

FMCG Brands & Distribution — 112 टूल

सभी टूल · संक्षिप्त विवरण · तैयार किया गया 15 Oct 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 अंग्रेज़ी में रखे गए हैं।)

Brand Setup & Strategy

FMCG Brand Launch Plan

भारत में उपभोक्ता-ब्रांड लॉन्च के लिए प्रस्ताव, उत्पाद, चैनल और लॉन्च-क्रम की स्पष्ट योजना ज़रूरी है।

FMCG Business Plan

निवेश/बैंक-ऋण के लिए बाज़ार, वितरण, वित्तीय और A&P वाला FMCG प्लान चाहिए।

Brand Positioning & Proposition

ब्रांड किसके लिए क्या है यह पोज़िशनिंग उत्पाद, पैक और मार्केटिंग को दिशा देती है।

Category Entry Analysis

किसी FMCG श्रेणी में प्रवेश करें या नहीं यह आकार, वृद्धि, प्रतिस्पर्धा और मार्जिन पर निर्भर है।

Go-To-Market Strategy

चैनल, क्षेत्र और खर्च का सही क्रम स्केल तय करता है।

Product / SKU Feasibility Study

नया SKU लाभ देगा या नहीं यह लागत, मार्जिन, मात्रा और ट्रेड-स्पेंड पर निर्भर है।

Sales & Distribution Org Structure

स्केल के साथ विक्री-पदानुक्रम (ASM/SO/ISR) डिज़ाइन करना ज़रूरी है।

Brand & Portfolio Architecture

मास्टर-ब्रांड, सब-ब्रांड और SKU को व्यवस्थित करना भ्रम और cannibalisation रोकता है।

Distribution Network & Channel

Distributor Appointment Kit

सही डिस्ट्रीब्यूटर सही तरीके से नियुक्त करना मज़बूत वितरण-आधार देता है।

Distributor ROI Calculator

डिस्ट्रीब्यूटर आपके ब्रांड पर पैसा कमाता है यह उसके निवेश (स्टॉक, क्रेडिट, अवसरचना) पर ROI से सिद्ध होता है।

Channel Strategy (GT / MT / E-Com)

सामान्य-व्यापार (GT), आधुनिक-व्यापार (MT) और ऑनलाइन का संतुलन मूल्य-टकराव रोकता है।

Super-Stockist / CFA Network Design

सुपर-स्टॉकिस्ट/CFA नेटवर्क डिस्ट्रीब्यूटरों को माल पहुँचाने की रीढ़ है।

Territory Mapping & Coverage Plan

आउटलेट मैप कर लाभदायक कवरेज डिज़ाइन करना बिक्री-दक्षता तय करता है।

Distributor Performance Scorecard

डिस्ट्रीब्यूटरों को वस्तुनिष्ठ स्कोर और प्रबंधन बिक्री, कवरेज और स्वास्थ्य पर आधारित हो।

Rural Distribution / Van-Sales Plan

ग्रामीण/छोटे-कस्बा बाज़ार लाभप्रद पहुँच के लिए van-sales और वितरण-मॉडल माँगते हैं।

Wholesale Channel Strategy

थोक (wholesale) का उपयोग बिना मूल्य-लाइन बिगाड़े करना ज़रूरी है।

Distributor Claims & Settlement SOP

स्कीम, क्षति और क्लेम का स्वच्छ निपटान विवाद और रिसाव रोकता है।

Distributor Business Operations

Start a Distribution Business Guide

शून्य से FMCG डिस्ट्रीब्यूटरशिप के लिए निवेश, गोदाम, वाहन, टीम और प्रधान-टार्ई-अप चाहिए।

Godown & Warehouse Management SOP

स्वच्छ, FIFO, no-loss गोदाम स्टॉक बचाता और क्षति/समाप्ति घटाता है।

Delivery Route & Logistics Plan

तेज़, सस्ती डिलीवरी route और लॉजिस्टिक्स योजना cost-to-serve घटाती है।

Order-to-Delivery & Billing SOP

ऑर्डर-लेना, बिलिंग और dispatch मानकीकरण त्रुटि और रिसाव रोकता है।

Multi-Brand Distributor Management

कई प्रधानों (principals) को बिना अव्यवस्था सँभालना स्टॉक, क्लेम और फोकस माँगता है।

