

# उपयोगकर्ता पुस्तिका



CDMS

## सेल्समैन

सेल्स मैन ऐप नीचे दी गई प्रक्रिया को स्वचालित करने के लिए एक मंच प्रदान करता है

|                    |                        |                           |
|--------------------|------------------------|---------------------------|
| 1. नेटवर्क प्रबंधन | 2. असाइन लीड           | 3. लक्ष्य की समीक्षा करें |
| 4. पालन करें       | 5. लीड्स प्रबंधित करें | 6. बंद लीड्स              |

- ऐप इंस्टॉल करने के लिए पूर्वापेक्षाएँ:

- 4.4 से ऊपर एंड्रॉइड संस्करण

ऐप कैसे इंस्टॉल करें?

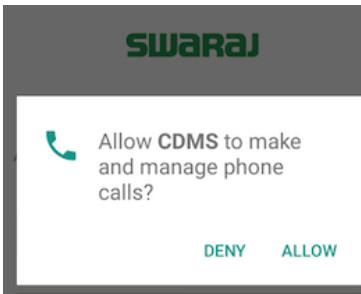
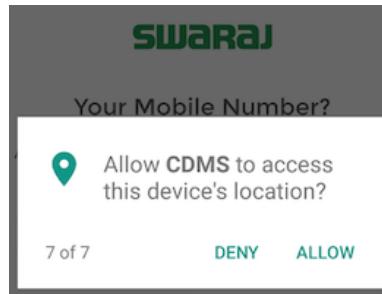
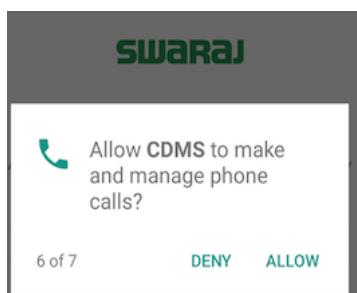
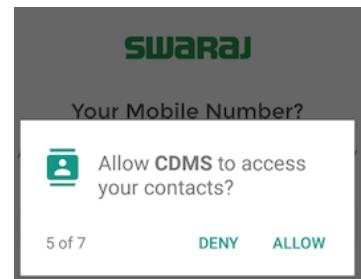
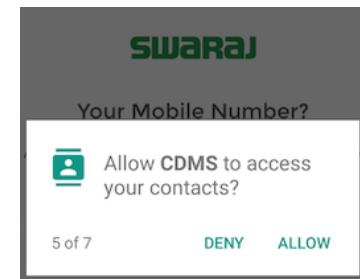
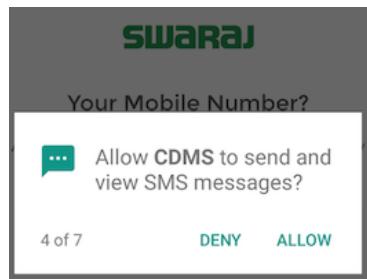
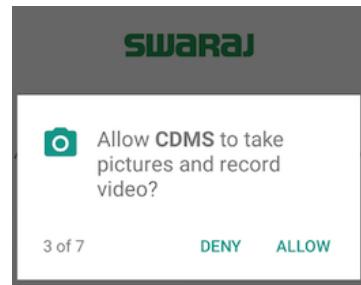
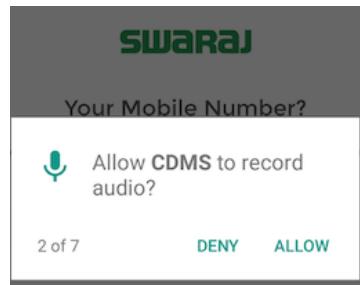
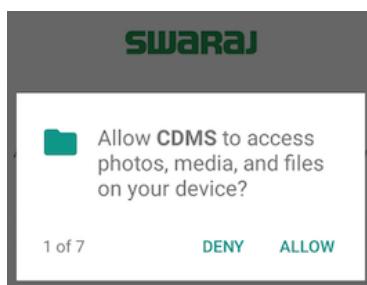
Play Store से स्वराज सीडीएमएस  
ऐप डाउनलोड करें

इंस्टॉल बटन पर क्लिक करें

ओपन बटन पर क्लिक करें

- प्लो स्टोर से ऐप को डाउनलोड करें
- सुनिश्चित करें की मास्टर्स को डाउनलोड करते समय कोई भी बाधा ना आए मैच्युअल 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:



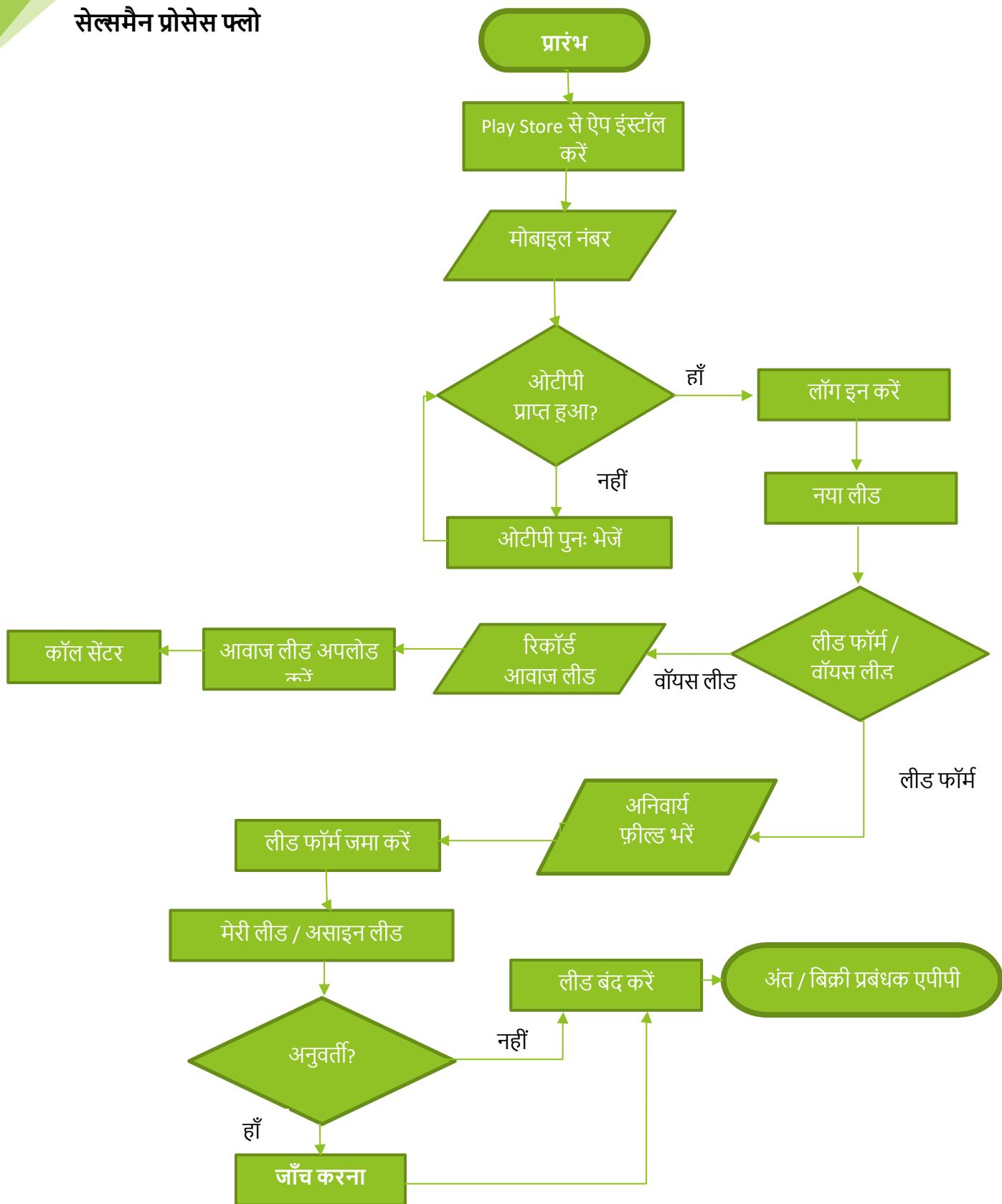


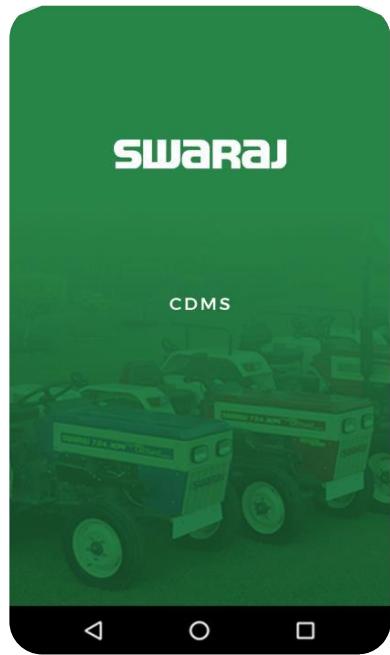
- पेज को लॉग इन पेज पर रीडायरेक्ट किया गया है।

