**بسم الله الرحمن الرحيم**

**خطة تأهيل وانعاش الفروع بجانب المنافسين**

**للعمل ع هذه الخطة يجب التكاتف و التعاون والتنسيق بين فريق العمل .**

**مبدأيا هناك 3 نقاط سنعمل ع تحقيقها بالفروع المقصودة**

**\_\_\_**

**. الاعداد الجيد للمعركة وخدمة مابعد البيع .**

**. البضائع و الاسر المنتجة .**

**. التسويق و المبيعات و الإعلان .**

**.كما يقول المثل ( كُل نفسك قبل ماحد ياكلك )**

**1\_ التنبؤ بتغيرات السوق واغتنام جميع الفرص ⬅️**

**بمعني :- تكون علي دراية كاملة بالاعياد و المناسبات و غيره الخاصة بالبلد او الحي ومسايرتها و عمل عروض خاصة بها مثل ( يوم التخرج ، عيد الام ، اليوم الوطني ، وغيره ) بنعمل تارت بشكل المناسبة عمل باكدج باسم المناسبة ⬅️ أيضا يوم 23 من كل شهر يكون المحل مرتب و نظيف و فل بضاعة استعداد للرواتب و لاستغلال افضل 10 أيام كمبيعات ف الشهر .**

**. التشكيل و التنوع ف الأصناف و عدم وجود مكان فارغ بالمحل ومحاولة توفير جميع الأصناف الهيرو ( هنوفرين. فيلان . المذاق العربي . وغيره )**

**. دراسة العملاء و معرفة ما يحتاجون و توفيره . ( سواء من تعديل ف منتج او توفير منتج او ملاحظة بالمحل )**

**. تقديم خدمة استثنائية لا يمكن للعميل الحصول عليها في مكان اخر بل و الترويج لها عن طريق :-**

**. تقديم اعلي جودة سواء ف المنتج او طريقة التعامل او مقابلة العميل والترحيب به او حتي خدمة ما بعد البيع .**

**( المظهر العام للموظف . عند التحدث مع العميل دائما الابتسامة ع وجهك و ايدك مشبكة خلف ظهرك اسخدام كلمة الجودة كشعار لك )**

**. إضافة مزايا جديدة عن طريق دراسة مبسطة لكل منتج واستكمال ما ينقصه ( منتج اسر وضع مكونات و سعرات حرارية و شعار و لصق شوكة والحرص ع سهولة فتح واكل المنتج ) . إضافة ميزه جديدة لكل منتج غير متواجدة عند المنافس و باقل التكاليف .( حلا لاتيه لصق ملعقة ع العلبة )**

**. تطوير المنتج مع التجربة عن طريق تحسين الخدمة او المنتج والاستماع لشكاوي العملاء ومحاولة تفاديها .**

**. الخصومات و العروض :- عن طريق تخصيص ركن او زاوية بالمحل مخصصة للخصومات وتكون واضحة للعميل واظهارها بتعليق بروشور خصومات وغيره .**

**. الحفاظ علي التفوق :- التفوق على المنافسين في السوق يعتمد على العديد من الاستراتيجيات أهمها أن تستمع إلى عملائك، لأنهم سيساعدونك في معرفة ما يريدون وفي تحسين أعمالك على المدى البعيد .**

**. التركيز علي نقاط ضعف المنافسين :- فلدينا او نتميز بمنتجات قطوف و المستورد وكثرة الأصناف و التواجد والحضور بالسوق .**

**. دعم المجتمع المحلي :- عن طريق إيجاد اقرب مكان لرعاية الايتام او رياض أطفال والذهاب اليه وتقديم هدايا لهم .(لها مردود رائع مع توثيق صور )**

**⏺⏺⏸▶️**

**كن مختلف بشكل مختلف :-**

**استهداف العملاء بذكاء من حيث المنتج و الخدمة .**

**التسويق الاليكتروني وتكليف موظف بمتابعة سناب وواتساب المحل و تجديده باستمرار ع مدار اليوم و عمل قاعدة بيانات وتسجيل ارقام العملاء و سرعة الرد ع الجوال وعمل خصم ع التوصيل او التوصيل مجانا .**

