ള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ റഫറൻസ്, ക്ലബ് ഡയറക്ടറികൾ, അസോസിയേഷൻ ഡയറക്ടറികൾ ബാങ്കുകളുടെ ഹൈ നെറ്റ്‌വർത്ത്, കസ്റ്റമർ ഡാറ്റ, മറ്റ് ആഡംബര ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഹൈവാല്യു കസ്റ്റമേഴ്സ്... തുടങ്ങിയവ വഴി സസ്പെക്റ്റ്സിന്റെ വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കണം.

സസ്പെക്റ്റിനെ ഉറപ്പിക്കുക, പ്രോസ്പെക്റ്റ്സിനെ സൃഷ്ടിക്കുക

ഡീലർ സസ്പെക്റ്റ്സിനെ ബന്ധപ്പെട്ട് ലഭിച്ച വിവരങ്ങൾ ശരിയാണെന്ന് ഉറപ്പിക്കുക. മിക്കപ്പോഴും സസ്പെക്റ്റ് കോണ്ടാക്റ്റ് ഡാറ്റ കാലഹരണപ്പെട്ടതായിരിക്കും. അല്ലെങ്കിൽ സസ്പെക്റ്റ്സ് പ്രോസ്പെക്റ്റ്സ് ആയിരിക്കില്ല. സസ്പെക്റ്റ്സിനെ ഉറപ്പിച്ചു കഴിഞ്ഞാൽ ഡീലർഷിപ്പിന് ശരിയായ ഒരു പ്രോസ്പെക്റ്റ് ഡാറ്റബേസ് ലഭിക്കും. ടാർഗറ്റഡ് മാർക്കറ്റിംഗ് കാംപെയ്നുകൾക്കായി ഇത് ഉപയോഗിക്കാം.

ടാർഗറ്റഡ് മാർക്കറ്റിംഗ് കാംപെയ്നിലൂടെ എങ്ങനെ ലീഡ് ഉണ്ടാക്കും?

എസ്.എം.എസ്, ഇ-മെയ്ൽ, ടെലി-കോളിംഗ്, ഇവന്റ്സ് എന്നീ ടാർഗറ്റ്സ് മാർക്കറ്റിംഗ് കാംപെയ്നിലൂടെ പ്രോസ്പെക്റ്റിനെ ലീഡ്സ് ആക്കി മാറ്റുകയെന്നതാണ് അടുത്തതായി ചെയ്യേണ്ടത്. പ്രോസ്പെക്റ്റിനെ മാത്രമാണ് ലക്ഷ്യം വെക്കുന്നത് എന്നതിനാൽ ടാർഗറ്റഡ് മാർക്കറ്റിംഗ് കാംപെയ്നുകൾ ചെലവ് കുറഞ്ഞതാണ്. ഈ മാർക്കറ്റിംഗ് രീതി കൂടുതൽ സജീവവുമാണ്.

ലീഡ് മാനേജ്മെന്റ് സോഫ്റ്റ്‌വെയർ ഉപയോഗിക്കാം

ടാർഗറ്റ് മാർക്കറ്റിൽ നിന്ന് ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡ് കണ്ടെത്തുന്നതിനുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങളാണ് ലീഡ് കൺവെർഷൻ ആക്റ്റിവിറ്റീസ്. ലീഡ് മാനേജ്മെന്റ് സോഫ്റ്റ്‌വെയർ (LMS) ഉപയോഗിച്ച് എല്ലാവിധ ലീഡ് കൺവെർഷൻ ആക്റ്റിവിറ്റീസിന്റെ വിവരങ്ങളും എന്റർ ചെയ്യുകയും ട്രാക്ക് ചെയ്യുകയും റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. ലീഡ് കൺവെർഷൻ ആക്റ്റിവിറ്റിക്ക് ആവശ്യമായ ലഘുലേഖകളും മറ്റും തയാറാക്കി കൊടുക്കേണ്ടതിനൊപ്പം സസ്പെക്റ്റ്സ് പ്രോസ്പെക്റ്റ്സ്/ലീഡ്സ് എന്നിവരും ഡീലർഷിപ്പും തമ്മിൽ ആവശ്യത്തിനനുസരിച്ച് കോർഡിനേറ്റ് ചെയ്യുകയും വേണം.

ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡ് തിരിച്ചറിയുക

നല്ലൊരു ഡീലർഷിപ്പ് വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത ലീഡുകളുടെ എണ്ണം ഫീൽഡ് സെയ്ൽസ് എക്സിക്യൂട്ടിവുകൾക്കും കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ പറ്റുന്നതിലും കൂടുതലായിരിക്കും. ഫീൽഡ് സെയ്ൽസ് എക്സിക്യൂട്ടിവിന് എത്ര ലീഡുകളെ ഒരേസമയം കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ കഴിയുമെന്ന് കൃത്യമായി ഡീലർഷിപ്പ് കണ്ടെത്തണം. എന്നിട്ട് അവർക്ക് ലഭ്യമായതിൽ ഏറ്റവും മികച്ച ലീഡുകൾ അതായത് ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡുകൾ നൽകുകയും വേണം.

'നീഡ് അനാലിസിസ്' നടത്തുക

ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡുകളെ നേരിട്ട് കണ്ട് വിശദമായ നീഡ് അനാലിസിസ് നടത്തുക. അതായത് അവരുടെ ആവശ്യം എന്തെന്ന് വിശകലനം ചെയ്യുക. ഇതിൽ താഴെപ്പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ അടങ്ങിയിരിക്കുന്നു.

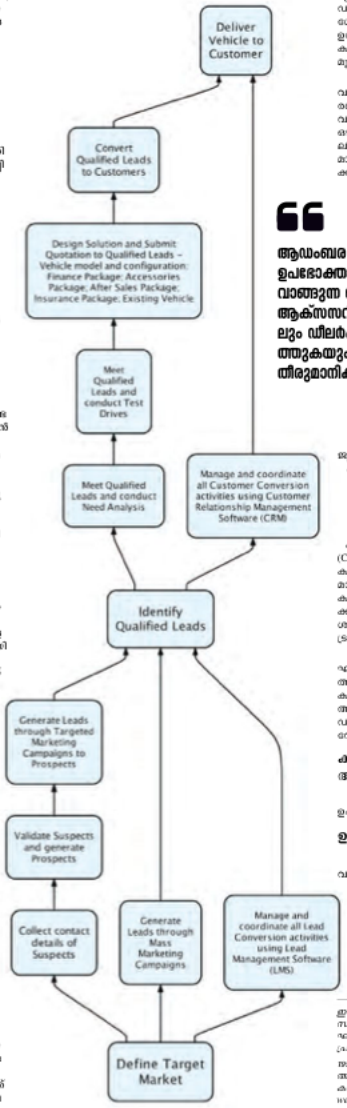
- ആവശ്യമായ വാഹനത്തിന്റെ മോഡലും കോൺഫിഗറേഷനും
- നിലവിലുള്ള വാഹനം വിൽക്കുന്നതിലുള്ള ആവശ്യം
- വിൽപ്പനാനന്തര പാക്കേജിന്റെ ആവശ്യം
- ഫിനാൻസ് പാക്കേജിന്റെ ആവശ്യം
- ആക്സസറീസ് പാക്കേജിന്റെ ആവശ്യം
- ഇൻഷുറൻസ് പാക്കേജിന്റെ ആവശ്യം

ടെസ്റ്റ് ഡ്രൈവ് നടത്തുക

ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡുകളെയും കണ്ട് അവർക്ക് ആവശ്യമായ വാഹനത്തിന്റെ ശരിയായ ടെസ്റ്റ് ഡ്രൈവ് നൽകുക. സൊലൂഷൻ രൂപപ്പെടുത്തുകയും ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡിന് ക്വട്ടേഷൻ നൽകുകയും ചെയ്യുക.

ഡിസൈൻ സൊലൂഷനും ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡ്സിന് ക്വട്ടേഷൻ നൽകലും

അതിനുശേഷം ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡിന് വേണ്ട വാഹന മോഡലും കോൺഫിഗറേഷനും ഡീലർഷിപ്പ് അന്തിമ ധാരണയാക്കാം. മിക്കപ്പോഴും ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡിന് നിലവിൽ ഒരു വാഹനം ഉണ്ടായിരിക്കുകയും അവർ അത് വിൽക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നുമുണ്ടാകും. ഇത്തരം സാഹചര്യത്തിൽ നിലവിലുള്ള വാഹനം വിൽക്കാനുള്ള സഹായം ഡീലർഷിപ്പ് നൽകേണ്ടിവരും. പ്രസ്തുത വാഹനം പരിശോധിച്ച് അതിനുള്ള വില നിർണയിക്കുന്നതും ഇതിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ഈ വാഹനം വാങ്ങുന്നതിനായി ഒരാളെ കണ്ടെത്തുകയും വാഹനം ഉപഭോക്താവിൽ നിന്ന് വാങ്ങി മൂന്നാമതൊരാൾക്ക് വിൽക്കുകയും വേണം.



Deliver Vehicle to Customer
Convert Qualified Leads to Customers
Design Solution and Submit Quotation to Qualified Leads – Vehicle model and configuration; Finance Package; Accessories Package; After Sales Package; Insurance Package; Existing Vehicle
Meet Qualified Leads and conduct Test Drives
Meet Qualified Leads and conduct Need Analysis
Manage and coordinate all Customer Conversion activities using Customer Relationship Management Software (CRM)
Identify Qualified Leads
Generate Leads through Targeted Marketing Campaigns to Prospects
Validate Suspects and generate Prospects
Collect contact details of Suspects
Generate Leads through Mass Marketing Campaigns
Manage and coordinate all Lead Conversion activities using Lead Management Software (LMS)
Define Target Market

ആഡംബര കാറുകളുടെ മിക്ക ഉപഭോക്താക്കളും വാഹനത്തോടൊപ്പം വിൽപ്പനാനന്തര പാക്കേജുകളും തെരഞ്ഞെടുക്കാറുണ്ട്. വാഹനം വാങ്ങി കഴിഞ്ഞതിനുശേഷം വരാവുന്ന ചെലവേറിയ മെയ്ന്റനൻസുകളുടെ റിസ്ക് ഒഴിവാക്കാനാണ് ഇങ്ങനെ ചെയ്യുന്നത്. ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡിന് അനുയോജ്യമായ വിൽപ്പനാനന്തര പാക്കേജ് തീരുമാനിക്കുക. 80 ശതമാനത്തോളം ആഡംബര കാർ ഉപഭോക്താക്കളും വായ്പ എടുത്താണ് വാഹനം വാങ്ങുന്നത്. ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡിന് ആവശ്യമായ, ഫിനാൻസ് പാക്കേജും ഡീലർഷിപ്പ് തെരഞ്ഞെടുത്ത് നൽകേണ്ടി വരും.

> **ആഡംബര കാറുകളുടെ ഉപഭോക്താക്കൾ പ്രത്യേകം വാങ്ങുന്ന ഒന്നാണ് വിവിധ ആക്സസറികൾ. അക്കാര്യത്തിലും ഡീലർഷിപ്പ് ശ്രദ്ധ ചെലുത്തുകയും അനുയോജ്യമായവ തീരുമാനിക്കുകയും വേണം**

ആഡംബര കാറുകളുടെ ഉപഭോക്താക്കൾ പ്രത്യേകം വാങ്ങുന്ന ഒന്നാണ് വിവിധ ആക്സസറികൾ. അക്കാര്യത്തിലും ഡീലർഷിപ്പ് ശ്രദ്ധ ചെലുത്തുകയും അനുയോജ്യമായവ തീരുമാനിക്കുകയും വേണം. അതുപോലെതന്നെ ഇൻഷുറൻസ് പാക്കേജും ആഡംബര വാഹനം വാങ്ങുമ്പോൾ ആവശ്യമാണ്. അനുയോജ്യമായ ഇൻഷുറൻസ് പാക്കേജും തീരുമാനിക്കുക. മുകളിൽ സൂചിപ്പിച്ച ഘടകങ്ങളെല്ലാം കണക്കിലെടുത്ത് ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡിന് ഒരു ഫൈനൽ ക്വട്ടേഷൻ ഡീലർഷിപ്പ് തയാറാക്കി നൽകേണ്ടിവരും.

