

## أسئلة الوحدة

### السؤال الأول:

وضح المقصود بما يأتي:

التسويق، السلعة، الترويج، البيع الشخصي، الاتصال، إدارة علاقات الزبائن.

### السؤال الثاني:

أعط مثلاً واحداً على كلِّ ممَّا يأتي:

وسيلة الاتصال، قناة التوزيع، الغلاف الثانوي للمنتج، محرك البحث.

### السؤال الثالث:

ما المزيج التسويقي؟ برأيك، لماذا يجب الاهتمام بعناصره الأربعة؟

### السؤال الرابع:

ما أهمية الاتصال؟ ما دوره في إنجاح المشروعات الصغيرة؟

### السؤال الخامس:

استنتج ثلاثة من الفروق بين الدعاية والإعلان.

### السؤال السادس:

أتاحت شبكة الإنترنت للمشروعات الصغيرة فرصة المشاركة في التجارة الدولية والعالمية؛ بسبب المزايا التي وفرتها في مجالي التسويق والإعلان. ناقش هذه العبارة، موضحاً مزايا استخدام التسويق الإلكتروني.

**السؤال السابع:**

لو كنت مالكاً لمشروع ما، فأَيُّ وسائل الاتصال -التي درستها سابقاً- ستفضل للإعلان عن السلعة أو الخدمة التي تقدمها؟ برر إجابتك.

**السؤال الثامن:**

ضع علامة (□) إزاء العبارة الصحيحة، وعلامة (□) إزاء العبارة الخطأ في ما يأتي:

أ- يزيد الغلاف عادة من قيمة السلعة المقدمة للمستهلك.

ب- يُعدُّ البيع بالبريد إحدى قنوات التوزيع غير المباشرة.

ج- يركز عمل الوكلاء على البحث عن المستهلك، والتفاوض معه لصالح المُنتج.

د- يُعدُّ التسعير على أساس الطلب أبسط أساليب التسعير وأكثرها شيوعاً.

هـ- تختلف أهداف أنموذج التسويق الإلكتروني عنها في الأنموذج التقليدي.

و- تُعدُّ تكلفة المحافظة على الزبون أقلّ من تكلفة استقطاب عميل جديد.