

1. الخطوة الأولى في تحليل تكاليف الإنتاج هي إجراء تحليل شامل لتخصيص التكاليف، يتضمن ذلك فحص كل عنصر من عناصر عملية الإنتاج وتحديد التكاليف المرتبطة به من خلال تقسيم التكاليف إلى فئات مختلفة، بحيث تظهر للشركة صورة أوضح عن مكان تخصيص الموارد وتحديد مجالات التخفيضات المحتملة في التكاليف والمجالات التي قد تبالغ فيها في الإنفاق، كما يتضمن تقليل تكاليف الإنتاج البحث عن الموردين المحتملين وفهم قدراتهم وتقييم استقرارهم المالي وتقييم سمعتهم من خلال جمع هذه المعلومات، إضافة لذلك توفر المنصات والأسواق عبر الإنترنت فرصاً ممتازة للتواصل مع مجموعة واسعة من الموردين من مناطق جغرافية مختلفة. تسمح هذه المنصات للشركات بمقارنة خيارات السعر والجودة والتسليم بسهولة واكتشاف خيارات فعالة من حيث التكلفة لم تكن معروفة أو غير متوفرة من قبل. يجب أن تضمن المراعي أن المنتجات التي تقدمها تلبى توقعات العملاء وتحافظ على جودة عالية للمنتج مع أسعار تنافسية تضمن رضا العملاء، أيضا يمكن لشركة المراعي تطوير برامج ولاء مثل برامج النقاط بالتعاون مع بنوك محلية كبنك الراجحي، الأهلي والرياض يمكن حصول العملاء على نقاط مقابل مشترياتهم بحيث يمكنهم استبدال هذه النقاط بخصومات مميزة أو منتجات إضافية، وهذا يشجع العملاء على البقاء مع المراعي وزيادة تفاعلهم مع العلامة التجارية. أيضا يمكن لشركة المراعي الاستفادة من برامج التواصل الاجتماعي، بحيث يعتبر ذلك وسيلة فعالة للتفاعل مع الجمهور والرد على استفسارات العملاء، والمشاركة في المناقشات ذات الصلة، يمكن للمراعي الوصول إلى جمهور أوسع وبناء علاقات قوية مع العملاء المحتملين، يمكن أيضا استخدام هذه المنصات للترويج للعروض الخاصة والخصومات المميزة التي تقدمها الشركة، وذلك بهدف زيادة الوصول للعملاء وتعزيز المشاركة الفعالة معهم، كما يمكن استخدام هذه القنوات للحصول على ملاحظات وانتقادات العملاء والاستجابة لها بشكل سريع وفعال. 3. لتبني استراتيجية مرنة أي التحرك بشكل أسرع نحو اتخاذ القرارات الجماعية القائمة على البيانات وتحديد النتائج المرضية والكافية، وتعتمد هذه الفرق أيضا على استراتيجيات تحليل احتمالات الفشل، واستراتيجيات ما بعد الفشل، وآليات التقييم الأخرى للحصول على المعلومات اللازمة لمواصلة المسار أو الابتكار، حيث يركز هؤلاء القادة على توفير التدريب المناسب لفرقهم خلال أوقات التغيير، وتحفيز السلوكيات الجديدة وتطوير القدرات، وتهيئة الظروف المناسبة للاستجابة السريعة والمرونة طويلة المدى. 4. لتطبيق شركة المراعي استراتيجية توسعية شاملة يمكن ان تقوم بتوسيع منتجاتها لتشمل مزيد من الفئات والتصنيفات، او البحث عن شراكات استراتيجية مع شركاء رائدين في صناعة الأغذية والمشروبات لتعزيز قدراتها وتوسيع نطاق توزيع منتجاتها، مما يساعد في تعزيز حضور المراعي في الأسواق المستهدفة، إضافة الى ذلك، يمكن للمراعي ان تستفيد من التكنولوجيا لتحليل بيانات العملاء وسلوكياتهم وذلك من خلال استخدام أنظمة المعلومات الإدارية مثل تقنيات التنقيب عن البيانات ، بحيث يمكن لشركة المراعي الاستفادة من هذه التقنيات في تحديد المنتجات الأكثر طلبا وتفضيلا. تستطيع المراعي تحليل بيانات العملاء بشكل أكثر عمقا ودقة، ويكون لديهم فهم أعمق لاحتياجات عملائها وتفضيلاتهم، يمكنها العمل على تلبية تلك الاحتياجات وتطوير المنتجات الأكثر استهدافا، ويمكن أيضا استخدام هذه المعلومات لتحديد الاتجاهات المستقبلية في أذواق العملاء وتوقع المتطلبات الجديدة التي قد تنشأ في السوق.