

ಮಾರಾಟಗಾರರ ಪರಿಶೀಲನಾಪಟ್ಟಿ				ಸಾಪ್ತಾಹಿಕ							
ಹಂತಗಳು	ಮಾನಿಟರಿಂಗ್ ಪ್ರದೇಶ	ಪರಿಣಾಮ	ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ದೈನಂದಿನ ಪರಿಶೀಲನಾಪಟ್ಟಿ	1	2	3	4	5	6	7	
1	ಆರ್ಡರ್ ಬಾಕಿ ಮತ್ತು ರದ್ದತಿಗಳು	<p>ರವಾನೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬವು ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಆರ್ಡರ್ ರದ್ದತಿಯು ಮಾರಾಟದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ <p>ಮಾರಾಟಗಾರರ ರದ್ದತಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಇಂಪ್ಯಾಕ್ಟ್ ರೇಟಿಂಗ್ ಇದು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಮೂಲಕ ಭವಿಷ್ಯದ ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ. 	<p>ರವಾನೆಗಾಗಿ ಬಾಕಿ ಉಳಿದಿರುವ ಆರ್ಡರ್‌ಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಮತ್ತು ಸಾಗಣೆಗೆ ಹೊಂದಿಸಿ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ರವಾನೆಗಾಗಿ ಆರ್ಡರ್‌ಗಳನ್ನು ಸಿದ್ಧಗೊಳಿಸಿ: ಇನ್‌ವಾಯ್ಸ್‌ಗಳನ್ನು ಮುದ್ರಿಸುವುದು, ಸರಕುಪಟ್ಟಿಯೊಂದಿಗೆ ಪ್ಯಾಕಿಂಗ್ ಮಾಡುವುದು, ಸಾಗಣೆ ಲೇಬಲ್ ಅನ್ನು ಅಂಟಿಸಿ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೂಲಕ ಲಾಜಿಸ್ಟಿಕ್ಸ್ ಕಳುಹಿಸಲು ಸಿದ್ಧವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಗುರುತಿಸಿ ಅಥವಾ ಸ್ವಯಂ ಸಾಗಣೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಲಾಜಿಸ್ಟಿಕ್ಸ್‌ನೊಂದಿಗೆ ಸಮನ್ವಯಗೊಳಿಸಿ ದಾಸ್ತಾನು ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ನಂತರ ಆರ್ಡರ್ ರವಾನೆಯು ಟೈಮ್‌ಲೈನ್ ಪ್ರಕಾರ ಮೂಲ ದಾಸ್ತಾನು ಆರ್ಡರ್ ಅನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಿ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದ ಆದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ರದ್ದತಿಯ ಕಾರಣವನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿ 								
2	ಗ್ರಾಹಕರ ವಿನಂತಿಗಳು ಮತ್ತು ಏರಿಕೆಗಳು	<ul style="list-style-type: none"> ಸಮಯಕ್ಕೆ ಹಿಂತಿರುಗಿಸದಿರುವುದು ಅಂತಹ ವಿನಂತಿಗಳಿಗಾಗಿ SLA ಉಲ್ಲಂಘನೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. SLA ಉಲ್ಲಂಘನೆಯು ಮಾರಾಟಗಾರರ ರೇಟಿಂಗ್‌ನ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಇದು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ನ IMG ನೀತಿಯ ಪ್ರಕಾರ ಖರೀದಿದಾರರು ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಉಲ್ಬಣಗೊಳಿಸಬಹುದಾದ ಅನುಸರಣೆ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯಾಗಿದೆ 	<p>ಖರೀದಿದಾರರ ರಿಟರ್ನ್ ಮತ್ತು ರದ್ದತಿ ವಿನಂತಿಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಮತ್ತು ವಹಿವಾಟಿನ ಆಧಾರದ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ.</p> <ul style="list-style-type: none"> ರಿಟರ್ನ್ ವಿನಂತಿಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿ / ತಿರಸ್ಕರಿಸಿ ರದ್ದತಿ ವಿನಂತಿಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿ / ತಿರಸ್ಕರಿಸಿ 								
3	ದಾಸ್ತಾನು/ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳ ಪರಿಶೀಲನೆ ಮತ್ತು ನವೀಕರಣ	<ul style="list-style-type: none"> ಇನ್ವೆಂಟರಿ / ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸದಿರುವುದು ಸ್ಟಾಕ್ ದಾಸ್ತಾನು ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಆರ್ಡರ್ ಅನ್ನು ಇರಿಸಲು ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ ಹಂತ 1 ರಲ್ಲಿ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾದ ವಿಳಂಬಗಳು ಮತ್ತು ರದ್ದತಿಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. 	<ul style="list-style-type: none"> ಪ್ಯಾನೆಲ್‌ನಲ್ಲಿರುವ ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಯೊಂದಿಗೆ ನಕ್ಷೆ ಭೌತಿಕ ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಲಭ್ಯವಿದೆ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಫಲಕದಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ಇನ್ವೆಂಟರಿ / ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸಿ. 								
