فقرة تعريفية عن الشركة ومنتجاتها:

مؤسس الشركة:

زارا هي سلسلة من المحلات التجارية التي تنتمي إلى المجموعة الإسبانية إندتكس (INDITEX) أسسها [أمانسيو أورتيغا](http://ar.wikipedia.org/w/index.php?title=%D8%A3%D9%85%D8%A7%D9%86%D8%B3%D9%8A%D9%88_%D8%A3%D9%88%D8%B1%D8%AA%D9%8A%D8%BA%D8%A7&action=edit&redlink=1)، الذي يمتلك أيضا ماركات مثل [ماسيمو دوتي](http://ar.wikipedia.org/w/index.php?title=%D9%85%D8%A7%D8%B3%D9%8A%D9%85%D9%88_%D8%AF%D9%88%D8%AA%D9%8A&action=edit&redlink=1) ([Massimo Dutti](http://ar.wikipedia.org/w/index.php?title=Massimo_Dutti&action=edit&redlink=1))، ([Pull and Bear](http://ar.wikipedia.org/w/index.php?title=Pull_and_Bear&action=edit&redlink=1))، ([Oysho](http://ar.wikipedia.org/w/index.php?title=Oysho&action=edit&redlink=1))، ([Uterqüe](http://ar.wikipedia.org/w/index.php?title=Uterq%C3%BCe&action=edit&redlink=1))، ([Stradivarius](http://ar.wikipedia.org/w/index.php?title=Stradivarius_(clothing)&action=edit&redlink=1)) و ([Bershka](http://ar.wikipedia.org/w/index.php?title=Bershka&action=edit&redlink=1)). يقع مقر المجموعة في ، [إسبانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A5%D8%B3%D8%A8%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A7).

تاريخ الشركة:

افتتح أول متجر لزارا في عام 1975 أول متجر يقع على شارع في وسط كرونا عند نجاح شكل زارا بدأت الشركة للتوسع وفتح المزيد من المتاجر

وبحلول أوائل 1980s، بدأ أورتيغا في صياغة نوع جديد من التصميم ونموذج التوزيع.اتبعت صناعة الملابس عمليات التصميم والإنتاج التي تتطلب فترات زمنية طويلة، وغالبا ما تصل إلى ستة أشهر ما بين التصميم الأولي للقطعة وبين وتسليمها لتجار التجزئة

.كان هذا النموذج ذا فعالية محدودة.وواجه صعوبة في توقع أذواق المستهلكين في وقت مبكر.

سعى اورتيغا إلى وسيلة للقضاء على هذا النموذج من خلال خلق ما وصفه ب "الموضات الفورية" التي سمحت له على الاستجابة بسرعة للتغيرات في أذواق المستهلكين والاتجاهات الآخذة في الظهور.

لكن حلم اورتيغا لم يتحقق، حتى اجتمع مع خوسيه ماريا كاستالينو Castellano.خبير كمبيوتر، وكان يعمل في تكنولوجيا المعلومات انضم كاستلان لأورتيغا في عام 1984، ومجموعة العمل وعملواعلى وضع نموذج التوزيع العالمية التي أحدثت ثورة في صناعة الملابس. في ظل نظام كاستلانو المحاسبى، خفضت شركة لتصميم عملية التوزيع خلال 10 و 15 يوما.

تعريف الشركة:

زارا هو متجر ملابس للنساء والرجال والأطفال وللاثاث والكماليات ايضا، مع التركيز في 60% من جهودهم للنساء (سوق الملابس) مفهوم زارا للشركات هو العرض ، والموضة العصرية والتصميمات بسعر معقول.   المفتاح لنجاح هذه الشركات هو تقديم أحدث الاتجاهات والموضات قبل منافسيهم

زارا حاليا يشهد فترة من النجاح المالي.   هم في حال أفضل من معظم منافسيها ، ولها حصة قوية من السوق ، وبنينا سمعة المنتج ، موضة الجودة بسعر معقول.   تشهد تلك الأعمال نموا وتوسعا مع افتتاح المزيد من المتاجر في مزيد من البلدان. **They have maintained a competitive advantage through its...**

منتجات زارا:

1-**الملابس:**

* الملابس النسائية
* الملابس الرجالية
* ملابس الاطفال

2**-مستحضرات التجميل والعطورات**

**3-الجلديات**

* الاحذية
* الحقائب

4-**الاثاث مكملات المنزل**

**5-كماليات**

* اكسسورات
* نظارات

الميزة التنافسية لزارا:

تقصير دورة حياة المنتج وسيلة لتحقيق نجاح أكبر في تلبية أفضليات المستهلكين

زارا تحتاج أسبوعين فقط لتطوير منتجات جديدة وسهولة الحصول عليها، إلى المستودعات، وبالمقارنة مع ستة أشهر في المتوسط والصناعة، وتطلق حوالي 10000 تصاميم جديدة كل عام

إذا كان التصميم لا يبيع جيدا في غضون أسبوع واحد، فإنها تسحب من المحلات التجارية، كذلك تم إلغاء الأوامر، ويتم السعى إلى تصميم جديد.لا يبقى على تصميم المصنع لأكثر من أربعة أسابيع، والتي تشجع زارا المستهلكين لتكرار الزيارات.

