


NO:	<b>فرم ثبت تجربه</b>	 شرکت توسعه مسکن آذربایجان
DATE:		

نام : مهدی	نام خانوادگی : رمضانی	واحد سازمانی : فروش	پست سازمانی : مسئول فروش
سابقه کار : ۱۳	تحصیلات و رشته تحصیلی : فوق دیپلم کامپیوتر	تلفن :	
پست الکترونیکی :			

عنوان تجربه :	زمانبندی فروش واحد و برنامه ریزی از پیش تعیین شده جهت فروش آنها
زمان و محل کسب تجربه :	سال ۹۲ تا ۹۸
نوع تجربه :	<input type="checkbox"/> تجربه خوب و مثبت <input type="checkbox"/> تجربه بد و منفی
فیلد دانشی مربوطه :	

رویداد یا مشکل منجر به کسب تجربه :

عدم استقبال از خرید واحدهای مسکونی و تجاری و اداری در برخی از زمان ها

شرح تجربه ( نحوه حل مشکل ) :

۱- کاهش تبلیغات و جلوگیری از فروش واحدها در شرایط حساس سیاسی و اقتصادی

۲- افزایش تبلیغات و فروش به موقع واحدها در زمان هایی که در خواست خرید افزایش می یابد و قصد فروش داشته باشیم.

## فرم ثبت تجربه



شرکت توسعه مسکن آذربایجان

NO:

DATE:

نتایج اجرای تجربه ( تاثیر بر زمان، هزینه، ایمنی، کیفیت یا بهبود عملکرد ) :

- بهبود عملکرد فروش و تامین نقدینگی مورد نیاز شرکت جهت اجرای پروژه ها
- صرفه جویی در هزینه های تبلیغاتی و بهبود عملکرد بازاریابی

مخاطبان و موارد کاربرد این تجربه ( کاربران این تجربه ) :

کارکنان و مدیران املاک و فروش و مدیران ارشد شرکت

پیامدهای احتمالی استفاده یا عدم استفاده از این دانش توسط کارکنان دیگر :

- عدم فروش واحدها
- عدم تامین نقدینگی مورد نیاز
- عدم اتمام به موقع پروژه ها و تاخیر در تعهدات