



फ़र्नीचर शोरूम और वर्कशॉप के लिए TECH CONCIERGE

हर “मेरे साइज़ में कितने का?” का जवाब एक मिनट में

Instagram या WhatsApp पर फ़ोटो भेजने वाले ग्राहक को आपकी अपनी प्राइस लिस्ट से कीमत की रेंज, बनने का समय और शोरूम विज़िट मिलती है, दिन-रात। कोटेशन आपके ब्रांड वाली PDF में एडवांस के पेमेंट लिंक के साथ जाते हैं, और हर ऑर्डर का स्टेज वर्कशॉप से ग्राहक के दरवाज़े तक दिखता है। आपके कैटलॉग और प्राइस कैलकुलेटर वाली वेबसाइट, कमरों के वीडियो टूर और हर ग्राहक की एक सूची, सब एक इंजीनियर चलाता है जिसे आप नाम से जानते हैं।

AED 3,600 प्रति माह

आपकी वेबसाइट, आपका ऐप, आपके सभी ग्राहकों की एक सूची, WhatsApp पर AI असिस्टेंट और आपके वीडियो — यह सब एक इंजीनियर चलाता है जिसे आप नाम से जानते हैं।

फ़र्नीचर कारोबार अपने ऑर्डर कहाँ खोता है

और हम पहले महीने से आपके लिए क्या सेट करते हैं।

आज	हमारे साथ
01 रात 11 बजे एक ग्राहक Pinterest की फ़ोटो भेजता है: “यह 3 मीटर में कितने का बनेगा?” आपका सेल्समैन अगले दिन दोपहर में जवाब देता है, जब ग्राहक चार और शोरूम से पूछ चुका होता है।	असिस्टेंट एक मिनट में जवाब देता है: साइज़, फ़ैब्रिक और डिलीवरी का इलाका पूछता है, आपकी प्राइस लिस्ट से क्रीमत की रेंज और बनने का समय बताता है, और फ़ैब्रिक के सैंपल देखने के लिए विज़िट की पेशकश करता है।
02 नाप के हिसाब से हर कोटेशन में आपके सेल्समैन का एक घंटा जाता है: साइज़, फ़ैब्रिक ग्रेड, एक्स्ट्रा, स्केच, PDF। और तब तक अगला ग्राहक इंतज़ार करता है।	वह मॉडल, साइज़, फ़ैब्रिक और एक्स्ट्रा चुनता है। क्रीमों आपकी प्राइस लिस्ट से आती हैं, और कुल रकम, एडवांस और बनने के समय वाली ब्रांडेड PDF भेजने के लिए तैयार हो जाती है।
03 ग्राहक कहता है “सोचकर बताता हूँ”, और फिर उसे कोई नहीं लिखता।	हर कोटेशन की फ़ॉलो-अप की तारीख होती है। उस दिन असिस्टेंट ग्राहक को लिखता है, जो बात उसे रोक रही है उसका जवाब देता है, और ऑर्डर के लिए तैयार होने पर उसे सेल्समैन को सौंपता है।
04 एडवांस दे चुके ग्राहक हर हफ़्ते फ़ोन करके पूछते हैं कि उनका सोफ़ा कहाँ है, और आपका शोरूम पता करने के लिए दुबई इन्वेस्टमेंट पार्क की वर्कशॉप को फ़ोन करता है।	हर ऑर्डर का स्टेज एक बोर्ड पर है: फ़ैब्रिक, फ़्रेम, अपहोल्स्ट्री, फ़िनिशिंग, तैयार। ग्राहक को हर क़दम पर छोटा अपडेट मिलता है, और किसी को फ़ोन नहीं उठाना पड़ता।
05 डिलीवरी का दिन: ग्राहक घर पर नहीं, बिल्डिंग गेट पास माँग रही है, सर्विस लिफ़्ट बुक नहीं, और टीम वैन में इंतज़ार कर रही है।	एक दिन पहले असिस्टेंट समय पक्का करता है, बिल्डिंग की ज़रूरतें पूछता है, गेट पास के लिए टीम की जानकारी भेजता है, और सुबह ग्राहक को याद दिलाता है।
06 आपके फ़र्नीचर को Instagram और TikTok के लिए वीडियो चाहिए, और फ़िल्माने और एडिट करने का समय किसी के पास नहीं।	एक बटन किसी पीस या सजे हुए कमरे की फ़ोटो को म्यूज़िक और कैप्शन वाले छोटे वीडियो टूर में बदल देता है, जो एक व्यक्ति की जाँच के बाद पोस्ट के लिए तैयार होता है।

