

فرنیچر شوروم اور ورکشاپ کے لیے TECH CONCIERGE

ہر “میرے سائز میں کتنے کا؟” کا جواب ایک منٹ میں

انسٹاگرام یا واٹس ایپ پر تصویر بھیجنے والے گاہک کو آپ کی اپنی پرائس لسٹ سے قیمت کی رینج، تیاری کا وقت اور شوروم وزٹ ملتا ہے، دن رات۔ کوٹیشن آپ کے برانڈ والی PDF میں ایڈوانس کے پیمنٹ لنک کے ساتھ جاتے ہیں، اور ہر آرڈر کا مرحلہ ورکشاپ سے گاہک کے دروازے تک نظر آتا ہے۔ آپ کے کیٹلاگ اور پرائس کیلکولیٹر والی ویب سائٹ، کمروں کے ویڈیو ٹور اور ہر گاہک کی ایک فہرست، سب ایک انجینئر چلاتا ہے جسے آپ نام سے جانتے ہیں۔

آپ کی ویب سائٹ، آپ کی ایپ، آپ کے تمام گاہکوں کی ایک فہرست، واٹس ایپ پر اے آئی اسسٹنٹ اور آپ کی ویڈیوز۔ یہ سب ایک انجینئر چلاتا ہے جسے آپ نام سے جانتے ہیں۔

3,600 درہم ماہانہ

آپ گاہک کہاں کھوتے ہیں — فرنیچر کا کاروبار اپنے آرڈر کہاں کھوتا ہے

اور ہم پہلے مہینے سے آپ کے لیے کیا ترتیب دیتے ہیں۔

ہمارے ساتھ

آج

01

رات 11 بجے ایک گاہک Pinterest کی تصویر بھیجتا ہے:
"یہ 3 میٹر میں کتنے کا بنے گا؟" آپ کا سیلزمین اگلے دن دوپہر
کو جواب دیتا ہے، جب گاہک چار اور شوروم سے پوچھ چکا
ہوتا ہے۔

اسسٹنٹ ایک منٹ میں جواب دیتا ہے: سائز، کپڑا اور
ڈیلیوری کا علاقہ پوچھتا ہے، آپ کی پرائس لسٹ سے قیمت
کی رینج اور تیاری کا وقت بتاتا ہے، اور کپڑوں کے نمونے
دیکھنے کے لیے وزٹ کی پیشکش کرتا ہے۔

02

ناپ کے حساب سے ہر کوٹیشن پر آپ کے سیلزمین کا ایک
گھنٹہ لگتا ہے: سائز، کپڑے کا گریڈ، اضافی چیزیں، اسکیچ،
PDF۔ اور اس دوران اگلا گاہک انتظار کرتا ہے۔

وہ ماڈل، سائز، کپڑا اور اضافی چیزیں چنتا ہے۔ قیمتیں آپ کی
پرائس لسٹ سے آتی ہیں، اور کل رقم، ایڈوانس اور تیاری
کے وقت والی برانڈڈ PDF بھیجنے کے لیے تیار ہو جاتی ہے۔

03

گاہک کہتا ہے "سوچ کر بتانا ہوں"، اور پھر اسے کوئی نہیں
لکھتا۔

ہر کوٹیشن کی فالو اپ کی تاریخ ہوتی ہے۔ اس دن اسسٹنٹ
گاہک کو لکھتا ہے، جو بات اسے روک رہی ہے اس کا
جواب دیتا ہے، اور آرڈر کے لیے تیار ہونے پر اسے سیلزمین
کے حوالے کرتا ہے۔

04

ایڈوانس دے چکے گاہک ہر ہفتے فون کر کے پوچھتے ہیں کہ
ان کا صوفہ کہاں ہے، اور آپ کا شوروم معلوم کرنے کے
لیے دہلی انویسٹمنٹ پارک کی ورکشاپ کو فون کرتا ہے۔

ہر آرڈر کا مرحلہ ایک بورڈ پر ہے: کپڑا، فریم، اپہولسٹری،
فنشنگ، تیار۔ گاہک کو ہر قدم پر مختصر اپ ڈیٹ ملتی ہے، اور
کسی کو فون نہیں اٹھانا پڑتا۔

05

ڈیلیوری کا دن: گاہک گھر پر نہیں، بلڈنگ گیٹ پاس مانگ
رہی ہے، سروس لفٹ بک نہیں، اور ٹیم وین میں انتظار کر
رہی ہے۔

ایک دن پہلے اسسٹنٹ وقت پکا کرتا ہے، بلڈنگ کی شرائط
پوچھتا ہے، گیٹ پاس کے لیے ٹیم کی تفصیلات بھیجتا ہے،
اور صبح گاہک کو یاد دلاتا ہے۔

06

آپ کے فرنیچر کو انسٹاگرام اور ٹک ٹاک کے لیے ویڈیوز
چاہئیں، اور فلمانے اور ایڈٹ کرنے کا وقت کسی کے
پاس نہیں۔

ایک بٹن کسی پیس یا سچے ہوئے کمرے کی تصاویر کو موسیقی
اور کپشن والے مختصر ویڈیو ٹور میں بدل دیتا ہے، جو ایک
شخص کی جانچ کے بعد پوسٹ کے لیے تیار ہوتا ہے۔

ہمارے ساتھ آپ کا ہفتہ کیسے گزرتا ہے

پانچ لمحے جو ہر فرنیچر کاروبار جانتا ہے، قدم بہ قدم، جیسے ہم انہیں آپ کے لیے ترتیب دیتے ہیں۔

01

رات 23:10 پر انسٹاگرام پر ایک تصویر

آغاز

ایک گاہک L شکل کے صوفے کی تصویر بھیجتا ہے: "کیا آپ یہ 3.2 میٹر میں، بیج رنگ میں بنا دیں گے؟" آپ کا شوروم 10 بجے بند ہو چکا ہے۔

کیا بدلتا ہے

اگلے شوروم سے پوچھنے سے پہلے ہی گاہک کے پاس قیمت اور وزٹ دونوں ہوتے ہیں۔

1

پیغام تصویر، چینل اور وقت کے ساتھ، گاہک کے نام سے آپ کی فہرست میں پہنچتا ہے۔

2

ایک منٹ کے اندر اسسٹنٹ دونوں لمبائیاں، پسند کا کپڑا (لینن، ویلویٹ یا بولکلے)، صوفہ کم بیڈ یا اسٹوریج کی ضرورت، اور صوفہ کہاں رکھا جائے گا، یہ پوچھتا ہے۔

3

آپ کی پرائس لسٹ سے وہ اس سائز اور کپڑے کے گریڈ کی قیمت کی رینج اور تیاری کا وقت بتاتا ہے۔ کبھی ایسا عدد نہیں جو آپ کی ٹیم نے طے نہ کیا ہو۔

4

وہ نمونے دیکھنے کے لیے شوروم کے اگلے خالی اوقات، یا گھر پر ناپ کا وزٹ پیش کرتا ہے، اور گاہک جو چننے وہ بک کر دیتا ہے۔

5

صبح آپ کے سیلز مین کو گفتگو، تصویر اور وزٹ اپنے کیلنڈر میں ملتے ہیں۔

02

نمونوں سے ایڈوانس تک

آغاز

وزٹ کے بعد گاہک نے ماڈل، سائز اور زیتونی سبز ویلوٹ چن لیا ہے، اور حتمی قیمت مانگتا ہے۔

کیا بدلتا ہے

کوٹیشن اسی دن جاتا ہے، اور ورکشاپ بالکل وہی بناتی ہے جو گاہک نے کاغذ پر دیکھا۔

- 1 آپ کا سیلزمین ماڈل، سائز، کپڑا اور اضافی چیزیں چنتا ہے۔ قیمت آپ کی پرائس لسٹ سے آتی ہے، یادداشت سے نہیں۔
- 2 کوٹیشن آپ کے برانڈ والی PDF ہے: تصویر یا اسکیچ، سائز، کپڑا، قیمت، 50% ایڈوانس اور ڈیلیوری کا ہفتہ۔
- 3 یہ واٹس ایپ پر پیمنٹ لنک کے ساتھ گاہک تک جاتی ہے: کارڈ سے ایڈوانس، یا پورا آرڈر Tabby یا Tamara سے قسطوں میں۔
- 4 ایڈوانس آتے ہی آرڈر پروڈکشن بورڈ پر پہنچ جاتا ہے، ورکشاپ کو درکار ہر تفصیل کے ساتھ۔
- 5 اگر گاہک خاموش ہو جائے تو اسسٹنٹ دو دن بعد لکھتا ہے، اس کے سوالوں کے جواب دیتا ہے، اور تیار ہونے پر اسے سیلزمین کے حوالے کرتا ہے۔

03

ورکشاپ سے گاہک کے دروازے تک

آغاز

چالیس آرڈر پروڈکشن میں ہیں، ہر ایک کا اپنا کپڑا، اپنے سائز اور وعدہ کیا ہوا ہفتہ۔

کیا بدلتا ہے

گاہک یہ پوچھنے کے لیے فون کرنا چھوڑ دیتے ہیں کہ ان کا صوفہ کہاں ہے، اور آپ کا شوروم یہ معلوم کرنے کے لیے ورکشاپ کو فون کرنا۔

- 1 ہر آرڈر ایک بورڈ پر اپنے مرحلے کے ساتھ ہے: کپڑا منگوایا گیا، فریم، ایپولسٹری، فنشنگ، کوالٹی چیک، تیار۔
- 2 ورکشاپ آرڈر کو اگلے مرحلے پر لے جاتی ہے، اور گاہک کو واٹس ایپ پر مختصر اپ ڈیٹ ملتی ہے، تیار ہونے پر تصویر کے ساتھ۔
- 3 کپڑا دیر سے آئے تو آرڈر پر نشان لگ جاتا ہے، اور گاہک کے پوچھنے سے پہلے ہی سیلزمین اسے بتا دیتا ہے۔
- 4 تیار ہونے پر اسسٹنٹ گاہک کے علاقے کے ڈیلیوری اوقات پیش کرتا ہے اور بلڈنگ کے بارے میں پوچھتا ہے: منزل، سروس لفٹ، گیٹ پاس۔
- 5 باقی رقم وین نکلنے سے پہلے لنک سے لی جاتی ہے، یا ڈیلیوری پر، جیسا آپ طے کریں۔

04

ایک سرمایہ کار کے لیے سجا ہوا اپارٹمنٹ

آغاز

ایک سرمایہ کار لکھتا ہے: "JVC میں میرا 1 بیڈروم ہے، پنڈ اور مارچ میں ہے۔ مجھے اسے شارٹ ٹرم رینٹل کے لیے فرنش کروانا ہے۔"

کیا بدلتا ہے

پورے اپارٹمنٹ کے لیے ایک کوٹیشن، ایک ایڈوانس اور ڈیلیوری کا ایک دن، اور اس کی لسٹنگ کے لیے ایک ویڈیو۔

1 اسسٹنٹ فلور پلان، اسٹائل، بجٹ اور وہ تاریخ پوچھتا ہے جب تک یونٹ تیار ہونا چاہیے، اور خالی کمروں کی تصاویر جمع کرتا ہے۔

2 آپ کا ڈیزائنر آپ کے کیشلاگ سے پیس چنتا ہے، اور ایک ہی کوٹیشن میں ہر آئٹم، اس کی قیمت اور پورے اپارٹمنٹ کا کل ہوتا ہے۔

3 ورچوئل اسٹیجنگ ایڈوانس دینے سے پہلے ہی اسے اس کا اپنا خالی لونگ روم آپ کے فرنیچر سے سجا ہوا دکھاتی ہے۔

4 ڈیلیوری اور اسمبلی پنڈ اور کے اگلے ہفتے کے لیے بک ہوتی ہے، اور اسے بروقت بلڈنگ کے مودرن پر مٹ کے لیے درخواست دینے کی یاد دہانی کرائی جاتی ہے۔

5 یونٹ تیار ہونے پر اس کی تصاویر سے رینٹل لسٹنگ کے لیے مختصر ویڈیو تیار ہوتا ہے۔

05

دس دن بعد ڈھیلا پایہ

آغاز

ایک گاہک تصویر کے ساتھ لکھتا ہے: نئی ڈاننگ ٹیبل کا ایک پایہ ڈھیلا ہے۔

کیا بدلتا ہے

صحیح پرزے کے ساتھ ایک ہی وزٹ، اور وائس ایپ اور ورکشاپ کے درمیان کچھ کم نہیں ہوتا۔

1 اسسٹنٹ اس کا آرڈر ڈھونڈتا ہے، جوڑ کی اور ٹیبل ٹاپ کے نیچے لگے لیبل کی تصویر مانگتا ہے، اور آفٹر سیلز کیس کھولتا ہے۔

2 ڈیلیوری کی تاریخ سے وارنٹی دیکھتا ہے اور آپ کے کیلنڈر میں ٹیکنیشن کا وزٹ بک کرتا ہے۔

3 ورکشاپ وزٹ سے پہلے ہی کیس اور تصاویر دیکھ لیتی ہے، اور ٹیکنیشن صحیح پرزہ ساتھ لاتا ہے۔

4 کیس بند ہونے پر گاہک سے پوچھا جاتا ہے کہ سب ٹھیک رہا یا نہیں، اور مطمئن گاہک کو Google پر ریویو دینے کا لنک ملتا ہے۔

رات 22:47 پر ایک تصویر، اور 23:00 سے پہلے شوروم وزٹ بک

واٹس ایپ پر آپ کے اسٹنٹ کی ایک مثال۔

آپ کا کاروبار
واٹس ایپ پر آئی اسٹنٹ



السلام علیکم، آپ کے انسٹاگرام پر یہ صوفہ دیکھا۔ کیا یہ 3.2 میٹر میں شیز لاؤنج کے ساتھ بیچ بولے میں بن سکتا ہے؟ کتنے کا پڑے گا؟

22:47

وعلیکم السلام! جی ہاں، یہ ماڈل ہم ناپ کے مطابق بناتے ہیں۔ شیز لاؤنج کے ساتھ 180 x 320 سینٹی میٹر ہمارے اسٹینڈرڈ بولے میں 8,400 درہم کا ہے، یا پریمیم بولے میں 9,600 درہم کا۔ تیاری میں 4-5 ہفتے، دبئی میں ڈیلیوری اور اسمبلی شامل۔ کیا آپ کپڑے کے نمونے دیکھنا چاہیں گے؟

✓ 22:47

جی ہاں۔ ہفتے کے دن 12 بجے کے قریب؟

22:49

ہفتے کے دن 12:00 بجے القوز میں ہمارے شوروم میں رانیہ کے ساتھ بک ہو گیا ✓ وہ بولے کے نمونے تیار رکھیں گی۔ کیا آپ اس دیوار کی لمبائی بھیج سکتے ہیں جہاں صوفہ رکھا جائے گا؟

✓ 22:49

آپ کو کیا ملتا ہے

فرنیچر کے کاروبار کو کیا ملتا ہے

ہمارے کیٹلاگ سے وہ خدمات جو شوروم اور اس کی ورکشاپ واقعی استعمال کرتے ہیں، سب ایک ماہانہ قیمت میں۔

- | | |
|--|---|
| <p>2.5</p> <p>♦ فوری قیمت کیلکولیٹر</p> <p>گاہک ماڈل، سائز، کپڑے کا گریڈ اور اضافی چیزیں چنتا ہے، اور آپ کو لکھنے سے پہلے ہی قیمت کی ریخ اور تیاری کا وقت دیکھ لیتا ہے۔</p> | <p>2.3</p> <p>♦ آن لائن کیٹلاگ</p> <p>ہر ماڈل اپنے سائز، کپڑوں اور "شروعاتی" قیمت کے ساتھ، کمرے، اسٹائل اور بجٹ کے فلٹر، اور ہر پیس پر استفسار کا بٹن۔</p> |
| <p>4.2</p> <p>♦ ہر استفسار ایک فہرست میں</p> <p>انسٹاگرام، واٹس ایپ، ویب سائٹ، کالز اور شوروم میں آنے والے گاہک، ہر استفسار اپنے ذریعے اور گاہک کی بھیجی ہوئی تصویر کے ساتھ۔</p> | <p>5.1</p> <p>♦ واٹس ایپ اور انسٹاگرام پر اے آئی اسسٹنٹ</p> <p>ماڈل، سائز، کپڑے اور تیاری کے وقت کے بارے میں تصاویر اور سوالوں کا جواب دیتا ہے، دن رات، گاہک کی زبان میں۔</p> |
| <p>4.4</p> <p>♦ آپ کے برانڈ والے کوٹیشن</p> <p>تصویر، سائز، کپڑے، قیمت، ایڈوانس اور تیاری کے وقت والی PDF، واٹس ایپ پر بھیجی جاتی ہے، اور آپ دیکھتے ہیں کہ کب کھولی گئی۔</p> | <p>5.4</p> <p>♦ شوروم اور ناپ کے وزٹ</p> <p>آپ کے سیلر اسٹاف کے کیلنڈر میں بک، ایک دن پہلے تصدیق، لوکیشن پن اور یاد دہانی کے ساتھ۔</p> |
| <p>4.5</p> <p>♦ پروڈکشن اور ڈیلیوری بورڈ</p> <p>ہر آرڈر ایڈوانس سے فریم، اپہولسٹری، فٹنگ اور ڈیلیوری تک، علاقے اور ٹیم کے حساب سے ڈیلیوری کے اوقات کے ساتھ۔</p> | <p>9.2</p> <p>♦ ایڈوانس، Tabby اور Tamara</p> <p>کارڈ سے ایڈوانس کا ٹیمنٹ لنک، یا پورا آرڈر Tabby یا Tamara سے قسطوں میں، اور ادائیگی ہوتے ہی وہ آرڈر سے جڑ جاتی ہے۔</p> |
| <p>5.9</p> <p>♦ کھلے کوٹیشنز کا فالو اپ</p> <p>ہر "سوچ کر بتانا ہوں" کا فالو اپ اسی چینل پر جہاں سے گاہک آیا، اور ڈیلیوری کے بعد خیریت کا پیغام۔</p> | <p>4.6</p> <p>♦ ماڈل، کپڑے اور پرائس لسٹ</p> <p>سائز، کپڑوں کے گریڈ، اضافی چیزیں، اسٹاک اور تیاری کا وقت ایک جگہ، اور انٹیریئر ڈیزائنرز کے لیے الگ ٹریڈ پرائس لسٹ۔ نئی قیمت اسی دن ویب سائٹ، کیلکولیٹر اور اسسٹنٹ تک پہنچتی ہے۔</p> |
| <p>6.5</p> <p>♦ ورچوئل اسٹیجنگ</p> <p>خالی کمرے کی تصاویر میں آپ کا فرنیچر ڈیجیٹل طور پر سجایا جاتا ہے، ویب سائٹ کے لیے اور پورا پیکیج چننے والے گاہکوں کے لیے۔</p> | <p>6.2</p> <p>♦ کمروں کے ویڈیو ٹور</p> <p>آپ کی تصاویر سے کسی پیس یا سچے ہونے کمرے کی مختصر ویڈیو، موسیقی، کپشن اور واٹس اوور کے ساتھ۔</p> |
| <p>4.7</p> <p>♦ مالک کے لیے ہفتہ وار رپورٹ</p> <p>استفسارات، وزٹ، کوٹیشن، ایڈوانس اور تاخیر والے آرڈر، سیلرز اسٹاف اور چینل کے حساب سے، ہر ہفتے۔</p> | <p>8.5</p> <p>♦ سیل کے براڈکاسٹ</p> <p>DSF، White Friday اور رمضان کی پیشکشیں واٹس ایپ پر ان گاہکوں کو، جنہوں نے آپ سے خبریں لینے کی حامی بھری ہے۔</p> |

ہم کیا جوڑتے ہیں

وہ سسٹمز جو آپ پہلے سے استعمال کرتے ہیں

آج آپ جن پر کام کرتے ہیں، ہم انہی کو جوڑتے ہیں، کچھ بھی بند نہیں کرنا پڑتا۔ ہر ایک کیسے جڑتا ہے، ایمانداری سے:

Magento ♦

بڑے شورومز کا آن لائن اسٹور

اس کے API کے ذریعے جوڑا جاتا ہے۔

Shopify ♦

آن لائن اسٹور: آرڈر اور گاہک

اس کے API کے ذریعے جوڑا جاتا ہے۔

Tamara ♦

بڑے آرڈرز کے لیے قسطیں

اس کے API کے ذریعے جوڑا جاتا ہے۔

Tabby ♦

آن لائن اور شوروم میں قسطیں

اس کے API کے ذریعے جوڑا جاتا ہے۔

Odoo ♦

آرڈر، ورکشاپ، اسٹاک اور انوائس

اس کے API کے ذریعے، Odoo کے Custom پلان، Odoo.sh یا آپ کے اپنے سرور پر۔

Noon ♦

مارکیٹ پلیس کے آرڈر

اس کے سیلر API کے ذریعے، جب Noon اسے آپ کے سیلر اکاؤنٹ کے لیے کھول دے۔

Network International ♦

کارڈ ادائیگی اور ایڈوائس کے لنک

اس کے API کے ذریعے جوڑا جاتا ہے۔

Zoho Books ♦

کوٹیشنز، VAT انوائس اور اکاؤنٹس

اس کے API کے ذریعے جوڑا جاتا ہے۔

ایک قیمت قیمت کا موازنہ

دہئی میں یہی چیزیں الگ الگ خریدنے پر کتنے کی پڑتی ہیں، اور ہمارے ساتھ آپ کتنا ادا کرتے ہیں۔

آپ کو کیا چاہیے	الگ الگ خریدنے پر	TECH CONCIERGE کے ساتھ
سرچ اور فلٹر والی کیٹلاگ یا لسٹنگ سائٹ	60,000-12,000 درہم ایک بار	شامل ✓
دس صارفین کے لیے سی آر ایم	3,673-510 درہم ماہانہ	شامل ✓
اے آئی چیٹ بوٹ والا وائس ایپ پلیٹ فارم، Meta کے میسج چارجرز الگ	1,740-477 درہم ماہانہ	شامل ✓
مختصر مارکیٹنگ ویڈیو	8,000-1,500 درہم فی ویڈیو	شامل ✓
ورچوئل اسٹیجنگ	500-150 درہم فی تصویر	شامل ✓
یہ سب	بنانے کے لیے 60,000-12,000 درہم، پھر 5,413-987 درہم ماہانہ، اور ہر ویڈیو یا تصویر کی قیمت الگ	3,600 درہم ماہانہ، یہ سب شامل

دہئی میں عام قیمتیں، 10 اکتوبر 2026 کو جانچی گئیں۔

3,600 درہم ماہانہ، یہ سب شامل
ہر مہینے ایک بل اور ایک انجینئر جسے آپ نام سے جانتے ہیں۔ کسی کو ملازم رکھنے کی ضرورت نہیں۔

یہ کب اپنی قیمت پوری کر لیتا ہے

2 اضافی آرڈر ہر مہینے، جو ہمارے مہینے کی بھرپائی کرتے ہیں

مثلاً، 5,000 درہم کے صوفے پر 40% یعنی 2,000 درہم۔

ہمارے ساتھ کام آپ کے مہینے سے ہوتا ہے: انجینئر کا ایک گھنٹہ 120 درہم، ایک ویڈیو 60 درہم، اور اے آئی کمپیوٹ اپنی لاگت کے دوگنے پر۔ ایپ جیسا بڑا کام پہلے آگیا جاتا ہے اور پھر اتنے مہینوں میں بننا ہے جتنے آپ چاہیں، یا 500 درہم کے اضافی بلاکس سے جلدی۔ ہماری قیمت ماہانہ ہے، VAT کے بغیر (ریورس چارج)۔

الگ سے خریدنے پر ویب سائٹ اور ایپ مکمل طور پر آپ کی ہوتی ہیں۔ NewGen کے ساتھ یہ آپ کے لیے ایک سروس کے طور پر بنائی اور چلائی جاتی ہیں؛ کیا آپ کا رہتا ہے، یہ معاہدے میں لکھا ہے، جسے ہم کچھ بھی دستخط کرنے سے پہلے آپ کے ساتھ پڑھتے ہیں۔

ایک فرنشنگ کمپنی میں پہلے سے چل رہا ہے

Silk Valley Home Furnishing اپنی ویب سائٹ، کوٹیشن کیلکولیٹر، گاہکوں کی فہرست اور کمروں کے ویڈیو ٹور Tech Concierge پر چلاتی ہے۔ کھول کر دیکھیں: یہ چل رہی ہے۔

silkvalleyhomefurnishing.com Silk Valley Home Furnishing

ہم نے کیا بنایا ویب سائٹ، فوری تخمینے کا کیلکولیٹر، سی آر ایم اور کمروں کی ویڈیو

جب آپ شروع کرتے ہیں

آپ کا پہلا مہینہ

آغاز کے دن سے کیا کب آتا ہے۔

پہلا ہفتہ آپ کے انجینئر کے ساتھ ملاقات: آپ کے ماڈل، کپڑے اور پرائس لسٹ، آپ کا سیلز اسٹاف، اور آج استفسارات آپ تک کیسے پہنچتے ہیں۔

پہلا ہفتہ انسٹاگرام، واٹس ایپ، ویب سائٹ اور کالز سے آنے والے استفسارات ایک فہرست میں آنے لگتے ہیں، ہر ایک اپنی تصویر اور اپنے سیلز مین کے ساتھ۔

دوسرا ہفتہ اسسٹنٹ آپ کا کیٹلاگ اور اصول سیکھتا ہے: سائز، کپڑوں کے گریڈ، قیمت کی رینج، تیاری کا وقت، ڈیلیوری کے علاقے، اور کیا سیلز مین کے حوالے کرنا ہے۔ وہ آپ کی ٹیم کی نگرانی میں جواب دینا شروع کرتا ہے۔

ہفتے 2-3 پرائس کیلکولیٹر کے ساتھ آپ کی ویب سائٹ پر آپ کا کیٹلاگ، اور شوروم وزٹ سیدھے سیلز اسٹاف کے کیلنڈر میں بک۔

چوتھا ہفتہ ٹیمینٹ لنک والے برانڈڈ PDF کو ٹیشن، کمروں کے پہلے ویڈیو ٹور، اور آپ کی پہلی ہفتہ وار رپورٹ۔

آپ ہر ہفتہ کیا دیکھتے ہیں

وہ اعداد جو فرنیچر کاروبار کا مالک پوچھتا ہے، کسی سے پوچھے بغیر۔

ذریعے کے حساب سے استفسارات

انسٹاگرام، واٹس ایپ، ویب سائٹ، Google اور شوروم میں آنے والے گاہک: کون سے وزٹ اور ایڈوانس لاتے ہیں، صرف لائنکس نہیں۔

جواب کا وقت

ہر استفسار کو پہلا جواب کتنی جلدی ملا، چینل اور سیلز مین کے حساب سے۔

کوٹیشن

بھیجے گئے، کھولے گئے، منظور ہوئے اور ابھی کھلے، ان کی رقم اور بھیجنے والے سیلزمین کے ساتھ۔

ایڈوانس اور آرڈر

موصول ہونے والے ایڈوانس، اور پروڈکشن میں چلتے آرڈر ان کے مرحلے کے حساب سے۔

تاخیر والے آرڈر

وہ آرڈر جو اپنے وعدہ کیے گئے ہفتے سے پیچھے ہیں، اور انہیں کیا روک رہا ہے: کپڑا، ورکشاپ یا ڈیلیوری۔

ڈیلیوری اور آفٹر سیلزمین

اگلے ہفتے کے لیے بک ڈیلیوریز، اور کھلے آفٹر سیلزمین کیس۔

فرنیچر کاروبار کے مالکان ہم سے کیا پوچھتے ہیں

کیا اسسٹنٹ ناپ کے مطابق بنے فرنیچر کی قیمت بتا سکتا ہے؟

جی ہاں، آپ کے طے کردہ اصولوں کے اندر: ہر سائز اور ہر کپڑے کے گریڈ کی آپ کی قیمت، اور آپ کی اضافی چیزیں۔ انہی سے اسسٹنٹ اور کیلکولیٹر ریج بتاتے ہیں۔ کوئی انوکھی شکل یا ایسا کپڑا جو آپ کی لسٹ میں نہیں، تصویر اور سائز کے ساتھ سیلز مین کے پاس جاتا ہے۔

کیا یہ ایسی قیمت یا تاریخ کا وعدہ کر دے گا جو ہم پورا نہ کر سکیں؟

نہیں۔ یہ صرف آپ کی پرائس لسٹ کی ریج اور تیلری کا وقت بتاتا ہے، کہتا ہے کہ حتمی قیمت آپ کی ٹیم پکی کرے گی، اور کبھی ایسی رعایت پیش نہیں کرتا جو آپ نے طے نہ کی ہو۔ جو یہ نہیں جانتا، وہ پوری گفتگو کے ساتھ سیلز مین کے حوالے کر دیتا ہے۔

یہ کن زبانوں میں بات کرتا ہے؟

جس زبان میں گاہک لکھتا ہے، اسی میں جواب دیتا ہے: انگریزی، عربی، روسی، ہندی، اردو اور بہت سی دوسری زبانیں۔

کیا میرے سیلز اسٹاف کو اپنے کام کا طریقہ بدلنا ہوگا؟

نہیں۔ واٹس ایپ ان کے فون پر ہی رہتا ہے۔ ان کے استفسارات، وزٹ اور کوٹیشن ان تک آتے ہیں، اور فہرست دکھاتی ہے کہ کس کا کیا انتظار کر رہا ہے۔

کیٹلاگ اور گاہکوں کی فہرست کس کی ہے؟

آپ کی۔ آپ کا مواد اور آپ کے گاہکوں کا ڈیٹا آپ کا ہے، اور مانگنے پر ہم اسے معیاری فارمیٹس میں ایکسپورٹ کرتے ہیں۔

کیا فیصلہ کرنے سے پہلے اسے آزما سکتا ہوں؟

جی ہاں۔ آپ اسے پہلے اپنے ہی کاروبار پر آزماتے ہیں، کچھ بھی دستخط کرنے سے پہلے۔

شروع کریں

پہلے اپنے ہی کاروبار پر آزمائیں

ہمیں واٹس ایپ پر پیغام بھیجیں اور اپنے کاروبار کے بارے میں بتائیں۔ کچھ بھی دستخط کرنے سے پہلے آپ اسے اپنے ہی کاروبار پر کام کرتے دیکھیں گے۔



آن لائن دیکھیں
صفحہ کھولنے کے لیے اسکیں کریں
newgen.market/ur/for/furniture



ہمیں واٹس ایپ پر پیغام بھیجیں
ہمیں پیغام بھیجنے کے لیے اسکیں کریں
wa.me/971529507463

وہ شخص جو جواب دیتا ہے

Sam White

سی ٹی او، نیوجن انٹرنیشنل

آپ کو نام سے ایک انجینئر ملتا ہے، ٹکٹ نمبر نہیں۔ میں آپ کے پیغام واٹس ایپ پر خود پڑھتا ہوں اور خود جواب دیتا ہوں۔

