কেনার আগে

Real estate software কেনার আগে দুটো পরীক্ষা আর ষোলোটা প্রশ্ন।

প্রতিটা বিক্রেতার feature-এর তালিকা একই রকম। এই পেইজটা নিয়ে যান যেকোনো demo-তে, আমাদেরটাতেও।

দুটো পরীক্ষা

প্রথম পরীক্ষা

এটা কি শুধু জমা রাখে, নাকি নিজে কাজ করে?

বেশিরভাগ সিস্টেম সৎ ফাইল ক্যাবিনেট: কেউ লিখে দেন কী হয়েছে, সিস্টেম সেটা রেখে দেয়। যে সিস্টেম নিজে কাজ করে, সে মনে করিয়ে দেয়, যাচাই করে, document তৈরি করে, আর customer-কে দিয়ে নিশ্চিত করিয়ে নেয়।

দ্বিতীয় পরীক্ষা

টাকার হিসাব কি সব স্ক্রিনে এক?

চারটা সংখ্যা চান: কত এসেছে, কত যাচাই হয়েছে, কত যাচাইয়ের অপেক্ষায়, আর accounts কত গ্রহণ করেনি। তারপর সেগুলো দেখতে চান উদ্যোক্তার স্ক্রিনে, accounts-এর স্ক্রিনে, আর একটা ছাপানো report-এ।

Demo-র জন্য ষোলোটা প্রশ্ন

কোম্পানি: _____ তারিখ: _____

	এটা জিজ্ঞেস করুন	ভালো উত্তর শুনতে যেমন	বিক্রেতা ১	বিক্রেতা ২	SOFIA
১	**কেউ নিজে থেকে না করলে সিস্টেমে কী হয়, দেখান।**	**Automatic reminder**, বকেয়ার তালিকা আর document নিজে থেকেই আসে।	☐	☐	☐
২	**এই deal-টা মুভ করুন। তারপর এটা বদলানোর বা সরানোর চেষ্টা করুন।**	Record হওয়া একটা ঘটনা **নিজে থেকেই** স্টেজ পরিবর্তন করে। কেউ হাতে action বদলান না। **প্রতিটা স্টেজের নিজের ধাপ লাগে**, আর **ওপরের অনুমোদন ছাড়া** কিছুই বদলানো বা সরানো যায় না।	☐	☐	☐
৩	**এই site visit হয়েছে, প্রমাণ করুন।**	Customer **নিজের ফোন থেকে** নিশ্চিত করেছেন।	☐	☐	☐
৪	**এই পেমেন্ট কে যাচাই করেছেন?**	Accounts-এর কেউ, ব্যাংকের সঙ্গে মিলিয়ে। **যিনি টাকা নিয়েছেন তিনি নন।**	☐	☐	☐
৫	**একই টাকা তিন জায়গায় দেখান।**	উদ্যোক্তার স্ক্রিনে, accounts-এর স্ক্রিনে আর ছাপানো report-এ **একটাই সংখ্যা**।	☐	☐	☐
৬	**Document ইস্যু হওয়ার পরে সম্পাদনা করা যায়?**	যায় না। ভুল হলে **কারণসহ বাতিল** হয়, আর **নম্বরটা থেকে যায়**।	☐	☐	☐
৭	**আমার customer কি না চেয়েই acknowledgement আর statement পান?**	পান, **নিজের ফোনে**, আমার কোম্পানির নামে।	☐	☐	☐
৮	**আমি কি dynamic target আর incentive ঠিক করতে পারি, marketing target আর credit realization target-সহ?**	পারেন। Sales, marketing আর credit realization — **প্রতিটার নিজের target**, আর **incentive-এর নিয়ম আপনি নিজেই ঠিক করেন**।	☐	☐	☐
৯	**কোন source থেকে শুধু lead নয়, ক্রেতা এসেছে?**	**Source ধরে ধরে** দেখা যায়, enquiry থেকে closing পর্যন্ত।	☐	☐	☐
১০	**কোন কোন কাজে উদ্যোক্তার অনুমোদন লাগে?**	Closing, বাতিল, **discount**, commission-এর নিয়ম আর target।	☐	☐	☐
১১	**একজন সেলসম্যান চলে গেলে কী হয়?**	তাঁর customer-রা **পুরো ইতিহাসসহ** ডেস্কে ফিরে আসেন।	☐	☐	☐
১২	**আপনার সিস্টেম কী করে না, আর আমার মতো কোম্পানির জন্য এটা কখন ভুল পছন্দ?**	**একটা সোজা উত্তর।** যাঁর কাছে উত্তর নেই, তিনি আপনার কোম্পানি নিয়ে ভাবেননি।	☐	☐	☐
	Performance				
১৩	**এটা কোথায় চলে, আর network না থাকলে কী হয়?**	CRM চলে **browser-এ**। Construction আর budgeting-এর ERP চলে **PC-তে, network ছাড়াই**।	☐	☐	☐
১৪	**একসঙ্গে অনেকে ব্যবহার করলে এটা কত দ্রুত?**	**একই সময়ে অনেক task** করে, আর একটা record save করতে বা একটা report আনতে লাগে **৮৭ মিলিসেকেন্ড**।	☐	☐	☐
১৫	**Construction আর budgeting module ছাড়া কি শুধু CRM চালানো যায়?**	যায়। CRM **নিজে থেকেই তার task শেষ করে**, ওই module ছাড়াই।	☐	☐	☐
১৬	**এটা আমার employee-দের জন্য কী করবে?**	তাঁদের **আরও professional** করে তোলে — transparency, accountability আর efficiency দিয়ে।	☐	☐	☐