جامعة باتنة1 2025-2024

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

سنة ثالثة تسويق

أستاذة المقياس: أ.د. ايمان بن زيان

الاجابة النموذجية للامتحان الاستدراكي في مقياس الاتصال

دراسة حالة شركة موبيليس

1. **تحليل الوضعية** (0.5 نقطة):
   - السوق (نقطة)
     - الفرص: تتميز السوق بطلب متزايد.
     - التهديدات: شدة المنافسة.
   - المؤسسة (نقطتين)
     - نقاط القوة: أول متعامل للهاتف النقال بالجزائر. للمؤسسة عروض عديدة في خدمات الهاتف النقال والأنترنت.
     - نقاط الضعف: لا توجد معلومات عنها.
   - المنتج (نقطة): مؤسسة موبيليس أول متعامل للهاتف النقال بالجزائر. للمؤسسة عروض عديدة في خدمات الهاتف النقال والأنترنت.
   - المنافسة (نقطة): أوراسكوم للاتصالات الجزائر، Djezzy" ، الوطنية لاتصالات الجزائر Ooredoo".
   - المستهلك (نقطتين): الأفراد، الذين يبحثون عن الحملات الترويجية للخدمات الهاتفية خاصة في عطلة الصيف. المؤسسات فيبحثون عن خدمات الأنترنت خاصة في نهاية السنة.
   - الإستراتيجية الاتصالية السابقة (نقطة): تستعمل موبيليس عادة في اتصالاتها التلفاز والاذاعة.
   - الاشكالية (0.5 نقطة): وضع استراتيجية اتصالية قوية للمؤسسة لولاء الزبائن.

2. **الحملة الاتصالية** (0.5 نقطة):
   - الأهداف التسويقية (نقطة): الزيادة في عدد المشتركين، الوصول الى الريادة
   - الأهداف الاتصالية (نقطة): تحسين الصورة، ولاء الزبائن
   - الجماهير المستهدفة (نقطتين): الأفراد، المؤسسات، الوسطاء
   - العوائق (نقطة): العوائق المالية: ميزانية محدودة.
     العوائق القانونية: لا توجد عوائق قانونية.
   - الوسائل الاعلامية: (0.5 نقطة)
     - الوسائل المرفوضة مع التعليل: لا توجد.

- برنامج الحملة الإتصالية (4 نقاط).

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

الافراد: ×

المؤسسات: O

- خاتمة (نقطة).