

توصيف تكليف اختياري لمن يرغب لمقرر الاتصال التسويقي

كود المقرر MKT 112

➤ طبيعة التكليف:

إعداد عرض تقديمي (PowerPoint Presentation)

الهدف من التكليف:

يهدف هذا التكليف إلى ربط الجانب النظري بالعمل، وتنمية مهارات الطالب الإبداعية والتحليلية من خلال تطبيق مفهوم المزيج التسويقي (4Ps) بشكل واقعي وملحوس على منتج من اختيار الطالب.

➤ هيكل وتصميم العرض التقديمي (PowerPoint)

• الشريحة الأولى: وصف عام للمنتج (Product)

تناول دراسة بحثية مبسطة للمنتج تشمل العناصر التالية:

الهوية البصرية: شعار المنتج (Logo) والرمز اللفظي/اللفظ التسويقي (Slogan).

خلفية تاريخية: نبذة مختصرة عن تاريخ المنتج ونشأته.

طريقة التغليف (Packaging): وصف شكل العبوة، الألوان المستخدمة، ومدى جاذبيتها للمستهلك.

• الشريحة الثانية: إستراتيجية التسعير (Price)

توضيح سعر المنتج في السوق.

تحليل طريقة التسعير المتبعة (الاختراق، أو كشط السوق) والسبب وراء اختيار هذا السعر ومقارنته مع أسعار المنافسين.

◆ الشريحة الثالثة: منافذ التوزيع والبيع (Place)

تحديد أماكن تواجد المنتج وكيفية وصوله للمستهلك النهائي.

هل يتم بيعه عبر الإنترنت (E-commerce)، في المتاجر الكبرى (Supermarkets)، أم من خلال وكلاء حصريين؟

◆ الشريحة الرابعة: الخطة الترويجية (Promotion)

استعراض إحدى الطرق الترويجية المستخدمة للمنتج.

شرط أساسي: اختيار نموذج إعلاني (مثل: إعلان على منصة يوتيوب YouTube)، مع ضرورة إدراج رابط الإعلان الفعال (URL) داخل الشريحة ليتسنى للمصحح الاطلاع عليه وتقييمه.

➤ تعليمات وضوابط هامة للطلاب:

- الالتزام بالعدد: يجب ألا يقل العرض عن ٤ شرائح رئيسية تغطي المزيج التسويقي.
- وضع شريحة في بداية التكاليف موضحة أسم الطالب والرقم الجامعي الخاص به.
- التنسيق البصري: يُفضل استخدام ألوان مريحة للعين، خطوط واضحة، ودعم الشريحة بصور عالية الجودة للمنتج وإعلاناته.
- التفاعل: التأكد من أن رابط إعلان اليوتيوب يعمل بشكل صحيح قبل تسليم الملف.
- يتم بدء تكليفه من الطلاب بداية من الحلقة النقاشية الثامنة في الأسبوع التاسع من الفصل الدراسي.