

# उपयोगकर्ता पुस्तिका



CDMS

## बिक्री प्रबंधक

बिक्री प्रबंधक ऐप प्रक्रिया को स्वचालित करने के लिए एक मंच प्रदान करता है

1. नेतृत्व प्रबंधन	2. पालन करें	3. लक्ष्य की समीक्षा करें
4. बिक्री प्रबंधन	5. बीजिंक	6. स्टाक ट्रान्सफर

### • ऐप इंस्टॉल करने के लिए पूर्वापेक्षाएँ:

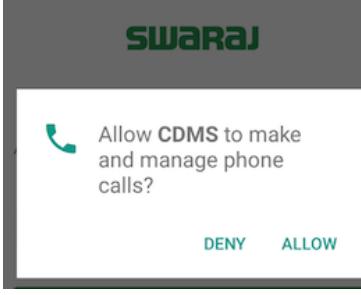
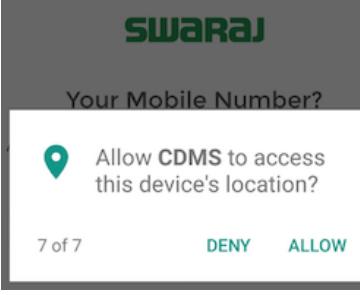
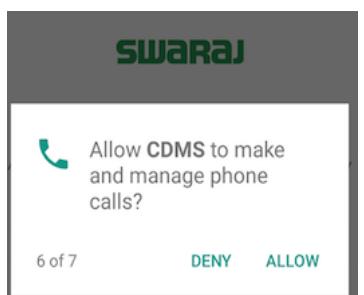
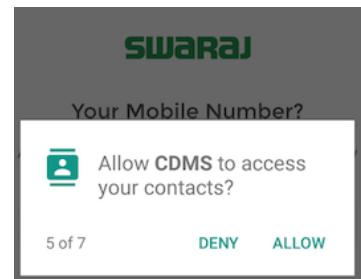
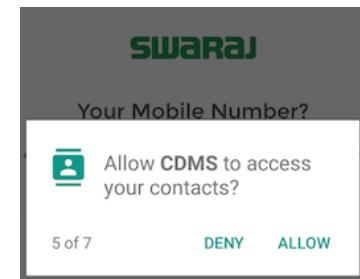
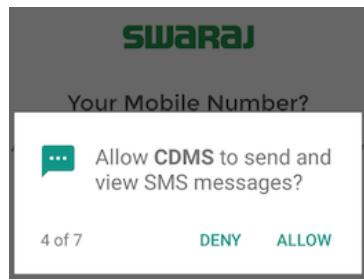
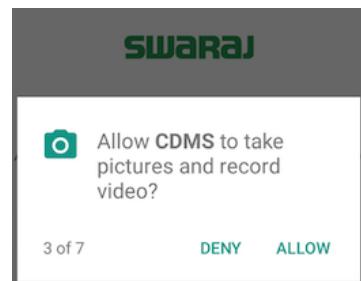
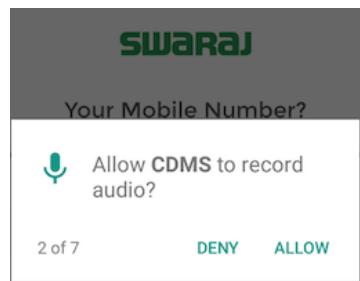
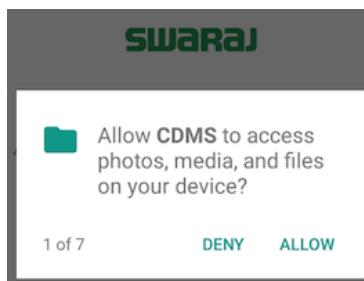
से ऊपर एंड्रॉइड संस्करण

ऐप कैसे इंस्टॉल करें?



- बिल्ड फॉर्म प्ले स्टोर इंस्टॉल करें। (नया निर्माण स्थापित करने से पहले पिछले निर्माण को पूरी तरह से अनइंस्टॉल करें)
- स्वामी को लोड करने के समय ऐप का कोई बाधा नहीं सुनिश्चित करें यानी अन्य अनुप्रयोगों पर नेविगेट करना, मैन्युअल रूप से ऐप बंद करना (पृष्ठभूमि से ऐप को हटा देना) और इंटरनेट के बाधा को बंद करना।
- नीचे दिए गए सभी सात विकल्पों को अनुमति दें:



