

کیان نامه

www.kyansoftco.com

شماره ۷ اسفند ۹۰



داستان موفقیت دبرا فیلدز

مصائب فروشگاه های زنجیره ای

کتاب این ماه

درباره کیان

محصولات جدید

درخواست دمو

تماس با ما

۸۸۵۱۸۷۸۲

کیان نامه

www.kyansoftco.com

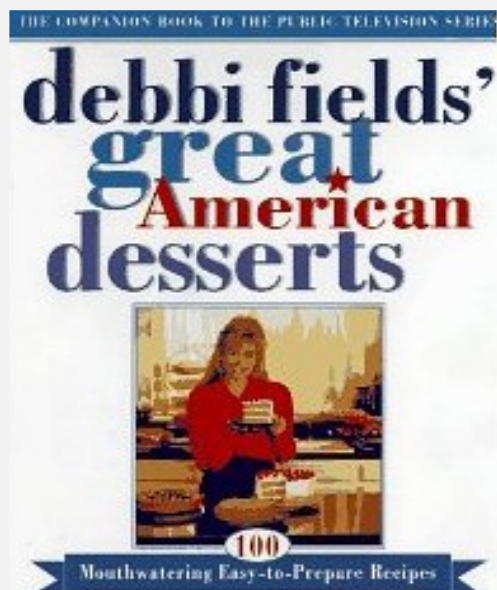
چطوری میتوانم پول بیشتری به دست بیاورم؟ چطور میتوانم سرمایه بیشتری داشته باشم؟ مگر میشود به این راحتی ثروتمند تر و خوشبخت تر شد؟ درست است که من کارم را دوست دارم، ولی این ممکن نیست که از عهده همه قرض و قوله هایم برآیم، در حالی که میدانم میزان درآمد سقفی دارد و بیشتر از آن ممکن نیست. چطور میتوانم حقوق بیشتری بگیرم؟ این کار آسان است بخواه تا بشود! کار تو این است که به هستی بگویی دقیقا چه میخواهی. اگر یکی از چیزهای که میخواهی پول است، بگو چقدر پول میخواهی. مثلا بگو: ((من میخواوم سی روز دیگه دو میلیون تومان به صورت غیر منتظرانه به دستم برسد.))

دبرا فیلدز که به دبی فیلدز مشهور است اعتقاد دارد که ((بزرگترین شکست در زندگی این است که هرگز تلاش نکنیم)) شاید به همین خاطر باشد که شیرینی فروشی خانم فیلدز که در سال ۱۹۷۷ از آشپزخانه کوچک کار خود را آغاز کرده بود به شرکتی پیشرو در صنعت شیرینی پزی تبدیل شد و ارزشی بیش از ۵۰۰ میلیون دلار یافت و همچنین دبی فیلدز هم به یکی از قابل احترام ترین زنان عرصه کسب و کار تبدیل شد. دبی فیلدز از کودکی همواره شیفته پختن و خوردن شیرینی بود.



دبرا فیلدز

به مشتری هایش احترام میگذاشت



دبی فیلدز مدیریت شیرینی پزی را بر عهده گرفت و با تاکید بر مشتری مداری به قدری موفق بود که تعداد شعبه هایش تا سال ۱۹۸۴ به ۱۶۰ عدد در آمریکا و ۴ شعبه در خارج از آمریکا رسید و طی این مدت درآمدی ۴۵ میلیون دلاری نصیب او شد

