

دراسة تسويق لصالح شركة سبورت كورنر-قطر

ملخص تنفيذي للمشروع

العميل: شركة سبورت كورنر القطرية
المستشار: مؤسسة مرصد الاستشارية
تاريخ البدء: سبتمبر 2021

تاريخ الانتهاء: ديسمبر 2021

نطاق المشروع:

تقديم ملخص للحالة الحالية لعشرين ألف عنصر تم العمل عليها من خلال نظام إدارة المعلومات أكينيو، بغرض تحديد الفرص التحسينية والتحديات التي تواجه شركة سبورت كورنر في إدارة مخزونها.

النتائج الرئيسية:

1. الإنجازات:

- عناصر مكتملة: تم إكمال 16,610 عنصر بشكل كامل، بما في ذلك الوصف باللغتين العربية والإنجليزية والصور، مع مراجعة دقيقة بنسبة 100٪.
- أوصاف العناصر: تم إعداد 19,042 وصفاً باللغة العربية و18,644 وصفاً باللغة الإنجليزية اعتماداً على البيانات المسجلة في أكينيو بتاريخ 11-12-2021.
- الصور الأساسية: تم تحقيق 16,782 نتيجة للصور الأساسية في أكينيو.

2. التحديات:

- عناصر فارغة: وجود 1,893 عنصر فارغ في أكينيو، وهي عناصر من المواسم القديمة التي لا يمكن توفيرها أو التي تحتوي على تفاصيل غير مطابقة.
- العمل المستقبلي على الصور: يتطلب تقريباً 100 عنصر عملاً إضافياً على الصور من جانب الفريق لتحسين الجودة أو تحديث البيانات.

التوصيات:

- تحسين إدارة البيانات: ضرورة تطبيق إجراءات محددة لتحسين جودة البيانات وتقليل الأخطاء المستقبلية.
- تحديث المخزون: إعادة تقييم المخزون الحالي للتخلص من العناصر غير القابلة للتسويق وتحديث المعلومات بشكل دوري.
- تعزيز التسويق الرقمي: الاستفادة من تحليل البيانات لاستهداف العملاء بشكل أكثر فعالية من خلال حملات تسويقية مدروسة.

الخلاصة:

تلعب هذه الدراسة دوراً حيوياً في تعزيز استراتيجيات إدارة المخزون لشركة سبورت كورنر، مما يساعدها على مواكبة التحديات السوقية وتحسين مستويات الربحية والكفاءة.

- لمزيد من المعلومات يرجى التواصل مع مؤسسة سبورت كورنر-قطر <https://sportscorner.qa>