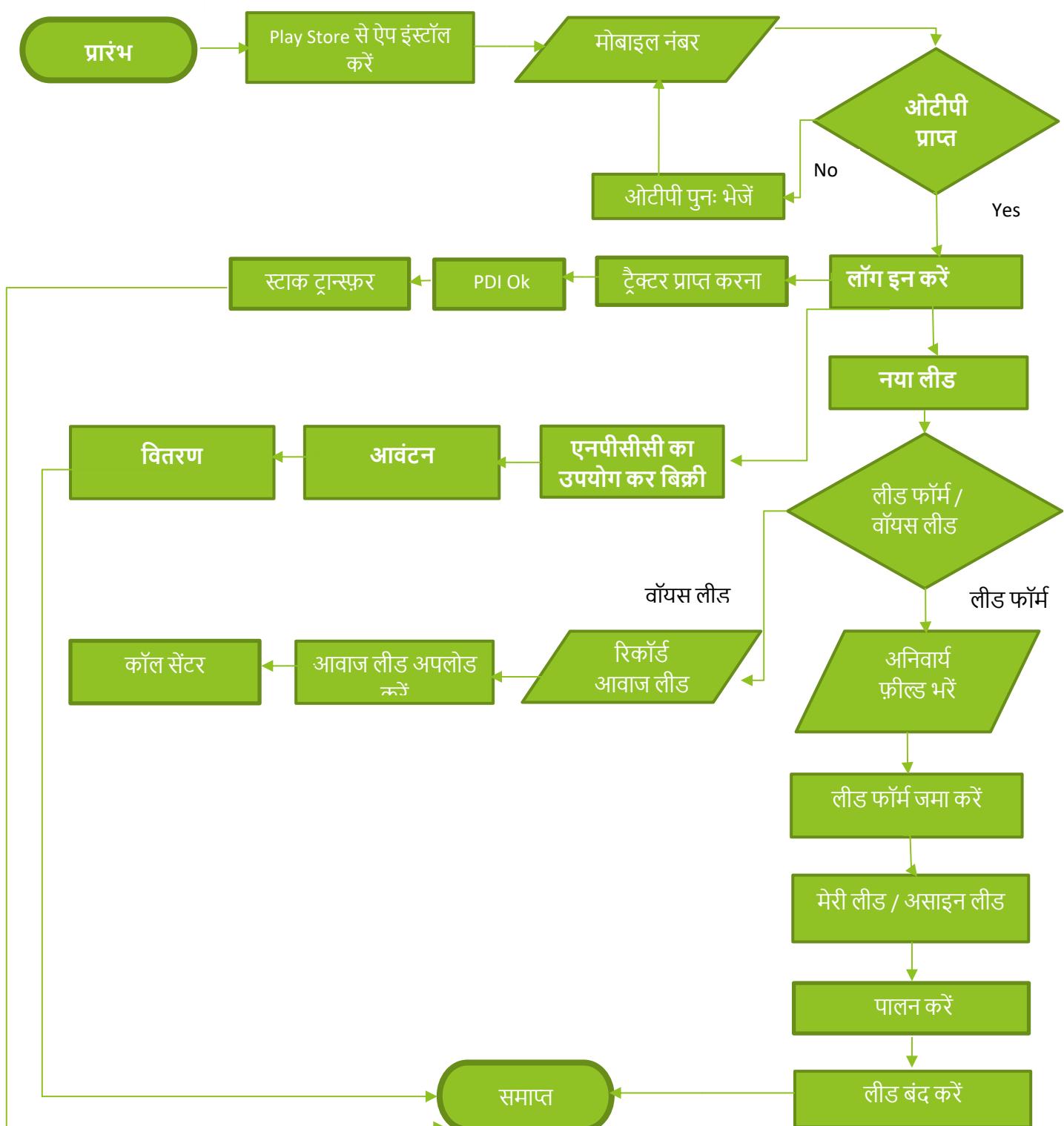


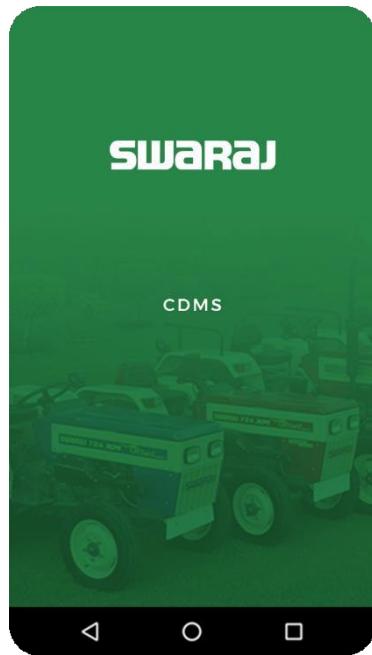
- पेज को लॉग इन पेज पर रीडायरेक्ट किया जाएगा।

 यदि ऐप इंस्टॉल करते समय कुछ एक्सेस अधिकारों को पहले अस्वीकार कर दिया गया है, तो इसे सेटिंग्स में बदला जा सकता है।



## बिक्री प्रबंधक प्रक्रिया फ्लो

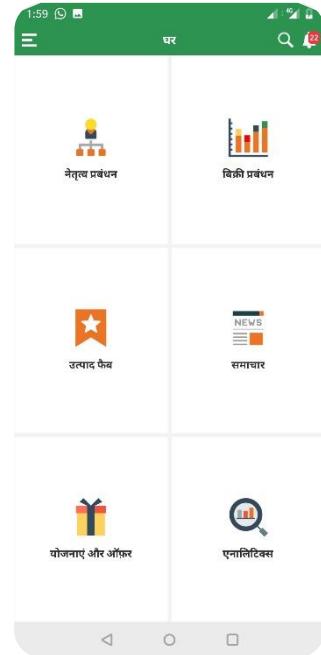




1. होम स्क्रीन



2. मेन्यू



3. डैशबोर्ड

## लॉग इन करें

डीलर आईडी में लॉग बना देगा।

- बिक्री प्रबंधक प्री-पंजीकृत मोबाइल नंबर का उपयोग करके लॉगिन करेगा।
- संछा दर्ज / लॉग इन करने के बाद, ओटीपी एसएमएस के माध्यम से प्राप्त होता है और यह ऐप के लिए स्वचालित रूप से पॉप्युलेट होता है। बिक्री प्रबंधक मैन्युअल रूप से ओटीपी भी दर्ज कर सकता है।
- अनुरोध को दो मिनट के भीतर ओटीपी दर्ज किया जाना चाहिए।
- यदि विक्रेता प्रबंधक को ओटीपी प्राप्त नहीं हुआ है, तो वह ओटीपी को एसएमएस के माध्यम से भेजने का अनुरोध कर सकता है, और ओटीपी उसी मोबाइल नंबर पर फिर से भेजा जाएगा।
- ओटीपी सत्यापित होने के बाद, बिक्री प्रबंधक को इस एप्लिकेशन का उपयोग करने की पहुंच मिलती है।
- उपयोगकर्ता नीचे की भाषाओं से अपनी वरीयता की भाषा का चयन कर सकते हैं।

अंग्रेजी	बंगाली	गुजराती	हिंदी	कन्नड़
मलयालम	मराठी	पंजाबी	तमिल	तेलुगु

प्रवेश पट

मोबाइल नंबर दर्ज करें

ओटीपी दर्ज करें



Your Mobile Number?

A one time password will be sent via SMS to verify your number.

📞 Mobile Number

REQUEST OTP

◀ ○ □



Your Mobile Number?

A one time password will be sent via SMS to verify your number.

📞 +91 99912 99912

REQUEST OTP

◀ ○ □

OTP Verification

Trying to auto detect OTP sent via SMS

+91 99912 99912

OTP

1.52 Sec

Didn't receive the OTP? [Resend OTP](#)

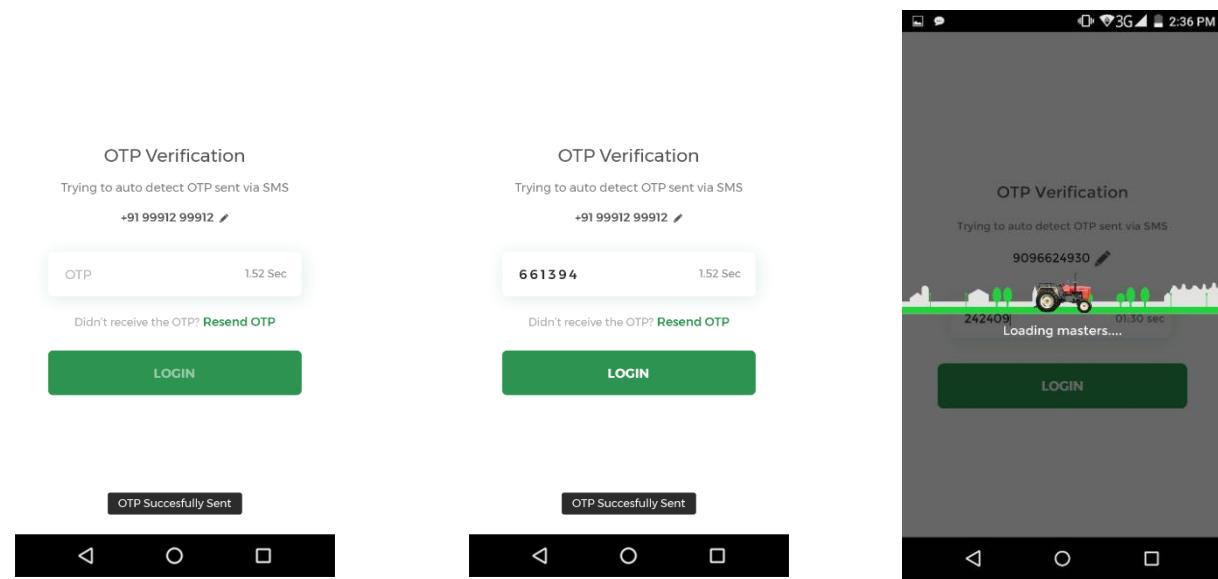
LOGIN

◀ ○ □

ओटीपी पुनः भेजें (अगर प्राप्त नहीं हुआ)

