MR BENK SUPER BUSINESS - JS PROMOTORS

STAGE 1 — INITIAL BUSINESS DISCOVERY

BUSINESS SNAPSHOT

Business / Firm பெயர்	
Founder பெயர்	
Business தொடங்கிய வருடம்	
இருப்பிடம் **(Head Office City)**	
Team Size (எத்தனை பேர்**)**	
Website / Social Media	
Contact Number	
Email	
Form நிரப்பும் தேதி	

01 — FOUNDER

Founder — Business-ஐ உருவாக்கிய Founder-ஐ புரிந்துகொள்வோம்

இந்த Business-ஐ உருவாக்கிய உங்களைப் பற்றி முதலில் கொஞ்சம் தெரிந்துகொள்ள விரும்புகிறோம்.

1. இந்த **Business**-ஐ நீங்கள் தொடங்கிய அந்த ஆரம்ப காலத்தில் என்ன நடந்தது? உங்கள் **Story**-ஐ சொல்லுங்கள்.

---

2. இந்த **Business**-ல் உங்கள் அனுபவம் மூலம் நீங்கள் கற்றுக்கொண்ட மிக முக்கியமான விஷயம் என்ன?

---

3. இன்று உங்கள் **Business**-ல் நீங்கள் மிகவும் பெருமையாக நினைக்கும் விஷயம் என்ன?

---

4. உங்கள் **Business**-ன் மிகப்பெரிய பலம் என்ன என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்?

---

5. **Business**-ல் உங்களுக்கு இப்போது அதிகமாக கவலை / மன அழுத்தம் தரும் விஷயம் என்ன?

---

6. உங்களுக்கு எல்லா வசதிகளும் கிடைத்தால், **Business**-ல் முதலில் எதை மாற்றுவீர்கள்?

---

7. இந்த **Business**-ஐ நீங்கள் ஏன் இன்னும் பெரிய அளவுக்கு கொண்டு செல்ல வேண்டும் என்று நினைக்கிறீர்கள்?

---

02 — PROJECTS

Projects — நீங்கள் நடத்தும் அனைத்து Projects-ஐயும் புரிந்துகொள்வோம்

முதலில், இந்த Company நடத்தும் அனைத்து Projects-ஐயும் கீழே உள்ள Table-ல் பட்டியலிடவும். பிறகு, அதில் உங்களுக்கு மிக முக்கியமான 2 Projects-ஐ தேர்வு செய்து, அவற்றுக்கான விரிவான கேள்விகளுக்கு பதிலளிக்கவும்.

#	**Project** பெயர்	**Category**	நிலை **(Status)**	இருப்பிடம்	**Sites/Plots** (இடம்) / வீடு **Count**
1		*Real Estate*			
2		*Real Estate*			
3		*House Building*	*Ongoing*		
4		*House Building*	*Ongoing*		
5		*Future Project*	*Upcoming*		
6		*Future Project*	*Upcoming*		

முன்னுரிமை Project 1 (Priority Project 1)

Project பெயர்:

---

1. இந்த **Project**-ஐ **(Apartment / Villa / Plots)** ஒரு வரியில் விவரிக்க வேண்டுமென்றால் எப்படி சொல்வீர்கள்? — **Location, Type, Total Units / Extent** ஆகியவற்றுடன் சொல்லுங்கள்.

---

2. இந்த **Project**-ஐ நீங்கள் எந்த மதிப்புகளின் **(Values)** அடிப்படையில் கட்டமைக்கிறீர்கள்? — **Quality, Trust, Timely Possession, Transparency** போன்றவற்றில் உங்களுக்கு எது மிக முக்கியம்?

---

3. இந்த **Project**-ன் இருப்பிடத்தில் **(Location)** உள்ள நல்ல வசதிகள் / **Nearby Advantages** என்ன? **(School, Hospital, IT Park / Office Hub, Bus / Metro, Market,** மற்ற முக்கிய இடங்கள்**)**

முன்னுரிமை Project 2 (Priority Project 2)

Project பெயர்:

---

1. இந்த **Project**-ஐ **(Apartment / Villa / Plots)** ஒரு வரியில் விவரிக்க வேண்டுமென்றால் எப்படி சொல்வீர்கள்? — **Location, Type, Total Units / Extent** ஆகியவற்றுடன் சொல்லுங்கள்.

