிய உணவகம் தொடங்க விரும்பினால்:

- கல்வித் தகுதி:
குறிப்பிட்ட கல்வித் தகுதி தேவையில்லை. அடிப்படை எழுதப் படிக்கத் தெரிந்திருந்தால் போதுமானது.
- முக்கியத் தேவை:
கணக்கு வழக்கு பார்க்கும் திறன், சந்தை நிலவரம் குறித்த அறிவு மற்றும் வாடிக்கையாளர்களைக் கையாளும் விதம்.

2. சில்லறை வணிக நிறுவனங்களில் வேலைக்குச் சேர (Retail Jobs)

பெரிய சூப்பர் மார்க்கெட்டுகள் (எ.கா: Reliance Retail, DMart) அல்லது பிராண்டட் ஷோரூம்களில் வேலை செய்ய:

- விற்பனைப் பிரதிநிதி (Sales Associate):
பொதுவாக 10-ஆம் வகுப்பு அல்லது 12-ஆம் வகுப்பு தேர்ச்சி பெற்றிருக்க வேண்டும். பேசும் திறன் சிறப்பாக இருப்பது அவசியம்.
- மேலாளர் (Store Manager):
ஏதாவது ஒரு துறையில் பட்டப்படிப்பு (Any Degree) முடித்திருக்க வேண்டும்.

3. கார்ப்பரேட் ரீடெயில் மேலாண்மை (Professional Career)

RETAIL BUSINESS

Retail Business Hierarchy



பெரிய நிறுவனங்களில் உயர் பதவிகளில் சேர விரும்புவோருக்கான படிப்புகள்:

- BBA in Retail Management: வணிகத்தின் அடிப்படை மற்றும் நிர்வாகத்தைக் கற்றுக்கொள்ளலாம்.
- MBA in Retail Management: பெரிய வணிக வளாகங்களை நிர்வகித்தல், சரக்கு மேலாண்மை (Logistics), மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் (Marketing) குறித்துப் படிக்கலாம்.

டிஜிட்டல் அறிவு:

தற்போதைய காலத்தில் கணினி அறிவு, பில்லிங் மென்பொருட்களை (Billing Software) கையாளும் திறன் ஆகியவை கூடுதல் தகுதியாகக் கருதப்படுகிறது. உதாரணம்- ஜி.எஸ்.டி

தேவையான "திறன்கள்" (Skill Sets):

கல்வியையும் தாண்டி, பின்வரும் திறன்கள் உங்களை இந்தத் துறையில் வெற்றியாளராக்கும்:

1. பேச்சுத்திறன்: வாடிக்கையாளர்களைக் கவரும் வகையில் பேசத் தெரிந்திருக்க வேண்டும்.
2. பொறுமை: பலதரப்பட்ட குணாதிசயம் கொண்ட வாடிக்கையாளர்களை எதிர்கொள்ளப் பொறுமை அவசியம்.
3. கணித அறிவு: வரவு-செலவு கணக்குகளைத் துல்லியமாகக் கணக்கிடுதல்.
4. சந்தை விழிப்புணர்வு: மக்கள் எதை விரும்புகிறார்கள், சந்தையில் என்ன டிரெண்டிங்கில் உள்ளது என்பதைத் தெரிந்திருக்க வேண்டும்.

குறிப்பு: ஒரு சில்லறை வணிகராக வங்கித் துறையில் கடன் (Business Loan) பெற விரும்பினால், குறைந்தபட்சம் 8-ஆம் வகுப்பு அல்லது 10-ஆம் வகுப்பு தேர்ச்சி பெற்றிருப்பது சில அரசுத் திட்டங்களுக்கு உதவியாக இருக்கும்

பொதுவாக BBA (Retail Management), MBA (Retail Management) மற்றும் சில டிப்ளோமா படிப்புகள் இதற்காக வழங்கப்படுகின்றன.

