



جامعة ميدأوشن
كلية الإدارة
بكالوريوس إدارة المشاريع

تأثير تحليل السوق في بدء تدشين المشروعات الصغيرة
(شركة أولير للعطور – المملكة العربية السعودية)
The impact of market analysis on starting small
projects (Oler Perfumes Company - Kingdom of
Saudi Arabia)

اسم الطالب

ميها فهد جميل

الرقم الجامعي

2021205998

كلية الإدارة – جامعة ميدأوشن 1 مشروع التخرج –

إشراف

د. منى مصطفى العشري
عضو هيئة التدريس – كلية الإدارة – جامعة ميدأوشن

الفصل الدراسي الأول – 2024

الشكر والتقدير

حَمْدُ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"أتقدم بأخلص التقدير والامتنان لجامعة [ميدأوشن] على التزامها الراسخ بتقديم تعليم متميز وفرص تطويرية متعددة و على دعمها اللا محدود ورعايتها الدائمة للطلاب من خلال بيئتها التعليمية الملهمة والفرص التعليمية المتنوعة التي توفرها، تعزز [جامعة ميدأوشن] من تجربة التعلم لكل طالب وتمكنهم من تحقيق أحلامهم الأكاديمية والمهنية. أنا فخور بأنني جزء من هذه الجامعة الرائعة لقد كان لي شرف الدراسة في مثل هذا البيئة الأكاديمية الحيوية والملهمة، إنني ممتنة جدًا للثقة التي وضعتوها في قبولي في برنامج [بكالوريوس إدارة المشاريع]، ممتنة بشكل كبير للانضمام إلى مجتمعكم الأكاديمي المتميز وأتطلع إلى مساهمة إيجابية في المجتمع بفضل القيم والمعرفة التي اكتسبتها هنا."

أتمنى أن تجدوا هذه الرسالة وأنتم بآتم الصحة والعافية. أود أن أعبر لكم عن شكري وتقديري العميقين للفرصة التي منحتموني إياها للالتحاق بجامعة ميدأوشن.

أطيب التمنيات..

إهداء

لأمي.. من علمتني العطاء والحب وغمرتني بحنانها وكرمها
لأبي.. قدوتي ورمز القوة والحكمة
لأخوتي.. الذين علموني ان الحياة لا تساوي شيئاً بدون ترابط
وتعاون
إن وصولي إلى هنا لم يكن سيتم لولا الله ثم دعمكم ، أتمنى
أن أنال رضاكم

جدول المحتويات

5.....	1. الفصل الأول: الإطار العام للدراسة.....
6.....	1.1. المقدمة:
7.....	1.2. الدراسات السابقة:
8.....	1.3. مشكلة البحث:
8.....	1.3.1. الفجوة النظرية:
9.....	1.3.2. الفجوة التطبيقية:
9.....	1.4. السؤال البحثي:
9.....	1.5. أهمية البحث:
10.....	1.5.1. الأهمية النظرية:
10.....	1.5.2. الأهمية التطبيقية:
11.....	1.6. أسئلة البحث:
11.....	1.7. أهداف البحث:
11.....	1.8. فرضيات البحث:
12.....	1.9. نموذج البحث:
12.....	1.10. الدراسة الميدانية:
13.....	1.10. تابع الدراسة الميدانية:
14.....	1.11. تصميم البحث:
15.....	1.12. هيكل المشروع المقترح:
16.....	2. الفصل الثاني: الإطار النظري.....
17.....	2.1. المقدمة:
18.....	2.2. مفهوم تحليل السوق:
19.....	2.3. أدوات تحليل السوق:
20.....	2.4. خصائص تحليل السوق:
21.....	2.5. أهداف تحليل السوق:
22.....	2.6. نماذج إدارة تحليل السوق:
23.....	2.7. مفهوم المشروعات الصغيرة:
24.....	2.8. مفهوم بدء تدشين المشروعات الصغيرة:
26.....	2.9. نماذج بدء تدشين المشروعات الصغيرة:
27.....	2.10. العلاقة بين تحليل السوق وبدء تدشين المشروعات الصغيرة:
31.....	3. المراجع:

الفصل الأول: الإطار العام للدراسة

1.1. المقدمة

تعتبر المشروعات الصغيرة أحد المحركات الرئيسية للاقتصاد في العديد من الدول، حيث تسهم بشكل كبير في خلق فرص العمل، وتعزيز الابتكار، وزيادة الناتج المحلي الإجمالي. إن بدء تدشين المشروعات الصغيرة يحمل في طياته العديد من الفوائد الاقتصادية والاجتماعية، سواء كان ذلك على مستوى الفرد أو المجتمع ككل. تتضمن هذه المشروعات عادة استثمارات صغيرة نسبياً، لكنها تتمتع بإمكانية تحقيق نمو كبير، مما يجعلها خياراً جذاباً لرواد الأعمال والمستثمرين.

في هذا البحث، سنتناول أهمية المشروعات الصغيرة في الاقتصاد، ونستعرض التحديات التي تواجهها وكيفية التغلب عليها، بالإضافة إلى السياسات الحكومية والدعم المالي الذي يمكن أن يساعد في تعزيز نجاح هذه المشروعات. سنسلط الضوء أيضاً على بعض الأمثلة الناجحة من مختلف القطاعات، مما يمكن أن يوفر إلهاماً للراغبين في دخول هذا المجال.

تحليل السوق يلعب دوراً محورياً في نجاح بدء تدشين المشروعات الصغيرة، وهو موضوع تم تناوله في العديد من الدراسات السابقة. فيما يلي بعض من أهم الأبحاث وآراء الباحثين حول هذا الموضوع:

"تحليل السوق يعد خطوة أساسية في تخطيط الأعمال، حيث يوفر فهماً عميقاً للبيئة التنافسية، واحتياجات العملاء، والفرص المحتملة." هيسريش يرى أن التحليل الدقيق للسوق يمكن أن يوجه رواد الأعمال نحو اتخاذ قرارات مدروسة واستراتيجيات فعالة تزيد من احتمالية نجاح المشروع (روبرت هيسريش، 2014).

"تحليل السوق ليس مجرد أداة للتخطيط الأولي، بل يجب أن يكون عملية مستمرة تتضمن التقييم الدوري للسوق والمتغيرات الاقتصادية والتكنولوجية." يعتقد غيب أن المرونة والتكيف مع التغيرات السوقية يمكن أن تعزز من استدامة المشروعات الصغيرة (غيب، 2016).

"العديد من المشروعات الصغيرة تفشل بسبب عدم إجرائها لتحليل سوق شامل ومناسب." وأضافت أن "فهم ديناميكيات السوق يساعد في تحديد فجوات السوق وتلبية الاحتياجات غير الملباة، مما يعزز من فرص النجاح." باركر تؤكد على ضرورة الاستثمار في أبحاث السوق حتى في مراحل المشروع الأولى (سارة باركر، 2017).

"تحليل السوق يمكن أن يكشف عن معلومات قيمة حول المنافسين والفرص التجارية المحتملة، مما يساعد رواد الأعمال في صياغة استراتيجيات تميز مشروعاتهم عن غيرها." تومسون يرى أن عدم الاهتمام بتحليل السوق قد يؤدي إلى سوء تقدير للفرص والمخاطر (جون تومسون، 2018).

يختلف هول جزئياً مع الآراء السابقة، حيث يعتقد أن "الاعتماد المفرط على تحليل السوق يمكن أن يثني رواد الأعمال عن الابتكار والمخاطرة." هول يشير إلى أن بعض أنجح المشروعات انطلقت بفكرة مبتكرة دون تحليل سوق تقليدي، مستندة إلى رؤية شخصية وقناعة قوية بالفكرة (ريتشارد هول، 2019).

1.2. الدراسات السابقة:

تتفق معظم الدراسات على أهمية تحليل السوق في زيادة فرص نجاح المشروعات الصغيرة، مع بعض الاختلافات في مدى الاعتماد عليه. التحليل السليم للسوق يمكن أن يوفر الأساس لاتخاذ قرارات استراتيجية واعية، بينما يشير البعض إلى ضرورة الحفاظ على روح الابتكار وعدم الاعتماد الكلي على التحليل التقليدي.

