VG BUSINESS MAGAZINE

For Internal Circulation Only

JULY-2021

வேட்டுவக்கவுண்டர் என்பது நமது பெருமை

மாத இதழ்
JULY – 2021

ஆசிரியர்
கவிதா வாழைபரமேஸ்வரன்

இணை ஆசிரியர்
Dr.வாழைபரமேஸ்வரன்

வடிவமைப்பு
கவிதா வாழைபரமேஸ்வரன்

MOBILE
90037 95243

EMAIL
vgbusinesstycoons@gmail.com

WEBSITE
vgtycoons.com

For Internal Circulation Only

பேட்டிகள் மற்றும் சிறப்புக் கட்டுரையாளர்களின் கருத்துகள் அவர்களின் சொந்த கருத்துகளே...

முகப்புரை

வேட்டுவக்கவுண்டர்களின் வணிகத்தை மேம்படுத்துவதன் மூலம் பொருளாதாரத்தையும் வாழ்க்கை தரத்தையும் மேம்படுத்தி நமது சமுதாய மக்களை நல்ல நிலையை அடையச் செய்வதே வேட்டுவக்கவுண்டர் வணிக மேம்பாட்டு அமைப்பின் (VG BUSINESS TYCOONS) நோக்கம்.

அதற்கு உதவியாக VG BUSINESS MAGAZINE- யை உருவாக்கியுள்ளோம். இதன் மூலம் நமது வணிகத்தை மேம்படுத்த தேவையான செய்திகள் மற்றும் கட்டுரைகளை வெளியிட உள்ளோம். இந்த VG BUSINESS MAGAZINE மாத இதழாக தொடர்ந்து வெளிவர உள்ளது. இந்த புதிய முயற்சி நமது சமுதாய வணிகர்களுக்கும் மற்றும் புதியதாக தொழில் தொடங்க உள்ளவர்களுக்கும் பயனுள்ளதாக இருக்கும். இந்த Magazine-யை Amazon Kindle இல் பதிவேற்றம் செய்ய உள்ளோம். Kindle, ebook போன்ற வடிவிலும் கிடைக்கப்பெறும்.

இந்த VG BUSINESS Magazine-யை உருவாக்க என்னை தொடர்ந்து ஊக்கப்படுத்திய என் அன்புக்கணவர் Dr.D.வாழைபரமேஸ்வரன், MD அவர்களுக்கும் எனது பெற்றோர் மற்றும் சகோதரருக்கும் நன்றி.

வேட்டுவக்கவுண்டர் வணிக மேம்பாட்டு அமைப்பு மிக சிறப்பாக செயல்பட உறுதுணையாக இருக்கும் K.V.இரமேஷ் அவர்களுக்கும் எனது நன்றி.

கவிதா வாழைபரமேஸ்வரன்

சமர்ப்பணம்

புலவர் K. தேவன்

நமது வேட்டுவக்கவுண்டர் சமுதாய மக்களின் வளர்ச்சிக்கு பெண் கல்வியையும், பொருளாதார வளர்ச்சியையும் மேம்படுத்த வேண்டும் என்பதை தொடந்து வழியுறுத்தி வந்த எனது மாமனார் தெய்வத்திரு. புலவர் K. தேவன் அவர்களுக்கு இந்த இதழை சமர்ப்பிக்கின்றேன்.

வாழ்த்துரை

திரு.வாழைபரமேஸ்வரன் மற்றும் திருமதி. கவிதா வாழைபரமேஸ்வரன் அவர்களின் வேட்டுவக் கவுண்டர் தொழில் முனைவோர்களை பற்றிய சிந்தனை மற்றும் அதன் விளைவாக அவர்கள் எடுத்த முயற்சிகளை நான் மனமார பாராட்டுகிறேன். வாழ்க்கையில் முன்னேற அடிப்படை அறிவை வளர்த்து நாம் நமக்காக உழைப்பதே தொழில்முனைவு. அதற்கான ஊக்கத்தை அளிக்கும் வகையில் VG BUSINESS MAGAZINE - யை வெளியிடும் உங்கள் பணி சிறக்க வாழ்த்துகிறேன். ராபர்ட் கியோசாகியின் " பணக்கார தந்தை ஏழை தந்தை" புத்தகம் தொழில் முனைவில் கிடைக்கும் வெற்றியே நிரந்தர வெற்றி அதுவே நம் வாழ்நாளில் இலக்காக வேண்டும் என்று குறிப்பிடுகிறது. சிறந்த வாய்ப்புகள் உங்கள் கண்களால் பார்க்கப்படுவதில்லை அவை உங்கள் மனதை கொண்டு பார்க்கப்படுகிறது. பெரும்பாலானவர்கள் செல்வந்தர்களாகவும், வெற்றியாளர்களாகவும் ஆகாமல் போவதற்கு காரணம் எதிரே உள்ள வாய்ப்புகளை அடையாளம் கண்டுகொள்ள பொருளாதார ரீதியாக பயிற்சியளிக்கப்படுவதில்லை. இதை செய்யும் உங்களின் முயற்சியை மனதார பாராட்டுகிறேன்.

இங்கனம்

மோகன் குமாரவேல்,B.E

கல்வி சேவையில்
ஸ்ரீ அம்மன் மெட்ரிக் மேல்நிலைப்பள்ளி

கல்வி கொடுத்தாய்; கலைகள் கொடுத்தாய்; அன்பு கொடுத்தாய்; அடையாளம் கொடுத்தாய்; கைகள் கொடுத்தாய்; நம்பிக்கை கொடுத்தாய்; என்ற வரிகளுக்கு ஏற்ப தன்னை நாடி வரும் மாணவர்களுக்கு தன்னம்பிக்கை கொடுத்து தரணியில் உயர்த்திக் கொண்டிருப்பவர் திரு.M.தேவராஜன் அவர்கள். இவர் நாமக்கல் மாவட்டம், பரமத்தி வேலூர் வட்டம், மாரப்பம்பாளயத்தில் பிறந்தவர். இவரது தந்தையின் பெயர் முத்துசாமிக்கவுண்டர், தாயார் லட்சுமி அம்மாள், மனைவியின் பெயர் சசிகலா, மகள் அதிஷாஸ்ரீலயா. இவருக்கு தனபாக்கியம், தங்கமணி என்கிற இரு அக்காக்கள் உள்ளனர். இவரது மூத்த அக்காவின் கணவர் திரு.ஆண்டமுத்து வள்ளல் அவர்கள் தலையூர் காளி கோவிலின் பரம்பரை பட்டக்காரர் ஆவார் .

கரைய வேட்டுவர் குலத்தை சேர்ந்த இவரது குடும்பம் எண்ணற்ற பல சிறப்புகளை கொண்டது. ஆம்.! இவரது தாத்தா மற்றும் அப்பா கிராம முன்சீப் ஆக பணியாற்றியுள்ளனர். இத்தகைய சிறப்பு மிக்க இவர் கடந்த 30 வருடங்களாக மாரப்பம்பாளயத்தில் ஸ்ரீ அம்மன் மெட்ரிக் மேல்நிலைப்பள்ளியை திறம்பட நடத்தி வருகிறார். 1991 ல் 30 குழந்தைகளுடன் இவரால் ஆரம்பிக்கப்பட்ட இப்பள்ளியில் தற்பொழுது LKG முதல் 12 ம் வகுப்பு வரை சுமார் 800 மாணவர்கள் உள்ளனர். 50க்கும் மேற்ப்பட்டோர் இப்பள்ளியில் பணிபுரிகின்றனர். கடந்த 30 ஆண்டுகளாக எண்ணற்ற பல சாதனைகளை புரிந்த இப்பள்ளியில் படித்த மாணவர் 2012-2013 ம் ஆண்டு மெட்ரிக் தேர்வில் மாநிலத்தில்

மூன்றாம் இடம் பிடித்து அப்போதைய முதல்வர் செல்வி ஜெ.ஜெயலலிதா அவர்களின் பொற்கரங்களால் பரிசினை பெற்றார். இது இப்பள்ளி ஆசிரியர்களின் திறமைக்கு ஓர் எடுத்துக்காட்டாகும். இப்பள்ளியிலிருந்துபல மாணவர்கள் மருத்துவர்களாகவும் பொறியாளர்களாகவும் உருவாகியுள்ளனர். குறைந்த பட்சம் வருடத்திற்கு ஒரு மாணவரையாவது இப்பள்ளியிலிருந்து மருத்துவ கல்லூரிக்கு அனுப்புகின்ற பெருமை இவர்களுக்கு உண்டு. கல்வியில் மட்டுமல்லாமல் விளையாட்டிலும் இப்பள்ளி மாணவர்கள் சிறந்து விளங்குகின்றனர்.

2017 ல் டில்லியிலும், 2018 ல் புனேவிலும் நடைபெற்ற தேசிய அளவிலான கராத்தே போட்டியில் தங்க பதக்கத்தை வென்றுள்ளனர். மாணவர்களின் கராத்தே நிகழ்ச்சி சன் டிவியில் ஒளிபரப்பு செய்யப்பட்டது. 2019 ல் ஜிம்னாஸ்டிக்கில் மாவட்ட சாம்பியன் ஆகியுள்ளனர். இப்பள்ளி மாணவர்கள் பலர் சாரணர் இயக்கத்திலும் சாதனை புரிந்து வருகின்றனர். ஒரே வருடத்தில் 35 மாணவர்கள் கவர்னர் விருது பெற்றது பெருமைக்குரியதாக கருதப்படுகிறது. இவ்வாறு தொடர்ந்து மாணவர்களை கல்வியிலும் விளையாட்டிலும் சிறந்து விளங்க ஊக்கப்படுத்தி வருகிறார்.

கல்விச் சேவையில் மட்டும் அல்லாது அரசியலிலும் ஆர்வம் கொண்ட இவர் 2011-2015 ல் கபிலர்மலை ஊராட்சி ஒன்றிய குழுவில் நான்கு வருட காலம் வைஸ்சேர்மன் ஆகவும் 2016 ல் ஒரு வருட காலம் சேர்மன் ஆகவும் பணியாற்றியுள்ளார். இவரது கல்வி சேவையினால் சுற்று வட்டாரத்தில் உள்ள மாணவர்கள் பெரிதும் பயன்பெறுகின்றனர். இதனால் பொது மக்கள் அனைவரும் இவரை பாராட்டுகின்றனர்.

புதிய வணிகத்தை தொடங்குவோம்

பிசினஸ் ஐடியா :

தொழில் தொடங்க விரும்பும் எவரும் சரியான வணிகத்தை தேர்ந்தெடுக்க பல்வேறு அம்சங்களைப் பற்றி அதிகம் சிந்திக்க வேண்டும். நம் மக்களில் பலர் பல்வேறு தொழில்களில் வெற்றி பெறுகிறார்கள், ஆனால் அவர்களில் பெரும்பாலானோர் தங்கள் தொழிலில் வெற்றிபெற சவால்களை எதிர்கொள்ள வேண்டியிருக்கிறது. யோசனைகள் மற்றும் தொழில் நுட்பங்களைப் பெற உத்வேகம் முக்கியமானது.

தொழில் தொடங்க சில யோசனைகள் :

முறைப்படுத்தப்படாத வணிகத்திலிருந்து முறைபடுத்தப்பட்ட வணிகம், பிராண்டிங் செய்யாதவையிலிருந்து பிராண்டிங் செய்தவை, மதிப்பு கூட்டப்படாதவைகளிலிருந்து மதிப்பு கூட்டப்பட்டவை, வாடிக்கையாளருக்கு இணக்கமானவை, வாடிக்கையாளருக்கு நேரடியாக, வீட்டு வாசலில் சேவை, அந்த மண்டலத்தில் கிடைக்காத தனித்துவமான தயாரிப்புகள், வேறுபட்ட தயாரிப்புகள், போன்றவைகள் வாடிக்கையாளரை கவரக்கூடியவை. வாடிக்கையாளர் தேவை மற்றும் பயன்பாட்டை மனதில் வைத்து ஆய்வு செய்யப்பட வேண்டும். இன்றைய சூழலில் சுகாதாரப் பாதுகாப்பு ஒரு முக்கியமான தேவையாகத் தெரிகிறது. சுகாதார கிளினிக் தொடங்க நீங்கள் மருத்துவராக இருக்க தேவையில்லை. மருத்துவமனையை உருவாக்கி மருத்துவர் மற்றும் செவிலியரை நியமிக்கலாம். கல்வி மையத்தைத் தொடங்க நீங்கள் ஆசிரியராக இருக்கத் தேவையில்லை. ஒரு பள்ளியை உருவாக்கி ஆசிரியர்களை நியமிக்கலாம். நமக்கு கிடைக்கும் வாய்ப்புகள் பல இருக்கலாம். சில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு கைவிடப்பட்ட ஒரு யோசனை இப்போது சரியாக இருக்கலாம். ஒரு முறை முயற்சித்து தோல்வியுற்றது அடுத்த முறை சிறப்பாக செயல்படக்கூடும். எனவே முயற்சி செய்வதை கைவிடாதீர்கள், தொடர்ந்து முயற்சித்தால் நீங்கள் ஒரு நாள் வெற்றி பெறுவீர்கள்.

இன்ஸ்பிரேஷன் :

மெக்டொனால்ட் மற்றும் KFC ஆகியோருக்கான இன்ஸ்பிரேஷன் சாலையோர பேக்கரிகளிலிருந்து கிடைத்தது. அதை பயன்படுத்தி வணிகத்தை தொடங்கினார்கள். அதன் மூலம் அவர்கள் வணிக சாம்ராஜ்யத்தில் முத்திரை பதித்தனர். சோனி ஆரம்ப காலத்தில் அதன் ரேடியோக்களை டோக்கியோவின் தெருக்களில் விற்றது. மைக்ரோசாப்ட் ஒரு கேரேஜில் தொடங்கியது, டாடாவுக்கு டி.சி.எஸ் தொடங்க இடமில்லாமல் ஒரு சிறிய அலுவலகத்தை ஒதுக்கியது. ராமராஜ் காட்டன் மற்றும் ஆச்சி மசாலாவின் கதை நம் அனைவருக்கும் தெரிந்ததே. புதிய ஐடியாக்கள், நவீன தொழில்நுட்பம், கடின உழைப்பு இம்மூன்றையும் பயன்படுத்தி எண்ணற்ற சிறிய நிறுவனங்கள் இன்று மிகப்பெரிய வளர்ச்சியை கண்டுள்ளனர்.

புதுமை, படைப்பாற்றல், சேஞ்ச் மேனேஜ்மெண்ட் :

இந்த மூன்று அம்சங்களும் வெற்றியில் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன. புதிய தொழில்நுட்பங்களுக்கு ஏற்ப மாறவும் பின்பற்றவும் முடியாத எந்த ஒரு வணிகமும் தோல்வியடையும்.

மாற்றத்தைஏற்றுக்கொள்ளதவர்களின் பெயர்கள் சில : இந்துஸ்தான் போட்டோ பிலிம், வாக் மேன், டைப்ரைட்டர், கோடக் பிலிம்ஸ், பிலிம் கேமராக்கள், மைப்பேனாக்கள், அலாரம் கடிகாரங்கள். இவற்றில் பெரும்பாலான வணிகங்கள் ஒரு புதியவரிடம் தோற்றுவிட்டன. அல்லது போட்டியை விட்டு விலகின. வெற்றிபெற்றவர்களில் சிலர் : ஐபாட், ஐபோன், டிஜிட்டல் கேமராக்கள், கணினிகள், பால் பாயிண்ட் பேனாக்கள், உபெர் / OLA...etc.

டைட்டன் வாட்ச் கம்பெனி வணிகத்தில் ஈடுபடுமுன் தொழில்நுட்பங்களை நன்கு ஆராய்ந்த பின் குவார்ட்ஸ் என்னும் புதிய தொழில்நுட்பத்தில் நுழைந்து வெற்றி பெற்றது. எவ்வாறென்றால் நிறுவனத்திற்கு சொந்தமான ஷோரூம்களைத் தொடங்குவதன் மூலம் நேரடி சந்தையை ஏற்படுத்திக்கொண்டது. வாடிக்கையாளர் விருப்பங்களை புரிந்து கொண்டு 3000 க்கும் மேற்பட்ட புதிய வாட்ச் மாடல்களை உருவாக்கியது. டைட்டன் கம்பெனி சொனாட்டா பிராண்ட் கைக்கடிகாரங்களை உருவாக்கி வாடிக்கையாளர்களைக் கவர்வதற்காக நஷ்டத்தில் விற்று, ஃபாஸ்ட்ராக் மற்றும் டைட்டன் வாட்ச்சில் லாபம் ஈட்டியது.

குறைந்த விலை வாட்ச்களுக்கு சொனாட்டா, இளைஞர்களுக்கு ஃபாஸ்ட்டிராக், விலை உயர்ந்த கடிகாரங்களுக்கு டைட்டன், பெண்களுக்கு ஏற்ற பல வண்ண ராகா வாட்ச் என்று செக்மெண்ட்டுகளாக வாடிக்கையாளர்களை தெளிவாக பிரித்து வைத்துள்ளனர். சிறு வணிகத்திலும் இதை ஒரு பாடமாக பின்பற்றலாம். 2 அல்லது 3 ஆண்டுகளுக்கு ஒரு முறை குவார்ட்ஸ் கைக்கடிகாரங்களுக்கு புது பேட்டரி தேவைப்படுவதால், விற்பனைக்கு பிறகும் கடிகாரங்களுக்கான சிறந்த சர்விசின் மூலம் தனது வாடிக்கையாளர்களை தக்க வைத்துக்கொள்கிறது.

டைட்டன் கம்பெனி நகைக்கான சந்தையை ஆய்வு செய்ததில் தேசிய அளவில் நகைக்கு சரியான பிராண்ட் மற்றும் தரமான கடைகள் இல்லை என்பதை கண்டறிந்தது. எனவே "தனிஷ்க்" பிராண்டை உருவாக்கி தரத்தை உறுதி செய்யும் காரட் மீட்டரை அறிமுகப்படுத்தியது.

இதனால் வாடிக்கையாளர்களிடையே நன்மதிப்பை பெற்றது. மேலும் அக்ஷய திரிதியின் போது, ஒரு மாத விற்பனையை வெறும் 2 நாட்களிலேயே செய்துவிடுகிறது. இதற்கு நல்ல நாட்களில் தங்கத்தை வாங்க வேண்டும் என்ற மக்களின் உணர்வை பயன்படுத்திக்கொள்கிறார்கள்.

அதிகரிக்கும் தேவைகள், பல்வேறு வகையான புதிய தயாரிப்புகள், தரம் மற்றும் ஷோரூம் அனுபவம் ஆகியவை முக்கியமான வெற்றிக் காரணிகளாகும். வணிகத்தில் நீண்டகால நிலைத்தன்மையை உறுதி செய்வதற்காக உள்ளூர் நகைக்கடைக்காரர்களை விட தரமான நகைகளை தனிஷ்க் தனது வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்குகிறது. இதனால் பல ஆண்டுகளாக வாடிக்கையாளர்களை ஏமாற்றும் உள்ளூர் வியாபாரிகள் வணிகத்தை இழந்தனர்.

டைட்டனின் அணுகுமுறையானது ஆண்களும் பெண்களும் அணியக்கூடிய தயாரிப்புகளையும் அதன் பிராண்டிங்கையும் பார்பதாகும். எந்த ஒரு பொருளுக்கு சரியான பிராண்டுகள் இல்லையோ அந்த வணிகத்தில் நுழைந்து புதிய பிராண்ட் உருவாக்கி வெற்றி பெருவதேயாகும். உதாரணம் தனிஷ்க். இந்த ரகசியத்தை தெரிந்து கொண்ட நீங்கள் இப்போது கைக்கடிகாரங்கள், நகைகள், வாசனை திரவியங்கள் மற்றும் சேலை வியாபாரத்தை ஆராய்ந்து புதிய தொழில் வாய்ப்புகளை உருவாக்கி தங்களது வணிகத்தை மேம்படுத்திக்கொள்ளவும் .

நமது குழு உறுப்பினர்களில், அம்மன் கலைக் கல்லூரி, தரணி ஹேர்பல்ஸ், வடிவேலுவின் ஸ்டிராப் உற்பத்தி பிரிவு, பாலாஜியின் வடிவமைப்பு மற்றும் உற்பத்தி மையம், கருணாகரனின் சிறு வணிகம் மற்றும் நம் உறவினர்களால் நிர்வகிக்கப்படும் பல சிறு வணிக யூனிட்களில் இருந்து நாம் கற்றுக்கொள்ள பல விஷயங்கள் உள்ளன. இவர்களில் பெரும்பாலானோருக்கு ஆரம்ப நிலையில் கடினமாக உழைக்க வேண்டியிருந்தது. நிறைய போராட வேண்டியிருந்தது. அவர்களின் நிறுவனங்களையும் வெற்றிகரமாக மாற்ற வேண்டியிருந்தது. நூற்றுக்கணக்கான புதுமைகள், முன்முயற்சிகள், நவீன அணுகுமுறைகள் மற்றும் யோசனைகள் மூலமே இவர்கள் வெற்றியடைந்தார்கள்.

ஒரு தொழிலைத் தொடங்க பணம் மட்டுமே அடிப்படை தேவை அல்ல. நெட்வொர்க்கிங் மற்றும் தொடர்புகள், வளங்களை திரட்டுவது முக்கியமாகும். நீங்கள் வேலை செய்ய விரும்புகிறீர்களா அல்லது ஒரு தொழில் முனைவோராக மாற விரும்புகிறீர்களா என்பதை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளுங்கள். சுற்றியுள்ளவர்களுடன் பேசுங்கள், தேவைகளைப் புரிந்து கொள்ளுங்கள், வாய்ப்புகளின் பட்டியலை உருவாக்குங்கள், குடும்ப உறுப்பினர்கள், உறவினர்கள், நண்பர்கள் மற்றும் ஆசிரியர்களுடன் கலந்துரையாடுங்கள். வயதும் ஒரு பிரச்சினை அல்ல. தொப்பூரில் உள்ள ஹோட்டல் ஷர்வேஷ் 65 வயதுக்கும் மேற்பட்ட பெரியவர்களால் தொடங்கப்பட்டது. தினசரி நிர்வாகம் அவர்களால் கவனிக்கப்படுகிறது. அவர்கள் ஆரோக்கியத்தை பராமரிக்க இதில் ஈடுபடுகிறார்கள். கூடவே லாபமும் கிடைக்கிறது. அவர்கள் பெரும்பாலான வாடிக்கையாளர்களைச் சந்தித்து முன்னேற்றத்திற்கான கருத்துக்களை கேட்டுத் தெரிந்து கொண்டு வணிகத்தை மேம்படுத்தியுள்ளனர்.

நம் வாழ்க்கைக்கு ஒரு முடிவு இருக்கிறது, ஆனால் நம் சிந்தனை, கற்றல், அறிவைப் பெறுதல், நெட்வொர்க்கிங், புதிய வணிக முயற்சிகளில் பணியாற்றுவது போன்றவற்றுக்கு முடிவே இல்லை. சிந்திக்கத் தொடங்குங்கள்.... வாய்ப்புகளை இழக்காதீர்கள். வாய்ப்புகள் எதுவாகவும் இருக்கலாம். பேக்கரி, மினி சூப்பர் மார்க்கெட், சுகாதார கிளினிக், காய்கறி கடை, பால் வழங்கல், டீலர்ஷிப், சேவை மையங்கள், கால் சென்டர், மொபைல் பயனர்களுக்கான சேவை , விநியோக மையம், ஜவுளி-வர்த்தகம், தொழிலாளர் ஒப்பந்த நிறுவனம், டைலஸ் , உற்பத்தி , துணை ஒப்பந்தம்... etc

பெரிதாக சிந்தியுங்கள், படிப்படியாக முன்னேருங்கள், வாழ்த்துக்கள் .

கட்டுரையாளர்

Mr.P.VELLINGIRI B.E., M.sc

Retired General Manager,

Titan Watch Company.

"Innovation Differentiates the winner and the others are mediocre" --- Steve Jobs

உழைப்பால் உயர்ந்தவர்

ஓசூரில் வாட்சுகளுக்கான ஸ்டிராப் (Leather Watch Straps) தயாரிக்கும் சிறிய தொழிற்சாலையை நடத்தி வருகிறார் திரு.வடிவேலு ராமசாமி அவர்கள். தனது அனுபவத்தையும், தொழிலில் தான் கடந்து வந்த பாதையையும் நமது VG BUSINESS MAGAZINE -க்காக நம்முடன் பகிர்ந்து கொள்கிறார்.

பூர்வீகம்....

