

چارت/جدول بررسی کیفیت

محصول:

نام دکاندار و یا مشتری:

تعداد:

قیمت:

تاریخ تسلیمی/تحویلی:

تاریخ شروع:

قبول و یا رد
 - اگر محصول مانند نمونه و یا نقاشی است و یا بسیار شبه آنها است، انرا قبول کنید (✓).
 - اگر محصول از نمونه و یا نقاشی تفاوت دارد، آنرا رد کنید (X).

بعد از تکمیل شدن فعالیت امضا کنید	قبول یا رد (قبول = ✓, رد = X)		معیارها	چه کسی باید این بررسی را انجام دهد؟	چه زمانی باید این بررسی انجام شود؟	چه چیزی باید بررسی گردد؟
	محصول ۲	محصول ۱				
						۱. مواد های اولیه
						۲. مهارت های کاری
						۳. طرح
						۴. دست کاری تکمیلی
			محصول نهایی و فرمایش دقیقا مثل فرمایشی است که تقاضا شده بود		بعد از تکمیل شدن فرمایش	۵. بررسی نهایی

مجموع محصول که رد شده اند: _____

مجموع محصول که قبول شده اند: _____

فورمه فرمايش

صفحه سنجش مصارف و سود/فايده

۱. مصارف مواد های اولیه

مصرف هر واحد (a) x تعداد محصولات (b) = مصارف مواد های اولیه (c)
حاصل جمع تمام مواد های اولیه (c) = مجموع مصارف مواد های اولیه (d)

مصارف مواد های اولیه (افغانی) (c)	تعداد محصولات (b)	مصرف هر واحد (افغانی) (a)	مواد های مورد نیاز
مجموع مصارف مواد های اولیه (d)			

۲. مصارف کار/کارگر

قیمت هر عدد (e) x تعداد محصول (f) = مصرف کار/کارگر (g)
حاصل جمع تمام مصارف کار/کارگر (g) = مجموع مصارف کار/کارگر (h)

مصرف کار/کارگر (افغانی) (g)	تعداد محصول (f)	قیمت هر عدد (افغانی) (e)	کارگر مورد ضرورت
مجموع مصارف کار/کارگر (h)			

۳. مصارف مخفی/پنهان

حاصل جمع تمام مصارف مخفی (i) = مجموع مصارف مخفی (j)

مصارف مخفی (افغانی) (i)	اجناس که موجب مصارف مخفی میشوند
مجموع مصارف مخفی (افغانی) (j)	

۴. مجموع مصارف

مجموع مصارف مواد (d) + مجموع مصارف کار/کارگر (h) + مجموع مصارف مخفی (j) = مجموع مصارف (k)

مجموع مصارف مواد (افغانی) (d)	مجموع مصارف کار/کارگر (افغانی) (h)	مجموع مصارف مخفی (افغانی) (j)	مجموع مصارف (افغانی) (k)

۵. سود/فايده

قیمت فروش (l) - مجموع مصارف (k) = سود/فايده (m)

قیمت فروش (افغانی) (l)	مجموع مصارف (افغانی) (k)	سود/فايده (افغانی) (m)

رقبا و تعهد مارک تجارتي شما

رقبای کدام کارها را بهتر از من انجام می دهند؟	من چه کاری را بهتر انجام می دهم؟	مشتریان درباره چه چیزی محتاط هستند؟
		۱. استایل - مد روز
		۲. طرح - شکل، اندازه، رنگ، الگو، احصاری/بی بدیل
		۳. کیفیت - مواد های اولیه، مهارت کاری، دست کاری تکمیلی
		۴. خدمات - دوستانه، محترمانه، قابل اعتماد
		۵. قیمت - ارزش مناسب
		۶. سایر موارد - کدام موارد دیگر؟

پلان کاری

طرز العمل: هدف فروشات خویش را ثبت کنید و نیز کار های را که باید جهت رسیدن به هدف خویش انجام دهید، یادداشت کنید. مطمئن شوید که هدف و فعالیت های شما واقع بینانه و قابل دسترسی باشند. مطمئن شوید که منابع لازم را (زمان، کارگر، وسایل، پول) برای تعقیب کردن پلان کاری خویش در اختیار دارید.

هدف فروشات و یا هدف نهایی تجارت			
هدف	فعالیت	ضرب الاجل	در وضعیت مناسبی قرار دارد.
۱. روش های فروشات خویش را بهبود بخشید - خدمات مشتری خوب - فروشات - تبلیغات/ترویج فروش محصول			
۲. مشتریان و دکانداران جدیدی را پیدا کنید			
۳. محصولات جدیدی را بسازید			

چارت/نقشه ردیابی رشد فروشات

طرز العمل ها: مجموع فروشات حقیقی را ۱ و اهداف فروشات ماهوار خویش ۲ تا امروز را ثبت کنید. اهداف فروشات ماهوار خویش را از مقدار فروشات حقیقی منق/کسر کنید تا بدانید که مقدار فروشات حقیقی شما بلندتر و یا پایین تر از هدف فروشات شما است. یعنی ۱-۲.

مقایسه کردن فروشات حقیقی (۱) با اهداف فروشات (۲)													
مجموع	حوت	دلو	جدی	قوس	عقرب	میزان	سنبله	اسد	سرطان	جوزا	ثور	حمل	
													فروشات حقیقی (۱)
													هدف فروشات ماهوار (۲)
													بالاتر و یا پایین تر از هدف ۱ - ۲

صفحه آزمایش محصول

نام:

محصول:

مشتری مورد هدف:

۱. شما کدام طرح و ترکیب رنگ ها را بیشتر می پسندید؟

به این سوال ها برای طرح و ترکیب رنگ های را که بیشتر می پسندید جواب دهید.

۲. شما چی چیزی را در باره طرح محصولات بیشتر می پسندید؟

۳. شما کدام تغییراتی را در صورت ضرورت در طرح محصولات می خواهید بیاورید؟

الف: مواد

ب: رنگ

ت: الگو و جزئیات نهایی

د: شکل

ج: اندازه

ه: سایر موارد

۴. آیا مشتریان مورد هدفم محصولاتم را خریداری خواهند کرد؟ اگر نه، پس چی کسی آنها را خریداری خواهند کرد؟

۵. مشتریان چی قیمتی را برای این محصولات پرداخت خواهند کرد؟ دکانداران چی قیمتی را برای این محصولات پرداخت خواهند کرد؟

مشتریان:

دکانداران:

۶. پیشنهادات اضافی

<p>۱. برای محصول خویش علامت تجارتي بسازيد برای محصول خویش چگونه علامت تجارتي می سازيد؟</p>	
<p>۲. ابزار فروشات جديدي بسازيد و يا ابزار فروشات فعلي خویش را تجديد كنيد كدام ابزار فروشات جديدي می سازيد؟ کدام ابزار فروشات فعلي خویش را تجديد می كنيد؟</p>	
	<p>نمونه های از محصولات خویش را بسازيد</p>
	<p>ابزار فعلي فروشات خویش را تجديد كنيد</p>
	<p>برای بسته بندی كردن محصولات خویش مواد های بسته بندی لازم را انتخاب كنيد و جعبه های بسته بندی را با علامت تجارتي (لوگو) و معلومات تماس علامتگذاري كنيد.</p>
<p>۱. برای محصول خویش علامت تجارتي بسازيد برای محصول خویش چگونه علامت تجارتي می سازيد؟</p>	