

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسويق

قسم العلوم التجارية، سنة ثلاثة تسويق

أستاذة المقياس: أ.د إيمان بن زيان

الاجابة النموذجية لامتحان مقياس الاتصال**دراسة حالة مؤسسة موبيليس****1. تحليل الوضعية (9.5 نقاط):**▪ **السوق**

- الفرص: تميز السوق بطلب متزايد.
- التهديدات: تميز السوق بمنافسة قوية خاصة من قبل أوريدو.

▪ **المؤسسة**

- نقاط القوة: أول متعامل للهاتف النقال بالجزائر. تهتم بالتحسين المستمر للمنتجات، الخدمات والتكنولوجيات المستعملة.

- نقاط الضعف: تعاني موبيليس من نقص رجال البيع لديها وشكاوي من طوابير الزبائن في الوكالات.

- **المنتج:** مؤسسة موبيليس أول متعامل للهاتف النقال بالجزائر. تهتم بالتحسين المستمر للمنتجات، الخدمات والتكنولوجيات المستعملة.

- **المنافسة:** جاري، أوريدو.

- **المستهلك :** الأفراد، الذين يبحثون عن الحملات الترويجية للخدمات الهاتفية خاصة في عطلة الصيف.

- **الإستراتيجية الاتصالية السابقة :** تستعمل موبيليس عادة في اتصالاتها الرعاية، التلزار وتشييط المبيعات.

- **. الاشكالية :** وضع استراتيجية اتصالية قوية للمؤسسة.

2. الحملة الاتصالية (10.5 نقطة):

- **الأهداف التسويقية :** الزيادة في عدد المشتركين

- **الأهداف الاتصالية :** تقوية العلاقة مع الزبائن الحالين، جذب زبائن جدد، كسب رضا الزبائن، ولاء الزبائن

- **الجماهير المستهدفة :** الأفراد، الوسطاء

- **العوائق :** العوائق المالية: ميزانية محدودة.

- **العوائق القانونية:** لا توجد عوائق قانونية.

- **الوسائل الاعلامية:**

- **الوسائل المرفوعة مع التعليل:** لا توجد.

■ برنامج الحملة الإتصالية .

الميزانية	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	الوسيلة الاعلامية
								x	x				التلفاز
								x	x				الاذاعة
								x	x				الصحف والمجلات
								x	x				الأنترنت
						x	x						تشييط المبيعات
					x	x							التسويق المباشر
							x	x					السينما
							x	x					اللوحات الاعلانية
	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	العلاقات العامة
	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	الرعاية
						x	x						اعلان في نقاط البيع
													المعارض والصالونات
													حسب برنامج المعرض والصالون

■ خاتمة .