हमारे साथ आपका हफ़्ता कैसे चलता है

पाँच मौक़े जो हर फ़र्नीचर कारोबार जानता है, क़दम-दर-क़दम, जैसे हम उन्हें आपके लिए सेट करते हैं।

01

रात 23:10 पर Instagram पर एक फ़ोटो

शुरुआत

एक ग्राहक L-शेप सोफ़े की फ़ोटो भेजता है: “क्या आप यह 3.2 मीटर में, बेज रंग में बना देंगे?” आपका शोरूम 10 बजे बंद हो चुका है।

क्या बदलता है

अगले शोरूम से पूछने से पहले ही ग्राहक के पास क़ीमत और विज़िट दोनों होते हैं।

- 1 मैसेज फ़ोटो, चैनल और समय के साथ, ग्राहक के नाम से आपकी सूची में पहुँचता है।
- 2 एक मिनट के अंदर असिस्टेंट दोनों लंबाइयाँ, पसंद का फ़ैब्रिक (लिनन, वेलवेट या बूक्ले), सोफ़ा-कम-बेड या स्टोरेज की ज़रूरत, और सोफ़ा कहाँ रखा जाएगा, यह पूछता है।
- 3 आपकी प्राइस लिस्ट से वह उस साइज़ और फ़ैब्रिक ग्रेड की क़ीमत की रेंज और बनने का समय बताता है। कभी ऐसा आँकड़ा नहीं जो आपकी टीम ने तय न किया हो।
- 4 वह सैंपल देखने के लिए शोरूम के अगले ख़ाली स्लॉट, या घर पर नाप की विज़िट पेश करता है, और ग्राहक जो चुने वह बुक कर देता है।
- 5 सुबह आपके सेल्समैन को बातचीत, फ़ोटो और विज़िट अपने कैलेंडर में मिलती है।

02

सैंपल से एडवांस तक

शुरुआत

विज़िट के बाद ग्राहक ने मॉडल, साइज़ और ऑलिव ग्रीन वेलवेट चुन लिया है, और फ़ाइनल क्रीम माँगता है।

क्या बदलता है

कोटेशन उसी दिन जाता है, और वर्कशॉप ठीक वही बनाती है जो ग्राहक ने कागज़ पर देखा।

- 1 आपका सेल्समैन मॉडल, साइज़, फ़ैब्रिक और एक्स्ट्रा चुनता है। क्रीम आपकी प्राइस लिस्ट से आती है, याददाश्त से नहीं।
- 2 कोटेशन आपके ब्रांड वाली PDF है: फ़ोटो या स्केच, साइज़, फ़ैब्रिक, क्रीम, 50% एडवांस और डिलीवरी का हफ़्ता।
- 3 यह WhatsApp पर पेमेंट लिंक के साथ ग्राहक तक जाती है: कार्ड से एडवांस, या पूरा ऑर्डर Tabby या Tamara से क़िस्तों में।
- 4 एडवांस आते ही ऑर्डर प्रोडक्शन बोर्ड पर पहुँच जाता है, उस हर ब्योरे के साथ जो वर्कशॉप को चाहिए।
- 5 अगर ग्राहक चुप हो जाए, तो असिस्टेंट दो दिन बाद लिखता है, उसके सवालियों के जवाब देता है, और तैयार होने पर उसे सेल्समैन को सौंपता है।

03

वर्कशॉप से ग्राहक के दरवाज़े तक

शुरुआत

चालीस ऑर्डर प्रोडक्शन में हैं, हर एक का अपना फ़ैब्रिक, अपने साइज़ और वादा किया हुआ हफ़्ता।

