



Homely Marketing Plan

خطة تسويق متجر هومي

مقدمة من:

منصة عالم أبواب للتسويق الرقمي

مصممة بواسطة:

أحمد متولى

30/12/2023

حول الشركة

HOMELY
هوملي

6 مواد:

- الشركة عبارة عن متجر أونلاين لبيع المنتجات المنزلية المحدودة الانتشار في الاسواق بالمملكة.
- الشركة تعمل بنظام الدروب شيبينج.
- الشركة ليس لها مقر على أرض الواقع.
- كل أعمال الشركة تتم أونلاين من خلال المتجر الإلكتروني.
- الشركة جديدة بالسوق السعودي.
- الشركة لديها نظام توصيل لكل أنحاء المملكة.



هدف ورؤية الشركة

ماديتن: HOMELY هوملي



- زيادة التوسع والانتشار من خلال عملية تسويقية محكمة للحصول على أفضل نتائج والحصول على حصة سوقية كبيرة بما يعادل قوة وفعالية المنتجات التي تسوق لها الشركة مقابل السعر.
- رؤية الشركة تقديم أفضل جودة للعميل مع تلبية احتياجاته على أكمل وجه وخدمة ما بعد البيع المتميزة للحفاظ على مدى رضا العميل مع تقديم سعر مناسب مقارنة بالجودة ووجه المنافسة.



دراسة السوق



ماديتن:

- المنطقة الجغرافية المملوكة بالكامل .
- الحالة المادية لمستهلكين المنتجات:
- تنقسم السكان بنسبة 80% الى سعوديين و20% الى مغتربين من معظم البلدان .
- تتركز المنتجات على السعوديين وتتركز على المغتربين بنسبة ضئيلة جدا .
- متوسط دخل الفرد سواء المستهلك او الزوج من 5 الى 50 الف ريال شهريا .
- الموظفين في القطاعات الحكومية تمثل نسبة 20_ 30%
- الموظفين في القطاعات الخاصة تمثل نسبة 30%
- اصحاب المشاريع والمشاريع الصغيرة نسبة 10%
- طلاب بالدراسة بنسبة 30%
- يوجد هناك نسبة 5% دخلهم اعلى من المذكور ولكن لا يمكن تحديد.

قطاع الخدمات

ماده واحده :
HOMELY
هوملي

- بنسبة كبيرة تعتمد قطاعات الخدمات على السيدات خصوصا في الخدمات التجميلية والشرايية والترفيه والتسوق والادوات المنزلية .
مثل المقاهي والمطاعم الفاخرة والاسواق وأماكن التنزة من انجح قطاعات الخدمات التي يمكن من خلالها اجراء عمليات تسويقية .





الطبقات الاجتماعية

ماده واحده :
HOMELY
هومي

- يمثل تقريبا 20% من سكان السعودية A Class
- يمثل تقريبا 25% من سكان السعودية B Class
- يمثل تقريبا 25% من سكان السعودية C Class
- يمثل تقريبا 30% من سكان السعودية D _ D Class



معلومات السوق



4 مواد:

- التسويق عبر المؤثرين والانفلونسر
- عمل إعلانات ممولة.
- النشر بشكل دوري على منصات التواصل الاجتماعي والاسواق مثل نون وغيرها من المتاجر التي تدعم وضع المنتجات لديها.
- السيدات في السعودية ليس لديها مشكلة لانفاق المال في سبيل الاهتمام بالتسوق وتجديد الاغراض والتغير ولكن في حين التركيز على عاطفة العميل بما يحله المنتج من مشاكل ويسد احتياج.

المزيج التسويقي

 **4 مواد :** HOMELY هوملي

- **المنتج :** 3 منتجات أدوات منزلية
خلاط عصائر - ماكينة طحن القهوة - صانع الثلج .
- **التسعير :** الاسعار هي من الفئات السعرية المتوسطة والعالية وبعض من الفئة تحت المتوسطة لذلك يجب التركيز في عملية الترويج على الفئة المتوسطة والعالية أكثر تتراوح اسعار المنتجات بين 70 _ 1500 ريال سعودي .
- **الموقع :** موقع الشركة أونلاين لذلك يسهل عملية الشراء .
- **الترويج :** سيتم اتباع 3 أو 4 استراتيجيات تسويق منها الاعلانات الممولة والتسويق بالمحتوى والتسويق عبر الموثريين .





