



CANNY HEADS

CONSULTING

“ Built on Systems. Driven by Results ”



Venkat,

Founder & CEO

Canny Heads Consultancy-யின் நிறுவனரும் & தலைமை நிர்வாக அதிகாரி (Founder & CEO) திரு. வெங்கட் அவர்கள், நகை சில்லறை விற்பனைத் துறையில் (Jewellery Retail Industry) கால் நூற்றாண்டிற்கும் மேலான ஆழமான அனுபவம் கொண்ட ஒரு தொலைநோக்கு சிந்தனையாளர்.

Team Leadership: திறமையான ஊழியர்களைத் தேர்ந்தெடுத்து (Recruitment), அவர்களுக்கு முறையான பயிற்சியளித்து (Training), ஒரு வலுவான குழுவை (Team Building) உருவாக்குவதில் தனி முத்திரை பதித்தவர்.

Operational Excellence: நகைத்துறைக்குத் தேவையான முறையான நிர்வாக அமைப்புகள் (Systems), மென்பொருட்கள் (Softwares) மற்றும் துல்லியமான Inventory Management , ஆகியவற்றில் ஆழ்ந்த நிபுணத்துவம் கொண்டவர். தமிழ்நாட்டில் ஒரு சிறந்த மார்க்கெட்டிங் உத்திக்கு (Marketing Strategy) சமூக ஊடக பயன்பாடு (Instagram/Facebook), மற்றும் வாடிக்கையாளர் தேவையறிந்து தரமான உள்ளடக்கங்களை (Content Marketing) உருவாக்குவது போன்ற பிரிவுகளில் தேவையான பயிற்சியைப் பெற்றுள்ளார் தென்னிந்திய சந்தை குறித்த துல்லியமான அனுபவமும், அறிவும் கொண்ட வெங்கட் அவர்கள், நமது இலக்குகளை எட்டுவதில் ஒரு பெரும் பலமாக இருப்பார்.



Aravindhan,

Director & COO

Canny Heads Consultancy-யின் Consulting Director & COO ஆகிய திரு. அரவிந்தன் அவர்கள், நகைத்துறையில் (Jewellery Industry) 20 ஆண்டுகளுக்கும் மேலான அனுபவம் கொண்ட ஒரு திறமையான வணிக நிபுணர் மற்றும் தொலைநோக்கு செயல்திறன் கொண்ட நிர்வாகி. அவரது அனுபவம் என்பது வெறும் ஆண்டுகள் அல்ல பல நிறுவனங்களில் உருவாக்கப்பட்ட வளர்ச்சி, மாற்றம் மற்றும் வெற்றியின் அடையாளமாகும்.

Leadership & Strategic Expertise

அவரது தொழில்முறை பயணத்தில், முன்னணி நிறுவனங்களில்:

- பொது மேலாளர் (General Manager), முதன்மை செயல் அதிகாரி (CEO) போன்ற உயர்மட்ட பதவிகளில் பணியாற்றியுள்ளார். அதன் மூலம்: வணிக வளர்ச்சிக்கான strategic planning • நிறுவன மாற்றத்திற்கான decision making

- உயர் நிலை leadership execution போன்ற துறைகளில் தனித்துவமான திறமையை நிரூபித்துள்ளார்.

Industry Knowledge & Execution Strength

தென்னிந்திய நகை சந்தையை ஆழமாகப் புரிந்துகொண்ட இவர்:

- சந்தை நிலைமைகளுக்கு ஏற்ற business strategies உருவாக்குதல்
- செயல்படுத்தக்கூடிய execution plans வழங்குதல்
- நிறுவன வளர்ச்சியை விரைவுபடுத்தும் practical solutions கொடுத்தல் போன்ற துறைகளில் சிறந்து விளங்குகிறார்.

வணிக வளர்ச்சிக்கான எங்களின் வாக்குறுதி

உங்கள் வணிகம் வளர வேண்டும் என்பது மட்டுமல்ல, அது முறையாக இயங்கும் ஒரு சிறந்த அமைப்பாக (System) மாற வேண்டும் என்பதற்காகவே நாங்கள் செயல்படுகிறோம்.

எங்களின் அணுகுமுறை எளிமையானது, ஆனால் அதன் தாக்கம் ஆழமானது. நாங்கள் திட்டமிடுகிறோம்... செயல்படுத்துகிறோம்... வளர்ச்சியை உருவாக்குகிறோம்.

