

विक्रेता चेकलिस्ट				सप्ताह का दिन						
चरण	निगरानी क्षेत्र	प्रभाव	विक्रेताओं के लिए दैनिक चेकलिस्ट	1	2	3	4	5	6	7
1	ऑर्डर डिले और रद्दीकरण	शिपमेंट में देरी से निम्न होगा: <ul style="list-style-type: none"> ग्राहक द्वारा ऑर्डर रद्द करने से बिक्री का नुकसान होगा विक्रेता रद्दीकरण में वृद्धि से निम्न होगा: <ul style="list-style-type: none"> नेटवर्क पर विक्रेता की इंपैक्ट रेटिंग जिससे नेटवर्क के माध्यम से भविष्य की बिक्री प्रभावित होगी। 	डिस्पैच के लिए डिलेड ऑर्डर की जांच करें और शिप करने के लिए तैयार करें - डिस्पैच के लिए ऑर्डर तैयार करें: इनवॉइस प्रिंट करना, इनवॉइस के साथ पैकिंग करना, शिपमेंट लेबल चिपकाना। - मार्केटप्लेस के माध्यम से लॉजिस्टिक्स के लिए डिस्पैच के लिए तैयार चिह्नित करें या - सेल्फ-शिपमेंट के मामले में लॉजिस्टिक्स के साथ तालमेल करें अगर इन्वेंट्री उपलब्ध नहीं है, तो - ऑर्डर डिस्पैच की समय-सीमा के अनुसार इन्वेंट्री सोर्स करें - ऑर्डर रद्द करें और भविष्य के ऑर्डर के रद्दीकरण के कारण का समाधान करें							
2	ग्राहक के अनुरोध और एस्केलेशन	<ul style="list-style-type: none"> समय पर जवाब न देने से ऐसे अनुरोधों के लिए एसएलए का उल्लंघन होगा एसएलए के उल्लंघन से विक्रेता की रेटिंग प्रभावित होगी और यह अनुपालन का उल्लंघन भी होगा जिसमें खरीदार नेटवर्क की आईजीएम नीति के अनुसार समस्या को एस्केलेट कर सकता है 	खरीदार की वापसी और रद्दीकरण अनुरोधों की जांच करें और लेन-देन की शर्तों के आधार पर कार्य करें। - वापसी अनुरोध स्वीकार / अस्वीकार करें - रद्दीकरण अनुरोध स्वीकार / अस्वीकार करें							
3	इन्वेंट्री/कच्चे माल की जांच और अपडेट	<ul style="list-style-type: none"> इन्वेंट्री/उपलब्धता को अपडेट नहीं करने से ऑर्डर आउट ऑफ स्टॉक हो जाएंगे इसके परिणामस्वरूप देरी और रद्दीकरण होगा और चरण 1 में उल्लिखित परिणाम होंगे। 	- पैनल में इन्वेंट्री के साथ उपलब्ध भौतिक इन्वेंट्री से मिलान - विक्रेता पैनल में सही इन्वेंट्री/उपलब्धता को अपडेट करें।							
4	इन्वेंट्री योजना और ऑर्डर करना	<ul style="list-style-type: none"> अगर इन्वेंट्री के लिए योजना नहीं बनाई जाती है तो विक्रेता को आउट ऑफ स्टॉक की स्थिति का सामना करना पड़ेगा। इसके परिणामस्वरूप स्टॉक खत्म होने की अवधि तक विक्रेता को बिक्री का नुकसान होगा 	- इन्वेंट्री की कमी का पता लगाने के लिए ऑर्डर की संख्या का मौजूदा इन्वेंट्री/कच्चे माल से मिलान करें - पहचाने गए अंतराल के अनुसार व्यवसाय के लिए इन्वेंट्री/कच्चा माल ऑर्डर करें - अपने आपूर्तिकर्ताओं के साथ किए गए पुराने ऑर्डर की डिलीवरी का फॉलो अप करें							
5	लागत की मॉनिटरिंग और मूल्य संशोधन करना	यदि लागत में बदलाव के साथ उत्पाद की कीमत में समय पर बदलाव नहीं किया जाता है, तो दो परिदृश्यों में से एक होगा: <ul style="list-style-type: none"> कम मार्जिन पर बिक्री से विक्रेता को नुकसान होता है या ऑर्डर का रद्दीकरण होने से चरण 1 में उल्लिखित परिणाम हो सकते हैं 	- एसकेयू/उत्पाद के अनुसार मूल्य सूची की समीक्षा करें - जहां लागत में कोई बदलाव हो तो मूल्य में संशोधन करें - किसी भी मूल्य निर्धारण त्रुटि की जांच करें और उसे ठीक करें							
