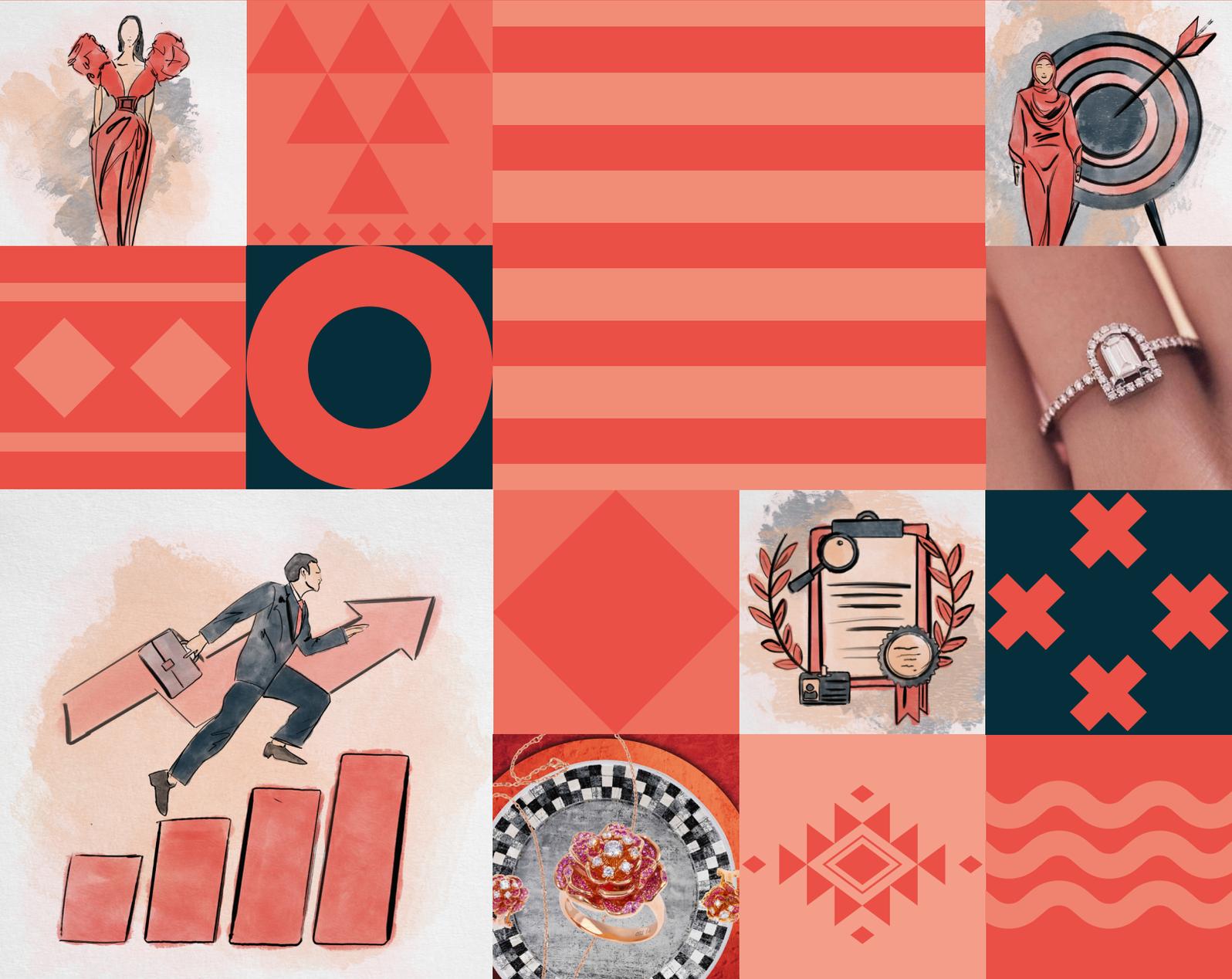




المهارات في قطاع التجزئة للأزياء الفاخرة



المهارات في قطاع التجزئة للأزياء الفاخرة



الفهرس

4	الملخص التنفيذي
6	الوظائف في قطاع التجزئة العالي للأزياء الفاخرة
8	الوظائف في قطاع التجزئة للأزياء الفاخرة
10	دروس عالية في جذب المواهب وتطويرها والاحتفاظ بها
11	مشهد المنتجات الفاخرة في المملكة
11	نمو الإيرادات والتوقعات المستقبلية
12	توسع متاجر التجزئة للمنتجات الفاخرة
13	قوانين العمل والبيئة التنظيمية
13	المنظومة التعليمية
14	قياس الطلب التنامي على المهارات في قطاع الأزياء
15	أصداء قطاع التجزئة: تحديد متطلبات المهارات الحالية والمستقبلية للمنتجات الفاخرة
15	الانجذاب إلى العمل في قطاع التجزئة للمنتجات الفاخرة
16	متطلبات الوظائف الحالية والمستقبلية ضمن قطاع التجزئة للمنتجات الفاخرة في المملكة
17	النقص الحاد في المهارات وفرص التنمية
17	الدروس الأساسية المستفادة من قادة قطاع المنتجات الفاخرة حول جذب المواهب المحلية وتطويرها والاحتفاظ بها
18	مواكبة قطاع تجزئة الأزياء الفاخرة للمستقبل في المملكة
18	المبادرات الرئيسية لتنمية المواهب السعودية في قطاع التجزئة للأزياء الفاخرة
19	توصيات لتعزيز مبادرات تنمية المهارات وتوظيف المواهب والاحتفاظ بها
20	ما هي الفرص المتاحة للشباب السعودي لدخول عالم تجارة التجزئة للأزياء الفاخرة؟
20	الخلاصة
21	المراجع



ملخص تنفيذي

يعرّف قاموس كامبريدج "الفخامة" أنها "ما يبعث على راحة كبيرة، خاصةً تلك التي توفرها الأشياء الباهظة الثمن والجميلة" و"المتعة والراحة التي يتم اكتسابها من الأشياء الباهظة الثمن والجميلة"¹.

يُميز التعريفان بشكل مناسب تجربة البيع بالتجزئة للمنتجات الفاخرة - وهي قسم حصري من منظومة الأزياء المكلفة والدفعوة بالسعي وراء الجمال وتوفير تجربة لا مثيل لها للمستهلك. لذا، فإن تعريف "العلامة التجارية الفاخرة" هو العلامة التجارية التي تقدّم هذه الخصائص، مدعومة بـ "سمعة طيبة لكونها ذات جودة عالية"².

تُعدّ مفاهيم الفخامة والعلامات التجارية الفاخرة مرادفة لقطاع بيع الأزياء الفاخرة بالتجزئة في سوق المملكة. فسرعان ما تحوّلت المملكة إلى مركز قطاع التجزئة للمنتجات الفاخرة مع تطوير العديد من مراكز التسوق الفاخرة وافتتاح العديد من العلامات التجارية الفاخرة متاجر رئيسية لها في المملكة³. ومن المتوقع أن تستمر توجهات قطاع التجزئة للمنتجات الفاخرة الحديثة على حالها في المستقبل القريب. من المرجح أن يبقى التسوق من المتجر مهماً للمتسوقين السعوديين، فمن المتوقع أن تصل نسبة المشتريات التي تتم في المتجر (مقارنة بالتسوق عبر الإنترنت) إلى 80% بحلول عام 2028⁴. كما تشير التوقعات إلى نمو سوق السلع الفاخرة⁵ السعودي بقوة خلال هذه الفترة - بنسبة إضافية قدرها 21% (من 1.848 مليار دولار أمريكي في عام 2023 إلى 2.239 مليار دولار أمريكي في عام 2028). وبالتالي، يبدو المستقبل مشرقاً للغاية بالنسبة إلى قطاع التجزئة للمنتجات الفاخرة في المملكة. مع ذلك، تشكّل إدارة مثل هذا النمو تحدياً كبيراً للقائمين عليها.

¹ المتجر الرئيسي هو المتجر الأكثر شهرة لتاجر التجزئة والذي يعمل بمثابة واجهة عرض لتاجر التجزئة.

² تشمل السلع الفاخرة الأزياء والنظارات والقطع الجلدية والساعات والمجوهرات ومستحضرات التجميل والعمود الفاخرة.

بصرف النظر عن الاستثمارات المادية والرقمية، يتم تحديد تجارة التجزئة للمنتجات الفاخرة من خلال خدمة عالية المستوى، حيث لا تعرض المتاجر تطلعات المنتجات والعلامات التجارية فحسب، بل خدمات احترافية وشخصية. وهذا درس جوهري من العلامات التجارية العالمية الناجحة والوجهات الفاخرة. على الصعيد العالمي، تتطلب وظائف البيع بالتجزئة للمنتجات الفاخرة مهارات مختلفة، بما في ذلك المعرفة بالمنتج ومهارات الاتصال القوية ومستويات عالية من الذكاء العاطفي وقدرات مميزة على حل المشكلات. ويُعتبر إتقان لغتين، وخصوصاً اللغة الإنجليزية، الحد الأدنى بالنسبة إلى المعايير العالمية. فستستمر العلامات التجارية الفاخرة في تطوير مجموعة المواهب الخاصة بمتاجر التجزئة الفاخرة لضمان جذب المواهب وتطوير مهاراتها والاحتفاظ بها.

يشير تجار المنتجات الفاخرة في المملكة إلى الحاجة إلى مهارات مماثلة كما هو مشهود عالمياً. تشمل المهارات المهمة التي حددها تجار التجزئة التميز في خدمة العملاء ومهارات التواصل بين الثقافات على اختلافها. كما يُعتبر ولاء موظفي المبيعات أكثر برغبتاً في تجارة التجزئة فيها. يجب أن يكون جذب المواهب واضحاً ومباشراً بناءً على جاذبية العمل في تجارة التجزئة الفاخرة. ويُعتبر العمل في تجارة التجزئة الفاخرة نقطة انطلاق إلى مهن أخرى مثل التجارة والتسويق، كما أنه نقطة دخول إلى عالم الأزياء الفاخرة العالمي والتأبض بالحياة. كما تطلق الحكومة حملة كبيرة لتعزيز توظيف المواطنين السعوديين في قطاع التجزئة. مع ذلك، كما هو الحال مع تجار التجزئة للسلع الفاخرة على مستوى العالم، يجد تجار التجزئة السعوديون أن جذب المواهب يمثل تحدياً كبيراً. ولتجاوز هذا التحدي، يطوّر تجار التجزئة حلولاً متنوّعة لتعزيز المواهب لديهم، مثل إنشاء أكاديميات البيع بالتجزئة التي تركز على تحسين مهارات المواهب وتزويدهم بالمهارات اللازمة للعمل في قطاع التجزئة للسلع الفاخرة.

لكن تطوير المواهب هو مجرد خطوة واحدة مطلوبة للسماح بالنمو غير المحدود لتجارة التجزئة للمنتجات الفاخرة في المملكة. والخطوة الثانية هي الاحتفاظ بالموظفين في قطاع معروف بمعدل دوران موظفين مرتفع. وقد طوّر تجار التجزئة حلولاً للاحتفاظ بمواهبهم وتمييزها، مثل تقديم مسارات واضحة للتقدم الوظيفي، وتحفيز الموظفين على توفير خدمة ممتازة، وتوفير أجور إضافية مقابل خدمات القيمة المضافة المقدمة. كما يوفر تجار التجزئة للسلع الفاخرة فرصة إمكانية الوصول إلى مجموعة واسعة من التدريبات الرسمية وغير الرسمية، مع توقع أن يوفر ذلك للموظفين بيئة رعاية تشجعهم على بناء حياتهم المهنية في القطاع.

