

الإجابة النموذجية لامتحان السداسي الثالث لمقياس أساسيات التسويق 1

الأستاذة بلعرج

السؤال الأول: 8ن

- 1- قصر النظر التسويقي: التركيز على السلعة وإهمال حاجات ورغبات الزبائن 2ن
 - 2- التوجه بالزبون: هو معرفة حاجات ورغبات الزبائن والعمل على إرضائهم 2ن
 - 3- القيمة الاستهلاكية: الفرق بين الفوائد التي يحصل عليها الزبون نتيجة إقتنائه السلعة والنفقات التي يدفعها مقابلها. 2ن
 - 4- نموذج SWOT: نموذج لتحليل البيئة التسويقية يضم عناصر تراعيها المنظمة من أجل دراسة وتحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات 1ن
- 1ن S strenghts W weaknesses O opportunities T threats

السؤال الثاني: (8ن)

ملاحظة: تعطى نصف العلامة للعبارات الخاطئة مع تعليل خاطئ

- 1- المفهوم السلي للتسويق يعطي الأفضلية للسلعة التي تتميز بجودة عالية (صحيح) 1ن
- 2- التوجه التسويقي هو أن تبحث عن المستهلك المناسب لما تنتجه. (خطأ) 1ن
التعليل: هو أن تقدم المنتج المناسب للمستهلك 1ن
- 3- الفاعلية التسويقية هي أداء المهام التسويقية على أكفأ وجه وبأقل التكاليف. (خطأ) 1ن
التعليل: هي تحقيق الأهداف التسويقية من خلال تحقيق الإقبال من جانب المستهلك على المنتجات والخدمات. 1ن
- 4- البيئة التسويقية الخارجية العامة تتمثل في المتغيرات التي تنشأ خارج المنظمة وتؤثر فيها ولكن المنظمة لا تستطيع التأثير فيها. (خطأ) 1ن
التعليل: المتغيرات التي تؤثر في المنظمة وتتأثر بها 1ن
- 5- الطلب المشتق هو من خصائص الشراء الصناعي الذي يميزه عن الشراء الاستهلاكي. (صحيح) 1ن

السؤال الثالث: (4 ن)

- 1- شركة تباع منتجات العناية بالبشرة الفاخرة، وتستهدف شريحة من الأفراد ذوي الدخل المرتفع ومتوسطي العمر الذين يقدرون الجودة ويرغبون في الإنفاق على المنتجات المتميزة. (الأسس الديمغرافية أو التقسيم الديمغرافي) 1ن

الإجابة النموذجية لامتحان السداسي الثالث لمقياس أساسيات التسويق 1

الأستاذة بلعرج

2- تقوم سلسلة مطاعم الوجبات السريعة بتصميم عروضها بشكل مختلف في المناطق الحضرية مقارنة بالمناطق الريفية، مع الأخذ في الاعتبار الأذواق والتفضيلات المحلية. (الأسس

الجغرافية) 1ن

3- تقدم منصة التجارة الالكترونية خصومات حصرية للمتسوقين المتكررين، مما يشجعهم على العودة مرة أخرى من خلال سجل الشراء والولاء للعلامة التجارية، وأنماط الاستخدام والاستجابة

للعروض الترويجية. (الأسس السلوكية) 1ن

4- تستهدف العلامة التجارية لملايس اللياقة البدنية الأفراد المهتمين بالصحة والذين يقودون أسلوب حياة نشط من خلال فهم دوافعهم، وإنشاء حملات تسويقية تؤكد على أهمية اللياقة

والرفاهية. (الأسس النفسية) 1ن