معظم الأبحاث المتاحة تتناول تحليل السوق بشكل عام دون التركيز على قطاعات محددة مثل التكنولوجيا، الزراعة، الخدمات، والصناعات الإبداعية. هناك حاجة لدراسات تستكشف تأثير تحليل السوق في هذه القطاعات المختلفة لتوفير رؤى أكثر دقة وتفصيلية.

تفتقر الأدبيات إلى الدراسات التجريبية التي تقيم تأثير تحليل السوق من خلال تجارب عملية وحالات دراسية. معظم الأبحاث الحالية تعتمد على البيانات النوعية والمراجعات النظرية، مما يحد من إمكانية تعميم النتائج على نطاق واسع.

معظم الدراسات تركز على الاقتصادات المتقدمة ولا تأخذ في اعتبارها الفروق الجغرافية والثقافية. هناك حاجة لأبحاث تدرس تأثير تحليل السوق في المشروعات الصغيرة في البلدان النامية والمناطق ذات الظروف الاقتصادية المختلفة.

مع التقدم السريع في التكنولوجيا وتحليل البيانات الضخمة، توجد فجوة في الدراسات التي تستكشف كيفية استخدام هذه التقنيات الحديثة في تحسين تحليل السوق وتأثيرها على نجاح المشروعات الصغيرة.

القليل من الدراسات تناولت تأثير تحليل السوق على المدى الطويل. معظم الأبحاث تركز على التأثيرات القصيرة الأجل ولا توفر رؤية شاملة حول استدامة المشروع ونجاحه على المدى البعيد.

هذه الفجوات تشكل فرصاً للباحثين للمساهمة في تطوير هذا المجال وتقديم رؤى جديدة تدعم رواد الأعمال والمستثمرين في اتخاذ قرارات مستنيرة وتعزيز فرص نجاح مشروعاتهم الصغيرة.

يعتبر تحليل السوق أحد العوامل الأساسية التي تؤثر في نجاح أو فشل المشروعات الصغيرة. ومع ذلك، تواجه العديد من رواد الأعمال تحديات كبيرة في إجراء تحليل سوق دقيق وشامل قبل بدء مشاريعهم. تكمن مشكلة البحث في فهم مدى تأثير تحليل السوق على نجاح بدء تدشين المشروعات الصغيرة، وكيف يمكن لرواد الأعمال استخدامه لتجنب الفشل وتعظيم فرص النجاح. يمثل التحدي في تحديد أفضل الممارسات والأدوات اللازمة لإجراء تحليل سوق فعال، وكذلك معرفة العوائق التي قد تحول دون تحقيق هذا التحليل بالشكل المطلوب. هذا البحث يسعى إلى تقديم رؤى مفصلة حول أهمية تحليل السوق، واستكشاف العوامل التي تساهم في نجاح المشروعات الصغيرة، وتقديم توصيات لتعزيز فعالية تحليل السوق في ريادة الأعمال.

تعتبر المشروعات الصغيرة العمود الفقري للاقتصادات المحلية والعالمية، حيث تسهم في خلق فرص العمل، وتعزيز الابتكار، وتحقيق التنمية المستدامة. ومع ذلك، تواجه هذه المشروعات تحديات كبيرة في مراحلها الأولى، مما يجعل نسبة كبيرة منها تفشل في سنواتها الأولى.

يأتي هذا البحث ليلسط الضوء على الدور الحيوي لتحليل السوق في نجاح المشروعات الصغيرة، من خلال تقديم فهم أعمق للاحتياجات والفرص المتاحة في السوق، وتحديد التحديات والمخاطر المحتملة.

تحليل السوق يمكن أن يوفر لرواد الأعمال معلومات قيمة حول التوجهات السوقية، وسلوك العملاء، والبيئة التنافسية، مما يساعدهم في اتخاذ قرارات مستنيرة وتطوير استراتيجيات فعالة.

من خلال دراسة هذا الموضوع، نسعى إلى تقديم إرشادات وتوصيات يمكن أن تسهم في تحسين معدلات نجاح المشروعات الصغيرة، وتعزيز قدرتها على النمو والاستدامة في بيئة الأعمال التنافسية.

مشكلة البحث

1.3. مشكلة البحث:

بسبب قلة الدراسات السابقة، قد تظهر عدة فجوات في تحليل السوق عند بدء تدشين المشروعات الصغيرة ومعظم الدراسات قد تركز على الأسواق الكبيرة أو الدولية، مما يجعل من الصعب تطبيق نتائجها على الأسواق المحلية الصغيرة ، توجد أنواع للفجوات فجوات نظرية وفجوات تطبيقية

1.3.1. الفجوة النظرية:

- تأثير التفاصيل الدقيقة لتحليل السوق: العديد من الدراسات قد تفتقر إلى التركيز على العناصر الدقيقة لتحليل السوق مثل سلوك المستهلك، وتوجهات السوق، والابتكار التكنولوجي، وكيفية تأثير هذه العناصر على نجاح المشروعات الصغيرة.
- البيانات المختلفة: هناك نقص في الدراسات التي تستكشف تأثير تحليل السوق في بيانات اقتصادية وجغرافية وثقافية مختلفة. معظم الدراسات تركز على الأسواق الكبيرة أو المتقدمة، مما يترك فجوة في الفهم بالنسبة للأسواق النامية أو الناشئة.
- الدور الوسيط لتحليل السوق: القليل من الدراسات تدرس كيف يمكن لتحليل السوق أن يلعب دورًا وسيطًا بين عوامل أخرى (مثل الابتكار، الإدارة، التمويل) ونجاح المشروعات الصغيرة.
- التكامل مع الاستراتيجيات الأخرى: الفجوة في الدراسات التي تبحث في كيفية تكامل تحليل السوق مع استراتيجيات الأعمال الأخرى مثل التسويق الرقمي، إدارة الموارد البشرية، والتمويل.
- التحليل الطولي: معظم الدراسات تعتمد على الأبحاث المقطعية بدلاً من الدراسات الطولية التي تدرس تأثير تحليل السوق على مدار الزمن وتأثيراته المستدامة.
- تأثير التكنولوجيا: هناك حاجة لمزيد من الدراسات حول كيف يمكن للتكنولوجيا الجديدة مثل البيانات الكبيرة والذكاء الاصطناعي أن تعزز من فعالية تحليل السوق وتؤثر على نجاح المشروعات الصغيرة.

- قياس الأداء: نقص الدراسات التي تضع معايير واضحة وموحدة لقياس مدى فعالية تحليل السوق وأثره على أداء المشروعات الصغيرة.

هذه الفجوات النظرية تقدم فرصًا كبيرة للباحثين لإجراء دراسات جديدة تعزز من الفهم الأكاديمي والعملية لتأثير تحليل السوق على نجاح المشروعات الصغيرة.

1.3.2. الفجوة التطبيقية:

- نقص البيانات: قد يكون هناك نقص في البيانات المتاحة حول السوق المحلية أو الإقليمية، مما يجعل من الصعب تقدير الطلب والسوق بشكل دقيق.

- تغيرات في الطلب: السوق قد يتغير بسرعة، مما يعني أن تحليل السوق الذي أجري قد لا يكون دقيقًا بعد مرور بعض الوقت.

- تكاليف التحليل: قد يكون تحليل السوق مكلفًا ويتطلب الكثير من الجهد والوقت، خاصة للمشروعات الصغيرة التي لديها موارد محدودة.

- التنبؤات الغير مؤكدة: قد يكون من الصعب التنبؤ بالاستجابة الفعلية للسوق تجاه المنتج أو الخدمة الجديدة، حتى بعد إجراء تحليل السوق.