تستخدم التكامل الرأسي فهي تصمم وتنتج وتوزع لوحدها

وخلافا لتجار التجزئة للملابس الممثلة في نفس السوق، فان زارا تسيطر على معظم سلسلة التوريد.

( 50٪من المنتجات التي تصنع وتبيع زارا في إسبانيا، و 26 ٪ في بقية أوروبا، و 24 ٪ في البلدان الآسيوية والأفريقية وبقية العالم.)

في حين أن المنافسين يستعينون بمصادر خارجية للإنتاج في آسيا،

تجعل زارا معظم بنود الأزياء—نصف جميع البضائع—في عشرات المصانع المملوكة للشركة في إسبانيا [البرتغال](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%B1%D8%AA%D8%BA%D8%A7%D9%84) ، لا سيما في [الجاليكية](http://ar.wikipedia.org/w/index.php?title=%D8%BA%D8%A7%D9%84%D9%8A%D8%B3%D9%8A%D8%A7_(%D8%A7%D8%B3%D8%A8%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A7)&action=edit&redlink=1) وشمال البرتغال حيث اليد العاملة أرخص من معظم بلدان أوروبا الغربية

.يتم الأستعانة بموردين للملابس الأساسية مثل القمصان بتكلفة منخفضة، وبصورة رئيسية في آسيا و [تركيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AA%D8%B1%D9%83%D9%8A%D8%A7)

التزامات الشركة:

* توفير الطاقه
* فريق مهتم بالبيئة
* انتاج كمية اقل من النفايات وإعادة التدوير
* التزام الشركة يمتد ليشمل موظفيها

استراتيجات زارا في الاعلان :

.ولعل أكثر إستراتيجية غير عادية في سياستها هي سياسة الإعلان؛ في المقابل فضلت الشركة استثمار نسبة مئوية من العائدات في افتتاح متاجر جديدة بدلا منها

هدف الشركة:

متوسط زيارة العملاء لمتاجر اسبانيا 3 مرات بالسنة زارا تسعى الى رفعه الى 17 مرة بالسنة

تقصير دورة الحياة المنتج

تواجد بضاعة جديد بشكل مستمر ومتدفق في محلاتها ومتوافقة مع الموضة

الرؤيا والرسالة:

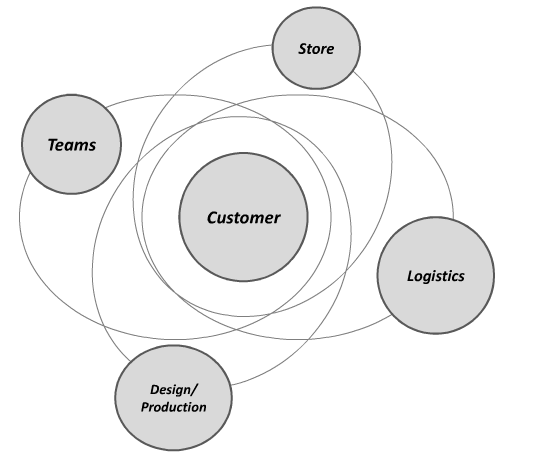
يرتبط ارتباطا وثيقا نهج زارا بالعملاء. من خلال عدم توقف تدفق المعلومات من المخازن حيث ينقل رغبات المتسوقين ومطالبهم  
زارا في تناغم مستمرمع عملائها ،وهذا الذي يساعدها على بلورة الأفكار والاتجاهات والأذواق النامية في العالم. وهذا هو سر نجاحها بين مجموعة واسعة من الناس والثقافات والأجيال ، والذين ، على الرغم من خلافاتهما ، وكلها تشترك في ولع خاص للأزياء

