رابِت تطلق خدمة "جملة"

خدمة "جملة" تمثل استراتيجية الشركة للتوسع في سوق الشراء بالكم في مصر، والذي من المتوقع أن تبلغ قيمته ٥ مليارات جنيه مصري

القاهرة ، مصر
٧ مارس ٢٠٢٣

أعلنت "رابِت" ، الشركة الناشئة في مجال التجارة الإلكترونية ، اليوم عن إطلاق "جملة" ، وهي خدمة جديدة تتيح للعملاء طلب احتياجاتهم منتجاتهم المفضلة بكميات أكبر بأحسن سعر، ويتم توصيلها حتى باب البيت في اليوم التالي.

تم إطلاق خدمة جملة استجابةً للتحول في سلوك المستهلكين عالمياً نحو تفضيل الشراء بكميات أكبر، والذي شهده أيضا السوق المصري بقوة في الآونة الأخيرة، حيث أسفرت الإحصاءات السوقية عن حجم النمو المحتمل لسوق الشراء بالكم في مصر، والذي قد يتطور إلى سوق تبلغ قيمته ٥ مليارات جنيه مصري بحلول عام ٢٠٢٥.

بدأ هذا التحول خلال جائحة كوفيد-١٩، وعلى الرغم من العديد من التوقعات آنذاك أنه مجرد تغيير مؤقت في سلوك المستهلك لن يدوم، مازال العديد من المستهلكين اليوم يفضلون الشراء بالكم لما يتيحه فرص التوفير، خاصةً مع ارتفاع معدلات التضخم وزيادة الأسعار عالمياً، بالإضافة إلى احتمالية نفاذ المنتج المفضل لديهم.

لم تُلاحَظ الزيادة في الكميات فقط من خلال عدد المنتجات المشتراة، بل أيضاً من خلال تفضيل المستهلك للعبوات الأكبر حجماً، حيث ارتفع متوسط حجم عبوة المنتجات المباعة بنسبة ٢.١٪ خلال العام الماضي. وأسفرت إحدى الدراسات السوقية العالمية عن احتلال المنتجات الورقية للمركز الأول كأكثر قطاع يفضل المستهلك شرائه بكميات كبيرة بنسبة ٥٥٪، متبوعاً بمنتجات التنظيف المنزلية (٣٥٪)، يليهما المواد الغذائية الشائعة أو الخزين (٢٦٪)، ومواد العناية الشخصية (٢٢٪).

صرّح إسماعيل حافظ ، الشريك المؤسس ومدير العمليات في رابِت: "أطلقنا خدمة جملة لتلبية احتياجات عملائنا الذين يبحثون عن أفضل الأسعار للكميات الأكبر، وذلك ينطبق على المستهلكين في جميع القطاعات السوقية حالياً خاصة قبل شهر رمضان".

"تلبي خدمة جملة احتياجات قطاع عريض من البيوت، سواء كانت عائلة كبيرة ، أو مجرد زوجين شابين يبحثان عن أفضل الأسعار لشراء مخزون المنزل الشهري. نأمل أن نخدم من خلال جملة شريحة جديدة كلياً من المستخدمين، بالإضافة إلى توفير المزيد من الخيارات للمستخدمين الحاليين لخدمات ال٢٠ وال٦٠ دقيقة،" قال أحمد يسري ، الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي لرابِت.

تعدّ شركة كوستكو الأمريكية الأشهر في مجال البيع بالكم عالمياً، وهي حاليًا ثالث أكبر شركة للبيع بالتجزئة على مستوى العالم (بعد وول مارت وأمازون) ، بصافي مبيعات بلغ ٢٢٢.٧ مليار دولار في ١٤ دولة حول العالم في عام ٢٠٢٢، وهي زيادة قدرها ٤٠٪ خلال مجرد عامين.

اشتهرت نوادي البيع بالجملة في الأصل في الولايات المتحدة في السبعينيات، ويقوم نموذج عملها حول البيع بكميات كبيرة بأسعار مخفضة بشدة، تكون متاحة حصرياً للأعضاء الذين يدفعون رسوم اشتراك سنوية. مع

استمرار نجاح هذا النموذج، ظهرت العديد من النماذج لخيارات الشراء بالكم المقدمة من قبل المتاجر التقليدية ومنصات التجارة الالكترونية حول العالم.

يوضح حافظ قائلاً: "نستطيع أن نقول أن خدمة جملة تماثل التي يقدمها كوستكو، بدون الحاجة لدفع رسوم عضوية".

تم تحديد أسعار المنتجات في خدمة جملة بحيث تكون أقل من أو مماثلة المتاجر الكبرى المعروفة والتي من المعتاد تقديمها أفضل الأسعار. علاوة على ذلك، يوفر العميل تكاليف الذهاب والعودة للمتاجر التي قد تكون بعيدة عن محل سكنهم، بالإضافة إلى الكثير من الوقت والمجهود حيث يصله الطلب مباشرة لباب البيت.

لنجاح نموذج العمل المذكور، يكمن السر في توفير تكاليف التشغيل بقدر الإمكان مما يتيح للمستهلك النهائي الاستفادة بسعر أقل. ولذلك تعمل رابِت مباشرة مع أكثر من ٢٠٠ مورد ومنتج بشكل مباشر وبدون وسطاء كي تستطيع إتاحة هذه العروض. علاوة على ذلك ، تقوم رابِت بتوصيل الطلبات من خلال "متاجرها المظلمة"، وهي مستودعات مصممة خصيصاً للتوصيل، بحلول تكنولوجية فريدة تتيح تحقيق أكبر إنتاجية ولا يرتادها العملاء. وبذلك، توفر الشركة تكاليف التشغيل الباهظة لمحلات السوبر ماركت الكبيرة المصممة للعملاء من كهرباء وعمالة وخلافه .

من خلال العمل مباشرة مع الموردين والمنتجين، تستطيع رابِت أيضًا ضمان مصدر المنتجات المباعة ، و امتثالها للمواصفات القياسية المعمول بها، والقضاء على ظاهرة المنتجات المغشوشة التي ظهرت مؤخرًا. كما يعد التركيز على سلة أصغر من المنتجات عالية الجودة والمنتقاة بعناية عاملاً آخر للنجاح. فعلى سبيل المثال ، تقدم شركة كوستكو تشكيلة من ٤ آلاف صنف عال الجودة فقط، مقارنة بـ١٤٢ ألف صنف تقدمه متاجر وول مارت.

نبذة عن رابِت:

تم إطلاق رابِت في أكتوبر ٢٠٢١ ، وهي شركة تكنولوجيا تقوم بتوصيل البقالة وكافة المنتجات من مستحضرات التجميل والإلكترونيات وغيرها عند الطلب بشكل مباشر من خلال المتاجر المظلمة.
جمعت الشركة تمويلاً يبلغ ١١ مليون دولار في مرحلة ما قبل التأسيس، و استطاعت أن تصل للربحية خلال سنة من إطلاقها.

للاستفسارات الإعلامية، برجاء التواصل مع:
ماجد علي
+201023331586
maged.ali@publicistinc.com