



নরিদশে সূচী

গ্রাহক

আপনার পণ্য এবং পরষিবোগুলরি চাহদি তরৈতি সহায়তা করতে আপনার গ্রাহক বসেটকি দৃঢ় করুন।

আপনার গ্রাহকরাও সংকটে পড়ছেন বলে আপনার পণ্য এবং পরষিবোগুলরি স্বাভাবিকি চাহদি অবলিম্বে নাও হতে পারে। আপনার গ্রাহকদেরে ব্যবসায় ফরি পতে এবং তাদেরে সাফল্যরে জন্য আপনার প্রাসঙগিকিতা প্রদর্শন করতে সহায়তা করুন। আপনার পণ্য এবং পরষিবোগুলরি অফারটি অভযিোজন করে যথোপযুক্ত অতিরিক্ত এবং নতুন চাহদি তরৈি করতে বকিল্পগুলি অনুসন্ধান করুন। আপনার নগদ প্রবাহ অব্যাহত রাখতে সময়োচতি অর্থ প্রদানরে জন্য আপনার বকিল্পগুলি পর্যালোচনা করুন।

পটভূমি

যে কোনও ব্যবসা তার গ্রাহকদেরে থেকে পণ্য এবং পরষিবোর চাহদির জন্য বিদ্যমান। বিদ্যমান গ্রাহকদেরে ধরে রাখা এবং আরও গ্রাহক ও অর্ডার সুরক্ষতিভাবে আপনার ব্যবসাকে সফল করে তোলার জন্য অপরিহার্য।

কোভিড-১৯ মহামারী বকিশতি হওয়ার সাথে সাথে এর বিস্তার কময়িে আনার ব্যবস্থা গ্রহণ করা হযছেলি। এমএসএমইগুলতি বোর্ড জুড়ে তাদেরে পণ্য ও পরষিবোর বকিরয় তীব্র ব্যাহত হযছে। বিভিন্ন কারণে ইহা হযছে। প্রথমত, সরবরাহ বাধাগুলি ব্যাহত হওয়ার ফলে লকডাউন এবং সমালোচনামূলক উপাদান উপকরণগুলির অনুপলব্ধতার কারণে উপাদান এবং অন্যান্য করযিকলাপ বন্ধ হযে পড়ছেলি - সংক্ষপে: পণ্য ও পরষিবো সরবরাহ করা যায়না।

দ্বিতীয়ত, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, বিতরনরে জন্য দৈকি চ্যানলেগুলির উপর বধিনিষেধরে কারণে পণ্য এবং পরষিবোগুলি গ্রাহকদেরে কাছ পেঁছাতে সক্ষম হযনা: সংক্ষপে: পণ্য এবং পরষিবো গ্রাহকদেরে কাছ পেঁছাতে পারনে।

তৃতীয়ত: হ্রাস হওয়া আয়, বকোরত্ব এবং গ্রাহকরে অগ্রাধিকার এবং সংবদনগুলির কারণে গ্রাহকরে চাহদি হঠাৎ হ্রাস পযেছে - সংক্ষপে: পণ্য চাহদি অদৃশ্য হযে গেছে। অর্থনীতির পুনরায় থোলার সাথে তুলনামূলকভাবে স্বল্প সময়সীমার ক্ষত্রে উপাদান সরবরাহ এবং সরবরাহ সংক্রান্ত বাধাগুলি মরোমতযোগ্য মনে হয, গ্রাহকরে চাহদি পুনরুদ্ধার সম্ভবত দীর্ঘ সময়রে জন্য উল্লেখযোগ্য এবং টেকসই প্রচেষ্টা গ্রহণ করবো।

অভগিমন

উচ্চতর অনশ্চয়তা এবং সামগ্রিক অর্থনৈকি মন্দার সময়ে এমএসএমইদেরে গ্রাহকরে চাহদি তরৈি এবং এটকি বকিরয়ে রূপান্তরতি করা চ্যালঞ্জে। একটি সত্যই কঠনি কাজ, তবুও অগত্যা সম্পূর্ণরূপে দায়বদ্ধ নয়।