***تحليل سوات:***

|  |  |
| --- | --- |
| نقاط القوة  -فريق بحوث تسويقيه متميز  -توفير الخدمه الجيدة للعملاء  -سمعه جيدة لدى العملاء  -شبكة توزيع واسعة في السوق  -منتجات ذات جودة عالية باسعار في متناول اليد  -تماشي الموديلات مع الموضة .  -تنوع الموديلات والألوان لتناسب جميع الأذواق .  -كمية المبيعات المحققة .  -استراتيجيات الترجيع والتبديل | الضعف  -عدم قدرة الشركه على منع سلعها من التقليد  -عدم تنظيم الملابس بشكل جيد .  -عدم توفر بعض المقاسات .  -محدودية ميزانية الترويج . |
| فرص  -انخفاض القيود القانونية التي تحيط بالمشاريع  -انتشار اتفاقيه التجارة الدولية  -سهولة إيجاد تقنية الملابس .  -اكتشاف مواد خام جديدة .  -منافذ جديدة للاستيراد والتصدير | تهديدات  -تغير اذواق المستهلكين  -دخول منافس جديد للسوق بسعر اقل أو بسعر مماثل ولكن بجودة أعلى .  -ارتفاع أسعار المواد الخام أو الأجور .  -المؤشرات الاقتصادية السلبية مثل تغير سعر العملات . |

نموذج أعمال لزارا:





العملاء:

**هم القوة الرئيسية الدافعة ونقطة الانطلاق لجميع انشطة زارا**

**ولهم دور وتأثير في:**

*المنتجات*

*تصميم المتجر*

*فريق العمل*

*الاعمال اللوجستية*

المتجر:

هو نقطة الالتقاء بين العملاء ومعروضات زارا من الازياء

وهناك 1520 متجر لزارا يعملون على جمع معلومات عن حاجات المستهلكين

وقد تم تصميم المحلات مع مساحات مفتوحة واسعة ومحددة جيدا تخطيطات لضمان تمتع عملائنا تجربة التسوق في زارا

متاجر زارا:

موجودة في 73 دولة ولها 1530 فرع

موزعة على النحو المبين أدناه :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * [علم إسبانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Spain.svg) [إسبانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A5%D8%B3%D8%A8%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A7) : 519 محلات * [علم فرنسا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_France.svg) [فرنسا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%81%D8%B1%D9%86%D8%B3%D8%A7) : 116 محلات * [علم إيطاليا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Italy.svg) [إيطاليا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A5%D9%8A%D8%B7%D8%A7%D9%84%D9%8A%D8%A7) : 87 مخازن * [علم البرتغال](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Portugal.svg) [البرتغال](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%B1%D8%AA%D8%BA%D8%A7%D9%84) : 80 في المخازن * [علم ألمانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Germany.svg) [ألمانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A3%D9%84%D9%85%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A7) : 65 مخازن * [علم المملكة المتحدة](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_the_United_Kingdom.svg) [المملكة المتحدة](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%85%D9%84%D9%83%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AA%D8%AD%D8%AF%D8%A9) : 63 مخازن * [علم المكسيك](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Mexico.svg) [المكسيك](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%83%D8%B3%D9%8A%D9%83) : 56 مخازن * [علم اليونان](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Greece.svg) [اليونان](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D9%8A%D9%88%D9%86%D8%A7%D9%86) : 52 مخازن * [Flag of the United States](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_the_United_States.svg) [الولايات المتحدة](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D9%88%D9%84%D8%A7%D9%8A%D8%A7%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AA%D8%AD%D8%AF%D8%A9) : 41 مخازن * [علم اليابان](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Japan.svg) [اليابان](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D9%8A%D8%A7%D8%A8%D8%A7%D9%86) : 39 مخازن * [علم روسيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Russia.svg) [روسيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B1%D9%88%D8%B3%D9%8A%D8%A7) : 30 مخازن * [علم بلجيكا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Belgium_(civil).svg) [بلجيكا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D9%84%D8%AC%D9%8A%D9%83%D8%A7) : 25 مخازن * [علم تركيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Turkey.svg) [تركيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AA%D8%B1%D9%83%D9%8A%D8%A7) : 25 مخازن * [علم البرازيل](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Brazil.svg) [البرازيل](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%B1%D8%A7%D8%B2%D9%8A%D9%84) : 24 مخازن * [علم الصين](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_the_People's_Republic_of_China.svg) [الصين](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%B5%D9%8A%D9%86) : 23 مخازن * [علم المملكة العربية السعودية](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Saudi_Arabia.svg) [المملكة العربية السعودية](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%85%D9%84%D9%83%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%B1%D8%A8%D9%8A%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%B9%D9%88%D8%AF%D9%8A%D8%A9) : 22 مخازن * [علم بولندا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Poland.svg) [بولندا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D9%88%D9%84%D9%86%D8%AF%D8%A7) : 20 مخازن * [علم إسرائيل](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Israel.svg) [إسرائيل](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A5%D8%B3%D8%B1%D8%A7%D8%A6%D9%8A%D9%84) : 17 مخازن * [علم كندا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Canada.svg) [كندا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%83%D9%86%D8%AF%D8%A7) : 15 مخازن * [علم هولندا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_the_Netherlands.svg) [هولندا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%87%D9%88%D9%84%D9%86%D8%AF%D8%A7) : 15 مخازن * [علم النمسا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Austria.svg) [النمسا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%85%D8%B3%D8%A7) : 11 مخازن * [علم السويد](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Sweden.svg) [السويد](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%88%D9%8A%D8%AF) : 11 مخازن * [علم فنزويلا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Venezuela.svg) [فنزويلا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%81%D9%86%D8%B2%D9%88%D9%8A%D9%84%D8%A7) : 11 مخازن | * [علم سويسرا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Switzerland.svg) [سويسرا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B3%D9%88%D9%8A%D8%B3%D8%B1%D8%A7) : 10 مخازن * [علم جمهورية أيرلندا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Ireland.svg) [جمهورية أيرلندا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AC%D9%85%D9%87%D9%88%D8%B1%D9%8A%D8%A9_%D8%A3%D9%8A%D8%B1%D9%84%D9%86%D8%AF%D8%A7) : 9 مخازن * [علم إندونسيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Indonesia.svg) [إندونسيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A5%D9%86%D8%AF%D9%88%D9%86%D8%B3%D9%8A%D8%A7) : 8 مخازن * [علم الأرجنتين](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Argentina.svg) [الأرجنتين](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B1%D8%AC%D9%86%D8%AA%D9%8A%D9%86) : 7 مخازن * [علم تشيلي](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Chile.svg) [تشيلي](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AA%D8%B4%D9%8A%D9%84%D9%8A) : 6 مخازن * [علم كولومبيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Colombia.svg) [كولومبيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%83%D9%88%D9%84%D9%88%D9%85%D8%A8%D9%8A%D8%A7) : 6 مخازن * [علم فلبين](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_the_Philippines.svg) [فلبين](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%81%D9%84%D8%A8%D9%8A%D9%86) : 6 مخازن * [علم التشيك](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_the_Czech_Republic.svg) [التشيك](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B4%D9%8A%D9%83) : 5 مخازن * [علم كوريا الجنوبية](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_South_Korea.svg) [كوريا الجنوبية](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%83%D9%88%D8%B1%D9%8A%D8%A7_%D8%A7%D9%84%D8%AC%D9%86%D9%88%D8%A8%D9%8A%D8%A9) : 5 مخازن * [علم الكويت](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Kuwait.svg) [الكويت](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D9%83%D9%88%D9%8A%D8%AA) : 5 مخازن * [علم ماليزيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Malaysia.svg) [ماليزيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D8%A7%D9%84%D9%8A%D8%B2%D9%8A%D8%A7) : 5 مخازن * [علم رومانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Romania.svg) [رومانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B1%D9%88%D9%85%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A7) : 5 مخازن * [علم سنغافورة](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Singapore.svg) [سنغافورة](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B3%D9%86%D8%BA%D8%A7%D9%81%D9%88%D8%B1%D8%A9) : 