**** خطة التسويق Marketing Plan

وصف المشروع أو نبذة عنه **Business Description**

اسم المشروع

مجال أو نشاط المشروع

وصف المشروع

الرؤية

الرسالة

وصف السوق

الشعار اللفظي (Slogan)

الشعار (Logo)

أولاً : تحليل السوق والصناعة

تحليل السوق Marketing Analysis

* المنافسون Competitors

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| المنافسون | منتجاتهم | مناطق  مشروعاتهم | مناطق  التسويق | السعر  مرتفع - وسط- منخفض | الجودة  مرتفعة- متوسطة- منخفضة |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

نقاط القوة للمنافسين Strength

**نقاط الضعف للمنافسين Weakness**

**وسائل ترويج المنافسين**

* المستهلكون **Consumers :**

|  |  |
| --- | --- |
| من هم ؟ |  |
| هل المقدم لهم بالسوق من خدمات أو منتجات يلبي احتياجهم ؟ |  |
| القدرة الشرائية (قوية – معتدلة - ضعيفة) |  |
| التطلعات (النوعية – السعر – النوعية والسعر معاً) |  |
| ماهي التحسينات والإضافات المطلوب إدخالها على المنتج / الخدمة ؟ |  |

* الميزة التنافسية **Competitive Advantage**

|  |  |
| --- | --- |
| نقاط القوة | نقاط الضعف |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

تحليل الصناعة

|  |  |
| --- | --- |
| **هل الصناعة في نمو وتطور؟** |  |
| **هل تكلفة الاستثمار مرتفعة تمنع دخول المنافسين أم منخفضة تزيد المنافسة؟** |  |

ثانياً : تقسيم السوق (السوق المستهدف)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **العملاء المستهدفون** | | | | | |
| فئة العملاء الخصائص | | العمر | القدرة الشرائية | أسلوب الشراء | المستوى التعليمي |
|  | القطاع الحكومى |  |  |  |  |
|  | القطاع الخاص |  |  |  |  |
|  | تجار التجزئة |  |  |  |  |
|  | تجار الجملة |  |  |  |  |
|  | الأفراد |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **رغبة العملاء** | |
| **ما العلامة التجارية أو السلع التي يقوم العملاء بشرائها والتى تنافس مشروعك؟** |  |
| **متى يشترون؟** |  |
| **أين يشترون؟** |  |
| **كيف يشترون؟** |  |
| **مدى تكرار الشراء؟** |  |

ثالثاً : المزيج التسويقي P’s :(Marketing Mix) 4

|  |  |
| --- | --- |
| العنصر | الوصف |
| المنتج |  |
| السعر |  |
| الترويج |  |
| التوزيع |  |