

كيف توسع تجارتك؟

info@darak-egy.com ✉

02 24832669-010 27251915 📞

51 ب شارع النهضة – من امتداد رمسيس – القاهرة.



جميع حقوق الطبع والتوزيع محفوظة للناشر.

كيف توسع تجارتك؟

اسم النص الأصلي: How To Devolpe And Expand A retail business

اسم المؤلف: شركة (أ.و.شو)

ترجمة: سارة صلاح عبد الكريم

تصميم الغلاف: أسامة علام

رقم الإيداع: 2022/3850

الترقيم الدولي: 978-977-6634-79-4

الطبعة الأولى: 2022

كيف توسع تجارتك؟

إعداد

شركة (أ. و. شو)

ترجمة

سارة صلاح عبد الكريم



إهداء

لكل مَنْ يحاول ليصل.. آمل أن يساعدك هذا الكتاب ولو
بقدر بسيط في أي خطوة تخطوها..

تنويه:

تم إصدار هذا الكتاب عام 1920..
لكن يحتوي على تجارب ودراسات، تصلح بلا شك لعام 2022!

الجزء الأول

طرق مختبرة لازدهار تجارتك

الفصل الأول

لماذا ترتفع تكاليف إنشاء تجارة ما؟

مؤكد ستوافقني الرأي إذا ما أخبرتك أن هناك طريقتين أكيدتين لجمع المال من أي مشروع قائم على البيع القطعي؛ الطريقة الأولى هي زيادة مبيعاتك دون زيادة نفقاتك، والثانية هي تقليل نفقاتك دون أن يقل معدل مبيعاتك؛ فقد كان السباق الأزلي دائماً بين سعر البضائع والمصاريف من ناحية، والناحية الأخرى حجم المبيعات، والجائزة الكبرى هي صافي الربح، الذي بالطبع يضاف إليه أي مبلغ تم توفيره من النفقات.

إن معرفة التكلفة الدقيقة والحقيقية لمشروعك هو بالطبع أول خطوة نحو زيادة صافي الربح، والمعرفة الدقيقة والمتابعة الجيدة لأسعار المنتجات - تحديداً- هو أهم شيء؛ لأن الارتفاع المفاجئ في أسعار السلع قد يعصف بكل عوامل استقرار الربح: "حجم المبيعات، تكلفة البضائع، ومصاريف الشركة"؛ فكيف يعرف التاجر حجم أرباحه إذا كان يجهل تكلفة بضاعته؟ ففي بعض أنواع التجارة تزيد أسعار السلع إلى الضعف بين يومٍ وليلة..

إذا فكيف يعرف التاجر المبلغ العائد إليه مقابل بيع مجموعة من البضائع المختلفة إذا لم يكن لديه نظام عمل يجعله مطلعاً على أسعار

السوق طوال الوقت؟ فكما تزيد تكلفة المعيشة على زبائنه، تزداد عليه هو أيضًا وبالتالي سيكون بحاجة إلى مزيد من المال. فيجب أن يسأل نفسه سؤالاً: هل إذا حصل من قبل على 5 جنيهات مقابل بيع زوج من الأحذية كلفه 3.25 جنيه، سيستطيع فيما بعد أن يحصل على 7 جنيهات مقابل بيع نفس الحذاء إذا ما ارتفع سعر جملته إلى 5.25؟ لذا فيجب أن تحظى فكرة "تكلفة التجارة" باهتمام كبير لدى جميع رجال الأعمال في كل المجالات.

وتجار التجزئة - بشكل خاص- يجب أن يكونوا على اطلاع دائم بأسعار السوق إذا ما أرادوا أن يديروا متاجرهم بحرفية أكثر.

لهذا السبب تحديداً، قام القسم المختص بمعايير الأعمال في شركة "A. W.Shaw" بعمل دراسة استطلاعية بين عدة متاجر صغيرة، عن تكلفة المنتجات. والأرقام الموضحة هنا هي مجرد أرقام إرشادية، أو بمعنى أصح هذه التكاليف عبارة عن متوسط التكلفة لمختلف المجالات المشار إليها.

