

جامعة د. الظاهر مولاي - سعيدة

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية و علوم التسيير

قسم العلوم التجارية

السنة الجامعية: 2015 / 2016

السنة الثالثة - ميدان: العلوم الاقتصادية، التسيير والعلوم التجارية - فرع: علوم تجارية - تخصص: تسويق - المدايمي الثالث

الفرع: 1 الفوج: 1

كشف النقاط لمادة التسويق الابتكاري / UED31 / وحدات التعليم الاستكشافية تاريخ التسج: 2016/01/03

الرقم	رقم التسجيل	اللقب و الإسم	الحقة	ان.	ام.	ات.	محاضرة	مقرر	مشروع	تريمن	لغوى
1	20111400286	ساحي محمد	ع	16							
2	20111400287	شعوب عبد القوي	ع	14							
3	20111400288	مالك ميمون	ع	16							
4	20111400289	بوركانية عيسى	ع	14							
5	20111400290	بركاني علي	ع	16							
6	20111400291	كافي نوال	ع	15							
7	20111400292	نعار الساج	ع	14							
8	20111400294	بومنين كريمو	ع	16							
9	20111400295	حمادي عبد الرحمن	ع	12							
10	20111400296	زوية بشري	ع	12							
11	20111400297	بلعاج عبد الكريم	ع	14							
12	20111400298	عوي عبد الكريم	ع	13, 16							
13	20111400299	بولعيني خليل	ع	12							
14	20111400300	فايد بزروق	ع	13							
15	20111400301	بن عودة عبد القوي	ع	14							
16	20111400302	عالم عبد القادر	ع	11							
17	20111400303	شعاني الحبيب	ع	13							
18	20111400304	كوية فتيحة	ع	ع							
19	20111400305	حزاب خديجة	ع	14							
20	20111400306	فالة صائق	ع	14							
21	20111400307	بن علي فاطمة	ع	11							
22	20111400308	سالم عبد الكريم	ع	13							
23	20111400309	فروج جويال	ع	17							
24	20111400310	ميلودي حيات	ع	12							
25	20111400312	طالبي عبد السلام	ع	11							
26	20111400313	ليل فاطمة	ع	16							
27	20111400314	معلي قنحي	ع	14							
28	20111400315	مريسي كريمة	ع	12							

ريمان مرجح أمين





## الإجابة النموذجية لمقياس: = التسويق الإبتكاري =

### الجواب الأول: (08 ن)

#### 1- ما المقصود بالتسويق الإبتكاري، وما هي خصائصه؟ (2ن)

التسويق الإبتكاري: يقصد بالتسويق الإبتكاري (أو الابتكار التسويقي) وضع الأفكار الجديدة أو غير التقليدية موضع التطبيق الفعلي في الممارسات التسويقية.

#### خصائص التسويق الإبتكاري:

أ. أنه لا يقف عند حد توليد أو ايجاد فكرة جديدة، وإنما يتعدى ذلك إلى وضع هذه الفكرة موضع التطبيق العملي.

ب. التسويق الإبتكاري لا بد أن يستغل الأفكار الجديدة بنجاح لكي يكون مفيدا للمنظمة.

ج. التسويق الإبتكاري لا يقتصر على مجال معين، وإنما يمتد لأي مجال أو ممارسة تسويقية، كما أن هناك العديد من الأمثلة الواقعية للتسويق الإبتكاري في عالم الأعمال تعكس تطبيقه في العديد من المجالات التسويقية.

#### 2- يمكن تقسيم التسويق الإبتكاري إلى أنواع باستخدام عدد من الأسس. أذكر هذه

#### الأسس؟ (4ن)

أ. التصنيف طبقا لنوع المنتج: يمكن أن يكون في مجال السلع أو الخدمات، أو في مجال المنظمات، مجال الأشخاص، مجال الأفكار، وذلك طبقا للمفهوم الموسع للتسويق. ولا شك أن الهدف الاساسي من التسويق الإبتكار، والشكل الذي يتخذه يمكن أن يتأثر بدرجة كبيرة بنوع المنتج الذي ينصب عليه.

ب. التصنيف طبقا للمنظمة: يمكن أن يتم التقسيم حسب نوع المنظمة التي تبتكر، وبحسب الهدف الاساسي للمنظمة...

ت. التصنيف طبقاً للهدف: يمكن تقسيمه حسب الهدف الذي يهدف إلى حل مشكلة معينة تواجهها المنشأة...

ث. التصنيف طبقاً للعميل: يكون طبقاً للعميل المستهدف إلى تسويق ابتكاري موجه للمستهلكين النهائيين...

### 3- ما هو مفهوم تكلفة التسويق الإبتكاري؟ (2ن)

يقصد بتكلفة التسويق الإبتكاري جميع بنود التكاليف المرتبطة بهذه العملية سواء كانت تكلفة في شكل مال أو في جهد أو وقت، حيث إن الجهد والوقت لهما تكلفة بشكل أو بآخر.

### الجواب الثاني : (10 ن)

#### 1- هناك آثار سلبية للتسويق الإبتكاري، فما هي؟ (3ن)

أ. ارتفاع تكاليف المنتجات

ب. خداع وتضليل المستهلكين

ت. وضع حواجز أمام الآخرين

#### 2- أذكر أهم الأخطاء الشائعة في النظرة إلى التسويق الإبتكاري؟ (7ن)

أ. النظر إلى التسويق الإبتكاري باعتباره تطبيقاً للتكنولوجيا.

ب. النظر إلى التسويق الإبتكاري كاشباع للحاجات الحالية فقط للعملاء.

ت. التسويق الإبتكاري يولد من داخل المنشأة.

ث. التسويق الإبتكاري يأتي من خارج المنشأة.

ج. التسويق الإبتكاري هو تغيير جذري في الممارسات التسويقية.

ح. التسويق الإبتكاري يقتصر على المنتجات الضخمة.

خ. التسويق الإبتكاري مرتبط بأفراد معينين بالمنشأة.

#### 3- في عالم الأعمال اليوم، أصبح التسويق الإبتكاري أمراً لا مفر منه". ناقش هذه العبارة

موضحاً وجهة نظرك فيها. (2ن)

### بالتوفيق للجميع

# إعلان



ليكن في علم جميع الطلبة السنة التيه باس علوم تجارية تخصص بسيو... انه سيعاد

النظر في أوراق الامتحان للمقياس السويق الإثباتي يوم 25/1/2016

على الساعة 10:00 في القاعة رقم 30

الإدارة

