

CASE STUDY FOR IMPORTANCE OF TARGET

விற்பனை குழுவிற்கான இலக்குகளின் முக்கியத்துவம்:

எந்தவொரு சில்லறை விற்பனை அல்லது வணிக சூழலிலும் செயல்திறன், உந்துதல் மற்றும் அதிகமாக வளர்ச்சியை அதிகரிக்க விற்பனை இலக்குகளை நிர்ணயிப்பதும் பின்பற்றுவதும் அவசியம்.

“ஒரு விற்பனை குழுவிற்கு இலக்குகள் ஏன் முக்கியம்?”

1. தெளிவான திசையை வழங்குகிறது:

- இலக்குகள் விற்பனை குழுக்களுக்கு வேலை செய்ய வரையறுக்கப்பட்ட இலக்கை வழங்குகின்றன.
- தனிப்பட்ட முயற்சிகளை நிறுவனத்தின் நோக்கங்களுடன் வருவாய் வளர்ச்சி, சந்தை விரிவாக்கம் சீரமைக்க உதவுகிறது.

2. செயல்திறனை ஊக்குவிக்கிறது:

- இலக்குகள் ஆரோக்கியமான போட்டியை உருவாக்குவதன் மூலமும், விற்பனையாளர்களுக்கு சராசரி செயல்திறனைத் தாண்டி முன்னேற ஒரு காரணத்தை வழங்குவதன் மூலமும் ஒரு ஊக்கமளிக்கும் கருவியாகச் செயல்படுகின்றன.
- இலக்குகளுடன் இணைக்கப்பட்ட ஊக்கத்தொகைகள் உந்துதலை மேலும் அதிகரிக்கும்.

3. வெற்றியை அளவிடுகிறது:

- இலக்குகள் குழு மற்றும் நிர்வாகத்தின் வெற்றியை புறநிலையாக மதிப்பிட அனுமதிக்கின்றன.
- சிறந்த செயல்திறன் மற்றும் முன்னேற்றம் தேவைப்படும் பகுதிகளை அடையாளம் காண உதவுகிறது.

4. நேர மேலாண்மையை மேம்படுத்துகிறது:

- குறிப்பிட்ட இலக்குகளுடன், விற்பனைக் குழு தங்கள் பணிகளை மிகவும் திறம்பட முன்னுரிமைப்படுத்தலாம்.
- அதிக திறன் கொண்ட வாடிக்கையாளர்கள் அல்லது முக்கிய தயாரிப்புகளில் கவனம் செலுத்தவும் பயன்படுகிறது.

5. பொறுப்புகளை ஊக்குவிக்கிறது:

- ஒவ்வொரு Team உறுப்பினரும் தெளிவான இலக்குகளைக் கொண்டிருக்கும்போது, அது உரிமை மற்றும் பொறுப்புணர்வு உணர்வை உருவாக்குகிறது.
- செயல்திறன் விவாதங்கள் மற்றும் மதிப்பீடுகளை மேலும் தரவு சார்ந்ததாகவும் நியாயமாகவும் உருவாக்குகிறது.

6. தொடர்ச்சியான முன்னேற்றத்தை இயக்குகிறது:

- இலக்குகளை வழக்கமாக மதிப்பாய்வு செய்வது மூலம், வாய்ப்புகள் மற்றும் தடைகளை அடையாளம் காண உதவுகிறது.
- உத்திகளைச் செம்மைப்படுத்தவும், வாடிக்கையாளர் தொடர்புகளை மேம்படுத்தவும், செயல்திறனை அதிகரிக்கவும் Team - ஐ ஊக்குவிக்கிறது.

7. முன்னறிவிப்பு மற்றும் திட்டமிடலை ஆதரிக்கிறது:

அடையப்பட்ட அல்லது தவறவிட்ட இலக்குகள் வருவாயை முன்னறிவித்தல், சரக்குகளைத் திட்டமிடுதல் மற்றும் பணியாளர் முடிவுகளை எடுப்பதில் நிர்வாகத்திற்கு உதவுகின்றன.

8. திட்டங்களுடன் ஒத்துப்போகிறது:

விற்பனை இலக்குகள் பெரும்பாலும் Incentive கட்டமைப்புகளுடன் இணைந்து, ஊழியர்களுக்கு அதிக இலக்கை அடைய தெளிவான காரணங்களை வழங்குகின்றன.

முடிவுரை:

- விற்பனை இலக்குகள் எண்ணிக்கைகளை விட அதிகம் திசை, உந்துதல், பொறுப்புணர்ச்சி மற்றும் வளர்ச்சிக்கான கருவிகளை நன்கு கட்டமைக்கப்பட பயன்படுகிறது
- இலக்கு அமைப்பு தனிப்பட்ட வளர்ச்சி மற்றும் நிறுவன வெற்றியை ஆதரிக்கிறது.

CASE STUDY FOR IMPORTANCE OF TARGET

Importance of Targets for the Sales Team:

Setting and following sales targets is essential for driving performance, motivation, and strategic growth in any retail or business environment. Here's a clear breakdown of why targets are important for a sales team which are we taken as challenge.

1. Provides Clear Direction:

- Targets give sales teams a defined goal to work towards.
- Helps align individual efforts with company objectives (e.g., revenue growth, product push, market expansion).

2. Motivates Performance:

- Targets act as a motivational tool by creating healthy competition and giving sales people a reason to push beyond average performance.
- Incentives & recognition tied to targets further boost motivation.

3. Measures Success:

- Targets allow the team and management to evaluate success objectively.
- Helps identify top performers and areas where improvement is needed.

4. Enhances Time Management:

With specific goals, sales team can prioritize their tasks more effectively (e.g., focusing on high-potential clients or key products).

5. Encourages Accountability:

- When each team member has clear targets, it builds a sense of ownership and responsibility.
- Makes performance discussions and appraisals more data-driven and fair.

6. Drives Continuous Improvement:

- Regular review of targets helps identify trends, opportunities, and obstacles.
- Encourages teams to refine strategies, improve customer interactions, and boost efficiency.

7. Supports Forecasting and Planning:

Achieved vs. missed targets help management in forecasting revenue, planning inventory, and making staffing decisions.

8. Aligns with Incentive Programs:

Sales targets often tie into commission structures giving employees clear reasons to aim high.

Conclusion:

Sales targets are more than numbers—they're tools for direction, motivation, accountability, and growth. A well-structured target system supports individual development and organizational success.