

## المحاضرة الاولى

1-التسويق كما يقول كوتلر بحر تحركه امواج عاتيه

### مفاهيم اساسيه بالتسويق

أ- الحاجات / شي فطري بالانسان الحاجه للاكل

ب- الرغبات / الوسيله المفضله لتلبية حاجه ( الحاجه للباس )

المنتج / كل شيء يلبي حاجة او رغبة سواء ماديه او خدميه او أفكار

وعليه اذن التسويق لا يخلق الحاجات وانما يؤثر بالرغبات

سؤال عن كيفية تلاعبه بالاسئلة

ان التسويق ؟

1-لا يخلق الحاجات وانما يؤثر بالرغبات

2-لا يخلق الرغبات وانما يؤثر بالحاجات

3-يخلق الحاجات والرغبات معاً

الاجابة الصحيحة رقم (١)

وان التبادل هو آلية لخلق القيمة اكثر من النتيجة

من اسئلة الواجب

ينظر للتبادل على انه:-

**آلية لخلق القيمة أكثر منه نتيجة.**

. bنتيجة أكثر منه آلية لخلق القيمة

. cنتيجة لا علاقة لها بخلق القيمة.

. Dيمثل حلا لمشكلة

التبادل هو ؟

مرحلة من مراحل **التفاوض**

**السوق بالمعنى التقليدي هو؟**

مكان التقاء العرض بالطلب

**يرى الخبراء السوق بأنه؟**

مجموع الزبائن الحاليين والمحتملين

**مفهوم السوق يختص ؟**

1-الطلب

2-العرض

3-العرض والطلب

التسويق حسب الجمعية الامريكية ؟

العملية التي تعني بتدفق السلع والخدمات من المنتج للمستهلك

التسويق وفقا للمفهوم الاجتماعي؟

هو عملية تخطيط وتنفيذ ومراقبة.....الخ

كما يعرف بأنه الانشطة الفردية والتنظيمية.....الخ

سؤال

يعرف التسويق بأنه ؟

- 1- العملية التي تعني بتدفق السلع والخدمات من المنتج للمستهلك
- 2- هو عملية تخطيط وتنفيذ ومراقبة ..... الخ
- 3- لانشطة الفرديه والتنظيمية ..... الخ
- 4- كل ما ذكر

كيفية تلاعبه بالاسئلة

مرحلة التوجه بالتسويق من مراحل تطور التسويق وعرفت باسواق البائع المنتج وذلك ؟

- 1- لتفوق الطلب على العرض
- 2- لتفوق العرض على الطلب
- 3- لتساوي الطلب مع العرض
- 4- ليس مما ذكر

تلاعب آخر

من مراحل تطور التسويق مرحلة التوجه بالمبيعات حيث ركز المنتجون مجهودات

على رجال البيع

- 1- الشخصية وغير الشخصية
- 2- الشخصية
- 3- غير الشخصية

وعلى ذلك قيس

## سؤال

هو الاحداث في فلسفة التسويق

1- التوجه الاجتماعي والاخلاقي للتسويق

2- التوجه التسويقي " التوجه بالمستهلك "

3- التسويق المتكامل

عدد عناصر المزيج التسويقي ؟

1

2

3

4

هي اساس التعامل مع التقلبات البيئيه ؟

1-استراتيجية المنظمة

2-البيئه الداخليه

3-البيئه الخارجيه المباشرة

4-البيئه الخارجيه غير المباشرة

تتكون البيئه الداخليه للمنظمة من

1- بيئه داخلية

2- بيئه خارجيه مباشر

3- بيئه خاربه غير مباشره

4- كل ما ذكر

تتكون البيئه الداخليه من ؟

1- امكانات ماليه وبشريه

2- امكانات تنظيمية

3- امكانات تكنولوجية

4- كل ما ذكر





**strategos** وتعني فنون الحرب وادارة المعارك

انتموها

وهي حسب chandia تحديد المنظمة لاهدافها الرئيسيه على **المدى البعيد**

ممکن يبي سؤال **تلاعب** بهذا الشكل

تعرف الاستراتيجية حسب chandia بانها

1- تحديد المنظمة لاهدافها الرئيسيه على **المدى البعيد**

2- تحديد المنظمة لاهدافها الرئيسيه على المدى البعيد والقريب

3- تحديد المنظمة لاهدافها الرئيسيه على المدى القريب

4- ليس مما ذكر

الاستراتيجية حسب Thompson ؟

الطريقة التي من خلالهم يتم التوصل الى الاهداف التسويقيه على المدى **الطويل**

**والقصير**

سؤال اخر؟

الاستراتيجية هي ؟

1- الطريقة التي من خلالهل يتم التوصل الى الاهداف التسويقيه على المدى **الطويل**

**والقصير**

2- تعكس الاستخدام الامثل .....الخ

3- تتمثل في تحديد الاسواق المستهدفه واعداد المزيج التسويقي

**4- كل ما ذكر**

سؤال اخر

انطلاقاً من تعريف الاستراتيجية والمتضمن بانها تتمثل في تحديد الاسواق المستهدفه

واعداد المزيج التسويقي فان عناصر الاستراتيجية التسويقيه هي

1- السوق المستهدف

2- عناصر المزيج التسويقي

**3- كلاهما**

يعبر عن مجموعة من العناصر التي تتفاعل فيما بينها؟

### 1-النظام

2-نظام المعلومات التسويقي

نظام المعلومات التسويقي هو /

هيكل متداخل ومتفاعل من الافراد والاجهزة وتوافق المعلومات من المصادر **الداخلية**

### والخارجية

ممکن ييجي سؤال بهذه الطريقه

نظام المعلومات التسويقي هو /

1-[COLOR="Red"]هيكل متداخل ومتفاعل من الافراد والاجهزة وتوافق المعلومات

من المصادر **الداخلية والخارجية**[/COLOR]