6	बिक्री में वृद्धि	<ul style="list-style-type: none"> गैर-प्रतिस्पर्धी कीमत से बिक्री में कमी आएगी ऑफर लागू करने से खरीदार को विक्रेता चुनने में मदद मिलती है 	- एसकेयू/उत्पाद के अनुसार बिक्री की मात्रा की जांच करें - बिक्री बढ़ाने के लिए जहां भी संभव हो मूल्य कम करें/ऑफर लागू करें							
7	रिसीवेबल्स चेक	<ul style="list-style-type: none"> रिसीवेबल्स में देरी के परिणामस्वरूप विक्रेता व्यवसाय चलाने के लिए उच्च कार्यशील पूंजी/धन का निवेश करेगा। इसका परिणाम यह भी हो सकता है कि विक्रेता नेटवर्क पर बिक्री जारी रखने के लिए इन्वेंट्री की खरीद के लिए धन नहीं जुटा पाएगा 	- लंबित भुगतानों को प्रमाणित करें - जहां देरी हो रही है वहां सेलर ऐप पर एस्केलेट करें। - पिछले खुले भुगतान एस्केलेशन का फॉलो अप करें।							
8	देय चेक	<ul style="list-style-type: none"> आपूर्तिकर्ताओं को समय पर भुगतान नहीं करने से भविष्य में सामानों की आपूर्ति प्रभावित हो सकती है समय पर आपूर्ति नहीं मिलने से आपूर्ति नहीं होने की अवधि के दौरान नेटवर्क पर बिक्री में कमी आएगी। 	- अपने आपूर्तिकर्ता के लंबित भुगतानों की जांच करें - जहां आवश्यक हो भुगतान करना शुरू करें - जहां भुगतान आपके आपूर्तिकर्ताओं के साथ किया जा चुका है वहां यूटीआर साझा करें							
9	नुकसान का एस्केलेशन	<ul style="list-style-type: none"> नुकसान के मामले को उठाने के लिए परिभाषित समय-सीमाएं हैं। यदि समय-सीमा के बाद मुद्दे उठाए जाते हैं तो अनुरोध अस्वीकार कर दिए जाएंगे। अस्वीकृति के मामले में लॉजिस्टिक्स ऐप से कोई मदद नहीं मिलेगी और विक्रेता को नुकसान की पूरी लागत स्वीकार करनी होगी। 	- प्राप्त हुए रिटर्न की जांच करें और किसी भी क्षति के लिए जांचें - ट्रांजिट में/ग्राहक द्वारा क्षति के लिए सेलर ऐप पर एस्केलेट करें - पुराने खुले नुकसान के एस्केलेट किए गए मामलों का फॉलो अप करें - पैकेजिंग की गुणवत्ता में समस्याओं की जांच करें जिसके परिणामस्वरूप क्षति हो सकती है - पैकेजिंग में सुधार के लिए कदम उठाएं							
10	वापसी का विश्लेषण	<ul style="list-style-type: none"> लंबी अवधि के वापसी डेटा को देखने से भविष्य के लिए ऐसे मुद्दों को कम करने के लिए एक बार समाधान के लिए प्रक्रिया स्तर या बार-बार होने वाले मुद्दों की पहचान करने में मदद मिलती है। 	- लंबी अवधि (1 महीने) के लिए ग्राहक वापसी के मुद्दों की जांच करें और कार्रवाई करने के लिए उत्पाद/श्रेणी स्तर पर पैटर्न की पहचान करें।							

कृपया ध्यान दें, कुछ श्रेणियों के लिए कुछ चरणों की आवृत्ति और क्रम थोड़ा बदल सकता है। उदाहरण के लिए, एफएंडबी श्रेणी के लिए विक्रेता को पहले लाइव एसकेयू इन्वेंट्री जांचनी होगी और ऑपरेटिंग घंटों के दौरान ऑर्डर आने शुरू होने से पहले उत्पादों को स्टॉक आउट चिह्नित करें और ऑर्डर पैनल पर भी लगातार सक्रिय रहना होगा।