



REAL LIFE FEEDBACK FROM THE TRAINEES

RAJESH GURULE.COM | PH - 9822545922

Real Life Feedback from the Trainees

'मी नुकतच खात
उघडलय या
महिन्यात !'

आधी मला कॉन्फिडन्स नव्हता. लोकाना जरी साईट वर नेल तर मी सरां कडे त्यांना न्यायचे. पण आता थोडा कॉन्फिडन्स आला आहे की मी स्वतः साईट वर त्यांना घेऊन जाते. कन्स्ट्रक्शन साईट वर दाखवायला.

मी दोन क्लायंट घेऊन गेले होते. ते बोलले की एरिया जाऊ द्या. कन्स्ट्रक्शन पाहुन ते इतके कन्व्हीन्स झाले. मला कन्स्ट्रक्शन ऑलरेडी आवडल आहे. ते खुप पॉझिटिव्ह होते. या आठवड्यात मोस्टली ते हो म्हणतील.'

संपुर्ण पाहिल तर
दोन महिन्या पासुन
या महिन्यात
जास्त रिस्पॉन्स
आला.

आता आम्ही -----
--- हा वर्ड काढुन
टाकल्याचा खुप
फायदा झाला.

लोकांना अस वाटत नाही नुसत आपण मार्केटींग करता. अॅक्च्युली आपल्याला साईट बदल भरपुर माहिती आहे. आपल्याला फक्त विकायच म्हणुन आपण त्यांच्या मागे लागलोय, त्यांना कन्व्हीन्स करतोय अशा फिलिंग्स नाही येत त्यांना.'

त्यांनि अॅक्च्युली नं सेव्ह केला. त्यानंतर ब-याच लोकांनि ह्या महिन्यात फोन केले. मी साईट वर येतोय, किंवा मला डिटेल्स पाठवा, किंवा मला हे बघायच आहे. हा एक फरक जाणवला आहे.

एक फरक
जाणवला

टिम

आता आमच टिम सारख झालय. आम्ही रोज लिडस् ला कॉल करतो, केसेस डिस्कस करतो. त्याच्यामुळे खुप फायदा झाला आहे.

Real Life Feedback from the Trainees

क्लोजिंग रेशो

आता एनिशिअली लिडस होत्या तर रेशो होता - ३ ते ४ आणि मग तोच क्लोजिंग रेशो ५ ते ६ पर्यंत गेलेला आहे अस दिसतय.

कारण आधी खुप खुप लिडस यायच्या. १०-१० पर्यंत वॉक इन्स यायचे.

आता मोस्टली ४,५,६ वॉक इन्स आणि कन्व्हर्जन वाढले आहे.

कन्व्हर्जन
वाढले आहे

खुप इझी झालय

दुसरी गोष्ट म्हणजे आपण जी प्रोसिजर सुरु केली आहे म्हणजे सुरुवातीला फॉर्म भरुन घेण, क्लायंटस् ची आधी रिक्वायरमेंट काय आहे. हे ऐकुन घेणे आणि त्याप्रमाणे त्यांना एक्सप्लेनेशन देणे. ज्यामुळे खुप इझी झालय.

एक उदाहरन सांगतो - एक - - - म्हणुन कस्टमर होते. त्यांनी ऑफिसला कॉल केला. त्यावेळी - - - नी अटेंड केला. मग कॉल वर चर्चा होऊन ते साईट वर आले. आल्यावर ते मला भेटले आणि जस्ट फॉर्म भरला आणि त्यांना मी विचारल सर तुमच कस काय, तुम्ही काय करता अस सगळ विचारल, चर्चा झाली.

”त्यांनी लगेच चेक काढला आणि बुकिंग क्लोज केली. दूनीतुहु आणि त्यांनी चेक दिला तो १० लाखांचा एकदम दिला.

म्हणजे जी प्रोसिजर तुम्ही सांगितली जी चर्चा आपण करतो त्यातुन हे निर्माण झालेल आहे.’

लगेच चेक
काढला
आणि
बुकिंग
क्लोज
केली.

