



دورة إدارة الفئات وتخطيط المساحات في التجزئة: تشكيلة المنتجات ومخططات الرفوف ومراجعات الفئة

20 - 16 أغسطس 2027

برشلونة - فندق أربع نجوم في حي إيكسامبلا



دورة إدارة الفئات وتخطيط المساحات في التجزئة: تشكيلة المنتجات ومخططات الرفوف ومراجعات الفئة

المرجع: 27010_1745 التاريخ: 16 - 20 أغسطس 2027 المكان: برشلونة - فندق أربع نجوم في حي إيكسامبلا الرسم: SAR 23500

مقدمة:

دورة إدارة الفئات وتخطيط المساحات في التجزئة، بمحاورها في تشكيلة المنتجات ومخططات الرفوف ومراجعات الفئة، دورة تمتد 5 أيام لفرق إدارة الفئات والشراء وتخطيط المساحات لدى تاجر التجزئة، ولفرق الفئات لدى الموردين، وتنتهي بإعداد مراجعة الفئة وخطة المساحة. فتاجر التجزئة الذي يدرج المنتجات ويلغي إدراجها بمنطق التفاوض لا بأدلة سلوك المتسوق يحمل أصنافا بطيئة الدوران، ويحرم الأصناف الرابحة من مساحة الرف، ويعقد مراجعات فئة لا يستطيع الموردون دعمها بالبيانات. ويدير المشاركون فئة أو تشكيلة أو حساب عميل في عملهم، ويتعلمون عبر دراسات حالة على بيانات نقاط البيع وبطاقات الولاء والرفوف. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة في إدارة الفئات.

أهداف الدورة:

- تطبيق منهجية إدارة الفئات ذات الخطوات الثماني لتعريف الفئة وحدودها وبناء شجرة قرار المتسوق الخاصة بها
- تحديد دور الفئة واستراتيجيتها وتحويلها إلى مستهدفات قابلة للقياس في المبيعات والهامش والحصة السوقية
- ترشيد تشكيلة المنتجات استنادا إلى إنتاجية الصنف وقياس القيمة المضافة والطلب المنتقل قبل إلغاء أي إدراج
- توزيع مساحة الرف وفق نسب المساحة إلى المبيعات وأيام التغطية ومرونة المساحة، ثم تصميم مخطط رفوف وفق قواعد متفق عليها
- إدارة مراجعة الفئة مع قائد الفئة أو المورد، والاتفاق على خطة أعمال مشتركة ومتابعتها ببطاقة أداء الفئة
- إعداد مراجعة الفئة وخطة المساحة لفئة لدى تاجر تجزئة في دراسة حالة، جاهزة للعرض على مدير الشؤون التجارية

الفئة المستهدفة:

- المسؤولون عن قرارات المبيعات والهامش والتشكيلة لفئة أو أكثر من فئات التجزئة
- المسؤولون عن الشراء ومفاوضات إدراج المنتجات وشروط الموردين داخل الفئة
- المسؤولون عن توزيع مساحة الرفوف وإنتاج مخططات الرفوف وخطط التجهيزات عبر مجموعات المتاجر
- المسؤولون لدى الموردين عن تقديم المشورة في الفئة أو قيادتها أو إعداد مراجعات الفئة مع تاجر التجزئة
- المسؤولون عن تحليلات الفئة وبيانات نقاط البيع وتقارير أداء التشكيلة

محاوِر الدورة:

اليوم 1: أسس إدارة الفئات وخط الأساس الحالي للفئة

- منهجية إدارة الفئات ذات الخطوات الثماني من التعريف إلى المراجعة
- تعريف الفئة باختبارات حاجة المتسوق وقابلية الإحلال بين المنتجات
- بناء شجرة قرار المتسوق من بيانات ملاحظة سلوك الشراء
- إدارة الفئة بوصفها وحدة أعمال لها قائمة أرباح وخسائر مستقلة
- خط الأساس الحالي للفئة من بيانات المبيعات والهامش والحصة

اليوم 2: أدوار الفئة واستراتيجياتها وتحديد المستهدفات

- تحديد دور الفئة بين الوجهة والروتينية والملاءمة والموسمية
- مصفوفة تقييم دور الفئة بمقاييس المتسوق وتاجر التجزئة
- اختيار استراتيجيات جذب الحركة وزيادة قيمة السلة وتوليد الربح
- اختيار استراتيجيات توليد النقد وتعزيز الصورة وحماية الموقع التنافسي
- مستهدفات الفئة وفق معايير SMART المرتبطة بالدور والاستراتيجية

اليوم 3: ترشيد التشكيلة وتوزيع المساحة وفق المبيعات

- ترتيب إنتاجية الأصناف حسب المبيعات والهامش ومعدل البيع
- اختبارات القيمة المضافة والطلب المنتقل قبل إلغاء أي إدراج
- قرارات اتساع التشكيلة وعمقها حسب مجموعات المتاجر
- ورقة عمل توزيع المساحة بنسبتي المساحة إلى المبيعات والهامش
- قواعد أيام التغطية وسعة الرف حسب عبوة الكرتون

اليوم 4: تصميم مخططات الرفوف والتعاون مع الموردين وبطاقات أداء الفئة

- قواعد تصميم مخطط الرفوف لتجميع العلامات ومستوى النظر وواجهات العرض
- منحنيات مرونة المساحة وتناقص العائد من واجهات العرض الإضافية
- دور قائد الفئة وفحوص مدقق الفئة وضوابط مشاركة البيانات
- خطة الأعمال المشتركة مع الموردين ورافعات نمو الفئة
- تصميم بطاقة أداء الفئة بالمؤشرات القيادية والمؤشرات المتأخرة

اليوم 5: دراسة حالة لإعداد مراجعة الفئة وخطة المساحة

- موجز فئة تاجر التجزئة في الحالة بيانات نقاط البيع والولاء
- تمرين تحديد دور الفئة واستراتيجيتها ومستهدفاتها في الحالة
- جدول توصيات إلغاء الإدراج والإدراج الجديد لتشكيلة الحالة
- إعادة رسم مخطط رفوف الحالة مع تبرير بنسب المساحة إلى المبيعات
- عرض مراجعة الفئة وخطة المساحة أمام لجنة المراجعة

المهارات التي ستكتسبها:

- تعريف الفئة
- بناء شجرة قرار المتسوق
- تحديد دور الفئة
- ترشيح الأصناف
- توزيع مساحة الرفوف
- تصميم مخططات الرفوف
- التعاون مع الموردين في الفئة
- إعداد بطاقة أداء الفئة

لماذا تحضر هذه الدورة:

- رفع مراجعة الفئة وخطة المساحة إلى مدير الشؤون التجارية أو لجنة توجيه الفئات لاعتمادها
- حسم المنتجات التي تبقى أو تضاف أو يلغى إدراجها ومقدار الرف الذي يستحقه كل منها، استنادا إلى أدلة الطلب المنتقل
- تجنب خسارة المبيعات بإلغاء أصناف لا يجد المتسوق بديلا لها، وهدر الرفوف على منتجات لا تبرر مساحتها
- نقل مصفوفة الأدوار وورقة توزيع المساحة وبطاقة أداء الفئة إلى فرق الشراء وتخطيط المساحات والموردين في الوحدة

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يسلم المشاركون مراجعة الفئة وخطة المساحة إلى مدير الشؤون التجارية أو لجنة توجيه الفئات، فتعتمد عليها الجهة في إقرار دور الفئة وتعديلات التشكيلة وتوزيع الرفوف الجديد قبل إصدار مخططات الرفوف إلى المتاجر. ويتسلم الموردون المستهدفات المتفق عليها عبر خطة الأعمال المشتركة. وبعد أول دورة مراجعة، تقارن الوحدة مبيعات الفئة وهامشها وتوفر المنتجات ونسبة انتشارها بين المتسوقين في بطاقة الأداء بمستهدفات الخطة، ثم تعدل واجهات العرض والإدراجات وإجراءات الموردين.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة إدارة الفئات وتخطيط المساحات في التجزئة؟

يحتاج المشارك إلى خبرة في إدارة فئة أو تشكيلة أو محفظة شراء أو حساب تاجر تجزئة، وقدرة على قراءة تقارير المبيعات والهامش، وتفيد مهارات الجداول الحسابية في أوراق توزيع المساحة وترتيب الأصناف، ولا تشترط خبرة سابقة في برامج مخططات الرفوف.

بم تختلف دورة إدارة الفئات وتخطيط المساحات في التجزئة عن دورات تشغيل المتاجر؟

تحدد هذه الدورة المنتجات التي تحملها الفئة ودورها ومقدار الرف الذي يستحقه كل منتج على مستوى الإدارة المركزية. أما دورات تشغيل المتاجر فتتناول إدارة متجر واحد: الموظفين وإعادة التعبئة والفاقد والتدقيق وفق خطط محددة مركزيا.

لماذا تعتمد إدارة الفئات في التجزئة على شجرة قرار المتسوق؟

لأن شجرة قرار المتسوق تبين ترتيب اختيارات المتسوق داخل الفئة، كالنوع ثم الحجم ثم العلامة. وبها يعرف مدير الفئة المنتجات التي يحل بعضها محل بعض، وطريقة تجميع الرف، والأصناف التي يمكن إلغاؤها إدراجها بأمان.

ماذا يعود به المشارك من دورة إدارة الفئات وتخطيط المساحات في التجزئة؟

يعود المشارك بمراجعة فئة وخطة مساحة لفئة لدى تاجر تجزئة في دراسة حالة، تضم تعريف الفئة ودورها واستراتيجيتها والمستهدفات وتعديلات التشكيلة ومخطط رفوف معاد رسمه مبررا ببيانات المساحة والمبيعات وبطاقة أداء قابلة للتكييف مع فئته.