

مؤشرات مالية قوية

هيكل ميزانية عمومية منخفض المديونية

مركز مالي متين

ربحية تشغيلية عالمية المستوى لقطاع التجزئة

سياسة توزيع أرباح جذابة

قصة الشركة: الاستثمارية: أهم أسباب الاستثمار

بيئة اقتصادية كلية داعمة

- النمو السكاني في المملكة يعزز الطلب
- ازدهار كبير في قطاع السياحة
- السعودية تستضيف فعاليات عالمية كبرى من عام ٢٠٣٠
- تزايد مشاركة المرأة في سوق العمل
- مرونة عالية لمخزون المواد الغذائية في التكيف مع المتغيرات

الكفاءة التشغيلية

- شركة متميزة في قطاع تجارة التجزئة، تمتلك علامتين تجاريتين رائدتين تلبين احتياجات مختلف شرائح العملاء
- علاقات قوية مع الموردين والشركاء، أثبتت متانتها على مر الزمن
- أكبر مجموعة من المنتجات المستوردة مع أوسع تشكيلة من الأصناف
- إدارة سليمة ورشيدة للمخزون، مفعومة بالتقنية لتعزيز الكفاءة
- التأزر والتكامل بين أعمالنا، مما يوفر فرص لتعزيز هوامش الربح
- ضخ استثمارات كبيرة في قطاع التقنية، مع الابتكار المستمر في جميع الوظائف
- برنامج ولاء رائد على مستوى القطاع، يضم الآن أكثر من ١١ مليون عميل

فرص نمو واعدة

- توسع جغرافي متزايد في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة وقطر وعلى الصعيد الدولي
- استثمارات كبرى في المتاجر المغلقة لفتح آفاق جديدة للنمو عبر القنوات الإلكترونية
- خطة طموحة للنمو الداخلي تستفيد من ركائز رؤية ٢٠٣٠ في قطاع السياحة
- العديد من فرص النمو عبر عمليات الاستحواذ لتحقيق التكامل مع مجالات أعمالنا القائمة، كما يتضح من عمليات الاستحواذ الإستراتيجية الأخيرة التي أبرمتها الشركة وهي: صيدليات زهرة الروضة، وشركة مثلث الألعاب وشركة شركة وندر بيكري
- تعزيز التكامل الرأسي عبر القنوات الإلكترونية وقطاع التوزيع
- الاستفادة من التوسع الحضري المتزايد في المملكة من خلال تنويع نماذج متاجرنا لتجارة التجزئة، ومن الأمثلة على ذلك افتتاح المزيد من متاجر الخدمة السريعة "داش"، بالإضافة إلى مركزنا الآلي المتقدم لتلبية الطلبات خلال عام ٢٠٢٥
- تعزيز وجود علامتنا التجارية في الأسواق الرئيسية عبر عمليات الاستحواذ الأخيرة، إذ وشع الاستحواذ على شركة مثلث الألعاب محفظة علامتنا التجارية مع الاستفادة من شبكتنا في قطاع تجارة التجزئة، فيما أسهمت شركة وندر بيكري في زيادة الطاقة الإنتاجية وتنويع المنتجات، مما أتاح لنا الوصول إلى أسواق أوسع
- التوسع في متاجر الخدمة السريعة المُسرَّعة للنمو بما يسهم في ترسيخ بصمتنا في قطاع تجارة التجزئة من خلال توفير نموذج متاجر سريع وسهل الوصول إليه، بما يحقق رضا العملاء، ويرفع معدلات الإقبال، ويخلق فرص نمو قابلة للتوسع

يظل رضا العملاء الركيزة الأساسية لإستراتيجيتنا. أسهم برنامج الولاء لدينا في زيادة تفاعل أكثر من ١١ مليون عميل، مما وفر لنا رؤى عميقة حول سلوك المستهلكين. ومن خلال تحليل هذه البيانات القيّمة بالاستفادة الفعالة من التقنية، أصبحنا قادرين على اتخاذ قرارات أعمال أكثر استنارة وتوجّها نحو رضا العملاء، وتقديم تجارب تسوق مخصصة تلبي احتياجات عملائنا.

وقد مكّنتنا ذلك، إلى جانب نجاح حملاتنا الموسمية واستحواذنا الاستراتيجي في قطاع الصيدليات وإطلاق نماذج جديدة لمتاجر الخدمة السريعة، من توسيع نطاق انتشارنا في السوق وترسيخ مكانتنا ضمن كبرى الشركات في قطاع تجارة التجزئة للمواد الغذائية.

ويظل تركيزنا منصباً على التميز التشغيلي ورضا العملاء والنمو الاستراتيجي، كما يتضح من عمليات الاستحواذ الرئيسة التي آتمناها خلال عامي ٢٠٢٤ و٢٠٢٥.

نمارس أعمالنا اليوم ضمن أربعة قطاعات حيوية في الاقتصاد الإقليمي، وهي: تجارة التجزئة والتوزيع والتقنية والتصنيع. يسهم هذا التنوع المدروس لأنشطة المجموعة في تعزيز مكانة بن داود القايزة وترسيخ قدرتها على النمو في سوق تنافسية ديناميكية زاخرة بالفرص. وتمتلك الشركة كافة المقومات التي تكفل لها الاستفادة القصوى من هذه الفرص الاستثنائية – وفيما يلي أبرز العوامل التي تدعم ذلك: