IMPROVING LIVES

Marketing
التسويق

FAIR TRADE LEBANON

IN PARTNERSHIP WITH

FAIRTRADE INTERNATIONAL

OUR CERTIFICATION

FAIR TRADE

A MEMBER OF

WORLD FAIR TRADE DAY

OUR BRANDS DISTRIBUTED IN LEBANON & EUROPE

Terroirs du Liban

لبنجنان

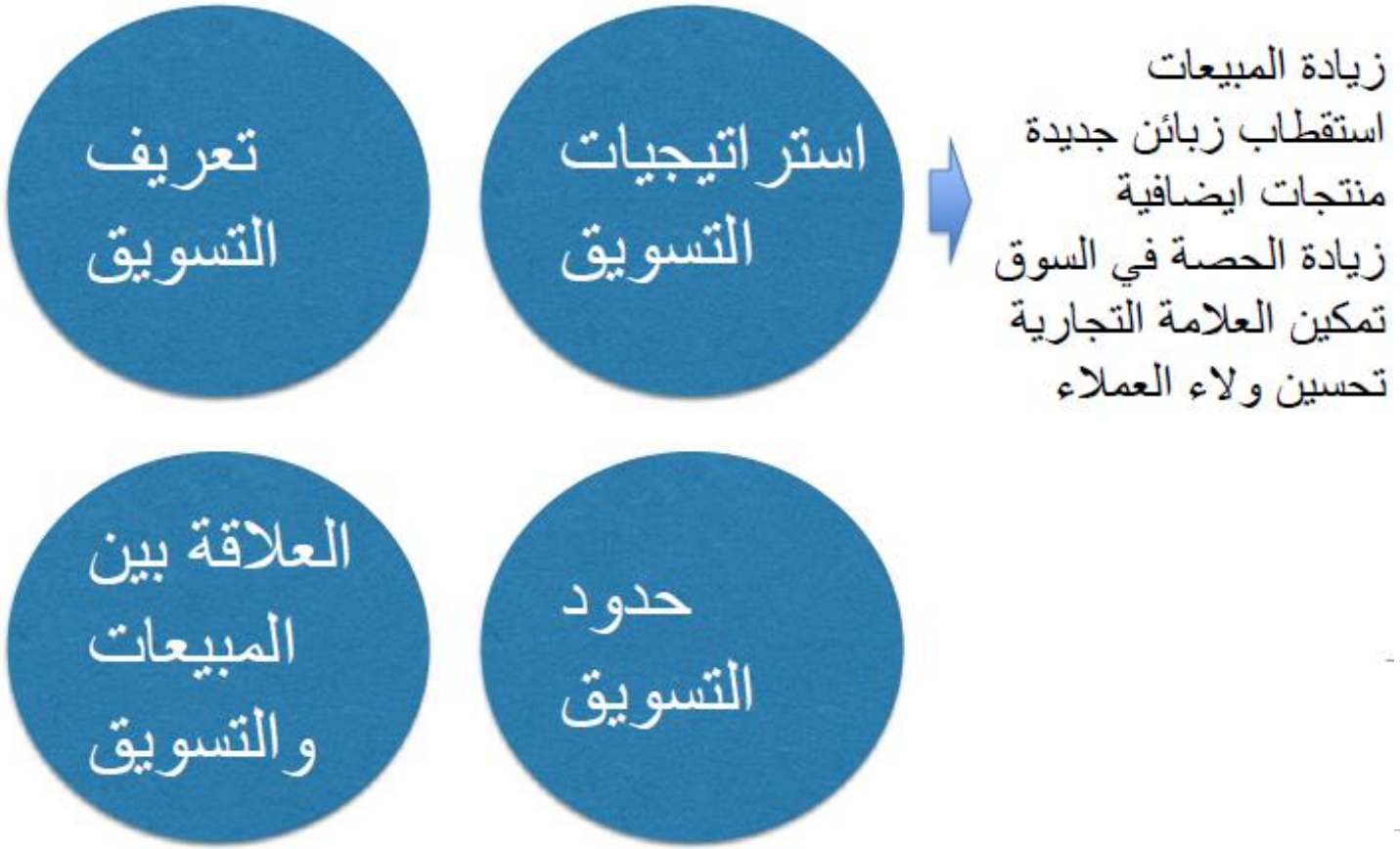
Jana Gardens

مشروع المساوات بين الجنسين في التنمية الريفية المستدامة

تطبيق

سيقوم جميع المشاركين
بإعطاء كلمة واحدة متعلقة
بالتسويق وسوف نقوم
بإنشاء Word Cloud

أساسيات التسويق



تعريف التسويق

التسويق هو النشاطات
ومجموعة المؤسسات
والعمليات الخاصة بإنشاء
العروض التي لها قيمة
للعملاء والشركاء والمجتمع
ككل والتواصل معها وتقديمها
وتبادلها

استراتيجيات التسويق

الخطة الشاملة للأعمال للوصول إلى المستهلكين المحتملين وتحويلهم إلى عملاء للمنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة. تحتوي إستراتيجية التسويق على عرض القيمة للشركة ، ورسائل العلامة التجارية الرئيسية ، وبيانات عن التركيبة السكانية للعميل المستهدف ، وعناصر أخرى عالية المستوى

العلاقة بين التسويق والمبيعات

قيود التسويق

أنها ليست علما دقيقا
تحديد الوقت
نتائج خاطئة
ليست اداة لاستخراج التكهنات

تحديد هدف للتسويق

تحديد الجمهور المستهدف

من هو الجمهور المستهدف؟

Broad definition

كتابة الرسائل الصحيحة

TERROIRS
du Liban
STAND FOR LEBANON
CONSUME LEBANESE
#FAIRCOUNTRY
Order online on
