

اسفند ۱۴۰۳
شماره یک

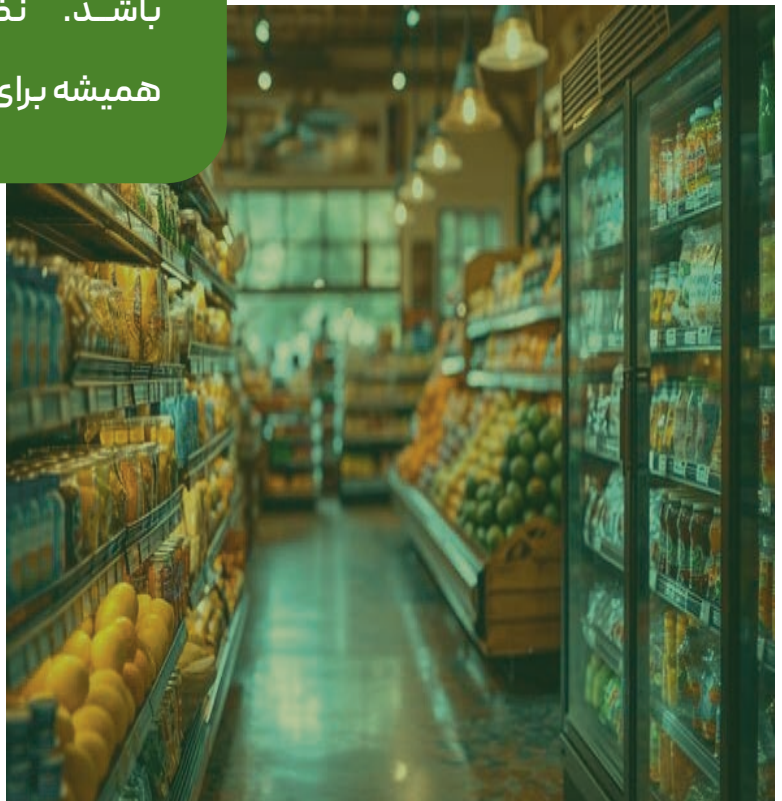
خبرنامه سبز



با ما در دنیای نوآوری و تجربه های جدید همراه باشید.

خبرنامه سبز

در این شماره خبرنامه، به مباحث جذابی پرداخته‌ایم که می‌تواند به شما در بهبود کسب و کار و تجربه مشتری کمک کند. از معرفی کتاب "چیدمان فروشگاه‌ها" تا بررسی عوامل موفقیت هایپرمارکت‌های زنجیره‌ای از منظر فناوری اطلاعات، امید داریم که مطالب برای شما مفید و کاربردی باشد. نظرات و پیشنهادات شما همیشه برای ما ارزشمند است.



فهرست مطالب

۱. پیام مدیرعامل ۳
۲. معرفی کتاب چیدمان فروشگاه ۴
۳. بررسی عوامل موفقیت هایپرمارکت‌های
زنجیره‌ای از منظر فناوری اطلاعات ۵
۴. تجربه موفق مشتریان سبز ۷
۵. آگهی همکاری در تیم سبزارآریا ۹

پیام مدیرعامل



هر روز یک قدم به جلو، با چالش‌های جدید

سلام دوستان عزیز

بنده مجید کهن هستم، همیشه وقتی به دنیای پر از تغییر امروز نگاه می‌کنیم، به این فکر می‌کنیم که چگونه می‌توان در این مسیر پر پیچ و خم و پر از چالش به نحوی تلاش کرد که موفقیت سهل الوصول و در دسترس تر باشد، هرچند که این مسیر، بدون چالش‌هاش، هیچ وقت کامل نمی‌شه.

می‌دونیم که این روزها، وقتی صحبت از کسب و کار و فروش میشه، خیلی‌ها با سوالاتی مثل «چطور می‌تونم مشتریانم رو افزایش بدهم و به بهترین شکل ممکن به آنها رسیدگی کنم؟» یا «چطور می‌تونم کسب و کارم رو درست مدیریت کنم بدون اینکه از کنترل خارج بشه؟» مواجهه هستید. اینها همه دغدغه‌های واقعی شماست.

این دغدغه‌ها نه فقط شما رو درگیر می‌کنه، بلکه برای ما هم همیشه سوال بوده که چطور می‌تونیم کمک کنیم تا شما به راه حل درست برسید. راه حل‌ها، زمانی به درد شما می‌خوره که برای خود شما و با شرایط شما ساخته بشه و ابزارهایی که به کار می‌برید، نه فقط یک وسیله، بلکه یک همکار، دستیار و همراه واقعی در مسیر پیشرفت شما باشه. این هفته، مطالبی رو می‌خواهیم با شما در میان بذاریم که شاید بتونه یکی از همین چالش‌ها رو برای شما حل کنه و راهی رو باز کنه که بتونید آسان‌تر و هوشمندانه‌تر به جلو برید. مطمئنم با هم می‌تونیم این مسیر رو هموارتر کنیم. لطفاً خبرنامه پیش رو را مطالعه کرده و نظرات و تجربیات خود را برای ما ارسال فرمائید. ما همیشه در کنار شما هستیم برای شنیدن، ارائه راه حل و هموار سازی مسیر توسعه و پیشرفت شما.

