

۲۰۱۱
بهار - شهری



خانم خجالتی

نویسنده:

دکتر محمد ساعی

ناشر:

کانون نشر علوم



سرشناسه: ساعی، محمد، ۱۳۵۴-

عنوان و نام پدیدآور: خانم خجالتی / نویسنده: محمد ساعی.

مشخصات نشر: تهران: کانون نشر علوم، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۹۹ ص؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۳۲۷-۲۲۴-۱

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

موضوع: بازرگانی الکترونیکی

موضوع: Electronic commerce

موضوع: بازرگانی الکترونیکی -- برنامه‌های کامپیوتری

موضوع: Electronic commerce -- Computer programs

موضوع: رایاب اینترنت

موضوع: Internet marketing

رده‌بندی کنگره: ۳۲۷.۲۲۰۵۵۴

رده‌بندی دیویی: ۷۲۰.۱

شماره کتابشناسی ملی: ۶۹۷۳۸۲

نام کتاب: خانم خجالتی

ناشر: کانون نشر علوم

نویسنده: محمد ساعی

صفحه‌آرا: فاطمه آدیگوزل‌پور اردبیلی

طرح جلد: زهرا سلطان‌آبادی

چاپ اول: بهار ۱۳۹۸

تیراژ: ۱۰۰۰

چاپ و صحافی: کانون نشر علوم

قیمت: ۱۸۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۳۲۷-۲۲۴-۱



فهرست مطالب

۹ مقدمه مولف

- ۱۱ مأموریت
۱۱ خلاصه مدیریتی
۱۵ مزیت رقابتی

۱۷ فصل ۱: افراد

- ۱۷ افراد در حوزه مدیریت
۱۷ مدیر عامل: دکتر محمد ساعی
۲۰ مشاور بیزینس: دکتر یحیی علوی
۲۱ قائم مقام مدیر عامل
۲۲ افراد در حوزه نمایندگان:
۲۲ نماینده
۲۲ مدیر نماینده
۲۳ سفیرهای ارسال کالا
۲۴ سفیرهای گسترش برند



۲۵ افراد در حوزه خریدار

۲۵ مصرف‌کننده نهایی

فصل ۲: فرصت ۲۶

۲۶ گد بزرگ بین تولید و فروش

۲۷ استقبال رو به رشد مردم از اینترنت و خریدهای آنلاین

ایجاد یک شغل فرانچایزی یعنی فرار از کارمندی و حرکت بسوی

آزادی مالی ۲۷

تعریف فرانچایز ۲۷

مزایای فرانچایز ۲۹

کارآفرینی برای بانوان ۳۰

کمک به رشد آگاهی ۳۱

فصل ۳: زمینه ۳۲

محاسبه میزان سود و زیان برای شهرهای مختلف ۳۱

دسته‌بندی (الف) شهرهای زیر ۱۰۰ هزار نفر ۳۳

دسته‌بندی (ب) شهرهای بین ۱۰۰ تا ۲۰۰ هزار نفر ۳۹

دسته‌بندی (ج) شهرهای بین ۲۰۰ تا ۵۰۰ هزار نفر ۴۵

دسته‌بندی (د) شهرهای بین ۵۰۰ هزار تا یک میلیون نفر ۵۱



- دسته‌بندی ه) شهرهای بین یک میلیون تا سه میلیون نفر..... ۵۷
- دسته‌بندی و) شهر تهران..... ۶۳
- اجناس داخلی و خارجی..... ۶۹
- فرآیند توزیع..... ۶۹
- استاد..... ۷۰
- انبار..... ۷۱
- سفارش کالا به دفتر مرکزی..... ۷۱
- ۳۵۸ نماینده خرهیم داشت..... ۷۲
- کدام مشکل مشتری را حل می‌کنیم..... ۷۲
- کارهای عام‌المنفعه..... ۷۴
- استراتژی تمایز..... ۷۴
- تبلیغات و هزینه‌های آن..... ۷۵
- طراحی و چاپ بروشور..... ۷۵
- انتشار تبلیغات در تلگرام..... ۷۵
- پیدا کردن سکمنت مشتریان..... ۷۶
- ارسال پیامک انبوه به سکمنت مربوطه..... ۷۶
- تبلیغات در اینستاگرام..... ۷۷
- رصد اطلاعات دریافتی از سامانه برای یافتن مفیدترین روش‌ها..... ۷۸