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



## सेल्समैन प्रोसेस फ्लो





1. होम स्क्रीन



2. डैशबोर्ड



3. मेन्यू

## लॉग इन करें

डीलर के द्वारा रजिस्टर्ड किए गए नंबर से लॉगिन करें

- सेल्समैन प्री-पंजीकृत मोबाइल नंबर का उपयोग कर लॉगिन करेगा।
- मोबाइल नंबर दर्ज करें / लॉग इन करने के बाद, ओटीपी एसएमएस के माध्यम से प्राप्त होता है और यह ऐप के लिए स्वचालित रूप से पॉप्युलेट होता है। विक्रेता मैन्युअल रूप से ओटीपी भी दर्ज कर सकता है।
- दो मिनट के भीतर ओटीपी दर्ज किया जाना चाहिए।
- यदि विक्रेता 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 सत्यापन (एकल समय सत्यापन) के बाद, विक्रेता ऐप तक पहुंच सकता है।
- ओटीपी सत्यापित होने के बाद, विक्रेता को इस एप्लिकेशन का उपयोग करने की पहुंच मिलती है।

स्क्रीन प्रदर्शित होती है

मोबाइल नंबर दर्ज करें

ओटीपी दर्ज करें

The image displays three sequential screenshots of the Swaraj mobile application interface for logging in:

- Screenshot 1: Requesting OTP**  
The screen shows the "swaraj" logo at the top. Below it, the text "Your Mobile Number?" is displayed, followed by a note: "A one time password will be sent via SMS to verify your number." A text input field labeled "Mobile Number" contains the placeholder "+91 99912 99912". Below the input field is a green button labeled "REQUEST OTP". At the bottom of the screen are three navigation icons: a left arrow, a circle, and a right arrow.
- Screenshot 2: OTP Verification**  
The screen shows the "swaraj" logo at the top. Below it, the text "Your Mobile Number?" is displayed, followed by a note: "A one time password will be sent via SMS to verify your number." The text input field now shows the full phone number "+91 99912 99912". Below the input field is a green button labeled "REQUEST OTP". To the right of the input field, there is a small box showing the OTP "123456" with a timestamp "1.52 Sec". At the bottom of the screen are three navigation icons: a left arrow, a circle, and a right arrow.
- Screenshot 3: Login Screen**  
The screen shows the "swaraj" logo at the top. Below it, the text "OTP Verification" is displayed, followed by the instruction "Trying to auto detect OTP sent via SMS". The text input field shows the phone number "+91 99912 99912". To the right of the input field is a green button labeled "LOGIN". At the bottom of the screen are three navigation icons: a left arrow, a circle, and a right arrow.

ओटीपी पुनः भेजें (अगर प्राप्त नहीं हुआ)

ओटीपी सत्यापन

मार्टर्स और डेटा लोड हो रहा है

### 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**

### OTP Verification

Trying to auto detect OTP sent via SMS

+91 99912 99912 ↗

661394 1.52 Sec

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

**LOGIN**

OTP Verification

Trying to auto detect OTP sent via SMS

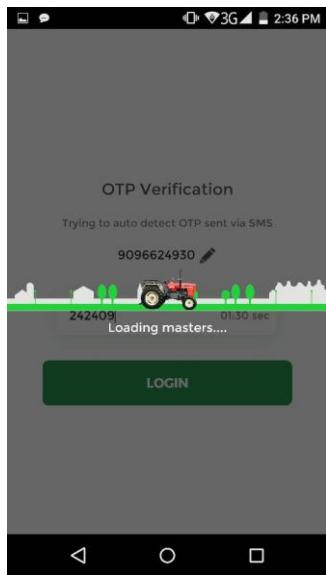
9096624930 ↗

242409 01:30 sec Loading masters....

**LOGIN**

OTP Successfully Sent

OTP Successfully Sent



लॉग इन के समय, सेल्समैन से संबंधित सभी परास्तातक और लेनदेन संबंधी डेटा लोड हो जाएंगे।



लॉग इन करने के बाद, ऐप बंद करने से पहले डेटा को सिंक करें।

## मेन्यू

जब सेल्समैन सफलतापूर्वक लॉग इन होता है, तो होम पेज प्रदर्शित होता है, जिसमें निम्नलिखित विशेषताएं शामिल होती हैं

- **लीड मैनेजमेंट:**

लीड मैनेजमेंट विकल के द्वारा सेल्समेन नई लीड बना सकेगा और सेल्स मैनेजर के द्वारा सुनिश्चित किए गए टारगेट को देख सकेगा।

---

- **प्रोडक्ट फैब:**

उत्पाद/ प्रोडक्ट फैब वीडियो और ब्रोशर प्रदान करेगा।

---

- **समाचार:**

स्वराज और डीलर सभी समाचार, कंपनी, अभियान इत्यादि के बारे में सेल्समैन को नवीनतम अपडेट प्रदान करेंगे।

