

ACCESS TO MARKET الوصول إلى السوق









OUR CERTIFICATION



A MEMBER OF



OUR BRANDS DISTRIBUTED IN LEBANON & EUROPE









مشروع المساوات بين الجنسين في التنمية الريفية المستدامة



Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation









تعرف على منتجك KNOW YOUR PRODUCT



اختيار المنتجات



منتجات مختلفة نفس المنتج بنوعية مختلفة ...



معيار السوق







قواعد بورتر Porter's 5 forces

قوة العملاء

قوة الموردين

التهديد من البدائل

خطر دخول السوق

شدة التنافس

Michael Porter's Five Forces Framework







RIVALRY AMONG EXISTING COMPETITORS:

- Number of competitors
- Diversity of competitors
- Industry concentration
- Industry growth
- Quality differences
- Brand loyalty
- Barriers to exit
- Switching costs

الصراع بين المتنافسين

عدد المنافسين تنوع المنافسين كثافة الصناع نمو الصناعة اختلافات الجودة الولاء للعلامة التجارية حواجز الخروج تكلفة التحويل تكلفة التحويل





THREAT OF NEW ENTRANTS:

- Barriers to entry
- Economies of scale
- Brand loyalty
- Capital requirements
- Cumulative experience
- Government policies
- Access to distribution channels
- Switching costs

تهديد الوافدين الجدد

حواجز الدخول
المقياس الاقتصادي
ولاء العلامة التجارية
متطلبات رأس المال
الخبرة التراكمية
سياسات الحكومة
الوصول إلى قنوات التوزيع
تكاليف التبديل



BARGAINING
POWER OF
BUYERS

BARGAINING POWER OF BUYERS:

- Number of customers
- Size of each customer order
- Differences between competitor
- Price sensitivity
- Buyer's ability to substitute
- Buyer's information availability
- Switching costs

القوة التفاوضية للمشترين

عدد الزبائن حجم طلب العميل الاختلافات بين المنافسين حساسية السعر قدرة المشتري على الاستبدال توافر معلومات عن المشترين تكاليف التبديل تكاليف التبديل





PRODUCTS

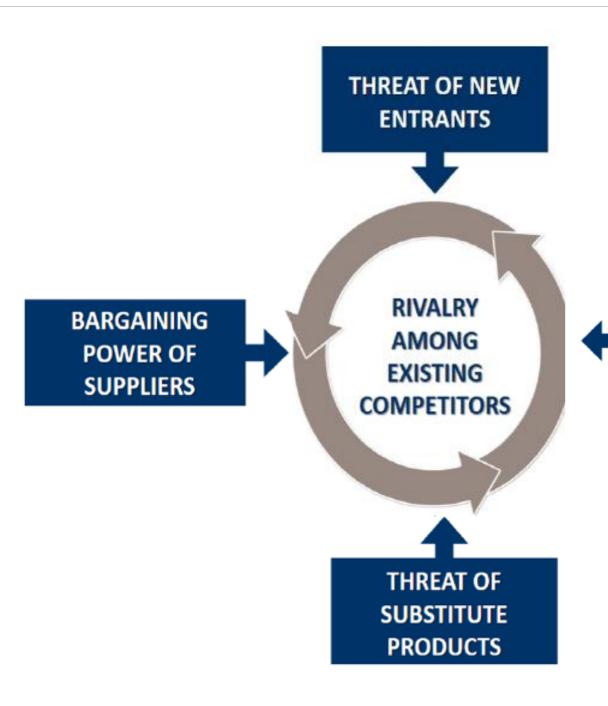
تهديد المنتجات المستبدلة

عدد المنتجات البديلة المتاحة ميل المشتري للاستبدال أداء السعر النسبي للبديل المستوى المدرك لتمايز المنتج المنتج

THREAT OF SUBSTITUTE PRODUCTS:

- Number of substitute products available
- Buyer propensity to substitute
- · Relative price performance of substitute
- Perceived level of product differentiation
- Switching costs