1. தமிழகத்தில் உள்ள முக்கியக் கல்லூரிகள்:

கல்லூரி / பல்கலைக்கழகம்	இடம்	படிப்பு வகை
லயோலா கல்லூரி (LIBA)	சென்னை	Post Graduate Diploma / MBA
மெட்ராஸ் பல்கலைக்கழகம்	சென்னை	MBA (Retail Management)
PSG தொழில்நுட்பக்கல்லூரி	கோயம்புத்தூர்	MBA (Specialization in Retail)
SRM அறிவியல் மற்றும் தொழில்நுட்பக்கல்லூரி	சென்னை/ காஞ்சிபுரம்	BBA & MBA
அண்ணாமலை பல்கலைக்கழகம்	சிதம்பரம்	Distance Education (BBA/MBA)
எத்திராஜ் மகளிர் கல்லூரி	சென்னை	B.Com / BBA (Business Studies)
வேல்ஸ் அறிவியல், தொழில்நுட்பம் & மேம்பட்ட ஆய்வுகள் நிறுவனம்	சென்னை	BBA in Retail Operations
சர்தார் வல்லபாய் பட்டேல் இன்டர்நேஷனல் ஸ்கூல் ஆப் டெக்ஸ்டைல்ஸ் மேனேஜ்மென்ட்	கோயம்புத்தூர்	MBA in Retail Management
ஸ்ரீ ராமகிருஷ்ணா கலை மற்றும் அறிவியல் கல்லூரி	கோயம்புத்தூர்	B.Com in Retail Marketing
கோயம்புத்தூர் தொழிநுட்ப கல்லூரி	கோயம்புத்தூர்	B.Com in Retail Marketing

2. இந்தியாவில் உள்ள முன்னணி நிறுவனங்கள் (National Level):

தேசிய அளவில் சிறந்த நிறுவனங்களில் படிக்க விரும்பினால் பின்வருபவை மிகச் சிறந்தவை:

- Indian Institute of Management (IIMs):

அகமதாபாத், பெங்களூரு போன்ற ஐ.ஐ.எம்-களில் ரீடெயில் மேலாண்மை குறித்துச் சிறப்புப் பாடங்கள் உள்ளன.

- Indian Institute of Social Welfare and Business Management (IISWBM):

கொல்கத்தா.

- Birla Institute of Management Technology (BIMTECH): கிரேட்டர் நொய்டா.

- SP Jain Institute of Management and Research (SPJIMR): மும்பை.

3. ஆன்லைன் மற்றும் குறுகிய காலப் படிப்புகள் (Online & Short-term):

ஒரு வேலையில் இருந்துகொண்டே அல்லது மிகக் குறைந்த காலத்தில் படிக்க விரும்புவோருக்கு:

- Swayam (NPTEL): இது இந்திய அரசின் கல்வித் தளம். இதில் 'Retail Management' சார்ந்த சான்றிதழ் படிப்புகள் இலவசமாகவோ அல்லது குறைந்த கட்டணத்திலோ கிடைக்கும்.
- Coursera / Udemy: சர்வதேசத் தரம் வாய்ந்த பாடங்கள் இங்கு கிடைக்கும்.
- Retailers Association of India (RAI): இவர்கள் சில்லறை வணிகர்களுக்காக தனித்துவமாக பயிற்சி வகுப்புகளை நடத்துகின்றனர்.

வேலை விவரக் குறிப்பு(சராசரி ஊதியத்துடன்)

1. விற்பனை உதவியாளர் (Sales Associate / Specialist)

சராசரி ஊதியம்: ரூ12,000 /- – ரூ 18,000 /-

2. காசாளர் (Cashier / Billing Executive)

சராசரி ஊதியம்: ரூ 15,000 /- – ரூ 22,000. /-

3. இருப்பு மேலாளர் (Inventory / Stock Manager)

சராசரி ஊதியம்: ரூ 20,000 /- – ரூ 30,000 /-

4. கடை மேலாளர் (Store Manager)

சராசரி ஊதியம்: ரூ 35,000 /- – ரூ 60,000 /-

சில்லறை வணிகம் - தனியார் மற்றும் அரசு துறைகளில்
வேலைவாய்ப்புகள்

1. தனியார் துறை வேலைவாய்ப்புகள் (Private Sector)

தனியார் துறையில் சில்லறை வணிகம் மிகவும் பரந்து விரிந்து காணப்படுகிறது. சூப்பர் மார்க்கெட்டுகள் முதல் பெரிய மால் (Malls) வரை பல வாய்ப்புகள் உள்ளன.

