



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

## درک و انتخاب فروشندگان محصولات کشاورزی



فروشندگان محصولات کشاورزی نقش بسیار مهمی را در تجارت شما دارند. برای یک شرکت بذری کوچک تا یک شرکت بزرگ تولید کننده بذر، فروشندگان نهاده های کشاورزی، اهمیت بسیار دارند هرچند که ممکن است شرکتها سیستمهای توزیع متفاوتی داشته باشند. چگونگی انتخاب فروشندگان نهاده های کشاورزی برای بهره وری مناسب و اینکه چه مقدار این فروشندگان در مورد این تجارت اطلاع دارند می تواند میزان موفقیت در استراتژی رشد شرکت را تعیین کند.

### درک فروشندگان نهاده های کشاورزی

✓ فروشندگان نهاده های کشاورزی، محصولات متعددی را عرضه می کنند و بذر تنها بخشی از کار آنها را تشکیل می دهد. این بدان معنا است که شما باید برای آموزش آنها سرمایه گذاری کنید تا آنها بدانند چگونه باید محصول شما را به مشتریان عرضه نمایند.

✓ فروشندگان بذور از آنجائیکه محصولات خریداری شده از تامین کنندگان را می فروشند، لذا باید چرخه مالی این معاملات را به خوبی کنترل کنند. این فروشندگان وجوهای نقدی حاصل از فروش محصولاتشان را اخذ می کنند ولی استفاده های متعددی از این وجه نقد می کنند. بنابراین لازم است تا یک برنامه مدون مالی برای کنترل ارزش بذری که به فروشندگان می دهید داشته باشید.

✓ بهترین حالت آن است که بذور را نقداً به فروشندگان نهاده بفروشید ولی گاهی ممکن است که شما ناچار به فروش اعتباری باشید. اگر تصمیم به فروش اعتباری گرفتید لازم است تضامین لازم را از فروشندگان بگیرید.

✓ از آنها بخواهید تا نام و شماره تلفن سایر تامین کنندگان محصولاتشان را به شما بدهند و بعد با تماس با آنها از اعتبار فروشنده مطلع شوید و بررسی نمایید آیا آنها صورتحساب خود را به موقع پرداخت نموده اند.

✓ فروش بذر یک فعالیت کاملاً فصلی برای فروشندگان نهاده های کشاورزی است. مقادیر زیادی از بذر می تواند از

طریق فروشگاه های آنها در یک زمان کوتاه در ابتدای فصل کشت به فروش برسد.

✓ برای آنکه بتوانید ارزیابی مناسبی از آنچه باید به فروشندگان نهاده ها بدهید داشته باشید باید عوامل متعددی را با دقت بررسی نمایید:

میزان فضای انباری و یا فضایی که شرایط مناسب دارد (امن، خنک، خشک و عاری از آفات).

میزان فروش سال قبل و میزان برآورد منطقی رشد فروش.

میزان بذور برگشت داده شده از سال قبل.

توانایی شما برای تامین بذر مازاد در صورت نیاز.

### انتخاب فروشندگان

✓ یک فروشنده خوب نهاده های کشاورزی، بر روی خدمات به مشتری و کیفیت محصول تاکید می کند. وقتی شما یک فروشنده را انتخاب می کنید توجه داشته باشید که کیفیت کار آنها استاندارد باشد، اطلاعات آنها درباره محصولاتی که می فروشند چه مقدار است، آنها چگونه اطلاعات را به

فروشنده‌گان منتقل می‌کنند. خوشنامی شرکت شما بر پایه حس اعتماد مشتریان شکل می‌گیرد.

✓ فروشنده‌گان نهاده‌ها وقتی که محصولات شما را می‌فروشند و تولیدات شما را به نحو مناسب برای مشتریان تشریح می‌کنند باعث رشد شرکت می‌شوند.

✓ اگر برای شما سوال یا ابهامی در زمینه صداقت فروشنده‌گان مطرح است ممکن است که آن فرد یک فروشنده مناسب برای عرضه محصولات شما نباشد.

✓ صداقت برای همکاران خوب ضروری می‌باشد.

✓ فروشنده‌گان نهاده، مشتریان خود را براساس مناطق جغرافیایی که برای آنها اهمیت دارند انتخاب می‌کنند که این مسئله برای استراتژی توزیع شما اهمیت بسیار دارد، به خصوص اگر شما تازه در یک محل مستقر شده باشید بهتر است بر روی فروشنده‌گانی متمرکز شوید که بهترین کمک را برای رشد شما انجام دهند. خودتان را با فروشنده‌گانی که دارای موقعیت مناسب نیستند و نمی‌توانند به شرکت خدمت کنند معطل نکنید.