ओटीपी सत्यापन

मार्टर्स और डेटा लोड हो रहा है



लॉग इन के समय, बिक्री प्रबंधक से संबंधित सभी परास्तातक और लेनदेन संबंधी डेटा लोड हो जाएगा।



गतिविधि को खत्म करने के बाद, ऐप बंद करने से पहले डेटा को सिंक करें।

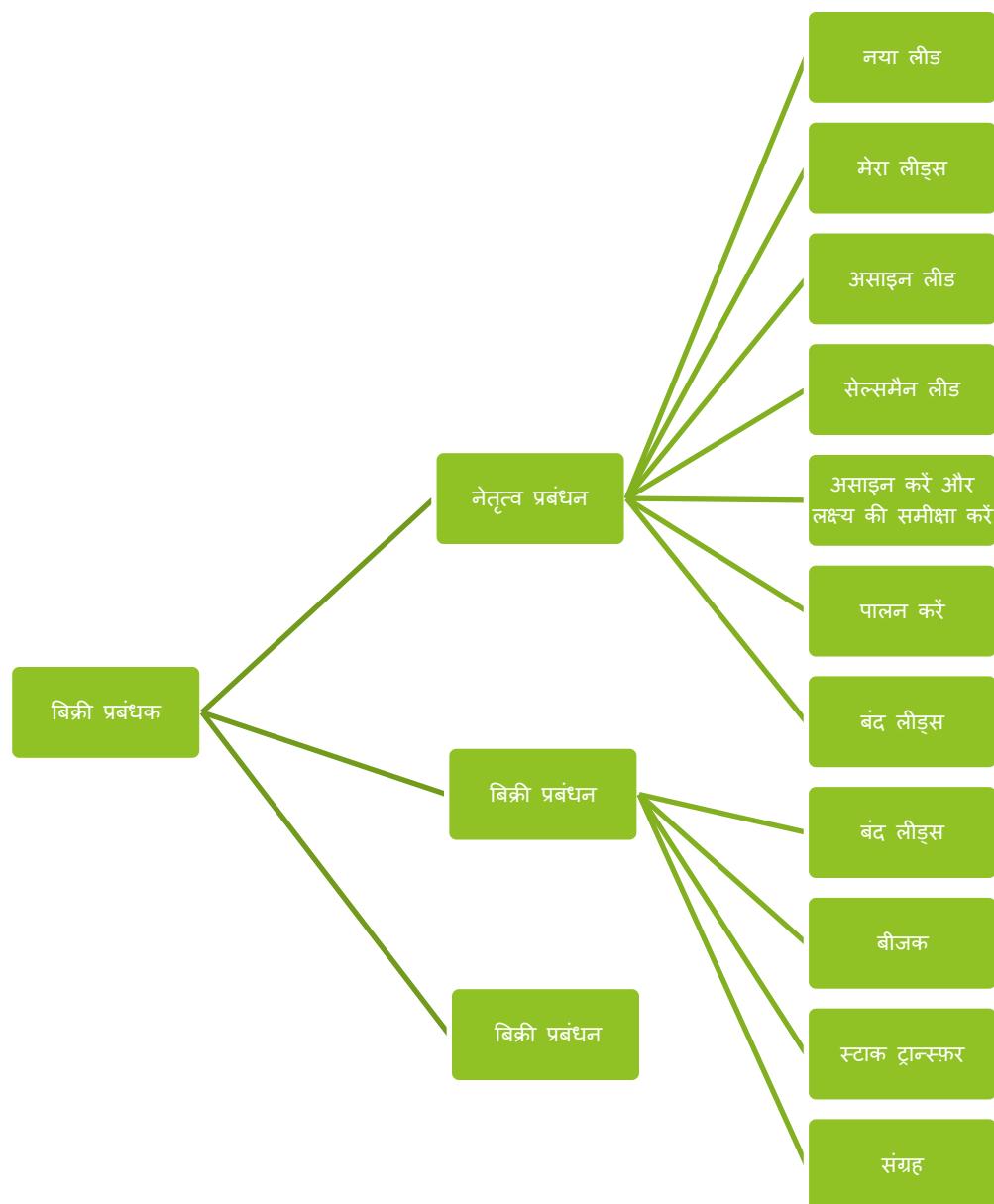
## मेन्यू

जब बिक्री प्रबंधक ऐप सफलतापूर्वक लॉगिन करता है, तो होम पेज प्रदर्शित होगा, जिसमें निम्नलिखित विशेषताएं शामिल हैं:

### नेतृत्व प्रबंधन

लीड प्रबंधन में निम्नलिखित टैब होंगे:

- **नई लीड:** बिक्री प्रबंधक लीड फॉर्म में या वॉयस लीड के माध्यम से ग्राहक के विवरण भरकर एक नया लीड बना सकता है।
- **मेरी लीड:** एनपीसीसी निर्माण के दौरान दर्ज किए गए ग्राहक का विवरण यहां सूचीबद्ध है।
- **असाइन लीड:** असाइन की गई लीड प्रदर्शित की जाएगी।
- **विक्रेता की ओर जाता है:** सेल्समैन द्वारा बनाई गई लीड्स (एनपीसीसी) प्रदर्शित की जाएगी।
- **लक्ष्य असाइन करें और समीक्षा करें:** बिक्री प्रबंधक यहां से लक्ष्य असाइन या समीक्षा कर सकता है।
- **पालन करें:** सभी ग्राहक आगे बढ़ने की ज़रूरत है जिसके लिए फॉलो-अप देखा जाएगा।
- **बंद लीड्स:** इस विकल्प का उपयोग करके, बिक्री प्रबंधक लीड बंद करने में सक्षम हो जाएगा।



## नया लीड

बिक्री प्रबंधक दो तरीकों से उपयोग करके नई लीड बना सकता है-

- लीड फॉर्म
- वॉयस लीड

लीड फॉर्म भरना या वॉयस नोट बिक्री प्रबंधक रिकॉर्ड करना नया लीड विवरण बना सकता है।

### लीड फॉर्म

बिक्री प्रबंधक जानकारी लेने के द्वारा ग्राहक के लिए मुख्य रूप भर जाएगा।

1. लीड प्रबंधन पर क्लिक करें  
न्यू लीड पर क्लिक करें  
लीड फॉर्म पर क्लिक करें
2. सभी अनिवार्य फील्ड और जानकारी भरें  
सबमिट बटन पर क्लिक करें
3. चेतावनी संदेश के हाँ बटन पर क्लिक करें।

The image consists of three screenshots of a mobile application interface for managing leads. The first screenshot shows a list of leads with columns for name, phone number, and location. The second screenshot shows a detailed view of a lead with fields for model (SWARAJ 742FE), enquiry date (28-09-2018), and payment method (Cash). The third screenshot shows a confirmation dialog box asking 'Are You Sure you want to submit?' with 'Yes' and 'No' buttons, and a 'Submit' button at the bottom.

