

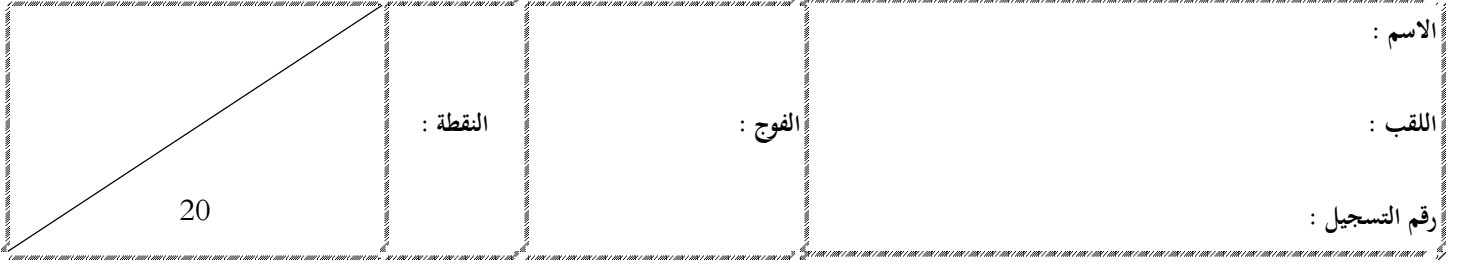
التاريخ : 2023/01/25

تخصص : تسويق الخدمات

المدة : ساعة ونصف

السنة الثانية ماستر

امتحان السداسي الأول (الدور العادية) في مقياس تقنيات دراسات السوق.



1. ضع علامة () أمام العبارة الصحيحة وعلامة (x) أمام العبارة الخاطئة ، مع التعليل إذا كانت العبارة خاطئة : (3ن)

للإن إن الأدوار الأساسية لدراسة السوق تتمثل في وصف وشرح سلوك المستهلك و تجزئة السوق لمجموعات متجانسة من المستهلكين ومراقبة فعالية القرارات الداخلية فقط. خطأ

كما يعمل على التوجهات الإستراتيجية والمتغيرات التسويقية (لتحديد المزيج التسويقي مثلا)

للإن تتمثل مصادر البيانات الأولية (الخارجية والداخلية) في إحصائيات المبيعات والمحاسبة ، وإحصائيات الديوان الوطني للإحصائيات، دوريات، مذكرات. خطأ

. تتمثل البيانات الأولية (الخارجية والداخلية) في استقصاء من أجل معرفة رغبات المستهلكين في المراكز التجارية ودراسة حول سلوك البائعين في المؤسسة

للإن تتمثل البيانات الثانوية (الخارجية والداخلية) في استقصاء من أجل معرفة رغبات المستهلكين في المراكز التجارية ودراسة حول سلوك البائعين في المؤسسة. خطأ

تتمثل مصادر البيانات الثانوية (الخارجية والداخلية) في إحصائيات المبيعات والمحاسبة ، وإحصائيات الديوان الوطني للإحصائيات، دوريات، مذكرات. :

2. يعرف كوتلر نظم الاستخبارات التسويقية بأنها : "مجموعة من المصادر والإجراءات التي تساعد مدير التسويق في الحصول على

المعلومات التي تتعمق بالتطور أو التغيير الذي يحدث في البيئة الخارجية. "

المطلوب : ما هي الخطوات التي تتخذها إدارة المؤسسة من أجل تعظيم الاستفادة من هذا النظام؟ (3ن)

- وضع نظام التحفيز لرجال البيع
- وضع نظام تحفيز للموزعين
- الاستعانة بالاستشارات الخارجية المتخصصة في جمع المعلومات واجراء الدراسات الميدانية
- إنشاء قسم خاص متخصص هدفه الأساسي لتطوير وتحسين نظام الاستخبارات التسويقية

3. اختر الإجابة الصحيحة (2ن) :

أ. تعتبر وظيفة التشخيص من وظائف دراسات السوق التي تعمل من أجل :

التعرف على الزبائن.