---

- **भाषा का चयन करें:**

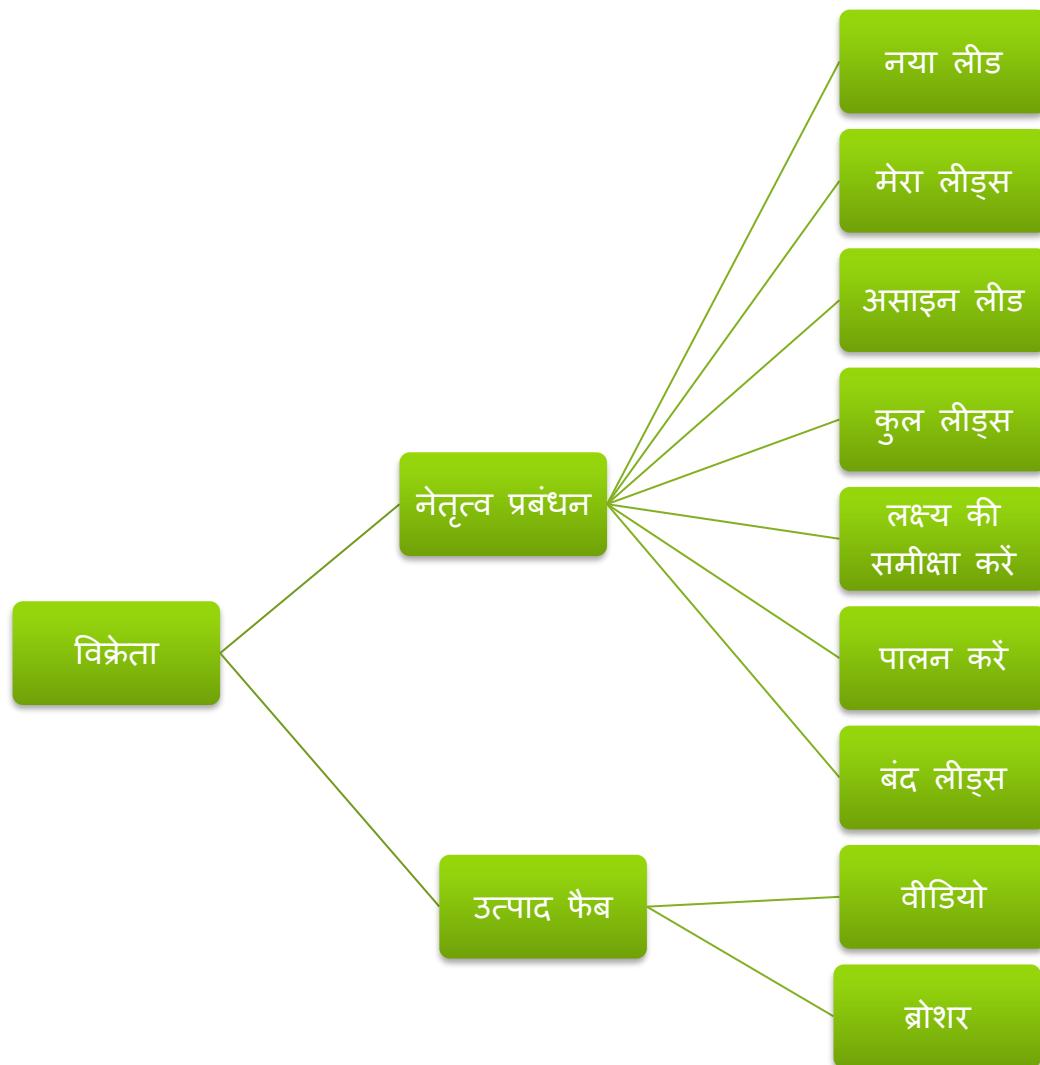
ऐप को संचालित करने के लिए विक्रेता को अपनी पसंद के अनुसार भाषा चुनने के लिए विकल्प प्रदान किया जाता है।

---

- **योजनाएं और ऑफर:**

स्वराज या डीलर द्वारा अपडेट किए गए विक्रेता को सभी नवीनतम योजनाएं और ऑफर दिखाई देंगे।

