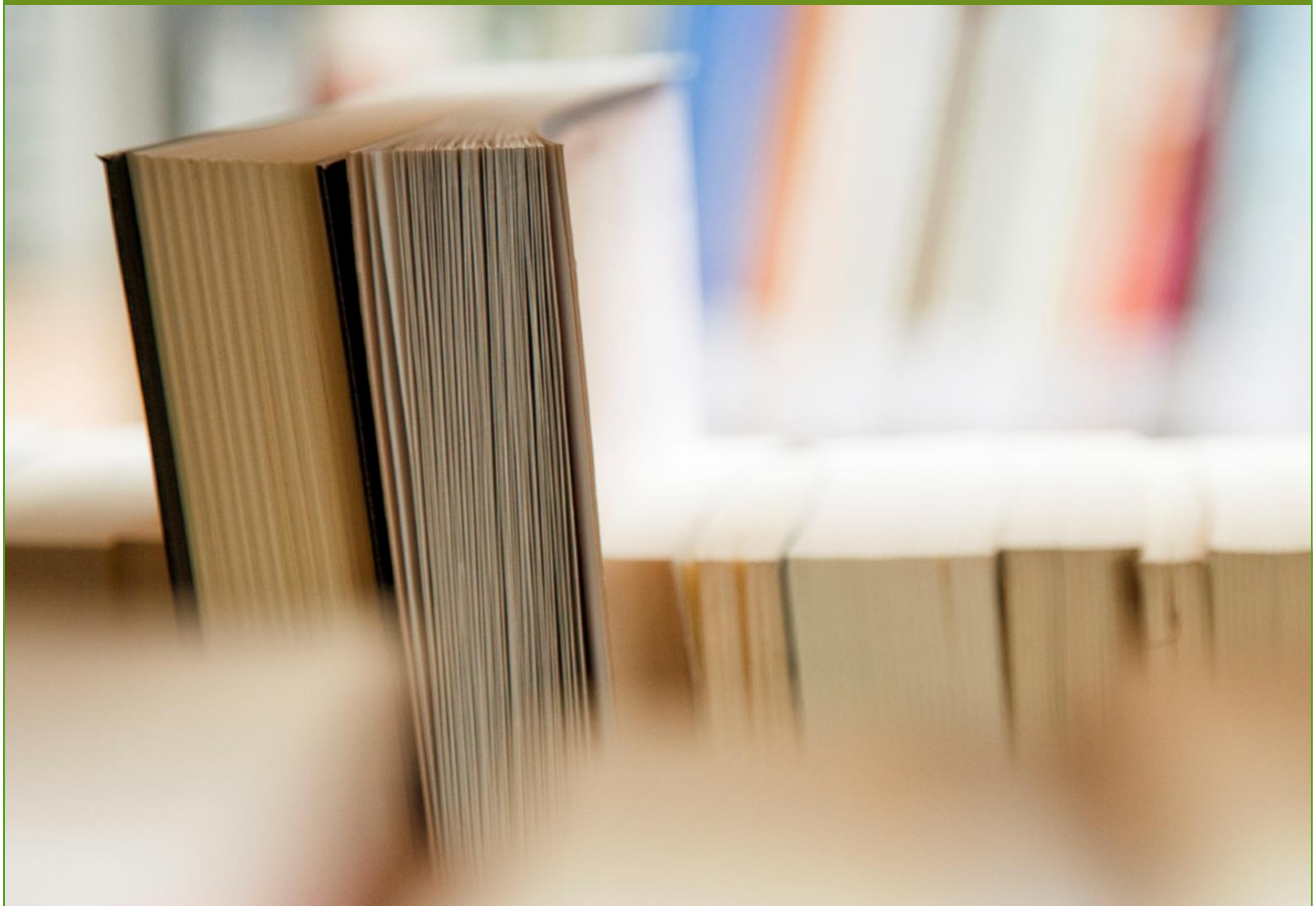
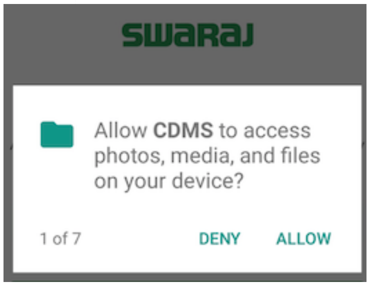
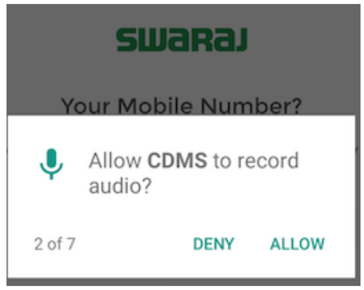
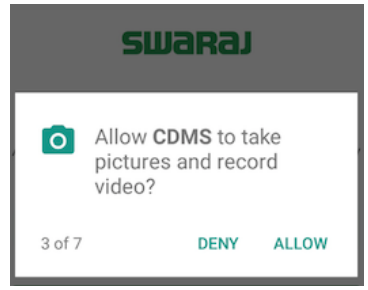
பயனர் கையேடு

