

• **تعريف التسويق :**
تعريف جمعية التسويق الامريكه AMA :

بتسعير وتوزيع وترويج

التسويق - له احتياجاته ورغباته -
الاحتياجات عملية

• **العملية التسويقية :**

_____ :
(لتقدير الآخرين.....) يسعى التسويق هذه
إثارتها

_____ : الوسيلة خلالها يشبع احتياجاته
والبيئة يعيش فيها.... يحتاج ... ولكنه يرغب تحديدا

_____ : هو الشرائية... الشرائية

_____ : .. يكون
مزيج (:)
صيانة (

_____ : لا تكتمل دائرة العملية من خلال التبادل حيث يقدم كل طرف قيمة
(العميل يقدم النقود و يحصل مقابلها على المنتج)

- وتحصل مقابلها على نقود
- مركز الشرطة يقدم المعلومات و والتوجيهات ويحصل مقابلها على بالسلوك الايجابي
- جمعيات محاربة التدخين تقدم المعلومات والتوجيهات والنصائح وتحصل مقابلها على التزام المستهلك الفرد بالامتناع عن التدخين

• : : التسويق :

هناك التسويقية الأساسية السلع والخدمات، فيما يلي:

| | | | |
|----|-----------------|---------------|-----------------------------|
| 1/ | التوجه | : | الصناعية |
| - | هذه | - | |
| - | | - | التالية |
| - | | - | تكلفته |
| - | | - | () |
| - | مستهلك | - | |
| - | هدف | هو | وتحسين كفاءته وتخفيض تكلفته |
| - | لتقديم | () : | تنتج موديل |
| - | المستهلكين | " " | هتمام باحتياجات |
| - | المستهلك يركز | يبحث | |
| - | يخ المستهلك بين | عليه يق بينها | |
| - | | تهتم بتقديم | |

12 / التوجه بالبيع :

تميزت هذه - الثلاثين والأربعين -

المبيع

- التوجه والتركيز بيعة

- مستهلك بين جهودات بيعية لإقناعه بشراء

- لتأسيس المبيع

13 / التوجه بالتسويق :

هذه - الخمسين والستين والسبعين -

- أهمية جهودات تسويقية (تسعير توزيع ترويج)

- توجه التركيز المستهلك احتياجاته ورغباته

- يق التسويق وتفعيل مهام التخطيط والتوجيه

- الاهتمام واحتياجات المستهلكين

- تأسيس للتسويق وأهمية جميع التسويق

ظهور المفهوم للتسويق أهمية حاجة المستهلك
المستهلك وهو ما سيد الاهتمام الغذائية بتصنيع
المعايير البيئية والصحية واهتمام شركات السيا بتصنيع سيا
(

الحالية نعاصرها التسويق هي وظيفد
حيث احتفاظهم بعمالئهم : العميل الجديد هي
بالعمل (بعمالئها ي