

تحليل کانال از دید عرضه

(تحليل جریان ها و بهره وری کانال)

انه نارات دیموند بلورین

نویسنده : آن کولان، ایرین اندرسون، لئیس استرن، عادل الانصاری

ترجمه : مهدی آقاجانی، علی آقاجانی، سحبا عادی آقاجانی

۱۳۹۵



تحلیل کانال از دید عرضه

(تحلیل جریان ها و بهره وری کانال)

نویسنده: آن کولان، ایرین اندرسون، لوییسی استرن، عادل الانصاری

ترجمه: مهدی آقاجانی، علی آقاجانی، محمدهادی آقاجانی

ویراستار: فاطمه آقاجانی

طراح و صفحه آرا: حامد حبیبی کسبی

مشخصات نشر: تهران، انتشارات دیموند پلورین، ۱۳۹۵

مشخصات ظاهری: ۸۹ صفحه

نوبت چاپ: اول

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: نوتاش

کتاب: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۷۳-۹۰-۳

ISBN: 978-600-8673-90-3

نشانی ناشر: تهران، ابتدای پلن، خیابان لارستان، کوچه جلالیان، پلاک ۴۱

تلفن: ۸۸۹۲۸۰۰۰-۵

عنوان و نام پدیدآور	تحلیل کانال از دید عرضه: تحلیل جریان ها و بهره وری کانال / نویسندگان آن کولان... و دیگران؛ ترجمه مهدی آقاجانی، علی آقاجانی، محمدهادی آقاجانی.
مشخصات نشر	تهران: انتشارات دیموند پلورین، ۱۳۹۵
مشخصات ظاهری	۸۹ ص:؛ مصور (بخشی رنگی)، جدول (بخشی رنگی)، نمودار (بخشی رنگی).
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۸۶۷۳-۹۰-۳
وضعیت فهرست نویسی	فیا
یادداشت	مولفان آن کولان، ایرین اندرسون، لوییسی استرن، عادل الانصاری.
یادداشت	کتاب حاضر ترجمه‌ی بخشی از کتاب "Marketing channels, 4th ed, 2006" است.
یادداشت	ترجمه کامل کتاب حاضر در سال ۱۳۹۳ تحت عنوان "تحلیل کانال با ترجمه کامبیز حیدرزاده و حسین علی سلطانی توسط انتشارات دیموند پلورین شده است.
عنوان دیگر	تحلیل جریان ها و بهره وری کانال.
عنوان دیگر	شبکه های توزیع بازاریابی.
موضوع	شبکه های توزیع کالا
موضوع	Marketing channels
شناسه افزوده	کاکلن، آن تی.
شناسه افزوده	Coughlan, Anne T.
شناسه افزوده	آقاجانی، مهدی، ۱۳۵۶ - مترجم
شناسه افزوده	آقاجانی، علی، ۱۳۶۸ - مترجم
شناسه افزوده	آقاجانی، محمدهادی، ۱۳۶۴ - مترجم
رده بندی کنگره	۱۳۹۶ ۳۰۱۳۲/۱۳۹/۵۴۱۵HF
رده بندی دیویی	۸۷/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	۴۷۰۸۰۳۷

قیمت: ۴۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

اهداف یادگیری

تعریف جریان های کانال

توصیف کانال فعلی با الگوی بهره وری

استفاده از مزایای جریان جهت طراحی کانال

انطباق سود اصلی و سود واقعی

خلاصه

نتایج بحث

سوالات مورد بحث

www.ketab.ir

اهداف یادگیری

پس از مطالعه این کتاب :

- قادر خواهید بود هشت جریان کلی کانال را که فعالیت‌های پرهزینه ارزش افزوده‌ی کانال را نشان می‌دهند- مشخص کنید
- در می‌یابید که چگونه الگوی کارایی، به رمزگشایی عملکرد جریان کانال توسط کانال و شناسایت کنندگان آن کمک می‌کند
- نقش تخصیص کانال را در طراحی یک کانال مبتنی بر صفر درک می‌کنید
- در می‌یابید چگونه عملکرد جریان کانال، منجر به تخصیص مناسب سودهای کانال میان اعضای آن با استفاده از اصول برابری می‌شود
- قادر به تحلیل جریان کانال در فرآیند بررسی کلی کانال خواهید بود.

▪ نحوه استفاده از الگوی کارایی همراه با اندک اطلاعات موجود را خواهید آموخت.