يشير النمو المتوقع للطلب على تجارة التجزئة للسلع الفاخرة، والجوانب الجذابة لوظائف التجزئة الفاخرة، فضلاً عن السكان الشباب والطموحين، إلى وعود كثيرة لنمو تجارة التجزئة للسلع الفاخرة. وتمثل المهمة الرئيسية بتوفير الدعم لتجار التجزئة للسلع الفاخرة في ظل توجه الحكومة نحو التوظيف في بيئات العمل، مما يضمن قدرة تجار التجزئة للسلع الفاخرة على توسيع حضورهم في المتاجر الفعلية بنجاح، والاستفادة الكاملة من الإمكانيات الوفيرة للسوق المحلية.

تشير التوقعات إلى نمو سوق السلع الفاخرة السعودي بقوة خلال هذه الفترة - بنسبة إضافية قدرها

21%

(من 1.848 مليار دولار أمريكي في عام 2023 إلى 2.239 مليار دولار أمريكي في عام 2028).

يجد تجار التجزئة السعوديون أن جذب المواهب يمثل

تحدياً كبيراً.

الوظائف في قطاع التجزئة العالمي للأزياء الفاخرة



الرؤى الرئيسية:

• بحلول عام 2028، من المتوقع أن تتم 80% من مشتريات السلع الفاخرة في متجر فعلي، وستظل دون تغيير نسبياً عن 85% من المشتريات التي تمت في المتجر في عام 2023⁵.

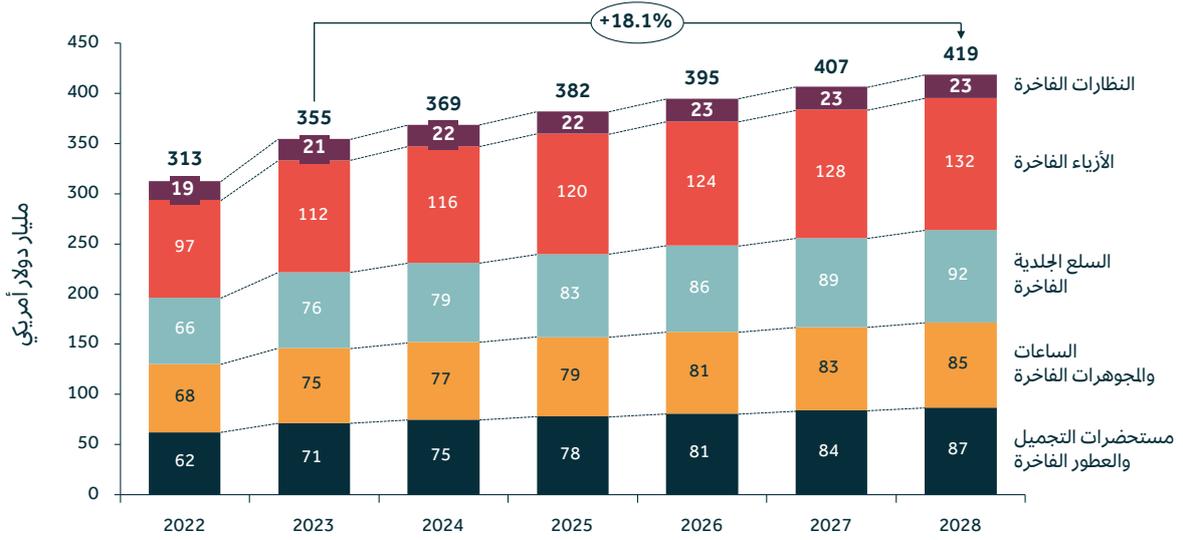
• تتطلب وظائف البيع بالتجزئة للسلع الفاخرة معرفة وثيقة بالمنتج، ومهارات اتصال قوية، وذكاءً عاطفياً، إلى جانب قدرات على حلّ المشكلات. ويُعتبر إتقان لغتين، وخصوصاً اللغة الإنجليزية، الحد الأدنى بالنسبة إلى المعايير العالمية.

• تستثمر المجموعات الفاخرة، مثل إل في إم إتش وكيرينج وريتشمونت، في تطوير مجموعة مواهب التجزئة للسلع الفاخرة لديها لضمان جذب موظفين متمكنين وصقل مهاراتهم والاحتفاظ بهم مع القدرة على تلبية الاحتياجات المتطورة لقاعدة عملائهم.

2023. من المتوقع أن ينمو قطاع السلع الفاخرة بنسبة 18.1% حتى عام 2028، والأرجح أن تكون المنتجات الجلدية الفاخرة هي القطاع الفرعي الأعلى نمواً بنسبة 22%⁸.

كان أقل من ثلث مبيعات السلع الفاخرة في الأزياء الفاخرة (الملابس والأحذية)، بقيمة 111 مليار دولار أمريكي في عام 2023. وفُذرت قيمة الإيرادات العالمية من المنتجات الجلدية الفاخرة والساعات والمجوهرات بمبلغ 75 مليار دولار أمريكي في عام

بلغ إجمالي الإيرادات العالمية من بيع السلع الفاخرة 354.8 مليار دولار أمريكي في عام 2023⁶.

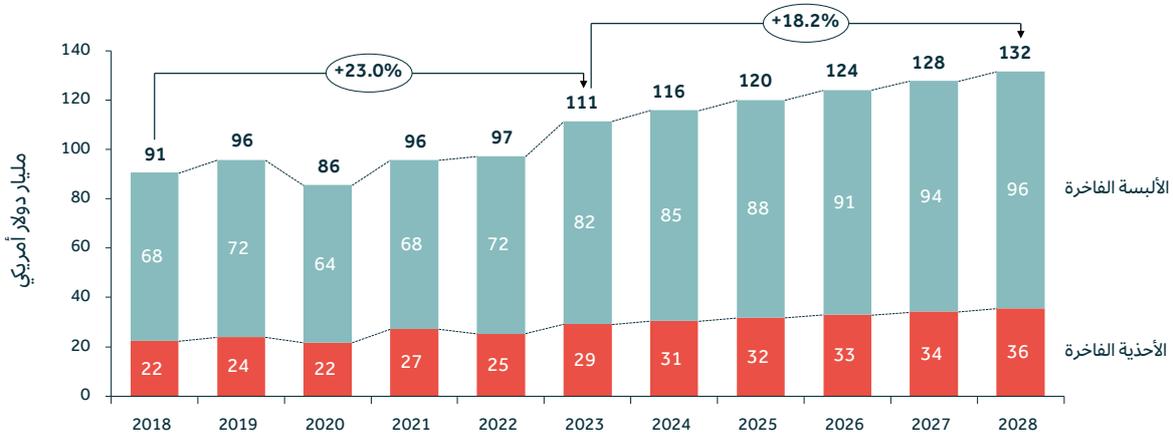


الشكل 1:

إيرادات السلع الفاخرة العالمية الفعلية والمتوقعة، 2028-2022.

ملاحظة: تمثل بيانات 2022 القيم الفعلية، وبيانات 2023-2028 هي الإيرادات المتوقعة حسب المصدر.
المصدر: ستاتيسستا (2023)

شكّلت الملابس 82 مليار دولار أمريكي والأحذية 29 مليار دولار أمريكي (راجع الشكل 2 أدناه) من إيرادات الأزياء الفاخرة العالمية البالغة 111 مليار دولار أمريكي في عام 2023. ومن المتوقع أن تنمو الأزياء الفاخرة بنسبة 18.2% حتى عام 2028.



الشكل 2:

إيرادات الأزياء الفاخرة العالمية الفعلية والمتوقعة، 2028-2018.

ملاحظة: تمثل بيانات 2018-2022 القيم الفعلية، وبيانات 2023-2028 هي الإيرادات المتوقعة حسب المصدر.
المصدر: ستاتيسستا (2023)

من بين السلع الفاخرة التي تم شراؤها عالمياً في عام 2023، تم شراء 85% منها في المتاجر، أما الباقي فيعبر الإنترنت⁹. ويتوقع المتبنون أنه بحلول عام 2028، لن يتغير هذا الإيشكل طفيف، مع استمرار 80% من عمليات المشتريات الفاخرة في المتاجر¹⁰. ويشير هذا إلى أن المتاجر الفعلية ستظل ذات أهمية كبيرة للعلامات التجارية الفاخرة على مستوى العالم في السنوات المقبلة. ومن المتوقع أن يظل دور المتجر الفعلي، باعتباره نقطة الاتصال المركزية بين العلامات التجارية الفاخرة والمستهلكين، حاسماً بالنسبة إلى استمرار نجاح ومرونة العلامات التجارية الفاخرة. لذا، فإن دور الممثلين الذين يعملون في متاجر البيع بالتجزئة الفاخرة له أهمية كبيرة، حيث يُعتبر المحترفون في المتاجر عنصراً حاسماً في نجاح العلامة التجارية.

الوظائف في قطاع التجزئة للأزياء الفاخرة

تقيم هذه الورقة البحثية العديد من وظائف البيع بالتجزئة للسلع الفاخرة التي تساهم بشكل مباشر في تجربة التسوق الفعلية للعميل.

بعد مراجعة إعلانات وظائف التجزئة للسلع الفاخرة، يتم تلخيص الأدوار والخبرة المطلوبة في الجدول أدناه.

الجدول 1:

الأوصاف الوظيفية للبيع بالتجزئة للسلع الفاخرة حول العالم والحد الأدنى من المتطلبات

الدور	الوصف	الحد الأدنى من المتطلبات / المهارات
مدير المتجر	يتولى مسؤولية قيادة أعمال المتجر. يعمل مديرو المتجر على تحقيق هدف مبيعات المتجر، وبناء قاعدة من الموظفين المخلصين من خلال توظيفهم والاحتفاظ بهم، وإدارة فريق المتجر وضمان الالتزام الكامل بإرشادات العلامة التجارية أو المجموعة وعمليات المتجر.	<ul style="list-style-type: none"> مهارات استخدام الحاسوب. المستوى المهني في اللغة الإنجليزية. مهارات تواصل قوية. خبرة إدارية لا تقل عن سنة. التعليم الرسمي بعد المدرسة.
مندوب مبيعات / مساعد مبيعات / مستشار مبيعات / مستشار العملاء	يقدم خدمة شخصية للعملاء المتميزين، ومساعدتهم في اختيار وشراء المنتجات الفاخرة التي تناسب أذواقهم واحتياجاتهم، إلى جانب تعزيز صورة العلامة التجارية من خلال معرفتهم المتخصصة بالمنتجات، ومهارات خدمة العملاء الاستثنائية، وقدرتهم على تنمية علاقات قوية مع العملاء لزيادة المبيعات وتعزيز الولاء.	<ul style="list-style-type: none"> المستوى المهني في اللغة الإنجليزية. من الممكن توفير التعليم / التدريب الرسمي بعد المدرسة داخلياً من قبل دار الأزياء.
المسوق البصري	يقوم بإنشاء عروض ومفاهيم مرئية في المتجر للترويج للعلامة التجارية ومنتجاتها. يتمثل عمل المسوق البصري في ضمان العروض الأكثر جاذبية بصرياً لمنتجات العلامات التجارية سواءً من أجل تصميم المتجر أو شاشات عرض النوافذ أو تنسيق المانيكان. يجذب التسويق المرئي الفعال الزوار إلى المتاجر ويعزز المبيعات.	<ul style="list-style-type: none"> التعليم الرسمي بعد المدرسة. التدريب والخبرة في برامج الحاسوب بمساعدة التصميم CAD.
المسوق / المنسق الشخصي	يتولى مسؤولية تقديم خدمة عملاء استثنائية من خلال مساعدة العملاء على اختيار الإطلالة التي يرغبون فيها، وذلك عبر اختيار العناصر الشخصية. ربما يكون هذا الدور قابلاً للتبديل مع مندوب المبيعات اعتماداً على العلامة التجارية أو المجموعة.	<ul style="list-style-type: none"> المستوى المهني في اللغة الإنجليزية. مهارات تواصل قوية.

