

Consumer Electronics & Appliances — 101 टूल

सभी टूल · संक्षिप्त विवरण · तैयार किया गया 27 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 & Retail Model

Electronics Business Setup Guide

इलेक्ट्रॉनिक्स/अप्लायंस व्यवसाय के लिए मॉडल, ब्रांड-टाई-अप, सेवा और लाइसेंस की स्पष्ट योजना ज़रूरी है।

Electronics Business Plan

बैंक-ऋण/निवेश के लिए बाज़ार, श्रेणी-मिश्रण, सेवा और वित्तीय-अनुमान वाला प्लान चाहिए।

Retail vs Service vs Online Model Selector

सही मॉडल (रिटेल/सेवा/ऑनलाइन) पूँजी, कौशल और बाज़ार पर निर्भर है।

Brand Dealership Acquisition

ब्रांड डीलरशिप और वितरण स्टॉक, मार्जिन और स्कीम का आधार है।

Location & Catchment Analysis

स्टोर की सफलता फुटफ़ॉल, प्रतिस्पर्धा और पहुँच वाले सही स्थान पर निर्भर करती है।

Store & Service Organisation Planner

बिक्री, सेवा और बैक-ऑफ़िस की स्पष्ट भूमिकाएँ व्यवसाय को व्यवस्थित रखती हैं।

Store Brand Positioning

ऑनलाइन से प्रतिस्पर्धा भरोसे और सेवा पर होती है, केवल मूल्य पर नहीं।

Product Range & Category

Product Range & Category Plan

सही श्रेणी-मिश्रण (TV, अप्लायंस, मोबाइल, एक्सेसरी) बिक्री और पूँजी-दक्षता तय करता है।

Product Selection Advisory

सही उत्पाद-चयन सलाह ग्राहक-विश्वास और दोहराव बढ़ाती है।

Model Mix & New-Launch Management

तेज़ लॉन्च और end-of-life मॉडलों का प्रबंधन पुराने स्टॉक में फँसने से बचाता है।

Accessories & Attach-Sales Plan

उच्च-मार्जिन attach (एक्सेसरी/ऐड-ऑन) ही अक्सर असली लाभ देता है।

Mobile & Accessories Category Playbook

तेज़, पतले-मार्जिन वाली मोबाइल श्रेणी सही स्टॉकिंग और attach से लाभदायक बनती है।

Premium / High-Value Category Strategy

प्रीमियम उत्पाद बेहतर मार्जिन देते हैं, पर परामर्श-आधारित बिक्री माँगते हैं।

Refurbished & Exchange Program

रीफ़र्बिश्ड और एक्सचेंज पुराने स्टॉक को मार्जिन में बदलते हैं।

Energy-Efficiency (BEE Star) Advisory

BEE स्टार-रेटिंग चलाने की लागत घटाती है; इससे बिक्री का तर्क मज़बूत होता है।

Inventory & Supply Chain

Inventory Management SOP

उच्च-मूल्य, तेज़ी से अप्रचलित स्टॉक का नियंत्रण नुकसान रोकता है।

Stock Norms & Obsolescence Control

डेड-स्टॉक में फँसी पूँजी सबसे बड़ा जोखिम है।

Purchase Planning & Brand Ordering

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

Serial / IMEI & Warranty Tracking

हर यूनिट और उसकी वारंटी की ट्रैकिंग सेवा और क्लेम तेज़ करती है।

Demand Forecasting (Seasonal & Festive)

गर्मी, त्योहार और लॉन्च की मौसमी माँग स्टॉक-योजना तय करती है।

Brand Scheme & Claim Management

हर रिबेट, स्कीम और क्लेम वसूलना मार्जिन का बड़ा हिस्सा है।

Stock Audit & Shrinkage Control

उच्च-मूल्य स्टॉक की गणना और shrinkage-नियंत्रण नुकसान पकड़ता है।

Delivery & Installation Operations

सही, समय पर डिलीवरी और संस्थापन क्षति और शिकायत रोकता है।

Sales & Showroom

Showroom Selling Playbook

फुटफॉल को पूर्ण, उच्च-मार्जिन बिक्री में बदलना attach और फ़ाइनेंस जोड़ने पर निर्भर है।