libanus

"For me, the good food
starts with good product"
J-G. Vongerichten
Terroirs
du Liban

Terroirs du Liban
100% NATURAL
Pure Distillation of Orange Blossom Flowers and Roses
ORANGE BLOSSOM WATER
ROSE WATER

تطبيق

Choose a product. Write a marketing message to your target population

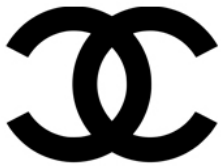
اختر منتجًا ، اكتب رسالة تسويقية للجمهور المستهدف

العلامة التجارية / الملصقات
BRANDING AND LABELLING

العلامة التجارية والشعار

إنشاء اسم أو رمز أو تصميم يمكن التعرف عليه بسهولة على أنه ينتمي إلى الشركة. ... هناك العديد من المجالات التي تُستخدم لتطوير علامة تجارية بما في ذلك الإعلان وخدمة العملاء والبضائع الترويجية والسمعة والشعار

TM



تصميم الملصقات وتأثيرها على المبيعات

انظر إلى
الملصقات وقم
بإختيار االصح
والخطأ

PREMIUM QUALITY
HONEY
ECO FARM
SINCE 1953
NATURAL
FRESH
Flower
HONEY
ORGANIC
PRODUCT
100%PURE HONEY
Honey
ECO FARM
with
wildflowers
NO FILTERED
NO BLENDED

PLACE YOUR NEW TEXH HERE
YOUR
LOGO
DIRECTION
Product
Name
LOREM IPSUM DOLOR
SIT AMET
Nutrition Facts
INGREDIENTS
NATURAL
& SAFE
100%
PURE
MADE
IN THE
USA
750ml

TEAM WORK 1

سيقدم جميع المشاركين كلمة واحدة تتعلق
بالتسويق وسنقوم بإنشاء سحابة الكلمات منها

Place
Price
People
Promotion
Process
The 7Ps
Marketing Mix
Product
Physical
evidence

