

شرکت بازرگانی نوین برتر صداقت (پخش اشرفی) از سال ۱۳۸۷ فعالیت خود را به عنوان یک شرکت پخش مویرگی به منظور فروش محصولات تند مصرف (FMCG) آغاز نمود است. این شرکت از بدو تاسیس با بهره‌گیری از امان‌ها و شاخص‌ها و تکنولوژی روز و به صورت علمی رفته رفته خود را در زمره شرکت‌های پیشرو در پخش مویرگی منطقه قرارداد داده است. یکی از توانایی‌ها و قابلیت‌های این شرکت تهیه محصولات از تامین کنندگان، برای عرضه و فروش محصولات غذایی، آرایشی و بهداشتی در بازار استان سمنان می‌باشد. این شرکت آمادگی دارد به عنوان نماینده انحصاری و حتی به صورت انحصاری و ترکیبی (hybrid) در استان سمنان با آن شرکت‌های معتبر به عنوان شریک تجاری همکاری نماید. در زیر به بخشی از توانایی‌های این شرکت اشاره می‌شود:

شهرستان های تحت پوشش

شهرستان های شاهرود، دامغان، سمنان، میامی، کلاته خیج، گرمسار، ایوانکی و حومه

لاین‌ها و سبد کالای شرکت

پخش اول : محصولات بازرگانی مدلل با برند غنچه ، محصولات تحفه ، محصولات دلپذیر، محصولات شیلانه

- سطح فعالیت پخش اول: پوشش سراسری استان سمنان
- نیروی فروش پخش اول: سرپرست و شش فروشنده تخصصی

پخش دوم : برند های گروه صنعتی زر ماکارون (هایبرید) با سبد محصولات زر ماکارون و زر اوایل و زراکم، محصولات عسل سالار خمین ، صنایع غذایی چمنی (ادویه و حبوبات چمنی)، شرکت تازه سپاهان اصفهان با (تزر)، رشته آش و نبات میلاد، تن ماهی فانوس چابهار (هامون)، زعفران ملل، ایستک و چای نیسان

- سطح فعالیت پخش دوم: پوشش سراسری استان سمنان

- نیروی فروش پخش دوم: سرپرست و هشت فروشنده تخصصی

پخش سوم : محصولات شرکت پاک وش (پرل - پرسیل - شاوما - تاژ- صاف)

- سطح فعالیت پخش سوم: پوشش سراسری استان سمنان
- نیروی فروش پخش سوم: سرپرست و شش فروشنده تخصصی

پخش چهارم : محصولات شرکت فرمند

- سطح فعالیت پخش چهارم: پوشش سراسری استان سمنان
- نیروی فروش پخش چهارم : سرپرست و پنج فروشنده تخصصی

تعداد مسیرها و مشتریان شرکت در سطح مویرگی و شاهرگی:

- شهرستان شاهرود و حومه با پوشش ۱۶ مسیر ویزیت با بیش از ۴۸۰ مشتری خرده فروش، نیمه عمده فروشی و عمده فروشی.
- شهرستان دامغان و حومه با پوشش ۷ مسیر ویزیت با بیش از ۲۴۰ مشتری خرده فروش، نیمه عمده فروشی و عمده فروشی.
- شهرستان سمنان و حومه با پوشش ۱۴ مسیر ویزیت و بیش از ۴۹۰ مشتری خرده فروشی، نیمه عمده فروشی و عمده فروشی.
- شهرستان گرمسار و حومه با پوشش ۸ مسیر ویزیت و بیش از ۲۷۰ مشتری خرده فروشی، نیمه عمده فروشی و عمده فروشی.

کلاس بندی مشتریان مویرگی:

- این شرکت با ۱۵ شاخص اقدام به کلاس بندی مشتریان در کلاس های C, B, A, A+, VIP در سطح استان سمنان نموده است. که این امکان را فراهم می کند که تارگت ها واقعی و با مشتریان مهم رابطه ویژه داشته باشیم.

