

KYAN
soft company

شرکت نرم‌افزاری کیان نور رایانه



فردریک میجر: مالک فروشگاههای زنجیره‌ای پیش‌تاز در تکنولوژی

ربات خرده فروش ها

کتاب این ماه

درباره کیان

محصولات جدید

درخواست دمو

تماس با ما
۸۸۵۱۸۷۸۲

کیان نامه

www.kyansoftco.com

فردریک میجر: مالک فروشگاههای زنجیره‌ای پیشتاز در تکنولوژی



فردریک میجر Frederik Meijer، رئیس هایپرمارکت های زنجیره ای میجر است که با ثروت ۵ میلیارد دلار در جایگاه صد و پنجاه و چهارم ثروتمندان جهان در سال ۲۰۱۰ قرار دارد. فردریک میجر در سال ۱۹۱۹ متولد شد. پدر او، هندریک میجر، در دهه اول سده ۱۹۰۰ از هلند به آمریکا مهاجرت کرد و به عنوان یک آرایشگر مشغول به کار شد. هندریک میجر در سال ۱۹۳۴ به همراه فردریک که در آن زمان ۱۴ سال داشت، یک فروشگاه خواروبار باز کرد. آن‌ها همواره به دنبال فرصت‌های نوآورانه برای ارائه سطوح بالاتری از خدمات به مشتریان بودند.

به تدریج فروشگاه های دیگری نیز در ایونا و سدار اسپرینگز بازگشایی شد و تا سال ۱۹۶۰ این شرکت خانوادگی بیش از دو جین فروشگاه در غرب میشیگان داشت. یک شکل مدرن از فروشگاه میجر در سال ۱۹۶۲ و با بازگشایی نخستین فروشگاه "میجر ترفتی ایگر" به بازار معرفی شد. این فروشگاه مساحتی در حدود ۱۷ هزار متر مربع داشت و از چندین دپارتمان برای پوشش دادن محصولات مختلف مصرفی تشکیل شده بود و برای مشتریان این امکان را فراهم می‌کرد که تمام ما یحتاج خود را با یک بار آمدن به این فروشگاه تأمین کنند.

فردریک میجر در سال ۱۹۶۴ و پس از مرگ پدرش کنترل شرکت فروشگاه های زنجیره ای میجر را به دست گرفت. شعبه های دیگری با فرم ترفتی ایگر در دهه ۱۹۷۰ تأسیس شد. این فروشگاه ها تحت رهبری فردریک میجر به موفقیت عظیمی دست یافت و در سال ۱۹۸۶ نام این فروشگاه های زنجیره ای به "میجر" تغییر یافت. شرکت میجر پس از مطالعه روندها در صنعت خواروبار جزو اولین فروشگاه های زنجیره ای بود که خرید Self-Service و چرخ دستی‌های خرید را به مشتریان خود ارائه کرد. این شرکت علاوه بر سوپرمارکت ها و هایپرمارکت مفاهیم دیگری در خرده فروشی را در دهه ۱۹۸۰ معرفی کرد. برای مثال، نخستین داروخانه زنجیره ای با کالاهای ارزان قیمت به نام اسپار در سال ۱۹۸۰ تأسیس شد و یک سال بعد نیز فروشگاه های زنجیره ای با نام میجر اسکوتر بازگشایی شد که برخلاف هایپرمارکت های قبلی میجر یک مرکز خرید کالاهای ارزان قیمت بود.

کیان نامه

www.kyansoftco.com

امروزه این شرکت که تبدیل به مجموعه ای از هایپرمارکت های زنجیره ای شده، بیش از ۱۸۰ فروشگاه در ۵ ایالت آمریکا دارد. این شرکت همواره در پیدا کردن و استفاده از تکنولوژی های جدید پیشتاز بوده که این تکنولوژی ها شامل معرفی اولین اسکنر محصولات در صندوق در دهه ۱۹۷۰ می شود. این تعهد به نوآوری مداوم، منجر به رشد وسیع این فروشگاه های زنجیره ای در ایالت های غربی آمریکا شده است.

محصولات شرکت میجر شامل خواربار، پوشاک، کفش، لوازم اتاق خواب، مبلمان، جواهرات، محصولات بهداشتی و آرایشی، محصولات الکتریکی، لوازم خانه، محصولات مربوط به حیوانات خانگی و غیره می شود. بیشتر فروشگاه های این شرکت به طور ۲۴ ساعته و در تمام روزهای سال باز هستند. فروش آن در حدود ۱۵ میلیارد دلار تخمین زده شده است. این شرکت در حال حاضر بیش از ۶۰ هزار کارمند دارد.