BARGAINING

POWER OF

BUYERS

القدرة التفاوضية للموردين

عدد وحجم الموردين تفرد منتج كل مورد قدرة الشركة على الاستبدال

BARGAINING POWER OF SUPPLIERS

- Number and size of suppliers
- Uniqueness of each supplier's product
- Focal company's ability to substitute







اختر منتجًا وادرس المنافسة باستخدام PORTER FORCES

التكلفة

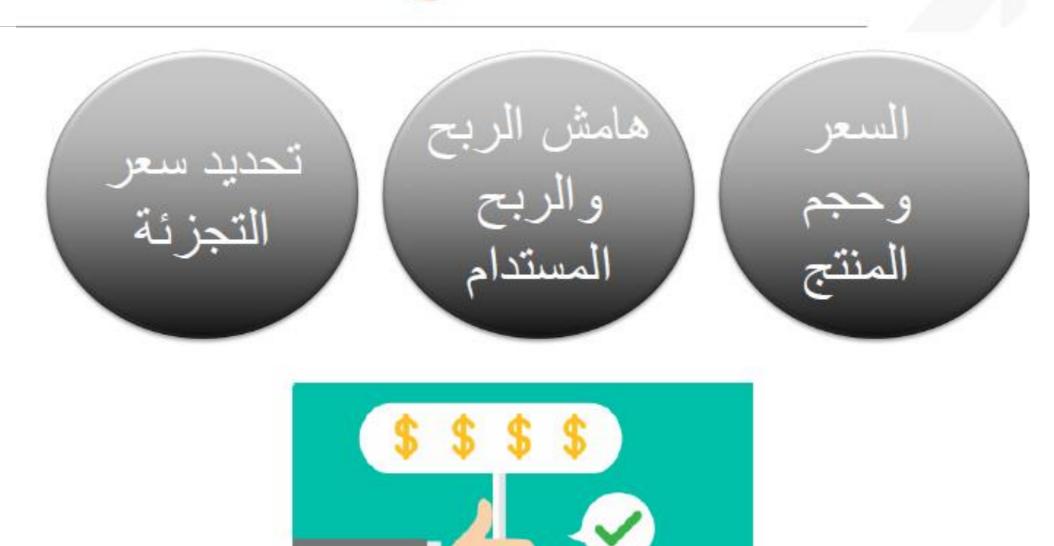




المشتريات



التسعير وهامش الربح





الوصول إلى السوق ACCESS TO MARKET

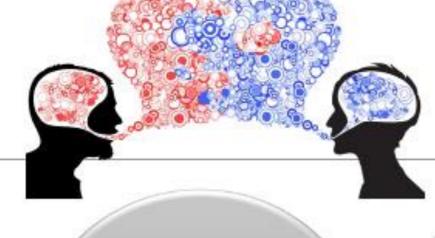


القنوات





الصفقات



متاجر التجزئة

> البيع نقدا شروط الدفع المرتجع

سوبر مارکت

العرض على الرفوف شروط الدفع التنشيط خصم الدخول منطقي شروط الدفع الخصم على المرتجع

موز عين





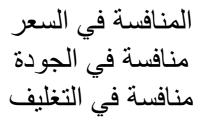
العب دور: مثال على التفاوض













حساب التكلفة وضع السوق قنوات البيع



بائع التجزئة مدير المشتريات الموزع



للتواصل

Website:

www.terroirsduliban.com

www.fairtradelebanon.org

Address: Hazmieh, Hourani Center

Telephone: 05 – 952 153







and International Cooperation











FAIR TRADE LEBANON

HOURANI CENTER, 2ND FLOOR, FACING ECOLE MÉKHITARISTES, ST ELIE STREET, HAZMIEH, LEBANON

TEL: 961 5 952153 CONTACT@FAIRTRADELEBANON.ORG

www.fairtradelebanon.org www.terroirsduliban.com

