



\ موقع المتجر - "الأشياء الصغيرة" تعني الكثير \

\ ملخص \

\ إن اختيار موقع أي متجر له تأثير كبير على الحياة العملية الكاملة لأي مشروع من مشروعات تجارة التجزئة. فالاختيار السيئ قد لا يضمن سوى الفشل بينما يؤدي الاختيار الجيد للنجاح.

\ ويتناول هذا المنشور معايير اختيار الموقع مثل توافق تجارة التجزئة وتقسيم المناطق والتي يجب أن يضعها مالك أو مدير المتجر الصغير في اعتباره بعد القيام بالتحليلات الاقتصادية والديموغرافية الأساسية والأمور الخاصة بكثافة العملاء في الاعتبار. والمنشور يقدم أسئلة يجب على تاجر التجزئة طرحها (والتوصل لإجابات بشأنها) قبل اتخاذ القرار الهام باختيار موقع المتجر. \

إن الخطوة الأولى في اختيار موقع مشروعك في مجال تجارة التجزئة تتم في عقلك. وقبل \ أن تقوم بأي خطوة أخرى \، حدد نمط مشروعك في أوسع نطاقاته وقم بتحديد أهدافك طويلة الأمد. ثم قم بتدوين تلك الأهداف. إذ أن هذا التدريب سيساعدك بشكل كبير في المستقبل في اختيار موقع متجر تجارة التجزئة.

\ يعتقد الكثير من ملاك المتاجر عند اختيار موقع للمتجر إنه من الكافي التعرف على الأمور الديموغرافية ("المعلومات الخاصة بالسكان" مثل السن والدخل وحجم الأسرة الخ.) وعلى نوع المنافسة التي سيواجهونها وعلى أنماط كثافة الحركة في المنطقة التي يفكرون بالعلم فيها. ولا شك على الإطلاق في أن هذه العوامل تعتبر أساسية عند تحليل كافة مواقع متاجر التجزئة.

\ وبمجرد قيامك باختيار مكان بعناية باستخدام تلك العوامل فإنك لم تقم إلا بنصف المهمة. فقبل أن تلتزم بالانتقال للمكان والاستقرار فيه يتعين عليك مراجعة المزيد من الأمور العديدة المتعلقة بالمكان بعناية للمساعدة على ضمان رضاك عن المكان الذي اخترته بل وبالأحرى ضمان نجاحك فيه.

\ توافق تجارة التجزئة

\ ما هو مدى أهمية توافق تجارة التجزئة ؟

\ يمكن أن يكون توافق تجارة التجزئة أهم عوامل استمرار أي متجر صغير للتجزئة خلال العام الأول لتشغيله حيث التمويلات الخاصة بالدعاية والإعلان محدودة.



\ فهل ستكون بجانب مشروعات تؤدي إلى تدفق العملاء على متجرك؟ أم أنك قد توجد بين مشروعات قد تصطدم بمشروعك؟

\ فعلى سبيل المثال لو كنت تعرض منتجات مثل ما يعرضه متجر "شوبرس" (كملايس الرجال والنساء والأجهزة الأساسية أو المجوهرات الثمينة) يكون أفضل المواقع هو بالقرب من متاجر أخرى تعرض بضائع شوبرس. وعلى العكس من ذلك لا ينصح بوضع متجرك الذي يضم بضائع شوبرس في مكان أو مركز لبيع "السلع السريعة". وتتضمن متاجر السلع السريعة متاجر السوبرماركيت ومتاجر الأجهزة والمخابز ومتاجر التغليف ومتاجر الأدوية.

\ قم بجولة في مراكز التسوق بمنطقتك. فستجد بشكل متباين أنه أصبح من الممكن بسهولة الآن أن يوجد مركز للملابس ومنافذ لبيع منتجات شوبرس \ ومنافذ لبيع السلع السريعة معا تحت سقف واحد. وفي مثل هذه الأحوال يكون من الضروري أن يكون موقعك في جزء من مركز التسوق يتناسب مع ما تقوم ببيعه. فمثلا لا يجب أن يكون موقع متجر لبيع مستلزمات الحيوانات الأليفة مباشرة بجانب مطعم أو متجر للفساتين أو صالون. وقد ترغب فيوضع متجر لبيع الهدايا بالقرب من أماكن مثل المتاجر الكبيرة ذات الأقسام المختلفة أو المطاعم أو المسارح ... أي باختصار في أي مكان يمكن فيه تكوين صفوف من العملاء مما يعطي العملاء المتوقعين بضع دقائق لإلقاء نظرة على صناديق العرض الزجاجية لمتجر بيع الهدايا.

