

15% عمولة متاجر تسويق منتجات الأسر

فيما أكد متعاملون «باعة، وأسر منتجة» في مجموعة متاجر متخصصة في تسويق وبيع منتجات الأسر «المنتجة» في مدن وبلدات الأحساء، تحصيل ملاك المتاجر، عمولة نسبتها تتراوح بين 10% إلى 15% من قيمة البضاعة المباعة في المتجر، أو ما بين 400 ريال إلى 700 ريال شهرياً عمولة استئجار «الرف» داخل المتجر، تختلف تبعاً لموقع المتجر والديكورات والتجهيزات والعمالة في المتجر، أباؤنا أن هناك توسعاً ملحوظاً في تلك المتاجر، وتزايداً في أعداد الأسر المنتجة، ومضاعفة للطاقة الإنتاجية لكثير من الأسر المنتجة، كيانات تجارية

أشار هؤلاء المتعاملون إلى أن هذه المتاجر أسهمت في تحويل أسر إلى كيانات تجارية واستثمارية في المحافظة على مدى الأعوام الـ3 الماضية، مع انطلاق فكرة هذه المتاجر فيها، كما أنها أسهمت في دعم الأسر المنتجة ودعم الإنتاج المحلي وزيادة جودته، وتبني الأعمال والأفكار الإبداعية والمساهمة في توفير بيئة تسويقية جاذبة وملائمة ومنافسة للأسر المنتجة، وصناعة علامات تجارية متميزة وبأسعار منافسة.

بوفيهات مفتوحة

بدأت كثير من الأسر المنتجة في توريد منتجاتها إلى المتاجر بكميات محدودة ربما لا تتخطى الـ10 عبوات من المنتج والتي غالباً ما تكون عبوات من ورق العنب والفطائر والمعجنات والشكولاتة والكيك وغيرها، لكنها انتقلت لاحقاً لتمارس أدوار المطاعم ومطابخ استقبالات طلبات الولائم والتجهيزات الكبيرة والبوفيهات المفتوحة وبأعداد كبيرة من الأطباق، واكتسبت شهرة واسعة داخل وخارج المحافظة،

وبات بعضها على استعداد لإعداد الوجبات والأطباق بكميات كبيرة نتيجة لجودة المنتج العالية.

وسهلت بيانات الأسر المنتجة وبيانات وأرقام التواصل معها الموضوعة على العبوات والمنتجات على تلك الأسر تسويق منتجاتها واستغنت عن التسويق والبيع في المتاجر. 50 أسرة لكل متجر

قال محمود صبري «بائع في متجر» إن «الهدف من معظم تلك المتاجر هو دعم الأسر المنتجة وتلعب دور الوسيط بين تلك الأسر والزبائن».

وبين أن من بين منتجات الأسر، الحلويات والمكسرات والمأكولات والعصائر، وأضاف «يحرص كل متجر على التعاقد مع مجموعة من الأسر تتراوح ما بين 30 إلى 50 أسرة تبعاً لمساحة المتجر، لتوريد المنتجات بصفة يومية «طازجة»، ويتم استلام الأطباق والوجبات بشكل يومي كل صباح، فيما يتم استلام الرجيع نهاية دوام عمل المتجر عند الساعة 11 ليلاً للسلع التي تستلزم البيع طازجة، وتصل إلى 3 أيام كحد أقصى لمنتجات أخرى لها فترة صلاحية أطول، مع الاحتفاظ بالمنتجات التي تتطلب درجات حرارة منخفضة داخل حافظات وبرادات». وأشار إلى مراعاة بعض المتاجر التعاقد مع كل أسرة وفق التخصص الذي تتميز فيه، وهناك بعض المتاجر، تلتزم بالحصص في توريد المنتج للمتجر فقط دون المتاجر الأخرى.

أطباق صحية

أضاف صبري أن تلك المتاجر تحقق إيرادات جيدة وتنجح في تسويق المنتجات ذات الجودة العالية والوجبات والأطباق الصحية (وفق ملصق المعلومات التغذوية)، إضافة إلى وجبات مرضى الأمراض المزمنة، وبرامج التغذية الصحية الأخرى، علاوة على النظافة، وجودة المواد الأولية، وتتفوق على كثير من المطاعم والفنادق.

من 3 إلى 5 ريالات

أبان عبد الله الرشيد «مالك متجر»، أن هذه المتاجر تحقق التكامل مع الأسر المنتجة، وغالبية ملاكها كانت لهم تجارب في دعم الأسر المنتجة ضمن البرامج التطوعية المختلفة، وبعض ملاكها كان زبائن سابقين للأسر المنتجة.

وظهر أن بعض الملاك يتعاقدون مع الأسر المنتجة بتحصيل عمولة من 3 ريالات إلى 5 ريالات لكل عبوة

مباعة، مضيفًا أن من بين الصعوبات التي تواجه هذه المتاجر، استقطاب الأسر ذات المنتجات المتميزة، والملاك يحرصون على التوسع بافتتاح فروع في مواقع متفرقة، وهناك تنسيق مع بعض الفقراء في توزيع الرجيع بالمجان عليهم.

الأرفف فارغة

أوضحت آلاء الكاظم «بائعة»، أن المبيعات في هذه المتاجر كبيرة جدًا، والأسعار منافسة، وبعض المتاجر تكون أغلب رفوفها فارغة عند التاسعة مساءً، حيث تكون قد باعت كامل المنتجات المعروضة فيها منذ وقت مبكر. وأشارت إلى أكثر مبيعات في المتاجر هي الشوكولاتة لجودتها ولانخفاض أسعارها مقارنة بالأصناف الأخرى الأجنبية مثل السويسرية وغيرها، وقد تكون الشوكولاتة المحلية قريبة جدًا من الأجنبية المستوردة.

نسبة العمولة من البضاعة المباعة

10 % - 15 %

قيمة إيجار شهري للرف الواحد= 400 ريال - 700 ريال

عدد الأسر المنتجة في كل متجر= 30 - 50

عمولات مباشرة

3 - 5 ريالات على كل منتج