الدور	الوصف	الحد الأدنى من المتطلبات/ المهارات
مساعد العمليات/ مراقب المخزون	يتولى مسؤولية جميع جوانب مراقبة المخزون وضمان الجودة، بما في ذلك استلام ومعالجة طلبات المخزون من مركز التوزيع أو المستودع وضمان دقة المنتجات المستلمة والإبلاغ عن أي اختلافات.	<ul style="list-style-type: none"> مهارات استخدام الحاسوب. المهارات الحاسوبية.
تاجر أزياء و/أو مشتري أزياء	يضمن تاجر الأزياء إرسال المنتجات والكميات الصحيحة إلى المواقع الصحيحة. وهذا يتطلب أن يكون لديهم مهارات تحليلية وحسابية قوية لمراقبة المبيعات والتنبؤ بالطلب. كما يخططون للمبيعات والعروض الترويجية. ويعمل تاجر الأزياء بشكل وثيق مع المشتري، وبالنسبة إلى بعض تجار التجزئة قد يتم الجمع بين هذه الأدوار.	<ul style="list-style-type: none"> مهارات استخدام الحاسوب. المهارات الحاسوبية.
مدير مواقع التواصل الاجتماعي	مسؤول عن إنشاء المحتوى عبر الإنترنت، حيث تسعى متاجر البيع بالتجزئة بشكل متزايد إلى مشاركة عملائها من خلال وسائل التواصل الاجتماعي. تجدر ملاحظة أن هذا قد يكون دوراً مستقلاً أو يشكّل فرصاً إضافية بالنسبة إلى موظفي المبيعات الحاليين ممن يسعون إلى توسيع نطاق وصول عملائهم.	<ul style="list-style-type: none"> مهارات استخدام وسائل التواصل الاجتماعي. مهارات اتصال قوية وجذابة.
مدير تدريب البيع بالتجزئة	يقود التدريب ويعمل بشكل وثيق مع الموارد البشرية والإدارة في تطوير برامج وأدوات التدريب. يعمل مديرو التدريب على البيع بالتجزئة جنباً إلى جنب مع المديرين لتقييم مجالات النمو وتطوير موظفي البيع بالتجزئة في الخطوط الأمامية.	<ul style="list-style-type: none"> التعليم الرسمي بعد المدرسة. المستوى المهني في اللغة الإنجليزية. مهارات تواصل قوية.

حصل مندوب مبيعات التجزئة للسلع الفاخرة في المتوسط على

35,000 دولار أمريكي

من الراتب الأساسي سنوياً
بالإضافة إلى عمولة إضافية

قدرها 10,000 دولار أمريكي¹¹

يختلف نموذج التعويض لهذه الأدوار اعتماداً على العلامة التجارية. مع ذلك، يتم تعويض وظائف التجزئة الفاخرة عادةً من خلال مزيج من الرواتب جنباً إلى جنب مع المكافآت أو العمولات القائمة على أداء المبيعات. وفقاً لتقرير لغللاس دور، الذي أوردته بيزنس إنسايدر في عام 2023، حصل مندوب مبيعات التجزئة للسلع الفاخرة في المتوسط على 35,000 دولار أمريكي من الراتب الأساسي سنوياً بالإضافة إلى عمولة إضافية قدرها 10,000 دولار أمريكي¹¹. تُعتبر فرص التقدم الوظيفي لمندوبي المتجر ومساعدي العمليات والمتسوقين/المنسقين الشخصيين في قطاع التجزئة للسلع الفاخرة أكثر أهمية من فرصة الحصول على راتب تنافسي. وينطبق هذا بشكل خاص على المملكة العربية السعودية، نظراً إلى التوسع السريع في السوق.

دروس عالية في جذب المواهب وتطويرها والاحتفاظ بها

عانت تجارة التجزئة في الولايات المتحدة الأمريكية في عام 2022 من أجل الاحتفاظ بموظفي الخطوط الأمامية، بما في ذلك في تجارة التجزئة للسلع الفاخرة.

ووجدت دراسة أجرتها شركة ماكينزي أند كومباني عام 2022 أن 34% من موظفي التجزئة في الخطوط الأمامية تركوا وظائفهم بسبب ضعف المرونة في مكان العمل، مع جداول زمنية لا يمكن التنبؤ بها، وأوقات بدء وانتهاء غير مرنة، فضلاً عن "الافتقار إلى السيطرة" على كيفية عملهم كمحركات رئيسية.¹² وأشار ما مجموعه 32% من الموظفين الذين شملهم الاستطلاع إلى أنهم لا يرون فرصاً كافية للتطوير الوظيفي، في حين أشار 29% منهم إلى التحديات في الحفاظ على التوازن بين العمل والحياة والتعويضات غير التنافسية كأسباب لترك العمل.¹³ في الواقع، كما لاحظت ليزا ياي، الشريك الإداري لشركة هانولد أسوشياتس، وهي شركة توظيف مقرها في الولايات المتحدة، إن "العثور على الموظفين والاحتفاظ بهم هو بالتأكيد أبرز التحديات"¹⁴.

استجابت شركة تيفاني أند كو لهذه التحديات من خلال التركيز بشكل كبير والاستثمار في موظفي متجرها الفعلي.¹⁵ كما ابتكرت الشركة "خدمة وايت غلوف"، وهي تجربة تسوق متميزة تتضمن اهتماماً فردياً بكل عميل زائر لتلبية احتياجاته بأسلوب راقٍ، إلى جانب مجموعة متنوعة من المنتجات المنسقة وخدمة المشروبات. يتم تدريب الموظفين بشكل كامل على تراث العلامة التجارية (مع التركيز على تاريخهم وثقافتهم) ويطلب منهم التمتع بفهم تقني لكل خط إنتاج. هؤلاء الموظفون متخصصون أيضاً في إقامة روابط شخصية مع العملاء لبناء الثقة في العلامة التجارية.

بدأت شركات مثل إل في إم إتش وشانيل وهيرميس في توسيع نطاق البحث عن

توظيف لمدوبي المبيعات، متطلعةً إلى ما هو أبعد من المتطلبات التقليدية مثل الحاجة إلى سجل عملاء كبير أو خبرة مبيعات المنتجات فاخرة. يتم إعطاء الأولوية للمهارات الشخصية والقابلة للتحويل مثل الحماس والصبر والتواصل القوي من أجل ضمان ارتباط الموظفين بجيل جديد وأصغر من عملاء المنتجات الفاخرة.^{16,17}

أثبت تنوع كيفية تحديد بائع التجزئة لمدوبي المبيعات المحتملين نجاحه. لاحظت شركة هانولد أسوشياتس أن العلامات التجارية قامت بتوسيع نطاق عملية التوظيف وبدأت في طلب مقاطع فيديو قصيرة من مندوبي المبيعات المحتملين.¹⁸ ويساعد هذا مسؤولي التوظيف على تحديد ما إذا كانت مهارات الاتصال والشخصية والحضور لديهم مناسبة للعلامة التجارية.¹⁹ وبذلك، يبتعد القائمون على التوظيف عن التوظيف بناءً على معرفة المحتوى وبدلاً من ذلك يقومون بفحص المهارات الملائمة للثقافة ومهارات رعاية العملاء.²⁰ وسعت نوردستروم، وهي سلسلة متاجر فاخرة، خط التوظيف الخاص بها بعيداً عن الأزياء تماماً، حيث تقوم بالتوظيف من قطاع العقارات حيث تكون المبيعات والتركيز على العملاء ومهارات الاتصال القوية كبيرة.²¹

بمجرد إنشاء خط المواهب، يصبح الاستثمار في تحسين المهارات أمراً بالغ الأهمية. ومن الأمثلة على ذلك معهد الحرف المتميزة التابع لشركة إل في إم إتش، الذي جرى تأسيسه في العام 2014. ويقدم المعهد تدريباً مهنيًا لمدة عام واحد باللغة الإنجليزية، لمتاجر المجموعة. ويشمل التدريب المهني والحرفية والمنتجات والبيع بالتجزئة.²² منذ العام 2014، جرى تدريب 2700 شخص، وفي العام 2023، جرى تعيين 8000 شخص إضافي في جميع أنحاء العالم للبرنامج.²³

يشكّل مندوبو المبيعات قاعدة توظيف مهمة لمزيد من فرص العمل في المناصب العليا. وجدير بالملاحظة أن إجمالي 40%

من الأدوار الدائمة في ريتشمونت تشغلها المواهب الداخلية.²⁴ استثمرت المجموعة سابقاً في أكاديميات البيع بالتجزئة في شنغهاي وهونج كونج ونيويورك، مع تشغيل برنامج تجريبي لـ "تنقل المواهب الداخلية"²⁵ في نفس الوقت بما يدعم الموظفين في تولي دور قصير المدى في متاجر أو وظائف أو بلدان مختلفة لبناء مهاراتهم وخبراتهم.

كما جرى تحديد توفير مسارات وظيفية وفرص وظيفية واضحة لموظفي التجزئة الأصغر سناً كحل للاحتفاظ بالمواهب.

طوّر متجر غاليري لافايت، المتجر الفرنسي الفاخر، دليل يتضمن إرشادات واضحة للتعويضات و12 كفاءة تُستخدم لإدارة التدريب في محاولة لضمان شفافية فرص التقدم الوظيفي في جميع أنحاء الشركة.²⁶

مشهد المنتجات الفاخرة في المملكة



الرؤى الرئيسية:

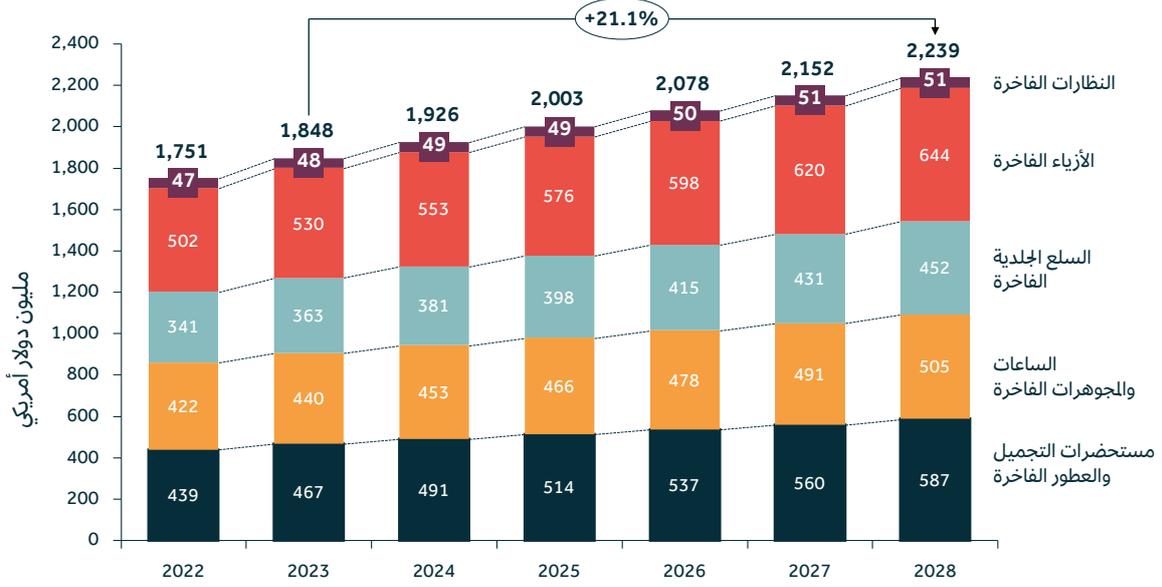
- بلغت قيمة سوق السلع الفاخرة السعودية 1.8 مليار دولار أمريكي في العام 2023، ومن المتوقع أن تنمو بنسبة 21% إضافية لتصل إلى 2.2 مليار دولار أمريكي في العام 2028.
- هناك عديد من مراكز التسوق الفاخرة والمشاريع قيد التطوير في المملكة، مما يوفر أرضاً خصبة للتوسع في تجارة التجزئة للسلع الفاخرة.
- تنفذ الحكومة السعودية استراتيجيات لتعزيز توظيف المواطنين السعوديين، وخاصة النساء في مجال تجارة التجزئة. وسيوفر هذا فرصاً هائلة بالنسبة إلى المواطنين السعوديين من أجل دخول سوق العمل خلال فترة النمو السريع.

