|  |
| --- |
| **वॉयस ओवर** |
| कस्टमर डीलर मैनेजमेंट सिस्टम |
| इस ऐप को पहली बार यूज करते हुए सेल्समैन को अपना **मोबाइल नंबर** एंटर करने पर स्टेप्स का पालन करना है..वह एसएमएस के जरिये एक **ओटीपी** प्राप्त करेगा, जिसके बाद वह इस ऐप को यूज कर सकेगा। जिस **भाषा** में भी वह इस ऐप का यूज करना चाहता है, उसका चुनाव कर सकता है। |
| फाइनली वह सेल्समैन ऐप के **लैंडिंग पेज** तक पहुंचने के लिए सदस्य बन जाएगा।  लैंडिंग पेज पर ये विकल्प नजर आते हैं-  • **साइड/ड्रॉअर मेन्यू** - सेल्समैन अपनी डिटेल देख सकता है  • **लीड मैनेजमेंट** - इसे एंक्वायरी फॉर्म के तौर पर भी जाना जाता है  •प्रॉडक्ट फैब - प्रॉडक्ट के बारे में जानकारी देता है  • **न्यूज** - खबरें दिखाता है  • **प्रेफरेंस** - सेल्समैन भाषा को बदल सकता है  • **स्कीम एंड ऑफर्स** - त्योहारों के वक्त स्वराज के द्वारा लॉन्च की जाने वाली स्कीम को दिखाता है  आइए अब एक-एक करके इन आइकंस के बारें में जानते हैं-  **साइड/ड्रॉअर मेन्यू**–ऐप के टॉप लेफ्ट साइड में दिखने वाले आइकन को दबाकर सेल्समैन अपनी डिटेल देख सकता है। |
| टॉप राइट साइड में एक घंटी का आइकन है, जो नोटिफिकेशन दिखाता है। |
| **लीड मैनेजमेंट**– इस आइकन को क्लिक करने पर एक **सब-मेन्यू** खुल जाता है, जिसका यूज **लीड फ्रॉम** या **वॉयस लीड** के द्वारा **नई इंक्वायरी डिटेल्स** डालने के लिए किया जाता है। **एक फॉर्म** खुल जाता है, जिसमें डिटेल भरनी होती हैं, जैसे कि वह कौन से **मॉडल में दिलचस्पी रखता है**, **मोबाइल नंबर, व्हाट्सऐप मोबाइल नंबर, एक्सपेक्टेड डेट ऑफ डिलीवरी**  [**इत्यादि**](http://www.hindi2dictionary.com/%E0%A4%87%E0%A4%A4%E0%A5%8D%E0%A4%AF%E0%A4%BE%E0%A4%A6%E0%A4%BF-meaning-english.html); **।** फॉर्म को **सबमिट** करने पर **कस्टमर को एसएमएस भेजा जाता है**। |
| **लीड आगे हॉट, वार्म और कोल्ड के रूप में कैटेगराइज्ड होती हैं, जो कि माई लीड्स के तहत एक्सपेक्टेड डिलीवरी डेट पर आधारित हैं।** |
| सेल्समैन के लिए सेल्स मैनेजर के द्वारा भी लीड्स असाइन किए जाते हैं, जो असाइन्ड लीड्स के तहत आते हैं। अपना नाम, मोबाइल नंबर, गांव का नाम डालकर वह कस्टमर के बारे में डिटेल हासिल कर सकता है। |
| वह एक ही विंडो में अपनी लीड्स और सेल्स मैनेजर के द्वारा असाइन्ड लीड्स को भी देख सकता है। यानी एक्सपेक्टेड डिलीवरी डेट के आधार पर हॉट, वार्म और कोल्ड के तहत कैटेगराइज्ड सभी लीड्स को देख सकता है। |
| सेल्समैन अपनी परफॉर्मैंस को रिव्यू टारगेट्स के माध्यम से देख सकता है  डिलीवरी टारगेट – कितनी इंक्वायरीज को कस्टमर में कनवर्ट किया जाता है  हॉट इंक्वायरी टारगेट – इंक्वायर किए जाने वाले कितनों को हॉट के तहत कैटेगराइज्ड किया जाता है  ऑपनिंग हॉट इंक्वायरीज – कितने नए लीड्स तैयार किए जाते हैं  एक्चुअल –  ग्राफिकल फॉरमैट में |
| **लीड मैनेजमेंट-----फॉलोअप्स को दबाकर सेल्समैन जनरेटेड इंक्वायरीज के माध्यम से ग्राहकों से प्रॉस्पेक्टिवली फॉलोअप्स भी कर सकता है**  **•वह भविष्य में किए जाने वाले फॉलो-अप्स की लिस्ट् देख सकता है या जिनकी डेट अब अतीत में है और सेल्समैन ने या तो पॉसिबल कस्टमर से संपर्क नहीं किया है या सेल्समैन के द्वारा जिन्हें अपडेट नहीं किया गया है**  **•फोन आइकन को दबाकर सीधे लीड को कॉल कर सकते हैं**  **•** **स्मार्ट तरीके से भी सर्च कर सकते हैं** |
| लीड मैनेजमेंट के सब-मेन्यू में अगला विकल्प है क्लोज लीड्स।  ये लीड्स वे इंक्वायरीज होती हैं, जो किन्हीं कारणों से कनवर्ट नहीं हो पाती हैं और कोई भी क्लोज लीड पर क्लिक करके ऐसे कारण डाल सकता है कि-  1. लीड ने ऐसे कंपीटिटर से प्रॉडक्ट खरीदा है, जो निर्माता है, जो मॉडल खरीदा गया है, उसकी खरीद की तारीख  2. निर्णय लंबित : यदि ग्राहक ने किसी भी कारण से अपना निर्णय बदल दिया तो लीड को बंद दिया जा सकता है। बंद करने की तिथि, कारण चुनें और रिमार्क्स।  3. पुराना ट्रैक्टर खरीदा गया : यदि ग्राहक ने किसी भी कारण से पुराना ट्रैक्टर खरीदा है तो लीड को बंद किया जा सकता है। तब यह निर्माता, मॉडल और खरीद की तारीख ले लेता है।  होम पेज पर उपलब्ध अन्य विकल्प हैं-  प्रॉडक्ट फैब – यह ब्रोशर और वीडियोज के माध्यम से प्रॉडक्ट के बारे में जानने में मदद करता है।  न्यूज - नए लॉन्च या किसी अन्य जानकारी के बारे में खबर देता है।  प्रेफरेंसेज – इससे अपनी पसंद की भाषा का चुनाव किया जा सकता है |