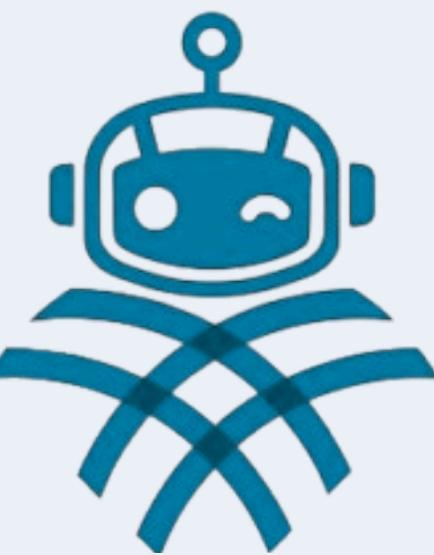




BReakiN PoInT
MANSOURA UN



Market Research



● Experience :-

- Faculty of Commerce Fourth Year .
- Business Head at **Breakin Point** .
- **Alambo** Project x Leader at Breakin Point .
- Member at **Wassela** Project .
- **CUPPY** Project Leader at Breakin Point .

● Trainings :-

- Breakin Point Kemit camp 2023.
- General Management Dr. Omar Elshnity .
- Leadership Skills Dr Mostafa Nawareg .

● Competitions :-

- STARTUP OLYMPICS / ISF .
- RALLY STARTUP EGYPT.
- YLF .
- Hult prize 2025.

❖ **Abdullah Altaqawy** ❖



What We Will Talk About :

- **What is market ?**
- **What is market research ?**
- **Market research process .**
- **Market research methods .**
- **Types of data .**
- **Market sizing .**



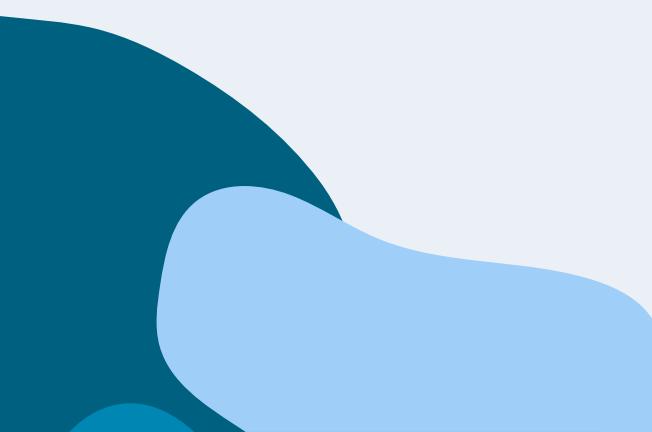


What is market ?





What is market research ?



**Research is what we do, when
we don't know what to do !**

market discovery cycle

market
research



market
validation

Tasks:

- Market Research Requirements .
- Understanding Market Research Findings .
- Market Research Methods .

Outcome:

- INFORMATIONS .

Approved market Recommendations:

- prototype .
- MVP .
- Landing page .

Outcome:

- Validated problem & solution .
- Customer insights .

1- : متطلبات دراسة السوق

تنظيم سوق قطع غيار السيارات من خلال app يجمع التجار والعملاء .

ABDULLAH ALTAQAWY

عندنا فئتين من العملاء :
التاجر والعميل
هل ده يعتبر استهداف ؟

ABDULLAH ALTAQAWY

فكرة

المجال

الفئات المستهدفة
” بشكل مبدئي ”

نموذج العمل
المبدئي

قطع غيار السيارات

ABDULLAH ALTAQAWY

يتضمن الآتي :

- طريقة تقديم الخدمة على الـ app .
- مصادر الدخل ، حدد هتاخد اشتراك ولا عمولة على البيعة ؟

ABDULLAH ALTAQAWY

- كل البيانات دي المفروض بتبقى عندي من خبرتى في المجال .
- كل اللي وصلت ليه بعتبره افتراضات، بتأكد منها بدراسة السوق .

