

## السكشن الرابع الفصل الثالث: دراسة السوق

### • دراسة الجدوي التسويقية؟

هي دراسة تحليلية شاملة تهدف الى تقييم امكانية نجاح مشروع تجاري من خلال تحليل السوق المستهدف والمنتجات التي يقدمها وقدرة المشروع علي تحقيق اهدافه التسويقية.

### • اهمية دراسة الجدوي التسويقية؟

1. تحديد فرص السوق.
2. تقليل المخاطر.
3. جذب المستثمرين.
4. تحسين عملية اتخاذ القرار.

### • مراحل دراسة الجدوي التسويقية؟

#### ○ تحليل السوق

- 1) تحديد حجم السوق ونموه.
- 2) تحليل سلوك المستهلكين.
- 3) تحديد اصحاب المصلحة الرئيسيين.
- 4) تحليل المنافسين.

#### ○ تطوير استراتيجية التسويق

- 1) تحديد منتجات او خدمات المشروع.
- 2) تحديد اسعار المنتجات او الخدمات.
- 3) تحديد قنوات التوزيع.
- 4) تحديد استراتيجيات الترويج والاعلان.

#### ○ تقييم النتائج

- 1) توقع الايراد.
- 2) تحديد تكاليف التسويق.
- 3) تحليل نقطة التعادل.
- 4) تقييم الربحية.

### • مكونات دراسة الجدوي التسويقية؟

1. الملخص التنفيذي.
2. وصف المشروع.
3. تحليل السوق.
4. تحليل المنافسين.
5. استراتيجيات التسويق.
6. توقعات مالية.
7. تقييم النتائج.
8. توصيات.

- المزيج التسويقي: اعداد ركائز الخطة التسويقية للمنتج او الخدمة؟
  - التسعير: تحديد سعر سلعة او خدمة.
    - ✓ عوامل تؤثر علي التسعير:
      - (1) تكاليف الانتاج او الشراء.
      - (2) القيمة المتوقعة للمستهلك.
      - (3) المنافسة.
      - (4) اهداف التسويق.
      - (5) استراتيجية التسويق.
    - ✓ استراتيجيات التسعير:
      - (1) التسعير بناء علي التكلفة.
      - (2) التسعير القائم علي القيمة.
      - (3) التسعير التنافسي.
      - (4) التسعير النفسي.
    - ✓ طرق تحديد السعر:
      - (1) التكلفة زائد هامش الربح.
      - (2) التحليل القائم علي القيمة.
      - (3) التسعير التجريبي.
  - توزيع: في حالة السلع فقط.
  - الترويج: اقتراح اساليب الترويج والاعلان.
  - اجراءات البيع.

### ملحوظة مهمة

هذا الملخص خاصة بقناة وجروب هادف فقط لا غير.

يجب ان تعلم عزيزي الطالب ان تلك الملخصات مجانا ويتم عملها لوجه الله تعالى ونحن غير مسئولين عن اي جروب اخر يتحدث باسم الجروب الخاص بنا او اي شخص يقوم باستغلالك ماديا وربنا يوفقكم جميعا....

لينكات هادف هتلاقوها هنا

<https://hadeef.farghaly.online>