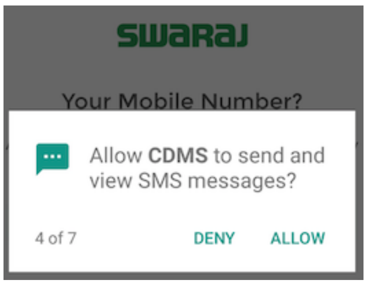


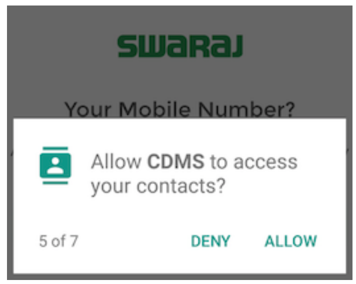
CDMS

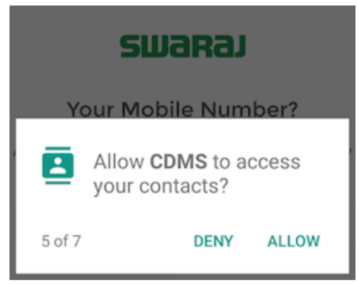


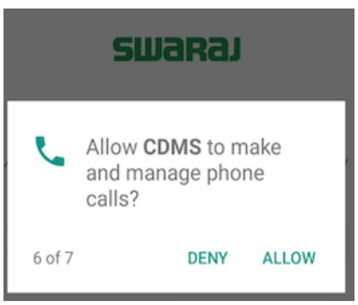


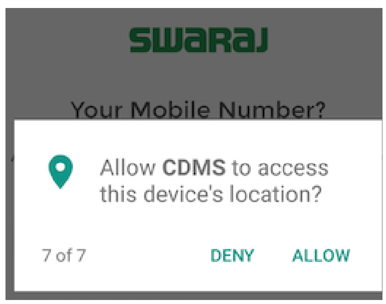


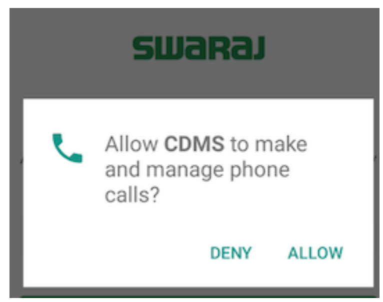








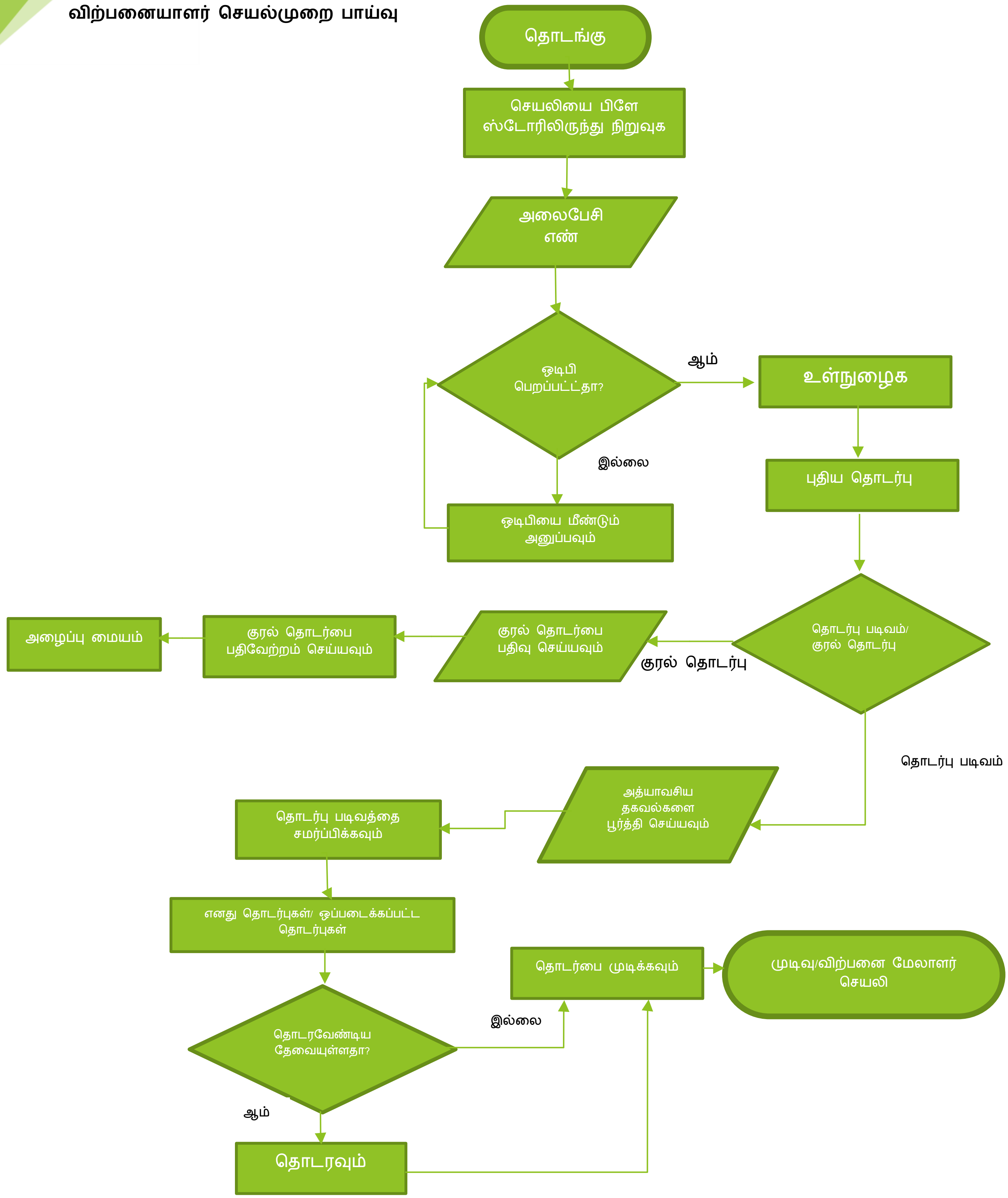


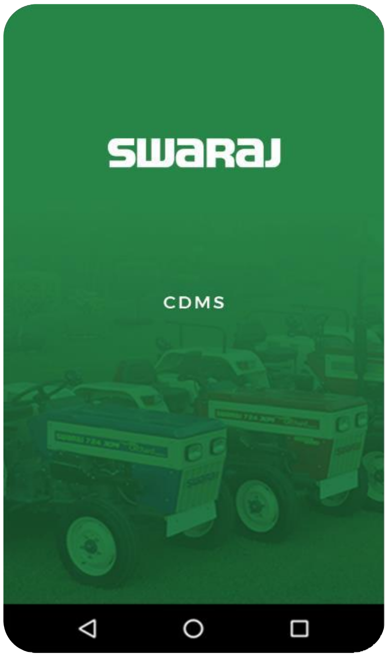


- செயலி உள்நுழைவு பக்கத்திற்கு இட்டுச் செல்லும்.

செயலியை நிறுவும்போது சில அனுமதிகளை மறுத்திருந்தால் அவற்றை அமைப்புகள் பக்கத்தில் மாற்றிக்கொள்ளலாம்.