মূলত, যে কোনও বকিরয় লনেদনে গ্রাহক, একটি নরিদশিট পণ্য (বা পণ্য-পরষিবো সংমশ্রিণ) এবং একটি চুক্তির একটি অনন্য সমন্বয় জড়তি। গ্রাহক শযে ব্যবহারকারী হতে পারে (বজিনসে টু কনজডিমার, বি 2 সবি) তবে প্রায়শই উপাদান বা বিতরণ এবং খুচরা মধ্যস্থতাকারী (বজিনসে টু বজিনসে, বি 2 বি) হয। পণ্য বা পরষিবো সম্পূর্ণ অফার এবং এর উপস্থাপনা ও প্যাকজেটি, সম্পর্কতি গ্যারান্টি এবং সম্ভাব্য পরষিবোর অফার অন্তর্ভুক্ত।



নরিদশে সূচী

চুক্তি বক্রয়ক আর্থিক লনেদনেরে সার্থে সংযুক্ত করে এবং দাম, বতিরণ এবং প্রদানে শর্তাদা সম্পর্কতি দকিগুলা কভার করে।



তনিটি উপাদানই গ্রাহক সম্পর্ক পুনঃপ্রতিষ্ঠা, চাহিদা এবং আদশে সুরক্ষার জন্য। এর মাধ্যমে নগদ প্রবাহেরে বক্রিল্প বিবেচনা করে, একটি কেন্দ্রীভূত দৃষ্টিভিঙুগি গ্রাহকদেরে প্রথম রাখো। পরবির্ততি বাজার এবং সামাজিক প্রক্শাপটে পণ্য ও পরষিবো সরবরাহকে আরও আকর্ষণীয় করে তোলো। নগদ প্রবাহকে সহজতর করার এবং গতি বাড়ানোর জন্য চুক্তির শর্তগুলা উন্নত করার চেষ্টা করে।

করতো

গ্রাহক সম্পর্করে বক্রিশ ও লালন করা

কোভিড-১৯ ভাইরাসটি লোকদেরে মধ্যে পার্থক্য করে না এবং লক-ডাউন ব্যবস্থাগুলি উপাদানকারী এবং কর্তোদেরে মধ্যে বা সেক্টর এবং মান শৃঙ্খলার মধ্যে পার্থক্য করে না।

সরকার, জনসাধারণ এবং ব্যবসা সবই সংকটরে প্রভাবে কাঁপছে। একসাথে বরেষি আসার জন্য এক পর্যায়ে বোঝাপড়া এবং সহযোগিতা প্রয়োজনা আপনার ব্যবসার জন্য সবচয়ে গুরুত্বপূর্ণ হিসাবে ব্যবহৃত মূল গ্রাহকদেরে সাথে শুরু করে গ্রাহকদেরে প্রতি আপনার আগ্রহ এবং সমবেদনা দেখান এবং পৌঁছে যান।

তারা কোথায় রয়েছে তা নিরণয় করুন। সংকট কীভাবে তাদের কাজকর্ম, জনবল এবং গ্রাহকদেরে প্রভাবতি করেছে? পুনরুদ্ধারের জন্য তাদেরে পরিকল্পনা, লক্ষ্য এবং প্রত্যাশা কী?

