جامعة محمد خيضر بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية



مقياس: الاتصالات التسويقية المتكاملة

السنة الثالثة تخصص: تسويق

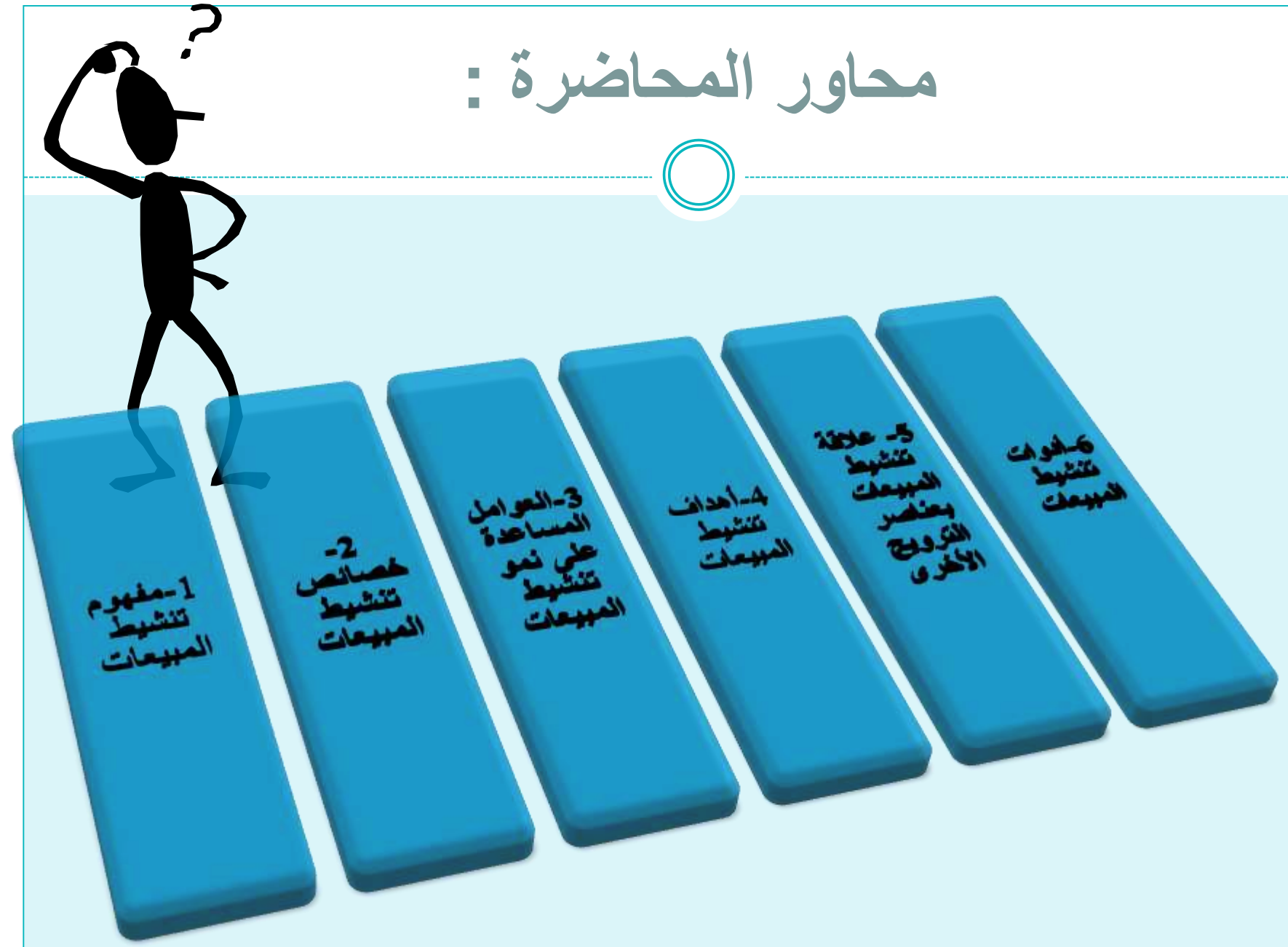
د-قطاف فيروز



- الفصل الرابع:

- تنشيط المبيعات

محاور المحاضرة :



1- مفهوم تنشيط المبيعات:

- **Sales promotion** is a marketing activity designed to increase sales, encourage customer loyalty, or generate brand awareness. It usually involves offering a discount or some other type of incentive for customers to buy your product or engage with your brand.

1- مفهوم تنشيط المبيعات (ترويج المبيعات):

تعريف كوتلر : مجموعة من التقنيات الموجهة لدفع و تحفيز الطلب في المدى القصير، وذلك برفع مستوى شراء السلعة أو الخدمة من طرف المستهلكين أو الوسطاء التجار .

