

ಮಾರಾಟಗಾರ ಎನ್‌ಪಿ ಪರಿಶೀಲನಾಪಟ್ಟಿ

ಸಾಪ್ತಾಹಿಕ

ಹಂತಗಳು	ಮಾನಿಟರಿಂಗ್ ಪ್ರದೇಶ	ಪರಿಣಾಮ	ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ದೈನಂದಿನ ಪರಿಶೀಲನಾಪಟ್ಟಿ	1	2	3	4	5	6	7
1	ಆರ್ಡರ್ ಬಾಕಿ ಪೆಂಡಿಂಗ್	<p>ರವಾನೆಗಳಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬವು ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ಗ್ರಾಹಕರು ಆರ್ಡರ್ ರದ್ದುಗೊಳಿಸುವುದರಿಂದ ಮಾರಾಟ ನಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ನಲ್ಲಿನ ರೇಟಿಂಗ್‌ನ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುದು ಇದು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಮೂಲಕ ಭವಿಷ್ಯದ ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ. 	<p>ಮಾರಾಟಗಾರರ ಮಟ್ಟದ ಆರ್ಡರ್ ಬಾಕಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ (ಆರ್ಡರ್‌ಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ಬಾಕಿ ಇರುವ ಆರ್ಡರ್‌ಗಳ ಸರಾಸರಿ ವಯಸ್ಸಾಧಿಕೆ).</p> <p>- ವೇಗದ ಸಾಗಣೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಮಾರಾಟಗಾರರೊಂದಿಗೆ ಸಮನ್ವಯಗೊಳಿಸಿ.</p>							
2	ಮಾರಾಟಗಾರರ ರದ್ದತಿಗಳು	<p>ಹೆಚ್ಚಿನ ರದ್ದತಿಯು ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ನಲ್ಲಿನ ರೇಟಿಂಗ್‌ನ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವುದು ಇದು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಮೂಲಕ ಭವಿಷ್ಯದ ಮಾರಾಟದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಖರೀದಿದಾರರ ಅಪ್ಲಿಕೇಶನ್‌ಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸದ ಮಾರಾಟಗಾರರನ್ನು ಫಿಲ್ಟರ್ ಮಾಡಲು ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಬಹುದು, ನಂತರ ಇದು ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ ಗೋಚರಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರ ಎನ್‌ಪಿಗೂ ನಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ 	<p>- ಮಾರಾಟಗಾರರ ರದ್ದತಿಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ (ರದ್ದತಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ, ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ % ರದ್ದತಿಗಳು, ಮಾರಾಟಗಾರರ ಪ್ರಕಾರ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಎನ್‌ಪಿಗಾಗಿ ರದ್ದತಿಗಳ % ಪಾಲು)</p> <p>- ದತ್ತಾಂಶದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಮಾರಾಟಗಾರರೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿ.</p> <p>- ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ಸುಧಾರಣೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವ ಮಾರ್ಗ, ಪರಿಶೀಲನಾಪಟ್ಟಿಗಳು, ದಾಸ್ತಾನು ನಿರ್ವಹಣೆ, ಆದೇಶ ನಿರ್ವಹಣೆ ಅಥವಾ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಬೆಲೆಗಳ ಕುರಿತು ತರಬೇತಿ ನಡೆಸುವುದು.</p> <p>- ಪುನರಾವೇಶ ವೈಫಲ್ಯಗಳ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯನ್ನು ನೀಡಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರಿಂದ ಸರಿಪಡಿಸುವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದ ಹೊರತು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರ ಎನ್‌ಪಿಯಿಂದ ಪರಿಶೀಲಿಸದ ಹೊರತು ನಿಷ್ಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸಿ</p>							
3	ವಿಂಗಡಣೆ ಪರಿಶೀಲನೆ	<ul style="list-style-type: none"> ಮಾರಾಟಗಾರರ ವಿಂಗಡಣೆಯು ಕಡಿಮೆಯಾದರೆ ಅದು ಮಾರಾಟಗಾರರ ಎನ್‌ಪಿಗಾಗಿ ಮಾರಾಟ/ಸಂಭಾವ್ಯ ಭವಿಷ್ಯದ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಇಳಿಕೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ 	<p>- ಮಾರಾಟಗಾರರ ಮಟ್ಟದ ವಿಂಗಡಣೆ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಮತ್ತು ವಿಂಗಡಣೆಯ ಹಿಂದಿನ ಡೇಟಾದೊಂದಿಗೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡಿ</p> <p>- ಅಂತರವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ದಾಸ್ತಾನಿನ ಅಗಲ ಮತ್ತು ಆಳವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು/ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಮಾರಾಟಗಾರರೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿ.</p>							
