

أسواق



مشاريع «كلاسترز» إضافية ستطلق في عدد كبير من المناطق في العامين المقبلين

شهد لبنان، في السنوات الأخيرة، تنامي ظاهرة الـ«كلاسترز» في مجال الاغذية والمشروبات F&B. وهي أشبه بمولات تضم عدداً من المطاعم والحانات في مجمع واحد. الظفرة في مثل هذه المشاريع بدأت تطرح أسئلة متعددة حول أسبابها ومدى قدرة السوق اللبنانية على تحمّل هذا الكم الكبير من المشاريع المتشابهة والمتجاورة في الكثير من الأحيان، إضافة إلى مدى تأثيرها على قطاع المطاعم وانمكاساتها. على المطاعم المستقلة والمنفردة، وطبعاً طريقة عملها وإدارتها

«الكلاسترز»...

موضة المستقبل للمطاعم في لبنان؟

الموجودة لمطاعم وحانات حتى يكون لدينا «كلاسترز». والواقع أن العديد من المشاريع وقعت في فخ هذا التبسيط، فإما فشلت وأغلقت أبوابها أو اضطرت إلى إعادة التفكير بالاستراتيجية التي يفترض بها اتباعها وتغيير خطتها مع ما يعنيه هذا من كلفة إضافية.

الخطوة الأولى تتمثل باختبار الموقع المناسب، وفقاً لسابا وأيوب «لا تصلح كل منطقة بالضرورة لإنشاء كلاستر. وحتى ضمن المنطقة الواحدة، يجب التفريق بين موقع وآخر. ففي لبنان كما في المنطقة العربية، توجد أبعاد دينية واجتماعية لا تزال تفرض نفسها. بعض المناطق، مثلاً، لا تحبذ المشروبات الكحولية وأماكن السهر، فيما في مناطق أخرى للأراجيل أهمية كبرى». واختيار المنطقة والموقع، يؤثر أيضاً على تصميم الـ«كلاستر» ولا يمكن تجاهله إطلاقاً حتى يكون المجمع متألماً مع محيطه، وهذا ما يظهر على سبيل المثال في «كلاستر» Restos St Nicolas في منطقة الأشرافية الذي أقيم في منزل قديم يعود تاريخ بنائه إلى عام 1880. حتى تسمية الـ«كلاستر» لافتة واختيرت بعناية لتكون انعكاساً للثقافة الفرنكوفونية الغالبة على سكان المنطقة.

ثانياً، من الركائز الأساسية لنجاح أي «كلاستر» هو درس السوق والمستهلكين. ويشدد مؤسسو شركة Venture Group على أن الـ«كلاستر» يتوجه «إلى الطبقات الوسطى بشكل خاص. فالمطاعم الراقية تتمتع

أن المطورين العقاريين «يفضلون عدم الدخول في مشاريع في ظل تراجع حركة المبيع والشراء والاستفادة من الأراضي المتوافرة إما من خلال استخدامها كمواقف للسيارات أو استثمارها من خلال مشاريع سياحية كالـ«كلاسترز».

في المقابل، يرى كل من ربيع سابا ومروان أيوب، وهما شريكان

ثقافة تجميع خدمات معينة في مكان واحد أصبحت مكرسة بشكل قوي في مجتمعاتنا

مؤسسان لشركة Venture Group العاملة في مجال الـ«كلاسترز» في لبنان والمنطقة، والتي طوّرت كلاً من الـ Backyard في الحازمية و الـ Uruguay Street في الضبية و أخيراً مشروع Restos St Nicolas في الأشرافية، أن «نشاط الشركة الأساسي هو تطوير العقارات التي لا يملك أصحابها نية لتطويرها وبيعها ويرغبون بالاحتفاظ بملكيتها. بالتالي، عملنا يقوم على منح هذه العقارات قيمة اقتصادية واستثمارية، وجعلها مصدراً للدخل».

عامل آخر مهم ساعد في بروز مفهوم الـ«كلاسترز» هو «اللامركزية» في مجال المطاعم بحسب مرقص. فبعدما كانت في الماضي مناطق معينة «تحتكر» أو تستحوذ على القسم الأكبر من رواد المطاعم والحانات والملاهي، برزت مناطق أخرى نجحت في استقطاب الناس لأسباب عدة منها، ما هو مرتبط بزحمة السير، ومنها الأمني مع تفضيل العديد من المواطنين التنقل ضمن مناطقهم فقط، بحيث أصبح «المشروع هو من يقصد الناس».