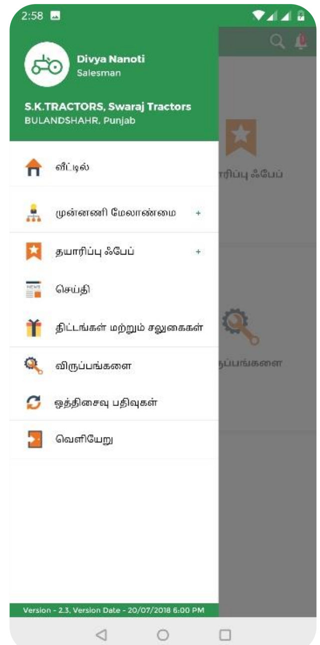
விற்பனையாளர் செயல்முறை பாய்வு





1.முகப்புத் திரை

2.நிர்வாக மையம்

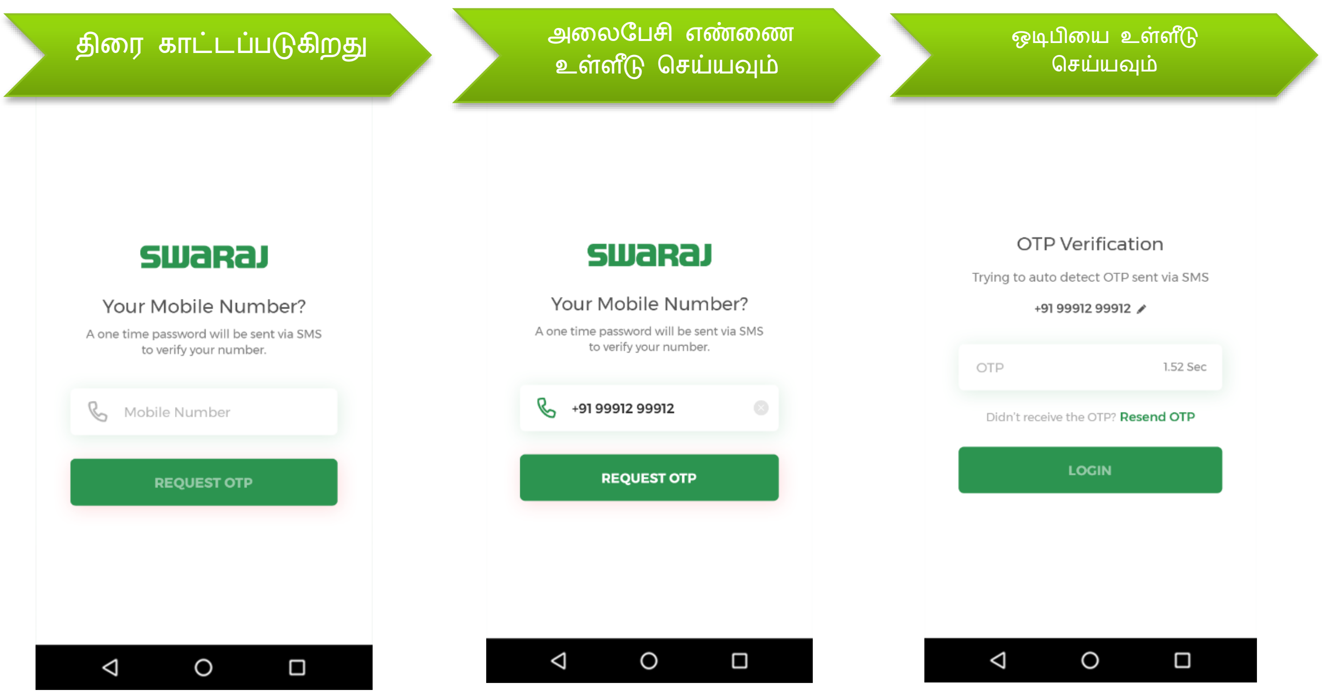


3.பட்டி

உள்நுழைதல்

டீலர் புகுபதிகையை உருவாக்குவார்.

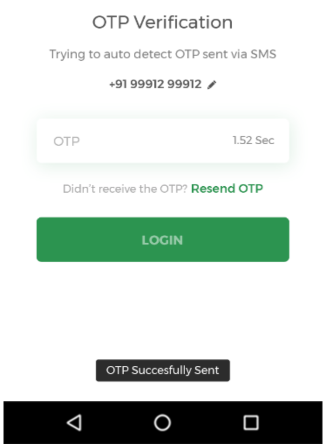
- முன்பதிவு செய்யப்பட்ட அலைபேசி எண்ணைக் கொண்டு விற்பனையாளர் புகுபதிகையை மேற்கொள்வார்
- எண் பதியப்பட்ட/உள்ளீடு செய்யப்பட்ட பின் குறுஞ்செய்தி மூலம் பெறப்படும் ஒடிபியை, செயலி தன்னிச்சையாக எடுத்துக்கொள்ளும். செயலியை விற்பனையாளர் ஒடிபியை கைமுறையாகவும் உள்ளீடு செய்யலாம்.
- கோரிக்கை வைக்கப்பட்டு 2 நிமிடங்களுக்குள் ஒடிபி உள்ளீடு செய்யப்படவேண்டும்.
- விற்பனையாளருக்கு ஒடிபி வந்திராவிட்டால், அவர் குறுஞ்செய்தி மூலம் ஒடிபியை அனுப்பும்படி கோரலாம், அதே அலைபேசி எண்ணுக்கு ஒடிபி அனுப்பிவைக்கப்படும்..
- ஒடிபி சரிபார்க்கப்பட்ட பின்னர் (ஒருமுறை மட்டும்), விற்பனையாளர் செயலியை பயன்படுத்த முடியும்.
- ஒடிபி சரிபார்க்கப்பட்ட பின்னர், விற்பனையாளர் இந்த செயலியை பயன்படுத்த அனுமதி அளிக்கப்படுகிறது.