ஈரோடு மாவட்டம் புஞ்சை புளியம்பட்டிக்கு அருகில் உள்ள சிறிய கிராமமாகிய மாரம்பாளையத்தில் சாதாரண விவசாய குடும்பத்தில் உயர வேட்டுவக்கவுண்டர் குலத்தில் திரு. ராமசாமிக்கவுண்டர், திருமதி.ருக்மணி தம்பதிகளுக்கு மகனாக பிறந்தேன். எனக்கு ஒரு தம்பி விஸ்வநாதன் அவர்களும், தங்கை தங்கமணி அவர்களும் உள்ளார்கள்.

படிப்பு....

மாரம்பாளையத்தில் தொடக்க கல்வியையும் 7 கி. மீ. தொலைவில் உள்ள புஞ்சை புளியம்பட்டியில் கல்வித்தந்தை K.V.காளியப்ப கவுண்டர் அரசு மேல்நிலைப்பள்ளியில் நடந்து சென்று கல்வி பயின்றேன். பின்னர் கோயம்புத்தூர் அரசினர் தொழில்நுட்பக் கல்லூரியில் டிப்ளமோ மெக்கானிக்கல் இன்ஜினியரிங் முடித்தேன்.

குடும்பம்....

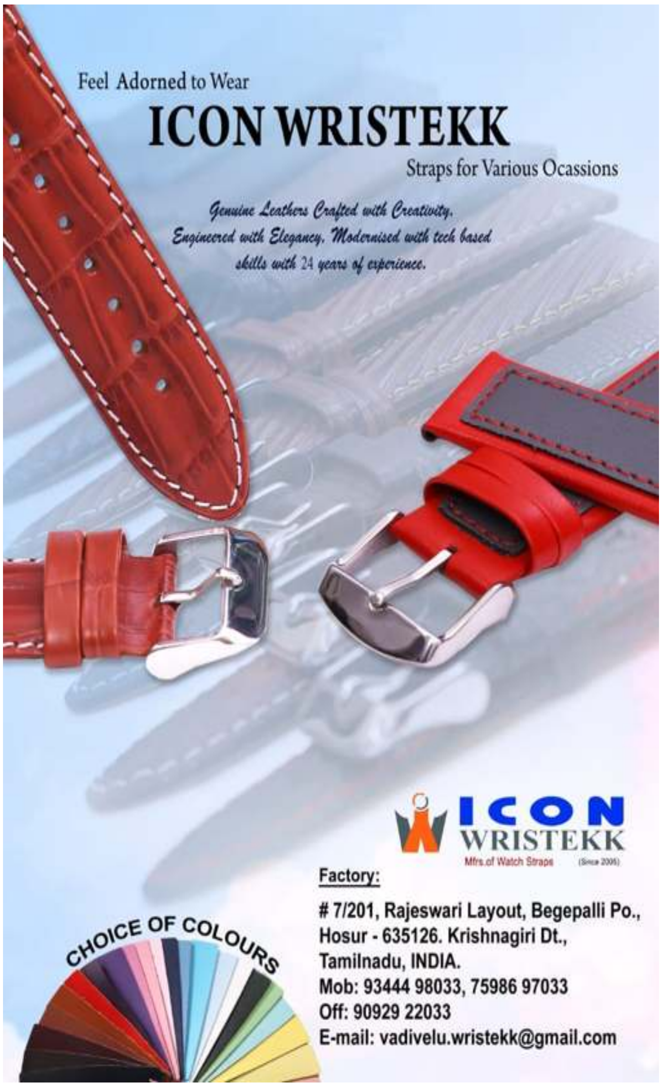
என் மனைவியின் பெயர் உமாதேவி வடிவேலு எங்களுக்கு ஒரு மகனும், மகளும் உண்டு. மகன் கவின் பதினோராம் வகுப்பும், மகள் ஸ்ரீநிதி எட்டாம் வகுப்பும் படிக்கின்றனர். இவர்கள் இருவரும் ஓசூரில் நம் உறவினர் திருமதி. சரோஜாமணி வெள்ளிங்கிரி அவர்களால் நடத்தப்படும் ஸ்ரீ குருகுலம் மேல்நிலைப்பள்ளியில் படித்து வருகின்றனர்.

வேலை...

கல்லூரி படிப்பை முடித்தவுடன் 1992 ல் ஒரு வருட காலம் புஞ்சை புளியம்பட்டியில் கார் மெக்கானிக்காக வேலை பார்த்தேன். பின்னர் ஒசூரில் ELCOT என்ற நிறுவனத்தில் இரண்டு வருடங்கள் பணி புரிந்தேன். அதன் பிறகு 1995 முதல் 2005 வரை பத்து வருட காலம் HIRSCH என்னும் வாட்ச் ஸ்ட்ராப் தயாரிக்கும் மல்டிநேஷனல் கம்பெனியில் சூப்பர்வைசராக சேர்ந்து படிப்படியாக உயர்ந்து புரடக்ஷன் மேனேஜர் ஆக பணி உயர்வு கிடைக்க பெற்றேன். இதே நிறுவனத்தில் சிறிது காலம் குவாலிட்டி மேனேஜர் ஆகவும் பணி புரிந்தேன்.

தொழில்....

ஒரே நிறுவனத்தில் பத்து வருடகாலம் பணிபுரிந்த அனுபவத்தை கொண்டு ICON WRISTEKK என்னும் பெயரில் வாட்சுகளுக்கான ஸ்ட்ராப் (Leather Straps) தயாரிக்கும் சிறிய தொழிற்சாலையை 2005-ல் தொடங்கினேன். அடிப்படை கட்டமைப்பை நிறுவவே ஒரு வருட காலம் தேவைப்பட்டது. ஆரம்பத்தில் கடை கடையாக நேரில் சென்று என்னுடைய தயாரிப்புகளை மார்கெட்டிங் செய்தேன்.



அதன் பின்னர் தொழிலில் சற்று விருத்தி செய்து 2008 இல் ஏரியா ஏஜென்ட் நியமித்து எனது தயாரிப்புகளை சந்தைக்கு கொண்டு வந்தேன். 2010 வரையில் சந்தையில் நிலைத்து நிற்பதற்கு பல போராட்டங்களை சந்திக்க வேண்டியிருந்தது. மார்கெட் நிலவரங்களை தெரிந்து கொள்ளவே நான்கு வருடங்கள் தேவைப்பட்டன.

முன்னேற்றம்....

2010 க்கு பிறகு என்னுடைய தயாரிப்புகளை வெளிமாநிலங்களுக்கு அனுப்ப முயற்சி செய்து அதில் வெற்றியும் பெற்றேன். 2017 முதல் ஜெர்மனி, ஹாங்காங் மற்றும் செகோஸ்லோவாக்கிய (Slovakia) ஆகிய நாடுகளுக்கு அவ்வப்போது ஏற்றுமதியும் செய்து வருகிறேன். தற்போது சவுத் ஆப்பிரிக்காவிற்கும் ஏற்றுமதி செய்ய ஏற்பாடு செய்து வருகிறேன். தற்பொழுது 18 தொழிலாளர்களுடன் வருடத்திற்கு ஒரு கோடிக்கும் மேல் வர்த்தகம் செய்யும் நிறுவனமாக வளர்ந்துள்ளது.

மார்கெட்டிங்....

Tradepost, Watch Market Yellow Pages போன்ற மேகசின்களில் விளம்பரம் செய்தும், Indiamart மூலமாகவும், இது தவிர தேசிய அளவில் நடக்கக்கூடிய Watch and Clock - கண்காட்சியில் கலந்து கொள்வதோடு மட்டுமல்லாமல் அங்கு ஸ்டால் அமைத்து எனது தயாரிப்புகளை டிஸ்ப்ளே செய்து, வியாபாரத்தை விரிவுபடுத்தினேன்.

பிசினஸ் செயல்பாடுகள்....

உலகளவில் ஹாங்காங்கில் வருடந்தோறும் நடைபெறும் Watch and Clock Fair - ஐ பார்வையிட்டு சூட்சுமங்களை தெரிந்துகொண்டு தற்போதைய ட்ரெண்டுக்கு ஏற்ப வாட்ச் ஸ்ட்ராப் வடிவமைத்து விற்பனை செய்து வருகிறேன்.100% லெதரில் 170 க்கும் மேற்பட்ட மாடல்கள் மற்றும் பல வண்ணங்களில் ஆண்கள் மற்றும் பெண்களுக்கான கைக்கடிகாரங்களுக்கான வார்களை தயார் செய்து வருகிறேன்.