تحليل PESTLE : 5 مواد : HOMELY هوملي

- موقف السياسة من البيزنس:
ليس هناك مشكلة مع الادوات المنزلية
- الحالة الاقتصادية المؤثرة على البيزنس:
الوضع الاقتصادي جيد في المملكة
- موقف العادات والتقاليد من مجال البيزنس:
المجتمع السعودي ليس لديهم أي مشاكل مع الادوات المنزلية بل لديهم رفاهية التغير في الديكور والتجديد والتسوق .
- الوضع القانوني:
لا يوجد مشاكل قانونية مع عملية البيع من خلال الدروبشيبينج .
- التأثير على البيئة :
المنتجات ليست ضارة بالبيئة .

التحليل الرباعي

HOMELY هوملي 4 مواد :

• نقاط الضعف:

عدم ثقة العميل بسبب أن البرند مبتدئ_ ضعف الانتشار على السوشيال ميديا عدم تعدد المنتجات_ارتفاع أسعار منتج مثل صانع الثلج_عدم التواجد على خرائط جوجل .

• نقاط القوة:

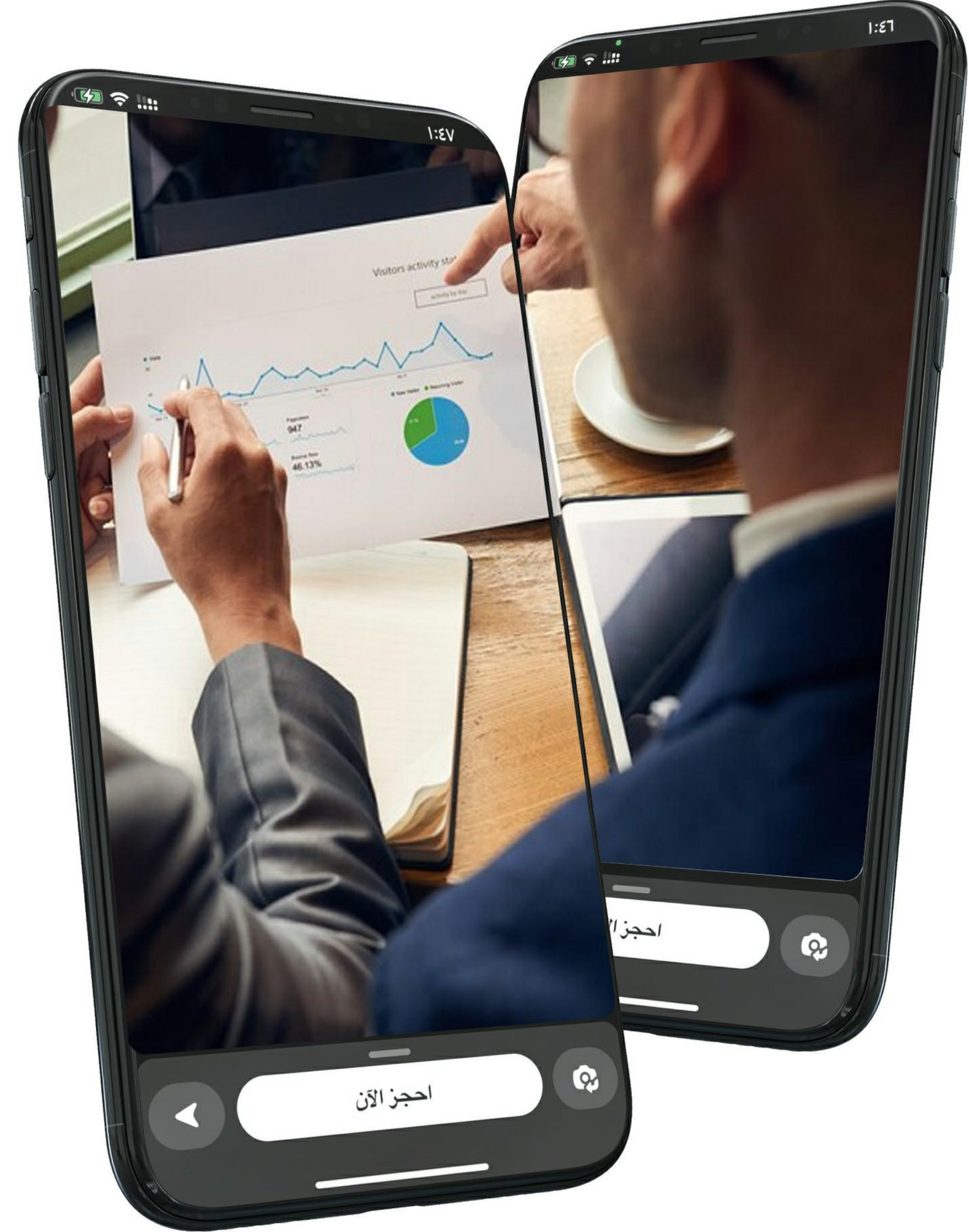
لا يوجد الكثير من المنافسين لديهم متاجر الكترونية والاغلب متمركز على منطقة جغرافية واحدة والاغلب ليس لديهم توصيل وهذا يعطينا اولوية فى الانتشار.