---



## लीड मैनेजमेंट

लीड प्रबंधन/ मैनेजमेंट पर किलक करते समय, निम्नलिखित विकल्प प्रदर्शित होते हैं-

- **नई लीड:** विक्रेता एक लीड फॉर्म में या वॉयस लीड के माध्यम से ग्राहक के विवरण भरकर एक नया नेतृत्व बना सकता है।
- **मेरी लीड:** विक्रेता द्वारा बनाई गई सभी लीड माई लीड्स में प्रदर्शित होंगी।
- **असाइन की गई लीड:** सेल्स मैनेजर द्वारा असाइन की गई लीड्स यहां दिखेंगी।
- **कुल लीड:** सभी लीडों का कुल प्रदर्शित होता है।
- **समीक्षा लक्ष्य:** लक्ष्यों की समीक्षा प्रदर्शित की जाती है।
- **फॉलोअप:** सभी ग्राहक आगे बढ़ने की ज़रूरत है जिसके लिए फॉलो-अप देखा जाएगा।
- **क्लोज लीड:** इस विकल्प का उपयोग करके, सेल्समैन लीड को बंद करने में सक्षम होगा।

## नया लीड्स

सेल्समैन दो तरीकों से उपयोग करके नई लीड बना सकता है-

- लीड फॉर्म
- वॉयस लीड

लीड फॉर्म भरना या वॉयस नोट विक्रेता को रिकॉर्ड करना नया लीड (एनपीसीसी) विवरण ले सकता है।

## लीड फार्म

लीड फॉर्म भरना या वॉयस नोट विक्रेता को रिकॉर्ड करना नया लीड (एनपीसीसी) विवरण ले सकता है।

नए लीड फॉर्म बनाने के लिए कदम-

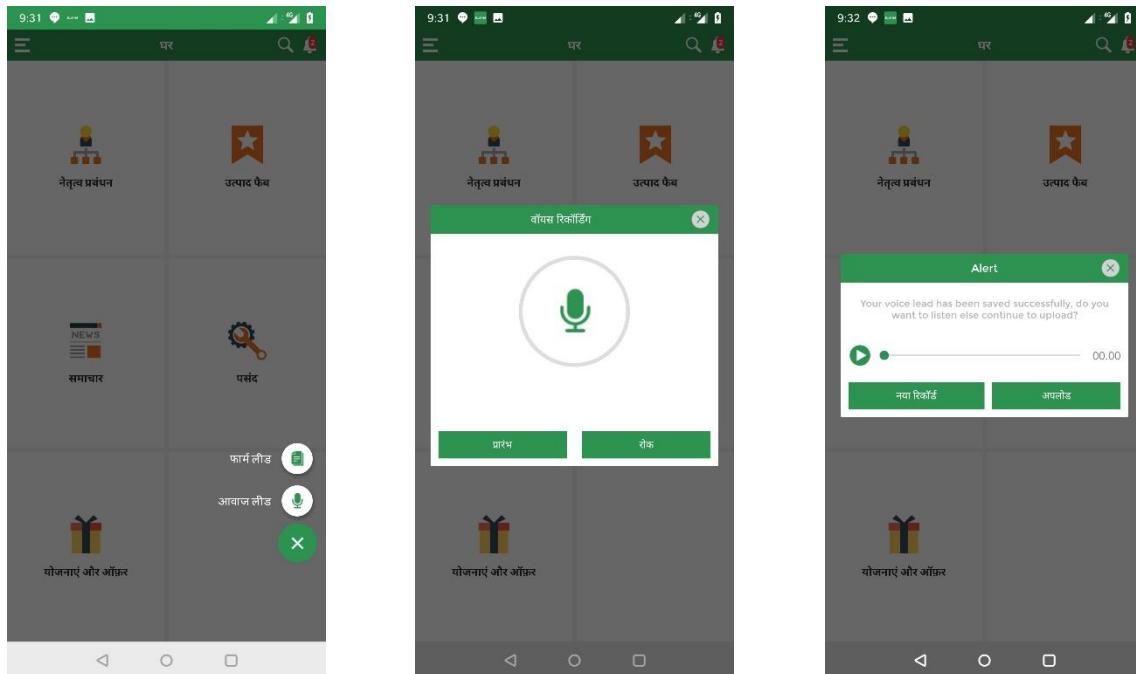
1. लीड प्रबंधन पर क्लिक करें -> नई लीड पर क्लिक करें -> लीड फॉर्म पर क्लिक करें
2. सभी अनिवार्य फील्ड और जानकारी भरें -> सबमिट बटन पर क्लिक करें -> सफलता संदेश के हाँ बटन पर क्लिक करें

## आवाज लीड

यह वॉयस रिकॉर्डिंग विकल्प है, जहां सेल्समैन रिकॉर्डिंग करके ग्राहक की जानकारी ले सकता है (रिकॉर्डिंग का उद्देश्य बिक्री के समय को बचाने के लिए है)

नई आवाज बनाने के लिए कदम लीड-

1. लीड प्रबंधन पर क्लिक करें- नई लीड पर क्लिक करें  
-वॉयस लीड पर क्लिक करें
2. स्टार्ट पर क्लिक करें-लीड रिकॉर्ड करें
3. स्टॉप पर क्लिक करें  
अपलोड पर क्लिक करें



