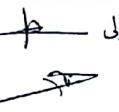
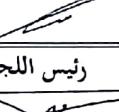
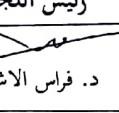
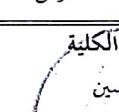


## نتائج امتحان مادة بحوث التسويق - الفصل الأول - السنة الرابعة - للعام الدراسي ٢٠٢٠ - ٢٠٢١

العلامة	الاسم الثلاثي	ر جامعي	العلامة	الاسم الثلاثي	ر جامعي
٥٢	احمد حيان حسن	٥٤٨	٥١	هند عمار حصبة	٥١٨
٨٨	الكونر حكم المصري	٩٣٢	٦	ورد أحمد حواري	١١٩
٥٣	براءة محمد جمال الأستطة	٥	٥٥	يارا ابراهيم خاس	٥٢٣
١٦	بكر حسن البشير	٤٤٦			
٥٨	بيداء عبد هاشم	٩٢٧			
٥٩	حجزة طه أبو داود	٧٥٧			
غائب	خالد محمد سعيد غفرجي	٨٤٤			
٦٨	رحاب عبد الرحمن نيلي	٧٢٤			
٧٥	زنيم رضوان غزال	٨٧٧			
٩١	زينب احمد الخضر	٩٠٤			
٨١	زينب محمد سامر الروادي	٧٤٥			
٩٨	زينب محمود المخاني	٩٦٣			
٥٩	زينب موقف عتيق	٩٧٦			
٥٦	سوزان جمال عارفة	٤٢٥			
غائب	طارق ابراهيم السعدي	٦٨٠			
٤٤	طارق زياد عرعر	٧١٩			
٥١	علا شمس الدين رزوق	٩٨٠			
٣٦	علا طلال الأصفر	٨٣٨			
٧٣	غالية محمد شريف المصاصم	٧٢١			
٣٨	غنية برهان سعد	٦٨١			
٦٠	فاتن بسام عبد الكريم	٨٩٣			
٤١	فائز وليد ديوري	١٥٧			
٢٩	كرم ماجد جولاق	٨٥١			
غائب	مجد عصام ملendi	٣٤٤			
٦١	محمد حسان القوجة	١٠٢			
٧٤	محمد مدین الجابر	٢٠٣			
٥٣	محمد ماهر عبد الرحيم الحمد طه	٢١			
٥٠	محمد حسين مشعل	٤٢٠			
٧٤	مصطفى محمد الحسن حلبي	٦٦٥			
٥٨	معلا محسن سليمان	١٦٥٩			
١٠٠	ملك أحمد الدبيس	٩٤٥			
٦٠	ملهم احمد شعبان قرمه	٢١٨			
غائب	نجم سعيد زقريري	٦٠٤			
٨٣	ندى معتز عزيز بك	٨٨٠			
٤٤	هبة طارق الشقفي	٣٦٦			

٠	أصغر درجة	١٠٠	أكبر درجة
٨	الرايسين	٢٦	الناجحين
٧٦,٤٧	نسبة النجاح	٤	الغائبين

الممللي   
 المسجل   
 المدقق   
 رئيس اللجنة   
 أمين السر 

مصدق عميد الكلية  
د. أيام ياسين



**السؤال الأول: عرف ما يلي: لكل تعرف أربع درجات (20 درجة)**

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

العينة: هي جزء من المجتمع.

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

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

الوسيل: هو أحد مقاييس النزعة المركزية في حالة البيانات ذات القياس الرتبوي ويُشترط لحسابه أن تكون البيانات صغيرة الحجم والوسيل هو القيمة التي توسط توزيع القيم في البيانات بعد ترتيبها ولحساب الوسيط نرتب قيم المشاهدات تنازلياً أو تصاعدياً.

يم تحديد موقع الوسيط باستخدام المعادلة:

$$\text{موقع الوسيط} = \frac{n+1}{2}$$

**السؤال الثاني: تحدث عن عيوب الاستقصاء عبر المقابلات الشخصية؟ (20 درجة)**

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 للستقصى 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 مشتقة جغرافياً أي تسكن في أماكن متباعدة عن بعضها.

4. احتمالات الغش الناتجة عن قيام بعض المقابلين بـ إسـمـارـاتـ الـاسـقـصـاءـ بـأـنـفـسـهـمـ دون مقابلة المستقصى منهم أو مقابلة مفردات غير مقصودة من البحث التسويقي.

5. صعوبة الحصول على بعض البيانات المباشرة.

6. غزوف الكبار عن القيام بهمة المقابل والحصول على البيانات من المستقصى منهم بسبب ما يلاقونه من احراج بسبب عدم فتح الأبواب أو التحجج بالانشغل.

**السؤال الثالث: عدد خطوات عملية البحث التسويقي؟ وشرح خطوة كتابة التقرير؟ (15 درجة)**

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 ووصياته، ويقدم عادة مكتوباً في مجلد على غلافه عنوان البحث وتاريخه والجهة التي قام 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 الفرض: هي مرحلة وضع تخمين أو تصور أسباب المشكلة

\* مرحلة اختبار الفرض: هي مرحلة التحقق من مدى صدق التخمين أو التصور. فإذا ثبت صحة الفرض فيكون التخمين أو التصور سليماً، وإنما 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 بن يجري معه الاتصال.

2. عدم شته 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 العلمي:

**حل المسألة الآتية:** وتوزيعه 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:

الوسط الحسابي =  $34.9 = 11 \div (55+50+50+46+40+35+33+23+20+17+15)$

2. حساب الوسيط؟

46 15 50 40 23 55 33 50 17 35 20

بترتيب التفيم

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

وبالتالي فإن الوسيط هو 35

3. حساب المتوسط؟



الموال هو القيمة الأكثر تكراراً وهي 50

4. حساب المدى؟

المدى وهو الفرق بين أكبر مشاهدة وأصغرها أي

$$40 - 15 = 55$$

أستاذ المقرر

أ. مؤمنه عدنان فاعور