• الفرص:

استغلال الاحداث والمناسبات لمضاعفة المبيعات استغلال عدم انتشار مثل هذه المنتجات أونلاين فى السوق السعودى والتسويق بشكل جيد .

• التهديدات:

نفاذ الكمية بدون علم_حدوث أى مشاكل فى المتجر فنحن نعمل أونلاين .





المنافسين

HOMELY
هوملي

ماده واحده :

• المنيع :

يتميز بالتواجد اوفلاين فى أكثر من 15 منطقة جغرافية مختلفة فى أرجاء المملكة ويتميز بتعدد المنتجات ولديه نفس منتجاتنا ولكن لديه منتجات أسعارها منخفضة مثل مكينة صنع الثلج لة تواجد على خرائط جوجل وعلى مواقع التواصل الإجتماعى .
لينك المتجر:

<https://www.almanea.sa/ar>

• قصر الاواني:

يتميز بالتواجد أوفلاين في الرياض لديهم خدمة توصيل متجر كبير جداً وملم بكل شئ ومتنوع ليس لديهم نقاط ضعف بسبب جودة أعمالهم لديهم متجر الكتروني وسوشيال ميديا قوية لينك المتجر:



<https://qasralawani.com>



تقسيم السوق الى شرائح



3 مواد : HOMELY هوملي

● C Class :

يملك سيارة ب 500 الف لدية فيلا او شقة في مكان راقى _ يملك هاتف ايفون من احدث فئة متزوج او أعزب في الاغلب لا يعمل او صاحب بزنس .

● B Class :

يملك سيارة ب 250 الف لدية شقة في مكان جيد _ يملك هاتف سمارت في الاغلب موظف في وظيفة مرموقة او يملك عملة الخاص متزوج او أعزب .

● D Class :

في الاغلب لا يملك سيارة يعمل موظف في وظيفة بسيطة او حرفي او لا يعمل يملك هاتف متوسط يعيش في بيت في منطقة ناية او مستاجر متزوج او غير متزوج .



الاهداف التسويقية

HOMELY هوملي 9 مواد :

- زيادة الوعي بالعلامة التجارية .
- الحصول على فيديوهات جيدة من العملاء .
- الحصول على مزيد من العملاء .
- زيادة التفاعل مع المنشورات وزيادة المتابعين .
- العمل على وسائل تواصل اجتماعي متعددة .
- زيادة ريتش القنوات التسويقية .
- تصدر نتائج بحث جوجل للمتجر الإلكتروني .
- زيادة الوصول بالمحتوى الاعلانات الممولة .
- زيادة الوصول الي المتجر .



العناصر الاساسية للخطة التنفيذية:



مادتين: HOMELY هوملي

• التسويق أوفلاين :

- المشاركة في المؤتمرات والايفنتات عمل عروض بصفة مستمرة خاصة المناسبات الوطنية .
- نشر بعض المقالات في المجالات الاكثر شهرة .
- يمكننا التشارك مع مجالات عمل اخري لترشيح المنتجات والحصول على نسبة وهكذا .

