

تدريب المجموعة رقم (2) وضع استراتيجيات للسوق الأمريكية

24 أكتوبر 2017 15:45

تدريب المجموعة: 25 - 30 دقيقة

الخطوة الأولى: تحديد أسعار المنتجات

- لديك الآن واحد أو اثنين من الكتالوجات الأمريكية الصادرة عن الشركات الكبرى، والتي توضح الأسعار. تمثل هذه كتالوجات خاصة بشريحة السوق المتوسطة، وتحتوي على متوسط أسعار.
- مطلوب منك البحث عن منتجات مشابهة لتلك التي ابتكرتها. وتدوين أسعارها. كذلك، حدد ما إذا كانت منتجاتك تقع ضمن النطاق سعري أم لا.
- إذا كانت تقع خارج النطاق سعري، فحدد ما يمكنك فعله لتغيير المنتجات بحيث تناسب الهيكل سعري السائد في السوق.

الخطوة الثانية: إنشاء المجموعات

- بعد إمعان النظر في الكتالوجات، حدد ما إذا كنت تعتقد أنه من الأفضل لك إضافة تصاميم جديدة لمجموعاتك.

الخطوة الثالثة: الكفاءة والفعالية

- عليك مناقشة السعة الإنتاجية، والإجراءات التي يمكنك اتخاذها لزيادة قدراتك وكفاءتك.
- عليك أيضًا مناقشة طرق مراقبة الجودة التي سوف تؤدي إلى الحد من الأخطاء إلى أقل مستوى ممكن.

الخطوة الرابعة:

- يجب تحديد أنواع المشتريين، الذين ترغب في التعامل معهم.
- يجب أن تقرر ما إذا كنت ترغب في إقامة معارض تجارية، وفي حالة رغبتك في ذلك، حدد نوعيتها.
- هل توجد أي شركات أخرى ترغب في التعاون معها، وكيف ستجري ذلك؟

الخطوة الخامسة:

- يجب عليك إنشاء خطة شاملة، وتقديمها إلى المجموعة. يجب أن تأخذ الميزانيات المخصصة للأنشطة بعين الاعتبار. تشكل نفقات التسويق جزءًا من نفقاتك العامة، لذلك، يجب أخذها بعين الاعتبار خلال المبيعات.