المنتج

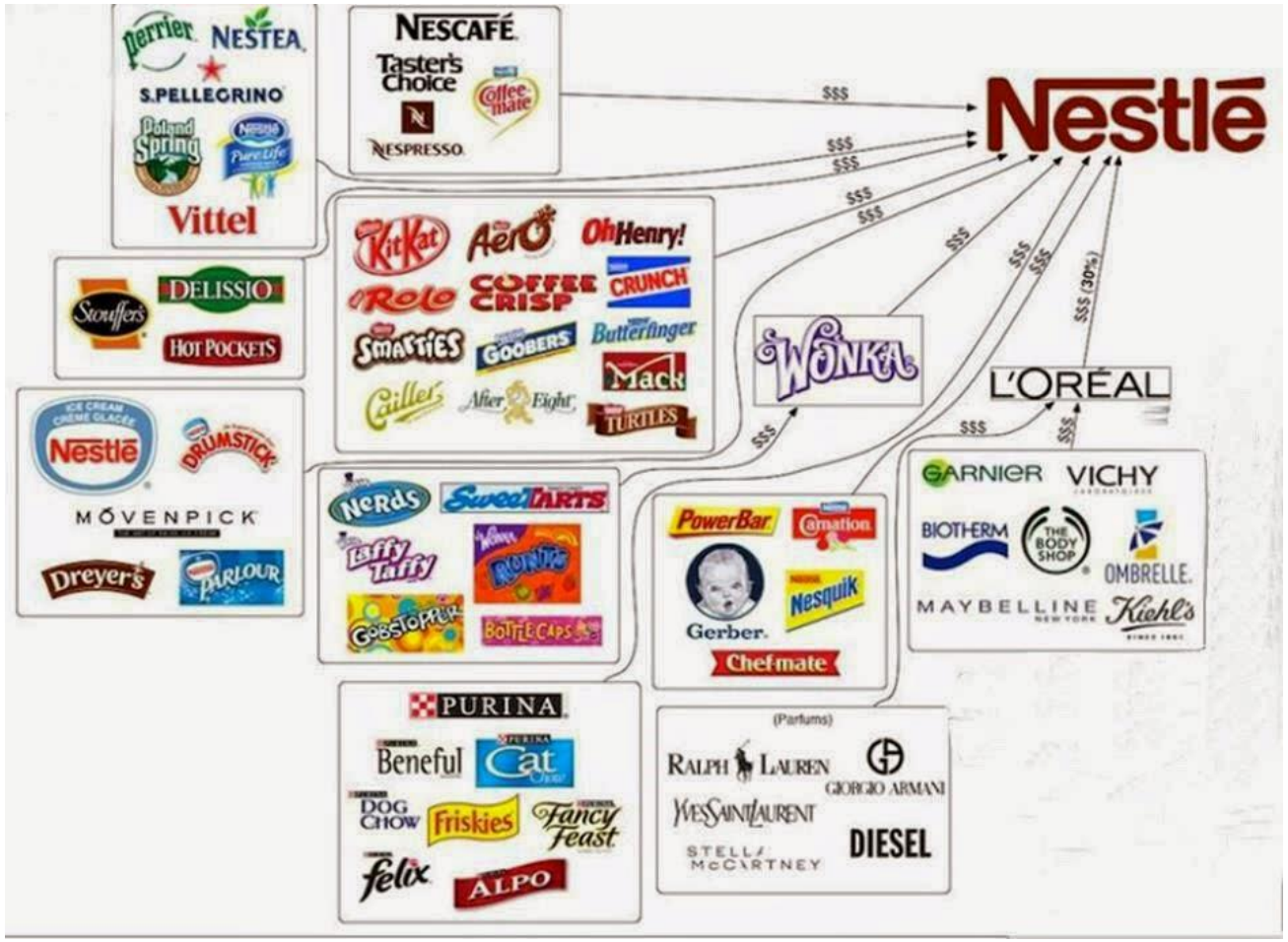
هو حزمة السمات (الميزات والوظائف والفوائد والاستخدامات) القادرة على التبادل أو الاستخدام مزيج من الأشكال الملموسة وغير الملموسة.

