



موقع اجاباتكم

Google

للمزيد اكتب
في جوجل



موقع اجاباتكم

**موقع اجاباتكم التعليمي يوفر كل ما يحتاجه الطالب
والمعلم من حلول الكتب توزيع المنهج. اختبارات
نهائية وفترية ملخصات. أوراق عمل والكثير**

العام الدراسي 1446 هـ
الفصل الدراسي الثاني
المادة /

المملكة العربية السعودية

رؤية
2030
المملكة العربية السعودية
KINGDOM OF SAUDI ARABIA

وزارة التعليم
Ministry of Education

وزارة التعليم
الإدارة العامة للتعليم للبنين بالمنطقة
الشرقية
مكتب التعليم بمحافظة القطيف
مدرسة الفديح الثانوية للتعليم المستمر

٢٠

اسم الطالب:
المادة: تخطيط الحملات التسويقية الفصل الثاني
التاريخ:

مستعين بالله .. ابدأ بحل الأسئلة التالية

السؤال الأول : اختر الإجابة الصحيحة من بين الإجابات التالية بعد قراءة الجملة بتمعن :

ما الدور الذي يؤديه الترميز في عملية الاتصال؟

أ- المعنى	ب - التسعير	ج - المنتج	د- التسويق
٢- من أدوار الترويج التالي ما عدى	أ- مستهلكون	ب- الإعلام	ج- الإقناع
٣- من أنواع الإعلان التنافسي	أ- الإعلان التعزيزي	ب- الإعلان الاحتكاري	ج- الإعلان المحلي
٤- العميل المحتمل هو	أ- البائع	ب- المهتم بالشراء	ج- موظف الشركة
٥- من فوائد التسويق الرقمي	أ - العوائق المكانية	ب - العوائق الزمانية	ج - الوصول الى أسواق جديدة
			د- التكلفة العالية

السؤال الثاني : اقرأ الجمل أمامك وقومي بوضع علامة صح امام العبارة الصحيحة وعبارة خطأ امام العبارة الخاطئة مع تصحيح الخطأ ان وجد :

العبارة	الإشارة
١-يركز الإعلان الرائد على تحفيز الطلب على فئة منتج (بدلاً من علامة تجارية معينة) بإخبار المستهلكين المحتملين عن مزايا المنتج واستخداماته ومنافعه	
٢- رعاية الفعاليات وسفراء العلامة التجارية مت أدوات العلاقات العامة	
٣- أثناء العرض التقديمي للعميل المحتمل، لا يجب على موظف المبيعات التحدث إلى العميل المحتمل وكذلك الإنصات له	
٤- ليس من المهم تكامل المزيج الترويجي مع بعضه البعض	
٥- مؤشرات الأداء الرئيسية: هي مقاييس قابلة للقياس الكمي تستخدمها الشركات والمؤسسات لتقييم نجاحها.	

للمزيد زورونا على
موقع اجاباتكم



السؤال الثالث : طابق المصطلحات الواردة أدناه بالتعريفات المناسبة :

التعريف	الرقم	المصطلح	
نوع من أنواع التسويق يساعد الشركات في الربط بين شراء المنتجات وعمل الشركة الخيري، أو التبرعات لسبب واحد أو أكثر		الحملة الإعلانية	١
سلسلة من الإعلانات المرتبطة ببعضها البعض والتي تتميز بنفس الشكل والمظهر والموضوع وتتمحور حول منتج أو خدمة أو علامة تجارية محددة.		التسويق المرتبط بقضية	٢
نوع من البيع يتضمن بناء علاقات متبادلة ومفيدة على المدى الطويل مع العملاء من خلال التواصل المنتظم معهم على مدى فترات طويلة من الوقت.		الدفع مقابل النقر	٣
في التسويق الإعلاني، حيث تضع الشركة إعلاناً على موقع إلكتروني وتدفع مبلغاً مالياً معيناً لمستضيف الموقع عندما يضغط المستخدم على الإعلان.		التسويق بالمؤثرين	٤
تشمل أشخاصاً مشهورين ينشئون محتوى عبر الإنترنت وفيه يستخدمون أو يعرضون أو يتحدثون عن منتجات أو خدمات.		البيع بالعلاقات	٥

السؤال الرابع :
عدد عناصر المزيج الترويجي

- ١ -
- ٢ -
- ٣ -
- ٤ -

عدد ٢ اثنين من منافع التسويق الرقمي ؟

- ١ -
- ٢ -

انتهت الأسئلة مع تمنياتي لكم بالتوفيق والنجاح

للمزيد زورونا على
موقع اجاباتكم



العام الدراسي 1446 هـ
الفصل الدراسي الثاني
المادة /



وزارة التعليم
الإدارة العامة للتعليم للبنين بالمنطقة
الشرقية
مكتب التعليم بمحافظة القطيف
مدرسة الفديح الثانوية للتعليم المستمر

٢٠

اسم الطالب:	المادة: تخطيط الحملات التسويقية الفصل الثاني
الشعبة:	التاريخ:

مستعين بالله .. ابدأ بحل الأسئلة التالية
السؤال الأول : اختر الإجابة الصحيحة من بين الإجابات التالية بعد قراءة الجملة بتمعن :

ما الدور الذي يؤديه الترميز في عملية الاتصال؟

أ- المعنى	ب - التسعير	ج - المنتج	د- التسويق
٢- من أدوار الترويج التالي ما عدى	ب - الإعلام	ج - الإقناع	د - التذكير
أ- مستهلكون	ب- الإعلان الاحتكاري	ج - الإعلان المحلي	د- الإعلان الاستهلاكي
٣- من أنواع الإعلان التنافسي	ب- الإعلان الاحتكاري	ج - الإعلان المحلي	د- الإعلان الاستهلاكي
أ- الإعلان التعزيزي	ب- المهتم بالشراء	ج - موظف الشركة	د- المنافسين
٤- العميل المحتمل هو	ب - العوائق الزمانية	ج - الوصول الى أسواق جديدة	د- التكلفة العالية
أ- البائع	ب - العوائق الزمانية	ج - الوصول الى أسواق جديدة	د- التكلفة العالية
٥- من فوائد التسويق الرقمي	ب - العوائق الزمانية	ج - الوصول الى أسواق جديدة	د- التكلفة العالية
أ - العوائق المكانية	ب - العوائق الزمانية	ج - الوصول الى أسواق جديدة	د- التكلفة العالية

السؤال الثاني : اقرأ الجمل أمامك وقومي بوضع علامة صح امام العبارة الصحيحة وعبارة خطأ امام العبارة الخاطئة مع تصحيح الخطأ ان وجد :

العبارة	الإشارة
١-يركز الإعلان الرائد على تحفيز الطلب على فئة منتج (بدلاً من علامة تجارية معينة) بإخبار المستهلكين المحتملين عن مزايا المنتج واستخداماته ومنافعه	صح
٢- رعاية الفعاليات وسفراء العلامة التجارية مت أدوات العلاقات العامة	صح
٣- أثناء العرض التقديمي للعميل المحتمل، لا يجب على موظف المبيعات التحدث إلى العميل المحتمل وكذلك الإنصات له	خطأ
٤- ليس من المهم تكامل المزيج الترويجي مع بعضه البعض	خطأ
٥- مؤشرات الأداء الرئيسية: هي مقاييس قابلة للقياس الكمي تستخدمها الشركات والمؤسسات لتقييم نجاحها.	صح

للمزيد زورنا على
موقع اجاباتكم



السؤال الثالث : طابق المصطلحات الواردة أدناه بالتعريفات المناسبة :

التعريف	الرقم	المصطلح	
نوع من أنواع التسويق يساعد الشركات في الربط بين شراء المنتجات وعمل الشركة الخيري، أو التبرعات لسبب واحد أو أكثر	2	الحملة الإعلانية	١
سلسلة من الإعلانات المرتبطة ببعضها البعض والتي تتميز بنفس الشكل والمظهر والموضوع وتتمحور حول منتج أو خدمة أو علامة تجارية محددة.	1	التسويق المرتبط بقضية	٢
نوع من البيع يتضمن بناء علاقات متبادلة ومفيدة على المدى الطويل مع العملاء من خلال التواصل المنتظم معهم على مدى فترات طويلة من الوقت.	4	الدفع مقابل النقر	٣
في التسويق الإعلاني، حيث تضع الشركة إعلاناً على موقع إلكتروني وتدفع مبلغاً مالياً معيناً لمستضيف الموقع عندما يضغط المستخدم على الإعلان.	3	التسويق بالمؤثرين	٤
تشمل أشخاصاً مشهورين ينشئون محتوى عبر الإنترنت وفيه يستخدمون أو يعرضون أو يتحدثون عن منتجات أو خدمات.	4	البيع بالعلاقات	٥

السؤال الرابع :
عدد عناصر المزيج الترويجي

- ١- الإعلان-----
- ٢- البيع الشخصي-----
- ٣- العلاقات العامة-----
- ٤- ترويج المبيعات-----

عدد ٢ اثنين من منافع التسويق الرقمي ؟

- ١- الوصول الى أسواق جديدة-----
- ٢- التعرف على ما يستهلكه المستهلك في الحياة-----

للمزيد زورونا على
موقع اجاباتكم



انتهت الأسئلة مع تمنياتي لكم بالتوفيق والنجاح