للتغلب على هذه الفجوات، من المهم أن تكون دراسة تحليل السوق شاملة وتستند إلى أفضل الممارسات، بالإضافة إلى استخدام أدوات تحليلية فعالة والتعاون مع محللين ذوي خبرة للحصول على تقديرات دقيقة.

1.4. السؤال البحثي:

"ما مدى تأثير تحليل السوق في بدء تدشين المشروعات الصغيرة؟"

أهمية البحث

1.5. أهمية البحث:

- تساهم بشكل كبير في تحديد جدوى إقامة المشروع وتقييم فرص النجاح والتنافسية.
- يساعد تحليل السوق على فهم الحاجات والرغبات للعملاء المحتملين، مما يساعد على تحديد ما إذا كان المنتج أو الخدمة المقترحة ستلبي هذه الاحتياجات.
- يساعد التحليل على تحديد الفرص التي قد تكون متاحة في السوق، بالإضافة إلى تحديد التحديات والتهديدات المحتملة التي يمكن أن تواجه المشروع.

- يساعد على تحديد استراتيجيات الدخول إلى السوق، مثل التسعير، والتوزيع، والترويج، بناءً على المعلومات المجمعة عن السوق والمنافسين.

- يساعد على تحديد منافسي المشروع وفهم نقاط القوة والضعف لكل منهم، مما يمكن المشروع من وضع استراتيجيات تنافسية فعالة.

- يساعد على تقليل المخاطر المالية والتشغيلية من خلال فهم أفضل للسوق والظروف المحيطة به.

❖ بشكل عام، يمثل تحليل السوق أداة حيوية للمشروعات الصغيرة لضمان اتخاذ قرارات استراتيجية مستنيرة وتحقيق نجاح مستدام في السوق المستهدف.

1.5.1. الأهمية النظرية:

يمكن لتحليل السوق أن يساعد المشروعات الصغيرة على تحديد الفرص النادرة والفريدة في السوق، مما يمنحهم ميزة تنافسية ويمكن أن يساعد على فهم مدى الطلب المحتمل على منتجات أو خدمات المشروع، مما يقلل من مخاطر الفشل بسبب عدم تلبية السوق وتحديد الجمهور المستهدف وفهم احتياجاتهم وتفضيلاتهم، مما يسهل عمليات التسويق والتواصل معهم بفعالية، إذ يمكن للمشروعات الصغيرة أن تستفيد من تحليل السوق لفهم اللاعبين الرئيسيين في السوق واستراتيجياتهم، مما يساعدهم على وضع استراتيجيات تنافسية فعالة ويساعدها في رصد الاتجاهات السوقية الجديدة والتغيرات في الطلب والسلوكيات الاستهلاكية، مما يسمح للمشروعات الصغيرة بالاستجابة بشكل سريع ومناسب.

بشكل عام، يمثل تحليل السوق النظري أساساً حيوياً لتوجيه المشروعات الصغيرة نحو النجاح والنمو، ويعزز من فرصها للبقاء والازدهار في بيئة الأعمال المتغيرة والتنافسية.

1.5.2. الأهمية التطبيقية:

1- التوجيه الإستراتيجي:

يساعد تحليل السوق في تحديد العملاء المثاليين والشرائح السوقية الأكثر ربحية، مما يمكن من تصميم المنتجات أو الخدمات لتلبية احتياجاتهم بشكل أفضل كما يساعد في اختيار الموقع الجغرافي الأمثل للمشروع بناءً على الكثافة السكانية، والقدرة الشرائية، والتواجد التنافسي في المنطقة.

2- التنبؤ بالمبيعات والإيرادات:

يوفر تحليل السوق تقديرات دقيقة للطلب المتوقع، مما يساعد في وضع خطط مالية واقعية وتجنب الفجوات في العرض والطلب. يمكن من تحديد استراتيجيات التسعير المناسبة التي تتوافق مع القدرة الشرائية للجمهور المستهدف والمستويات السعرية للمنافسين.

3- تقليل المخاطر:

يمكن من فهم ديناميكيات المنافسة وتحديد نقاط القوة والضعف للمنافسين، مما يسمح بتطوير استراتيجيات تنافسية فعالة ويساعد في تحديد المخاطر المحتملة في السوق، مثل التغيرات الاقتصادية أو التكنولوجية، وبالتالي يمكن وضع خطط طوارئ للتعامل معها.

4- تحسين الكفاءة التشغيلية:

يساعد في التخطيط الأفضل للموارد المالية والبشرية، وضمان استخدامها بكفاءة عالية لتحقيق الأهداف المحددة وفي توجيه جهود التسويق والترويج بشكل أكثر فعالية، من خلال تحديد القنوات التسويقية الأكثر تأثيراً وتحديد الرسائل الإعلانية المناسبة.

5- تطوير المنتجات والخدمات:

من خلال فهم احتياجات العملاء والتوجهات السوقية، يمكن تطوير منتجات وخدمات مبتكرة تلبي احتياجات السوق بشكل أفضل كما يساعد في جمع ردود الفعل من العملاء وتحليلها لتحسين جودة المنتجات والخدمات باستمرار.

باختصار، تحليل السوق يمكن أن يكون الفارق بين النجاح والفشل في إطلاق المشروعات الصغيرة، حيث يساعد على اتخاذ قرارات مبنية على بيانات ومعطيات دقيقة، مما يعزز فرص النجاح والاستدامة.

1.6. أسئلة البحث:

ما هو تعريف تحليل السوق وكيف يساهم في فهم احتياجات السوق؟
ما هي الأدوات والأساليب المستخدمة في تحليل السوق؟
كيف يؤثر تحليل السوق على اتخاذ القرار في بدء المشروعات الصغيرة؟
ما هو الدور الذي يلعبه تحليل السوق في تحديد الجمهور المستهدف للمشروع؟
كيف يمكن التغلب على الصعوبات التي قد تعترض عملية تحليل السوق؟
ما هي أمثلة على مشروعات صغيرة ناجحة اعتمدت بشكل كبير على تحليل السوق؟

1.7. أهداف البحث:

- توضيح الفوائد المحتملة التي يمكن أن يجنيها أصحاب المشروعات الصغيرة من إجراء تحليل شامل للسوق قبل البدء.
- توفير دليل عملي لأصحاب المشروعات الصغيرة لمساعدتهم في تحليل السوق بطريقة منهجية.
- تقديم توصيات عملية لأصحاب المشروعات الصغيرة حول كيفية استخدام نتائج تحليل السوق في تحسين فرص نجاح مشروعاتهم وتجنب المخاطر.

1.8. فرضيات البحث

الفرضية الرئيسية: تحليل السوق له تأثير إيجابي كبير على نجاح تدشين المشروعات الصغيرة من حيث البقاء والنمو في السوق.

فرضيات فرعية:

1. توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين تحليل السوق ومدة بقاء المشروعات الصغيرة في السوق.

2. توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين تحليل السوق ونمو إيرادات المشروعات الصغيرة.
3. توجد علاقة معنوية ذات دلالة إحصائية بين تحليل السوق وقدرة المشروعات الصغيرة على التوسع في حصتها السوقية.

1.9. نموذج البحث



1.10. الدراسة الميدانية:

تحليل السوق يُعتبر من الأدوات الأساسية التي تساعد في نجاح المشاريع الصغيرة، حيث يساهم في فهم ديناميات السوق وتحديد الفرص والتحديات. في هذه الدراسة، نركز على تأثير تحليل السوق في بدء مشروع صغير، مستعرضين حالة شركة أولير للعطور كمثال تطبيقي.

شركة أولير للعطور هي شركة ناشئة تهدف إلى دخول سوق العطور من خلال تقديم منتجات مبتكرة وفاخرة. تأسست الشركة بهدف تلبية احتياجات سوق العطور المتزايد.

تستهدف الشركة فئات محددة مثل الشباب والبالغين الذين يبحثون عن عطور مميزة وعالية الجودة. تواجه الشركة منافسة من علامات تجارية أخرى، لكن يمكن تمييزها من خلال الابتكار والتصميم الفريد للمنتجات.

