

اختر الإجابة أو الإجابات الصحيحة من كل عبارة ودونها على ورقة الإجابة.

- 1- يعتبر التسويق بالمحتوى:
- كل الخيارات السابقة خاطئة
- 2- تميز مرحلة النضج (دورة حياة المنتج) ب:
- عنصر من عناصر المزيج التسويقي
 - أثره تراكمي وطويل المدى
 - يقوم على الحوار والمشاركة
 - كل الخيارات السابقة خاطئة
- 3- تميز مرحلة النمو (دورة حياة المنتج) ب:
- كثرة حجم النفقات التسويقية خاصة على الإشهار
 - الاعتماد على نمط الإشهار الإعلامي
 - قلة حجم المبيعات
 - كل الخيارات السابقة خاطئة
- 4- تعتبر العلاقات العامة:
- الوضع الاقتصادي العام
 - نوع المنتج وطبيعته
 - طبيعة السوق وسعته
 - كل الخيارات السابقة خاطئة
- 5- من وظائف الإشهار بالنسبة للمستهلك:
- تسهيل عملية البيع
 - تسهيل مهمة الاختيار بين السلع
 - تزويد المستهلك بمهارات مفيدة وجديدة
- 6- تتميز مرحلة النمو (دورة حياة المنتج) ب:
- نمو في حجم المبيعات
 - انخفاض الأسعار
 - الاعتماد على نمط الإشهار الإقناعي
 - كل الخيارات السابقة خاطئة
- 7- من العوامل المساعدة على تطور التسويق:
- المنافسة بين المؤسسات الإنتاجية
 - تطور وسائل الإنتاج
 - تطور وازدياد حاجات ورغبات المستهلكين
 - كل الخيارات السابقة خاطئة
- 8- يتميز التسويق المباشر بكونه:
- عنصر من عناصر المزيج الترويجي
 - يعتمد على الاتصال الشفهي
 - هدفه جذب الانتباه
 - كل الخيارات السابقة خاطئة
- 9- ركز سياسة المبيعات على:
- الخصائص التكوينية
 - المظهر الخارجي
 - طبيعة السوق وسعته
 - كل الخيارات السابقة خاطئة
- 10- تتضمن عملية التوزيع الأنماط التالية:
- التوزيع السريع
 - التوزيع الانتقائي

- التوزيع المجاني
- كل الخيارات السابقة خاطئة
- 11- تهدف عملية قياس الإشهار إلى :
- إحداث التأثير النفسي على المستهلك
- ترشيد الإنفاق الاشهاري
- التحقق من توافق الرسالة الاشهارية مع الجمهور المستهدف.
- كل الخيارات السابقة خاطئة
- 12- تتميز مرحلة التوجه بالإنتاج
- شعار المرحلة المستهلك هو الملك
- المنتج الجيد يبيع نفسه
- وفرة المنتجات وتنوعها
- كل الخيارات السابقة خاطئة
- 13- تنشيط المبيعات هو:
- عنصر من عناصر المزيح التسويقي
- يستهدف التأثير على السلوك الشرائي
- يتم الاعتماد عليه في حال تراجع في حجم المبيعات
- كل الخيارات السابقة خاطئة.
- 14- تبرز أهمية الترويج للمنتج في:
- خلق صورة جيدة عن المؤسسة
- تقديم منتجات جديدة
- زيادة المبيعات
- كل الخيارات السابقة خاطئة.
- 15- تتميز الرعاية عن الإشهار في كون:
- الرعاية موضوعها العلامة التجارية
- الرعاية عنصر من عناصر المزيح التسويقي
- الرعاية تهدف إلى التعريف بالعلامة التجارية
- كل الخيارات السابقة خاطئة
- 16- من العوامل المساعدة على تطور الإشهار:
- انتشار فلسفة ومبادئ السوق الحر
- ارتفاع المستوى التعليمي
- زيادة معدلات التصنيع والإنتاج
- كل الخيارات السابقة خاطئة
- 17- البيع الشخصي هو:
- عنصر من عناصر المزيح التسويقي
- يعتمد على وسائل الإعلام
- يهدف إلى توسيع شهرة المؤسسة
- كل الخيارات السابقة خاطئة
- 18- من أنواع الإشهار حسب الهدف:
- إشهار عاطفي
- إشهار إقناعي
- إشهار إعلامي
- كل الخيارات السابقة خاطئة
- 19- تشتمل الاختبارات البعدية في قياس الإشهار:
- الفحوص المخبرية
- اختبارات التعرف
- اختبارات التذكر
- كل الخيارات السابقة خاطئة
- 20- يهتم النشاط التسويقي بدراسة:
- الغرائز والعواطف
- الحاجات والرغبات
- طرق الإنتاج والتصنيع
- كل الخيارات السابقة خاطئة