المقاييس لتحديد العملاء و فرص الإيرادات فى أسواقهم

(TAM, SAM and SOM)

المقدمة

في المراحل الأولى من بدء عمل تجاري جديد، عادة ما يكون رواد الأعمال متحمسين وحريصين على إطلاق شركاتهم والبدء في تحقيق الأرباح. ومع ذلك، من المهم أن نتذكر أن هذه الأهداف يجب أن تكون قائمة على الواقع.

قبل إجراء تنبؤات سامية، تراجع خطوة إلى الوراء وفهم إمكانات السوق للشركة. قم ببعض الأبحاث وحدد أهدافًا واقعية لاتخاذ قرارات مستنيرة بشأن اتجاه الشركة. الانفتاح على المخاطر (أي عدم كفاية السوق، ونقص المستثمرين، وإرهاق الموظفين) المتورطين في بدء عمل تجاري يمكن أن يزيد من فرص النجاح، ولا تخف من المخاطرة - فقط تأكد من أنك تعرف ما تفعله أولاً.

عند تقييم فرصة الاستثمار، من المهم معرفة TOM, SAM, SOM. إنهم يساعدون في معرفة حجم السوق وما هي فرص الشركة في الحصول على جزء منه.

التعريف

عندما يرغب المستثمرون في إنشاء خطة عمل ناجحة، فإن TAM و SAM و SOM هي مقاييس رئيسية لفهم السوق الذي تعمل فيه الشركة بشكل أفضل، وإنها ضرورية في صياغة استراتيجية تسويق ومبيعات واقعية وقابلة للتحقيق.

TAM أو TAM Total Available Market إجمالي السوق المتاح يعني اعتبار جميع العملاء المحتملين الموجودين.

منتجاتك وخدماتك جيدة بقدر الإمكان فقط إذا كان السوق متاحًا.
SAM أو Serviceable Available Market يحدد السوق المتاح للخدمة عدد العملاء المحتملين الذين يمكنك إغلاق عملية البيع مع مراعاة بعض القيود مثل الموقع الجغرافي.

SOM أو Serviceable Observable Market هو جزء من SAM يمكنك التقاطه بشكل واقعي. يشمل ذلك كل أولئك الذين سيشترون من عملك لأنهم يفهمون ما تقدمه وقيمته.

متى تستخدم

لكي ينجح العمل، فأنت بحاجة إلى شيئين:
- القدرة على رؤية الاستثمارات ذات العوائد الضخمة
- وأن تعلم متى وصلت الفرصة إلى حدها الأقصى.

يصبح الاستثمار أكثر منطقية إذا تمكنت الشركة من تقديم ما وعدت به للعملاء أكثر من ذلك، وتجاوز رؤيتهم. فعلى هذا النحو، يمكن للشركة إضافة المزيد من ميزة المنتج أو وظيفته التي يمكن أن تزيد من قيمتها الإجمالية، ومن خلال الإبداع في هياكل الحوافز، يتم تشجيع المستثمرين والعملاء على عدم تفويت فرصة لهذه القيمة الإضافية.

ومع ذلك في مجال الأعمال «لا يسير العرض دائمًا كما هو مخطط له» وبالتالي فإن عائد الاستثمار ليس مضمونًا بنسبة مائة بالمائة، حيث تلعب SAM و SOM دورًا من حيث تقييم المخاطر وتحديد الأهداف القابلة للتحقيق.

مراعاة العوامل التالية:

المنتج: ما المنتج الذي يحتاجه العميل المستهدف؟ هل يريدون شرائه؟
خطة التسويق: كيف يمكنني الوصول إلى عميلي المستهدف؟ ما هي قنوات توليد العملاء المحتملين التي يمكنني استخدامها للوصول إلى العملاء على نطاق أوسع؟
أبحاث المنافسين: ما هي النسبة المئوية لشراء السوق المستهدف من المنافسين لي؟ ماذا يمكنني أن أعرض ما ليس لدى المنافسين لي؟ كيف يمكنني الحصول على نسبة واقعية من السوق المستهدفة ؟

SAM يشبه وجود ضوابط وتوازنات من حيث الاستثمارات، وإنه مثل لعب لعبة الشطرنج. يحتاج المستثمر إلى معرفة حركته، وتصميم مجلس الإدارة، وكيف تتناسب كل قطعة مع الفوز. يساعد SAM المستثمر على تقييم ما إذا كان الأمر يستحق استثمار الوقت في أي قطاع سوقي معين - مما يعطي قراءة دقيقة حول إمكانات الاتجاه الصعودي قصيرة الأجل فيما يتعلق بالاستراتيجيات طويلة الأجل.