كما ساعد تحليل السوق شركة أولير في اكتشاف فئات سوقية غير ملبأة وفرص لتقديم منتجات جديدة وأتاح للشركة تطوير استراتيجيات تسويقية وتوزيعية تتناسب مع احتياجات وتفضيلات العملاء ومكن الشركة من توقع التحديات والتخطيط لإجراءات وقائية للتعامل معها.

تأثير تحليل السوق كان واضحاً في نجاح شركة أولير في بدء مشروعها. يُوصى للشركات الصغيرة بمواصلة تحليل السوق بشكل دوري للتكيف مع التغيرات السوقية واستغلال الفرص الجديدة لضمان استمرارية النجاح. <https://olerperf.com/>

الخلاصة

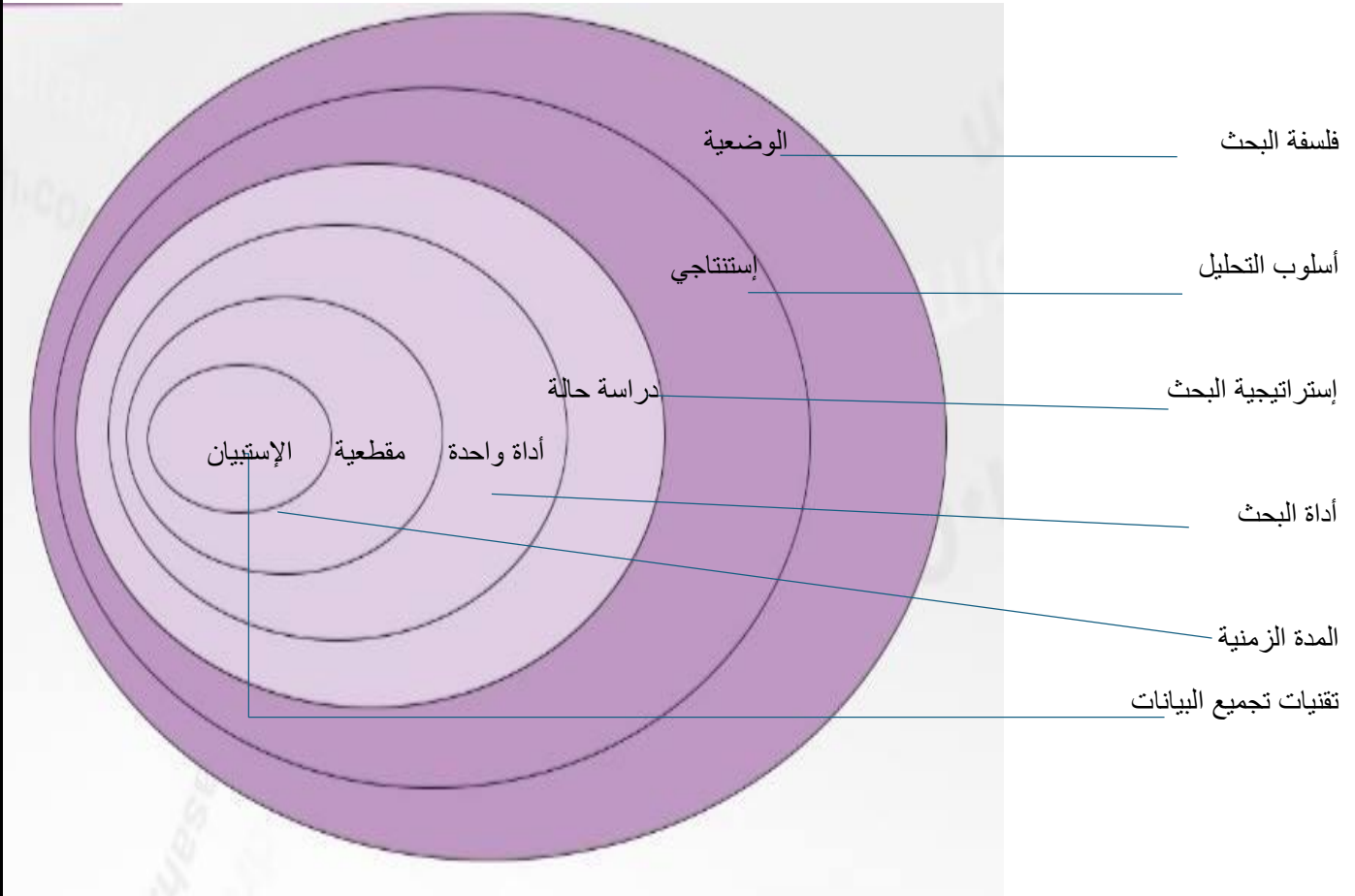
يعتبر تحليل السوق أداة حاسمة لنجاح المشروعات الصغيرة، حيث يساعد في توجيه قرارات التسعير، الترويج، اختيار الموقع وتحديد الفئة المستهدفة. بالنسبة لشركة أولير للعطور، يمكن لتحليل السوق أن يكون العامل الفارق بين النجاح والفشل من خلال تقديم رؤية واضحة وشاملة للسوق والمستهلكين.

متغيرات البحث وتأثيرها:

1. تحليل السوق: يشمل جمع البيانات عن السوق المستهدف، والمنافسين، واتجاهات المستهلكين.
2. قرارات التسعير: كيفية تأثير تحليل السوق على تسعير المنتجات.
3. استراتيجيات الترويج: تأثير تحليل السوق على الخطط التسويقية.
4. اختيار الموقع: كيفية اختيار موقع مناسب بناءً على تحليل السوق.
5. تحديد الفئة المستهدفة: تأثير تحليل السوق على فهم العملاء المستهدفين وتحديدهم.

1.11. تصميم البحث:

1. فلسفة البحث (الوضعية)
2. أسلوب التحليل (إستنتاجي)
3. إستراتيجية البحث (دراسة حالة)
4. أداة البحث (كمية)
5. المدة الزمنية (مقطعية)
6. تقنيات تجميع البحث (الإستبيان)



ملخص منهجية البحث المصدر الطالب

1.12. هيكل المشروع المقترح:

- الفصل الأول: الإطار العام للدراسة
- الفصل الثاني: الإطار النظري
- الفصل الثالث: منهجية البحث
- الفصل الرابع: التحليل الإحصائي
- الفصل الخامس: مناقشة النتائج والخاتمة

الفصل الأول: الإطار العام للدراسة

الفصل الثاني: الإطار النظري

الفصل الثالث: منهجية البحث

الفصل الرابع: التحليل الإحصائي

الفصل الخامس: مناقشة النتائج والخاتمة

الفصل الثاني: الإطار النظري

المقدمة

يعتبر تحليل السوق أحد الأدوات الأساسية التي تعتمد عليها الشركات الناشئة والصغيرة لضمان نجاح مشروعاتها. فهو يشكل اللبنة الأساسية لفهم البيئة التنافسية وتحديد الفرص والتحديات التي قد تواجه المشروع. في هذا السياق، تتجلى أهمية تحليل السوق في دوره المحوري في توجيه استراتيجيات التسويق وتحديد الجمهور المستهدف وتقييم جدوى المشروع.

في ظل التغيرات المستمرة في احتياجات ورغبات المستهلكين، أصبح إجراء تحليل دقيق للسوق أمراً لا غنى عنه لنجاح أي مشروع ناشئ. خاصة في الصناعات التي تعتمد بشكل كبير على تفضيلات المستهلكين مثل صناعة العطور. تعتبر شركة "أولير" السعودية للعطور مثلاً حياً على شركة ناشئة في هذا القطاع تسعى للاستفادة من تحليل السوق لضمان نجاحها واستمراريتها.

أهمية البحث العلمي:

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على تأثير تحليل السوق في عملية تدشين المشروعات الصغيرة، وذلك من خلال دراسة تطبيقية على شركة "أولير" السعودية للعطور. وتكمن أهمية إجراء هذه الدراسات في تقديم رؤى علمية وتوصيات عملية تساهم في تحسين الأداء التسويقي للشركات الناشئة. من خلال الاستفادة من نتائج الدراسات السابقة، يمكن للشركات تعزيز قدرتها على اتخاذ قرارات مستنيرة ومدروسة.