பிராண்ட்....

ஏஜெண்டுகளின் தேவைக்கு ஏற்ப அவர்களின் பிராண்ட்டின் பெயரில் தயார் செய்து கொடுத்து வருகிறேன். WINVA என்கிற என்னுடைய சொந்த பிராண்ட்டின் பெயரில் பொருட்களை விற்க ஏற்பாடு

செய்து வருகிறேன்.

லட்சியம்....

குறைந்த பட்சம் பத்து நாடுகளுக்காவது பொருட்களை ஏற்றுமதி செய்வதே எனது லட்சியம். மேலும் தற்சமயம் மாதத்திற்கு 25 ஆயிரம் முதல் 30 ஆயிரம் வார்கள் வரை விற்பனை செய்கிறேன். மாதத்திற்கு 50 ஆயிரம் வார்கள் விற்பதே என்னுடைய இலக்கு.

நன்றி....

நான் மாரம்பாளையம் என்ற குக்கிராமத்தில் இருந்து ஒசூருக்கு வந்து வேலையில் சேரவும் சொந்தமாகத் தொழில் தொடங்கவும் பங்களாபுதூரை பூர்வீகமாகக் கொண்ட திரு. வெள்ளிங்கிரி அவர்களும் அவரது துணைவியார் திருமதி சரோஜாமணி அவர்களின் ஊக்குவிப்பே காரணம். எனது தொழில் வளர்ச்சிக்கு தேவையான ஆலோசனைகளையும் வெளிநாடு செல்வதற்கான வாய்ப்பினையும் அளித்து தொடர்ந்து என்னை ஊக்கப்படுத்தி வரும் திரு.வெள்ளிங்கிரி அவர்களுக்கு என் நன்றியை தெரிவித்துக் கொள்கிறேன். அடுத்தபடியாக எனது தொழில் வளர்ச்சிக்கு பல்வேறு வகையில் உதவி புரிந்து வரும் எனது சகோதரர் விஸ்வநாதன் அவருக்கும் எனது நன்றி. மற்றும் திரு. தாந்தோனியப்பன், திரு.குமாரசாமி, அண்ணன் பழனிசாமி ஆகிய சொந்தங்களுக்கும் இந்த நேரத்தில் நன்றியை தெரிவித்துக்கொள்கிறேன் மேலும் என் தொழிலுக்கு தேவையான உதவிகளை செய்து கொடுக்கும் GENCAD technologies சரண்யா, பாலாஜி அவர்களுக்கும் நன்றி.

தொடர்ந்து எனக்கு ஊக்கமும் ஒத்துழைப்பும் தந்துகொண்டுவரும் என் மனைவி உமாதேவிவடிவேலு அவர்களுக்கும், மறைமுகமாக உதவி செய்யும் மற்ற ஏனைய சொந்தங்களுக்கும், என் நண்பர்களுக்கும் நன்றி.

அறிவுரை ...

புதிதாக தொழில் தொடங்க உள்ள தொழில் முனைவோர்களுக்கு எனது அனுபவத்தின் வாயிலாக ஒரு சிறிய அறிவுரை. எந்த ஒரு தொழில் செய்வதாக இருந்தாலும் சரியானபடி Marketing Study செய்த பிறகுதான் தொழிலை தொடங்க வேண்டும். ஆரம்பிக்க உள்ள தொழிலை பற்றிய தெளிவும் விழிப்புணர்ச்சியும் அவசியம். தொழில் ஆரம்பித்து வியாபாரம் வளர்ச்சி அடைய குறைந்தது மூன்று வருடங்களாவது தேவைப்படும். அதுவரை பொறுமை காப்பது அவசியம். எடுத்தவுடனே அகலக்கால் வைக்காமல் படிப்படியாக முதலீடு மற்றும் உள்கட்டமைப்பு வசதிகளை செய்து கொள்ளலாம். வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் ஏஜென்டுகள் போன்றவர்களுடன் நட்புணர்வை ஏற்படுத்தி நமது தொழிலை விருத்தி செய்ய வேண்டும்.

வாழ்த்துகள்....

நமது சமுதாய இளைஞர்கள் புதிதாக தொழில் தொடங்கவும் வணிகத்தில் மேன்மேலும் வளரவும் வாழ்த்துகள்.

வணிகத்தின் வளர்ச்சிக்கு புதுமைகளை புகுத்துவோம்

ஒரு வணிகத்தை மேம்படுத்த புதிய மற்றும் மேம்படுத்தப்பட்ட தயாரிப்புகளையும், அதன் சேவைகளையும் சந்தைக்கு கொண்டு வர வேண்டும். அவ்வாறு கொண்டு வருவதன் மூலமே வணிகத்தின் வளர்ச்சியை அதிகரிக்க முடியும். குறிப்பாக லாபத்தை அதிகரிக்க முடியும். இதற்கு புதிய யோசனைகளை கண்டறிவதும், அதை செயல்படுத்துவதும் மிக முக்கியம். இன்றைய காலகட்டத்தில் வணிக சந்தையில் போட்டித்தன்மை மிக அதிகமாக உள்ளது.

அது உள்ளூர் வர்தகமாக இருந்தாலும் சரி, உலக வர்த்தக சந்தையாக இருந்தாலும் சரி, போட்டி கடுமையாக உள்ளது. இதற்கு வளர்ந்து வரும் தொழில் நுட்பமும், இணையதள சேவைகளை அதிகமாக பயன்படுத்துவதும் ஒரு காரணமாக இருக்கலாம். இந்தக் கடுமையான போட்டி சூழலில் நாம் நமது வணிகத்தில் புதுமையை புகுத்தி அதன் மூலம் நமது தயாரிப்புகளை சந்தைக்கு கொண்டு செல்வதும் அதற்காகும் செலவை குறைத்து தரமான பொருளை வடிவமைத்து வாடிக்கையாளர்களின் தேவைக்கு ஏற்ப வணிகத்தை புதிய வடிவில் செய்தால் கண்டிப்பாக நமது வணிகத்தை மேம்படுத்த முடியும்.

நமது வணிகத்தில் புதுமைகளைப் புகுத்த

1.வணிகத்தில் புதுமையான அணுகுமுறையை கையாள வேண்டும். 2.வணிகத்திற்கு ஏற்ப புதுமைகளை திட்டமிடல் வேண்டும்.

3.புதுமைகளை ஊக்கப்படுத்த வேண்டும்.

4.வணிக நிறுவனத்தில் புதிய யோசனைகள் மற்றும் கண்டுபிடிப்புகளை கூறுபவர்களுக்கு பரிசு அளித்து ஊக்கப்படுத்த வேண்டும்.

1.வணிகத்தில் புதுமையான அணுகு முறைகளை கையாளுதல்

நாம் வணிகத்தில் இதுவரை செய்து வந்த தொழில்நுட்பத்தை மேம்படுத்தி குறிப்பாக வலைதளங்களை பயன்படுத்துதல், ரோபோட் டெக்னாலஜியை பயன்படுத்துதல், நவீன தொழில்நுட்பத்தை பயன்படுத்தி உற்பத்தி செலவினங்களை குறைப்பது, தரத்தை அதிகரிப்பது, Rejection யை குறைத்து செலவினங்களை குறைப்பது, தொழிலாளர்களுக்கு பயிற்சி அளிப்பதன் மூலம் உற்பத்தியை அதிகரிப்பது, மின்கட்டணத்தை குறிப்பாக மின் உபயோகத்தைக் குறைத்து செலவை கட்டுப்படுத்துவது, வாடிக்கையாளர்களின் குறைகளை கேட்டு அவர்களின் தேவைகளையும் கண்டறிந்து அதற்கு ஏற்ப நமது தயாரிப்பு அல்லது சேவையை மேம்படுத்துவது போன்றவற்றை நமது வணிகத்தில் கொண்டு வரும்பொழுது வளர்ச்சியும் லாபமும் அதிகரிக்கும்.