5 مخازن * [علم قبرص](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Cyprus.svg) [قبرص](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%82%D8%A8%D8%B1%D8%B5) : 4 مخازن * [علم الدنمارك](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Denmark.svg) [الدنمارك](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%86%D9%85%D8%A7%D8%B1%D9%83) : 4 مخازن * [علم فنلندا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Finland.svg) [فنلندا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%81%D9%86%D9%84%D9%86%D8%AF%D8%A7) : 4 مخازن * [علم المجر](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Hungary.svg) [المجر](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AC%D8%B1) : 4 مخازن * [علم ليتوانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Lithuania.svg) [ليتوانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%84%D9%8A%D8%AA%D9%88%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A7) : 4 مخازن * [علم المغرب](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Morocco.svg) [المغرب](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%BA%D8%B1%D8%A8) : 4 مخازن * [علم النرويج](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Norway.svg) [النرويج](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B1%D9%88%D9%8A%D8%AC) : 3 مخازن * [علم سلوفينيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Slovenia.svg) [سلوفينيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B3%D9%84%D9%88%D9%81%D9%8A%D9%86%D9%8A%D8%A7) : 4 مخازن * [علم تايلند](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Thailand.svg) [تايلند](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AA%D8%A7%D9%8A%D9%84%D9%86%D8%AF) : 4 مخازن * [علم لاتفيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Latvia.svg) [لاتفيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%84%D8%A7%D8%AA%D9%81%D9%8A%D8%A7) : 3 مخازن | * [علم صربيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Serbia.svg) [صربيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B5%D8%B1%D8%A8%D9%8A%D8%A7) : 3 مخازن * [علم البحرين](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Bahrain.svg) [البحرين](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%AD%D8%B1%D9%8A%D9%86) : 3 مخازن * [علم كوستاريكا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Costa_Rica.svg) [كوستاريكا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%83%D9%88%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D9%83%D8%A7) : 2 مخازن * [علم كرواتيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Croatia.svg) [كرواتيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%83%D8%B1%D9%88%D8%A7%D8%AA%D9%8A%D8%A7) : 2 مخازن * [علم إستونيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Estonia.svg) [إستونيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A5%D8%B3%D8%AA%D9%88%D9%86%D9%8A%D8%A7) : 2 مخازن * [علم غواتيمالا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Guatemala.svg) [غواتيمالا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%BA%D9%88%D8%A7%D8%AA%D9%8A%D9%85%D8%A7%D9%84%D8%A7) : 2 مخازن * [علم أيسلندا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Iceland.svg) [أيسلندا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A3%D9%8A%D8%B3%D9%84%D9%86%D8%AF%D8%A7) : 2 مخازن * [علم الأردن](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Jordan.svg) [الأردن](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B1%D8%AF%D9%86) : 2 مخازن * [علم لبنان](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Lebanon.svg) [لبنان](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%84%D8%A8%D9%86%D8%A7%D9%86) : 2 مخازن * [علم لوكسمبورغ](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Luxembourg.svg) [لوكسمبورغ](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%84%D9%88%D9%83%D8%B3%D9%85%D8%A8%D9%88%D8%B1%D8%BA) : 2 مخازن * [علم بنما](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Panama.svg) [بنما](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D9%86%D9%85%D8%A7) : 2 مخازن * [علم قطر](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Qatar.svg) [قطر](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%82%D8%B7%D8%B1) : 2 مخازن * [علم إلسلفادور](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_El_Salvador.svg) [إلسلفادور](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A5%D9%84%D8%B3%D9%84%D9%81%D8%A7%D8%AF%D9%88%D8%B1) : 2 مخازن * [علم سلوفاكيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Slovakia.svg) [سلوفاكيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B3%D9%84%D9%88%D9%81%D8%A7%D9%83%D9%8A%D8%A7) : 2 مخازن * [علم الأوروغواي](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Uruguay.svg) [الأوروغواي](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D8%B1%D9%88%D8%BA%D9%88%D8%A7%D9%8A) : 2 مخازن * [علم أندورا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Andorra.svg) [أندورا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A3%D9%86%D8%AF%D9%88%D8%B1%D8%A7) : مخزن واحد * [علم جمهورية الدومنيكان](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_the_Dominican_Republic.svg) [جمهورية الدومنيكان](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AC%D9%85%D9%87%D9%88%D8%B1%D9%8A%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%88%D9%85%D9%86%D9%8A%D9%83%D8%A7%D9%86) : مخزن واحد * [علم هندوراس](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Honduras.svg) [هندوراس](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%87%D9%86%D8%AF%D9%88%D8%B1%D8%A7%D8%B3) : مخزن واحد * [علم موناكو](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Monaco.svg) [موناكو](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%88%D9%86%D8%A7%D9%83%D9%88) :مخزن واحد * [علم مالطا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Malta.svg) [مالطا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D8%A7%D9%84%D8%B7%D8%A7) : مخزن واحد * [علم الجبل الأسود](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Montenegro.svg) [الجبل الأسود](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%AC%D8%A8%D9%84_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B3%D9%88%D8%AF): مخزن واحد * [علم سلطنة عمان](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Oman.svg) [سلطنة عمان](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%B3%D9%84%D8%B7%D9%86%D8%A9_%D8%B9%D9%85%D8%A7%D9%86) : مخزن واحد * [علم بورتو ريكو](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Puerto_Rico.svg) [بورتو ريكو](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D9%88%D8%B1%D8%AA%D9%88_%D8%B1%D9%8A%D9%83%D9%88): مخزن واحد * [علم تونس](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Tunisia.svg) [تونس](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AA%D9%88%D9%86%D8%B3): مخزن واحد * [علم أوكرانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Ukraine.svg) [أوكرانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A3%D9%88%D9%83%D8%B1%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A7): مخزن واحد * [علم ألبانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Albania.svg) [ألبانيا](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A3%D9%84%D8%A8%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A7): مخزن واحد * [علم مصر](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D9%84%D9%81:Flag_of_Egypt.svg) [مصر](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D8%B5%D8%B1): مخزن واحد |