CRM ഉപയോഗിക്കുക

എല്ലാ കസ്റ്റമർ കൺവെർഷൻ പ്രവർത്തനങ്ങളും കസ്റ്റമർ റിലേഷൻഷിപ്പ് മാനേജ്മെന്റ് സോഫ്റ്റ്‌വെയർ (CRM) ഉപയോഗിച്ച് മാനേജ് ചെയ്യുകയും ഏകീകരിക്കുകയും ചെയ്യുക. ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡിനെ കസ്റ്റമർ ആക്കി മാറ്റുന്നതിനുള്ള എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളെയുമാണ് കസ്റ്റമർ കൺവെർഷൻ പ്രവർത്തനങ്ങൾ എന്നതുകൊണ്ട് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഇത്തരത്തിലുള്ള എല്ലാവിധ പ്രവർത്തനങ്ങളും ശരിയായ CRM സോഫ്റ്റ്‌വെയറിൽ എന്റർ ചെയ്യുകയും ട്രാക്ക് ചെയ്യുകയും റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യുകയും വേണം.

ടെലിഫോൺ, ഇ-മെയ്ൽ തുടങ്ങിയ മാർഗങ്ങളിലൂടെ ലഘുരേഖകളും മറ്റും ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡിന് അയച്ചുകൊടുത്ത് ഫോളോ അപ്പ് പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്തുകയും വേണം. ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡുമായി മുഖാമുഖമുള്ള മീറ്റിംഗിനായി അപ്പോയ്ന്റ്മെന്റ് തീരുമാനിക്കുകയും ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡും ഡീലർഷിപ്പും തമ്മിൽ കോർഡിനേറ്റ് ചെയ്യുകയും വേണം.

ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡിനെ കസ്റ്റമർ ആക്കി മാറ്റുക

ക്വാളിഫൈഡ് ലീഡിനെ ഡീലർഷിപ്പ് തങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താവായി മാറ്റേണ്ടതുണ്ട്.

ഉപഭോക്താവിന് വാഹനം നൽകുക

അടുത്തതായി ശരിയായ മുറയിൽ ഡീലർഷിപ്പ് വാഹനം ഉപഭോക്താവിന് നൽകണം.

ഒരു ആഡംബര കാറിന്റെ സെയ്ൽസ് പ്രോസസ് മുകളിൽ വ്യക്തമായി വിവരിച്ചിട്ടുണ്ട്.

സെയ്ൽസ് പ്രവർത്തനത്തിൽ തൊഴിൽ വിജയം കൊണ്ടുവരുന്നതിന്റെ അടുത്ത പടി ഏത് കാര്യം ഫീൽഡ് സെയ്ൽസ് എക്സിക്യൂട്ടിവ് ചെയ്യണം എന്ത് കാര്യം മറ്റുള്ളവർക്ക് നൽകണം എന്നിവ അവലോകനം നടത്തി കണ്ടെത്തുകയാണ്. ഇതേക്കുറിച്ചുള്ള വിശദാംശങ്ങൾ അടുത്ത കോളത്തിൽ വ്യക്തമാക്കാം. ■

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാജ്യങ്ങളിലുമായി സ്ഥായിയായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അഡ്വൈസറാണ് ലേഖകൻ.

ലക്നൗ IIM (L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനുശേഷം ബിസിനസ് അഡ്വൈസറായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച അദ്ദേഹം റിസൾട്ട്സ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടിവ് ഓഫീസറാണ്. website: www.we-deliver-results.com, email: tinyphilip@gmail.com