

कोणत्याही प्रॉडक्ट साठी buyer कसा शोधावा ? त्याला कसे अॅप्रोच करावे ? नक्की डील कशी करावी ? सुरुवात कुठून करावे ? प्रॉडक्ट कसे विकावे ? याविषयी माहिती सांगणारा लेख

- कोणत्याही प्रॉडक्ट साठी जेव्हा आपण मार्केटमध्ये ग्राहक शोधण्यासाठी जातो तेव्हा अनेक गोष्टींची पूर्वतयारी आपल्याला करून ठेवणे आवश्यक आहे.

सगळ्यात पहिले तर हे समजून घ्यावे लागेल की जर आपण routine प्रॉडक्ट बनवत असलो म्हणजे यापूर्वी जे मार्केटमध्ये विकले जाते असे प्रॉडक्ट जर बनवत असतो तर अगोदर ग्राहकांना ते प्रॉडक्ट कोणीतरी विकत आहे.

त्यामुळे आपल्या प्रॉडक्ट मध्ये आणि अगोदर उपलब्ध असणारे प्रॉडक्ट मध्ये नक्की काय वेगळे पण आहेत हे आपल्याला स्वतःला अगोदर समजून घेणे खूप गरजेचे आहे.

तो वेगळेपणा फक्त क्वालिटी असा नसावा तर नेमकं आपल्या प्रॉडक्ट मध्ये कोणती गोष्ट वेगळी आहे जी इतरांपेक्षा ग्राहकांनी आपले प्रॉडक्ट पसंत करावे हे सर्वप्रथम आपल्या पॅकेजिंग मटेरियल वरती कुठेतरी प्रिंट मध्ये येणे आवश्यक आहे आणि तुमच्या मार्केटिंग पीच मध्ये ते सर्वात अगोदर ऍड करणे गरजेचे आहे.

तुम्ही मार्केटमध्ये प्रॉडक्ट विकायला जाण्यापूर्वी सर्वप्रथम त्या सेम प्रॉडक्टच्या मार्केटमध्ये स्पर्धक ब्रँडच्या किमती अगोदर चेक करून घ्या आणि शक्यतो प्रयत्न करा की त्यांच्याप्रमाणेच आपल्या प्रॉडक्ट ची किंमत असेल इथे मी महत्वाचे नमूद करू इच्छितो की त्यांच्यापेक्षा स्वस्त एमआरपी नसावी किंवा त्यांच्यापेक्षा महाग नसावी जर स्पर्धक ब्रँड पेक्षा तुमचे प्रॉडक्ट वेगळे असेल मग मात्र तुमची किंमत थोडी जास्त असायला हरकत नाही.

अनेक लोक कॉस्ट ऑफ प्रोडक्शन मध्ये मोठी चूक करतात आपल्या कोर्सेस मध्ये आपण कॉस्ट ऑफ प्रोडक्शन मध्ये कोणत्या गोष्टीसाठी किती किंमत खर्च केली पाहिजे याविषयी व्हिडिओ सुद्धा टाकलेला आहे तो तुम्ही बघितला असेलच पण एक लक्षात ठेवा मार्केट पेक्षा महागडे प्रॉडक्ट सध्या लगेच बनवण्याचा विचार करू नका त्यांच्या तोडीला तोड किंमत जर आपण ठेवू शकलो तर ग्राहकांना तसेच रिटेलर डिस्ट्रीब्यूटर डीलर यांना अॅप्रोच करताना आपल्याला फार तारेवरची कसरत करावी लागत नाही कारण कोणताही दुकानदार आणि ग्राहक अगोदर सेम कॅटेगरी मधले प्रॉडक्ट वापरत असेल तर तो कितीही नाही म्हटले तरी तुमची तुलना त्या सेगमेंट मधल्या टॉपमोस्ट ब्रँड सोबत करतो.