التصاميم والانتاج:

تسعى زارا الى:

الاستجابة لردة الفعل على الاتجاهات وعلى الفور

العمل المتواصل لفريق عملها

التصميم بدرجة عالية من المرونة

زارا تتعامل مع 1186 مور ولديها 200 مصمم

يقومون بالتصميم للسنة التالية لاستيعاب النمو

وهي تنتج 1000 تصميم جديد شهريا

الخدمات اللوجستية :

التوزيع في زارا على درجة عالية من التكرار والاستمرارية ليكون هناك مزيد من العرض وبالتالي المزيد من اعادة التجديد

لديها 5000 موظف في الخدمات اللوجستية

تستقبل الطلبات لتوصيل المخازن على مدى 24 ساعة (اوروبا)

الفريق:

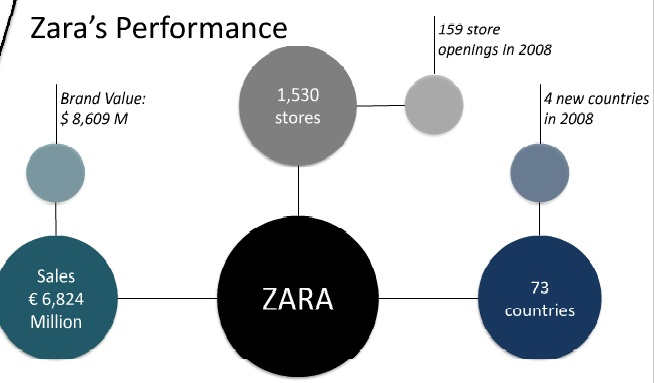
يمتلكون فريق مبيعات لديهم معرفة واسعة موجهة نحو العميل

لديهم89,112 مهني

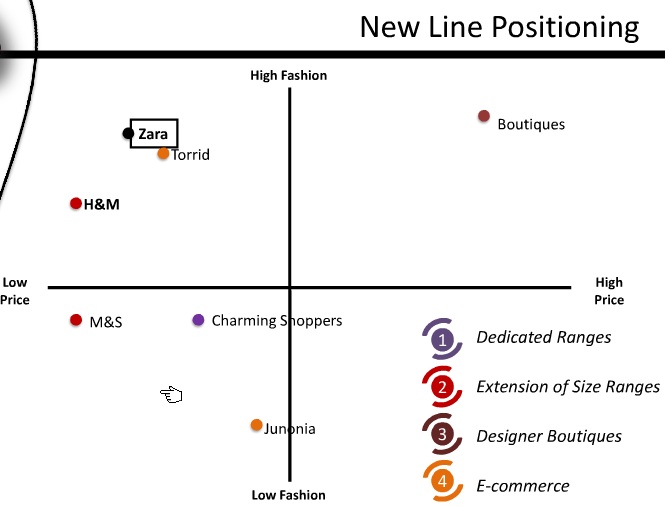
يسعون لجعل المتجر بيئة عمل سارة

يطبقون المسؤلية الاجتماعية والبيئية والتعاون في العمل وبشكل يومي

**زارا في الـ2008**



***المنافسين وزارا***:



***مصفوفة بوسطن:***

الملابس النسائية والرجالية والأطفال مستحضرات التجميل والعطور- الاكسسورات والنظارات الشمسية

الأحذية والحقائب الأثاث المنزلي والكماليات المنزلية

***تحليل المصفوفة:***

***النجوم***

**منتج له حصة سوقية عاليه .**

**معدل النمو عالي .**

المنتج : الملابس النسائية – الرجالية – الأطفال.

يزداد حجم الطلب على الملابس لكل الفئات من نسائية ورجالية والأطفال فهي تلقى قبولا كبيرا لدى المشترين وتمتع باستقطاب كبير للمشترين جدد وذلك لا ن هذه المنتجات في تطور مستمر بما يواكب الموضة واحتياجات المستهلك ويأخذ الأولوية في التمويل والتوزيع و الإعلان ويحقق مركز تنافسي قوي وأرباح عالية .

***البقرة الحلوب***

**منتج له حصة سوقية عاليه .**

**ومعدل النمو منخفض** .

المنتج : الأحذية والحقائب .

مركز التنافسي قوي ومعدل نمو السوق ضعيف والطلب مستقر وتدر تدفقات نقدية كبيرة ويجب المحافظة على الحصة السوقية بدلا من توسعها لان الأرباح المحققة يعتمد عليها كثيرا لتمويل منتجات النجوم .