Retailer Credit & Collection Policy

रिटेलर-क्रेडिट/वसूली नीति लिखित न हो तो क्रेडिट फँसता है।

Distribution Management System (DMS) Selection

सही वितरण-प्रबंधन प्रणाली (DMS) वितरण को कुशल और दृश्य बनाती है।

Sub-Stockist Appointment (Distributor)

सब-स्टॉकिस्ट से पहुँच बढ़ाना मार्जिन और क्षेत्र-शर्तों पर निर्भर है।

Sales Force & Beat Management

Beat Plan & PJP Builder

beat और स्थायी-यात्रा-योजना (PJP) दिन-वार आउटलेट-कवरेज को अधिकतम करती है।

Sales Target Setting & Split

न्यायसंगत लक्ष्य और उनका नीचे-तक विभाजन (cascade) बिक्री-अनुशासन देता है।

Daily Sales Report & KPI Design

फील्ड में सही मेट्रिक (DSR/KPI) ट्रैक करना उत्पादक प्रबंधन देता है।

ISR Productivity Improvement Plan

हर सेल्समैन-विज़िट से अधिक (calls, lines, bill-value) निकालना उत्पादकता बढ़ाता है।

Sales Incentive Scheme

प्रोत्साहन सही व्यवहार (range, कवरेज, वसूली) को पुरस्कृत करे, केवल मात्रा नहीं।

Numeric Distribution / Outlet Addition Drive

अधिक दुकानों में पहुँच (numeric distribution) reach बढ़ाती है।

Range Selling & Assortment Push Plan

प्रति-आउटलेट अधिक SKU (केवल hero नहीं) बेचना weighted-distribution बढ़ाता है।

Sales Review & Governance Cadence

कसी दैनिक/साप्ताहिक/मासिक बिक्री-समीक्षा टीम को ट्रैक पर रखती है।

Field Sales Training Program

ऑर्डर-लेने वालों को सेल्समैन बनाना प्रशिक्षण पर निर्भर है।

Trade Marketing & Schemes

Trade Scheme Designer & Costing

सही ट्रेड-स्कीम बिक्री बढ़ाती है, केवल लागत नहीं; off-take से जुड़ी हो।

Consumer Promotion Planner

उपभोक्ता-ऑफ़र ब्रांड बनाएँ, केवल छूट न दें; trial और repeat बढ़ाएँ।

Visibility & Merchandising Plan

शेल्फ़ और eye-level जीतना placement, facings और POSM पर निर्भर है।

Display / Shelf-Share Scheme Planner

display-स्कीम का भुगतान वहीं करें जहाँ वह वास्तव में बेचती है।

Festive & Seasonal Activation Plan

त्योहार/पीक-मौसम का अधिकतम लाभ stock, ऑफ़र और दृश्यता पर निर्भर है।

Product Sampling & Trial Drive

उत्पाद उपभोक्ता के हाथ तक पहुँचाना (sampling) trial और repeat बनाता है।

Scheme ROI Calculator (After the Scheme)

स्कीम वास्तव में पैसा लौटाती है या नहीं यह incremental-बिक्री बनाम लागत पर निर्भर है।

POP / POSM Design Brief

प्रभावी POSM ब्रीफ़ स्पष्ट specs और संदेश देता है।

Product Development & Packaging

New Product Development Plan

उत्पाद-विचार को concept-से-shelf तक ले जाना संरचित विकास-योजना माँगता है।

Packaging Design Brief

बिकने और अनुपालन-योग्य पैक-डिजाइन shelf-appeal, सुरक्षा और लेबल-नियमों पर निर्भर है।

