



Ahmed Alsherieef
MBA, CA, CIA, FCCA, CISA



Husam Abozekry
MBA, PMP®, LSSGB®, CPIM®

من فكرة الى أحد أهم متاجر التجزئة الطازجة ، تعرف على أبجديات صناعة السوبر ماركت بمصر

ملحوظة: تم تدوين قصة النجاح باقتراح من العميل و بعد موافقته على النشر

All Copyrights reserved © to Industry HEG for Business consulting and training services Tax#:682-426-067

رحلة البحث عن الكنز الرؤية ونموذج الأعمال هو أساس النجاح لأي شركة

مؤسس الشركة يحلم بعمل فريد من نوعه في مجال السوبر ماركت

مث العديد من رواد الأعمال يحلم مؤسس مامز كارت بالشيخ زايد بعمل سوبر ماركت بجودة عالمية يضاهي جورميه و يخدم العميل الراقي من خلال تقديم جودة و أداء عالي

02

قامت اندستري بأخذ أول خطوة لها في تحقيق الحلم و وضع حجر الاساس وهي اللحظة المنتظره لمؤسس الشركة

تم وضع خطه محكمه للبدء وتتضمن الخطه اكثر من هدف رئيسي مثل (تحليل وبحث للسوق – اعداد فريق للاداره – وضع هيكل وظيفي – التوقع المالي – تحليل المنافسه) ثم تم البدء بتحليل أربعة منافسين أساسين في السوق حتى تتمكن من تحديد المنتجات والاسعار في السوق بشكل معمق و دقيق.

04

تحديد ميزة المنافس و خلق ميزة تنافسية جديدة بالسوق كانت الإستراتيجية

تعد الصعوبة الأكبر والأهم في أي مشروع جديد هو عمل ميزة تنافسية تمكنك من التواجد في السوق و النمو سريعاً، و عليه كان لا بد من إيجاد تنوع في البضائع يشمل أكثر مما عند المنافسين فتم الاتفاق ع عرض و توريد 10 آلاف منتج حيث أن المنافس الأبرز لديه فقط 7 آلاف صنف معروض للبيع و تم زيادة الفئات بواقع 5 أقسام جديدة

06

عام من التخطيط و الدراسة شركة اندستري في حياة مؤسس الشركة تضعه على طريق النجاح

قرر مؤسس الشركة الاستعانه باندستري لتحقيق الهدف الخاص بهذا المشروع، تم أيجار الموقع و تجهيز المحل. و جاري الإعداد للإفتتاح قريباً تبين لاحقاً أن من أصعب الأمور أثناء دراسات الجدوى هو التذبذبات الاقتصادية و عليه يعد عنصر السرعة في التنفيذ عاملاً حاسماً لتجنب اضطرابات السوق المصري و الأسواق الناشئة

05

اندستري تجعل حلم المؤسس واقع في أقل وقت و بأفضل نتيجة ممكنة من خلال تفكيك استراتيجيات المنافسين السعريّة

بعد بحث السوق والتحليل استطاعت اندستري ان تصل الي مزيج من مواد البقاله والاطعمه الجاهزة عالية الجودة و بسعر مناسب و من خلال الدراسة تم التوصل لبعض الإستراتيجيات التي يقوم بها المنافسين مثل استراتيجية "الارباك السعري" و هي استراتيجية تعتمد على بيع السلع الإستراتيجية بالسعر الرائج بالسوق أو أقل قليلاً اعتماداً على معرفة العميل بها و استخدامها في المقارنات مع المتاجر الأخرى مع تحقيق أعلى ربحية في الأصناف الغير الرائجة

03

مؤسس الشركة يحمل الكثير من الطموحات الذي يريد تحقيقها

بسبب قلة الخبرة الطبيعية و بخلفية في صناعة الكيماويات يرغب مؤسس الشركة بالحصول على الموارد اللازمة و الخبرات للمضي قدماً بتخطيط و تنفيذ المشروع بأعلى معايير ممكنة فقرر التواصل باندستري بعد أن رأى الإعلانات على مواقع التواصل الإجتماعي