कोणत्याही प्रॉडक्ट साठी buyer कसा शोधवा ? त्याला कसे अॅप्रोच करावे ? नक्की डील कशी करावी ? सुरुवात कुठून करावे ? प्रॉडक्ट कसे विकावे ? याविषयी माहिती सांगणारा लेख

○ तिसरा महत्वाचा मुद्दा तुमचे पॅकेजिंग खूप स्टँडर्ड असणे गरजेचे आहे कारण आता सर्व जमाना पॅकेजिंगचा आहे तो जमाना गेला की तुम्ही मसाला बनवा आणि एका प्लास्टिकच्या पिशवीत घाला आणि वरती स्टिकर लावा कारण ग्राहकांना असे प्रॉडक्ट एखाद्या वेळी सॅम्पल म्हणून प्रदर्शनांमध्ये घ्यायला आवडतात पण मग दरवेळेस जर तुलनात्मक इतर ब्रँड त्यांना उत्तम क्वालिटीचे पॅकेजिंग दाखवत असतील तर निश्चित ग्राहक त्या प्रॉडक्ट ला घेणे पसंत करतो. ✕ ○

आपल्या बिझनेसच्या बजेटमध्येच पॅकेजिंग मटेरियल चे बजेट पहिले तुम्ही गृहीत धरले असेलच मग प्रत्येक प्रॉडक्ट साठी आकर्षक लेबल आकर्षक पॅकेजिंग आणि सगळ्यात महत्वाचे जर तुम्ही बी टू सी मध्ये असाल तर तुमचा स्वतःचा ट्रेडमार्क हे खूप गरजेचे आहे.

जर तुमचा बी टू बी बिजनेस असेल तर मग मात्र तुम्हाला पॅकेजिंग आकर्षक करण्याची गरज नाही पण मग कॉन्टिटी मध्ये म्हणजे पाच किलो दहा किलो 50 किलो असे प्रॉडक्ट विकताना त्याच्यावरती आवश्यक क्वालिटीचे पॅकेजिंग मटेरियल आणि जर शक्य असेल तर किमान तुमच्या कंपनी बाबत माहिती असे पॅकेजिंग मटेरियल असणे गरजेचे आहे. ✕ ○

○ एक लक्षात ठेवा ग्राहक तुमचे मटेरियल किंवा प्रॉडक्ट हे जरी चवीला छान असले तरी पहिले एकदा ते डोळ्याने खातो आणि नंतर मग त्या प्रॉडक्टची चव घेतो अर्थातच त्याला जर दिसताना पॅकेजिंग मटेरियल छान वाटले वेगळे वाटले तर निश्चित विकत घेऊन बघण्याची इच्छा त्याची होते आणि नंतर जर तुमचे प्रॉडक्ट चांगले असले affordable प्राईस असली मग मात्र ग्राहक कायमचा तुमचा होऊ शकतो.

आता आपण मूळ मुद्द्यावर येऊ समजा तुमचे बी टू सी प्रॉडक्ट असले तर प्रॉडक्टची मार्केटिंग कशी करावी असा प्रश्न स्वाभाविक पणे येतो.

इथे माझा एक सल्ला असेल जर तुम्हाला यापूर्वी मार्केटिंगचा फारसा अनुभव नसेल किंवा तुम्ही कधीही असे प्रत्येक ठिकाणी दुकानदारांना डोअर टू डोअर मार्केटिंग केलेली नसेल तर शक्यतो आपण कोर्समध्ये सांगितल्याप्रमाणे तुम्ही स्वतः फार मार्केटिंगचा प्रयत्न करू नका सोनम कपूरला सोबत घ्या लक्षात आले ना, सोनम कपूर म्हणजे कोण.



