

عنوان مقاله:

ارائه مدل بهینه سازی حالات فروش با در نظر گرفتن محدودیت های موجود برنامه ریزی تولید در صنایع تولیدی

محل انتشار:

مجله پژوهش های کاربردی مهندسی صنایع، دوره 3، شماره 3 (سال: 1399)

تعداد صفحات اصل مقاله: 6

نویسنده:

محمد رضا ترک - دانشجوی کارشناسی ارشد، دانشگاه پیام نور، تهران، تهران

خلاصه مقاله:

با جهانی شدن رقابت ها صنایع تولیدی برآن آمده اند که منابع مورد نیاز خود را تهیه کنند و تولیدات خود را در سطح جهانی ارایه دهند. امروزه مشتریان علاقه مند هستند تا کالاهای درخواستی خود را با سرعت بیشتر دریافت نمایند و تاخیرهای مداوم در دریافت سبب می شود تا به سمت تولید کننده دیگر حرکت کنند. فروش را می توان به مجموعه فعالیت هایی گفت که یک نفر، فروشنده انجام می دهد تا به خریدار در انتخاب کالای مورد نظر خود کمک کند. تولید را می توان فرآیند ترکیب مواد اولیه به عنوان ورودی که منجر به خروجی بر مبنای هدف دانست. تامین ورودی ها در صنایع تولیدی در دوره های مختلف با ریسک هایی مواجه می باشد. در این پژوهش ما با در نظر گرفتن معادله کلی درخواست مشتری و حالات ممکن معادله درخواست مشتری نسبت به تامین تقاضا از سوی صنایع تولیدی و هم چنین عواملی چون مواد اولیه و منابع انسانی که از ورودی های پر ریسک در تعریف تولید می باشد با ارایه مدلی جهت بهینه سازی آن ها پرداخته شده است.

کلمات کلیدی:

فروش، برنامه ریزی صحیح، منابع انسانی، مواد اولیه، صنایع تولیدی

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1502689>