كيف تطلق «كلاستر»؟

بالمعنى المبسط والهندسي البحث، يكفي بناء مجمع وتاجير المساحات

رضا صوابا

هل تكون الـ«كلاسترز» موضة المستقبل التي ستطبع قطاع المطاعم في لبنان؟ سؤال بات حاضراً بقوة. الفورة في مثل هذه المجمعات التي تتكاثر بشكل متسارع على مجمل الخارطة اللبنانية، والمتوقع أن تواصل النمو في الأعوام المقبلة، تشي بصوابية هذا الرأي. لكن خلف الكواليس مؤشرات أكثر واقعية كفيّة بأن تقلل من الصورة المتفائلة في الأذهان.

نشأتها

في السياق العام، الـ«كلاسترز» تعبير عن النمط الاستهلاكي السائد حول العالم، وبخاصة في المدن العربية المعاصرة، حيث أصبحت المراكز التجارية (المولات) المقصد الأساسي للمستهلكين والمتسوقين. طبعاً لـ«كلاستر» المطاعم شروط خاصة للنجاح. لكن ثقافة تجميع خدمات معينة في مكان واحد أصبحت مكرسة بشكل قوي في مجتمعاتنا، حتى باتت تطور فكرة «التجميع» - ولو اتخذت أشكالاً مختلفة - منطقياً ومتألماً مع «حركة التاريخ». يضاف إلى ذلك أن النشاطات الخارجية التي تتمحور حول الاغذية والمشروبات تعتبر عامل الترفيه الأول في المنطقة العربية ولبنان، وبالتالي فإن أي ابتكار أو تحديث في هذا المجال لا يعدّ خارجاً عن المألوف. وإذا ربطنا ما سبق بالوضع اللبناني العام، خصوصاً أن المحاولة الجديّة الأولى لإطلاق «كلاستر» في لبنان تعود إلى تجربة «شارع أوروغواي» في وسط بيروت عام 2011، يمكن الاستنتاج بأن مثل هذه المشاريع وجدت أيضاً في لبنان لتخلق جواً من التعاون بين المطاعم في ظل الظروف التي كانت سائدة حينها، وهو ما شجع على تنامي هذه الظاهرة في مناطق أخرى لاحقاً، بخاصة في ضبيه، في ظل الأوضاع السياسية والأمنية التي كانت تلقي بظلالها على العاصمة.

للمواقع العقاري أيضاً دور مؤثر في بروز هذه المشاريع ونموها. المدير في شركة Hodema للاستشارات في مجال العقارات والمبيع بالتجزئة والضيافة ناجي مرقص يعتبر، من جهة، أن الجمود العقاري الذي يشهده لبنان ساعد على تطور الـ«كلاسترز» بحكم

سيارات

«مرسيدس»... الأولى في المركبات التجارية

حافظت شركة ت. غرغور وأولاده، وكلاء مرسيدس-بنز في لبنان على المرتبة الأولى ضمن فئة المركبات التجارية في السوق اللبنانية من خلال تسجيلها رقماً قياسياً جديداً في المبيعات لعام 2017.



في المناسبة قال، مدير عام مرسيدس-بنز وسمارت ت. غرغور وأولاده سيزار عون: «نودّ أن نشكر زبائننا الكرام لثقتهم وولائهم تجاه شركتنا، كما نودّ أن نشكر فريقنا الذي لطالما دعم نجاح شركتنا وازدهارها المتواصل بفضل مهاراته وحرفيته». وأضاف: «تشتهر شاحنات مرسيدس-بنز بالقوة، والسّلامة، والتّوفير، كما وتشهد طلباً متزايداً في لبنان».

«هيونداي»... قيادة ذاتية متطورة في 2018

أعلن رئيس عمليات هيونداي في منطقة إفريقيا والشرق الأوسط مايك سونغ أن عام 2018 سوف يشهد التحول إلى المستوى الثاني من القيادة الذاتية، معتبراً أنها ستكون «قيادة ذاتية من دون استخدام اليدين»، وفيها تلعب الأنظمة الآلية دورها بالتحكم الكامل بالسيارة، بما يشمل التسارع والكبح والتوجيه، مؤكداً أن السائقين سيظلون بحاجة إلى الانتباه في جميع الأوقات، إذ يجب أن يكونوا مستعدين لتولي القيادة عند الضرورة، ولكن السيارة سوف تكون قادرة على التعامل بأمان مع مجموعة واسعة من الحالات دون أي تدخل من السائق.