আপনার ব্যবসা কীভাবে প্রভাবতি হয়েছে তা পুনরায় দেখুন এবং জানান।

উভয় পক্ষেরে সুযোগ এবং চ্যালঞ্জেগুলি আলোচনা করুন। আপনি কীভাবে আপনার গ্রাহকদেরে ব্যবসায় ফরি পতে সাহায্য করতে পারনে, উদাহরণস্বরূপ, আপনার কিছু ব্যবসায়িক সংযোগ, আপনার ব্যবসার অন্তর্দৃষ্টি বা আপনার প্রযুক্তিগত দলেরে কিছু সমর্থন সহ? এমনকি বক্রয় করতে বা বতিরণ করতে প্রথমদকি এক পয়সা বর্শে লাগতে পারে, আপনার নগদ প্রবাহ চালু হওয়ার জন্য এটি করে যান। কিছু আয় করা আদৌ কোনও আয় না করার চয়ে ভালো মনে করা হয়।



নরিদশে সূচী

আপনার বর্তমান গ্রাহকদের উপর বশে মনোবিশে করুন - এনারা আপনাকে বশ্বাস করে এবং আপনাঁ তাদরে আশ্বসত করতে চান য়ে আপনাঁ ভবশ্বযতয়ে সরবরাহ করতে পারনে এবং তাদরে পরবিরততি প্রয়য়েজনীযতা সমরথন করতে পারনে।

আপনার পাইপলাইন গ্রাহকদেরে ভুলবনে না - আপনাঁ পাইপলাইন পতে সময় এবং প্রচেষ্টা বনিয়োগ করছেনো। আপনার সম্ভাব্য গ্রাহকরে এই চুক্ততি সম্মতি দেবোর কারণ খুঁজে বরে করার সময় এসছে। এখনা আপনাঁ কীভাবে তাদরে উদ্বগেকে মোকাবেলা করতে পারনে এবং এর মাধ্যমে চুক্ততি সই করতে কভাবে তাদরে সিদ্ধান্ত নেওয়া করাবনে? আপনার সম্প্রচার (ঠান্ডা) বপিগনরে পদ্ধতিরও পর্যালোচনা করুন। এটি সম্ভবত সম্ভাব্য গ্রাহকরা ভালভাবে নবনে না যদি তারা দেখতে না পারে য়ে কীভাবে আপনার পণ্য এবং পরষিবো সরবরাহ বর্তমানরে অর্থনৈতিক উত্থান ও সংকট এবং পরবিরততি সামাজিক ও স্বাস্থ্য রীতনীতগুলারি সাথে কাস্টোমাইজড। সূতরাং, আপনার সম্ভাব্য গ্রাহকদেরে আগ্রহকে টকিয়ে রাখতে আপনার বপিগন পদ্ধতির সংশোধন এবং কাস্টোমাইজ করুন।

বশিয়েত বী 2 বী সগেমনেটরে জন্ম বনিয়োগ এবং আপনার গ্রাহকদেরে সাথে অংশীদার করার জন্ম সময় এবং প্রচেষ্টা বনিয়োগ করুন। চেষ্টা করুন - এবং পুনরায় চেষ্টা করুন - স্পনিরে প্রমাণতি বাজার বকিাশ এবং বকিরয় মডলে - যা পরসিথতি, সমস্যা, প্রভাব এবং প্রয়য়েজনেরে জন্ম দাঁড়িয়েছে। আপনাঁ গ্রাহক কী অবস্থায় কাজ করছে তা স্পষ্ট করে বোঝার সাথে শুরু করে এবং তার ভিত্তিতে আপনাঁ আপনার গ্রাহককে য়ে সমস্যার মুখোমুখি হয়েছেন তা প্রকাশ করার জন্ম গাইড করুন। এটি প্রশ্ন এবং উত্তরগুলোরি মাধ্যমে পরিালাতি হয়, কোনও বকিরয় পটি নহে। সমস্যাটি য়েথভাবে বোঝা গেলে আপনাঁ গ্রাহকরে সাথে মূল্যায়ন এবং ব্যবসায়রে জন্ম সমস্যার প্রভাব (বা প্রভাব) এর সম্ভাব্য পরিমাণ নিরিধারণরে দকিে যান। এই বোঝার উপর, আপনাঁ সমস্যা সমাধানরে মাধ্যমে ব্যবসায় কী লাভ করতে পারে তা দেখতে পারনে। এটি তখন প্রয়য়েজনীযতার (তার / তার সমস্যা সমাধানরে জন্ম) নিশ্চিতকরণরে দকিে নিয়ে যায়, যার ভিত্তিতে আপনাঁ নিরিদশিট পণ্য গ্রাহকরে প্রয়য়েজনেরে সমাধান হিসাবে আপনার পণ্য বা পরষিবো অফাররে অবস্থান রাখতে পারনে। অন্য কথায়, আপনাঁ আপনার গ্রাহকরে পরসিথতি এবং সমস্যা বোঝার চেষ্টা না করা অবধি আপনার অফারটকিে আপনার গ্রাহকরে জন্ম নিখুঁত সমাধান হিসাবে চহিনিতি করবনে না এবং সতয়ই, গ্রাহকরে কাছে আপনার অফাররে মূল্য সম্পর্কে দাবি প্রমাণ করতে পারবনে না। স্পষ্টতই, আপনাঁ যদি একটি চায়রে স্টল চালাচ্ছেনে বা দ্রুত চলমান পণ্য বকিরয় করার ব্যবসায় থাকনে তবে স্পনি কাজ করবে না - যদি আপনাঁ এগুলি একটি স্বতন্ত্র মান সংযোজন পরষিবোর সাথে পরিপূরক না করনে। তবে, যদি আপনার ব্যবসার মূল দক্ষতা কাস্টোমাইজড অংশ, পণ্য এবং পরষিবোগুলিতে থাকে তবে আপনাঁ স্পনি থেকে উপকৃত হতে ভাল অবস্থানে আছেনো।

