

دراسة السوق:

دراسة السوق عملية تهدف إلى جمع البيانات والمعلومات حول السوق المستهدف ويشتمل:

✓ مدى صمود فكرة المشروع وجدواها من عدة زوايا (المنافسين، إمكانية التطبيق...)

✓ نسبة وجود المنتج في السوق وطبيعة المنافسة

✓ خصائص الجمهور المستهدف واحتياجاته ومشكلاته

أما بالنسبة لمراحل دراسة السوق هي:

أ. تحديد النقاط المراد دراستها بشكل دقيق وواضح.

ب. تحديد الجمهور المستهدف بعناية ودقة.

ج. دراسة جدوى أو موثوقية المشروع من خلال المعايير التالية:

✚ **القانونية:** (هل يتطلب المشروع رخصا تشغيلية محددة؟ إذا كان الجواب بنعم: ما هي؟ وكيف

يتم الحصول عليها؟ هل يمكن الحصول عليها؟ وما هي المدة الزمنية اللازمة للحصول عليها؟

.....).

✚ **التقنية:** (ما هي الأدوات التي سنحتاجها في عملية الإنتاج؟ هل يتطلب المشروع مقرا

بمواصفات معينة؟ هل هو موجود أم أنه سيتم تشييده أو استجاره؟ هل يتطلب ربطه بشبكة

الكهرباء توتر عال؟).

✚ **المالية:** "التحليل الرقمي للمشروع" (ما هي قيمة التكاليف المالية الضرورية لتغطية نفقات

تجسيد المشروع من البداية إلى غاية الانتاج والتسويق؟ كم يتطلب المشروع من أموال في حال

ظهور مصاريف غير متوقعة؟ ما هي مصادر التمويل المتاحة وهل يمكن الاستقادو منها؟

هل ستغطي الفوائد كل نفقات المشروع؟).

✚ **التجارية:** (وصف المنتج أو الخدمة، ما هي الاحتياجات التي يستجيب لها المنتج/ الخدمة،

من هم العملاء المستهدفون؟ هل هناك احتياج حقيقي أو طلب على المنتج/ الخدمة؟ هل

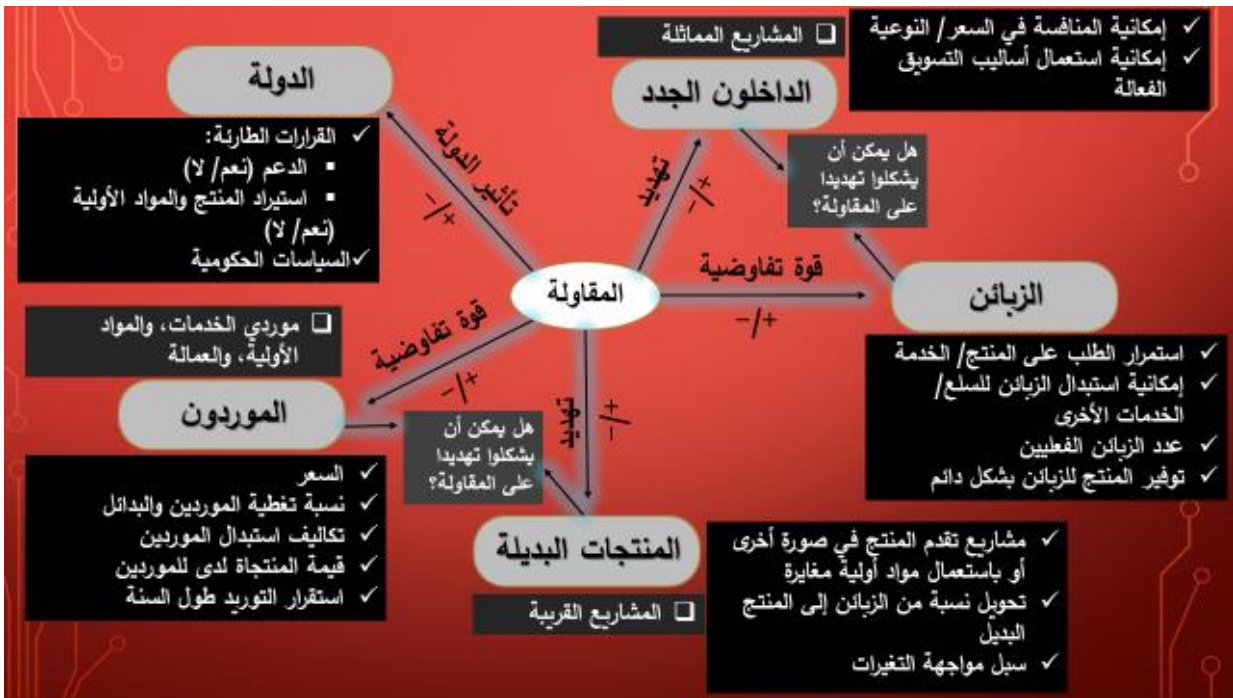
هناك منافسون مباشرون أو غير مباشرون؟).

