

[1/122] قبل 1960 كان المستهلك هو الملك ؟

Final results



VIEW RESULTS

٧:٥٩ م

[2/122] بعد 1970 كان المنتج هو الملك ؟

Final results

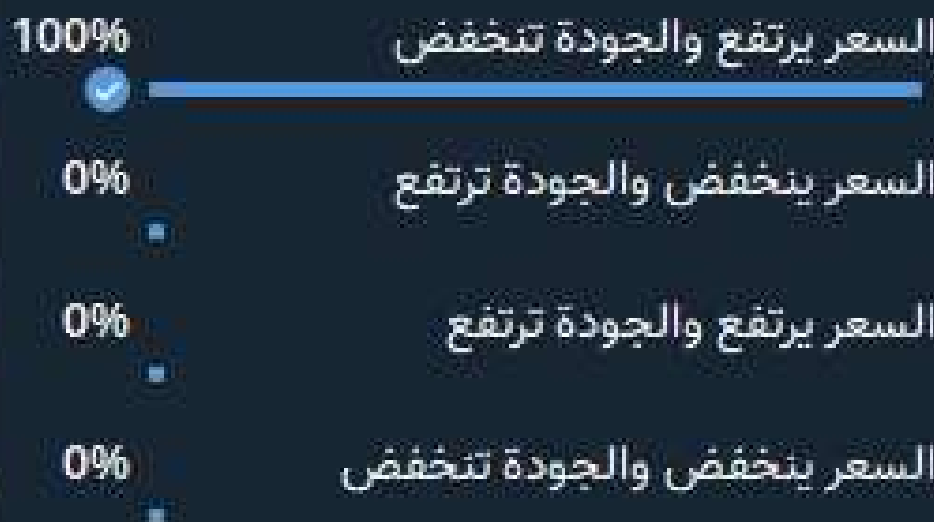


VIEW RESULTS

٧:٥٩ م

[3/122] عندما يكون المنتج هو الملك

Final results

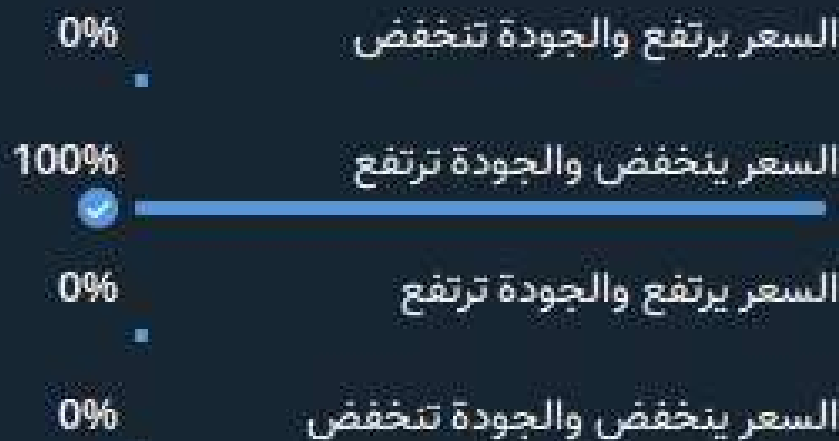


VIEW RESULTS

٧:٥٩ م

#### [4/122] عندما يكون المستهلك هو الملك

Final results

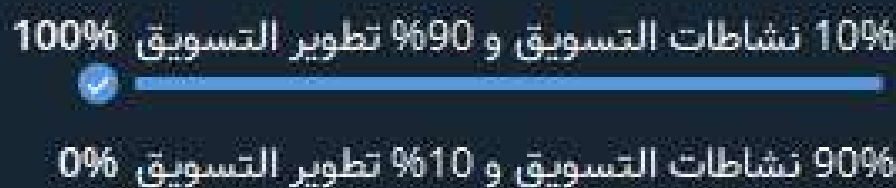


[VIEW RESULTS](#)

٧:٥٩ م

#### [5/122] تقسم جهود السوق الى :

Final results

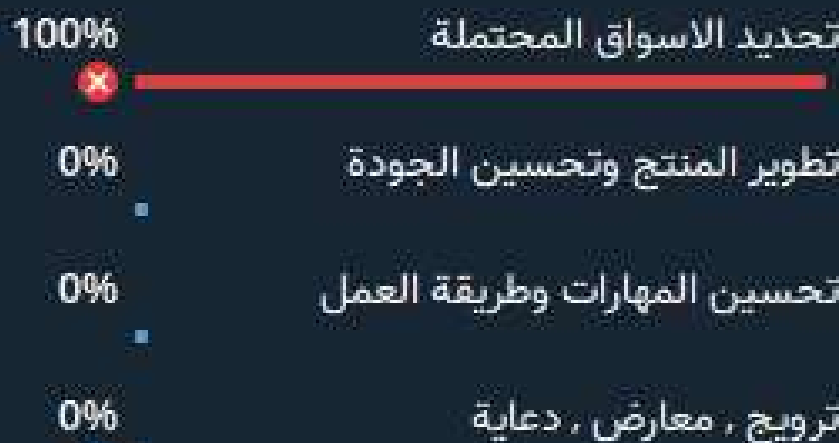


[VIEW RESULTS](#)

٧:٠٠ م

#### [6/122] نشاط السوق

Final results

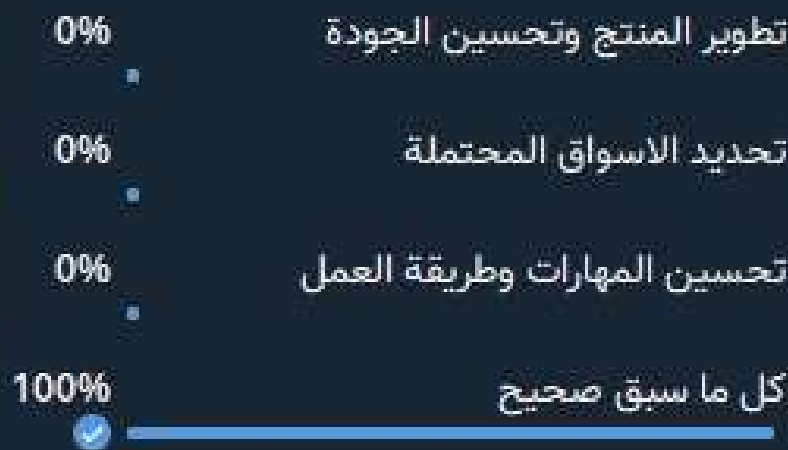


[VIEW RESULTS](#)

٧:٠٠ م

## [7/122] تطوير السوق هو

Final results



VIEW RESULTS

٠٧:٠١ م

## [8/122] يهتم قسم المالية والمحاسبة بـ :

Final results

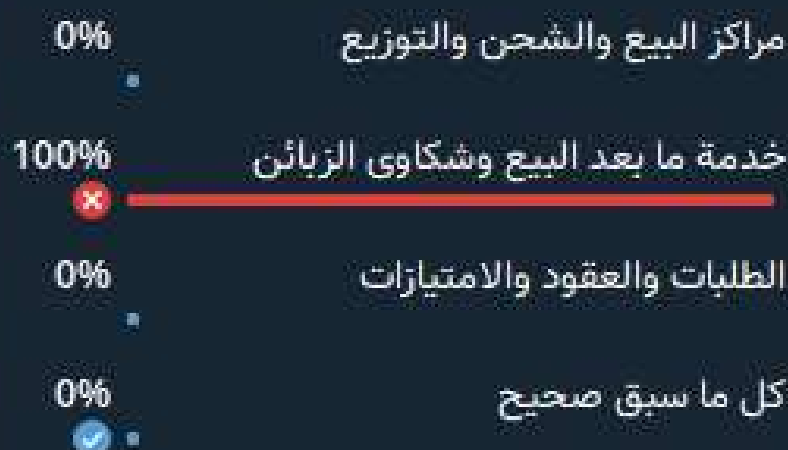


VIEW RESULTS

٠٧:٠٢ م

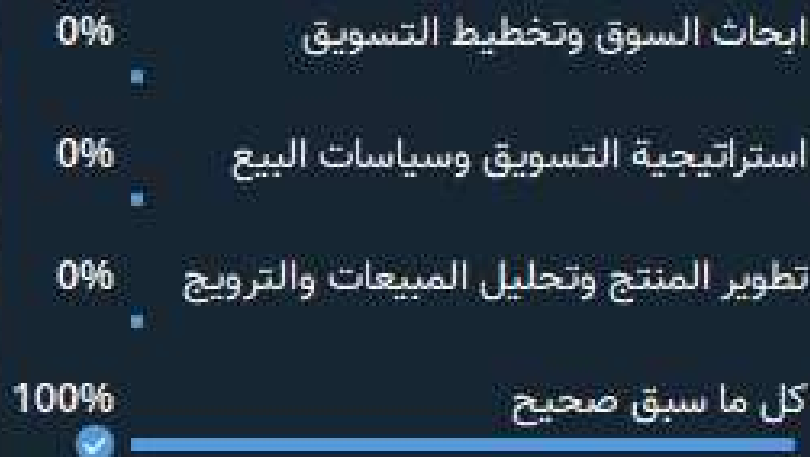
## [9/122] يهتم قسم ادارة التسويق بـ :

Final results



[10/122] يهتم قسم الهندسة وتصميم المنتج بـ :

Final results

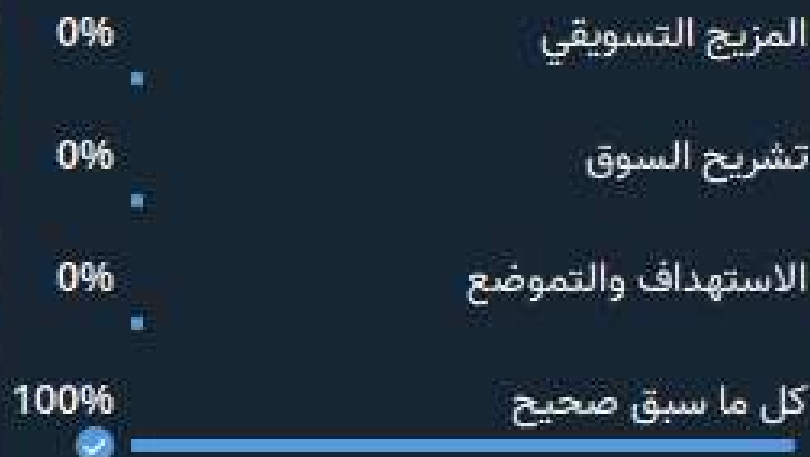


VIEW RESULTS

٢٠٧:٠٢ م

[11/122] مراحل التسويق هي :

Final results



VIEW RESULTS

٢٠٧:٠٢ م

[12/122] يتألف المزيج التسويقي من :

Final results

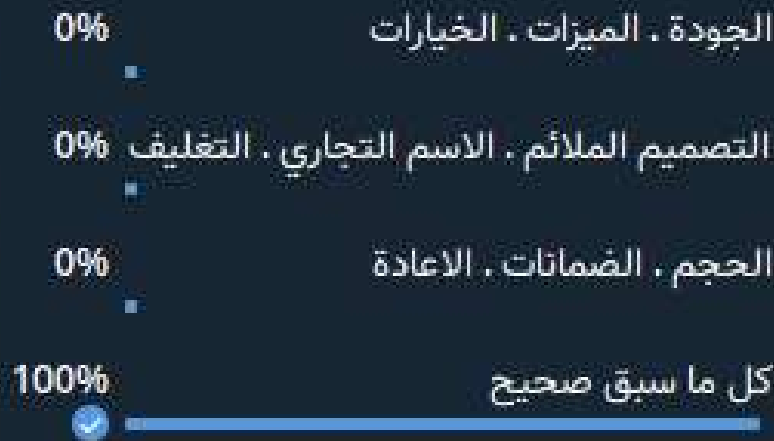


VIEW RESULTS

?