\ الجمعيات الخاصة بالتجار

\ لا توجد لدى معظم من يملكون مشروعات لأول مرة فكرة عن مدى الفاعلية التي يمكن أن تتمتع بها جمعية قوية للتجار للترويج لأحد المشروعات وضمان استمراره في منطقة ما. فحاول دائما أن تحصل معلومات عن جمعية التجار التي تتبعها. فوجود جمعية قوية فعالة للتجار من شأنه تقوية مشروعك وتوفير أموالك من خلال برامج الإعلان الجماعي وخطط التأمين الجماعي وإجراءات الأمن الجماعي.

\ ويمكن لجمعية التجار القوية أن تحقق من خلال قوة الجماعة ما قد لا يجرأ أحد ملاك المتاجر على أن يحلم بتحقيقه. فقد أغرت بعض الجمعيات مخططي المدينة بإضافة مخارج للطريق السريع بالقرب من مراكز التسوق الخاصة بها.

\ بينما تحالفت أخرى وتلقت تمويلات من المدن لإعادة تشكيل مراكز التسوق الخاصة بها بما في ذلك توسيع مواقف السيارات وإعادة تشكيل واجهات المباني وتركيب إضاءة أفضل.



\ ويمكن لجمعيات التجار أن تكون فعالة بشكل خاص في الترويج للمتاجر باستخدام موضوعات مشتركة أو تنظيم أحداث معينة وأثناء موسم العطلات. وتكون النتيجة الإجمالية لتلك الأعمال الترويجية عادة أضعاف ما قد يستطيع أن يقوم به تاجر للتجزئة بمفرده.

\ كيف يمكنك تحديد ما إذا كان موقع متجر التجزئة الذي تقوم بدراسته يتمتع بميزة وجود جمعية فعالة للتجار؟ اسأل ملاك المتاجر الأخرى في المنطقة. وحاول معرفة ما يلي:

- كم عدد أعضاء الجمعية.
- من هم الموظفين المسؤولين.
- مدى تكرار أعضاء الجمعية.
- ما هي الرسوم الأولية.
- ما الذي قامت الجمعية تحديدا بتحقيقه خلال الأشهر الـ 12 الأخيرة.

\ اطلب الاطلاع على نسخة من محضر آخر اجتماع. وتعرف على نسبة الحضور من الأعضاء.

\ ماذا لو لم تكن هناك جمعية للتجار؟ عادة ما يكون مركز أو منطقة التسوق الذي لا يوجد به جمعية للتجار (أو بالأحرى جمعية فعالة) في حالة تدهور. فقد تجد الكثير من فضلات القمامة بشكل مكثف في المنطقة ومتاجر شاغرة ومنطقة لإيقاف السيارات بحاجة إلى إصلاحات وغير ذلك من الأعراض المشابهة. ويتعين عليك تجنب الأماكن التي توجد بها مثل هذه العلامات التحذيرية. وهي أمور سهل تجنبها بالقليل من التحري في الموقع.

\ مدى استجابة صاحب المكان

من الأمور التي ترتبط بشكل مباشر بمظهر موقع متجر التجزئة استجابة صاحب المكان لاحتياجات التجار الفردية. ففسوء الحظ أحيانا ما يعوق أصحاب عقارات متاجر التجزئة أعمال مشروعات مستأجريهم. فهم بالفعل يكونون في أغلب الأحيان مسؤولين عن تعطيل ممتلكاتهم.

فمن خلال تحديد وضع وحجم العلامات وإهمال الإصلاحات والصيانة المطلوبة ومن خلال تأجير متاجر التجزئة المجاورة لمشروعات غير متكافئة أو أسوأ من ذلك أو حتى لمشروعات تعتبر متاجر تجزئة تنافسية بشكل مباشر قد يؤدي أصحاب العقارات التجارية إلى عرقلة محاولة تاجر التجزئة لزيادة أعماله.



