

الاجابة النموذجية لامتحان الدورة العادية في مقياس الاتصال
دراسة حالة شركة موبيليس

1. تحليل الوضعية (9.5 نقاط):

- السوق
 - الفرص: تتميز السوق بطلب متزايد.
 - التهديدات: تتميز 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: شركة موبيليس أول متعامل للهاتف النقال بالجزائر. تهتم بالتحسين المستمر للمنتجات، الخدمات والتكنولوجيات المستعملة.
- المنافسة: جازي، أوريدو.
- المستهلك : الأفراد، الذين يبحثون عن الحملات الترويجية للخدمات الهاتفية خاصة في عطلة الصيف.
- الإستراتيجية الاتصالية السابقة : تستعمل موبيليس عادة في اتصالاتها الرعاية، التلفاز وتنشيط المبيعات.
- . الاشكالية : وضع استراتيجية اتصالية قوية للمؤسسة.

2. الحملة الاتصالية (10.5 نقطة):

- الأهداف التسويقية : الزيادة في عدد المشتركين، جذب زبائن جدد
- الأهداف الاتصالية : تقوية العلاقة مع الزبائن الحاليين، كسب رضا الزبائن، ولاء الزبائن
- الجماهير المستهدفة : الأفراد، الوسطاء
- العوائق : العوائق المالية: ميزانية محدودة.
- العوائق القانونية: لا توجد عوائق قانونية.
- الوسائل الاعلامية:
 - الوسائل المرفوضة مع التعليل: لا توجد.

▪ برنامج الحملة الإتصالية .

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

▪ خاتمة .