نظرة عامة على متغيرات البحث:

تتضمن هذه الدراسة ثلاثة متغيرات رئيسية. أولاً، تحليل السوق والذي يشمل دراسة احتياجات وتفضيلات المستهلكين، وتحليل المنافسة، وتقييم الفرص والتهديدات المحتملة. ثانياً، تدشين المشروع وهو المتغير الذي يعكس الخطوات والإجراءات التي تتخذها الشركة لبدء عملياتها بنجاح. وأخيراً، الأداء التجاري وهو المقياس الذي يحدد مدى نجاح المشروع بعد تدشينه ويشمل عناصر مثل المبيعات، الحصة السوقية، ورضا العملاء.

ستسعى الدراسة إلى استكشاف العلاقة بين هذه المتغيرات وفهم كيف يمكن لتحليل السوق أن يؤثر على نجاح تدشين المشروعات الصغيرة مثل "أولير"، وما هي العوامل التي يمكن أن تعزز أو تعرقل هذا النجاح.

2.2. مفهوم تحليل السوق:

هو عملية جمع وتحليل البيانات المتعلقة بالسوق لفهم العوامل التي تؤثر على العرض والطلب، والأسعار، وسلوك المستهلكين، والمنافسة. يهدف تحليل السوق إلى تحديد الفرص والتهديدات، وتوفير المعلومات التي تساعد الشركات على اتخاذ قرارات استراتيجية مستنيرة.

تطورات تحليل السوق:

1. تطور التكنولوجيا: أدى ظهور التكنولوجيا الحديثة إلى تحسين جمع البيانات وتحليلها. على سبيل المثال، أصبحت الشركات قادرة على استخدام الأدوات الرقمية وتحليل البيانات الكبيرة لفهم اتجاهات السوق بشكل أعمق وأكثر دقة.
2. استخدام البيانات الكبيرة: تزايد أهمية تحليل البيانات الكبيرة لفهم سلوك المستهلكين، حيث يمكن للشركات التنبؤ بالاتجاهات وتحسين استراتيجيات التسويق بناءً على تحليل بيانات هائلة.
3. التسويق الرقمي: مع تحول الكثير من النشاطات التجارية إلى الإنترنت، أصبح من الضروري تحليل الأسواق الإلكترونية بشكل منفصل عن الأسواق التقليدية، مما أدى إلى ظهور أدوات ومنهجيات جديدة في تحليل السوق.

أبعاد تحليل السوق:

1. البعد الاقتصادي: يتضمن دراسة العوامل الاقتصادية مثل الدخل، التضخم، والبطالة التي تؤثر على القوة الشرائية للسوق.
2. البعد التكنولوجي: يشمل تأثير التكنولوجيا على المنتجات والخدمات، وكيف يمكن للتطورات التكنولوجية أن تخلق فرصًا جديدة أو تهدد الأعمال القائمة.
3. البعد الاجتماعي والثقافي: يتعلق بفهم التغيرات في سلوك المستهلكين بناءً على العوامل الاجتماعية والثقافية، مثل العادات، والتقاليد، وأنماط الحياة.
4. البعد القانوني والسياسي: يشمل تحليل القوانين والسياسات الحكومية التي قد تؤثر على السوق، مثل الضرائب، التشريعات التجارية، وحماية المستهلك.

نظريات تحليل السوق:

1. نظرية الطلب والعرض: تقوم على أساس أن أسعار السلع والخدمات تتحدد بناءً على تفاعل قوى العرض والطلب في السوق.
2. نظرية دورة حياة المنتج: تقترح أن المنتجات تمر بمراحل متعددة من النمو، والنضج، والانحدار، وكل مرحلة تتطلب استراتيجيات تسويقية مختلفة.
3. نظرية القوة التفاوضية: تركز على قوة التفاوض بين الموردين والعملاء في تحديد الأسعار والشروط في السوق.
4. نظرية التحليل التنافسي: تنظر إلى السوق كمجال تنافسي حيث تؤثر قوة المنافسين على قدرة الشركة في تحقيق النجاح.

2.3. أدوات تحليل السوق:

تحليل القوى الخمس لبورتر (Porter's Five Forces):

يساعد في تقييم المنافسة في السوق من خلال تحليل خمس قوى رئيسية: التهديد بدخول منافسين جدد، قوة الموردين، قوة العملاء، تهديد المنتجات البديلة، والمنافسة بين اللاعبين الحاليين.

تحليل SWOT:

أداة لتقييم نقاط القوة (Strengths)، والضعف (Weaknesses)، والفرص (Opportunities)، والتهديدات (Threats) للشركة أو المنتج أو المشروع.

أبحاث السوق (Market Research):

تشمل جمع وتحليل البيانات حول العملاء المحتملين، المنافسين، والسوق بشكل عام. يمكن أن تشمل أبحاث السوق الاستبيانات، المقابلات، وتحليل البيانات الثانوية.

تحليل PESTEL:

يستخدم لتحليل العوامل الخارجية التي يمكن أن تؤثر على السوق مثل: السياسية (Political)، الاقتصادية (Economic)، الاجتماعية (Social)، التكنولوجية (Technological)، البيئية (Environmental)، والقانونية (Legal).

تحليل المنافسين:

يشمل دراسة وتحليل استراتيجيات وأداء المنافسين الرئيسيين في السوق. يساعد في تحديد نقاط القوة والضعف النسبية.

أدوات التحليل الإحصائي والبيانات الضخمة:

مثل برامج SPSS، R، Python، أو حتى أدوات مثل Google Analytics لتحليل البيانات وتحديد الأنماط والتوجهات في السوق.

تحليل سلسلة القيمة (Value Chain Analysis):

يركز على تحليل الأنشطة المختلفة التي تضيف قيمة للمنتج أو الخدمة، من الإنتاج إلى التسويق والتوزيع.

تحليل السوق TAM, SAM, SOM:

يستخدم لتقدير حجم السوق الكلي (Total Addressable Market – TAM)، السوق القابل للخدمة (Serviceable)، والسوق القابل للتحقيق (Serviceable Obtainable Market – SOM)، والسوق القابل للتحقيق (Available Market – SAM).

2.4. خصائص تحليل السوق:

الشمولية (Comprehensive):

يشمل تحليل السوق فحصاً شاملاً لعوامل متعددة تؤثر على السوق مثل العملاء، المنافسين، الاقتصاد، العوامل الاجتماعية والتكنولوجية، مما يضمن تقديم رؤية متكاملة وشاملة.

التركيز على البيانات (Data-Driven):

يعتمد تحليل السوق على جمع وتحليل البيانات الكمية والنوعية من مصادر متعددة لضمان دقة وموثوقية النتائج. البيانات قد تشمل إحصاءات المبيعات، آراء العملاء، تقارير الصناعة، وغيرها.

التنبؤية (Predictive):

يهدف تحليل السوق إلى تقديم رؤى حول الاتجاهات المستقبلية في السوق، وتوقع الطلب المستقبلي، وتحديد الفرص والتهديدات المحتملة التي قد تؤثر على الأداء المستقبلي للشركة.

التخصيص (Customization):

يمكن تخصيص تحليل السوق وفقاً لاحتياجات وأهداف محددة. يمكن أن يكون التحليل مركزاً على سوق معين، قطاع محدد، أو حتى جمهور مستهدف خاص.

التحليلية (Analytical):

يتطلب تحليل السوق استخدام أدوات وأساليب تحليلية متقدمة مثل التحليل الإحصائي، نماذج التوقعات، وتحليل السلاسل الزمنية لاستخلاص النتائج واتخاذ القرارات.

الديناميكية (Dynamic):

يتحلى تحليل السوق بالقدرة على التكيف مع التغيرات المستمرة في السوق، حيث يتم تحديثه بانتظام لمواكبة الظروف الاقتصادية والتكنولوجية والاجتماعية المتغيرة.