2- نتائج دراسة السوق :

بديهي لكن أغلب الناس
مش بيحطوا ده option

ABDULLAH ALTAQAWY

أعمل المشروع ولا لأ

تحديد أحسن لفئات
العملاء المستهدفين

انت حددت في الأول ،
هتعدل بقا بناء على
سلوك العملاء

ABDULLAH ALTAQAWY

هبيقى أوضح ، وهتعدل،انت كنت
هتعمل حسابات للتجار ،بس لقيت انك
تحط مندوبيك أحسن .
كنت هتتولى الشحن،بس لقيت الأفضل
تجيب شركة .
مصادر الدخل كانت عمولة بس الناس
هتخليع منكفالاشتراكات أحسن .

ABDULLAH ALTAQAWY

نموذج العمل

مواصفات المنتج / الحل

ممكن تحتاج تعدل حاجات في الـ APP ، زي بيانات زيادة من العميل

ABDULLAH ALTAQAWY

كنت متوقع تكسب 20% ، لقيت إن
العملاء مش هيدفعوا أكثر من 7%
والعكس

ABDULLAH ALTAQAWY

التسعير

go to market
strategy

كل فئة هتدخلها بشكل معين وطريقة
مختلفة في جذبهم
وهتبدأ بعروض وخصومات مثلاً أو
بسعر مخفض

ABDULLAH ALTAQAWY



**What are the methods of
market research ?**

primary data

VS

secondary data



primary data

Surveys

Focus groups

Observation

interviews

مبادئ سؤال العمالء

مينفعش تاخد رأيه في اللي بتقدمه ، هو متخصص في المشكلة والحلول السابقة .
فورد

ABDULLAH ALTAQAWY

العميل مش متخصص في الحل

لا تحاول قيادة العميل
لإثبات فرضياتك

هي الأسئلة اللي إجاباتها إنك تقفل ومتكملاش

ABDULLAH ALTAQAWY

أسأل الأسئلة
المرعبة

متسائلش الأسئلة
اللي نفسك فيها

مش هسأله إيه رأيك في فكري
أسأله عن حياته - طريقة في حل
المشكلة - رأيه في الحلول التحالية

ABDULLAH ALTAQAWY

- كل البيانات دي المفروض بتبقى عندي من خبرتي في المجال .
- كل اللي وصلت ليه بعتبره افتراضات، بتأكد منها بدراسة السوق .

محاور الأسئلة

تفاصيلها- تكراراتها - امتنى
بتحصل - قوتها - خسارة
العميل بسببها .

ABDULLAH ALTAQAWY

المشكلة

الحلول

ABDULLAH ALTAQAWY

معارفه - كوميونتيز - مؤثرين بيتابعهم في المجال وبيثق فيهم

ABDULLAH ALTAOAWY

يُعرف منه إلى يعانون
زيه من نفس المشكلة

personal interview

Name:
Education:
Occupation:
Email:

Gender:
Age:
Mobile Num:

Introduce Yourself	
Purpose of Interview	
Warm Up Questions	
Discussion Line	
Closure	

Activity time !



تحليل البيانات

كل اللي جمعناه ده هي مجرد معلومات ، بننظمها ونحللها وندرسها ، وبناء عليها نتخذ القرارات .



KINEMASTER

شمعون بن قليل

UFC

SHARED ECONOMY





MARKETPLACE MODEL

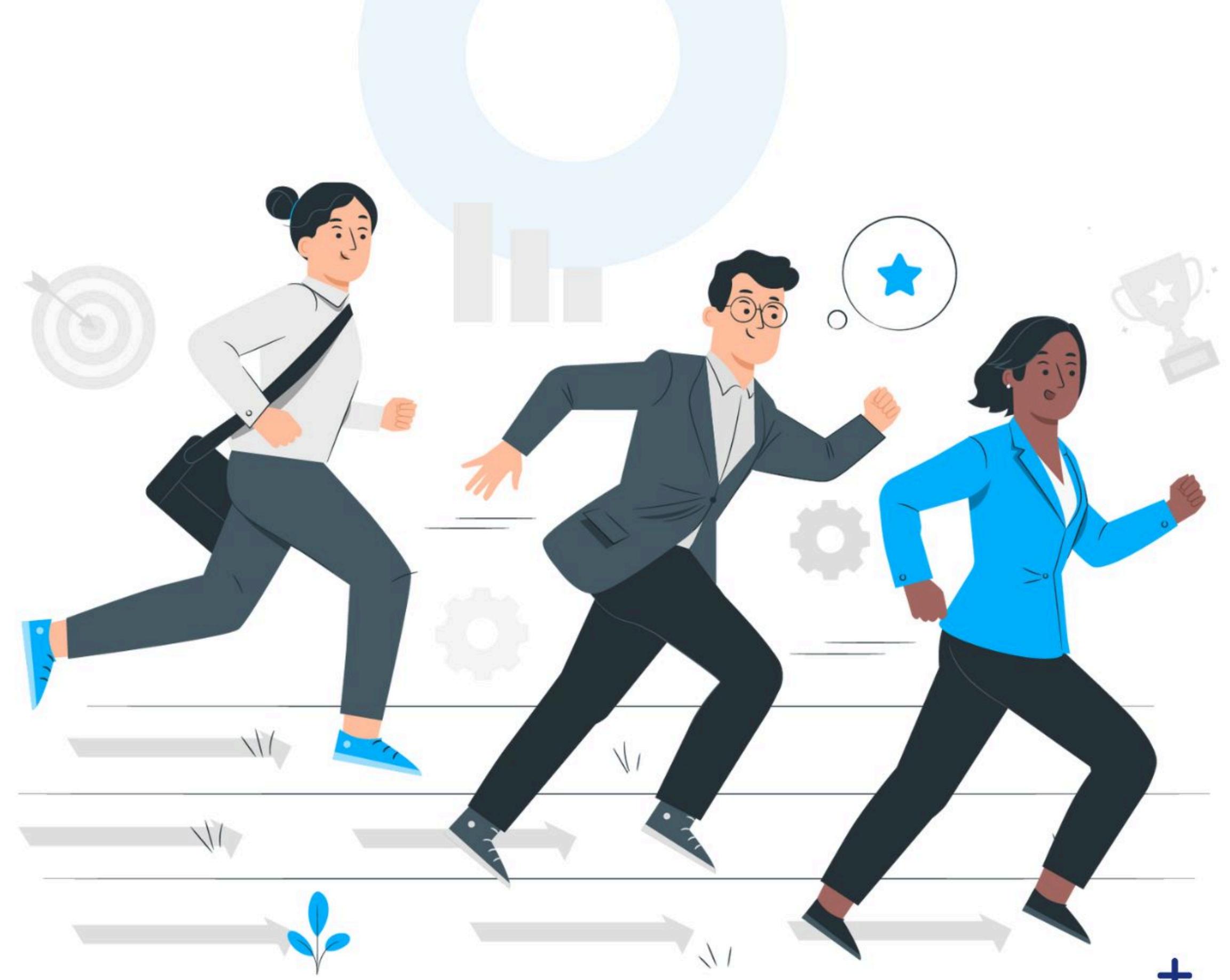


TOP BRAND



TRADITIONAL BUSINESS





COMPETITOR RESEARCH



Importance of Competitor Research

1



To Understand the Market

2



To Identify Opportunities

3



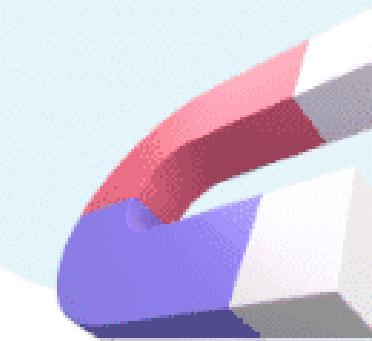
To Develop Better Strategies

Direct
Competition

VS

Indirect
Competition

COMPETITION DIRECT



VS

COMPETITION INDIRECT



SAME PRODUCT OR SERVICE

SUBSTITUTE PRODUCT OR
SERVICE

MEETS THE SAME NEED

MEETS THE SAME NEED

SAME TARGET

SIMILAR TARGET

competitor analysis

name _____

target group

competitors

most important findings

strengths	weaknesses	opportunities	threats
High quality customer service	Lack of digital presence	Expansion into new markets	Competitor price cuts
Strong brand recognition	Dependence on a single supplier	Partnerships with influencers	Regulatory changes
Efficient supply chain	Stagnant sales growth	Emerging technologies	Geopolitical risks
Diverse product range	Employee turnover	Increased consumer demand	Supply chain disruptions

Strengths

weaknesses

competitor analysis

name _____

target group

competitors

most important findings

strengths

Standerd of
market

عبد الرحمن التقاوي

weaknesses

OPPORTUNITYS

عبد الرحمن التقاوي

COMPARATIVE ANALYSIS

	Competitor 1	Competitor 2	Competitor 3	Competitor 4
Feature 1	✓	✓	✗	✓
Feature 2	✓	✗	✓	✓
Feature 3	✗	✓	✗	✓
Feature 4	✓	✗	✓	✓
Feature 5	✓	✓	✗	✗
Feature 6	✗	✓	✗	✗

Market sizing

عندك 50 مليون شخص بيشربوا شاي في مصر، وكل واحد بيصرف جنيه يومياً، السوق = 18.25 مليار جنيه.

عندك 200 ألف شخص كل واحد اشتري سيارة حديثة ب مليون ونص، حجم السوق = 300 مليار جنيه.

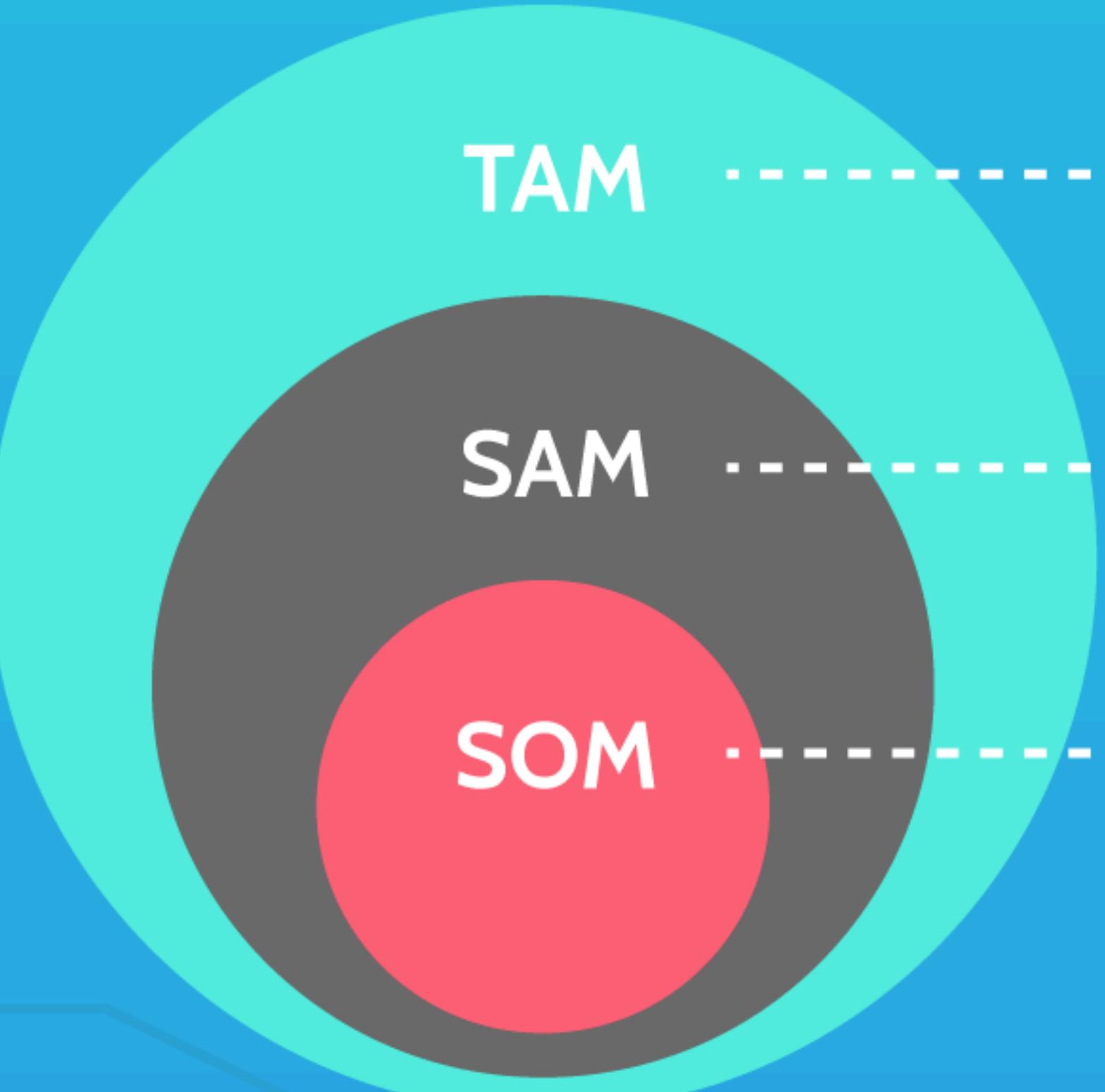
لو انت مستثمر هتدفع فين؟

Market size

Market volume

Market value

TAM SAM SOM Explained



TAM



Total Addressable Market

How big is the largest possible market?

SAM



Serviceable Available Market

What proportion of that market fits you?

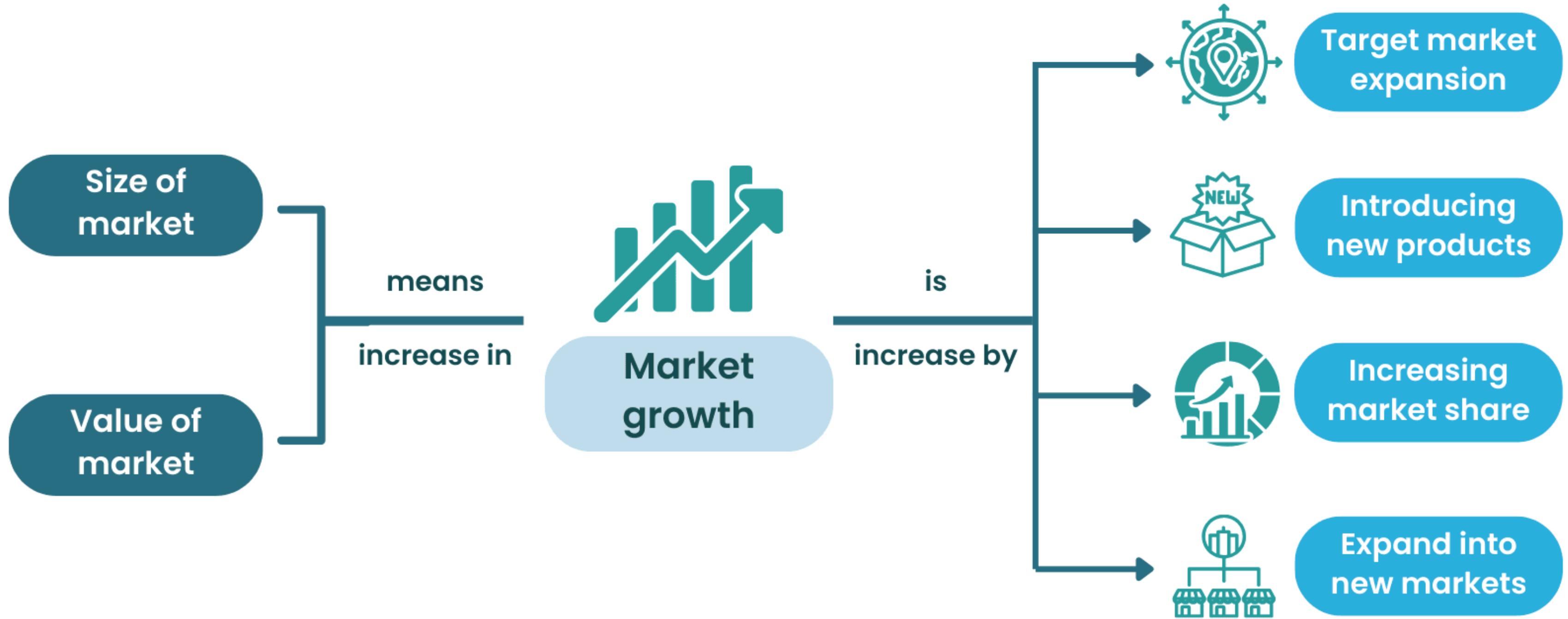
SOM



Serviceable Obtainable Market

What proportion of that market can you reach?

Market Growth



Validation

من أهم أسباب فشل الشركات الناشئة <No Market Need>







THANKS