

مشروع تجاري ناجح؟

ينجح المشروع بعد توفيق الله بـ :



1- ((وجود العملاء))

إبحث عن إحتياج أو مشكلة لدى العميل

ووفر منتج يلبي هذا الإحتياج .. ثم

إختر موقع مناسب يأتيك به العملاء

أو اذهب أنت لمواقعهم لعرض منتجك وتسويقه

أي بمعنى لا تعرض منتجات وتطلب من الناس شراءها ، بل وفر ما يعجب العملاء وليس ما يعجبك!

2- ((السيوالة الكافية))

لتغطية مصاريف التأسيس والتشغيل

ثم التطوير والتوسع

3- ((التسعير المناسب))

وذلك بعدم بيع منتج بسعر رخيص جداً وسعره المتعارف عليه بالسوق عالي لأن ذلك يعطي إنطباع بأن

منتجك رديء ..

وعدم وضع سعر مرتفع جداً لمنتج رخيص بالسوق لأن ذلك يعطي إنطباع بأنك تغش العملاء

4- ((فريق العمل الجيد))

وذلك بإختيار العامل الفني المتخصص ..

وأيضاً بالإدارة الجيدة وإعطاء كل ذي حق حقه

فقد يكون أسوء ما في فريق العمل هو صاحب المشروع ..

5- ((مجارة المنافس)) والتميز عنه ..

يبقى متطلب أخير وهو

البحث والإطلاع بـ قوئل عن كل عنصر لوحده

ثم وضع تصور عام عند إختيار فكرة المشروع
والله الموفق ..

للمزيد , لاضافة التعقبات , قسم الادارة والاقتصاد