

دراسة الحالة رقم 02: خطة التصدير لمخابر فينوس

التعريف بالمؤسسة:

في عام 1981 ، ولدت الشركة ، مخابر فينوس / سابيكو (شركة جزائرية لمنتجات التنظيف) ، وهي شركة عائلية أسسها السيد مراد مولة ، الرئيس الحالي والمدير التنفيذي. منذ 40 عاماً في السوق الجزائرية، المختبرات التي أتت لتطوير خبراتها حول سياسة الابتكار والتحديث الدائم لتقديم منتجات عالية الجودة للمستهلكين بأفضل الأسعار. تحقق مخابر فينوس نمواً سنوياً مستقراً يبلغ حوالي 9 ٪. تم تكريمها عدة مرات ، أحياناً لاستثمارها في الابتكار (جائزة الابتكار 2013) ، أحياناً لعملها في التصدير (جائزة التصدير). هذه النتائج محققة من 400 عامل يمثلون القوة العاملة لمخابر فينوس.

تمتلك العلامة التجارية الآن أكثر من 80 من مستحضرات ومنتجات التجميل. مع شركائها الدوليين، تعيد مختبرات Venus استثمار أرباحها في البحث والابتكار وتطوير المنتجات.

نشاط المؤسسة:

تركز سياستها على رضا وولاء عملائها وأصحاب المصلحة الآخرين ، مع الحفاظ على البيئة الطبيعية. وتقوم أهداف المؤسسة في الأجل الطويل على المحاور التالية:

- تطوير شبكة التوزيع ؛
- تحقيق اليقظة القانونية ؛
- تعزيز إجراءات التوعية البيئية على جميع المستويات ؛
- تطوير مهارات الموظفين من خلال التدريب الداخلي والخارجي ؛
- تعزيز الشراكة من حيث نقل المعرفة والمواد الخام وتطوير منتجات جديدة ؛
- اكتساح الأسواق الدولية.

توجهات و خطط التصدير لمخابر فينوس

تسعى المخابر على تحقيق هدفان استراتيجيان يتمثلان في الحفاظ على نمو المؤشرات في السوق الوطنية ، بمعية تعزيز الاستثمار في العامل البشري ، والذي يعتبر أحد المعايير القوية التي يعتمد عليها نجاح العلامة التجارية، و كذلك العمل على الانتشار و اكتساح الأسواق الدولية في مختلف مناطق العالم.

تعمل شركة فينوس من خلال وحدة البحث والتطوير التابعة لها ، على تحقيق جودة المنتجات و ضمان تأقلمها مع الثقافة والمناخ واحتياجات مختلف سكان القارة الأفريقية. إذ تنطلق من مبدأ الذي بموجبه لا تكاد تكون خصوصيات السوق الإفريقية، أو الاستجابة لتوقعات المستهلكين في المنطقة، مماثلة لطلب السوق الجزائري. الشركة تعمل على النجاح في إتقان أبحاثها لتكييف المنتجات مع خصوصيات الأسواق والمستهلكين الآخرين في القارة الإفريقية، وهي خطوة أساسية لتحسين النهج وتحقيق الانتشار. في أسواق أفريقية أخرى.

العلاقة سعر/ جودة للعلامة التجارية الجزائرية ميزة رئيسية لغزوها للأسواق الأفريقية - المعروض من منتجات فينوس أقل مرتين أو حتى ثلاث مرات من العلامات التجارية العالمية المستوردة على نطاق واسع عبر القارة. تمثل هذه الخاصية ضمان لبيع المنتجات الجزائرية في سوق يتوسع بالتأكيد.

تقوم مخابر فينوس بالتصدير والتوزيع. الإنتاج أي الاستثمار في الدول الأجنبية مستبعد حالياً. و الفكرة مطروحة من طرف الشركة لكن التشريع الجزائري صارم تماما مع الاستثمارات في الخارج .

تفكر المؤسسة في تصدير منتجات نصف مصنعة إلى هذه البلدان الإفريقية واستكمال مراحل الإنتاج هناك" تم الانطلاق في خطة انتشار العلامة التجارية دولياً في سنة 2015، يتبع هذا الهدف عملية طويلة من التقيب والدراسات التي أجريت في بعض الأسواق الإفريقية، والتي لديها طلب قوي على مستحضرات التجميل ومنتجات التجميل. لتمهيد الطريق وفرض علامته التجارية.

و عملياً يتم تصدير منتجات فينوس بالفعل إلى أسواق المغرب العربي (ليبيا وتونس والمغرب) ، وقد وصلت مؤخراً إلى النيجر وساحل العاج وحتى مدغشقر. انطلقت المخابر في التصدير عندما تم التأكد من وجود الطلب. تم تعزيز هذا الأخير من قبل العديد من الشباب من هذه البلدان الذين جاءوا لمتابعة دراستهم في الجزائر وجلبوا منتجاتنا إلى أوطانهم ، ولكن أيضاً من خلال التهريب ، مما جعل المنتجات معروفة في العديد من البلدان الإفريقية .

الأسئلة:

- 1- قم بإعداد البطاقة التقنية لشركة مخابر فينوس؟
- 2- تكلم عن الخطة التي تعمل عليها المخابر؟
- 3- ماهو مستوى التخطيط المعتمدة في إعداد خطة التصدير للشركة؟
- 4- ضمن أي تخطيط تعمل هذه الخطة و ما نوع هذا التخطيط؟
- 5- ما هي العناصر التي تعتمد لإنجاح خطتها؟
- 6- ما هي الأهداف التي حققتها و هي الأهداف التي لا تزال في طور التحقيق.