## वॉयस लीड

यह वॉयस रिकॉर्डिंग विकल्प है, जहां सेल्स मैनेजर रिकॉर्डिंग करके ग्राहक की जानकारी ले सकता है

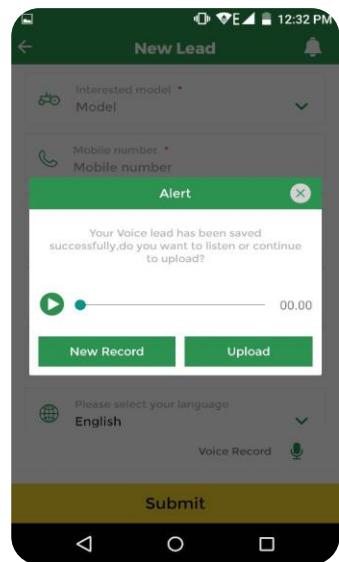
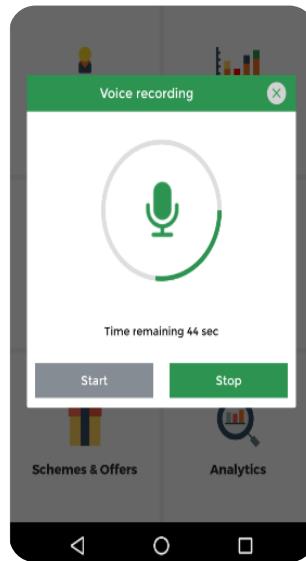
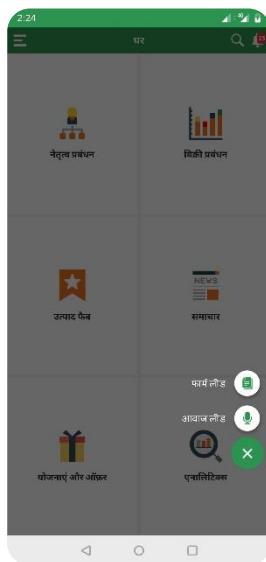
(रिकॉर्डिंग का उद्देश्य समय बचाने के लिए है)

नई आवाज बनाने के लिए कदम लीड-

1. लीड प्रबंधन पर क्लिक करें  
न्यू लीड पर क्लिक करें  
वॉयस लीड पर क्लिक करें

2. स्टार्ट पर क्लिक करें  
लीड रिकॉर्ड करें

1. स्टॉप पर क्लिक करें  
अपलोड पर क्लिक करें



## मेरे लीड्स

मेरी लीड में बिक्री प्रबंधक द्वारा उत्पन्न सभी लीड का विवरण होगा।

मेरे लीड्स देखने के लिए कदम:

- लीड प्रबंधन पर क्लिक करें
- मेरा लीड पर क्लिक करें

मेरे लीड्स में निम्नलिखित फ़ील्ड प्रदर्शित होते हैं-

कैलेंडर: उस तिथियों के बीच लीड देखने के लिए तिथि से तारीख पर क्लिक करें।

- **HOT+:** कॉल सेंटर द्वारा आवंटित लीड देखने के लिए हॉट + पर क्लिक करें
- **HOT:** (0-30) दिनों के बीच वितरण की तारीख देखने के लिए एचओटी पर क्लिक करें
- **WARM:** (31-60) दिनों के बीच वितरण की तारीख देखने के लिए गर्म पर क्लिक करें
- **COLD:** (> 60) दिनों के बीच वितरण की तारीख देखने के लिए शीत पर क्लिक करें
- **ALL:** हॉट +, हॉट, वार्म और शीत की सभी लीडों को देखने के लिए सभी पर क्लिक करें

प्रसव की अपेक्षित तारीख के आधार पर, लीड स्वचालित रूप से गर्म / गर्म / ठंड में परिवर्तित हो जाती है।

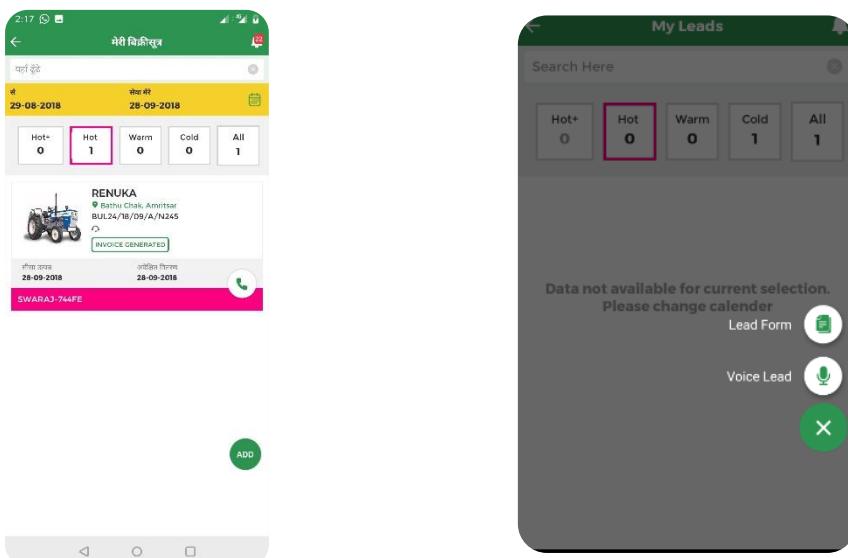
बिक्री प्रबंधक माई लीड्स का उपयोग करके नया लीड जोड़ सकता है।

माई लीड्स के माध्यम से नई लीड बनाने के लिए कदम

---

1. लीड प्रबंधन पर क्लिक करें माई लीड्स पर क्लिक करें	2. स्क्रीन पर उपलब्ध एडीडी बटन पर क्लिक करें मेरी लीड्स
---------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------

---



## निर्दिष्ट लीड

बिक्री प्रबंधक निर्दिष्ट नेतृत्व देख सकते हैं।

असाइन किए गए कदम देखने के लिए कदम:

- निर्दिष्ट लीड
- असाइन किए गए लीड्स पर क्लिक करें

निम्नलिखित फ़ील्ड असाइन किए गए लीड्स में प्रदर्शित होते हैं-

HOT+: कॉल सेंटर द्वारा आवंटित लीड देखने के लिए हॉट + पर क्लिक करें

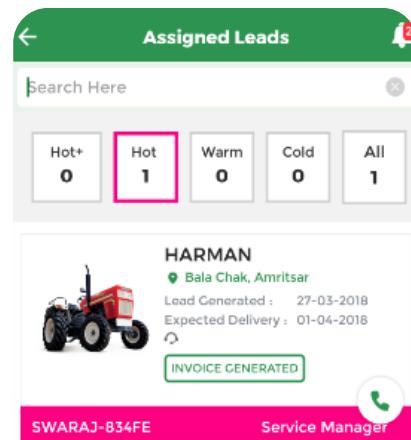
- HOT: (0-30) दिनों के बीच वितरण की तारीख देखने के लिए एचओटी पर क्लिक करें
- WARM: (31-60) दिनों के बीच वितरण की तारीख देखने के लिए गर्म पर क्लिक करें
- COLD: (> 60) दिनों के बीच वितरण की तारीख देखने के लिए शीत पर क्लिक करें
- ALL: हॉट +, हॉट, वार्म और शीत की सभी लीडों को देखने के लिए सभी पर क्लिक करें

प्रसव की अपेक्षित तारीख के आधार पर, लीड स्वचालित रूप से गर्म / गर्म / ठंड में परिवर्तित हो जाती है।

बिक्री प्रबंधक असाइन किए गए लीड्स का उपयोग करके नया लीड जोड़ सकता है।

असाइन किए गए लीड के माध्यम से नई लीड बनाने के लिए कदम

- लीड प्रबंधन पर क्लिक करें
- असाइन किए गए लीड्स पर क्लिक करें
- असाइन लीड स्क्रीन पर उपलब्ध एडीडी बटन पर क्लिक करें।