• التسويق اونلاين :

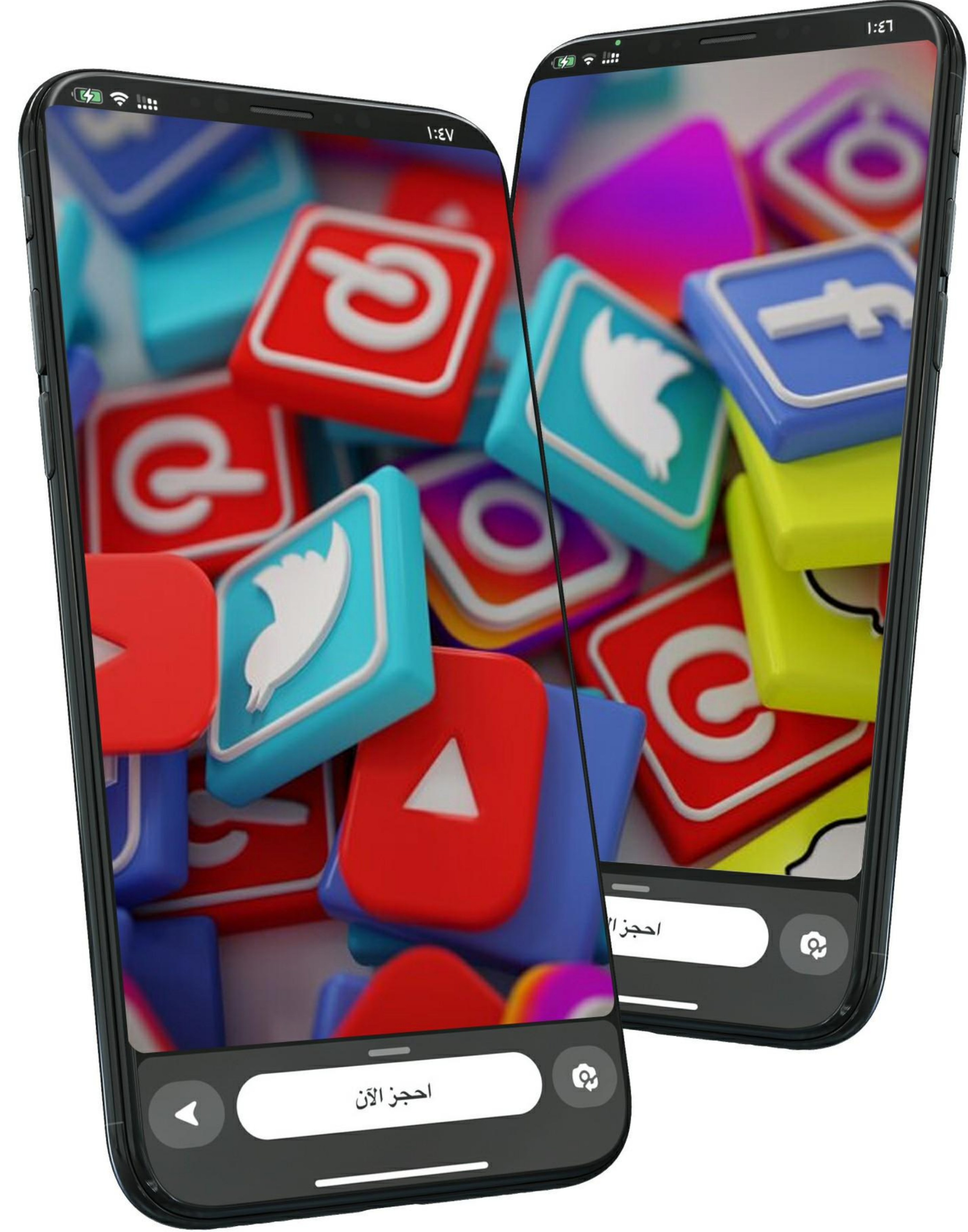
- قنوات التسويق الإلكتروني والتواصل الإجتماعي .
- خطة المحتوى .
- خطة الاعلانات .