## मेरे लीड्स

मेरी लीड में सेत्स मैन 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 तक क्लिक करें।

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

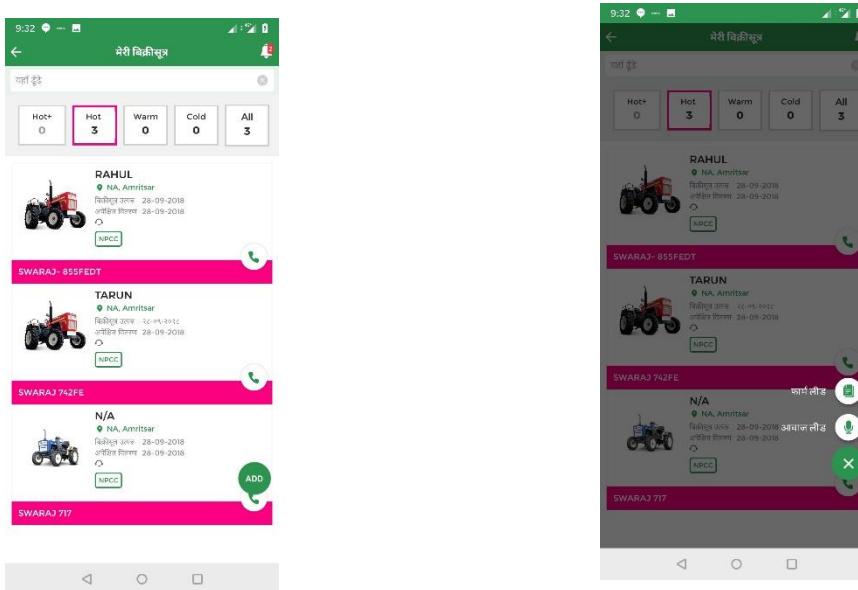
- **HOT:** (0-30) दिनों के बीच वितरण की तारीख देखने के लिए एचओटी पर क्लिक करें
- **WARM:** (31-60) दिनों के बीच वितरण की तारीख देखने के लिए गर्म पर क्लिक करें
- **COLD:** (> 60) दिनों के बीच वितरण की तारीख देखने के लिए शीत पर क्लिक करें
- **ALL:** हॉट +, हॉट, वार्म और शीत की सभी लीडों को देखने के लिए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

पट्रैक्टर डिलीवरी की तारीख के आधार पर, लीड स्वचालित रूप से हॉट / गर्म / कोल्ड में परिवर्तित हो जाती है।

माइ लीड्स के माध्यम से नई लीड बनाने के लिए कदम

1. माय लीड पर क्लिक करें

2. स्क्रीन पर उपलब्ध एडीडी बटन पर क्लिक करें



## असाइन लीड

सेल्स मैनेजर द्वारा असाइन की गई लीड को देखने के लिए नीचे दिए गए प्रक्रिया को फॉलो करें

- लीड प्रबंधन पर क्लिक करें
- असाइन किए गए लीड्स पर क्लिक करें
- निम्नलिखित फ़ील्ड असाइन किए गए लीड्स में प्रदर्शित होते हैं-

  - हॉट +: कॉल सेंटर द्वारा आवंटित लीड देखने के लिए हॉट + पर क्लिक करें
  - हॉट: (0-30) दिनों के बीच डिलीवरी की तारीख देखने के लिए हॉट पर क्लिक करें
  - युद्ध: (31-60) दिनों के बीच वितरण की तारीख देखने के लिए गर्म पर क्लिक करें
  - ठंडा: (> 60) दिनों के बीच वितरण की तारीख देखने के लिए ठंडा पर क्लिक करें
  - सभी: हॉट +, हॉट, वार्म और शीत की सभी लीडों को देखने के लिए सभी पर क्लिक करें

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।



Data not available for current selection.  
Please change calendar.

ADD



## मेरे लीड्स

मेरी लीड सभी असाइन लीड और माई लीड्स दिखाएगी।

- मेरे लीड्स देखने के लिए कदम:
- लीड प्रबंधन पर क्लिक करें  
कुल लीड्स पर क्लिक करें

मेरे लीड्स में निम्नलिखित फ़ील्ड 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