قد يكون المنتج فكرة أو كيانًا ماديًا (سلعة) أو خدمة أو أي مجموعة من الثلاثة.

المنتج هو مصطلح يشمل كل من السلع والخدمات.

المميزات
التصميم
تجربة المستخدم
تسمية
العلامات التجارية
التمايز

Coca-Cola
Soft drinks
Minute Maid
Mineral Water
Coca cola
Diet Coke
Coke zero
Fanta
Sprite
Guava
Mango
Mixed fruit
Kinley


Perrier
NESTEA
S.PELLEGRINO
Poland Spring
Pure Life
Vittel
NESCAFÉ
Taster's Choice
Coffee-mate
NESPRESSO
KitKat
Aero
Oh Henry!
Rolo
COFFEE CRISP
CRUNCH
SMARTIES
GOOBERS
Butterfinger
Mack
Caillers
After Eight
TURTLES
Stouffer's
DELISSIO
HOT POCKETS
Nestlé
DRUMSTICK
MÖVENPICK
Dreyer's
PARLOUR
NERDS
SweeTARTS
Laffy Taffy
RUNTS
GOBSTOPPER
BOTTLE CAPS
PURINA
Beneful
Cat Chow
DOG CHOW
Friskies
Fancy Feast
Felix
ALPO
$$$
Nestlé
WONKA
L'ORÉAL
$$$ (30%)
PowerBar
Carnation
Gerber
Nesquik
Chef-mate
GARNIER
VICHY
BIOTHERM
THE BODY SHOP
OMBRELLE
MAYBELLINE NEW YORK
Kiehl's
(Parfums)
RALPH LAUREN
GIORGIO ARMANI
YVES SAINT LAURENT
STELLA McCARTNEY
DIESEL

سعر

كمية المال اللازمة للحصول على كمية معينة من السلع أو الخدمات. هو المبلغ الذي يجب على العميل دفعه للحصول على منتج.

الترويج

التكتيكات التي تشجع على الشراء على المدى القصير ، وتؤثر على التجربة وكمية الشراء ، وهي قابلة للقياس للغاية من حيث الحجم والحصة والأرباح. تشمل الأمثلة الكوبونات ، والخصومات ، والأقساط ، والتغليف الخاص

Sales Promotion
Public Relations
Personal Selling
Direct Marketing
Promotion Mix
Advertising

الإعلان

إعلانات وسائل التواصل الاجتماعي
إعلانات الدفع بالنقرة
الإعلان المحمول
الإعلانات المطبوعة
بث الإعلان
الإعلان بالبريد المباشر.

البيع الشخصي

عرف أيضًا باسم البيع وجهاً لوجه حيث يحاول شخص واحد هو البائع إقناع العميل بشراء منتج. إنها طريقة ترويجية يستخدم بها مندوب المبيعات مهاراته وقدراته في محاولة لإجراء عملية بيع.

ترويج المبيعات

1. بيعات الفلاش
2. اشترِ واحدة واحصل على ...
3. كوبونات أو خصومات
4. هبات أو عينات مجانية
5. المبيعات المتكررة عرض لفترة محدودة

العلاقات العامة

هي الأنشطة التي تشارك فيها المنظمات لخلق صورة إيجابية لشركة أو منتج أو خدمة أو شخص. يتم تصميم النشرات الصحفية ، وهي أداة علاقات عامة شائعة الاستخدام ، لتوليد الدعاية ، ولكن ليس هناك ما يضمن أن وسائل الإعلام ستستخدمها في القصص التي يكتبونها.