نرم افزار مورد استفاده:

- نرم افزار تخصصی پخش مویرگی و رانگر با قابلیت بدون محدودیت تعداد لاین

- دارای اپ سرپرست و GRS جهت کنترل فروش در لحظه و مختصات جغرافیایی
- دارای اپ توزیع جهت تیم لجستیک
- قابلیت دریافت تور به صورت روزانه (اجباری بودن ویزیت تمام مشتریان روز موجود در تور ویزیت)
- قابلیت انواع گزارشات فروش ، مالی ، انبار و...
- امکان اجرایی کردن انواع آیین نامه های فروش و پرداخت به صورت پروموشن - تخفیف حجمی - تخفیف سطر - ریال فاکتور - ترکیبی و ...
- قابلیت تارگت گذاری فروش ماهانه که امکان مشاهده آنلاین فروشندگان ها از فروش - انحراف فروش و مبلغ پورسانت بر روی تبلت مقدور میباشد

کانال های فروش:

- سنتی (خرده فروشی، نیمه عمده فروشی و عمده فروشی).
- مدرن (فروشگاه های بزرگ، زنجیره ای، زنجیره های تخفیفی و تعاونی ها).
- هورکا (هتل ها، رستوران ها و کترینگ ها)
- ارگانی، سازمانی و صنعتی، مشتریان کلیدی، بیمارستان ها، پادگان ها، اداره ها و...

فرآیند ویزیت:

- براساس مسیریابی، ویزیتورهای شرکت با استفاده از تبلت، درخواست های مشتریان را برای تبدیل به حواله به داشبورد سرپرستان فروش ارسال می کنند و سرپرستان فروش پس از کنترل، درخواست ها را به فاکتور تبدیل نموده و برای ارسال از طریق سیستم ها به انبار ارسال می کنند.

ناوگان توزیع:

- ۳ دستگاه ایسوزو ۶ تن یخچالی (ملکی)
- ۵ دستگاه کامیونت نیسان ۳/۵ تن (ملکی)
- ۲ دستگاه کامیونت نیسان دارای سردخانه (ملکی)
- ۱ دستگاه سواری پژو در اختیار تیم فروش (ملکی)

- ۱ دستگاه سواری پراید وانت (ملکی)

انبار شرکت:

- تنها دارنده پروانه بهداشتی تاسیس و بهره برداری انبار نگهداری فرآورده های غذایی و آشامیدنی از سازمان غذا و دارو
- انبارملکی شرکت واقع درشاهرود شهرک صنعتی نبش صنعت ۵ زمینی به مساحت ۵۰۰۰ متر ، که ۲۵۰۰ متر آن سوله با ارتفاع ۹ متر
- ساختمان اداری در ۲ طبقه به مساحت ۳۰۰ متر(طبقه اول فروش و طبقه دوم مالی و حسابداری)
- ۷۲ متر اتاق سرد با دمای ۱۵ درجه بالای صفر جهت نگهداری پاستیل و شکلات
- یک دستگاه سردخانه ۵ تنی با قابلیت دمای ۱۰ درجه زیر صفر
- فعال بودن سیستم اطفاء حریق با ۱۰۰۰۰ لیتر آب پشتیبانی (فایر باکس)
- دارای سکوی تخلیه بار به مساحت ۳۰ متر
- جک پالت ۴ عدد
- پالت پلاستیکی و آهنی ۵۰۰ عدد
- قفسه سنگین جهت چیدمان کالا
- تعداد ۳۲ دوربین مداربسته فعال
- ثبت انبار در سامانه غذا و دارو
- مجزا بودن فضای بارگیری و چیدمان کالا
- دارای محوطه پارکینگ مسقف

نیروی انسانی فروش خرده فروشی:

- معاونت فروش ۱ نفر
- مهندسی فروش ۱ نفر
- سرپرستان فروش ۴ نفر
- ویزیتور عمده ۳ نفر
- ویزیتور (فروشنده) ۲۳ نفر

انتخاب نیروی انسانی:

این شرکت با بهره‌گیری از ابزارهای استاندارد روز HR نسبت به انتخاب و گزینش نیروی انسانی مستعد، متخصص، متعهد، خودانگیخته، تیم ورک، کارآمد، پس از بهسازی و آموزش آنان با استفاده از فرآیندهای زیر به افراد واجد شرایط تبدیل نموده تا آنان بتوانند حداکثر بهره‌وری را برای این شرکت به ارمغان آورند.