4	ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಆದೇಶ	<ul style="list-style-type: none"> ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಯೋಜನೆ ಮಾಡದಿದ್ದರೆ ಮಾರಾಟಗಾರನು ಔಟ್ ಆಫ್ ಸ್ಟಾಕ್ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಸ್ಟಾಕ್ ಔಟ್‌ನ ಅವಧಿಯವರೆಗೆ ಮಾರಾಟಗಾರನಿಗೆ ಮಾರಾಟದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ 	<ul style="list-style-type: none"> ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯಲು ಪರಿಮಾಣವನ್ನು ಕ್ರಮಗೊಳಿಸಲು ಪ್ರಸ್ತುತ ಇನ್ವೆಂಟರಿ/ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ನಕ್ಷೆ ಮಾಡಿ ಗುರುತಿಸಲಾದ ಅಂತರಗಳ ಪ್ರಕಾರ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕಾಗಿ ಇನ್ವೆಂಟರಿ/ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಆರ್ಡರ್ ಮಾಡಿ ನಿಮ್ಮ ಪೂರೈಕೆದಾರರೊಂದಿಗೆ ಮಾಡಿದ ಹಳೆಯ ಆರ್ಡರ್‌ಗಳ ವಿತರಣೆಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ 								
5	ಮಾನಿಟರಿಂಗ್ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಪಡಿಸುವ ಬೆಲೆ	<p>ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಯೊಂದಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಸಮಯೋಚಿತ ಶೈಲಿಯಲ್ಲಿ ಬದಲಾಯಿಸದಿದ್ದರೆ ಎರಡು ಸನ್ನಿವೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸಂಭವಿಸುತ್ತದೆ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ಕಡಿಮೆ ಮಾರ್ಜಿನ್‌ನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಮಾರಾಟಗಾರನಿಗೆ ನಷ್ಟ ಅಥವಾ ಆದೇಶದ ರದ್ದತಿ. ಹಂತ 1 ರಲ್ಲಿ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾದ ಪರಿಣಾಮಗಳ ಫಲಿತಾಂಶ. 	<ul style="list-style-type: none"> ಎಸ್.ಕೆ.ಯು/ಉತ್ಪನ್ನವಾರು ಬೆಲೆ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿದ್ದಲ್ಲಿ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಪರಿಷ್ಕರಿಸಿ ಯಾವುದೇ ಬೆಲೆ ದೋಷಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಮತ್ತು ಸರಿಪಡಿಸಿ 								
6	ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಮಾರಾಟ	<ul style="list-style-type: none"> ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಲ್ಲದ ಬೆಲೆಯು ಮಾರಾಟದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ ಆಫರ್‌ಗಳನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸುವುದರಿಂದ ಖರೀದಿದಾರರು ಮಾರಾಟಗಾರರನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ 	<ul style="list-style-type: none"> SKU/ಉತ್ಪನ್ನವಾರು ಮಾರಾಟದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು/ಸಾಧ್ಯವಾದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪವನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಿ 								
7	ಸ್ವೀಕೃತಿಗಳ ಪರಿಶೀಲನೆ	<ul style="list-style-type: none"> ಸ್ವೀಕೃತಿಯಲ್ಲಿನ ವಿಳಂಬವು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಮಾರಾಟಗಾರನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾರ್ಯ ಬಂಡವಾಳ/ಹಣವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಮಾರಾಟಗಾರನಿಗೆ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ದಾಸ್ತಾನು ಖರೀದಿಗೆ ನಿಧಿಯನ್ನು ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ 	<ul style="list-style-type: none"> ಬಾಕಿ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ವಿಳಂಬಗಳಿದ್ದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಅಪ್ಲಿಕೇಶನ್‌ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿಸಿ. ಹಿಂದಿನ ತೆರದ ಪಾವತಿ ಹೆಚ್ಚಳಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ. 								
