

چک لیست

ملاحظات ارزیابی مقایسه ای (مقایسه با استاندارد)

فهرست زیر شامل برخی از ملاحظات کلی است که می تواند در جهت تعریف و ارزیابی عملکرد تجاری شما مورد استفاده قرار گیرد.

تعریف نیاز مشتری

- تحقیق علمی در بازار
- شاخص رضایت مندی مشتری
- ملاحظات آماری
- سلیقه های مشتری
- طرح فروش محصول متمایز و منحصر بفرد

فرایند طراحی

- مواد مورد نیاز
- روابط مورد نیاز
- بسته بندی مورد نیاز
- طراحی زمان سیکل
- پرسنل مورد نیاز
- سلیقه ها و گرایشات آتی
- استانداردهای رقابت
- محاسبه هزینه
- عوامل دوام پذیری و ماندگاری

خرید مواد

- مناسبات با فروشنده
- مدیریت موجودی مواد
- کیفیت مواد
- نیازهای انبار
- زمان تحویل
- محاسبه هزینه
- منابع انسانی و تجهیزات مورد نیاز

فرایند تولید

- روش شناسی

- کنترل کیفیت
- تسهیلات مورد نیاز
- بازرسی
- تجهیزات مورد نیاز
- محاسبه هزینه
- منابع انسانی مورد نیاز
- در دسترس بودن قطعات
- زمان مونتاژ
- مرجوعی ها و تعمیراتی ها

بسته بندی

- درج اطلاعات برای مشتری
- برچسب گذاری
- درج اطلاعات برای توزیع کننده
- دستورالعمل استفاده
- مواد مورد نیاز
- کنترل کیفیت
- تسهیلات مورد نیاز
- بازرسی
- تجهیزات مورد نیاز
- محاسبه هزینه
- منابع انسانی مورد نیاز
- مرجوعی ها و تعمیراتی ها

فهرست موجودی

- نیازهای خط تولید
- نیازهای انبار
- میانگین زمان لازم برای تهیه فهرست موجودی
- کنترل موجودی
- تولید به موقع

توزیع و تحویل

- درج اطلاعات برای توزیع کننده
- منابع انسانی مورد نیاز
- کنترل موجودی
- کنترل کیفیت
- روش شناسی
- بازرسی
- تسهیلات مورد نیاز
- تجهیزات مورد نیاز
- مکان تحویل

- محاسبه هزینه
- مکانیسم توزیع
- تحویل مستقیم
- پست / حمل و نقل هوایی و دریایی
- فاکس
- ایمیل
- نرم افزار
- تلفن
- حمل و نقل جاده ای / ریلی

مدیریت ضایعات

- بازیافت
- محاسبه هزینه
- استفاده از موادی با کمترین دور ریز
- مصارف جایگزین

بهداشت و ایمنی

- غرامت از کار افتادگی کارگران
- برنامه های ارتقاء سلامتی و بهداشت
- نگهداری تجهیزات
- غیبت، تاخیر، تعمیر، تعویض
- اخذ تاییدیه سلامتی

خدمات مشتری

- در دسترس بودن کالاها و خدمات
- ضمانت نامه ها و خدمات پس از فروش
- مرجوعی ها، تعمیر و تعویض
- محاسبه هزینه
- مکانیسم انعکاس نظرات (ارزیابی ها و نمونه گیری ها، شاخص تماس با راهنمای ۸۰۰ و ...)

عوامل مربوط به بازاریابی

- طرح فروش محصول متمایز و منحصر بفرد
- امکانات جذب سرمایه و سرمایه گذاری مشترک
- سعی در آموزش مشتری
- محاسبه قیمت گذاری
- تبلیغات
- راهنمای ۸۰۰

۱. The Internet ۸۰۰ Directory یکی از سایتهای راهنما برای جستجوی شماره های «تماس رایگان» شرکتهای مختلف از روی محصول، خدمات و یا نام شرکت می باشد.م.

- پست مستقیم
- بازاریابی آنلاین
- فاکس برحسب تقاضا
- پیجر
- نمایندگی های فروش
- معاونت فروش و پخش
- خرده فروشی
- بازاریابی و فروش تلفنی
- محاسبه هزینه
- کاتالوگهای مربوط به فروش
- روابط عمومی
- تخفیف، دادن بن و سایر ترغیب کننده ها
- خبرنامه ها

سیستمهای روابط داخلی

- تابلوی اعلانات
- سیستمهای گزارش
- مدیریت شفاف و روشن
- ارزیابی کارمندان
- بررسی عملکرد و مقایسه با هممتایان
- ایمیل
- اینترنت (شبکه داخلی سازمانی)

عوامل مربوط به کارمندان

- کارمندان قراردادی
- آزمون
- تعیین موقعیت
- استفاده از منابع برون تیمی
- آموزش
- نگهداری / بازگشت سرمایه
- تشکیل تیم
- انقضای قرارداد
- فرایند بررسی عملکرد