نمو الإيرادات والتوقعات المستقبلية

بقية 440 مليون دولار أمريكي.²⁸ ومن المتوقع أن ينمو القطاع بنسبة 21% خلال الفترة من العام 2023 إلى العام 2028، كما هو موضح في الشكل أدناه.²⁹

تمثل قيمة الأزياء الفاخرة منه 530 مليون دولار أمريكي، تليها مستحضرات التجميل والعبوات الفاخرة بقيمة 467 مليون دولار أمريكي، والساعات والمجوهرات الفاخرة

تمتلك المملكة سوقاً كبيراً ومتنامياً للسلع الفاخرة بقيمة 1.8 مليار دولار أمريكي في العام 2023.²⁷



الشكل 3:

إيرادات السلع الفاخرة السعودية الفعلية والمتوقعة، 2022-2028

ملاحظة: تمثل بيانات 2022 القيم الفعلية، وبيانات 2023-2028 هي الإيرادات المتوقعة حسب المصدر.

المصدر: ستاتيسا (2023)

توسيع متاجر التجزئة للمنتجات الفاخرة

بموقع استراتيجي في قلب مدينة الرياض³⁵ ومن المتوقع افتتاحه في العام 2026.³⁶ سيتمدد المشروع على مساحة تزيد عن 200 ألف متر مربع، مع عروض تتجاوز نطاق البيع بالتجزئة، بما في ذلك أماكن الإقامة الفاخرة ومناطق الجذب الترفيهية.³⁷ ومن المتوقع أن يلبى المركز التجاري الطلب المتزايد على مركز تسوق وترفيه متكامل في الرياض، مع إمكانات مبيعات تجزئة تقدر بنحو 32.2 مليار ريال سعودي.³⁸

تستعد تجارة التجزئة الفاخرة في المملكة للاستفادة من إمكانات النمو، وهذا يوفر فرصاً كبيرة للمواطنين السعوديين الراغبين في دخول سوق العمل.

البيع بالتجزئة الخاصة بهم، والتي غالباً ما تتضمن علامات تجارية عالمية راقية³¹ مثل برادا ولوي فيتون وشانيل³².

وفي مقابلة مع عرب نيوز، نُقل عن هند علي، مستشار أول في يورومونيتور إنترناشيونال (دي)، قولها: "تعمل المملكة على توسيع بنيتها التحتية للترفيه والتسليّة وتجارة التجزئة، مما يمهّد الطريق لأسلوب حياة استهلاكي عالمي المستوى، ما يزيد الطلب على كل المنتجات الفاخرة،³³ ومن المتوقع أن تجذب المشاريع العملاقة القادمة والتطورات الضخمة العديد من الشركات الراقية في مختلف القطاعات بمفاهيم جديدة ومختلفة للبيع بالتجزئة"³⁴.

يُعدّ مول السعودية أحد هذه المشاريع التطويرية الضخمة، وهو مركز تسوق ضخم تبلغ قيمته 4.3 مليار دولار أمريكي ويبتدع

تسير المملكة على طريق تنويع اقتصادها، مع التنويع المدفوع إلى حد كبير بـ "المشاريع الضخمة" وغيرها من التطورات المهمة التي تبلغ قيمتها مئات المليارات من الدولارات الأمريكية.³⁰

تعمل هذه المشاريع الكبرى على تمكين قطاع المنتجات الفاخرة، مما يؤسس بيئة جذابة لنمو العلامات التجارية الفاخرة في المملكة. وكان توسع قطاع التجزئة في المملكة ملحوظاً. وتُعد المملكة حالياً، على الرغم من انطلاقها من قاعدة محدودة، موطناً لعدد من مراكز التسوق الفاخرة المصممة لتوفّر للعملاء تجربة تسوق راقية لا مثيل لها. كما يتحقق ذلك من خلال خدماتهم وعروض

قوانين العمل والبيئة التنظيمية

أجانب وعلى المشاركين في القوى العاملة غير السعوديين. يتعين على أصحاب العمل دفع رسم عن كل موظف غير سعودي يقومون بتعيينه، كما يتعين على الموظفين غير السعوديين دفع رسم مُعال عن كل مُعال مقيم في المملكة⁴⁴. ولذلك، يُعدّ تطوير مجموعة قوية من المواهب السعودية في تجارة التجزئة الفاخرة أمراً بالغ الأهمية من أجل ضمان نجاح القطاع وإتاحة الفرصة للسعوديين، وخاصة النساء السعوديات، لدخول سوق العمل.

بأدوار مبتدئة، للمواطنين السعوديين⁴¹. تشمل هذه المهن أدواراً في الموارد البشرية وشؤون العمل، بالإضافة إلى مناصب المبيعات، مثل تلك الموجودة في تجارة الأزياء بالتجزئة⁴². وبهدف زيادة العمالة السعودية مع الاحتفاظ أيضاً بالعمالة الوافدة المتخصصة، استهدفت الحكومة أيضاً أربعة أنشطة قائمة على قطاع البيع بالتجزئة والجملة، بما في ذلك المتاجر التي تبيع الملابس الجاهزة مثل منتجات الأزياء، من أجل السعودية⁴³. كما فرضت المملكة رسوماً على الشركات التي توظف مواطنين

يهدف نظام التوطين السعودي، والمعروف باسم قانون السعودية الذي صدر في العام 2011، إلى زيادة معدل توظيف المواطنين السعوديين في المملكة³⁹.

تم تقديم القانون لتعزيز سوق العمل المحلي، من خلال تقديم حصة للشركات السعودية لتوظيف المواطنين السعوديين⁴⁰. علاوةً على ذلك، خصصت وزارة العمل في المملكة 72 مهنة بشكل حصري، معظمها

المنظومة التعليمية

الأولى للهيئة "البيئة الثقافية والإبداع" إلى تعزيز قطاع الأزياء السعودي من خلال برامج تعليمية وتنمية المواهب المختلفة، مثل برنامج 100 براند سعودي، وبرنامج حاضنة الأزياء.

برنامج دعم البحث عن عمل
"حافز" يوفّر للباحثين عن عمل
ممن تتراوح أعمارهم بين 20
و34 عاماً دعماً مالياً بقيمة

2000
ريال سعودي،

إلى جانب مجموعة متنوعة من
خدمات التدريب والمساعدة في
التوظيف لمساعدتهم في تأمين
العمل.⁴⁶

في عام 2007، قامت مجموعة شلهوب بتأسيس أكاديمية البيع بالتجزئة؛ أكاديمية معتمدة دولياً من قبل بيرسون إيديكسيل. تقدّم أكاديمية البيع بالتجزئة برامج ودورات تعليمية مختلفة لمن يتطلعون إلى تحسين مهاراتهم وتقديم تجربة لا مثيل لها للعملاء⁴⁸.

في الآونة الأخيرة، اتخذت شركة سينومي للتجزئة مساراً مماثلاً من خلال إطلاق أكاديمية سينومي، التي تسعى إلى رعاية الجيل الجديد من خبراء قطاع التجزئة في المملكة⁴⁹. ومن المتوقع أن تساهم الأكاديمية في أهداف رؤية السعودية 2030 من خلال توفير مجموعة من المواهب لقطاع التجزئة في المملكة، وبالتالي تعزيز قدرات وإمكانات جيلها الشاب⁵⁰.

بادرت الحكومة السعودية بتنفيذ مجموعة من المبادرات التي تهدف إلى سد الفوارق في المهارات، وتمكين الأفراد الباحثين عن عمل، بالإضافة إلى تعزيز فرص العمل للمواطنين السعوديين داخل البلاد. يدعم صندوق تنمية الموارد البشرية الباحثين عن عمل للعثور على عمل في القطاعين العام والخاص، وتطوير مهاراتهم، وتوفير فرص التدريب أثناء العمل⁴⁵. فيقدّم الصندوق برامج مختلفة مثل برنامج دعم البحث عن عمل "حافز" الذي يوفّر للباحثين عن عمل ممن تتراوح أعمارهم بين 20 و34 عاماً دعماً مالياً بقيمة 2000 ريال سعودي، إلى جانب مجموعة متنوعة من خدمات التدريب والمساعدة في التوظيف لمساعدتهم في تأمين العمل⁴⁶. جرى تصميم البرنامج عبر الإنترنت لتعزيز مهارات القوى العاملة في المملكة من خلال تقديم التدريب الأساسي عبر مجموعة متنوعة من الموضوعات التي تلبّي المتطلبات المهنية المختلفة⁴⁷.

تهدف هيئة الأزياء السعودية إلى تطوير قطاع الأزياء من خلال دعم الممارسين في هذا المجال. وتوسعى الركيزة الاستراتيجية

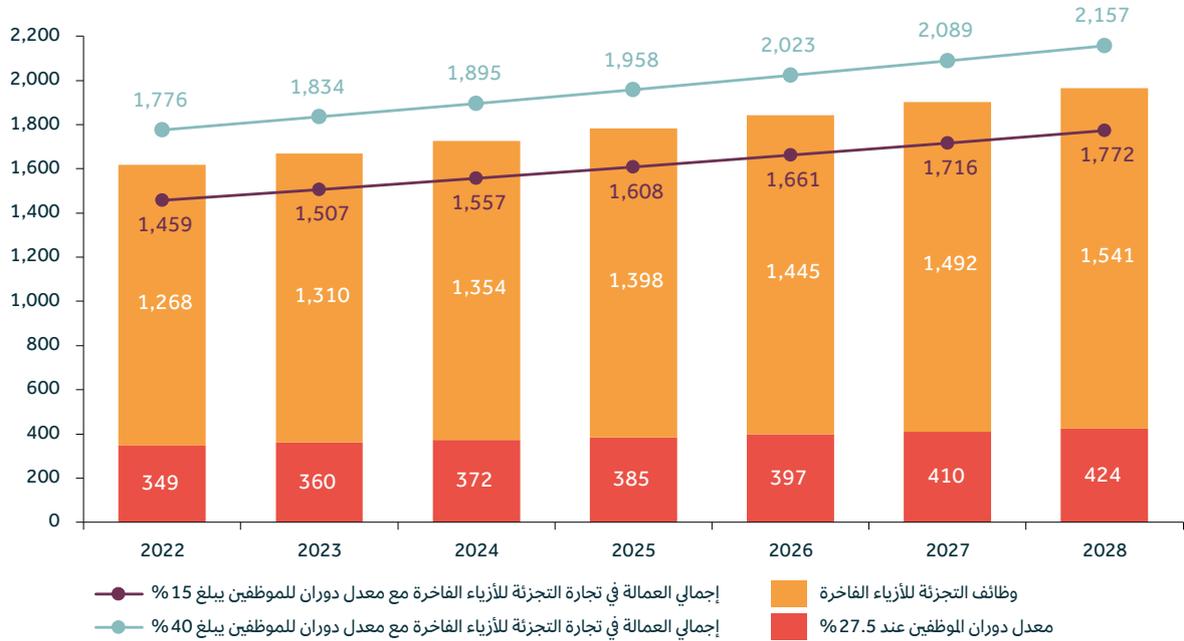
قياس الطلب المتنامي على المهارات في قطاع الأزياء

تجارة التجزئة للأزياء الفاخرة في المملكة متوسط دوران سنوي يبلغ 560 عاملاً وتحتاج إلى استبدال إجمالي 4237 عامل خدمة بحلول العام 2028.

