



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

## ابزار تولید بذر چک لیست رشد یک شرکت بذری

تهیه چک لیست رشد یک شرکت بذری یکی از ساده ترین روشها برای ارائه شمای کلی از فعالیتهای کلیدی یک شرکت بذری می باشد. اگر شما بخواهید که یک شرکت با کیفیت بالای بذری با روند رشد مطلوب در آینده به حساب آید باید مطمئن شوید که کلیه فعالیتهای در چک لیست ثبت شده باشد. بی شک شما قادر نخواهید بود تا برای هر یک از فعالیتهای از ابتدا اهمیت یکسانی قائل شوید ولی این چک لیست فرضی می تواند برای شما به عنوان یک نقشه راه عمل نموده و مسیری را که باید انتخاب کنید روشن نماید.

نمونه ای از این چک لیست برای شرکت توسعه کشت دانه های روغنی به شرح زیر ارائه می گردد:

### الف: برنامه ریزی استراتژیک:

❖ اهداف شما: چه کاری را می خواهید انجام دهید (در زمینه های حجم فعالیت، رشد فعالیت، مسایل مالی و اعتباری).

❖ تمرکز شما: برای رقابت چه برنامه ریزی انجام داده اید (چه شاخصه هایی از بازاریابی را هدف گذاری کرده اید، مثلاً حوزه جغرافیایی، نوع محصول، نوع مشتری و ...).

❖ توانمندی شما: چه برنامه ریزی برای پیروز شدن در رقابت دارید؟

به پرسشهای بالا پاسخ دهید و نقشه خود را برای اجرایی کردن فاکتورهای اصلی استراتژی شامل:

- توسعه و حفظ اعتبار شرکت
  - ارزیابی مدل تجارت اقتصادی (چگونه شما می توانید سودآوری کنید)
  - مدیریت میزان رشد (شما نمی خواهید متوقف شوید ولی قصد رشد خیلی سریع را هم ندارید)
  - توازن در فروش فله
  - نقش و میزان تحقیق و توسعه
  - استراتژی همکاری
  - ایجاد فرصت های تجاری
- عملیاتی نمایید.

### ب: ایجاد فرصتهای تجاری جدید (ارتباطات جدید)

#### - مدیریت تولید

- محصولات جدید/ راه اندازی خط تولید محصول جدید
- مدیریت دارایی ها
- تست کیفیت و تضمین کالا
- بسته بندی
- تیمار کردن بذر
- انتقال اطلاعات فنی و آموزش فروشندگان

#### - تولید

- ❖ برنامه ریزی
- ❖ مالکیت نهاده ها (نظیر بذر مادری)
- ❖ انعقاد قرار داد با کشاورزان
- ❖ تضمین کیفیت در طی رویش گیاه
- ❖ یوچاری، بسته بندی و انبارداری
- ❖ مدیریت ریسک به همراه آنالیز هزینه ها
- ❖ گواهی ها

- ❖ مدیریت سرمایه (میزان پولی که لازم است که فاصله بین تحویل محصول به مشتری و دریافت وجه محصول را پرکند)
- ❖ برنامه ریزی افزایش سرمایه (برای مواردی نظیر ادوات و ...)
- ❖ مسائل مالی (نظیر وامهای بانکی و ...)
- ❖ برنامه ریزی
- ❖ تامین
- ❖ حفظ کردن

#### د: مدیریت منابع انسانی

- ❖ آنالیز مهارتها
- ❖ استخدام
- ❖ ساختار جبرانی
- ❖ نیازهای آموزشی
- ❖ مدیریت توسعه ای

#### ه: سایر

- ❖ فعالیتهای توسعه ای / حمایتهای کشاورزی

- ❖ برنامه ریزی بازار
- ❖ شناسایی بیشتر
- ❖ پیش بینی تقاضا
- ❖ اطلاعات و تحقیقات بازار
- ❖ نیروی محرکه صنعت و رقابت
- ❖ آنالیز هزینه و سود

#### - بازاریابی

- ❖ میزان تحصيلات مشتری و تبلیغات
- ❖ روزهای مزرعه
- ❖ قیمت گذاری
- ❖ میزان فروش
- ❖ توزیع
- ❖ مدل و مسیر توزیع
- ❖ اقتصادی (مثلاً ساختار اعطای کمیسیون توزیع).
- ❖ تبلیغات (برای مثال بروشورها، پوسترها، پوسترها، برنامه های رادیویی و...)

#### ج: مسائل مالی و اعتباری

- ❖ سیستمهای مالی و حسابداری (آنچه حسابداران می خواهند)
- ❖ مدیریت مالی (تعداد مدیرانی که باید تصمیم سازی کنند مثلاً برآورد سهم و ...)
- ❖ کنترل مالی شامل برنامه های جمع آوری وجوهای بودجه بندی