कोणत्याही प्रॉडक्ट साठी buyer कसा शोधायचा ? त्याला कसे अॅप्रोच करावे ? नक्की डील कशी करावी ? सुरुवात कुठून करावे ? प्रॉडक्ट कसे विकायचे ? याविषयी माहिती सांगणारा लेख

- तुमच्या बिजनेस अनुसार तुमच्यासाठी जी व्यक्ती सोनम कपूर म्हणून पात्र साकारत असेल तिला शोधणे ही तारेवरची कसरत पहिले करायला हवी कारण जर एक्सपर्ट पर्सन ज्याला त्या क्षेत्रातला अनुभव आहे त्याला दोन पैसे जास्त गेले तरी चालतील पण तो निश्चित तुमच्यापेक्षा तुमची कंपनी योग्य प्रकारे विकू शकतो तुम्ही म्हणाल ते कसे त्याला तुमचे प्रॉडक्ट आणि तुमची कंपनी यापेक्षा त्याला विक्री कसे करायचे हे चांगले माहिती आहे त्यामुळे सुरुवातीला पैसे वाचवण्याच्या नादात अनेक उद्योजक कशा माणूस ठेवायचा आपण स्वतः करू आपण काय काम करायचं असा गाढवपणा करताना दिसतात तसे करू नका उलट एक प्रोडक्शनला माणूस कमी ठेवा पण त्या बदल्यात मार्केटिंग ला माणसांची नेमणूक करायला शिका निश्चित तुमचा बिजनेस वाढायला तुम्हाला मदत मिळेल.

तुम्हाला बी टू सी मध्ये ब्रँडिंग करताना दुकानांची वेग-वेगळी कॅटेगरी करणे नक्की डिस्ट्रीब्यूटर कोण आहे किंवा डीलर कोण आहे किंवा दुकानदार कोण आहे सुपर मार्केट कोण आहेत याचा अभ्यास करणे खूप गरजेचे असेल त्यांच्या गरजेनुसार त्यांना माल द्या याविषयीच्या सुद्धा वेगवेगळ्या व्हिडिओ आपण आपल्या कोर्सेस मध्ये टाकलेले आहेत.

- जर तुम्ही **B To B बिजनेस** मध्ये असाल आणि तुम्हाला तुमच्या प्रोडक्ट साठी ग्राहक शोधायचे असतील तर सर्वप्रथम इंटरनेट वरून गुगल वरून तुम्हाला ज्या प्रोडक्ट साठी ग्राहक हवेत त्या कंपन्या शोधून काढा त्यांचा फक्त पत्ता आणि कंपनीमध्ये कोणाला भेटायला हवे अशा व्यक्तीचे नाव मिळाल्यास ते नाव एवढीच माहिती घ्या आता इथे महत्वाचे कृपया फोन करून कंपन्यांना त्रास देऊ नका एकदा पत्ता मिळाला की शक्यतो प्रयत्न करा की आपण समक्ष जाऊन तिथे त्यांची भेट घेऊ शकतो आता मी खात्रीशीर सांगतो बऱ्याच वेळा असे होईल की पहिल्या भेटीमध्ये कंपनी तुम्हाला फार रिसपॉन्स करणार नाहीत कारण त्यांना अगोदर कोणी ना कोणी ते प्रॉडक्ट विकत असते इथे शांत राहून आणि सहनशील राहून पुन्हा पुन्हा वेगवेगळ्या कारणाने त्या कंपनीला भेट देण्याचे नियोजन करा समोरच्या व्यक्तीने तुम्हाला किती जरी रिजेक्ट केले तरी अगदी शांत मनाने त्यांचीही बाजू समजावून घ्या कारण नवीन व्यक्ती वरती कंपनी विश्वास ठेवायला पटकन तयार होत नाही त्यामुळे आपल्याला तो विश्वास जिंकण्यासाठी ते नाते तयार करण्यासाठी थोडा वेळ द्यावा लागेल इथे बी टू बी मध्ये शक्यतो लगेच तुम्हाला मार्केटिंग साठी माणूस ठेवणे आवश्यक नाही इथे शक्यतो तुम्ही स्वतः प्रयत्न करा.

