

# طریقه تخمین تقاضا (مطالبه)

## تخمین تقاضا چیست؟

علم و فن که مفهوم کیفی یک مارکیت را به ارقام مقداری تبدیل نماید.

# اهمیت تخمین تقاضا برای فروشنده گان زراعتی

تخمین تقاضا مواد مصرف (ضروری) زراعتی بافروشنندگان در  
ذمینه مثال ذیل کمک مینماید فروشنندگان را در :

ا- آماده کردن پلان تجارتي

ب- ترتيب و منظم نمودن مسایل مالي

ج- ترتيب نمودن ستراتيژي تجارت

د- ترتيب و تنظيم نمودن مقدار مواد ضروري زراعتي بدست آمده  
در وقت ذخيره و انتقال.

ه- انكشاف و استراتيژي ارتقاءفروشات

# اهداف تخمین تقاضا

چقدر باید فروش شود

کجا فروش شود

چه وقت فروش شود

## چقدر باید فروش شود؟

تثبیت نمودن اهداف فروش مواد ضروری زراعت به  
طریقه محصول، نبات؛ ماهانه و سالانه. و اهداف شاید نیز  
تثبیت نمودن انواع مختلف کودها؛ انواع مختلف تخم و  
انواع مختلف آفت کش ها باشد.

# کجا باید فروش شود؟

ساحه جغرافیایی :

1- تشخیص جای مارکیت

بطور مثال:

ولایات؛ ولسوالی ها؛ و تعداد از قریه هاو غیره.

اندازه محصول-

تعیین نمودن مواد ضروری زراعتی بر بنیاد نمو نباتات غله جات ؛  
میوه جات ؛ سبزی جات یا حیوانات اهلی .

نوع مشتری-

تجارت بزرگ دهاقین کوچک . کسانیکه تولیدات را صادر مینماید ؛  
اسیاب گندم؛ پراسس کنندهای غذا

## چه وقت فروش شود

- مشخص نمودن دوره تقاضا زیاد؛ کم و یا تقاضا نه کردن.
- مشخص نمودن استعمال کود در وقت کشت نمودن و یا در وقت نمو.
- در تعیین کردن که مواد ضروری زراعتی مردم بخاطر مصرف عمومی میخواهد یا برای ضروریات مخصوص.

# مفهوم تقاضا

■ تقاضای تمامی مارکت

■ تقاضا شرکت

■ موازنه مارکیتهنگ

# تقاضای تمامی مارکیت چه میباشد؟

تقاضای مجموعی مارکیت مربوط به مقدار مجموعی مواد ضروری  
زراعتی تخم؛ کودکیمیاوی؛ آفت کش که توسط تمامی دهاقین  
؛ خریداری شده و یا نظر به ساحه و یا در هنگام فصل مخصوص  
نموئی نبات توسط یک پالیسی خوب تشریح شده محیطی  
و ستراتیژی رقابتی مارکیتنگ .

# تقاضای شرکت چه میباشد؟

تقاضای شرکت نشان دهنده مقدار مواد ضروری زراعتی است که آن باید فروش شود البته خارج از تقاضای تمامی مارکیت برای ساحه دریگ دوره مخصوص.

تقاضا شرکت همیشه کمتر از تقاضای مجموعی بوده و اندازه یک ثلث میباشد.

# موازنه مارکیتهنگ چه میباشد ؟

در یک محیط مارکیتهنگ که تمامی مشارکین نمایندگی ها کوشش مینماید موازنه بین عرضه و تقاضا منظم نمایند تنظیم موازنه بین عرضه و تقاضی مجموعی مارکیت مساویگردد. این حالت را موازنه مارکیتهنگ میگویند

## منبع معلومات

معلومات جمع شده که برای تخمین تقاضا به اساسی منابع  
ذیل بوجود میاید :

مردم چه میگویند

مردم چه مخواهد بکنند.

مردم چه کرده است

# منبع معلومات

مردم چه میگویند: این معلومات به اساس نظریات جمع آوری شده توسط مشتری دهاقین بدست میاید.

مردم چه میکنند: این مبنی به عقیده که مردم چه میکند یک معلومات خوب تهیه نماید در برابر آنها دلیل بگوید ایستادگی نمیناید.

مردم چه کرده اند: که درگذشته چه انجام داده اند که یک تعداد مردم کار گذشته خویش را اینده نیز اساس قرار مدهند.

# طریقه تخمین تقاضا

طریقه های مختلف موجود است که تا 95% صحت بوده میتواند. جمع اوری و تجزیه معلومات شود. گدام لازم بطور صحیح و درست اما باز برای تخمین تقاضای مواد ضروری زراعتی شده طریقه ها ذیل مناسب است.

- طریقه مطالعه و بررسی خریداران یا مشتریان.
- طریقه یکجا کردن نظریه کارمندان
- طریقه نظر متخصص

# طریقه بررسی مشتریان

- ارتقا معلومات بر بنیاد که مردم میگویند
- معتقد باشید که مشتریان بنفس خودشان منبع بهتر اطلاعات (معلومات) است.
- یک پرسشنامه آمده شده پرسان میکند که چقدر مواد مصرف کنندگی زراعتی دهاقین در سال آینده استفاده خواهد کرد.
- پرسشنامه به اگر دهاقین که ممکن باشد تا روزانه نظرسر کرده های آنها گرفته شود.

# بررسی مشتریان

- یک عمده فروش شاید معلومات از پرچون فروش؛ دهاقین وکارمندان ترویج بخواهد
- معلومات تهیه شده را تجزیه به رسم نتیجه خوب شناخته شود.
- این یک طریقه خوب بوده که معلومات تهیه شد ذریعه مردم صحیح درست میاید.
- این طریقه میتواند ارزیابی(تخمینی) تهیه شده که در حدود 90% صحت میداشته باشد.

# طریقه نظریه کارمندان فروشندگان

- طریقه مبنی بر باور فروشندگانی که میتواند تهیه تخمین فروشات خویش به سطح منطقه ئی داشته باشد.
- این کار وقتیکه مناسب است که تعداد زیاد از مشتریان در منطقه وجود داشته باشد.
- معلومات جمع اوری شده از دفاتر ساحوی جمع اوری و در دفتر مرکزی تثبیت گردد

# طریقه نظریه متخصص

- باور کنید که ماهرین یا متخصصین مستحقین ؛ مشاورین نظریه رهبرها و امرین فروشندehایک خوب معلومات شمار میرود. معلومات میتواند که مطابق ضرورت توسط اطلاعیه کوتاه همراهی قیمت کم محفوظ شود.
- این کار برای سرمایه گذاران خورد مناسب میباشد.
- صحت (دقت) مربوط به سطح دانش ماهرین (متخصصین) و تا 90% باشد.

## اصلاح کردن دقت تخمین تقاضاها

- اهداف و اضا تعریف گردد
- تعیین کنید (تصمیم) سطح خوب بودن ضروریات را
- بواسطه درست انتخاب گردد
- ارقام باید از یک منابع معتبر انتخاب شود
- توسط یک شخص لایق ارقام تجزیه شود.