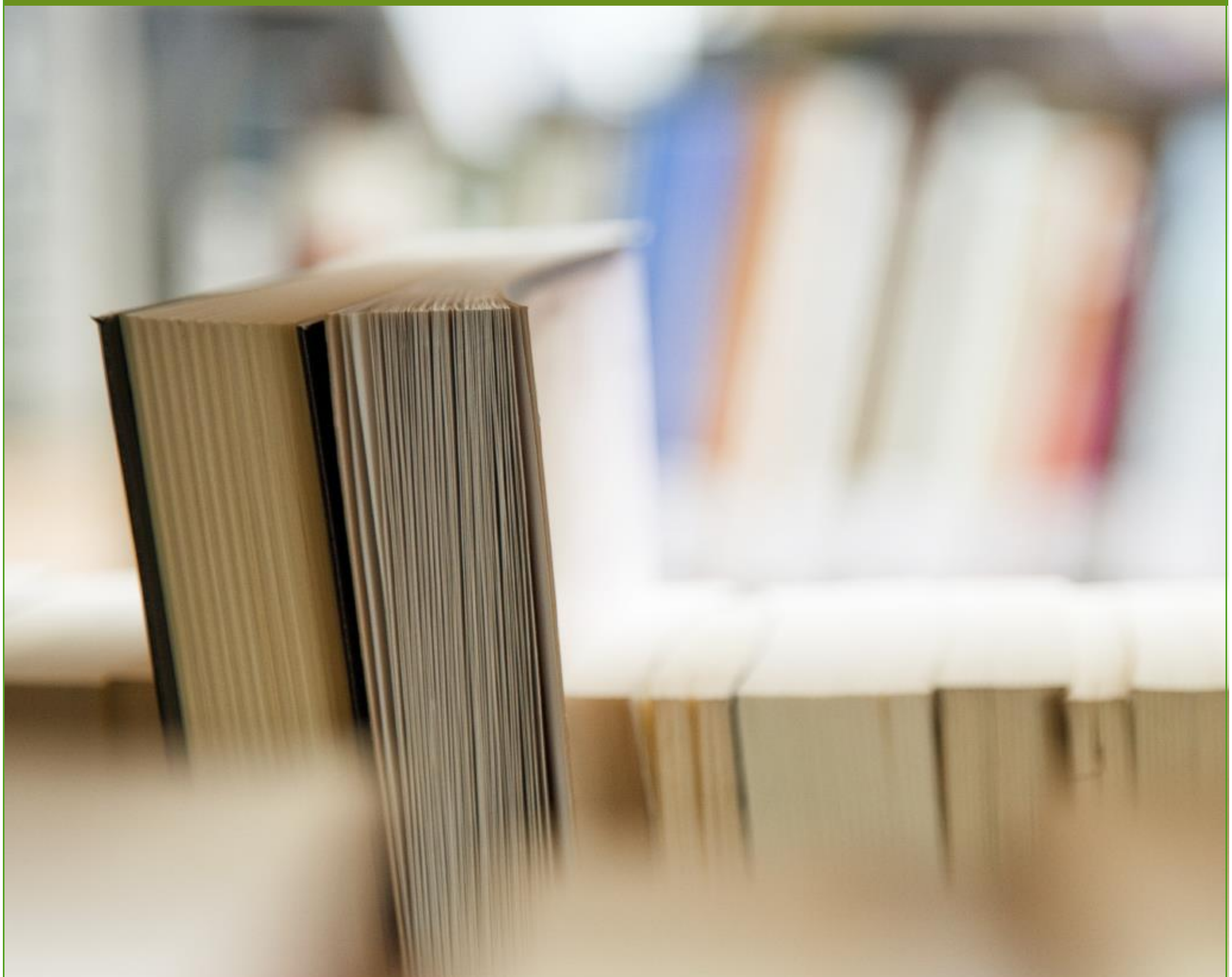
వినియోగదారు కరదీపిక



CDMS

సేల్స్ మేనేజర్

సేల్స్ మేనేజర్ యాప్, ఈ ప్రక్రియలను ఆటోమేటింగ్ చేయడానికి ఒక వేదికను అందిస్తుంది

1 లీడ్ మేనేజ్మెంట్	**2. ఫాలో అప్‌లు**	**3. టార్గెట్లు సమీక్షించండి**
4. సేల్స్ మేనేజ్మెంట్	5. ఇన్వాయిస్	6. స్టాక్ బదిలీ

యాప్ ఇన్‌స్టాల్ చేసుకోవడానికి కావాల్సినవి:

- ఆండ్రాయిడ్ వెర్షన్ 4.4 పైన

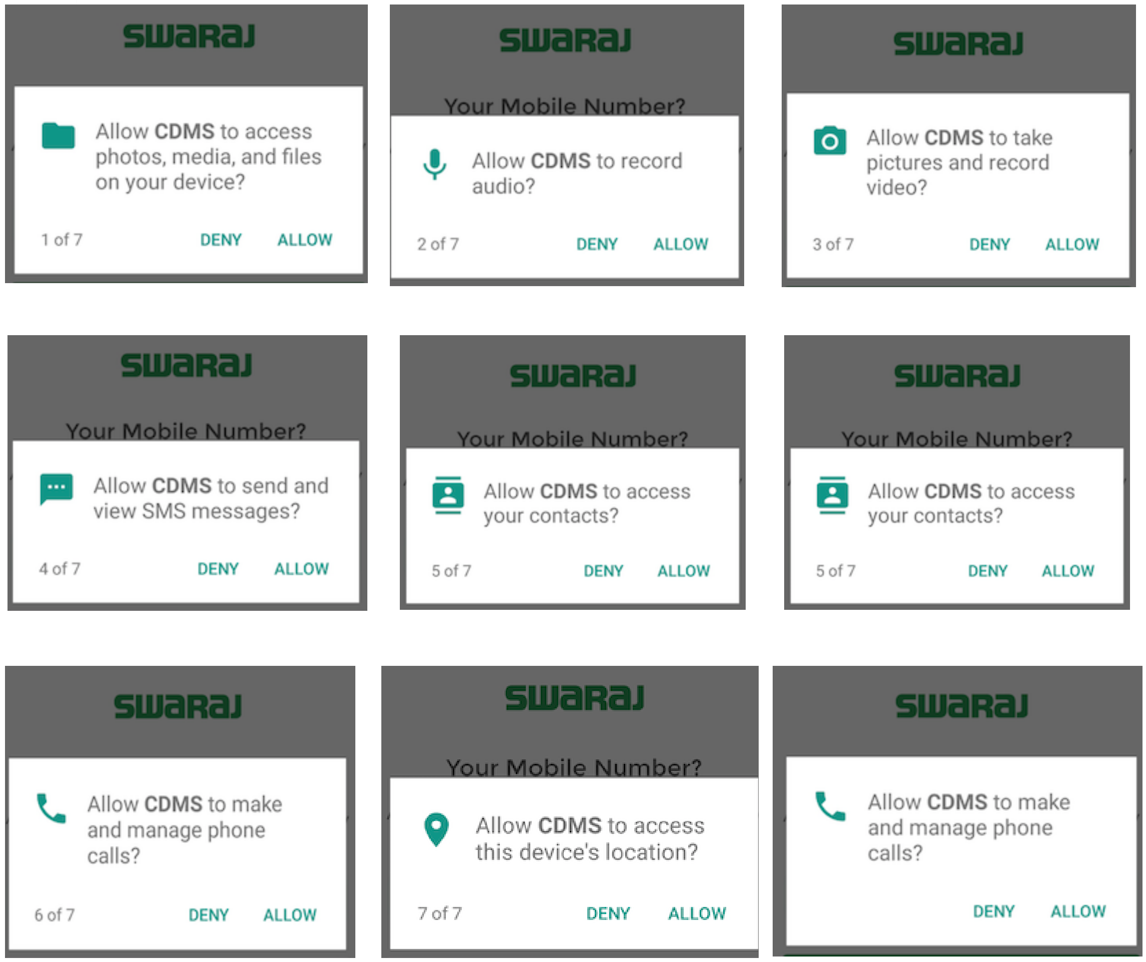
యాప్ ఇన్‌స్టాల్ చేసుకోవడం ఎలా?

ప్లే స్టోర్ నుండి స్వరాజ్ CDMS యాప్ డౌన్‌లోడ్ చేసుకోండి → ఇన్‌స్టాల్ బటన్ క్లిక్ చేయండి. → ఓపెన్ బటన్ పై క్లిక్ చేయండి.