ولوضع هذا في سياق أشمل، تتوقع مجموعة إل في إم إتش حدوث عجز قدره 14,667 مندوب مبيعات في جميع أنحاء شبكة المتاجر العالمية بحلول العام 2025، ومن العام 2018 إلى العام 2023، عززت الشركة تدريباتها المهنية ثلاثة أضعاف⁶⁰. وبناءً على استراتيجية مجموعة إل في إم إتش، سيكون اتخاذ الخطوات اللازمة لتوفير إمدادات كافية من المواهب لتلبية الطلب الحالي والمستقبلي على المهارات في مجال تجارة التجزئة للأزياء الفاخرة أمراً بالغ الأهمية بينما تستعد المملكة للنمو.

ونظراً إلى أن معدل الاستنزاف في قطاع الرفاهية يُقدَّر بأنه يتراوح بين 15 - 40% لشركاء المبيعات،⁵⁶ ومع توقعات نمو إيرادات التجزئة للسلع الفاخرة بنسبة 22% من عام 2023 إلى عام 2028 في المملكة،⁵⁷ ستوظف تجارة التجزئة للمنتجات الفاخرة إجمالي 4,328 مندوب مبيعات، كما تحتاج إلى توظيف 3,011 موهبة خلال الفترة من العام 2022 إلى العام 2028. يُعدّ التحدي المتمثل في توفير المواهب تحدياً عالياً، حيث يسلطّ تجار التجزئة للأزياء الفاخرة حول العالم الضوء على النقص في موظفي التجزئة⁵⁸. وينبع هذا إلى حد كبير من ارتفاع معدل دوران العاملين في الخطوات الأمامية للبيع بالتجزئة،⁵⁹ وإذا وصل الاستنزاف إلى الحدود العليا البالغة 40% سنوياً، فسوف تشهد

يوظف قطاع الأزياء السعودي ما يقدر بنحو 54,600 عامل في مجال البيع بالتجزئة والمبيعات في الوقت الراهن،^{51,52} بينما تمثل مبيعات الأزياء الفاخرة 2.8% من إيرادات الأزياء، وتمثل مشتريات المتاجر الفاخرة 81.6% من إجمالي المشتريات.^{53,54,55}



الشكل 4:

التوظيف الفعلي والمتوقع في تجارة التجزئة للأزياء الفاخرة في المملكة، 2022-2028

المصدر: بيانات هيئة الأزياء

مصادر البيانات:

1. المملكة العربية السعودية وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية (2022) والتصنيف السعودي الموحد للمهن (2022)
2. ستاتيسنا (2024) رؤى السوق. سوق الملابس في السعودية. <https://www.statista.com/outlook/cmo/apparel/saudi-arabia>. تم الوصول إليه في: 14 مارس 2024
3. ستاتيسنا (2023) رؤى السوق. الأزياء الفاخرة: المملكة العربية السعودية. متاح عبر: <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/saudi-arabia#revenue>
4. ستاتيسنا (2023). رؤى السوق: التجارة الإلكترونية للأزياء في جميع أنحاء العالم. <https://www.statista.com/outlook/dmo/eCommerce/fashion/saudi-arabia>
5. فيري دي، ريفيس جي، لوبانسيس في، وي ميسمين تي. (2022-24) مستقبل السلع الفاخرة. ماد للاستشارات. متاح عبر: https://assets-global.website-files.com/655cbd3bada9b8a0435dc6d2/EN_pdf_2024-65ddff7224ceb3279e8b8b24_MAD%20LUXURY%20FAST%20FORWARD%202023
6. ستاتيسنا (2023). رؤى السوق. الأزياء الفاخرة: المملكة العربية السعودية. متاح عبر: <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/saudi-arabia#revenue>

أصداء قطاع التجزئة: تحديد متطلبات المهارات الحالية والمستقبلية للمنتجات الفاخرة

الرؤى الرئيسية:

• يُعتبر العمل في تجارة التجزئة للمنتجات الفاخرة أمراً جذاباً لعدة أسباب، أهمها أنه يمثل نقطة انطلاق محتملة لمن أخرى مثل التجارة والتسويق.

• الولاء هو أهم سمة يرغب تجار التجزئة في توافرها لدى موظفي المبيعات لديهم.

• المهارات الهامة التي حددها تجار التجزئة تشمل التميز في خدمة العملاء ومهارات التواصل بين الثقافات.

الانجذاب إلى العمل في قطاع التجزئة للمنتجات الفاخرة



يوقّر العمل في تجارة التجزئة للمنتجات الفاخرة، بالنسبة إلى كثير من الناس، مجموعة من المزايا يتفرد بها قطاع المنتجات الفاخرة.

بالنسبة إلى أولئك الأفراد الذين لديهم شغف عميق بالسلع الفاخرة، يوقّر العمل في تجارة التجزئة فرصة للغوص عميقاً في عالم الأزياء الفاخرة والعلامات التجارية الفاخرة. فيتعرض الأفراد إلى ثقافات ولغات مختلفة ومتنوعة عند التفاعل مع العملاء من جميع أنحاء العالم، مما يضمن في الوقت نفسه فهم السمات التي تحدد النجاح في قطاعات السوق الفاخرة، فضلاً عن فرصة النمو الشخصي والتطوير، حيث يكتسب موظفو البيع بالتجزئة التعرّف على الجوانب العديدة لإدارة متجر فعليّ مثل التجارة والتسويق، وبذلك يوقّر البيع بالتجزئة نقطة انطلاق لفرص العمل المستقبلية. بالنسبة إلى الأفراد الذين يتمتعون بموهبة الإبداع، قد

السعودية جواهر: «يمكن أن يكون العمل في مجال بيع السلع الفاخرة بالتجزئة مجزياً للغاية بالنسبة إلى أيّ شخص مهم بتطوير حياته المهنية في قطاع المنتجات الفاخرة أو الانغماس في هذا العالم والحصول على متنفس لإبداعاته ومن خلال مهنته».

يكون المنصب في مجال البيع بالتجزئة مُرضياً بشكل خاص، حيث تهدف متاجر التجزئة للمنتجات الفاخرة إلى توفير تجارب مميزة لعملائها من خلال تنسيق الملابس والعروض المصممة بخبرة. وفي هذا السياق، أوضح حسام الشمري، المدير التنفيذي للتسويق في شركة التجزئة السعودية،

متطلبات الوظائف الحالية والمستقبلية ضمن قطاع التجزئة للمنتجات الفاخرة في المملكة



لاحظ تجار التجزئة السعوديون متطلبات عديدة تميّز موظفي مبيعات التجزئة للسلع الفاخرة في الوقت الحالي.

أولاً، أكدوا على أهمية التميّز في خدمة العملاء. مفتاح ذلك هو إظهار الأفراد القدرة على إنشاء علاقة مهنية هادفة مع عملاء متجرهم. وأكدت المقابلات مع بائعي التجزئة أن هذا الأمر كان أساسياً لتحسين رضا العملاء، الأمر الذي أدى بدوره إلى تعزيز الولاء للعلامة التجارية والمبيعات. ثانياً، مهارات الاتصال الفعّالة التي تُعتبر أساسية للتفاعل بشكل إيجابي مع العملاء وغيرهم من الموظفين. تُعدّ القدرة على التواصل باللغة الإنجليزية حاجة متزايدة، خاصة مع استمرار نمو سوق السياحة⁶¹، ورؤية العلامات التجارية الفاخرة في المملكة قاعدة عملاء عالمية متزايدة تزور متاجرها.

ثالثاً، تُعدّ المعرفة التقنية بالمنتجات المباعة أمراً مهماً ليتمكّن الموظفون من بيع المنتجات بشكل أكثر فعالية. تساعد معرفة كيفية صنع الملابس أو قطع المجوهرات، ومن يقوم بصناعتها، على سرد القصص التي ترتبط بشكل وثيق مع هوية العلامات التجارية الفاخرة ومكانتها في السوق. شارك أحمد المحيسن، الرئيس التنفيذي لعلامة المحيسن للمجوهرات السعودية الفاخرة، كيف أن المعرفة التقنية حول منتجاتها مطلوبة عادةً في المتجر. كما يجري التعبير عن ذلك من خلال تجار تجزئة الملابس الفاخرة، الذين يلاحظون أن المعلومات التقنية تتغير مع المواسم الجديدة والمصممين الجدد وخطوط الإنتاج الجديدة. لذلك من المهم أن يكون لدى موظفي التجزئة الرغبة في التعلم المستمر عن منتجاتهم. رابعاً، يجب على موظفي التجزئة الفاخرة أن يكونوا على دراية تامة بأحدث توجهات قطاع المنتجات الفاخرة وتفضيلات عملائهم الأكثر ولاءً. ويمكن أن يؤدي ذلك إلى تحسين تجارب التسوق الشخصية التي تشكّل أساس

شخصية من الدرجة الأولى يتوقعها المتسوقون للسلع الفاخرة. تتطلع العلامات التجارية الفاخرة بشكل متزايد إلى تعزيز تجارب تسوق العملاء في المتجر من خلال نشر الميزات التكنولوجية مثل الواقع المعزز والافتراضي. ويتمكن موظفو التجزئة ممن لديهم خبرة جيدة في هذه التقنيات من ضمان الاستخدام الفعّال لها. كما جرى تحديد استدامة منتجات الأزياء باعتبارها ذات أهمية كبيرة لمستهلكي التجزئة للسلع الفاخرة. ويحتاج موظفو البيع بالتجزئة مستقبلاً إلى القدرة على توضيح تدابير الاستدامة التي تنفذها العلامة التجارية عبر جميع أنحاء سلسلة التوريد، وكذلك على مستوى أعمق لكل منتج. يتضمن ذلك فهم كيفية استخدام المواد الصديقة للبيئة وعمليات الإنتاج والخدمات اللوجستية المستدامة. ويجب أن تسري هذه المعرفة على منتجات العلامة التجارية، وكذلك قطاع الأزياء على نطاق أوسع. توّفر هذه العوامل مجتمعةً الفرصة للحصول على مشاركة هادفة ومستنيرة مع العملاء الذين يعتبرون الاستدامة مهمة عند اتخاذ قرارات الشراء.

تحسين تجارب عملاء المنتجات الفاخرة. أخيراً، يجب أيضاً أن تكون متاجر العلامات التجارية الفاخرة نظيفة وجذابة من الناحية الجمالية. وهذا يتطلب اهتماماً بالتفاصيل من قبل موظفي البيع بالتجزئة لضمان أعلى درجة من النظافة والعرض الفعّال للمنتجات في المتجر.