د. اتخاذ القرار بمتابعة مراحل تجسيد المشروع أو التعديل عليه أو الإلغاء.

في حال اتخاذ القرار بمواصلة الاشتغال على نفس الفكرة فإنه سيتم الانتقال إلى تحديد نقاط القوى الخمسة لبورتر ثم تحليل سووت SWOT وختاماً يدقق المقاول أو صاحب المشروع في الفكرة المقاولاتية ضمن نموذج العمل BMC.

إن الغرض منه تحديد نقاط القوى الخمسة لبورتر هو معرفة كيفية تأثر المقاول بهذه العناصر: الدولة، الداخلون الجدد، الموردون، المنتجات البديلة، الزبائن؛ هل بطريقة إيجابية أو سلبية، والمخطط التالي يلخص هذه المرحلة:

مخطط رقم (1): يبين تحليل ناصر القوى الخمسة الخاصة ببورتر



بعد الانتهاء من هذا المخطط، ونصل إلى نتيجة مفادها أن عناصر القوة غالبية، ويمكن التغلب على التأثيرات السلبية (الممكنة) الخاصة بالعناصر الخمس، ننتقل إلى تطبيق تحليل سووت SWOT للمقاول.

إن الغرض من استخدام تحليل سووت هو تقييم وضع المقاول من خلال دراسة جميع العناصر المؤثرة على الأعمال التجارية الخاصة بالمشروع كما هو مبين في المخطط أدناه:

مخطط رقم (2): يبين تحليل سووت للمقاولة:

تحليل سووت SWOT للمقاولة	
نقاط القوة	نقاط الضعف
<ul style="list-style-type: none"> المهارات التجارية والإدارية تكلفة الاستثمار والإنتاج الشبكة المهنية المنتج (العرض) السعر الاتصال التوزيع التنظيم الداخلي مؤهلات الفريق الموارد المالية وغير المالية 	<ul style="list-style-type: none"> المهارات التجارية والإدارية تكلفة الاستثمار والإنتاج الشبكة المهنية المنتج (العرض) السعر الاتصال التوزيع التنظيم الداخلي مؤهلات الفريق الموارد المالية وغير المالية
الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none"> عرض المنافسات المباشرة وغير المباشرة (منتجات بديلة) حصة المنافسين من السوق تأثير التنظيم القانوني (الضريبي، الإداري، الاقتصادي) البيئة الثقافية والدينية 	<ul style="list-style-type: none"> عرض المنافسات المباشرة وغير المباشرة (منتجات بديلة) حصة المنافسين من السوق تأثير التنظيم القانوني (الضريبي، الإداري، الاقتصادي) البيئة الثقافية والدينية

في ماذا يستعمل؟

هو التحليل الرباعي الذي يتم استخدامه لتقييم وضع المقاولة من خلال دراسة جميع العناصر المؤثرة الأعمال التجارية

القوة

الضعف

الفرص

التحديات

بعد الفراغ من تحليل سووت يكون المقاول على دراية بنقاط القوة والضعف، فعلى سبيل المثال إذا كان سعر الخدمة أو المنتج الذي ستشتغل عليه المقاولة في متناول الزبائن، وهو يساوي أو يقل عن سعر السوق، فإن السعر هنا يعتبر مصدر قوة ولا نكتبه في مربع نقاط الضعف. أما إذا كان العكس (أي أن سعر البيع يفوق سعر بيع المنتجات المنافسة فإننا نكتب السعر في مربع نقاط الضعف، وكذا يكون الأمر بالنسبة للنقاط الأخرى.

وفي ختام هذه المراحل الإجرائية يعد المقاول نموذج العمل كمرحلة نهائية ضمن مراحل إنشاء المقاولة، ونبه هنا إلى أنه بإمكان المقاول مباشرة هذه المراحل بعد الحصول على التأهيل أو التوجه إلى مكاتب مختصة، والأفضل أن يطبقها بنفسه، ليكون له تأهيل يحاجه في مستقبل نشاطه.