- و تعرف بأنها أسلوب ترويجي ينطوي على محاولة استمالة مباشرة، تحمل في ثناياها قيمة إضافية أو حافز للدعوى البيعية، سواء على مستوى مندوبي البيع أو الموزعين أو حتى المستهلكين النهائيين، وبشكل يؤدي في النهاية الى بيع فوري"

2- خصائص تنشيط المبيعات :

- - يمكن توجيهها لثلاثة أطراف.
- - تهدف لتحقيق تأثير مباشر وقصير الأجل.
- - متى يستخدم؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟
- - يعد نشاطا مكملا للبيع الشخصي والاعلان.

3- العوامل المساعدة على نمو تنشيط المبيعات :



4- أهداف تنشيط المبيعات :

أ-بالنسبة للمستهلك:

- تشجيع المستهلكين وتحفيزهم على الشراء خاصة المترددين منهم.
- استمالة المستهلكين لتجربة المنتج الجديد.
- خلق ولاء للمنتج وجذب المستهلك نحو العلامة.
- جذب مستهلكين جدد وتحول المستهلكين من منتجات المؤسسات المنافسة.
- تشجيع المستهلك على الشراء في غير مواسم الاستهلاك.
- حث المستهلكين على شراء كميات أكبر.

4- أهداف تنشيط المبيعات :

أ-بالنسبة للوسطاء ورجال البيع:

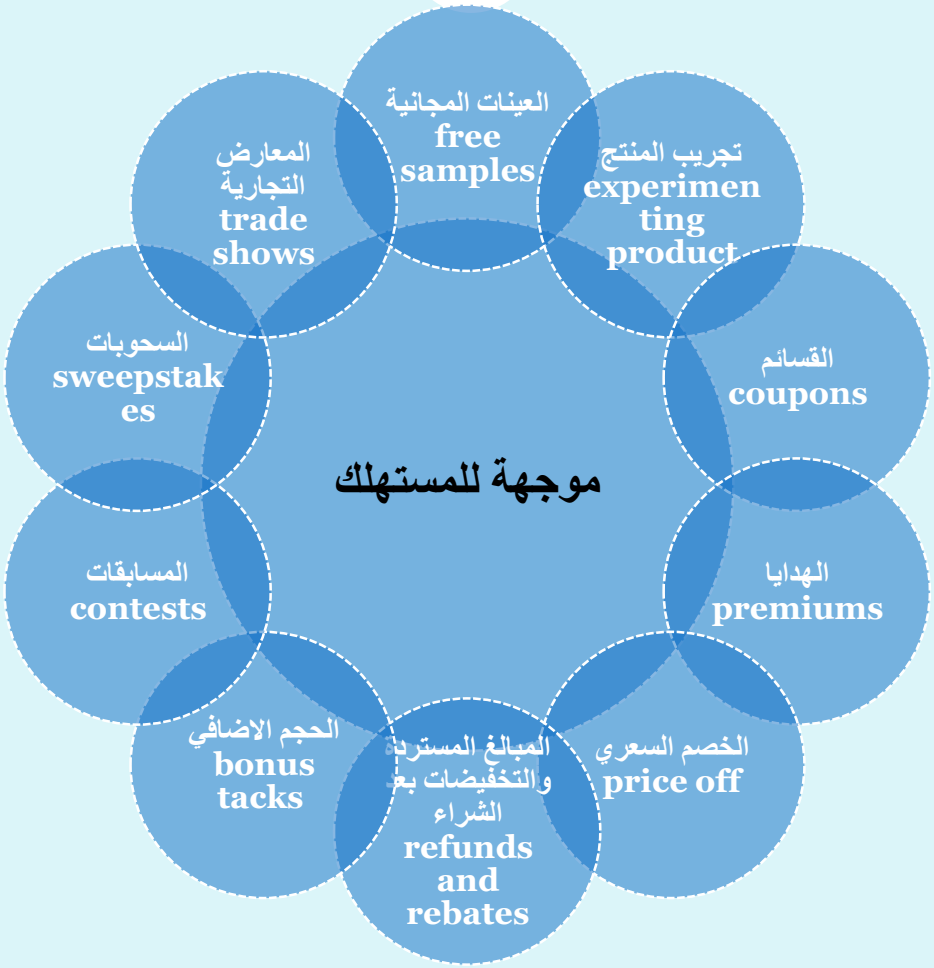
- مساعدة رجال البيع لزيادة مبيعاتهم.
- توجيه ومساعدة الموزعين.
- جذب عدد أكبر من المستهلكين إلى متاجر التجزئة.
- تحفيز الوسطاء وإثارة حماسهم لزيادة طلبياتهم من المنتجات.
- حث رجال البيع على زيادة جهودهم خلال فترات معينة.
- الحصول على مواقع أفضل على الأرفف ونوافذ العرض.
- تحسين صورة المنتج لدى المستهلكين.

5- علاقة تنشيط المبيعات بعناصر الترويج الأخرى:

أ- ما هي العلاقة بين تنشيط المبيعات والاعلان؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟

ب- ما هي العلاقة بين تنشيط المبيعات والبيع الشخصي؟؟؟؟؟

6- أدوات تنشيط المبيعات:



6- أدوات تنشيط المبيعات:

