



دورة إدارة صناعة العطور والعود: المواد الخام وتركيب العطر والإنتاج والبيع في المتاجر



دورة إدارة صناعة العطور والعود: المواد الخام وتركيب العطر والإنتاج والبيع في المتاجر

مقدمة:

دورة إدارة صناعة العطور والعود، من المواد الخام وتركيب العطر إلى الإنتاج والبيع في المتاجر، دورة تمتد أسبوع لوحدات التوريد والخلط والإنتاج والجودة والمعارض في دور العطور ومتاجر العود، وتنتهي بإعداد خطة تشغيل لدار عطور افتراضية. فهوامش الربح تتأكل حين يصنف خشب العود دون معايير واضحة، وتصل طلبات العطور إلى صانع العطر بلا سقف للتكلفة، وتتحرف رائحة الدفعات بعد التعتيق، وتغيب شهادات IFRA عند الإطلاق. ويدير المشاركون جانباً من نشاط عطري قائم، ويعملون على دراسات حالة لدفعات عود وبطاقات تركيبات وبيانات معارض. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة.

أهداف الدورة:

- تصنيف رقائق خشب العود ودفعات دهن العود حسب النوع وجزء الشجرة وكثافة الراتنج وطابع الرائحة وعلامات الغش قبل الشراء
- تنظيم توريد العود والزيوت العطرية بتصاريح CITES Appendix II، أي الملحق الثاني لاتفاقية الاتجار بأنواع المهددة، مع سجلات تتبع الموردين وشهادات التحليل
- تحويل طلب عطر تجاري إلى تركيبة محسوبة التكلفة باستخدام العائلات العطرية وهرم النوتات واختيار المواد العطرية المصنعة
- ضبط التعتيق والتبريد والترشيح والتعبئة وتقييم الرائحة حتى تطابق كل دفعة عينتها المرجعية المعتمدة
- تطبيق IFRA Standards، وهي معايير الاستخدام الآمن لمكونات العطور، مع شهادات المطابقة وبيانات مسببات الحساسية على الملصق لكل تركيز وفئة منتج
- تخطيط تشكيلة المعرض والتسعير ودوران المخزون وإرشاد البائعين للعملاء ضمن خطة تشغيل دار العطور

الفئة المستهدفة:

- مديرو دور العطور المسؤولون عن تشكيلة المنتجات واعتماد التركيبات والربحية من الخلط إلى البيع
- مشترو العود ومديرو التوريد المسؤولون عن شراء خشب العود ودهنه والزيوت العطرية واعتماد الموردين
- مشرفو الإنتاج والخلط المسؤولون عن مزج المركبات والتعبئة وسجلات الدفعات
- مديرو الجودة وتقييم الروائح المسؤولون عن لجان الشم والمواصفات ووثائق IFRA
- مديرو المعارض وعمليات البيع بالتجزئة المسؤولون عن تشكيلة الفروع والعينات والمخزون وفرق البيع

محاوَر الدورة:

اليوم 1: سلسلة قيمة العطور والعود وخط الأساس التجاري

- خريطة سلسلة قيمة العطور من المزرعة إلى طاولة المعرض
- نماذج أعمال دور العطور بين الخلط وتجارة العود والبيع بالتجزئة
- سلم التركيز من خلاصة العطر إلى ماء الكولونيا
- المواد الطبيعية مقابل المواد العطرية المصنعة من حيث التكلفة والثبات
- مراجعة هوامش الربح الحالية حسب خط المنتج وقناة البيع

اليوم 2: تصنيف العود وتوريد الخامات وبنية العطر

- تكون خشب العود في أشجار Aquilaria وGyrinops ومؤشرات كثافة الراتنج
- بطاقة تصنيف رقائق العود ودهنه حسب جزء الشجرة
- تصاريح CITES Appendix II وسجلات تتبع مصدر خشب العود
- مقارنة طرق استخلاص الزيوت العطرية والمطلقات والخلاصات الشمعية
- عائلات عجلة العطور وهرم النوتات العليا والوسطى والقاعدية

اليوم 3: مسار تحويل الطلب إلى تركيبة وإنتاج الدفعات

- نموذج طلب العطر بالعائلة المستهدفة والتكلفة والتركيز
- بطاقة تكلفة التركيبة للعود والزهور والمسك والعنبر
- خطة التعتيق للمركبات العطرية الكحولية
- التبريد والترشيح وتصحيح اللون قبل التعبئة
- سجلات خط التعبئة لمستوى الملء وكبس الرشاش وفحص التسرب