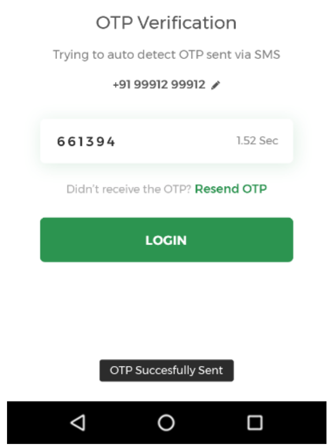


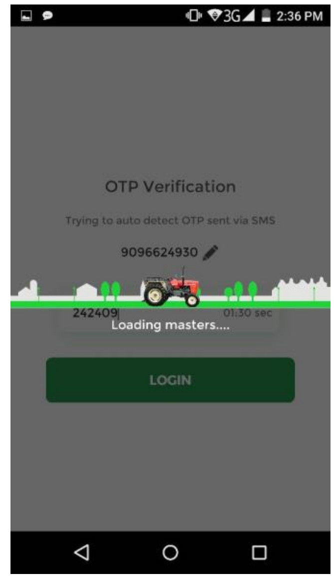
ஒடிபியை மீண்டும் அனுப்பவும் (கிடைக்காவிட்டால்)

ஒடிபி சரிபார்ப்பு

மையங்களையும் தரவுகளையும் ஏற்று







- உள்நுழையும் நேரத்தில், விற்பனையாளர் தொடர்பான அனைத்து முக்கியத் தகவல்கள் மற்றும் பரிவர்த்தனை விவரங்கள் ஏற்றப்படும்.
- உள்நுழைந்த பின்னர் அடுத்த வேலைக்கு செல்வதற்கு முன் தரவுகளை ஒத்திசைவு செய்துகொள்ளுங்கள்.

பட்டி

விற்பனையாளர் வெற்றிகரமாக உள்நுழையும் போது, அவர்களுக்கு கீழ்கண்ட அம்சங்களுடன் கூடிய முகப்பு பக்கம் காட்டப்படும்:

- **தொடர்பு மேலாண்மை:**

  விற்பனையாளர் தொடர்புகளை உருவாக்க தொடர்பு மேலாண்மை அனுமதிக்கும்.

  விற்பனையாளர்கள் தொடர்புகளை ஒதுக்கமுடியும், தங்களுக்கு அளிக்கப்பட்டுள்ள இலக்கை ஆய்வு செய்யமுடியும்,மீண்டும் தொடர திட்டமிடுதல், தொடர்புகளை இறுதி செய்தல் ஆகியவற்றை செய்ய முடியும்.

- **பிரோடக்ட் ஃபேப்:**

  பிரோடக்ட் ஃபேப் வீடியோக்களையும் கையேடுகளையும் வழங்கும்.

- **செய்திகள்:**

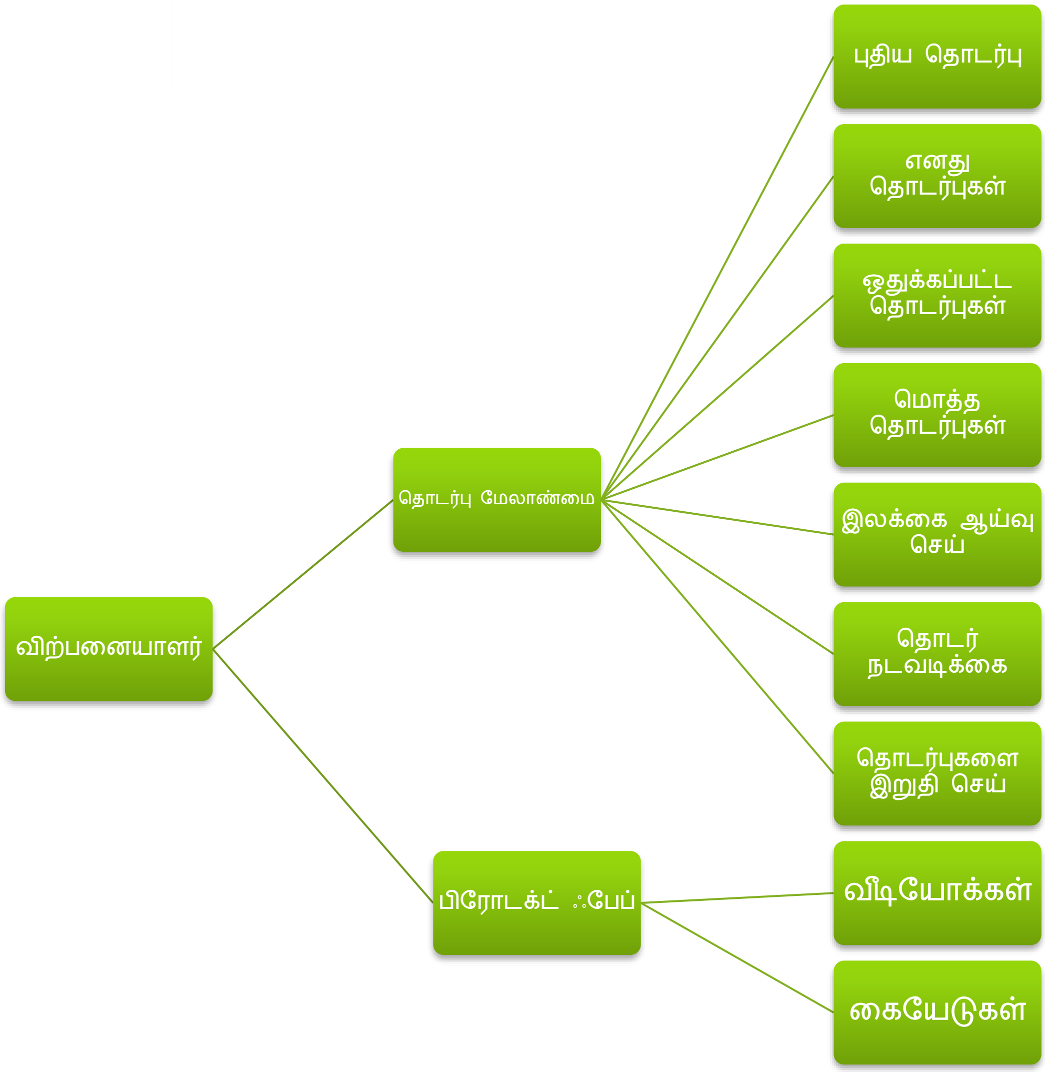
  நிறுவனம், விளம்பரம், குறித்த அனைத்து செய்திகள், மற்றும் புதிய தகவலகளை விற்பனையாளாருக்கு ஸ்வராஜும், டீலரும் வழங்குவார்கள்.

- **விருப்பங்கள்:**

  செயலியை அவர்கள் விரும்பும் மொழியில் இய்க்கிக்கொள்ள விற்பனையாளருக்கு வாய்ப்பு அளிக்கப்படுகிறது.