***علامات الاستفهام***

**منتج له حصة سوقية منخفضة .**

**معدل نمو عالي.**

المنتج : مستحضرات التجميل والعطور – الاكسسورات ونظارات الشمسية

حصتها السوقية المنخفضة ومعدل النمو عالي لان الشركات أدوات التجميل النافسة وايضا شركات العطور المتخصصة المنافسة تحضا بنصيب اكبر من سوق العطورات التجميل وذلك لإقبال المستهلكين عليها وضعف إقبالهم على منتجات زارا العطور ومستحضرات التجميل وأيضا لضعف البرنامج التسويقي لهذه المنتجات وحتى يتم تعديلها لتصبح منتج star تحتاج زارا زيادة الأنشطة الترويجية ومحاولة جذب الفئات التي تهتم بهذا المنتج حتى ترفع من حصتها السوقية.

***الكلاب***

**منتج له حصة سوقية منخفضة .**

**معدل نمو منخفض.**

المنتج : الأثاث المنزلي و الكماليات المنزلية .

منتج له حصة سوقية ضعيفة و معدل نمو ضعيف و هذا المنتج يستهلك استثمارات قليلة ولا تحقق مبيعات عالية بسبب وجود منافسين أكثر جدارة في هذا المجال وقلة الترويج لهذه المنتجات مما جعل إقبال المستهلكين ضعيف عليها وهي لا تدر عائد كبير للشركة مما يجعلها مكلفه أكثر من أنها مربحه.

**التوصيات:**

المنتج : الملابس النسائية – الرجالية – الأطفال

يجب على الشركة الاهتمام بمنتج الملابس حيث انه هو المنتج الاساس للشركة وفي نمو مستمر و تمتلك الشركة حصة سوقية كبير في السوق مقارنة بالمنافسين وبالتالي فان كافة النفقات يتم تعويضها بالارباح و من ارباح الcash cow المتمثلة بالمنتجات الجلدية. وبما ان موقع الشركة في هذا المجال جيد من الافضل لها اتباع استراتيجية المحافظة خاصة مع وجود فرص متاحة للشركة متمثلة بسهولة إيجاد تقنية الملابس واكتشاف مواد خام جديدة و منافذ جديدة للاستيراد والتصدير

المنتج : الأحذية والحقائب .

ان الارباح الناتجة من المنتجات الجلدية تفوق تكاليفها وبالتالي يتم استخدام الارباح لتمويل منتجات الملابس و مستحضرات التجميل والعطور والاكسسوارات وبتالي تستمر الشركة بانتاج الجلديات طالما استمر موقعها في البقرة الحلوب مع المحافظة على سمعه جيدة لدى العملاء و شبكة توزيع واسعة في السوق و توفير منتجات ذات جودة عالية باسعار مناسبة بحيث تتوافق الموديلات مع الموضة و تنوعها لتناسب جميع الأذواق .

المنتج : مستحضرات التجميل والعطور – الاكسسوارات ونظارات الشمسية

على الرغم من تكاليفها و نمو السوق الا ان الحصة السوقية للشركة صغير وبالتالي تتبع الشركة معها استراتيجية البناء حيث تستمر الشركة بالانفاق عليها و تطويرها محاولة الوصول الى النجوم بزيادة الحصة السوقية . من الممكن ان يتم ذلك بأكثر من طريقة مثل زيادة الاعلانات او تخصيص جزء من المتجر لبيع المستحضرات التجميلية و الاكسسوارات بدلا من بيعها بجاور الملابس . يتم تمويل هذا الانفاق من ارباح الجلديات وفي حال استمرت الخسائر دون اي نتيجة يتم تحويلها الى موقع الكلاب

المنتج : الأثاث المنزلي و الكماليات المنزلية .

من الافضل للشركة اتباع استراتيجية التعرية في هذا المجال . حيث ان فرصة تحسين المبيعات جدا ضيئلة نظرا لارتفاع أسعار المواد الخام أو الأجور و المؤشرات الاقتصادية السلبية و كثرة المنافسين الذين يمتلكون الخبرة والاقدمية في هذا المجال. ومن الافضل للشركة تركيز مواردها على المجالات الاخرى التي تمتلك فيها فرص اكبر لتحقيق عوائد للمدى القصير و الطويل.

