

أنواع تجار الجملة
Types of
Wholesalers

مكاتب المصنعين وتجار
التجزئة
manufacturers' and
'retailers

الوكلاء وفروع
brokers and
agents

تجار الجملة والوسطاء
merchant
wholesalers, brokers

تجار الجملة Merchant wholesalers أكبر مجموعة حيث يمثلون حوالي 50 بالمائة من إجمالي التجارة يشمل تجار الجملة التجاريون نوعين اساسيين : تجار الجملة الذين يقدمون **خدمات كاملة** وتجار الجملة **ذوو الخدمات المحدودة**.

يختلف الوسطاء والوكلاء عن تجار الجملة التجاريين بطريقتين: أنهم لا يأخذون الملكية للسلع، وأنها تؤدي وظائف قليلة فقط. اما تجار الجملة، فإنهم يتخصصون بشكل عام حسب خط الإنتاج أو نوع الزبون.

الوسيط Broker تاجر الجملة الذي لا يملك ملكية البضائع وتتمثل مهمته في الجمع بين المشتريين والبائعين معًا والمساعدة في التفاوض.

الوكيل Agent تاجر الجملة الذي يمثل المشتريين أو البائعين على أساس دائم نسبيًا، ولا يؤدي سوى عدد قليل من الوظائف، ولا يحصل على ملكية البضائع.

فروع ومكاتب المصنعين وتجار التجزئة Manufacturers' and retailers' branches and offices البيع بالجملة من قبل البائعين أو المشتريين أنفسهم وليس من خلال تجار الجملة المستقلين.

قرارات تسويق تجار الجملة Wholesaler Marketing

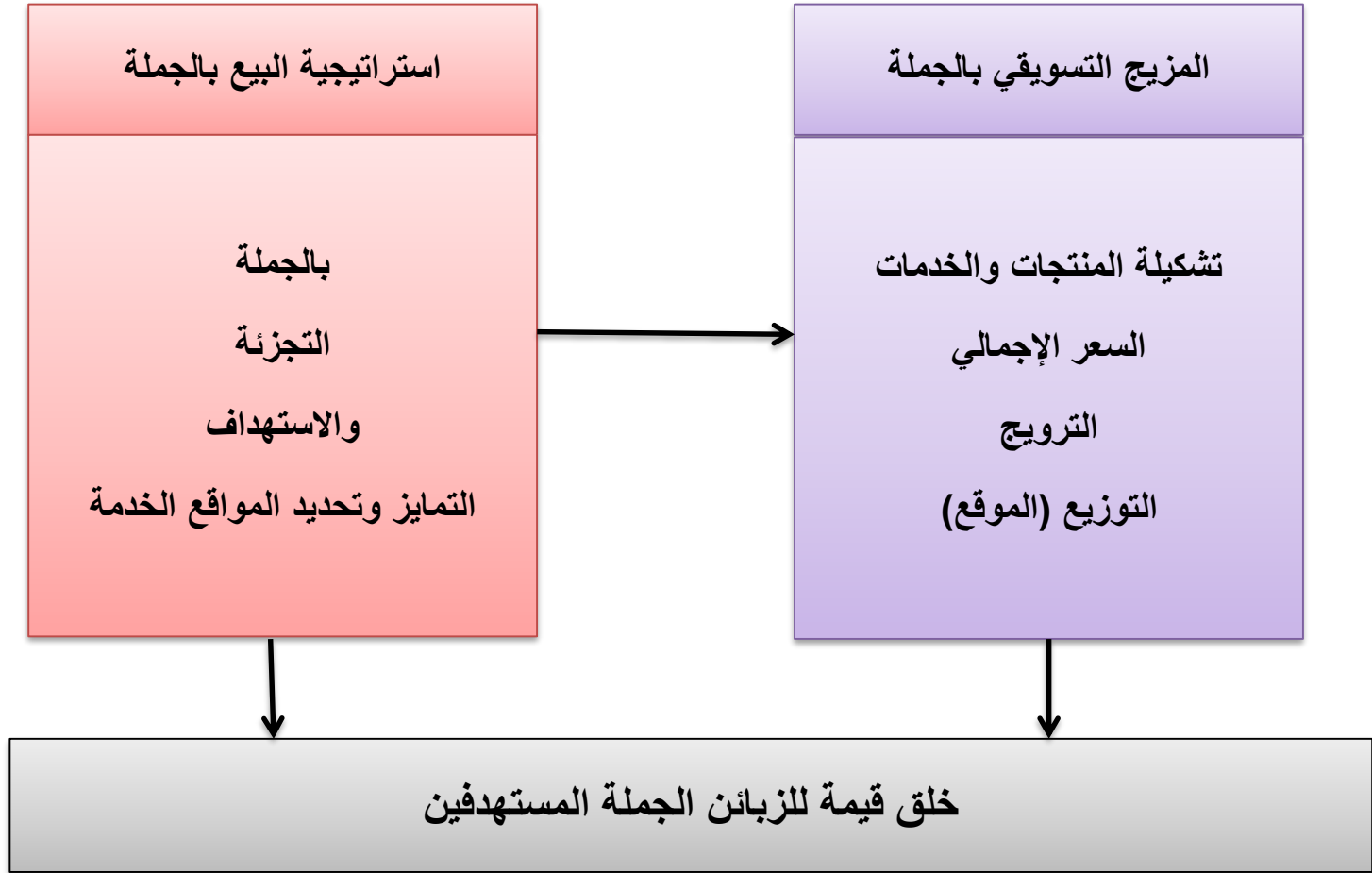
Decisions

ويواجه تجار الجملة الآن ضغوطاً تنافسية متزايدة، والمزيد من الزبائن المتطلبين، والتكنولوجيات الجديدة، والمزيد من برامج الشراء المباشر من جانب كبار المشترين الصناعيين

تتضمن قراراتهم التسويقية **اختيارات التجزئة والاستهداف، والتمايز وتحديد المواقع، والمزيج التسويقي** - تشكيلة المنتجات والخدمات، والسعر، والترويج، والتوزيع.