التعرف على السوق.

لتعرف على المنافسين.

التعرف على قيمة تنافسية العرض.

مراقبة الأهداف العامة.

التعرف على عوامل النجاح المرتبطة بمحيط المؤسسة.

كل ما سبق.

ب. تتمثل الطرق الإسقاطية فيمايلي :

الربط بين الكلمات.

طريقة تكملة الجملة.

طريقة تمثيل الأدوار.

جماعات التركيز.

أسلوب الشخص الثالث.

كل ما سبق.

4. من أمثلة دراسات السوق التي تقوم بها المؤسسة كأمثلة دراسة كل من على حدا (العملاء، المبيعات، المنافسين، الترويج، التوزيع). إعط شرح مختصر لكل من (3ن):

✓ دراسة الترويج : تتمثل في دراسة اختيار وتقييم فعالية الأساليب المختلفة المستخدمة في ترويج المنتجات المؤسسة، ودراسة

اختيار الوقت المناسب للإعلانات وتحديد الوسيلة المناسبة للترويج والميزانية اللازمة ومعرفة الأسواق التي ستتركز عليها في

الحملات الإعلانية ودراستها وتحليلها

✓ دراسة التوزيع : تهدف إلى معرفة أفضل منافذ التوزيع والقيام بدراسة تقييمية حول علاقات المؤسسة مع الموزعين في

المناطق

5. دراسة حالة : _____ :

أ. كلفت إحدى مؤسسات الأثاث الفاخر وكالات بحوث التسويق في إجراء ثلاث دراسات :

الأولى : دراسة عن أسباب تدهور الحصة السوقية للمؤسسة في سوق سطيف.

الثانية : اقتراح استراتيجية جديدة للتوزيع في سوق الجزائر العاصمة.

الثالثة : وضع نظام للتقييم الأسبوعي لأداء مندوبي البيع في منطقة الشراكة.

المطلوب : ما هو نوع كل من الدراسات السابقة؟ ولماذا؟(3ن)

✓ **الدراسة الأولى : دراسة سوق لتحديد المشكل : حيث تقتصر فقط على التعرف على المشاكل التي أدت إلى تدهور الحصة**

السوقية في سوق سطيف

✓ **الدراسة الثانية : دراسة السوق من أجل حل المشاكل : حيث أنها تقترح حلا محددًا للقرارات التوزيعية في سوق الجزائر**

العاصمة في صورة استراتيجية جديدة للتوزيع

✓ **الدراسة الثالثة : دراسة السوق بصفة أسبوعية نظرا للاحتياج المؤسسة لهذا النوع من المعلومات : وهو التعرف على التقييم**

الأسبوعي بطريقة منتظمة للمعلومات الخاصة بتقييم أداء مندوبي البيع في منطقة الشراكة

ب. قام أحد الباحثين في مجال بحوث التسويق بدراسة شاملة عن تطوير المنتجات الجديدة في مجال صناعة المشروبات الغازية، ولقد ركز

الباحث على المراحل الخاصة باختيار تصميم البحث، ووضع خطة للخطوات لكل من جمع البيانات وإعداد البيانات للتحليل

وتحليل البيانات، بينما أهمل القيام بالمراحل السابقة واللاحقة لتلك المراحل.

المطلوب : ما هي المشاكل التي تتوقع أن يواجهها هذا الباحث عند إعداد التقرير النهائي لبحوث التسويق؟(6ن)

أولا : نتيجة إهمال الباحث المراحل السابقة لدراسة السوق كما يلي :

عدم التعرف الكامل لمشكلة الدراسة وهذا ما سيؤدي إلى وجود جزء من المشكلة لن يغطيه الحل العملي الذي سيتوصل إليه

الباحث في النهاية

ثانيا : نتيجة إهمال الباحث المراحل اللاحقة والأخيرة وهي مرحلتي تفسير النتائج وتقديم التقرير النهائي سوف يؤدي إلى عدم

القدرة على ترجمة تلك الحلول إلى قرارات تسويقية قابلة للتنفيذ