الموجهة بالأهداف (Goal-Oriented):

يجب أن يكون تحليل السوق موجهاً نحو تحقيق أهداف معينة، سواء كان ذلك الدخول إلى سوق جديد، إطلاق منتج جديد، أو تحسين الحصة السوقية.

النوعية والكمية (Qualitative & Quantitative):

يجمع تحليل السوق بين البيانات النوعية (مثل آراء العملاء والمقابلات) والبيانات الكمية (مثل إحصائيات المبيعات والديموغرافيا) لتوفير رؤية شاملة.

المرونة (Flexible):

يجب أن يكون تحليل السوق مرناً بما يكفي لتعديل الاستراتيجيات بناءً على المعلومات الجديدة أو تغيرات السوق غير المتوقعة.

القابلية للتنفيذ (Actionable):

يجب أن يوفر تحليل السوق توصيات قابلة للتنفيذ تساعد الشركات على اتخاذ قرارات مستنيرة وتحقيق أهدافها بفعالية.

2.5. أهداف تحليل السوق:

1. تحديد حجم السوق: فهم حجم السوق الحالي والتقديرات المستقبلية لنموه.

2. تحليل المنافسة: التعرف على المنافسين الرئيسيين، نقاط قوتهم وضعفهم، واستراتيجياتهم.

3. فهم احتياجات المستهلكين: تحليل سلوك المستهلكين، احتياجاتهم، وتوقعاتهم لتلبية احتياجاتهم بشكل أفضل.

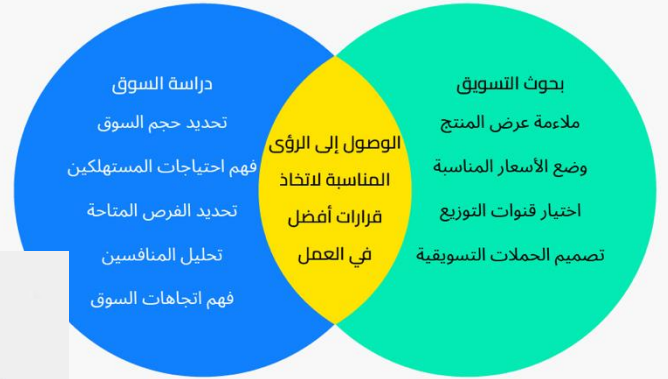
4. تحديد الفرص والتهديدات: اكتشاف الفرص المتاحة في السوق وكذلك التهديدات المحتملة.

5. التنبؤ بالاتجاهات المستقبلية: فهم التوجهات الحالية والتنبؤ بكيفية تطورها في المستقبل.

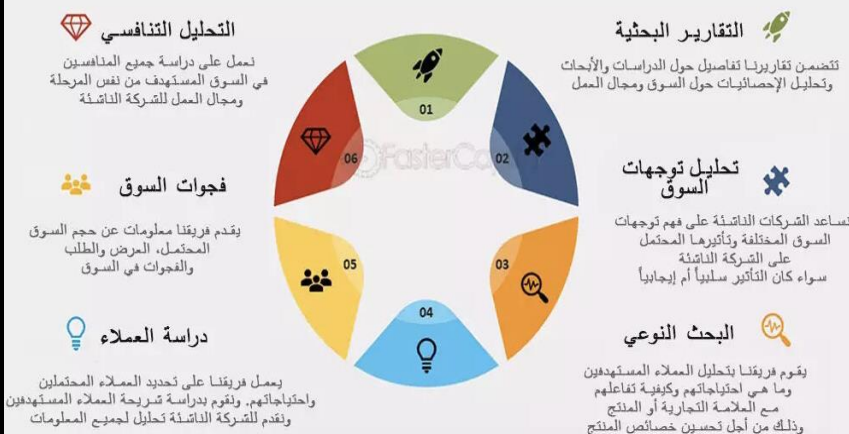
6. تقييم الأداء السوقي: مقارنة أداء الشركة أو المنتج بالسوق بشكل عام لتحديد نقاط القوة والضعف.

2.6 نماذج إدارة تحليل السوق:

دراسة السوق مقابل بحوث التسويق



خدمات أبحاث التسويق



2.7. مفهوم المشروعات الصغيرة:

المشروعات الصغيرة هي وحدات اقتصادية تهدف إلى إنتاج أو تقديم خدمات بقدرات إنتاجية محدودة، وعادة ما تتميز بعدد محدود من الموظفين ورأس مال أقل مقارنةً بالشركات الكبيرة. تعتمد المشروعات الصغيرة في الغالب على الموارد المحلية وتلعب دورًا حيويًا في تعزيز الاقتصاد المحلي وتوفير فرص العمل.

تطورت المشروعات الصغيرة عبر العصور نتيجة لعدة عوامل:

- الثورة الصناعية: مع ظهور الآلات، تطورت الحرف اليدوية إلى مشروعات صغيرة تعتمد على التقنية الجديدة.
- التوسع في الأسواق: مع نمو الاقتصاد العالمي، بدأت المشروعات الصغيرة في التوسع خارج حدودها المحلية.
- التغيرات الاقتصادية: مع مرور الوقت، ظهرت فرص جديدة للمشروعات الصغيرة نتيجة لتحولات اقتصادية مثل العولمة وظهور الاقتصاد الرقمي.
- التكنولوجيا: أتاحت التكنولوجيا الحديثة مثل الإنترنت والتجارة الإلكترونية للمشروعات الصغيرة الفرصة للوصول إلى أسواق أوسع.

أبعاد المشروعات الصغيرة:

- البعد الاقتصادي: تساهم المشروعات الصغيرة في النمو الاقتصادي من خلال توفير فرص العمل، وزيادة الإنتاجية، وتنمية القطاع الخاص.
- البعد الاجتماعي: تساعد المشروعات الصغيرة في تمكين الفئات المهمشة اقتصاديًا، وتساهم في تحسين المستوى المعيشي للمجتمعات.
- البعد البيئي: تعتمد بعض المشروعات الصغيرة على ممارسات مستدامة وصديقة للبيئة، مما يساهم في الحفاظ على الموارد الطبيعية.

نظريات المشروعات الصغيرة:

- نظرية ريادة الأعمال: ترى أن المشروعات الصغيرة هي نتاج ريادة الأعمال والإبداع. يقودها أفراد لديهم رؤية واستعداد لتحمل المخاطر.
- نظرية التدرج: تشير إلى أن المشروعات الصغيرة يمكن أن تنمو تدريجياً لتصبح شركات كبيرة، وذلك من خلال التوسع التدريجي في العمليات والاستثمارات.
- نظرية الاستدامة: تركز على أهمية تبني الممارسات المستدامة لضمان بقاء واستمرارية المشروعات الصغيرة على المدى الطويل.
- نظرية الشبكات: تشير إلى أن نجاح المشروعات الصغيرة يعتمد بشكل كبير على قدرتها على بناء شبكات علاقات قوية مع العملاء والموردين والشركاء الآخرين.

أهمية المشروعات الصغيرة:

تعد المشروعات الصغيرة عموداً قوياً للاقتصاد في العديد من البلدان، حيث أنها توفر فرص عمل كثيرة، وتعزز الابتكار، وتساهم في الاستقرار الاجتماعي والاقتصادي.

2.8. مفهوم بدء تدشين المشروعات الصغيرة:

بدء تدشين المشروعات الصغيرة يشير إلى عملية إنشاء وتأسيس عمل جديد صغير الحجم، يهدف إلى تقديم منتجات أو خدمات معينة في السوق. هذه العملية تشمل تحديد فكرة المشروع، التخطيط، التمويل، تأسيس الكيان القانوني، وتسويق المنتج أو الخدمة. تبدأ هذه المشروعات غالباً من قبل رواد أعمال يمتلكون رؤية فريدة ويسعون لتحقيق أهداف معينة، سواء كانت اقتصادية أو اجتماعية.

