

विक्रेता एनपी चेकलिस्ट				सप्ताह का दिन						
चरण	निगरानी क्षेत्र	प्रभाव	विक्रेताओं के लिए दैनिक चेकलिस्ट	1	2	3	4	5	6	7
1	ऑर्डर लंबित	शिपमेंट में देरी से निम्न होगा: <ul style="list-style-type: none"> <li>ग्राहक द्वारा ऑर्डर रद्द करने से बिक्री कम होती है</li> <li>नेटवर्क रेटिंग पर प्रभाव पड़ता है जिसके कारण नेटवर्क के माध्यम से भविष्य में होने वाली बिक्री प्रभावित होगी</li> </ul>	विक्रेता स्तर पर ऑर्डर लंबित (ऑर्डर की संख्या और लंबित ऑर्डर की औसत अवधि) की जांच करें। - तेज शिपमेंट के लिए उन विक्रेताओं के साथ तालमेल करें जहां लंबितता अधिक है।							
2	विक्रेता रद्दीकरण	उच्च रद्दीकरण से निम्न होगा: <ul style="list-style-type: none"> <li>नेटवर्क पर रेटिंग पर इंपैक्ट जिससे नेटवर्क के माध्यम से भविष्य की बिक्री प्रभावित होगी।</li> <li>खरीदार ऐप्स खराब प्रदर्शन करने वाले विक्रेताओं को फिल्टर करने के लिए मापदंड लागू कर सकते हैं जो तब खरीदारों को दिखाई नहीं देंगे जिसके परिणामस्वरूप विक्रेता एनपी को भी नुकसान होगा</li> </ul>	- विक्रेता रद्दीकरण जांचें (रद्दीकरण की संख्या, विक्रेता के लिए % रद्दीकरण, विक्रेता के अनुसार विक्रेता एनपी के रद्दीकरण का % हिस्सा) - डेटा के आधार पर विक्रेताओं के साथ चर्चाओं की तैयारी करें। - मुद्दों को समझें और प्रक्रिया में सुधार सुझाएं, चेकलिस्ट, आवश्यकतानुसार इन्वेंट्री प्रबंधन, ऑर्डर प्रबंधन या मूल्य निर्धारण पर प्रशिक्षण आयोजित करें। - बार-बार विफलताओं के मामले में चेतावनी जारी करें और तब तक निष्क्रिय करें जब तक विक्रेता द्वारा सुधारात्मक कार्रवाई नहीं की जाती और विक्रेता एनपी द्वारा प्रमाणित नहीं किया जाता							
3	इन्वेंट्री असोर्टमेंट की जांच	<ul style="list-style-type: none"> <li>यदि विक्रेताओं का इन्वेंट्री असोर्टमेंट नीचे चला जाता है तो इसका परिणाम विक्रेता एनपी के लिए बिक्री/संभावित बिक्री में कमी के रूप में आएगा</li> </ul>	- विक्रेता स्तर वर्गीकरण स्थिति और वर्गीकरण के पिछले डेटा के साथ तुलना की जांच करें - अंतरालों की पहचान करें और इन्वेंट्री की चौड़ाई और गहराई को बनाए रखने/बढ़ाने के लिए विक्रेताओं के साथ चर्चा करें।							
4	खरीदार एस्केलेशन	<ul style="list-style-type: none"> <li>समय पर वापस नहीं करने से ऐसे अनुरोधों के लिए एसएलए का उल्लंघन होगा।</li> <li>एसएलए के उल्लंघन से अनुपालन का उल्लंघन होगा जिसमें खरीदार नेटवर्क की आईजीएम नीति के अनुसार इस मुद्दे को एस्केलेट कर सकता है</li> </ul>	- खरीदार के एस्केलेट किए गए पुराने मामलों की जांच करें, जहां विक्रेता ने खरीदार के वापसी/धनवापसी/रद्द करने के अनुरोधों पर समय पर/उचित रूप से वापस नहीं किया है। - समाधान के लिए विक्रेताओं के साथ चर्चा/कार्य करें।							
5	रिसीवेबल्स	<ul style="list-style-type: none"> <li>रिसीवेबल्स में देरी के परिणामस्वरूप विक्रेता एनपी व्यवसाय चलाने के लिए उच्च कार्यशील पूंजी का निवेश करेगा। व्यवसाय करने की लागत आनुपातिक रूप से बढ़ेगी।</li> </ul>	- खरीदार एनपी से प्राप्त होने वाले लंबित भुगतान बनाएं/डाउनलोड करें - खरीदार एनपी पर एस्केलेट करें जहां देरी हो रही है। - पिछले खुले भुगतान एस्केलेशन लंबित का फॉलो अप करें।							