فردریک میجر اخیراً این فروشگاه ها را از نو بازسازی و سازماندهی کرده است. میجر در سال ۲۰۰۵ به عنوان بیست و پنجمین خرده فروش بزرگ آمریکا بر حسب درآمد معرفی شده بود.

میجر به رغم ثروت میلیاردی خود، زندگی ساده ای دارد و از ثروت خود برای ارتقای جامعه استفاده می کند

منبع: دنیای اقتصاد



کیان نامه

یک فروشگاه زنجیره‌ای در آمریکا برای فروش اجناس باغبانی، ساختمانی و الکتریکی خود از ۴ ربات استفاده کرده است.



لاو «فروشگاه بزرگ زنجیره‌ای مصالح ساختمانی و باغبانی در آمریکا در یکی از فروشگاه‌های خود در سن‌خوزه - کالیفرنیا، ۴ ربات را مسئول فروش تجهیزات الکتریکی کرده است؛ این ربات‌ها بر روی چهار چرخ قرار گرفته‌اند و به راحتی می‌توانند حرکت کنند و کالاهایی که مشتریان به دنبال آنها هستند را به آنها نشان بدهند.

OSHbots ربات‌هایی هستند که توسط تیم آزمایشگاهی «لاو» با همکاری

یک شرکت رباتیک توسعه یافته‌اند؛ این ربات‌ها دارای دو صفحه نمایش

بزرگ در هر طرف و یک دوربین (3D) هستند، به طوری که قادرند محیط اطراف خود و قفسه‌های کالا را مشاهده و شناسایی کنند.

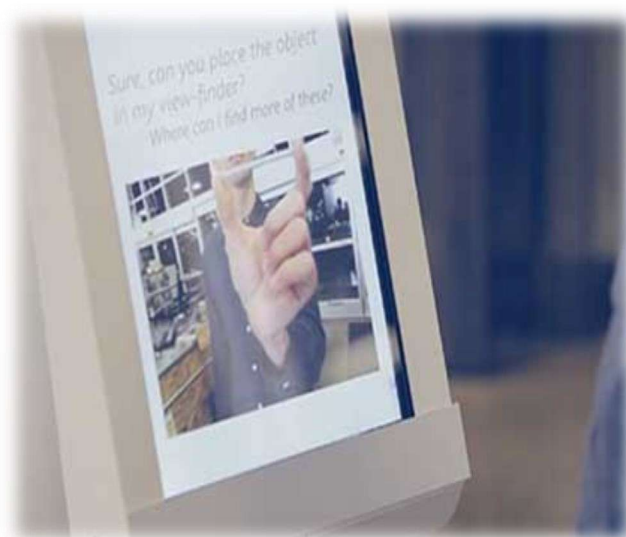
مشتریان می‌توانند از طریق دو صفحه نمایش ربات، کالای خود را جستجو کنند و این کار موجب صرفه جویی در وقت مشتریان می‌شود.