- **திட்டங்கள் & சலுகைகள்**

  அனைத்து புதிய திட்டங்களும், சலுகைகளும் விற்பனையாளர் இங்கு காணமுடியும். இவை ஸ்வராஜ் அல்லது டீலரால் புதுப்பிக்கப்படும்.



விற்பனையாளர்
தொடர்பு மேலாண்மை
பிரோடக்ட் ஃபேப்
புதிய தொடர்பு
எனது தொடர்புகள்
ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகள்
மொத்த தொடர்புகள்
இலக்கை ஆய்வு செய்
தொடர் நடவடிக்கை
தொடர்புகளை இறுதி செய்
வீடியோக்கள்
கையேடுகள்

தொடர்பு மேலாண்மை

தொடர்பு மேலாண்மையை கிளிக் செய்யும்போது கீழ்கண்ட தெரிவுகள் காட்டப்படும் -

- **புதிய தொடர்பு:** வாடிக்கையாளர்களின் விவரங்களை ஒரு தொடர்பு படிவத்தில் பூர்த்தி செய்வதன் மூலமோ, குரல் தொடர்பு மூலமோ புதிய தொடர்பை உருவாக்கலாம்.

- எனது தொடர்புகள்: விற்பனையாளர் உருவாக்கிய அனைத்து தொடர்புகளும் எனது தொடர்புகள் பகுதியில் காண்பிக்கப்படும்.

- **ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகள்**: விற்பனையாளரால் மற்றவர்களுக்கு ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகள்.

- **மொத்த தொடர்புகள்**:அனைத்து தொடர்புகளும் காட்டப்படுகின்றன.

- **இலக்குகளை ஆய்வு செய்:** *இலக்குகள் காட்டப்படுகின்றன.*

- **தொடர் நடவடிக்கைகள்**: தொடர் நடவடிக்கைகள் தேவைப்படும் அனைத்து வாடிக்கையாளர் தொடர்புகளும் இதில் காண்பிக்கப்படும்.

- **தொடர்புகளை இறுதி செய்:** இந்த வாய்ப்பை பயன்படுத்தி விற்பனையாளரால் ஒரு தொடர்பை முடித்துக்கொள்ள முடியும்.

புதிய தொடர்புகள்

விற்பனையாளாரால் இரண்டு வழிகளில் ஒரு புதிய தொடர்பை ஏற்படுத்தமுடியும்-

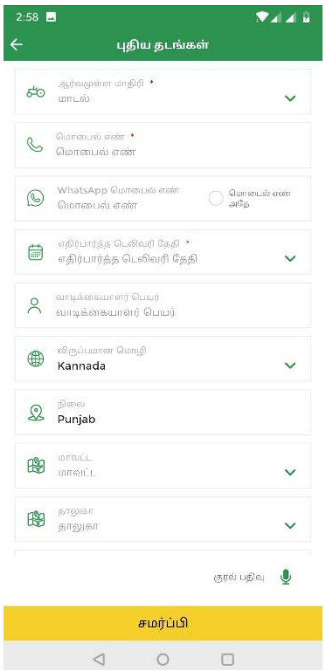
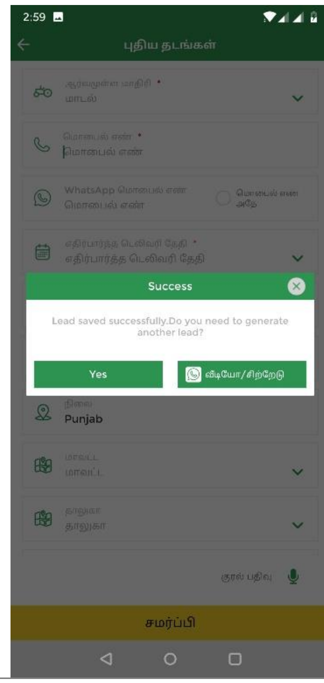
- *தொடர்பு படிவம்*
- *குரல் தொடர்பு*

ஒரு தொடர்பு படிவத்தை பூர்த்தி செய்வது அல்லது ஒரு குரல் குறிப்பை பதிவு செய்வதன் மூலம் ஒரு புதிய தொடர்பு(என்பிசிசி) குறித்த தகவல்களை எடுக்கமுடியும்.

தொடர்பு படிவம்

வாடிக்கையாளரிடமிருந்த தகவலை சேகரித்து தொடர்பு படிவத்தை அவர்களுக்காக விற்பனையாளர் பூர்த்தி செய்வார்.

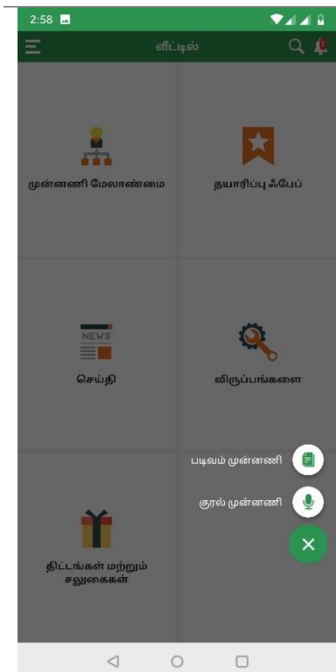
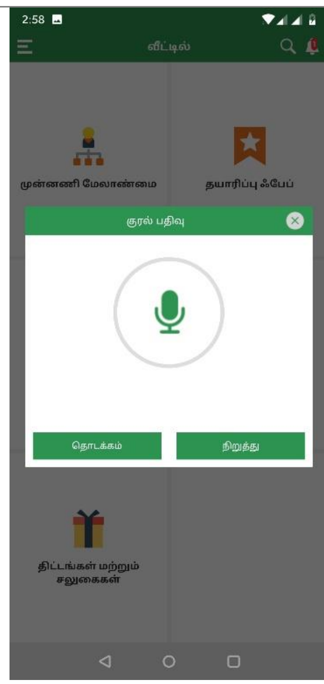
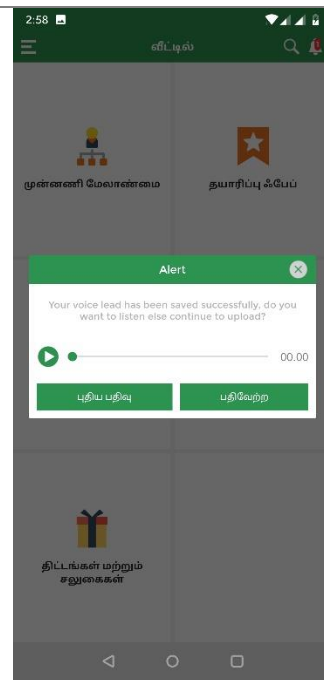
ஒரு புதிய தொடர்பு படிவத்தை உருவாக்குவதற்கு வழிமுறை-

