

التحليل الرباعي الخاص بالتسويق: نقاط القوة والضعف

منتجك/خدمتك:

نقاط الضعف		نقاط القوة	
المنتج/الخدمة			
<ul style="list-style-type: none">● احتياجات العملاء ورضاهم: هل يلبي احتياجات العملاء وتوقعاتهم؟● التنوع: هل هناك أنواع مختلفة من منتجك/خدمتك تلبي رغبات عملائك؟● الجودة: كيف تقارن الجودة بالسعر؟ هل القيمة المحققة جيدة؟● العرض: هل المخزون كاف لتلبية الطلب؟● الشكل: هل يبدو جذاباً؟			
نقاط الضعف		نقاط القوة	
<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>	<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>

نقاط الضعف		نقاط القوة	

نقاط الضعف		نقاط القوة	
المكان			
<ul style="list-style-type: none">● سهولة وصول العملاء: هل يصل عملاؤك إلى منتجك/خدمتك بشكل ميسر وآمن ومريح؟● النظافة: هل متجر/مكتبك نظيف ومنظم؟ هل موقعك الإلكتروني سهل التصفح وسار المنظر؟● الإضاءة: هل يشعر العملاء بالأمان لدى دخولهم إلى مكان عملك؟ هل يمكن للعملاء رؤية منتجاتك/خدماتك بوضوح؟ ما الذي توحى به الإضاءة فيما يتعلق بمنتجاتك/خدماتك ونشاطك التجاري؟● الموقع: هل يشعر العملاء بالترحيب والارتياح؟● ترتيب المنتجات: هل من السهل رؤية منتجاتك على الرفوف؟● ترتيبات التخزين المناسبة: أين تخزن فائض المنتجات؟ هل يمكن للعملاء رؤية هذا الفائض؟			
نقاط الضعف		نقاط القوة	
<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>	<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>

نقاط الضعف		نقاط القوة	

نقاط الضعف		نقاط القوة	
السعر			
<ul style="list-style-type: none">● الربح: هل أسعارك تنافسية وفي الوقت ذاته عالية بما يكفي لتغطية تكاليفك وتحقيق الربح؟● المنافسة: هل أسعارك تفوق أسعار منافسيك أو تقل عنها أو تعادلها؟● استعداد العملاء للدفع: كيف يقارن سعرك بما يرغب عملاؤك في دفعه؟● القيمة: هل يحصل العملاء على امتيازات أكثر أو أقل أو على نفس الامتيازات التي يقدمها منافسوك؟● الأسعار: هل تسهل على العملاء معرفة السعر دون سؤالك؟ إلى أي حد أنت مستعد للتفاوض بشأن الأسعار؟			
نقاط الضعف		نقاط القوة	
<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>	<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>

نقاط الضعف		نقاط القوة	

نقاط الضعف		نقاط القوة	
الترويج			
<ul style="list-style-type: none">● اسم النشاط التجاري: هل اسم نشاطك التجاري/منتجك/خدمتك معروف في السوق؟ هل يتميز عن غيره من الأنشطة التجارية؟ هل يمكن للناس تذكره وتهجئته ولفظه بسهولة؟● اللافتات: هل لديك لافتة للإعلان عن نشاطك التجاري؟ هل تستخدم الملصقات أو اللوحات الإشهارية للإعلان عن منتجك/خدمتك؟ هل هذه اللافتات سهلة القراءة والملاحظة وموضوعة بشكل جيد؟● الخصومات: كم تبلغ خصوماتك على منتجك/خدمتك وكم من مرة تقوم بهذه الخصومات؟ بماذا يوحي هذا الأمر فيما يتعلق بمنتجك/خدمتك؟● الإعلانات: هل تقوم بالإعلان على القنوات الإشهارية المفضلة لعملائك؟ كم من مرة تقوم بهذه الإعلانات؟● التسويق الشفوي: ماذا يقول عملاؤك عن منتجك/خدمتك؟ كيف تشجعهم على نشر معلومات إيجابية عن نشاطك؟● وسائل التواصل الاجتماعي: هل تقوم بوضع إعلاناتك على وسائل التواصل الاجتماعي؟ هل سبق لك أن أطلقت حملات واسعة الانتشار على وسائل التواصل الاجتماعي؟			
نقاط الضعف		نقاط القوة	
<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>	<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>