- முக்கிய நிறுவனங்கள்:
ரிலையன்ஸ் ரீடைல் (Reliance Retail),
டாடா ட்ரெண்ட் (Tata Trent),
ஆதித்யா பிர்லா (More/Pantaloons),
லேண்ட்மார்க் குரூப் (Lifestyle/Max),
மற்றும் அமேசான்/பிளிப்கார்ட் (Offline Stores) போன்ற இன்னும் பிற
- வேலை வாய்ப்புகள்:
 - வாடிக்கையாளர் சேவை: சேல்ஸ் எக்ஸிகியூடிவ், டெலிவரி பார்ட்னர்.
 - மேலாண்மை: கிளஸ்டர் மேனேஜர் (பல கடைகளை நிர்வகிப்பவர்), விசுவல் மெர்சண்டைசர் (கடையை அழகுபடுத்துபவர்).
 - பின்புலப் பணிகள்: கிடங்கு மேலாண்மை (Warehouse), கொள்முதல் மேலாளர் (Procurement Manager).

சராசரி ஊதியம்:

ஆரம்ப நிலையில் ரூ 15,000 /- - ரூ 25,000/- அனுபவம் வாய்ந்த

மேலாளர்களுக்கு ரூ 50,000 /-ரூ 1,50,000 /- வரை.

2. அரசுத் துறை வேலைவாய்ப்புகள் (Government Sector)

தமிழ்நாடு மற்றும் மத்திய அரசு நிறுவனங்களில் சில்லறை விற்பனை மற்றும் விநியோகம் சார்ந்த துறைகளில் நிலையான வேலைவாய்ப்புகள் உள்ளன.

அ) தமிழ்நாடு அரசு நிறுவனங்கள்:

- ரேஷன் கடைகள் (PDS): விற்பனையாளர்கள் (Salesmen) மற்றும் எடையாளர்கள் (Packers). இதற்கான அறிவிப்புகள் மாவட்ட ஆள்கேள்வியுறுத்தல் நிலையங்கள் மூலம் வெளியாகும்.
 - ஊதியம்: ரூ 10,000 /- - ரூ 22,000 /- (காலமுறை ஊதியம்).
- கோ-ஆப்டெக்ஸ் (Co-optex): கைத்தறி விற்பனை நிலையங்களில் விற்பனை உதவியாளர் மற்றும் மேலாளர் பணிகள்.
- ஆவின் (Aavin): விற்பனை மையங்கள் மற்றும் விநியோகப் பிரிவு மேலாளர்கள்.

ஆ) மத்திய அரசு நிறுவனங்கள்:

- இந்திய உணவுக் கழகம் (FCI): கிடங்கு மேலாண்மை மற்றும் விநியோகப் பிரிவில் தரக்கட்டுப்பாட்டு உதவியாளர்கள் மற்றும் மேலாளர்கள்.
- கந்தர்ணி (Canteen Stores Department - CSD): இராணுவ கேன்டீன்களில் விற்பனை மற்றும் கணக்கு மேலாண்மை பணிகள்.
- HMT, பாம்கோ (PAMCO): அரசு விற்பனை நிலையங்களில் பல்வேறு பணியிடங்கள்.போன்ற இன்னும் பிற

2. NCO குறியீடு (National Classification of Occupations)

இது தனிநபரின் வேலைத் தன்மையைக் குறிக்கும் எண். வேலைவாய்ப்பு அலுவலகங்களில் (Employment Exchange) பதிவு செய்யும்போது இது தேவைப்படும்.

- 5223.0100: விற்பனை உதவியாளர்கள் மற்றும் விற்பனையாளர்கள் (Shop Sales Assistants).
- 5223.0300: வாடிக்கையாளர் சேவை பிரதிநிதி (Customer service Representative).
- 5249.0200: வீட்டிற்கே வந்து விற்பனை செய்பவர்கள் (Door-to-door Salespersons).

- 1420.0100 / 1420.0200 : சில்லறை மற்றும் மொத்த வணிக மேலாளர்கள்
(Retail and Wholesale Trade Manager)