

البيع بالتجزئة :- جميع الأنشطة المرتبطة ببيع السلع أو الخدمات مباشرة إلى المستهلكين النهائيين لاستخدامهم الشخصي وغير التجاري .

بائع التجزئة :- الأعمال التجارية التي تأتي مبيعاتها في المقام الأول من تجارة التجزئة.

ربط العلامات
التجارية بالمستهلكين

نموذج البيع
بالتجزئة المتغير

متجر البيع
بالتجزئة

البيع بالتجزئة
المباشر خارج
المتجر

1 - البيع بالتجزئة:- ربط العلامات التجارية بالمستهلكين

تجار التجزئة يقومون بربط العلامات التجارية بالمستهلكين طوال عملية الشراء وعند نقطة الشراء. في الواقع، يتبنى العديد من المسوقين الآن مفهوم التبضع للمتسوقين، مع التركيز على عملية التسويق - بدءًا من تطوير المنتج والعلامة التجارية إلى الخدمات اللوجستية والترويج والتوزيع - نحو تحويل المتسوقين إلى مشترين أثناء تحركهم نحو نقطة البيع. وبطبيعة الحال، يركز كل جهد تسويقي جيد التصميم على سلوك الشراء لدى الزبائن

تبضع المتسوقين :- تركيز عملية التسويق على تحويل المتسوقين إلى مشترين أثناء تحركهم نحو نقطة البيع، سواء أثناء التسوق داخل المتجر أو عبر الإنترنت أو عبر الهاتف المحمول .

2 - نموذج البيع بالتجزئة المتغير

ان تقنيات الإنترنت والهواتف المحمولة احدثت تحولاً هائلاً في كيفية ومكان شراء الأشخاص . أصبح المستهلكون اليوم بشكل متزايد مشتريين متعددي القنوات، ولا يميزون كثيراً بين التسوق داخل المتجر والتسوق عبر الإنترنت والذين يتسوقون عبر قنوات بيع بالتجزئة متعددة. أصبح المستهلكون، أكثر من أي وقت مضى، متسوقين يهتمون بالأجهزة المحمولة أولاً حيث يبدأون - وفي بعض الأحيان ينهون - عمليات الشراء على الأجهزة المحمولة .



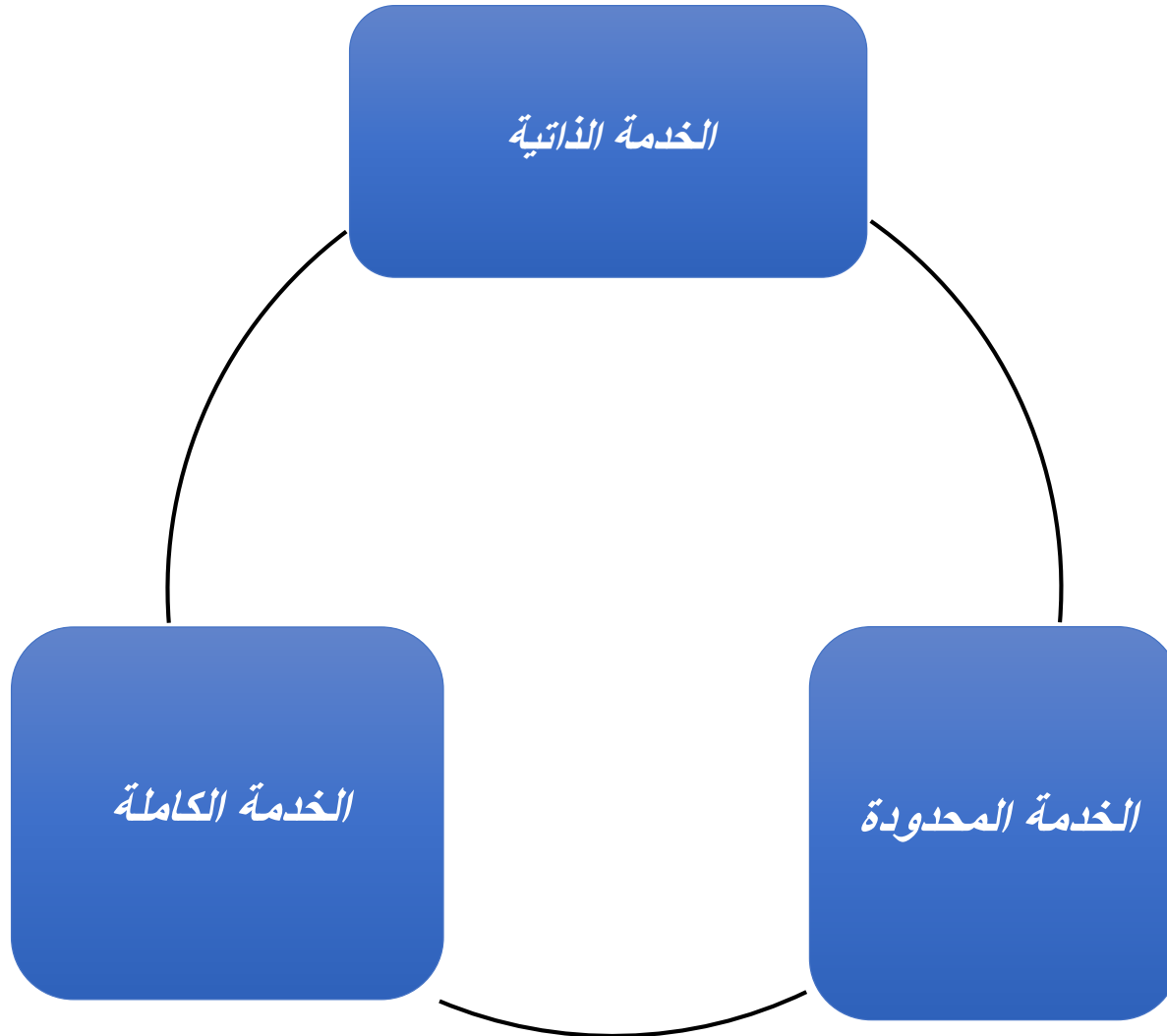
التسويق متعدد القنوات :- اعداد تجربة شراء سلسلة عبر القنوات
تدمج التسوق داخل المتجر وعبر الإنترنت والهاتف المحمول .



