

جامعة أم البواقي

كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية

قسم العلوم الإنسانية

المستوى: سنة ثالثة تخصص اتصال

الموسم الدراسي: 2026/2025

الإجابة النموذجية لمقياس التسويق والإشهار

كل عبارة واردة في هذا النموذج تتضمن الإجابة أو الإجابات الصحيحة فقط.

كل إجابة أو خيار صحيح تنقيطه: 0.50 ن

7- من العوامل المساعدة على تطور التسويق: 1.5 ن

- المنافسة بين المؤسسات الإنتاجية
- تطور وسائل الإنتاج
- تطور وازدياد حاجات ورغبات المستهلكين

8- يتميز التسويق المباشر بكونه: 0.5 ن

- عنصر من عناصر المزيج الترويجي

9- ركز سياسة المنتج على: 01 ن

- الخصائص التكوينية
- المظهر الخارجي

10- تتضمن عملية التوزيع الأنماط التالية: 0.5 ن

- التوزيع الانتقائي

11- تهدف عملية قياس الإشهار إلى: 1 ن

- ترشيد الإنفاق الأشهاري
- التحقق من توافق الرسالة الأشهارية مع الجمهور المستهدف

12- تتميز مرحلة التوجه بالإنتاج 0.5 ن

- كل الخيارات السابقة خاطئة

1- يعتبر التسويق بالمحتوى: 1 ن

- أثره تراكمي وطويل المدى
- يقوم على الحوار والمشاركة

2- تميز مرحلة النضج (دورة حياة المنتج) ب: 0.5 ن

- كل الخيارات السابقة خاطئة

3- من العوامل المؤثرة على المزيج الترويجي نجد: 1.5 ن

- الوضع الاقتصادي العام
- نوع المنتج وطبيعته
- طبيعة السوق وسعته

4- تعتبر العلاقات العامة: 0.50 ن

- كل الخيارات السابقة خاطئة

5- من وظائف الإشهار بالنسبة للمستهلك: 1 ن

- تسهيل مهمة الاختيار بين السلع
- تزويد المستهلك بمهارات مفيدة وجديدة

6- تتميز مرحلة النمو (دورة حياة المنتج) ب: 1.5 ن

- نمو في حجم المبيعات
- انخفاض الأسعار
- الاعتماد على نمط الإشهار الإقناعي



13- تنشيط المبيعات هو: 1 ن

- يستهدف التأثير على السلوك الشرائي
- يتم الاعتماد عليه في حال تراجع في حجم المبيعات

14- تبرز أهمية الترويج للمنتج في: 1 ن

- تقديم منتجات جديدة
- زيادة المبيعات

15- تتميز الرعاية عن الإشهار في كون: 1 ن

- الرعاية موضوعها العلامة التجارية
- الرعاية تهدف إلى التعريف بالعلامة التجارية

16- من العوامل المساعدة على تطور الإشهار: 1.5 ن

- انتشار فلسفة ومبادئ السوق الحر
- ارتفاع المستوى التعليمي
- زيادة معدلات التصنيع والإنتاج

17- البيع الشخصي هو: 0.5 ن

- كل الخيارات السابقة خاطئة

18- من أنواع الإشهار حسب الهدف: 1 ن

- إشهار إقناعي
- إشهار إعلامي

19- تشمل الاختبارات البعدية في قياس الإشهار: 1 ن

- اختبارات التعرف
- اختبارات التذكر

20- يهتم النشاط التسويقي بدراسة: 0.5 ن

- الحاجات والرغبات

أستاذ المقياس: د/ بومشعل يوسف

