

تسويق المشروع ماجد للملابس الرياضية



بدأ ماجد مشروعه الصغير في أحد المجمعات التجارية، وهو عبارة عن متجر تجزئة لبيع الملابس الرياضية، وقد توصل ماجد من خلال دراسة السوق المستهدفة، إلى أن النموذج المثالي لمستهلكه هو الشاب (فهد) كمثال لواحد من الشباب الذكور، الذين تتراوح أعمارهم بين 15 و25 عامًا، وهو أحد طلبة المدارس الثانوية أو الجامعية، وهو غير متزوج، ولا يملك سيارة، ويقدم مع أسرته. أما نموذج الشابة فهي (نورة) جامعية متزوجة، مهتمة بالصحة والسلامة، وتحرص على الغذاء الصحي والمشى، ويتراوح عمرها من 25-35 سنة.

وبناء على السؤال الأول: كيف يحصل (فهد) و(نورة) على معلوماتهم؟

ومن تلك المعلومات: أن (فهدًا) لا يقرأ الصحف الإلكترونية على الإطلاق، ويحصل على أغلب معلوماته من الإنترنت و تطبيقات الجوال، ويستند كثيرًا من وقته في إرسال الرسائل واستقبالها عبر تطبيقات الجوال، كما لديه صفحة فيس بوك وحساب على منصة إكس. أما (نورة) فهي اجتماعية وملتزمة في إحدى الجمعيات الخيرية، وتحصل على معلوماتها من الصديقات المحيطات بها، ومن بنات العائلة، كما أنها متابعه دائمة للأفلام عبر منصة نتفليكس، وكذلك البرامج الرياضية في الإذاعة (الراديو) عندما تكون في سيارتها، وتستخدم وسائل التواصل الاجتماعي بكثافة خاصة انستجرام، لكنها لا تستخدم البريد الإلكتروني، وقد تطلع بالمصادفة على إحدى المجلات الرياضية من خلال النت.

أما بالنسبة للسؤال الثاني الخاص بالأماكن، التي يرتادها (فهد)، ويقضي بها معظم أوقاته.

فيمكن القول: إن (فهدًا) مثله مثل أي شاب في مثل سنه، يقضي وقته في الذهاب للمدرسة أو الكلية، ويتميز بالنشاط البدني، لذا فهو يمارس الرياضة باستمرار، سواء في الحي أو مراكز اللياقة البدنية، ويقضي بعض الوقت من بعد العشاء في مراجعة دروسه وعمل واجباته أحيانًا، لكن وقته الأطول يكون في الألعاب الإلكترونية، فهو شغوف ومتابع للقيمرز (Gamers). أما (نورة) فهي منهمكة في رعاية المنزل، وتعمل

متطوعة في إحدى الجمعيات الخيرية في الحي، وتمارس المشي كثيرًا، وتشارك في إحدى مراكز اللياقة البدنية، وتتابع مشاهير الصحة واللياقة في إنستجرام.

يحقق (ماجد) من متجره مبيعات شهرية قدرها 50000 (خمسون ألف ريال). وريحًا سنويًا من متجره، يمثل 25% من إجمالي الدخل.

ونفترض أن إستراتيجيات التسويق التي يكثر استخدامها لمشروعات الملابس الرياضية المشابهة لمشروعه هي:

- إعلانات الانترنت.
- إعلانات الصحف الإلكترونية.
- إذاعات FM.

وقد رأى (ماجد) الاستعانة بمن يساعده بوضع خطة تسويقية، تتناسب مع ميزانيته المتواضعة، بحيث يمكن تنفيذه خلال شهرين.

فأجب على ما يلي:

- 1- ما مدى مناسبة استخدام رسالتك التسويقية لو اخترت ما يختاره المنافسون أعلاه؟
- 2- ما هي الوسائل المناسبة للوصول إلى (فهد) و(نورة)؟
- 3- ضع خطة تسويقية تساعد (ماجدًا) في نجاح مشروعه.