

تم تحميل هذا الملف من موقع المناهج العُمانية



*للحصول على أوراق عمل لجميع الصفوف وجميع المواد اضغط هنا

<https://almanahj.com/om>

* للحصول على أوراق عمل لجميع مواد الصف الثاني عشر اضغط هنا

<https://almanahj.com/om/12>

* للحصول على جميع أوراق الصف الثاني عشر في مادة رياضيات تطبيقية ولجميع الفصول, اضغط هنا

https://almanahj.com/om/12applied_math

* للحصول على أوراق عمل لجميع مواد الصف الثاني عشر في مادة رياضيات تطبيقية الخاصة بـ الفصل الأول اضغط هنا

https://almanahj.com/om/12applied_math1

* لتحميل كتب جميع المواد في جميع الفصول للـ الصف الثاني عشر اضغط هنا

<https://almanahj.com/om/grade12>

* لتحميل جميع ملفات المدرس محمد الحارثي اضغط هنا

للتحدث إلى بوت على تلغرام: اضغط هنا

https://t.me/omcourse_bot



التسويق وأهميته في مؤسسة الأعمال (أنواع الشراء)

العوامل المؤثرة في الشراء

- ١- بيئة
- ٢- اجتماعية ثقافية
- ٣- نفسية

مفهوم التسويق

هو الخطوات الإدارية المتبعة في تخطيط وتنفيذ وترويج وتوزيع الأفكار والسلع والخدمات لإيجاد التبادل وإرضاء أهداف المؤسسات والأفراد.

التسويق وأهميته في مؤسسة الأعمال

سلوكيات الشراء

١- فهم عمليات اتخاذ القرار التي يقوم بها المستهلكون.

٢- تقدير كيفية اختلاف العمليات بين كل موقف شراء وآخر

٣- فهم العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار أكانت بيئة أم نفسية أم اجتماعية ثقافية

٤- تقدير عناصر عمليات اتخاذ القرار وأثرها

أنواع الشراء

- ١- الشراء المتكرر
- ٢- الشراء المحدود
- ٣- الشراء الموسع
- ٤- الشراء الاندفاعي

* اذكر بعض المناسبات والتي تؤثر في الشراء الموجودة في مجتمعنا الإسلامي والعُماني؟

الشراء الاندفاعي: هو ممارسة يقوم بها المتسوق تتلخص بمجرد مشاهدته لها في السوق دون تخطيط مسبق

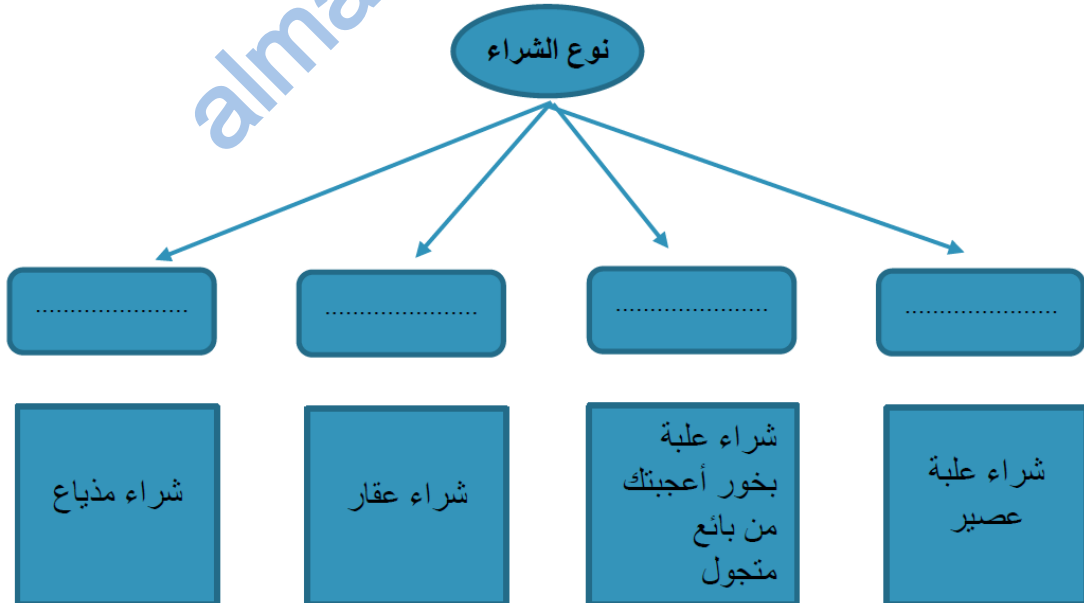
مثال

قارن بين أنواع الشراء التالية

الموسع	المحدود	المتكرر	
			الوقت بين كل شراء وآخر
			البحث المعلوماتي حول المنتج
			مثال لكل نوع
			درجة المخاطر من إتخاذ قرار خاطئ
			السعر