أحياناً يحتاج أصحاب العقارات التجارية إلى التمويلات لصيانة عقاراتهم. وبدلاً من أن يستمروا في "الاستثمار" في ممتلكاتهم من خلال المحافظة على مظهر لائق ودعم مستأجريهم يحاول هؤلاء "استنفاد" العقار للحصول على أقصى ما يمكنهم الحصول عليه.

ولمعرفة إذا ما كان صاحب المكان لديه استجابة لاحتياجات المستأجرين من تجار التجزئة تحدث مع المستأجرين قبل أن تلتزم بالانتقال للمكان. واطرح عليهم الأسئلة التالية:

- هل يقوم صاحب العقار بالرد على المكالمات خلال فترة مقبولة وهل يقوم بإرسال عمال الخدمات بسرعة؟
- هل من الضروري الإلحاح على صاحب العقار لمجرد إتمام أعمال الصيانة الروتينية العادية؟
- هل يقوم صاحب العمل بجمع الإيجار والاختفاء أم أنه/ها يتعاطف مع احتياجات المستأجرين؟
- هل لدى صاحب العقار أي سياسات تعوق الإبداعات التسويقية؟

التخطيط وتقسيم المناطق

سيسر لجنة تقسيم المناطق بمدينتك أن تقدم لك أحدث "الخرائط" لمواقع تجارة التجزئة والمناطق المحيطة التي تضعها في اعتبارك.

وفيما يلي بعض الأسئلة لتضعها في الاعتبار:

- هل هناك ضوابط من شأنها الحد من أعمالك أو عرقلتها؟
- هل من المنتظر أن تؤدي الإنشاءات أو التغييرات في المرور بالمدينة أو إنشاء طرق جديدة ستشكل عوائق أمام متجرك؟
- هل من المتوقع أن تتلاشى أي مزايا تنافسية تجدها الآن في المكان الذي تضعه في اعتبارك بسبب تغييرات في المناطق قد تكون مفيدة للمنافسين أو تسمح لمنافسين جدد في دخول مجال عملك؟

وتقوم معظم هيئات تقسيم المناطق بالتعاون مع لجان التنمية الاقتصادية الإقليمية بالتخطيط لعدة أعوام مستقبلية. وقد يمكنهم إعطائك بعض النصائح القيمة لمساعدتك على اتخاذ القرار للاختيار من بين عدة أماكن لمتاجر التجزئة.



عقود الإيجار

من الأمور المتعلقة مباشرة بتقسيم المناطق الفترة التي تنوي الاستمرار خلالها في المكان واتفاقية عقد الإيجار الخاصة بك. فقبل أن تدخل في توقيع أي اتفاقية جامدة لعقد إيجار يتعين عليك الحصول على معلومات خاصة بالخطط المستقبلية لتقسيم المنطقة واتخاذ القرار بشأن المدة التي ترغب خلالها في البقاء في الموقع محل الدراسة:

- هل تخطط لتشغيل المشروع في الموقع الأول له بشكل لانتهائي أم أنك قمت بتحديد عدة سنوات كحد أقصى؟
- لو نجح مشروعك هل ستتمكن من التوسع في هذا الموقع؟
- هل يتسم عقد الإيجار بالمرونة بحيث يتيح لك خيار التجديد بعدد محدد من السنوات؟ (ومن ناحية أخرى هل العقد ذو مدة محددة وبالتالي لو تطلب الأمر ستبحث عن مكان آخر؟)

قم بدراسة مشروع عقد الإيجار المقترح بعناية. واطلب نصيحة محاميك أو خبراء آخرين. فهل الاتفاقية:

- تقضي بتغيير الإيجار طبقاً لحجم المبيعات (من خلال نسب محددة) أم أن الإيجار ثابت؟
- تحميك وتحمي مالك العقار على حد سواء؟
- تذكر تحريراً تعهدات صاحب العقار بشأن الإصلاحات والإنشاءات وإعادة الإنشاءات والزينة والتغييرات والصيانة؟
- تتضمن محاذير ضد التأجير من الباطن؟

فكر في هذه العوامل قبل أن تستقر على موقع معين

اعتبارات أخرى

توجد لمجموعة أخرى من الاعتبارات درجات متباينة في الأهمية عند اختيار موقع لمتجر التجزئة بناء على خط عمل مشروعك. وبالرغم من عدم تغطية الأسئلة التالية بالقطع لكل الاحتمالات إلا أنها قد تساعد في اتخاذ قرار بشأن موقع متجر التجزئة:

- ما هي المساحة التي تحتاجها لمتجر التجزئة أو المكتب أو أماكن التخزين أو أماكن للعمل؟
- هل يتوفر مكان لإيقاف السيارات وهل هذا المكان كافي؟
- هل تحتاج إلى إضاءة خاصة أو تبريد أو تكييف إضافي أو أي تركيبات أخرى؟
- هل ستكون نفقاتك الإعلانية أعلى بكثير لو قمت باختيار موقع بعيد نسبياً؟



- هل النقل العام يخدم هذه المنطقة؟
- هل يمكن أن تعمل المنطقة كمصدر للإمداد بالموظفين؟
- هل هناك حماية كافية من قبل الشرطة وخدمة الإطفاء؟
- هل ستشكل المرافق أو الصرف الصحي مشكلة؟
- هل الإضاءة الخارجية في المنطقة كافية لجذب المتسوقين المسائين وإشعارهم بالأمان؟
- هل هناك أماكن لراحة العملاء؟
- هل يسهل الوصول للمتجر؟
- هل سيكون التأمين ضد الجريمة مكلفا بشكل معوق؟
- هل تخطط لتوفير خدمات التسليم للمنازل أو التسليم السريع؟
- هل المنطقة التجارية تعتمد بكثافة على العمل الموسمي؟
- هل الموقع يعتبر مناسب لمكان سكنك؟
- هل يعيش من ترغب في أن يكونوا عملائك بالقرب من المكان؟
- هل الكثافة السكانية في المنطقة كافية؟

المساعدة في اختيار موقع

يعتبر اختيار موقع لمتجر التجزئة عملية على أقل تقدير تحفها المخاطرة. فمع الوضع في الاعتبار عواقب اختيار مكان تثبت عدم ملائمته يتضح أن الأمر يستحق الحصول على المساعدة قدر الإمكان.

فقد ترغب في تعيين مستشار لتحليل موقعين أو ثلاثة مما قمت باختياره. فلو قدمت لمستشارك بعض المواقع المختارة مسبقا سينتكف ذلك أقل من أن تطلب منه أن يبدأ عملية بحث مفتوح عن موقع. وقد تستطيع كلية للأعمال في معهد أو جامعة قريبة أن تقدم المساعدة.

ومن المصادر الأخرى للمعلومات عن المواقع الممكنة البنكيين والمحامين الذين قد تكون أتاحت لهم الفرصة خلال وقت طويل ملاحظة العديد من المواقع أثناء قيام عملاء آخرين بالعمل معهم.

ويمكن للسماسة العقاريين تقديم معلومات عن المواقع. ولكن تذكر إن أجرهم يقوم على مقدار العمولة التي يتقاضونها على تأجير العقارات.

تحديد الموقع في عجلة يؤدي إلى الندامة

يتطلب اختيار موقع متجر التجزئة الوقت و التفكير الملى، فلا يجب القيام به على عجل لمجرد التمشي مع موافقة على قرض ما. فإذا لم تجد موقع ملائم لا تخطط لفتح المشروع حتى تتأكد من حصولك على ما تريد.



قم بتجميد خطك ولا تستقر في موقع تنمى فيه مجرد النجاح. فالتأخير لعدة أشهر لا يعتبر سوى انتكاسة طفيفة مقارنة بالمشكلات الضخمة الفاتلة التي قد تحدث بسبب تشغيل متجر للتجزئة في مكان سيء.

\ يقدم مركز \ الخدمات \ التجارية \ كندا- أونتاريو \ \ (COBSC/CSECO) معلومات \ تتعلق \ بالتجارة والشركات \ باللغتين الرسميتين لكندا وهما الإنجليزية والفرنسية. وقد ترجمت \ بعض أهم وثائقنا إلى \ لغات أخرى وذلك \ مراعاة منا للأقليات اللغوية \ . إذا رغبتكم \ في \ الحصول على مزيد من المعلومات التجارية فيرجى الإتصال \ برقم الهاتف \ 4444 \ -576 \ 1-888 أو التكم مع الموظف المسؤول عن إعطاء المعلومات في المركز \ (COBSC/CSECO).