نقاط الضعف		نقاط القوة	

نقاط الضعف		نقاط القوة	
التعبئة والتغليف			
<ul style="list-style-type: none">● المتانة: هل يمكن أن تتحمل حاوياتك الاستخدام العادي دون أن تنكسر؟● الجاذبية والابتكار: هل شكل الحاوية ومظهرها فريدان؟ هل تتناسق مع شعار/ألوان نشاطك التجاري؟● البساطة: هل الحاوية سهلة الفتح والغلق؟● الإفادة: هل تتضمن الحاوية أهم المعلومات حول المنتج: المكونات والخصائص والأجزاء المطلوبة والحجم؟● الجودة المناسبة: هل تعكس جودة مواد التغليف والتصميم جودة المنتج؟● الأمان: هل تحمي الحاوية المنتج وتحافظ عليه في حالة جيدة؟			
نقاط الضعف		نقاط القوة	
<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>	<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>

نقاط الضعف		نقاط القوة	

نقاط الضعف		نقاط القوة	
<p>الشخص</p> <ul style="list-style-type: none">● الصدق: هل أنت وممثلوك صادقون فيما تقولون وتفون بوعودكم؟● الثبات: هل تحافظ أنت وممثلوك على ساعات العمل وشخصية تجارية منتظمة؟● الاحترام: هل تعامل أنت وممثلوك الجميع باحترام وعلى قدم المساواة؟● الالتزام: هل تحافظ أنت وممثلوك على الالتزامات التي تتعهدون بها للعملاء؟● الثقة: هل تعطي أنت وممثلوك الانطباع بأنكم تؤمنون بمنتجاتك/خدماتك؟● الإقناع: هل أنت وممثلوك قادرين على إقناع العملاء المحتملين بفوائد منتجك/خدماتك؟			
نقاط الضعف		نقاط القوة	
<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>	<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>

نقاط الضعف		نقاط القوة	

التحليل الرباعي الخاص بالتسويق: الفرص والتهديدات

منتجك/خدمتك: _____

التهديدات	الفرص
	<p>المنتج</p> <ul style="list-style-type: none">● احتياجات العملاء ورضاهم: هل يلبي احتياجات العملاء وتوقعاتهم؟● التنوع: هل هناك أنواع مختلفة من منتجك/خدمتك تلبي رغبات عملائك؟● الجودة: كيف تقارن الجودة بالسعر؟ هل القيمة المحققة جيدة؟● العرض: هل المخزون كاف لتلبية الطلب؟● الشكل: هل يبدو جذابا؟

التحديات		الفرص	
<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>	<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>

التحديات	الفرص
	<p>المكان</p> <ul style="list-style-type: none">● سهولة وصول العملاء: هل يصل عملاؤك إلى منتجك/خدمتك بشكل ميسر وآمن ومريح؟● النظافة: هل متجرك/مكتبك نظيف ومنظم؟ هل موقعك الإلكتروني سهل التصفح وسار المنظر؟● الإضاءة: هل يشعر العملاء بالأمان لدى دخولهم إلى مكان عملك؟ هل يمكن للعملاء رؤية منتجاتك/خدماتك بوضوح؟ ما الذي توحى به الإضاءة فيما يتعلق بمنتجاتك/خدماتك ونشاطك التجاري؟● مرافق الجلوس: هل يشعر العملاء بالترحيب والارتياح؟● ترتيب المنتجات: هل من السهل رؤية منتجاتك على الرفوف؟● ترتيبات التخزين المناسبة: أين تخزن فائض المنتجات؟ هل يمكن للعملاء رؤية هذا الفائض؟

التحديات		الفرص	
<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>	<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>