کیان نامه



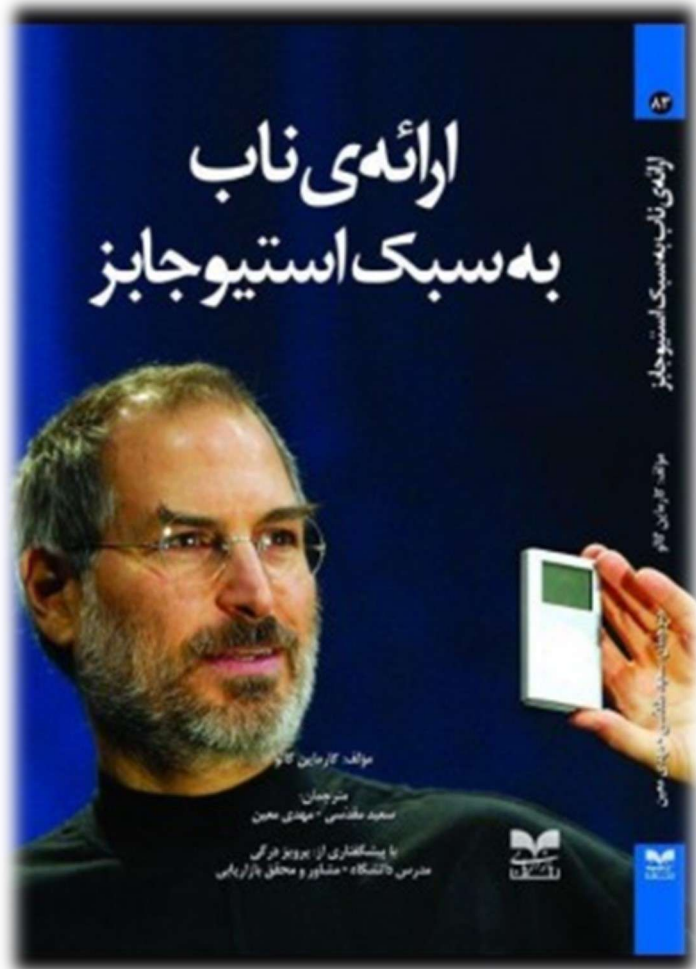
یکی دیگر از ویژگی‌های مفید این ربات شناسایی قطعه‌ای است که مشتری همراه خود آورده تا عین آن را بخرد؛ مشتری قطعه (میخ یا پیچ) را مقابل لنز صفحه نمایش قرار می‌دهد، ربات آن را شناسایی کرده و راهرو و قفسه‌ای که شی در آن قرار گرفته را به مشتری نشان می‌دهد. این ربات‌ها قادر به درک زبان انگلیسی و اسپانیایی هستند. هزینه این پروژه اعلام نشده است اما فروشگاه "لاو" سرمایه‌گذاری زیادی در فناوری‌های جدید برای خرید و راحتی مشتریان خود ارائه داده است.



کیان نامه

کتاب این ماه :

ارائه‌ی ناب به سبک استیو جابز



ارائه‌ی ناب به سبک استیو جابز، کتابی است که بارها باید خواند و نکاتش را به کار گرفت تا به یک سخنران و ارائه‌کننده‌ی ناب تبدیل شد. تا قبل از مطالعه‌ی کتاب تصور بر این بود که استیو جابز یک مدیر ناراضی مثبت و یک رهبر مقتدر، عالم و عاشق بوده است که توانسته کاری کارستان در عرصه‌ی رقابت بکند، و اپل را جهانی بسازد.

تمام اینها درست، اما حال می‌بینیم که ایشان یک استاد تمام در عرصه‌ی شناساندن هم است.

یادمان باشد مارکتینگ را با سه کلمه‌ی شناسایی (با تحقیقات بازار)، شناساندن (با ترویج و تبلیغ) و خشنودی (با فروش مؤثر و خدمات متمایز) تعریف می‌کردیم. البته همان‌طور که پیتر دراگر بزرگ می‌گوید: مارکتینگ در کنار نوآوری، با هم یک کاروکسب موفق را رقم می‌زنند. اپل به معنای واقعی با

مدیریت استیو جابز به گفته‌ی پیتر دراگر جامه‌ی عمل پوشاند.

در سراسر کتاب هوشمندی رقابتی استیو جابز در زیر نظر داشتن رقبا و کشف فرصتها دیده می‌شود. و با یافتن فاصله‌ی بین اقدامات رقبا و تحولات بازار، جرعه‌ی نوآوری در اپل زده

شده و با دانایی و هم‌افزایی در آن خانواده‌ی کاری همدل، شعله‌ور شده و به خواسته‌های جدید، متمایز و جامع برای پاسخگویی به نیاز جامعه‌ی رو به رشد جهانی تبدیل می‌شود، اما این تمام کار نیست.

این کتاب به ما می‌گوید که استیو جابز تمام‌نشدنی به آن محصولات نو؛ روح و جانی خاص بخشیده است و چنان شناساندن را عملی می‌ساخته است که احساسات مخاطبان برانگیخته شده و با تمام دلشان پذیرای محصولی ناب در پس ارائه‌ای ناب می‌شدند

نویسنده : کارماین گالو

مترجم : سعید مقدسی و مهدی معین

ناشر : بازاربایی

کیان نامه

www.kyansoftco.com

کیان نامه

شماره ۲۲

آدرس دفتر مرکزی: تهران - خیابان سهروردی شمالی - کوچه بسطامی - پلاک ۲۷ -
ساختمان کیان نور رایانه تلفن ۰۲۱-۸۸۵۱۸۷۸۲

www.kyansoftco.com