2.வணிகத்திற்கு ஏற்ப புதுமைகளை திட்டமிடல்

நாம் செய்யும் வணிகத்திற்கு ஏற்ப நன்கு ஆராய்ந்து புதுமைகளை புகுத்தி அதன் மூலம் நாம் வணிகத்தில் வெற்றி அடையலாம். ஏடுத்துக்காட்டாக இந்தப் பெரும் தொற்று காலங்களில் ஹோட்டல் தொழிலில் சுவையை மட்டும் கருத்தில் கொள்ளாமல் வாடிக்கையாளர்களின் நோய் எதிர்ப்பு சக்தியை அதிகரிக்கும் உணவுகளை வழங்குவதன் மூலம் நமது உணவகத்தின் வளர்ச்சியை அதிகரிக்கலாம். தரமான மற்றும் குறைவான விலையில் கொடுக்கும் பொருட்களுக்கு மக்களிடையே நல்ல வரவேற்பு இருக்கும். இத்தகைய புதுமைகளை நாம் தொடர்ந்து செய்ய வேண்டும். இதன் மூலம் நாம் லாபத்தை பெறலாம்.

3.வணிகத்தில் புதுமைகளை ஊக்குவித்தல்

நமது நிறுவனத்தில் தொழிலாளர்கள் மேலாளர்கள் ஆராய்ச்சி மற்றும் மேம்பாட்டு பணியில் இருப்பவர்களின் யோசனைகளை கேட்டறிந்து நமது நிறுவனத்தின் புதுமைகளை கொண்டு வரலாம். நமது நிறுவனத்தில் பணியாளர்கள் மட்டுமல்லாமல் நமக்கு உதவி செய்யும் சப்ளையர்கள், வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் தனியார் நிறுவனங்களின் ஆராய்ச்சி அல்லது பல்கலைக்கழகங்களின் ஆராய்ச்சிகளில் இருந்து கிடைக்கப்பெற்ற புதிய தொழில்நுட்பங்களைக் கொண்டு நமது நிறுவனத்தின் உற்பத்தி பொருட்களை குறைந்த விலையில் தரமானதாக மேம்படுத்த முடியும்.

4.புதிய யோசனைகளுக்கு பரிசு அளித்தல்

நமது நிறுவனத்தில் வேலை செய்யும் தொழிலாளர்கள் மற்றும் மேலாளர்கள் கூறும் புதிய யோசனைகளை கேட்டறிந்து அவர்களின் சிறப்பான யோசனைகளுக்கு பரிசளிக்கலாம். இதன்மூலம் அவர்கள் தொடர்ந்து நமக்கு புதிய யோசனைகளை கொடுப்பார்கள் அவ்வாறு கொடுக்கும் பொழுது நமது நிறுவனத்தில் புதுமைகளை புகுத்தலாம்.

புதுமைகளை அறிமுகப்படுத்துவதன் மூலம் ஏற்படும் பயன்கள் :

1.உற்பத்தித் திறனை அதிகரிக்கலாம்.

2.செலவைக் குறைக்கலாம்.

3.உங்கள் பிராண்ட் மதிப்பை அதிகரிக்கலாம்.

4.சந்தையில் தனித்தன்மையுடன் இருக்கலாம்.

5.புதிய நிறுவனங்களுடன் தொடர்பை ஏற்படுத்தி நமது வணிகத்திற்கான வாய்ப்பை பெறலாம்.

6.வருவாய் மற்றும் லாபத்தையும் அதிகரிக்கலாம்.

கட்டுரையாளர்

Dr. D. Valai Parameswaran, MD, PGCIH,FICM,PGDEM,DFID,PGDIP.Endo(UK)

Six Sigma & Green Belt Certificate Holder

வேட்டுவ கவுண்டர் குலங்கள்

1. அந்தி வேட்டுவர்
2. அரிசந்திர வேட்டுவர்
3. அகத்திய வேட்டுவர்
4. அகோர வேட்டுவர்
5. அம்ப(அம்பு) வேட்டுவர்
6. அமுத வேட்டுவர்
7. அரி வேட்டுவர்
8. அருணை வேட்டுவர்
9. அன்னை வேட்டுவர்
10. அனாதி வேட்டுவர்
11. அந்துவ வேட்டுவர்
12. அக்கினி வேட்டுவர்
13. அல்லாள வேட்டுவர்
14. அன்னல் மீள் வேட்டுவர்
15. அமர வேட்டுவர்
16. அண்டை வேட்டுவர்
17. அண்டவானி வேட்டுவர்
18. ஆறுமுக வேட்டுவர்
19. ஆவை வேட்டுவர்
20. ஆனந்த வேட்டுவர்
21. ஆலிலை வேட்டுவர்
22. ஆப்ப வேட்டுவர்
23. ஆமை வேட்டுவர்
24. இரும்புலி (இரும்புளை)
25. இரண வேட்டுவர்
26. இராச கம்பீர வேட்டுவர்
27. இரும்புரை வேட்டுவர்
28. இலங்க வேட்டுவர்
29. இலவச்ச வேட்டுவர்
30. இந்திர வேட்டுவர்
31. ஈசன் வேட்டுவர்
32. ஈச்சம்பள்ளி வேட்டுவர்
33. ஈங்கூர் வேட்டுவர்
34. உக்கிர வேட்டுவர்
35. உரிமைப்படை வேட்டுவர்
36. உயர அல்லது உசர அல்லது உயர்குடி வேட்டுவர்
37. உமைய வேட்டுவர்
38. உளிய வேட்டுவர்
39. உருமுக வேட்டுவர்
40. உம்பி வேட்டுவர்
41. உதிர வேட்டுவர்
42. உரிமை வேட்டுவர்
43. உறுமு வேட்டுவர்
44. உத்திர வேட்டுவர்
45. உயிர் வேட்டுவர்
46. உண்ணாடி வேட்டுவர்
47. ஊராளி வேட்டுவர்
48. ஊதியூர் வேட்டுவர்
49. ஊழை வேட்டுவர்
50. எரிமுக வேட்டுவர்
51. ஓரி வேட்டுவர்
52. கச்சி(கட்சி) வேட்டுவர்
53. கஞ்சி வேட்டுவர்
54. கரடி வேட்டுவர்
55. கரைய வேட்டுவர்
56. கரட்டு வேட்டுவர்
57. கதிர் வேட்டுவர்
58. கதிரிகளனை வேட்டுவர்
59. கதுகாலி வேட்டுவர்
60. கற்பூர வேட்டுவர்

61. கடம்ப வேட்டுவர்
62. கடம்புலி வேட்டுவர்
63. கட்டாரி வேட்டுவர்
64. கட்டி வேட்டுவர்
65. கட்டை வேட்டுவர்
66. கம்ப வேட்டுவர்
67. கடியநெடு வேட்டுவர்
68. கணபதி வேட்டுவர்
69. கண்ண வேட்டுவர்
70. கண்ணையன் வேட்டுவர்
71. கமலாலய வேட்டுவர்
72. கரிய வேட்டுவர்
73. கரிப்படை வேட்டுவர்
74. கதிப்ப வேட்டுவர்
75. களங்க வேட்டுவர்
76. கவுண்டி வேட்டுவர்
77. கரும்புனித வேட்டுவர்
78. கருங்காலி வேட்டுவர்
79. கரும்பாரி வேட்டுவர்
80. கரும்பூளை வேட்டுவர்
81. கருங்கண்ண வேட்டுவர்
82. கருணை வேட்டுவர்
83. கரட்டை வேட்டுவர்
84. கணக வேட்டுவர்
85. களஞ்சி வேட்டுவர்

86.கரு அண்ட வேட்டுவர்
87.கள்ள(கள்ளை) வேட்டுவர்
88. கன்னி வேட்டுவர்
89. காடை வேட்டுவர்
90. காங்கய வேட்டுவர்
91. காஞ்சி வேட்டுவர்
92. காச வேட்டுவர்
93. காசிய வேட்டுவர்
94. காரி வேட்டுவர்
95. காமன் வேட்டுவர்
96.காமக்கண்ணி வேட்டுவர்
97.காக்காவடி வேட்டுவர்
98. காக்கா வேட்டுவர்
99. கார் வேட்டுவர்
100. காட்டு வேட்டுவர்
101. காரை வேட்டுவர்
102. காழய வேட்டுவர்
103.காவலன் மன்றாடி வேட்டுவர்
104.காவலர் வேட்டுவர்#காவலியர்
1.கள்ளிப் பிள்ளர்
2.காச்சர்
3.கீழ்க்கரையர்
4.மேல்க்கரையர்
5.குறும்பிள்ளர்
6.புன்னகர்
7.புன்னடியர்
8.முட்டை
9.வளவர்
10.வெண்கொற்றர்

