خطوات الدراسة التسويقية 1- حدد الطلب على السلعة : هل هناك طلب على السلعة؟ هل يتم خدمة هذا الطلب بالكامل من المنتجين الحاليين ؟ هل هناك إمكانية إلى جذب عدد من العملاء للسلعة ؟ ـ ما هو عدد العملاء المحتملين على السلعة ؟ ـ ما هو حجم الطلب أو الشراء من قبل هؤلاء العملاء ؟ ما هو نصيبك أو حصتك من السوق ؟ وهل هي مناسبة لمشروعك؟

Summarized by © lakhasly.com