

## المواد الراكدة بالمخازن

هاني الطويل

محاسب

لماذا لديك الكثير من المخزون الراكد؟

في الحقيقة، لا يمكنني إخبارك بأسباب محددة لوجود مخزون فائض لديك، لكن يمكنني أن أقدم لك بعض التلميحات لمساعدتك في معرفة سبب وجود مخزون راكد في مستودعاتك:

- سوء تقدير طلب السوق والمبيعات المناسبة له: قد تجد أن لديك العديد من السلع والمنتجات التي لا يمكنك بيعها وذلك بسبب عدم وجود طلب عليها أو حاجة لها.
- خفض جودة البضائع لتلبية الطلب: ثم سيتعين عليك تحمل المسؤولية لأنه على الرغم من أنك قد تكسب المال في البداية، فقد يتوقف عملائك عن شراء البضائع الخاصة بك عندما يلاحظون انخفاضاً في جودتها.
- التركيز على بيع منتج واحد: وعدم الاهتمام بالمنتجات الأخرى.

### استراتيجيات احترافية لبيع المخزون الراكد من منتجاتك

١- بناء متجر إلكتروني: نحن بحاجة إلى التفكير في بناء متجر إلكتروني ومحاولة بيع المخزون عبر الإنترنت. وستساعد هذه الخطوة على الانتشار والوصول إلى جمهور أوسع، مما يزيد المبيعات تلقائياً. يمكنك التحقق.

٢- حاول تقديم عروض وخصومات لا تقاوم: إن إجراء عملية بيع عبر الإنترنت يمكن أن يكون فرصة جيدة لك لتقديم عروض وخصومات لا تقاوم على المخزون الراكد والحصول على عائد على استثمارك. هناك العديد من أنواع الخصومات المختلفة. ونوصي بتجربة أحد أكثرها شيوعاً، وهو "التخفيضات الكبرى" أو كما يُعرف باللغة الإنجليزية "Flash Sale". يعد فلاش سيل أحد أكثر الطرق فعالية لجذب انتباه عميلك. ويمكننا استخدامه ليوم واحد فقط وبهذه الطريقة ستجعل عملاءك يشعرون بضرورة الشراء لقصر الوقت المتاح لهم.

- ٣- استخدم عرض **BOGO** (شراء منتج، والحصول على آخر مجاناً) : عرض **BOGO** (شراء منتج، والحصول على آخر مجاناً) هو نوع فعال للغاية لزيادة البيع، وعلى الأرجح، سيكون هذا هو خيارك الأفضل إذا كنت تريد التخلص من مخزونك الفائض. يمكنك إجراء خصومات بالجملة، لذلك عندما يشتري الأشخاص أحد منتجاتك، سيحصلون على الآخر مجاناً.
- ٤- **سوق منتجاتك بشكل أكبر** : ستساعدك هذه الاستراتيجية على مضاعفة مبيعاتك. ستجعل عملاءك يرون نفس المنتج في أماكن متعددة، لذلك سيكونون تلقائياً أكثر وعياً بمنتجاتك وستحفزهم على اتخاذ قرار الشراء.
- ٥- **عرض المنتجات في مجموعة أو حزمة** : إذا قمت بإنشاء مجموعة متعددة المنتجات، فستكون عملية البيع أسهل بكثير بالنسبة لك. يمكنك تنفيذ هذه الاستراتيجية من خلال تقديم منتج قليل البيع مع منتج طلبه عالٍ ليمنحك مبيعات أكثر.
- ٦- **قدم عروضاً خاصة لعملائك المخلصين** : يمكنك تحقيق المزيد من المبيعات عند توفير خصومات وعروض لعملائك المخلصين والمميزين. إن الامتيازات تجذب العملاء على مستوى أعلى وتشجع الولاء للعلامة التجارية.
- ٧- **قم بإعادة تسويق منتجاتك** : إذا لم تحصل على أي نتائج مرضية من الاستراتيجيات السابقة، فكل ما عليك فعله هو إعادة تسويق منتجاتك باستخدام كلمات مفتاحية جديدة في عناوين المنتجات وأوصافها أيضاً.
- ٨- **تحويل المشتريات إلى مسابقات** : حاول جذب انتباه عملائك عن طريق تحويل المشتريات إلى مسابقات. ما عليك سوى تسليط الضوء على منتج واحد معين ثم جعل عملائك يدخلون في مسابقة لشراء منتج مميز لفترة محدودة.
- عندما ينتهي الوقت المحدد للمسابقة، ستحتاج إلى اختيار اسم أو اسمين للفوز بجائزة. يمكن أن تكون الجوائز عبارة عن كوبونات خصم لشراء منتجات أخرى بنصف السعر مثلاً، أو بطاقات الهدايا.

٩- بيع البضائع الخاصة بك لمتاجر أخرى كتصفيات : يمكنك دائماً بيع البضائع عن طريق التصفية، لذلك ضع ذلك دائماً في الاعتبار . تباع جميع الشركات المخزون الراكد لشركات أخرى، لذا يمكنك تجربة هذه الاستراتيجية وستعطيك نتائج رائعة .