يلاحظ تجار التجزئة للمنتجات الفاخرة العديد من الكفاءات الرئيسية التي ستكون مهمة لمستقبل القطاع. وسوف تكون إحدى أهم المهارات هي القدرة على التفاعل عبر اللغات والثقافات المختلفة بدرجة عالية من الكفاءة مع استمرار ازدهار قطاع السياحة في المملكة⁶² كما تشكّل القدرة على فهم استراتيجيات التجارة الإلكترونية للعلامة التجارية، والمنصات عبر الإنترنت، واستراتيجيات التسويق الرقمي ميزة كبيرة، نظراً إلى أن العلامات التجارية التي تقدّم تجارب سلسلة متعددة القنوات تميل إلى تحسين فرص المبيعات عبر جميع القنوات. ويرتبط بذلك القدرة على التنقل في استخدام بيانات تسوق العملاء لتحسين إدارة المخزون وإنشاء تجارب تسوق

النقص الحاد في المهارات وفرص التنمية

تري الجوهرة المنصور، المالكة الشريكة لعلامة الملابس الفاخرة ديززا، ومقرها الرياض، أن هذا هو المفتاح لمستقبل تجارة التجزئة للسلع الفاخرة. شهدت العلامة التجارية زيادة في عدد العملاء الأجانب في متاجرها. ويهتم هؤلاء العملاء بالتعامل مع المنتجات والعلامات التجارية السعودية الفاخرة باللغة الإنجليزية. تتمتع المتاجر الفاخرة في المملكة، والتي لديها موظفون للبيع بالتجزئة مجهزون بمهارات تواصل قوية بين الثقافات، بميزة رائدة مع استمرار المملكة في جذب مجموعة متنوعة من المغتربين، ومع استمرار توسع سوق السياحة في البلاد بشكل متسارع⁶³.

يشمل التميز في خدمة العملاء تقديم تجارب مجزية لهم داخل المتجر، بما يتماشى مع هوية العلامة التجارية وقيمتها المقترحة في السوق. وهذا هو مفتاح زيادة الولاء للعلامة التجارية. مع التزايد السريع في عدد المتاجر الفاخرة في المملكة، تزداد الحاجة إلى إمدادات جاهزة من موظفي التجزئة المدربين وذوي الخبرة في فهم كيفية التفاعل مع العملاء، وبالتالي بناء الثقة وتعزيز سمعة العلامة التجارية وتطوير الولاء لها. إلى جانب ذلك، ستكون قدرة موظفي التجزئة على التحدث بعدة لغات، مع الدمج بين اللغتين العربية والإنجليزية هي الأكثر رغبة حالياً.

لا تقل أهمية الحاجة إلى المهارات التقنية، مثل تصميم المنتجات، عن الحاجة الواضحة إلى المهارات الشخصية التي يتم تطويرها إلى درجة رفيعة من قبل موظفي مبيعات التجزئة للمنتجات الفاخرة.

الدروس الأساسية المستفادة من قادة قطاع المنتجات الفاخرة حول جذب المواهب المحلية وتطويرها والاحتفاظ بها

يُعدّ الولاء الصفة الشخصية

التي ترغب الشركات فيها أكثر
من غيرها ضمن مجموعة
مواهب البيع بالتجزئة لديها.

حوافز لموظفي التجزئة لديهم للقيام بمهام إضافية، مثل إضافة محتوى مناسب لوسائل التواصل الاجتماعي على منصات العلامة التجارية، والحضور المدروس لتفاعلات العملاء عبر الإنترنت. وترتبط هذه الأمور بشكل خاص بزيادة المبيعات، حيث يجد العديد من العملاء العلامات التجارية عبر الإنترنت أولاً⁶⁴.

ومع توظيف المزيد من المواطنين السعوديين في وظائف البيع بالتجزئة، يجد تجار التجزئة أنه من الضروري تطوير المواهب لضمان حصولهم على المواهب المناسبة لعدد متزايد بسرعة من المتاجر الفاخرة في المملكة. وتُعدّ برامج تطوير البيع بالتجزئة، مثل أكاديمية البيع بالتجزئة التي طورتها مجموعة شلهوب⁶⁵ وكذلك أكاديمية سينومي التي طورتها سينومي،⁶⁶ وسيلة لتأمين خط المواهب هذا.

يُعدّ الولاء الصفة الشخصية التي ترغب الشركات فيها أكثر من غيرها ضمن مجموعة مواهب البيع بالتجزئة لديها. ترجع صعوبة الحصول على الولاء إلى حد كبير إلى أحد الأسباب التي تجعل العمل في تجارة التجزئة الفاخرة جذاباً للباحثين عن عمل: حيث ينظر كثيرون إلى العمل في تجارة التجزئة الفاخرة على أنه نقطة انطلاق إلى مهنة أخرى مثل التجارة أو التسويق. لكن العلامات التجارية الفاخرة تدرك جيداً هذا التحدي وابتكرت حلولاً إبداعية للتغلب عليه من أجل المنفعة المتبادلة.

تدرك الشركات أهمية رفع مهارات موظفيها وتوفّر بشكل متزايد خيارات لموظفيها من أجل تطوير حياتهم المهنية داخل الشركة. يؤدي ذلك إلى تحسين معدلات الاحتفاظ بالموظفين ويسمح بالاحتفاظ بالمعرفة داخل الشركة. بالإضافة إلى ذلك، يقدّم تجار التجزئة للسلع الفاخرة

مواكبة قطاع تجزئة المنتجات الفاخرة للمستقبل في المملكة

الرؤى الرئيسية:

- تقدّم أكاديميات البيع بالتجزئة في المملكة شهادات مصممة خصيصاً لإعداد الشباب السعوديين من أجل دخول سوق العمل في مجال البيع بالتجزئة بنجاح وتطوير حياتهم المهنية.
- ليس بالضرورة أن تكون المؤهلات الرسمية مطلوبة لشغل مناصب مبيعات فاخرة، إلا أن المؤهلات الرسمية في مجالات مثل الأعمال التجارية تُعتبر مهمة للتطوير الوظيفي.
- يفوق الطلب على مواهب التجزئة حالياً العرض في المملكة، وهناك حاجة إلى التركيز الحقيقي على بناء مجموعة قوية من المواهب القادرة على تلبية الاحتياجات المتزايدة لتجار التجزئة الفاخرة من أجل تمكين النمو المثبط في قطاع التجزئة للمنتجات الفاخرة.

المبادرات الرئيسية لتنمية المواهب السعودية في قطاع التجزئة للأزياء الفاخرة



يشمل النهج العديد من برامج الدبلومات، بما في ذلك دبلومات مندوب مبيعات التجزئة ومدير متجر البيع بالتجزئة ومدير منطقة البيع بالتجزئة ودبلومات مدير العلامة التجارية. ويستغرق كل برنامج من هذه البرامج عامين لاستكمالها⁶⁹.

كما نفذت هيئة الأزياء السعودية هياكل لدعم تنمية المهارات في هذا القطاع. وأحدث مثال على ذلك هو تقديم شهادة في تدريس إدارة الأزياء. جرى تقديم البرنامج لتعزيز مهارات المعلمين وأعضاء هيئة التدريس في التدريب على إدارة الأزياء. وركز البرنامج على القضايا والتطورات الرئيسية في قطاع الأزياء وتم تقديمه عبر ثلاثة مسارات عمل مختلفة. كان الأول عبارة عن برنامج تدريبي محلي في الرياض، بينما تضمن الثاني زيارات ميدانية إلى باريس لاكتساب خبرة عملية وواقعية. وأخيراً، جرى تقديم مشروع مفضل إلى لجنة متخصصة للتقييم، ومُصمم خصيصاً للعلامات التجارية الفاخرة.

إحدى المبادرات لتطوير المواهب الفاخرة في السعودية هي أكاديمية البيع بالتجزئة بجامعة شلهوب.

توفّر الأكاديمية مجموعة برامج متنوعة، بما في ذلك قيادة البيع بالتجزئة وتجربة العملاء وعمليات متاجر البيع بالتجزئة وتقنيات البيع بالتجزئة، وتعمل في ثلاث مدن: الرياض وجدة والخبير. أكاديمية البيع بالتجزئة معتمدة من قبل المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني، وتهدف إلى رفع سوية مهارات موظفي التجزئة وتمكينهم من المساهمة في نمو الأعمال والقطاع⁶⁷.

إحدى الأكاديميات الأخرى هي أكاديمية سينومي ومقرها الرياض. وتقدّم مجموعة متنوعة من الدورات المقدمة من خلال نهج التعلم المدمج الذي يتضمن التدريب في الفصول الدراسية والتدريب أثناء العمل⁶⁸.

توصيات لتعزيز مبادرات تنمية المهارات وتوظيف المواهب والاحتفاظ بها



تطوير حياتهم المهنية بشكل احترافي داخل الشركة. كما تستنج العلامات التجارية إلى استراتيجية أخرى للاحتفاظ بالموظفين، وهي مؤشرات الأداء الرئيسية، مما يوفّر السبل لتحفيز فريق المبيعات للوصول إلى أهداف الأداء أو تجاوزها، مع مكافآت مقابل الخدمة الممتازة.

لاحظ تجار التجزئة في المملكة التحدي المتمثل في العثور على المواهب لملء الشواغر في المتاجر. على الرغم من أن وظائف التجزئة الفاخرة مطلوبة بشدة على مستوى العالم، إلا أن الشركات التي ليس لديها أكاديميات للبيع بالتجزئة لاحظت صعوبة العثور على المواهب المطلوبة، خاصة تلك الموجودة في قطاع المجوهرات حيث يشترط أن يكون 100% من موظفي المبيعات سعوديين. تتعاظم أهمية الاستراتيجيات والحملات الموجهة نحو رفع مستوى الوعي حول الفرص المتاحة للعمل في قطاع التجزئة في المملكة وفوائده، وذلك بهدف جذب ما يكفي من المواهب إلى هذا القطاع لدعم النمو المثبت.

تجمع بين مجالات البيع بالتجزئة الرئيسية هذه لتحسين مهارات الشباب السعودي بسرعة بأهمية كبيرة، خاصة وأن المملكة تستعد لتحقيق نمو كبير في قطاع التجزئة للمنتجات الفاخرة.

ويشير تجار التجزئة السعوديون إلى أن معدل الاحتفاظ بالموظفين تحسن من خلال تزويد المواهب بمسارات التقدم الوظيفي وحوافز الأداء.

كما جرى إثبات قدرة الموظفين على البدء في مناصب مبتدئة، والارتقاء إلى مناصب أعلى مثل الإدارة، وهو أمر مرغوب فيه ليس من قبل مندوبي المبيعات فحسب، بل من قبل تجار التجزئة للمنتجات الفاخرة، نظراً إلى أن وجود موظفين ذوي خبرة يساعد في الحفاظ على معرفة الشركة وتطوير فرق عالية الإنتاجية. يُمكن للموظفين الذين يتم منحهم الفرصة للنمو بشكل احترافي أن يقدموا قيمة كبيرة لتجار التجزئة للسلع الفاخرة مع

أدرجت دراسة أجريت في العام 2017 لاستكشاف التطوير المهني للطالبات السعوديات في قطاع بيع الملابس بالتجزئة سبعة مجالات موضوعية كمفتاح لدخول القطاع⁷⁰.