कोणत्याही प्रॉडक्ट साठी buyer कसा शोधावा ? त्याला कसे अॅप्रोच करावे ? नक्की डील कशी करावी ? सुरुवात कुठून करावे ? प्रॉडक्ट कसे विकावे ? याविषयी माहिती सांगणारा लेख

- अनेक लोक चूक करतात की फक्त फोन करून माहिती घेतात त्यामुळे कंपनीचे मालक किंवा परचेस मॅनेजर हा अगोदरच प्रचंड वैतागलेला असतो त्यामुळे तुम्ही जर ती चूक पुन्हा करणार असाल मग मात्र तुमचे प्रॉडक्ट विकले जाणे शक्यच होणार नाही हे लक्षात असू द्या.

समजा कुणी जर म्हणाले की तुमच्यापेक्षा अगोदरचा सप्लायर आम्हाला कमी पैशांमध्ये माल देतो तर याविषयी मी निश्चित एक व्हिडिओ टाकलेला आहे पण थोडक्यात समजून सांगतो सर तुम्ही कोणत्याही कंपनीला माल विकण्यापूर्वी नक्की त्या कंपनीचा अगोदर सप्लायर कोण आहे का साधारण त्याला काय भावाने माल मिळत असेल, याविषयी अगोदर थोडी माहिती घेऊन गेलात तर बरीचशी काम सोपे होऊ शकतात आता अर्थात तुम्ही म्हणाल की सर हे कसं शोधायचं यासाठी अगदी पिव्चर प्रमाणे थोडी स्ट्रॅटेजी प्लॅन करावे लागेल कोणत्याही मोठ्या कंपनीला भेटण्यापूर्वी त्या कंपनीमधील एखादा कर्मचारी किंवा त्या कंपनीमध्ये काम करणार कोणताही वर्कर याची जर माहिती तुम्ही काढू शकला आणि कंपनीला नेमका किती माल लागतो किती प्रोडक्शन दर महिन्याला होते साधारण माल कुठून येतो याची जर ढोबळ मानाने तुम्ही माहिती काढली तर बऱ्यापैकी तुमचे काम सोपे होऊ शकते.

- मी कधी कधी सहज म्हणतो , एखाद्या मोठ्या कंपनीच्या बाहेरच्या चहा टपरीवाल्याला सुद्धा किंवा तेथील सेक्युरिटी गार्डला सुद्धा कंपनीतल्या खूप साऱ्या गोष्टींची बेसिक लेव्हलला माहिती असते त्या शेअर मार्केट वरती आधारित हर्षल मेहता वेब सिरीज मध्ये या गोष्टींबाबत अनेक वेळा खुलासा करण्यात आला आहे की त्याला कंपनीतल्या आतल्या गोष्टींची माहिती मिळायची आणि मग तो त्याच्या व्यवसायत त्याचा फायदा कसा करून घ्यायचा अर्थात कोणतीही बेकायदेशीर गोष्ट तुम्ही करा असे मी अजिबातच रिकमेंड करणार नाही पण हलक्याफुलक्या मार्गाने आणि फक्त माहिती पुरते मर्यादित म्हणूनच माहिती घेऊन तुम्ही तुमच्या व्यवसायामध्ये त्याचा फायदा करून घेऊ शकता.



कोणत्याही प्रॉडक्ट साठी buyer कसा शोधवा ? त्याला कसे अॅप्रोच करावे ? नक्की डील कशी करावी ? सुरुवात कुठून करावे ? प्रॉडक्ट कसे विकावे ? याविषयी माहिती सांगणारा लेख

