



**SHIRDASTIAN**  
Business coach

عطیه شیردستیان

---

سیستم سازی



# سازمان فروش

هدف گذاری	معماری سازمان فروش
خلق استراتژی	
تدوین برنامه	
ساختاردهی	
مهندسی پرسنل	
طراحی عملیات	
تحلیل، ارزیابی کنترل	
ارزش آفرینی	چرخه برندسازی و بازاریابی
اطلاع رسانی	
ارتباط سازی	
اعتماد سازی	

مشخص	هدف گذاری
قابل اندازه گیری	
قابل دسترسی	
چالشی	
زمان دار	
تعیین بازار هدف	هدف گذاری
تحلیل ظرفیت	
تعیین ابعاد	
انتخاب نهایی	

تحلیل خریداران	تعیین بازار هدف
ارزش های پیشنهادی	
زنجیره توزیع	
بخش بندی	
هدف گذاری	
جایگاه یابی	

# بخش بندی بازار هدف

	فردی	نوع خریدار
	سازمانی	

## بخش بندی بازار فردی

	شهر	بخش بندی جغرافیایی
	کدپستی	
	مسافت	
	استان	
	محله	
	آب و هوا	
	سن	بخش بندی جمعیت شناختی
	زبان	
	جنسیت	
	درآمد اقتصادی	
	تحصیلات	
	خانواده	
	عادات خرید	بخش بندی جغرافیایی
	میزان مصرف	
	چگونگی انتخاب	
	وفاداری به برند	
	نوع استفاده	
	رفتار پس از خرید	
	اعتقادات	بخش بندی روان شناختی
	اهداف	
	عضویت	
	شخصیت	
	علايق	
	سرگرمی	

بخش بندی مالکیتی	خصوصی
	تعاونی
	سهامی
	هیات امنای
	دولتی
بخش بندی فعالیتی	تولیدی
	بازرگانی
	خدماتی
	تخصصی
	مجازی
بخش بندی رفتاری	نحوه تسویه
	نحوه پرداخت
	رفتار خرید
	شیوه مصرف
	سفارش دهی
بخش بندی ساختاری	اندازه
	نظام تصمیم گیری
	پیچیدگی
	رسمیت
	تشریفات