4	ಖರೀದಿದಾರರ ಹೆಚ್ಚಳ	<ul style="list-style-type: none"> ಸಮಯಕ್ಕೆ ಹಿಂತಿರುಗಿಸದಿರುವುದು ಅಂತಹ ವಿನಂತಿಗಳಿಗಾಗಿ ಎಸ್‌ಎಲ್‌ಎ ಉಲ್ಲಂಘನೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಎಸ್‌ಎಲ್‌ಎಯ ಉಲ್ಲಂಘನೆಯು ಅನುಸರಣೆ ಉಲ್ಲಂಘನೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ, ಇದರಲ್ಲಿ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ನ ಬಜೆಟ್‌ನೀತಿಯ ಪ್ರಕಾರ ಖರೀದಿದಾರರು ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಬಹುದು 	<p>- ಖರೀದಿದಾರರು ವೃದ್ಧಿಗೊಂಡ ತೆರದ ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ, ಮಾರಾಟಗಾರನು ಖರೀದಿದಾರರ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವಿಕೆ/ಮರುಪಾವತಿ/ರದ್ದತಿ ವಿನಂತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಸಕಾಲಿಕ/ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಿಲ್ಲ.</p> <p>- ನಿರ್ಣಯಕ್ಕಾಗಿ ಮಾರಾಟಗಾರರೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿ/ಕೆಲಸ ಮಾಡಿ.</p>							
5	ಸ್ವೀಕೃತಿಗಳು	<ul style="list-style-type: none"> ಸ್ವೀಕೃತಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬವು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಮಾರಾಟಗಾರ ಎನ್‌ಪಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾರ್ಯ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ವೆಚ್ಚವು ಪ್ರಮಾಣಾನುಗುಣವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. 	<p>- ಖರೀದಿದಾರರ ಎನ್‌ಪಿಯಿಂದ ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಬಾಕಿಯಿರುವ ಪಾವತಿಗಳನ್ನು ರಚಿಸಿ/ಡೆನ್‌ಲೋಡ್ ಮಾಡಿ</p> <p>- ವಿಳಂಬಗಳಿದ್ದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿದಾರರ ಎನ್‌ಪಿಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿಸಿ.</p> <p>- ಹಳೆಯ ತೆರದ ಪಾವತಿ ಬಾಕಿಯಿರುವ ಏರಿಕೆಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ.</p>							
6	ಪಾವತಿಗಳು	<ul style="list-style-type: none"> ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ಸಮಯೋಚಿತವಾಗಿ ಪಾವತಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಮಾರಾಟಗಾರ ಎನ್‌ಪಿಯೊಂದಿಗೆ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಪಟ್ಟಿಯಿಂದ ತೆಗೆದುಹಾಕುತ್ತಾರೆ ಅಥವಾ ಪರ್ಯಾಯ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಎನ್‌ಪಿಗೆ ಹೋಗುತ್ತಾರೆ. 	<p>- ಮಾರಾಟಗಾರ ಬಾಕಿ ಪಾವತಿ ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ</p> <p>- ಎಸ್‌ಎಲ್‌ಎ ಪ್ರಕಾರ ಪಾವತಿಗೆ ಹೊಂದಿಸಿ ಮತ್ತು ಯುಟಿಆರ್ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಸ್ಥಳವನ್ನು ನವೀಕರಿಸಿ.</p>							
7	ಮಾರಾಟಗಾರರ ಏರಿಕೆಗಳು	<ul style="list-style-type: none"> ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸದಿರುವುದು ಮಾರಾಟಗಾರರ ಅತ್ಯಂತ ಎನ್‌ಪಿಯಿಂದ ಸಂಭವನೀಯ ನಿರ್ಗಮನಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ ಮಾರಾಟಗಾರ ಎನ್‌ಪಿಯ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬ್ಯಾಂಡ್‌ವಿಡ್ತ್ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಮೇಲೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಬದಲು ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಮೇಲೆ ಹೋಗುತ್ತದೆ. 	<p>- ಮಾರಾಟಗಾರರಿಂದ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಏರಿಕೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ: ಪಾವತಿ ವಿಳಂಬಗಳು, ಸಾರಿಗೆಯಲ್ಲಿನ ಹಾನಿಗಳು, ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಲಾಜಿಸ್ಟಿಕ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿ ವಿತರಣಾ ವಿಳಂಬಗಳು ಮತ್ತು ಮುಚ್ಚುವಿಕೆಯನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.</p>							
8	ಕಡಿಮೆ ಪ್ರದರ್ಶನಕಾರರನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು	<ul style="list-style-type: none"> ಮಾರಾಟಗಾರ ಎನ್‌ಪಿಗಾಗಿ ಟಾಪ್ ಪರ್ಫಾರ್ಮಿಂಗ್ ಮಾರಾಟಗಾರರೊಂದಿಗೆ ಟ್ರ್ಯಾಕ್ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದು ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ ಅಂತಹ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವುದು ಮಾರಾಟಗಾರರ ಎನ್‌ಪಿ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ. 	<p>- ಮಾರಾಟಗಾರರ ಎನ್‌ಪಿ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಎಳೆಯುವ ಉನ್ನತ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಒಳನೋಟಗಳನ್ನು ಸೆಳೆಯಲು ಮಾರಾಟಗಾರರ ಮಟ್ಟದ ಡೇಟಾವನ್ನು ರಚಿಸಿ.