- लक्षात घ्या , समजा b2b मध्ये कंपनीला सुरुवातीला जरी तुमची गरज नसली तरी प्रत्येक व्यक्ती चांगला पर्याय शोधण्याच्या प्रक्रियेमध्ये सातत्याने असते जोपर्यंत त्याचा तुमच्यावरती सक्षमरित्या विश्वास बसत नाही तोपर्यंत ती कंपनी तो बायर तुम्हाला रिस्पॉन्स करणार नाही पण एकदा तुम्ही थोडीफार ऑर्डर सर माझ्याकडून घेऊन बघा तिथे दिलेली कमिटमेंट प्रॉडक्ट क्वालिटी सर्विस हे जर तुम्ही काही महिने टिकून ठेवले तर निश्चित तुम्हाला एक मोठी ऑर्डर मिळू शकते यामध्ये सातत्य, चिकाटी, सहनशीलता, खरंच खूप गरजेचे आहे आणि नेमकं व्यवसाय सुरू करताना याबाबत आपल्या डोक्यात कोणताही प्लान नसतो.

आजही अनेक लोकांना व्यवसाय म्हणजे फक्त मशनरी घेणे , कच्चा माल कुठून तरी शोधणे आणि मार्केटमध्ये जाऊन तो विकणे हा असा पांचट पणा वाटतो तुम्हाला खरंच व्यवसाय शिकणे व्यवसाय कसा करायचा हे शिकणं खूप गरजेचं आहे.

बी टू सी मध्ये **दुकानदार लोक आमचा माल विकायला तयार होत नाहीत** अशी तक्रार मला नेहमी अनेक लोक करतात मी म्हणतो तुमच्याकडून माल घेऊन दुकानदाराने तो माल का विकावा खरंतर कोणताही डिस्ट्रीब्यूटर किंवा कोणताही दुकानदार हा कधीही तुमचा माल स्वतःहून प्रमोट करायला इच्छुक नसतो त्याची इच्छा असते की मी फक्त मेडिएटर आहे तुम्ही जर प्रॉडक्ट बनवले आणि त्यांनी त्याच्या दुकानात ठेवले की ग्राहकांनी स्वतःहून यावे आणि त्या मालाची मागणी करावी आणि त्यांनी तो विकावा म्हणून तर त्याला दुकानदार असं म्हणतात आणि नेमकी याच्या उलट तुमची अपेक्षा असते की त्यांनी तुमची नवीन कंपनी आहे म्हणून तुमच्या वरती काहीतरी उपकार करावेत कारण तुम्ही फार कष्टाने तुमची कंपनी सुरू केली आहे त्यामुळे त्यांनी तुमचा माल ठेवलाच पाहिजे आणि ते स्वतःहून त्यांनी मार्केटिंग करून तो विकला पाहिजे हे असे होणे 99% शक्य नाही एखाद दुकानदार असे करू शकेल.

त्यामुळे सर्वप्रथम एक गोष्ट समजून घ्यायला हवी आपल्याला फक्त दुकानांमध्ये प्रॉडक्ट विकून प्रश्न सुटणार नाहीत कारण जर त्या दुकानदाराला पुढे तो माल विकला गेला नाही तर पुढील वेळी तो तुम्हाला ऑर्डर देणे शक्यच होणार नाही आपल्याला जरी आपण दुकानांमध्ये माल ठेवलं तरी त्या दुकानामधून तो माल ग्राहकांपर्यंत जायला हवा आणि ग्राहकांनी त्याची मागणी करायला हवी ही गोष्ट करणं प्रचंड गरजेचे आहे आणि यासाठी अर्थात काय करावे लागेल तर **मार्केटिंग ब्रँडिंग एडवर्टाईजिंग आणि प्रमोशन.**

कोणत्याही प्रॉडक्ट साठी buyer कसा शोधवा ? त्याला कसे अॅप्रोच करावे ? नक्की डील कशी करावी ? सुरुवात कुठून करावे ? प्रॉडक्ट कसे विकवे ? याविषयी माहिती सांगणारा लेख