क्या बदलता है

ग्राहक यह पूछने के लिए फ़ोन करना बंद कर देते हैं कि उनका सोफ़ा कहाँ है, और आपका शोरूम यह पता करने के लिए वर्कशॉप को फ़ोन करना।

- 1 हर ऑर्डर एक बोर्ड पर अपने स्टेज के साथ है: फ़ैब्रिक ऑर्डर हुआ, फ़्रेम, अपहोल्स्ट्री, फ़िनिशिंग, क्वालिटी चेक, तैयार।
- 2 वर्कशॉप ऑर्डर को अगले स्टेज पर ले जाती है, और ग्राहक को WhatsApp पर छोटा अपडेट मिलता है, तैयार होने पर फ़ोटो के साथ।
- 3 फ़ैब्रिक देर से आए तो ऑर्डर पर निशान लग जाता है, और ग्राहक के पूछने से पहले ही सेल्समैन उसे बता देता है।
- 4 तैयार होने पर असिस्टेंट ग्राहक के इलाक़े के डिलीवरी स्लॉट पेश करता है और बिल्डिंग के बारे में पूछता है: मंज़िल, सर्विस लिफ़्ट, गेट पास।
- 5 बाक़ी रक़म वैन निकलने से पहले लिंक से ली जाती है, या डिलीवरी पर, जैसा आप तय करें।

04

एक निवेशक के लिए सजा हुआ अपार्टमेंट

शुरुआत

एक निवेशक लिखता है: "JVC में मेरा 1-बेडरूम है, हैंडओवर मार्च में है। मुझे इसे शॉर्ट-टर्म रेंटल के लिए फ़र्निश कराना है।"

क्या बदलता है

पूरे अपार्टमेंट के लिए एक कोटेशन, एक एडवांस और डिलीवरी का एक दिन, और उसकी लिस्टिंग के लिए एक वीडियो।

- 1 असिस्टेंट फ़्लोर प्लान, स्टाइल, बजट और वह तारीख पूछता है जब तक यूनिट तैयार होनी चाहिए, और खाली कमरों की फ़ोटो जुटाता है।
- 2 आपका डिज़ाइनर आपके कैटलॉग से पीस चुनता है, और एक ही कोटेशन में हर आइटम, उसकी कीमत और पूरे अपार्टमेंट का कुल होता है।
- 3 वर्चुअल स्टेजिंग एडवांस देने से पहले ही उसे उसका अपना खाली लिविंग रूम आपके फ़र्नीचर से सजा हुआ दिखाती है।
- 4 डिलीवरी और असेंबली हैंडओवर के अगले हफ़्ते के लिए बुक होती है, और उसे समय पर बिल्डिंग के मूव-इन परमिट के लिए आवेदन करने की याद दिलाई जाती है।
- 5 यूनिट तैयार होने पर उसकी फ़ोटो से रेंटल लिस्टिंग के लिए छोटा वीडियो टूर बनता है।

05

दस दिन बाद ढीला पाया

शुरुआत

एक ग्राहक फ़ोटो के साथ लिखता है: नई डाइनिंग टेबल का एक पाया ढीला है।

क्या बदलता है

सही पुर्जों के साथ एक ही विज़िट, और WhatsApp और वर्कशॉप के बीच कुछ नहीं खोता।

- 1 असिस्टेंट उसका ऑर्डर ढूँढता है, जोड़ की और टेबल-टॉप के नीचे लगे लेबल की फ़ोटो माँगता है, और आफ़्टर-सेल्स केस खोलता है।
- 2 डिलीवरी की तारीख से वारंटी जाँचता है और आपके कैलेंडर में टेक्नीशियन की विज़िट बुक करता है।
- 3 वर्कशॉप विज़िट से पहले ही केस और फ़ोटो देख लेती है, और टेक्नीशियन सही पुर्जा लेकर आता है।
- 4 केस बंद होने पर ग्राहक से पूछा जाता है कि सब ठीक रहा या नहीं, और खुश ग्राहक को Google पर रिव्यू देने का लिंक मिलता है।

रात 22:47 पर एक फ़ोटो, और 23:00 से पहले शोरूम विज़िट बुक

WhatsApp पर आपके असिस्टेंट का एक उदाहरण।

**आपका कारोबार**
WhatsApp पर AI असिस्टेंट

नमस्ते, आपके Instagram पर यह सोफ़ा देखा। क्या यह 3.2 मीटर में शेज़ लाउंज के साथ, बेज बूक्ले में बन सकता है? कितने का पड़ेगा?

