





| خطة مشروع: باقات الفخامة للعطور*                            |                                                                 |                                                                                       |                                            |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| دراسة السوق وتحليل المنافسين                                |                                                                 |                                                                                       |                                            |
| الفئة المستهدفة:                                            | الطلب                                                           | تحليل المنافسين                                                                       | *:النقاط الضعيفة -                         |
| الرجال والنساء المهتمون بالعطور الفاخرة.                    | لإقبال على العطور الفاخرة في تزايد، خاصة كخيارات للهدايا في     | *:منافسون رئيسيون - فابيان، درعة، المصباح                                             | الأسعار المرتفعة - نسبيًا.                 |
| الفئة العمرية: 18-45 - عامًا.                               |                                                                 | النقاط القوية * - :لديهم                                                              | قلة التخصيص - الشخص في العروض              |
| الأشخاص الذين - يبحثون عن الهدايا الأنيقة أو العطور الشخصية |                                                                 | منتجات متنوعة - بجودة عالية                                                           |                                            |
|                                                             |                                                                 | تسويق قوي - وعروض متكررة تجذب العملاء.                                                |                                            |
| *:باقة الفخامة (3 عطور) -                                   | *:المميزات                                                      | مزايا إضافية*:                                                                        | العلامة التجارية والتعبئة                  |
| السعر: * 236 ريال -                                         | تركيز عال وثبات يدوم طويلًا - تعتيق أتيق يناسب جميع -           | توفير عينات مجانية مع كل طلب                                                          | اسم العلامة - التجارية: * نسمات            |
| *:المكونات -                                                | المناسبات مع إمكانية التخصيص                                    | تصميم فريد يمكن تخصيصه برسائل                                                         | السعر: * فخامة - "تلامس الحواس             |
| عطر شرقي -                                                  | شحن سريع وخدمة تغليف - هدايا                                    | شحن مجاني للطلبات - التي تزيد عن 300 ريال                                             | الرؤية: * أن تكون * - الخيار الأول للعملاء |
| عطر زهري -                                                  |                                                                 |                                                                                       |                                            |
| عطر خشبي -                                                  |                                                                 |                                                                                       |                                            |
| الخطة التسويقية                                             | لقنوات التسويقية                                                | المتاجر الإلكترونية:                                                                  | العروض الترويجية                           |
|                                                             | *:وسائل التواصل الاجتماعي 1.، إنشاء حسابات على إنستغرام -       | بيع المنتجات عبر موقع إلكتروني مصمم بشكل احترافي مع تجربة مستخدم سهلة. إضافة خيارات - | خصم 15% على أول - طلب                      |
|                                                             | نشر محتوى جذاب يتضمن - صور وفيديوهات للمنتجات مع عروض حصرية     |                                                                                       |                                            |
|                                                             | استخدام الإعلانات المدفوعة -                                    |                                                                                       |                                            |
|                                                             | *:إعلانات مدفوعة * 2. -                                         |                                                                                       |                                            |
|                                                             | -استهداف الفئة العمرية 18 - 45 عبر إعلانات إنستغرام 45. وفيسبوك |                                                                                       |                                            |
|                                                             | التركيز على المناطق ذات - الكثافة السكانية العالية              |                                                                                       |                                            |
|                                                             | *:المؤثرون * 3. -                                               |                                                                                       |                                            |
|                                                             | التعاون مع مؤثرين في مجال - الموضة والجمال للترويج للباقات      |                                                                                       |                                            |

|                                                   |                                        |                                                               |                                                                               |
|---------------------------------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
|                                                   |                                        | تقديم عروض خاصة -<br>للمتابعين من خلال المؤثرين               |                                                                               |
|                                                   |                                        |                                                               |                                                                               |
| استراتيجية التوسع<br>والتطوير:                    | التكاليف التشغيلية:                    | الأرباح:                                                      | التكاليف:                                                                     |
| إطلاق عطور -<br>موسمية مميزة: * عطور              | مصاريف التسويق -<br>ريال شهريًا 10,000 | سعر البيع: 236 ريال -<br>الربح من كل باقة: 81 ريال -          | تكلفه العطر الواحد: 40 -<br>ريال                                              |
| توسيع خطوط * -                                    | مصاريف الشحن -<br>تكاليف العمالة -     |                                                               | تكلفة التغليف: 20 ريال -                                                      |
|                                                   | ريال شهريًا 5,000                      | الهدف الشهري: بيع 500 باقة -<br>إجمالي الربح الشهري المتوقع - | تكلفة الشحن: 15 ريال -<br>إجمالي تكلفة الباقة (3 -                            |
|                                                   | الأرباح الصافية -                      |                                                               |                                                                               |
| خطة العمل الزمنية                                 |                                        |                                                               |                                                                               |
| التحديات المحتملة                                 | المرحلة الثالثة (12<br>شهرًا)          | لمرحلة الثانية (6 أشهر): *                                    | المرحلة الأولى (3 أشهر): *                                                    |
| المنافسة القوية من<br>العلامات التجارية<br>الكبرى | التوسع الجغرافي                        | تقييم الأداء التسويقي.                                        | عداد العطور والتغليف.<br>إنشاء موقع إلكتروني<br>وحسابات التواصل<br>الاجتماعي. |
| تكاليف الشحن<br>المرتفعة.                         | إضافة منتجات جديدة.                    | تحسين تجربة العملاء بناءً على<br>الملاحظات                    |                                                                               |

[illegible]

|                                       |                                                                       |
|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
|                                       |                                                                       |
|                                       |                                                                       |
| التعاون مع علامات تجارية:             | *:التوسع الجغرافي -                                                   |
| شركات مع متاجر الهدايا أو شركات تنظيم | فتح فروع في مدن رئيسيه -<br>مثل الرياض وجدة<br>الشحن إلى دول الخليج - |
|                                       |                                                                       |
|                                       |                                                                       |
|                                       |                                                                       |
|                                       |                                                                       |
|                                       | استراتيجيات التعامل                                                   |
|                                       | التركيز على الجودة والتفرد في تقديم المنتج.                           |
|                                       | تقديم عروض ترويجية<br>وشحن مجاني للطلبات<br>الكبيرة.                  |