کیان نامه

www.kyansoftco.com

آمریکا تاسیس کرد. کار در روزهای اول چندان چنگی به دل نزد تا جایی که دبی خود به خیابان آمد و شیرینی هایش را به طور رایگان بین رهگذران پخش کرد. آشنایی مشریان با طعم شیرینی های او بود که باعث شد آرام آرام به مشتریاناش افزوده شود. دبی فیلدز مدیریت شیرینی پزی را بر عهده گرفت و با تاکید بر مشتری مداری به قدری موفق بود که تعداد شعبه هایش تا سال ۱۹۸۴ به ۱۶۰ عدد در آمریکا و ۴ شعبه در خارج از آمریکا و ۱۱ شعبه در دیگر کشور ها دارد. همچنین شرکت خانم فیلدز در سال ۱۹۸۹ به عنوان اولین شرکت فعال در صنعت خرده فروشی مواد غذایی از سیستم رایانه ای برای زمان بندی عملیات تولید بهره گرفت و نتیجه بسیار خوبی کسب کرد. تا جایی که مدرسه اقتصادی هاروارد از این اقدام به عنوان استفاده موفق از تکنولوژی در مدیریت کسب و کار نام برد. دبی فیلدز در سال ۱۹۹۳ شرکتش را به فروش رساند و از آن موقع به عنوان سخنگوی شرکت فعالیت میکند. همچنین او کتاب های پر فروشی در مورد آشپزی نوشت که اولین آنها با استقبال چشمگیری مواجه شد و بیش از یک میلیون و ۸۰۰ هزار نسخه از آن در سطح جهان به فروش رسید.



در طی سال ها او توانست دستورالعمل های مخصوصی را برای پخت شیرینی تهیه کند. البته در ۱۳ سالگی مجبور شد کار کند تا بتواند پول لازم برای خرید مواد اولیه شیرینی پزی را بدست بیاورد دبی فیلدز در ۱۹ سالگی ازدواج کرد ،او در ابتدا خانه دار بود، اما کمی بعد احساس کرد که باید کسب و کاری را آغاز کند به همین خاطر هنگامی که ۲۰ ساله بود تصمیم گرفت مغازه ای برای تهیه و فروش شیرینی هایش تاسیس کند.

تصمیم او نه مورد حمایت پدر و مادرش قرار گرفت و نه مورد حمایت همسرش. خانواده اش معتقد بودند که او آینده موافقی در حرفه شیرینی پزی نخواهد داشت ، زیرا نه سرمایه اولیه ای داشت و نه تحصیلات کافی. اما به رغم عدم حمایت خانواده ، دبی فیلدز دست از تلاش برای یافتن سرمایه گذار بر نداشت .او که به خودش و کیفیت شیرینی هایش اطمینان داشت با جست و جوی بسیار موفق شد وامی به ارزش ۲۵ هزار دلار دریافت کند و از این طریق اولین مغازه خود را در سال ۱۹۷۷ در ایالت کالیفرنیا

مصائب فروشگاه های زنجیره ای

در سال ۱۳۲۸ بود که تجربه های جهانی به ایران رسید و نخستین فروشگاه زنجیره ای با نام تعاونی مصرف سپه آغاز به کار کرد. بعدها فروشگاه کوروش نیز در سال ۱۳۵۰ شمسی راه اندازی شد و با ادامه این روند فروشگاه های جدیدتری با نام های شهر و روستا، کوثر، رفاه، شهروند و □ در ایران راه اندازی شدند.



اما با وجود گذشت بیش از ۵۰ سال هنوز این فروشگاه ها آنچنان که باید به قدرتی جدی در بازار تبدیل نشده اند و از سوی مشتریان آنچنان جدی نگریسته نمی شوند. به نظر می رسد فروشگاه های زنجیره ای یا به طور کلی صنعت خرده فروشی در ایران دست به گریبان مشکلاتی است که مانع پیشرفت خدمات توزیعی نوین شده است. به گفته کارشناسان، راه اندازی یک مجموعه فروشگاه زنجیره ای، بسیار سرمایه بر است و به زیرساخت های زیادی نیاز دارد، اما در عین حال از یک سو اشتغال را و از سوی دیگر موجب تضمین فروش محصولات تولیدکنندگان داخلی می شود. علاوه بر آنکه نیازهای مردم را نیز بهتر پوشش می دهد.

