

مبادئ التسويق

- ١- من عناصر البيئة الديموغرافية التي يهتم بها المسوقون؟
 - أ. القدرة الشرائية للسكان
 - ب. **التوزيع الجغرافي للسكان**
 - ج. قيم واتجاهات السكان
 - د. عادات وتقاليد السكان
- ٢- تهتم شركات التأمين إلى حد كبير بتطبيق؟
 - أ. المفهوم التسويقي
 - ب. المفهوم البيعي
 - ج. **مفهوم التسويق المجتمعي**
 - د. مفهوم التسويق البيئي
- ٣- يعتبر سحب شركة (تويوتا) لبعض سياراتها من السوق لإصلاح بعض العيوب تطبيقاً لفلسفة؟
 - أ. المفهوم البيعي
 - ب. التوجيه بالمنتجات
 - ج. **مفهوم التسويق المجتمعي**
 - د. المفهوم التسويقي
- ٤- هي عبارة عن معايير أو قواعد تحكم اتجاهات وسلوكيات الافراد فتحدد ما هو مقبول غير مقبول؟
 - أ. **القيم الاجتماعية**
 - ب- المناخ الاجتماعي
 - ت- الطبقات الاجتماعية
 - ث- الدوافع
- ٥- يعتبر نوع الصناعة عاملاً هاماً في تقسيم السوق الصناعية والذي يقع ضمن؟
 - أ. العوامل الخاصة بالتشغيل
 - ب. **العوامل الديموغرافية**
 - ج. العوامل الخاصة بالموقف الشرائي
 - د. طريقة العملاء في الشراء
- ٦- يقصد بها شعور الشخص بالفشل وعدم الاهلية لاتخاذ القرار الصحيح؟
 - أ. مخاطر مالية
 - ب. **مخاطر نفسية**
 - ج. مخاطر اجتماعية
 - د. مخاطر مادية
- ٧- ليست ضمن عمليات تحليل البيئة؟
 - أ. مراقبة البيئة
 - ب. تنقية البيانات
 - ج. اجراء بعض البحوث الخاصة
 - د. **عدم نشر المعلومات لضرورة السرية**
- ٨- يعتبر الهجوم الوقائي من بين؟
 - أ. الاستراتيجيات التسويقية الهجومية
 - ب. **الاستراتيجيات التسويقية الدفاعية**
 - ج. الاستراتيجيات التسويقية الماضية
 - د. الاستراتيجيات التسويقية المستقبلية
- ٩- من أمثلة المواقف الشرائية المحدودة؟

أ. ملابس داخلية

ب. منظفات

ج. سيارة صغيرة

د. ساعة أنيقة

١٠- الأدوار المختلفة في وحدات اتخاذ القرارات الشرائية عددها؟

أ. ٧

ب. ٤

ج. ٦

د. ٨

١١- تركز الدوافع الأولية في التسويق على القوى المحركة التي تدعو المستهلك الى؟

أ. شراء فئة معينة من السلع دون الفئات الأخرى

ب. شراء ماركة معينة دون الماركات الأخرى

ج. التعامل مع موزع معين دون الموزعين الآخرين

د. التركيز على اوقات معينة للشراء

١٢- من الجماعات المرجعية التي يهتم بها المسوقون المؤثرة على سلوك المستهلك النهائي؟

أ. تجار الجملة

ب. وسائل الاعلام

ج. الجمعيات المهنية

د. الاعلام

١٣- يعتمد مدخل الوظائف "المدخل الوظيفي" في دراسة التسويق على دراسة؟

أ. المؤسسات التسويقية

ب. الانشطة التسويقية

ج. التطور التاريخي للوظائف التسويقية

د. أنواع السلع والخدمات

١٤- القوة التي تركز على الاعتقاد بأن شخصا ما لديه معلومات قيمة خبرات ومهارات مطلوبة في مجال معين

هي القوة؟

أ. الذهنية

ب. الذاتية

ج. الايجابية

د. السلبية

١٥- هي المواقف الشرائية التي تستخدم فيها كل مراحل عملية اتخاذ القرار الشرائي وبنفس الترتيب السابق

وبتفصيل أكبر؟

أ. المواقف الشرائية الروتينية

ب. المواقف الشرائية المحدودة

ج. المواقف الشرائية المطولة

د. المواقف الشرائية المباشرة

١٦- من الجماعات المرجعية المؤثرة على السلوك الاستهلاكي للأفراد والذي يهتم بها المسوقون؟