النوع	الوصف
متجر متخصص	متجر يحمل خط منتجات ضيقًا بتشكيلة كبيرة، مثل متاجر الملابس، ومتاجر السلع الرياضية، ومتاجر الأثاث، وبائعي الزهور، والمكتبات.
متجر متعدد الأقسام	متجر يحتوي على عدة خطوط إنتاج — عادةً الملابس والمفروشات المنزلية والسلع المنزلية — حيث يعمل كل خط كقسم منفصل يديره مشترون أو تجار متخصصون.
سوبر ماركت	عملية كبيرة نسبيًا ومنخفضة التكلفة وهامش الربح وعالية الحجم وذاتية الخدمة مصممة لتلبية احتياجات المستهلك الإجمالية من البقالة والمنتجات المنزلية.
متجر صغير	متجر صغير نسبيًا يقع بالقرب من المناطق السكنية، ويفتح أبوابه على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، ويقدم مجموعة محدودة من المنتجات المريحة ذات المبيعات العالية وبأسعار أعلى قليلًا.
متجر كبير	متجر كبير جدًا يلبي إجمالي احتياجات المستهلكين من المواد الغذائية وغير الغذائية التي يتم شراؤها بشكل روتيني. يتضمن ذلك المراكز الكبرى، ومتاجر السوبر ماركت ومتاجر الخصم المشتركة، والفئات القاتلة الأكثر تركيزًا، والتي تحمل تشكيلة عميقة في فئة معينة.
متجر الخصم	متجر يحمل بضائع قياسية تُباع بأسعار أقل مع هامش ربح أقل وأحجام أكبر.
بائع تجزئة خارج السعر	متجر يبيع بضائع تم شراؤها بأسعار أقل من أسعار الجملة العادية وبيعتها بسعر أقل من أسعار التجزئة. وتشمل هذه منافذ المصانع التي تملكها وتديرها الشركات المصنعة؛ وتجار التجزئة المستقلون خارج السعر الذين يملكونهم ويديرهم رواد الأعمال أو أقسام شركات البيع بالتجزئة الكبرى؛ ونوادي المستودعات (أو البيع بالجملة) التي تبيع مجموعة محدودة من السلع بخصومات كبيرة للمستهلكين الذين يدفعون رسوم العضوية.

أ - كمية الخدمة

تتطلب الأنواع المختلفة من الزبائن والمنتجات كميات مختلفة من الخدمة، ولتلبية احتياجات الخدمة المتنوعة يقدم تجار التجزئة واحد من مستويات الخدمة الثلاثة :- الخدمة الذاتية، والخدمة المحدودة، والخدمة الكاملة



ب - خط المنتج

متجر متخصص :- متجر بيع بالتجزئة يحمل خط منتوجات ضيقاً مع تنوع كبير ضمن هذا الخط .



متجر متعدد الأقسام :- متجر بيع بالتجزئة يحتوي على مجموعة واسعة من خطوط الإنتاج ، يعمل كل منها كقسم منفصل يديره مشترون أو تجار متخصصون .



السوبر ماركت :- متجر كبير ومنخفض التكلفة وهامش الربح وكبير الحجم ويتمتع بالخدمة الذاتية ويحمل مجموعة واسعة من منتجات البقالة والمنتجات المنزلية.



متجر صغير يقع بالقرب من منطقة سكنية، وهو مفتوح لساعات طويلة طوال أيام الأسبوع ويحمل خطأ محدودًا من السلع المريحة ذات المبيعات العالية.



المتجر الكبير :- متجر أكبر بكثير من السوبر ماركت العادي الذي يقدم تشكيلة كبيرة من المنتجات الغذائية والمواد غير الغذائية والخدمات التي يتم شراؤها بشكل روتيني.



تاجر تجزئة الخدمة :- بائع تجزئة يكون خط إنتاجه عبارة عن خدمة في الواقع؛ تشمل الأمثلة الفنادق وشركات الطيران والمصارف والكلديات وغيرها الكثير .

ت - الأسعار النسبية

متجر الخصم :- عملية بيع بالتجزئة تباع بضائع قياسية وبضائع تحمل علامتها التجارية الخاصة بأسعار أقل عن طريق قبول هوامش أقل والبيع بكميات أكبر.