في خريطة المفاهيم التالية، حدد لكل مثال معطى نوع الشراء المرتبط به :

تمرين



نشاط صفي

في الجدول الآتي اكتب نوع الشراء المناسب لكل مثال

نوع الشراء	الأمثلة
	شراء منزل للعائلة
	شراء نظارة شمسية ذات علاوة تجارية
	شراء تذكرة سفر لأداء مناسك الحج

نشاط

السؤال الأول: ظلل الإجابة الصحيحة من بين البدائل المعطاة:

- (١) شراء المستهلك لنوعية من الأحذية بسبب العلامة التجارية يصنف على أنه شراء:
- محدود اندفاعي موسع متكرر
- (٢) اشترى سعيد لعبة لابنه بمجرد بكائه عليها. هذا النوع من الشراء يسمى:
- محدود اندفاعي موسع متكرر
- (٣) شراء شخص لقطعة أرض سكنية بعد عملية بحث مكثفة وجمع معلومات تفصيلية يصنف على أنه شراء:
- محدود اندفاعي موسع متكرر
- (٤) إذا قرر أبو سالم أن يقضي وأسرته إجازة الصيف في صلالة واستأجر منزلاً خلال تلك الفترة فإن مثل هذا النوع من الشراء يصنف على أنه شراء:
- محدود اندفاعي موسع متكرر

السؤال الثاني: لماذا يكون تقويم ما بعد الشراء مهما بالنسبة لكل من:

(١) المستهلك

(٢) البائع



تابع التسويق وأهميته في مؤسسة الأعمال (المؤثرات التي تمس عملية الشراء)

مثال

١- وضح كيف تعمل كل من العناصر التي تؤثر في الشراء عند شراء شخص لجهاز حاسوب واشترائه في خدمات الإنترنت

(أ) التأثيرات الاجتماعية والثقافية

(ب) التأثيرات البيئية

(ج) التأثيرات النفسية

٢- كيف يؤثر الأطفال على عمليات الشراء التي يقوم بها الآباء؟ وكيف يستفيد المسوقون من هذا الضغط الشرائي الذي يمارسه الأطفال؟

٣- اذكر مثالين لكل من العمليات الداخلية والعمليات الخارجية التي يمكن أن تتأثر عملية الشراء:

المؤثرات الخارجية	المؤثرات الداخلية
أ-	أ-
ب -	ب -

(١) في الجدول الآتي أكتب مقابل كل عملية شراء المؤثر المناسب (بيئي – نفسي – اجتماعي ثقافي)

عملية الشراء	المؤثر
ملابس صوف (ثقيلة) عند السفر إلى أوروبا في فصل الشتاء
أضحية للعيد
لعبة حازت على اهتمام طفل
الألبان بكثرة في شهر رمضان

(٢) ظلل الإجابة الصحيحة من بين البدائل المعطاة:

١- من الأمثلة على المؤثرات الداخلية التي تتأثر بها عملية الشراء:

- شراء نوعية من الأحذية بسبب العلامة التجارية والألوان التي يفضلها المشتري
- شراء وجبة طعام من محلات الأطعمة السريعة نتيجة لعرض عينات للتجربة
- شراء أجهزة تكييف مركزية عند دخول فصل الصيف
- شراء ملابس جديدة بمناسبة بدء العام الدراسي

٢- إذا قررت عبير شراء عباءة شاهدتها في إحدى محلات الموضة فإن مثل هذا الشراء يقع تحت تأثير عوامل

- نفسية
- بيئية
- اجتماعية
- ثقافية

٣- أي مما يلي يعتبر مثالا جيدا على الأثر النفسي لشراء منتج أو حزمة:

- شراء شيء مثل الأرز الذي يعتبر غذاء رئيس في المجتمع
- شراء ماركة مشهورة من الملابس لمجاراة الأقران
- شراء ملابس صيفية لتجنب الطقس الحار في عمان
- شراء وحدة تكييف لوضعها في المطبخ لتجنب الحرارة

نشاط صفي

ظلل الإجابة الصحيحة من بين البدائل المعطاة:

١- تستخدم أجهزة التكييف في سلطنة عمان على نطاق واسع وذلك بسبب التأثيرات:

- الاجتماعية الثقافية البيئية النفسية

٢- يقع شراء معدات إزالة الجليد تحت تأثير العوامل:

- الاجتماعية الثقافية النفسية البيئية

٣- إذا قرر محمد شراء سيارة دفع رباعي للوصول إلى مناطق غير معبدة الطرق فإن مثل هذا النوع من الشراء يقع تحت تأثير عوامل:

- بيئية اجتماعية نفسية ثقافي

نشاط بيتي

٢- الكتاب المدرسي تدريب ٣ ص ٤٣

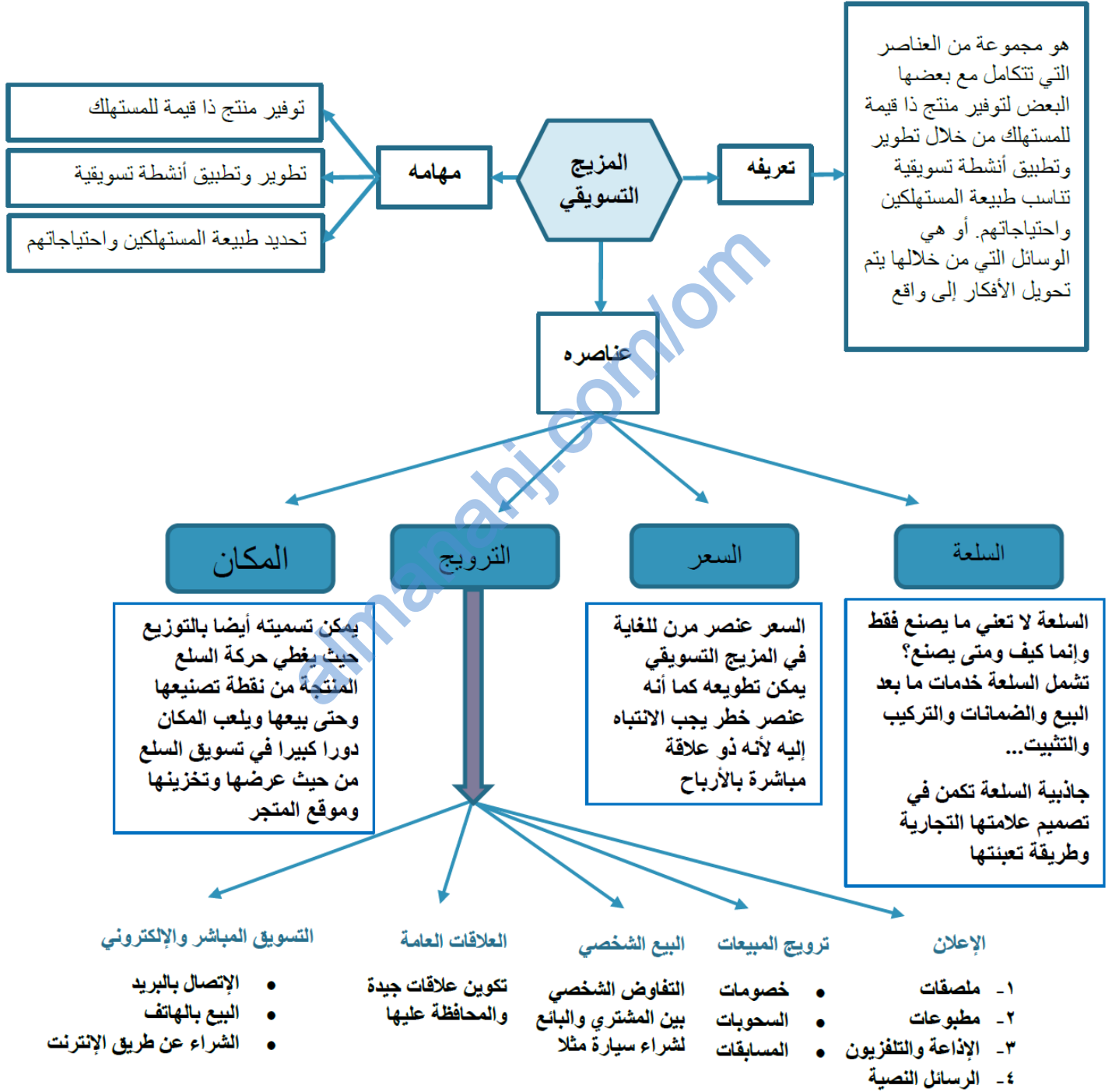
١- اذكر المصدر الأساسي للمعلومات الذي يمكن استخدامه في شراء

(أ) أطعمة خاصة بالأطفال

(ب) سيارة جديدة



مكونات التسويق



مثال

(١) عرف كلاً من:

المزيج الترويجي

التسويق النموذجي

(٢) قام حسن مؤخراً بشراء جهاز حاسوب، صف كيف أن عوامل المزيج التسويقي الأربعة اجتمعت معاً حتى اتخذ حسن قرار الشراء

- ١- السلعة
- ٢- السعر
- ٣- المكان
- ٤- الترويج

(٣) كيف يمكن للشركات العمانية أن تنافس بنجاح الشركات العالمية في مجال تسويق بضائعها (اذكر أربع خطوات ينبغي اتباعها للتنافس)؟

- ١-
- ٢-
- ٣-
- ٤-

(٤) هل للعلامة التجارية دور في جذب المستهلكين؟

.....

