

عنوان مقاله:

راهبرد قیمت گذاری و تخفیف بهینه خرده فروش در قرارداد پاداش فروش و تخفیف تامین کننده

محل انتشار:

دوازدهمین کنفرانس بین المللی مهندسی صنایع (سال: 1394)

تعداد صفحات اصل مقاله: 6

نویسندگان:

هانیه ادبی فیروزجایی - استادیار مهندسی صنایع دانشگاه صنعتی نوشیروانی بابل

حمید مشرقی - دانشگاه صنعتی نوشیروانی بابل، بابل

خلاصه مقاله:

قراردادهای پاداش فروش (Sales Rebate Contracts) در زنجیره تامین، راهی موثر برای افزایش فروش و ایجاد انگیزه در خرده فروش هستند. این قراردادها امکان سیاست گذاری در مورد قیمتگذاری و تعیین میزان تخفیف های ممکن را فراهم کنند. این پژوهش، پس از بررسی مدل های پاداش فروش، یک مدل جامع در زنجیره تامین دوسطحی توسعه میدهد که پاداش فروش تامین کننده برای خردهفروش و مشتری در نظر گرفته میشود. تامین کننده و خرده فروش به درصدی از مشتریان تخفیف میدهند ضمن اینکه خرده فروش نیز برای کنترل قیمت پاداشی به صورت تخفیف برای مشتری نهایی در نظر میگیرد. نتایج نشان میدهد خرده فروش نمیتواند قیمت خرده فروشی و تخفیف را به صورت توأم بهینه کند. بنابراین تنها میتوان یک حد بالا و پایین برای هر سیاست های بهینه تعیین کرد که بر اساس این حدها، سناریوهای ممکن برای توسعه مدل بازگشت فروش توسعه داده شده و در یک نمونه عددی تحلیل شده اند.

کلمات کلیدی:

بهینه سازی زنجیره تامین، قرارداد پاداش فروش، قیمت گذاری، تخفیف تامین کننده، تخفیف خرده فروش

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/516188>