إن تكلفة البدء في أي تجارة قد ارتفع بالطبع. لا أحد ينكر ذلك، وليس على تجار التجزئة سوى الرجوع إلى دفاترهم ليتأكدوا من ذلك. ولكن هناك استثناء بالطبع؛ فقد أفاد واحد من التجار، يملك متجرًا مزدحمًا في الغرب الأوسط -والذي يعرف بشكل دقيق كل بنس يقوم بإنفاقه-، بأن النسبة المئوية لمعدل نفقاته في الخمس الماضية، لم يكن أعلى بشكل ملحوظ. بالطبع هناك بعض العناصر صارت أعلى نسبيًا، لكن في المقابل هناك عناصر لم تتم زيادتها؛ لذا فالتكلفة الإجمالية لتجارته - معبرًا عنها بالنسب المئوية- ظلت ثابتة؛ حيث تم التغلب على أسعار التكلفة بزيادة

حجم المبيعات؛ فهذا الرجل يواكب بشكل جيد ارتفاع التكاليف بالنسبة المئوية.

بينما أفاد تاجر آخر بأن معدل نفقاته في الخمس سنوات الماضية كان يتراوح بين : 21 %، 22 %، 25 %، 23 %، 22 % . وقد أوضح التاجر أن السنة التي بلغت فيها تكلفته نسبة 25 % كانت بسبب بيعه لبعض السلع مرتفعة السعر في حين كان زبائنه من النوع الذي يميل إلى الاقتصاد في الشراء. لذا فقد استفاد من ذلك الخطأ في السنة التالية لتعود نفقاته، كما رأيت إلى المعدل الطبيعي.

هناك الكثير من التفسيرات للارتفاع السريع في التكاليف، لا يهم أيهم صحيح وأيهم لا.. فلا شك مثلاً أن الإيجار يرتفع، وقيمة الأجور المدفوعة للموظفين تزيد، كما يزيد حجم الإنفاق على الإعلانات. بالإضافة إلى المنافسة التي تصير أشرس، فكل مدى تتسع الأسواق أكثر وأكثر، مما يشعر التجار الصغار في كل مكان أنهم تحت ضغط أكبر.

”في رأيي أن تأمين صافي الربح بالرغم من زيادة التكلفة، يضيق طرق اكتشاف سبل جديدة للتجارة“

يقول أحد التجار الذين يتبعون هذه المدرسة:

”إن منطقي أنه إذا كان عدد موظفي المبيعات يتكافأ بشكل جيد مع مساحة العرض، فإنه يمكن التغلب على تحدي ارتفاع التكاليف. لقد بدأت تجارتي الخاصة بآلاف من الدولارات لا يتخطى عددها أصابع اليد الواحدة، ثم استطعت فيما بعد أن أضاعف قيمة رأس المال، وكانت أرباحي في

زيادة كل عام، ويزيد رأس مالي، لكن التكلفة لم تصل إلى 10 % من نسبة المبيعات؛ 3.5 % مصروفات الإعلانات، 3.6 % للإيجار، والاثان تتناسب مصاريفهما مع متوسط الدخل الخاص بي؛ لذا فأنا أعتقد أنني أواكب ارتفاع التكاليف“.

هذه التجارب المختبرة تخبرنا بشكل جيد، كيف يحارب التجار غلاء أسعار التكلفة، بل ويربحون أيضًا.

ونجاح هؤلاء التجار وغيرهم، في معركتهم ضد الارتفاع المستمر في التكاليف، هو مضمون الفصول التالية.. فكل خطة أو طريقة سيتم ذكرها، قد تمت كما يقال ”بين النيران“ في ساحة المعركة ذاتها؛ وكل واحد منهم لديه تاريخ من التجارب والأداء الناجح. وما أفاد تاجرًا عادة ما يفيد تاجرًا آخر.

تجد في الجزء الأول: وصفًا للطرق المختبرة لمتابعة مبيعات أكبر. بعض الخطط لجعل متجرك جذابًا أكثر وإذا شخصية خاصة تجذب عملاءك عند الإعلان عنه.

كما ستجد أيضًا الطرق التي اتبعتها بعض التجار لتذليل العقبات التي واجهتهم، من خلال دراسة كل شيء يخص متاجرهم، ودراسة السوق الخاص بها، من عملاء ومنافسين وغيرهما.