.....

(٥) كيف يمكن للبائع تثبت انتباه المستهلكين والمشتريين عن السعر المرتفع لسلعة ما؟

.....

.....

تمرين

اذكر ثلاث متطلبات ينبغي مراعاتها لتسويق مياه معدنية منتجة محليا بالسلطنة لتنافس المنتجات العالمية المشهورة في هذا المجال؟

نشاط صفي

ظلل الإجابة الصحيحة من بين البدائل المعطاة:

١- استقبلت سارة التي تعمل مندوبة مبيعات في إحدى وكالات السيارات إحدى الزبائن واقنعتها بشراء نوع معين من السيارات. هذا النوع يعرف بـ:

□ ترويج المبيعات □ العلاقات العامة □ البيع الشخصي □ التسويق المباشر

٢- عنصر مهم للغاية في المزيج التسويقي يمكن تطويعه، كما أنه خطر يجي الانتباه إليه، هذا العنصر هو:

□ السلعة □ المكان □ الترويج □ السعر

٣- الطريقة المباشرة التي تحاول من خلالها الشركة أو المؤسسة الاتصال مع مختلف أنواع المتلقين المستهلكين تعرف بـ:

□ الترويج الترويجي □ الصيانة الوقائية □ التخطيط □ التوزيع

٤- تعد الضمانات وخدمات ما بعد البيع التي يقدمها البائع للمشتري عنصرا من عناصر:

□ السلعة □ السعر □ المكان □ التوزيع

نشاط بيئي

حدد العنصر الرئيسي من عناصر الترويج لكل مما يأتي:

عنصر الترويج	الأمثلة
	تقوم شركة بإصدار كوبونات مع السلعة التي تنتجها، وعلى المستهلكين عند شرائهم لتلك السلعة أن يجمعوا الكوبونات ثم يضعوها في صندوق مخصص وذلك ليتنافسوا في السحب على سيارة
	اتصل موظف من مكتب بيع الأراضي بإسحاق على هاتفه النقال يعرض عليه شراء قطعة أرض
	سمع زيد العبارة التالية في الإذاعة "المنتج العماني اختيارنا الأول"



تابع مكونات التسويق

مثال

٢- ما الاهتمامات الرئيسية لمدير تسويق يتعامل مع سلعة بطيئة الحركة

١- اذكر ٣ من مميزات وجود منافسين مختلفين لبيع سلعة معينة؟

تمرين

٢- ما الموضوعات العامة التي أدت إلى ارتفاع نسبة التسويق المباشر؟

١- ما العوامل التي تعتقد أنها تؤثر في تصنيف السلع التي يخزنها تاجر التجزئة؟



بحوث التسويق ورياضيات التسويق

ماذا يقصد ببحوث التسويق؟

يحتاج مديرو التسويق في الشركات الكبرى إلى معلومات حول كل أوجه عمليات الشركة. إن الغرض من بحوث التسويق هو الحصول على الحقائق التي لا تتوفر في الوقت الحاضر، ومعظم الشركات الكبرى لديها أقسام منفصلة لبحوث التسويق لوضع خطط البحوث وتنفيذها. بينما تعتمد الشركات الصغرى على موظفي أو مديري المبيعات لتوفير المعلومات المطلوبة، أو تقوم هذه الشركات بالتعاقد مع استشاريين من خارجها لإجراء البحوث. وأخيرا لا بد من تفسير هذه البيانات التي تم جمعها وتحليلها للحصول على المعلومات الضرورية للشركة وباختصار شديد..

هي إمكانيات تطوير المنتج والوصول به إلى أعلى مستوى لتحقيق أعلى مستويات الربح . وذلك بسؤال المستهلك مباشرة أو بعمل استبيانات دورية عن المنتج وغيره الكثير

ما هي الخطوات العلمية في البحث التسويقي؟

- ١- عمل استبيانات
- ٢- سؤال بعض المستهلكين
- ٣- معرفة طريقة عرض السلع المعروضة وطريقة الخدمات المقدمة
- ٤- الملاحظة

* إذا كان محلا لبيع المواد الغذائية يعاني من ركود سلته وعدم إقبال المستهلكين إليه، ماذا ستتبع من خطوات علمية "البحث التسويقي" لمعالجة هذه المشكلة

- ١-
- ٢-
- ٣-
- ٤-