22:47

शुभ संध्या! जी हाँ, यह मॉडल हम नाप के हिसाब से बनाते हैं। शेज़ लाउंज के साथ 320 × 180 सेमी हमारे स्टैंडर्ड बूक्ले में AED 8,400 का है, या प्रीमियम बूक्ले में AED 9,600 का। बनने में 4-5 हफ़्ते, दुबई में डिलीवरी और असेंबली शामिल। क्या आप फ़ैब्रिक के सैंपल देखना चाहेंगे?

22:47 ✓

हाँ। शनिवार 12 बजे के आसपास?

22:49

शनिवार 12:00 बजे अल कूज़ के हमारे शोरूम में रानिया के साथ बुक हो गया ✓ वे बूक्ले के सैंपल तैयार रखेंगी। क्या आप उस दीवार की लंबाई भेज सकते हैं जहाँ सोफ़ा रखा जाएगा?

22:49 ✓

फ़र्नीचर कारोबार को क्या मिलता है

हमारे कैटलॉग से वे सेवाएँ जो शोरूम और उसकी वर्कशॉप सच में इस्तेमाल करते हैं, सब एक मासिक क़ीमत में।

◆ ऑनलाइन कैटलॉग

2.3

हर मॉडल अपने साइज़, फ़ैब्रिक और “शुरुआती” क़ीमत के साथ, कमरे, स्टाइल और बजट के फ़िल्टर, और हर पीस पर पूछताछ का बटन।

◆ WhatsApp और Instagram पर एआई असिस्टेंट

5.1

मॉडल, साइज़, फ़ैब्रिक और बनने के समय के बारे में फ़ोटो और सवाल का जवाब देता है, दिन-रात, ग्राहक की भाषा में।

◆ शोरूम और नाप की विज़िट

5.4

आपके सेल्सपर्सन के कैलेंडर में बुक, एक दिन पहले पुष्टि, लोकेशन पिन और रिमाइंडर के साथ।

◆ एडवांस, Tabby और Tamara

9.2

कार्ड से एडवांस का पेमेंट लिंक, या पूरा ऑर्डर Tabby या Tamara से क्रिस्टों में, और भुगतान होते ही वह ऑर्डर से जुड़ जाता है।

◆ मॉडल, फ़ैब्रिक और प्राइस लिस्ट

4.6

साइज़, फ़ैब्रिक ग्रेड, एक्स्ट्रा, स्टॉक और बनने का समय एक जगह, और इंटीरियर डिज़ाइनरों के लिए अलग ट्रेड प्राइस लिस्ट। नई क़ीमत उसी दिन वेबसाइट, कैलकुलेटर और असिस्टेंट तक पहुँचती है।

◆ कमरों के वीडियो टूर

6.2

आपकी फ़ोटो से किसी पीस या सजे हुए कमरे का छोटा वीडियो, म्यूज़िक, कैप्शन और वॉइसओवर के साथ।

◆ सेल के ब्रॉडकास्ट

8.5

DSF, White Friday और रमज़ान के ऑफ़र WhatsApp पर उन ग्राहकों को, जिन्होंने आपसे ख़बरें पाने की हामी भरी है।

◆ तुरंत क़ीमत कैलकुलेटर

2.5

ग्राहक मॉडल, साइज़, फ़ैब्रिक ग्रेड और एक्स्ट्रा चुनता है, और आपको लिखने से पहले ही क़ीमत की रेंज और बनने का समय देख लेता है।

◆ हर पूछताछ एक सूची में

4.2

Instagram, WhatsApp, वेबसाइट, कॉल और शोरूम में आए ग्राहक, हर पूछताछ अपने स्रोत और ग्राहक की भेजी फ़ोटो के साथ।