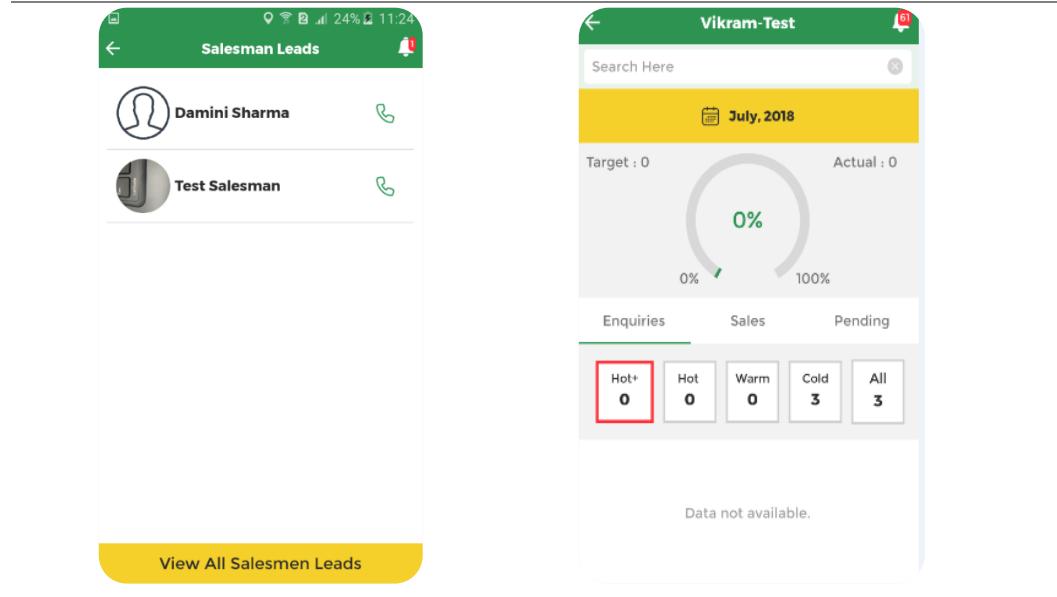
## सेलमेन लीड

बिक्री आदमी की ओर देखने के लिए नीचे दिए गए चरणों का पालन करें

-बिक्री आदमी द्वारा बनाई गई सभी लीड यहां प्रदर्शित होंगी और प्रत्येक विक्रेता के लिए स्थिति की जांच कर सकती हैं।

1. लॉड प्रबंधन पर विलक्ष करें  
सेल्समैन लीड पर विलक्ष करें

2. विवरण देखने के लिए विक्रेता के नाम पर विलक्ष करें

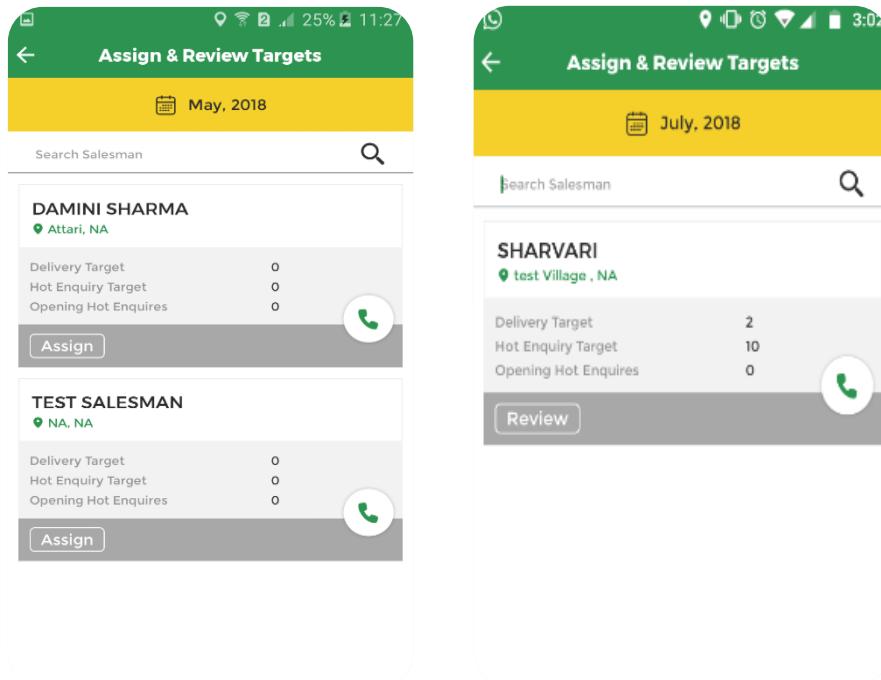


- लीड्स को उनकी स्थिति के अनुसार अलग किया जाता है:
- (हॉट + / गर्म / गर्म / ठंडा)।
- सेल्समैन लीड तिथियां प्रदान करके खोज की जा सकती है।
- सेल्समैन में निम्नलिखित फ़ील्ड प्रदर्शित होते हैं-
  - ग्राहक का नाम
  - पता
  - विक्रेता का नाम
  - वितरण की स्थिति
  - लीड उत्पन्न हुआ
  - अपेक्षित वितरण

## असाइन करें और समीक्षा करें

निम्नलिखित विवरण लक्ष्य समीक्षा में स्वतः आबादी वाले हैं-

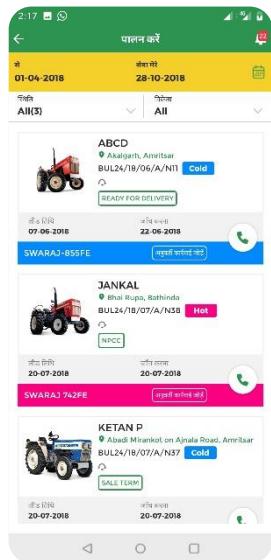
- विक्रेता का नाम
- पता
- विक्रेता का वितरण लक्ष्य
- गर्म पूछताछ लक्ष्य
- गर्म पूछताछ खोलना



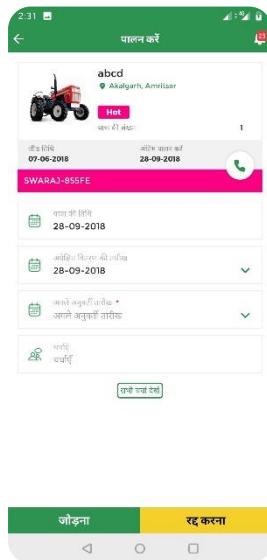
## पालन करें

बिक्री प्रबंधक लीड के लिए "फॉलो-अप" करने में सक्षम होंगे  
फॉलो-अप देखने के लिए कदम

इसके बाद आपका पालन करें

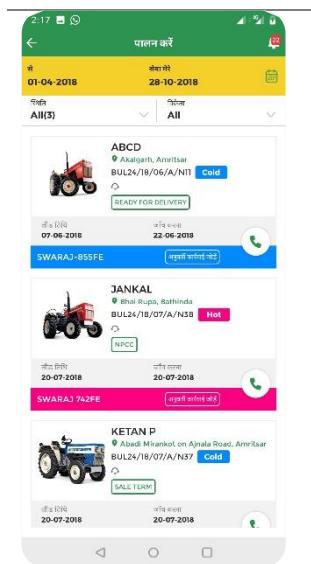


फॉलो अप पर क्लिक करें



## इतिहास का पालन करें

वार्तालाप के विवरण जोड़ने के लिए प्रत्येक अनुवर्ती तिथि के साथ एक टेक्स्ट फ़ील्ड प्रदान किया जाएगा।