1. ప్లే స్టోర్ నుండి బిల్డ్ ఇన్‌స్టాల్ చేసుకోండి. (కొత్త బిల్డ్ ఇన్‌స్టాల్ చేసుకోవడానికి ముందుగా మునుపటి బిల్డ్ పూర్తిగా తొలగించండి)

2. మాస్టర్స్ ను లోడింగ్ చేసుకునేటప్పుడు యాప్ కు ఎటువంటి అంతరాయం కలగకుండా, అనగా., ఇతర యాప్స్ కు న్యావిగేట్ చేయడం, యాప్ ను మాన్యువల్ గా క్లోజ్ చేయడం (బ్యాక్ గ్రౌండ్ నుండి యాప్ ను తొలగించడం) మరియు ఇంటర్నెట్ అంతరాయం జరగకుండా చూసుకోండి.

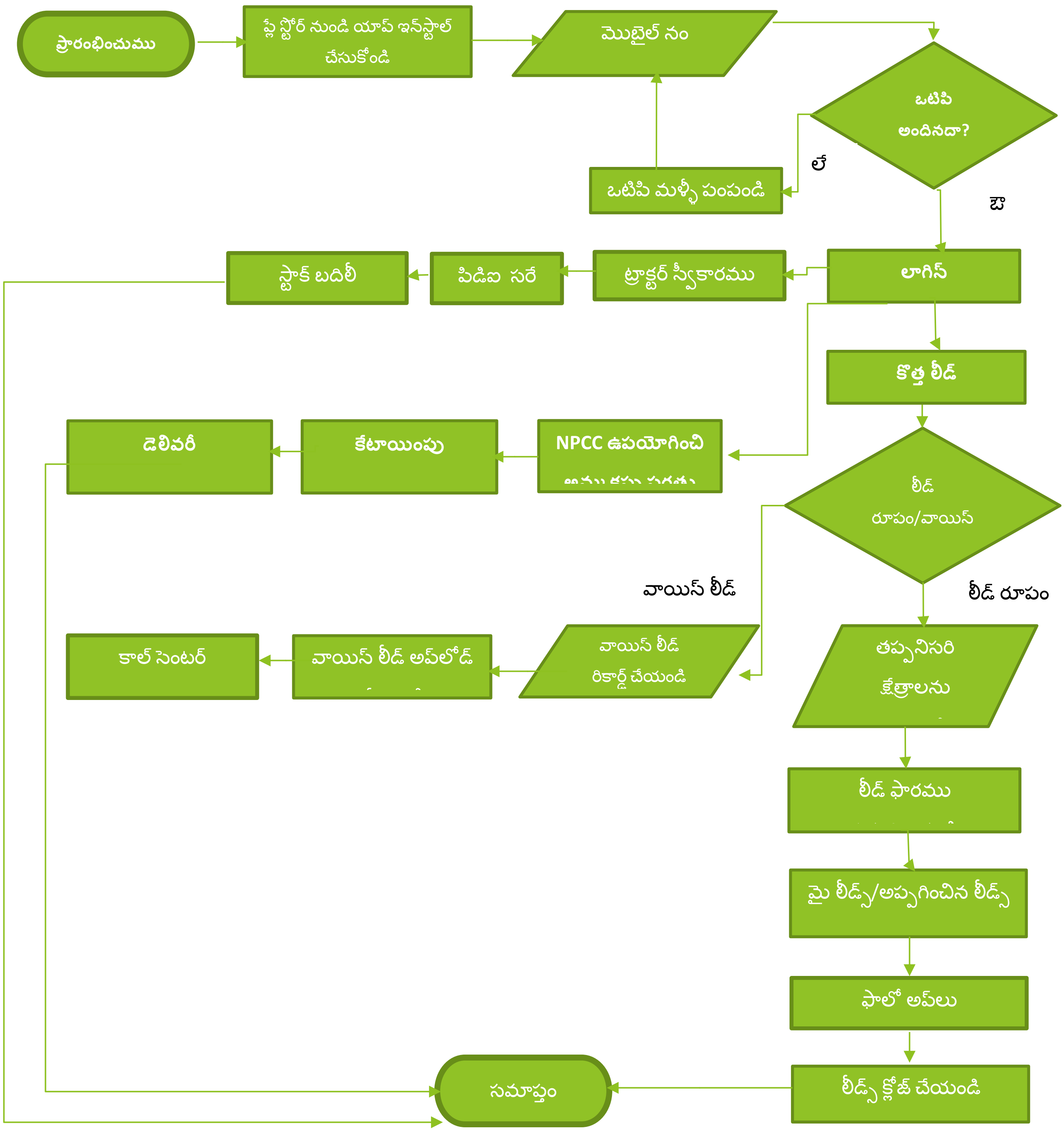
3. ఈ క్రింది ఏడు ఆప్షన్లకూ అనుమతినివ్వండి.

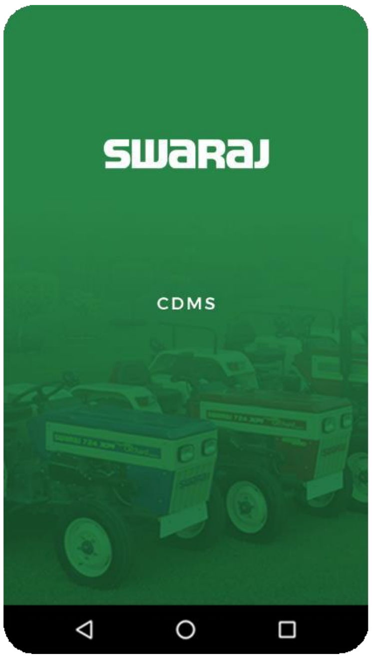


- ఈ పేజీ లాగిన్ పేజీకి రీడైరెక్ట్ చేయబడుతుంది.

ఒకవేళ ఇంతకు మునుపు యాప్ ఇన్‌స్టాల్ చేసుకునేటప్పుడు కొన్ని యాక్సెస్ హక్కులు నిరాకరించబడిన పక్షములో, వాటిని సెట్టింగ్స్ లో మార్చుకోవచ్చు.

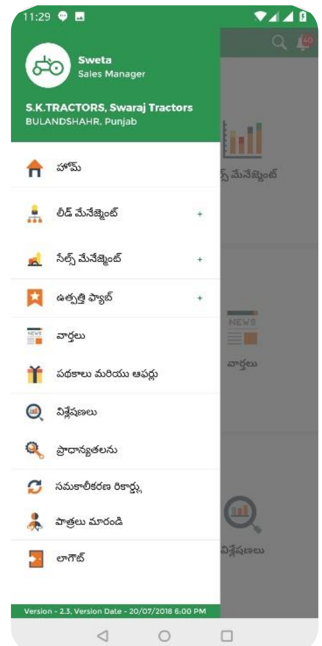
సేల్స్ మేనేజర్ ప్రక్రియ పరంపర





1. హోమ్ స్క్రీన్

2. మెనూ



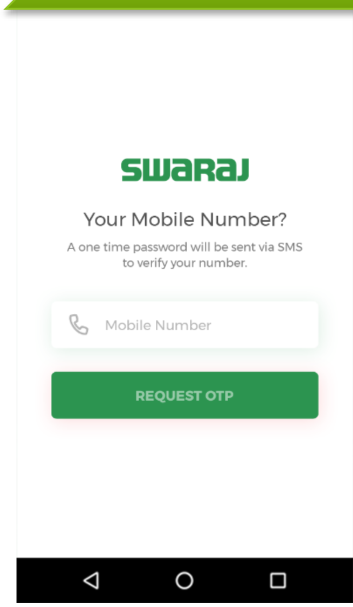
3. డ్యాష్‌బోర్డ్

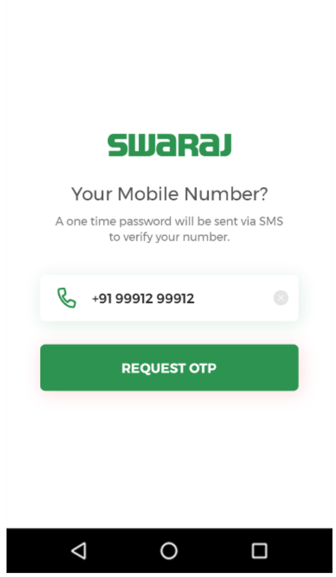
లాగిన్

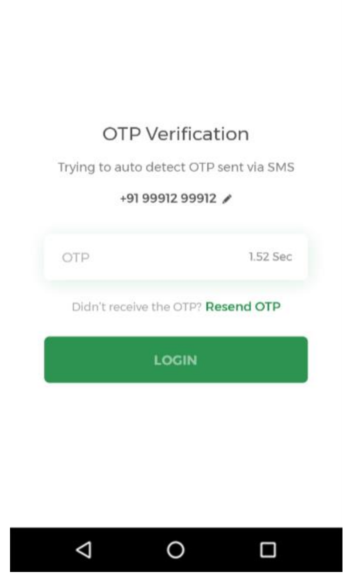
డీలరు లాగిన్ ఐడి ఏర్పరచుకుంటారు

- ముందుగా రిజిస్టర్ చేసుకోబడిన మొబైల్ నంబరును ఉపయోగించి సేల్స్ మేనేజర్ లాగిన్ అవుతారు.
- నంబరు ఎంటర్ చేసిన తర్వాత/లాగిన్ అయిన తర్వాత, ఎస్.ఎం.ఎస్ ద్వారా ఒటిపి అందుతుంది మరియు అది యాప్ కు కూడా పాపులేట్ అవుతుంది. సేల్స్ మేనేజర్ ఒటిపిని మాన్యువల్ గా కూడా ఎంటర్ చేయవచ్చు
- అభ్యర్థన చేయబడిన రెండు నిముషాల లోపున ఒటిపి ఎంటర్ చేయాల్సి ఉంటుంది.
- ఒకవేళ సేల్స్ మేనేజరుకు ఒటిపి అందని పక్షములో, ఎస్.ఎం.ఎస్ ద్వారా ఒటిపి పంపించవలసిందిగా అతను అభ్యర్థించవచ్చు మరియు అదే నంబరుకు ఒటిపి పంపించబడుతుంది.
- ఒటిపి వెరిఫికేషన్ తర్వాత (ఒక్కసారి వెరిఫికేషన్ మాత్రమే), సేల్స్ మేనేజర్ యాప్ ను పొందవచ్చు.
- ఒక్కసారి ఒటిపి వెరిఫై అయిందంటే, సేల్స్ మేనేజర్ ఈ అప్లికేషన్ ఉపయోగించడానికి అందుబాటు పొందుతారు.

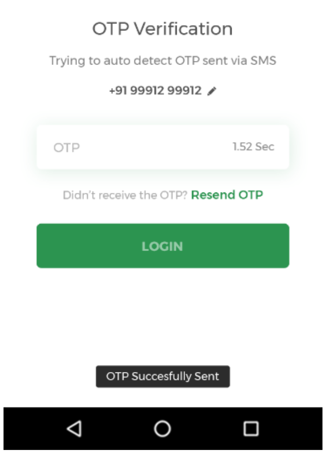
లాగిన్ స్క్రీన్ | మొబైల్ నంబరును ఎంటర్ | ఒటిపి ఎంటర్ చేయండి



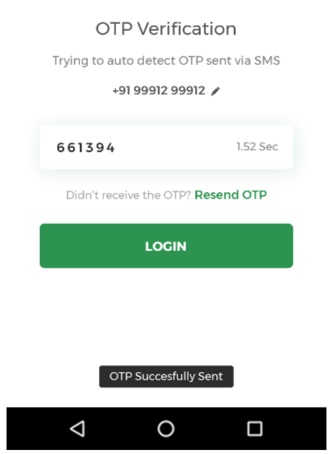




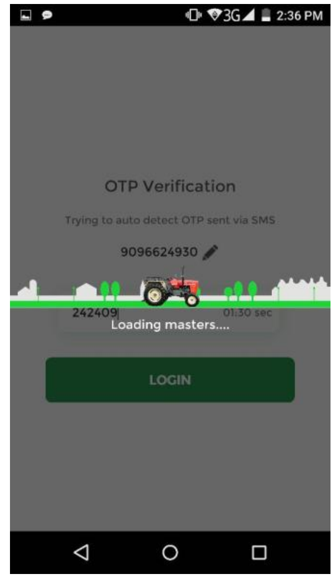
ఒటిపి మళ్ళీ పంపండి (ఒకవేళ



ఒటిపి సరిచూసుకొనుట



మాస్టర్స్ మరియు డేటా లోడ్



- లాగిన్ అయ్యే సమయములో, సేల్స్ మేనేజర్ కు సంబంధించిన మొత్తం మాస్టర్స్ మరియు లావాదేవీ సంబంధిత డేటా లోడ్ అవుతుంది.
- లాగిన్ పూర్తయిన తర్వాత, తర్వాతి పనికి వెళ్ళడానికి ముందు డేటాను సింక్ చేయండి.

మెనూ

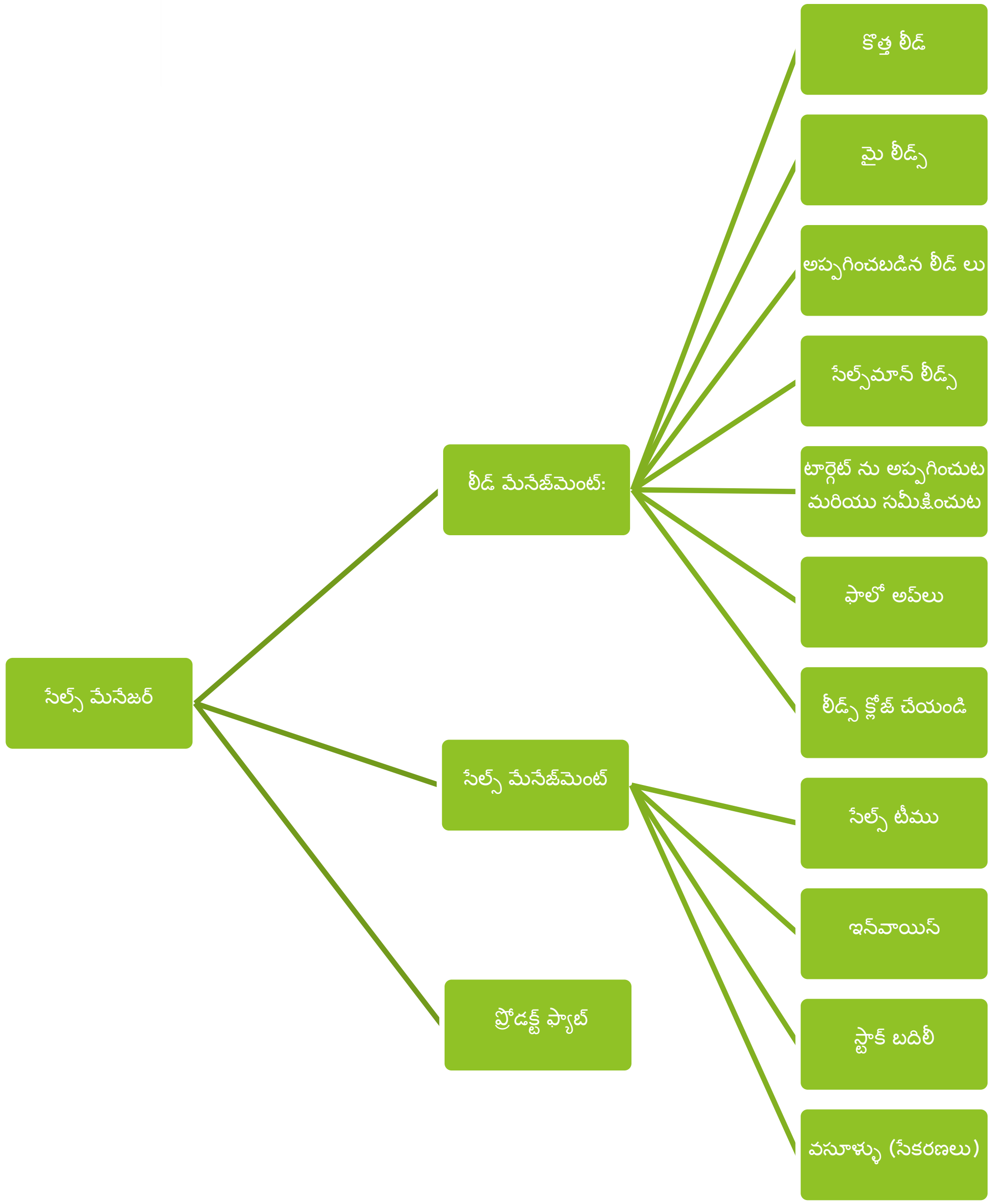
సేల్స్ మేనేజర్ యాప్ విజయవంతంగా లాగిన్ అయినప్పుడు, హోమ్ పేజీ డిస్ప్లే అవుతుంది,

అది ఈ క్రింది ఫీచర్లను కలిగి ఉంటుంది:

లీడ్ మేనేజ్‌మెంట్:

లీడ్ మేనేజ్‌మెంట్ ఈ క్రింది ట్యాబ్ లను కలిగి ఉంటుంది:

- కొత్త లీడ్:ఒక లీడ్ ఫారములో కస్టమర్ వివరాలను నింపడం ద్వారా లేదా వాయిస్ లీడ్ ద్వారా సేల్స్ మేనేజర్ ఒక కొత్త లీడ్ సృష్టించుకోవచ్చు.
- మై లీడ్స్:NPCC క్రియేషన్ సందర్భంగా ఎంటర్ చేయబడిన కస్టమర్ వివరాలు ఇక్కడ పొందుపరచబడ్డాయి:
- అప్పగించబడిన లీడ్ లు:అప్పగించబడిన లీడ్ లు డిస్ప్లే అవుతాయి.
- **సేల్స్‌మాన్ లీడ్స్:** సేల్స్‌మాన్ చే క్రియేట్ చేయబడిన లీడ్స్ (NPCC) డిస్ప్లే అవుతాయి.
- **టార్గెట్ ను అప్పగించుట మరియు సమీక్షించుట:** సేల్స్ మేనేజర్ ఇక్కడి నుండి టార్గెట్ అప్పగించవచ్చు లేదా సమీక్షించవచ్చు.
- ఫాలో అప్‌లు:ఫాలో అప్ చేయవలసియున్న కస్టమర్ లీడ్స్ అన్నింటినీ కూడా ఫాలో అప్స్ లో చూడవచ్చు.
- **క్లోజ్ లీడ్స్:**ఈ ఆప్షన్ ని ఉపయోగించుకొని, సేల్స్ మేనేజర్ లీడ్ ని క్లోజ్ చేయగలుగుతారు.


సేల్స్ మేనేజర్
లీడ్ మేనేజ్మెంట్:
సేల్స్ మేనేజ్మెంట్
ప్రోడక్ట్ ఫ్యాట్
కొత్త లీడ్
మై లీడ్స్
అప్పగించబడిన లీడ్ లు
సేల్స్మాన్ లీడ్స్
టార్గెట్ ను అప్పగించుట
మరియు సమీక్షించుట
ఫాలో అప్‌లు
లీడ్స్ క్లోజ్ చేయండి
సేల్స్ టీము
ఇన్వాయిస్
స్టాక్ బదిలీ
వసూళ్ళు (సేకరణలు)

కొత్త లీడ్

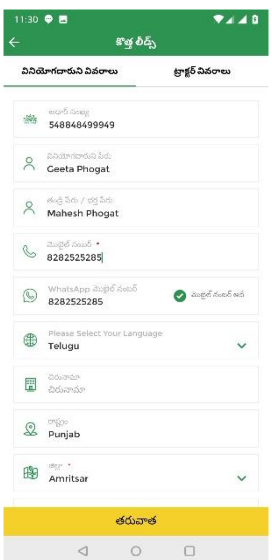
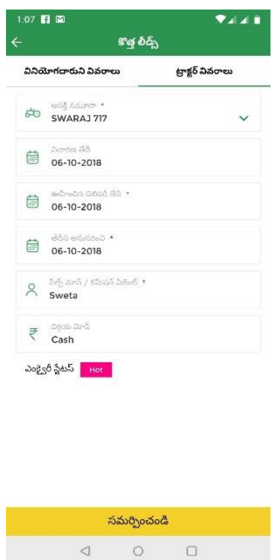
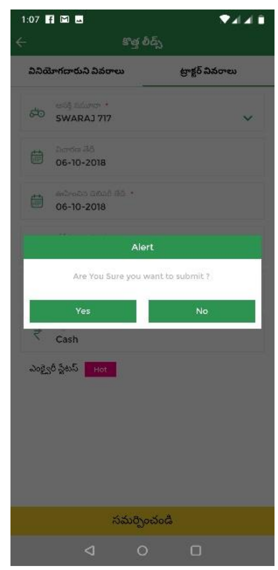
రెండు మార్గాలుగా ఉపయోగించుకొని సేల్స్ మేనేజర్ కొత్త లీడ్ ను సృష్టించవచ్చు.

- లీడ్ రూపం
- వాయిస్ లీడ్

లీడ్ ఫారమును నింపి, లేదా ఒక వాయిస్ నోట్ ని రికార్డు చేసి, సేల్స్ మేనేజర్ కొత్త లీడ్ వివరాలు సృష్టించవచ్చు.

లీడ్ రూపం

సమాచారము తీసుకొని కస్టమర్ కొరకు సేల్స్ మేనేజర్ లీడ్ ఫారమును నింపుతారు.

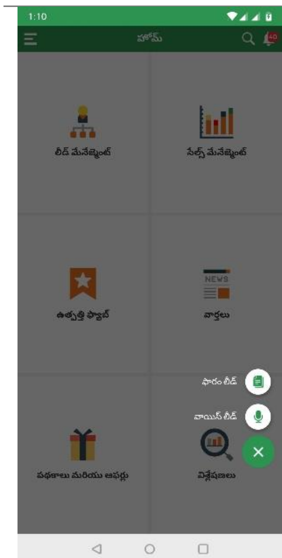
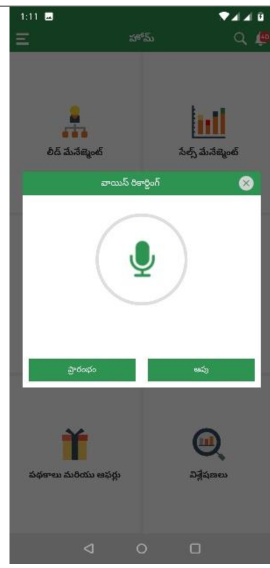
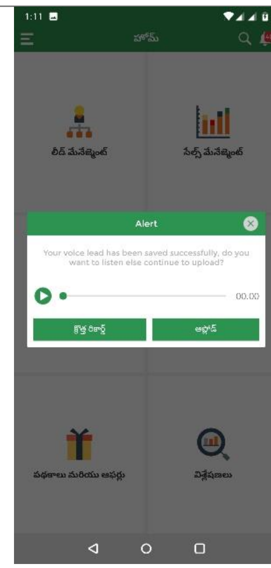
1. లీడ్ మేనేజ్‌మెంట్ పై క్లిక్ చేయండి న్యూ లీడ్ పై క్లిక్ చేయండి లీడ్ ఫారముపై క్లిక్ చేయండి	2. తప్పనిసరి క్షేత్రాలు మరియు సమాచారము అంతటినీ నింపండి. "Submit"బటన్ పై క్లిక్ చేయండి.	3. అలర్ట్ మెసేజ్ యొక్క యస్ బటన్ పై క్లిక్ చేయండి
		

వాయిస్ లీడ్

ఇది వాయిస్ రికార్డింగ్ ఆప్షన్, ఇందులో సేల్స్ మేనేజర్ రికార్డింగ్ ద్వారా కస్టమర్ సమాచారాన్ని తీసుకోవచ్చు.

(రికార్డింగ్ యొక్క ఉద్దేశ్యము సమయాన్ని ఆదా చేయడం)

కొత్త వాయిస్ లీడ్ క్రియేట్ చేయడానికి దశలు:-

1. లీడ్ మేనేజ్‌మెంట్ పై క్లిక్ చేయండి **న్యూ లీడ్ పై క్లిక్ చేయండి** **వాయిస్ లీడ్ పై క్లిక్ చేయండి**	**2. స్టార్ట్ పై క్లిక్ చేయండి** **లీడ్ రికార్డు చేయండి**	**3. స్టాప్ పై క్లిక్ చేయండి** **అప్‌లోడ్ పై క్లిక్ చేయండి**
		

మై లీడ్స్

సేల్స్ మేనేజర్ చే ఉత్పన్నం చేయబడిన లీడ్స్ అన్నింటి యొక్క వివరాలు మై లీడ్స్ లో ఉంటాయి.

మై లీడ్స్ వీక్షించడానికి దశలు:

- లీడ్ మేనేజ్‌మెంట్ పై క్లిక్ చేయండి
- మై లీడ్ పై క్లిక్ చేయండి

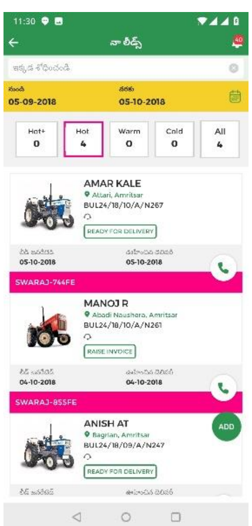
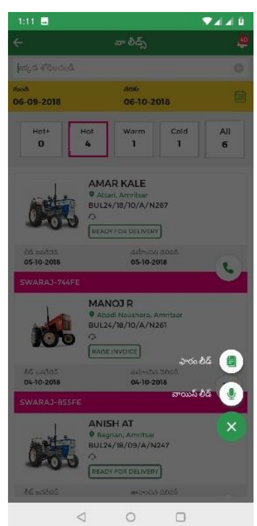
ఈ క్రింది క్షేత్రాలు మై లీడ్స్ పై డిస్ప్లే చేయబడతాయి.

