

دراسة جدوى مشروع بيع ملابس اون لاين

جدوى اقتصادية لمشروع بيع ملابس اون لاين

تعتبر دراسة الجدوى إحدى أهم متطلبات نجاح أي مشروع، فلن ينجح المشروع في حال عدم اعتماد الخطط والدراسات المسبقة وتركز دراسة الجدوى على العوامل التالية:

موقع مشروع بيع ملابس اون لاين

طالما أن المشروع اون لاين، فالمكان الملائم لبدء المشروع هنا هو المنزل، ويجب تخصيص غرفة خاصة للملابس لا تقل مساحتها عن 50 متراً مربعاً لتتسع لأكبر كمية ممكنة من البضائع، ويجب تزويد المكان بإنارة قوية وكهرباء مستمرة وإنترنت، فإن العمل يعتمد كلياً على الكهرباء والإنترنت للقيام بالعمليات التسويقية للملابس، وتوفير مكان صغير لتصوير الملابس على المانيكانات، ويجب تنظيم غرفة الملابس وترتيب الملابس حسب نوعيتها من خلال تفريق الألبسة الرجالية عن الألبسة النسائية وعن ألبسة الأطفال، لسهولة تجهيزها للزبائن عند الطلب وتوفير الوقت عند البحث عنها.

تجهيزات مشروع بيع ملابس اون لاين

يجب تجهيز المكان بالعديد من اللوازم ليكون صالحاً لمزاولة المهنة وتتمثل هذه التجهيزات والمستلزمات بما يلي:

- جهاز حاسوب للقيام بعمليات التسويق.
- هاتف محمول وأرضي للتواصل مع الزبائن.
- مكتب عمل.
- علاقات الملابس.
- أكياس نايلون بأحجام كبيرة لتغليف الملابس بها.
- مانيكانات.
- كاميرا لتصوير الملابس بشكل جميل للزبائن.

عمالة مشروع بيع ملابس اون لاين

يتطلب مشروع بيع الملابس من المنزل، عامل لتوصيل الملابس للزبائن، ويجب أن يمتلك دراجة نارية سريعة لتوصيل طلبات الزبائن بأسرع مدة، وفي حال كانت المبيعات عالية، يفضل تعيين موظفة للرد على استفسارات العملاء، وتسجيل طلباتهم، ويجب أن تتمتع باللباقة في التعامل، وتكون مهمة صاحب المشروع شراء البضائع وتجهيزها وتنظيمها، وتغليفها وتجهيزها لإرسالها مع عامل التوصيل للزبون.

متطلبات بدء مشروع بيع ملابس اون لاين

متطلبات هامة لنجاح مشروع بيع ملابس اون لاين

عندما تفكر بافتتاح مشروع بيع ملابس اون لاين عليك دراسة متطلباته، وتمثل بالآتي:

دراسة سوق الملابس

يتوجب عليك عمل دراسة مفصلة للسوق لدراسة حاجة المشتريين وملاحظة أكثر أنواع الملابس طلباً في الأسواق، وتزويدها بمشروعك، يمكنك استخدام الإنترنت لمعرفة أكثر الطرازات والمنتجات الرائجة، أيضاً يجب شراء ملابس مواكبة لآخر صيحات الموضة والابتعاد عن شراء موديلات ذات طراز قديم، يمكنك أيضاً ملاحظة كبرى شركات الملابس المنافسة وسبب نجاحها ونوعية بضائعها وسياسة التسعير لديها والاستفادة منها قدر الإمكان.

تحديد الفئة المستهدفة لمشروع الملابس

إن تحديد حاجة السوق، وتحديد الفئة المستهدفة عاملان متلازمان ويسيران جنباً إلى جنب، حيث يتوجب معرفة الأشخاص المستهدفين والمهتمين بمشروعك، وعمل دراسة مفصلة لهم من حيث، الجنس، العمر، الدخل، الحالة الاجتماعية، الموقع الجغرافي، ما يحبونه، ويكرهونه، نمط لباسهم، جميع هذه العوامل تساهم في فهم جمهورك المستهدف ومعرفة متطلباتهم وتزويدها في مشروعك.

تطوير خطة عمل مشروع بيع ملابس اون لاين

عليك دائماً السعي وراء التحسين والتطوير المستمر لمشروعك من خلال الإجابة على التساؤلات التالية:

- ما هي أهداف المشروع التي ترغب بتحقيقها؟
- كيف تخطط لتحقيق أهداف مشروعك؟
- ما هي الأساليب التسويقية التي ستعتمدها؟
- كيف تحقق أكبر قدر ممكن من المبيعات؟
- ما هي القيمة المرجوة التي ترغب بإيصالها لعملائك؟
- كيف تحافظ على عملائك؟

بالطبع ربما لن تسير الأمور كما هو مخطط لها، ولكن من الضروري تحديد الطريق الذي ستسير عليه، حتى لو كان طريقك محفوفاً بالعثرات والمخاطر، ربما سيدرك النجاح في نهاية المطاف.

التعاقد مع مصانع الملابس

عندما تريد افتتاح مشروع بيع ملابس اون لاين عليك البحث عن مصانع تقوم بتصنيع ملابس بأقمشة عالية جودة وبأسعار مناسبة، إذا كنت تريد مصنعاً محلياً يمكنك البحث عبر الإنترنت من خلال إجراء بحث عبر جوجل أو منصات التواصل الاجتماعي، وكذلك الأمر إذا اعتمدت على مصنع خارج البلد، احصل على قائمة المصانع وتواصل معهم، واختر المصنع الذي يقدم لك أفضل العروض والأسعار والمتعارف عليه بسمعته الطيبة وجودة الأقمشة التي يستخدمها.

تصميم العلامة التجارية الخاصة بمشروعك

حان الوقت لتطوير المواد الإبداعية الخاصة بمشروعك والتي تعبر عن علامتك التجارية، مثل:

- اسم علامتك التجارية.
- الشعار والرسومات.
- الرسوم التوضيحية.
- التصوير الفوتوغرافي للتصاميم والمنتج.

يمكنك الاستفادة من موقع shopify بشكل كبير في حال عدم امتلاكك لميزانية تسمح لك بتعيين مصمم، حيث يتواجد في هذا الموقع العديد من الموارد المجانية مثل منشئ الاسم التجاري، ومصمم الشعارات وصانع الفيديو عبر الإنترنت.

سياسة تسعير مشروع بيع ملابس اون لاين

لاختيار سعر مناسب لبضائعك عليك القيام بعمل دراسة مفصلة لتكاليف المشروع، حيث من الضروري تسعير الملابس بعد احتساب النفقات التالية وذلك لإنشاء مشروع ناجح يغطي التكاليف، ويولد المكاسب، حيث يجب أخذ المصاريف التالية في الحسبان:

- تكلفة المواد الخام المطلوبة لصناعة الملابس.
- أجور العمالة.
- نفقات التشغيل مثل مصاريف استئجار المستودع وتكاليف الشحن.

عليك التفكير أيضاً بالأسعار المناسبة لجمهورك المستهدف، ربما يتطلب الأمر بعض التجارب لاتباع سياسة تسعير مناسبة، تحقق لك هامش ربح يغطي تكلفة القطعة، وبالمقابل ترضي جمهورك المستهدف.

تسويق مشروع بيع ملابس اون لاين

التسويق من أهم ركائز النجاح لأي مشروع ومن أهم وسائل تسويقية ذكية عليك اتباعها لتحقيق وصول المشروع إلى العملاء:

- التسويق عبر منصات السوشل ميديا مثل الفيس بوك والإنستجرام والتليجرام.
- عمل محتوى جذاب يحث الزبون على الشراء وذكر كافة التفاصيل الهامة حول الملابس المعروضة للشراء من جودة وسعر.
- عمل التخفيضات في عند دخول المواسم الجديدة، مثل عمل خصم على الملابس الصيفية في نهاية فصل الصيف.
- إنشاء متجر إلكتروني خاص بعلامتك التجارية.
- الاستعانة بالعارضين، لتجربة الملابس وعرض الصور عبر الإنترنت للمتابعين، فالصور الواقعية للملابس أكثر ما يشجع على الشراء.

- عمل العروض في المناسبات مثل أعياد الأم والأعياد الرسمية.
- الطلب من إحدى المؤثرين عبر منصات التواصل الاجتماعي اختيار قطعة من الملابس مجاناً مقابل الإعلان عن المشروع.
- عمل المجموعات التفاعلية عبر منصات التواصل الاجتماعي وأهمها الفيس بوك لكثرة مستخدميها، سيساهم بوصول المشروع بأقصر مدة ممكنة.

عوامل نجاح مشروع بيع ملابس اون لاين

أهم عوامل النجاح لمشروع بيع ملابس اون لاين

يوجد عدة عوامل تساهم في نجاح مشروع بيع ملابس اون لاين ومن أبرز 6 عوامل مميزة للنجاح:

- يجب أن تكون أقمشة الملابس الخاصة بمشروعك عالية الجودة.
- التغليف الجذاب المطبوع عليه كافة تفاصيل المشروع الخاص بك من الاسم والعلامة التجارية وأرقام للتواصل.
- توفير خاصية قياس القطعة أثناء التوصيل واسترجاعها في حال عدم مناسبتها للشخص.
- توفير ألوان جميلة وأنيقة تلائم جميع الأذواق.