Demo & Experience Zone

खरीद से पहले अनुभव (डेमो) संदेह को आश्वस्त-खरीद में बदलता है।

Consultative Selling & Objection Handling

सही बातचीत और आपत्ति-समाधान विश्वास और बिक्री दोनों जीतते हैं।

EMI / Consumer Finance Desk

EMI/उपभोक्ता-वित्त वहनीयता को बढ़ी, अधिक बिक्री में बदलता है।

Exchange Offer Selling

एक्सचेंज-ऑफ़र सौदा बंद कराता और ग्राहक को अपग्रेड कराता है।

Anti-Showrooming Strategy

डेमो के बाद ग्राहक ऑनलाइन खरीद ले, यह showrooming जोखिम है।

Sales Tracking & Reporting

बिक्री, मार्जिन, attach और फ़ाइनेंस-मिश्रण की ट्रैकिंग असली लाभ-चालक दिखाती है।

Festive Sales Blitz Planning

त्योहार-मौसम पूरे साल का बड़ा हिस्सा तय करता है।

Service Centre Operations

Service Centre Setup

लाभदायक मरम्मत/सेवा केंद्र स्थान, उपकरण, तकनीशियन और वर्कफ़्लो पर निर्भर है।

Repair Job Workflow SOP

इनटेक-से-डिलीवरी मरम्मत-वर्कफ़्लो SOP निरंतरता और विश्वास देता है।

Service Pricing & Estimate

मरम्मत-मूल्य न्यायसंगत और लाभदायक दोनों होना चाहिए।

Spare Parts Management

सही असली पार्ट्स तेज़ मरम्मत और विश्वास देते हैं।

Service Technician Management

कुशल, ईमानदार, उत्पादक तकनीशियन सेवा-व्यवसाय की रीढ़ हैं।

Turnaround Time & Job Tracking

तेज़ मरम्मत और सूचित ग्राहक विश्वास और दोहराव बनाते हैं।

Authorised Service Centre (ASC) Setup

ब्रांड-अधिकृत सेवा केंद्र (ASC) बनना ब्रांड-आवश्यकताओं और सेटअप पर निर्भर है।

Mobile Repair Service Playbook

तेज़, ईमानदार, लाभदायक मोबाइल-मरम्मत उपकरण, पार्ट्स और मूल्य पर निर्भर है।

Warranty & After-Sales

Warranty Handling SOP

तेज़, न्यायसंगत वारंटी-हैंडलिंग ग्राहक-संतुष्टि और ब्रांड-वसूली दोनों देती है।

Extended Warranty Program

विस्तारित-वारंटी उच्च-मार्जिन आय देती है।

Brand Warranty & DOA Claims

ब्रांड से हर DOA और वारंटी-क्लेम वसूलना मार्जिन बचाता है।

Installation & Demo Service

संस्थापन/डेमो सेवा ग्राहक-संतुष्टि और अतिरिक्त मार्जिन दोनों देती है।

Appliance AMC Plans

AMC आवर्ती (recurring) सेवा-आय देता है।

Complaint & Escalation Handling

उत्पाद/सेवा शिकायत का अच्छा प्रबंधन विश्वास बचाता है।

After-Sales Customer Retention

बिक्री-उपरांत प्रतिधारण खरीदारों को आजीवन ग्राहक बनाता है।

Pricing, Margins & Finance

Pricing & Margin Strategy

प्रतिस्पर्धी मूल्य के साथ कुल-सौदा मार्जिन attach, फ़ाइनेंस और सेवा से पकड़ा जाता है।

Margin & Attach Management

attach (ऐड-ऑन) ही अक्सर असली लाभ बनाता है।

Competitive / Online Price Response

ऑनलाइन-मूल्य का जवाब बिना घाटे के देना कहाँ टिकें/मिलाएँ यह तय करता है।

Discount & Negotiation Policy

छूट-नीति लिखित न हो तो स्टाफ़ प्रतिवर्ती (reflexive) छूट देकर मार्जिन गँवा देता है।

Finance & Warranty Commission Optimization

फ़ाइनेंस और विस्तारित-वारंटी कमीशन कुल-मार्जिन बढ़ाते हैं।

Price List & Update Management

ब्रांड और ऑनलाइन-मूल्य रोज़ बदलते हैं; मूल्य-सूची अद्यतन न हो तो घाटा हो सकता है।

Marketing & Customer Acquisition

Local Marketing Plan

स्टोर पर फुटफ़ॉल लाना स्थानीय-मार्केटिंग पर निर्भर है।

Google Business Profile & Local SEO

पास के खरीदार ऑनलाइन खोजते हैं; Google Business Profile और लोकल-SEO पहुँच देते हैं।

Digital Ads Plan

सही डिजिटल-विज्ञापन स्टोर-विज़िट और पूछताछ बढ़ाते हैं।

Social Media & Content Plan

उत्पाद-कंटेंट स्थानीय फ़ॉलोइंग और विश्वास बनाता है।

Online Selling (Own + Marketplace)

ऑनलाइन-बिक्री स्टोर को नुकसान पहुँचाए बिना नई माँग जोड़नी चाहिए।

Referral & Word-of-Mouth Program

संतुष्ट ग्राहक रेफ़रल से बिक्री लाते हैं।

Reviews & Reputation Management

समीक्षाएँ स्थानीय विश्वास बनाती हैं।

Corporate / Bulk / Institutional Sales

कॉर्पोरेट/संस्थागत/थोक ऑर्डर बड़े, दोहराव-योग्य सौदे देते हैं।

Finance & Unit Economics

Store P&L Modeller

पूरे स्टोर का P&L श्रेणी-राजस्व, मार्जिन, attach और फ़ाइनेंस-आय जोड़कर बनता है।

Working Capital Planner

यह व्यवसाय उच्च-मूल्य स्टॉक में भारी पूँजी फँसाता है।

Break-Even Analysis

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

Inventory Turns & GMROI

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

Cash Flow Management

स्टॉक और त्योहारों के बीच नकदी-प्रवाह योजना संकट रोकती है।

Service Centre Economics

सेवा-केंद्र लाभ दे रहा है या नहीं यह पार्ट्स, श्रम, वारंटी-वसूली और ओवरहेड पर निर्भर है।

Deal / Basket Economics

पूर्ण-सौदे का असली लाभ उत्पाद, attach, फ़ाइनेंस और वारंटी को जोड़कर दिखता है।

Electronics Business Valuation

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

Regulatory & Compliance

Registrations & Licences Guide

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

GST & HSN Compliance

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

BIS / CRS Compliance Guide

कई इलेक्ट्रॉनिक्स के लिए BIS/CRS पंजीकरण अनिवार्य है; केवल अनुरूप उत्पाद बेचें।

BEE Star Labelling Compliance

कई अप्लायंस के लिए वैध BEE स्टार-लेबल अनिवार्य है।

E-Waste & EPR Compliance

इलेक्ट्रॉनिक्स विक्रेता के लिए ई-कचरा (e-waste) संग्रह और EPR दायित्व लागू होते हैं।

Legal Metrology / MRP Compliance

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

Consumer Protection & Warranty Rights

वारंटी-अधिकार और शिकायतें उपभोक्ता-संरक्षण कानून के अनुसार सँभालनी चाहिए।

Contracts & Commercial

Dealership / Sub-Dealer Agreement

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

Service / ASC Franchise Agreement

सेवा/ASC व्यवस्था में स्कोप, मानक, पार्ट्स, वारंटी-जिम्मेदारी और शुल्क स्पष्ट होने चाहिए।

AMC / Service Contract

AMC/सेवा अनुबंध में कवरेज, अपवर्जन, विज़िट, पार्ट्स और मूल्य स्पष्ट होने चाहिए।

B2B / Bulk Supply Agreement

थोक-आपूर्ति अनुबंध में मात्रा, मूल्य, डिलीवरी, वारंटी और भुगतान स्पष्ट होने चाहिए।

Sale & Warranty Terms & Conditions

हर बिक्री पर न्यायसंगत, सुरक्षात्मक शर्तें विवाद और दायित्व घटाती हैं।

Employee Agreement

बिक्री/सेवा स्टाफ़ को स्पष्ट शर्तें (भूमिका, वेतन, नकद/स्टॉक-जवाबदेही, नोटिस, गोपनीयता) पर रखना ज़रूरी है।

Vendor / Supplier Agreement

वितरक/पार्ट्स-आपूर्तिकर्ता अनुबंध में आपूर्ति, मूल्य, वारंटी, वापसी और क्रेडिट स्पष्ट होने चाहिए।

Operations & Technology

POS / Inventory Software Selection

सही POS/इन्वेंट्री सॉफ़्टवेयर बिलिंग, स्टॉक और सेवा को कुशल बनाता है।

Billing & Serial-Tracking System

सीरियल-कैप्चर और वारंटी-ट्रैकिंग वाली बिलिंग सेवा और क्लेम टिकाती है।

Business MIS Dashboard

कुछ निर्णायक संख्याओं से व्यवसाय बेहतर चलता है।

Digital Operations & CRM

ग्राहक-संचार और फ़ॉलो-अप का स्वचालन ग्राहक और सेवा को ट्रैक पर रखता है।

Multi-Store Operations

कई स्टोर सुसंगत चलाना स्टॉक, मूल्य, सेवा और रिपोर्टिंग के समन्वय पर निर्भर है।

Store Security & Loss Prevention

उच्च-मूल्य स्टॉक को चोरी और नुकसान से बचाना सुरक्षा-नियंत्रण पर निर्भर है।

Vendor Payment & Scheme Reconciliation

ब्रांड-भुगतान, स्कीम और क्लेम का मिलान सुनिश्चित करता है कि हर देय वसूला जाए।

Growth & Diversification

Omnichannel (Online + Offline) Strategy

स्टोर और ऑनलाइन का मिश्रण शुद्ध-ऑनलाइन को हराने में मदद करता है।

Service-Led Growth Strategy

सेवा-व्यवसाय एक ऐसी खाई (moat) है जिसे ऑनलाइन आसानी से नहीं भर सकता।

Store Expansion Strategy

अगला स्टोर बिना अति-विस्तार के खोलना पूँजी, स्टॉक और नियंत्रण-नियोजन माँगता है।

New Category / Product Entry

नई श्रेणी जोड़ना माँग, मार्जिन और स्थान पर निर्भर है।

Growth & Diversification Strategy

अगला विकास (सेवा, B2B, ऑनलाइन) मौजूदा क्षमताओं का लाभ उठाकर होना चाहिए।

Customer Data & Loyalty Platform

ग्राहक-डेटा और लॉयल्टी अगली-खरीद और अपग्रेड लाते हैं।

HR & Workforce

Sales & Service Staff Hiring Kit

ज्ञानी विक्रेता और कुशल तकनीशियन व्यवसाय की सफलता तय करते हैं।

Sales & Service Incentive Scheme

प्रोत्साहन केवल बिक्री नहीं, लाभदायक मिश्रण (attach, फ़ाइनेंस, मार्जिन) पर होना चाहिए।

Product & Service Training

उत्पाद-ज्ञान और सेवा-कौशल बिक्री और मरम्मत दोनों सुधारते हैं।

HR Policy Handbook

स्टोर/सेवा स्टाफ़ के लिए स्पष्ट ग्राउंड-रूल (उपस्थिति, आचरण, नकद/पार्ट्स-हैंडलिंग) अनुशासन देते हैं।

Staff Retention

ज्ञानी, भरोसेमंद स्टाफ़ का टिकना व्यवसाय के लिए महत्वपूर्ण है।

Attendance & Payroll System

उपस्थिति और सही वेतन/प्रोत्साहन-भुगतान विवाद और अनुपालन दोनों सँभालता है।

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।