

"هنا حليلة" هو علامة تجارية مصرية ناشئة متخصصة في تصميم وتصنيع الملابس المميزة التي تحمل طابعاً فنياً يعبر عن الهوية العربية، يتميز المنتج بتنوع تصميماته التي تشمل رسومات تعكس التراث العربي، الشخصيات العامة الملهمة، والنقوش التي تجمع بين الأصالة والحداثة كما أن المنتج يجمع بين الجمال الفني وجودة الخامات، ليكون إضافة فريدة تعبر عن التميز والأناقة.

١ - الخدمات والمنتجات الرئيسية:

- سكارفات برسومات مستوحاة من التراث: نقوش وزخارف تقليدية تعبر عن الأصالة العربي.
- سكارفات بشخصيات عامة: تصميمات مبتكرة تسلط الضوء على شخصيات عربية بارزة.
- سكارفات فنية: تجمع بين الألوان والتصاميم الحديثة بروح مستوحاة من البيئة والثقافة العربية.
- جاكيت بامب متنوع الرسومات

٢ - المنتج التي تفضل التركيز عليها في الوقت الحالي :

في فصل الشتاء : التركيز على الشيلان سواء صوف أو قطيفة ومن المقرر التركيز في الفترة القادمة على القطيفة بحيث يكون سعرها أقل من الصوف و هي الخامة الأكثر مبيعاً (على الرغم من أن تكلفتهم واحدة).

٣ - الجمهور المستهدف وصفات المشتري:

النسبة الكبرى من المهتمين بالمنتج في السن ما بين ٢٣ لـ ٤٠ سنة من المهتمين بالفن ومحبي الألوان
٥٠% □ منهم يهتمون جداً بمعرفة قصة كل قطعة وعن ماذا تعبر قبل الشراء
٢٠% □ من العملاء فوق سن الـ ٤٠ ويفضلون دائماً الألوان الهادئة والداكنة.
٢% □ من العملاء من الرجال ف سن الشباب عرفوا الصفحة من الشيلان الصوف.

٤ - المنافسين :

ماركة جنوبي : اكثر منافس مقارب للفكرة
الميزة أنهم لقم السيق في سوق العمل ولديهم منافذ بيع ويقدمون منتجات بأسعار مناسبة.
Get reindeer : طريقه التصوير محترفه والتغليف جميل جداً.

٥ - الميزة التنافسية لمنتجات "هنا حليلة"

التصميمات المميزة التي تعتمد على القصص والحكايات والتي تستوحى من التراث والأحداث في مصر والوطن العربي بالإضافة لجودة الخامات و التفصيل.

٦- نقاط القوة والضعف :

- نقاط القوة :
تصميم مختلف - خامة ممتازة - تقفيل ممتاز - تغليف متميز وأنيق - نبيع قطع مميزة ومحدودة تناسب بيع التجزئية وليس الجملة.

- نقاط الضعف :
ضعف الميزانية - تركز اماكن العملاء في مناطق معينة حيث أن ٨٠٪ من العملاء من سكان القاهرة خاصة (التجمع الخامس - أكتوبر - المعادي - زايد - مصر الجديدة).

٧- الهدف الذي تسعى للوصول إليه في المرحلة الحالية:

- الوصول قاعدة عملاء كبيرة
- الانتشار علي الانستجرام
- على المدى الطويل :
أن نكون أشهر براند يرسخ فكرة التصميمات المتعلقة بالتراث المصري والعربي في الوطن العربي.

٨- التحديات والمشاكل:

ضيق الوقت - مشاكل التصنيع و اختلاف اسعار المواد الخام - توفير السيولة النقدية في بعض الفترات.

٩- طريقة تسليم المنتج والمواعيد.

عن طريق شركة شحن التوصيل من خمس لسبعة أيام عمل و في الطبيعي يتم التوصيل في عدد أيام أقل اقل من ذلك ويوجد لدينا سياسة فتح الشحنة و سياسة استبدال و استرجاع.

١٠- أكثر platform تحقق نجاحاً في بيع المنتج بين (facebook-instagram-tiktok)

- الـ facebook أكثر منصة لأن البيدج كبيرة ولأن البداية كانت من خلالها.
- الانستجرام نعمل على تحسين وضعه عن طريق البلوجرز و الاعلانات و اتمنى في الفترة القادمة.
الانستجرام يكون عليه عدد اكبر من الفيس بوك.
- التيك توك عمر البيدج اسبوع واحد.

١١- وسائل البيع المفضلة بين الرسائل و الموقع الإلكتروني:

في الفترة الحالية أفضل البيع من خلال الرسائل لأن هذ يسهل التواصل بشكل افضل مع العملاء و ابني علاقه معاهم و اعرف تفضيلاتهم. ولأن من خلال الرسائل يتم توفير طرق مختلفة للدفع غير الدفع عند الاستلام وهذا غير متوفر بشكل كبير في الموقع الإلكتروني.

١٢- الأسعار الحالية والعروض والخصومات:

الأسعار تبدأ من ٦٥٠ جنيه مصري وأعلى قطعة ١٣٥٠ جنيه
لا يوجد خصومات لأن عدد القطع محدود.
العروض / كل عام نقيم مسابقة كبيرة بمقابل جائزة كبيرة للفائز.