

- المحاضرة الثانية

مبادئ التسويق.
(د/محمد الشوادفي)

التسويق: هو نظام متكامل يشتمل على انظمه فرعيه خاصه بتخطيط وتسعير وتوزيع السلع والخدمات للمستهلكين الحاليين والمرتقبين.
او اوجه النشاط الخاصه بتدفق الخدمات من المنتج الى المستهلك او المستخدم..

****أوجهه النشاط الخاص بالتدفق الخدمات م المنتج للمستهلك**

-تخطيط

-تسعير

-توزيع

التسويق يتطلب احتياج

التسويق يوجهه عمليه الانتاج

***التسويق يبدأ وينتهي بالسوق**

**حيث ان التسويق يسير مع عمليه الانتاج وقبل عمليه الانتاج وبعد
عمليه الانتاج ***

التسويق يأتي قبل الانتاج عن طريق دراسته وتحليل السوق وتحديد احتياجات ومتطلبات المستهلك وبناء على ذلك تقوم ادارة الانتاج بتنظيم وتخطيط لتلبية الاحتياج المستهلك

التسويق يأتي مع الانتاج يقوم قسم التسويق بزياده الوعي بالمنتج والترويج له والاعلان عنه وجذب العملاء

التسويق بعد الانتاج بعد الانتاج يقوم قسم التسويق بتقييم اداء المنتج في السوق وتحليل ردود الفعل من العملاء عن المنتج للتعديل عليه

السوق :المقصود به :العملاء الحاليين والمرقبين

**السوق يعتبر نقطه البدء حيث ان النشاط التسويقي يوجه الانشطه
الاخرى في المنظمه وليس العكس**

****مراحل التوجيهه**

-توجيهه بالانتاج / التسويق في بدايته يعتمد علي الانتاج

-توجيهه بالبيع / تحقيق المبيعات ويهتم بالتخطيط

-توجيهه بالتسويق / ودا يهتم بالاحتياجات والرغبه في العمل

المبادلة : هي عمليه تتم بين طرفين ولا بد من وجود احتياج للمنتجات
وبتكون بين طرفين وبمنتجين مختلفين ويكون بها حرية والتزام

By:samaaAhmed.

Samaa Abo-Diab