**محاضرة: تجارة الجملة والتجزئة**

اقتصاد السوق الحديث هو نظام مرن لتكييف الإنتاج للاستهلاك بناء على مجموعة أدوات التسويق. يتم تنفيذ آلياتها من خلال أداء بعض المؤسسات الاقتصادية، وقبل كل شيء، نظام وساطة كلي يستند إلى أعمال شراء وبيع البضائع أو الخدمات.

من مواقع التسويق، فإن دور تجارة الجملة هو زيادة احتياجات تجار التجزئة، مما يوفر لهم البضائع اللازمة في أحجام معينة وفي الوقت المحدد. المقدمة عادة في المستوطنات الكبيرة (المدن)، وشركات الجملة تعرف أيضا احتياجات المشترين النهائيين. لذلك، فإنهم مستقلون أو بمساعدة منتج من السلع قادرون على تنظيم دعم تسويق قوي لتجارة التجزئة.

الشركات بالجملة في معظم الحالات تنفذ وظائف مبيعات أفضل من الشركة المصنعة، لأنها أقيمت علاقات مع تجار التجزئة، وكذلك مستودع جيد وقاعدة النقل. اليوم، يوجز تجار الجملة لعملائهم ليس فقط المنتجات، ولكن أيضا مجموعة واسعة من الخدمات ذات الصلة: الإعلان في مكان بيع، تنظيم تدابير لتحفيز المبيعات، وتسليم البضائع، وإعداد ما قبل البيع، بما في ذلك التعبئة والتغليف والتعبئة من البضائع تحت علامة تجارية للتجزئة أو شبكة البيع بالتجزئة. في سوق السلع المعقدة تقنيا، يتم تنظيم شركات بالجملة بدعم من الشركات المصنعة ومراكز الخدمة.

تتضمن هذه المحاضرة:

**أولا : تجار الجملة :**

**ثانيا : تجار التجزئة :**

**ثالثا: المهام التسويقية في تجارة الجملة وتجار التجزئة :**

**أولا : تجار الجملة :**

1. **تعريف تجار الجملة : "**

تاجر الجملة هو الوسيط الذي يكون نشاطه الأساسي تجارة الجملة، بمعنى لا يبيع مباشرة للمستهلك، ولكن يقوم بالبيع لوسطاء آخرين، وبالتالي تشمل تجارة الجملة كافة الوظائف المتعلقة بتسويق السلع التي تُشترى بهدف إعادة بيعها لوسطاء آخرى."

1. **أنواع تجار الجملة:** يمكن تصنيفها حسب عدة معايير
2. **حسب نطاق السلع المتعامل فيها:**

- تجارة الجملة للسلع العامة-تعمل في مختلف أنواع السلع

- تجار الجملة لخطوط منتجات محدودة.

- تجار الجملة لسلع متخصصة.

1. **على أساس السوق المستهدف(نوع السوق)**

- تجار الجملة للأسواق الاستهلاكية.

- تجار الجملة للأسواق (المنتجات) الزراعية.

- تجار الجملة للأسواق الصناعية.

- تجار الجملة لأسواق المواد الأولية(البترول).

1. **على أساس الوظائف المؤداة**

- تجار جملة يؤدون جميع الوظائف التسويقية.

- تجار جملة يؤدون وظائف محدودة.

1. **على أساس ملكية المؤسسة]**

- تجار جملة مستقلين.

- تجار جملة غير مستقلين(تابعين للمنتِج.

1. **أهمية تجارة الجملة**

يوفر وجود قنوات البيع بالجملة فوائد تجارية كبيرة:

* إنه يسهل من تنظيم المشتريات. من عدد كبير من مقترحات المصنعين، يختار تاجر الجملة الأكثر ربحية، يدفعها إلى أمر واحد، وبالتالي يسهل اختيار تجار التجزئة.
* تقديم مساعدة الائتمان. تتيح تجربة روابط الأعمال الدائمة تاجر الجملة الفرصة لتقييم الجدارة الائتمانية لتجارة التجزئة وتزويده بمساعدة الائتمان ذات الصلة. يوفر خدمات الخدمات لتنظيم مبيعات البضائع.
* يتم تقليل وظائف من تجار الجملة إلى:
* المبيعات والتحفيز. تتميز البائعون بالجملة بموظفين تجار، مما يساعد الشركة المصنعة على تغطية العديد من العملاء الصغار في تكاليف منخفضة نسبيا. تتميز هذه الجملة بمزيد من الاتصالات التجارية، وغالبا ما يكون المشتري يعتقد أنه أقوى من الصانع البعيد.
* . شراء وتشكيل نطاق السلع الأساسية. تاجر الجملة قادر على اختيار المنتجات وتشكيل تشكيلة السلع الضرورية،
* . انخفاض دفعات كبيرة من البضائع إلى صغيرة. توضيح البائعون بالجملة للعملاء
* . التخزين *.*تجار الجملة تخزين احتياطيات السلع الأساسية، وبالتالي المساهمة في الحد من التكاليف المقابلة للمورد والمستهلكين.
* . النقل. توفر تجار الجملة تقديم المزيد من التسليم التشغيلي للبضائع، لأنها أقرب إلى العملاء من الشركات المصنعة.
* . التمويل. تجار الجملة تمويل عملائها، وتزويدهم بقرض، وفي الوقت نفسه يمولون والموردين، إصدار أوامر مقدما في الوقت المناسب وفي الوقت المناسب مقابل الحسابات.
* . قبول المخاطر. أخذ ملكية البضاعة وتحمل النفقات فيما يتعلق بفرتيها الضرر والأضرار والتقادم، يشارك تجار الجملة من المخاطر.
* تقديم معلومات حول السوق. تقدم تجار الجملة مورديهم وعملائهم ومعلومات عن أنشطة المنافسين، حول المنتجات الجديدة، وديناميكيات الأسعار، إلخ.
* . الإدارة والخدمات الاستشارية. غالبا ما يساعد تاجر الجملة في تحسين تجار التجزئة على تحسين الأنشطة، ودراسة البائعين، المشاركة في تطوير المتجر ونظام العرض، وكذلك في تنظيم نظم المحاسبة وإدارة المخزون.

**ثانيا : تجار التجزئة :**

1. **تعريف تجار التجزئة : "**

تاجر التجزئة هو وسيط متخصص ببيع أنواع مختلفة من السلع والخدمات إلى المستهلكين أو المستعملين."

وتجارة التجزئةأي نشاط يبيع السلع أو الخدمات مباشرة للمستهلكين المحدودين للاستخدام غير التجاري الشخصي.

1. **أنواع متاجر التجزئة** : يمكن تقسيم متاجر التجزئة إلى عدة مجموعات نذكرها فيما يلي **:**
2. **أنواع متاجر التجزئة وفقا للمنتجات : \_**
* **متاجر التجزئة العامة :** وهي متاجر تقوم بالتعامل في عدد كبير من السلع في عدد من خطوط المنتجات. \_
* **متاجر التجزئة** : التي تتعامل في مجموعة سلعية واحدة، أي تتعامل في خط منتجات واحد مثل الأدوات \_
* الكهربائية، الأقمشة، الملابس.
* **المتاجر التي تتعامل في سلع محددة :** بحيث تتخصص في إطار خط منتجات معين، يباع في نطاق \_

محدود ولعدد قليل من الأفراد.

1. **أنواع متاجر التجزئة وفقا للملكية : \_**
* **المتاجر المستقلة :** وهي متاجر صغيرة عادة مملوكة لشخص أو لأسرة. \_
* **إتحادات متاجر التجزئة :** وهي عبارة عن متاجر تجزئة في شكل سلاسل اختيارية، حيث يقوم المتجر الأم \_

بفتح مجموعة من المتاجر الصغيرة التابعة له.

1. **التقسيم وفقا لطريقة التشغيل : \_**
* **متاجر السلسلة :** هي متاجر متعددة الوحدات، وتتخذ شكلا واحدا في الغالب لمقراتها المختلفة، وتعمل \_

من خلال مركز رئيسي واحد.

* **متاجر البيع بالخصم :** هي متاجر تقوم ببيع مجموعة ضخمة من السلع التي تتمتع بمعدل دوران عال، \_

وذات أسعار منخفضة، وتعتمد على السعر كأساس للمغريات البيعية.

* **متاجر السوبر ماركت( متاجر الخدمة الذاتية)** : وهي عبارة عن متاجر أقسام ضخمة تبيع العديد من \_

السلع، خاصة السلع الغذائية.

1. **البيع خارج متاجر التجزئة : \_**
* **البيع بالبريد العادي والإلكتروني** : وهنا يقوم المشتري بإصدار الطلبية من المنزل ويستلم السلعة في منزله**. \_**
* **البيع عن طريق الآلات :** بحيث هناك آلات تقدم منتجات للمستهلكين مقابل دفع ثمن المنتَج. \_
* **البيع بالطواف :** وهنا يقوم التاجر بعملية الطواف على المنازل لبيع المنتجات. \_
* **البيع عن طريق التلفزة** : بحيث يتم عرض السلع عبر التلفزة وتتم عملية الشراء من خلال طلب السلع عبر \_

الهاتف أو الفاكس.

**ثالثا: المهام التسويقية في تجارة الجملة وتجار التجزئة :**

1. **المهام التسويقية في تجارة الجملة: نلخصها في الجدول التالي:**

|  |  |
| --- | --- |
| مهام التسويق | محتوى |
| تطوير استراتيجيات التسويق | الاحتفاظ وزيادة حصتها في السوق؛ قنوات التصميم؛ تطوير السلوك التنافسي. |
| إجراء البحوث التسويقية | دراسة سوق المبيعات المهنية: المنافسين وشبكة التجزئة الصغيرة والتجزئة؛ بحث المستهلك؛ البحث عن موردي السوق. |
| تجزئة مبيعات السوق | تجزئة المشترين الوسيط المهنية؛ تجزئة المستهلك اختيار القطاعات المستهدفة. |
| المشتريات التسويقية | تحديد العلاقة بين طبيعة الطلب السلع الأساسية ومتطلبات المشتريات؛ تقييم التسويق للموردين؛ تطوير سياسات المشتريات. |
| اللوجستية التسويقية | تحديد متطلبات العملاء للحصول على الهيكل اللوجستية لسوق الجملة؛ ابحث عن مزايا تنافسية في مجال الخدمات اللوجستية المبيعات. |
| حلول مبيعات التسويق | سياسة التسعير بالجملة سياسة السلع والتشدوية؛ سياسة المبيعات سياسة الخدمة السياسة التواصلية. |
| تنظيم التجارة | تنظيم التجارة على مبادرة الشركة المصنعة؛ تنظيم التجارة في مبادرة شركة الجملة. |
| أنظمة مبيعات مراجعة التسويق | تنظيم العمل مع شكاوى تجار التجزئة؛ تنظيم العمل مع مطالبات العملاء؛ تطوير برنامج تسويق المبيعات |

1. **مهام التسويق التجزئة**
* تطوير استراتيجيات التسويق (وضع مؤسسة، تشكيل الصورة، إنشاء شبكة البيع بالتجزئة، تقدير مستوى التخصص، تنظيم أشكال تجارية جديدة، تنويع النشاط)؛
* جراء أبحاث تسويقية (بحث في مخازن المنافسة، دراسة عمل الشركات التجارية الأكثر شهرة، دراسة سلوك المشترين في غرفة التداول، موردي أبحاث السوق)؛
* شراء التسويق (تقييم الموردين على صورة العلامات التجارية للسلع، سمعة الأعمال، تطوير السياسة التنموية)؛
* . تطوير مزيج التسويق (سياسات السلع والتشدب، السياسات العتيقة، سياسة التسعير، الحلول في شكل مبيعات، حلول مستوى الخدمة، السياسات التواصلية، سياسة الخدمة)؛
* تنظيم التجارة (قرارات بشأن قاعة التخطيط، حلول لوضع البضائع، القرارات المتعلقة بتصميم قاعة التجارة)؛
* مراجعة التسويق للأنشطة التجارية (تنظيم مراجعة مجموعة المنتجات، تنظيم العمل مع مطالبات العملاء)؛
* القرارات المتعلقة باختيار موظفي التجارة (تطوير متطلبات الموظفين، تدريب الموظفين، عمل الموظفين في غرفة التجارة).