

## عنوان مقاله:

مطالعه مولفه های مرتبط با موفقیت در فروش فرآورده های کشاورزی

## محل انتشار:

سیزدهمین همایش ملی گیاهان دارویی و کشاورزی پایدار (سال: 1401)

تعداد صفحات اصل مقاله: 26

## نویسندگان:

مجتبی رحمانی - کارشناس ارشد مهندسی کشاورزی گرایش فیزیولوژی دام و دکتري حرفه ای مدیریت کسب و کار DBA مدیرعامل شرکت آرمان پویش ماهان و موسس آموزشگاه بازار ساز

مهدی سلیمانی - دکتري مدیریت بازرگانی گرایش بازاریابی مدیرعامل شرکت هدیه فارس سرو ناز شیراز

## خلاصه مقاله:

هدف اصلی از اجرای این پژوهش، مطالعه مولفه های مرتبط با موفقیت در فروش فرآورده های کشاورزی در ایراناست. بررسی ها نشان داد که به کمک بررسی و تحقیق بازار، می توان علاوه بر اشراف کامل و دقیق بر بازار فرآورده های کشاورزی، زمینه های مناسب جهت ایجاد، تقویت و توسعه فروش فرآیند محور این محصولات را فراهم نمود. همچنین به کمک بررسی بازار، به روشنی می توان خلاء های بازار را شناسایی نمود و در صدد رفع آنها برآمد. همچنین با تکیه بر سیستم های اطلاعات، بانک اطلاعاتی تولید کنندگان، عرضه کنندگان نهاده ها، فعالان بازاریابی و بازاریاسازی و نیز فروشگاه های اینترنتی محصولات کشاورزی، ایجاد می گردد. در کنار سیستم های اطلاعات، اینکمیپین های تبلیغاتی هستند که نقش مهمی در کمک به تقویت توان رقابتی شرکت، اطلاع رسانی، جلب اعتماد مشتریان، دریافت و استفاده از نظرات مشتریان ایفا می کنند. تحقیق حاضر نشان داد که فروش فرآیند محور محصولات کشاورزی، نه به عنوان یک امر غیر ضروری و جانبی، بلکه به عنوان یک راهکار اساسی، می بایست مورد توجه تمام فعالان این صنعت قرار بگیرد تا علاوه بر بقاء بتوانند دروازه های بازارهای جدیدی را نیز به روی خود بگشایند.

## کلمات کلیدی:

فروش/ بازاریابی/ فرآیند/ فرآورده های کشاورزی

## لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1525956>

