



مهندس کامبیز فروزان
مدیر امور تحقیقات، بذر و آموزش
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

ابزارها و نکات مهم در برنامه ریزی توزیع محصولات

ابزار

تولید

بذر

محصولات در نظر گرفته شود، بسیار مهم است. چک لیست بذر به شما کمک خواهد نمود که نکات کلیدی را قبل از آنکه با مشکل مواجه شوید بررسی نمایید، مثلا هزینه های بذر ممکن است بیش از آنچه باشد که شما در خرده فروشی دریافت می کنید، افق های کشت می تواند به دلیل عدم سازماندهی مناسب توزیع با محدودیت مواجه شود، قوه نامیه و قدرت نامیه بذر می تواند برای نگهداری طولانی مدت در تریلرها در هوای داغ برای مدت طولانی با مشکل مواجه شود. بنابراین یک طراحی مناسب می تواند شما را از بروز چنین مشکلاتی بر حذر داشته و سودآوری شما را تضمین کند.

منظور از توزیع چیست؟ توزیع به عملیاتی اطلاق می شود که یک شرکت بذری انجام می دهد تا محصولات خود را در خارج از محل تولید و در محل هایی که زارعین برای خرید به آن مراجعه می نمایند، عرضه نماید تا آنها این محصولات را خریداری کنند. این عملیات شامل کلیه عملیات اعم از نحوه بارگیری، اطمینان از استقرار منطقی فروشندگان در مناطق، ثبت دقیق آمار فروش می باشد. توزیع محصولات یکی از حیاتی ترین بخش های پروسه فروش محسوب می شود چه بسا تا فرا رسیدن مرحله توزیع اقدامات متعددی نظیر تولید، پارت جیتی، انبارداری، بازاریابی فروش باید توسط یک شرکت بذری انجام شود که این اقدامات قطعا بدون یک برنامه جامع عملیاتی نمی شود. بسیاری از مدیران شرکت های بذری فکر می کنند که سخت ترین قسمت در این کار تولید و فروش است و عملیات توزیع مرحله ای آسان محسوب می شود. این طرز برخورد باعث صرف هزینه مادی و نیازمند حمایت از مشتریان و فروشندگان می باشد. این مسئله که به جای آنکه برنامه های توزیع برای چند محصول طراحی شود برنامه ای جامع برای کل

مورد	تکاتی که باید مورد توجه قرار گیرد	برنامه های شما
۱- متناسب بودن اندازه محصول	دقیقاً مطمئن شود که محصول شما در کجا باید کشت شود (مثلاً منطقه مناسب کشت) و از توزیع آنها در مناطق جغرافیایی که مناسب نیستند خودداری کند تخصیص محصول مناسب به منطقه کشت ایده آل را استقرار و جایگذاری محصول تولیدی می گویند.	
۲- نکات فروش	شما باید یک استراتژی ۳ ساله فروش برای توسعه کارهای خود داشته باشید شناسایی این که در چه مناطقی شرکت علاقمند به افزایش تعداد فروشندگان خود است، افزایش نفوذ در مصرف کنندگان، و انجام اقدامات نمایشی برای توسعه توزیع حیاتی است چه بسا نیازهای توزیع باید به استراتژی فروش هم تزریق شود.	
۳- راهها و مسیرهای مواصلاتی	شناسایی مشکلات راههای مواصلاتی و آگاهی از آنها در زمان انتقال بذور بسیار مهم است سیلابهای فصلی، شکستگی پلها راههای انحرافی می تواند باعث تاخیر در وصول بذر بالاختص در فصل های گرم شود بذر موجودی زنده است و بنابراین در هوای گرم از نظر قوه و قدرت نامیه آسیب می بیند.	
۴- وزن	بذرسنگین است بنابراین اندازه و ظرفیت وسیله ای که می خواهید بذر را با آن حمل کنید در نظر بگیرید این نکته به مقدار بذری که می خواهید برنامه ریزی سحمل داشته باشید و جاده ای که مورد استفاده قرار می گیرد وابسته است. بذر شما دارای ارزش مادی است بنابراین نباید تاخیر ناشی از خرابی و تعمیر وسیله حمل بذر باعث بروز خسارت مادی برای شما شود.	
۵- مناطق حضور تولید کنندگان	این مسئله که مسیرهای توزیع شما به نحوی انتخاب شود که به محل مزارع کشاورزان شما نزدیک باشد هوشمندانه است. شما باید مسافرتها متعددی برای توزیع محصولات در طی سال انجام دهید، جمع آوری در آمدهای فروش توزیع برشورها، کنترل پلتهای نمایشی را انجام دهید هماهنگ کردن این سفر می تواند در مدیریت هزینه ها بسیار موثر باشد.	
۶- روز مزرعه	برنامه های روز مزرعه باید به نحوی طراحی شود که با مسیرهای توزیع محصولات هماهنگی داشته باشد کشاورزانی که محصولات کشت شده شما را در روز مزرعه می بینند دوست دارند آنها را خریداری کنند. اطمینان از اینکه فروشندگان محلی شما در نزدیکی این محل باشند این امکان را به شما می دهد که محصولاتتان را بهتر فروخته و جریان مناسب درآمدی ایجاد کنید.	
۷- انبار داری و نگهداری بذور	توزیع باید به نحوی برنامه ریزی شود که فروشندگان بتوانند به انبارهای محصول دسترسی داشته باشند فروشندگان با انبارهای مناسب برای شما بسیار ارزشمند بوده چرا که شما مطمئن هستید که کیفیت محصول شما حفظ می گردد و اعتبار شما باقی می ماند. اگر یک فروشنده بذر دارای انبار بزرگی باشد می توانید از او برای تامین بذور مورد نیاز توزیع در مناطق مختلف استفاده کنید.	
۸- انتقال	انتقال یعنی توزیع بذر از محل اصلی به سایر مناطقی که در آینده باید توزیع شود. به خصوص زمانی یک شرکت بزرگ می شود انتقال محصولات برای رسیدن به مقصد نهایی حائز اهمیت بوده و در هزینه ها تاثیر گذار است در پاره ای از موارد شرکت انتقال به انبار اصلی را انجام می دهد و نماینده های فروش بذور را از آن انبارها حمل می کنند.	

