

قوانين وأخلاقيات الإعلان والتسويق

إعداد الدكتور هبة زياد

المحاضرة التعريفية



LECTURER
00

محاضرة تعريفية

المحاور الرئيسية

- توصيف المقرر
- مخرجات التعلم
- تقييم الطلاب
- الموضوعات
- مقدمة للمقرر
- الخاتمة
- المصادر

توصيف المقرر

يتناول مقرر قوانين وأخلاقيات الإعلان والتسويق مواضيع مهمة تساعد الطلاب على فهم الجوانب القانونية والأخلاقية المتعلقة بالمجال وهذا الفهم سيساعد الطالب في أداء دوره بشكل فعال كمحترف في مجال الإعلان والتسويق، مع مراعاة الجوانب القانونية والأخلاقية لضمان تحقيق نجاح مستدام ومسؤول. وتحليل التطورات الحديثة في مجال قوانين وأخلاقيات الإعلان ، مثل التأثيرات الناجمة عن التكنولوجيا الجديدة أو الظروف الاجتماعية

CHAPTER
00

في نهاية المقرر، سيكون الطلاب قادرين على ما يلي:

سيكون الطالب قادرًا على إتخاذ العديد من القدرات والمهارات بعد إتمام مقرر قوانين وأخلاقيات الإعلان والتسويق. بعض هذه القدرات تشمل:

➤ فهم القوانين من حيث

□ تقدير المخاطر القانونية

□ تصميم حملات أخلاقيه

□ تحليل تأثير الإعلان

مخرجات التعلم

- ❑ إدارة البيانات الشخصية
- ❑ التفاعل مع وسائل التواصل الاجتماعي
- ❑ التفاعل مع السلطات التنظيمية:
- ❑ إتخاذ القرارات المستنيرة
- ❑ إدراك التطورات الحديثة

CHAPTER
00

موضوعات المقرر



- نشأة و تعريف أخلاقيات التسويق و الإعلان
- أخلاقيات التسويق بين مفهومها النظري و تطبيقاتها العملية
- المدخل التطبيقي لدراسة أخلاقيات التسويق
- مداخل الأخلاقيات من المنظور التسويقي

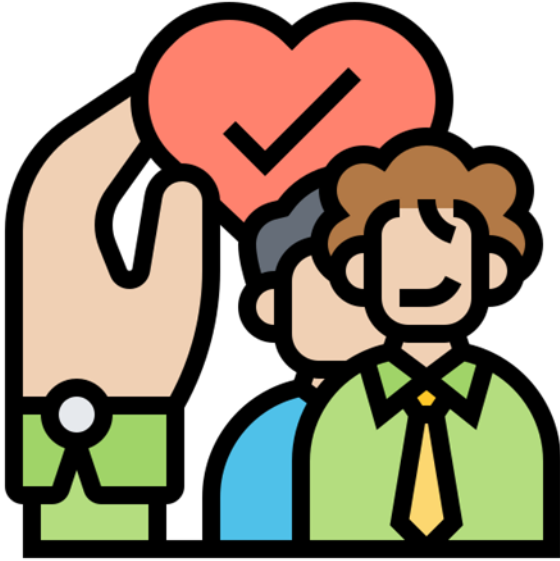
CHAPTER
00

موضوعات المقرر



- النظريات الأخلاقية
- مفهوم وأنواع الإعلان التنافسي
- تأثير أخلاقيات التسويق على ولاء العمال
- ضوابط العمل الإعلان في المنظمة المختلفة
- القوانين والتشريعات المتعلقة في الإعلان والتسويق
- التطورات الحديثة في مجال قوانين وأخلاقيات الإعلان

أخلاقيات التسويق



أخلاقيات التسويق

من أكثر الطرق التي تجذب العملاء وتجعلهم يثقون بعلامة تجارية ما أو منتجات شركة معينة هي مصداقية الشركة والتزامها بأخلاقيات التسويق، رغم ما قد تجنيه الحملات التسويقية المشبوهة من أرباح إلا أن الأمر لا يتعدى فترة زمنية قصيرة ثم ينقلب ذلك بتكلفة أكبر بكثير أهمها خسارة سمعة العلامة التجارية والعملاء، على العكس من ذلك إذا ركزت الشركات على التسويق الأخلاقي والذي يزيد من رضا العملاء ورفع الثقة والمصداقية للعلامة التجارية لدى المستهلكين، هو ما يجعل من أخلاقيات التسويق الطريقة الأفضل دائماً لتحقيق النجاح على جميع الأصعدة.

CHAPTER
00

نصائح إستراتيجية

نصائح لإعداد إستراتيجية تسويق أخلاقي من مجموعة النصائح التالية
يمكنك معرفة أهم محاور التسويق و الإعلان الأخلاقي

- التحلي بالشفافية
- الحفاظ على خصوصية المستهلك وحماية بياناته
- الإلتزام بمبدأ الإستدامه
- الإستجابة لمخاوف المستهلك
- تقليل المخاطر



CHAPTER
00

هدف أخلاقيات وقوانين الإعلان و التسويق



هدف أخلاقيات وقوانين الإعلان و التسويق
في المقام الأول إلى إفادة المستهلكين ودفع
الآضرار عنهم وذلك من خلال تقليل المخاطر،
والبحت عن إحداث تأثير إيجابي لدى المستهلكين.

CHAPTER
00



ما يجب تجنبه في أخلاقيات التسويق

CHAPTER
00

حتى تتمكن السير على الطريق الصحيح لأخلاقيات
التسويق فيجب عليك تجنب بعض الأمور الهامة
منها:

- تجنب إجراء المقارنات الخاطئة
- عدم المبالغة في وصف المنتج
- إستغلال مشاعر المستهلكين

CHAPTER
00

أخلاقيات التسويق - أمور يجب تجنبها



1. تجنب إجراء المقارنات الخاطئة
يعني لا تقارن منتجك بمنتج منافس بطريقة غير صحيحة أو تعطي معلومات مضللة حتى تجعل منتجك يبدو أفضل.
2. عدم المبالغة في وصف المنتج
يجب أن تكون المعلومات و الإعلانات عن المنتج واقعية وصادقة، وعدم إعطاء وعود لا يستطيع المنتج تحقيقها.
3. عدم استغلال مشاعر المستهلكين
يجب عدم استخدام الخوف أو الحزن أو الشعور بالذنب أو ضعف المستهلك للتأثير على قراره الشرائي بطريقة غير أخلاقية.

التسويق الأخلاقي يعتمد على الصدق والشفافية و احترام المستهلك، وليس على التضليل أو المبالغة أو إستغلال مشاعره.

CHAPTER
00

المراجع المقترحه للمقرر:

- د. عبيد العبدلي ; تاريخ النشر: 2012 ;
تصنيف الكتاب: التسويق والمبيعات ; ا; إدارة وأعمال ; الناشر:
سيبويه للطباعة والنشر والتوزيع ; عدد الصفحات: 39 صفحة.
- Regulations and Applications of Ethics in Business Practice. (2018). Germany: Springer Nature Singapore.
- The SAGE Handbook of Marketing Ethics. (2020). United Kingdom: SAGE Publications.

CHAPTER
00



التقييم الطلابي

خاتمة



تم إستعراض توصيف المقرر ، أهداف المقرر، مخرجات عملية التعلم ، طرق التقييم الطلابي بالإضافة الى مقدمة عن أخلاقيات وقوانين الإعلان والتسويق



Thank You