



در همایش مدیریت توزیع در بازار رقابتی در اتاق بازرگانی اصفهان مطرح شد؛ توزیع چابک به عنوان مزیت رقابتی یک واحد تولیدی است

یک مدرس بازاریابی گفت: سیستم توزیع حرفه ایی و چابک به عنوان مزیت رقابتی یک واحد تولیدی در فضای رقابت داخلی و خارجی است.

یک مدرس بازاریابی گفت: سیستم توزیع حرفه ایی و چابک به ZWNJ& عنوان مزیت رقابتی یک واحد تولیدی در فضای رقابت داخلی و خارجی است. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، پرویز درگی در همایش مدیریت توزیع در بازار رقابتی در سالن همایش ZWNJ& های بین ZWNJ& المللی اتاق بازرگانی اصفهان تصریح کرد: سیستم توزیع شاهرگی بنگاه ZWNJ& های اقتصادی به ZWNJ& سوی سیستم مویرگی میل کرده است و امروزه بنگاهی موفق است که سیستم توزیع مویرگی چابک داشته باشد. وی افزود: در عصر کنونی واحد تولیدی موفق است که 40 درصد منابع مالی را صرف تولید و 60 درصد را در بخش بازاریابی و فروش هزینه کند. وی با اشاره به راه ZWNJ& اندازی فروشگاه ZWNJ& های زنجیره ایی دارای تخفیف در بازار ایران گفت: برخی از برندهای تجاری باهدف جذب مشتری اقدام به راه ZWNJ& اندازی فروشگاه ZWNJ& های زنجیره ایی کردند تا بتواند محصولات خود را با تخفیف در دسترس مشتریان قرار دهند. درگی تنوع تولیدات را عامل جذب مشتری دانست و گفت: واحدهای تولیدی برای حفظ و جذب مشتریان بایستی تولیدات خود را به ZWNJ& روز کنند تا بتوانند سلايق مشتریان را پاسخ دهند. وی خطاب به مدیران بنگاه ZWNJ& های اقتصادی گفت: برای حضور موفق در بازارهای داخلی خارجی باید بر روی خلاقیت درون و برون ZWNJ& سازمانی تمرکز کنید. درگی تصریح کرد: بیش از 80 درصد استارت آپ در ایران شکست می ZWNJ& خورد زیرا در حوزه بازاریابی و نیازسنجی توجهی به بازار ندارند و فقط به نوآوری فکر می ZWNJ& کنند. وی از گسترش فروشگاه ZWNJ& های مجازی در بازار ایران خبر داد و گفت: تخصصی شدن این بازار نشان از استقبال خریداران از فروشگاه ZWNJ& های مجازی است و برندهای تجاری باید از این فرصت نهایت استفاده را ببرند.