- క్యాలెండర్: తేదీల మధ్య లీడ్స్ చూడడానికి ఫ్రమ్ మరియు టు తేదీలపై క్లిక్ చేయండి.
- హాట్+:కాల్ సెంటర్ చే అప్పగించబడిన లీడ్స్ చూడడానికి హాట్ + పై క్లిక్ చేయండి.
- హాట్:(0-30) రోజుల మధ్య డెలివరీ తేదీని చూడడానికి హాట్ పై క్లిక్ చేయండి
- వార్మ్ :(31-60) రోజుల మధ్య డెలివరీ తేదీని చూడడానికి వార్మ్ పై క్లిక్ చేయండి
- కోల్డ్ :(>60) రోజుల మధ్య డెలివరీ తేదీని చూడడానికి కోల్డ్ పై క్లిక్ చేయండి
- ఆల్:హాట్+, హాట్, వార్మ్, మరియు కోల్డ్ యొక్క లీడ్స్ అన్నింటినీ చూడడానికై ఆల్ పై క్లిక్ చేయండి.

ఆశించబడిన డెలివరీ తేదీపై ఆధారపడి, ఆ లీడ్ ఆటోమేటిక్ గా హాట్/వార్మ్/కోల్డ్ కు మార్చిడి అయిపోతుంది.

మై లీడ్స్ ఉపయోగించి సేల్స్ మేనేజర్ కొత్త లీడ్ ని జోడించవచ్చు

మై లీడ్స్ ద్వారా కొత్త లీడ్ క్రియేట్ చేయడానికి దశలు:-

1. లీడ్ మేనేజ్‌మెంట్ పై క్లిక్ చేయండి మై లీడ్స్ పై క్లిక్ చేయండి	2. మై లీడ్స్ స్క్రీన్ మీద ఉన్న ఆడ్ బటన్ పై క్లిక్ చేయండి
	

అప్పగించబడిన లీడ్ లు

సేల్స్ మేనేజర్ అప్పగించబడిన లీడ్ ని చూడవచ్చు.

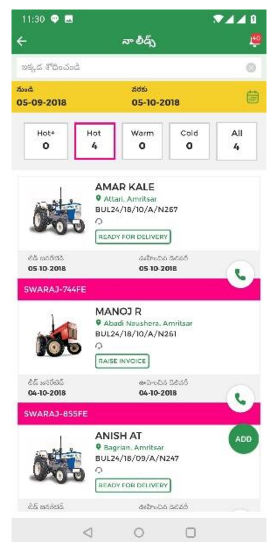
అప్పగించబడిన లీడ్స్ వీక్షించడానికి దశలు:

- లీడ్ మేనేజ్‌మెంట్ పై క్లిక్ చేయండి
- అప్పగించబడిన లీడ్స్ పై క్లిక్ చేయండి

అప్పగించబడిన లీడ్స్ పై ఈ క్రింది క్షేత్రాలు డిస్‌ప్లే చేయబడతాయి.

- హాట్+: కాల్ సెంటర్ చే అప్పగించబడిన లీడ్స్ చూడడానికి హాట్ + పై క్లిక్ చేయండి.
- హాట్: (0-30) రోజుల మధ్య డెలివరీ తేదీని చూడడానికి హాట్ పై క్లిక్ చేయండి
- వార్మ్ : (31-60) రోజుల మధ్య డెలివరీ తేదీని చూడడానికి వార్మ్ పై క్లిక్ చేయండి
- కోల్డ్ : (>60) రోజుల మధ్య డెలివరీ తేదీని చూడడానికి కోల్డ్ పై క్లిక్ చేయండి
- ఆల్: హాట్+, హాట్, వార్మ్, మరియు కోల్డ్ యొక్క లీడ్స్ అన్నింటినీ చూడడానికై ఆల్ పై క్లిక్ చేయండి.

ఆశించబడిన డెలివరీ తేదీపై ఆధారపడి, ఆ లీడ్ ఆటోమేటిక్ గా హాట్/వార్మ్/కోల్డ్ కు మార్చిడి అయిపోతుంది.



అప్పగించబడిన లీడ్స్ ఉపయోగించి సేల్స్ మేనేజర్ కొత్త లీడ్ ని జోడించవచ్చు

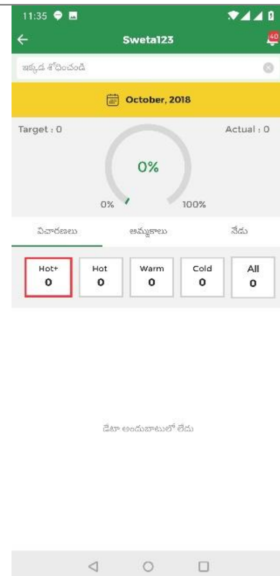
అప్పగింత లీడ్స్ ద్వారా కొత్త లీడ్ క్రియేట్ చేయడానికి దశలు:-

- లీడ్ మేనేజ్‌మెంట్ పై క్లిక్ చేయండి
- అప్పగించబడిన లీడ్స్ పై క్లిక్ చేయండి
- అప్పగింత లీడ్స్ స్క్రీన్ మీద ఉన్న ఆడ్ బటన్ పై క్లిక్ చేయండి

సేల్స్మాన్ లీడ్స్

సేల్స్మాన్ లీడ్స్ చూడడానికి ఈ క్రింది దశలు పాటించండి

సేల్స్మాన్ చే క్రియేట్ చేయబడిన లీడ్స్ అన్నీ ఇక్కడ డిస్ప్లే అవుతాయి మరియు ఒక్కొక్క సేల్స్మాన్ యొక్క స్థితిని చెక్ చేసుకోవచ్చు.

1. లీడ్ మేనేజ్మెంట్ పై క్లిక్ చేయండి సేల్స్మాన్ లీడ్ పై క్లిక్ చేయండి	2. వివరాలను చూడడానికి సేల్స్మాన్ పేరుపై క్లిక్ చేయండి
	

వారి స్థితిని బట్టి లీడ్స్ వేరుపరచబడతాయి:

(హాట్+/హాట్/వార్మ్/కోల్డ్).

తేదీలు ఇవ్వడం ద్వారా సేల్స్మాన్ లీడ్స్ ని శోధించవచ్చు

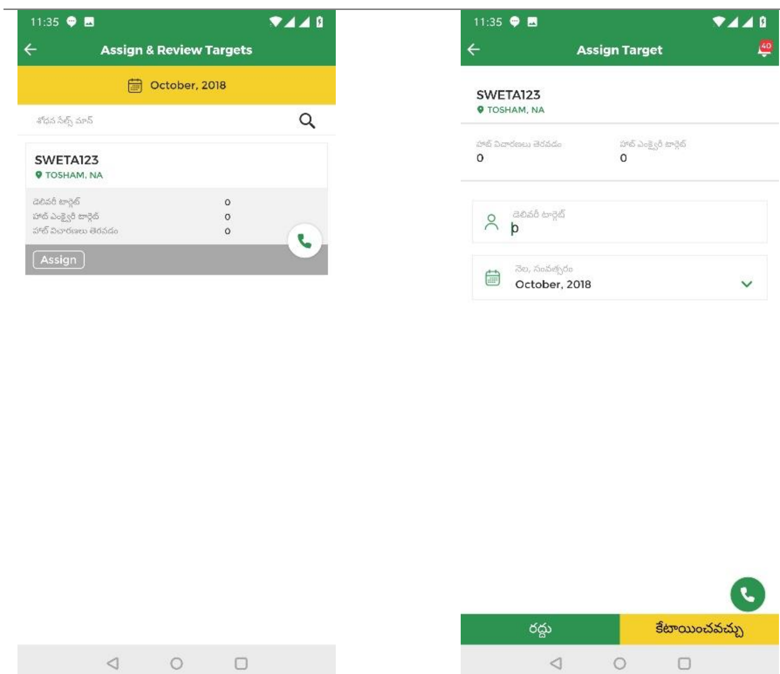
సేల్స్మాన్ లీడ్స్ లో ఈ క్రింది క్షేత్రాలు డిస్ప్లే అవుతాయి:

- కస్టమర్ పేరు
- చిరునామా
- సేల్స్మాన్ పేరు
- డెలివరీ యొక్క స్థితి
- లీడ్ ఉత్పన్నం చేయబడింది
- ఆశించబడిన డెలివరీ

టార్గెట్ కేటాయింపు మరియు సమీక్ష

టార్గెట్ రివ్యూలో ఈ క్రింది వివరాలు ఆటోపాపులేట్ చేయబడతాయి:

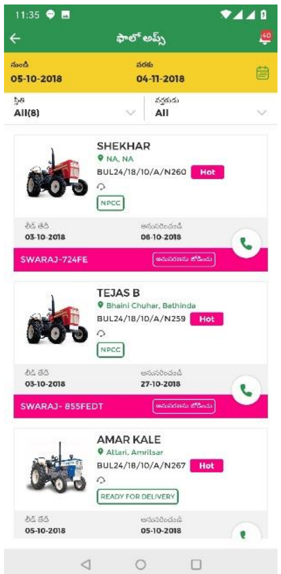
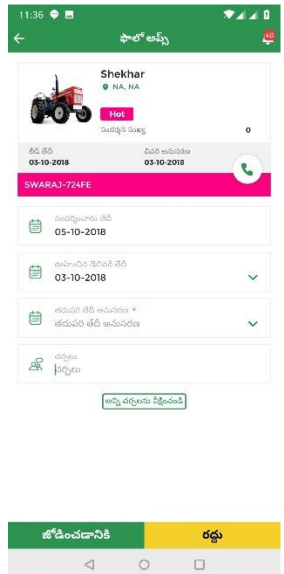
- సేల్స్‌మాన్ యొక్క పేరు
- చిరునామా
- సేల్స్‌మాన్ యొక్క డెలివరీ టార్గెట్లు
- హాట్ ఎంక్వైరీ టార్గెట్
- హాట్ ఎంక్వైరీలు ఓపెన్ చేయుట



ఫాలో అప్‌లు

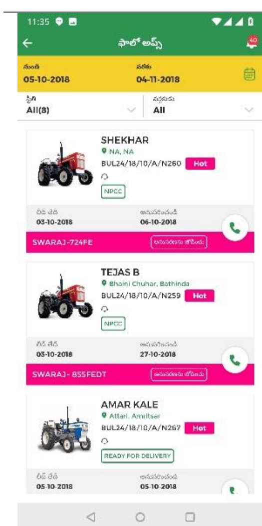
లీడ్ కోసం సేల్స్ మేనేజర్ "Add Follow-up" చేయగలుగుతారు.

ఫాలో అప్ లు చూడడానికి దశలు:

లీడ్ మేనేజ్‌మెంట్ పై క్లిక్ చేయండి	ఫాలో అప్స్ పై క్లిక్ చేయండి
	

ఫాలో అప్ చరిత్ర

సంభాషణ యొక్క వివరాలను జోడించడానికి ప్రతి ఫాలో అప్ తేదీతో ఒక టెక్స్ట్ ఫీల్డు ఇవ్వబడుతుంది.



లీడ్స్ క్లోజ్ చేయండి

సేల్స్ మేనేజరు లీడ్స్ ను క్లోజ్ చేయగలుగుతారు

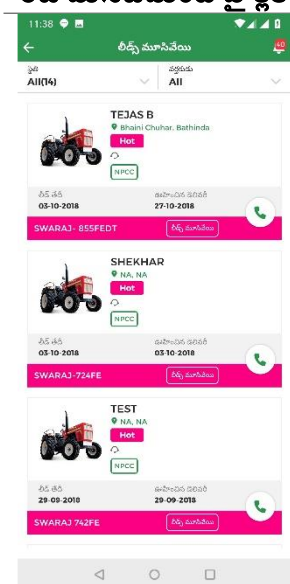
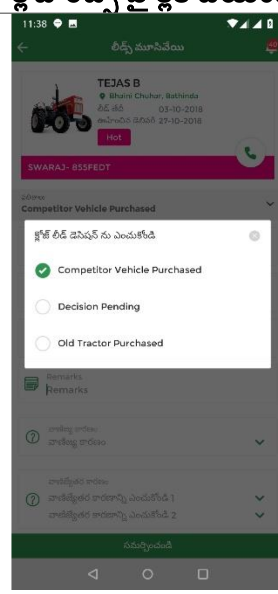
ఈ క్రింది ఉదంతాల క్రింద సేల్స్ మేనేజరు లీడ్స్ ను క్లోజ్ చేయగలుగుతారు:

- ఒకవేళ కస్టమరు మరొక ఇతర విక్రేత నుండి ప్రోడక్టును కొన్నచో.
- ఒకవేళ అతడు వేరే కంపెనీ నుండి మరియు ఇతర కారణాల వల్ల సెకెండ్ హ్యాండ్ ట్రాక్టరును కొన్నచో.
- సేల్స్‌మాన్ కు అప్పగించబడిన లీడ్స్ ని క్లోజ్ చేసే హక్కు కూడా సేల్స్ మేనేజరుకు ఉంటుంది.

క్లోజ్ లీడ్స్ పై క్లిక్ చేయడం ద్వారా వివరమైన వీక్షణ ఓపెన్ అవుతుంది, అందులో ఈ క్రింది వివరాలు ఉంటాయి:

- కస్టమరు పేరు*
- గ్రామము*
- మోడల్*
- లీడ్ తేదీ
- ఆశించబడిన డెలివరీ
- వచ్చే డ్రాప్-డౌన్ ఈ క్రింది ఆప్షన్లను కలిగి ఉంటుంది:
    - కొనుగోలు చేయబడిన పోటీదారు వాహనము
    - పెండింగ్ లో ఉన్న నిర్ణయము
    - పాత ట్రాక్టర్ కొనుగోలు

క్లోజ్ లీడ్స్ స్క్రీన్ చూడడానికి దశలు:-

లీడ్ మేనేజ్‌మెంట్ పై క్లిక్ చేయండి	క్లోజ్ లీడ్స్ పై క్లిక్ చేయండి
	

సేల్స్ టీము

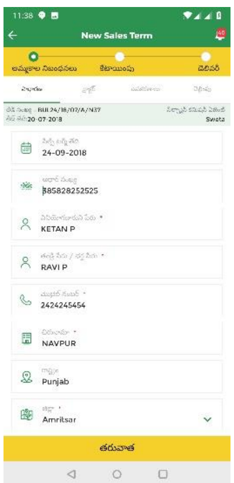
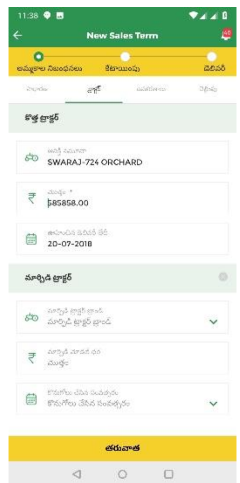
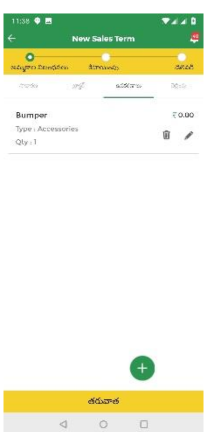
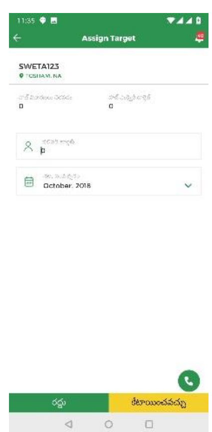
NPCC ఉపయోగించి అమ్మకపు షరతు ఏర్పరచుట

పేరు, మొబైల్ నంబరు మొదలైనవాటిచే శోధన ద్వారా NPCC చూడడానికి చక్కని శోధన ఉంది.

సేల్స్ షరతును క్రియేట్ చేయడానికి, ఈ క్రింది దశలు పాటించండి:

- "ADD" బటన్ పై క్లిక్ చేయండి.
- ఒక NPCC (సేల్స్ మేనేజర్, సేల్స్‌మాన్, మరియు RCNM చే క్రియేట్ చేయబడిన NPCC ఇక్కడ డిస్ప్లే అవుతుంది) సెలెక్ట్ చేయండి.