1.தொடர்பு மேலாண்மையை கிளிக் செய்யவும் -> புதிய தொடர்பை கிளிக் செய்யவும் -> தொடர்பு படிவத்தை கிளிக் செய்யவும்	**2.அனைத்து கட்டாய புலங்களையும் தகவல்களையும் பூர்த்தி செய்யுங்கள் -> சமர்ப்பி விசையை கிளிக் செய்யவும் -> வெற்றி செய்தியில் ஆம் விசையை கிளிக் செய்யுங்கள்**
	

குரல் தொடர்பு

இது குரல் பதிவு செய்வதற்காக தெரிவு. விற்பனையாளர் வாடிக்கையாளாரின் விவரங்களை குரலாக பதிவு செய்யலாம் (விற்பனையாளரின் நேரத்தை மிச்சப்படுத்தவே பதிவு முறை உள்ளது)

ஒரு புதிய குரல் தொடர்பை ஏற்படுத்தும் வழிமுறை -

1.தொடர்பு மேலாண்மையை கிளிக் செய்யவும் - புதிய தொடர்பை கிளிக் செய்யவும் - குரல் தொடர்பை கிளிக் செய்யவும்	**2.** *புதிய தொடர்பை பதிவு செய்யவும் –விசையை கிளிக் செய்யவும்*	**3.** *நிறுத்து விசையை கிளிக் செய்யவும்* *பதிவேற்றம் செய் விசையை கிளிக் செய்யவும்*
		

எனது தொடர்புகள்

விற்பனையாளர் உருவாக்கிய அனைத்து தொடர்புகள் குறித்த விவரங்களும் எனது தொடர்புகள் பகுதியில் இருக்கும்.

எனது தொடர்புகளை பார்ப்பதற்காக வழிமுறை:

- தொடர்பு மேலாண்மையை கிளிக் செய்யவும்
- எனது தொடர்புகளை கிளிக் செய்யவும்

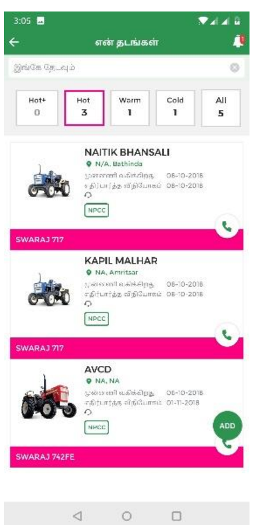
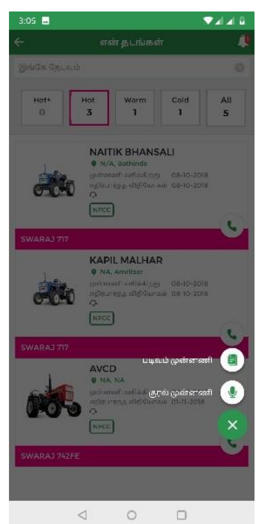
எனது தொடர்புகளில் கீழ்கண்ட புலங்கள் காட்டப்படும் -

- நாள்காட்டி:இதிலிருந்து, இதுவரையை கிளிக் செய்து அந்த குறிப்பிட்ட காலத்தில் ஏற்படுத்தப்பட்ட தொடர்புகளை காணலாம்
- **ஹாட்** +: அழைப்பு மையத்தால் ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகளை காண ஹாட்+-ஐ கிளிக் செய்யவும்
- **ஹாட்**: வழங்கவேண்டிய தேதி *(0-30)* நாள்களுக்குள் உள்ளவற்றை ஹட்-ஐ கிளிக் செய்து பார்க்கலாம்.
- **வார்ம்**: வழங்கவேண்டிய தேதி (31-60)நாட்களுக்குள் இருப்பதை காண வார்ம்-ஐகிளிக் செய்யவும்.
- **கோல்ட்:** வழங்கவேண்டிய தேதி *(>60)* நாட்களுக்குப் பிறகு இருப்பவற்றை காண கோல்டை கிளிக் செய்யவும்
- **ஆல்:** ஹாட்+, ஹாட். வார்ம், மற்றும் கோல்ட் என அனைத்து தொடர்புகளையும் காண ஆல்-ஐ கிளிக் செய்யவும்

வழங்கவேண்டிய தேதியை பொறுத்து, ஒவ்வொரு தொடர்பும் ஹாட்/வார்ம்/கோல்ட் என தன்னால் மாற்றப்படுகிறது.

விற்பனையாளர் ஒரு புதிய தொடர்பை எனது தொடர்புகள் டேபில் இருந்தும் உருவாக்க முடியும்.

என்னுடைய தொடர்புகள் மூலம் ஒரு புதிய தொடர்பை உருவாக்கும் வழிமுறை

1.**தொடர்புகள் மேலாண்மையை கிளிக் செய்யவும் -> எனது தொடர்புகளை கிளிக் செய்யவும்**	**2.திரையில் தெரியும் சேர் தெரிவை கிளிக் செய்யவும்**
	

ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகள்

ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகளை விற்பனையாளர் பார்க்கமுடியும்

ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகளை காணும் வழிமுறை:

- தொடர்பு மேலாண்மையை கிளிக் செய்யவும்
- ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகளை கிளிக் செய்யவும்

ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகளில் கீழ்கண்ட புலங்கள் காட்டப்படும் -

- **ஹாட்** +: அழைப்பு மையத்தால் ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகளை காண ஹாட்+-ஐ கிளிக் செய்யவும்
- **ஹாட்**: வழங்கவேண்டிய தேதி (0-30) நாள்களுக்குள் உள்ளவற்றை ஹட்-ஐ கிளிக் செய்து பார்க்கலாம்.
- **வார்ம்**: வழங்கவேண்டிய தேதி (31-60)நாட்களுக்குள் இருப்பதை காண வார்ம்-ஐகிளிக் செய்யவும்.
- **கோல்ட்:** வழங்கவேண்டிய தேதி (>60) நாட்களுக்குப் பிறகு இருப்பவற்றை காண கோல்டை கிளிக் செய்யவும்
- **ஆல்:** ஹாட்+, ஹாட். வார்ம், மற்றும் கோல்ட் என அனைத்து தொடர்புகளையும் காண ஆல்-ஐ கிளிக் செய்யவும்

வழங்கவேண்டிய தேதியை பொறுத்து, ஒவ்வொரு தொடர்பும் ஹாட்/வார்ம்/கோல்ட் என தன்னால் மாற்றப்படுகிறது.