পণ্য

পরবিরততি বাজার এবং সমাজে আপনার পণ্যগুলোরি অবস্থান উন্নত করুন গ্রাহক হিসাবে, আমরা সকলেই আমাদের চারপাশে প্রস্তুতবতি পণ্য এবং পরষিবোদি সম্পর্কে দ্রুত মূল্যায়ন করি। য়ে কোনও কছি হয় জরুরি, প্রয়য়েজনীয, আকাঙ্ক্ষতি বা এড়ানো যায় সটেকিে আমরা প্রায় তা ক্ষণকিভাবে শ্রণেবিদ্ধ করি। এটি সাধারণত এনডিএ মই বা শ্রণেবিনিযাস হিসাবে বপিগনরে ক্ষতেরে পরলিক্ষতি এবং পরিচিতি, য়ে কটে জরুরি জনিসি পাওয়ার জন্ম পুরোপুরি নিশ্চিত করবে এবং য়ে কটে প্রয়য়েজনীয জনিসিটি পতে চুড়ান্ত প্রচেষ্টা করবে। যদি সংস্থানসমূহ



নরিদশে সূচী

(বাজটে) উপলভ্য থাকে তবে যে কটে সময়ে সময়ে পছন্দসই বিষয়টি ববিচেনা করতে পারে। এমনকি পর্যাপ্ত সংস্থান থাকা সত্তবেও যে কটে এড়ানো যায় না তা কনি এড়াতে সচেষ্ট হবনো। সূতরাং, আপনার লক্ষ্য আপনার গ্রাহকদের দ্বারা জরুরী বা প্রয়োজনীয় হিসাবে তাৎক্ষণিকভাবে স্বীকৃতি লাভ করা উচিত। যদি এটি না হয় তবে আপনার বক্রিয় পটিটি বধরি কানে পড়ার সম্ভাবনা রয়েছে এবং আপনার পণ্য বা পরষিবো অফারটি সংশোধন ও উন্নত করতে বা আপনার টারগটে বাজারকে আরও ভালভাবে পার্থক্য করার পরামর্শ দেওয়া হবো।

