2.3 Merchandising Concept

The following shows the presentation sheets of the merchandising concept developed and prepared by the workshop participants.





NRC

سکان الاردن: ۵ ملیون.
 معنل عدد الدراد الاسرة: ۲ الدراد
 العائلات: ۰۰۰۰۰ عائلة

6٪ من العادلات وشتري تلاجة جديدة على عام.
۰،۰٪ من سعان عادلات جديدة.
۰.۷٪ اصحاب دخل متوسط.

اصحف الدخل المتوسط والمنخفض من العا ذلات الجديدة = ٠٠٠٠٠ علمة. • ١٠٪ من العادلات التي ترغب في ثلاجة جديدة تريد تلاجة اردنية = • ٣٦ ثلاجة.

> ∎1 ∎2

Fresh

NO FROST

العادلات التي تريد تغيير تلاجتها

حجم NRC مبيعات في السوق المدلي

توزيع الدخل

7960 ثلاجة من هذا الدجم مطلوبة في العام. ١٩٩٤ عند لأثلاجات لتي تبيعها NRC في العام.

NRC

المنتج من وجهة نظر الشركة

- تلبة حاجات مستهلكين جند هم قُنَّة المتروجون حديثًا والعزاب.
 - * زيادة المبيعات
- توفير برامح شراء متدندة تساعد في زيادة عند المستهلكين.
 - * زيادة الاتتاج
 - جِيْ جِديد نُو حُصائص تصميمية تميز اسم الشركة.
 - · مستقبل الشركة
 - خصائص تصميمية بسيطة وسبهلة الالتاج.
 - * تقابل الكافة
 - تقدية تصميم تعقع مشكل الصنياتة ومنطلباتها.
 - · خلمات ما بعد البيع