6	भुगतान	<ul style="list-style-type: none"> <li>विक्रेताओं को समय पर भुगतान नहीं करने से विक्रेता एनपी के साथ विक्रेता सूची से बाहर हो जाएंगे या वैकल्पिक विक्रेता एनपी के पास जाएंगे।</li> </ul>	- विक्रेता के लंबित भुगतान मामलों की जांच करें - एसएलए के अनुसार भुगतान के लिए अलाइन करें और जहां यूटीआर प्राप्त हुआ वहां अपडेट करें।							
7	विक्रेता एस्केलेशन	<ul style="list-style-type: none"> <li>समस्याओं का समाधान नहीं करने से विक्रेता असंतुष्ट होगा और एनपी से संभावित निकास होगा</li> <li>विक्रेता एनपी की उच्च बैंडविड्थ विकास पर काम करने के बजाय समस्याओं पर चलेगी।</li> </ul>	- विक्रेताओं से प्राप्त एस्केलेशन की जांच करें: भुगतान में देरी, मार्ग में नुकसान, नेटवर्क लॉजिस्टिक्स द्वारा डिलीवरी में देरी और क्लोजर सुनिश्चित करें।							
8	खराब प्रदर्शन करने वालों का प्रबंधन	<ul style="list-style-type: none"> <li>विक्रेता एनपी के लिए शीर्ष खराब प्रदर्शन करने वाले विक्रेताओं को ट्रैक करना और उनके साथ काम करना महत्वपूर्ण है</li> <li>ऐसे विक्रेताओं के ऑपरेशन में सुधार से विक्रेता एनपी प्रदर्शन पर अधिक प्रभाव पड़ेगा।</li> </ul>	- विक्रेता एनपी स्तर पर ऑपरेशन को नीचे लाने वाले शीर्ष विक्रेताओं पर जानकारी पाने के लिए विक्रेता स्तर का डेटा बनाएं - शीर्ष खराब प्रदर्शन करने वाले विक्रेताओं के साथ बैठकें तय करें (शिपमेंट का उच्च समय, उच्च विक्रेता रद्दीकरण, उच्च आउट ऑफ स्टॉक) और फिर - विक्रेता के सामने आने वाली समस्याओं को हल करने में मदद करें - चेतावनियां संप्रेषित करें, या - समस्या की गंभीरता के अनुसार अक्षम करें।							
9	विक्रेता प्रशिक्षण	<ul style="list-style-type: none"> <li>प्रशिक्षण से विक्रेताओं को अपने ऑपरेशन में सुधार करने में मदद मिलती है जिसके परिणामस्वरूप विक्रेता एनपी का समग्र प्रदर्शन बेहतर होगा।</li> </ul>	- विक्रेताओं के कौशल में कमी की पहचान करें - ऑर्डर प्रबंधन, इन्वेंट्री प्रबंधन, ऑर्डर प्रबंधन डैशबोर्ड का उपयोग करने में विक्रेताओं के लिए प्रशिक्षण सत्र आयोजित करें							
10	विक्रेता का विस्तार	<ul style="list-style-type: none"> <li>यह अभ्यास एनपी को केवल वर्तमान विक्रेताओं और बिक्री के लिए उनके वर्गीकरण पर निर्भर न रहने और विक्रेता निर्भरता को कम करने में मदद करेगा। इससे नए वर्गीकरण के जरिए बिक्री भी बढ़ेगी।</li> </ul>	- श्रेणियों में वर्गीकरण अंतराल की पहचान करें - नए विक्रेता ऑनबोर्डिंग के लिए बीडी टीम को अलाइन करें। - पाइपलाइन और विक्रेता प्राप्ति फ्रनल में गतिविधि की समीक्षा करें। - व्यवसाय ऑपरेशन के लिए विक्रेता एनपी के साथ ऑनबोर्ड किए गए नए विक्रेता को प्रशिक्षित करें							
11	अकाउंट प्रबंधन	<ul style="list-style-type: none"> <li>इससे विक्रेता एनपी को उच्च संभावित विक्रेताओं के साथ काम करने और इन विक्रेताओं और विक्रेता एनपी के लिए अधिकतम व्यवसाय निकालने के लिए विकसित करने में मदद मिलेगी।</li> <li>ऐसे विक्रेताओं के साथ मिलकर काम करने से विक्रेता एनपी को विक्रेता एनपी प्रक्रियाओं को कारगर बनाने और सुधारने के लिए प्रतिक्रिया भी मिलेगी।</li> </ul>	- प्रमुख विक्रेताओं के अकाउंट्स की पहचान करें (इसको वर्तमान प्रदर्शन, असोर्टमेंट, ओएनडीसी और अन्य चैनलों में स्केल, वित्तीय मजबूती, डिजिटल बिक्री में अनुभव के आधार पर करें) - विकास के लिए इन विक्रेताओं के साथ विचार-विमर्श तय करें। - पिछली चर्चाओं पर अपडेट का फॉलो अप करें।							