மனித வளம் (HR), செயல்பாட்டு முறைகள் (Operations), மற்றும் வணிகத் திறன் (Business Strategy) என அனைத்திலும், உங்கள் நிறுவனம் நிலையான வெற்றியைப் பெறுவதற்கான ஒரு முழுமையான வளர்ச்சி இயந்திரத்தை (Growth Engine) நாங்கள் வடிவமைத்து வழங்குகிறோம்.



நமது நோக்கம்

"Canny Heads Consultancy-இல், நாங்கள் வெறும் ஆலோசனைகளை மட்டும் வழங்குவதில்லை. உங்கள் குழுவை உருவாக்கி, உங்கள் நிர்வாக முறைகளைக் கட்டமைத்து, உங்கள் நகை வணிகத்திற்கான ஒரு நிலையான வளர்ச்சி இயந்திரத்தை உருவாக்குகிறோம்."



நோக்கம் :

"வலிமையான குழுக்கள், திறமையான நடைமுறைகள் மற்றும் முறையான செயல்முறைத் திட்டங்களின் மூலம், நகை சில்லறை வர்த்தகர்களைக் கட்டமைக்கப்பட்ட, விரிவுபடுத்தக்கூடிய மற்றும் லாபகரமான வணிகங்களாக மாற்றுவதே எமது நோக்கமாகும்."



தொலைநோக்கு :

"பல்வேறு சந்தைகளில் சிறந்த செயல்பாடுகளைக் கொண்ட நகை சில்லறை வர்த்தக நிறுவனங்களை உருவாக்குவதில், ஒரு மிகச்சிறந்த மற்றும் நம்பிக்கைக்குரிய பங்காளியாகத் (Partner) திகழ்வதே எமது தொலைநோக்குப் பார்வையாகும்."

ஏன் CannyHeads Consultancy-ஐத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும்?

"நாங்கள் வெறும் ஆலோசனைகளை மட்டும் வழங்குவதில்லை — அவற்றைச் செயல்படுத்திக் காட்டுகிறோம்."

"Canny Heads Consultancy-யில், உங்கள் வணிகத்தை உள்ளிருந்து பலப்படுத்த எங்களின் ஆழமான, நடைமுறை ரீதியான சில்லறை வர்த்தக அனுபவத்தைப் பயன்படுத்துகிறோம். உங்கள் குழுவை வலுப்படுத்துவது முதல், நிர்வாக அமைப்புகளைச் சீரமைப்பது மற்றும் விற்பனைத் திறனை மேம்படுத்துவது வரை, எங்களின் கவனம் அளவிடக்கூடிய மற்றும் நிலையான முடிவுகளை வழங்குவதிலேயே உள்ளது."

"எங்களது அணுகுமுறை நடைமுறைக்கு ஏற்றது, தரவுகளின் அடிப்படையில் அமைந்தது மற்றும் உங்கள் வணிகத் தேவைகளுக்கேற்ப முழுமையாக வடிவமைக்கப்பட்டது. முறையற்ற நிலையில் உள்ள நகை விற்பனை நிலையங்களை, விரிவுபடுத்தக்கூடிய மற்றும் மிகச்சிறந்த செயல்பாடுகளைக் கொண்ட நிறுவனங்களாக மாற்றுவதில் நாங்கள் நிபுணத்துவம் பெற்றுள்ளோம்."

நமது சிறப்பம்சங்கள்

1

"முடிவுகளில் (Results) கவனம்
செலுத்தும் செயல்பாடு"

2

வாடிக்கையாளர்களுக்கு
முன்னுரிமை அளிக்கும்
அணுகுமுறை

3

கட்டமைப்பு சார்ந்த
வளர்ச்சி

4

தரவு சார்ந்த முடிவுகள்

5

நேர்மை மற்றும் நம்பிக்கை

6

வாடிக்கையாளரை
மையப்படுத்திய சிந்தனை

சில்லறை நகை வணிக வளர்ச்சி கட்டமைப்பு

Building Scalable Retail Jewellery Business

வணிகம் கண்டறிதல் மற்றும் வளர்ச்சி வரைபடம்

- விற்பனை, இருப்பு (Stock), ஊழியர் உற்பத்தித்திறன் மற்றும் லாப வரம்புகளை உள்ளடக்கிய விரிவான வணிக ஆரோக்கிய தணிக்கையை நடத்துதல்.
- செயல்பாட்டு கசிவுகள் மற்றும் தவறவிட்ட வருவாய் வாய்ப்புகளைக் கண்டறிதல்.
- தெளிவான மற்றும் அடையக்கூடிய மாதாந்திர மற்றும் வருடாந்திர இலக்குகளைத் தீர்மானித்தல்.
- உங்கள் வணிகத்திற்காக வடிவமைக்கப்பட்ட தனிப்பயனாக்கப்பட்ட மூலோபாய வளர்ச்சி வரைபடத்தை உருவாக்குதல்.

குழு உருவாக்கம் மற்றும் நிறுவனக் கட்டமைப்பு

- சரியான குழு அளவு மற்றும் பணி ஒதுக்கீட்டைத் தீர்மானித்தல் (விற்பனை, நிர்வாகம், இருப்பு மேலாண்மை, சந்தைப்படுத்துதல்)
- வேலை விவரக் குறிப்பு உருவாக்கம் மற்றும் கட்டமைக்கப்பட்ட நேர்காணல் முறைகள் உள்ளிட்ட வேலைவாய்ப்பு ஆதரவை வழங்குதல்.
- தெளிவான கடை படிநிலை மற்றும் பொறுப்புக்கூறல் கட்டமைப்பை நிறுவுதல்.
- நிலையான முடிவுகளை உறுதிப்படுத்த KPI-அடிப்படையிலான செயல்திறன் கலாச்சாரத்தை உருவாக்குதல்

நமது வியாபாரத்திற்கு ஏற்ற வடிக்கையாளர்களை கண்டறிந்து நிலை நிறுத்துதல்

- இலக்கு வாடிக்கையாளர்களை (திருமண நகை வாங்குபவர்கள், தினசரி பயன்பாட்டு வாடிக்கையாளர்கள், உயர்தர வாடிக்கையாளர்கள் போன்றவர்களை) கண்டறிந்து வகைப்படுத்துதல்.
- தெளிவான கடை நிலைப்பாட்டை (விலைக்கேற்ற மதிப்பு, பிரீமியம் தரம், திருமண நகை நிபுணர் போன்றவை) உறுதிப்படுத்துதல்.
- சந்தையில் நகை டிசைன்களை மேன்படுத்த, உள்ளூர் சந்தை மற்றும் போட்டியாளர்களின் செயல்பாடுகளை ஆய்வு செய்தல்.



இருப்புத் (Stock) திட்டமிடல் மற்றும் மேலாண்மை தகவல் அமைப்பு (MIS) கட்டுப்பாடு

- அறிவியல் ரீதியான இருப்புத் திட்டமிடல் (வேகமாக விற்பனையாகும் பொருட்கள் vs தேக்கமடைந்த பொருட்கள்)
- வகை வாரியான இருப்பு (Stock) கலவை (தங்கம், வைரம், வெள்ளி, திருமண நகைகள்)
- MIS கண்காணிப்புத் திரையை நடைமுறைப்படுத்துதல்:
பொருட்களின் சுழற்சி விகிதம்
பொருட்களின் இருப்பு கால ஆய்வு
தனிப்பட்ட தயாரிப்பு குறியீடு (SKU) செயல்திறன்

கட்டமைப்புகள், நடைமுறைகள் மற்றும் தரவுப் பாதுகாப்பு

- இதற்கான நிலையான செயல்பாட்டு நடைமுறைகள் (SOPs):
பில்லிங் (விலைப்பட்டியல் தயாரித்தல்)
சரக்கு கையாளுதல்
பண மேலாண்மை
- பாதுகாப்பான அமைப்புகளை (ERP, அணுகல் கட்டுப்பாடு, தரவு காப்புப்பிரதி) நடைமுறைப்படுத்துதல்.
- மோசடி தடுப்பு மற்றும் தணிக்கை தடயங்கள்.

வாடிக்கையாளர் அனுபவச் சிறப்பம்சங்கள்

- கடைக்குள் நுழைவது முதல் பில்லிங் வரையிலான வாடிக்கையாளர் அனுபவத் திட்டமிடல்.
- ஊழியர் தோற்றம் மற்றும் தகவல் தொடர்பு பயிற்சி.
- கூடுதல் விற்பனை மற்றும் குறுக்கு விற்பனை நுட்பங்கள்.
- உயர்தர வாடிக்கையாளர்களைக் கையாளுதல்.



மேலாளர் மற்றும் தலைமைத்துவப் பயிற்சி

- லாப மையத் தலைவராகக் கடை மேலாளர்
- தினசரி மதிப்பாய்வு முறைகள் (விற்பனை, ஊழியர்கள், இருப்பு)
- குழு ஊக்கம் மற்றும் எதிர் கருத்துக்களை கையாளுதல்
- முடிவெடுக்கும் கட்டமைப்புகள்

அனைத்து வழித்தட ஒருங்கிணைந்த சந்தைப்படுத்தல் உத்தி (Omni Channel)

- உள்ளூர் + டிஜிட்டல் சந்தைப்படுத்தல் ஒருங்கிணைப்பு:
வாட்ஸ்அப் (WhatsApp) சந்தைப்படுத்தல்
இன்ஸ்டாகிராம் மற்றும் பேஸ்புக் விளம்பரங்கள்
கூகுள் தேடல் இருப்பு (Google Presence)
- திருவிழா மற்றும் திருமண கால விளம்பரத் திட்டமிடல்
- வாடிக்கையாளர் தொடர்புகளைப் பின்தொடர்தல் மற்றும் முதலீட்டின் மீதான லாபத்தை அளவிடுதல் (ROI)

தொலைபேசி அழைப்பு மற்றும் வாடிக்கையாளர் தொடர் கண்காணிப்பு அமைப்பு (Tele Calling)

- தனிப்பயனாக்கப்பட்ட தொலைபேசி அழைப்பு குழு அல்லது நடைமுறையை அமைத்தல்.
- பழைய வாடிக்கையாளர் தரவுத்தளத்தை மீண்டும் செயல்படுத்துதல்.
- பிறந்தநாள், திருமண நாள் மற்றும் திருவிழாக்கால வாழ்த்துத் தொடர்புகள்.
- விற்பனை வாய்ப்புகளை வாடிக்கையாளராக மாற்றுவதைக் கண்காணித்தல்



செயல்திறன் கண்காணிப்பு மற்றும் மதிப்பாய்வு முறைகள்

- தினசரி / வாராந்திர / மாதாந்திர மதிப்பாய்வு வடிவங்கள்
- விற்பனை மற்றும் இலக்குக் கண்காணிப்பு
- ஊழியர் உற்பத்தித்திறன் அளவீடுகள்
- செயல்பாட்டு அடிப்படையிலான மதிப்பாய்வு கூட்டங்கள்

தொடர் தணிக்கை மற்றும் மேம்பாடு

- மாதாந்திர வணிகத் தணிக்கை.
- மறைமுக வாடிக்கையாளர் ஆய்வு (ரகசிய சோதனை)
- நடைமுறை இணக்கப் பரிசோதனைகள்
- திருத்த நடவடிக்கை திட்டங்கள்

எங்கள் திட்டக் கட்டமைப்பு

- **ஆரம்பநிலை தொகுப்பு**
முறையான வளர்ச்சியைத் தொடங்கும் சிறிய சில்லறை விற்பனையாளர்களுக்காக.
குழு அமைப்பு, அடிப்படை நடைமுறைகள் மற்றும் விற்பனை மேம்பாட்டில் கவனம் செலுத்துதல்.
- **வளர்ச்சித் தொகுப்பு**
வணிகத்தை அடுத்த நிலைக்குக் கொண்டு செல்லும் வளரும் விற்பனையாளர்களுக்காக.
மேலாண்மை தகவல் அமைப்பு (MIS), சந்தைப்படுத்துதல் மற்றும் நடைமுறை மேம்படுத்தலில் கவனம் செலுத்துதல்.
- **விரிவாக்கத் தொகுப்பு**
கிளைகளை விரிவாக்கத் திட்டமிடும் நிலைநிறுத்தப்பட்ட விற்பனையாளர்களுக்காக.
தலைமைத்துவம், தானியங்கி மயமாக்கல் (Automation) மற்றும் அனைத்து வழித்தட வளர்ச்சி (Omni-channel) ஆகியவற்றில் கவனம் செலுத்துதல்.



உங்களுடைய வியாபாரத்தின் தற்போதைய நிலையை கண்டறிய இதன் கீழ் வரிசைப் படுத்தப்பட்டுள்ள விடயங்களில் தங்களுக்கு ஒத்திசைவான விடயங்களை தேர்வு செய்து சமர்ப்பிக்கவும். இறுதியில் உங்களின் தேர்வுகளின் அடிப்படையில் உங்கள் வியாபாரத்தின் தற்போதைய படி நிலையை கண்டறியலாம்

செயல்பாட்டுச் சுதந்திரம் :

"இன்று நான் 14 நாட்கள் 'தொடர்பு இல்லாத' (Off-grid) விடுமுறை எடுத்தாலும், எனது வணிகம் லாபகரமாகத் தொடர்ந்து வளரும்."

தரவு சார்ந்த தலைமைத்துவம் :

"எனது முக்கியமான வணிக முடிவுகள் எனது 'உள்ளூர் அல்லது ஊகத்தின்' அடிப்படையில் இல்லாமல், துல்லியமான தரவு அளவீடுகள் மற்றும் நிகழ்நேரத் தகவல் பலகைகளின் (Real-time Dashboards) அடிப்படையிலேயே எடுக்கப்படுகின்றன."

அதிகாரமளிக்கப்பட்ட செயல்படுத்தல் :

"எனது குழுவினர் 90% செயல்பாட்டு நெருக்கடிகளையும் வாடிக்கையாளர் சிக்கல்களையும் என்னிடம் 'ஆலோசனை' கேட்காமலேயே அவர்களாகவே தீர்த்துவிடுவார்கள்."

விற்பனைத் தன்னாட்சி :

எனது தனிப்பட்ட தலையீடு அல்லது முன்னிலையில்லாமலே, எனது குழுவினர் அதிக மதிப்புள்ள வாய்ப்புகளையும் (High-value leads) முக்கியமான ஒப்பந்தங்களையும் வெற்றிகரமாக முடிப்பார்கள்.

விலை நிர்ணய வலிமை :

வாடிக்கையாளர்கள் 'கொடுக்க நினைக்கும்' விலைக்குப் பதிலாக, நாங்கள் விரும்பும் விலையிலேயே எங்களது தயாரிப்புகள் அல்லது சேவைகளை விற்கிறோம்.

வளர்ச்சி முன்கணிப்பு :

நான் தனிப்பட்ட முறையில் தொடர்புகளை (Networking) ஏற்படுத்தாத போதும், எங்களது சந்தைப்படுத்துதல் மற்றும் விற்பனை செயல்முறையானது தொடர்ந்து வாடிக்கையாளர் வாய்ப்புகளை (Leads) உருவாக்கும் ஒரு நிலையான 'இயந்திரம்' போல இயங்குகிறது.

நிச்சயமாக
மறுக்கிறேன்

மறுக்கிறேன்

நடு
நிலைமை

சரி

மிக சரி

1

2

3

4

5

1

2

3

4

5

1

2

3

4

5

1

2

3

4

5

1

2

3

4

5

1

2

3

4

5

திட்டமிட்ட பயண வரைபடம் (Strategic Roadmap):

சந்தை ஊடுருவல் திட்டத்தின் (GTM plan) முக்கியத்துவத்தை நான் முழுமையாக அறிவேன்; மேலும், அடுத்த ஒரு ஆண்டிற்கான தெளிவான, ஆவணப்படுத்தப்பட்ட உத்தியை நான் கையில் வைத்துள்ளேன்.

நான் எனது வியாபாரத்தை கட்டமைப்பவனாக மாற்றமடைந்து வருவதாக உணர்கிறேன் (The Role Shift):

எனது வணிகத்தில் கடின உழைப்பைச் செலுத்தும் ஒரு 'தொழிலாளியாக' இல்லாமல், அதன் கட்டமைப்புகளை வடிவமைக்கும் ஒரு 'கலைஞனாக' (Architect) நான் உணர்கிறேன்.

நேரப் பயன்பாடு (Time Utilization):

எனது நாளின் 20 சதவீதத்திற்கும் குறைவான நேரத்தையே அன்றாடப் பிரச்சனைகளைத் தீர்ப்பதற்கோ அல்லது அவசரமான செயல்பாட்டுத் தடங்கல்களைக் கையாளுவதற்கோ செலவிடுகிறேன்.

நிறுவனர் நிம்மதி (Founder Peace):

எனது மனம் எப்போதும் அடுத்தகட்ட விரிவாக்கத்தைப் பற்றிய தெளிவான சிந்தனையிலேயே உள்ளது; நான் கவனிக்காத நேரத்தில் ஏதேனும் தவறாகிவிடுமோ என்ற பயம் இப்போது எனக்கு இல்லை.

