

كيف تسوق لمنتج جديد أو خدمة بأقل تكاليف؟

معظم المقبلين على إفتتاح مشروع جديد أو إفتتحوا مشروع جديد بالفعل تكون إمكانياتهم محدودة ولا يكون لديهم القدرة على التسويق لمنتجاتهم بنفس طريقة الشركات الكبيرة فى الأسواق.

ويأتى السؤال هنا كيف أسوق لمنتجى بأقل تكلفة ممكنة؟

هناك بعض الأساليب التى إتبعها البعض وأدت إلى نجاح المشروع منها:

- عمل دراسة جدوى شاملة والإلمام بحالة السوق، هل هناك رواج أو ركود، من هم المنافسين.

● لا بد من دراسة المنافسين للتعرف على إستراتيجياتهم فى التعامل مع السوق ومع العملاء ودراسة نقاط القوة والضعف لديهم.

● عمل إستطلاع رأى على وسائل التواصل الإجتماعى أو بين الأصدقاء أو الأقارب عن طريق كتابة أهم الأسئلة التى سوف تفيدك فى شكل المنتج النهائى وأسعار المنتج وغيرها.

● اللجوء لأصحاب العلاقات القوية فى المجال الذى سوف تدخله للحصول على معلومات منه لمعرفة كيفية دخول السوق.

● إظهار القيمة الإجتماعية لمنتجك أمام العملاء حيث أن شراء منتجك لن يقل عن شراء الماركات المعروفة من نفس المنتج.

● تذكير الناس دائماً بمنتجك حتى لا ينسوه.

● التركيز على مشاعر الناس عند التسويق للمنتج.

● الحفاظ على الجودة والقيمة.

● ربط المنتج بالمواقف الحياتية حتى لو أن هذه المواقف ليس لها علاقة مباشرة بالمنتج لأن المنتج سوف ينتشر تلقائى مع إنتشار الكلام على هذا الموقف.

