

تأثير التسويق الإلكتروني على زيادة مبيعات لتجار التجزئة في مدينة الرياض

سارة محمد علي قويدر

2021204835

مشروع تخرج - 1

كلية الإدارة - جامعة ميدأوشن

إشراف

د . منى مصطفى العشري

عضو هيئة التدريس - كلية الإدارة - جامعة ميدأوشن

المشروع النهائي 2

مقدمة الأستبيان

بسم الله الرحمن الرحيم

عزيزي المشارك/عزيزتي المشاركة،

نرحب بك في هذا الاستبيان الذي يهدف إلى دراسة تأثير التسويق الإلكتروني على زيادة المبيعات في مجال تجارة التجزئة في مدينة الرياض. في ظل التطور التقني والرقمي الهائل، أصبح التسويق الإلكتروني أحد الركائز الأساسية لنجاح الشركات والمنشآت التجارية.

سيساعدنا تحليل إجاباتك في هذا الاستبيان على فهم مدى انتشار استخدام أدوات التسويق الإلكتروني في قطاع تجارة التجزئة بالرياض، وتحديد مدى تأثيرها على زيادة المبيعات والحصة السوقية للمنشآت. كما سيساعدنا ذلك في الخروج بتوصيات لتعزيز استخدام هذه الأدوات بما يحقق أفضل النتائج.

نؤكد لك بأن جميع المعلومات التي ستدلي بها ستعامل بسرية تامة ولن تستخدم إلا في أغراض البحث العلمي فقط. شاكرين لك حسن تعاونك وموافقتك على المشاركة في هذا الاستبيان.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير.

إشراف

د.منى مصطفى العشري

الباحث

سارة محمد علي قويدر

البيانات الشخصية

1. النوع:

- ذكر
- أنثى

2. الفئة العمرية:

- أقل من 25 سنة
- 25-35 سنة
- 36-45 سنة
- 46-55 سنة
- أكثر من 55 سنة

3. المستوى التعليمي:

- ثانوي أو أقل
- دبلوم/شهادة جامعية
- بكالوريوس
- دراسات عليا

4. المنطقة السكنية في الرياض:

- شمال الرياض
- جنوب الرياض
- شرق الرياض
- غرب الرياض
- وسط الرياض

5. أكثر المنتجات/الخدمات طلباً:

- ملابس وأزياء
- أجهزة إلكترونية
- أدوات منزلية
- مواد غذائية
- أخرى (يرجى التحديد)

6. العادات الشرائية الرقمية:

- استخدام الهاتف الذكي للتسوق
- التسوق عبر مواقع التجارة الإلكترونية
- التفاعل مع علامات تجارية عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- جميع ما سبق

الأستبيان الأول

للمتغير التسويق الإلكتروني

التسويق الرقمي هو استخدام التقنيات والوسائط الرقمية لترويج المنتجات والخدمات وجذب العملاء وبناء علاقات معهم

للمتغير التسويق الإلكتروني	ابعادة	الفقرات	المراجع
	التسويق عبر الإنترنت	4	1. كتاب "Digital Marketing" بتأليف Dave Chaffey وفريق Pr Smith
	التسويق عبر الأجهزة المحمولة	2	1. كتاب "Mobile Marketing: How Mobile Technology is Revolutionizing Marketing, Communications and Advertising" بتأليف Daniel Rowles
	الوسائط الرقمية الأخرى	2	1. كتاب "The Content Code" بتأليف Mark Schaefer

استبيان أسئلة خاصة للتسويق الإلكتروني

العبارة	كبيرة جداً	كبيرة	متوسطة	صغيرة	صغيرة جداً
كيف تقيم تصميم الموقع الإلكتروني للشركة					
مدى احتمالية قيامه بشراء المنتج أو الخدمة مرة أخرى					
ما مدى المزايا الرئيسية للمنافسة مقارنة بالشركة					
ما مدى تشكيل فرقة تسويق إلكتروني عليك					

الإستبيان الثاني

المتغير الثاني وهو زيادة المبيعات لتجارة التجزئة

زيادة المبيعات في تجارة التجزئة هي عملية زيادة الإيرادات والأرباح من خلال تحفيز الطلب على المنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة تهدف استراتيجية زيادة المبيعات إلى جذب المزيد من العملاء الجدد وزيادة مشتريات العملاء الحاليين

المراجع	الفقرات	ابعادة	المتغير الثاني زيادة المبيعات لتجار التجزئة
1. كتب ودراسات في مجال التسويق والتسعير: - "مبادئ التسويق" لفيليب كوتلر - "استراتيجيات التسعير" لروبرت ديل - "دليل التسويق الفعال" لمعهد التسويق البريطاني	3	خطة التسعير الجذابة والعروض الترويجية	
1. كتب وأبحاث في تجربة العملاء وتصميم المتاجر: - "تصميم متاجر التجزئة الفعالة" ليهو فيليبس - "تجربة العميل الاستثنائية" لبراين سولفيس - أبحاث ودراسات من معهد "National Retail Federation"	3	تحسين تجربة التسوق للعملاء	

1. كتب ودراسات في التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية: - "تسويق المحتوى" لجويل باهر - "التسويق عبر محركات البحث" لبراين كلارك - "التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي" لديفيد إيفانز 2. مقالات وتقارير من خبراء التسويق الرقمي: - مقالات من مجلة "Entrepreneur" و "Forbes" - تقارير من شركات استشارية مثل "Deloitte" و "Accenture" - محتوى من مواقع "Search Engine Journal" و	3	التسويق الرقمي وتحسين حضور على الإنترنت	
--	---	---	--

استبيان اسئلة خاصة بالمتغير الثاني

العبارة	كبيرة جداً	كبيرة	متوسطة	صغيرة	صغيرة جداً
كم مرة تتسوق في متاجر التجزئة					
ما مدى رضاك عن تجربة التسوق في المتاجر الحالية					
هل تتلقى معلومات عن العروض والخصومات على أي مدى					
ما مدى إنجذاب لي أساليب الترويج					