مدل های همکاری قابل اجرا با شرکت های تولید کننده و وارد کننده:

- نماینده انحصاری فروش مویرگی و شاهرگی آن برند در استان سمنان و حومه
- نماینده انحصاری و ترکیبی (hybrid) فروش مویرگی و شاهرگی آن برند در استان سمنان و حومه .
- نماینده انحصاری آن برند در فروشگاه‌های زنجیره‌ای
- نماینده انحصاری آن برند در فروش هورکا.
- نماینده انحصاری آن برند در فروش سازمانی، صنعتی و ارگانی

فرآیند گزارش دهی از فروش و وصول به تامین‌کننده:

این شرکت آمادگی دارد با اختصاص یک ایستگاه کاری در محل آن شرکت با ارائه تصویری از اطلاعات مهم، دسترسی به اطلاعات حیاتی برای نماینده آن شرکت در قالب داشبوردهای مدیریتی (Management Dashboard) فراهم آورد. به گونه‌ای که نماینده آن شرکت همواره به داشبوردهای مهم زیر دسترسی داشته باشد:

- بررسی، تحلیل و ارزیابی وضعیت موجود (کمی و کیفی و با دیدگاه سیستمی)
- ضرورت شناخت نارسایی در عملکردها و اهداف (مقایسه عملکردهای فروش و اهداف)
- آگاهی از ضرورت‌ها و زمینه‌ها و بسترهای لازم برای تغییر و تحول.
- برنامه‌ریزی برای ایجاد تغییر و تحول و رسیدن به وضعیت مطلوب
- امکان‌سازی پیش‌بینی و تعیین حرکت‌ها و میزان رشد آتی
- ایجاد نوآوری و کارایی بیشتر برای دستیابی به اهداف خویش (اهداف راهبردی)
- کمک به ایجاد فرایندی شفاف و منسجم در ارزیابی عملکردها

- نقش انگیزشی، فرهنگ‌سازی، آموزشی و ایجاد رقابت مثبت و سازنده
- کمک به فراهم آوردن زیرساخت‌های مناسب جهت ارتقای عملکرد
- شناسایی نقاط ضعف، قوت، تهدید، فرصت و زمینه‌های بهبود عملکرد
- مستندسازی عملکرد فروش و جلوگیری از ناقص و یا خالی شدن حافظه سازمان
- استفاده از نتایج نهایی گزارش عملکرد تیم‌های فروش
- ارتقای پاسخ‌گویی با شناخت وضعیت موجود و ارتقای کیفی فعالیت‌ها
- ارایه گزارش عملکرد فروش به مدیران ارشد تامین‌کننده
- ارایه گزارش‌های عملکرد فروش در چارچوب‌های استاندارد
- پاسخگویی مسئولانه فروشنده، سرپرست فروش، رئیس فروش و مدیران فروش در قبال تامین‌کننده
- ارایه گزارش‌های صحیح، دقیق، به موقع و قابل اتکا برای مدیریت تامین‌کننده، تجزیه و تحلیل عملکرد فروش بررسی نقاط ضعف و قوت طرح‌های نسبت به ارایه راهکارهای بهینه در رسیدن به اهداف و مأموریت‌های آن سازمان
- ارزیابی عملکرد فروش و تصمیم‌گیری بهتر نسبت به آینده در تسهیل ارتباط میان محیط درونی و بیرونی تاثیرگذار و تاثیرپذیر از سازمان
- گزارش دهی به عنوان یک فرآیند مستمر و استاندارد سازمان به منظور اندازه‌گیری میزان دستیابی به اهداف برند
- مرتفع ساختن مشکلات موجود به منظور بهبود شاخص‌های فروش