Real Life Feedback from the Trainees

**It was
fastest
dealing**

पण आता भरपुर वेळ असतो किंवा सेल्स होतात आणि पुर्ण - - - माझ्याकडे होत. आपल्यात जी चर्चा झाली होती त्यात एक मार्ग निघाला. त्यामुळे आता आम्हाला इकडे भरपुर वेळ मिळाला. त्याचा इफेक्ट ह्या महिन्यात तर नाही पण दुस-या महिन्यात किंवा इतर कामांमध्ये त्याचा इफेक्ट जाणवला आहे.

एक जबाबदारी वाढली आहे कि जे मेन टारगेट, मेन रोल आपला त्यावर फोकस करणा जास्तीत जास्त आऊट पुट देण तो प्रयत्न आहे. आता प्रत्येकाशी युटिलॉयझेशन, प्रत्येकाची इनव्हॉलमेन्ट जे आहे ते होतेय. टीम वर्क सारखा इफेक्ट यायला लागला आहे.'

**इनव्हॉलमेन्ट
होतेय**

जरी कोणी
आपल्याकडे
बुकिंग्स केल्या नाही
तरी तो इम्प्रेस होवुन
जातो.

कन्व्हर्जन वाढु लागला आहे. जे काही इथे मिळतय त्यामुळे त्याचा कॉन्फिडन्स वाढु लागलाय. कॉन्फिडन्स वाढला कि कन्व्हर्जन वाढत.

बाकी ब-याच गोष्टी कि ज्या आपण म्हणतो स्पेसिफिकेशन म्हणतो कि किंवा एक्सप्लेनेशन करतांना सगळ्या डिटेल्स त्यांना सांगतो. निगोशिएशनची वेळ येत नाही आता. आधी निगोशिएशन व्हायची मग आपण ५०, ७५ करुन द्यायचो, मग आता ते निगोशिएशन गरज पडत नाही. आता आपण जी ऑफर देतोय त्यांना तीच निगोशिएशन मध्ये धरतो आहेहा एक फरक जाणवला आहे.

**निगोशिएशन
गरज पडत
नाहा**

Real Life Feedback from the Trainees

तुमच्या ट्रेनिंग
मधुन हे
आम्हाला
आत्मसात
झालेल आहे.

एवढच सांगेण की पुर्वीची जी आमची टीम होती, आपण जे ट्रेनिंग चालु केल त्याच्या आधीची - आणी आत्ताची जी टीम आहे त्यात एक मोठा फरक असा आहे कि वेल एज्युकेटेड आहे.

आत्ताची टिम विषयी असु म्हणु शकतो कुठे तरी नर्सरी मध्ये मुलगा जातो काय, काय करतो त्याच त्याला काही माहिती नसत . नुसता खेळत असतो. त्या पद्धतीने आता आम्ही जे आहोत.

सहावीचा मुलाला एक शिस्त असते, त्याला अभ्यास म्हणजे काय, किती मार्क्स पाडायचे म्हणजे काय आणि त्यासाठी आपन काय करायला पाहिजे. हे आम्हाला तुमच्या ट्रेनिंग मधुन हे आम्हाला आत्मसात झालेल आहे.

हे कंपनीच्या
आणि आमच्या
दृष्टीने खुप
फायदेशीर आहे.

त्यामुळे आम्ही काहीतरी कंपनीच करता व्हॅल्यु अॅंड वर्क करु शकतो. आणि काय करतोय कुठे आहोत, कुठे जायचय याचा अॅट लिस्ट त्याच्या मुळे फायदा झाला आहे.

हे कंपनीच्या आणि आमच्या दृष्टीने खुप फायदेशीर आहे.



Where To Find Me

Instagram	Profile - <u>RajeshGurule</u>
Facebook	FB Page - <u>RajeshGurule</u>
YouTube	Channel - <u>RajeshGurule</u>
LinkedIn	Page - <u>RajeshGurule</u>
Podcast	RajeshGurule.com/Podcast
Email	info@RajeshGurule.com
Website	www.RajeshGurule.com