### [13/122] من صفات المنتج :

Final results

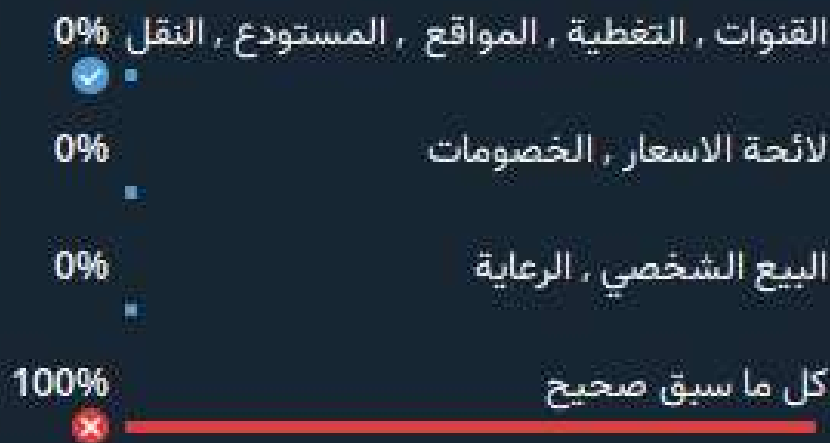


VIEW RESULTS

٠٧:٠٢ م

### [14/122] المكان في المزيج التسويقي هو :

Final results

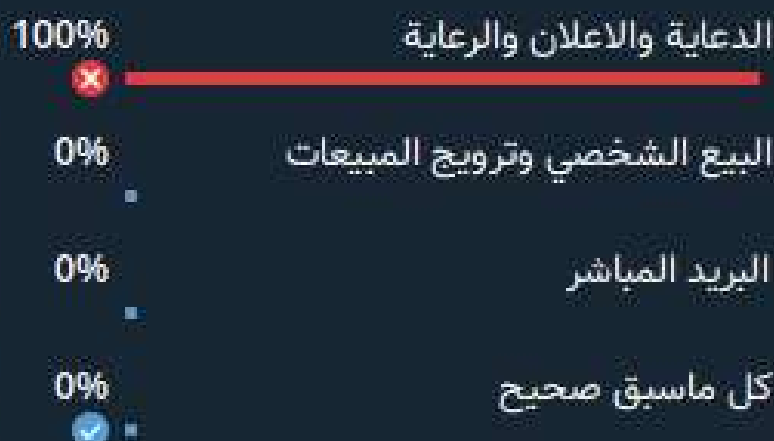


VIEW RESULTS

٠٧:٠٣ م

### [15/122] الترويج في المزيج التسويقي هو :

Final results

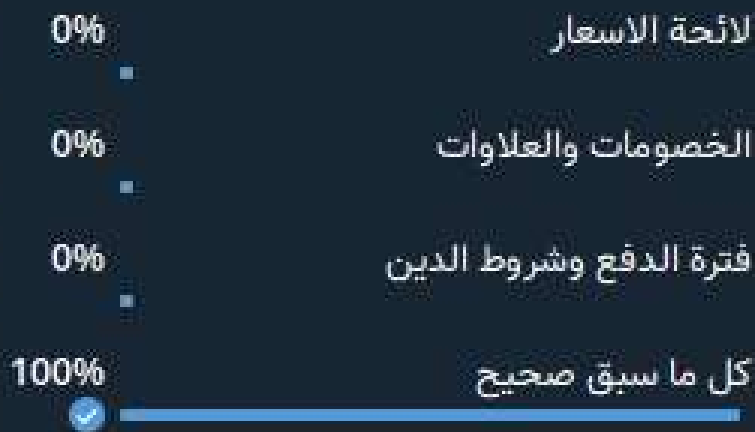


VIEW RESULTS



### [16/122] السعر في المزيج التسويقي هو :

Final results

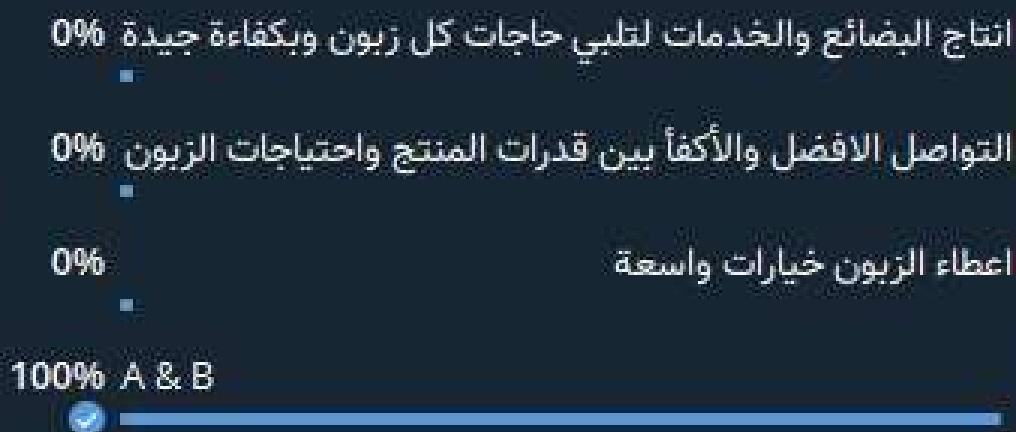


VIEW RESULTS

٠٧:٠٣ م

### [17/122] ما المقصود بـ Mass Customization

Final results

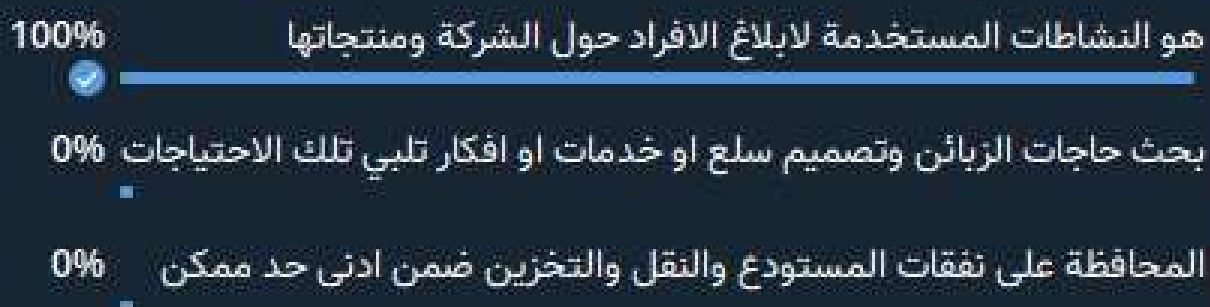


VIEW RESULTS

٠٧:٠٣ م

### [18/122] ما المقصود بالترويج

Final results

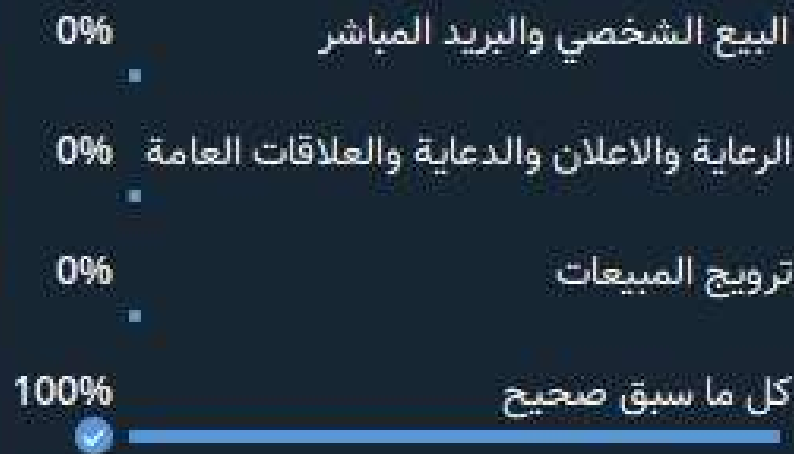


VIEW RESULTS

٠٧:٠٤ م

### [19/122] يتألف المزيج الترويجي من :

Final results



VIEW RESULTS

٠٧:٠٥ م

### [20/122] يتعلق هذه المتغير بالقرارات والافعال المتكاملة مع الاهداف والسياسات الموضوعية للتسعير وتحديد سعر المنتج

Final results



No answers

٠٧:٠٥ م

### [21/122] تتشكل اكبر نسبة من المتبنين من

Final results



[22/122] تشكل نسبة الاغلبية المبكرة من فئات المتبنيين :

Final results



VIEW RESULTS

٠٧:٠٦ م

[23/122] تشكل نسبة المتقاعسون من فئات المتبنيين :

Final results



VIEW RESULTS

٠٧:٠٦ م

[24/122] اقل نسبة من فئات المتبنيين هي :

