CORE CONCEPT

دورة تطوير منتجات العلامة الخاصة لتجار التجزئة:
مستويات التشكيلة والتصنيع التعاقدي والهامش

6 – 10 يونيو 2027

الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية

دورة تطوير منتجات العلامة الخاصة لتجار التجزئة: مستويات التشكيلة والتصنيع التعاقدي والهامش

المرجع: 30490_2098 **التاريخ:** 6 – 10 يونيو 2027 **المكان:** الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

دورة تطوير منتجات العلامة الخاصة لتجار التجزئة دورة تمتد أسبوع، تتناول مستويات التشكيلة والتصنيع التعاقدي والهامش، وهي موجهة إلى وحدات العلامة الخاصة والمشتريات وتقنية المنتج والجودة والمالية التجارية، وتنتهي بإعداد خطة إطلاق تشكيلة العلامة الخاصة لتاجر تجزئة افتراضي. فالمتاجر التي تقلد العلامات الوطنية دون استراتيجية مستويات أو مواصفة مكتوبة أو مورد خضع للتدقيق تجني هوامش ضعيفة وحالات سحب للمنتجات وأصنافا لا يثق بها المتسوقون. ويعمل المشاركون أصلا في شراء المنتجات أو تطويرها أو اعتمادها لمتاجر الهايبرماركت والصيدليات والمتاجر الإلكترونية، ويتعلمون عبر دراسات حالة على عروض الموردين والمواصفات وأوراق التكلفة. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة.

أهداف الدورة:

- صياغة عرض قيمة للعلامة الخاصة وبنية مستويات اقتصادي وقياسي وممتاز بفجوات سعرية محددة مقابل العلامة الوطنية المرجعية
- اختيار المصنعين المتعاقدين واعتمادهم عبر طلب عروض الأسعار وتقييم القدرات وتدقيق المصنع وفق معيار معتمد ضمن مرجعية GFSI
- كتابة مواصفة منتج بحدود تفاوت حسية ومخبرية وحدود للعبوة مع خطة اختبارات جودة يوقع عليها المورد
- إعداد موجز العبوة والملصق لكل مستوى يحدد شكل العبوة والبيانات الإجبارية على الملصق وإثبات الادعاءات المطبوعة
- بناء قائمة دخل لمنتج العلامة الخاصة تقارن تكلفة الوصول وسعر البيع والمساهمة بالصنف المقابل من العلامة الوطنية
- إعداد خطة إطلاق تشكيلة العلامة الخاصة لتاجر تجزئة افتراضي تغطي المستويات والموردين والمواصفات والعبوات والهامش وبوابات الإطلاق

الفئة المستهدفة:

- وحدات العلامة الخاصة المسؤولة عن استراتيجية منتجات المتجر وتخطيط التشكيلة وخطط الإطلاق
- وحدات المشتريات المسؤولة عن التوريد والتفاوض والتعاقد مع المصنعين المتعاقدين وشركات التعبئة
- وحدات تقنية المنتج وتطويره المسؤولة عن المواصفات واعتماد العينات وتطوير العبوات
- وحدات ضمان الجودة المسؤولة عن اعتماد الموردين وتدقيق المصانع والاختبارات والجاهزية لسحب المنتجات
- وحدات المالية التجارية المسؤولة عن أوراق التكلفة ومتابعة هوامش العلامة الخاصة واعتماد الأسعار

محاور الدورة:

اليوم 1: مشهد العلامة الخاصة وعرض القيمة وتشخيص التشكيلة القائمة

- مقارنة نماذج العلامة الخاصة والعلامة البيضاء والعلامة الحصرية
- تشخيص حصة منتجات المتجر حسب القسم وقناة البيع
- بيان عرض قيمة العلامة الخاصة ومحركات ثقة المتسوق
- اختيار العلامة الوطنية المرجعية وخط أساس مؤشر الأسعار
- قرار التصنيع الذاتي أو الإسناد إلى مصنعين متعاقدين

اليوم 2: بنية المستويات والسلالم السعرية وبوابات التطوير

- بنية مستويات جيد وأجود وممتاز للفئات الاقتصادية والقياسية والممتازة
- فجوات السلم السعري مقابل علامات المدخل والوسط والفئة الممتازة
- بدائل العلامة الخاصة في الصيدليات لمنتجات الصحة والعناية الشخصية
- أصناف العلامة الخاصة الحصرية للتجارة الإلكترونية وتموضعها في المنصات
- جدول تطوير بمنهج البوابات من الموجز إلى الرف

اليوم 3: توريد المصنعين المتعاقدين والمواصفات واختبارات الجودة

- حزمة طلب عروض الأسعار ونموذج تقييم قدرات المصنع المتعاقد
- قائمة تدقيق المصنع وفق مخططات الشهادات المعتمدة ضمن مرجعية GFSI
- ورقة مواصفة المنتج بحدود التفاوت الحسية والمخبرية
- اختبار العينات المرجعية ولجان التفضيل الثنائي غير المعلن
- خطة أخذ العينات وفق AQL ومراجعة شهادة التحليل

اليوم 4: موجزات العبوة ومخاطر الملصقات وهامش العلامة الخاصة

- موجز عبوة خاص بكل مستوى يحدد الشكل والمواد
- البيانات الإجبارية على الملصق وملف إثبات الادعاءات المطبوعة
- مراجعة HACCP لتحليل المخاطر واختبار التتبع وتمرين سحب المنتج
- قائمة دخل منتج العلامة الخاصة بتكلفة الوصول والمساهمة
- ربط تكلفة المواد الخام بمؤشرات وبنود مراجعة أسعار المورد

اليوم 5: دراسة حالة لإعداد خطة إطلاق تشكيلة العلامة الخاصة

- مراجعة فجوات التشكيلة وفرص المستويات لدى تاجر التجزئة في الحالة
- القائمة المختصرة للمصنعين المتعاقدين وتقييم نتائج التدقيق للحالة
- قرارات اعتماد المواصفة وموجز العبوة في الحالة
- مقارنة هامش العلامة الخاصة بالعلامة الوطنية للحالة
- استكمال خطة إطلاق تشكيلة العلامة الخاصة واعتماد البوابة

المهارات التي ستكتسبها:

- بناء مستويات العلامة الخاصة
- تحديد السلم السعري
- تقييم قدرات المصنعين المتعاقدين
- تدقيق مصانع الموردين
- كتابة مواصفات المنتج
- إثبات الادعاءات على العبوة
- نمذجة ربحية منتج العلامة الخاصة
- اختبار الجاهزية لسحب المنتج

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تسليم المدير التجاري ولجنة توجيه العلامة الخاصة خطة إطلاق تشكيلة العلامة الخاصة لتاجر تجزئة افتراضي جاهزة لاعتماد البوابة
- تحديد الأصناف التي تستحق نسخة اقتصادية أو قياسية أو ممتازة من العلامة الخاصة والمصنع المتعاقد الأنسب لكل منها
- تجنب سحب المنتجات وإخفاق اختبارات الجودة وتآكل الهامش الناتج عن مواصفات فضفاضة وموردين لم يخضعوا للتدقيق وبنود تكلفة غير مربوطة بمؤشرات
- نقل حزمة طلب العروض وقائمة التدقيق وورقة المواصفة ونموذج قائمة الدخل إلى فرق المشتريات والتقنية والجودة

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يقدم المشارك إلى المدير التجاري ولجنة توجيه العلامة الخاصة خطة إطلاق تشكيلة العلامة الخاصة، تحدد المستويات والفجوات السعرية مقابل العلامات الوطنية والمصنعين المتعاقدين المعتمدين والمواصفات الموقعة وموجزات العبوة والمساهمة المتوقعة لكل صنف. وتعتمد عليها وحدتا المشتريات والجودة في طرح المناقصات وجدولة زيارات التدقيق، وتستخدمها المالية في اعتماد أسعار البيع. وبعد أول موجة إطلاق تقارن الوحدة المبيعات وشكاوى الجودة والهامش المحقق بالخطة، ثم تعدل المستويات أو الموردين.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة تطوير منتجات العلامة الخاصة؟

يحتاج المشارك إلى خبرة في شراء منتجات التجزئة أو تطويرها أو اعتمادها أو تسعيرها، مع القدرة على قراءة عروض الموردين وتقارير الهوامش. ويفيده إحضار صنف قائم من العلامة الخاصة أو مواصفة أو ورقة تكلفة لتطبيق دراسة الحالة على تشكيلته.

بم تختلف دورة تطوير منتجات العلامة الخاصة عن دورة إدارة الفئات في التجزئة؟

تبني هذه الدورة منتجات المتجر نفسها: المستويات والموردين والمواصفات والعبوات وهامش المنتج. أما دورات إدارة الفئات فتحدد دور الفئة كلها وتشكيلتها ومساحة رفوفها أيا كانت العلامات فيها، ولا تتناول تدقيق المصنعين المتعاقدين أو كتابة المواصفات.

لماذا يعتمد تجار التجزئة بنية المستويات الثلاثة في منتجات العلامة الخاصة؟

لأن المستويات تتيح للمتجر تلبية احتياجات سعرية متعددة بمنتجاته الخاصة: صنف اقتصادي يواجه علامات المدخل، وصنف قياسي يضاهي العلامات الرئيسية بسعر أقل، وصنف ممتاز ينافس بالجودة. والفجوات السعرية الواضحة تمنع المستويات من أكل مبيعات بعضها.

ماذا يعود به المشارك من دورة تطوير منتجات العلامة الخاصة؟

يعود المشارك بخطة إطلاق تشكيلة العلامة الخاصة لتاجر تجزئة افتراضي، تضم بنية المستويات والسلم السعري والقائمة المختصرة للمصنعين ونتائج التدقيق وقرارات المواصفة والعبوة وقائمة دخل مقارنة بالعلامة الوطنية، قابلة للتكييف مع تشكيلته.