التحديات		الفرص	
<u>السعر</u>			
<ul style="list-style-type: none">● الربح: هل أسعارك تنافسية وفي الوقت ذاته عالية بما يكفي لتغطية تكاليفك وتحقيق الربح؟● المنافسة: هل أسعارك تفوق أسعار منافسيك أو تقل عنها أو تعادلها؟● استعداد العملاء للدفع: كيف يبدو سعرك مقارنة بما يرغب عملاؤك في دفعه؟● القيمة: هل يحصل العملاء على امتيازات أكثر أو أقل أو على نفس الامتيازات التي يقدمها منافسوك؟● الأسعار: هل تسهل على العملاء معرفة السعر دون سؤالك؟ إلى أي حد أنت مستعد للتفاوض بشأن الأسعار؟			
<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>	<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>

التحديات		الفرص	
<p>الترويج</p> <ul style="list-style-type: none">● اسم النشاط التجاري: هل اسم نشاطك التجاري معروف في السوق؟ هل يتميز عن غيره من الأنشطة التجارية؟ هل يمكن للناس تذكره وتهجئته ولفظه بسهولة؟● اللافتات: هل لديك لافتة للإعلان عن نشاطك التجاري؟ هل تستخدم الملصقات أو اللوحات الإشهارية للإعلان عن منتجك؟ هل هذه اللافتات سهلة القراءة والملاحظة وموضوعة بشكل جيد؟● الخصومات: كم تبلغ خصوماتك على منتجك/خدماتك وكم من مرة تقوم بهذه الخصومات؟ بماذا يوحي هذا الأمر فيما يتعلق بمنتجك/خدماتك؟● الإعلانات: هل تقوم بالإعلان على القنوات الإشهارية المفضلة لعملائك؟ كم من مرة تقوم بهذه الإعلانات؟● التسويق الشفوي: ماذا يقول عملاؤك عن منتجك/خدماتك؟ كيف تشجعهم على نشر معلومات إيجابية عن نشاطك؟● وسائل التواصل الاجتماعي: هل تقوم بوضع إعلاناتك على وسائل التواصل الاجتماعي؟ هل سبق لك أن أطلقت حملات واسعة الانتشار على وسائل التواصل الاجتماعي؟			
<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>	<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>

التحديات		الفرص	

التهديدات	الفرص
	<p>التعليب والتغليف</p> <ul style="list-style-type: none">● المتانة: هل يمكن أن تتحمل حاوياتك الاستخدام العادي دون أن تنكسر؟● الجاذبية والابتكار: هل شكل الحاوية ومظهرها فريدان؟ هل تتناسق مع شعار/ألوان نشاطك التجاري؟● البساطة: هل الحاوية سهلة الفتح والغلق؟● الإفادة: هل تتضمن الحاوية أهم المعلومات حول المنتج: المكونات والخصائص والأجزاء المطلوبة والحجم؟● الجودة المناسبة: هل تعكس جودة مواد التغليف والتصميم جودة المنتج؟● الأمان: هل تحمي الحاوية المنتج وتحافظ عليه في حالة جيدة؟

التحديات		الفرص	
<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>	<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>

التحديات	الفرص
	<p>الشخص</p> <ul style="list-style-type: none">● الصدق: هل أنت وممثلوك صادقون فيما تقولون وتفون بوعودكم؟● الثبات: هل تحافظ أنت وممثلوك على ساعات العمل وشخصية تجارية منتظمة؟● الاحترام: هل تعامل أنت وممثلوك الجميع باحترام وعلى قدم المساواة؟● الالتزام: هل تحافظ أنت وممثلوك على الالتزامات التي تتعهدون بها للعملاء؟● الثقة: هل تعطي أنت وممثلوك الانطباع بأنكم تؤمنون بمنتجاتك/خدماتك؟● الإقناع: هل أنت وممثلوك قادرين على إقناع العملاء المحتملين بفوائد منتجاتك/خدماتك؟

التحديات		الفرص	
<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>	<u>الغد</u>	<u>الأمس</u>