సేల్స్ టర్మ్ పేజీ ఈ క్రింది ట్యాబ్ కలిగి ఉంటుంది, ఈ క్రింది ట్యాబ్ లలో అన్ని తప్పనిసరి క్షేత్రాలను నింపండి:

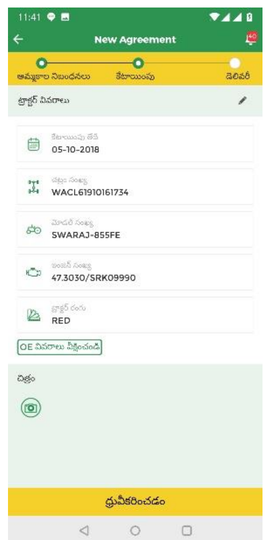
జనరల్ (ఈ ట్యాబ్ లో కస్టమర్ యొక్క సాధారణ వివరాలు ఉంటాయి)	**ట్రాక్టర్ (ట్రాక్టర్ ట్యాబ్ లో కొత్త మరియు ఎక్స్ చేంజ్ ట్రాక్టర్ వివరాలు ఉంటాయి)**
	
యాక్సెసరీస్ (ఇక్కడి నుండి యాక్సెసరీలు జోడించవచ్చు)	పేమెంట్ (పేమెంట్ వివరాలు జోడించండి)
	

ఒక సేల్స్ టర్మ్ క్రియేట్ చేయడానికి ప్రొసీడ్ బటన్ క్లిక్ చేయండి.

కేటాయింపు

ట్రాక్టర్ కేటాయింపు క్రియేట్ చేయడానికి ఈ క్రింది దశలు పాటించండి:

- క్యుఆర్ కోడ్ స్కాన్ చేయండి లేదా ఛాసిస్ నంబరు ఎంటర్ చేయండి.
- ఛాసిస్ నంబరు స్కాన్ చేయండి లేదా ఛాసిస్ నంబరు ఎంటర్ చేయండి అనే వెరిఫికేషన్ స్టెప్ డిస్ప్లే.
- చాసిస్ నంబర్, మోడల్ నంబర్, సీరియల్ నంబర్, రంగు డిస్ప్లే చేయండి.
- ఇన్‌స్టాలర్ పేరు – జాబితా నుండి ఎంపిక చేయండి
- ట్రాక్టర్ యొక్క ఇమేజ్ జోడించండి – ఒకటికి మించి ఇమేజ్ లు జోడించవచ్చు (జోడించిన తర్వాత చూసే స్థితిలో వాటిని డిస్ప్లే చేయండి)
- ట్రాక్టర్ ను డీ-అలాట్ చేయుటకు మరియు కొత్త ట్రాక్టర్ కేటాయించుటకు ఆప్షన్.



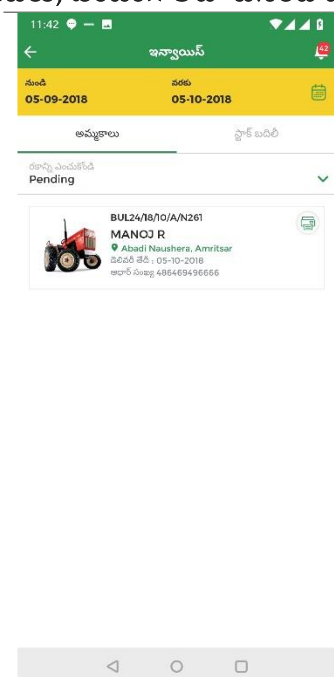
డెలివరీ

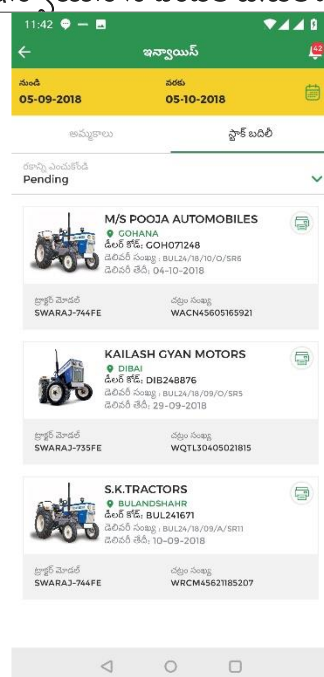
- "RAISE INVOICE" అనే స్థితి గల లీడ్ పై క్లిక్ చేయండి.
- వినియోగదారు రెండు రకాల ఇన్వాయిస్ లను క్రియేట్ చేయవచ్చు:
    - ప్రొఫార్మా ఇన్వాయిస్ (దిద్దగలిగినది)
    - ఇన్వాయిస్ (దిద్దలేనిది)

- తప్పనిసరి వివరాలన్నింటినీ నింపి, ఒక ఇన్వాయిస్ క్రియేట్ చేయడానికై "Generate Invoice" పై క్లిక్ చేయండి.
- ఈ క్రింది ఆప్షన్ల కోసం "Print button" పై క్లిక్ చేయండి:
    - ఇమెయిల్ పంపించండి
    - PDF గా సేవ్ చేయండి

ఇన్వాయిస్

ట్రాక్టర్ ఇన్వాయిస్ మరియు సతాక్ బదిలీ ఇన్వాయిస్ ఇక్కడ డిస్ప్లే అవుతాయి.
సేల్స్ మేనేజరు, పెండింగ్ లేదా జనరేట్ చేయబడిన ఇన్వాయిస్ ని ఎంపిక చేసుకోవచ్చు.

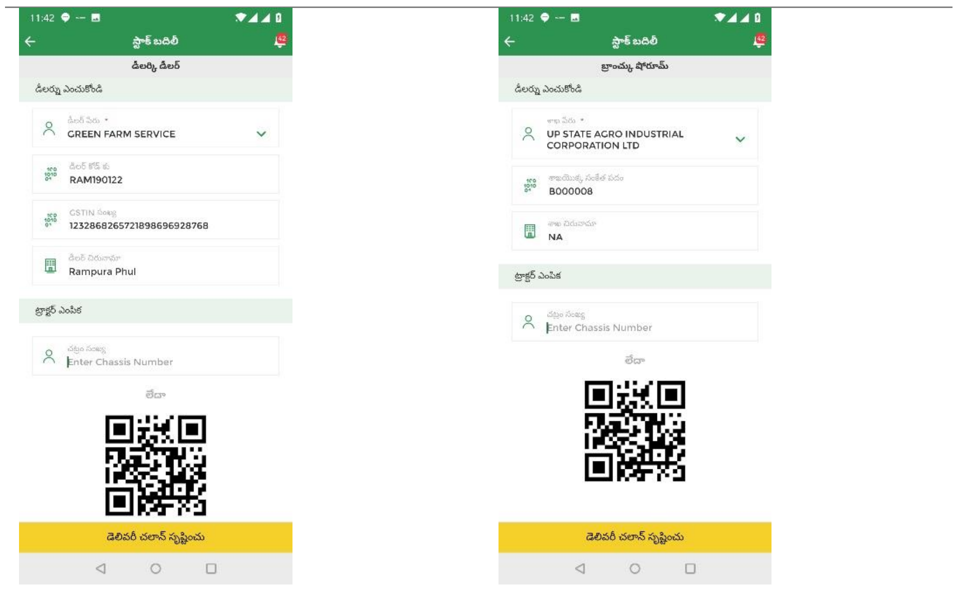




స్టాక్ బదిలీలు

ఈ క్రింది ఆప్షన్ల ద్వారా సేల్స్ మేనేజరు స్టాకును బదిలీ చేయవచ్చు:

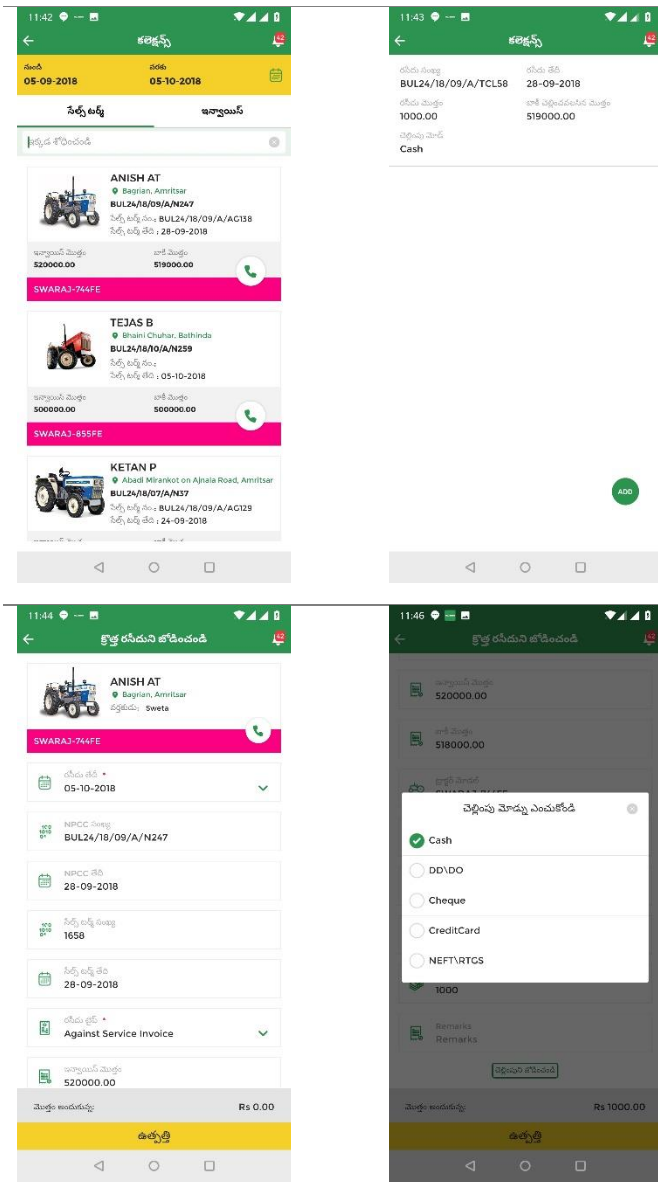
- డీలర్ నుండి డీలర్ కు (డీలర్ నుండి డీలర్ కు స్టాకు బదిలీ చేయుట)
- షోరూము నుండి బ్రాంచ్ కు (షోరూము నుండి స్వంత బ్రాంచ్ కు స్టాకు బదిలీ చేయుట)
- బ్రాంచ్ నుండి షోరూముకు (స్వంత బ్రాంచ్ నుండి షోరూముకు స్టాకు బదిలీ చేయుట)
- బ్రాంచ్ నుండి బ్రాంచ్ కు (స్వంత బ్రాంచ్ నుండి బ్రాంచ్ కు స్టాకు బదిలీ చేయుట)



వసూళ్ళు

వసూలు ఈ క్రింది వివరాలు కలిగి ఉంటుంది:

- రశీదు నంబరు*
- రశీదు తేదీ*
- రశీదు మొత్తము*
- ఇంకా చెల్లించాల్సియున్న నిల్వ మొత్తం*
- చెల్లింపు రూపము*- నగదు/కార్డు/చెక్కు



ప్రోడక్ట్ ఫ్యాట్

స్వరాజ్ మరియు డీలర్ చే అప్‌డేట్ చేయబడిన వీడియోలు మరియు బ్రోచర్లను ప్రోడక్ట్ ట్యాబ్ అందజేస్తుంది.

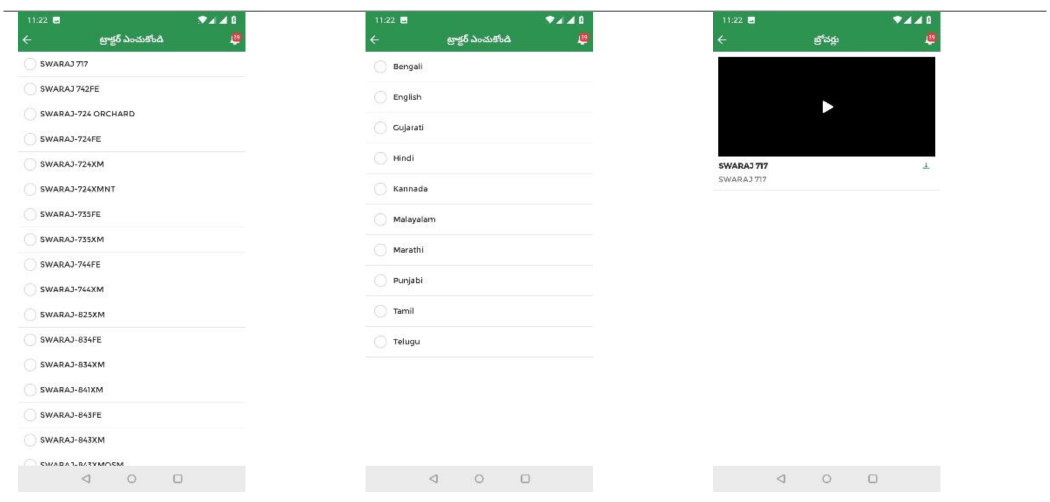
- వీడియోలు
- బ్రోచర్లు

వీడియోలు

వీడియోలకు లింక్ లు ఇవ్వబడతాయి. కావలసిన లింక్ మీద క్లిక్ చేయండి, యాప్ లోపుననే వీడ్యో ఓపెన్ అవుతుంది.

వీడియోలను చూడడానికై ఈ క్రింది దశలను పాటించాలి:-

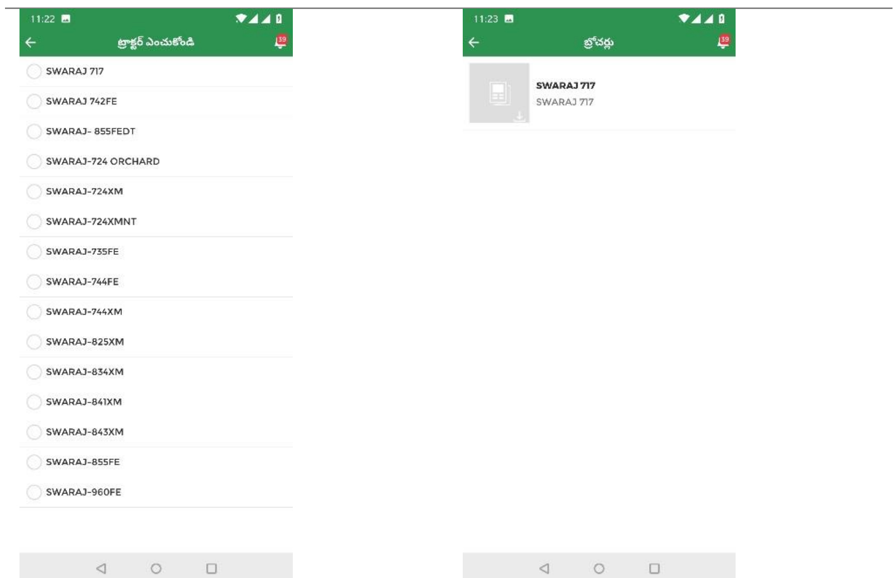
- హోమ్ పేజీపై ప్రోడక్ట్ ఫ్యాట్ పై క్లిక్ చేయడం ద్వారా, ప్రోడక్ట్ ఫ్యాట్ రెండు ఉప మెనూలతో వస్తుంది.
- వీడియోలపై క్లిక్ చేయడం ద్వారా, ట్రాక్టర్ మోడల్ స్క్రీన్ ఓపెన్ అవుతుంది.
- వీడియో దేనికైతే కావాల్సి ఉందో, ఆ ట్రాక్టర్ మోడల్ పై క్లిక్ చేయడం ద్వారా
- 'భాషను ఎంపిక చేయండి' స్క్రీన్ మీద, భాషపై క్లిక్ చేయండి
- స్క్రీన్ పైన 'వీడియో', సంబంధిత వీడ్యోలు చూడడానికై వీడియోపై క్లిక్ చేయండి.



బ్రోచర్లు

బ్రోచర్లను చూడడానికై ఈ క్రింది దశలను పాటించాలి:-

- హోమ్ పేజీపై ప్రోడక్ట్ ఫ్యాబ్ పై క్లిక్ చేయడం ద్వారా, ప్రోడక్ట్ ఫ్యాబ్ రెండు ఉప మెనూలతో వస్తుంది.
- బ్రోచర్లపై క్లిక్ చేయడం ద్వారా ట్రాక్టర్ వివరాలు వస్తాయి.
- వీడియో దేనికైతే కావాల్సి ఉందో, ఆ ట్రాక్టర్ సెలెక్ట్ చేసి, ఆ ట్రాక్టర్ మోడల్ పై క్లిక్ చేయండి.
- భాషపై పై క్లిక్ చేయడం ద్వారా, కావలసిన భాష ఎంపిక అవుతుంది.
- బ్రోచర్లను చూడడానికై, కావలసిన బ్రోచర్లను ఎంపిక చేయండి.



నోటిఫికేషన్లు

స్క్రీన్ పై భాగములో ఎడమ వైపున నోటిఫికేషన్ల ఐకాన్ డిస్ప్లే అవుతుంది. వివరాలు చూడడానికి ఇన్‌స్టాలర్ దీనిపై క్లిక్ చేయవచ్చు.