Label & Legal Metrology Compliance Check

पैक-लेबल कानूनी होना Legal Metrology और अनिवार्य-घोषणाओं पर निर्भर है।

FSSAI Product & Licence Compliance

खाद्य-उत्पाद के लिए सही FSSAI लाइसेंस, उत्पाद-अनुमोदन और लेबल-अनुपालन अनिवार्य है।

Contract Manufacturing / Co-Packing Setup

co-packer से उत्पाद बनवाना गुणवत्ता, IP और आपूर्ति-भरोसा माँगता है।

Shelf-Life & Stability Planning

भरोसेमंद शेल्फ़-लाइफ़ स्थिरता-परीक्षण पर आधारित होनी चाहिए।

Product Cost / Value Engineering

उत्पाद-लागत बिना appeal घटाए कम करना सुरक्षित cost-engineering पर निर्भर है।

Consumer / Sensory Testing Plan

स्केल से पहले स्वाद और appeal (sensory) परीक्षण लॉन्च-जोखिम घटाता है।

Modern Trade & Key Accounts

Modern Trade Listing Kit

सुपरमार्केट-चेन में listing pitch, शर्तें और दस्तावेजों पर निर्भर है।

Joint Business Plan (JBP) Builder

key-account के साथ win-win वार्षिक-योजना (JBP) वृद्धि, promo और शर्तों को जोड़ती है।

MT Terms & Margin Negotiation

MT-शर्तें बिना मार्जिन गँवाए बातचीत तैयारी पर निर्भर हैं।

Key Account Management Plan

बड़े खातों का रणनीतिक प्रबंधन शीर्ष-चेन को बढ़ाता और बचाता है।

MT Promo & Activity Calendar

पूरे वर्ष की MT-गतिविधि मौसम और खाता-योजनाओं से जुड़ी होनी चाहिए।

Fill Rate & Service Level Improvement

stock-out से बिक्री और penalty दोनों की हानि होती है; fill-rate सुधार ज़रूरी है।

Private Label / Own-Brand Response

चेन जब अपना (private label) ब्रांड बढ़ाए तो differentiation और मूल्य पर प्रतिस्पर्धा ज़रूरी है।

MT Account Profitability Analysis

कोई MT-खाता वास्तव में पैसा कमाता है यह सभी शर्तों और खर्च के बाद दिखता है।

E-Commerce & Quick Commerce

E-Commerce Marketplace Launch

Amazon/Flipkart/BigBasket पर लॉन्च listing, मूल्य और fulfilment पर निर्भर है।

Quick Commerce Onboarding

Blinkit/Zepto/Instamart onboarding catalogue, DC और शर्तों पर निर्भर है।

D2C Website & Store Setup

अपने स्टोर से सीधे-उपभोक्ता (D2C) बिक्री catalogue, भुगतान और fulfilment पर निर्भर है।

E-Com Listing & Content Optimization

rank और convert करने वाली listing titles, images और A+ content पर निर्भर है।

Marketplace Ads & Visibility Plan

बिकने वाले ऑनलाइन-विज्ञापन ROAS पर केंद्रित हों, केवल impressions नहीं।

Q-Commerce / E-Com Unit Economics

ऑनलाइन-ऑर्डर वास्तव में पैसा कमाता है यह commission, ads, returns और fulfilment के बाद दिखता है।

E-Com Inventory & Fulfilment Ops

प्लेटफॉर्म और DC भर में स्टॉक-उपलब्धता stock-out और dead-stock दोनों रोकती है।

Online Ratings & Reviews Management

star-rating की रक्षा और वृद्धि समीक्षा-प्रबंधन पर निर्भर है।

Supply Chain & Inventory

Demand Forecasting & Inventory Planner

माँग-पूर्वानुमान और उससे मिलती स्टॉक-योजना stock-out और अधिकता दोनों घटाती है।

Primary vs Secondary Sales Alignment

channel-stuffing रोकना और वास्तविक माँग पढ़ना primary को secondary off-take से जोड़ने पर निर्भर है।

