

نتائج امتحان مادة بحوث التسويق - الفصل الأول - السنة الرابعة - للعام الدراسي ٢٠٢٠ - ٢٠٢١

الاسم الثلاثي	العلامة	الاسم الثلاثي	العلامة
احمد حيان حسن	٥٤٨	هند عمار حمصية	٥١
الكوثر حكم المصري	٩٣٢	ورد أحمد حواري	٦
براءة محمد جمال الأسطة	٥	يارا ابراهيم نحاس	٥٥
بكر حسن البشير	٤٤٦	أكبر درجة	١٠٠
بيداء عبد هاشم	٩٢٧	أصغر درجة	٠
حمزة طه أبو داود	٧٥٧	الناجحون	٢٦
خالد محمد سعيد غفرجي	٨٤٤	الراسين	٨
رحاب عبد الرحمن تليتي	٧٢٤	الغائبين	٤
رنيم رضوان غزال	٨٧٧	نسبة النجاح	٧٦,٤٧
زينب احمد الخضر	٩٠٤	المعلمي	غنوه عبد المولى
زينب محمد سامر الروادي	٧٤٥	المسجل	شذا الشعار
زينب محمود الخاني	٩٦٣	المدقق	شادي كالمو
زينب موفق عتيق	٩٧٢	أمين السر	رئيس اللجنة
سوزان جمال عارفه	٤٢٥	فاتن شاويش	د. فراس الاشقر
طارق ابراهيم السعدي	٦٨٠	مصدق عميد الكلية	د. أيام ياسين
طارق زياد عرعور	٧١٩		
علا شمس الدين رزوق	٩٨٠		
علا طلال الأصفر	٨٣٨		
غاليه محمد شريف الصمصام	٧٢١		
غنوة برهان سعد	٦٨١		
فاتن بسام عبد الكريم	٨٩٣		
فايز وليد دبوري	١٥٧		
كرم ماجد جولاق	٨٥١		
مجد عصام ملندي	٣٤٤		
محمد حسان القوجة	١٠٢		
محمد مدين الجابر	٢٠٣		
محمد ماهر عبد الرحيم المحمد طه	٢١		
محمود حسين مشعل	٤٢٠		
مصطفى محمد الحسن حليبي	٦٦٥		
معلا محسن سليمان	١٦٥٩		
ملك أحمد الدييس	٩٤٥		
ملهم احمد شعبان قومه	٢١٨		
نجم سعيد زقزوق	٦٠٤		
ندى معتز عزيز بك	٨٨٠		
هبة طارق الشققي	٣٦٦		

(20 درجة)

السؤال الأول: عرف ما يلي: لكل تعرف أربع درجات

بجوت التسويق: هو جمع وتسجيل وتحليل البيانات المتعلقة بمشاكل انسياب السلع والخدمات من المنتج إلى المستهلك الأخير أو المشتري الصناعي.

العينة: هي جزء من المجتمع.

البيانات الوصفية: هي البيانات التي تكون في صورة غير عددية.

السؤال المغلق متعدد الإجابات: هو سؤال يطلب من الباحث فيه اختيار الإجابة أو الإجابات التي تناسبه.

الوسيط: هو أحد مقاييس النزعة المركزية في حالة البيانات ذات القياس الترتيبي ويشترط لحسابه أن تكون البيانات صغيرة الحجم والوسيط هو القيمة التي توسط توزيع القيم في

البيانات بعد ترتيبها وحساب الوسيط نرتب قيم المشاهدات تنازلياً أو تصاعدياً.

يتم تحديد موقع الوسيط باستخدام المعادلة:

$$\text{موقع الوسيط} = \frac{2}{(I+N)}$$

(20 درجة)

السؤال الثاني: تحدث عن عيوب الاستقصاء عبر المقابلات الشخصية؟

1. صعوبة الحصول على البيانات من المستقصى منه بسبب تخوفه من المقابل الذي لا يعرفه في أغلب الأحوال أو بسبب إجراء المقابلة في وقت أو مكان غير مناسب

للمستقصى منه.

2. احتمالات التحيز والخطأ في تسجيل المقابل لإجابات المستقصى منهم الذين لا يقرؤون ولا يكتبون.

3. ارتفاع تكلفة الحصول على البيانات خاصة إذا تم الاستقصاء في مقر المستقصى منهم كل على حدة، وكذلك إذا كانت مفردات البحث مشتتة جغرافياً أي تسكن

في أماكن متباعدة عن بعضها.

4. احتمالات الغش الناتجة عن قيام بعض المقابليين بملء استمارات الاستقصاء بأنفسهم دون مقابلة المستقصى منهم أو مقابلة مفردات غير مقصودة من البحث

التسويقي.

5. صعوبة الحصول على بعض البيانات المباشرة.

6. عزوف الكثيرين عن القيام بمهمة المقابل والحصول على البيانات من المستقصى منهم بسبب ما يلاقونه من إحراج بسبب عدم فتح الأبواب أو التحجج بالانشغال.

(15 درجة)

السؤال الثالث: عدد خطوات عملية البحث التسويقي؟ وشرح خطوة كتابة التقرير؟

1. تحديد المشكلة.

2. تحديد أهداف البحث.

3. تحديد نوع ومصادر البيانات.

4. تحديد أساليب جمع البيانات.

5. تصميم نماذج جمع البيانات.



6. تحديد نوع وحجم العينة.
7. تحليل البيانات وتفسير النتائج.
8. كتابة التقرير: التقرير هو ملخص البحث التسويقي ويحتوي في الأساس على مقدمة البحث ومشكلة البحث ونتائج البحث وتوصياته، ويقدم عادة مكتوباً في مجلد على غلافه عنوان البحث وتاريخه والجهة التي قامت به.

السؤال الرابع: ما هي الخطوات التي يمر بها البحث العلمي؟ مع الشرح؟ (14 درجة)

- * مرحلة المشاهدة: هي مرحلة رؤية المشكلة أو أعراضها
- * مرحلة وضع الفروض: هي مرحلة وضع تخمين أو تصور أسباب المشكلة
- * مرحلة اختبار الفروض: هي مرحلة التحقق من مدى صدق التخمين أو التصور. فإذا ثبت صحة الفروض فيكون التخمين أو التصور سليماً، وإما ثبت عدم صحة الفرض فيكون التخمين أو التصور غير سليم.

السؤال الخامس: ما هي أسباب رفض الأفراد على الإجابة على أسئلة الاستقصاء عبر التلفون؟ (15 درجة)

1. عدم معرفته بمن يجري معه الاتصال.
2. عدم ثقته فيمن يجري معه الاتصال.
3. ليس لديه الوقت للإجابة على قائمة استقصاء تستغرق ما يقارب نصف ساعة.
4. قد يكون وقت الاتصال غير مناسب.

القسم العملي:

حل المسألة الآتية: وتوزعه 4 درجات لكل مطلب (16 درجة)

توافرت لديك البيانات التالية عن حجم المشتريات الأسبوعية من بعض السلع في متجر وهي:

46 15 50 40 23 55 33 50 17 35 20

المطلوب:

1. حساب متوسط عدد المشتريات؟

مجموعهم على عددهم أي:

$$\text{الوسط الحسابي} = \frac{55+50+50+46+40+35+33+23+20+17+15}{11} = 34.9$$

2. حساب الوسيط؟

46 15 50 40 23 55 33 50 17 35 20

بترتيب القيم

$$55+50+50+46+40+35+33+23+20+17+15$$

وبالتالي فإن الوسيط هو 35

3. حساب المتوال؟



Handwritten signature

المتوال هو القيمة الأكثر تكراراً وهي 50

4. حساب المدى؟

المدى وهو الفرق بين أكبر مشاهدة وأصغرها أي

$$40 = 55 - 15$$

أستاذ المقرر

أ. مؤمنه عدنان فاعور