***الخلاصة:***

بما اننا غرفنا ان زارا عرفت من خلال انها قمات بتطوير الموضه وجعلت هناك مايعرف بالموض الفوريه التي معها غرفت كيف تستطيع ان تنتج بسرعه في وقت زمني قصير واستفادت من تكنلوجيا المعلومات لصالحها من خلال تطوير نموذج التوزيع العالمي وهو تصميم عملية التوزيه في فتره ايام ليست اكثر من اسبوعين لتصل للمستهلك في وقت مناسب

سواء كانت ملابس او مستحضرات تجميل او النظارات او العطور و الكماليات وتميزت عن منافسيه بانها قصرت دورة حياة المنتج وذلك لتحقيق نجاح اكبر وتلبية جميع اذواق المستهلكين وسرعة تحكم في السوق وتستخدم طريقة التكامل الراسي في الانتاج والتوزيع ف

في الواقع زارا يبيع بكميات كبيره تأدي الى نفاذ البضاعه في المتاجر إلا ان المتسوقين يجدون دائما أشياء جديدة للاختيار من بينها. فنفاذ الكميه من نوع معين من الملابس تساعد على بيع نوع آخر من الملابس أخرى ، لأن الناس غالبا ما تكون سعيدة لانتزاع ما يمكن. في الواقع ، زارا لديها سياسة رسمية لنقل السلع الغير المباعة بعد اسبوعين او ثلاثة اسابيع. هذا يمكن أن يكون ممارسة مكلفة لتخزين نموذجية ، ولكن متاجر زارا تلقي شحنات صغيرة وتنفيذ جرد قليلا ، فالمخاطر التي تكون صغيرة ؛ مرتجعات تمثل أقل من 10 في المئة من المخزون ، وبالمقارنة مع متوسط الصناعة من 17 في المئة الى 20 في المئة . وعلاوة على ذلك ، عرض البضائع الجديدة بكميات محدودة وقصيرة من نافذة الفرصة لشراء سلع تحفيز الناس على زيارة المحلات زارا أكثر كثيرا من المحلات الأخرى. المستهلكين في وسط لندن ، على سبيل المثال ، المستهلك يزور زارا أربع مرات سنويا ، ولكن عملاء زارا يزورون متاجرها في المتوسط 17 مرة في السنة. بسبب ارتفاع عدد الزوار في زارا يخصص فقط 0.3 في المئة من مبيعاتها على الإعلانات ، وأقل بكثير من منافسيها حيث يصرفون 3-4 في المئة من مبيعاتها على الإعلانات . فهي ركزت على فتح المتاجر بدل عن ذلك وتستعين ببلدان كبيره في اوربا الغربيه لتجعلهم يعملون لها ايدي عامله ومخازن لها وهدفها هو رفع زيادة العملاء الى زارا 17 مره في السنه ورسالتها تكون هي ايجاد تناغم بينها وبين العميل ومن نقاط القوه المهمه لديها عي السمعه الجيده ووجود بحوث تسويقيه تعمل عليها وتوزيع قوي وجوده عاليه واسعار في متناول الجيع وقد استغلت الفرص المهمه مثل انتشار اتفاقيه التجاره الدوليه وسهولة التصدير والاستيراد وضعفها هي عدم توقع بعض المقاسات وعدم قدرتها على منع التقليد وتهديدات اليتي تهددها هي تغير ذوق المستهلكين وارتفاع مواد الخام

وزارا تعتبر العملاء مصدر قوه رئيسيه لها وهم من ياثرون على انتاجها وهي لذلك جعلت هناك خدمات لوجستيه تعمل وخصصت موظفين لها ولها اكثر من 1000 متجر وتصميمتها تاتي بهدف واحد وهي ان تكون واسعه ومريحع للمستلك عند دخول المتجر وقد قمنا بتحليل بوسطن لزارا وجدنا ان من يحتل النجوم هي الملابس النسائيه والرجاليه والاطفال وهي تمثل نسبه نمو عالي وحصه عاليه ووجدنا المستحظرات والعطور في علامة الاستفهام نمو عالي لها والاحذيه والحقائب الجلديه هي في البقره الحلوب فهي التي ننفق عليها في التكلفه والكماليات والاثاث كانو في مرحلة الكلاب وهي غير جيد وقمنا على اساسه بتوصيات اهمها ان تستمر الشركه في خط الملابس النسائيه والرجاليه فهي ناجحه وتغطي تكلفتها وفي تطور مستمر ونعوض عن نفقاتها بالنتجات الجلدي هاما بنسبه للاحذيه والحقائب فهي تفوق تكاليفها وممكن الاسترار في انتاجها والمحافظه على سمعه جيده ومن خلال العطور والمواد التجميليه فالشركه تقوم باستخدام لاستراتجيه البناء وبالنسبه للكماليت ننصح الشركه بان تقو بالتعريه لها

والمهم معرفته هي ان زارا في نمو وتطور مستمر وناجحه واكثر مايهمه هو العميل والمستهلك فهي تحقق النجاح والربح من خلالهم