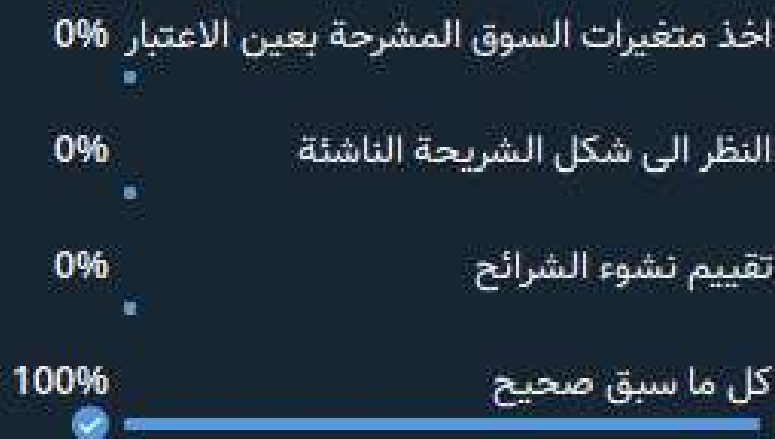
Final results





### [25/122] عناصر التشریح Segmentation هي :

Final results

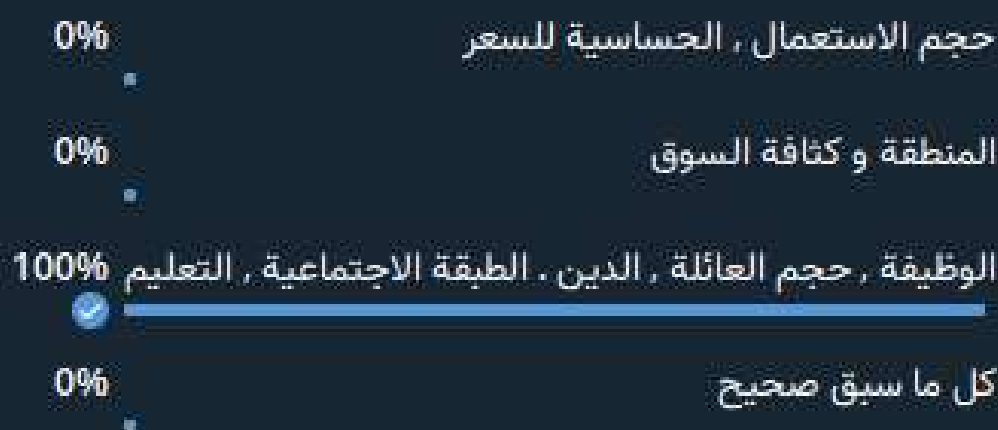


VIEW RESULTS

٠٧:٠٧ م

### [26/122] عوامل التشریح الاقتصادية الاجتماعية :

Final results



VIEW RESULTS

٠٧:٠٧ م

### [27/122] عوامل التشریح الجغرافية السكانية

Final results

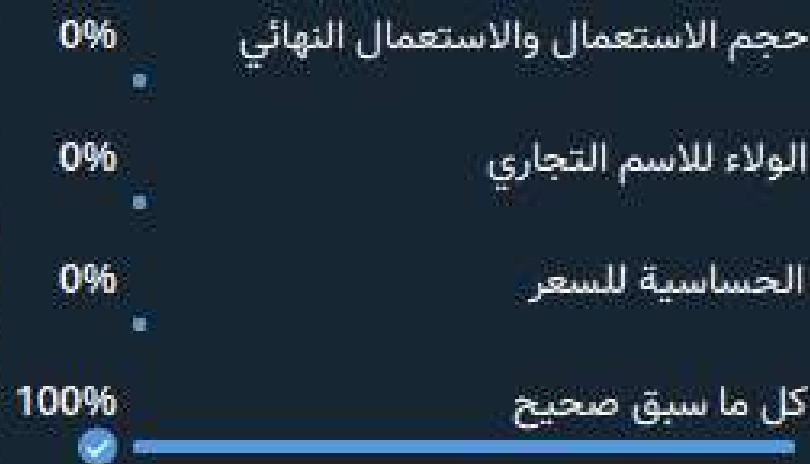


VIEW RESULTS

٠٧:٠٧ م

### [28/122] عوامل التشريح السلوكية هي :

Final results



VIEW RESULTS

م ٠٧:٠٨

### [29/122] عوامل التشريح النفسية هي :

Final results

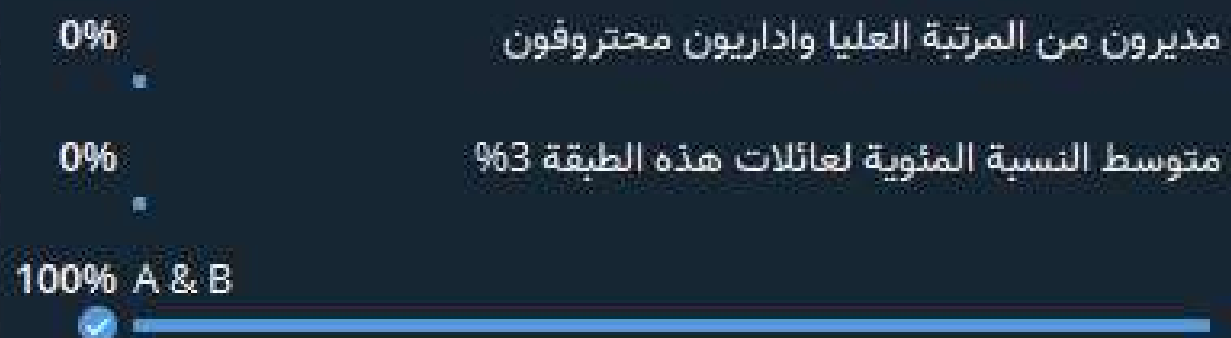


VIEW RESULTS

م ٠٧:٠٨

### [30/122] في التصنيف الاقتصادي الاجتماعي تشكل الطبقة المتوسطة العليا

Final results



VIEW RESULTS

م ٠٧:٠٩

### [31/122] في التصنيف الاقتصادي الاجتماعي تشكل الطبقة المتوسطة

Final results

0% مديرون من المرتبة المتوسطة واداريون وذوو المهن المحترفة

0% متوسط النسبة المئوية لعائلات هذه الطبقة 10%

100% A & B

VIEW RESULTS

٧:٠٩ م

### [32/122] في التصنيف الاقتصادي الاجتماعي تشكل الطبقة المتوسطة الدنيا

Final results

0% مشرفون وموظفون ومديرون وذوو المحن المحترفة

0% متوسط النسبة المئوية للعائلات هذه الطبقة 24%

100% A & B

VIEW RESULTS

٧:١٠ م

### [33/122] في التصنيف الاقتصادي الاجتماعي تشكل الطبقة العاملة الماهرة

Final results

0% عمال يدويون مهرة

0% 30%

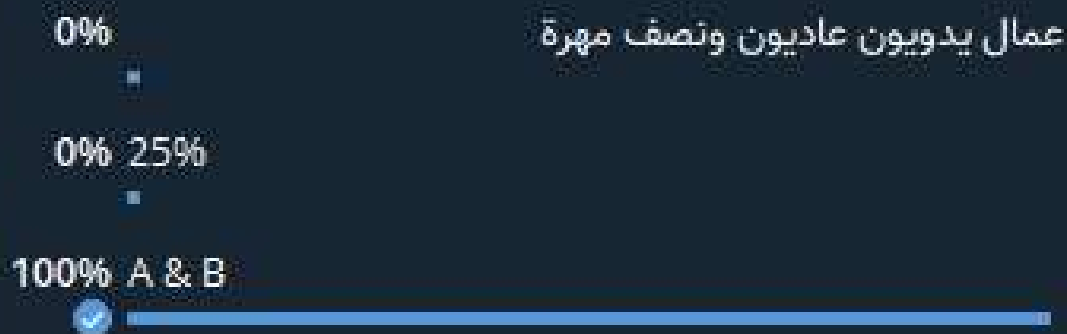
100% A & B

VIEW RESULTS

٧:١١ م

### [34/122] في التصنيف الاقتصادي الاجتماعي تشكل الطبقة العاملة

Final results

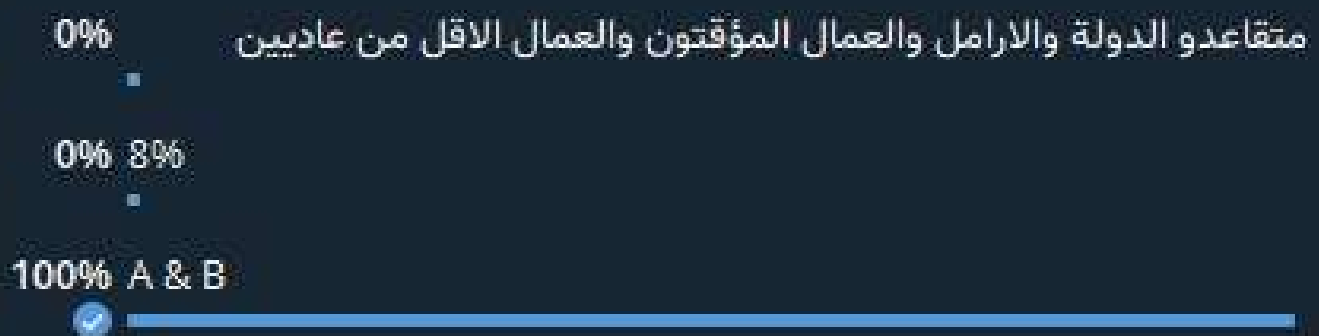


VIEW RESULTS

٧:١٠ م

### [35/122] في التصنيف الاقتصادي الاجتماعي تشكل طبقة من هم في ادنى مستويات المعيشة

Final results

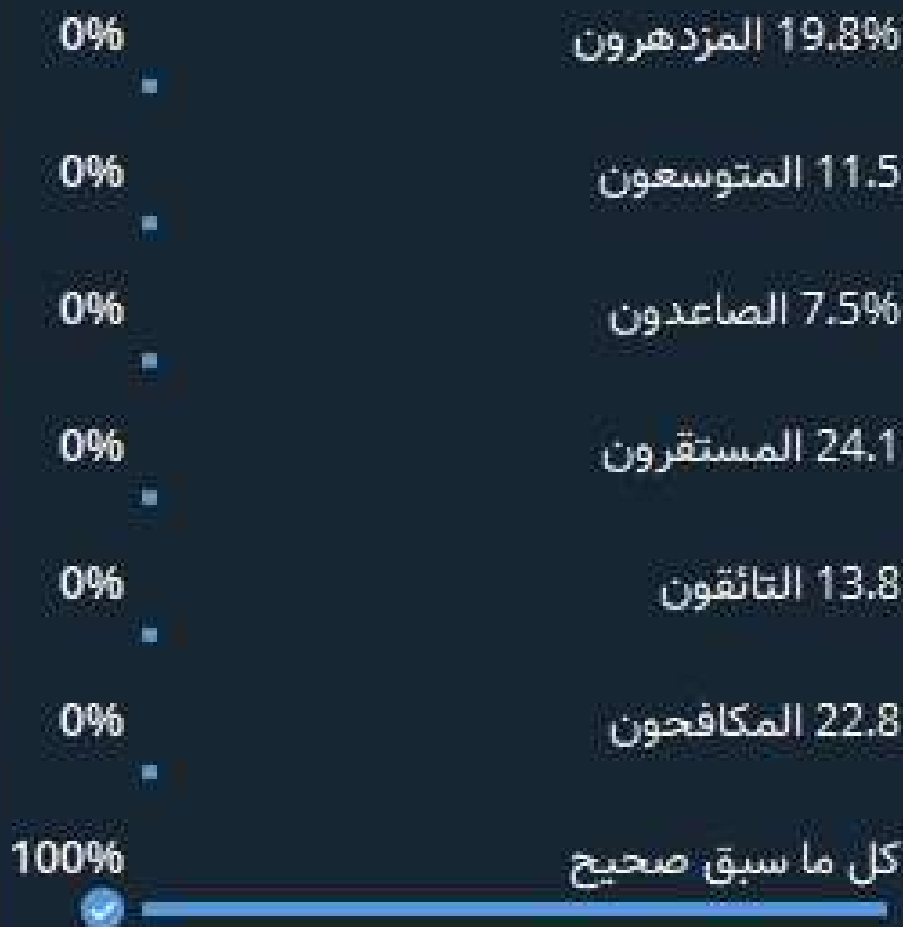


VIEW RESULTS

٧:١٠ م

### [36/122] نسبة فئات السكان هي :

Final results

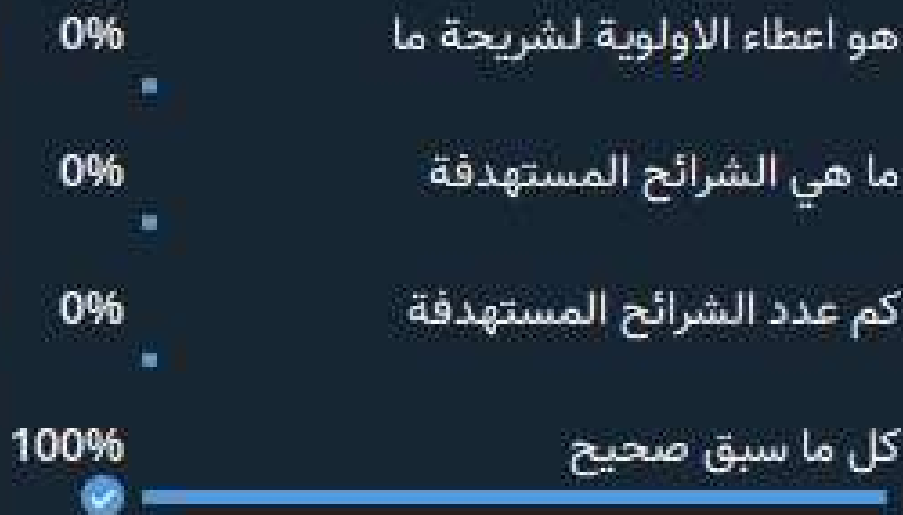


VIEW RESULTS

٧:١١ م

### [37/122] الاستهداف هو :

Final results

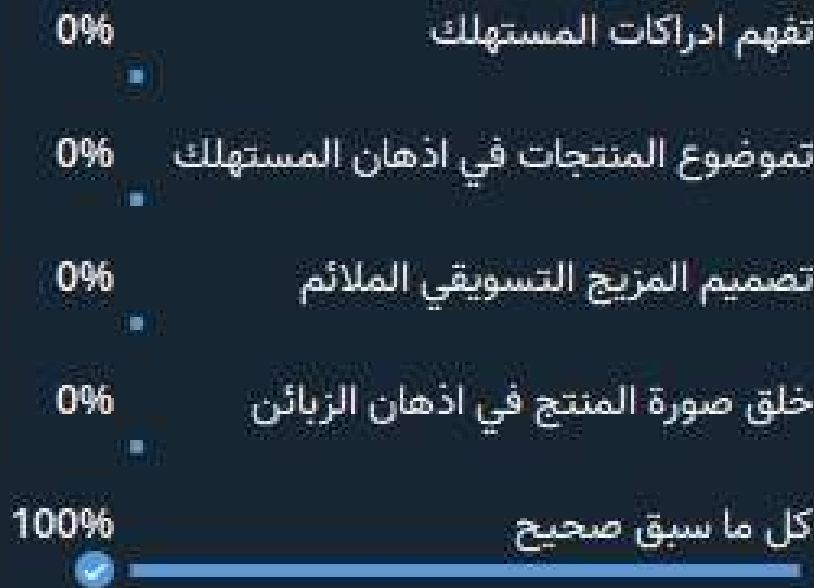


VIEW RESULTS

٧:١١ م

[38/122] التوضيح هو :

Final results

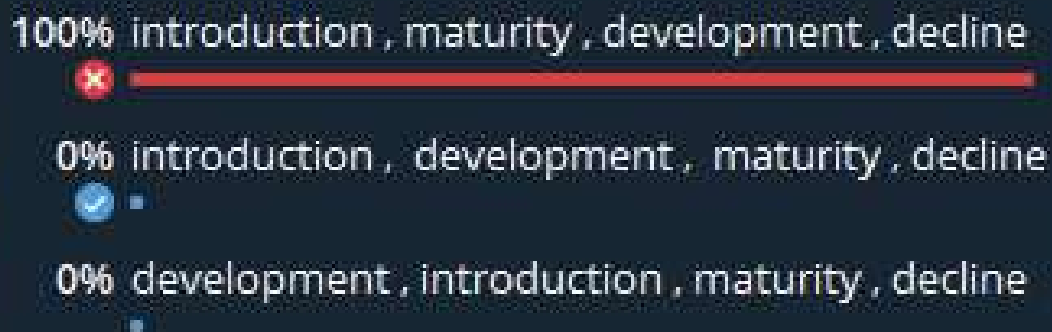


VIEW RESULTS

٧:١٢ م

[39/122] دورة حياة المنتج هي :

Final results

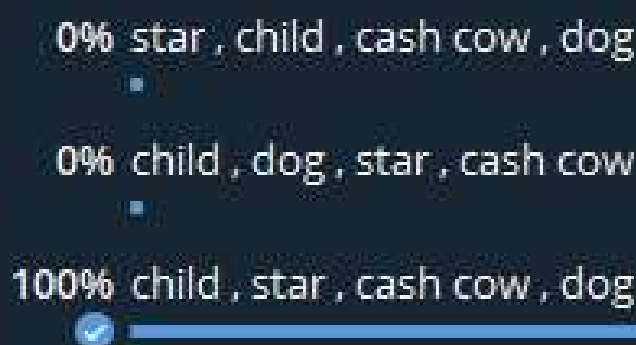


VIEW RESULTS

٧:١٢ م

[40/122] دورة حياة المنتج

Final results



VIEW RESULTS

?

### [41/122] الحصة السوقية منخفضة ونمو السوق منخفض

Final results

100% dog



0% child



0% star



0% cash cow



VIEW RESULTS

٧:١٣ م

### [42/122] الحصة السوقية منخفضة ونمو السوق مرتفع

Final results

0% dog



100% child



0% star



0% cash cow



VIEW RESULTS

٧:١٣ م

### [43/122] الحصة السوقية مرتفعة ونمو السوق مرتفع

Final results

100% star



0% dog



0% child



0% dog



VIEW RESULTS



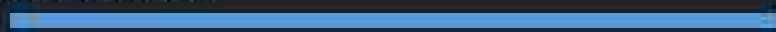
### [44/122] اكبر نسبة مبيعات تحصل في مرحلة

Final results

0% star



100% cash cow



0% dog



0% child



VIEW RESULTS

٧:١٤ م

### [45/122] نسبة المبيعات التقريبية في مرحلة ال star

Final results

100% 4%



0% 88%



VIEW RESULTS

٧:١٤ م

### [46/122] نسبة المبيعات التقريبية في مرحلة ال cash cow

Final results

0% 4%



100% 88%



VIEW RESULTS

٧:١٤ م



[47/122] اخفض نسبة مبيعات تحصل عندما

Final results

0% الحصة السوقية مرتفعة ونمو السوق مرتفع

0% الحصة السوقية منخفضة ونمو السوق مرتفع

100% الحصة السوقية منخفضة ونمو السوق منخفض

VIEW RESULTS

٠٧:١٤ م

[48/122] مخطط Ann Sof

Final results

0% منتج جديد وسوق جديد : التوزيع

0% منتج جديد وسوق حالي : تطوير المنتج

0% منتج حالي وسوق حالي : اختراق السوق

0% منتج حالي وسوق جديد : تطوير السوق

100% كل ما سبق صحيح

VIEW RESULTS

٠٧:١٤ م

[49/122] هي الاسم او المصطلح تقوم بتعريف منتج او خدمة متميزة عن تلك  
الاتي لدى باقي البائعين

Final results

100% الاسم التجاري

0% الجودة

0% الميزات



[50/122] مجموعة من الافراد والمنظمات التي توجه تدفق المنتجات من المنتجين الى المستهلكين