وفي هذا السياق كشف سونغ أن هيونداي ستقدم المستوى الثاني من القيادة الذاتية خلال 2018 بنظام المساعدة على القيادة على الطرق السريعة 2 (HDA2) والذي يهدف إلى تقليل تدخل السائقين إلى الحد الأدنى. وسوف يتحكم النظام HDA2 بسرعة السيارة ويقيها في المسرب في ظروف القيادة على الطرق السريعة، وكذلك الانتقال إلى تقاطعات الطرق، ودخول مفترقات الطرق، والاندماج في الطريق الرئيسية تلقائياً، ويظل على السائقين برغم ذلك إعلام السائقين الآخرين بانتقالهم بين الشوارع والمسارب عبر استخدام الغمازات.

كذلك توقع سونغ انتقالاً واضحاً إلى أنظمة الحركة الكهربائية في العديد من الأسواق داخل المنطقة مؤكداً أن هيونداي ستسعى وفق استراتيجيتها الحالية إلى توسعة تشكيلة سياراتها الكهربائية لتبلغ 38 طرازاً بحلول عام 2025.

ناقل حركة مزدوج في «ميني كوبر»



تعتمد شركة السيارات البريطانية العريقة «ميني» على إبراز الطابع الرياضي لطرازاتها الحالية في القطاع الصغير مع نوع جديد من نقل وتغيير الحركة. ويتجلى ذلك في تغييرات سريعة للغاية في التروس، ودرجة عالية من الراحة والكفاءة المثلى في التبديلات والتي هي تعبير عن فوائد ناقل الحركة الأوتوماتيكي Steptronic ذي السرعات السبع

مع ناقل الحركة المزدوج، والمناخ في سيارات ميني ذات الثلاثة أبواب، وميني ذات الخمسة أبواب وميني المكشوفة السقف. ويتم تزويده بالاقتران مع أنواع مختارة من المحركات وكبديل من ناقل الحركة اليدوي القياسي الذي يتضمن ست سرعات. يوفر ناقل الحركة المزدوج الجديد ديناميات تبديل رائعة تعمل على تعزيز متعة القيادة في حين أنه يشمل في نفس الوقت جميع ميزات الراحة التي يؤمنها ناقل الحركة الأوتوماتيكي.

منتجات

تلفازات LG... ذكية اصطناعياً



كشفت شركة «إل جي إلكترونيكس» مؤخراً عن تصميم أجهزة تلفازها التي تحمل علامة ThinQ، والتي تمتاز بالذكاء الاصطناعي بالتوافق مع أجهزة أمازون أليكسا المختلفة الأمر الذي يتيح للمستخدمين التحكم بأجهزة التلفاز عن طريق إعطاء

أوامر صوتية لأجهزة أمازون أليكسا الموجودة لديهم. ويستطيع مشاهدو التلفاز ومن خلال منصات أمازون أليكسا المختلفة، التحكم بالعديد من وظائف التلفاز المختلفة كالصوت، وبدء المحتوى وإيقافه، وميزة التقديم السريع، بالإضافة إلى اختيار القنوات والبحث عن المحتوى.

- نصائح مالية للسنة الجديدة -

الوظيفة:

الطريقة التقليدية لجني المال وأكثرها انتشاراً هي الوظيفة التي تؤمن مدخولاً ثابتاً عند نهاية كل شهر

العمل الحر:

يتيح للشخص العمل لحسابه الشخصي، أي أن يكون سيد نفسه، في التوقيت الذي يناسبه والمكان الذي يختاره

تأسيس شركة:

تأسيس شركة يتطلب قبل التمويل: دراسة فكرة المشروع جيداً، القيام بأبحاث للسوق لمعرفة احتياجات المستهلكين ونشاط المنافسين. كما اختيار اسم تجاري جذاب والبحث عن شركاء كفولين وموثوقين



جني المال

يمكن تأمينه من خلال إعطاء الأولوية للمصاريف الضرورية

يساعد على التعامل مع أي طارئ، وكذلك تأمين مدخول إضافي من خلال استخدام الأموال المدخرة للاستثمار، والسفر والترفيه أو لشراء مسكن وتأمين أقساط المدرسة والجامعة. وينصح بالادّخار من خلال حسابي الودعية غب الطلب والودعية لأجل اللذين يوفران فوائد



الادّخار

يتم اللجوء إليه لتلبية حاجات معينة

على أن يكون الشخص الراغب بالاقتراض مدرراً أن الاقتراض يتطلب التزاماً قد يكون طويل الأمد، ومتأكداً من قدرته على سداد التزاماته المالية الشهرية كي يتجنب التعثر



الاقتراض

التخطيط المالي

من المهم

معرفة أسلوب حياة الشريك ونمط إنفاقه وواقعه المالي وما إذا كان مديوناً وخاصة في حالة المقبلين على الزواج بما يساعدهم على التخطيط وتحديد أولوياتهم

كما ينصح

بتجنب إقامة حفلات زواج ضخمة وباذخة إذا تربّبت عليها آثار مالية سلبية



العلاقات العاطفية والزواج

يجب تحفيز

الأولاد على إعداد ميزانية وتقديمها للأهل، وتشجيعهم على الادّخار، إضافة إلى اطلاعهم على الفواتير وكلفة المعيشة ليعلموا بأن لا شيء مجاني، وتعليمهم كيفية جني المال من خلال القيام ببعض المهام والخدمات المجتمعية



التثقيف المالي للأطفال

يمكن التعاون والتشارك

في التكاليف مع الأقارب والأصدقاء في العطل والاستفادة من الظروف المناخية الجميلة في الصيف للقيام بنشاطات خارجية قليلة التكلفة



الصيف والأعياد والعطل

من النصائح الأساسية قبل السفر

اختيار فندق يتناسب وقدراتك المالية، الحجز المسبق في مواسم ركود الموسم السياحي كون الأسعار تكون أرخص واستخدام بطاقة الائتمان للاستفادة من برامج الولاء وتجميع النقاط والأميال لاستبدالها بهدايا وتذاكر سفر



السفر

استراتيجية أشمل وأوسع تتطلب تضافر القوى. كما تسهل الخدمات التي تؤمنها إدارة الـ«كلاستر» أعمال المطاعم.

بحسب بيدروس وسابا وأيوب «نحن من يتولى عملية البناء والبنية التحتية والمساحات الخارجية إضافة إلى تأمين المولدات والمياه والأمن والمواقف وغيرها، ويبقى على المطاعم والحانات والملاهي الاهتمام بالتصميم الداخلي الخاص بها». وأهمية إدارة الـ«كلاستر» تبرز أيضاً استناداً إلى سابا وأيوب «في دورها في الحفاظ على نشاط المجمع وحيويته، لذلك نحرص على تنظيم العديد من النشاطات والاحتفالات».

سلبيات

اضطرار الـ«كلاسترز» لتنظيم نشاطات وحفلات وجلب فنانين ليس بالأمر الإيجابي بالنسبة لنقيب أصحاب المطاعم الذي يعتبر أن «مثل هذه النشاطات تزيد من الكلفة على المطاعم والحانات التي تضطر إلى المساهمة المادية». يضاف إلى ذلك أن الـ«كلاسترز»، بمعزلها، تضم إلى جانب المطاعم، حانات وملاهي، وهذه الأخيرة تستفيد من جلب فنانين ويناسبها الموضوع. لكن ماذا يكسب مطعم إيطالي أو مطعم سوشي من دفع تكلفة زائدة بسبب جلب فنان، بخاصة أن زبائنه قد لا يكونون يبحثون عن جوّ صاخب».

واستطراداً يعيد مرقص اضطرار الـ«كلاسترز» للجوء إلى مثل هذه الأساليب هو أنها «محصورة بالمطاعم والحانات فقط ما قد يثير ملل الناس. فلا شيء إضافياً تقدمه، على عكس المولات، من دون أن ننسى التشابه الكبير بين هذه الكلاسترز لجهة ما تقدمه وأيضاً، وهو الأهم، لجهة المطاعم والعلامات التجارية الموجودة فيها حيث نلاحظ وجود العلامات التجارية عينها في أكثر من كلاستر».

لناحية الكلفة نشهد تبايناً في الآراء، ففيما يشدد كل من سابا وأيوب وبيدروس على أن المطاعم في الـ«كلاسترز» توفر من حيث التكاليف والإيجارات، يعتبر رامي ومرقص أن الكلفة أكبر من الكلفة في حال كان المطعم مستقلاً ومنفرداً «كون المطاعم والحانات تضطر إلى دفع إضافة إلى بدل الإيجار، مبلغ إجمالي مقطوع من نسب الأرباح في بعض الحالات، إضافة إلى المساهمة المالية الجماعية في التسويق وتنظيم النشاطات».

يبقى السؤال الأبرز: هل تقضي الـ«كلاسترز» رويداً رويداً على المطاعم المستقلة والمنفردة كما فعلت المولات بالمتاجر المحيطة بها؟

حتى الآن يبقى الجواب على هذا السؤال صعباً، ولا يخرج عن إطار التكهّنات، نظراً إلى أن التجربة لا تزال حديثة، ولا يزال من المبكر تبين مؤشرات دقيقة وعلمية تكشف عن مدى تأثيرها على باقي المطاعم. لكن الأكيد أنها أثبتت نجاحها حتى الآن، وعرفت كيف تتكيف مع متطلبات السوق وتعيد تنظيم استراتيجيتها وتصحيح الأخطاء التي وقعت فيها في البداية.

من ناحية أخرى يتمتع كل مطعم بخصوصية معينة. وما قد يكون عامل قوة للـ«كلاستر» قد يكون في الوقت عينه عامل ضعف، وهذا كله مرتبط بالمستهلك وحاجاته ورغباته. وفيما نشهد توسعاً لافتاً لهذا النوع من المشاريع، من الجائز التساؤل - قبل البحث عن مستقبل المطاعم المنفردة أو المستقلة - عن مستقبل الـ«كلاسترز» التي يرى فيها البعض «رهجة» قد لا تدوم طويلاً، لعدم قدرة السوق اللبنانية على احتمال مثل هذا النوع من المشاريع الإضافية.



بخصوصية وطابع معين لا توفره الكلاسترز». رأي يتوافق مع ما يقوله مدير Hodema للاستشارات الذي يعطي مثلاً ما حصل في مطاعم «خليج الزيتونة» عند الانطلاق حيث كانت المطاعم هنالك في البداية تستهدف فئة محددة من الناس بمجملها من الميسورين، لكنها عادت لتضم مطاعم ومقاهي تلبي احتياجات فئات أوسع من الناس».

في السياق عينه، يقول المدير التنفيذي لـ«كلاستر» Blueberry Square في منطقة الضبية طوني بيدروس إنه من المهم أن يضم الـ«كلاستر» مطاعم «مؤثرة وقوية، سواء في قدرتها على استقطاب الناس أو في عدم تأثرها بسهولة بأي خضبة سياسية أو أمنية أو اقتصادية».

مشاريع إضافية

«يساهم هذا النوع من المشاريع في إنماء المناطق وتنشيط الحركة السياحية فيها» بحسب نقيب أصحاب المطاعم والمقاهي والملاهي طوني رامي، «وهو ما ظهر في برمانا التي استعادت حيويتها بشكل لافت، والحازمية التي كانت متعطشة لوجود مطاعم، أو ضبيه التي تحولت من مجرد منطقة عبور نحو الكسليك وجونيه إلى مقصد سياحي بامتياز». كما أن تكاثر الـ«كلاسترز» وقربها الجغرافي من بعضها البعض «فرض علينا خفض الإيجارات على المطاعم والحانات والملاهي كي لا تذهب إلى مجامع آخر منافس» بحسب بيدروس. وفي هذا الإطار، يكشف سابا وأيوب عن مشاريع «كلاستر» إضافية يخططان لإطلاقها خلال 2 إلى 3 سنوات كحد أقصى في كل من الرملة البيضاء وبيت مري وعجلتون وصيدا وصور وجبيل وزحلة وطرابلس.

تستفيد المطاعم والحانات في الـ«كلاسترز» من تجمعها في مكان واحد وهو ما يخدمها جميعاً من حيث أعداد الرواد الذين يقصدون المجمع، مما ينعكس إيجاباً أيضاً في عملية التسويق التي تصبح من ضمن

