

طریقه تخمین تقاضا(مطلوبه)

تخمین تقاضا چیست؟

علم و فن که مفهوم کیفی یک مارکیت را به ارقام مقداری تبدیل نماید.

اهمیت تخمین تقاضا برای فروشنده گان زراعتی

تخمین تقاضا مواد مصرف (ضروری) زراعتی با فروشنده‌گان در ذمینه مثال ذیل کمک مینماید فروشنده‌گان را در :

- أ- آماده کردن پلان تجاری
- ب- ترتیب و منظم نمودن مسایل مالی
- ج- ترتیب نمودن ستراتیژی تجارت
- د- ترتیب و تنظیم نمودن مقدار مواد ضروری زراعتی بدست آمده در وقت ذخیره و انتقال.
- هـ- انکشاف و استراتیژی ارتقاء فروشات

اهداف تخمین تقاضا

چقدر باید فروش شود

کجا فروش شود

چه وقت فروش شود

چقدر باید فروش شود؟

ثبت نمودن اهداف فروش مواد ضروری زراعت به طریقه محصول، نبات؛ ماهانه و سالانه. و اهداف شاید نیز ثبت نمودن انواع مختلف کودها ؛ انواع مختلف تخم و انواع مختلف آفت کش ها باشد.

کجا باید فروش شود؟

ساحه جغرافیایی :

1- تشخیص جای مارکیت
بطور مثال:

ولایات؛ ولسوالی ها؛ و تعداد از قریه ها و غیره.
اندازه محصول-

تعیین نمودن مواد ضروری زراعتی بر بنیاد نمو نباتات غله جات ؛
میوه جات ؛ سبزی جات یا حیوانات اهلی .

نوع مشتری-

تجارت بزرگ دهاقین کوچک. کسانی که تولیدات را صادر مینماید ؛
اسیاب گندم؛ پر اسس کنندهای غذا

چه وقت فروش شود

- مشخص نمودن دوره تقاضا زیاد؛ کم و یا تقاضا نه کردن.
- مشخص نمودن استعمال کود در وقت کشت نمودن و یا در وقت نمو.
- در تعین کردن که مواد ضروری زراعتی مردم بخاراط مصرف عمومی میخواهد یا برای ضروریات مخصوص.

مفهوم تقاضا

▪ تقاضای تمامی مارکت

▪ تقاضا شرکت

▪ موازنه مارکیتنگ

تفاضای تمامی مارکیت چه میباشد؟

تفاضای مجموعی مارکیت مربوط به مقدار مجموعی مواد ضروری زراعتی تخم؛ کودکیمیاوی؛ آفت کش که توسط تمامی دهاقین؛ خریداری شده و یا نظر به ساحه و یا در هنگام فصل مخصوص نموئی نبات توسط یک پالیسی خوب تشریح شده محیطی و ستراتیژی رقابتی مارکیتنگ.

تقاضای شرکت چه میباشد؟

تقاضای شرکت نشان دهنده مقدار مواد ضروری زراعتی است که آن باید فروش شود البته خارج از تقاضای تمامی مارکیت برای ساحه دریگ دوره مخصوص.

تقاضا شرکت همیشه کمتر از تقاضای مجموعی بوده و اندازه یک ثلث میباشد.

موازنہ مارکیٹنگ چہ میباشد؟

در یک محیط مارکیتنگ که تمامی مشارکین نمایندگی ها کوشش مینماید موازنہ بین عرضه و تقاضا منظم نمایند تنظیم موازنہ بین عرضه و تقاضی مجموعی مارکیت مساویگردد. این حالت را موازنہ مارکیتنگ میگوید

منبع معلومات

معلومات جمع شده که برای تخمین تقاضا به اساسی منابع ذیل بوجود می‌آید :

مردم چه میگوید

مردم چه مخواهد بکنید.

مردم چه کرده است

منبع معلومات

مردم چه میگوید: این معلومات به اساس نظریات جمع آوری شده توسط مشتری دهاقین بدست میاید.

مردم چه میکند: این مبنی به عقیده که مردم چه میکند یک معلومات خوب تهیه نماید در برابر انها دلیل بگوید ایستادگی نمیناید.

مردم چه کرده اند: که درگذشته چه انجام داده اند که یک تعداد مردم کار گذشته خویش را اینده نیز اساس قرار مدهند.

طریقه تخمین تقاضا

طریقه های مختلف موجود است که تا 95% صحت بوده میتواند. جمع اوری و تجزیه معلومات شود. گدام لازم بطور صحیح و درست اما بازبرای تخمین تقاضای مواد ضروری زراعتی شده طریقه ها ذیل مناسب است.

- طریقه مطالعه و بررسی خریداران یا مشتریان.
- طریقه یکجا کردن نظریه کارمندان
- طریقه نظر متخصص

طریقه بررسی مشتریان

- ارتقا معلومات بر بنیاد که مردم میگوید
- معتقد باشید که مشتریان بنفس خودشان منبع بهتر اطلاعات (معلومات) است.
- یک پرسشنامه آمده شده پر سان میکند که چقدر مواد مصرف کنندگی زراعتی دهاقین در سال اینده استفاده خواهد کرد.
- پرسشنامه به اگر دهاقین که ممکن باشد تا روزانه نظر سر کرده های انها گرفته شود.

بررسی مشتریان

- یک عمدۀ فروش شاید معلومات از پرچون فروش؛ دهاقین و کارمندان ترویج بخواهد
- معلومات تهیه شده را تجزیه به رسم نتیجه خوب شناخته شود.
- این یک طریقه خوب بوده که معلومات تهیه شد ذریعه مردم صحیح درست می‌آید.
- این طریقه میتواند ارزیابی(تخمینی) تهیه شده که در حدود 90% صحت میداشته باشد.

طریقه نظریه کارمندان فروشندها

- طریقه مبنی بر باور فروشندهایی که میتواند تهیه تخمین فروشات خوبیش به سطح منطقه ئی داشته باشد.
- این کار وقتیکه مناسب است که تعداد زیاد از مشتریان در منطقه وجود داشته باشد.
- معلومات جمع اوری شده از دفاتر ساحوی جمع آوری و در دفتر مرکزی ثبت کردد

طریقه نظریه متخصص

- باور کنید که ماهرین یا متخصصین مستحقین ؛ مشاورین نظریه رهبرها و امرين فروشندهایک خوب معلومات شمار میروند. معلومات میتواند که مطابق ضرورت توسط اطلاعیه کوتاه همراه قیمت کم محفوظ شود.
- این کار برای سرمایه گذاران خورد مناسب میباشد.
- صحت (دقت) مربوط به سطح دانش ماهرین (متخصصین) و تا 90% باشد.

اصلاح کردن دقت تخمین تقاضاها

- اهداف واضح تعريف گردد
- تعین کنید(تصمیم) سطح خوب بودن ضروریات را
- بواسطه درست انتخاب گردد
- ارقام باید از یک منابع معتبر انتخاب شود
- توسط یک شخص لائق ارقام تجزیه شود.