# الدراسة التسويقية

# ورشة الإدارة فى المشروع الصغير

خطة العمل

**تمهيد:**

تحتوى الصفحة الأولى من خطة العمل على إسم المشروع وإسم صاحب أو أصحاب المشروع , إذا كانوا أكثر من واحد , مع الأخذ بعين الإعتباربأن الإسم الأول هو الذى سيمثل المجموعة أمام هيئة مكافحة البطالة , كذلك يجب ذكر عنوان وهواتف وفاكس صاحب المشروع , ويذكر فى هذه الفقرة بإختصار نبذة عن المشروع بحيث تشتمل هذه النبذة على نوعية ومميزات هذا المشروع , بالإضافة الى شكل المشروع (فردى) كما يتم فى هذا البلد شرح نشاط المشروع بحيث تحدد الأهداف التى تتطلع إلى الوصول لها .

## أولا – الدراسة التسويقية:

- إبدأ بوضع خطتك التسويقية الخاصة بالسلعة أو الخدمة التى تود إنتاجها وذللك قبل البدء بعملية الإنتاج يجب أن تتضمن الخطة دراسة البنود التالية حسب تسلسلها:

1- حجم السوق: الذى تقدم فية السلعة او الخدمة , ويتحدد حجم السوق بعدد المستهلكين التقديريين للسلعة أو الخدمة مضروبا بمتوسط إنفاقهم لإمتلاكها .
2- المنتجات المتامثلة: من حيث النوعية والجودة والسعر والإسم التجارى والخدمات المساعدة وطرق التوزيع , وحين تجد أن مجموعة كبيرة من المستثمرين إتجهت لإنتاج سلعة أو خدمة معينة بسبب الإيرادات العالمية يجب أن تعلم ان الإيرادات سوف تنخفض بعد فترة وسوف يتخم السوق بها .
3- المنافسة فى السوق: وتغيرات الاسعارالتى يمكن ان تحث نتيجتها أو نتيجة التغيير الموسمى .
4- المميزات: التى يتصف بها منتجك عن غيرة (الجودة الأفضل , السعر الأنسب , الإعلان الجيد ,التوزيع الواسع , خدمات ما بعد البيع , ضمانات نتيجة البيع , طريقة تقديم السلعة أو الخدمة , التنزيلات.....)
5- دراسة إمكانية توسيع السوق وخاصة لجهة التصدير وهذا يتتطلب:
   أ- دراسة تكاليف جديدة .
   ب- المطابقة مع المواصفات العالمية .
   ت- ج- إمكانية المشاركة مع المنافسين المحليين .
   ث- د- زيادة تكاليف الألات والنقل والتسويق .....
6- وضع خطة إعلانية لزيادة المبيعات كالتالى:

أ- حملة إعلانية تعريفية (للتعرف بالمنتج ولأول مرة) .

ب- حملة إعلانية موسمية .

ت- الإعلان المستمر عن طريق وكلاء التوزيع

ث- دراسة الفئات المستهدفة حسب العمر والثقافة وغيرها .

7- التوزيع:

هنا تبحث عن الوسائل والطرق التى تجعلك تصل بالمنتج / الخدمة إلى العميل بسهولة .

❖ يجب إختيار منافذ وطرق التوزيع المناسبة لمنتجك أو خدمتك ( باعة متجولون , وكلاء , وكلاء بالعمولة , جمعيات , مجمعات . إلخ )

إن طريقة توزيع المنتج أو الخدمة تختلف على حسب نوعها ونوع المجتمع لذا إدرس كيف يوزع منافسيك منتجاتهم وحاول إبتكار أو تطوير تلك الطرق .

8- موقع المشروع:

ويعتبر عامل مهم فى توزيع المنتج او الخدمة لذا يجب إختيار موقع قريب من عملائك , وللحصول على ذلك أجب على الاسئلة التالية:

- ما هى المساحة التى يحتاجها المشروع ؟
- هل المنطقة مناسبة للمشروع .
- ماهى البدائل المتوفرة ؟
- هل المحل جاهز للإستخدام أو بحاجة لتأهيل وبناء ؟
- هل يسهل الوصول للمحل وهل هناك مواقف سيارات قريبة منه ؟
- هل هناك تطوير أو تغيير متوقع للمحل أو المواقع المحيطة به فى المستقبل القريب .

9- ربط خطة الإنتاج بخطة التسويق ولديك الإحتمالات التالية:

1- هل أنتج أقل من حاجة السوق (تحوطا من تبديلات طارئة او التقديرات الخاطئة) .

2- هل أنتج بقدر حاجة السوق ( وهذا يتطلب أن تكون دراسة الخطة التسويقية والانتاجية محكمة)

3- هل إنتج أكثر من طاقة السوق (وهذا يتطلب وجود فرص للتصدير او قدرة على التخزين) .

❖ قم بإعداد جداول لتقدير نمو الطلب الشهرى للسنة الأولى والسنوى للسنوات الخمس التالية للمنتجات أو الخدمات المشابهة لمشروعك سواء مستوردة أو محلية .

❖ إذا كان مشروعك صناعيا فيجب إعداد جداول لتقدير نمو الإنتاج الشهرى للسنة الأولى ومجموعها السنوى بالإضافة إلى التقديرات السنوية للسنوات الخمس التالية لجميع أنواع المنتجات مع الأخذ فى الإعتبار مقدرة معداتك وعمالك وتوفر المواد الأولية وغيرها .

- قم بإعداد جدول لتقدير توزيع ونمو المبيعات الشهرية للسنة الأولى ومجموعها السنوى بالإضافة إلى التقديرات السنوية للسنوات الخمس التالية .

هذا ليس بالضرورة أن يكون تقديرالإنتاج هو نفسه تقدير المبيعات حيث أن العوامل التى تحدد الإنتاج ليست هى نفس العوامل التى تحدد المبيعات , إذ يتسم الطلب على كثير من المنتجات أو الخدمات بالموسمية حيث تتأثر بالزمان والمكان فمثلا مبيعات المثلجات بالصيف أكثر من الشتاء ومبيعات الحمضيات بالشتاء أكثر من الصيف , ومبيعات الألعاب فى الأعياد أكثر من الأيام الأخرى وغيرها من الأمثلة كثير .

جميع الحقوق محفوظة © الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي