

توزیع کنندگان و عمده فروشان

انتشارات دیموند بلورین

ترجمه : - ولیان دنت

ترجمه : علی آقاجانی ، مهدی آقاجانی ، محمدهادی آقاجانی

۱۳۹۵



توزیع کنندگان و عمده فروشان

نویسنده : جولیان دنت
ترجمه : علی آقاجانی ، مهدی آقاجانی ، محمدهادی آقاجانی
ویراستار : فاطمه آقاجانی
طراح و صفحه آرا : حامد حبیبی کسبی
مشخصات نشر : تهران ، انتشارات دیموند بلورین ، ۱۳۹۵
مشخصات ظاهری : ۱۴۴ صفحه
نوبت چاپ : اول
مارگان : ۱۰۰۰ نسخه
چاپ : نوتاش
شاب : ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۰-۱۰۰-۱
ISBN : 9 8-600-۰۰۰/3-75-0

نشانی ناشر : تهران ، ابتدای خیابان شهید مطهری ، پنهان لارستان ، کوچه جلالیان ، پلاک ۴۱
تلفن و دورنگار : ۸۸۹۲۸۶۶۰-۵

سرشناسه	دنت ، جولیان ، ۱۹۵۷ - م.
عنوان و نام پدیدآور	Dent, Julian توزیع کنندگان و عمده فروشان/نویسنده جولیان دنت : ترجمه علی آقاجانی ، مهدی آقاجانی ، محمدهادی آقاجانی .
مشخصات نشر	تهران : انتشارات دیموند بلورین ، ۱۳۹۵ .
مشخصات ظاهری	۱۴۴ ص .
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۸۶۷۲-۷۵-۰
وضعیت فهرست نویسی	فهرست شده
یادداشت	Distribution channels : understanding and managing : کتاب حاضر ترجمه بخشی از کتاب "channels to market" است .
یادداشت دیگر	کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان "کانال های توزیع : درک و مدیریت کانال بازار" .
موضوع	کانال های توزیع : درک و مدیریت کانال بازار .
موضوع	شبکه های توزیع کالا
موضوع	Marketing channels
موضوع	برنامه ریزی سازمانی
موضوع	Business planning
شناسه افزوده	آقاجانی ، علی ، ۱۳۶۸ - م . مترجم
شناسه افزوده	آقاجانی ، مهدی ، ۱۳۵۶ - م . مترجم
شناسه افزوده	آقاجانی ، محمدهادی ، ۱۳۶۲ - م . مترجم
رده بندی کنگره	۵۹۲.۱۲ ۱۳۹۶/۵۳۱۵HF /۵۹۲.۱۲
رده بندی دیویی	۷۸۸/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	۳۷۰۱۶۹۳

قیمت : ۴۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

بخش ۳ نقش توزیع کننده

- نقش مشتری - وظایف اصلی

- نقش تامین کننده - وظایف اصلی

بخش ۴ چگونگی عملکرد مدل کسب و کار توزیع کننده

- نقش به عنوان تعریف کننده مدل کسب و کار

- سود، سودی بسیار کوچک بین دو عدد بسیار بزرگ است

- مدیریت سرمایه در گردش اقدامی جهت حفظ تعادل

است

- مقیاس های "تأمین" و چگونگی مدیریت آن ها

بخش ۵ سودهای ناویژه و قابلیت سوددهی

- سودهای ناویژه چندگانه

- سود ناخالص و ارزش افزوده

- ترکیب سود ناویژه / سود ترکیبی

- سود مشارکت

- سود خالص و سود عامل

بخش ۶ سرمایه در گردش

- مدیریت سرمایه در گردش

- اعتبار تامین کننده



- فهرست موجودی
- اعتبار مشتری
- چرخه ی سرمایه در گردش
- بخش ۷ بهره وری
- محل و خرج
- بازده رد مشارکت توسط سرمایه گذاری روی موجودی
- کار
- بازده ی سرمایه در گردش
- بخش ۸ تداوم
- تداوم- سلامت بلند مدت، تر کسب و کار
- سود دارایی خالص و سرمایه بکار گرفته شده
- سود سرمایه در گردش
- ارزش آفرینی
- مدیریت ارزش آفرینی بر یک اساس عملی
- بخش ۹ مدیریت رشد
- محرک های رشد
- فرمول نرخ رشد سرمایه گذاری داخلی
- اقتصاد مقیاس- سودآوری
- اقتصاد مقیاس- مدیریت سرمایه در گردش
- ریسک های رشد- زیان اقتصاد مقیاس



بخش ۱۰ چگونگی فروش به توزیع کنندگان

- منظور از فروش به توزیع کنندگان چیست؟
 - فرایند فروش
 - مدیریت رابطه صورت حساب
 - برخی نکات کلیدی جهت ایجاد موارد کسب و کار
- خلاصه

www.ketab.ir