

ملتقي ريادة الأعمال

خلال الفترة

من 12 إلى 14 رجب 1437هـ
الموافق 19 إلى 21 أبريل 2016م

الثلاثاء - الأربعاء - الخميس



تحت رعاية
صاحب السمو الملكي

الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز

ولي ولي العهد

النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الدفاع

حفظه الله



ورشة عمل التسويق الناجح لمشروعك الريادي

الأربعاء 13 رجب 1437هـ - الموافق 20 أبريل 2016م

إعداد

مدحت ممدوح أحمد

مستشار ريادة الأعمال - رئيس تحرير مجلة الريادة

معهد الملك سلمان لريادة الأعمال - جامعة الملك سعود

ما هو السوق؟

- المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري لاداء النشاط البيعي للسلع والخدمات ونقل ملكيتها من طرف لأخر



سوق الزل بالرياض

مكان

هاير باندا

محل
تجاري

السوق الاوروبية المشتركة

نطاق
جغرافي

سوق الجمعة

مناسبة
زمنية

ماذا يقدم السوق

المنتج

هو (أي شيء يتم عرضه في السوق بهدف الاقتناء أو الاستخدام)

الأفكار

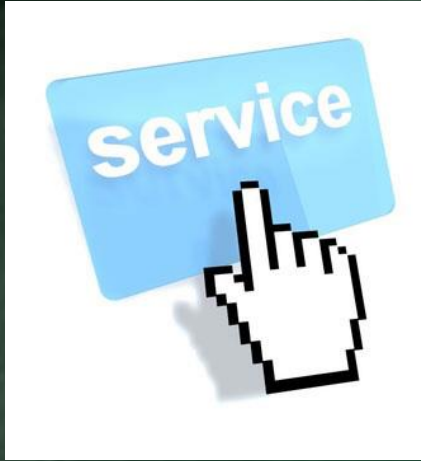
الخدمات

السلع



ملموسة مادية





الخدمات

غير ملموسة ولكنها مفيدة للعميل
مثل خدمات السفر



الأفكار

غير ملموسة، مثل بيع فكرة مشروع جديد



عناصر المزيج التسويقي؟

المنتج - التسعير - التوزيع - الترويج



الترويج

يهدف إلى خلق حافز ودافع ورغبة لدى المستهلك في الشراء ويهدف إلى زيادة فاعلية الموردين

الاعلان

هو علم وفن التقديم المغري والمؤثر للسلعة بوسائل الاعلان المختلفة مقابل اجر مدفوع تبدو فيه صفة المعلن



بيع المنتجات

البيع هو العملية الختامية لسلسلة طويلة في نشاط التسويق

البيع هو الفوز المراد تحقيقه

يجب أن يتميز البائع بما يلي:

• الخبرة والثقة بالنفس

• يكون علي دراية باحتياجات العملاء

• الاهتمام بالعميل والقدرة علي تقديم النصيحة له

• المرونة في التعامل طبقا لشخصية العميل



• الابداع والابتكار



□ الإبداع:

• العملية الذهنية التي تساعدنا على توليد الأفكار



الابتكار:

• التطبيق العملي للأفكار المولدة

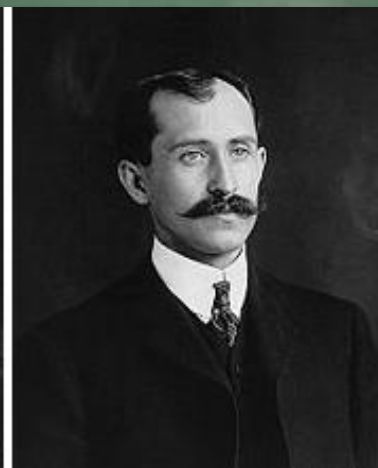


الابداع والابتكار وعلاقته بالتسويق

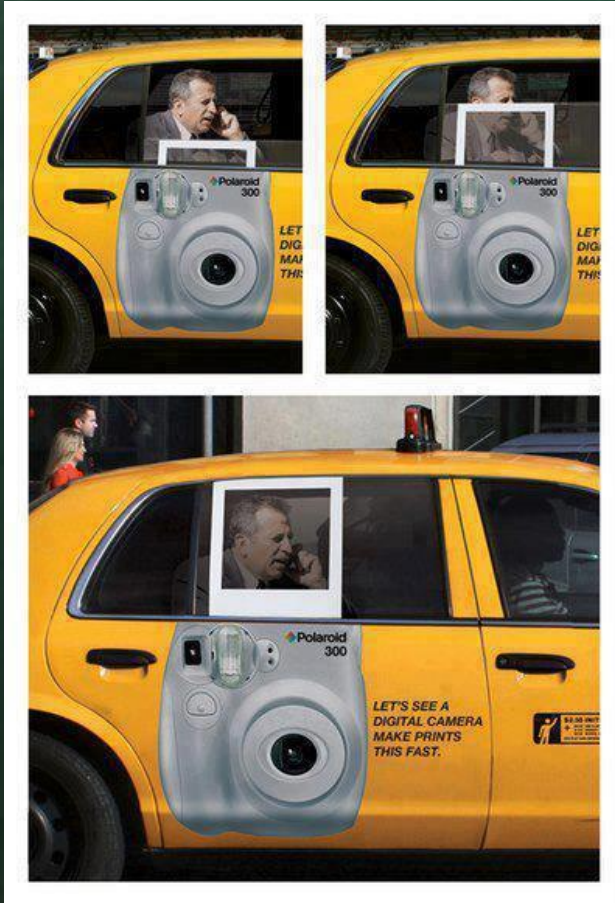
- الابتكار يدخل في كل مراحل العمل التجاري ويركز علي المنتجات والأسواق وبالتالي يكون له تأثير كبير علي التسويق



حلم - فكرة ريادية - محاولة - فشل - نجاح



قد تكون الفكرة بسيطة ولكن النتيجة متميزة





Medhat Hamdoun

نموذج البصلة للاعتراض علي المبيعات



الحيرة : لا افهم عرضك
اجعل الشرح بسيط وتجنب المصطلحات الفنية
المصدقية : لا افهم سبب هذا العرض
يجب ان تتوصل للتشخيص السليم للمشكلة
الرضا : لا اصدق عرضك
أهمية توضيح البراهين والادلة
الخوف : لا احب عرضك
أكد له علي تفهمك سبب الاعتراض وكن مرنا
العداوة : لا احبك أنت
تنحي جانبا واستبدل نفسك بزميل مبيعات آخر



من سجين الى مليونير



فكرة السجنين كلايه بيزلي



- مشاهدة مباراة جولف في التلفزيون داخل السجن غيرت مجري حياته
- خرج بعد ١١ عام من السجن (بفكرة جديدة)





- اشترى أدوات بقيمة ٢٠٠ دولار فقط وصنع نموذج للفكرة
- محاولات تسويق المنتج الجديد
- نجح أخيراً خلال معرض البلياردو الموسمي في لاس فيجاس في ٢٠٠٣
- تجاوزت المبيعات ٥ مليون دولار في ٢٠٠٥



مصنع لعب الاطفال

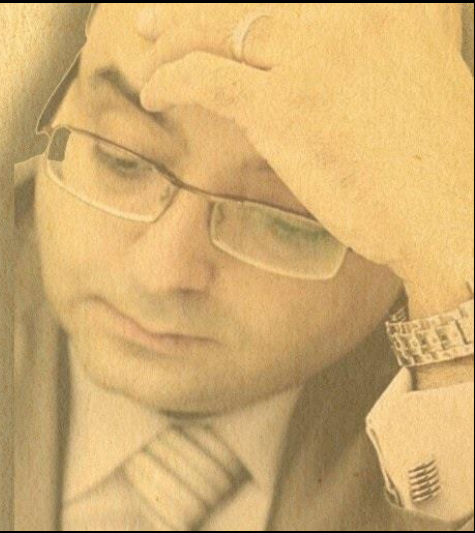


الوصف	الأعمال
دعاية	وضع لافتة في الشارع (مصنع لعب الاطفال اول يمين)
ترويج	كتابة لافتة علي السيارة بها عنوان المصنع
إعلان	يقود السيارة امام مدرسة اطفال وياخذهم بجولة بالمصنع
علاقات عامة	صحفي يكتب خبر في جريدة مع صور للمصنع
مبيعات	اهالي الاطفال يذهبون لمتجر المصنع ويعرفون كيفية التصنيع ويقوم بشراء بعض الألعاب لاطفالهم
انكر الوصف المناسب	صاحب المصنع خطط لكل ما سبق

المال والأفكار

الشيء الأهم من المال
هو توليد الأفكار لأستثمار المال

مدحت ممدوح





THANK
YOU

جامعة
الملك سعود
King Saud University



معهد الملك سلمان لريادة الأعمال