Final results

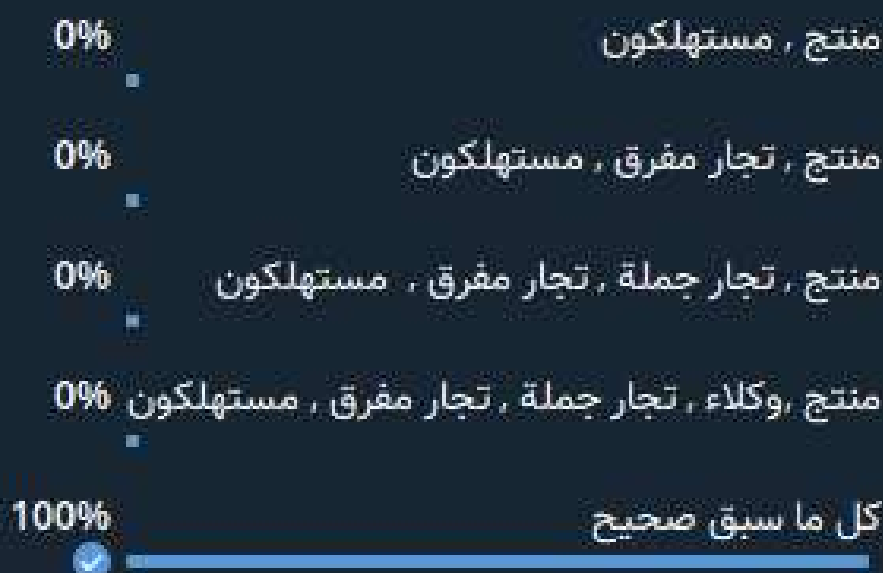


VIEW RESULTS

٧:١٥ م

[51/122] قنوات التسويق

Final results



VIEW RESULTS

٧:١٥ م

### information flow يبدأ من [52/122]

Final results

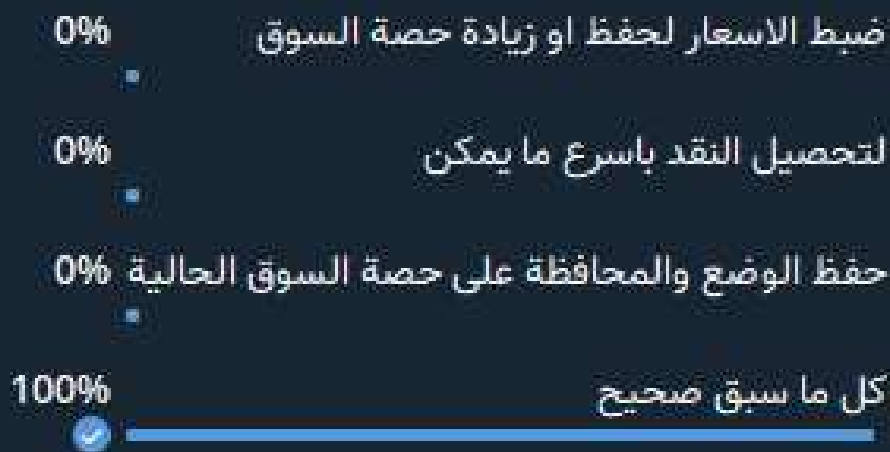


VIEW RESULTS

٧:١٥ م

### اهداف التسعير [53/122]

Final results



VIEW RESULTS

٧:١٥ م

### السعر العالي والجودة العالية [54/122]

Final results



VIEW RESULTS

٧:١٥ م

### [55/122] الجودة المنخفضة والسعر المنخفض

Final results



VIEW RESULTS

٧:١٦ م

### [56/122] السعر المنخفض والجودة العالية

Final results



VIEW RESULTS

٧:١٦ م

### [57/122] السعر العالي والجودة المنخفضة

Final results



VIEW RESULTS

٧:١٦ م

### [58/122] CRM allows automation of:

Final results 

0% pre-sales



0% sales



0% after sales



100%



كل ما سبق صحيح

VIEW RESULTS

٧:١٦ م

### [59/122] اختر الاجابة الصحيحة حسب PARETO :

Final results 

20% من اليرادات تأتي من 80% من الزبائن



80% من اليرادات تأتي من 20% من الزبائن



VIEW RESULTS

٧:١٦ م

### [60/122] المقصود بـ 4C's

Final results 

0% customer needs and wants



0% cost to the customer



0% convenience



0% communication



100%



كل ما سبق صحيح

VIEW RESULTS

٧:١٦ م



### [61/122] كلفة تخديم الزبون عن طريق مركز الخدمة الهاتفية

Final results

اصغر بست مرات من كلفة تخديمه عن طريق الانترنت 100%



اكبر بست مرات من كلفة تخديمه عن طريق الانترنت 0%



0%

لا يوجد فرق

[VIEW RESULTS](#)

٧:١٦ م

### [62/122] كلفة الحصول على ربح من زبون جديد هي

Final results

اصفر بعشر مرات من كلفة الحصول على ربح من زبون موجود مسبقاً 0%



اكبر بعشر مرات من كلفة الحصول على ربح من زبون موجود مسبقاً 100%



0%

لا يوجد فرق

[VIEW RESULTS](#)

٧:١٧ م

### [63/122] هدف ال CRM هو

Final results

الحصول على الزبون 0%



الاحتفاظ بالزبون 0%



الحصول على ولاء الزبون وتحقيق الربح 0%



كل ما سبق صحيح 100%



[VIEW RESULTS](#)

٧:١٧ م

[64/122] من خلال اجرائية CRM يمكن زيادة الربح بمقدار 85% زيادة مقدار الاحتفاظ بالزبون بمعدل

Final results

100% 10%



0% 5%



0% 100%

VIEW RESULTS

٧:١٧ م

[65/122] عند الحصول على زبون جديد عن طريق زبون مرجعي

Final results

0%

يبقى فترة اطول

0%

يستخدم منتجات اكثر من غيره

0%

يصبح بسرعة زبوناً مربحاً

100%

كل ما سبق صحيح



VIEW RESULTS

٧:١٨ م

[66/122] اجرائية CRM هي عملية جمع معلومات عن :

Final results

0%

الزبون والمبيعات

0%

فاعلية التسويق

0%

توجهات السوق

100%

كل ما سبق صحيح

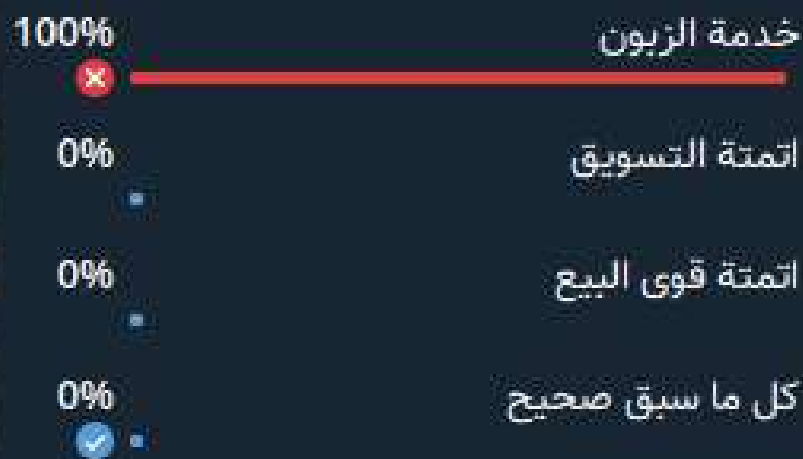


VIEW RESULTS

٧:١٨ م

### [67/122] CRM العملياتية

Final results



VIEW RESULTS

٠٧:١٨ م

### [68/122] CRM التحليلية

Final results

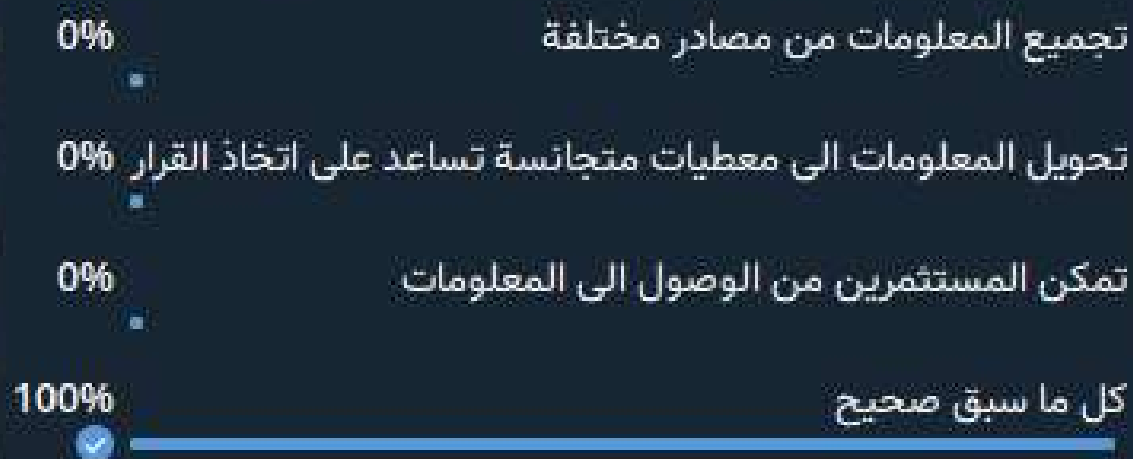


VIEW RESULTS

٠٧:١٨ م

### [69/122] Data Warehouse

Final results



VIEW RESULTS

١٧:١٩



## [70/122] Data Mining

Final results 📊

0% استخلاص مواصفات وعلاقات من معطيات

0% تقديم معلومات جديدة لم تكون موجودة مسبقاً

0% تساعد على اتخاذ القرار بشكل افضل

100% كل ما سبق صحيح



[VIEW RESULTS](#)

٧:١٩ م

## [71/122] من ادوات CRM

Final results 📊

0% call centers , CRM webSites ,predictive modeling

0% mobile , point of sale terminals , voice response systems

0% smart cards , sales force , help desks

100% كل ما سبق صحيح

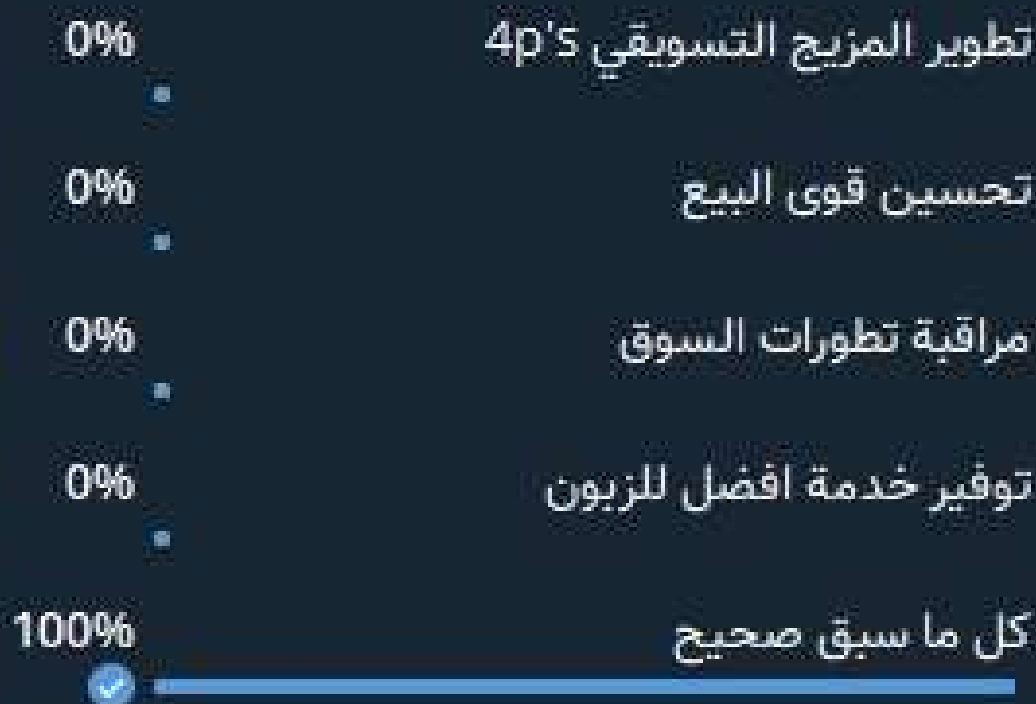


[VIEW RESULTS](#)

٧:١٩ م

## [72/122] تساعد اتمتة الوظائف المتعلقة بالزبون في

Final results

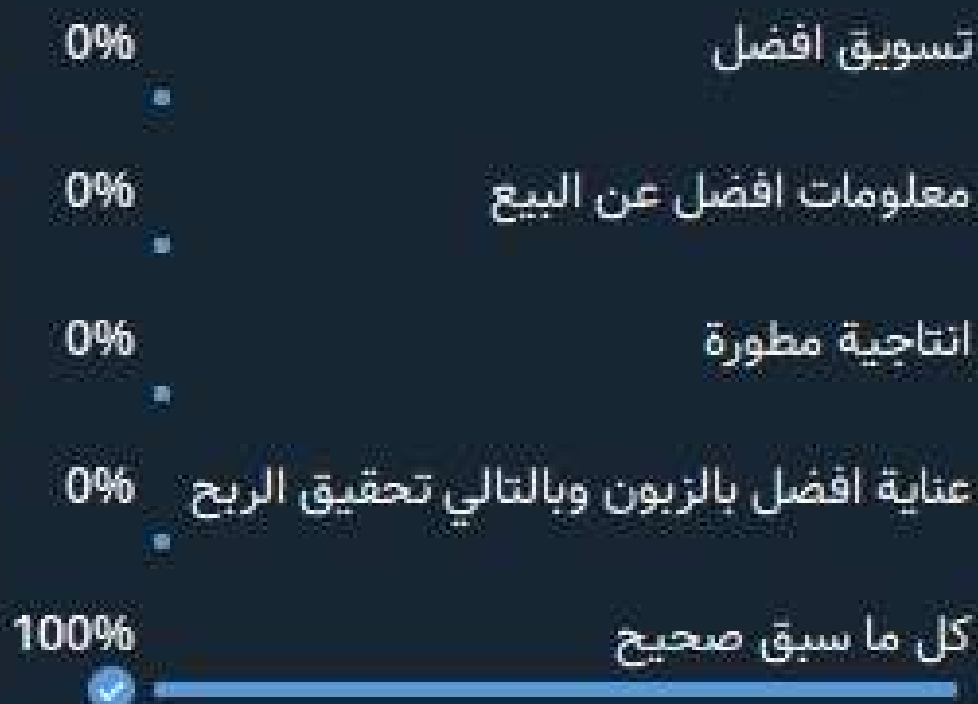


VIEW RESULTS

٧:١٩ م

## [73/122] اكثر فوائد ال CRM

Final results



VIEW RESULTS

٧:١٩ م

## [74/122] يتم اهمال فئة الزبائن التي :

Final results

تملك قدرة شرائية عالية وولاء عالي 0%

تملك قدرة شرائية منخفضة وولاء عالي 0%

تملك قدرة شرائية منخفضة وولاء منخفض 100%



0% B & C



[VIEW RESULTS](#)