• **قرارات التجزئة والاستهداف والتمايز وتحديد المواقع** Segmentation, Targeting, Differentiation, and Positioning Decisions

- كما هو الحال مع تجار التجزئة يجب على تجار الجملة تقسيم وتحديد أسواقهم المستهدفة وتمييز أنفسهم ووضع أنفسهم بشكل فعال - فهم لا يستطيعون خدمة الجميع
- ويمكنهم اختيار مجموعة مستهدفة حسب حجم العميل (على سبيل المثال، كبار تجار التجزئة فقط)، أو نوع العميل (المتاجر الصغيرة فقط)، أو الحاجة إلى الخدمة (الزبائن الذين يحتاجون إلى الائتمان)، أو عوامل أخرى
- يمكنهم تحديد الزبائن الأكثر ربحية، وتصميم عروض أقوى، وبناء علاقات أفضل معهم.



شكل 2.13

استراتيجيات التسويق لتجار الجملة

قرارات المزيج التسويقي Marketing Mix Decisions

- يضيف تجار الجملة قيمة للزبائن من خلال المنتجات والخدمات التي يقدمونها.
- ويختارون خطوط الانتاج الأكثر ربحية فقط. كما أنهم يعيدون التفكير في الخدمات الأكثر أهمية في بناء علاقات قوية مع الزبائن والتي يجب على الزبون التخلي عنها أو دفع ثمنها. المفتاح بالنسبة للشركات هو العثور على مزيج من الخدمات الأكثر قيمة من قبل زبائنهم المستهدفين.
- يعد السعر قرارًا حاسمًا لتاجر الجملة لأنه يؤثر بشكل مباشر على قرارات تسعير التجزئة، مما يؤدي في النهاية إلى زيادة الطلب والربحية. لذلك، يجب أن تأخذ قرارات التسعير بالجملة في الاعتبار أرباح النظام بأكمله - عبر الشركة المصنعة وتاجر الجملة وتاجر التجزئة - في الاعتبار.
- يقوم تجار الجملة بدورهم بتخفيض هوامش ربحهم على بعض الخطوط للحفاظ على الزبائن المهمين. وقد يطلبون أيضًا من الموردين تخفيض أسعار خاصة في الحالات التي يمكنهم فيها تحويلها إلى زيادة في مبيعات المورد.
- الإعلان التجاري، وترويج المبيعات، والبيع الشخصي، والعلاقات العامة. مثل غيرهم من المسوقين بين الشركات، يحتاج تجار الجملة إلى بذل جهد جماعي لبيع وبناء وخدمة الحسابات الرئيسية. يحتاج تجار الجملة أيضًا إلى اعتماد بعض تقنيات الترويج غير الشخصية التي يستخدمها تجار التجزئة. إنهم بحاجة إلى تطوير استراتيجية ترويج شاملة والاستفادة بشكل أكبر من مواد وبرامج ترويج الموردين
- الترويج أيضا عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- وأخيرًا، التوزيع (الموقع) مهم. يجب على تجار الجملة اختيار مواقعهم ومرافقهم والمواقع الأخرى بعناية.
- يستخدم معظم تجار الجملة الكبار أدوات برمجية لإجراء المحاسبة والفواتير ومراقبة المخزون والتنبؤ. يقوم تجار الجملة المعاصرون بتكليف خدماتهم مع احتياجات الزبائن المستهدفين وإيجاد طرق لخفض التكاليف لممارسة الأعمال التجارية

الاتجاهات في البيع بالجملة Trends in Wholesaling

- يواجه تجار الجملة اليوم تحديات كبيرة
- لا تزال الصناعة عرضة لواحد من أكثر اتجاهاتها استمرارية، ألا وهو الحاجة إلى تحقيق الكفاءة أكبر من أي وقت مضى.
- أدت الظروف الاقتصادية الصعبة ومشاكل تجار التجزئة إلى مطالبات بأسعار أقل وتصفية الموردين الذين لا يضيفون قيمة على أساس التكلفة والجودة.
- لقد أحدث فيروس كورونا (COVID-19) دمارًا كبيرًا في سلاسل التوريد العالمية. يبحث تجار الجملة المطورون باستمرار عن طرق أفضل لتلبية الاحتياجات المتغيرة لمورديهم والزبائن المستهدفين.
- سيستمر تجار الجملة في زيادة الخدمات التي يقدمونها لتجار التجزئة - تسعير التجزئة، والإعلان التعاوني، وخدمات المعلومات التسويقية والإدارية، وخدمات المحاسبة، والمعاملات عبر الإنترنت، وغيرها
- ولحسن الحظ، فإن الاستخدام المتزايد للأنظمة الرقمية والآلية والمعتمدة على الإنترنت سيساعد تجار الجملة على احتواء تكاليف الطلب والشحن والاحتفاظ بالمخزون، وبالتالي تعزيز إنتاجيتهم