

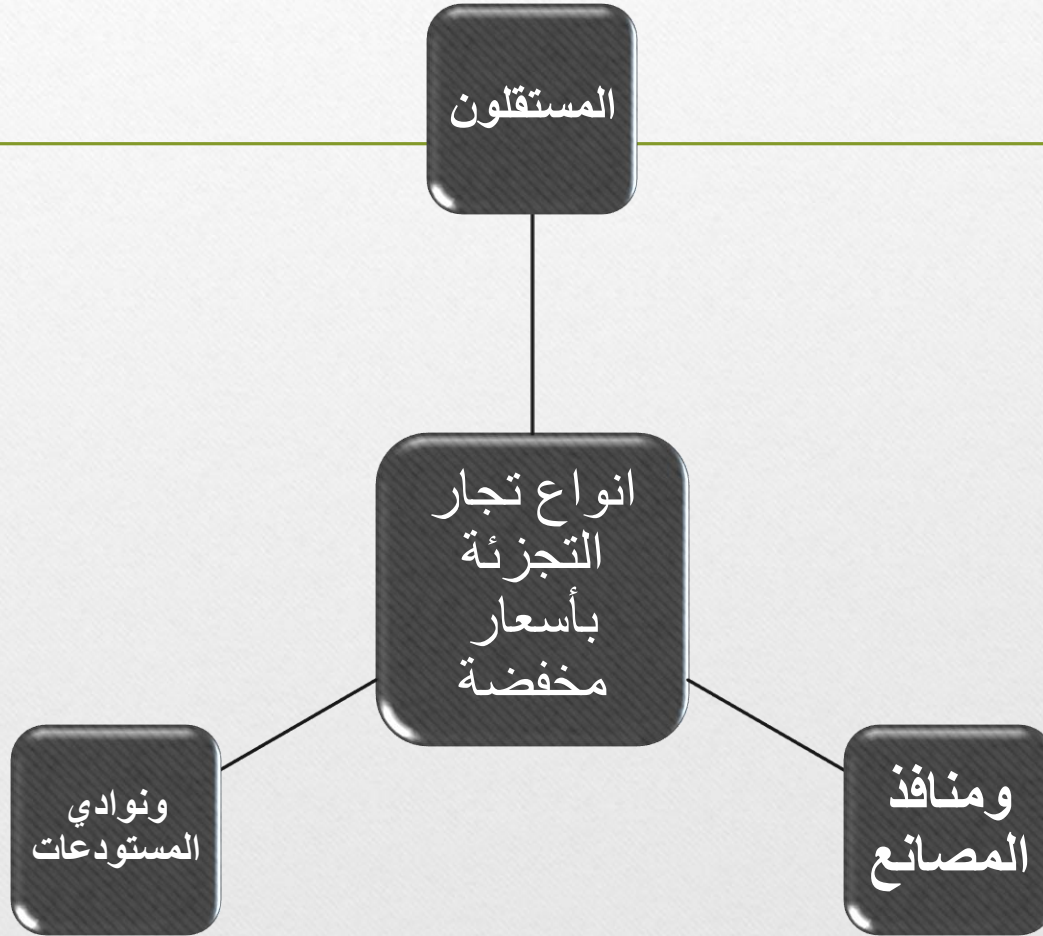


مستودعات: كوستكو هي بمثابة بحث عن الكنز في ما
تلتقي المنتجات منخفضة الجودة والعالية الجودة

تاجر التجزئة بأسعار مخفضة Off-Price Retailers

بائع التجزئة الذي يشتري بأسعار أقل
من أسعار الجملة العادية ويبيع بأسعار
التجزئة المنخفضة.

الأنواع الثلاثة الرئيسية لتجار التجزئة بأسعار مخفضة هي



Organizational Form الشكـل التـنظـيمي

- على الرغم من أن العديد من متاجر التجزئة مملوكة بشكل مستقل، إلا أن البعض الآخر يتجمع تحت شكل ما من أشكال التنظيم المؤسسي أو التعاقدى. الأنواع الأربعة الرئيسية لمنظمات التجزئة هي سلاسل الشركات، والسلاسل التطوعية، والتعاونيات التجارية، ومنظمات الامتياز.