وتشمل هذه المجالات (التويل والمحاسبة والمبيعات وخدمة العملاء)، والرياضيات والمعرفة بالملابس والمنسوجات والتطوير المهني (مهارات الإقناع ومهارات التواصل والالتزام والمسؤولية)، وإدارة سلسلة التوريد والعولة والتجارة والاستدامة. ورغم أن الدراسة أشارت إلى أنه يمكن اكتساب العديد من المهارات من خلال التدريب أثناء العمل، إلا أنها أكدت على أن القدرة على تطوير مهنة في مجال البيع بالتجزئة، بما يتجاوز تلك المرتبطة بالمبيعات، يتم تعزيزها من خلال المؤهلات المهنية في هذه المجالات. ومن شأن تجار التجزئة الذين يقدمون التدريب في هذه المجالات الأساسية تعزيز قدرتهم على جذب المواهب والاحتفاظ بها. وسوف تحظى المؤسسات التعليمية التي يمكنها تقديم شهادات مصممة خصيصاً

ما هي الفرص المتاحة للشباب السعودي لدخول عالم تجارة التجزئة للأزياء الفاخرة؟

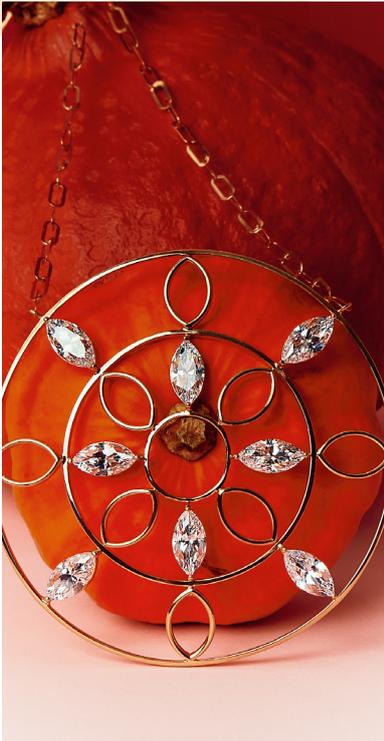
التدريب أثناء العمل ومن خلال حب الاستطلاع: إظهار الرغبة والاهتمام بالتعلم. وأكّدت المقابلات التي أجريت مع تجار التجزئة للمنتجات الفاخرة أن هذه السمات سوف تُكَلِّل بفرص لتسلق السلم المؤسسي بسرعة، كما يقدّم ذلك ميزة كبيرة لأصحاب القدرة على الحصول على مؤهلات رسمية، سواءً في شكل تدريب على الأعمال التجارية من الجامعات أو الكليات، أو من خلال دورات تدريبية مخصصة مقدمة من قبل أكاديميات البيع بالتجزئة.

يتطلب النمو الكبير في السوق، جنباً إلى جنب مع الاستثمار القوي في تجارة التجزئة للمنتجات الفاخرة، فرص عمل إضافية كبيرة في هذا المجال. يشمل ذلك مجموعة من المناصب: بدءاً من مندوبي المتجر ومساعدتي العمليات وحتى التسوقين/ المنسقين الشخصيين ومديري المتاجر.

يتحور مفتاح تحقيق هذه الفرص حول جذب الموظفين وإتقان المهارات ذات الصلة بتجار التجزئة للمنتجات الفاخرة حالياً وفي المستقبل. ويمكن القيام بذلك من خلال

مع توقع نمو قطاع تجارة التجزئة للمنتجات الفاخرة في المملكة، فإن الفرص المتاحة للرجال والنساء السعوديين لدخول عالم تجارة التجزئة للمنتجات الفاخرة سوف تكون وفيرة.

الخلاصة



توفّر تجارة المنتجات الفاخرة بالتجزئة واحدة من أفضل نقاط الدخول إلى عالم الأزياء الفاخرة وغيرها من السلع الفاخرة العالي النابض بالحياة، حيث تتيح لمندوبي المبيعات الفرصة لاكتساب رؤى حول مجموعة واسعة من المهن مثل التجارة والتسويق. ومع ازدهار مساحات التسوق الفاخرة الجديدة في جميع أنحاء المملكة، تشكّل السنوات الخمس المقبلة فترة مفصلية بالنسبة إلى المملكة لتطوير مجموعة من المواهب النابضة في مهارات البيع بالتجزئة للمنتجات الفاخرة. والأهم من ذلك، أن دخول قطاع التجزئة للمنتجات الفاخرة أمر ممكن للشباب السعودي من دون مؤهلات رسمية، مما يوفّر لهم الفرصة لتطوير مسيرة مهنية ديناميكية، بشرط أن يظهروا الولاء والجدارة بالثقة وأخلاقيات العمل الجيدة والفضول، ومهارات التواصل الممتازة بين الثقافات.

تُعتبر هذه الفترة مهمة للغاية بالنسبة إلى الشباب السعوديين المهتمين بعالم الأزياء الفاخرة والذين يرغبون في تطوير حياتهم المهنية في مجال الأزياء ولكنهم ليسوا على دراية بمجال العمل الأكثر ملاءمة لهم.

المراجع

- ¹ قاموس كامبردج (2024) معنى الرفاهية باللغة الإنجليزية. متاح عبر الرابط: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/luxury>. تم الوصول إليه بتاريخ: 16 يناير 2024.
- ² قاموس كامبردج (2024) معنى الرفاهية باللغة الإنجليزية. متاح عبر الرابط: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/luxury>. تم الوصول إليه بتاريخ: 16 يناير 2024.
- ³ علي، س (2023). المملكة العربية السعودية في طريقها للظهور كعاصمة مستقبلية للمنتجات الفاخرة في الشرق الأوسط. <https://www.arabnews.com/node/2283641/amp>
- ⁴ ستاتيسستا (2023) قنوات البيع. <https://www.statista.com/outlook/emo/fashion/saudi-arabia?currency=usd#sales-channels>. تم الوصول إليه بتاريخ: 16 يناير 2024.
- ⁵ ستاتيسستا (2023) قنوات البيع <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/luxury-fashion/worldwide>. تم الوصول إليه بتاريخ: 16 يناير 2024.
- ⁶ ستاتيسستا (2023) السلع الفاخرة - الإيرادات العالية. متاح عبر الرابط: <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/worldwide#revenue>. تم الوصول إليه بتاريخ: 16 يناير 2024.
- ⁷ ستاتيسستا (2023) السلع الفاخرة - الإيرادات العالية. متاح عبر الرابط: <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/worldwide#revenue>. تم الوصول إليه بتاريخ: 16 يناير 2024.
- ⁸ ستاتيسستا (2023) السلع الفاخرة - الإيرادات العالية. متاح عبر الرابط: <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/worldwide#revenue>. تم الوصول إليه بتاريخ: 16 يناير 2024.
- ⁹ ستاتيسستا (2023) قنوات البيع. <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/luxury-fashion/worldwide>. تم الوصول إليه بتاريخ: 16 يناير 2024.
- ¹⁰ ستاتيسستا (2023) قنوات البيع <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/luxury-fashion/worldwide>. تم الوصول إليه بتاريخ: 16 يناير 2024.
- ¹¹ رويتر. د. (2023) يكسب عمال التجزئة للمنتجات الفاخرة حوالي 45,000 دولار سنوياً لبيع حقائب اليد والمجوهرات التي يمكن أن تكلف أكثر من أجرهم. بيزنس إنسايدر. متاح عبر الرابط: <https://www.businessinsider.com/luxury-brands-pay-45k-sales-associates-who-sell-items-worth-more-2023-6>. تم الوصول إليه بتاريخ 12 مارس 2024.
- ¹² ماكينزي (2022) كيف يمكن لتجار التجزئة جذب المواهب في الخطوط الأمامية والاحتفاظ بها وسط الاستنزاف الكبير. متاح: <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/how-retailers-can-attract-and-retain-frontline-talent-amid-the-great-attrition>. تم الوصول إليه بتاريخ 16 يناير 2024
- ¹³ ماكينزي (2022) كيف يمكن لتجار التجزئة جذب المواهب في الخطوط الأمامية والاحتفاظ بها وسط الاستنزاف الكبير. متاح: <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/how-retailers-can-attract-and-retain-frontline-talent-amid-the-great-attrition>. تم الوصول إليه بتاريخ 16 يناير 2024
- ¹⁴ بتل يونغ. إس (2023) المساعدة المطلوبة: مع افتتاح العلامات التجارية الفاخرة لمزيد من المتاجر، نتتظرنا تحديات التوظيف. أعمال الموضة. تم الوصول إليه: 10 ديسمبر 2023.
- ¹⁵ بتل يونغ. إس (2023) المساعدة المطلوبة: مع افتتاح العلامات التجارية الفاخرة لمزيد من المتاجر، نتتظرنا تحديات التوظيف. أعمال الموضة. تم الوصول إليه: 10 ديسمبر 2023.
- ¹⁶ بتل يونغ، إس. (2023). لماذا تقوم العلامات التجارية الفاخرة باصطياد موظفي متاجر البيع بالتجزئة الضخمة؟ أعمال الموضة. متواجد في: <https://www.businessoffashion.com/articles/workplace-talent/why-luxury-brands-are-poaching-store-employees-from-mass-retail/#:~:text=The%20pace%20of%20luxury%20is,wants%20that%2C%E2%80%9D%20she%20said,> (تم الوصول إليه في فبراير 2024)
- ¹⁷ بتل يونغ. إس (2023) المساعدة المطلوبة: مع افتتاح العلامات التجارية الفاخرة لمزيد من المتاجر، نتتظرنا تحديات التوظيف. أعمال الموضة. متاح عبر الرابط: <https://www.businessoffashion.com/articles/workplace-talent/help-wanted-as-luxury-brands-open-more-stores-staffing-challenges-await/#:~:text=About%20Us-,Help%20Wanted%3A%20As%20Luxury%20Brands%20Open%20More%20Stores%2C%20Staffing%20Challenges,off%20can%20be%20a%20challenge>
- ¹⁸ بتل يونغ. إس (2023) المساعدة المطلوبة: مع افتتاح العلامات التجارية الفاخرة لمزيد من المتاجر، نتتظرنا تحديات التوظيف. أعمال الموضة. تم الوصول إليه: 10 ديسمبر 2023.
- ¹⁹ بتل يونغ. إس (2023) المساعدة المطلوبة: مع افتتاح العلامات التجارية الفاخرة لمزيد من المتاجر، نتتظرنا تحديات التوظيف. أعمال الموضة. تم الوصول إليه: 10 ديسمبر 2023.
- ²⁰ بتل يونغ. إس (2023) المساعدة المطلوبة: مع افتتاح العلامات التجارية الفاخرة لمزيد من المتاجر، نتتظرنا تحديات التوظيف. أعمال الموضة. تم الوصول إليه: 10 ديسمبر 2023.
- ²¹ بتل يونغ. إس (2023) المساعدة المطلوبة: مع افتتاح العلامات التجارية الفاخرة لمزيد من المتاجر، نتتظرنا تحديات التوظيف. أعمال الموضة. تم الوصول إليه: 10 ديسمبر 2023.