التسويق المباشر

رسائل البريد الإلكتروني ، والإعلانات عبر الإنترنت ، والنشرات الإعلانية ، وتسويق قواعد البيانات ، والرسائل الترويجية ، والصحف ، والإعلانات الخارجية ، والرسائل النصية عبر الهاتف ، وإعلانات المجلات ، والقسائم ، والمكالمات الهاتفية ، والبطاقات البريدية ، والمواقع الإلكترونية ، وتوزيع الكتالوجات هي بعض الأمثلة على استراتيجيات التسويق المباشر

.

المكان

فعل تسويق وحمل المنتجات للمستهلكين. كما أنها تستخدم لوصف مدى تغطية السوق لمنتج معين.

IMPROVING
LIVES

.

FAIR TRADE LEBANON

الأفراد / الناس

1. الأشخاص المشاركون في تطوير المنتج.
2. ملفات تعريف العملاء.

IMPROVING
LIVES

People الأفراد / الناس

•Appearance المظهر •E.g. uniforms	•Professionalism الاحترافية •E.g. doctors/police
•Attitude السلوك •E.g. friendly v unhelpful	•Skills المهارات •E.g. glass cutting
•Commitment الالتزام •E.g. clergymen	•Numbers العدد •E.g. enough waiters
•Behaviour طريقة التصرف •E.g. MacDonald's	•Discretion السرية •E.g. lawyers

FAIR TRADE LEBANON

اثبات على الأدلة

عناصر البيئة المادية التي يمر بها العميل.
في بعض الأحيان ، تقدم الكثير من الشركات منتجات غير ملموسة ، أو بعض القيم غير الملموسة المرتبطة بمنتجاتها المادية

سير العملية / النهج

الأنظمة والعمليات
التي تقدم منتجًا
للعميل

تحليل SWOT

مفيد
Helpful
to achieving the objective
Harmful
to achieving the objective
Internal origin
(attributes of the organization)
External origin
(attributes of the environment)
نقاط القوة
Strengths
S
نقاط الضعف
Weaknesses
W
الفرص
Opportunities
O
التهديدات
Threats
T

-
-

نقاط القوة	نقاط الضعف	الفرص	التهديدات
اسم العلامة التجارية قوية	خط إنتاج قديم وضيق	توسيع نطاق الأعمال الأساسية	الهجمات على الأعمال الأساسية
سمعة طيبة بين العملاء	ارتفاع تكاليف التصنيع	استغلال قطاعات جديدة	تسبب الأوبئة بانقطاع الأعمال
العديد من خطوط الإنتاج	عرضة للخسارة أثناء الأوبئة	وصول تقنيات جديدة	الزيادات في المنافسة المحلية
تغطية السوق الواسعة	مهارات تسويقية ضعيفة	إزالة حواجز التجارة الدولية	لوائح جديدة تقع في حواجز
كفاءة التصنيع	سمعة رديئة	انخفاض عدد المنافسين	دخول عدد كبير من الشركات
مهارات تسويقية جيدة	هيكل التكلفة العالية		
براءات الاختراع	فقدان النية الحسنة للعملاء		

تطبيق

الجلوس في مجموعات
اختيار المنتج
تحديد 7P
وتحليل SWOT

IMPROVING
LIVES

للتواصل

Website:
www.terroirsduliban.com
www.fairtradelebanon.org
Address: Hazmieh, Hourani Center
Telephone: 05 – 952 153

IMPROVING
LIVES

شكرا

Ministry of Foreign Affairs
and International Cooperation

ITALIAN AGENCY
FOR DEVELOPMENT
COOPERATION

CIHEAM
BARI

GeWaisa

وزارة الزراعة

FAIR
TRADE
LEBANON

FAIR TRADE LEBANON

HOURANI CENTER, 2ND FLOOR, FACING ECOLE MÉKHITARISTES, ST ELIE STREET, HAZMIEH, LEBANON

TEL: 961 5 952153 CONTACT@FAIRTRADELEBANON.ORG

www.fairtradelebanon.org
www.terroirsduliban.com