معرفی کتاب

این کتاب راهنمای مفید چیدمان اصولی فروشگاه‌های خرده‌فروشی است که نویسندگان آن بنا به تجربه چندین ساله خود در این صنعت و بررسی فروشگاه‌ها در سطح بین‌الملل قادر به جمع‌آوری آن شده‌اند.

این کتاب شامل ۵ فصل است که هدف از تدوین آن طراحی مطلوب فضای بیرونی و درونی فروشگاه با استفاده از به کارگیری استراتژی‌های خرده‌فروشی، افزایش بهره‌وری فضای فروشگاه، بهبود تصویری ذهنی مشتریان از فروشگاه، افزایش فروش در هر بازدید و در نهایت کنترل هزینه‌ها است.

کتاب چیدمان فروشگاه‌های شامل پنج فصل است:

طراحی فضای بیرونی
فضای داخلی فروشگاه
مرچندایزینگ و چیدمان
بازاریابی حسی
ابزارهای بازاریابی در نقطه فروش



چیدمان اصولی و استاندارد فضای بیرونی و درونی فروشگاه موجب تحریک مشتریان به ورود و متقاعد کردن آنها برای خرید است.

چهار نقش گروه کالایی مشتری محور وجود دارد که به دسته‌بندی زیر می‌باشد:

۱. گروه کالایی روزمره (ترجیحی)
۲. گروه کالایی هدف
۳. گروه کالایی فصلی (مناسبتی)
۴. گروه کالایی راحتی

بررسی عوامل موفقیت هایپر مارکت های زنجیره ای از منظر فناوری اطلاعات

سیستم مدیریت موجودی

(Inventory Management)

ردیابی لحظه‌ای: استفاده از سیستم‌های پیشرفته برای ردیابی لحظه‌ای موجودی کالاها و جلوگیری از کمبود یا اضافه موجودی.

پیش‌بینی تقاضا: استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی و الگوریتم‌های یادگیری ماشینی (Machine Learning) برای پیش‌بینی تقاضا و مدیریت موجودی بهینه

سیستم مدیریت یکپارچه

(ERP)

یکپارچه سازی عملیات: استفاده از یک سیستم ERP قدرتمند که بتواند تمامی بخش‌های هایپرمارکت از جمله مدیریت موجودی، مالی، منابع انسانی و فروش را یکپارچه کند

بهبود کارایی: کاهش خطاهای دستی و افزایش سرعت عملیات از طریق اتوماسیون فرآیندها

سیستم مدیریت ارتباط با

مشتری (CRM)

تحلیل رفتار مشتری: جمع‌آوری و تحلیل داده‌های مشتریان برای ارائه خدمات شخصی‌سازی شده و بهبود رضایت مشتری

مدیریت وفاداری: استفاده از برنامه‌های وفاداری و تخفیف‌های هدفمند برای افزایش وفاداری مشتریان

پلتفرم تجارت الکترونیک (E-commerce Platform)

فروش آنلاین: ایجاد یک پلتفرم تجارت الکترونیک قوی که بتواند به مشتریان امکان خرید آنلاین و تحویل درب منزل یا تحویل در فروشگاه را بدهد

تجربه کاربری: طراحی رابط کاربری ساده و کارآمد برای بهبود تجربه خرید آنلاین

سیستم پرداخت یکپارچه

پرداخت‌های چندگانه: پشتیبانی از روش‌های پرداخت متنوع (نقدی، کارت اعتباری، موبایل بانک و ...) برای راحتی مشتریان

امنیت پرداخت: استفاده از سیستم‌های امنیتی پیشرفته برای جلوگیری از کلاهبرداری و حفظ اطلاعات مشتریان

تحلیل داده و گزارش‌گیری (BI & Analytics)

گزارش‌های تحلیلی: استفاده از ابزارهای هوش تجاری (BI) برای تحلیل داده‌های فروش، موجودی و رفتار مشتریان

تصمیم‌گیری داده محور: ارائه گزارش‌های دقیق و به موقع برای کمک به تصمیم‌گیری‌های استراتژیک

فناوری‌های نو ظهور

هوش مصنوعی و یادگیری ماشین: استفاده از AI و ML برای بهینه‌سازی قیمت گذاری، پیش‌بینی تقاضا و شخصی‌سازی پیشنهادات

واقعیت افزوده (AR): استفاده از AR برای بهبود تجربه خرید مشتریان، مانند نمایش مجازی محصولات در خانه

تجربه موفق مشتریان سبـز

فروشگاه زنجیره‌ای هایپر می

فروشگاه‌های زنجیره‌ای هایپرمی در حال حاضر، مجموعه‌ای بزرگ و تاثیرگذار در صنعت خرده‌فروشی ایران شناخته می‌شود. برندی که با فروش کالای با کیفیت در کنار ایجاد شرایط جذاب فروش و خدمات، موفق شده است تا جایگاه ویژه‌ای را بین مشتریان و افکار عمومی به دست آورد.

در حال حاضر هایپر می با بیش از ۳۰ شعبه فعال در کشور به طور مستقیم دست کم ۴۰۰۰ شغل پایدار ایجاد کرده است.

۳۵۰۰ تامین‌کننده و تولیدکننده نیز با این فروشگاه زنجیره‌ای در ارتباط هستند. با راه‌اندازی سامانه یکپارچه فروشگاه‌های سبـز، فروشگاه زنجیره‌ای هایپرمی در حوزه‌های مختلف فروشگاه‌داری، رضایت حداکثری را به دست آورده است.

شعب سال ۱۴۰۳ هایپر می:

هایپر می شعبه زنجان

هایپر می شعبه آناهید تهرانپارس

هایپر می شعبه روماک تهرانسر

هایپر می شعبه دیپلمات سنتر بروجرد

هایپر می شعبه مهران کرج

هایپر می شعبه نور مازندران



تجربه موفق مشتریان سبز فروشگاه زنجیره‌ای کلانا

اولین فروشگاه از سری فروشگاه‌های زنجیره‌ای کلانا در سال ۱۳۸۹ افتتاح شده است که محصولات کلانا را به صورت روزانه و با استفاده از تازه‌ترین مواد اولیه (که در خانه مصرف می‌کنیم) تهیه می‌کنند. محصولات کلانا با بهره‌گیری از خلاقیت‌های منحصربه‌فرد خود هستند. تازگی و سلامت محصولات کلانا در کنار مزه‌هایی متفاوت و تنوعی محسوس شامل اسنک، کلاب، رپ، کوکی، مافین، دسر، سالاد، نوشیدنی سرد و گرم و ... مکمل خوبی برای ارائه این فعالیت جدید است.

در حال حاضر فروشگاه‌های زنجیره‌ای کلانا دارای ۴۰ فروشگاه در سراسر کشور می‌باشد.

مهاجرت موفق به نسل جدید تحت وب فروشگاه‌های ابرانو+ در سال ۱۴۰۳

کلانا

به دلیل اینکه مجموعه فروشگاه‌های کلانا محصولات خود را به صورت فرش (تازه) عرضه می‌نماید، سبزافزار با راه‌اندازی سامانه یکپارچه فروشگاه‌های سبز در فروشگاه‌های زنجیره‌ای کلانا، بزرگترین دغدغه این مجموعه که تعداد عرضه کالا در فروشگاه‌های سراسر کشور، تازگی، مواد تشکیل‌دهنده محصولات و داشبورد مدیریتی تحت وب را در بالاترین سطح ممکن در اختیار آن مجموعه قرار داده است تا مدیران ارشد آن سازمان به راحتی بتوانند تصمیم‌گیری داشته باشند.

کلانا
CLUNA

How you feeling?



آگهی همکاری در سبزار آریا

ما در سبزار به دنبال جذب متخصصین با انگیزه و با پشتکار هستیم. اگر شما شرایط تخصصی و عمومی رو دارید، لطفا رزومه تون رو برای ما ارسال کنید.

موقعیت شغلی:

- کارشناس فروش
- کارشناس استقرار و پشتیبانی
- کارشناس توسعه دهنده نرم افزار با مهارت های تخصصی زیر:
 - تسلط به زبان C# .Net Core
 - تسلط به EF Core
 - تسلط به Angular
 - تسلط به Sql server
 - آشنا به devOps
 - آشنا به Scrum

ارسال رزومه:

job@sabzafzar.com



ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید:



sabzafzar aria co. سبزار آریا



Sabzafzar



@sabzafzar



aparat.com/sabzafzar

با پایان این خبرنامه، از شما عزیزان که وقت خود را برای مطالعه آن اختصاص دادید، تشکر می‌کنیم. ما به دنبال ارتقاء کیفیت محتوا هستیم و نظرات شما می‌تواند به ما در این مسیر کمک نماید.

تماس با کارشناسان ما: ۰۲۱۴۲۲۰۶۰۰۰ داخلی ۱۲۴-۱۲۶

آدرس: تهران، همت غرب، سردار جنگل، نبش کوچه کاظمی، ساختمان
آریا، پلاک ۴۱، طبقه ۴

تماس با ما: ۰۲۱۴۲۲۰۶۰۰۰