8	ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ ಚೆಕ್ ಗಳು	<ul style="list-style-type: none"> ಪೂರೈಕೆದಾರರಿಗೆ ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಸದಿರುವುದು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಭವಿಷ್ಯದ ಪೂರೈಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಬಹುದು ಸಕಾಲಿಕ ಪೂರೈಕೆಯನ್ನು ಪಡೆಯದಿರುವುದು ಪೂರೈಕೆ ಇಲ್ಲದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟದ ನಷ್ಟಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. 	<ul style="list-style-type: none"> ನಿಮ್ಮ ಪೂರೈಕೆದಾರರ ಬಾಕಿ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಅಗತ್ಯವಿರುವಲ್ಲಿ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ನಿಮ್ಮ ಪೂರೈಕೆದಾರರೊಂದಿಗೆ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ಯುಟಿಆರ್ ಅನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಿ 								
9	ಹಾನಿ ಏರಿಕೆಗಳು	<ul style="list-style-type: none"> ಹಾನಿ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಲಾದ ಟೈಮ್‌ಲೈನ್‌ಗಳಿವೆ. ಸಮಯಾವಧಿಯ ನಂತರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎತ್ತಿದರೆ ವಿನಂತಿಗಳನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ನಿರಾಕರಣೆಯ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಲಾಜಿಸ್ಟಿಕ್ಸ್ ಅಪ್ಲಿಕೇಶನ್‌ನಿಂದ ಯಾವುದೇ ಬೆಂಬಲವಿರುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರನು ಹಾನಿಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. 	<ul style="list-style-type: none"> ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಆದಾಯವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಹಾನಿಗಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಸಾಗಣೆ/ಗ್ರಾಹಕರ ಕಡೆಯ ಹಾನಿಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಅಪ್ಲಿಕೇಶನ್‌ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿಸಿ ಹಳೆಯ ತೆರದ ಹಾನಿ ಉಲ್ಬಣಗೊಂಡ ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ ಹಾನಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುವ ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್ ಗುಣಮಟ್ಟದಲ್ಲಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್ ಅನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿ 								
10	ರಿಟರ್ನ್ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ	<ul style="list-style-type: none"> ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ರಿಟರ್ನ್ ಡೇಟಾವನ್ನು ನೋಡುವುದು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮಟ್ಟ ಅಥವಾ ಪುನರಾವರ್ತಿತ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಒಂದು ಬಾರಿ ಪರಿಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಅಂತಹ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. 	<ul style="list-style-type: none"> ದೀರ್ಘಾವಧಿಯವರೆಗೆ (1 ತಿಂಗಳು) ಗ್ರಾಹಕರ ರಿಟರ್ನ್ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಮತ್ತು ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಉತ್ಪನ್ನ/ವರ್ಗ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ. 								

ದಯವಿಟ್ಟು ಗಮನಿಸಿ, ಕೆಲವು ಹಂತಗಳ ಅವರ್ತನ ಮತ್ತು ಅನುಕ್ರಮವು ಕೆಲವು ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಬದಲಾಗಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಏರ್ ಮತ್ತು ಬಿ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಮೊದಲು ಲೈವ್ ಎಸ್.ಕೆ.ಯು ದಾಸ್ತಾನುಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಆರ್ಡರ್‌ಗಳು ಹರಿದುಬರಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಮೊದಲು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಓಟವನ್ನು ಅನ್ನು ಗುರುತಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಆರ್ಡರ್ ಪ್ಯಾನೆಲ್‌ನಲ್ಲಿ ನಿರಂತರವಾಗಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿರಬೇಕು.