

आशा प्रॉपर्टीज् साठी सल्लामसलत

यशोधन म.

२ जुलै २०२४

सारांश

आशा प्रॉपर्टीज् ही पाषाण, पुण्यातील एक रिअल इस्टेट फर्म आहे. या व्यवसायाचे मॉडेल मालमत्तांची यादी मिळवणे, इच्छुक खरेदीदारांना मालमत्ता दाखवणे आणि विक्री करणे यावर आधारित आहे. खालील सल्लामसलत महिन्याला विक्रीची संख्या वाढविणे, कार्यप्रवाहाचे अनुकूलन करणे आणि कार्यक्षमता वाढविण्याच्या उद्देशाने तयार केली आहे.

आवश्यकता:

कर्मचारी:

आदर्शरित्या, व्यवसायाने डिजिटल संरचनेचे व्यवस्थापन करण्यासाठी एक सहयोगी नेमावा/नेमावी. हा/ही सहयोगी ऑफिसमध्ये नेहमी उपलब्ध असावा/वी. याला/हिला इंग्रजीत चांगले लेखन येणे आवश्यक आहे आणि संगणक वापराचे कौशल्य असणे आवश्यक आहे (आदर्शरित्या प्रोग्रामिंगचे ज्ञान असणे उत्तम).

हार्डवेअर:

सीईओच्या ऑफिसमध्ये एक योग्य मॉनिटर असलेला डेस्कटॉप संगणक आवश्यक आहे. सर्व डेटा हाताळण्यासाठी आणि वेबसाइट संपादित करण्यासाठी एक चांगला संगणक नियुक्त करावा. सर्व डेटाचा नियमितपणे क्लाउडवर बॅकअप घेतला जावा. याशिवाय, व्यवसायाने बाणेर-पाषाण-सूस क्षेत्रातील विक्रीसाठी आशा प्रॉपर्टीजच्या ताब्यात असलेल्या मालमत्तांची सतत माहिती दाखवणाऱ्या एलसीडी डिस्प्लेमध्ये गुंतवणूक करावी. खालील सॉफ्टवेअर सोल्यूशन ग्राहकांना कोणती मालमत्ता खरेदी करण्याची सर्वाधिक शक्यता आहे हे देखील सूचित करू शकते. बैठकांसाठी प्रोजेक्टर देखील आदर्श असेल, परंतु त्वरित आवश्यक नाही.

डिजिटल संरचना:

डेटाबेस

सर्व महत्वाच्या मालमत्तांचा, ग्राहकांचा, डेव्हलपर सहकार्यांचा आणि गत विक्रीच्या महत्वाच्या तपशीलांचा डेटाबेस राखणे महत्वाचे आहे. ग्राहकांशी झालेल्या संवादांसारख्या अतिरिक्त तपशीलांची नोंद देखील ठेवली पाहिजे कारण मशीन लर्निंगचा वापर करून अधिक चांगले अनुकूलन करण्यासाठी तिचा वापर केला जाईल.

सदस्यता सूची

सर्व संभाव्य खरेदीदारांना सदस्यता सूचीत समाविष्ट केले पाहिजे. एक साप्ताहिक स्वयंचलित ईमेल किंवा व्हॉट्सअप संदेश खरेदीदारांना या क्षेत्रातील सर्व नवीन मालमत्तांची माहिती देईल. याव्यतिरिक्त, खरेदीदारांना त्यांच्या आवडीच्या क्षेत्रातील आणि बजेटच्या मर्यादेतील मालमत्तांची सूचना ताबडतोब मिळेल. मालमत्ता विक्रेत्यांना ग्राहकांच्या साइट-व्हिजिट्सच्या तपशीलांसंबंधी स्वयंचलित ईमेल मिळवावी.

वेबसाइट

व्यवसायाने एक वेबसाइट तयार करावी जी त्यांच्याकडील सर्व विक्रीसाठी असलेल्या मालमत्तांची यादी देईल. तांत्रिक सहयोगीने प्रत्येक विक्रीनंतर आणि प्रत्येकवेळी नवीन मालमत्ता यादीत जोडल्या गेल्यानंतर वेबसाइट स्वतः अपडेट करावी. वेबसाइटबद्दल अधिक माहिती पुढील विभागात दिली जाईल.

वेबसाइट:

वेबसाइटमध्ये त्या क्षणी विक्रीसाठी असलेल्या सर्व मालमत्तांची माहिती असावी. आशाच्या सहयोग्यांनी घेतलेली चित्रे तिथे असावीत. ग्राहकांना ती Google वर मिळू शकावी आणि स्थान, बजेट, चौरस फुटेज, खोल्यांची संख्या इत्यादीवर आधारित मालमत्ता फिल्टर करता यावी. त्यानंतर ग्राहक व्यवसायाशी संपर्क साधू शकतात आणि प्रत्यक्ष व्यक्तीशी बोलून साइट-व्हिजिट शेड्यूल करू शकतात. त्यांना व्यवसायाशी नोंदणी करण्यास प्रोत्साहित केले पाहिजे.

खालील सॉफ्टवेअर सोल्यूशन्स अंमलात आणल्यावर ग्राहक नकाशावर मालमत्ता पाहू शकतात, किमतीतील ट्रेंड पाहू शकतात आणि मूल्य वाढीचा हिशेब देखील करू शकतात.
वेबसाइटमध्ये कंपनीबद्दल आणि तिच्या उद्दिष्टांबद्दल अतिरिक्त पृष्ठे देखील असतील.

सॉफ्टवेअर सोल्यूशन्स:

काही सॉफ्टवेअर सोल्यूशन्स गणित आणि मशीन लर्निंगचा वापर करून प्रस्तावित आहेत:

इंटरॅक्टिव प्राइस/एरिया/टाइम प्लॉट:

हा इंटरॅक्टिव नकाशा ग्राहक आणि आशा प्रॉपर्टीजमधील लोकांना एकाच नजरेत सर्व मालमत्तांची माहिती दाखवेल. ते फिल्टर्स जोडू शकतात, कोणते ग्राहक मालमत्ता खरेदी करतील याची सर्वाधिक शक्यता आहे, प्रत्येक मालमतेला किती ऑनलाईन आणि ऑन-साइट व्हिजिट्स झाल्या आहेत हे पाहू शकतात.

मालमतेच्या मूल्यवृद्धीचा गणक:

या साधनासह ग्राहक भविष्यातील मालमतेच्या मूल्यवृद्धीचा हिशेब करू शकतील, कारण रिअल इस्टेट ही सहसा एक गुंतवणूक असते. हा हिशेब या क्षेत्रातील सध्याच्या किमतीच्या स्थानिक ट्रेंडचा वापर करून प्रत्येक क्षेत्रासाठी वाढीची भविष्यवाणी करेल. हे साधन विशेषतः या व्यवसायासाठी तयार केले जाईल आणि केवळ राष्ट्रीय GDP डेटा इत्यादीचा वापर करून सामान्य भविष्यवाणी करणार नाही.

मालमत्ता आणि ग्राहक सुचवणारा:

ग्राहक योग्य मालमत्तेशी जुळल्यास त्या मालमतेची विक्री होण्याची शक्यता वाढते. हे साधन विक्रेत्यांना योग्य ग्राहक सुचवेल जेणेकरून ते कमी साइट-व्हिजिट्ससह अधिक विक्री करू शकतील. हे साधन ग्राहकांना ईमेल किंवा व्हॉट्सअॅपद्वारे योग्य मालमत्ता देखील सुचवेल.

व्यवसाय प्रवाहाचे गणितीय यंत्र:

प्रत्येक महिन्याच्या विक्रीची संख्या मालमतांची संख्या, इच्छुक ग्राहकांची संख्या, विक्रेत्यांची संख्या आणि साइट-व्हिजिट्सची संख्या यांनी निर्धारित होते. प्रत्येक महिन्याच्या विक्रीची संख्या वाढवण्यासाठी, या संख्यांना अपेक्षित प्रमाणात वाढवण्याची आवश्यकता आहे.

हे साधन विक्री आणि नफ्यात वाढ करण्यासाठी रोडमॅप तयार करेल आणि व्यवसायाला उपक्रम वाढवण्याच्या दिशेने मार्गदर्शन करेल.

फ्लो-चार्ट:

