



## الإجابة النموذجية امتحان السداسي الأول للمادة التعليمية التسويق في المؤسسات غير الربحية

### السؤال الأول: (3.5 نقطة)

حدد عنوان لكل جملة من الجمل التالية:

- ❖ ستعمل عن كذب أثناء إعداده. (إنشاء خطة إستراتيجية) (0.5ن)
- ❖ هي حملة تركز على التغيير السلوكي. (حملة تركز على الرسائل) (0.5ن)
- ❖ تعتمد على البيانات توجد قبل إعداد الأبحاث. (الأبحاث المكتبية) (0.5ن)
- ❖ عندما تضيف العلامة التجارية طلب التبرع إلى عملية شراء. (حملة نقاط البيع) (0.5ن)
- ❖ تخلق تجربة تعاونية. (مواقع التواصل الاجتماعي) (0.5ن)
- ❖ بيع إمكانية مستقبلية. (تسويق بالأفكار) (0.5ن)
- ❖ يمكن القيام بها من خلال طرف ثالث متخصص. (بحوث التسويق التي تقوم بها علامات تجارية خاصة) (0.5ن)
- ❖ تحديد الدورة التي يجب أن تتبعها والإجراءات التي يجب اتخاذها. (التخطيط الاستراتيجي) (0.5ن)

### السؤال الثاني: (4.5 نقطة)

1736، 1881، 1969 تواريخ لا يمكن مسحها من ذاكرة المؤسسات غير الربحية، المطلوب منك سرد قصة هذه التواريخ بشكل مختصر.

1736 إنشاء أول مؤسسة غير ربحية في عالم إتحاد الإطفاء Union fire company (0.5ن)

هي أول مؤسسة إطفاء تطوعية في العالم تأسست في مدينة فيلادلفيا الأمريكية، أسسها العالم بنجامين فرانكلين جاءت لمكافحة الحرائق والتي تعتبر مهد لأنظمة الإطفاء الحديثة. (1ن)

1881 تأسس الصليب الأحمر الأمريكي (0.5ن)

تأسس على يد كلارا بارتون، كان الهدف منه إغاثة الجرحى والمتضررين من الكوارث الطبيعية والنزاعات، ومبدأه الحياد. (1ن)

1969 ظهور مفهوم التسويق الاجتماعي (0.5ن)

في 1969 قام كل من كوتلر وزالتمان بإقتراح مفهوم جديد للتسويق حينما كانا لا يزالان طلاب بالجامعة في مقال علمي موسوم بعنوان "توسيع مفهوم التسويق Braodening the Concept of Marketing"، في هذا المقال تم تقديم ومناقشة التسويق الاجتماعي لأول مرة حيث أن هذا التسويق تم تصنيفه في أوائل السبعينات على أنه نظام تسويقي متميز وأول من تبنى التسويق الاجتماعي هم المنظمات

والجمعيات ذات النهج الاجتماعي كتلك التي تركز على تنظيم الأسرة، التبغ وفيروس نقص المناعة البشرية. (1ن)

### السؤال الثالث: (6 نقاط)

حدد الفرق بين المفاهيم التالية:

- التبرع والتطوع: التطوع تقديم مساعدة بدون مقابل، أما التبرع تقديم منح مالية أو مادية دون انتظار مقابل. (1ن)
- المؤسسة غير الحكومية والمؤسسة الحكومية: الحكومية تعمل على تحقيق أهداف الدولة، أما غير حكومية مستقلة تسعى لتحقيق أهداف إنسانية. (1ن)
- الفكرة والقضية: الفكرة مفهوم ينشأ في العقل حول موضوع معين، أما القضية هي مشكلة تتطلب اهتمام أو معالجة، الفكرة يمكن أن تكون عامة أو مرتبطة بقضية ما، القضية خاصة محددة، الفكرة تسعى لتغيير سلوك وإلهام الناس، أما القضية تبحث عن حلول لمشكلة، يمكن للفكرة أن ترتبط بقضية من أجل جذب مؤيدين. (2ن)
- الخلوة وبحوث السوق: الخلوة هي مرحلة في التخطيط الاستراتيجي، ولكن للوصول إلى التخطيط الاستراتيجي يجب الاعتماد على بحوث السوق كأداة لجمع المعلومات للعلامة التجارية من أجل عقد جلسة الخلوة التي تعود في الأخير باتخاذ القرار الاستراتيجي الأمثل، الخلوة تكون داخلية بين أعضاء المنظمة، أما بحوث السوق تكون مع الجماهير خارج المنظمة. (2ن)

### السؤال الرابع: (6 نقاط)

أت بعلامة تجارية غير ربحية تمارس تسويق الأفكار، ثم صمم مزيجها التسويقي.  
علامة تجارية TED هي منصة عالمية لنشر الأفكار الملهمة في مختلف المجالات من خلال المحاضرات القصيرة.

المزيج التسويقي لعلامة TED يعتمد على العناصر الأربعة الأساسية: المنتج، السعر، المكان، والترويج

#### المنتج (Product) : (1.5ن)

- منصة لنشر الأفكار الملهمة من خلال:

مؤتمرات TED العالمية؛

TEDx: أحداث محلية مستقلة تنظم تحت ترخيص TED

Ted Talks محاضرات قصيرة ومجانية متوفرة عبر الإنترنت

TED-Ed محتوى تعليمي موجه للطلاب والمعلمين

#### السعر (Price) (1.5ن)

الأسعار مجانية / معقولة / باهضة جدا

المحاضرات على الإنترنت مجانية، أما تذاكر حضور مؤتمرات TED العالمية باهظة الثمن (آلاف الدولارات) موجه لجمهور محدد (استراتيجية القسط)، بالنسبة لرسوم تنظيم أحداث TEDx تكون معقولة

لضمان الوصول إلى شرائح أوسع، عائدات المؤتمرات تستخدم لدعم المشروعات المجانية مثل TED Talks وTED-Ed

### المكان (Place) (1.5)

المؤتمرات تعقد في مواقع رئيسية حول العالم (مثل فانكوفر وبالم سبرينغز) المنصة الرقمية موقع TED الإلكتروني الرسمي وقناتها على يوتيوب أحداث TEDx تعقد في المجتمعات المحلية

### الترويج (Promotion) (1.5)

الاعتماد على المنصات الرقمية ومواقع التواصل الاجتماعي الشراكات مع المؤسسات الإعلامية والمنظمات غير الربحية لتعزيز الانتشار الإعلانات والعلاقات العامة التسويق بالكلمة (الكلمة المنطوقة) التسويق من العديد إلى العديد عبر دعم التفاعل مع الجمهور عبر النقاشات والأسئلة.

*l'équipe* أتمنى أن تكون تجربتكم معي كانت مميزة، أتمنى لكم كل التوفيق في المستقبل.

*Dr. Benaida Smene*