**.اضافة مزايا جديدة : طباعة ستيكر دائري صغير فيه سناب و رقم جوال المحل و لصقة يوميا و لمدة شهر ع جميع منتجات الاسر و عمل بروشور أيضا فيه سناب و جوال المحل ووضعه عند الكاشير عند شراء العميل وضعه معه ف الكيس .**

**. عمل مسابقة مرتين بالشهر وتكون الهدية طقم ذهب او فضة قيمة 500 ﷼ و تكون بسحب ، عند شراء العميل من الفرع نعطيه كارت صغيرعليه شعار قطوف يسجل فيه اسمه ورقم جواله ونبلغ العميل انها مسابقة و السحب مثلا يوم 6/6/2006 الساعة 6 ويتابعنا ع السناب يمكن تكون من الفائزين مع ابتسامة و تمني .**

**. تقليل نسبة الاسر المنتجة الجديدة من 30٪ الي 25 او حتي 20 ٪ لاستقطاب اسر مميزة و جديدة والحفاظ ع عميل المحل و التنبيه ع الاسرة انه سر وعدم ابلاغ احد بالنسبة و هذا يؤثر علينا بالإيجاب ع المدي البعيد علما بان جميع منافسينا نسبتهم 19٪ و 20٪ .**

**. تقديم منتجات مجانية للعملاء ع صورة هدايا وعمل كوبون خصم وقسائم شرائية يكتب عليه تاريخ الاستخدام القادم لضمان عودة العميل لك و ليكن كوبون خصم 15٪ ع جميع منتجات قطوف يستخدم في 10/10/2010**

**. الطلب من الاسر عينات مجانية او تذوق كل ويك اند وليكن لدينا 20 اسرة تقسم ع مرتين 10 هذا الأسبوع و 10 الأسبوع القادم كل اسرة تنزل طبق يكون هديه للفرع أيضا محاولة الاتصال بمندوبين الشركات مثل لوزينج والحصول منهم ع تذوقات و ليكن في صورة عينات مجانية وهدايا للعملاء**

**. محاولة استقطاب معلن قوي يجي يعلن من الفرع وتعريف العملاء بوجود خصومات و تطوير بالفرع وتسليط الضوء ع المعاملة الحسنة وحسن الاستقبال و المنتجات الي تميزنا عن المنافس .**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**. هناك أيضا بعض الطرق والأساليب المتبعة لزيادة المبيعات والتميز بصفة عامة مثل ⬅️⬅️**

**• اكتمال جميع أصناف ومنتجات قطوف وحلا .**

**• وجود أسعار بمكان واضح على جميع الأصناف.**

**ه الاهتمام بنظافة المحل وركن الاسر والأستاند يوميا.**

**وجود اضاءه كافيه بالمحل لجذب الانتباه .**

**• عدم وجود أرفف فارغة .**

**• الاهتمام بطريقة العرض والترتيب بشكل جيد وغير تقليدي وتغيير الترتيب أسبوعيا .**

**• حفظ أسماء الأصناف ومكوناتها وعدد حباتها واسعارها لتسهيل عملية التسويق والمبيعات .**

**وجود باقة زهور او Vase ف كل اركان المحل و بين كل استاند (فوق الصندوق الزجاجي ) وعددها 4. مع الحفاظ ع طيب رائحة المكان .**