Production Planning & Scheduling

माँग पूरी करने के लिए कुशल उत्पादन-नियोजन पूर्वानुमान से जुड़ा हो।

Raw Material Sourcing & Vendor Plan

सही लागत और गुणवत्ता पर इनपुट सुरक्षित करना आपूर्ति और मार्जिन बचाता है।

Cold Chain / Temperature-Sensitive Logistics

ठंडा/जमे उत्पाद को बिना खराब किए भेजना शीत-श्रृंखला पर निर्भर है।

Stock Norms & Days-of-Inventory Policy

हर node (प्लांट/DC/डिस्ट्रीब्यूटर) पर सही स्टॉक पूँजी और उपलब्धता संतुलित करता है।

Expiry, Damage & Wastage Control

समाप्ति, क्षति और अपव्यय चुपचाप मार्जिन घटाते हैं।

Distribution Cost Analysis

श्रृंखला भर का cost-to-serve फ्रेट, हैंडलिंग, क्षति और चैनल पर निर्भर है।

Regulatory & Compliance

FSSAI Hygiene & Schedule-4 Audit

निरीक्षक से पहले खाद्य-सुरक्षा स्वच्छता (FSSAI Schedule-4) स्वयं-ऑडिट अंतराल पकड़ता है।

Legal Metrology / Weights & Measures Compliance

net-quantity, MRP और घोषणाओं पर Legal Metrology नियम अनिवार्य हैं।

FMCG GST & HSN Compliance

FMCG उत्पादों और वितरण-बिलिंग की GST-दरें, HSN और e-invoicing सही होनी चाहिए।

BIS / AGMARK / Certification Guide

कुछ उत्पादों के लिए BIS/AGMARK प्रमाणन अनिवार्य या बाज़ार-लाभ है।

Product Recall & Traceability Plan

खराब बैच तेज़ी से वापस खींचने की तैयारी batch-coding और recall-SOP पर निर्भर है।

Advertising & Claims Compliance (ASCI)

विज्ञापन ASCI और लागू-नियमों के भीतर होने चाहिए।

FMCG Import / Export Compliance

सीमा-पार उपभोक्ता-वस्तुएँ वैध रूप से भेजना FSSAI-आयात, लेबलिंग और सीमा-शुल्क पर निर्भर है।

EPR / Plastic Packaging Compliance

पैकेजिंग पर प्लास्टिक-अपशिष्ट और EPR दायित्व उत्पादक/ब्रांड-स्वामी पर लागू हैं।

Marketing & Brand Building

Brand Marketing Plan

ATL, BTL और डिजिटल का संतुलन ब्रांड-निर्माण और off-take दोनों देता है।

Digital & Social Media Plan

जहाँ उपभोक्ता हैं वहाँ ऑनलाइन ब्रांड बनाना कंटेंट, प्रदर्शन और समुदाय पर निर्भर है।

Influencer & Creator Campaign

बढ़ाने वाले इन्फ्लुएंसर-अभियान चयन, ब्रीफ और डिलीवरेबल पर निर्भर हैं।

Content Calendar & Creatives

on-brand कंटेंट का मासिक-कैलेंडर अवसरों और अभियानों से जुड़ा हो।

BTL Activation & Experiential Plan

ज़मीन पर उपभोक्ता तक पहुँच BTL/अनुभवात्मक सक्रियण पर निर्भर है।

PR & Communications Plan

मीडिया और कहानियों से विश्वसनीयता PR/संचार योजना पर निर्भर है।

Consumer Loyalty & Community Program

खरीदारों को दोहराव-योग्य, वफ़ादार प्रशंसक बनाना लॉयल्टी/समुदाय पर निर्भर है।

Marketing Effectiveness / A&P ROI

कौन-सा मार्केटिंग-खर्च वास्तव में काम करता है यह A&P ROI विश्लेषण से दिखता है।

Finance & Unit Economics

Brand P&L Modeller

पूर्ण ब्रांड P&L राजस्व, COGS, ट्रेड-स्पेंड, A&P और वास्तविक-योगदान जोड़कर बनता है।