تطور عملية بدء تدشين المشروعات الصغيرة:

1. الفترة ما قبل الثورة الصناعية: كانت المشروعات الصغيرة تعتمد بشكل أساسي على الأعمال العائلية والحرف اليدوية. كانت الأسواق محدودة محلياً ومرتبطة بمجتمعات صغيرة.
2. الثورة الصناعية: بدأت المشروعات الصغيرة تتكيف مع التغيرات التكنولوجية والصناعية، مما أدى إلى تحسين الإنتاجية وتوسيع الأسواق.

3. العصر الحديث: مع ظهور التكنولوجيا الحديثة والإنترنت، أصبحت عملية تدشين المشروعات الصغيرة أكثر سهولة وسرعة. أصبح بإمكان رواد الأعمال إنشاء مشروعاتهم بسهولة أكبر بفضل الابتكارات التكنولوجية، والتجارة الإلكترونية، والشبكات الاجتماعية.

4. العولمة: أدت العولمة إلى تسهيل دخول المشروعات الصغيرة إلى الأسواق الدولية، مما أتاح لها فرصًا جديدة للنمو والتوسع.

أبعاد عملية تدشين المشروعات الصغيرة:

- البعد الاقتصادي: تشمل دراسة السوق، تخطيط الموارد المالية، وتحديد هيكل التكلفة لتحقيق الربحية المطلوبة.
- البعد الاجتماعي: يرتبط بتأثير المشروع على المجتمع المحلي، مثل خلق فرص عمل وتحسين مستوى المعيشة.
- البعد القانوني: يشمل الالتزام بالمتطلبات القانونية لتأسيس المشروع، مثل التسجيل الرسمي، والحصول على التراخيص، والامتثال للقوانين المحلية.
- البعد التكنولوجي: يتمثل في استخدام التكنولوجيا في تطوير المنتجات أو الخدمات، وتحسين عمليات الإنتاج، والتسويق الإلكتروني.

نظريات تدشين المشروعات الصغيرة:

1. نظرية ريادة الأعمال: تعتبر أن بدء المشروعات الصغيرة هو نتاج لريادة الأعمال، حيث يمتلك رائد الأعمال رؤية فريدة وابتكارية ويكون مستعدًا لتحمل المخاطر لتحقيق النجاح.
2. نظرية الموارد: تؤكد أن نجاح المشروعات الصغيرة يعتمد بشكل كبير على الموارد المتاحة مثل رأس المال، المعرفة، والشبكات الاجتماعية. ويجب على رواد الأعمال تجميع الموارد الضرورية قبل البدء في تدشين المشروع.
3. نظرية الفرص: تشير إلى أن المشروعات الصغيرة تنشأ نتيجة لاغتنام الفرص الموجودة في السوق. يركز رواد الأعمال على اكتشاف فرص السوق غير المستغلة وتحويلها إلى مشروعات ناجحة.
4. نظرية التحفيز: ترى أن رواد الأعمال يتجهون لتدشين مشروعات صغيرة بدافع من الرغبة في الاستقلالية، تحقيق الذات، والاستجابة لحاجات السوق.

أهمية تدشين المشروعات الصغيرة:

تعد عملية تدشين المشروعات الصغيرة أساسية في دعم الاقتصاديات الوطنية. فهي تساهم في خلق فرص عمل جديدة، تحفيز الابتكار، وتلبية احتياجات السوق بمرونة أكبر من الشركات الكبيرة. إضافة إلى ذلك، تمثل المشروعات الصغيرة أداة مهمة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، خاصة في المناطق النامية.

2.9. نماذج بدء تدشين المشروعات الصغيرة:



معوقات إدارة المشاريع الصغيرة



2.10. العلاقة بين تحليل السوق وبدء تدشين المشروعات الصغيرة:

التحليل السببي (Causal Analysis):

ينظر هذا التحليل في كيفية تأثير عوامل السوق على نجاح أو فشل المشروعات الصغيرة. يمكن استخدامه لتحديد الأسباب التي قد تدفع مشروعًا ما للنجاح بناءً على الظروف الاقتصادية، العرض والطلب، والسلوكيات الاستهلاكية.

التحليل المقارن (Comparative Analysis):

يقارن هذا النمط بين المشروعات الصغيرة المختلفة في نفس السوق أو أسواق مشابهة. يمكن أن يُظهر الفروق في الأداء بناءً على اختلافات في استراتيجيات دخول السوق، أو التسعير، أو الجمهور المستهدف.

التحليل التنبؤي (Predictive Analysis):

يستخدم البيانات التاريخية والسوقية للتنبؤ بكيفية أداء المشروعات الصغيرة في المستقبل. يعتمد على تقنيات مثل النماذج الإحصائية أو التعلم الآلي لتحليل التوجهات المستقبلية.

التحليل البيئي (Environmental Analysis):

يأخذ في الاعتبار العوامل الخارجية التي قد تؤثر على بدء المشروعات الصغيرة مثل التغيرات في اللوائح الحكومية، التغيرات المناخية، والابتكارات التكنولوجية.

التحليل الديموغرافي (Demographic Analysis):

يركز على كيفية تأثير التركيبة السكانية للسوق المستهدف على أداء المشروعات الصغيرة. يمكن أن يتضمن ذلك تحليل العمر، الجنس، الدخل، والتعليم للتنبؤ باحتياجات وتفضيلات الجمهور المستهدف.

التحليل المالي (Financial Analysis):

يركز هذا التحليل على العلاقة بين تحليل السوق والتمويل. يدرس كيفية تأثير شروط السوق على هيكل التمويل وتكلفة رأس المال وكيفية تأمين التمويل اللازم لتدشين المشاريع.

كل هذه الأنماط يمكن أن تساعد رواد الأعمال والمستثمرين في اتخاذ قرارات مستنيرة حول كيفية دخول السوق وضمان نجاح مشروعاتهم الصغيرة.

بينما صراعات تحليل العلاقات بين تحليل السوق وبدء تدشين المشروعات الصغيرة يعتبر جزءًا مهمًا من عملية التخطيط والتنفيذ لأي مشروع صغير. يمكن النظر إلى هذه العلاقة من عدة زوايا رئيسية:

- تحليل السوق يساعد في تحديد احتياجات العملاء المحتملين، والاتجاهات الحالية في السوق، والفجوات التي يمكن للمشروع الصغير أن يملأها. هذا التحليل يمكن أن يساعد في تحديد نوع المنتج أو الخدمة التي يمكن أن تحظى بقبول لدى الجمهور.

- من خلال تحليل السوق، يمكن تحديد المنافسين الرئيسيين وفهم نقاط قوتهم وضعفهم. هذا يتيح لأصحاب المشاريع الصغيرة تحديد استراتيجيات متميزة تمكنهم من التميز عن المنافسين.

- تحليل السوق يمكن من تقسيم السوق إلى شرائح بناءً على عوامل مثل العمر، الموقع الجغرافي، الدخل، أو الاهتمامات. هذا يساعد في توجيه جهود التسويق بطريقة أكثر فعالية، ويضمن أن المنتجات أو الخدمات تصل إلى الجمهور المناسب.

- يساعد تحليل السوق في تقدير حجم السوق وإمكانية تحقيق الإيرادات، مما يتيح لصاحب المشروع الصغير وضع توقعات واقعية لمبيعاته وأرباحه المحتملة.

- تحليل السوق يساعد في تحديد المخاطر المحتملة التي قد تواجه المشروع مثل التغيرات الاقتصادية أو التكنولوجية، وفي نفس الوقت يمكن أن يكشف عن فرص جديدة قد تساعد في نمو المشروع.

- بناءً على نتائج تحليل السوق، يمكن تطوير استراتيجيات تسويقية فعالة تجذب العملاء وتزيد من الوعي بالعلامة التجارية للمشروع الصغير.