চূড়ান্ত গ্রাহক হল রাজা এবং সদিধান্ত ননে – সূতরাং নজিকে আপনার চূড়ান্ত গ্রাহককে জায়গায় রাখুন, সম্ভবত আপনার সরাসরি ক্রতোর চয়ে আলাদা হতে পারে। সঙ্কট শুরুর আগে গ্রাহকদের অগ্রাধিকারে আপনার পণ্য বা পরষিবো কথায় ছিল – এটি ইতিমধ্যে প্রয়োজনীয় বডিগে জরুরী ছিল, না এখনও ছিল না? মহামারীজনিত সংকটে ফলে বা নীতি ব্যবস্থার আর্থ-সামাজিক প্রভাব হিসাবে উপভোক্তার জীবন, জীবনধারা এবং পছন্দগুলি কী ঘটছে? আপনার পণ্যটি জরুরী বা এমনকি প্রয়োজনীয় বডিগে তৈরি করার সীমাবদ্ধতাগুলি কী?

আপনি আপনার পণ্য এবং পরষিবোর অফার নরিধারণ করতে চাইতে পারনো। এটি কী সঠিক আকারের? এটি কী বৈশিষ্ট্য এবং / অথবা ফাংশনগুলি সঠিক সমন্বয় রয়েছে? প্যাকজেটিং এবং প্রচার কী উপযুক্ত এবং আপনার লক্ষ্যযুক্ত গ্রাহকদের কাছে আবেদন করে? আপনি যে পরষিবোগুলি পণ্যটির সাথে গ্রাহককে প্রত্যাশাগুলি সাথে মলে (যেমন রক্ষণাবেক্ষণ, গ্রাহক পরষিবো, গ্যারান্টি)? আপনার পণ্যগুলিকে উন্নত করতে বা বৈচিত্র্য আনতে "বিকাশের জন্য পুনরুদ্ধার করুন" মডিউলটিতে আরও কিছু পরামর্শ রয়েছে।

আপনার টারগটে গ্রাহকদের এই ইএন ডি এ মইতে আপনার পণ্য এবং পরষিবো প্যাকজেগুলি স্থানান্তর করতে প্রয়োজনীয় বা প্রয়োজনীয়তার দিকে যা যা করা দরকার তা নিশ্চিতি করুন!

চুক্তি

আপনার ব্যবসায়ের নগদ প্রবাহ মটোতে চুক্তি

আপনার ব্যবসায়ের নগদ প্রবাহ মটোতে চুক্তি

অনুশীলনে চাহিদা সৃষ্টি

অনুশীলনে চাহিদা সৃষ্টি করতে কোনও মাপের সব মাপসই হয় না। আপনার পণ্য এবং বাজারে উপর অনেক কিছু নরিভর করে। আপনার ব্যবসায়ের সাথে মলে এমন সুযোগগুলি শনাক্ত এবং অনুবেষণ করা দরকার।

আপনি কাঠামোগত ক্ষেত্রে অ্যাড-হক পদ্ধতির পরবর্ততে কাঠামোগত থেকে উপকৃত হতে পারনো। আপনার বক্রিয় ম্যাপিং শুরু করুন যাত আপনি আপনার বর্তমান এবং সম্ভাব্য গ্রাহকদের জানতে পারনো। আপনার গ্রাহকদের মধ্যে অগ্রাধিকার দিন যাত আপনার ব্যবসায়ের জন্য সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণ সেই গ্রাহকদের দিকে মনোনিবেশ করতে পারনে, বক্রিয় ভলিউমের ক্ষেত্রে, আপনার ব্যবসায়ের জন্য তরলতা এবং তারল্য নরিদশিট পুনরুদ্ধার কৌশলগুলি জন্য আপনার প্রতটি মূল গ্রাহককে সাথে সুনরিদশিট সমস্যা এবং চ্যালঞ্জেগুলি পর্যালোচনা করুন। আপনার পণ্য এবং পরষিবো অফার এবং চুক্তিগুলি সংশোধন করে উন্নত করতে এবং / অথবা বৈচিত্র্যপূর্ণ করতে আপনার মূল গ্রাহকদের সাথে যথায়ভাবে দলবদ্ধ এবং অংশীদার হন।