سلاسل الشركات وهي المنافذ التي
يشترك في ملكيتها وإدارتها اثنان أو
أكثر



س
ins

- وهي مجموعة من تجار التجزئة المستقلين
برعاية تجار الجملة الذين يشاركون في الشراء
الجماعي والترويج المشترك



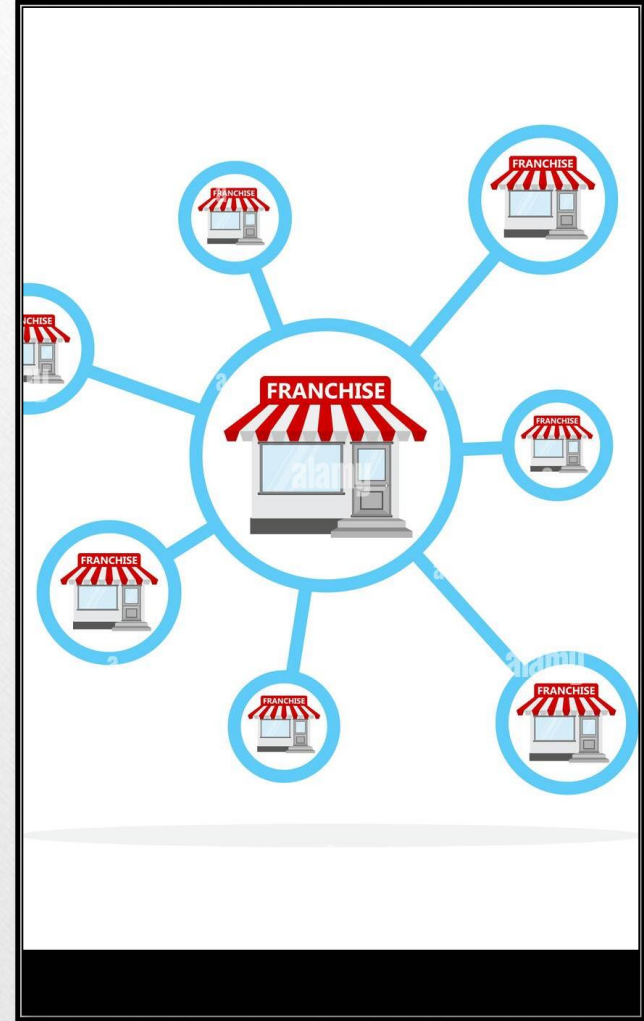
تعاونية تجار التجزئة

- وهي مجموعة من تجار التجزئة المستقلين الذين يتجمعون معاً لإنشاء عملية بيع بالجملة مركزية مملوكة بشكل مشترك وإجراء جهود مشتركة للترويج والتسويق



Franchise الامتياز التجاري

هو ارتباط تعاقدى بين الشركة المصنعة أو تاجر الجملة أو منظمة الخدمات (مانح الامتياز التجاري) ورجال الأعمال المستقلين (أصحاب الامتياز التجاري) الذين يشترون الحق في امتلاك وتشغيل وحدة واحدة أو أكثر في نظام الامتياز التجاري



: هو التسويق الذي يحدث عن طريق إرسال عرض أو إعلان أو تذكير أو أي عنصر آخر مباشرة إلى شخص على عنوان معين.



Catalog marketing

التسويق عبر الكتالوجات

التسويق المباشر من خلال الكتالوجات المطبوعة أو المصورة أو الرقمية التي يتم إرسالها بالبريد إلى عملاء محددين، أو يتم توفيرها في المتاجر، أو تقديمها عبر الإنترنت



التسويق عبر الهاتف
Telemarketing

استخدام الهاتف لبيع المنتجات للزبائن
مباشرة





التسويق التلفزيوني المباشر Direct-Response Television Marketing

باستخدام التسويق التلفزيوني
المباشر، يبيث تجار التجزئة
المباشرون إعلانات تلفزيونية،
غالبًا ما تكون مدتها 60 أو
120 ثانية، تصف المنتج
بشكل مقنع وتمنح الزبائن رقمًا
مجانياً أو موقعًا عبر الإنترنت
للطلب