

Building Materials & Hardware — 104 टूल

सभी टूल · संक्षिप्त विवरण · तैयार किया गया 26 Aug 2026

यह इस उद्योग के सभी AiSevak टूल की सूची है, प्रत्येक के संक्षिप्त विवरण के साथ। किसी भी टूल को चलाने के लिए aisevak.in पर उसका पेज खोलें। (टूल के नाम अंग्रेजी में रखे गए हैं।)

Business Setup & Dealership

Building Materials Business Setup Guide

बिल्डिंग-मटीरियल/हार्डवेयर स्टोर के लिए श्रेणी-फोकस, डीलरशिप, गोदाम और लाइसेंस की स्पष्ट योजना जरूरी है।

Building Materials Business Plan

बैंक-ऋण या निवेश के लिए बाज़ार, श्रेणी-मिश्रण, क्रेडिट-मॉडल और वित्तीय-अनुमान वाला प्लान चाहिए।

Brand Dealership Acquisition Kit

सीमेंट, स्टील, टाइल और पेंट ब्रांडों की डीलरशिप स्टॉक और मार्जिन का आधार है।

Location & Catchment Analysis

स्टोर की सफलता निर्माण-गतिविधि, भारी-वाहन पहुँच और प्रतिस्पर्धा वाले सही स्थान पर निर्भर करती है।

Product Line Feasibility Study

नई श्रेणी जोड़ना पूँजी और स्थान फँसाता है; व्यवहार्यता पहले जाँचना जरूरी है।

Store Organisation & Roles Planner

काउंटर, गोदाम, बिक्री और अकाउंट्स की स्पष्ट भूमिकाएँ बिलिंग, स्टॉक और क्रेडिट को नियंत्रित रखती हैं।

Multi-Branch / Expansion Plan

अगली शाखा बिना अति-विस्तार के खोलना पूँजी, स्टॉक और नियंत्रण-नियोजन माँगता है।

Product Range & Category

Product Range & Category Plan

सही श्रेणी और गहराई बिक्री बढ़ाती है; गलत मिश्रण पूँजी फँसाता है।

Cement Selection & Advisory

सही सीमेंट-ग्रेड और मात्रा की सलाह ग्राहक-विश्वास और दोहराव बढ़ाती है।

TMT Steel Selection & Advisory

सही TMT-ग्रेड और मात्रा की सलाह संरचना-सुरक्षा और ग्राहक-विश्वास दोनों देती है।

Tiles & Sanitaryware Selection Advisory

सही टाइल/सेनिटरीवेयर चयन (आकार, फ़िनिश, क्षेत्र, अपव्यय) ग्राहक-संतुष्टि तय करता है।

Paint Selection & Estimation Advisory

सही पेंट-प्रकार, फ़िनिश और मात्रा की सलाह परिणाम और ग्राहक-विश्वास तय करती है।

Plywood & Laminate Selection Advisory

सही प्लाई-ग्रेड, लैमिनेट और मात्रा की सलाह वुडवर्क-परिणाम तय करती है।

Material Quantity Estimator

निर्माण-कार्य के लिए सामग्री-अनुमान (सीमेंट, स्टील, रेत, ईट) एक मज़बूत बिक्री-सहायक है।

Inventory & Warehouse

Inventory & Stock Management SOP

भारी, बड़ा और क्रेडिट-जुड़ा स्टॉक बिना नियंत्रण के रिसाव और डेड-स्टॉक बनाता है।

Godown Layout & Handling Design

भारी, तेज़-आवाजाही वाले स्टॉक के लिए सुरक्षित स्टैकिंग और लोडिंग-पहुँच वाला गोदाम-लेआउट ज़रूरी है।

Stock Norms & Reorder Planning

सही समय पर, न कि अधिक, ऑर्डर करना पूँजी बचाता है।

Damage, Breakage & Wastage Control

भारी सामग्री टूट-फूट, क्षति और अपव्यय से नुकसान देती है।

Stock Audit & Reconciliation SOP

आवधिक भौतिक-गणना और मिलान बही को ईमानदार और कमी को पकड़ने-योग्य रखता है।

Material Handling & Safety SOP

भारी सामग्री-हैंडलिंग में सुरक्षा (उठाना, स्टैकिंग, वाहन) कर्मचारी-चोट रोकती है।

Inventory & Billing Software Selection

स्टॉक, बिलिंग और GST का डिजिटलीकरण दक्षता और नियंत्रण बढ़ाता है।

Purchasing & Brand Management

Purchase Planning & Ordering SOP

माँग, क्रेडिट और स्कीम के विरुद्ध सही खरीद पूँजी और मार्जिन बचाती है।

Brand Scheme & Rebate Optimization

हर ब्रांड-स्कीम/टारगेट-स्लैब लाभदायक नहीं ; सही स्लैब चुनना ज़रूरी है।

Company / Supplier Terms Negotiation

कंपनी/आपूर्तिकर्ता से मार्जिन, क्रेडिट और सहयोग की बेहतर शर्तें तैयारी से मिलती हैं।

