



مشاور ارشد مدیریت و بازاریابی

برند سازی ، امکان سنجی ، تامین ، فروش ، اجرای پروژه ، تحقیقات بازار



(پیش بینی فروش)

Babak Mansoori

Senior Management & Marketing Consultant

(تهیه و تدوین: واحد مارکتینگ)

تهران ، سعادت آباد، خ صرافها شمالی ، خ ۱۱ شرقی (مقدس شرقی)، پلاک ۳، واحد ۲۰۳

همراه : ۰۹۱۲ ۱۹۹ ۲۱۷۵

فکس : ۲۲ ۱۴ ۸۷ ۲۵

تلفن : ۲۲ ۱۴ ۸۴ ۹۶

Website: www.babakmansoori.com

E-mail: info@babakmansoori.com



مشاور ارشد مدیریت و بازاریابی

برند سازی ، امکان سنجی ، تامین ، فروش ، اجرای پروژه ، تحقیقات بازار



اهداف برنامه

فروش واقعی ، نگاه به توسعه بازار (داخلی و خارجی) حداقل تولید اقتصادی و بخش بندی بازار از وی ژگیهای اصلی برنامه فوق میباشد.



Babak Mansoori
Senior Management & Marketing Consultant



اهداف برنامه :

- اهداف اصلی برنامه عبارتند از :
- تامین نیاز بازار داخلی در دو بخش دیزلی و بنزینی (**AFTER SALE SERVICE**)
- ورود به بازارهای جدید داخلی و صادراتی (به ویژه عراق)
- بکارگیری صدر صد پتانسیل های موجود در مجموعه کارخانجات گروه
- نگاه توسعه ای در خصوص خودروهای جدید (ال ۹۰ ، تیبا ، یورو ۴ ، دانگ فنگ ، هوو و...)
- تولید و توسعه قطعات داخلی)



مشاور ارشد مدیریت و بازاریابی

برند سازی، امکان سنجی، تامین، فروش، اجرای پروژه، تحقیقات بازار



• استراتژی گروه صنعتی

□ استراتژی اصلی گروه توسعه بازار در بعد جغرافیایی و کاهش تنوع سبد محصول به اقلام اصلی موتوری می باشد. علت این امر دسترسی و مونوپل بودن قطعات اصلی موتوری می باشد که سبب می گردد برند X در بخش قطعات موتوری به جایگاهی منحصر به فرد در بازار دست یابد، بنابراین اساس استراتژی واحد فروش در بخش AM رشد و افزایش سهم بازار (BUILD) از طریق تمرکز بر سبد موتوری تعریف می گردد.

سبد کالا غیر تخصصی (کاهش)

سبد منحصر به فرد موتوری (ایجاد)

هزینه های مازاد تامین کالاهای خارج گروه
(حذف)

شبکه ی نمایندگی (افزایش)



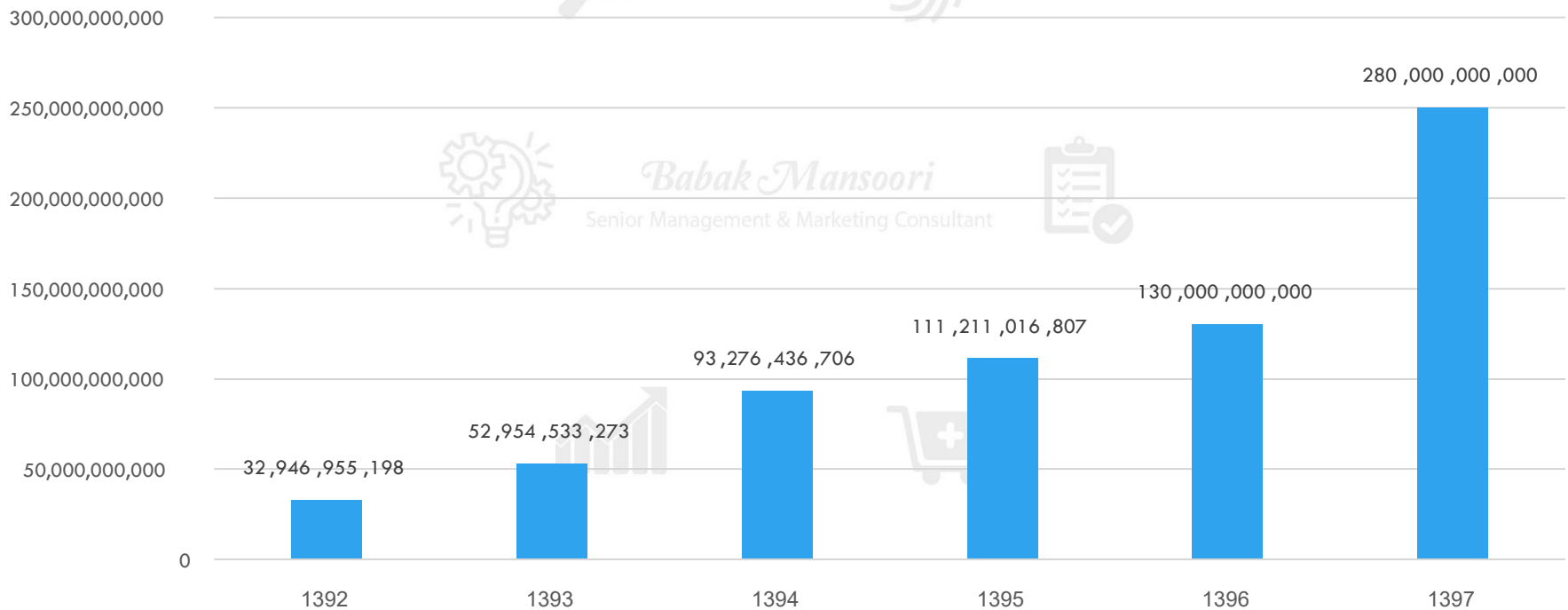
مشاور ارشد مدیریت و بازاریابی

برند سازی ، امکان سنجی، تامین، فروش، اجرای پروژه، تحقیقات بازار



مقایسه فروش چند سال اخیر

روند فروش ۶ سال اخیر



تهران ، سعادت آباد، خ صرافها شمالی ، خ ۱۱ شرقی (مقدس شرقی)، پلاک ۳، واحد ۲۰۳

تلفن : ۰۲۲ ۱۴ ۸۴ ۹۶ فکس : ۰۲۲ ۱۴ ۸۷ ۲۵ همراه : ۰۹۱۲ ۱۹۹ ۲۱۷۵

Website: www.babakmansoori.com E-mail: info@babakmansoori.com



مشاور ارشد مدیریت و بازاریابی

برند سازی، امکان سنجی، تامین، فروش، اجرای پروژه، تحقیقات بازار



پیش نیازها

همانگونه که اجرای برنامه در سنوات گذشته نشان می دهند هر برنامه و پیش بینی برای اجرا نیازمند ابزار خاص خود میباشد این پیشنیازها به دو دسته (نرم افزار و سخت افزار) منقسم می گردد:

* نرم افزارهای مورد نیاز :

- ◆ ۱. بازنگری دستورالعملها و روشهایی که قابلیت اجرا امور را بصورت روان و ساده داشته باشد.
- ◆ ۲. نیروی انسانی کارآمد و مطابق با نیازهای فعلی (بصورت انگیزشی) نیروی متخصص QC و کارشناسی فنی مجرب جهت خدمات پس از فروش و مارکتینگ و بازاریابی (سه ویزیتور)
- ◆ ۳. بکارگیری دانش فنی روز جهت عرضه محصولات جدید
- ◆ ۴. بهبود مستمر و استقرار سیستم رضایتمندی مشتریان (CRM)
- ◆ ۵. تزریق حداقل ۱ میلیارد ریال جهت ایجاد گردش مالی و کالا بصورت روان
- ◆ ۶. بروز رسانی سیستم نرم افزاری انبار (به صورت انبار ورودی - موجودی - آماده ارسال و مرجوعی)
- ◆ ۷. برنامه جامع تبلیغات جهت جلوگیری از هدر رفت هزینه تبلیغاتی
- ◆ ۸. برگزاری کلاس و شرکت در سمینارهای آموزشی مارکتینگ جهت ارتقا سطح پرسنل فروش



مشاور ارشد مدیریت و بازاریابی

برند سازی، امکان سنجی، تامین، فروش، اجرای پروژه، تحقیقات بازار



*سخت افزار های مورد نیاز:

- ◆ (توضیح اینکه : با توجه به ظرفیت موجود امکان تحقق برنامه فوق بدون افزایش ظرفیت تولید و حمایت برند میسر نخواهد گردید- حداقل پیش بینی قابل تحقق برنامه فوق ▲میلیارد ریال معادل هشتصد هزار عدد ارزیابی می گردد.
- ◆ ۱- توسعه فیزیکی و نرم افزاری انبار
- ◆ ۲- توسعه، تجهیز و آماده سازی فضای دفتر (دپارتمان بازاریابی و فروش- دپارتمان مالی- دپارتمان خدمات پس از فروش)
- ◆ ۳- تامین تجهیزات لازم (انبار ، دفتر ، امور تبلیغات و....)
- ◆ ۴- توسعه امکانات حمل و نقل و ترانسفر کالا ➔ خودروی شرکتی