விற்பனையாளர் ஒரு புதிய தொடர்பை ஒதுக்கப்பட்ட தொடபுகளில் இருந்தும் உருவாக்க முடியும்.

ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகள் மூலம் ஒரு புதிய தொடர்பை உருவாக்கும் வழிமுறைதொடர்பு மேலாண்மையை கிளிக் செய்யவும்

- ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகளை கிளிக் செய்யவும்
- ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகள் திரையில் காணப்படும் சேர் விசையை கிளிக் செய்யவும்.

என் தொடர்புகள்

எனது தொடர்புகள் அனைத்து ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகள் மற்றும் எனது தொடர்புகளை காட்டும்.

எனது தொடர்புகளை பார்ப்பதற்காக வழிமுறை:

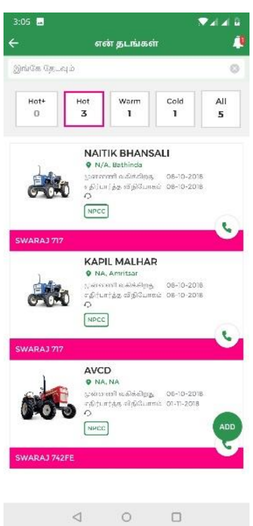
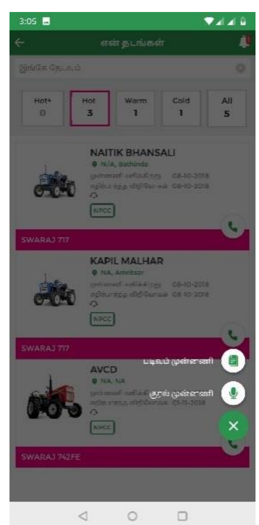
- தொடர்பு மேலாண்மையை கிளிக் செய்யவும்
- எனது தொடர்புகளை கிளிக் செய்யவும்

எனது தொடர்புகளில் கீழ்கண்ட புலங்கள் காட்டப்படும் -

- நாள்காட்டி:இதிலிருந்து, இதுவரையை கிளிக் செய்து அந்த குறிப்பிட்ட காலத்தில் ஏற்படுத்தப்பட்ட தொடர்புகளை காணலாம்
- **ஹாட்** +: அழைப்பு மையத்தால் ஒதுக்கப்பட்ட தொடர்புகளை காண ஹாட்+-ஐ கிளிக் செய்யவும்
- **ஹாட்**: வழங்கவேண்டிய தேதி *(0-30)* நாள்களுக்குள் உள்ளவற்றை ஹட்-ஐ கிளிக் செய்து பார்க்கலாம்.
- **வார்ம்**: வழங்கவேண்டிய தேதி (31-60)நாட்களுக்குள் இருப்பதை காண வார்ம்-ஐகிளிக் செய்யவும்.
- **கோல்ட்:** வழங்கவேண்டிய தேதி *(>60)* நாட்களுக்குப் பிறகு இருப்பவற்றை காண கோல்டை கிளிக் செய்யவும்
- **ஆல்:** ஹாட்+, ஹாட். வார்ம், மற்றும் கோல்ட் என அனைத்து தொடர்புகளையும் காண ஆல்-ஐ கிளிக் செய்யவும்

வழங்கவேண்டிய தேதியை பொறுத்து, ஒவ்வொரு தொடர்பும் ஹாட்/வார்ம்/கோல்ட் என தன்னால் மாற்றப்படுகிறது.

விற்பனையாளர் ஒரு புதிய தொடர்பை எனது தொடர்புகள் டேபில் இருந்தும் உருவாக்க முடியும். என்னுடைய தொடர்புகள் மூலம் ஒரு புதிய தொடர்பை உருவாக்கும் வழிமுறை

1.தொடர்புகள் மேலாண்மையை கிளிக் செய்யவும் -> எனது தொடர்புகளை கிளிக் செய்யவும்	**2.திரையில் தெரியும் சேர் தெரிவை கிளிக் செய்யவும்**
	

இலக்குகளை ஆய்வு செய்

விற்பனை மேலாளர் ஒதுக்கியுள்ள மாதாந்திர விற்பனை இலக்கை விற்பனையாளரால் பார்க்கமுடியும். அது இலக்கு ஆய்வு பகுதியில் காணமுடியும்.

மாத, வார அடிப்படையில் தனக்கு ஒதுக்கப்பட்ட இலக்குகளை விற்பனையாளர் ஆய்வு செய்து தங்களது செயல்பாட்டை வரைகலையாகவும் பார்க்கலாம்.

- **வழங்கும் இலக்கு:** வழங்கும் இலக்கு விற்பனை மேலாளரால் ஒரு மாதத்திற்கு நிர்ணயம் செய்யப்படும்.

  மொத்த வழங்கும் இலக்கு தன்னிச்சையாக கணக்கிடப்படும்.

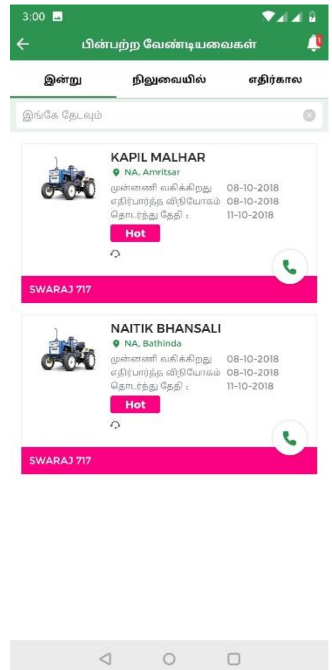
  வரைகலையை காண மாத பார்வையை கிளிக் செய்யவும்.

- ஹாட் விசாரிப்பு இலக்கு**:** வழங்கும் இலக்கு (0-30) நாட்களுக்குள் இருக்கும் விசாரிப்புகள் அனைத்தும் ஹாட் விசாரிப்பு இலக்கு டேபில் சேர்க்கப்படும்.
- **ஹாட் விசாரிப்பு இலக்கை தொடங்குதல்:** அனைத்து தொடர்புகளும் அடுத்த மாதத்திற்கு எடுத்துச் செல்லப்பட்டுஅதன் நிலை பின்வருமாறு மாற்றப்படும்:
  - ஹாட்: வழங்கும் தேதி (0-30)நாட்களுக்குள் இருக்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது
  - வார்ம்: வழங்கும் தேதி (31-60)நாட்கள்
  - கோல்ட்: வழங்கும் தேதி (>60)நாட்கள்
- **எய்தியது:** விற்பனையாளரின் செயல்திறனை கணக்கிடும் வகையில் எய்தப்பட்ட விற்பனை, ஒதுக்கப்பட்ட விற்பனை இலக்குகளுடன் ஒப்பிட்டு காட்டப்படுகிறது. எய்தப்படாத இலக்கு அடுத்த மாத இலக்குடன் இலக்குடன் சேர்க்கப்படும்.

தொடர் நடவடிக்கைகள்

தொடர் நடவடிக்கை தேவைப்படும் தொடர்புகளை விற்பனையாளர் பார்க்கமுடியும்.

தொடர் நடவடிக்கைகளை காண வழி-



- தொடர்பு மேலாண்மையை கிளிக் செய்யவும்
- தொடர் நடவடிக்கைகளை கிளிக் செய்யவும்

கீழ்காணும் விவரங்கள் தொடர் நடவடிக்கை திரையில் தன்னிச்சையாக காண்பிக்கப்படும். விற்பனையாளர் ஒவ்வொரு டேபையும் கிளிக் செய்து விவரங்களை பார்க்கலாம் -

- **இன்றைய தொடர் நடவடிக்கை:** இன்றைய தேதியில் எடுத்துக்கொள்ளப்படவேண்டிய தொடர் நடவடிக்கைகள்.
- **நிலுவையில் உள்ள நடவடிக்கைகள்:** கடந்த காலத்தில் ஏதோ ஒரு காரணத்தால் எடுத்துக்கொள்ள முடியாத தொடர் நடவடிக்கைகள் நிலுவையின் கீழ் வரும்.
- **எதிர்கால தொடர் நடவடிக்கைகள்:** எதிர்வரும் நாட்களில் எடுத்துக்கொள்ளப்படவேண்டிய தொடர் நடவடிக்கைகள்.

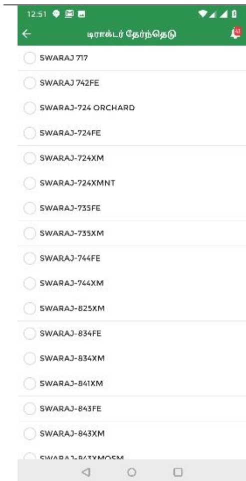
புரோடெக்ட் ஃபேப்

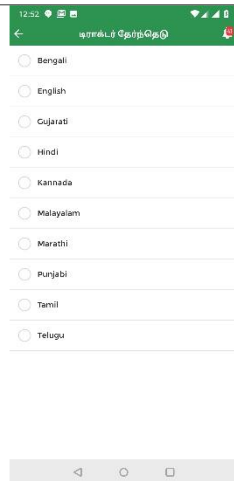
ஸ்வராஜ் மற்றும் டீலர் வழங்கும் வீடியோகள் மற்றும் கையேடுகள் புரோடெக்ட் ஃபேப்ல் கிடைக்கும்.

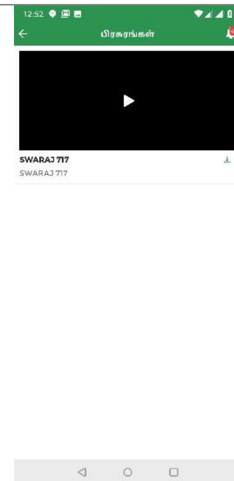
- வீடியோக்கள்
- கையேடுகள்

வீடியோக்கள்

வீடியோக்களுக்கான லிங்குகள் வழங்கப்படும். தேவையான வீடியோவுக்கான லிங்கை கிளிக் செய்தால் செயலியிலேயே வீடியோ திறக்கப்படும்



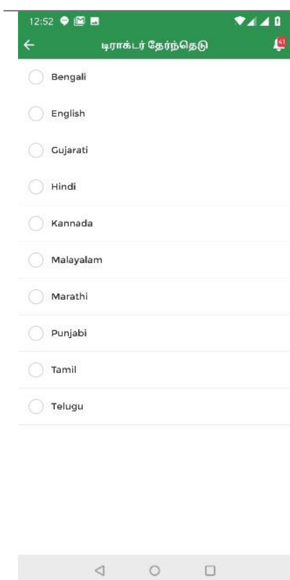




கையேடுகள்

கையேடுகளை காண கீழ்கண்ட நடைமுறையை பின்பற்ற வேண்டும்-

- முகப்பு பக்கத்தில் பிரோடக்ட் ஃபேப்பை கிளிக் செய்வதன் மூலம் இரண் உப தெரிவுகள் கிடைக்கும்.
- கையேடுகள், டிராக்டர் என்பதை கிளிக் செய்யவேண்டும்
- டிராக்டரை தேர்வு செய்து, கையேடு தேவையான மாடல் எண்ணை கிளிக் செய்யவேண்டும்
- மொழியை கிளிக் செய்வதன் மூலம், தேவையான மொழி தெரிவு செய்யப்படும்
- கையேடுகளை காண, தேவையான கயேடுகளை தேர்வு செய்யுங்கள்.



அறிவிப்புகள்

அறிவிப்புகளுக்கான ஐகான், திரையில் இடதுபுற மேல்பக்கத்தில் காட்சியளிக்கிறது. நிறுவியவர் அதை கிளிக் செய்து விவரங்களை பார்க்கலாம்.