

ورقة عمل لطلاب الفرقة الثانية قسم المحاسبة

مقرر مبادئ التسويق

مقرر مبادئ التسويق

ورقة عمل لطلاب الفرقة الثانية قسم المحاسبة
اسم الطالب: رياضي

جامعة النيلين - كلية التجارة
حالة تطبيقية دراسية رقم (1)

حذاء ريكأ الرياضي - للسيدات فقط.

شركة ريكأ (Ryka Inc.) تفتح وتسوق أحذية رياضية مختلفة الاستخدامات متمثلة في معارسة رياضة المشي، تمارين رياضية، رياضة الجري، رياضة تملق الجبال الخاصة بالسيدات، وبدأت الشركة أعمالها في عام 1987م بفكرة من الأنسة شيري بوي (Shera Poy). وفي بداية أعمال الشركة عانت الشركة من بعض المشاكل والعقبات وخاصة فيما يتعلق بالتنوع، حيث أن كثير من تجار التجزئة رفضوا قبول العلامة التجارية (Ryka) لعدم معرفة السوق بهذا الاسم محلياً ولذلك في عام 1995م تم دمج الشركة مع شركة KPR للأحذية الرياضية حيث رأى المدير التنفيذي للشركة الفرصة للتوسع في العمل ورغم كل هذه التحديات والتغيرات أصرت ريكأ على الالتزام بتقديم نوعية متميزة من الأحذية الرياضية الخاصة بالسيدات (الاناث) فقط.

أن فكرة البدء بهذا المشروع كانت نابعة من الأنسة شيري بوي وعدد آخر من صديقاتها اللواتي كانوا زملاء لها في الجامعة، حيث عانوا ألم شديد في العمود الفقري أثناء فترة التدريب الخاصة باللعب، وبعد ذلك ذهبت شيري بوي إلى المتاجر للبحث عن حذاء طبي ورياضي خاص بالسيدات، ولكن صدمت حيث لم تجد أي اهتمام من قبل جميع المتجدين والمتاجر الاحتفاظ بأي علامة تجارية أو حذاء رياضي خاص بالسيدات.

إذ وجدت أن جميع الأحذية الرياضية الموجودة آنذاك هي رجالية وليس نسائية، ومن هنا بدأت الفكرة ووضعت آنذاك مواصفات الحذاء الرياضي الخاص بالسيدات والتي من أهمها عدم حصول ألم في الظهر بعد فترة اللعب أو التدريب أو المشي ولهذا كان لابد من وجود حذاء ذو كعب خفيف جداً وخفيف الوزن وذو عنق طويل ووضعت بوي هذه الفكرة في ذهنها إضافة إلى هذا كان هناك حدث خاص في حياة بوي أنه تم الاعتداء عليها من قبل عصابة وهي طالبة في المرحلة الجامعية وكان لعدم استطاعتها الهرب والافلات من أفراد تلك العصابة، لذا لابد من وجود حذاء خفيف يساعدها على الهروب من الذين هاجموها.

كل هذه الحوادث التي حصلت مع بوي وهي طالبة في المرحلة الجامعية جعلتها تفكر في البدء بمشروع خاص بأحذية نسائية وفعلاً تم المشروع وركزت فيه على النوعية المتميزة ثم تصميم حذاء يتحمل الصدمات العنيفة للقدم، ووزنه 7.7 أو نصه ما يعادل 1/3 وزن الحذاء العادي القديم وفي دراسة أجريت على هذه الأحذية لاحقاً صنفت احذية ريكأ بأنها أفضل الأحذية الموجودة في السوق.

وأخذت بوي البعد الاجتماعي بعين الاعتبار إذ خصصت بوي 7% من أرباحها للمشاريع الخيرية الخاصة بالسيدات اللواتي عانين في حياتهن، إضافية إلى وجود لاصق مربوط مع ربط الحذاء تظهر كيفية استخدام الحذاء بشكل آمن للسيدات فقط.

وصممت الشركة حملة إعلانية خاصة بالمنتج وأعلن عنه في مجلة متخصصة في الصحة واللياقة البدنية للسيدات وأكدت حملتها الترويجية على أهمية اللياقة البدنية للسيدات ومن ثم أظهرت سيدة تزندي الحذاء الرياضي الخاص بها باسمه التجاري ريكأ (Ryka).

ولخدمة السوق الممتد بشكل جيد، قدمت ريكأ خط إضافي من إضافي للمجوهرات الخاصة بالسيدات اللواتي مارسن الرياضة بأشكالها المختلفة حيث الشكل الجميل للسيدة واللياقة والاناقة إضافة إلى ذلك بدأت الشركة بتقديم ملابس خاصة بالسيدات الرياضيات اللواتي يركضن ويمشين ويلعبن ويندربن..... الخ وكان شعار الحملة الترويجية لهذه الخطوط الثلاثة من المنتجات هو "يأتي جمال المرأة من شكلها ليس من حجمها".

ورقة عمل لطلاب الفرقة الثانية قسم المحاسبة
ناقش المفاهيم الآتية:

الجزء الثاني

مقرري مبادئ التسويق

1. هات تعريفين للتسويق والثالث بمفهومك الخاص؟

2. وضح بأسلوبك الخاص مراحل تطور مفهوم التسويق؟

OPPO A91 · ©OPPO A91
١٢:٢٢ ٢٠٢٣/٠٣/٢١

ورقة عمل لطلاب الفرقة الثانية قسم المحاسبة
ولتعزيز أداء الشركة قامت بدعم دراسة ميدانية لباحثين متخصصين في اللياقة البدنية للسيدات والشكل الجميل للسيدات ذوات الأيدي الصغيرة والكبيرة ويؤكد رئيس شركة ريكا بأن السيدات يرغبن بعلامة تجارية واسم تجاري خاص بهن وأنه على الشركة أن تلتزم وتقديم للمسوق المستهدف كل ما يريد حتى يتواصل معه.

المطلوب: ناقش الأسئلة التالية:

1. ما هي الاستراتيجية التي استخدمتها شركة ريكا لاستهداف السوق مع الشرح؟
2. ما هي العوامل والمتغيرات التي اختارها الشركة لاختيار السوق المستهدف؟
3. ما هو تقييمك لمشروع الدعم الخيري الخاص بصندوق المشاريع الخيرية؟
4. ما هي اقتراحاتك لشركة ريكا المتعلقة باستراتيجيتها الحالية والمستقبلية لاستهداف الأسواق؟
5. ما هي الشروط الواجب توافرها لتجزئة السوق المستهدف في هذه الحالة؟

3. وضح أهمية التسويق مع إعطاء أمثلة؟

4. باختصار غير مخل ناقش العوامل التي تؤثر على سلوك المستهلك؟

5. عرف المنتج ومن ثم بين التقسيمات المختلفة للمنتجات مع ذكر مثال لكل نوع وبيان الخصائص

التسويقية؟