یک مدرس دانشگاه در این مورد می گوید: در ایران بیش از ۳ میلیون واحد صنفی وجود دارد که می توانند اشتغال زایی پایدار و مولدی را ایجاد کنند. به گفته امیر اخلاصی که در رشته مدیریت بازاریابی تدریس می کند، ۴۲ مورد شغل مختلف در زمینه خرده فروشی وجود دارد که از بسترهای مناسب برای ایجاد اشتغال با ثبات به حساب می آید. شاید از همین رو است که طی چند سال گذشته مسوولان دولت به ویژه وزارت صنعت، معدن و تجارت بارها برنامه های مختلفی را برای گسترش فروشگاه های زنجیره ای اعلام کرده اند، اما هنوز این برنامه ها به نتیجه نرسیده است.

کیان نامه

www.kyansoftco.com

آن طور که فعالان عرصه خدمات خرده‌فروشی می‌گویند: عمده دلیل پیشرفت کند این صنعت در ایران بی‌ رغبتی سرمایه‌گذاران به مشارکت در راه‌اندازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای است. در واقع از آنجایی که بازگشت سرمایه و سود این بنگاه‌ها هنوز آنچنان مطمئن نیست سرمایه‌گذاران راه‌های دیگر کسب و کار را به فروشگاه داری ترجیح می‌دهند.

علاوه بر این هزینه بالای ملک، ضعف تولیدکنندگان در تامین کالاهای مورد نیاز فروشگاه‌ها و ناآشنایی فعالان به روش‌های نوین فروشگاه‌داری از دیگر دلایل اصلی شکست تجربه فروشگاه‌های زنجیره‌ای در ایران است.

در حقیقت هزینه بالای املاک بزرگ‌ترین چالش پیش روی فروشگاه‌های زنجیره‌ای محسوب می‌شود. در حال حاضر فروشگاه‌هایی که در اندیشه تاسیس چندین شعبه با متراژ بالا در کشور هستند به خاطر بهای زیاد زمین و ملک با مشکل روبه‌رو یا در نهایت ناچار به جبران هزینه‌ها در فروش اجناس خود می‌شوند. در کنار مشکل بهای ملک، هزینه‌های جاری این قبیل فروشگاه‌ها از جمله بهای حامل‌های انرژی و مالیات‌های دوره‌ای نیز حتی تا ۴۰۰ میلیون تومان در ماه برآورد می‌شود که تامین این مقدار درآمد در صنعت خرده‌فروشی امروز در کشور چندان امکان‌پذیر نیست.

جلب سرمایه‌گذاران برای راه‌اندازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای نیز چندان کار آسانی نیست. از آنجایی که در حال حاضر گردش مالی این صنعت، سودآوری آن و در نتیجه توجیه اقتصادی راه‌اندازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای چندان چشمگیر نیست؛ به همین خاطر سرمایه‌گذاران رغبتی به مشارکت در طرح‌های راه‌اندازی این دسته از بنگاه‌های اقتصادی ندارند و درواقع آن دسته از فروشگاه‌های معدودی که این روزها در حال فعالیت هستند به خاطر فاصله زیاد با استانداردها به واقع بنگاه اقتصادی به شمار نمی‌روند. او که خرده‌فروشی را نه فقط شامل فروشگاه‌های زنجیره‌ای که شامل «مگامال»ها، «هایپرمارکت»ها و حتی مراکز خرید برمی‌شمارد. ویژگی اصلی خرده‌فروشی، توزیع کالا بدون واسطه از تولید تا مصرف‌کننده است که در ایران به درستی اجرایی نشده و به خاطر وجود واسطه‌های زیاد چندان موفق نبوده‌اند. او به عنوان مثال از مرکز خریدی در امام زاده حسن تهران نام برد که سرمایه‌گذار با افزایش فضای فروشگاه به ۹۰۰۰ مترمربع قصد داشت که به سودآوری بیشتر دست یابد، ولی پروژه ناکام ماند. علاوه بر اینها حضور کم‌رنگ تولیدکنندگان محصولات با کیفیت به عنوان تامین‌کننده کالاهای این فروشگاه‌ها نیز از دلایل استقبال ضعیف مردم از این مراکز خرید است. در حال حاضر برندهای داخلی آنقدر باکیفیت نیستند و از سوی دیگر وارد کردن برندهای خارجی نیز نه تنها به صرفه نیست و موجب افزایش قیمت تمام شده می‌شود، بلکه به اصل حمایت از تولیدات داخلی هم آسیب می‌زند.

