

كيف تخطط لمشروعك التجاري (4) ؟ حسام الراداي



أهلاً وسهلاً بكم معنا بالجزء الرابع من موضوع كيف تخطط لمشروعك التجاري ؟

التسويق

تعتبر دراسة السوق هي النقطة الأساسية لتحديد إمكانية نجاح المشروع من عدمه ، لذلك على المستثمر دراسة السوق من جميع النواحي ، لمعرفة كمية العرض والطلب والسياسات التسويقية المتبعة وسلوك المستهلكين ، ولمعرفة السعر المناسب لما يريد أن يقدم .

كي تبني مشروع قوي ومربح فمن الضروري وضع استراتيجية تسويقية جيدة وذلك من أجل إثارة الإهتمام بالمنتج وتحفيز المستهلكين على الشراء ، ومن ثم تحقيق أهداف المشروع من خلال تحقيق المبيعات والإيرادات السنوية المستهدفة .

الهدف الأساسي من التسويق هو رسم صورة إيجابية عن المنتج في ذهن المستهلك ، لذلك التسويق هو عملية مستمرة تلازم كل مراحل عمر المشروع وحتى قبل بدايته إذا استطعت .

ابحث عن سوقك المستهدف :

عليك بتحديد عدد الزبائن المحتملين للمشروع ومعرفة احتياجاتهم وقدراتهم الشرائية، لابد أن تلقي نظرة فاحصة على الموقف الذي تريد وضع نفسك فيه ، عليك معرفة البيئة التي سوف تعمل فيها .

حدد سوقك :

اعرف الفئة التي تستهدفها هل هم من الرجال أم من النساء ؟ وهل هم من الكبار أم الصغار ؟ ، واسأل عملائك عن مستوى منتجاتك ؟ ، ورجع عينات مجانية للعملاء للتعرف على مستوى الجودة التي تقدمها .

أهم الأسئلة التسويقية :

من هم المستهلكون بالتحديد ؟

أين مواقعهم ؟ متى يشترون ؟ ماذا يشترون ؟ لماذا يشترون ؟ كيف يشترون ؟

لا قيمة لمنتج بدون سوق

حدد هل هناك عدد كاف من العملاء ؟

بعض الشركات تستعين بمؤسسات لجمع هذه الإحصائيات وفي الغالب تبحث هذه المؤسسات المتخصصة عن عوامل معينة، مثل: الكثافة السكانية، خصائص المنطقة (العمر، الجنس، مستوى الدخل) .

ما هي الأساليب التي سوف تتبعها للتسويق ؟

التسويق الشخصي: بأن تقوم أنت بتسويق مشروعك على الغير .

عن طريق مندوب البيع .

تقديم عينات مجانية للعملاء .

تقديم خصم مقابل البيع بكميات كبيرة .

عن طريق الصحف والجرائد .

عن طريق رسائل البريد الإلكتروني .

عن طريق مواقع التواصل الاجتماعي .

نقطة التحول : عليك إختيار الوسائل التسويقية المجانية أو الأقل تكلفة إذا كنت مبتدئ بمشروعك والأهم من ذلك أن تصل بإعلانك إلى الشريحة المطلوبة والسوق المستهدف وهذا ما أركز عليه دائماً في جميع الدورات التي أقدمها .

تابع معنا الجزء الخامس من موضوع كيف تخطط لمشروعك التجاري

حسام الراددي

أخصائي نفسي ومستشار ومتخصص بإدارة المشاريع التجارية