

مهندس کابینه فروزان
مدیر بذر تحقیقات و آموزش
شرکت توسعه دانش های روغنی



ابزار تولید بذر

هشت دامی که در مسیر سودآوری یک شرکت بذری وجود دارد و باید از آن پرهیز کرد

۳. جمع آوری ضعیف مبالغ فروش:

آیا شما کار سخت تولید محصول و تحویل به فروشندگان را خودتان انجام می دهید ولی در آمد خود را جمع آوری نمی کنید. اگر چنین است شما باید توجه کافی به لیاقت و شایستگی فروشندگان خود در جمع آوری وجوهات حاصل از فروش را داشته باشید.

۴. کیفیت پایین محصول:

اگر شما محصول تولیدی خود را زیر شرایط استاندارد به مشتریان خود تحویل دهید فروش شما در سال بعد به طور منفی تحت تاثیر قرار می گیرد و اگر کشاورز گزینه های دیگری برای تامین بذر خود داشته باشد ممکن است این ضایعه هیچگاه جبران نشود.

۵. تولید محصول نادرست:

اگر شما در زمینه شناسایی تقاضای مشتری خود دچار خطا شوید و محصول نادرستی را تولید کنید شما با ماندگاری بذر

۱. هزینه خیلی بالای کالای فروخته شده:

آیا هزینه تولید کالایی که تولید کرده اید از قیمتی که آنرا می فروشید بالاتر است؟ اگر این چنین است به طور دقیق عواملی که باعث بالا رفتن هزینه تولید کالای فروخته شده می شود را بررسی نمایید عواملی مانند:

مدیریت ضعیف مزرعه و عملیات برداشت

انتخاب سهوی پیمانکاران ضعیف

عملکردهای پایین ناشی از شرایط اقلیمی

از بین رفتن بذور ناشی از انبارداری ضعیف

عدم توجه پیمانکاران به قرارداد تولید

عدم ثبت و آنالیز هزینه های تولید

۲. هزینه های بیش از حد توزیع بذور:

آیا مناطق توزیع (فروشندگان محصولات شرکت) بیش از

حد پراکنده اند که امکان سرویس دهی به آنها نیست

۸. عدم اطلاع از قیمت بازار:

چگونگی قیمت گذاری یکی از سخت ترین کارهایی است که یک شرکت بذری باید با آن درگیر شود. تصمیمات قیمت گذاری بر اساس ترکیبی از عوامل، مانند ارزش کالای عرضه شده، ساختار هزینه های شرکت، اهداف مورد نظر در سود آوری و قیمت رقابتی اتخاذ می گردد.

در انتهای فصل فروش مواجه خواهید بود. برای مثال شما بذر سورگوم می فروشید در حالیکه تقاضا برای ذرت بالاتر است. ماندگاری بذور هزینه های سنگینی را در زمینه نگهداری و تست مجدد تحمیل می نماید و در مناطق گرمسیری و نیمه گرمسیری این موضوع حادتر است و در صورت نگهداری بذور برای مدت طولانی در صورت عدم وجود شرایط استاندارد هزینه معدوم کردن را تحمیل می نماید.

۶. قیمت های مختلف فروش:

بسیاری از فروشندگان تصمیم می گیرند تا با ارائه قیمت های مختلف، تجارتی برای خود دست و پا کنند. اگر این افراد شناسایی و کنترل نشوند می تواند اثر قابل ملاحظه ای بر روی درآمد و سود شرکت داشته باشند.

۷. کند بودن عملیات فراوری بذر:

اگر فراوری بذر به تاخیر بیافتد و یا با تقاضای کشاورزان، هم خوانی نداشته باشد قطعا فروش را از دست می دهید. توجه داشته باشید هزینه توزیع لحظه آخری به مراتب بالاتر از مقادیر مورد نیاز می باشد.