105.காவலன் மேவலைக்கறைய வேட்டுவர்
106. காளத்தி வேட்டுவர்
107.காளாச்சி வேட்டுவர்
108.கிழங்க(கிழங்கை) வேட்டுவர்
109. காரி வேட்டுவர்
110. கீரை வேட்டுவர்
111. காரிய வேட்டுவர்
112. குடுமி வேட்டுவர்
113.கீழ்ச்சாந்தை வேட்டுவர்
114. கீழ்முக வேட்டுவர்
115. கீரந்தை வேட்டுவர்
116.குன்னம்(குன்ன) வேட்டுவர்
117. குன்னாடி வேட்டுவர்
118. குக்க வேட்டுவர்
119. குயில் வேட்டுவர்
120. குடதிசை வேட்டுவர்
121. குபேர வேட்டுவர்
122. குமர வேட்டுவர்
123. கும்ப முனி வேட்டுவர்
124. குறுங்காடை வேட்டுவர்
125. குளுவ வேட்டுவர்
126. குருகுல வேட்டுவர்
127. குருக்கல் வேட்டுவர்
128. குறங்க வேட்டுவர்
129. குறுண்டி வேட்டுவர்
130. குறும்ப வேட்டுவர்

131.குறும்பில வேட்டுவர்
132. குறுமுனி வேட்டுவர்
133.கூச்சந்தை(கூச்சந்தி)
வேட்டுவர்
134. கூகை வேட்டுவர்
135. கூத்தாடி வேட்டுவர்
136. கூரம்ப வேட்டுவர்
137. கூறை வேட்டுவர்
138. கொச்சி வேட்டுவர்
139.கொங்கண வேட்டுவர்
140.கொடையூர் வேட்டுவர்
141. கொல்லி வேட்டுவர்
142.கொடுகத்தாலி வேட்டுவர்
144.கொட்டாப்புலி வேட்டுவர்
145.கொடுமுடி வேட்டுவர்
146.கொடும்ப வேட்டுவர்
147.கொடும்பரி வேட்டுவர்
148.கொடும்பூர் வேட்டுவர்
149.கொம்மடி வேட்டுவர்
150.கொள்ளுகலி வேட்டுவர்
151.கொடும்புலி வேட்டுவர்
152.கொன்றை(கொன்னை)
வேட்டுவர்
153.கோமுக வேட்டுவர்
154.கோபால வேட்டுவர்
155.கோதண்டை வேட்டுவர்

156. கோமாரி வேட்டுவர்
157. கோமாளி வேட்டுவர்
158. கௌதாரி வேட்டுவர்
159. சத்தி வேட்டுவர்
160. சங்கு வேட்டுவர்
161. சத்திய வேட்டுவர்
163. சதுமுகை வேட்டுவர்
164. சத்திரிய வேட்டுவர்
165. சதாசிவ வேட்டுவர்
166. சந்திர வேட்டுவர்
167. சமர வேட்டுவர்
168. சமைய வேட்டுவர்
169. சம்மந்த வேட்டுவர்
170. சதிப்பு வேட்டுவர்
171. சரக்கு வேட்டுவர்
172. சலங்கை வேட்டுவர்
174. சர்க்கரை வேட்டுவர்
175.சாகாடைவேட்டுவர்
-மேல்சாகாடை&கீழ்சாகாடை
வேட்டுவர்
176. சாக்கை வேட்டுவர்
177. சாக்களி வேட்டுவர்
178. சாதி வேட்டுவர்
179. சாந்தப்படை வேட்டுவர்#

1.ரங்கநாத கவுண்டர்
2.வவுத்துக் கவுண்டர்
3.தடிக்கவுண்டர்
4.ரெட்டிக்கவுண்டர்
5.கொடையூரார்
6.காக்காவாடியார்

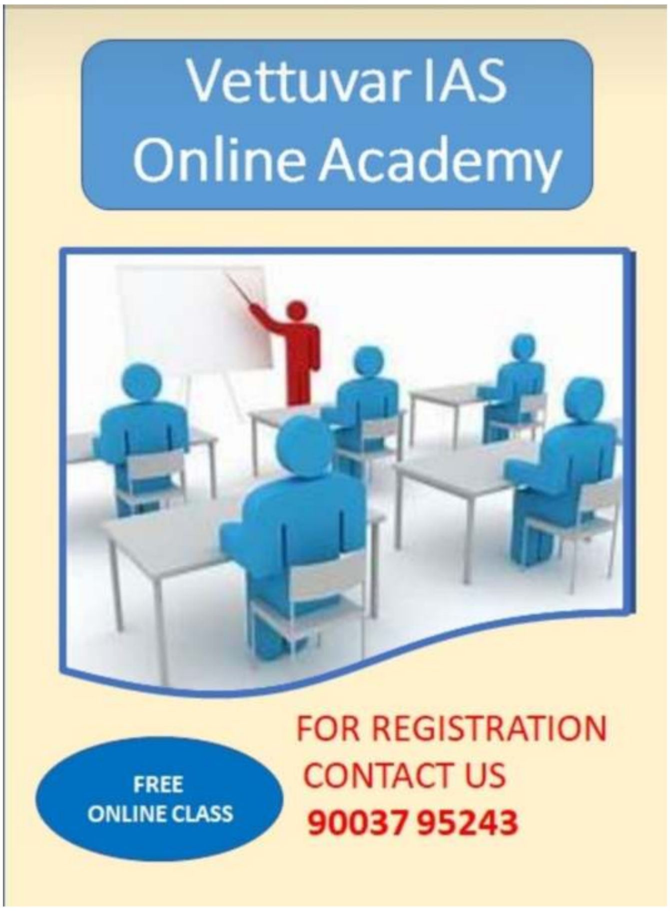
180.சாத்த வேட்டுவர்#
1.கருஞ்சாத்த வேட்டுவர்
2.சாத்தப்படை வேட்டுவர்
3.கருஞ்சாத்தப்படை
வேட்டுவர்
181.சாம்பவி வேட்டுவர்
182.சாலிய வேட்டுவர்
183.சிக்ச வேட்டுவர்
184.சித்த வேட்டுவர்
185.சித்திரை வேட்டுவர்
186.சிவக்காடை வேட்டுவர்
187.சிலை வேட்டுவர்
188.சிலம்ப வேட்டுவர்
189.சிறுவகை வேட்டுவர்
190.சிறுத்தலை வேட்டுவர்
191.சுக்கிர வேட்டுவர்
192.சுந்தர வேட்டுவர்
193.சுப்பிரமணிய வேட்டுவர்
194.சுறண்டை வேட்டுவர்
195.சுரட்டை வேட்டுவர்
196.சுல்லி(சுள்ளி) வேட்டுவர்
197.சுறன் வேட்டுவர்
198.சுண்டை வேட்டுவர்
199.செம்ப வேட்டுவர்
200.செங்கண்ண வேட்டுவர்
201.செம்பூளை வேட்டுவர்
202.சேவல் வேட்டுவர்
203.சேர வேட்டுவர்
204.சோழ வேட்டுவர்
205.சேதாரி வேட்டுவர்

206.சொர்ணவேட்டுவர்
207.சொட்டை வேட்டுவர்
208.சோணாசல வேட்டுவர்
209.சோலை வேட்டுவர்
210.சித்ச வேட்டுவர்
211.சித்த வேட்டுவர்
212.தகடூர் வேட்டுவர்
213.தலைய வேட்டுவர்
214. தலையூர் வேட்டுவர்
215.தவண வேட்டுவர்
216.தண்ணம்ப வேட்டுவர்
217.தளபதி வேட்டுவர்
218.தனஞ்செய வேட்டுவர்
219. தன்மான வேட்டுவர்
220.தன்மை வேட்டுவர்
221.தழும்ப வேட்டுவர்
222.தாலி வேட்டுவர்
223.தாவளர் வேட்டுவர்
224.தாலம்பூ வேட்டுவர்
225.திங்கள் வேட்டுவர்
226.திட்ட வேட்டுவர்2
27.திடுமல் வேட்டுவர்
228.திண்ணன் வேட்டுவர்
229.திணை வேட்டுவர்
230.திமில் வேட்டுவர்
231.தும்பை வேட்டுவர்
232.துர்க்கை வேட்டுவர்
233.துக்காச்சி வேட்டுவர்
234.துத்தி வேட்டுவர்
235.தூவை வேட்டுவர்
236.தூங்க வேட்டுவர்
237.தூரை வேட்டுவர்
238.தூண்டி வேட்டுவர்
239.தென் வேட்டுவர்
240.தென்னிலை வேட்டுவர்
241. தேரை வேட்டுவர்
242.தேரி வேட்டுவர்
243.தேவேந்திர வேட்டுவர்
244.தொரட்டி வேட்டுவர்
245.தொய்யல் வேட்டுவர்
246. தொக்க வேட்டுவர்
247.தோறாத வேட்டுவர்
248.நங்க வேட்டுவர்
249. நச்சுழி வேட்டுவர்
250.நஞ்சை வேட்டுவர்
251.நரிய வேட்டுவர்
252. நரம்ப வேட்டுவர்
253.நக்க வேட்டுவர்
254.நட்சத்திர வேட்டுவர்
255. நம்பல் வேட்டுவர்
256.நத்தைச்சிப்பி வேட்டுவர்
257.நல்வாளை வேட்டுவர்
258.நவ வேட்டுவர்
259.நட்டுவ வேட்டுவர்
260. நார(நாரை) வேட்டுவர்
261.நாத வேட்டுவர்
262.நாட்டு வேட்டுவர்
263.நாரண வேட்டுவர்
264. நாரி வேட்டுவர்
265.நாலுபுலி வேட்டுவர்
266.நான்முக வேட்டுவர்
267.நுளம்ப வேட்டுவர்
268.நுதர வேட்டுவர்
269.பகவதி வேட்டுவர்
270.பங்கய வேட்டுவர்
271.படைத்தலை வேட்டுவர்
272. பம்பை வேட்டுவர்
273.பதரை வேட்டுவர்2
74.பரம வேட்டுவர்
275. பனைய வேட்டுவர்
276.பட்டாலி வேட்டுவர்
277.பசப்பி வேட்டுவர்
278.பரணி வேட்டுவர்
279.பண்ண வேட்டுவர்
280. பன்னாடை வேட்டுவர்

281.பரட்டை வேட்டுவர்
282.பரிமள வேட்டுவர்
283.பலத வேட்டுவர்
284.பற்ப வேட்டுவர்
285.பள்ள வேட்டுவர்
286.பம்பை வேட்டுவர்
287.பருத்தி வேட்டுவர்
288.பலகை வேட்டுவர்
289.பறவை வேட்டுவர்
290.பத்திர வேட்டுவர்
291.பரிப்படை வேட்டுவர்
292.பாண்டிய வேட்டுவர்
294.பாசறை வேட்டுவர்
295.பாத வேட்டுவர்
296.பார வேட்டுவர்
297.பால வேட்டுவர்
298.பானு வேட்டுவர்
299.பாரத வேட்டுவர்
300.பிரம்ப வேட்டுவர்
301.பிள்ளை வேட்டுவர்
302.பிரம்ம வேட்டுவர்
303.பிரம்யம் வேட்டுவர்
304.பீச்ச வேட்டுவர்
305.புன்னாடி வேட்டுவர்
306.புதர வேட்டுவர்
307.புட்ப வேட்டுவர்
308.புன்ன வேட்டுவர்
309. புலி வேட்டுவர்
310.புலிமுக வேட்டுவர்
311.புவி வேட்டுவர்
312. புளிய வேட்டுவர்
313.புள்ளந்தை வேட்டுவர்
314.புன்னகுடி வேட்டுவர்
315.புன்னை வேட்டுவர்
316.பூத வேட்டுவர்
317. பூச்சந்தை வேட்டுவர்
318.பூவாணிய வேட்டுவர்
319.பூனை வேட்டுவர்
320.பூமாரி வேட்டுவர்
321.பூழை வேட்டுவர்
322.பூலுவ வேட்டுவர்
1.உத்திரர் கூட்டம்
2.குடதியர் கூட்டம்
3.செய்யர் கூட்டம்
4.பெரும்பற்றார்
5.வெள்ளை
6.மயிலர்
7.முட்டை
8.அலங்கியத்தார்
9.ஆலந்தூர்
10.ஆறு நாட்டார்
11.ஆண்டி
12.ஒற்றைச்சங்கு
13.இரட்டைச் சங்கு
14.கடம்பன்
15.கும்பன்
16.குண்டத்தான்
17.செஞ்சேரியான்
18.சேவூரார்
19.தொண்டு
20.நரம்புகட்டி
21.பணிக்கம்பட்டியான்
22.மயில
23.முடவாண்டி
24.வாழை பலடி
25.காணியாளன்
26.குயிலுவன்
27.சர்வ தூத்துக்காணியாளன்
28.நரையலூரான்
29.பல்லாக்கையன்
30.பல்லடத்தான்
31.மைவாடினான்
32.மோப்பிரி
33.ஊதியூரார்
34.கீரானூரார்
35.குலுக
36.கொற்றனூரார்
37.சின்னாரி
38.பிரமியத்தார்
39.வெள்ளக்கோவிலார்
40.கொடதலையான்
41.செம்ப
42.கரவை
43.முழுக்காதன் கூட்டம்

323.பெயர வேட்டுவர்
324.பெரியவகை வேட்டுவர்
325.பெருந்தலை வேட்டுவர்
326.பெருமாள் வேட்டுவர்
327.பேரீஞ்சை வேட்டுவர்
328. பொதிய வேட்டுவர்
329.பொன்ன வேட்டுவர்
330.பொன்னுளிய வேட்டுவர்
331.பௌத்திரம் வேட்டுவர்
332.மகாமுனி வேட்டுவர்
333. மகாவீர வேட்டுவர்
334.மணிய வேட்டுவர்
335.மலைய வேட்டுவர்
336.மலை அரைய வேட்டுவர்
337.மந்திர வேட்டுவர்
338. மயில(மயில்) வேட்டுவர்
339.மாடந்தை வேட்டுவர்
340.மாகாளி வேட்டுவர்
341.மாச்சாடி வேட்டுவர்
342.மாந்த வேட்டுவர்
343. மாந்தப்படை வேட்டுவர்
344.மாமலை வேட்டுவர்
345.மாவாளன் வேட்டுவர்
346.மாணிக்க வேட்டுவர்
347.மாவலிய(மாவலியர்) வேட்டுவர்
348.மான வேட்டுவர்
349.முரட்டு வேட்டுவர்
350.முகிழ வேட்டுவர்
351.மும்முடி வேட்டுவர்
352.முழக்க வேட்டுவர்
353.முளை வேட்டுவர்
354.முன்னை வேட்டுவர்
355.மூல வேட்டுவர்
356.மொயர வேட்டுவர்
357.மோளை வேட்டுவர்
358.மோக்காளி(முதக்காளி)வேட்டுவர்
359.மின்ன வேட்டுவர்
360.மினுக்க வேட்டுவர்
361. மீள வேட்டுவர்
362.வராக வேட்டுவர்
363.ராஜ வேட்டுவர்
364.ராசி வேட்டுவர்
365.வடுக வேட்டுவர்
366.வன்னி வேட்டுவர்
367.வாகை வேட்டுவர்
368.விசயமங்கல வேட்டுவர்
369.விளக்கு வேட்டுவர்
370.வில்லி வேட்டுவர்3
71. வெங்கச்சி வேட்டுவர்
372.வீர வேட்டுவர்
373. வெள்ளை வேட்டுவர்
374.விறகு வேட்டுவர்
375. வினைய வேட்டுவர்
376.வெற்ப(வெற்பன்) வேட்டுவர்
377.வேல் வேட்டுவர்
378.வேந்தை வேட்டுவர்
379.வேம்ப வேட்டுவர்
380.வேதகிரி வேட்டுவர்
381.வேங்கை வேட்டுவர்
382.ஜெய வேட்டுவர்
383.ஜெயவேந்த வேட்டுவர்

கொல்லி மலையை ஆண்ட வேட்டுவமன்னன் வல்வில் ஓரியின் விழா ஆடி 18 ல் அரசு விழாவாக நடைபெற உள்ளதால் வல்வில் ஓரியின் பெருமையைப் போற்றும் வகையில் வரும் ஆகஸ்ட் மாதம் நமது VG BUSINESS MAGAZINE மாத இதழ் வல்வில் ஓரி சிறப்பிதழாக வெளியிடப்பட உள்ளது.



VettuvarTV
இது நம்ம டிவி