٧:١٩ م

## [75/122] مراحل الخطة التسويقية

Final results

حدد رسالة منظمتك واهدافها الرئيسية 0%

حلل موقف منظمتك 0%

حدد اهدافك التسويقية 0%

قم باعداد استراتيجيتك التسويقية 0%

قم باعداد برامج العمل 0%

حدد الموازنة 0%

الرقابة التسويقية 0%

كل ما سبق صحيح 0%

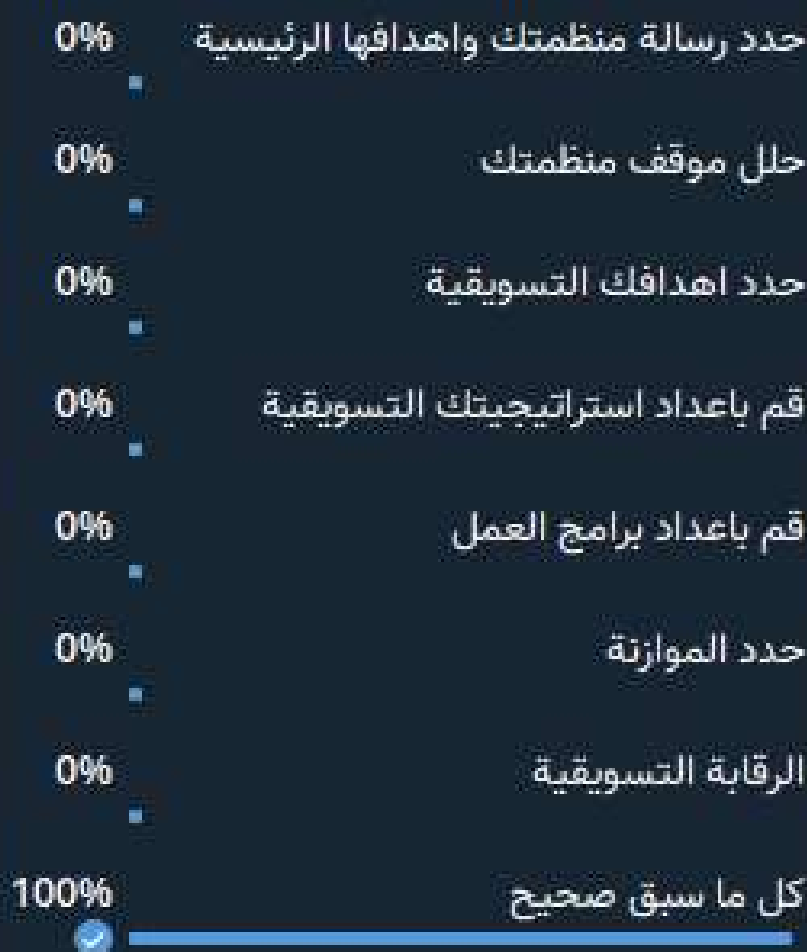


No answers

٧:٢٠ م

## [75/122] مراحل الخطة التسويقية

Final results

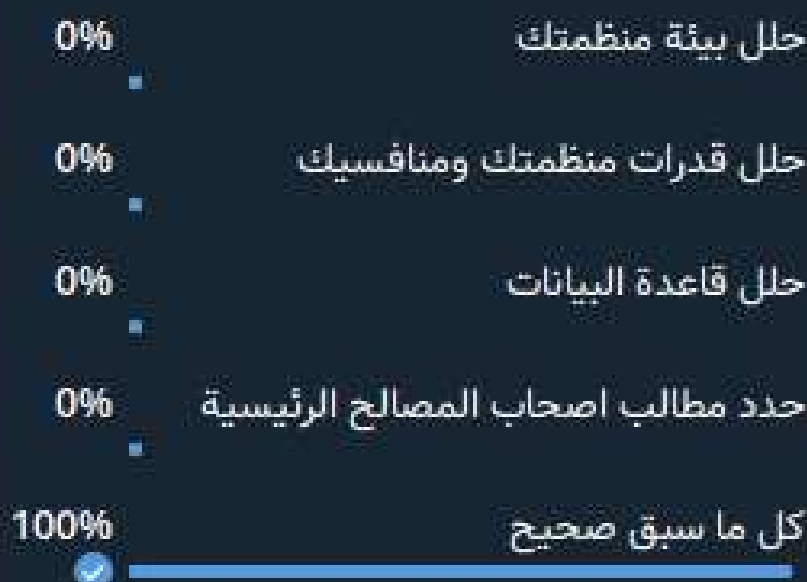


VIEW RESULTS

٠٧:٢٠ م

## [76/122] خطوات تحليل موقف منظمتك هي

Final results



VIEW RESULTS

٠٧:٢٠ م

### [77/122] تحليل بيئة المنظمة من خلال

Final results



[VIEW RESULTS](#)

م ٠٧:٢٠

### [78/122] تحليل قدرات المنظمة والمنافسين

Final results



[VIEW RESULTS](#)

م ٠٧:٢١

### [79/122] المقصود بـ بحث التسويق

Final results

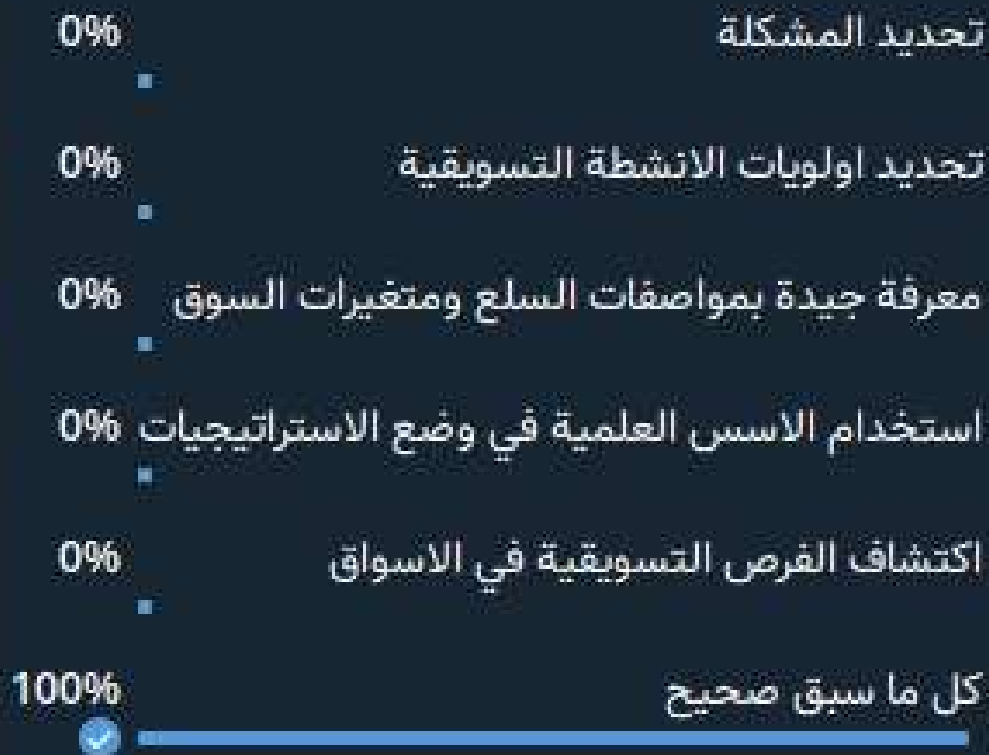


[VIEW RESULTS](#)

م ٠٧:٢٢

## [80/122] من مزايا بحث التسويق

Final results

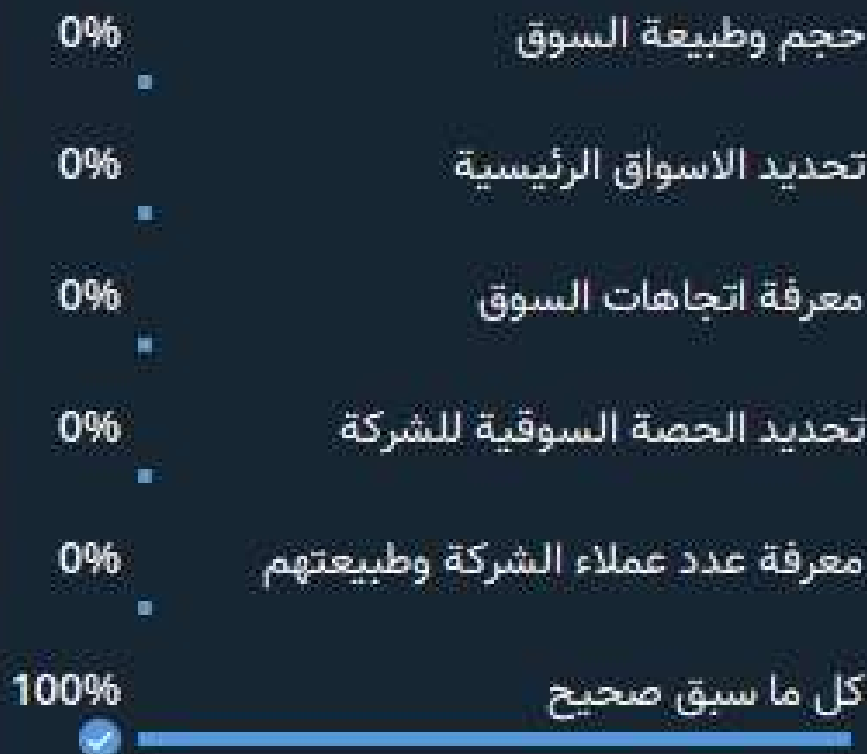


[VIEW RESULTS](#)

٧:٢٢ م

## [81/122] بحث السوق هو

Final results

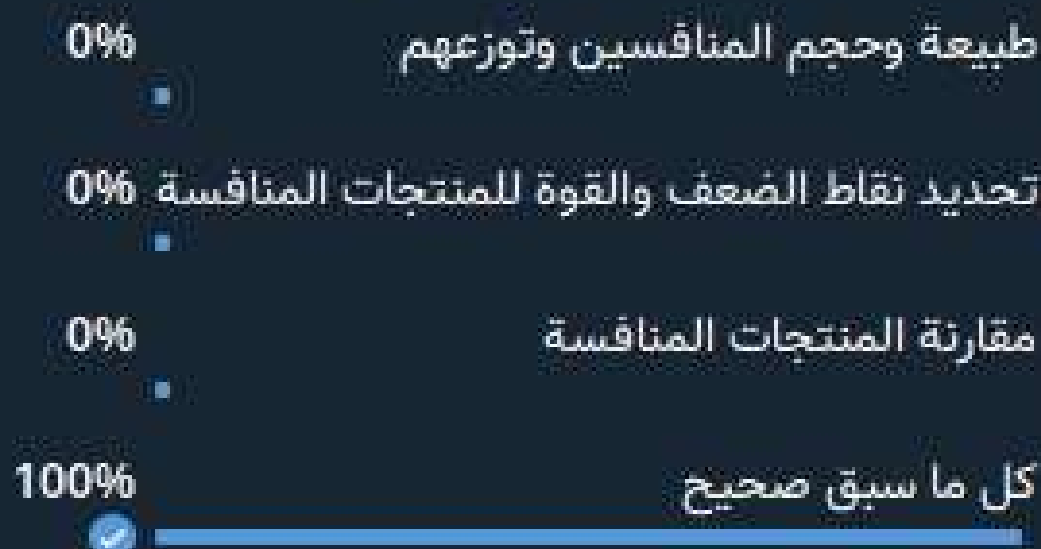


[VIEW RESULTS](#)