مورد	نکاتی که باید مورد توجه قرار گیرد	برنامه های شما
۹- فرآیند جمع آوری	توزیع یک محصول اولین گام است شما باید بهای آن را دریافت کنید راه کارهایی را پیدا کنید که بتوانید بذور مازاد و بهای فروش را بدون مراجعه مکرر اخذ کنید استفاده از اعتبار فروشندگان می تواند راه کار خوبی باشد.	
۱۰- رشد و گسترش آبی	همیشه این نکته مهم است که بتوانید روابط خود را در منطقه گسترش دهید. این مسئله زمان بر ولی بسیار مهم است.	
۱۱- حرکت مساریج	بسیاری از شرکتهای بذری استراتژی خوبی برای رشد میزان فروش خود در مناطق خاص دارند آنها مراکز اصلی را انتخاب و به صورت ماریجی فعالیت خود را بر روی آن گسترش می دهند. این مسئله به آنها این امکان را میدهد که از مزایای توزیع و برخورد رو در رو با مشتریان برخوردار شده و نکات حیاتی را در روز مزرعه به کار بندند این استراتژی احساس مناسبی ایجاد می کند.	
۱۲- هزینه ها	یک دیسیپلین خوب آن است که میزان هزینه ها انتقال یک تن بذر اندازه گیری شود. برای این کار باید هزینه ای مترتب مانند: هزینه وسیله حمل، زمان صرف شده توسط راننده، سوخت هزینه های مترتب جاده ای و ... محاسبه شود محاسبات این هزینه ها در وسایل حمل مختلف، مسافتهای مختلف حجم تحویل (مثلاً یک کامیون کامل و یا نصف کامیون) امکان تصمیم گیری را برای شما فراهم میکند این مسئله باعث می شود که شما بتوانید ارزیابی کنید که کدام برای شما با صرفه تر است کشاورز خودش بذر را از مبداء بگیرد و یا شما برای آنها ببرید.	
۱۳- ثبت در فرمها	بسیاری از رانندگان و مدیران مسئول دارایی ها ثبت کاغذی اطلاعات را دوست نداشتند ولی اطلاعات دقیق باید ثبت شود. حداقل یک توزیع خوب باید اطلاعات زیر را داشته باشد: - فرم بارگیری: که دقیقاً آنچه در کامیون بارگیری می شود. - فرم مسیر: جزئیات آنکه راننده اول باید کجا برود و بعد ... وجه اتفاقاتی در هر محل صورت می گیرد. - رسید توزیع: ثبت آنچه که در هر منطقه تحویل می شود اخذ امضاء دریافت کننده در هر توقف تمام اطلاعات باید به شرکت برگشت داده شود و تا توسط مدیر توزیع کنترل شود به یاد داشته باشند که رانندگان شما محصولات بسیار پر ارزشی را برای شما حمل می کنند و لذا این فرمها بسیار حائز اهمیت بوده و شما باید آنها را دقیقاً حفظ کنید چون در آمد شما بر آن اساس قابل ارزیابی است.	

نمونه فرم بارگیری (تمام واحدها بر حسب کیلوگرم است)

- ✓ کامیون بار شده از انبار در تاریخ
- ✓ مسیر(ها)
- ✓ بارگیری کامیون توسط تایید شد
- ✓ سایر اطلاعات

محصول ۴	محصول ۳	محصول ۲	محصول ۱	
				بارگیری
				تخلیه در مکان ۱ (نام و تاریخ)
				تخلیه در مکان ۲ (نام و تاریخ)
				تخلیه در مکان ۳ (نام و تاریخ)
				.
				.
				.
				.
				تحويل نگردید
				جمع

نکات کلیدی که در سفر رخ داده است

تاریخض ۷-۹ ض و ۱/۵-۵

مورد تایید است