## लीड्स बंद करो

बिक्री प्रबंधक लीड्स बंद कर सकते हैं।

निम्नलिखित मामलों के तहत बिक्री प्रबंधक नेतृत्व बंद कर सकते हैं:

अगर ग्राहक ने किसी अन्य विक्रेता से उत्पाद खरीदा है।

- अगर उसने दूसरी कंपनी और अन्य कारणों से दूसरे हाथ ट्रैक्टर खरीदे हैं।

- बिक्री प्रबंधक को भी लीड को बंद करने का अधिकार है, जो विक्रेता को सौंपा गया है।

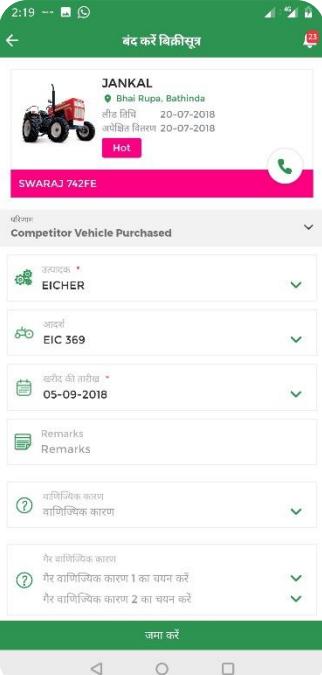
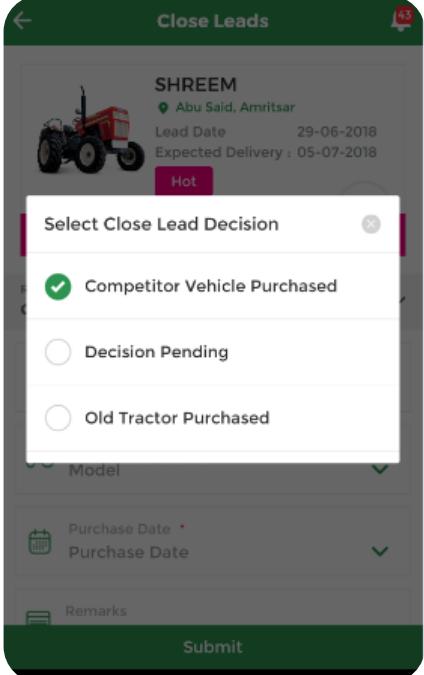
क्लोज लीड्स पर क्लिक करके विस्तृत वृश्य खुलता है, जिसमें निम्नलिखित विवरण होंगे:

- ग्राहक का नाम\*
- गाँव\*
- आदर्श\*
- लीड तिथि
- अपेक्षित वितरण
- परिणाम ड्रॉप-डाउन जिसमें निम्नलिखित विकल्प होंगे:

खरीदार वाहन खरीदा

- निर्णय लंबित
- पुराने ट्रैक्टर खरीदा

बंद करने के लिए कदम स्क्रीन लीड-

लीड प्रबंधन पर क्लिक करें	बंद लीड्स पर क्लिक करें
	

## बिक्री टर्म

### एनपीसीसी का उपयोग कर बिक्री अवधि बनाएं

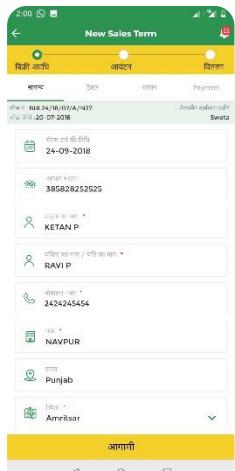
नाम, गांव, मोबाइल नंबर इत्यादि द्वारा एनपीसीसी की तलाश में स्मार्ट सर्च है।

बिक्री अवधि बनाने के लिए, नीचे दिए गए चरणों का पालन करें:

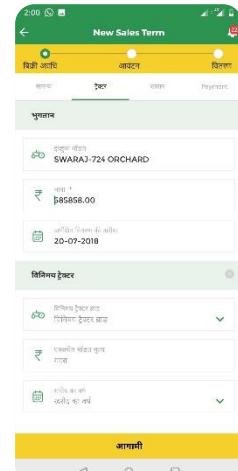
- "एडीडी" बटन पर क्लिक करें
- एक एनपीसीसी का चयन करें (बिक्री प्रबंधक, बिक्री व्यक्ति और आरसीएनएम द्वारा निर्मित एनपीसीसी यहां प्रदर्शित होगा)

सेल्स टर्म पेज में निम्नलिखित टैब होंगे, नीचे दिए गए टैब में सभी अनिवार्य फील्ड भरें:

**सामान्य (टैब में ग्राहक के सामान्य विवरण होंगे)**

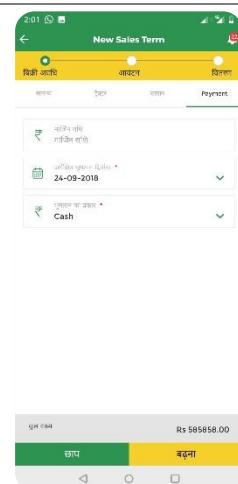
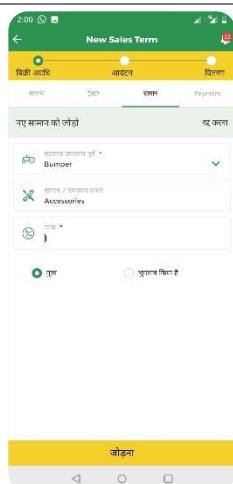


**ट्रैक्टर (ट्रैक्टर टैब में नया और एक्सचेंज ट्रैक्टर विवरण होगा)**



**ट्रैक्टर (ट्रैक्टर टैब में नया और एक्सचेंज ट्रैक्टर विवरण होगा)**

**भुगतान (भुगतान विवरण जोड़ें होगा)**



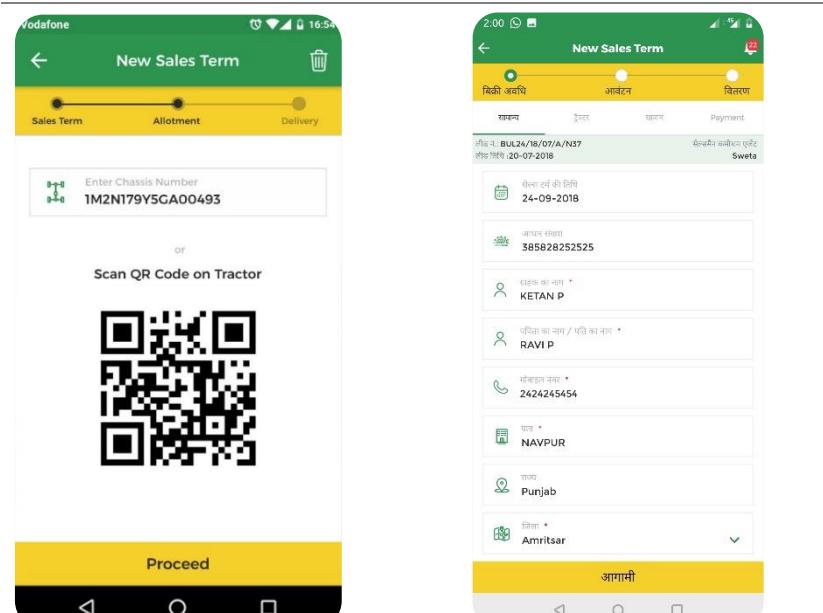
बिक्री अवधि बनाने के लिए आगे बढ़ें बटन पर क्लिक करें।