- मी चावडीच्या माध्यमातून या तेरा वर्षांत जितके उद्योजकांना भेटलो त्यातल्या अनेक उद्योजकांना असेच वाटते की डिस्ट्रीब्यूटरने आमच्याकडून माल घ्यावा आणि समोर त्यांनी विकत बसावा . डिस्ट्रीब्यूटर किंवा स्टॉकिस्ट या शब्दातच मुळात अर्थ आहे की तो फक्त डिस्ट्रीब्यूट करण्याचे किंवा स्टॉक ठेवण्याचे काम करतो समोरून दुकानदारांची ऑर्डर आली की तो पुढे देतो आणि म्हणूनच त्याला मार्जिन दिले जाते तुम्हाला नवउद्योजकांना असे वाटते की तो माल विकत घेईल आणि पुढे स्वतःहून मार्केटिंग करतो तो माल विकेल आणि त्यामुळेच अनेक उद्योजकांचा माल हा डिस्ट्रीब्यूटर लोक ठेवून घ्यायला तयार होत नाहीत.

कोणत्याही डिस्ट्रीब्यूटर किंवा दुकानदाराला असेच वाटते की तुमचे प्रॉडक्ट किंवा तुमची कंपनी ही ब्रॅण्डेड असावी तुमची बाहेर जाहिरात झालेली असेल आणि त्याला ते नाव कुठून तरी कळाले असेल तर तो विचार करतो की आपण या कंपनीचा माल जर ठेवलं तर पुढे ग्राहक म्हणून आपल्याकडे स्वतःहून कस्टमर येतील आणि हा माल हातोहात विकला जाईल.

मग आता थोडासा विचार करा की आपल्याला असं काही पहिले प्लॅनिंग करायला हवं की बी टू सी बिझनेस मध्ये जर ग्राहक स्वतःहून दुकानदाराकडे गेला आपल्या प्रॉडक्टची किंवा आपल्या ब्रँडची जर मागणी केली आणि जर तो माल दुकानदाराकडे नसेल मग मात्र दुकानदाराला अशा प्रॉडक्ट बाबत दोनदा तीनदा चौकशी झाल्यावरती इर्षा निर्माण होते त्याच्या लक्षात येते की ग्राहकाला हे प्रॉडक्ट हवे आहे पण आपल्याकडे ते उपलब्ध नाही मग तो आपोआप डिस्ट्रीब्यूटर कडे असे प्रॉडक्ट मिळेल का याबाबत चौकशी करायला सुरुवात करतो आणि मग जर त्यानंतर तुम्ही डिस्ट्रीब्यूटर कडे अॅप्रोच केले तर कदाचित डिस्ट्रीब्यूटर तुमची कंपनीबाबत ऐकायला किंवा तुमचे प्रपोजल समजून घ्यायला जास्त इच्छुक असतो.

आहे का नाही प्लॅन उलटा?

पण हा उलटा मार्केटिंग प्लॅनच सध्या मार्केटमध्ये चांगला चालू शकेल दुर्दैवाने हे अनेक लोकांच्या लक्षात येत नाही आणि तुम्ही तुमचे कसलेही नाव नसताना फक्त चांगले पॅकेजिंग जरी केले असेल मग तुम्हाला असे वाटते की आता मार्केटमध्ये तुम्ही काही लोकांना भेटून बघता आणि तिथे गल्लत होते. यावेळी सुद्धा सोनम कपूर उपयोगी येतात कारण हा मेडिएटर मार्केटिंग मधला माणूस याला कोण डिस्ट्रीब्यूटर शिप घेऊ शकतो.