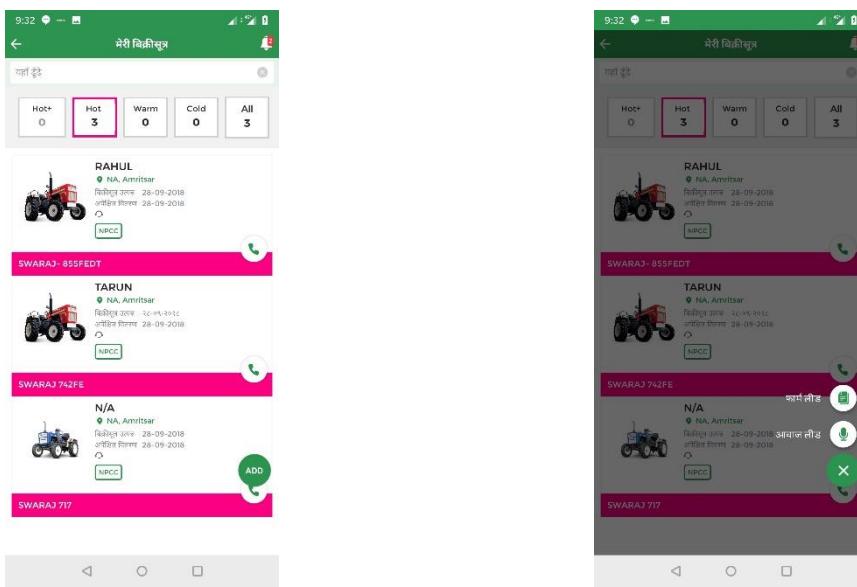
प्रसव की अपेक्षित तारीख के आधार पर, लीड स्वचालित रूप से गर्म / गर्म / ठंड में परिवर्तित हो जाती है।

बिक्री आदमी 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।



## समीक्षा लक्ष्य

- सेल्स मैन बिक्री प्रबंधक द्वारा निर्दिष्ट मासिक बिक्री लक्ष्य देख पाएगा, और समीक्षा लक्ष्य में भी देखा जाएगा।
- सेल्समैन महीने तक उन्हें लक्षित लक्ष्य और ग्राफिकल प्रस्तुति में साप्ताहिक बिक्री प्रदर्शन की समीक्षा कर सकता है।
  - **वितरण लक्ष्य:** वितरण लक्ष्य महीने के लिए बिक्री प्रबंधक द्वारा निर्धारित किया जाएगा।
- डिलीवरी लक्ष्य पर कुल डिलीवरी लक्ष्य स्वतः आबादी वाला है।
- आलेखीय दृश्य देखने के लिए महीने दृश्य पर क्लिक करें।

**• गर्म पूछताछ लक्ष्य:** यह (0-30) दिनों के बीच वितरण प्रदर्शित करता है, पूछताछ हॉट पूछताछ लक्ष्य टैब के तहत आबादी होगी।

**• हॉट पूछताछ लक्ष्य खोलना:** सभी लीड अगले महीने तक अग्रेषित की जाएंगी और नीचे दी गई स्थिति के अनुसार अपनी स्थिति बदल जाएंगी:

**ओ हॉट:** (0-30) दिनों के बीच वितरण की अपेक्षित तारीख

**ओ युद्ध:** 31-60 दिनों के बीच वितरण की अपेक्षित तारीख

**ओ शीत:** (> 60) दिनों के बीच वितरण की अपेक्षित तारीख

**• वास्तविक:** बिक्री के व्यक्ति के प्रदर्शन को ट्रैक करने के लिए असाइन किए गए लक्ष्य के मुकाबले हासिल की गई बिक्री का प्रतिनिधित्व किया जाता है और असीमित लक्ष्य की शेष राशि अगले महीने के लक्ष्यों के साथ ऑटो अग्रेषित की जाएगी।

| डिलीवरी लक्ष्य    | 0 |
|-------------------|---|
| हॉट जीएस लक्ष्य   | 0 |
| गर्म पूछताछ खोलना | 0 |
| वार्ताविक         | 3 |

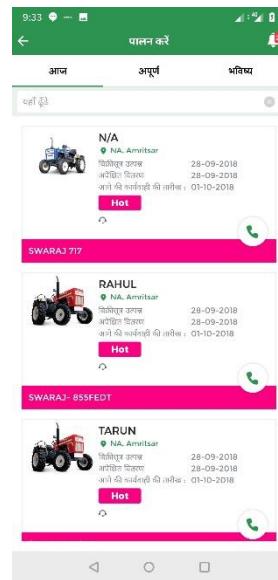
## पालन करें

सेल्समैन लीड्स देख सकता है, जिसे फॉलो-अप की आवश्यकता है।

फॉलो-अप देखने के लिए कदम

- लीड प्रबंधन पर क्लिक करें

फॉलो अप पर क्लिक करें



निम्नलिखित जानकारी स्क्रीन पर ऑटो आबादी है फॉलो अप और सेल्स मैन प्रत्येक टैब पर जानकारी देखने के लिए क्लिक कर सकते हैं-