أ. تجار الجملة

ب. وسائل الاعلام

ج. الاعلانات

د. الأسرة

١٧- تتميز خلية (علامة الاستفهام) في مصفوفة بوسطن الاستشارية بسوق معدل نموه؟

أ. منخفض ،ونصيب سوقي منخفض

ب. مرتفع ونصيب سوقي منخفض

ج. مرتفع ونصيب سوقي مرتفع

د. منخفض ونصيب سوقي مرتفع

١٨- يعتبر التغيير في العلاقات بين الرجال والنساء من الموضوعات التي تهتم المسوقين والتي تعد أحد عناصر البيئة؟

أ. الاقتصادية

ب. السياسية

ج. التنافسية

د. الثقافية العامة

١٩- تعتبر المرحلة الثالثة من مراحل عملية اتخاذ القرار الشرائي هي؟

أ. المقارنة بين البدائل

ب. الشعور بالحاجة

ج. البحث عن المعلومات

د. اتخاذ القرار الشرائي

٢٠- عندما يتم تقسيم السوق الى فئتين تهتم أحدهما باستعمال السلعة بينما لا تهتم الأخرى باستعمالها فان هذا التقسيم يقع ضمن العوامل؟

أ. الشخصية

ب. السلوكية

ج. الخاصة بنمط حياة المستهلكين

د. الديموغرافية

٢١- التحليل الرباعي الاستراتيجي من ضمن مكوناته الـ ؟

أ. المستوى التعليمي

ب. نوع (جنس) العملاء

ج. نقاط القوة

د. مساحة الشركة

٢٢- التحليل الرباعي الاستراتيجي يتكون من ؟

أ. نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات

ب. نقاط القوة والضعف والفرص والتغيرات

ج. نقاط الجاذبية والشدة والمالية والتهديدات

د. نقاط الانتاج والبيع والتسويق والمخاطرة

٢٣- تعتبر عملية تقسيم السوق إلى قطاعات سوقيه غير فعالة في حالة؟

أ. إمكانية قياس القطاعات السوقية التي تم تحديدها

ب. إمكانية الوصول إلى القطاعات التي تم تحديدها

ج. عدم حاجة كل قطاع سوقي لمزيج تسويقي مختلف

د. اعتبار بحجم كل قطاع سوقي حجما معقولا

٢٤- من الخصائص التي تميز سوق المستهلك النهائي؟

أ. الطلب المشتق

ب. الانتشار الجغرافي

ج. قصر منافذ البيع

د. التركيز على البيع الشخصي

٢٥- عندما ننظم أنشطة التسويق إلى "مبيعات" و"إعلان" و"بحوث تسويق" و"تنشيط مبيعات" و"خدمة مبيعات" الى الخ... فإن ذلك التنظيم يسمى؟

- أ. التنظيم على أساس الوظائف
- ب. التنظيم على أساس المنتجات او الماركات
- ج. التنظيم على أساس العملاء
- د. التنظيم المركب
- ٢٦- يعتمد المدخل التاريخي في دراسة التسويق على دراسة؟
- أ. المؤسسات التسويقية
- ب. الأنشطة التسويقية
- ج. التطور التاريخي للوظائف والمؤسسات التسويقية
- د. أنواع السلع والمنتجات
- ٢٧- تعتبر دراسة التغير في البيئة المحيطة بالمنشأة ضرورية للمسوقين لمعرفة احتمالية؟
- أ. نقاط القوة والضعف
- ب. الفرص والتهديدات
- ج. حجم السيولة المتوقعة
- د. كفاءة رجال التسويق
- ٢٨- الطريقة التي بها يختار الفرد وينظم و يفسر المؤثرات البيئية التي يتعرض لها ؟
- أ. الإنصات
- ب. الاستماع
- ج. الإدراك
- د. الحوافز
- ٢٩- ويقصد ب..... الدخل المتاح للتصرف تحت يد المستهلك من حيث المستوى والانتظام والأصول السائلة والميل للاستهلاك والإنفاق مقارنة بالميل للادخار؟
- أ. الرغبات الشرائية
- ب. المنافسة
- ج. الطلب
- د. القدرة الشرائية
- ٣٠- هي عبارة عن معايير او قواعد تحكم اتجاهات وسلوكيات الافراد فتحدد ما هو مقبول وغير مقبول؟
- أ. القيم الاجتماعية
- ب. المناخ الاجتماعي
- ج. الطبقات الاجتماعية
- د. الدوافع
- ٣١- تعتبر اكثر الحاجات الحاحا وفق هرم ماسلو للحاجات والتي تعتبر محورا لاهتمامات المسوقين ؟
- أ. الحاجة لاحترام النفس
- ب. الحاجات الفسيولوجية
- ج. الحاجات الاجتماعية
- د. الحاجة الى الامن
- ٣٢- يقصد بها درجة الاشباع التي يتوقعها المستهلك من كل خاصية من خصائص المنتج؟
- أ. دالة المنفعة
- ب. انطباع المستهلك عن المنتج
- ج. أسلوب التقييم والمفاضلة
- د. خصائص المنتج
- ٣٣- يعتبر المستهلك غير راضي في حالة؟
- أ. زيادة الأداء الفعلي للسلعة عن توقعات المستهلك
- ب. زيادة توقعات المستهلك عن الأداء الفعلي للسلعة

ج. تساوي الأداء الفعلي للسلعة مع توقعات المستهلك
د. أ+ج

٣٤- يبدأ النشاط التسويقي؟

أ. بعد الانتاج

ب. قبل الانتاج ويستمر بعده

ج. أثناء الانتاج

د. قبل الانتاج

٣٥- يقصد بها مجموعة من الخصائص التي يتصف بها شخص معين والتي تؤدي الى الاتساق والثبات النسبي في استجابة الى المؤثرات النسبية المحيطة به؟

أ. الادراك

ب. الانصات

ج. الشخصية

د. الاسرة

٣٦- من الخصائص التي تميز سوق المشتري الصناعي؟

أ. الانتشار الجغرافي

ب. التركيز على الاعلان

ج. طول منافذ التوزيع

د. الطلب المشتق

٣٧- يقصد "بالمنفعة" الناتجة عن النشاط التسويقي ذلك القدر من؟

أ. الارباح الذي يحصل عليه البائع والمشتري

ب. الأرباح التي يحصل عليها الوسطاء

ج. التبادل بين البائع والمشتري

د. الجهد اذي يبذله البائع والمشتري

٣٨- من المحاور التي تعتمد عليها مصفوفة "مجموعة بوسطن الاستشارية" تلك المتعلقة بـ ؟

أ. نوع المنافسة بالنسبة للمنتج

ب. معدل النمو السنوي للمنتج

ج. تكلفة المنتج

د. شكل المنتج

٣٩- يعرف..... بالتغير المستدام طويل الاجل في السلوك الناتج عن الخبرة الشخصية للمستهلك ؟

أ. الادراك

ب. التعلم

ج. الاتجاه

د. الدافع

٤٠- في حالة عدم وجود فروق بين المنتجات او الماركات او ان هذه الفروق لاتهم المستهلك يفضل استخدام

استراتيجية التسويق؟

أ. الموحد

ب. المتباين

ج. المترکز

د. الكثيف

٤١- عندما تقدم الشركة مزيجا تسويقيا خاصا لكل قسم من اقسام السوق فإنها تتبع استراتيجية التسويق ؟

أ. الموحد

ب. المتباين

ج. المترکز

- د. المتفاعل
- ٤٢- هو الشخص الذي يتحكم في تدفق المعلومات عن المنتجات إلى مراكز التأثير على قرارات الشراء؟
 أ. المستخدم
 ب. الفلتر
 ج. المؤثر
 د. المشتري
- ٤٣- تركز فلسفة التوجيه بالانتاج على توافر السلعة بـ؟
 أ. أعلى مستوى للجودة
 ب. أرخص الأسعار
 ج. أعلى الأسعار
 د. أطول فترة للضمان
- ٤٤- تركز الدوافع الانتقائية في التسويق على القوى المحركة التي تدعو المستهلك إلى ؟
 أ. شراء فئة معينة من السلع دون الفئات الأخرى
 ب. شراء ماركة معينة دون الماركات الأخرى
 ج. التعامل مع موزع معين دون الموزعين الآخرين
 د. التركيز على أوقات معينة للشراء
- ٤٥- نقاط الإنتاج والبيع والتسويق والمخاطر يتم استخدام استراتيجية المحافظة على الوضع الراهن في مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية وفقا لخليئة؟
 أ. الكلب DOG
 ب. البقرة الحلوب COW
 ج. النجمة STAR
 د. علامة الاستفهام ؟
- ٤٦- يعتبر من اسهل وادق المعلومات البيئية التي يمكن الحصول عليها؟
 أ. متغيرات البيئة الديموجرافية
 ب. متغيرات البيئة الاقتصادية
 ج. متغيرات البيئة التكنولوجية
 د. يتطلب السوق الراسي منتجات؟
- ٤٧- ذات تقنية مرتفعة تناسب كل الشركات
 أ. عامة يستفيد منها كل الشركات
 ب. متخصصة لا يستفيد منها الا شركات متخصصة
 ج. منخفضة السعر لسهولة تسويقها
 د. منخفضة السعر لسهولة تسويقها
- ٤٨- تسمى الخطط التي توجه الشركة الى ماذا سيتم عمله ؟ اين ؟ وكيف ؟ وبواسطة من ؟ ب.....؟
 أ. الخطط الاستراتيجية
 ب. خطط التنسيق
 ج. خطط الطوارئ
 د. خطط العمل
- ٤٩- تبدأ عملية التخطيط الاستراتيجي ب.....؟
 أ. تحديد الموارد المالية
 ب. تحديد نقاط القوة والأهداف
 ج. توظيف المختصين في التخطيط
 د. تحديد أهداف المرجوة
- ٥٠- يتمثل جوهر النشاط التسويقي في؟
 أ. تقديم منتجات جديدة