- ²² برنامج IME إل في إم إتش 2021 / 2022: مستشار العميل. متاح عبر الرابط: <https://r.lvmh-static.com/uploads/2021/03/client-advisor-2021-2022-01.pdf> (تم الوصول إليه في مارس 2024)
- ²³ إل في إم إتش. (2022). بيان صحفي لشركة إل في إم إتش للسنة المالية 2023. متاح عبر الرابط: <https://r.lvmh-static.com/uploads/2024/01/press-release-lvmh-2023-fy-results.pdf> (تم الوصول إليه في فبراير 2024)
- ²⁴ ريشمونت. (2023). تقرير الحوكمة البيئية والاجتماعية والحوكمة. متاح عبر الرابط: <https://www.richemont.com/media/zimbq1ew/richemont-esg-report-2023-en.pdf> (تم الوصول إليه في فبراير 2024)
- ²⁵ ريشمونت. (2023). تقرير الحوكمة البيئية والاجتماعية والحوكمة. متاح عبر الرابط: <https://www.richemont.com/media/zimbq1ew/richemont-esg-report-2023-en.pdf> (تم الوصول إليه في فبراير 2024)
- ²⁶ سورز، س (2023). خبايا التحول في وظائف البيع بالتجزئة. أعمال الموضة. متاح عبر الرابط: <https://www.businessoffashion.com/reports/workplace-talent/inside-the-transformation-of-retail-careers-bof-white-paper-hiring-retention-insights> (تم الوصول إليه في فبراير 2024)
- ²⁷ ستاتيسا (2023) السلع الفاخرة في المملكة العربية السعودية. متاح عبر الرابط: <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/saudi-arabia#revenue> تم الوصول إليه في 16 يناير 2024
- ²⁸ ستاتيسا (2023) السلع الفاخرة في المملكة العربية السعودية. متاح عبر الرابط: <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/saudi-arabia#revenue> تم الوصول إليه في 16 يناير 2024
- ²⁹ ستاتيسا (2023) السلع الفاخرة في المملكة العربية السعودية. متاح عبر الرابط: <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/saudi-arabia#revenue> تم الوصول إليه في 16 يناير 2024
- ³⁰ يورومونيتور الدولية. (2023). الرفاهية في المملكة العربية السعودية: قصة الفرص غير المحدودة. متاح عبر الرابط: <https://www.euromonitor.com/luxury-in-saudi-arabia-the-story-of-unlimited-opportunities/report>
- ³¹ (2023) تسوق المنتجات الفاخرة في أفضل مراكز التسوق في المملكة العربية السعودية. تأشيرة السعودية. متاح: <https://www.saudi-visa.org/luxury-shopping-at-top-malls-in-saudi-arabia/#:~:text=Luxury%20Shopping%20at%20Top%20Malls%20in%20Saudi%20Arabia,2%20Riyadh%20Gallery%20...%203%20Maison%20Bo-M%20Accessed:February2024>
- ³² علي، س (2023). المملكة العربية السعودية في طريقها للظهور كعاصمة مستقبلية للمنتجات الفاخرة في الشرق الأوسط. Saudi Arabia on course to emerge as future luxury capital of the Middle East (arabnews.com) تم الوصول إليه في فبراير 2024
- ³³ علي، س (2023). المملكة العربية السعودية في طريقها للظهور كعاصمة مستقبلية للمنتجات الفاخرة في الشرق الأوسط. Saudi Arabia on course to emerge as future luxury capital of the Middle East (arabnews.com) تم الوصول إليه في فبراير 2024
- ³⁴ علي، س (2023). المملكة العربية السعودية في طريقها للظهور كعاصمة مستقبلية للمنتجات الفاخرة في الشرق الأوسط. Saudi Arabia on course to emerge as future luxury capital of the Middle East (arabnews.com) تم الوصول إليه في فبراير 2024
- ³⁵ مجموعة شركات ماجد الفطيم (2020) مول السعودية: تجربة لا مثيل لها. متاح عبر الرابط: https://www.mallofsaudi.com/-/media/mall_mos/about/522020_mos-brochure.pdf?la=en تم الوصول إليه في: فبراير 2024
- ³⁶ مهدي، دليو (2022) مشروع مول السعودية من المقرر الانتهاء منه في أوائل عام 2026: الرئيس التنفيذي لشركة ماجد الفطيم. عرب نيوز. متاح عبر الرابط: <https://www.arabnews.com/node/2187711/business-economy>
- ³⁷ مجموعة شركات ماجد الفطيم (2020) مول السعودية: تجربة لا مثيل لها. متاح عبر الرابط: https://www.mallofsaudi.com/-/media/mall_mos/about/522020_mos-brochure.pdf?la=en تم الوصول إليه في: فبراير 2024
- ³⁸ مجموعة شركات ماجد الفطيم (2020) مول السعودية: تجربة لا مثيل لها. متاح عبر الرابط: https://www.mallofsaudi.com/-/media/mall_mos/about/522020_mos-brochure.pdf?la=en تم الوصول إليه في: فبراير 2024
- ³⁹ زكريا، و. فهم السعودية. روبرت والترز. متاح عبر الرابط: <https://www.robertwalters.ae/insights/career-advice/blog/understanding-saudization.html> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- ⁴⁰ عبد العزيز العجلان وشركاه (2020) نظرة عامة على نظام العمل السعودي. متاح عبر الرابط: <https://resourcehub.bakermckenzie.com/es/-/media/global-employment-resource-suite/jurisdictional-guides/emea/pdf/overview-of-saudi-labor-law-2020.pdf> تم الوصول إليه في 15 يناير 2024
- ⁴¹ زكريا، و. فهم السعودية. روبرت والترز. متاح عبر الرابط: <https://www.robertwalters.ae/insights/career-advice/blog/understanding-saudization.html> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- ⁴² زكريا، و. فهم السعودية. روبرت والترز. متاح عبر الرابط: <https://www.robertwalters.ae/insights/career-advice/blog/understanding-saudization.html> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- ⁴³ زكريا، و. فهم السعودية. روبرت والترز. متاح عبر الرابط: <https://www.robertwalters.ae/insights/career-advice/blog/understanding-saudization.html> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- ⁴⁴ عبد العزيز العجلان وشركاه (2020) نظرة عامة على نظام العمل السعودي. متاح عبر الرابط: <https://resourcehub.bakermckenzie.com/es/-/media/global-employment-resource-suite/jurisdictional-guides/emea/pdf/overview-of-saudi-labor-law-2020.pdf> تم الوصول إليه في 15 يناير 2024
- ⁴⁵ (2024) نشأة الصندوق وارتباطه التنظيمي. صندوق تنمية الموارد البشرية. متاح عبر الرابط: <https://hrdf.org.sa/aboutus#gotooverview> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- ⁴⁶ (2024) نشأة الصندوق وارتباطه التنظيمي. صندوق تنمية الموارد البشرية. متاح عبر الرابط: <https://hrdf.org.sa/aboutus#gotooverview> تم الوصول إليه في فبراير 2024

- الوصول إليه في فبراير 2024
- 47 (2024) نشأة الصندوق وارتباطه التنظيمي. صندوق تنمية الموارد البشرية. متاح عبر الرابط: <https://hrdf.org.sa/aboutus#gotooverview> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 48 جامعة شلهوب (2024) تدريب عالي الجودة للمحترفين. جامعة شلهوب. متاح: <https://chalhoubuniversity.com/> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 49 أكاديمية سينومي (2024) برامج نظرة عامة على المناهج الدراسية. متاح: <https://cenomiacademy.com/programmes/> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 50 أكاديمية سينومي (2024) برامج نظرة عامة على المناهج الدراسية. متاح: <https://cenomiacademy.com/programmes/> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 51 تحليل التصنيف السعودي الموحد للمهن (2022)
- 52 تحليل وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية في المملكة العربية السعودية (2022)
- 53 رؤى السوق ستاتبيستا. (2023). الأزياء الفاخرة: المملكة العربية السعودية. متاح: <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/saudi-arabia#revenue>
- 54 رؤى السوق ستاتبيستا (2024). سوق الملابس في السعودية. <https://www.statista.com/outlook/cmo/apparel/saudi-arabia> تم الوصول إليه في 14 مارس 2024
- 55 رؤى سوق ستاتبيستا (2024). سوق الأحذية في المملكة العربية السعودية. <https://www.statista.com/outlook/cmo/footwear/saudi-arabia> تم الوصول إليه في 14 مارس 2024
- 56 فيرتي دي، ريفيس إل، لو بانساي في، وميسمين تي.. (2024-2022) مستقبل المنتجات الفاخرة. ماد للاستشارات. متاح: https://assets-global.website-files.com/655cbd3bada9b8a0435dc6d2/65ddff7224ceb3279e8b8b24_MAD%20LUXURY%20FAST%20FORWARD%202023-2024_EN.pdf
- 57 رؤى السوق ستاتبيستا. (2023). الأزياء الفاخرة: المملكة العربية السعودية. متاح: <https://www.statista.com/outlook/cmo/luxury-goods/saudi-arabia#revenue>
- 58 بتلر بونغ. إس (2023) المساعدة المطلوبة: مع افتتاح العلامات التجارية الفاخرة لمزيد من المتاجر، تنتظرنا تحديات التوظيف. أعمال الموضة. متاح عبر الرابط: <https://www.businessoffashion.com/articles/workplace-talent/help-wanted-as-luxury-brands-open-more-stores-staffing-challenges-await/#:-:text=About%20Us-,Help%20Wanted%3A%20As%20Luxury%20Brands%20Open%20More%20Stores%2C%20Staffing%20Challenges,off%20can%20be%20a%20challenge>
- 59 فولر، د. لوغان، ب.، سواريز، بي.، وفالكوفا، أ. (2022). كيف يمكن لتجار التجزئة جذب المواهب في الخطوط الأمامية والاحتفاظ بها وسط الاستنزاف الكبير. ماكينزي. متاح: <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/how-retailers-can-attract-and-retain-frontline-talent-amid-the-great-attrition> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 60 جاجي، ن. (2023). يستمر الطلب في الارتفاع في تجارة التجزئة الفاخرة. متاح: <https://www.bloomberg.com/news/newsletters/2023-12-05/lvmh-steps-up-hiring-in-us-to-fix-luxury-artisan-shortage> تم الوصول إليه في مارس 2024
- 61 وزارة السياحة (2022) معلومات السياحة: لوحة المعلومات السياحية المتاحة: <https://mt.gov.sa/tic/dashboard/tourism-demand> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 62 وزارة السياحة (2022) معلومات السياحة: لوحة المعلومات السياحية المتاحة: <https://mt.gov.sa/tic/dashboard/tourism-demand> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 63 وزارة السياحة (2022) معلومات السياحة: لوحة المعلومات السياحية المتاحة: <https://mt.gov.sa/tic/dashboard/tourism-demand> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 64 يورومونيتور (2023) حدود نمو التجارة الإلكترونية في الموضة بعد الازدهار الناجم عن الوباء. يورومونيتور باسبورت. تم الوصول إليه: 20 أكتوبر 2023.
- 65 جامعة شلهوب (2024) تدريب عالي الجودة للمحترفين. جامعة شلهوب. متاح: <https://chalhoubuniversity.com/> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 66 أكاديمية سينومي (2024) برامج نظرة عامة على المناهج الدراسية. متاح: <https://cenomiacademy.com/programmes/> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 67 مجموعة شلهوب (2023) أكاديمية شلهوب للبيع بالتجزئة في المملكة العربية السعودية معترف بها كمركز تدريب معتمد من قبل مؤسسة التدريب الفني والمهني في المملكة العربية السعودية متاح عبر الرابط: <https://www.chalhoubgroup.com/en/blogs/63/chalhoub-retail-academy-in-saudi-arabia-recognized-as-accredited-training-centre-by-the-technical-and-vocational-training-corporation-in-saudi-arabia> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 68 أكاديمية سينومي (2024) برامج نظرة عامة على المناهج الدراسية. متاح: <https://cenomiacademy.com/programmes/> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 69 أكاديمية سينومي (2024) برامج نظرة عامة على المناهج الدراسية. متاح: <https://cenomiacademy.com/programmes/> تم الوصول إليه في فبراير 2024
- 70 الزهراني، إس جي، كوزار، جي إم (2017) تعزيز التطوير المهني للطلبات السعوديات في مجال الملابس والنسوجات، المجلة الدولية لتصميم الأزياء والتكنولوجيا والتعليم، 10:1، 90-81، DOI: 10.1080/17543266.2016.1202331

fashion.moc.gov.sa