**आज अनुवर्ती:** वर्तमान तिथि पर होने वाले फॉलो-अप।

- **लंबित अनुवर्ती:** अनुवर्ती जो किसी भी कारण से अतीत में नहीं किया जा सका, लंबित है।
- **भविष्य अनुवर्ती:** फॉलो-अप जो कॉमिंग दिनों में किया जाना है।

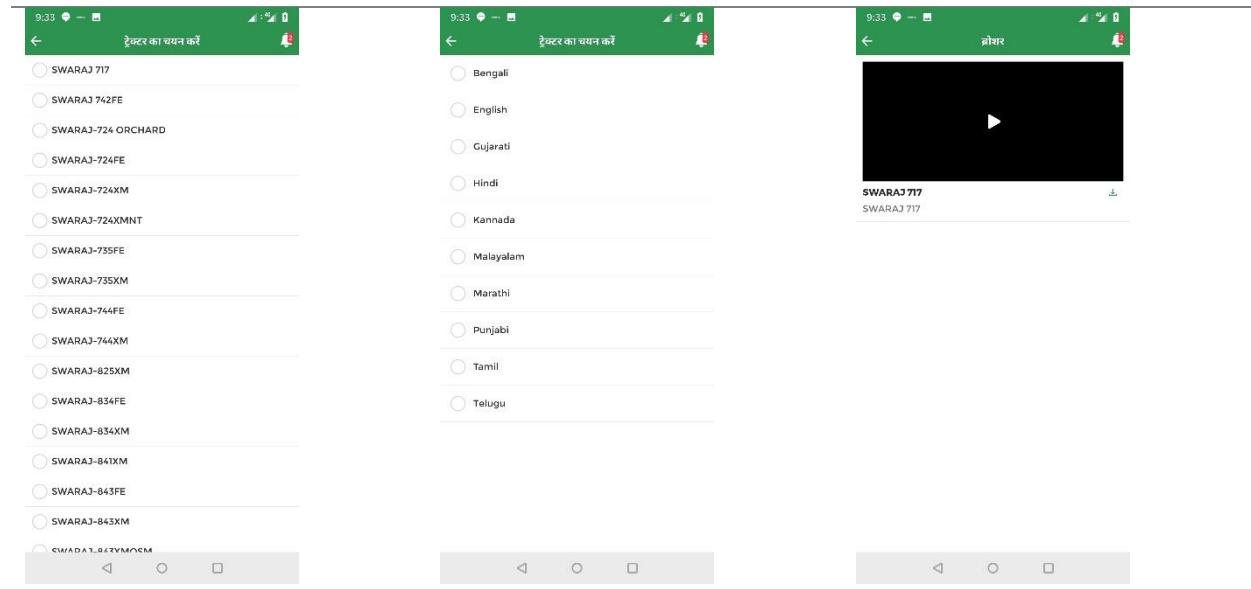
## उत्पाद फैब

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

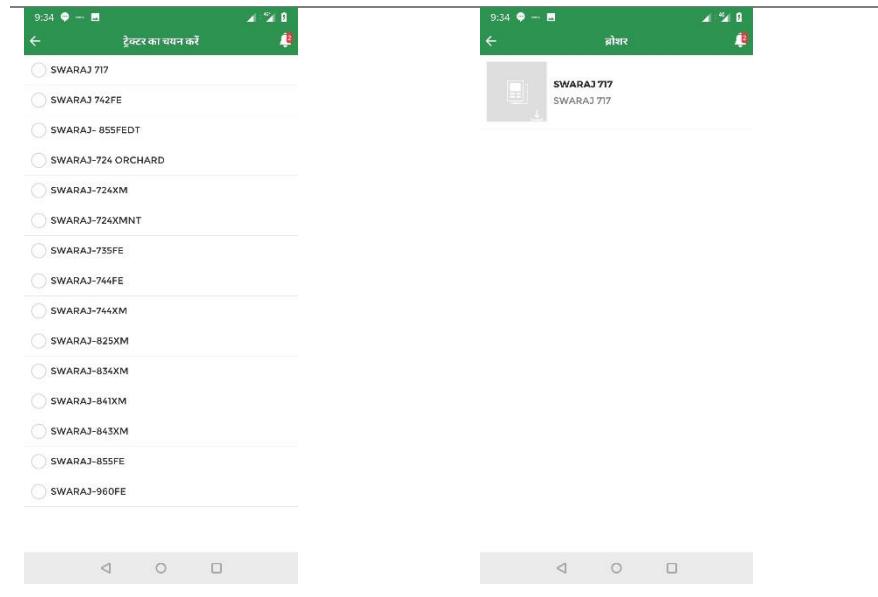
- वीडियो
- ब्रोशर

## वीडियो

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



## विवरणिका



## अधिसूचना

प्रदर्शन अधिसूचनाएं।