---

2. இந்த **Project**-ஐ நீங்கள் எந்த மதிப்புகளின் **(Values)** அடிப்படையில் கட்டமைக்கிறீர்கள்? — **Quality, Trust, Timely Possession, Transparency** போன்றவற்றில் உங்களுக்கு எது மிக முக்கியம்?

---

3. இந்த **Project**-ன் இருப்பிடத்தில் **(Location)** உள்ள நல்ல வசதிகள் / **Nearby Advantages** என்ன? **(School, Hospital, IT Park / Office Hub, Bus / Metro, Market,** மற்ற முக்கிய இடங்கள்**)**

---

03 — BUSINESS

Business — Business எப்படி இயங்குகிறது என்பதை முழுமையாக புரிந்துகொள்வோம்

இப்போது உங்கள் Business எப்படி இயங்குகிறது என்பதை புரிந்துகொள்வோம்.

1. உங்கள் **Business**-ஐ புதிதாக அறிமுகமாகும் ஒருவரிடம் சொல்ல வேண்டுமென்றால், எப்படி சொல்வீர்கள்?

---

2. தற்போது நீங்கள் என்னென்ன **Product / Service** செய்கிறீர்கள்? இதில் முக்கியமானது எது?

---

3. இதில் எது அதிகமாக விற்பனை ஆகிறது? எதில் அதிகமான லாபம் கிடைக்கிறது?

---

4. **Customer** உங்களிடம்தான் வாங்க வேண்டும் என்பதற்கான முக்கிய காரணம் என்ன?

---

5. உங்கள் போட்டியாளர்களை விட நீங்கள் நன்றாக செய்யும் விஷயம் என்ன?

---

6. உங்கள் போட்டியாளர்கள் உங்களை விட நன்றாக செய்யும் விஷயம் என்ன?

---

7. **Business**-ல் இப்போது "இந்த ஒரு விஷயம் சரியாகிவிட்டால் பெரிய மாற்றம் வரும்" என்று நீங்கள் நினைப்பது என்ன?

---

04 — CUSTOMER

Customer — Customer-ஐ உங்கள் அனுபவத்தின் மூலம் புரிந்துகொள்வோம்

உங்கள் அனுபவத்தில் இருந்தே உங்கள் Real Customer-ஐ புரிந்துகொள்ள விரும்புகிறோம்.

1. உங்கள் அனுபவத்தில், உங்களிடம் அதிகமாக நம்பிக்கையுடன் வாங்கும் **Customer** எப்படிப்பட்டவர்?

---

2. "இப்படிப்பட்ட **Customers** இன்னும் அதிகமாக வேண்டும்" என்று நீங்கள் நினைக்கும் **Customer** யார்?

---

3. அந்த **Customer** உங்களை அணுகும்போது அவருக்கு பொதுவாக என்ன தேவை / **Problem** இருக்கும்?

---

4. வாங்குவதற்கு முன்பு **Customer** உங்களிடம் அதிகமாக என்ன கேட்கிறார்?

---

5. **Customer**-க்கு இருக்கும் முக்கியமான பயம் / சந்தேகம் என்ன?

---

6. **Customer** உங்களிடமிருந்து வாங்கிய பிறகு அதிகமாக பாராட்டுவது என்ன?

---

7. உங்கள் அனுபவத்தை வைத்து பார்த்தால், உங்கள் **Business**-க்கு சரியான **Customer** யார் என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்?

---

05 — CURRENT SITUATION

Current Situation — இப்போது Business உண்மையில் எப்படி இருக்கிறது?

இப்போது Business உண்மையில் எந்த நிலையில் இருக்கிறது என்று வெளிப்படையாக பகிர்ந்துகொள்ளுங்கள்.

1. இன்று உங்கள் **Business** எந்த நிலையில் இருக்கிறது என்று நீங்கள் நினைக்கிறீர்கள்?

---

2. இப்போது **Business**-ல் நன்றாக வேலை செய்யும் விஷயங்கள் என்ன?

---

3. **Growth**-க்காக இதுவரை நீங்கள் என்னென்ன முயற்சி செய்திருக்கிறீர்கள்? அதில் எது வேலை செய்தது?

---

4. எது வேலை செய்யவில்லை? அது ஏன் வேலை செய்யவில்லை என்று நினைக்கிறீர்கள்?