## आवंटन

ट्रैक्टर आवंटन बनाने के लिए नीचे दिए गए चरणों का पालन करें:

क्यूआर कोड स्कैन करें या चेसिस नंबर दर्ज करें

- एक सत्यापन चरण प्रदर्शित करें एक चेसिस संख्या स्कैन करें या चेसिस संख्या दर्ज करें।
- चेसिस संख्या, मॉडल संख्या, सीरियल नंबर, रंग प्रदर्शित करें
- इंस्टॉलर नाम - सूची से चुनें
- ट्रैक्टर की छवि जोड़ें - एकाधिक छवियों को जोड़ा जा सकता है (एक बार उन्हें वश्य स्थिति में प्रदर्शित किया गया)
- ट्रैक्टर को आवंटित करने और नए ट्रैक्टर आवंटित करने का विकल्प।



## वितरण

"राइस इनवॉइस" स्थिति वाले लीड पर क्लिक करें।

उपयोगकर्ता दो प्रकार के चालान बना सकता है:

ओ Proforma चालान (संपादन योग्य)

ओ चालान (गैर संपादन योग्य)

• सभी अनिवार्य विवरण भरें और चालान बनाने के लिए "चालान उत्पन्न करें" पर क्लिक करें।

• नीचे विकल्पों के लिए "प्रिंट बटन" पर क्लिक करें:

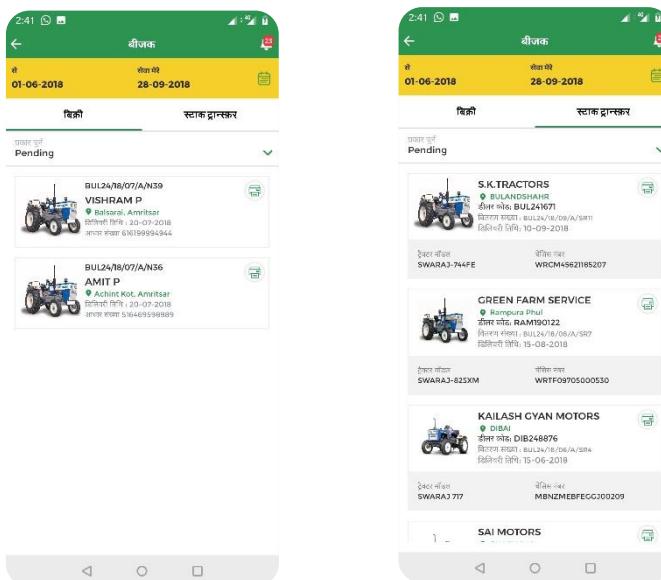
ओ ईमेल भेजें

ओ पीडीएफ सहेजें

## चालान

ट्रैक्टर चालान और स्टॉक ट्रांसफर चालान यहां प्रदर्शित होंगे:

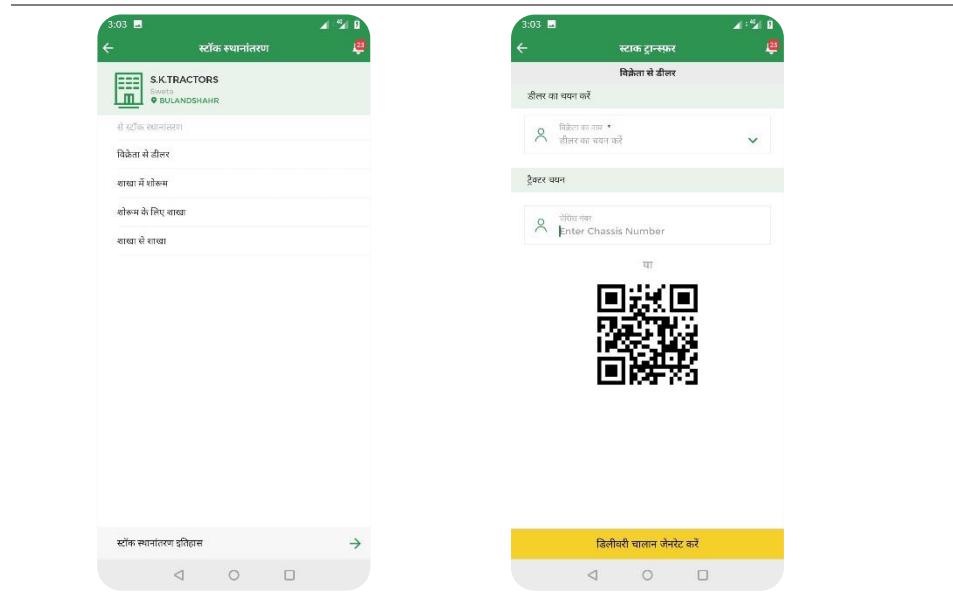
बिक्री प्रबंधक लंबित या जेनरेट किए गए चालान का चयन कर सकते हैं।



## स्टॉक ट्रांसफर

बिक्री प्रबंधक नीचे विकल्पों से स्टॉक स्थानांतरित कर सकते हैं:

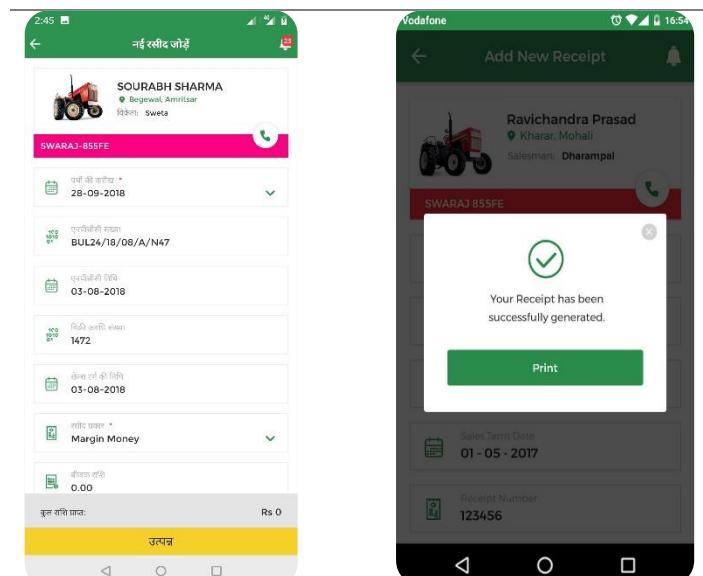
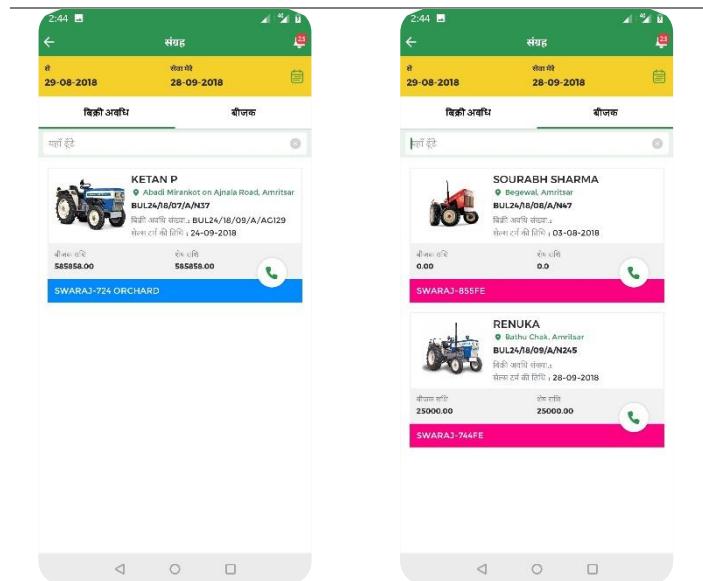
- विक्रेता से डीलर (स्टॉक फॉर्म डीलर को डीलर को स्थानांतरित करें)
- शाखा में शोरूम (शाखा के मालिक के लिए स्टॉक फॉर्म शोरूम स्थानांतरित करें)
- शोरूम में शाखा (शोरूम के मालिक के लिए अपनी शाखा से स्टॉक ट्रांसफर करें)
- शाखा से शाखा (भंडार स्टॉक फॉर्म "शाखा से शाखा")



