

**عنوان مقاله:**  
تحلیل سیستم فروش

**محل انتشار:**  
نخستین کنفرانس ملی رویکرد سیستمی در ایران (سال: 1390)

تعداد صفحات اصل مقاله: 11

**نویسندگان:**  
فاطمه دیارکجوری - دانشگاه علم و فرهنگ تهران - دانشکده مهندسی صنایع

علی شیخزاد - دانشگاه مهد البرز - دانشکده MBA

سجاد علوی - دانشگاه علم و فرهنگ تهران - دانشکده مهندسی صنایع

عارفه احمدی - دانشگاه علم و فرهنگ تهران - دانشکده مهندسی صنایع

### خلاصه مقاله:

فروش قلب تپنده هر کسب و کار زنده و پویاست. بروز تقاض و اختلال در کار فروش سبب ایجاد وقفه در تمام فعالیت های یک کسب و کار خواهد شد. از همین رو عمده ترین دغدغه میران یک سازمان سامان دهی و رونق بخشیدن به امر فروش در سازمان است. آگاهی یافتن از موجودی کالاها یا خدمات آماده فروش، تعریف خدمات، خریدها و سفارشهای مشتری از جمله مهمترین انکاناتی است که مدیران با استفاده از سیستم فروش به ان دست خواهند یافت. در یک شرکت تجاری میزان فروش، سوددهس، بازگشت سرمایه و ماندگاری شرکت در بازار رقابتی بسیار مهم می باشد. اهداف اصلی این پژوهش ایجاد یک سیستم فروش موفق و بررسی عوامل موثر بر این موارد می باشد. که در این راستا نیارمند تحلیل عواملی نظیر رضایت مشتری، تعداد کارکنان، قیمت خرید و فروش، درخواست های داخلی و خارجی و .... بوده و باید ارتباط هر یک از آنها بر روی یکدیگر بررسی نمود که به طور مستقیم و غیر مستقیم بر هدف پروژه تاثیر می گذارند. در این تحقیق اطاعات اعم از معادلات استفاده شده، مقادیر عددی و پارامترها از یک شرکت تجاری پزشکی گرفته شده و سیستم فروش شرکت مدلسازی و شبیه سازی شده است و مهمترین نتایج حاصل از این تحقیق استفاده از نیروی انسانی کارآمد و به تعداد مورد نیاز، بدست آوردن رضایت مشتری به طوری که درخواستهای محصول بیشتر شود و به طور کلی چگونگی ایجاد یک سیستم فروش موفق که شرکت در بازار ماندگار باشد. در حقیقت در شبیه سازی انجام شده شرکت با 50 میلیون تومان شروع به کار کرده و این سرمایه در 5 سال آینده با شرایط کنونی به 1 میلیارد تومان البته بدون استفاده سرمایه رسیده است. این مقاله تحلیل بخش کوچکی از یک سیستم است.

### کلمات کلیدی:

سیستم فروش، سرمایه، افزایش سوددهی، ماندگاری در بازار، تعداد کارکنان، رضایت مشتری

**لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:**

<https://civilica.com/doc/144021>