Price Tracking & Buying Strategy

सीमेंट और स्टील की कीमतें रोज़ बदलती हैं; सही समय की खरीद मार्जिन बचाती है।

Inward Transport & Freight Management

भारी अंतर्गामी माल पर क्रेडिट landed-cost का बड़ा हिस्सा है।

Multi-Brand Portfolio Management

कई ब्रांड रखना टकराव और एकाधिकार-दबाव पैदा कर सकता है।

Company Claims & Rebate Reconciliation

कंपनियों से देय हर रिबेट, स्कीम और क्षति-क्लेम वसूलना मार्जिन का बड़ा हिस्सा है।

Sales & Counter Operations

Counter Sales & Billing SOP

तेज़, सटीक और रिसाव-रहित काउंटर बिलिंग, मूल्य और क्रेडिट-नियंत्रण से बनता है।

Quotation & Order Builder

स्पष्ट, मदवार कोटेशन विश्वास बढ़ाता है और दर/मात्रा विवाद घटाता है।

Contractor & Builder Sales Playbook

ठेकेदार/बिल्डर खाते उच्च-मात्रा देते हैं पर संबंध, क्रेडिट और सेवा माँगते हैं।

Upsell & Cross-Sell Guide

पूरा सिस्टम बेचना (एक वस्तु नहीं) टिकट-साइज़ और मार्जिन बढ़ाता है।

Delivery & Logistics SOP

भारी लोड की समय पर, सुरक्षित डिलीवरी विवाद और क्षति दोनों रोकती है।

Customer Service & Complaint SOP

गुणवत्ता/सेवा शिकायत का अच्छा प्रबंधन समस्या के बाद भी विश्वास बचाता है।

Sales Tracking & Reporting

बिक्री, मार्जिन और ग्राहक-बकाया की ट्रैकिंग निर्णय और वसूली दोनों सुधारती है।

Showroom Selling Playbook

टाइल/पेंट/सैनिटरीवेयर शोरूम में वॉक-इन को बिक्री में बदलना डिस्ट्रो और सेलिंग-कौशल पर निर्भर है।

Project & Bulk Supply

Project Supply Planning & Scheduling

निर्माण-परियोजना को चरण-दर-चरण सामग्री-आपूर्ति समय-पालन और पूँजी दोनों बचाती है।

BOQ-Based Project Quotation

पूरे BOQ का कोटेशन तभी लाभदायक है जब हर मद सही मार्जिन पर हो।

Project Credit Risk Assessment

बिल्डर/परियोजना को क्रेडिट पर आपूर्ति से पहले उसकी साख और भुगतान-रिकॉर्ड आँकना ज़रूरी है।

Builder / Developer Tie-Up Plan

पसंदीदा सामग्री-भागीदार बनना ऑफ़र, सेवा और संबंध पर निर्भर करता है।

Government / Institutional Tender Supply

संस्थागत सामग्री-आपूर्ति टेंडर पात्रता, दर-निर्माण और दस्तावेज़ीकरण माँगते हैं।

Project Rate Contract Management

निश्चित-दर आपूर्ति-अनुबंध में मूल्य-वृद्धि घाटा दे सकती है।

Site Delivery Coordination

व्यस्त साइट पर डिलीवरी-समन्वय देरी और विवाद रोकता है।

Pricing, Margins & Schemes

Pricing Strategy & Rate Card

ग्राहक-प्रकार और उत्पाद अनुसार मूल्य-निर्धारण मार्जिन बचाता है।

Margin Management & Analysis

असली मार्जिन श्रेणी, ग्राहक और छूट के बाद ही दिखता है ; रिसाव यहीं छिपते हैं।

Discount & Negotiation Policy

छूट-नीति लिखित न हो तो स्टाफ़ अपने मन से मार्जिन दे देता है।

Customer Loyalty / Retail Scheme Design

दोहराव-ग्राहकों को पुरस्कृत करना बिना मार्जिन गँवाए बिक्री बढ़ाता है।

Contractor Incentive / Loyalty Program

ठेकेदार-प्रोत्साहन कार्यक्रम उन्हें आपके पास खरीद और रेफ़रल के लिए लाता है।

Competitive Pricing Response

मूल्य-युद्ध का जवाब बिना खून बहाए देना कहाँ टिकें/मिलाएँ यह तय करता है।

Value-Based Selling Guide

भरोसा और सेवा बेचना केवल कम-मूल्य से बेहतर और टिकाऊ है।

Price List & Update Management

लागत रोज़ बदलती है ; मूल्य-सूची अद्यतन न हो तो लागत से नीचे बिक्री हो सकती है।

Credit & Collections

Contractor Credit & Collections Policy

ठेकेदार-क्रेडिट नीति ही इस क्रेडिट-भारी ट्रेड में सॉल्वेंसी बचाती है।

Customer Credit Appraisal

हर ग्राहक को कितना क्रेडिट सुरक्षित है यह रिकॉर्ड और एक्सपोज़र पर निर्भर करता है।

