أعمال موجهة رقم 02

من المحاضرة السابقة (الأولى) والتي جاءت لترسم معالم كيفية إيجاد الفكرة أو فكرة مشروعك، وتحت هذا السياق اقترحنا أن نطرح عليكم هذه الأسئلة على شرط إيجاد فكرة مشروع، يجب على طالب أن الإجابة على الأسئلة أدناه بتأني واحرصوا على الجدية والدقة:

تثمين الفكرة من خلال الإجابة عن الأسئلة:

الأسئلة	العوامل	العناصر
من زبائني ؟ *WHO?*	السكان	➢ العدد(الزيادة والانخفاض)، والتحركات (إلى الداخل وإلى الخارج)، والعمر (المعدل والتوجهات)، والوضع العائلي (العادات والتوجهات).
	التربية	➢ عدد المدارس (المراحل كافة)، والمستويات التعلمية (المعدل والتوجهات).
	البنية العائلية	➢ الإعداد والتركيبة، والتوجهات.
	الوضع الاقتصادي والاجتماعي	➢ مستويات الدخل الفردي، والملكية (الأراضي، والمنازل والسيارت ورؤوس الأموال).
	الإسكان	➢ العمر، والبدايات، وأنماط الملكيات، وإعداد وحدات الإيجار، والتوجهات.
ماذا يريدون ؟ *WHAT?*	السلعة، أو الخدمة	➢ مسح السوق (النظامية). ➢ ملاحظات غير نظامية.
متى يشترون ؟ *WHEN?*	وقت الشراء	➢ يوميا. ➢ يوم استلام رواتبهم. ➢ المناسبات الخاصة.
من أين يشترون ؟ *WHERE?*	الموقع	➢ السوق المفتوحة. ➢ سهولة الوصول إليه، وصديق للمستخدم (الأشخاص ذوي الإعاقة، وأهالي الأطفال الصغار، والمسنين) ➢ كيفية الوصول (المواصلات). ➢ الموقع المناسب (العوامل الشخصية). ➢ اهتمامات المجتمع المحلي.
لماذا يشترون ؟ *WHY?*	الطلب الفعلي	➢ القوة الشرائية للسكان. ➢ العادات والتوجهات الشرائية. ➢ استبدال البضائع المستعملة. ➢ الحصول على أحدث تكنولوجيا.

المصدر: د.حبة نجوى: محاضرات في مقياس المقاولاتية، سنة الأولى ماستر علوم الاقتصادية كل التخصصات، 2020/2019.