وكما أن موضوع الجزء الأول يمتحور حول بناء حجم المبيعات. فإن الجزء الثاني يختص بطرق تقليص التكاليف المهذرة التي لا تنتهي.. فرمًا، عندما تتمعن في تفاصيل تجارتك، تجد أن أفضل طريقة لكسب المزيد

من المال منها هي عدم السعي كثيراً لتوسيعها، بقدر ما تركز رعايتك واهتمامك لخفض التكاليف.

ما يقوله التجار الأكثر نجاحاً عن "الكيف" بدلاً من الـ "كم" ستجده في الجزء الثالث. ويقصد هنا بالكيف، هو قيمة معرفتك بكل شيء يخص عملك، ليس فقط سوق العمل، ومنطقة التجارة، ولكن هناك أشياء أكثر أهمية و"حميمية" مثل: مقدار صافي أرباحك - وليس المقدار الذي تتوقعه أو تنتظره-، ما هي أنواع البضائع التي تساعد في زيادة أرباحك، وما هي البضائع التي تجعلها تقل - فقد تكتشف مع دراسة الموقف أن هناك بضائع في ظاهرها مربح ولكن في الحقيقة هي ما يساهم في خسارتك-.

هذه الأسئلة وغيرها التي بنفس القدر من الأهمية، سيتم الإجابة عنها وتحليلها.

وفيما يتعلق بمسألة "الحقائق" تلك والتي يسقط فيها الكثير من التجار، يجب أن نقول إنه لن يمكن ربح أي شيء إذا ما تغافلنا عن هذه المسألة؛ فمواجهة الحقائق هي السياسة الوحيدة التي ستكون ذات قيمة بناءً للنجاح.

"ليس لدي كشف حسابات تكلفة، أو دفاتر مصروفات وتسجيلات للصادر والوارد" كانت هذه الإجابة المشتركة بين بعض ملاك المتاجر الصغيرة عندما تم سؤالهم عن تفاصيل مصروفاتهم. كما أضافوا: "ربما تكون فكرة وجود نظام حسابات فكرة جيدة، لكنها أيضاً مكلفة بالنسبة لي، خاصة أن حجم تجارتي صغير، كما أنني لا أملك الوقت الكافي لعمل دفتر

حسابات، فأنا بحاجة إلى الوقت لدراسة كيفية زيادة حجم مبيعاتي، وليس لدي رفاهية تعيين موظف ليقوم بعمل الحسابات بدلاً مني“.

ربما تعكس هذه الإجابات أسلوب الغالبية العظمى من التجار الصغار.. والآن - وبصدق- ألا يشرح لك ذلك لماذا لا يستطيع الكثير من التجار الصغار توسيع تجارتهم؟! فهم ببساطة لا يؤمنون بفكرة أخذ النصيحة من التجار الآخرين الأكثر نجاحًا، وليسوا مستعدين لاتباع الخطط والأساليب التي اتبعوها ليحققوا نجاحات كبيرة.

مؤكد أن كل تاجر يطمح إلى تحقيق المزيد من المال، وأفضل طريقة تحقق بها ذلك هو معرفة جميع الحقائق التي تخص سوق العمل الخاص بتجارتك. و“التعاون“ اليوم هو شعار الأعمال، وكل يوم يتم الكشف عن سرٌّ جديد من “أسرار التجارة“ التي كانت سرية جدًا من قبل؛ فمساعدة الآخرين - كما يقول رجال الأعمال- مفيدة لكل الأفراد، لذا فبدلاً من أن كان كل تاجر ينظر للآخر بحقد وريبة، اليوم يجتمعون لمناقشة كيفية دفع كل شركة صغيرة إلى الأمام.

وفي هذا الكتاب، يمكنك دراسة أساليب تجار التجزئة الناجحين، والاستفادة منها. فهذا الكتاب يحتوي على جميع الخطط والسياسيات المستحدثة والمفيدة لهذا النوع من الأعمال.

وهي جاهزة لتستخدمها الآن.. فقط اقلب الصفحة وابدأ...