**• التسويق عصب المبيعات . مع احتمال الاستعانة بموظف آخر .**

**وجود موظف بجوار ستاند قطوف وقت الزحمة اثناء الدوام .**

**تغليف المنتجات بأكياس شفافه لتعريف العميل بشكل المنتج من الداخل .**

**توزيع منتجات قطوف على اغلب الارفف داخل المحل للفت نظر العميل .**

**تصوير المنتجات بشكل احترافي ونشرها بشكل يومي على سناب الفرع وحالة الواتساب.**

**.ايضا هنا بعض الاقتراحات و التوصيات الخاصة بزيادة مبيعات الفرع و البقاء ع القمة والتميز و الاختلاف :-**

**• زيادة عدد واصناف الأسر المنتجة (ورق عنب – فطائر – مسخن ) مع تقليل النسبة حسب الحاجة .**

**• استكمال نواقص الفرع من منتجات قطوف وموردين ومستورد .**

**• التسويق التعاوني بمعنى عمل توأمة بين قطوف وحلا والأسواق التجارية المجاورة للفرع مثال العثيم ..بنده...**

**التميمي...المزرعة بحيث عند الشراء بقيمة 200 ريال تحصل على قسيمة خصم 20%.**

**• التسويق الالكتروني المتمثل في عمل مسابقات على وسائل التواصل(سناب شات ) وسحب على جوائز**

**قيمتها لا تتعدى 500ريال.**

**• استئجار بالون نفخ لجذب انتباه العملاء اثناء عطلة نهاية الأسبوع .**

**ه تغيير أماكن المنتجات بصفة مستمرة لضان رؤية العميل لكامل المنتجات بالفرع .**

**ه إضافة منتجات جديدة لكسب ثقة العميل وتلبية احتياجات السوق .**

**استبدال المنتجات القديمة بمنتجات جديدة (ذات صلة ) للمحافظة على عميل المحل .**

**• عمل عروض على المنتجات وتصريف قريبة الانتهاء على صورة هدايا للعملاء وذلك بشكل أسبوعي .**

**• تكليف مندوب بتوزيع البروشور على المنازل وواجهة السيارات في محيط الفرع .**

**• طباعة شعار قطوف ورقم جوال الفرع على بالون صغير وتوزيعه على الأطفال بالأسواق المجاورة وبالفرع .**

**. هنا أيضا بعض المقترحات وجب ذكرها من باب الاستفادة وتطبيقها وللحفاظ ع العميل :-**

**.**

**. للرد ع جملة سعرك غالي**

**١. اسأل العميل سعري غالي مقارنة بمين ؟ وابدأ كلامك معه مين بيقدم نفس الخدمة والجودة بسعر اقل مني ؟**

**٢. لو قالك سعرها غالي علطول توجه العميل للعروض والتخفيضات وليكن باكدجات قطوف .**

**٣. اذكر للعميل مميزات وجودة المنتج و اهتمامك بطريقة النقل والعرض والتخزين وانك بتستخدم افضل المكونات .**

**٤. متقولش كلمة سعر قدام الزبون استخدم كلمة ( قيمة ) المنتجة قيمته مش عالية وابدأ اتكلم عن جودة المنتج .**

**٥. لو قالك غالي قوله طيب خده وع ضمانتي لو ماعجبك تقدر ترجعه ده اسمه الضمان الذهبي وان شاء الله انه ميرجعوش مادام انك واثق ف المنتج .**

**٦. لو قالك غالي قوله تمام و ابدأ عرف العميل بالفوائد الي هتعود عليه مثلا حاجة واجهة لو بتوديها هدية وهكذا**

**٧. خليك مذاكر لو في زبون شكرلك ف منتج ع الواتس ولا حاجة وريله قوله شوف ولله الحمد الكل يشكر في منتجاتنا**

**٨. نصيحة .. اوعي تقول للزبون انه مش قادر ع سعرة والا هتخسرة للابد**

**٩. التعامل مع الزبون بشكل ودي و لطيف**

**تقيم الخطة بعد 6 شهور من بدأ العمل بها عن طريق**

**مقارنة مبيعات نفس الأشهر بالعام الماضي .**

**. التنسيق و التعاون و المتابعة هم روح الفريق و الجماعة.**

**. جميع النقاط قابلة للنقاش ، و نرحب بالإضافة المتميزة .**