والصراع الأساسي يكمن في كيفية تحقيق توازن بين الموارد المحدودة للمشروعات الصغيرة ومتطلبات تحليل السوق الشامل. غالبًا ما يتعين على أصحاب المشروعات الصغيرة اتخاذ قرارات سريعة تعتمد على تحليل بيانات محدودة أو غير مكتملة، مما قد يؤدي إلى مجازفة أعلى.

التحدي هنا هو ضرورة القيام بتحليل سوق دقيق بما يكفي لدعم قرارات استراتيجية صحيحة، دون استنزاف الموارد المحدودة المتاحة للمشروع.

بعض الفجوات الشائعة وكيفية معالجتها:

الفجوة في فهم السوق المستهدف:

قد يكون هناك عدم وضوح حول من هو العميل المثالي أو الشرائح المستهدفة. لتجنب هذه الفجوة، يجب على الشركة القيام ببحوث سوق دقيقة تشمل تحليل ديموغرافي وسلوكي للعملاء المحتملين.

الفجوة في التنبؤ بالطلب:

عدم وجود توقعات دقيقة للطلب يمكن أن يؤدي إلى نقص أو فائض في الإنتاج. للتغلب على هذه المشكلة، يمكن للشركة استخدام أدوات تحليل البيانات والتنبؤ المستندة إلى النماذج الإحصائية.

الفجوة في تقديم المنتجات المناسبة:

في بعض الأحيان، قد لا تتماشى المنتجات الجديدة مع توقعات السوق. هنا يجب أن يتم اختبار المنتجات بشكل مبدئي وتعديلها بناءً على ردود أفعال العملاء.

الفجوة في التسعير:

إذا لم يكن التسعير مناسباً للسوق، فقد يؤثر ذلك على المبيعات. الحل يكمن في إجراء تحليل تنافسي وتحليل حساسية الأسعار لتحديد النطاق السعري الأمثل.

الفجوة في التوزيع والترويج:

يمكن أن يحدث فجوة بين ما يريده السوق وما يتم تقديمه إذا لم يتم اختيار قنوات التوزيع والترويج بعناية. يجب أن تستند استراتيجيات التوزيع إلى دراسة جغرافية وسلوكية دقيقة.

الفجوة في التمويل:

قد تواجه الشركة صعوبات في الحصول على التمويل المناسب. الحل هو وضع خطة تمويلية محكمة واستكشاف مصادر تمويل متنوعة مثل رأس المال المخاطر أو التمويل الجماعي.

معالجة هذه الفجوات تتطلب تعاوناً وثيقاً بين فرق التسويق والتطوير والمبيعات، إضافةً إلى الاستفادة من البيانات والملاحظات السوقية لتوجيه استراتيجيات المشروع.

الخاتمة :

في هذه الدراسة، تم التركيز على تحليل تأثير السوق على بدء تدشين المشروعات الصغيرة، مع تطبيق عملي على شركة أولير السعودية للعطور. استناداً إلى ما تم استعراضه من الدراسات السابقة، تم التأكيد على أن تحليل السوق يعد ركيزة أساسية لنجاح أي مشروع صغير، حيث يساعد على فهم احتياجات السوق، وتحديد الفجوات التي يمكن استغلالها، وتطوير استراتيجيات تسويقية فعالة.

أظهرت الدراسات السابقة أن هناك ارتباطاً وثيقاً بين تحليل السوق ونجاح المشروعات الصغيرة. الشركات التي تقوم بتحليل السوق بدقة قبل البدء في المشروع تكون لديها فرصة أكبر في البقاء والاستدامة. وقد تمت الإشارة أيضاً إلى أن عدم وجود تحليل سوقي جيد قد يؤدي إلى فشل المشروع بسبب عدم التوافق بين المنتج واحتياجات السوق.

يشير البحث إلى أن الشركات الصغيرة والمتوسطة بحاجة إلى تبني منهجيات متقدمة في تحليل السوق، وذلك للاستفادة من الفرص المتاحة وتقليل المخاطر. يمكن أن يكون لهذا البحث تأثير كبير على كيفية تخطيط الشركات الصغيرة لمشاريعها المستقبلية، حيث يؤكد على أهمية استثمار الوقت والموارد في تحليل السوق. كما قد يفتح الباب أمام المزيد من الأبحاث التي تستهدف تحسين وتطوير أدوات تحليل السوق لتكون أكثر دقة وفعالية.

يساهم هذا البحث في توسيع الفهم الأكاديمي والعملي لأهمية تحليل السوق في المشروعات الصغيرة. من خلال الدراسة التطبيقية لشركة أولير السعودية للعطور، تم تقديم نموذج عملي يمكن للشركات الأخرى الاستفادة منه في التخطيط لمشاريعها. بالإضافة إلى ذلك، يوفر البحث إطار عمل يمكن استخدامه لتقييم فعالية استراتيجيات تحليل السوق في مختلف القطاعات والصناعات.

باختصار، يعزز هذا البحث من الوعي بأهمية التخطيط المستند إلى البيانات والتحليل العميق للسوق كعامل حاسم في نجاح المشروعات الصغيرة، مما يضيف قيمة مضافة لكل من الباحثين وأصحاب الأعمال في هذا المجال.

المراجع:

1. هيسريش، ر.د. (2014). *ريادة الأعمال*. تعليم ماكجرو هيل.
2. غيب، أ. (2016). *فهم الأعمال الصغيرة وريادة الأعمال*. بالجريف ماكميلان.
3. باركر، إس سي (2017). *اقتصاديات ريادة الأعمال*. صحافة جامعة كامبرج.
4. هول، ر. (2019). *عقلية المبتكر: تمكين التعلم، وإطلاق العنان للمواهب، وقيادة ثقافة الإبداع*. شركة ديف بيرجيس للاستشارات.
5. تقارير الجمعية الوطنية للأعمال الصغيرة (NSBA).
6. إدارة الأعمال الصغيرة (SBA) البحوث والإحصائيات

1. البحث على الإنترنت:

- يمكنك استخدام محركات البحث مثل Google للبحث عن استبيانات جاهزة. يمكنك البحث باستخدام كلمات مثل “استبيان عن [الموضوع المطلوب]” أو “نموذج استبيان”.

2. استخدام أدوات إنشاء الاستبيانات:

- هناك العديد من المنصات التي توفر لك إمكانية إنشاء وتحميل استبيانات جاهزة أو تصميم استبيان خاص بك مثل:
- Google Forms
- SurveyMonkey
- Typeform

3. الاستبيانات الأكاديمية:

- إذا كنت بحاجة إلى استبيان لأغراض البحث الأكاديمي، يمكنك البحث في قواعد البيانات الأكاديمية مثل:
- Google Scholar
- ResearchGate
- PubMed (للاستبيانات المتعلقة بالطب والعلوم الصحية)

4. المؤسسات المتخصصة:

- بعض المؤسسات الحكومية، التعليمية، أو الشركات تقدم استبيانات مجانية في مواضيع محددة. يمكنك زيارة مواقعهم للحصول على استبيانات موثوقة.

5. التواصل مع الخبراء:

- إذا كنت بحاجة إلى استبيان مخصص، يمكنك التواصل مع باحثين أو خبراء في المجال للاستفسار أو الحصول على استبيانات ذات صلة.

نموذج استبيان من جوجل:

<https://porsline.com/ar/survey-templates/%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A8%D9%8A%D8%A7%D9%86-%D8%AA%D8%AD%D9%84%D9%8A%D9%84-%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%88%D9%82-Market-Analysis-survey>

المتغير	الابعاد	عدد العناصر
تحليل السوق	التحليل الاقتصادي	3
	التحليل الاجتماعي	3
	التحليل التكنولوجي	2
	التحليل التنافسي	3
بدء تدشين المشروعات الصغيرة	التمويل والميزانية	3
	الإدارة والتخطيط	3
	التسويق والترويج	3
	القوانين والتنظيمات	2

الملاحق:

استبيانات حول تحليل السوق (نموذج جاهز لتوزيعه على المشاركين في البحث)
خطط تمويل وتدشين المشروعات الصغيرة (نماذج عملية يمكن تطبيقها في البحث الميداني)