مشاور ارشد مدیریت و بازاریابی

برند سازی، امکان سنجی، تامین، فروش، اجرای پروژه، تحقیقات بازار



تقسیم بندی برنامه

➤ برنامه AM

➤ ۲-۱- برنامه تعدادی فروش به تفکیک محصول و زمانبندی

➤ ۲-۲- برنامه ریالی فروش به تفکیک تامین کننده

➤ ۲-۳- جدول نقدینگی

➤ ۲-۴- جدول پیش بینی هزینه تبلیغاتی

تهران، سعادت آباد، خ صرافها شمالی، خ ۱۱ شرقی (مقدس شرقی)، پلاک ۳، واحد ۲۰۳

تلفن: ۰۲۲ ۱۴ ۸۴ ۹۶ فکس: ۰۲۲ ۱۴ ۸۷ ۲۵ همراه: ۰۹۱۲ ۱۹۹ ۲۱۷۵

Website: www.babakmansoori.com E-mail: info@babakmansoori.com



مشاور ارشد مدیریت و بازاریابی

برند سازی ، امکان سنجی ، تامین ، فروش ، اجرای پروژه ، تحقیقات بازار



SWOT ▶

۳-۱- شامل نقاط قوت ، ضعف ، فرصتها و تهدید میباشد

قوت : تولیدی بودن گروه ، کیفیت بالا و یکنواخت، قیمت رقابتی ، وجود ارتباطات مناسب در صنعت
برند،

ضعف : عدم تامین نقدینگی مورد نیاز، شبکه نمایندگی ضعیف، نا همگن بودن سبد محصولات، نیاز
به ارتقاء سیستم
و آموزش، نامتوازن بودن توانایی های نرم افزاری و سخت افزاری فعلی شرکت برای فروش ماهیانه بالاتر

فرصت : پتانسیل بازار جهت جذب سهم بازار ، امکان تولید قطعات چدنی و آلومینیوم در گروه،
ممنوعیت واردات قطعات یدکی خودرو و افزایش قدرت تولید کنندگان داخلی

تهدید : ریسک پذیری در وصول مطالبات ، کاهش تعهدات مشتریان ، بالا رفتن ترم پرداخت تعهدات
مالی ، تامین شرکت های بازرگانی رقیب توسط تولیدکنندگان گروه



مشاور ارشد مدیریت و بازاریابی

برند سازی، امکان سنجی، تامین، فروش، اجرای پروژه، تحقیقات بازار



راهکارهای پیشنهادی

● نظر به محدودیت های میزان فروش سال گذشته

● جهت تحقق برنامه راهکارهای ذیل ایفاد می گردد:

● -شیفت تولید و تامین به سمت قطعاتی که دارای حاشیه سود بالاتری برای شرکت میباشند (ال ۹۰، تیبیا و ۲۰۶ و برلیانس)

● -تکمیل سبد محصولات موتوری خصوصا: انواع سرسیلندر، انواع واترپمپ وانواع تسمه، انواع رینگ، انواع پیستون و

● -توسعه سخت افزاری و نرم افزاری انبار و سازمان فروش

● تامین ساختار یافته و منطبق با برنامه

● توسعه شبکه فروش و علی الخصوص خدمات پس از فروش

● ارتقاء سطح دانش نمایندگان فعلی و رشد طولی و عرضی

● نوع آوری و بکار گیری از تکنیک های جدید بازاریابی

تهران، سعادت آباد، خ صرافها شمالی، خ ۱۱ شرقی (مقدس شرقی)، پلاک ۳، واحد ۲۰۳

تلفن: ۰۹۱۲ ۱۹۹ ۲۱۷۵ همراه: ۲۲ ۱۴ ۸۷ ۲۵ فکس: ۲۲ ۱۴ ۸۴ ۹۶

Website: www.babakmansoori.com E-mail: info@babakmansoori.com



مشاور ارشد مدیریت و بازاریابی

برند سازی، امکان سنجی، تامین، فروش، اجرای پروژه، تحقیقات بازار



اهم موارد

- پیش بینی انحراف برنامه فوق مثبت و منفی ۲۰ درصد (ریالی و تعدادی) میباشد.
- برنامه فوق با تامین پیش نیازهای تعریف گردیده قابلیت اجرا خواهد داشت.
- آن قسمت از برنامه که بصورت تست بازار و پروژه مشخص گردیده است جزو برنامه فروش محسوب نمی گردد.
- تحقق اجرای برنامه در AM&EXP منوط به عرضه محصولات با گریب بندی و سبد کامل میباشد.