2-هيكل متداخل ومتفاعل من الافراد والاجهزة وتوافق المعلومات من

المصادر [COLOR="Red"]الداخلية

3-هيكل متداخل ومتفاعل من الافراد والاجهزة وتوافق المعلومات من

المصادرالخارجية[/COLOR]

4-ليس مما سبق

مكونات نظام المعلومات التسويقية ؟

1-المعلومات التسويقية الداخلية (نظام محاسبه)

2-لمعلومات التسويقية الخارجيه (جهات معتمدة كالغرف الصناعيه )

3-نظم وحدات تشغيل وتحليل المعلومات

4-بحوث التسويق

سؤال هام

تعبّر عن مجموع الوسائل التي تمكن المدراء بأن يكونوا على علم بالتطورات والاحداث

؟

1-الاستخبارات التسويقية

معلومات التسويقية الداخلية

2-لمعلومات التسويقية الخارجيه

3-نظم وحدات تشغيل وتحليل المعلومات

## وظائف بحوث التسويق ؟

1-وظيفه وصفيه / جمع وتقديم حقائق .....الخ احفظ رؤوس

الاقلام فقط

2-وظيفه تشخيصية/ اجابات عن اسئله

3-وظيفه تنبويه

من اسئلة الواجب

**جمع وتقديم حقائق** معينة عن المواضيع التسويقية المدروسة، يعبر عن وظيفة بحوث

التسويق:

A. التنبؤية.

**B. الوصفية.**

C. التحليلية.

D. التشخيصية.

## اسئلة خطيرة

مقارنة بين بحوث التسويق ونظام المعلومات التسويقيه

ممکن يجي على باله يحط واحد من ها لاسئله

بحوث التسويق مقارنة بنظام المعلومات التسويقيه **على اساس المجال**

1-اساسه النظام

2-اساسه المشروع

طيب على **اساس الوقت**

1-مستمر

2-غير مستمر

على اساس **طبيعة المشكلة**

1-مشكلة متكررة

2-مشكله محدده

على اساس **مصادر المعلومه**

1-داخلية وخارجية

2-خارجية

والعكس صحيح 😊

مجالات بحوث التسويق

1-بحوث المنتج

2-بحوث البيع والتوزيع

3-بحوث المستهلك

4-بحوث الترويج

لاحظ كل مجالات بحوث التسويق بها كلمة بحث

اما خطوات بحوث التسويق ؟

اغلبها بها تحديد

1-تحديد مشكلة البحث

2-تحديد انواع المعلومات

3-تحديد مجتمع الدراسة

4-تحديد اسلوب الدراسة

عموما عددها سبعة والمجالات عددها اربعة



وممكن يجي صيغة السؤال

من مجالات بحوث التسويق

1- بحوث المستهلك

2- تحديد مشكلة البحث

او

من خطوات بحوث التسويق

1- بحوث المستهلك

2- تحديد مشكلة البحث

سؤال

من خطوات بحوث التسويق تحديد اسلوب جمع البيانات الذي يركز على المداخل

التاليه

1- الملاحظة

2- التجربة

3- الاستقصاء

4- كل ما ذكر

سؤال اخر

عليه يتوقف نجاح البحث

1-وضع التوصيات وكتابة التقرير النهائي

2-تحديد مجتمع الدراسة

3-تعميم الدراسة

4-تحديد مشكلة البحث

من العوامل المؤثرة في بناء العوامل التشريعية للبيئة **الخارجية غير المباشرة**

1-القانون التجاري

2-حماية المستهلك

3-حماية البيئة

**4-كل ماذكر**

من العوامل الاقتصادية

1-الاستثمار

2-الدخل القومي

3-الطلب على السلع والخدمات

**4-كل ماذكر**

**ادوار الشراء** خمسة بدون ملحق p:

1-المبادر/ الشخص الذي يقترح فكرة الشراء لأول مره

2-المؤثر / شخص له تاثير مباشر وغير مباشر في القرار النهائي

3-متخذ القرار/ الذي يتحكم في احد اوجملة ابعاد الشراء الخمسة

4-القائم بالشراء/ يقوم بتنفيذ اجراءات الصفقه ( المشتري )

5-مستخدم المنتج/ شخص يستخدم المنتج من صنع لاجله

## سؤال

من مكونات البيئه الخارجيه المباشرة العملاء وهم:-

1-قطاع الافراد

2-قطاع الاسري

3-قطاع المنظمات

4-كل ماسبق