کپان نامه

www.kyansoftco.com

سرمایه‌گذارانی از ترکیه و مالزی در راه ایران

این همان نکته ای است که حسن رادمرد، مدیر مرکز امور اصناف وزارت صنعت، معدن و تجارت به آن اشاره می‌کند.

حمایت‌های دولت از صنعت خرده‌فروشی و فعالان این صنعت چندان قابل توجه نیست؛ بنابراین انگیزه لازم را در سرمایه‌گذاران به وجود نمی‌آورد. او البته می‌گوید: در حال حاضر اقداماتی برای معافیت مالیاتی شرکت‌های موسس فروشگاه‌های زنجیره‌ای در دست اجرا است و مسوولان سازمان امور مالیاتی هم وعده‌هایی در این مورد داده‌اند و قرار است نظام بانکی نیز از محل اعتبار ۳۰۰ میلیارد تومانی در نظر گرفته شده تسهیلاتی به شرکت‌های متقاضی بدهد. اما آن طور که از اظهارات این مقام مسوول می‌آید این وعده‌ها همچنان برای فعالان بخش خصوصی در حد یک رویا است و به این زودی‌ها محقق نخواهد شد؛ چه طی چند سال گذشته بارها مسوولان در مورد معافیت‌های مالیاتی خبرهای خوشی را به فعالان این صنعت داده‌اند

البته با تمام اینها رادمرد از جلب سرمایه‌گذاران خارجی برای راه‌اندازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای خرده‌فروشی خبر می‌دهد.

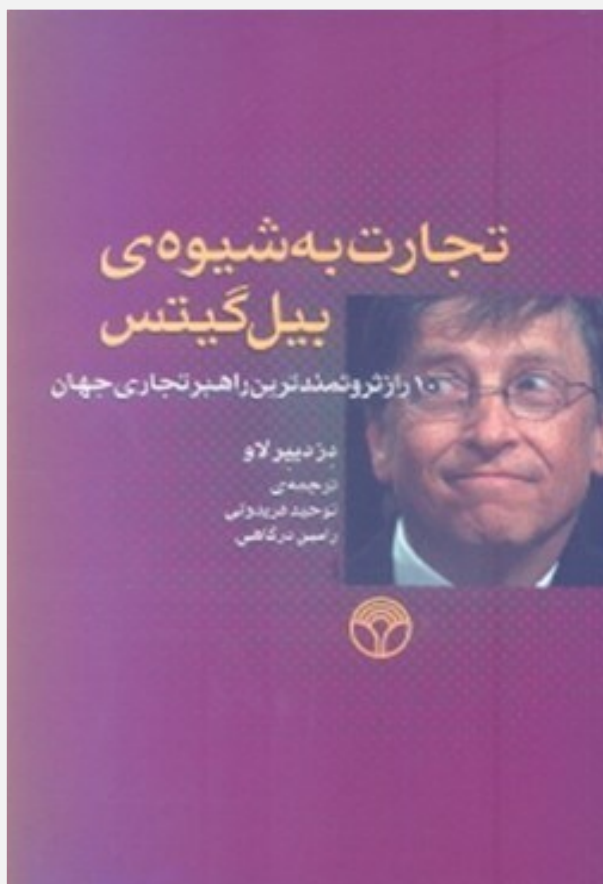
بر اساس طرح تحول اقتصادی دولت، مسوولان در سال ۸۷ اعلام کردند که سه مجموعه فروشگاه زنجیره‌ای در کشور راه‌اندازی خواهد شد تا به این ترتیب تحولی نیز در بازار ایران به وجود آید، اما از آن زمان تاکنون فقط فروشگاه هایپر مارکت که البته به اعتقاد کارشناسان بسیار موفق بوده به عرصه ظهور رسیده است. به گفته رییس مرکز امور اصناف وزارت صنعت، معدن و تجارت که در واقع متولی اصلی فروشگاه‌های زنجیره‌ای در کشور است، مذاکراتی با سرمایه‌گذارانی از ترکیه و مالزی برای راه‌اندازی دو مجموعه دیگر انجام شده که نتیجه آن در آینده نزدیک مشخص می‌شود.