01



أثناء تخطيط و تنفيذ الشركة على أرض الواقع

صور من الواقع للزيارات و التدريبات و المناقشات



ملحوظة: تم تدوين قصة النجاح باقتراح من العميل و بعد موافقته على النشر

All Copyrights reserved © to Industry HEG for Business consulting and training services Tax#:682-426-067

بعض الخطط و التحاليل و البرامج التنفيذية التي تمت

صور واقعية لتحسينات و تحاليل تمت بالفعل



Porter 5 forces Model				
Business	M Kassem	Gourmet	Fresh Market	The Grocer
Buyer power (Customer)	5	2	2	1
Supplier power	1	3	4	4
Degree of rivalry	1	4	5	3
Substitutes	3	3	3	2
New Entrants	1	2	2	2

Client Buyer Power Grid (Client decision to buy or not influencing seller)				
Business	M Kassem	Gourmet	Fresh Market	The Grocer
Bargaining leverage	1	2	2	2
Price sensitivity	2	2	2	2
Buyer size	4	5	2	5
Buyer independence	2	5	2	5
Financial muscle	5	1	4	4
Low cost switching	2	1	4	3
Product dependency	2	3	2	2
Tendency to switch	1	2	2	1
Undifferentiated product	2	2	2	2
Backward integration	1	2	2	2
Oligopoly threat	1	2	3	4

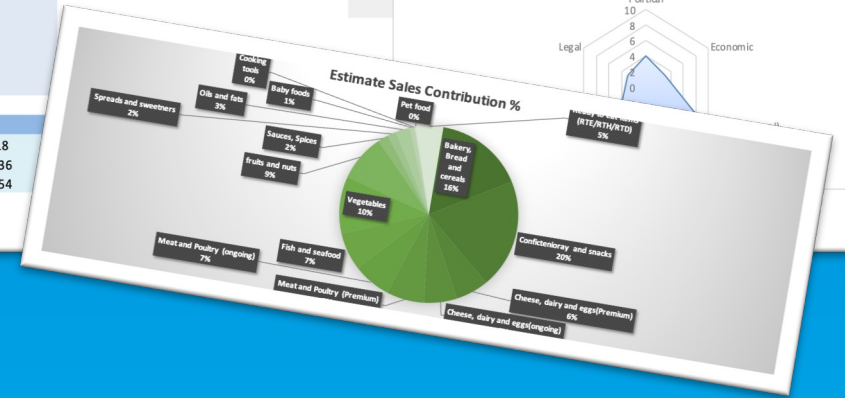
Category	Impact on business	Risk	Priority	Response
Political	2	2	4	Minimal risk
Economic	1	3	3	Risky situation
Social (Cultural)	3	3	9	Do it ASAP
Technological	3	3	9	Do it ASAP
Environmental	2	2	4	Minimal risk
	1	3	3	Risky situation

Business factor	Highly favorable	Favorable	unfavorable
High	3	2	1
Medium	3	2	1



Matrix/Rate	Analysis
1	1
2	2
3	3
4	4
6	6
9	9

Recommendation	Decision
Don't do the business	6 to 18
Business is risky	18 to 36
Order business	36 to 54



ملحوظة: تم تدوين قصة النجاح باقتراح من العميل و بعد موافقته على النشر



Ahmed Alsherieef

MBA, CA® CIA ®, FCCA®, CISA®



Husam Abozekry

MBA, PMP®, LSSGB®, CPIM®

تفكر في التحسين!

قد نستطيع مساعدتك أنت أيضا. إذا كنت رائد أعمال و تفكر كيف يمكنك
الحفاظ على ما حققت من نجاح و نمو
الآن يمكنك الحصول على

استشارة ساعة مجانية

أتصل لت حجز أو راسلنا عالواتس الآن

201000480015+

Accounts@industry4-01.com

Industry4-01.com

ملحوظة: تم تدوين قصة النجاح باقتراح من العميل وبعد موافقته على النشر