

عملية الإدراج في تجزئة الإمارات

كيف يصل منتج أوروبي من مستودعك إلى رف التجارة الحديثة في الإمارات
— الخطوات، والاقتصديات، والأخطاء التي تكلف الإدراج.

الخطوة 1 • الموزّع يمسك بالباب

سلاسل الهايبرماركت والسوبرماركت في الإمارات (كارفور، لولو، سبينيس، الاتحاد التعاونية وغيرها) تُدرج عبر موزّعين محليين معتمدين، لا عبر الموردين الأجانب مباشرة. علاقة موزّعك القائمة مع مشتري الفئة لدى المتجر هي العامل الأكبر في سرعة إدراجك. بلا موزّع لا يوجد اجتماع إدراج.

الخطوة 2 • حزمة الامتثال

قبل أي اجتماع مع المشتري، يحتاج الموزّع ملفاً كاملاً: مواصفات المنتج، بيانات المكونات والقيمة الغذائية، شهادة الحلال (حيث ينطبق)، شهادة البيع الحر، شهادة المنشأ، وملصق عربي/إنجليزي يستوفي قواعد التوسيم الإماراتية. تُفحص الباركودات (GS1) وبيان مدة الصلاحية في هذه المرحلة.

الخطوة 3 • مقترح الإدراج

يقدم الموزّع مقترح فئة: لماذا المنتج، أي رف، أي سلّم أسعار، أي دعم للإطلاق. يتوقع تجار التجزئة رسم إدراج لكل صنف لكل فرع أو علامة، وعرضاً افتتاحياً، وغالباً تذوقاً داخل المتجر. ضعها في الميزانية كتكلفة دخول، لا كإضافات قابلة للتفاوض.

الخطوة 4 • حساب الهوامش

من سعر الرف إلى الخلف: هامش التجزئة، هامش الموزّع، تكاليف الإدراج والترويج، رسوم جمركية 5%، لوجستيات مبرّدة أو جافة، ثم سعر الوصل. المنتج الذي لا تُغلق معادلته إلا بسعر رف أعلى من منافسيه المحليين سيُرفع عند أول مراجعة للتشكيلة.

الخطوة 5 • الإطلاق وأول مراجعة للتشكيلة

الإدراج مؤقت. يراجع تجار التجزئة البيع بعد الدورة الأولى (عادة ربع سنة). المنتجات غير المدعومة — بلا ترويج، بلا ظهور، بلا انضباط في التجديد — تُزال. اتفق مع موزّعك كتابةً على خطة الربع الأول قبل شحن الحاوية الأولى.

ما الذي يؤخر الإدراج

ملصقات غير مطابقة (غياب العربية، صيغة تاريخ خاطئة)، توثيق حلال ناقص، صلاحية أقل من ستة أشهر عند الوصول، تسعير تسليم مصنع غير واقعي، وموزّع يحمل علامات منافسة كثيرة في فئتك.

اعرف خلال 14 يوم عمل إن كان مؤرّع خليجي سيأخذ منتجك.

فحص منتج مجاني في دقيقتين. إن كان ملائماً: € 500 مقابل قرار مؤرّع مكتوب — تُسترد عند «لا».

افحص منتجك