---

5. இன்று **Business**-ல் உங்களை அதிகமாக சிரமப்படுத்தும் முக்கியமான பிரச்சனை என்ன?

---

6. நீங்கள் தொடர்ந்து **Time / Money / Effort** செலவு செய்கிறீர்கள், ஆனால் எதிர்பார்த்த **Result** கிடைக்காத இடம் எது?

---

7. இந்த **Business**-ல் நீண்ட நாட்களாக தீர்க்கப்படாமல் இருக்கும் ஒரு முக்கியமான பிரச்சனை என்ன?

---

06 — SALES

Sales — Customer முதல் Customer-ஆகும் வரை முழு Sales Journey-ஐ புரிந்துகொள்வோம்

Enquiry முதல் Closing வரை நடக்கும் முழு Sales Journey-ஐ விரிவாக பகிர்ந்துகொள்ளுங்கள் — இது எங்களுக்கு மிக முக்கியமான Section.

1. இன்று ஒரு புதிய **Customer** உங்களை எப்படி கண்டுபிடிக்கிறார்? **(Referral / Advertisement / Social Media / Website / Walk-in / Agent / Existing Customer /** வேறு வழி**)**

---

2. **Customer Enquiry** கொடுத்த பிறகு, முதல் **Contact** முதல் **Closing** வரை என்னென்ன நடக்கிறது?

---

3. **Customer** உங்களிடம் பேசும்போது பொதுவாக என்ன கேட்கிறார்? எதில் அதிகமாக **Doubt** வருகிறது?

---

4. **Customer** வாங்குவதற்கு முன்பு அதிகமாக தயங்கும் காரணம் என்ன? **(Price? Trust? Quality? Competition? Timing? Decision-making?** வேறு ஏதாவது?**)**

---

5. **Enquiry** வந்த **Customer**-ல் எங்கே அதிகமானவர்கள் **Drop** ஆகிறார்கள்? **(Enquiry → Follow-up → Meeting → Proposal → Negotiation → Closing)**

---

6. **Sales** செய்யும் போது உங்கள் **Team / Business** சந்திக்கும் மிகப்பெரிய **Pain Point** என்ன?

---

7. இன்று **Sales**-ல் ஒரு விஷயத்தை மட்டும் சரி செய்ய முடியும் என்றால், எதை சரி செய்தால் அதிகமான **Sales** கிடைக்கும் என்று நினைக்கிறீர்கள்?

---

07 — MARKET POSITION

Market Position — Market-ல் நாம் எந்த இடத்தை பிடிக்க வேண்டும்?

கடைசியாக, Market-ல் நீங்கள் நிற்கும் இடம் பற்றி சில கேள்விகள்.

1. **Customer** உங்களைப் பற்றி மற்றவர்களிடம் பேசும்போது, எந்த ஒரு விஷயத்திற்காக உங்களை நினைவில் வைத்திருக்க வேண்டும்?

---

2. உங்கள் **Business**-ஐ தேர்வு செய்ய **Customer**-க்கு ஒரு **strong reason** மட்டுமே கொடுக்க வேண்டும் என்றால், அது என்ன?

---

3. உங்கள் **Competitors** எல்லோரும் ஒரே மாதிரி பேசுகிறார்கள் என்று வைத்துக்கொண்டால், நீங்கள் மட்டும் வேறுபட்டு என்ன சொல்ல முடியும்?

---

4. **Customer**-ன் எந்த ஒரு முக்கியமான **Problem**-ஐ மற்றவர்களை விட நீங்கள் சிறப்பாக தீர்க்க முடியும்?

---

5. உங்கள் அனுபவம், **knowledge, product/service** மற்றும் **strength** — இவை அனைத்தையும் சேர்த்து பார்த்தால், **Market**-ல் எந்த இடத்தை நீங்கள் உண்மையாக **own** செய்ய முடியும்?

---

6. இன்று **Customer**-க்கு இருக்கும் ஒரு **unmet need / expectation** என்ன? அதை உங்கள் **Business** சரியாக தீர்க்க முடியுமா? எப்படி?

---

7. நாளை உங்கள் **Business**-ன் பெயரை கேட்டவுடன் **Customer** மனதில் ஒரு **clear thought** மட்டும் வர வேண்டும் என்றால் — அந்த **thought** என்னவாக இருக்க வேண்டும்?