✓ موارد بالا همیشه برای آگاهی از اعتبار فروشنده‌گان مهم است. علاوه بر آن مطمئن شوید کسی که به آن، فروش نسبه انجام می‌دهد حتماً صاحب مغازه باشد نه فقط کارمند آن.

#### طبقه بندی فروشنده‌گان

زمانی که شما با تعداد کم یا زیادی از فروشنده‌گان کار می‌کنید این مسئله که بتوانید یک سازوکار مناسب برای جذب آنها به

عنوان توزیع کنندگان محصولاتتان ایجاد کنید حائز اهمیت است، در ادامه یک نمونه از روشهای طبقه بندی ساده ارائه می‌گردد. در این روش فروشنده‌گان امتیاز می‌گیرند. نکات کلیدی که باید در فرم از آن مطلع باشید عبارتند از:

#### ستون توضیحات (طبقه بندی عامل):

در فرم ضمیمه ۸ فاکتور که بسیار برای ارزیابی فروشنده‌گان مهم است ارائه شده است. شما می‌توانید به این نمونه موارد دیگری را بسته به نیاز، اضافه یا کم نمایید.

#### ستون دسته بندی:

در این ستون شما باید امتیاز فروش را به فروشنده نهاده‌ها با توجه به میزان فروش سنوات قبل بدهید از کلید تعریف شده در بالای فرم برای این کار استفاده کنید (عالی = ۱ و خیلی ضعیف = ۰) این ستون می‌تواند از هر فروشنده به فروشنده دیگر تغییر کند.

#### ستون وزنی:

این ستون باید وزن یا اهمیت هر فاکتور برای شرکت شما را مشخص کند برای مثال در آن مناطق اهمیت مکان بیشتر است یا حرقه ای بودن فروشنده‌گان؟

نکته مهم آن است که وزن تعریف شده برای تمام فروشنده‌ها باید یکسان باشد. این وزن نشان می‌دهد که چه عاملی برای شما

در انتخاب فروشنده‌گان مهم است. شما می‌توانید در رابطه با این وزنها تصمیم بگیرید و بعد، از آن به عنوان بخشی از فرم نهایی استفاده کنید. اوزان تعریف شده باید جمعاً به ۱۰۰ برسد تا امکان محاسبه مطلوب میسر باشد.

#### ستون نمره:

در این ستون شما باید با جمع کردن میزان وزن تعریف شده برای هر فاکتور که در قسمت توضیحات به آن اشاره کرده اید میزان نمره را تعیین کنید وقتی شما محاسبات را تکمیل کردید این ستون را برای تعیین نمره نهایی ارزیابی کنید. برای مثال یک فروشنده نهاده‌ها، که دارای نمره عالی در کلیه بخشها است عدد نهایی ۱۰۰ را خواهد گرفت و فروشنده‌ای که در کلیه بخشها دارای وضع متوسط است نمره ۵۰ را خواهد گرفت.

## طبقه بندی فروشندگان نهادها

تاریخ: .....

نام فروشنده: .....

مکان استقرار فروشنده: .....

طبقه بندی

- عالی ۱  
خوب ۰,۷۵  
متوسط ۰,۵۰  
ضعیف ۰,۲۵  
خیلی ضعیف ۰

نمره	طبقه بندی
>۷۵	A عالی
۶۰-۷۵	B خوب
۵۰-۵۹	C متوسط
<۵۰	D* ضعیف

نمره	وزن**	طبقه بندی	توضیحات
۱۸,۷۵	۲۵	۰,۷۵	میزان فروش سال قبل
۳,۷۵	۱۵	۰,۲۵	میزان رشد فروش سال قبل
۷,۵	۱۵	۰,۵	فاصله از مغازه - سهولت دسترسی
۷,۵	۱۰	۰,۷۵	کارگر حرفه ای
۷,۵	۱۰	۰,۷۵	فاصله مکانی تا مشتریان هدف
۲,۵	۱۰	۰,۲۵	حمایت فنی از مشتریان
۰	۱۰	۰	ظرفیت انبار و کیفیت
۲,۵	۵	۰,۵۰	میزان برگشت محصول
۵۰	۱۰۰		جمع کل نمره
C			طبقه

\*تایید مدیر فروش ..... (برای طبقه ضعیف الزامیست).

\*\*جمع اعداد در قسمت وزن باید ۱۰۰ شود.