|  |  |
| --- | --- |
| **المادة**: تخطيط الحملات التسويقيه الفصل الأول  | **اسم الطالبه:** |
| **التاريخ:** | **الشعبة:** |

**مستعينة بالله .. ابدأِ بحل الأسئلة التالية**

٢٠

**السؤال الأول : اختاري الإجابة الصحيحة من بين الإجابات التالية بعد قراءة الجملة بتمعن :**

|  |
| --- |
| **١- القيمة النقدية التي يدفعها المستهلك كمقابل لمنتج او خدمة** |
| د- التسويق | جـ - المنتج | ب – التسعير | أ- السعر |
| **٢- الشركة التي تبيع نفس المنتج او الخدمة او ما يشابههما** |
| د – محاسبون | جـ - موزعون | ب – منافسون | أ- مستهلكون |
| **٣- الأشخاص الذين يشترون المنتجات او الخدمات لتلبية رغباتهم واحتياجاتهم** |
| د- المستهلكون | جـ - الموزعون | ب- المنتجون |  أ- المنافسون |
| **٤- الحصول على معلومات عن كيفية تسويق المنتجات والخدمات وكذلك لك أنشطة وإدارة هذه المعلومات واستخدامها**  |
| د- التسعير | جـ - السوق | ب- إدارة معلومات التسويق | أ- التسويق |
| **٥- أي شي تطرحه شركة ما في السوق لتلبية احتياجاته ،ويشمل ذلك المنتجات المادية والخدمات والافكار** |
| د- السعر | جـ - المكان | ب – المنتج | أ – الانتاج |

**السؤال الثاني : اقرأي الجمل أمامك وقومي بوضع علامة صح امام العبارة الصحيحة وعبارة خطأ امام العبارة الخاطئة مع تصحيح الخطأ ان وجد :**

|  |  |
| --- | --- |
| **الاشارة** | **العبارات** |
|  | ١- حاجات العميل هي الأشياء التي يراها الناس ضرورية للعيش |
|  |  |
|  | ٢- التسويق هو من وظائف الشركات  |
|  |  |
|  |  ٣- المكان هو مواقع وطرائق مستخدمة لجعل المنتج والخدمة امرا متاحا للعملاء |
|  |  |
|  | ٤- الترويج التسويقي هو استراتيجية تشمل أولا تعريف المستهلكين ممن ترغب الشركات في بيع منتجاتها لهم ثم وضع استراتيجية تمكن الشركة من ابتكار وبيع المنتجات التي تلبي حاجات هؤلاء المستهلكين  |
|  |  |
|  |  ٥- المحاسبه والتمويل تعني ان إدارة الشركة تراقب بعناية وتدير موارد الشركة المالية وتحفظ السجلات والمعلومات الخاصة بشؤون الشركة المالية |
|  |  |

**السؤال الثالث : طابقي المصطلحات الواردة أدناه بالتعريفات المناسبة :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **التعريف** | **الرقم** | **المصطلح**  |  |
|  عملية تنفذها الشركة وفيها تحدد سعر بيع منتجاتها او خدماتها |  | **الإدارة** | **١** |
| مجموعة معينة من العملاء المحتملين ويعرفون عبر عدة عوامل مثل العمر والجنس ومحل السكن والأنشطة التي يمارسونها وكيفية ممارستها |  | **المزيج التسويقي** | **٢** |
|  وتمثل الخطوات4p دمج اربع عناصر تسويقية مختلف وتعرف بـالتي يمكن لشركة اتخاذها لإرضاء حاجات السوق المستهدفة |  | **رضا العميل** | **٣** |
| المسؤوليات المستمرة للمديرين مثل حل المشكلات وإدارة الموظفين وتقيم أنشطة الشركة |  | **التسعير** | **٤** |
| الحاله التي يشعر فيها العملاء بأن شراء منتجات او خدمات من شركة معينه قد لبت طلباتهم وحاجاتهم |  | **السوق** | **٥** |

**السؤال الرابع :**

**عددي اقسام المزيج التسويقي**

**١- ـ-------------------------------------------------------------------------------------------**

**٢- -------------------------------------------------------------------------------------------**

**٣- -------------------------------------------------------------------------------------------**

**٤- -------------------------------------------------------------------------------------------**

**عددي ٢ اثنين من منافع التسويق ؟**

**١- -------------------------------------------------------------------------------------------**

**٢- -------------------------------------------------------------------------------------------**

**انتهت الأسئلة مع تمنياتي لكن بالتوفيق والنجاح**

**معلمة المادة \ فاطمة الشهري**