

# هل مشروعى سينجح؟ هل هو سيربح؟

أخوانى وأخواتى الأفاضل ... هذا السؤال يجيبه الواقع حول هذا المشروع الواقع من الناس أى الذين تقصدونهم هل سألتهم أنهم يحتاجون لمثل هذا المشروع أم لا؟ والواقع من حيث المكان أى الدولة وقوانين هذا المشروع أوضاعها؟ هذا أن لا يمكن أن يجيبه شخص ولكن هناك أبعاد لا بد أن تفكر فى مشروعك من خلالها



هناك خطأ شائع:

وهو أن يبدأ صاحب المشروع من عنده سوق يبحث عن وسائل التسويق فيبدأ فى اختيار فكرة مشروعته التي يفضلها وهذا خطأ بل البداية من السوق أى لا بد أن تعرف ماذا الناس تحتاج فى المجال الذي تريد فتح مشروعك فيه ولا تحدد فكرة مشروع بعينه إلا بعد أن تتأكد من وجود الحاجة لدى الناس لوجوده ... وهذا ما فعله الصينيون ولذلك نجحوا نجاح باهر لأنهم قبل نزول المنتج يبحثون عن فكرته من خلال رد فعل السوق عليهم.

هذه المقالة تشرح هذه الأبعاد بدقة وتعطي نصائح ثمينة قبل أن تقرر البدء فى مشروعك

للمزيد , لمتابعة باقى المقال , قسم الإدارة والاقتصاد