- آموزش نمایندگان جهت ارائه بهتر تبلیغات ۸۰
- مذاکره با مراکز آموزشی از جمله دبیرستان ها و خوابگاه ها ۸۰
- اجرای تبلیغات محیطی با مشارکت نماینده آن شهر ۸۱
- بررسی علل افت فروش در مناطق ۸۲
- پیگیری شکایت مشتریان ناراضی در ساختار (CRM) ۸۲
- سخنرانی در مدارس و تهیه متن سی دی ۸۲
- برگزاری جلسات پرسش و پاسخ در شهرها ۸۳
- تبلیغات در رادیوهای ملی و مشارکت نمایندگان آن استان ۸۴
- تهیه موشن گرافی جهت نصب آسان اپلیکیشن ۸۴
- چاپ کتاب های کوچک نوشته مدیر اما حاتم خجالتی و توزیع رایگان آن در مدارس ۸۵
- توزیع رایگان طرح توجیهی برای افزایش فعال نمایندگان و به تبع آن فراگیر شدن اپلیکیشن ۸۶
- تهیه پد لاک پاک کن تبلیغاتی بعنوان هدیه رایگان ۸۶
- ارسال لیست مدارس دخترانه راهنمایی و دبیرستان ۸۷
- ارسال نام شرکتهای تبلیغاتی معتبر در منطقه ۸۷
- ارسال نام کانال های تلگرامی مشهور ۸۸
- ارسال نام و شماره ادمین صفحه های اینستاگرامی پرتعداد در منطقه مورد فعالیت ۸۸



- توزیع تبلیغات و بروشورهای خانم خجالتی در زایشگاهها ثبت
احوالها لوازم زنامه سیسمونی فروشیها و ۸۸
دقت در نحوه برخورد سفیر با مشتری ۸۹
دقت در رعایت زمانبندی ارسال کالا ۹۰
..... ۹۱

فصل ۴: ریسک و پاداش ۹۱

- پاداشها ۹۷
استراتژی خروج ۹۷
افزایش فروش هر نماینده ۹۸
افزایش قدرت چانهزنی براساس میزان خرید ۹۹
افزایش قدرت چانهزنی براساس زمان پرداخت ۹۹



مقدمه مولف:

خرید نوار بهداشتی گاهی اوقات و در بعضی فرهنگ‌ها اگر نتوانیم بگوییم بعنوان یک معضل می‌توان گفت بعنوان یک کار سخت شناخته می‌شود. شخصاً بارها شاهد این ماجرا بوده‌ام که فردی در داروخانه بخاطر شلوغی محیط برای خرید نوار بهداشتی معذب بوده و صدای آهسته (شبيه در گوشی) تقاضای نوار بهداشتی می‌کرده بی‌نظم که محصول را در پلاستیک سیاه می‌گذارند و الی آخر.

یا در محیط کار اتفاق می‌افتد که خانمی نیاز به نوار بهداشتی دارد و فراموش کرده همراه خود بردارد. ایشان باید یا از همکاران خود کالا را قرض کند یا محیط کار را ترک کرده و به سوپرمارکت مراجعه کند.



این اتفاق نه فقط برای نوار بهداشتی که گاهی برای پوشک می افتد. دیر وقت است و ناگهان متوجه می شویم که ای وای ... نی نی پوشک نداره!!!

نی نی در وقت هم نه ... در طول روز وقتی مادر و فرزند در محل آنها هستند برای خرید پوشک مادر می بایست آماده شود و کودک خسته را نرسد آماده کند.

در گرما و سرما. سال فاضل کنید کودک دیگر یا سالمندی در منزل دارد. غذای روی اجاق و دهها مسئله دیگر همه و همه کار را برای این مادر سخت می کند

این بود که تصمیم گرفتیم این پروسه را تا حد زیادی آسان کنیم. اپلیکیشنی ساختم بنام خانم خجالتی، که با کمک آن بتوان بدون این زحمات کالا را تهیه کرد.