Price & Margin Waterfall

लागत से MRP तक हर मार्जिन दृश्य होना (price-waterfall) मूल्य-निर्धारण का आधार है।

Working Capital Planner

FMCG स्टॉक और डिस्ट्रीब्यूटर-क्रेडिट में भारी कार्यशील-पूंजी मांगता है।

Brand Break-Even Analysis

लागत ढकने के लिए ब्रेक-ईवन बिक्री स्थिर-लागत, contribution और A&P पर निर्भर है।

A&P / Trade Spend Budget Planner

मार्केटिंग और ट्रेड-स्पेंड का बुद्धिमानी से विभाजन ब्रांड-निर्माण और off-take दोनों देता है।

Cash Flow & Funding Plan

तेज़ी-से-बढ़ते ब्रांड में नकदी आगे रखना stocking, क्रेडिट और A&P पर निर्भर है।

Pricing Strategy & Price-Pack Architecture

पैक, चैनल और मूल्य-बिंदु भर मूल्य-निर्धारण (price-pack architecture) reach और मार्जिन देता है।

FMCG Business Valuation

FMCG ब्रांड-मूल्य राजस्व, वृद्धि, ब्रांड और वितरण पर निर्भर करता है।

Contracts & Commercial

Distributor / Distribution Agreement

डिस्ट्रीब्यूटर-नियुक्ति में क्षेत्र, टारगेट, क्रेडिट, मार्जिन और समाप्ति स्पष्ट होने चाहिए।

Super-Stockist / Sub-Stockist Agreement

सुपर/सब-स्टॉकिस्ट को स्पष्ट शर्तों (मार्जिन, कवरेज, स्टॉक, निपटान) पर औपचारिक करना ज़रूरी है।

Co-Packing / Contract Manufacturing Agreement

तीसरे-पक्ष से उत्पाद बनवाने में स्कोप, गुणवत्ता, IP, क्षमता और दायित्व अहम हैं।

Raw Material Supply Agreement

आपूर्तिकर्ता को स्पष्ट मूल्य/गुणवत्ता शर्तों पर बाँधना आपूर्ति और मार्जिन बचाता है।

Modern Trade Listing / Vendor Agreement

MT-वेंडर शर्तें (मार्जिन, slotting, returns, promo, भुगतान) खंड-दर-खंड समझनी चाहिए।

Influencer / Creator Agreement

creator-नियुक्ति में डिलीवरेबल, उपयोग-अधिकार, समय, एक्सक्लूसिविटी और शुल्क अहम हैं।

Confidentiality / Recipe NDA

रेसिपी, फ़ॉर्मूला और व्यापार-रहस्य साझा करने से पहले गोपनीयता-NDA सुरक्षा देता है।

HR & Field Force

Field Sales Hiring Kit

परिणाम देने वाले ISR/सेल्स-ऑफिसर भर्ती करना फ़ील्ड-सफलता तय करता है।

Sales Employee Agreement

बिक्री-स्टाफ़ को स्पष्ट शर्तों (भूमिका, वेतन, प्रोत्साहन, क्षेत्र, नकद-जवाबदेही, नोटिस) पर रखना ज़रूरी है।

Field Force Attendance & Reporting System

हमेशा-बाज़ार-में रहने वाली टीम को geo-tag और call-रिपोर्टिंग से ट्रैक करना ज़रूरी है।

Sales Induction & Onboarding

नए बिक्री-हायर को ज़ल्दी उत्पादक बनाना ऑनबोर्डिंग पर निर्भर है।

Sales Performance Management & PIP

कम-प्रदर्शक को निष्पक्ष और दृढ़ रूप से प्रबंधित करना PIP पर निर्भर है।

FMCG Field HR Policy Handbook

फ़ील्ड-भारी टीम के लिए स्पष्ट ग्राउंड-रूल (आचरण, यात्रा, व्यय, नकद-हैंडलिंग) अनुशासन देते हैं।

Field Force Retention & Engagement

अच्छे सेल्समैन का टिकना फ़ील्ड-फ़ोर्स प्रतिधारण पर निर्भर 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।