۱۰ خرده‌فروشی برتر جهان

رتبه	نام فروشگاه	ملیت	منطقه فعالیت	میزان فروش سالانه (میلیون دلار آمریکا)
۱	والمارت	آمریکا	جهانی	۱۶۳,۵۳۲
۲	گروه کارفور	فرانسه	جهانی	۵۲,۱۰۰
۳	شرکت کورگر	آمریکا	داخل کشور	۴۵,۳۵۲
۴	مترو ای جی	آلمان	جهانی	۴۴,۱۶۳
۵	هوم دیپوت	آمریکا	جهانی	۳۸,۴۳۴
۶	آلبرتسون	آمریکا	داخل کشور	۳۷,۴۷۸
۷	ای تی ام	فرانسه	منطقه‌ای	۳۶,۷۶۲
۸	لیزر ریبک	آمریکا	منطقه‌ای	۳۶,۷۲۸
۹	کی مارت	آمریکا	داخل کشور	۳۵,۹۲۵
۱۰	تارگت	آمریکا	داخل کشور	۳۳,۷۰۲

منبع: سایت worldb2blink

کتاب پیشنهادی این ماه



برای اندازه‌گیری موفقیت، کارآمدی و پایداری یک سیستم مدیریتی باید نتایج به دست آمده از آن سیستم را بررسی و تحلیل کرد. مایکروسافت بزرگ‌ترین شرکت تولید کننده نرم‌افزارهای کامپیوتری در جهان است که تولیدات خود را در بیش از ۶۰ کشور به کاربران تجاری، خانگی و صنایع مختلف می‌فروشد. همین عامل، سیستم مدیریتی مایکروسافت را در جهان تجارت رقابتی، به الگویی برای همه شرکت‌ها و صنایع مختلف تبدیل کرده است. سیستم مدیریت و راهبری مایکروسافت سیستمی بدیع و شگفت‌انگیز است؛ به طوری که نمی‌توان ردپایی از این سیستم را در دانشکده‌های بازرگانی و مدیریت جهان یافت. تربیت تصمیم‌گیرنده‌های موفق در تجارت‌هایی که با سرعت زیاد در حال تغییر آنی هستند، از مولفه‌هایی است که هیچ‌گاه در دانشکده‌ها اتفاق نمی‌افتد. اهمیت فرد تصمیم‌گیرنده نهایی و اصلی در جهان تجارت رقابتی از مسائل مهم و اساسی مدیریت کاربردی است. نقش (بیل گیتس) در سیستم مدیریتی مایکروسافت، تحلیل و تفسیر دیدگاه‌های فنی و آمیختن آن با استراتژی‌های بازاریابی، خلاقیت و تیزهوشی است. منش مدیریتی (گیتس) آمیزه‌ای از مدیریت و راهبری است. در کتاب حاضر ویژه‌گی‌های این منش شکافته شده است

نام اصلی: Business the bill gates way

نویسنده: دز دیپیر لاو

مترجم / مصحح: توحید فریدونی - رامین درگاهی

کیان نامه

www.kyansoftco.com

کیان نامه

شماره ۷ ، اسفند ۹۰

آدرس دفتر مرکزی : تهران - خیابان سهروردی شمالی - کوچه بسطامی -

پلاک ۲۷ - ساختمان کیان نور رایانه

کد پستی ۱۵۵۵۸۱۸۶۱۴

www.kyansoftco.com