قنوات التسويق الإلكتروني

مادتين : **HOMELY**
هوملي

- أول ثلاث شهور .
 - فيس بوك .
 - انستجرام .
 - تيك توك .
 - سناب شات .
- بداية من الشهر الرابع .
 - يوتيوب .
 - تويتر .
 - لينكدان .





خطة المحتوى

مادتين: **HOMELY** هوملي

• فيس_انستجرام:

- 15 بوست شهريا محتوى متنوع محتوى وعي ومحتوى تفاعلي ومحتوى بيعي وتعليمي واجتماعي.
- 15 ريلز بمعدل يوم نشر ويوم لا.
- استراتيجيات بشكل دوري يوميا.

• تيك_توك_سناب_شات:

- 15 فيديو قصير شهريا للمنتجات وفيديوهات شرح تعليمية.
- استراتيجيات بشكل دوري.
- يجب اتباع استراتيجية الهاشتاج مع جميع المنصات واتباع سياسة والية عمل خورزميات المنصات.

خطوة الاعلانات

HOMELY هوملي
ماده واحده :

- تشغيل اعلانات على سناب وتيك توك على فيديو موشن جرافيك بهدف المبيعات من نوع كونفرجن بتكلفة 100 ريال في اليوم 5 أيام تيك توك يلايها بالتوالي 5 أيام على سناب شات يفضل وقت الاعلان في فترة من 25 ليوم 10 في الشهر الاخر 500 ريال سناب 5 أيام 500 ريال تيك توك 5 أيام التكلفة الكلية 100 ريال .





الفئة المستهدفة



3 مواد : HOMELY هوملي

• الاناث من سن 18_50 :

- الاشخاص المقيمين بالسعودية .

• الإهتمامات :

- الاشخاص المهتمين بالتسوق عبر الانترنت .

- الاشخاص المهتمين بالديكور المنزلي والادوات المنزلية .

- المتسوقين الناشطين أونلاين .

- الاشخاص المهتمين بصفحات البيع بالتجزئة .

- الاشخاص المهتمين بالمطاعم والكافيهات .

- محبين القهوة .

• المنطقة الجغرافية:

- في البداية المناطق النائية للخروج خرج

المنافسة القوية المناطق مثل (الباحة

الحائل أبها_ سكاكا_ الجوف_ عرعر_ الحدود

الشمالية_ القنفذة_ حفر الباطن).

- في البداية نستبعد جدة_ مكة_ الرياض_ المدينة

لشدة المنافسة وكثرة المنافسين في هذه المناطق .

مقترحات

HOMELY هوملي 9 مواد :

- انشاء فيديو ماركeting .
- يجب التواجد على جميع منصات السوشيال ميديا .
- للتصوير مع بلوجر .
- جمع اراء العملاء ومشاركتها .
- عمل مسابقات تخلق التفاعل .
- الاهتمام بالاعیاد الوطنية والمناسبات الدينية .
- تقديم محتوى تعليمي لحل مشاكل لخلق التفاعل .
- التواجد على خرائط جوجل .
- اضافة طرق دفع اونلاين .



مشاكل يجب معالجتها



HOMELY
هوملي

5 مواد:



- يجب العمل على حل مشكلة الموقع لا يضيف منتجات في السلة يجب إضافة مخزون للمنتجات.
- يجب النظر لسعر المنتجات مرة أخرى
 - سعر صانع الثلج على أمازون 298 ريال وعلى المتجر 1500 ريال هذا سعر مبالغ فيه.
 - سعر خلاط العصائر 25 ريال على أمازون على المتجر 100
 - سعر ماكينة طحن القهوة ٤٧ ريال على أمازون على المتجر 75
- يجب النظر لطرق الدفع أونلاين.
- يتم الاكستفاء اول ثلاث شهور ب 3 منصات الميزانية قابلة للزيادة او النقصان اذا كان لديك اى افكار او تعديلات يرجى طرحها.
- لم يتم وضع ارقام محددة للاعلانات بسبب اختلاف الصناعات يجب وضعها بعد التيست اولا تم وضعة الخطة بناءً على تحليلات ودراسات دقيقة لم يتم وضع الخطة بناءً على الباقية ولكن تم وضعها على ما يجب ان يتم فعلة بعد الدراسة.

أبواب
ABWAB



منصة رواد الأعمال من فكرة لمشروع

شكراً