گزارشات سیستم گزارش جغرافیایی GRS: این شرکت با بهره‌گیری از سیستم GRS همواره امکانات گزارش‌گیری زیر را در اختیار تامین‌کننده قرار می‌دهد تا تامین‌کننده ضمن آگاهی از وضعیت ویزیت و توزیع محصولات برند خود کاملاً بتواند به موقع کنترل و اصلاح نماید.

- مسیربندی در سطوح چندگانه روی نقشه
- سینک مسیربندی ویزیت همزمان با سیستم پخش
- نمایش مشتریان بدون موقعیت در زمان مسیربندی
- نمایش نقاط سفارش، عدم سفارش و عدم ویزیت
- نمایش انحراف از مسیر روز هر فروشنده
- نمایش سفارشات و موقعیت جغرافیایی مشتریان جدید تعریف شده در مسیر

- گزارش‌گیری ردیابی فروشندگان در بازه‌های منتخب زمانی
- گزارش‌گیری در سطوح مختلف مسیربندی شده
- تهیه انواع گزارشات براساس آیتم‌های مختلف مورد نیاز فروش و نمایش برروی نقشه (تعداد درخواست، تعداد فاکتور، میزان فروش، میزان برگشت فروش، میزان تخفیفات و ...)

بررسی و تحلیل بازار محصولات مورد نظر شرکت:

- مطالعه و بررسی عملکرد برند و محصولات مربوطه برای اضافه کردن به سبد کالای شرکت.
- تخمین درصد حضور برند محصولات آن شرکت در بازار
- تخمین درصد سهم بازار برند محصولات آن شرکت در بازار
- بررسی تخفیفات و قیمت تمام شده محصولات آن شرکت در بازار
- بررسی میزان خروجی و پر فروش‌ترین محصولات آن شرکت در بازار
- بررسی و پیش بینی فروش محصولات آن شرکت در بازار
- بررسی چگونگی توزیع محصولات آن شرکت در بازار
- شناسایی و تحلیل فرصت‌ها و تهدیدات در بازار و کشف مشکلات بالقوه بازار محصولات آن

شرکت در بازار

- تخمین درصد حضور رقبای محصولات آن شرکت در بازار
- تخمین درصد سهم بازار رقبای محصولات آن شرکت در بازار
- بررسی تخفیفات و قیمت تمام شده محصولات رقبای محصولات آن شرکت در بازار
- بررسی میزان خروجی و پر فروش‌ترین محصولات رقبای محصولات آن شرکت در بازار
- بررسی چگونگی توزیع محصولات رقبای محصولات آن شرکت در بازار
- بررسی و پیش بینی فروش محصولات برند و تخمین تقاضا از سوی مشتریان محصولات

آن شرکت در بازار

- بررسی عوامل موثر بر میزان تقاضا از سوی مشتری
- تعیین پرفروش‌ترین مارک‌ها از نگاه مشتریان و بازار و دلایل ترجیح
- جمع‌آوری پیشنهادات و ترجیحات مشتریان و بازار در رابطه با محصول، قیمت، توزیع و پیشبرد فروش

مشخصات شرکت بازگانی نوین برتر صداقت

شناسه ملی	شماره اقتصادی
۱۴۰۰۶۶۸۲۴۴۰	۴۱۵۴۹۵۸۱۸۸۱
آدرس دفتر مرکزی	تلفکس
شاهرود، شهرک صنعتی، نبش خیابان صنعت ۵	۰۲۳-۳۲۵۱۱۸۶۰-۶۲
واتساپ	مدیریت
۰۹۳۰۲۷۳۱۱۰۰	۰۹۱۲۲۷۳۵۶۱۱
ایمیل	
Novin.bartar.sedaghat@gmail.com	