

برنامج دكتوراه التسويق

قضايا بحثية ٢. الدكتوراء دعاء سلمان

أثر إستراتيجيات التسويق في حجم المبيعات
دراسة حالة شركة الوحدة للأسمنت

إعداد: مجدي يوسف أحمد علي



قضايا بحثية ٢. تكليف رقم (٤)

أثر إستراتيجيات التسويق في حجم المبيعات دراسة حالة شركة الوحدة للأسمنت

نُشرت الدراسة في فبراير ٢٠٢٤م بمجلة العلوم الإنسانية والطبيعية - المجلد الخامس - العدد الثاني، وبناءً على التكليف الرابع لمادة قضايا بحثية ٢ - تقديم الدكتور د. دعاء سلمان ساقوم بتقييمها من حيث:

تصميم منهجية البحث وأدوات جمع البيانات

01

أثر إستراتيجيات التسويق في حجم المبيعات دراسة حالة شركة الوحدة للأسمنت

<https://www.hnjournal.net/wp-content/uploads/2024/02/31> أثر - استراتيجيات - التسويق - في - حجم - المبيعات - pdf.

إعداد: د. مازن مهدي عيدروس الجفري
أستاذ إدارة الأعمال المساعد - اليمن



02

قضايا بحثية ٢ . تكليف رقم (٤)

إعتمدت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي لتحديد واقع مشكلة البحث ومتغيراته واختبار العلاقة بين المتغير المستقل (إستراتيجيات التسويق) والمتغير التابع (حجم المبيعات) في شركة الوحدة للأسمنت. إلى جانب ذلك تم إستخدام منهج دراسة الحالة من خلال التطبيق على شركة واحدة محددة بهدف فهم الظاهرة في سياقها الواقعي. لذا فكل منهج مكمل للآخر، فالوصفي التحليلي من أجل التحليل الكمي للعلاقات الإحصائية واختبار الفرضيات، ودراسة الحالة وفرت الفهم العلمي لتطبيق هذه العلاقات في بيئة الشركة محل الدراسة.

بما أن موضوع الدراسة يبحث في علاقة سببية أو تأثيرية بين متغيرين رئيسيين فإن المنهجية المختارة هي الأنسب للبحوث الإدارية والميدانية لأنها تهدف إلى وصف الظاهرة كما في الواقع ومن ثم تحليل البيانات واختبار العلاقات بين المتغيرات لمعرفة مدى تأثير إستراتيجيات التسويق على المبيعات. كما أن المنهج الوصفي التحليلي لا يتطلب التدخل أو التحكم في المتغيرات كما في المنهج التجريبي على سبيل المثال.

قضايا بحثية ٢. تكليف رقم (٤)

دراسة الحالة في شركة الوحدة للأسمنت تتيح للباحث جمع بيانات دقيقة وتمكّنه من الفهم العميق للعلاقة بين التسويق والمبيعات داخل هذه المؤسسة دون التعميم على جميع الشركات. لذا جاءت المنهجية المختارة منسجمة مع أهداف البحث وطبيعة المشكلة والمتغيرات.

مجتمع الدراسة تم تحديده بدقة مع وضوح معايير إختيار العينة من القيادات العليا والوسطى والدنيا بالشركة، كما حققت الإستجابة نسبة عالية بلغت (٩٥٪) مما يعزّز مصداقية النتائج. إعتد الباحث الإستبانة كأداة رئيسية مستخدماً مقياس ليكرت الخماسي بالإضافة لمقابلات تمهيدية من أجل توضيح طبيعة المشكلة وصياغة أسئلة البحث، فجاءت أدوات جمع البيانات (الإستبانة والمقابلات) شمولية جمعت بين الكم والكيف. تحقق الباحث من الثبات والصدق بإستخدام معامل ألفا كرونباخ ومعامل سبيرمان براون، وهذا يدل على أن بنود الإستبانة متناسقة داخلياً وتقود إلى نتائج دقيقة عند التكرار.

كانت الخطوات الخاصة بجمع البيانات دقيقة وواضحة، حيث شمل مجتمع الدراسة جميع العاملين في شركة الوحدة للأسمنت (٢٥٥ موظفاً)، وصُممت الإستبانة بناءً على المقابلات التمهيدية ومراجعة الأدبيات النظرية ذات العلاقة، ومن ثم إدخال البيانات وتحليلها بإستخدام عدة أساليب إحصائية ومثال على ذلك: المتوسطات، التكرارات والانحدار الخطي البسيط والمتعدد، وكل ذلك يعكس التسلسل المنطقي في تنفيذ إجراءات جمع البيانات. وهنا أُشير إلى أن الباحث لم يوضّح المدة الزمنية لجمع هذه البيانات ولا الآلية التي إستخدمها للتواصل مع عينة مجتمع الدراسة.

بنى الباحث وصمم منهجية دراسته بتتسيق عام بين جميع العناصر (المشكلة، الأهداف، الفرضيات .. إلخ) وكانت في تسلسل وترابط واضح من بناء الإطار النظري حتى تطبيق الأدوات، مع وجود إتساق بين المنهج والأساليب الإحصائية والمتغيرات التي تم قياسها بالإضافة إلى الإلتزام بمراحل البحث العلمي.



مجموعة جامعة
الجميع الذكية
للتعليم القابضة

MIDOCEAN
UNIVERSITY



Thank You