## संग्रह

संग्रह में निम्नलिखित विवरण होंगे:

- रसीद संख्या\*
- पर्ची की तारीख\*
- रसीद राशि\*
- शेष राशि देय राशि \*
- भुगतान का तरीका \* - नकद / कार्ड / चेक



## उत्पाद फैब

उत्पाद फैब स्वराज और डीलर द्वारा अपडेट किए गए वीडियो और ब्रोशर प्रदान करेगा।

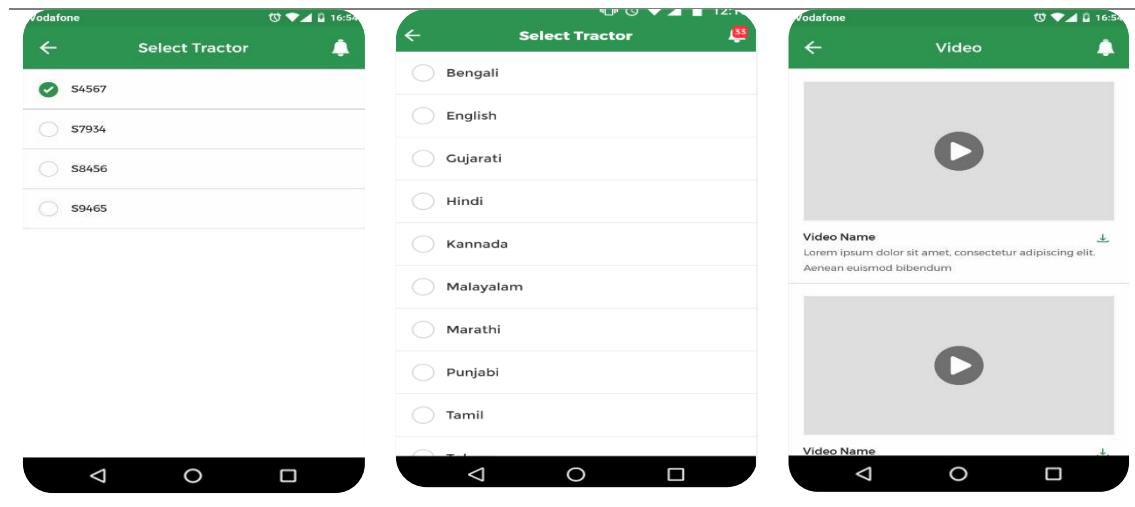
- वीडियो
- ब्रोशर

## वीडियो

वीडियो के लिए लिंक प्रदान किया जाएगा। आवश्यक लिंक पर क्लिक करें, और वीडियो ऐप के भीतर ही खोला जाएगा।

वीडियो देखने के लिए निम्नलिखित चरणों का पालन किया जाना चाहिए- • होम पेज पर उत्पाद फैब पर क्लिक करके, उत्पाद फैब दो सबमेन्स के साथ होगा।

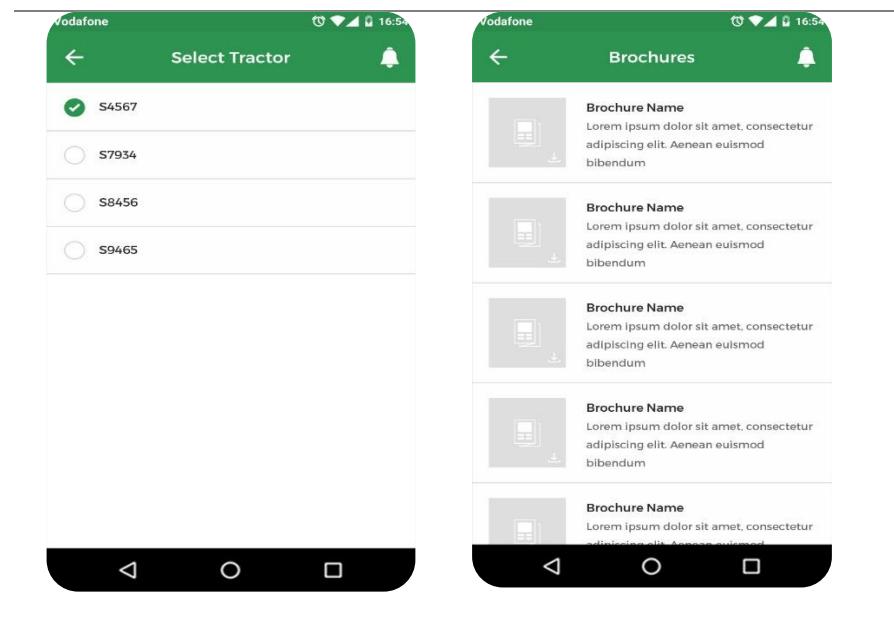
- वीडियो पर क्लिक करके, ट्रैक्टर मॉडल स्क्रीन खुली हो जाएगी
- ट्रैक्टर मॉडल नंबर पर क्लिक करके जिसके लिए वीडियो आवश्यक है
- स्क्रीन 'भाषा का चयन करें' पर, भाषा पर क्लिक करें
- स्क्रीन पर 'वीडियो' पर, सभी संबंधित वीडियो देखने के लिए वीडियो पर क्लिक करें।



## ब्रोशर

ब्रोशर देखने के लिए निम्नलिखित कदमों का पालन किया जाना चाहिए -

- होम पेज पर उत्पाद फैब पर क्लिक करके, उत्पाद फैब दो सबमेन्स के साथ होगा।
- ब्रोशर, ट्रैक्टर पर क्लिक करके
- ट्रैक्टर का चयन करें और ट्रैक्टर मॉडल नंबर पर क्लिक करें जिसके लिए वीडियो आवश्यक है
- भाषा पर क्लिक करके, आवश्यक भाषा का चयन किया जाएगा
- ब्रोशर देखने के लिए, आवश्यक ब्रोशर का चयन



## सूचनाएं

नोटिफिकेशन आइकन शीर्ष पर स्क्रीन के बाईं तरफ प्रदर्शित होता है। विवरण देखने के लिए इंस्टॉलर इस पर क्लिक कर सकते हैं।