நிச்சயமாக
மறுக்கிறேன்

நடு
நிலைமை

சரி

மிக சரி

1

2

3

4

5

1

2

3

4

5

1

2

3

4

5

1

2

3

4

5

41-50

26-40

Below 25

வணிகம் என்பது தானாக இயங்கும் ஒரு சொத்து .
முலோபாய ஆலோசனை (Strategic Advisory):

பாரம்பரியத்தை உருவாக்குதல் (Legacy),
நிறுவனங்களை இணைத்தல் அல்லது
கையகப்படுத்துதல் (M&A), அல்லது சர்வதேச
சந்தைகளில் நுழைவது ஆகியவற்றில் கவனம்
செலுத்துங்கள்.

"ஆபத்தான மண்டலம்" (Danger Zone): வெற்றி
பெற்றிருந்தாலும் எளிதில் உடையக்கூடிய நிலை.

நிறுவனரே ஒரு தடையாவார்
நிறுவனர் வழிகாட்டுதல் மற்றும்
முறைப்படுத்துதல் : "ஹீரோ" (Hero - எல்லா
வேலைகளையும் செய்பவர்) இருப்பதிலிருந்து
மாறி, ஒரு "கலைஞனாக" (Architect -
கட்டமைப்புகளை உருவாக்குபவர்)
உருவெடுத்தல்.

வணிகம் என்பது மிகுந்த மன அழுத்தத்தைத் தரும்
ஒரு வேலையாக உள்ளது

பணிச்சுமையால் ஏற்படும் சோர்வு (Burnout)
தவிர்க்க முடியாதது.
முழுமையான ஆலோசனை : அமைப்பு
முறைகள் (Systems) மற்றும் சந்தை ஊடுருவல்
திட்டத்தை (GTM) முழுமையாக மறுசீரமைத்தல்.

செயல்திறன் மற்றும் வளர்ச்சி மதிப்பாய்வு



Rotary Innerwheel ladies Meet at Store

குழுவின் செயல்திறன், விற்பனை முன்னேற்றம் மற்றும் வணிக இலக்குகளை தொடர்ந்து கண்காணித்து, தெளிவான திசை மற்றும் பொறுப்புணர்வுடன் செயல்பட உறுதி செய்யும் நடைமுறை.

மாதாந்திர செயல்திறன் மதிப்பாய்வு கூட்டம்



விற்பனை, குழு செயல்பாடு மற்றும் வணிக முன்னேற்றத்தை தரவு அடிப்படையில் ஆய்வு செய்து, தொடர்ச்சியான வளர்ச்சியை உறுதி செய்யும் மாதாந்திர கூட்டம்

வாடிக்கையாளர் ஈடுபாட்டு நிகழ்ச்சி



வாடிக்கையாளர் ஈடுபாட்டு நிகழ்ச்சி புதிய தயாரிப்புகளை அறிமுகப்படுத்தி, வாடிக்கையாளர்களின் அனுபவத்தை மேம்படுத்தி, விற்பனை வளர்ச்சியை ஊக்குவிக்கும் நிகழ்வு. நிகழ்ச்சிகள் மூலம் வாடிக்கையாளர்களுடன் நேரடி தொடர்பை உருவாக்கி, நிலையான உறவுகளை வளர்க்கும் முயற்சி.

VIP வாடிக்கையாளர் அனுபவ நிகழ்ச்சி



உயர்தர வாடிக்கையாளர்களுடன் நேரடி தொடர்பை உருவாக்கி, அவர்களுக்கு தனித்துவமான சேவை மற்றும் அனுபவத்தை வழங்கும் பிரத்தியேக அமர்வு. தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களுக்காக வடிவமைக்கப்பட்ட, பிரீமியம் அனுபவத்தையும் தனிப்பட்ட கவனத்தையும் வழங்கும் சிறப்பு நிகழ்வு.

Contact Us

CANNY HEADS CONSULTING


“ Built on Systems. Driven by Results ”



 7200824009, 7305201526

 info@cannyheads.com

 www.cannyheads.com

 **பதிவு செய்யப்பட்ட அலுவலகம்:**

எண். 14 ஜி, 2வது தெரு, வசந்தா நகர், சிங்காநல்லூர்,
கோயம்புத்தூர் - 641005

கிளை அலுவலகம்:

எண். 192, சிராஜ்பூர், ஆர்.எம்.எஸ் காலனி, நாஞ்சிக்கோட்டை
சாலை, தஞ்சாவூர் - 613006

