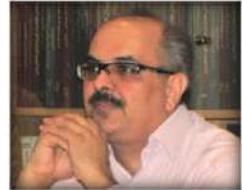


مهند کاپیز فروزان

دیربند تحقیقات و آموزش

شرکت توسعه کشت داران ایرانی



قسمت چهلم و یکم

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 فروشنده‌گان را خودتان انجام می‌دهید ولی در آمد خود را جمع آوری نمی‌کنید. اگر چنین است شما باید توجه کافی به لیاقت و شایستگی فروشنده‌گان 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 می‌گیرد و اگر کشاورز گزینه‌های 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 خطای شوید و محصول نادرستی را تولید کنید شما با ماندگاری بذور

۱. هزینه خیلی بالای فروخته شده:

آیا هزینه تولید کالایی که تولید کرده‌اید از قیمتی که آنرا می‌فروشید بالاتر است؟ اگر این چنین است به طور دقیق عواملی که باعث بالا رفتن هزینه تولید کالای فروخته شده می‌شود را بررسی نمایید عواملی مانند:

مدیریت ضعیف مزرعه و عملیات برداشت

انتخاب سهی 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 هزینه‌های تولید

۲. هزینه‌های بیش از حد توزیع بذور:

آیا مناطق توزیع (فروشنده‌گان محصولات شرکت) بیش از حد پراکنده‌اند که امکان سرویس دهی به آنها نیست

۸. عدم اطلاع از قیمت بازار:

چگونگی قیمت‌گذاری یکی از سخت‌ترین کارهایی است که یک شرکت بذری باید با آن درگیر شود. تصمیمات قیمت‌گذاری بر اساس ترکیبی از عوامل، مانند ارزش کالای عرضه شده، ساختار هزینه‌های شرکت، اهداف مورد نظر در سود آوری و قیمت رقابتی اتخاذ می‌گردد.

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

۶. قیمت‌های مختلف فروش:

بسیاری از فروشنده‌گان تصمیم می‌گیرند تا با ارائه قیمت‌های مختلف، تجاری برای خود دست و پا کنند. اگر این افراد شناسایی و کنترل نشوند می‌تواند اثر قابل ملاحظه‌ای بر روی درآمد و سود شرکت داشته باشد.

۷. کند بودن عملیات فراوری بذر:

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