

الحاجة إلى اكسسوارات الموبايل مُستمرة، فمنها الحامي من الخدوش وما يُصيب الهاتف من ضرر، ومع تنوع أنواع الهواتف تتنوع الاكسسوارات لتُناسب مالك الهاتف.. فيُصبح مشروع بيعها هو الأكثر ثَمَارًا.

## دراسة جدوى لمشروع محل اكسسوارات الهاتف

### 1- مُتابعة السوق والنظر لاحتياجاته

كما أشرت أنفاً ثَمَّة محلات عدة تُبيع اكسسوارات الهواتف، لذا قبل فتح محل جديد لا بُد من النظر لاحتياجات السوق لسد النقص الذي يحتاج له الناس.. فبيع الجرابات النادرة نوعًا ما يُساعد على ذبوع المحل بين العُلماء.

### 2- الوقت المُناسب

بالنظر إلى السوق، لا بُد من الشروع في الخطوة الأولى عندما يكون السوق مُستقرًا، فهذا عامل مُهم لنجاح المشروع.. فتساءل:

- هل الوضع الاقتصادي الآن في السوق مُستقر أم لا؟
- هل المشاكل الاقتصادية ستؤثر سلبيًا على المشروع أم سيقبل عليه العُلماء وينجح؟
- هل سأتمكن من الضغط على نقاط ضعف المُنافسين لأوفر احتياجات العُلماء أم سأصبح مثلهم؟

ثَمَّة أسئلة لها عامل كبير على النجاح.. فقبل الإقبال، تأكد من الإجابة صراحةً على هذه الأسئلة للتنبؤ بمدى نجاحك به.

### 3- المحل المناسب.. المساحة والموقع

فتح محل في منطقة مغمورة لن يُساعد على نجاحه، ولن يدر الأرباح المُرضية، فلا بُد من انتقاء المحل ذات المساحة المُناسبة، وفي منطقة ذات كثافة سُكانية عالية يُعرّف، على أن يكون مساحته مُناسبة ليشمل بضاعة كافية.

### 4- الديكور الفريد

بعد اختيار المحل المُناسب، لا بُد من التعاون مع مُهندس ديكور مُمتاز لتصميم الديكور الفريد للمحل، والجداب للعُلماء للاطلاع على بضائع المحل.. فالديكور الأسر هو العامل الأكثر جاذبية للعُلماء ونجاح المشروع مهما كان.

### 5- استخراج الأوراق القانونية

إن كافة المشاريع تحتاج إلى تراخيص لمزاولة العمل، فلا بُد من إعداد عقد إيجار أو شراء وكافة الوثبوتيات القانونية، واستخراج السجل التجاري لتعمل قانونيًا.

### 6- تصميم العلامة التجارية

تصميم علامة مُعبّرة ومُميزة يعمل على جذب المزيد من العُلماء، فتترك فيهم طابع مُميز، لذا كُن حريصًا في تصميم الواجهة الخارجية للمحل، مع انتقاء اسم مُميز:

- الكابتن.
- اسكرينة.
- تاتش.
- الموبايل عليك والجراب علينا.
- ركن الجرابات.
- الأمير للاكسسوار.
- فايف ستارز.

- كافر فون.

## 7- العمالة المطلوبة

رُبما في البداية لن تكون بحاجة للعمالة؛ كون المشروع لم يدر الربح الكافي لتشغيل العمال، لكن ومع الوقت وبعد ذبوع صبيت المحل لا بُد وستحتاج العمالة التي تُنظم عمليات البيع والشراء وتلبية احتياجات الزبائن والمحل.

يجدر بالذكر انتقاء العمالة ذات الخبرة الكافية لمساعدة العملاء في الحصول على مُرادهم؛ لأن هذا يُساعد على نجاح المشروع بشكل أكبر.

## 8- البضائع الكافية

- كفريات الهواتف بأنواعها.
- شواحن لكافة أنواع الهواتف.
- حامل الموبايل.
- اسكريبات كافة الأحجام والأنواع.
- سماعات للموبايل بأنواعه.
- الباور بانك مُهم.
- كابلات مُفردة للهواتف.
- سماعات بلوتوث أمر جيد.
- ميموري كافة الأحجام.
- الهواتف الصغيرة.. "توكيا الذرائر".

