

مثال 01: حول التنبؤ بطريقة دلفي:

تطبيق طريقة دلفي للتنبؤ بمبيعات منتج تكنولوجي، مثل: مكنسة تنظيف الأرضيات الذكية (روبوت للتنظيف المنزلي الذكي)، حيث أن شركة "كوندور" تريد التنبؤ بمبيعات منتجها الجديد الذي ستطرحه في السوق قريباً وبسعر مناسب للجمهور من أجل الحصول على حصة سوقية في الجزائر تفوق 20% خلال 05 سنوات القادمة.

الخطوة 1: تشكيل فريق التنسيق (المنظمون) واختيار الخبراء

1. فريق المنظمين: يتكون من مدير قسم الإنتاج، ومحلل أبحاث السوق، ومنسق المشروع. مهامهم:

- صياغة المشكلة والأسئلة.
 - اختيار الخبراء.
 - إرسال الاستبيانات وتحليل الردود.
2. مجموعة الخبراء (10 خبراء): تم اختيارهم لضمان وجهات نظر متعددة:
- 3 خبراء في التسويق والدراسات وأبحاث عن الأسواق في مجال المنتجات التكنولوجية: من جامعات مرموقة ومعاهد أبحاث.
 - 3 محللين استراتيجيين في شركات توزيع المنتجات الكهرومنزلية وشركات لديها منصات للتجارة الرقمية مثل: جوميا، تيمو، واد كنيس... الخ.
 - 4 مديري تسويق سابقين في شركات كبرى لديهم تجربة تسويق نفس النوع من المنتج (مثل سامسونج، إل جي ، إلخ).

الخطوة 2: المرحلة الأولى - تصميم الاستبيان المفتوح (يمكن طرح من سؤال إلى 03 أسئلة مفتوحة)

السؤال المركزي للجولة الأولى: "بناءً على معرفتك، ما هي العوامل والتحديات التجارية والتسويقية بما في ذلك السوقية التي ستحدد حجم مبيعات المنتج الجديد للشركة " المكنسة الذكية" في السوق الجزائرية خلال 05 سنوات القادمة؟"

❖ إرسال الاستبيان إلى الخبراء عبر البريد الإلكتروني، بعد الإجابة عليها

ترسل إلى المنظمين، وفيما يلي ملخص ردود الخبراء المجمعة من فريق

التنسيق:

1. تحديات تجارية: تكلفة الإنتاج العالية، قدرة الشركة على تلبية الطلب

2. عوامل وتحديات تسويقية: جودة المنتج ، سعر المنتج ، تحديد الفئة

المستهدفة بدقة، استراتيجية الترويج وقناة الترويج ، سياسة التوزيع.

3. عوامل السوق: تبني استخدام المنتج من قبل المستهلكين، اقناع

المستهلكين بميزات المنتج، المنافسة الحالية بمنتجات لنفس النوع

ومنتجات بديلة ، منافسة لعلامات قوية وذات قيمة في السوق.

❖ بناءً على هذه الاجابات، يصمم المنظمين استبياننا باسئلة مغلقة و/او

شبه مغلقة

الخطوة 3: المرحلة الثانية - الاستبيان شبه المغلق ومغلق (عدد الاسئلة يكون من 03

الى 06 اسئلة على الاكثر، يمكن ايضا تصميم الاسئلة جميعا على شكل عبارات حسب

سلم ليكرت الثلاثي، الخماسي...)

✓ س01: ما هي تقديراتكم لحجم المبيعات 05 سنوات القادمة لكل سعر من

الاسعار التالية: 60000 دج، 85000 دج، 100000 دج ؟

✓ س02: ماهي استراتيجية الترويج المناسبة التي يمكن ان تؤثر تأثيرا ايجابيا في

رفع حجم المبيعات؟

استراتيجية الدفع استراتيجية السحب ، كلاهما

✓ س03: ما هي قنوات الترويج التي يمكن ان ترفع من تقديرات حجم المبيعات

لهذا المنتج ؟

اعلانات على تلفزيون ، اعلانات عبر المنصات الرقمية التجارية ، اعلانات عبر

مواقع التواصل الاجتماعي ، اعلانات موجهة للوسطاء والمحلات التجارية الكبرى

س 04: حسب خبرتك ومعارفك، هل بإمكان شركة كوندور تحقيق هدفها في الوصول الى

حصة سوقية تعادل النسب التالية مع التبرير:

غير موافق اطلاقا	غير موافق	موافق	موافق بشدة	العبارات
				يمكن لمؤسسة كوندور تحقيق حصة سوقية اقل من 15%

يمكن المؤسسة كوندور تحقيق حصة سوقية تقدر ب 15-20 %				
يمكن المؤسسة كوندور تحقيق حصة سوقية اكثر من 20%				

النتائج الأولية : بعد جمع وتنظيم وتلخيص اجابات الخبراء على الاستبيان، اتضح ماييلي:

السؤال 01: تم تصنيف الخبراء في 03 مجموعات حيث: هناك مجموعة من الخبراء

المتفائلون ومجموعة الخبراء المتشائمين و اخرى معتدلة :

✓ نسبة مجموعة 01: 20 %، مجموعة 02: 60 %، مجموعة 03: 20 % ،

ومنه فان غالبية الخبراء تنبؤا بكميات معتدلة من المبيعات .

ويوضح الجدول التالي قيمة حجم المبيعات وفق الاسعار المحددة:

الجدول رقم 01: تقديرات حجم المبيعات

السعر(وحدة: دج)	تقدير حجم المبيعات خلال 05 سنوات بالوحدات		
	مج 01	مج 02	مج 03
60000	12000-10000	-13000 15000	-15000 20000
85000	11000-9000	-11000 13000	-13000 16000
100000	8000-6000	-8000 10000	-10000 12000

المصدر: من اعداد المنظمين بالاعتماد على آراء الخبراء.

يوضح الجدول بشكل عام ماييلي:

✓ في حالة السعر المنخفض تباع المؤسسة بكميات كبيرة

✓ في حالة السعر المرتفع تباع المؤسسة بكميات قليلة

السؤال 02:

15% استراتيجية الدفع، 25% استراتيجية السحب ، 60% كلاهما

السؤال 03:

اعلانات على تلفزيون 40 % ، اعلانات عبر المنصات الرقمية التجارية 75%، اعلانات عبر مواقع التواصل الاجتماعي 80% ، اعلانات موجهة للوسطاء والمحلات التجارية الكبرى 50%.

السؤال 04:

بعد حساب المتوسط الحسابي لكل عبارة وباعتماد سلم ليكرت الرباعي فان درجة الموافقة كالتالي: من 0 الى 1.74 : غير موافق، من 1.75 الى 2.49: موافقة ضعيفة، من 2.50 الى 3.24: موافقة متوسطة، من 3.25 الى 4: موافقة قوية جدا.

جدول 02: وصف آراء الخبراء المستجوبين

درجة الموافقة	متوسط اجابات الخبراء	
ضعيفة	2.34	اقل من 15%