16

ابنِ خطة التحقق من الطلب

اختبر الطلب قبل زيادة الاستثمار.

اختر فرصة واحدة بحسب البلد والشريحة وحدّد سقف ميزانية البحث. استخدم سلوك المشترين وأدلة المشتريات وجدوى التنفيذ. هذه ورقة استكشاف وتخطيط وليست دليلًا على حجم السوق الكلي.

كيف تستخدم الورقة؟

1. **1.** اكتب فرضية المشتري والمشكلة والعرض ومحفز الشراء ومسار البيع.
2. **2.** اسأل المشترين عن المشكلات الحديثة والبدائل وأدوار القرار والمتطلبات.
3. **3.** اختبر عرضًا محددًا وسجّل الالتزام الفعلي وشروطه.
4. **4.** راجع شروط التقدّم والتعديل والتأجيل التي اتفقتم عليها قبل الاختبار.

مثال توضيحي

عينة افتراضية: من عشر شركات لوجستية تصف ست المشكلة، وتوافق ثلاث على إشراك العمليات، وتطلب واحدة عرضًا محدد النطاق. يبرّر ذلك فحصًا إضافيًا ولا يقدّر حجم السوق. افحص صلاحية الشراء وإتاحة البيانات وتكاليف التنفيذ.

ثماني إلى اثنتي عشرة مقابلة أولية وتجربة من أربعة أسابيع خيارات تخطيطية وليست عتبات مثبتة. قد تستغرق المشتريات المؤسسية وقتًا أطول. سجّل الأدلة المخالفة وتجاوز دائرة المعارف المؤيدين.

ورقة التطبيق

البلد والشريحة والمشتري والمشكلة والعرض ومحفز الشراء والمسار

فرضيات الأهمية والوصول والشراء والالتزام والتنفيذ والجدوى

تكوين عينة المقابلات وأسئلة السلوك الفعلي

سجل الأدلة: الفرضية والملاحظة والمصدر والتاريخ والثقة والأدلة المخالفة

نطاق العرض وأساس السعر وفعل المشتري وشروطه

سقف الميزانية والمدة والمسؤول وفحوص الشراء والتنفيذ

شروط التقدّم والتعديل والتأجيل المتفق عليها مسبقًا

النتائج والمخاطر غير المحسومة وقرار الاستثمار التالي