

विचार करा...

दररोज फक्त 3 नवीन ग्राहक मिळाले तर...?

₹1000 × 3 ग्राहक × 365 दिवस

= ₹10,95,000

वार्षिक अतिरिक्त विक्री

ही गणना केवळ उदाहरण म्हणून दिली आहे. प्रत्यक्ष विक्री व्यवसायाचा प्रकार, लोकेशन, ग्राहक संख्या व ऑफरनुसार बदलू शकते.

तुमच्या दुकानासमोरून रोज शेकडो लोक जातात

त्यांपैकी फक्त 3 लोक जरी तुमच्या दुकानात आले, तरी वर्षभरात तुमच्या व्यवसायात लाखोंची अतिरिक्त विक्री होऊ शकते.

प्रश्न एकच आहे — ते थांबतात का?

पण हे 3 ग्राहक येणार कसे?

आज बहुतेक दुकाने अशी दिसतात —

साधा बोर्ड

वर्षानुवर्षे तोच, रंग उडालेला —
नजरेतच भरत नाही.

बंद ऑफर

आत काय खास आहे हे बाहेर कुठेच
दिसत नाही.

माहिती नाही

वेळ, नंबर, सुविधा — ग्राहकाला
काहीच कळत नाही.

ग्राहक पुढे जातो

थांबण्याचं कारणच मिळत नाही, म्हणून
तो निघून जातो.

ग्राहक काय पाहतो?

चालताना त्याला दिसतात सारखेच बोर्ड

किराणा

मेडिकल

मोबाईल

हार्डवेअर

कपडे

सगळे सारखेच दिसत असतील, तर ग्राहक तुमच्याकडेच का येईल?

रोजचा न दिसणारा तोटा

पुढे निघून जाणारा प्रत्येक ग्राहक
= गमावलेली विक्री

हा तोटा बिलात दिसत नाही — पण दर महिन्याला तुमच्या नफ्यातून शांतपणे कमी होत राहतो.

प्रत्येक दुकानदाराच्या मनात हेच प्रश्न असतात

"हे परवडेल का?"

एकदाच होणारा छोटा खर्च — जो वर्षानुवर्षे रोज जाहिरात करत राहतो. रोजचा खर्च शून्य.

"माझ्या दुकानाला गरज आहे का?"

जिथे रस्त्यावरून लोक जातात, तिथे लक्ष वेधणं म्हणजे थेट नवीन ग्राहक.

"हे खरंच काम करतं का?"

हालचाल आणि प्रकाश माणसाचं लक्ष आपोआप वेधतात — हे सिद्ध शास्त्र आहे.

एक साधं सत्य

माणसाचा मेंदू सर्वात आधी हे तीन गोष्टी पाहतो

1

हालचाल

Motion — स्थिर गोष्टींपेक्षा हलणारी गोष्ट आधी दिसते.

2

प्रकाश

Light — उजळणारी गोष्ट लांबूनही नजरेत भरते.

3

बदलणारा मजकूर

Moving Text — बदलत राहणारी माहिती वाचावीशी वाटते.

लक्ष वेधलं, तरच विक्री होते.

तुमच्या दुकानासाठी २४ तास काम करणारा डिजिटल सेल्समन

दुकान बंद असतानाही तो ग्राहकांना सांगत राहतो —

- ✓ आजची ऑफर
- ✓ Discount
- ✓ Home Delivery
- ✓ नवीन माल
- ✓ UPI Available
- ✓ Contact Number

एक कर्मचारी किती लोकांना सांगू शकतो?

माणूस

50-200

दिवसाला एवढ्याच लोकांना. तो थकतो, सुट्टी घेतो, विसरतो.

VS

डिजिटल सेल्समन

हजारो

दररोज हजारो लोक वाचतात. तो कधीच थकत नाही, सुट्टी घेत नाही.

दोन्ही एकत्र

दुप्पट परिणाम

मुख्य बोर्ड

सांगतो — "मी कोण आहे."

डिजिटल बोर्ड

सांगतो — "आज माझ्याकडे काय खास आहे."

दोन्ही एकत्र असतील, तर ग्राहक येण्याची शक्यता खूप वाढते.

कोणासाठी?

जवळपास प्रत्येक दुकानासाठी

मेडिकल

किराणा

बेकरी

हार्डवेअर

मोबाईल

इलेक्ट्रॉनिक्स

हॉटेल

क्लिनिक

ज्वेलर्स

कपड्यांचे दुकान

सलून

स्टेशनरी

तुम्ही काय दाखवू शकता?

एकाच बोर्डवर सर्व काही

आजची ऑफर

नवीन स्टॉक

Discount

Festival Offer

EMI

Home Delivery

Google Review

WhatsApp Number

UPI

Timing

Contact Number

एकदाच खर्च... दररोज जाहिरात

टीव्ही जाहिरात

— खूप महाग, मोठ्या ब्रँडसाठी

पेपर जाहिरात

— फक्त एक दिवस, दुसऱ्या दिवशी रद्दी

Facebook Ads

— थांबवलं की जाहिरात बंद, रोजचा खर्च

डिजिटल बोर्ड

— एकदाच गुंतवणूक, वर्षानुवर्षे रोज जाहिरात

किती फायदा होऊ शकतो?

फक्त थोडे नवीन ग्राहक — मोठा फरक

दररोज नवीन ग्राहक	प्रति ग्राहक खरेदी	वार्षिक अतिरिक्त विक्री
1	₹1000	₹3,65,000
2	₹1000	₹7,30,000
3	₹1000	₹10,95,000
5	₹1000	₹18,25,000

ही गणना केवळ उदाहरण म्हणून दिली आहे. प्रत्यक्ष विक्री व्यवसायाचा प्रकार, लोकेशन, ग्राहक संख्या व ऑफरनुसार बदलू शकते.

प्रीमियम डिजिटल स्करोलिंग बोर्ड

दर्जा, ज्यावर विश्वास ठेवता येईल

- ✓ **Ultra Bright** — उन्हातही स्पष्ट
- ✓ **Mobile Control** — मोबाईलवरून बदल
- ✓ **Warranty** — वॉरंटीसह
- ✓ **Waterproof** — पावसातही सुरक्षित
- ✓ **Marathi Support** — मराठी मजकूर
- ✓ **Installation** — पूर्ण बसवणूक

आजच सुरुवात करा

तुमच्या दुकानाला द्या २४ तास ग्राहक बोलावणारा डिजिटल सेल्समन

प्रत्यक्ष Demo पाहा — मग निर्णय घ्या.

 Call Now

 WhatsApp

 www.csnhost.com