اليوم 4: مخاطر الغش وامتثال IFRA واقتصاديات البيع

- كشف غش دهن العود بلجان الشم وتحاليل الموردين
- محظورات IFRA Standards وقيودها وحدودها حسب فئة المنتج
- شهادة مطابقة IFRA وبيان مسببات الحساسية على الملصق
- التحقيق في انحراف رائحة الدفعة مقابل العينة المرجعية
- تحليل تشكيلة المعرض وتكلفة العينات ودوران المخزون

اليوم 5: دراسة حالة: خطة تشغيل دار العطور

- مراجعة تصنيف دفعة عود وقرار شرائها في الحالة
- تحويل طلب الحالة إلى تركيبة ماء عطر محسوبة التكلفة
- تطبيق قائمة فحص التعتيق والتعبئة والإفراج في الحالة
- تعديل تشكيلة معرض الحالة وسلم أسعاره
- استكمال خطة تشغيل دار العطور ومراجعتها مع الأقران

المهارات التي ستكتسبها:

- تصنيف جودة خشب العود
- تتبع مصادر الخامات العطرية
- قراءة طلبات العطور
- ضبط تكلفة التركيبات
- ضبط عملية التعتيق
- إدارة لجان تقييم الرائحة
- مراجعة وثائق IFRA
- اقتصاديات تشكيلة المعارض

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تسليم خطة تشغيل دار العطور مع قائمة توريد العود والإفراج عن المنتج إلى المدير العام ورئيس الإنتاج
- البت في قبول دفعة العود أو التركيبية أو الدفعة المعتقة أو إعادة معالجتها أو رفضها بالاستناد إلى بطاقات التصنيف وأدلة الرائحة
- تفادي دفع أسعار مرتفعة لعود مخفف، وإعادة وسم منتجات أطلقت دون وثائق IFRA، وتكدس مخزون بطيء الحركة في المعارض
- نقل مصطلحات التصنيف وبنية النوات والمطابقة إلى فرق الخلط والشراء والبيع في الدار

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يعرض المشاركون خطة تشغيل دار العطور على المدير العام ورئيس الإنتاج ومسؤول عمليات البيع بالتجزئة. ويستخدم المشاركون بطاقة التصنيف لاعتماد دفعات العود، وتستخدم وحدة الخلط قائمة الإفراج قبل التعبئة، ويستند مديرو المعارض إلى التشكيلة وسلم الأسعار لإعادة توزيع المخزون. وبعد إطلاق أول مجموعة عطرية وفق الخطة، تراجع الدار أسعار الشراء مقابل درجات التصنيف، وانحرافات رائحة الدفعات، وشهادات IFRA الناقصة، ونسب البيع في كل فرع.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة إدارة صناعة العطور والعود؟

يحتاج المشارك إلى خبرة عملية في الشراء أو الخلط أو الإنتاج أو الجودة أو البيع في نشاط عطري، ومعرفة بالنوتات العطرية الشائعة، ويساعده إحضار سجل شراء عود أو بطاقة تركيبة أو تقرير مبيعات معرض على تطبيق دراسات الحالة على داره.

بم تختلف إدارة صناعة العطور والعود عن دورات تصنيع مستحضرات التجميل أو تسويق المنتجات الفاخرة؟

تتبع هذه الدورة تجارة العطور نفسها: تصنيف العود وتوريد الزيوت وطلبات العطور والتعتيق وامثال IFRA واقتصاديات المعارض. أما دورات مستحضرات التجميل فتتناول الكريمات ونظافة المصانع، وتتناول دورات التسويق الفاخر سرد العلامة وخدمة كبار العملاء عبر فئات متعددة.

لماذا تحتاج صناعة العطور والعود إلى بطاقات تصنيف لخشب العود؟

لأن قيمة خشب العود تتوقف على النوع والمنشأ وجزء الشجرة وكثافة الراتنج ومدة الإصابة، وكثيرا ما يباع العود المخفف أو المستزعر على أنه عود بري. وتجعل بطاقة التصنيف قرار الشراء متسقا وقابلا للمقارنة بين المشتريين.

ماذا يعود به المشارك من دورة إدارة صناعة العطور والعود؟

يعود المشارك بخطة تشغيل لدار عطور افتراضية، تضم بطاقة تصنيف العود ونموذج طلب العطر وتكلفة التركيبة وقائمة فحص التعتيق والتعبئة والإفراج، إضافة إلى تشكيلة المعرض وسلم أسعاره.