

## إجابات أسئلة الدرس

### السؤال الأول:

- أمور مهمة يجب على مسؤول التسويق تعرّفها كي يقوم بدوره حتى قبل بدء الإنتاج:
- تعرف حاجات ورغبات الزبائن الذي يشترون السلعة أو الخدمة، إضافة إلى أماكن وجودهم، وقدرتهم على الشراء، وغير ذلك.
  - أذواق المستهلكين من حيث: التصميم، واللون، وحجم السلعة.
  - مواسم البيع: طوال العام، في الشتاء، في الصيف، أيام الأعياد.

### السؤال الثاني:

أهمية التسويق:

- يُسهم التسويق الفاعل في تحريك العجلة الإقتصادية للمجتمع، عن طريق:
- توفير النشاط التسويقي عدداً كبيراً من الوظائف التي يعمل فيها أفراد المجتمع؛
  - كتجارة الجملة والتجزئة، والمبيعات، والإعلان، وغيرها.
  - إنعاش التجارة الداخلية والخارجية.
  - رفع المستوى المعيشي للأفراد، والوصول بهم إلى درجات عالية من الرفاهية.

### السؤال الثالث:

من الأهداف التسويقية التي يسعى المشروع إلى تحقيقها:

- تحقيق الأهداف الاجتماعية: يجب أن يعنى التسويق - عند قيامه بأنظمتها المختلفة - بأخلاقيات المجتمع، وقيمه، وصحته؛ مما يعني استخدام المواد المتاحة للمجتمع، وعدم هدرها بتقديم سلع ضارة بالمجتمع صحياً، ولا تتفق مع أخلاقياته وقيمه من أجل الأرباح فقط.
- تحقيق التقدم والنمو: يعني ذلك تحقيق زيادة مضطردة في المبيعات، ومن ثم الإيرادات، فالأرباح. وهذا يتطلب البحث عن الفرص التسويقية المناسبة؛ سواء في الأسواق الحالية، أو الأسواق المستهدفة، ومن ثم زيادة حصة المشروع في هذه الأسواق؛ مما يحقق مزيداً من الأرباح.
- تحقيق القدرة على المنافسة، والبقاء في دنيا الأعمال: يُعد هذا الهدف هو المحصلة

النهائية لتحقيق الأهداف السابقة؛ فتحقيق أقصى ربح ممكن، مع تحقيق الأهداف الاجتماعية، زيادة القدرة على النمو كل ذلك يؤدي - في النهاية - إلى زيادة قدرة المشروع على المنافسة والبقاء.