

তালিকা

গ্রাহক

আপনার পণ্য এবং পরিষেবাগুলির চাহিদা তরৈতিতে সহায়তা করতে আপনার গ্রাহক বসেটি দৃঢ় করুন। আপনার বর্তমান এবং সম্ভাব্য ভবিষ্যতের গ্রাহকদের সাথে আপনার পণ্য এবং পরিষেবার চাহিদা তরৈি করার জন্য কাজ করার জন্য সম্ভাব্য ক্ষেত্রগুলি বিবেচনা করতে পারেন। অতিরিক্ত সংস্থানগুলি অতিরিক্ত উৎসরে অধীনেও পাওয়া যাবে।

<p>করতো/ গ্রাহক</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● আপনার গ্রাহকদের জানুন - আপনার বর্তমান, পাইপলাইন / দৃষ্টিকোণ এবং ভবিষ্যতের গ্রাহকদের মানচিত্র তরৈি করুন ● আপনার গ্রাহকরা কীভাবে ব্যবসায় ফরিততে অগ্রগতি করছেন তা জানতে তাদের সাথে যোগাযোগ করুন ● আপনার গ্রাহকদের সংকট কাটিয়ে ওঠার জন্য তাদের সহায়তা (পরামর্শমূলক, ব্যবসায়িক সংযোগগুলি এবং / অথবা অন্যথায়) করুন ● আপনার সাম্প্রতিক গ্রাহকদের ধরে রাখার বিষয়টি নশিচতি করুন, সামান্য অতিরিক্ত ব্যয়ে হলও ● অর্ডার রূপান্তর করতে পাইপলাইন গ্রাহকদের সাথে লগে থাকুন ● কোভিড-১৯ মহামারীর ফলস্বরূপ লকডাউন সীমাবদ্ধতার ফলে পরিবর্তিত অর্থনৈতিক ও সামাজিক সময়ে প্রতফিলতি করতে আপনার প্রচার এবং বিপণনের পদ্ধতির পর্যালোচনা এবং সামঞ্জস্য করুন ● গ্রাহকদের সাথে সহযোগিতা ও অংশীদারিত্ব প্রসারতি ও গভীরতর করুন - আপনার গ্রাহকদের ব্যবসার পরিস্থিতি তরৈি করতে, তাদের সমস্যাগুলি শনাক্ত করতে, (প্রতকিল বা অন্যথায়) প্রভাবগুলি মূল্যায়ন করতে এবং তাদের প্রয়োজনীয়তাগুলি প্রস্তুত করার জন্য স্পনি মডলেটি অনুশীলন করুন
---------------------	---

<p>পণ্য</p> <p>(বিকাশের জন্য পুনরুদ্ধার সম্পর্কিত মডেলটিও দেখুন)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● আপনার কর্তোদের এবং চূড়ান্ত গ্রাহকদের উদ্বগে এবং মহামারীর সংকটকে সামনে রেখে বশিষে উদ্বগেরে সমাধানের জন্য আপনার পণ্যেরে প্রাসঙ্গিকতার পর্যালোচনা করুন ● চূড়ান্ত পণ্য যা আপনার উপাদান বা পরিষেবাগুলিকে অন্তর্ভুক্ত করে তার প্রতটি চূড়ান্ত গ্রাহকদের মনোভাব এবং পছন্দগুলি নরিধারণ করুন। কোভিড-১৯ প্ররোচতি সংকটেরে কারণে কটি গ্রাহকদের অনুভূতি বদলছে? ● উপস্থাপনা, প্যাকজেটি এবং আকার, বশেষিট্য এবং ফাংশনগুলির সংশ্লিষণ এবং সম্পর্কতি পরিষেবা যামেন ওয়ারনেটি বা পরিষেবা পর্যালোচনা করে চূড়ান্ত
--	--



Building Back
Business from
Crisis

MSME

তালিকা

	<p>গ্ৰাহকদেৰে দ্বাৰা (জৰুৰী, প্ৰয়োজনীয়, পছন্দসই বা অপ্ৰয়োজনীয়) দ্বাৰা আপনাৰ পণ্যেৰে পৰ্যালোচনাগুণী পৰ্যালোচনা কৰুন</p>
<p>চুক্তি অৰ্থেৰে বৰ্ষিয়ে মডউলিও দেখুন</p>	<ul style="list-style-type: none">• দ্ৰুত অৰ্থপ্ৰদান, বৃহত্তৰ পৰিমাণে বা প্ৰদানেৰে জামনিত গ্ৰহণেৰে জন্ম উৎসাহ দতি মূল্য ছাড়ৰে বৰ্ষিয়েৰি বৰিচেনা কৰুন• আপনাৰ বক্ৰিয়কে ক্ৰেডিটি থকে নগদে এৰং সম্ভবত নগদ থকেও (অংশ) নচি অৰ্থেৰে দকি সৰান - বৰ্ষিয়েত যথানে আপনাৰ ইনপুট ব্ৰ্ষিয়েগুণী পণ্যেৰে মূল্যেৰে উচ্চ অংশেৰে প্ৰতিনিধিত্ব কৰে