</p> <p>- ಉತ್ತಮ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ನೀಡದ ಮಾರಾಟಗಾರರೊಂದಿಗೆ ಸಭೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿ (ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಮಯ ಸಾಗಣೆ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾರಾಟಗಾರರ ರದ್ದತಿ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಸ್ಟಾಕ್ ಹೊರಗಿದೆ) ಮತ್ತು ನಂತರ</p> <p>- ಮಾರಾಟಗಾರರು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿ</p> <p>- ಎಚ್ಚರಿಕೆಗಳನ್ನು ಸಂವಹನ, ಅಥವಾ</p> <p>- ಸಮಸ್ಯೆಯ ತೀವ್ರತೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ನಿಷ್ಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸಿ.</p>							
9	ಮಾರಾಟಗಾರ ತರಬೇತಿ	<ul style="list-style-type: none"> ತರಬೇತಿಯು ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ, ಇದು ಮಾರಾಟಗಾರರ ಎನ್‌ಪಿಯ ಉತ್ತಮ ಒಟ್ಟಾರೆ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. 	<p>- ಮಾರಾಟಗಾರರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳಲ್ಲಿನ ಅಂತರವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ</p> <p>- ಆರ್ಡರ್ ನಿರ್ವಹಣೆ, ದಾಸ್ತಾನು ನಿರ್ವಹಣೆ, ಆರ್ಡರ್ ನಿರ್ವಹಣೆ ಡ್ಯಾಶ್‌ಬೋರ್ಡ್ ಬಳಸಿ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ತರಬೇತಿ ಅವಧಿಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವುದು</p>							
10	ಮಾರಾಟಗಾರರ ವಿಸ್ತರಣೆ	<ul style="list-style-type: none"> ಈ ವ್ಯಾಯಾಮವು ಎನ್‌ಪಿಗಳು ಪ್ರಸ್ತುತ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಅವರ ವಿಂಗಡಣೆಯ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರರ ಅವಲಂಬನೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದು ಹೊಸ ವಿಂಗಡಣೆಯ ಮೂಲಕ ಮಾರಾಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ. 	<p>- ವರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಣೆ ಅಂತರವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ</p> <p>- ಹೊಸ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಆನ್‌ಲೋಡಿಂಗ್‌ಗಾಗಿ ಬಿಡಿ ತಂಡವನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿ.</p> <p>- ಮಾರಾಟಗಾರರ ಸ್ಪಾಡ್‌ನ ಫನಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಪ್ರೊಲ್ಫೈನ್ ಮತ್ತು ಚಲನೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ.</p> <p>- ವ್ಯಾಪಾರ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳಿಗಾಗಿ ಮಾರಾಟಗಾರ ಎನ್‌ಪಿಯೊಂದಿಗೆ ಹೊಸ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡಿ</p>							
11	ಖಾತೆ ನಿರ್ವಹಣೆ	<ul style="list-style-type: none"> ಇದು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಭಾವ್ಯ ಮಾರಾಟಗಾರರೊಂದಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಮಾರಾಟಗಾರ ಎನ್‌ಪಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಈ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಾರ ಎನ್‌ಪಿಗೆ ಗರಿಷ್ಠ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೊರತೆಗೆಯಲು ಅವುಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ಮಾರಾಟಗಾರರೊಂದಿಗೆ ನಿಕಟವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಎನ್‌ಪಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಸುಗಮಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿಸಲು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಮಾರಾಟಗಾರ ಎನ್‌ಪಿ ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. 	<p>- ಪ್ರಮುಖ ಖಾತೆಗಳ ಮಾರಾಟಗಾರರನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ (ಆಧಾರಿತ ಪ್ರಸ್ತುತ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ, ವಿಂಗಡಣೆ, ಒ.ಎನ್‌.ಡಿ.ಸಿ ಮತ್ತು ಇತರ ಚಾನಲ್‌ಗಳಲ್ಲಿನ ಪ್ರಮಾಣ, ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ, ಡಿಜಿಟಲ್ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಅನುಭವ).</p> <p>- ಈ ಮಾರಾಟಗಾರರೊಂದಿಗೆ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಾಗಿ ಚರ್ಚೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿ.</p> <p>- ಹಿಂದಿನ ಚರ್ಚೆಗಳ ನವೀಕರಣಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ.</p>							