**The Clothing Traders Sales Database**

**Paragraph - 1**

કપડા વેપારીઓ મેઇલ ઓર્ડર કેટલોગ અને ઇન્ટરનેટ પર સાઇટ દ્વારા કપડાં અને રમતગમતની ચીજોની લાઇનનું વેચાણ કરે છે. કપડા વેપારીઓ ગ્રાહકના ઓર્ડર વિઝ ફોન, મેઇલ અને ફ fક્સ સ્વીકારે છે.

કંપનીએ તાજેતરમાં નોંધપાત્ર વૃદ્ધિ અનુભવી, અને પરિણામે, મેનેજમેન્ટે 24-કલાક ગ્રાહક ઓર્ડર સેવા આપવાનું નક્કી કર્યું.

અસ્તિત્વમાં છે તે માઇક્રોકોમ્પ્યુટર-આધારિત ડેટાબેઝ સિસ્ટમ, વેચાણના પ્રતિનિધિઓ દ્વારા પેદા થતાં વર્તમાન ટ્રાંઝેક્શન વોલ્યુમને સંચાલિત કરવામાં સક્ષમ નથી, જે આવનારા ઓર્ડર્સ પર પ્રક્રિયા કરે છે.

મેનેજમેન્ટને ચિંતા છે કે આ સિસ્ટમ પાસે નથી ઇનકમિંગ ઓર્ડરને હેન્ડલ કરવાની ક્ષમતા.

આ નવા ડેટાબેઝ અને ઓર્ડરિંગ સિસ્ટમના અમલ પછી, મેનેજમેન્ટને વાર્ષિક નફામાં 15% વૃદ્ધિની આશા છે.

**Paragraph – 2**

જ્યારે ગ્રાહક એક અથવા ઘણી વસ્તુઓ માટે ઓર્ડર આપે છે, ત્યારે વેચાણના પ્રતિનિધિએ checkર્ડર કરેલી આઇટમ્સ સ્ટોકમાં છે કે કેમ તે જોવા માટે તપાસ કરવી આવશ્યક છે.

જો ગ્રાહક ઉપલબ્ધ વસ્તુઓ ખરીદવા માટે સહમત હોય, તો પ્રતિનિધિ ઓર્ડર આપે છે અને તે પછી તે વસ્તુઓ વેચી છે તે દર્શાવવા માટે હાથ પર ઉપલબ્ધ જથ્થાને અપડેટ કરો.

ઓર્ડરની વિગતો અને વેચાયેલી વસ્તુઓની માત્રા અને દરેક ઓર્ડરમાંની દરેક વસ્તુની વેચાણ કિંમત ડેટાબેસમાં રેકોર્ડ થવી જોઈએ.

**Paragraph – 3**

જો કોઈપણ વસ્તુ સ્ટોકમાં નથી, તો પ્રતિનિધિ ગ્રાહકને સલાહ આપવા માટે સક્ષમ હોવું જોઈએ જ્યારે આઇટમ ઉપલબ્ધ થશે.

જ્યારે નવી ઈન્વેન્ટરી શિપમેન્ટ પ્રાપ્ત થાય છે, ત્યારે પ્રાપ્ત કરનાર કારકુને હાથ પર નવી માત્રા બતાવવા માટે ઇન્વેન્ટરીને અપડેટ કરવી આવશ્યક છે.

સિસ્ટમમાં ઇન્વoicesઇસેસ બનાવવી આવશ્યક છે જેમાં ગ્રાહકોના શિપમેન્ટ અને વસ્તુઓના ઇન્વેન્ટરી સ્તર દર્શાવતા અહેવાલો, ચાર્ટ અથવા ગ્રાફનો ઉપયોગ કરીને અહેવાલો શામેલ હોવા જોઈએ.

માર્કેટિંગ મેનેજરો ભવિષ્યના પ્રમોશનની યોજનામાં સહાય માટે દરેક ઓર્ડરના સ્રોત (વિશિષ્ટ કેટલોગ નંબર અથવા વેબસાઇટ) ને ટ્ર trackક કરવા સક્ષમ હોવા જોઈએ.

ઇન્વેન્ટરી શિપમેન્ટની વિગતો ડેટાબેસમાં પાંચ વર્ષ સુધી રાખવી જોઈએ.