٧:٢٢ م

## [82/122] بحوث المنافسين هي

Final results

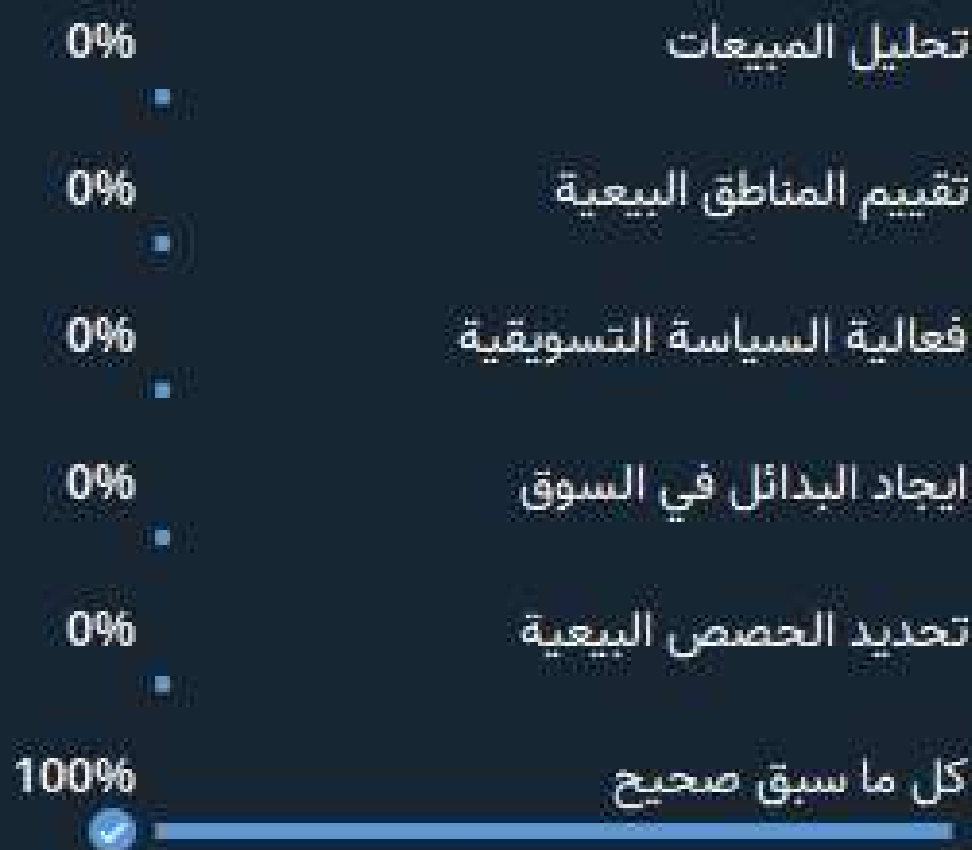


VIEW RESULTS

٧:٢٣ م

## [83/122] بحوث المبيعات هي

Final results

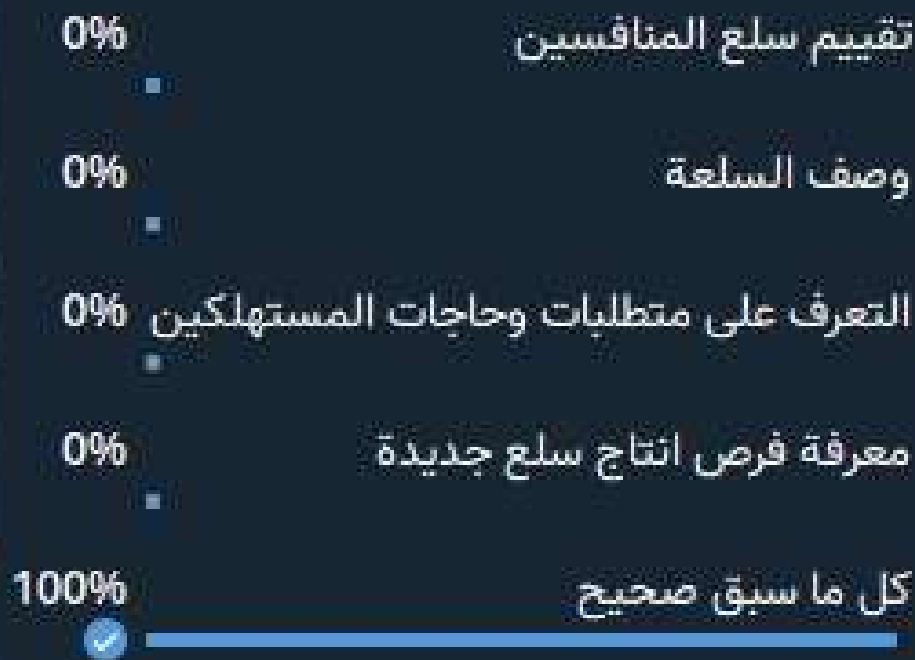


VIEW RESULTS

٧:٢٣ م

## [84/122] بحوث السلعة هي

Final results

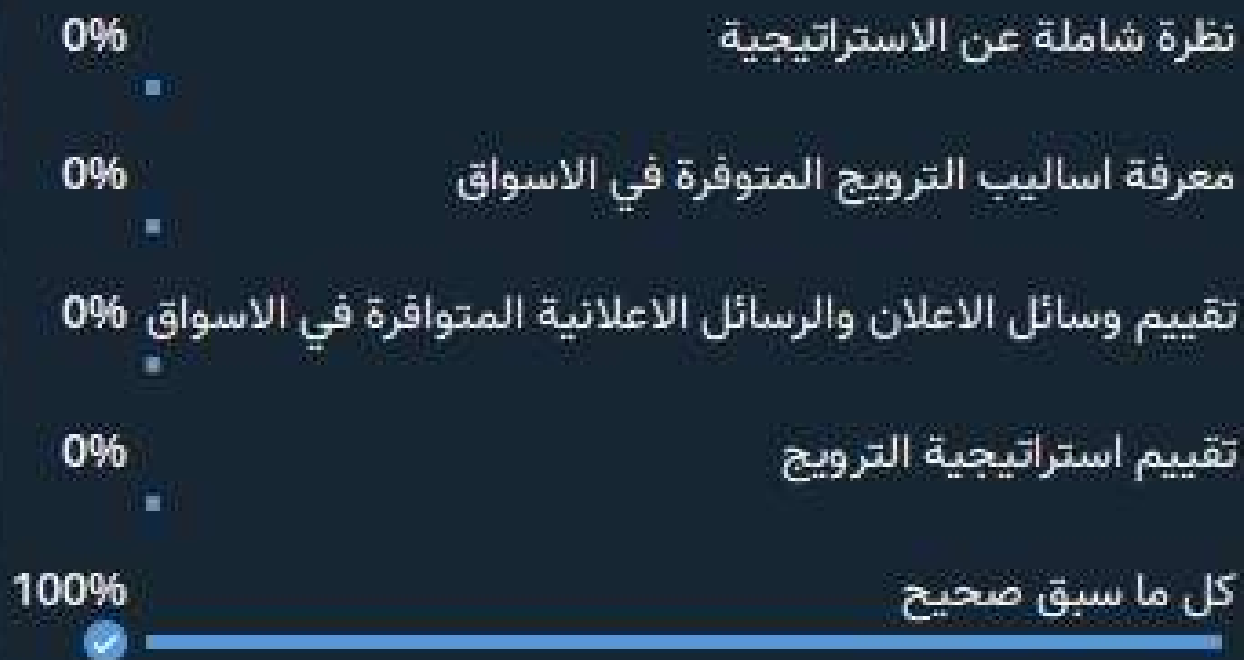


[VIEW RESULTS](#)

٠٧:٢٣ م

## [85/122] بحوث الترويج والاعلان هي

Final results



[VIEW RESULTS](#)

٠٧:٢٣ م



### [86/122] بحوث التوزيع هي

Final results



VIEW RESULTS

٧:٣٣ م

### [87/122] النصيب السوقي هو النسبة المئوية بين

Final results

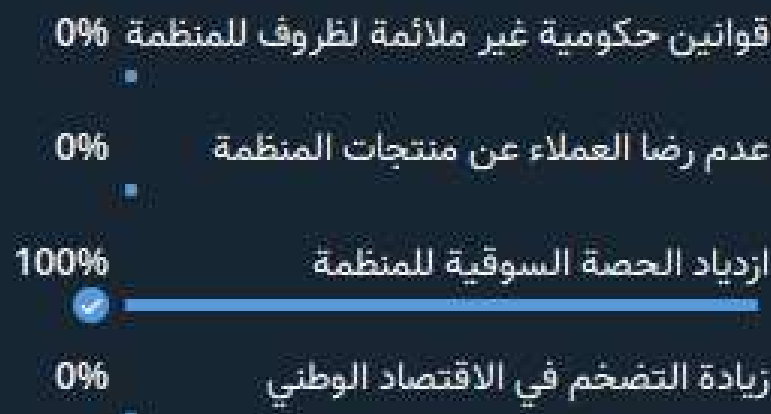


VIEW RESULTS

٧:٣٣ م

### [88/122] لا تشكل تهديد للمنظمة

Final results



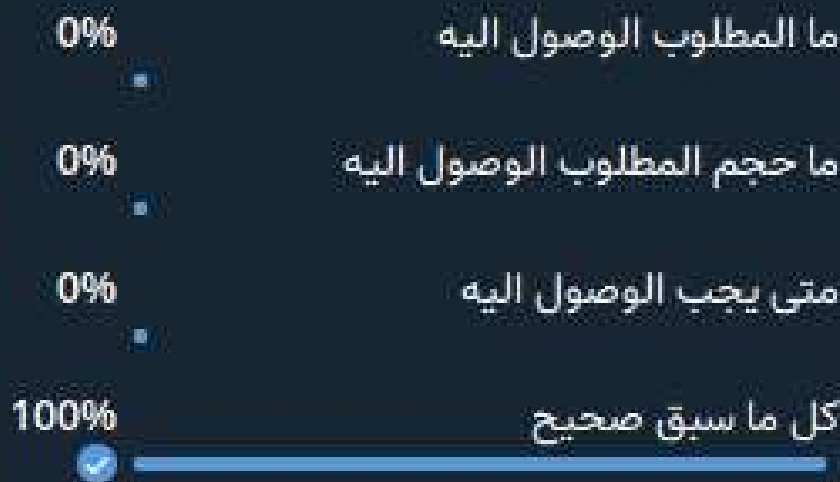
VIEW RESULTS

٧:٣٤ م



### [89/122] لتحديد الهدف التسويقي

Final results

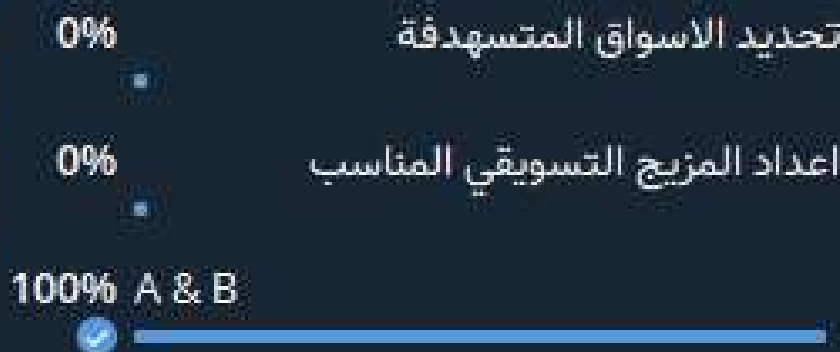


VIEW RESULTS

٧:٢٤ م

### [90/122] يقصد بالاستراتيجية التسويقية

Final results

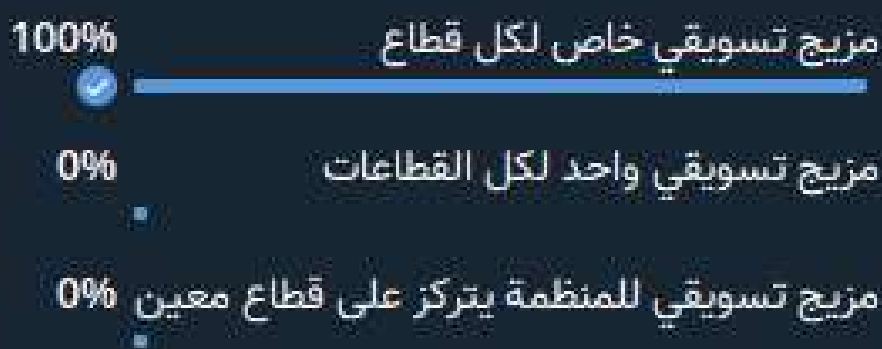


VIEW RESULTS

٧:٢٤ م

### [91/122] المزيج التسويقي المتنوع

Final results

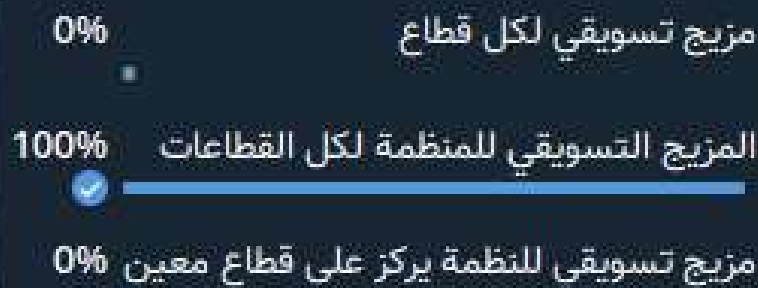


VIEW RESULTS

٧:٢٤ م

### [92/122] المزيج التسويقي العام

Final results

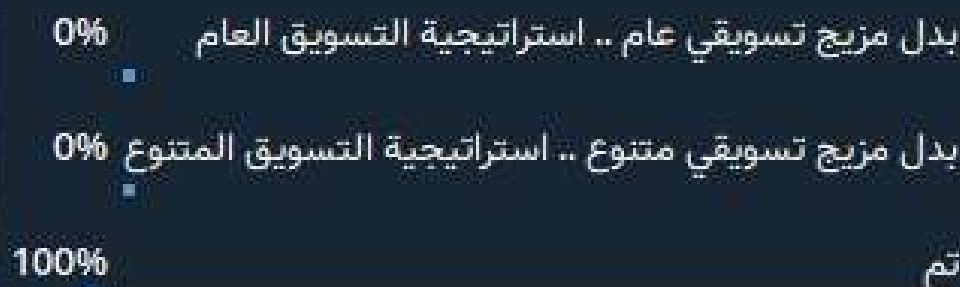


VIEW RESULTS

٧:٢٤ م

### [93/122] تعديل السؤالين يلي فوق

Final results



VIEW RESULTS

٧:٢٤ م

### [94/122] العوامل المؤثرة في اختيار استراتيجية التعامل مع الاسواق المستهدفة

Final results

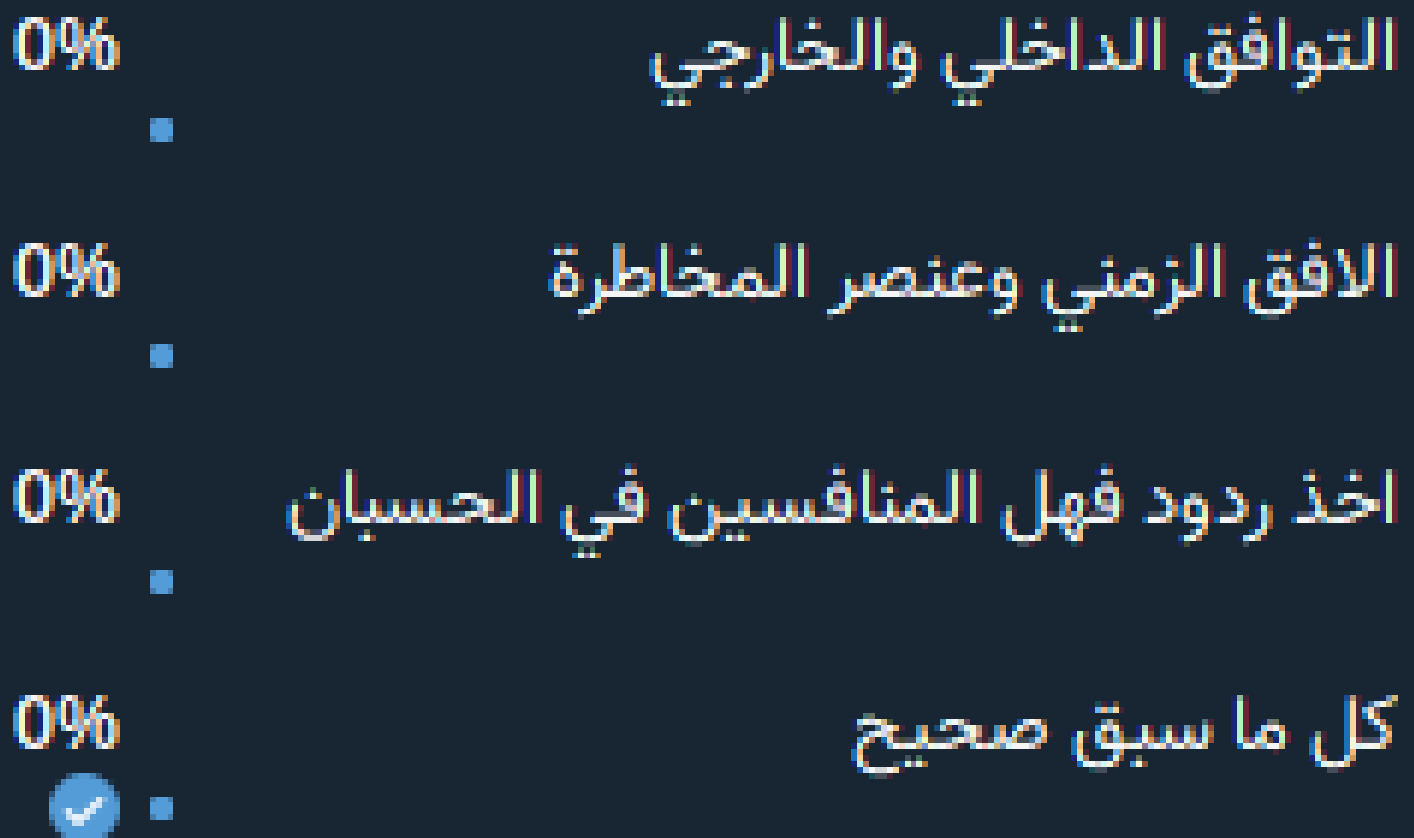


VIEW RESULTS

٧:٢٤ م

## معايير تقييم الاستراتيجية التسويقية

Final results



No answers

7:58 PM

## التوافق الداخلي معناه :

### Final results

- 0% هل تتفق الاستراتيجية التسويقية مع البيئة الخارجية المحيطة بالمنظمة
- 0% هل تتفق الاستراتيجية التسويقية مع رسالة المنظمة واهدافها الرئيسية والتسويقية
- 0% تعرض الاستراتيجية للفشل وما يترتب على ذلك من مخاطر