Collections Process & Follow-Up SOP

अनुशासित वसूली-दिनचर्या बकाया घटाती है और ग्राहक भी बचाती है।

Cheque Bounce & Recovery Handling

चेक-बाउंस पर धारा 138 (Section 138) के तहत समय-सीमा में माँग-नोटिस भेजना वसूली-अधिकार बचाता है।

Outstanding & Ageing Management

बकाया (receivables) की एजिंग-दृष्टि वसूली-कार्रवाई की दिशा तय करती है।

PDC & Security Management

क्रेडिट पर सुरक्षा (PDC, गारंटी) उसे समर्थित और वसूली-योग्य रखती है।

Bad Debt Prevention & Recovery

बुरे कर्ज़ (bad debt) की रोकथाम और वैध वसूली क्रमिक माँग-पत्र से कानूनी नोटिस तक होती है।

Credit Risk Dashboard

कुल एक्सपोज़र, एजिंग और जोखिम-खातों की एक दृष्टि क्रेडिट-स्वास्थ्य बताती है।

Marketing & Customer Acquisition

Local Marketing & Reputation

क्षेत्र की go-to दुकान बनना स्थानीय दृश्यता और प्रतिष्ठा पर निर्भर है।

Google Business Profile & Local SEO

लोग पास की सामग्री-दुकान ऑनलाइन खोजते हैं; Google Business Profile और लोकल-SEO पहुँच देते हैं।

Mason & Applicator Network Building

राजमिस्त्री/एप्लिकेटर नेटवर्क ग्राहक-खरीद को प्रभावित कर बिक्री भेजता है।

Referral & Word-of-Mouth Program

संतुष्ट ग्राहक रेफरल से एक बिक्री-इंजन बन जाते हैं।

Showroom Experience & Display Plan

अच्छा शोरूम-डिस्प्ले और अनुभव टाइल/पेंट बिक्री बढ़ाता है।

Festive & Seasonal Promotion

त्योहार और निर्माण-मौसम की माँग को समयबद्ध ऑफर पकड़ते हैं।

Store Brand Positioning

केवल कम-मूल्य से आगे, रेंज/सलाह/सेवा पर आधारित ब्रांड-स्थिति टिकाऊ है।

Architect & Designer B2B Outreach

आर्किटेक्ट/डिज़ाइनर से specification जीतना परियोजनाओं में आपके उत्पाद डालता है।

Finance & Unit Economics

Store P&L Modeller

पूरे स्टोर का P&L श्रेणी-राजस्व, मार्जिन, क्रेडिट और क्रेडिट-लागत जोड़कर बनता है।

Working Capital Planner

यह ट्रेड स्टॉक और क्रेडिट में भारी पूँजी फँसाता है।

Break-Even Analysis

ब्रेक-ईवन टर्नओवर जाने बिना लाभप्रदता-लक्ष्य तय नहीं होता।

Category ROI / GMROI Analysis

हर श्रेणी अपनी शेल्फ/पूँजी कमाती है या नहीं यह GMROI बताता है।

Cash Flow Management Plan

क्रेडिट-भारी ट्रेड में नकदी-प्रवाह योजना संकट रोकती है।

Landed Cost & Margin Model

मूल्य तय करने से पहले क्रेडिट, हैंडलिंग और क्षति सहित landed-cost जानना ज़रूरी है।

Building Materials Business Valuation

व्यवसाय-मूल्य लाभ, स्टॉक और प्राप्य-गुणवत्ता पर निर्भर करता है।

Regulatory & Compliance

GST & HSN Compliance

सामग्री की GST-दरें, HSN और e-invoicing सही होना बिलिंग और अनुपालन के लिए ज़रूरी है।

BIS / ISI Quality Compliance Guide

केवल BIS/ISI-अनुरूप, असली सामग्री बेचना कानूनी और सुरक्षा-आवश्यकता है।

Trade Licensing & Registrations

सामग्री-व्यवसाय को कई पंजीकरण (GST, ट्रेड लाइसेंस, Shops & Establishment) चाहिए।

Legal Metrology & Weight Compliance

वजन, पैक-घोषणा और MRP पर Legal Metrology (विधिक माप-विज्ञान) नियम लागू होते हैं।

Labour & Statutory Compliance

स्टाफ़ और लोडर के लिए नियोक्ता-कर्तव्य (वेतन, समय, सुरक्षा, पंजीकरण) अनिवार्य हैं।

Environmental Compliance (RMC / Sand / Dust)