عکس‌العمل‌های کارآمد در کانال، نسبت به نیازهای بازده مدام مصرف کنندگان نهایی، نیازمند کارهای متعددی است؛ از جمله: تصمیم‌گیری در مورد ساختار کانال؛ تقسیم بار کاری کانال میان اعضای موجود؛ ایجاد و نگهداری میزان تعهد دل‌خواه در سیستم کانال و به روزرسانی طراحی کانال،

برای به حداقل رساندن شکاف در عملکرد کانال. یک درک ابتدایی از این که کار یک کانال پخش چگونه انجام می شود، برای پاسخ به تمام این سوالات مورد نیاز است که موضوع تمرکز این فصل خواهد بود. تولیدکنندگان، عمده فروشان و خرده فروشان، در کانال های پخش مشارکت می کنند تا بازده های خدماتی (خرید فله ای، تحویل سریع، تسهیلات مکانی و تنوع و طبقه بندی) ایجاد کنند که مورد تقاضای مصرف کنندگان نهایی آنهاست. درست همانطور که یک کارخانه تولیدی محصولات فیزیکی تولید می کند، اعضای یک کانال پخش نیز درگیر فعالیتهای تولیدی و بهره وری هستند. این امر حتی در صورتی که آنچه آنها تولید می کنند، ملموس نباشد نیز صادق است. بهره وری، از ارزش نه مصرف کنندگان نهایی برای بازده های خدماتی - ناشی از تلاش های کانال فائده، مشتق می شود. فعالیتهای عملکردهایی که تقاضاهای بازده خدمات را توسط مصرف کنندگان نهایی ایجاد می کنند، موضوع خاص اینجا هستند. ما این فعالیتها را *جریانهای کانال* می نامیم.

تعیین این که کدام جریانها، توسط حاکمی و در چه سطحی در کانال پخش اجرا شده اند، از جنبه چندین جنبه مربوط به مدیریت کانال مفید است. نخست، دانش دقیق در مورد عملکرد جریان در کانال به مدیر کانال کمک می کند که کمبودهای کانال را در تدارک بازده های خدمات تشخیص دهد و حل کند. دوم، مفهوم جریانهای کانال می تواند برای طراحی یک کانال جدید یا بازنگری کانال قبلی، برای به حداقل رساندن هزینه تدارک بازده های خدمات دلخواه، استفاده شود.

سوم، آگاهی از اینکه کدام اعضای کانال، هزینه عملکرد کدام جریان را متحمل شده اند، به اختصاص سودهای کانال بطور عادلانه کمک می کند. این امر ممکن است به اعضای کانال کمک کند تا حسی از انصاف و هماهنگی داشته باشند و بنابراین از تعارضات کانال جلوگیری کنند. در این فصل درباره

CDW و پرداخت آنلاین صورتحساب صحبت می کنیم (مقاله فرعی ۱ و ۲).
 مبحث لجستیک معکوس، یعنی فرآیندی را که توسط آن کالاهای مرجوعی
 توسط کانال اداره می شوند نیز مورد بررسی قرار میدهم (مقاله فرعی ۳).
 این فصل بر تعیین هویت و عملکرد جریان کانال و نیز کاهش هزینه های
 کلی توسط متخصصان کانال تمرکز دارد.

تعریف جریانهای کانال: هشت جریان کلی کانال

اعضای هر کانال ممکن است در عملکرد یکی یا چند جریان تخصص داشته
 باشند و نیز ممکن دارد به هیچ وجه در عملکرد سایر جریانها مشارکت
 نجویند. علاوه بر این، ممکن است حذف یک عضو مشخص کانال (یعنی
 تغییر ساختار کانال) به نظر وسوسه انگیز برسد، اما نمی توان جریانهای
 انجام شده توسط آن عضو کانال را حذف نمود. هنگامی که یک عضو کانال از
 کانال حذف می گردد، اگر او باید، اعضای دیگر کانال انتقال یابد تا
 تدارک بازده خدمات در کانال حاصل شود. تنها استثنا بر این قاعده زمانی
 است که عضو حذف شده کانال، جریانهای را اجرا کند که در سایر بخشهای
 کانال اجرا میشود است؛ یعنی کمکهای ری، ارائه بازده خدمات، اضافی و
 در نتیجه غیرلازم باشند. برای مثال، یک دارمند فروشنده و یک نماینده
 فروش مستقل ممکن است با مشتری معینی تماس بگیرند که نتیجه آن هدر
 رفتن زحمت و هزینه است. در این مثال، بهتر است کانال خودی آنها و نه
 هردوی آنها را به کار گیرد.

هر جریان نه تنها به تولید خروجی خدمات ارزشمند مرتبط است، بلکه
 یک هزینه را به دنبال دارد. شکل ۱ مثالی از هزینه های جریان را که از
 فعالیتهای همراه با هر جریان ایجاد میشود نشان میدهد. برای مثال، مالکیت
 فیزیکی به تمام فعالیتهای کانال در مورد انبار کالاها بر میگردد (حمل و نقل