هذه الوثيقة ملكية لأكاديمية أساسيات (خدمة من قبل خدمات أساسيات الاستشارية) - © حقوق الطبع محفوظة

أخيرًا، كيف تعرف ما إذا كانت استراتيجيتك التسويقية تعمل ؟

باستخدام البيانات، يمكن للشركة إثبات قدرتها على اختراق السوق المحلية وتقليل المخاطر على المستثمرين، وبمجرد القيام بذلك سيكونون قادرين على إلقاء نظرة على طرق التوسع التي قد يكون لها إمكانات أكبر في إجمالي السوق المتاحة (TAM).

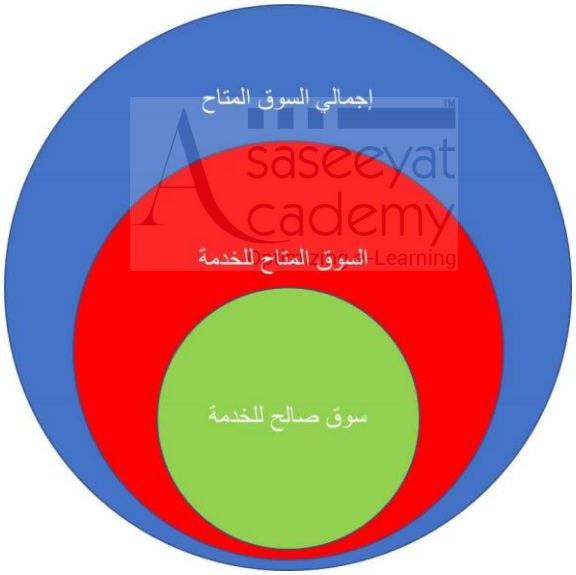
التفاصيل

TAM - إجمالي السوق المتاح
يشير هذا إلى أعلى مبلغ للإيرادات يمكن أن تولده الشركة عن طريق بيع منتج أو خدمة في سوق معينة، ويتم استخدامه للتنبؤ بشكل موضوعي بنمو السوق المحتمل.

SAM - سوق المتاح للخدمة
جزء من إجمالي السوق المتاح لديك لأنه لا يوجد ضمان بأن الشركة يمكنها التقاط مائة بالمائة من العملاء المستهدفين بسبب القيود الجغرافية أو المتطلبات المحددة، ومن المفيد للغاية تقدير جزء من السوق المستهدف بدقة يمكن للشركة الوصول إليه أو الاستحواذ عليه.

SOM - سوق صالح للخدمة يمكن الحصول عليه
يشير SOM إلى الجزء من السوق المستهدف الخاص بك الذي يرغب وقادر على شراء منتجك أو خدمتك، وهذا مقياس مهم لقياس الشركات، لأنه يمنحك هدفًا واقعيًا للنمو.

باختصار، إنها تساعدك على فهم حجم ونطاق السوق الذي تتطلع إلى دخوله، بالإضافة إلى إمكانية النجاح، ومن خلال أخذ الوقت الكافي لتقييم TAM و SAM و SOM بدقة، يمكنك التأكد من أن خطة عملك على أساس متين منذ البداية.



إليك كيفية حساب TAM:
بالنسبة لسوق من 6000 حساب بسعر 1500 دولار أوكراني مكسيكي، فإن TAM سيكون 9ملايين دولار.

(عدد الحسابات في السوق) x (قيمة العقد السنوية)

هذه الوثيقة ملكية لأكاديمية أساسيات (خدمة من قبل خدمات أساسيات الاستشارية) - © حقوق الطبع محفوظة

ملاحظة: يتم تحديد قيمة العقد السنوي من خلال البيانات التاريخية لشركتك للعملاء الحاليين.

إليك كيفية حساب SAM:

(الجزء المستهدف من (TAM) × (قيمة العقد السنوي

لنفترض أن السوق يبلغ 6000 ولكن 3333 فقط يعيشون في منطقة معينة يخدمها عملك. مع 1500 دولار ACV، SAM تقريبًا .. 5 ملايين دولار.

أخيرًا، احسب SOM:

(الحصة السوقية للعام الماضي) x SAM لهذا العام

على سبيل المثال، كان SAM العام الماضي 4 ملايين دولار وكانت أرباح عملك 1.5 مليون دولار (37.5٪). إذا كان SAM لهذا العام هو 5% مليون، فاضرب ذلك في 0.375 للحصول على SOM بحوالي 1.88 مليون دولار.

المراجع

https://www.thebusinessplanshop.com/blog/en/entry/tam_sam_som

https://blog.hubspot.com/marketing/tam-sam-som

هذه الوثيقة ملكية لأكاديمية أساسيات (خدمة من قبل خدمات أساسيات الاستشارية) - © حقوق الطبع محفوظة