कोणत्याही प्रॉडक्ट साठी buyer कसा शोधवा ? त्याला कसे अॅप्रोच करावे ? नक्की डील कशी करावी ? सुरुवात कुठून करावे ? प्रॉडक्ट कसे विकावे ? याविषयी माहिती सांगणारा लेख

- नवीन प्रॉडक्ट ला सुद्धा काही डिस्ट्रीब्यूटर तयार होतात याची बऱ्यापैकी माहिती असते त्यामुळे सुरुवातीला तुमच्या बिजनेस मधली जास्त ऊर्जा तुम्ही हा मेडिएटर व्यक्ती शोधण्यात घालवावा अशी माझी प्रामाणिक इच्छा आहे त्यांनी तुमचा बिजनेस शटल व्हायला खूप मदत मिळू शकेल कारण मार्केट मधला तो नेमका चांगला डिस्ट्रीब्यूटर तुमच्या हाती येऊ पर्यंत कदाचित तुम्ही थकलेले असाल आणि मग नंतर ही संधी आपल्याला बिजनेस वाढीसाठी खूप त्रासदायक ठरेल कदाचित दुर्दैवाने तत्पर्यंत जर तुम्हाला योग्य मार्केट मिळू शकले नाही तर तुम्हाला बिजनेस बंदही करावे लागेल.

अनेक लोक मला नेहमी प्रश्न विचारतात सर **सोशल मीडियावर जाहिरात करून ब्रँड विकता येतो का?** तर माझं नेहमी उत्तर असते काही प्रमाणात विकता येतो त्यामुळे माल विकणे यापेक्षा आपल्या प्रॉडक्टची आपल्या ग्राहकांना माहिती होणे किंवा आपण जर एखादी ऑफर काढली तर त्याबाबत माहिती होणे असे जर प्लॅन केले तर निश्चित त्याचा फायदा होऊ शकतो पण फक्त सोशल मीडिया वरती रोज पोस्टिंग टाकून प्रॉडक्ट विकले जाणं सध्या एकंदरीत सोशल मीडियाचे वातावरण बघता थोडे अवघड बनले आहे. त्यामुळे बी टू सी मध्ये स्पेशली मला असं वाटतं की अवरनेस किंवा जागरूकता क्रियेट करणं एवढंच प्लॅन तुमचा सोशल मीडियावर असावा या उपर तुम्ही जास्तीत जास्त लोकल भागामध्ये होर्डिंग लावणं किंवा रिक्षा फिरवणं किंवा अजून वेगळ्या पद्धतीने मार्केटिंग करून लोकल भागामध्ये तुमच्या ब्रँडचा अवरनेस क्रिएट करायला हवा आणि त्याला जोड सोशल मीडियाची घायला हवी.

मी तुम्हाला पुन्हा एकदा विनंती करतो आपण मार्केटिंग ऍडव्हर्टायझिंग ब्रँडिंग आणि प्रमोशन याबाबत आपल्या कोर्समध्ये खूप वेगवेगळ्या व्हिडिओ टाकले आहेत प्रोडक्शनच्या आणि मशिनरीच्या व्हिडिओ बघण्यापेक्षा पहिले हे मार्केटिंग विकलं कसे जाईल प्रॉडक्ट सेल कसे होईल या विषयाच्या सगळ्या व्हिडिओ पुन्हा पुन्हा बघा समजून घ्या त्याच्यावरती स्वतःच्या नोट्स तयार करा एक स्ट्रॅटेजी प्लान तयार करा आणि मग मार्केटमध्ये तो ट्राय करून बघा.

- जर तुम्ही चावडी चा **बीसीपी प्रोग्राम (business coaching program)** जॉईन केला असेल (बीसीपी प्रोग्राम बदल माहिती नसल्यास कृपया कॉऊन्सलर शी संपर्क साधा) तर तुम्ही केलेले प्रत्येक प्रयत्न मला प्रत्येक आठवड्याला सांगायला सुरुवात करा आपण दोघी मिळून त्यामध्ये सुधारणा घडून आणू शकतो किंवा जर काही अडचणी असतील तर त्या चर्चेतून सोडून आपण पुढची स्ट्रॅटेजी प्लान करू शकतो पण निश्चित आपला बिजनेस यशस्वी होण्यासाठी आपण काम करत राहू तुम्ही नक्की यशस्वी व्हाल.