No answers

7:59 PM

## التوافق الخارجي

Final results

هل تتفق الاستراتيجية التسويقية مع البيئة الخارجية المحيطة بالمنظمة 0%



هل تتفق الاستراتيجية التسويقية مع البيئة الداخلية للمنظمة 0%

هل تقوم الاستراتيجية على توقع ردود فعل المنافسين والاحتياط ضدها 0%

No answers

8:00 PM

## الغاية النهائية من خدمة العملاء

Final results

0%



ارضاء العميل الداخلي

0%



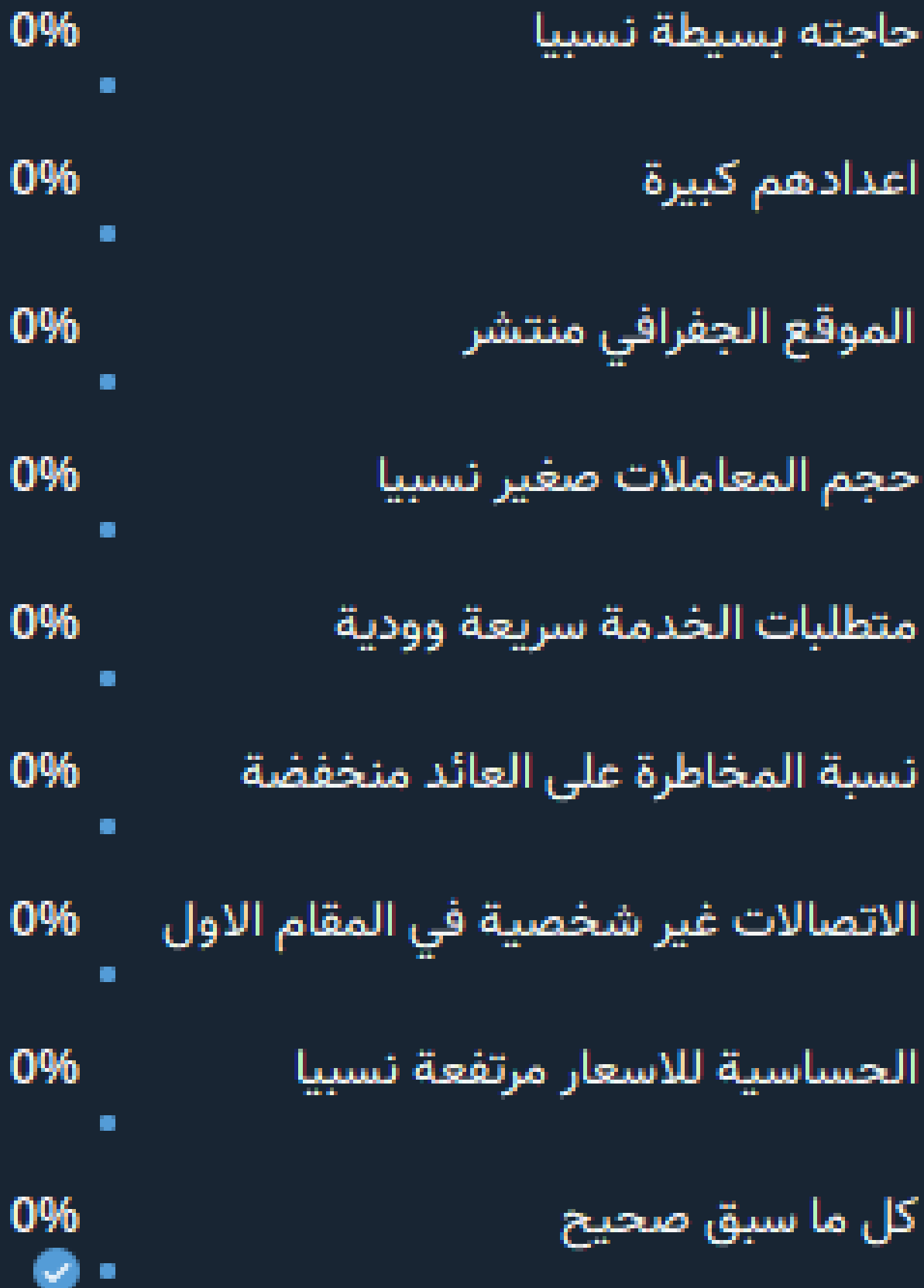
ارضاء العميل الخارجي

No answers

8:01 PM

## قطاع الافراد

### Final results



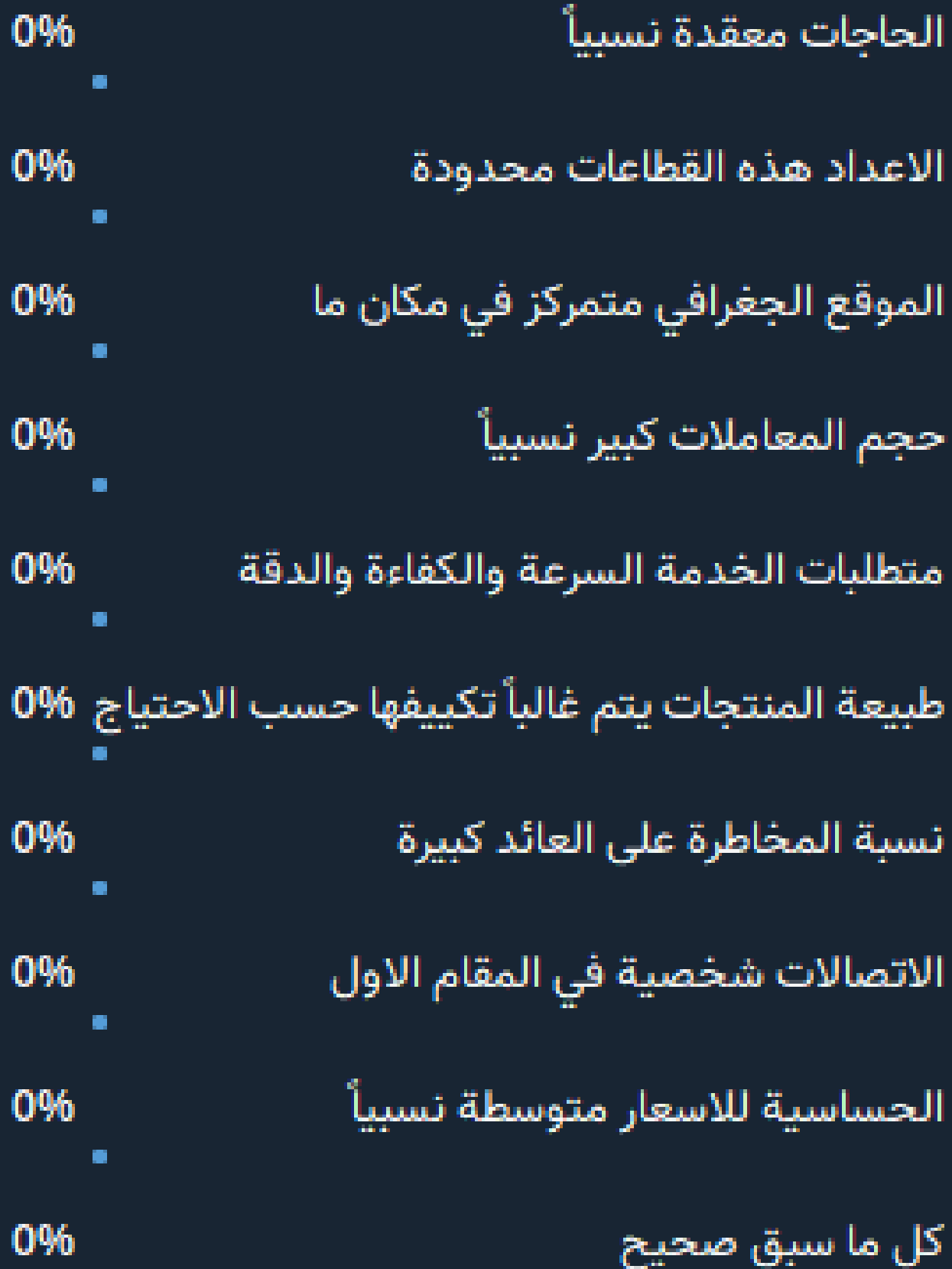
No answers

8:01 PM



## قطاع المؤسسات

Final results



No answers

8:02 PM

80% من المشكلات يتسبب بها

Final results

0%



10% من العملاء

0%



20% من العملاء

0%



30% من العملاء

No answers

8:03 PM

80% من وقت العمل يخصص ل

Final results

0%



80% من المهام

0%



50% من المهام

0%



20% من المهام

No answers

8:03 PM

مفهوم خدمة العملاء هو :

Final results

0% مجموع الأنشطة التي تستهدف تحقيق رضا العملاء عن معاملاتهم مع المؤسسة وتمنمية ولائهم ولها

0% كل ما تقوم به المؤسسة او تمتنع عنه من اجل مصلحة العميل  
No answers

0% كل ما سبق صحيح

No answers

8:03 PM

## العنصر المادي في خدمة العملاء هو

Final results

تصميمات المباني . مستوى التكنولوجيا . مظهر العاملين 0%



المعاملة الودية . حسن الانصات . اظهار الاهتمام 0%

سمعة المنظمة وتاريخها وسياساتها 0%

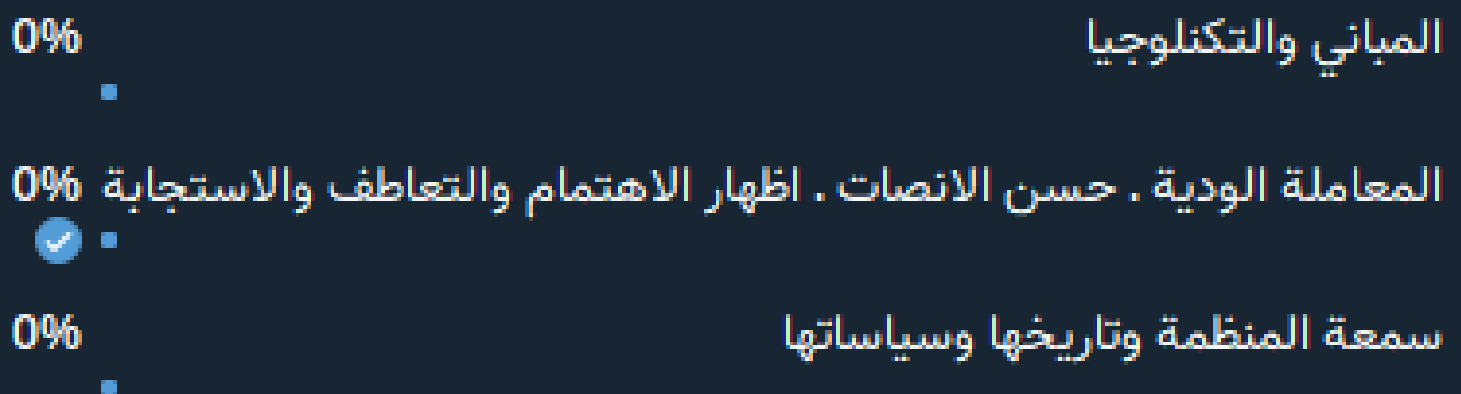
كل ما سبق صحيح 0%

No answers

8:04 PM

## العنصر المعنوي او السلوكي في خدمة العملاء

Final results



No answers

8:04 PM

## تقع مسؤولية خدمة العملاء على

Final results

0%



الموظفين

0%



المدير

0%



قسم التسويق

0%



مسؤولية الجميع

No answers

8:04 PM

المقصود بالاعتمادية هي :

Final results

- 0% الاستعداد والرغبة الدائمة في تقديم الخدمة
- 0% القدرة على تأدية الخدمة وفقاً للوعود التي منحتها المؤسسة للعملاء وحصول العميل على نفس مستوى الخ **No answers**
- 0% امتلاك العاملين بالمؤسسة المهارات اللازمة لانجاز الاعمال

No answers

8:05 PM



المقصود بالاستجابة هي :

Final results

0% القدرة على تأدية الخدمة وفقاً للوعود التي منحتها المؤسسة للعملاء  
وحصول العميل على نفس مستوى الخدمة



0% الاستعداد والرغبة الدائمة في تقديم الخدمة



0% امتلاك العاملين المهارات اللازمة لانجاز الاعمال

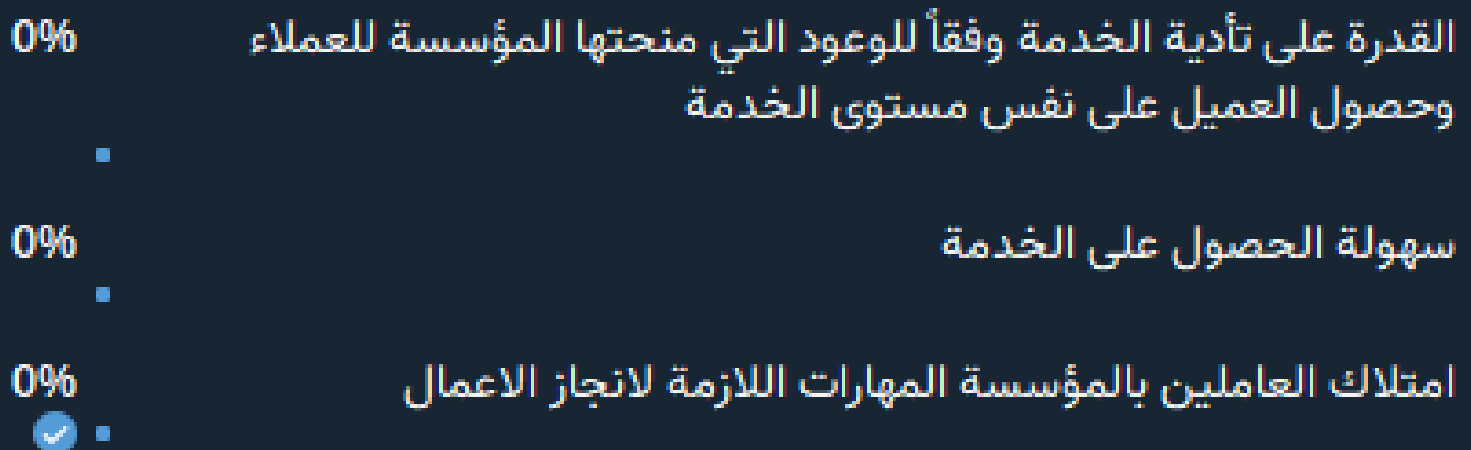


No answers

8:05 PM

## ما المقصود بالجدارة

### Final results



No answers

8:05 PM

امكانية الوصول هي :

Final results

امتلاك العاملين بالمؤسسة المهارات اللازمة لانجاز الاعمال 0%

■

سهولة الحصول على الخدمة 0%



■

الالتزام باستبدال المنتج في حال وجود عيوب 0%

■

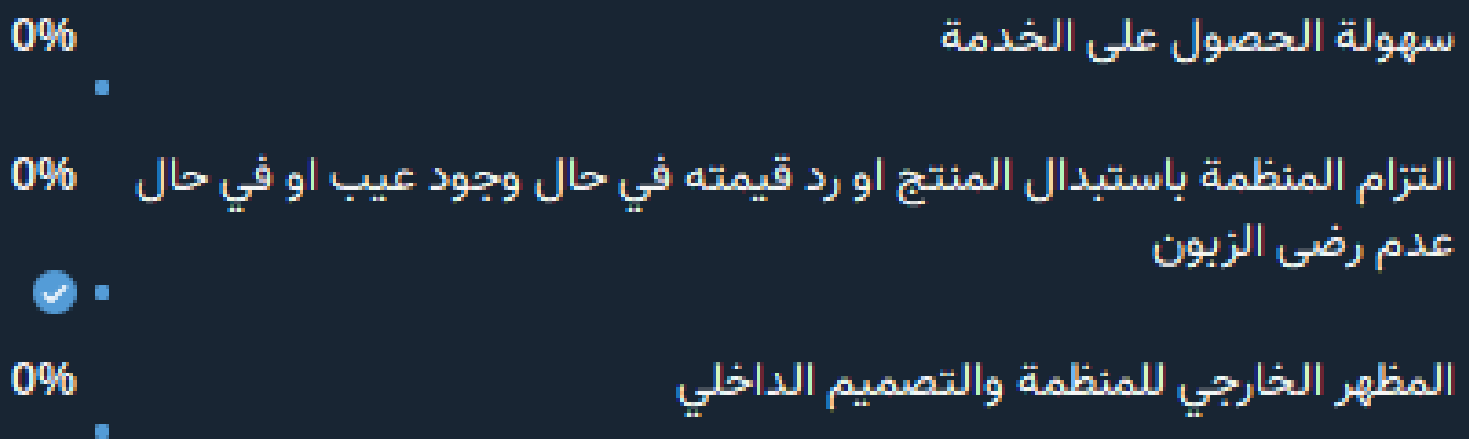
No answers

No answers

8:06 PM

## ما المقصود بالضمان

Final results



No answers

8:06 PM

## العنصر المادي هو

Final results

0% التزام المنظمة باستبدال المنتج او رد قيمته في حال وجود عيب او في حال عدم رضى الزبون



0% سهولة الوصول الى الخدمة



0% المظهر الخارجي للمنظمة والتصميم الداخلي ونظافة منافذ الخدمة والقاعات ومظهر المعاملين والتكنولوجيا

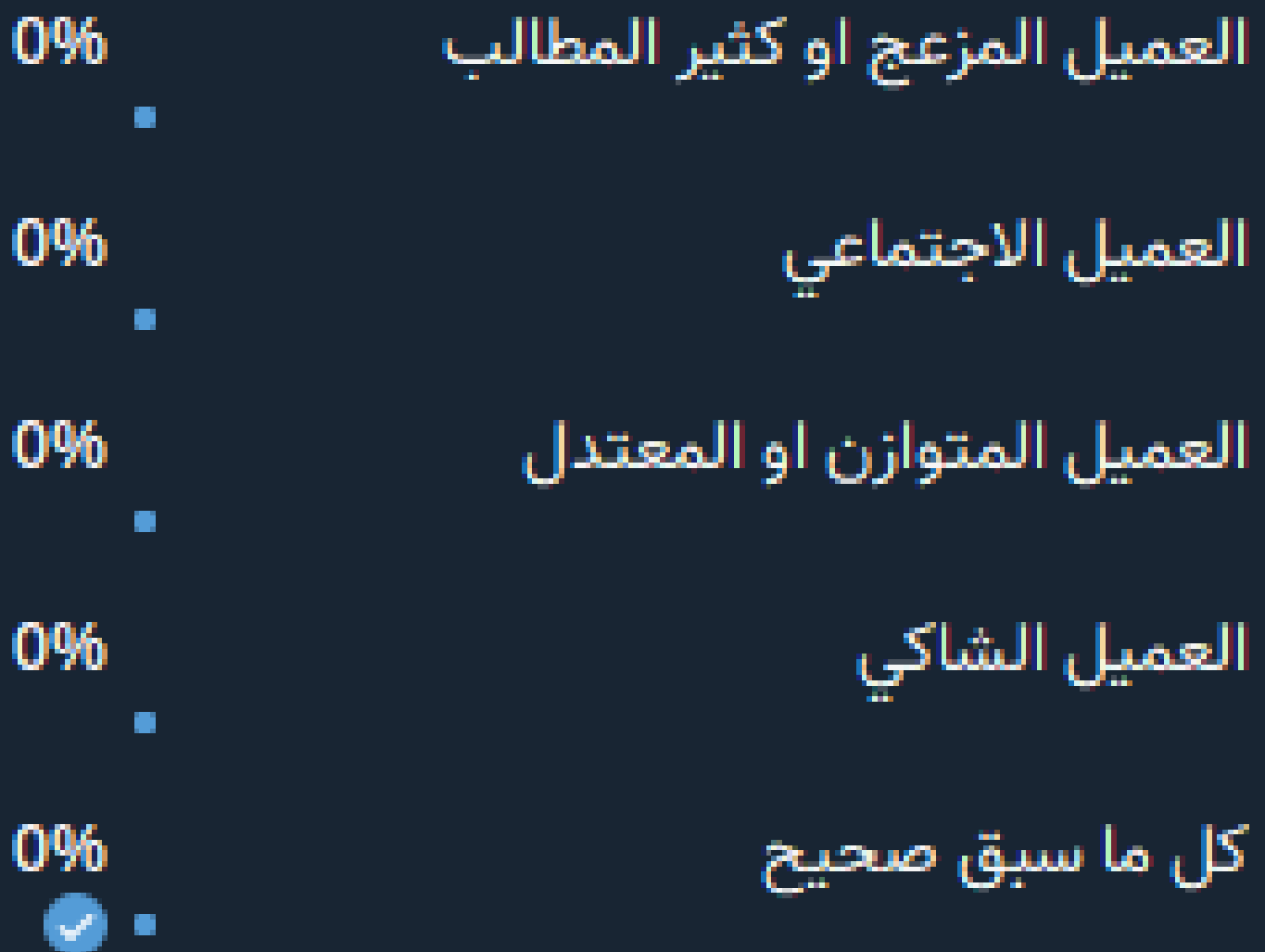


No answers

8:06 PM

## نموذج Disc في تصنيف العملاء

Final results



No answers

8:07 PM

فن البيع هو

Final results

0% تقديم فوائد السلعة للمشتري بشكل يقنعه بأن هذه السلعة سوف تلبي حاجته



0% يلي فوق صح



No answers

No answers

8:07 PM

## اختر الاجابة الصحيحة

Final results

0%



التسويق يركز على العميل

0%



البيع يركز على المنتج

0% خطأ A & B



0% صح A & B



No answers

8:08 PM



في التسويق تقوم الشركة أولاً بتحديد رغبات العملاء ثم تفكر بعد ذلك في طريقة تصنيع وتسليم المنتج

Final results

0%



صح

0%

خطأ

No answers

8:08 PM

في البيع تقوم الشركة بعمل المنتج أولاً ثم تفكر بعد ذلك في طريقة البيع

Final results

0%



صح

0%



خطأ

No answers

8:08 PM

## في التسويق

### Final results

0%

التوجه بالارباح



0%

التوجه بالتخطيط طويل الامد



0%

No answers تؤكد على رغبات



0%

كل ما سبق صحيح



No answers

8:09 PM

## في البيع

Final results

0% التوجه بحجم المبيعات



0% التوجه بالتخطيط قصير المدى وفقاً للأسواق ومنتجات اليوم



0% تؤكد على احتياجات البائع



0% كل ما سبق صحيح



No answers

8:09 PM

## المفهوم التسويقي

### Final results

0% السوق المستهدف , حاجات العميل , التسويق المتكامل . الربح من خلال ارضاء العميل



0% المصنع , المنتجات الحالية , البيع والترويج , الربح من خلال حجم المبيعات

No answers

8:09 PM

## المفهوم البيعي

### Final results

0% السوق المستهدف , حاجات العميل , التسويق المتكامل . الربح من خلال ارضاء العميل

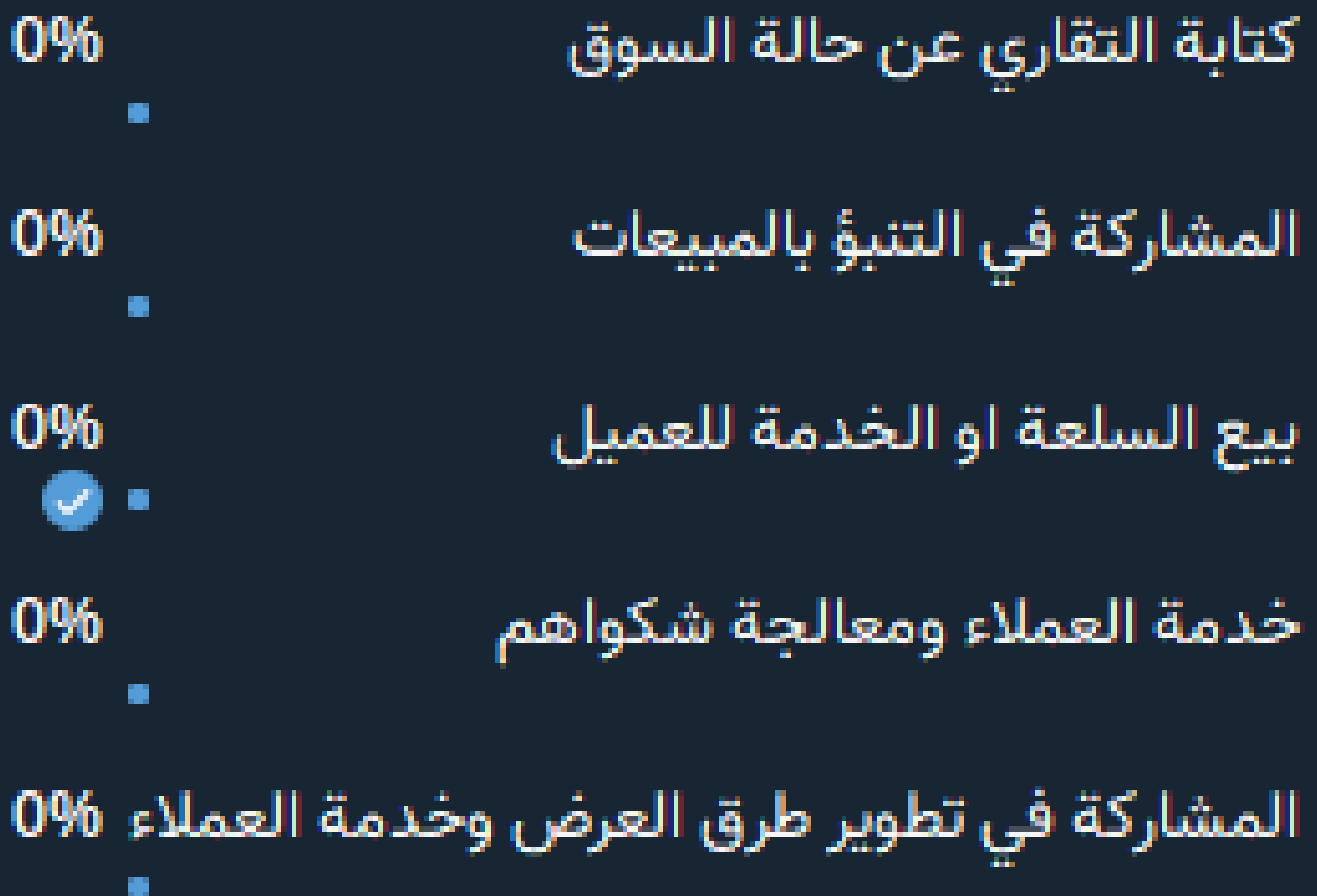
0% المصنع , المنتجات الحالية , البيع والترويج , الربح من خلال حجم المبيعات

No answers

8:10 PM

## من واجبات مندوب المبيعات البيعية

Final results



No answers

8:10 PM