الدرس الثالث

د . خطوات ومراحل التسويق الاستراتيجي:

تمر خطوات الخطة الاستراتيجية للتسويق بالمراحل التالية:

1 . تحليل الموقف و تحديد الرسالة:

إن الهدف الأساسي من وراء اجراء هذه المرحلة هو:

- جمع وتحليل المعلومات والمعطيات الخاصة بأصحاب المصالح والذين لهم علاقة مباشرة مع المؤسسة، ومن ثم معرفة مطالبهم.

- تحليل البيئة الخارجية بكل متغيراتها الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية، السياسية والقانونية، التكنولوجيا، وكذا الطبيعية.

- تحليل البيئة الداخلية للمؤسسة من خلال تحليل الجانب الوظيفي لها.

إن تحليل العوامل السابقة، يمكن المؤسسة من تحديد رؤية واضحة المعالم وبالتالي، تشكيل رسالة للمؤسسة تكون واضحة.

إذن فالرسالة هي الغرض الأساسي الذي وجدت من أجله المؤسسة والنشاط الأساسي لها، وكذا سبب وجودها وبقاءها، و هي تعبر عن رؤية المؤسسة، وكذا توصيف أكثر تفسيرا لنشاطاتها و منتجاتها و مصالحها و قيمها ....الخ

في حين أن الرؤية هي تطلع مستقبلي لطموحات المؤسسة ويعبر عن مضمونها فعليا في رسالة المؤسسة.

2 ـ مرحلة التحليل و تقييم الفرص:

بعد تحليل الموقف وتحديد رسالة المؤسسة بناءا على ماتم جمعه من بيانات، تأتي عملية التحليل والتقييم والتي تتضمن الخطوات التالية:

- ✓ **تحليل و تقييم وحدات الأعمال و المنتجات:**

يتم تحليل وتقييم وحدات الأعمال والمنتجات من خلال تحليل وتقييم مايلي:

ـ تحليل و تركيب الأعمال و تقييم الوحدات الاستراتيجية: من خلال جمع وتحليل كل البيانات والمعلومات التي تخص الوحدات الاستراتيجية، ومن ثم تقييمها كلا على حدى وهذا لاستخدامها فيما بعد في اعداد وصياغة الاستراتيجيات المختلفة والمفاضلة بينها في الأخير.

ـ التقييم الاستراتيجي لوحدات أعمال المنتجات و هذا لا تخاد القرارات الاستراتيجية المناسبة، و هناك عدة استراتيجيات أمام وحدات أعمال المنتجات مثل استراتيجية النمو في حالة المنتجات الجديدة.

✓ **تحليل نقاط القوة و الضعف و الفرص و التهديدات:**

ويتطلب على إدارة المنظمة تحليل ومعرفة نقاط القوة و الضعف و الفرص و التهديدات على مستوى المنظمة ككل:

-**نقاط القوة:** تمثل قدرات و موارد المؤسسة الداخلية.

-**نقاط الضعف:** تعني عدم توافر قدرات داخلية معينة لدى المنظمة.

-**الفرص:** و هي العوامل الخارجية التي تساعد في تحقيق أهدافه.

- **التهديدات :** عوامل خارجية تؤدي إلى فشل التنظيم في أهدافه.

3 **. تحديد الأهداف التسويقية:**

بعد تحديد الموقف والرسالة وتحليل وتقييم الفرص تأتي عملية التحديد الدقيق للأهداف التسويقية بناء على ماتم جمعه من معطيات وما تريد المؤسسة الوصول إليه، إذ تعد الأهداف بمثابة النتائج والمحصلة الكمية التي تحاول المؤسسة الوصول إليها بشكل حقيقي ودقيق، وبناءا عليها يتم تحديد الاستراتيجيات التي يجب اتباعها للوصول إلى أهداف المؤسسة.

وهناك صنفين للأهداف هما:

- صنف متعلق بالأداء المالي
- صنف بالأداء الاستراتيجي

4 **ـ تحديد و صياغة الاستراتيجية:**

بعد صياغة وتحديد الأهداف المبنية على تحليل الموقف وتحديد الرسالة وتحليل وتقييم الفرص، تأتي عملية صياغة الاستراتيجية تبعا للأهداف لماهو مسطر له من أهداف، وبالتالي تحديد مختلف السياسات و القرارات التكتيكية التي تمكن المؤسسة من تحقيق ما تصبو اليه.

5 . تنفيد الخطة التسويقية:

بعد اكتمال صياغة الاستراتيجية تتجه إدارة المؤسسة إلى عملية التنفيذ وامكانية تناسبها مع الاستراتيجية الموضوعة، وتعتبر مرحلة التنفيذ من أهم مراحل اعداد الخطة التسويقية الاستراتيجية فالتنفيذ غير الفعال للخطط والسياسات قد يؤدي إلى الفشل، في حين ان التنفيذ الجيد يساعد على إلى التحقيق الفعال لما تريد المؤسسة الوصول اليه. في هذه المرحلة يتمك تجسيد استراتيجية المؤسسة إلى أفعال حقيقية وملموسة وتصبح لها نتائج ذات دلالة وفعلية، ولإنجاز ذلك لابد من تحديد الأهداف السنوية، وضع البرامج الزمنية، وتخصيص الموارد اللازمة لتطبيق الاستراتيجية.

إن وضع الاستراتيجيات موضع التنفيذ يتطلب توفر العناصر التالية :

– جود هيكل تنظيمي ملائم(بناء هيكل جديد ، تدريب، توفير الموارد البشرية، تعديل الهيكل الحالي.)...

– ملاءمة الاستراتيجيات للسياسات الحالية أو تعديل السياسات التي تتعارض مع الاستراتيجيات الموضوعة.

– وضوح في مسؤوليات الإدارات عن تنفيذ الاستراتيجية.

6 . مرحلة التقييم و المراقبة:

بعد مرحلة التنفيذ تأتي عملية الرقابة الاستراتيجية التسويقية الفعالة، وهذا للتأكد من أن ما تم تحقيقه من أداء فعلي موافقا لما تم تخطيطه سابقا، أي أن الأداء الفعلي بالأهداف المرسومة، يتطابق مع ماهو منفذ ومن ثم استخراج الانحرافات ومعالجتها. إن عملية التقييم والرقابة توفر التغذية العكسية من المعلومات للمؤسسة وهذا لتقييم النتائج و اتخاذ القرارات و القيام بالتصحيحات اللازمة، كلما دعت الحاجة لذلك.

المراجع:

محمد العراقي التسويق الاستراتيجي http://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/posts/212458

https://almerja.com/reading.php?idm=115340