RMC/रेत/धूल पर प्रदूषण और पर्यावरण-नियम लागू होते हैं।

E-Way Bill & Transport Documentation

भारी लोड को e-way bill और सही परिवहन-दस्तावेज़ के साथ भेजना detention और जुर्माना रोकता है।

Compliance Calendar

हर फाइलिंग और नवीनीकरण एक कैलेंडर पर होने से कुछ भी समाप्त नहीं होता।

Contracts & Commercial

Sub-Dealer Appointment Agreement

सब-डीलर नियुक्ति में क्षेत्र, क्रेडिट, मूल्य और टारगेट की स्पष्ट शर्तें ज़रूरी हैं।

Project Material Supply Agreement

बिल्डर/परियोजना-आपूर्ति में मात्रा, दर, escalation, डिलीवरी, भुगतान और सुरक्षा स्पष्ट होने चाहिए।

Credit Sale & Personal Guarantee Agreement

क्रेडिट को स्पष्ट, प्रवर्तनीय शर्तों (सीमा, व्यक्तिगत गारंटी, सुरक्षा, डिफॉल्ट-उपाय) से समर्थित करना ज़रूरी है।

Transport / Delivery Contractor Agreement

डिलीवरी-वाहन जोड़ने में दरें, ट्रांजिट-क्षति दायित्व, बीमा और दस्तावेज़ीकरण स्पष्ट होने चाहिए।

Godown / Showroom Lease Agreement

गोदाम/शोरूम लीज़ में किराया, अवधि, उपयोग, नवीनीकरण और निकास स्पष्ट होने चाहिए।

Standard Sale Terms & Conditions

हर बिल पर सुरक्षात्मक विक्रय-शर्तें विवाद और दायित्व घटाती हैं।

Loading Labour Contract

लोडर/श्रमिक को वैध और सुरक्षित रूप से जोड़ना (स्कोप, वेतन, सुरक्षा, दायित्व) ज़रूरी है।

HR & Workforce

Staff Hiring Kit

सही काउंटर, बिक्री, अकाउंट्स और गोदाम स्टाफ स्टोर की सफलता तय करता है।

Employee Agreement

स्टाफ को स्पष्ट शर्तों (भूमिका, वेतन, नकद/स्टॉक-जवाबदेही, नोटिस, गोपनीयता) पर रखना ज़रूरी है।

Sales Staff Incentive Plan

प्रोत्साहन केवल बिक्री नहीं, मार्जिन और वसूली पर होना चाहिए।

Staff Training Program

स्टाफ का उत्पाद-ज्ञान और बिक्री-कौशल सलाह और बिक्री दोनों सुधारता है।

HR Policy Handbook

स्टोर/गोदाम स्टाफ के लिए स्पष्ट ग्राउंड-रूल (उपस्थिति, आचरण, अवकाश, सुरक्षा) अनुशासन देते हैं।

Attendance & Payroll System

उपस्थिति-ट्रैकिंग और सही वेतन/लोडर-भुगतान विवाद और अनुपालन दोनों संभालता है।

Staff Retention Plan

अच्छे, भरोसेमंद स्टाफ का टिकना विश्वास-आधारित व्यवसाय में महत्वपूर्ण है।

Digital & Growth

Digital Presence & Online Discovery Plan

ऑनलाइन विश्वसनीय दिखना और मिल जाना नए ग्राहक लाता है।

WhatsApp Business & Catalog Setup

WhatsApp Business पूछताछ, कैटलॉग और ऑफ़र को तेज़ करता है।

Business Digitization Roadmap

रजिस्टर से सिस्टम की ओर चरणबद्ध बढ़ना दक्षता देता है।

B2B Marketplace & Online Selling

B2B प्लेटफ़ॉर्म और ऑनलाइन बिक्री नई माँग जोड़ती है।

Content & How-To Marketing

उपयोगी निर्माण-सामग्री (how-to) विश्वास बनाती है और दुकान को विशेषज्ञ दिखाती है।

Customer Database & CRM

ग्राहक-डेटाबेस/CRM लीड और दोहराव-बिक्री दोनों बचाता है।

Business MIS Dashboard

कुछ निर्णायक संख्याओं (बिक्री, मार्जिन, स्टॉक, बकाया) से व्यवसाय बेहतर चलता है।

Growth & Diversification Strategy

अगला विकास — नई श्रेणी, सेवा या पैमाना — मौजूदा क्षमताओं का लाभ उठाकर होना चाहिए।

यह एआई-सहायित मार्गदर्शन है। किसी भी बाध्यकारी निर्णय से पहले योग्य पेशेवर से पुष्टि करें। शुल्क, प्राधिकरण और प्रक्रियाएँ राज्य और समय के अनुसार बदलती हैं — अपने राज्य के प्राधिकरण से सत्यापित करें।