ب. قوة الافناع والتأثير

ج. الارباح

د. **عملية تبادل المنافع**

٥١- يسمى الشخص الذي يكشف وجود الحاجة الى السلعة أو الخدمة؟

أ. المشتري

ب. **المحرك**

ج. المقرر

د. المؤثر

٥٢- تتمثل عناصر المزيج الترويجي في؟

أ. التسعير، التسويق، الترويج، الافراد

ب. الإعلان، البيع الشخصي، تنشيط المبيعات، النشر

ج. **المنتج، التسعير، الترويج، التوزيع**

د. البيع، التسويق، الانتاج، الافراد

٥٣- يعتبر ميل المستهلك للاستجابة بطريقة مواتية وغير مواتية نحو مثير معين من؟

أ. دوافعه

ب. إدراكه

ج. **اتجاهاته**

د. سلوكه

٥٤- تعتبر وسائل الإعلام من العوامل..... المؤثرة على سلوك المستهلك النهائي؟

أ. السيكولوجية

ب. الشخصية

ج. الاجتماعية

د. **البيئية**

٥٥- من أشكال الشعور اللاحق للشراء؟

أ. السلعة والخدمة

ب. الارباح والخسائر

ج. التكلفة والعائد

د. **الرضا وعدم الرضا**

٥٦- هو عبارة عن جميع تصرفات الفرد الذي تتضمن شراء واستخدام السلع والخدمات بما في ذلك عملية اتخاذ

القرارات التي تسبق وتحدد تلك التصرفات؟

أ. القرار الشرائي

ب. **سلوك المستهلك**

ج. المركز الشرائي

د. المستهلك النهائي

٥٧- لا تعتبر من العوامل التي يتوقف عليها اختيار استراتيجية تغطية السوق؟

أ. موارد الشركة

ب. تجانس المنتجات

ج. **مكانة المنتج**

د. تجانس السوق

٥٨- المستهلك النهائي فشلت شركة bm العملاقة أمام شركة صغيرة أنا ذاك في شركة Apple في مجال

الكمبيوتر الشخصي يعتبر ذلك مثلا من؟

أ. الموازنة بين منتجات معينة واسواق معينة

ب. **عدم فهم ما يشتري المستهلك حقيقة**

ج-درجة اشباع حاجات المستهلكين بواسطة المنافسين

د- تفهم أهداف الشركة

٥٩- يعتبر العمود الفقري للنشاط التسويقي ؟

أ. الربح

ب. التبادل

ج. البيع

د. الشراء

٦٠- من الانتقادات الموجهة للنشاط التسويقي؟

أ. تشجيعه للمنافسة

ب. إشباعه لحاجات متعددة

ج. تقديمه لمنتجات رديئة الجودة

د. تقديمه لمنتجات مرتفعة الجودة

٦١- يقصد به المنتج المعين تلك الصورة الذهنية التي تنطبع في ذهن المستهلك عن ذلك المنتج بالمقارنة

بمنتجات الأخرى المنافسة؟

أ. الميزة النسبية

ب. المكانة النسبية

ج. الميزة التنافسية

د. الميزة الاقتصادية

٦٢- تقسيم السلع للاستخدام النهائي و أخرى للاستخدام الصناعي؟

المدخل السلعي

دعواتكم

.. ميماً