## 9- التسويق المناسب

أصبح العامل في نجاح المشاريع الآن هو ما إن استطاع صاحب المشروع التسويق الجيد أم لا، فلا بُد من انتقاء الوسيلة المناسبة مع الجمهور المُستهدف.. فثمة وسائل فعالة وذكية للمشروع:

- إنشاء صفحة على الفيس بوك، وإرسال دعوات للإعجاب، ولجذب الزبائن لا بُد من استغلال الفترة الأولى في العروض الفريدة، وعند نشر الإعلانات يجب تدوين المُميزات والعيوب والسعر.
- طباعة الإعلانات والكروت وتوزيعها على الزبائن حول المحل، وفي المنطقة.
- في المنطقة يُمكن إنشاء لافتة إعلانية ضخمة بتصميم أخاذ للفت أنظار العملاء في الشوارع.
- تعيين مندوب لعرض البضائع على الشركات الكبرى لتجزئتها، وتكبير المشروع.
- إن أمكن، يُمكن إنشاء متجر إلكتروني، وفيه تُعرض البضائع بتصوير مُميز مع ترك الأسعار والمُميزات والعيوب مدونة على كافة المُنتجات المعروضة.

## نصائح لنجاح مشروع محل بيع اكسسوارات الموبايل

- دراسة الجدوى بكافة الجوانب مُهمة! للإلمام بالنقص وتوفير احتياجات العملاء، وتقديم الخدمة الأفضل دائمًا.
- وضع السعر التنافسي والمُميز في البداية مُهم، لتنفرد عن أسعار المُنافسين.
- توفير الهواتف والاكسسوارات الأكثر طلبًا، والاعتماد على نفسك في التسويق لا على غيرك.
- العروض من حين لآخر تجذب الزبائن إلى المحل، لا سيّما إن كانت على المُنتجات الأكثر طلبًا.
- لا بُد من الاتسام بالصبر وتعلّم فن التعامل مع الزبائن، فكن باهرًا في البيع لأن هذا سيجذب الزبائن للعودة مرة أخرى.
- القدرة على الصيانة والتصليح عمل جيد ويدر الربح المُرضي، فتعلم الصيانة من خلال دورة تدريبية مُقدمة من المراكز المُتخصصة، ومُشاهدة فيديوهات اليوتيوب ستفي بالغرض.
- بالاطلاع على السوق باستمرار، لا بُد من التحكم في الأسعار بالأوقات المناسبة على سواء بالانخفاض أو الارتفاع.
- رفوف العرض لا بُد أن تُصمم بشكل فريد لجذب الزبائن.

- الحرص على أن تكون إنارة المحل قوية.
- في البداية، إن استطعت قدم للعملاء هدية بسيطة لا تضر بالأرباح، وستساعدك على زيادته بعد ذلك.
- التواجد في المحل لفترة طويلة سيكون جيدًا، فإن استطعت فكن متفرغًا ومتواجد بالمحل لأطول فترة ممكنة، حتى وإن تبادلت المهام مع العامل.
- انتقاء المنتجات ذات الجودة العالية سيكون سببًا في عودة الزبائن مرة أخرى، بينما التالفة وريئة الصنع ستكون مُنفرة.
- المعاملة بالحُسنَى مع الزبائن، وإن أمكن فيُفضل توفير خدمة التوصيل للمنازل؛ ليحدث عند التسويق الجيد للمنتجات، العمل أون لاین مُربح كثيرًا الآن!
- يُفضل أن يُقدم خدمة الشحن على الهواء أو الكروت.

ثمّة محلات عدة في المجال ذاته، جميعهم في تنافس مستمر، الناجح يكمن في المُتبع للاستراتيجية المُثلى، فقبل فتح المشروع لا بُد من إعداد دراسة جدوى شاملة لكافة الجوانب.