◆ आपके ब्रांड वाले कोटेशन

4.4

फ़ोटो, साइज़, फ़ैब्रिक, क़ीमत, एडवांस और बनने के समय वाली PDF, WhatsApp पर भेजी जाती है, और आप देखते हैं कि कब खोली गई।

◆ प्रोडक्शन और डिलीवरी बोर्ड

4.5

हर ऑर्डर एडवांस से फ़्रेम, अपहोल्स्ट्री, फ़िनिशिंग और डिलीवरी तक, इलाक़े और टीम के हिसाब से डिलीवरी स्लॉट के साथ।

◆ खुले कोटेशन का फ़ॉलो-अप

5.9

हर “सोचकर बताता हूँ” का फ़ॉलो-अप उसी चैनल पर जहाँ से ग्राहक आया, और डिलीवरी के बाद हालचाल।

◆ वर्चुअल स्टेजिंग

6.5

खाली कमरों की फ़ोटो में आपका फ़र्नीचर डिजिटल रूप से सजाया जाता है, वेबसाइट के लिए और पूरा पैकेज चुन रहे ग्राहकों के लिए।

◆ मालिक के लिए साप्ताहिक रिपोर्ट

4.7

पूछताछ, विज़िट, कोटेशन, एडवांस और देर से चल रहे ऑर्डर, सेल्सपर्सन और चैनल के हिसाब से, हर हफ़्ते।

वे सिस्टम जो आप पहले से इस्तेमाल करते हैं

आज आप जिन पर काम करते हैं, हम उन्हीं को जोड़ते हैं, कुछ भी बंद नहीं करना पड़ता। हर एक कैसे जुड़ता है, ईमानदारी से:

◆ Shopify

ऑनलाइन स्टोर: ऑर्डर और ग्राहक

इसके API के ज़रिए जोड़ा जाता है।

◆ Tabby

ऑनलाइन और शोरूम में क्रिस्टें

इसके API के ज़रिए जोड़ा जाता है।

◆ Noon

मार्केटप्लेस के ऑर्डर

इसके सेलर API के ज़रिए, जब Noon उसे आपके सेलर अकाउंट के लिए खोल दे।

◆ Zoho Books

कोटेशन, VAT इनवॉइस और अकाउंट

इसके API के ज़रिए जोड़ा जाता है।

◆ Magento

बड़े शोरूम का ऑनलाइन स्टोर

इसके API के ज़रिए जोड़ा जाता है।

◆ Tamara

बड़े ऑर्डर के लिए क्रिस्टें

इसके API के ज़रिए जोड़ा जाता है।

◆ Odoo

ऑर्डर, वर्कशॉप, स्टॉक और इनवॉइस

इसके API के ज़रिए, Odoo के Custom प्लान, Odoo.sh या आपके अपने सर्वर पर।

◆ Network International

कार्ड पेमेंट और एडवांस के लिंक

इसके API के ज़रिए जोड़ा जाता है।

क्रीमत की तुलना

दुबई में यही चीज़ें अलग-अलग खरीदने पर कितने की पड़ती हैं, और हमारे साथ आप कितना देते हैं।

आपको क्या चाहिए	अलग-अलग खरीदने पर	TECH CONCIERGE के साथ
सर्च और फ़िल्टर वाली कैटलॉग या लिस्टिंग साइट	AED 12,000–60,000 एक बार	☑ शामिल
दस यूज़र्स के लिए सीआरएम	AED 510–3,673 प्रति माह	☑ शामिल
एआई चैटबॉट वाला WhatsApp प्लेटफ़ॉर्म, Meta के मैसेज शुल्क अलग	AED 477–1,740 प्रति माह	☑ शामिल
छोटा मार्केटिंग वीडियो	AED 1,500–8,000 प्रति वीडियो	☑ शामिल
वर्चुअल स्टेजिंग	AED 150–500 प्रति इमेज	☑ शामिल
यह सब	बनाने के लिए AED 12,000–60,000, फिर AED 987–5,413 प्रति माह, और हर वीडियो या इमेज की क्रीमत अलग	AED 3,600 प्रति माह, यह सब शामिल

दुबई में आम क्रीमते, 10 अक्टूबर 2026 को जाँची गई।

AED 3,600 प्रति माह, यह सब शामिल

हर महीने एक बिल और एक इंजीनियर जिसे आप नाम से जानते हैं। किसी को नौकरी पर रखने की ज़रूरत नहीं।

यह कब अपनी क्रीमत निकाल लेता है

2 अतिरिक्त ऑर्डर हर महीने, जो हमारे महीने की भरपाई करते हैं

जैसे, AED 5,000 के सोफ़े पर 40% यानी AED 2,000।

हमारे साथ काम आपके महीने से होता है: इंजीनियर का एक घंटा AED 120, एक वीडियो AED 60, और एआई कंप्यूटिंग उसकी लागत के दोगुने पर। ऐप जैसा बड़ा काम पहले आँका जाता है और फिर उतने महीनों में बनता है जितने आप चुनें, या AED 500 के अतिरिक्त ब्लॉकों से जल्दी।

हमारी क्रीमत प्रति माह है, VAT के बिना (रिवर्स चार्ज)।

अलग से खरीदने पर वेबसाइट और ऐप पूरी तरह आपके होते हैं। NewGen के साथ इन्हें आपके लिए एक सेवा के रूप में बनाया और चलाया जाता है; क्या आपका रहता है, यह समझौते में लिखा है, जिसे हम कुछ भी साइन करने से पहले आपके साथ पढ़ते हैं।

एक फ़र्निशिंग कंपनी में पहले से चल रहा है

Silk Valley Home Furnishing अपनी वेबसाइट, कोटेशन कैलकुलेटर, ग्राहकों की सूची और कमरों के वीडियो टूर Tech Concierge पर चलाती है। खोलकर देखिए: यह चालू है।

Silk Valley Home Furnishing silkvalleyhomefurnishing.com

हमने क्या बनाया वेबसाइट, तुरंत अनुमान कैलकुलेटर, सीआरएम और कमरों के वीडियो टूर

आपका पहला महीना

शुरुआत के दिन से क्या कब आता है।

पहला हफ्ता

आपके इंजीनियर के साथ मीटिंग: आपके मॉडल, फ़ैब्रिक और प्राइस लिस्ट, आपके सेल्सपर्सन, और आज पूछताछ आप तक कैसे पहुँचती है।

पहला हफ्ता

Instagram, WhatsApp, वेबसाइट और कॉल से आई पूछताछ एक सूची में आने लगती है, हर एक अपनी फ़ोटो और अपने सेल्सपर्सन के साथ।

दूसरा हफ्ता

असिस्टेंट आपका कैटलॉग और नियम सीखता है: साइज़, फ़ैब्रिक ग्रेड, कीमत की रेंज, बनने का समय, डिलीवरी के इलाक़े, और क्या सेल्सपर्सन को सौंपना है। वह आपकी टीम की निगरानी में जवाब देना शुरू करता है।

हफ्ते 2-3

प्राइस कैलकुलेटर के साथ आपकी वेबसाइट पर आपका कैटलॉग, और शोरूम विज़िट सीधे सेल्सपर्सन के कैलेंडर में बुक।

चौथा हफ्ता

पेमेंट लिंक वाले ब्रांडेड PDF कोटेशन, कमरों के पहले वीडियो टूर, और आपकी पहली साप्ताहिक रिपोर्ट।

हर हफ्ते

आप हर हफ्ते क्या देखते हैं

वे आँकड़े जो फ़र्नीचर कारोबार का मालिक पूछता है, किसी से पूछे बिना।

जवाब का समय

हर पूछताछ को पहला जवाब कितनी जल्दी मिला, चैनल और सेल्सपर्सन के हिसाब से।

कोटेशन

भेजे गए, खोले गए, मंजूर हुए और अब भी खुले, उनकी रकम और भेजने वाले सेल्सपर्सन के साथ।

देर से चल रहे ऑर्डर

वे ऑर्डर जो अपने वादा किए हफ्ते से पीछे हैं, और उन्हें क्या रोक रहा है: फ़ैब्रिक, वर्कशॉप या डिलीवरी।

स्रोत के हिसाब से पूछताछ

Instagram, WhatsApp, वेबसाइट, Google और शोरूम में आए ग्राहक: कौन विज़िट और एडवांस लाते हैं, सिर्फ़ लाइक नहीं।

एडवांस और ऑर्डर

मिले हुए एडवांस, और प्रोडक्शन में चल रहे ऑर्डर उनके स्टेज के हिसाब से।

डिलीवरी और आफ़्टर-सेल्स

अगले हफ्ते के लिए बुक डिलीवरी, और खुले आफ़्टर-सेल्स केस।

फ़र्नीचर कारोबार के मालिक हमसे क्या पूछते हैं

क्या असिस्टेंट नाप के हिसाब से बने फ़र्नीचर की क़ीमत बता सकता है?

हाँ, आपके तय किए नियमों के भीतर: हर साइज़ और हर फ़ैब्रिक ग्रेड की आपकी क़ीमत, और आपके एक्स्ट्रा। इन्हीं से असिस्टेंट और कैलकुलेटर रेंज बताते हैं। कोई अनोखा आकार या ऐसा फ़ैब्रिक जो आपकी लिस्ट में नहीं, फ़ोटो और साइज़ के साथ सेल्सपर्सन के पास जाता है।

क्या यह ऐसी क़ीमत या तारीख़ का वादा कर देगा जो हम निभा न सकें?

नहीं। यह सिर्फ़ आपकी प्राइस लिस्ट की रेंज और बनने का समय बताता है, कहता है कि फ़ाइनल क़ीमत आपकी टीम पक्की करेगी, और कभी ऐसी छूट नहीं देता जो आपने तय न की हो। जो यह नहीं जानता, वह पूरी बातचीत के साथ सेल्सपर्सन को सौंप देता है।

यह किन भाषाओं में बात करता है?

जिस भाषा में ग्राहक लिखता है, उसी में जवाब देता है: अंग्रेज़ी, अरबी, रूसी, हिंदी, उर्दू और कई दूसरी भाषाएँ।

क्या मेरे सेल्सपर्सन को अपने काम का तरीक़ा बदलना होगा?

नहीं। WhatsApp उनके फ़ोन पर ही रहता है। उनकी पूछताछ, विज़िट और कोटेशन उन तक आते हैं, और सूची दिखाती है कि किसका क्या इंतज़ार कर रहा है।

कैटलॉग और ग्राहकों की सूची किसकी है?

आपकी। आपका कंटेंट और आपके ग्राहकों का डेटा आपका है, और माँगने पर हम इसे स्टैंडर्ड फ़ॉर्मेट में एक्सपोर्ट करते हैं।

क्या फ़ैसला करने से पहले इसे आजमा सकता हूँ?

हाँ। आप इसे पहले अपने ही कारोबार पर आजमाते हैं, कुछ भी साइन करने से पहले।

शुरू करें

पहले अपने ही कारोबार पर आजमाएँ

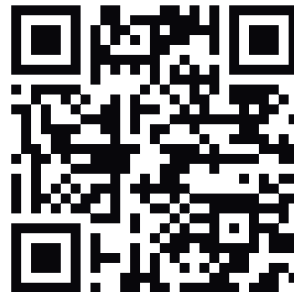
हमें WhatsApp पर संदेश भेजें और अपने कारोबार के बारे में बताएँ। कुछ भी साइन करने से पहले आप इसे अपने ही कारोबार पर काम करते देखेंगे।



हमें WhatsApp पर संदेश भेजें

हमें संदेश भेजने के लिए स्कैन करें

wa.me/971529507463



ऑनलाइन देखें

पेज खोलने के लिए स्कैन करें

newgen.market/hi/for/furniture



वह व्यक्ति जो जवाब देता है

Sam White

सीटीओ, NewGen International

आपको नाम से एक इंजीनियर मिलता है, टिकट नंबर नहीं। मैं आपके संदेश WhatsApp पर खुद पढ़ता हूँ और खुद जवाब देता हूँ।