**السؤال الاول :**

 **أ)وضح المقصود بكل مما يأتي:**

1-الترويج 2-توكيد الجودة 3-التسويق الالكتروني

4-الأيزو 5-القناة التوزيعية 6-البطاقة التعريفية

**ب)اذكر ثلاث معلومات يجب على الشخص المسؤول عن التسويق التعرف عليها قبل البدء بوضع الخطط التسويقية.**

  **السؤال الثاني :**

**أ)حدد مثالا واحداً لكل مما يأتي:**

1-اساليب تنشيط المبيعات

2-عنصر التشويش

3-غرض المنتج ووظيفته.

4-جائزة سنوية لدعم المشروعات الصغيرة.

5-فئات الايزو.

6-وسائل الاعلان الخارجية.

**ب)اذكر ثلاث اسباب تزيد من اهمية السعر بصفته عنصرا اساسيا في المزيج التسويقي.**

**السؤال الثالث :**

**أ)علل مما يأتي:**

1-يعد اتصال المشروع بالمستهلكين عبر البريد الالكتروني احد اهم اساليب التسويق الناجح.

2-يعد وجود نظام التوزيع امرا في غاية الاهمية.

3-من المفاهيم الخطأ ان السلعة التي تحمل علامة الايزو هي منتج عالي الجودة.

4-التوسع في العلاقة مع الزبائن او العملاء.

**ب)اذكر اثنين لكل مما يأتي:**

1-طرائق تحديد السعر للمنتج 2-فوائد الغلاف 3- فوائد ضبط جودة المنتجات

4- ابعاد المنتج 5-اهداف التسويق 6-طرائق فحص المنتوجات واختبارها

**السؤال الرابع**

**أ)انظر الصندوق ادناه الذي يتضمن عناصى مختلفة:**

|  |
| --- |
| -غلاف الشحن -البيع بالاجل -الضمان -العلامة التجارية-المعارض -الوكيل -البيع الالي -بائع التجزئة |

**مما سبق صنف محتويات الصندوق إلى :**

1-عناصر المنتج 2-قنوات توزيع مباشرة 3-قنوات توزيع غير مباشرة 4-خدمات اضافية

**ب)عدد فائدتين لشهادة المطابقة وعلامة الجودة بالنسبة الــى :**

1-المنتج 2-المستهلك

**السؤال الخامس:**

أ)تعد ادارة علاقات الزبائن امرا مهم جدا لنجاح المشروع.

1-اذكر مراحل استقطاب الزبون الجديد للمشروع

2-عدد ثلاثة ارشادات تسهم في التميز بخدمة الزبون والمحافظة عليها.

**ب) تمعن الشكل المجاور الذي يمثل مجموعة عناصر المزيج الترويجي، ثم اجب عن الاسئلة الاتية:**

**عناصر المزيج الترويجي**

الاعلان البيع الشخصي تنشيط المبيعات الدعاية والنشر العلاقات العامة

1-حدد العنصر الذي يقدم المعلومات غير الشخصية عن المنتج؟

2-بين اهمية العلاقات العامة؟

3-لماذا يعد البيع الشخصي العمود الفقري للاتصالات؟

4-وضح هدف عنصر تنشيط المبيعات؟

 (انتهت الأسئلة)