

(النموذج الثاني - الحلقة الثانية) - الأسئلة

الإعلان

الإعلان هو أحد إستراتيجيات التّسويق، والتي تعتمد على محاولة التأثير على فئة معينة من الناس، وذلك عن طريق التّواصل مع تلك الفئة برسائل محددة تؤثر على سلوكهم من أجل إقناعهم باتخاذ قرار معين، كقرار شراء منتج جديد. إذاً الإعلان هو أي وسيلة يتم التّواصل بها مع أي شخص يهدف إقناعه بأمر معين، وذلك حتى يتخذ القرار الذي يريده صاحب الإعلان ليحقق عائداً أو ربحاً.

الإعلان نفسه قد يحتوي على مرة أو أكثر من مرات التّواصل؛ فمثلاً الشخص الذي أعطاك منشوراً في يدك ليعلن عن متجره الجديد قد تواصل معك مرة واحدة؛ هذا على عكس شركة أخرى تقوم بعمل إعلان في التلفاز و على الراديو وفي الشارع وعلى (فيسبوك)، وكل ذلك من أجل أن تتواصل معك بأكثر من طريقة حتى تُقنعك باتخاذ القرار الذي تريده، والذي يحقق لها أرباحاً، والإعلان التالي يُعلن عن خدمات يمكن أن يُقدّمها المركز الخاص بتصميم الإعلانات الدّعائية و التّرويجية للسلع، والأجهزة والآلات والأدوات ومستلزمات الحياة اليومية من احتياجات البشر على مدار اليوم والحياة، وأستخدم بطريقة بسيطة وسهلة ليتعرف العامة على كفيّة التصميم مقابل مبلغ معين من المال، و تلبية طلبات العملاء واحترام أوقات التّسليم، المراجعة، والاحترافية في التصميم، وذكر هذه المعلومات وأحسن في اختيار الألوان المريحة للعين، لجذب العملاء وأوجز في الجمل التي تحقق الهدف منه.

خدماتنا:

- 4 ملصقات إعلانية سعرها 5 \$
- تصميم الغلاف
- ملصقات الدعاية والإعلان
- جميع مقاسات مواقع التّواصل الاجتماعي

احترامية عالية في التصميم

تسليم في زمن قياسي

مراجعة مجانية

رضا العميل غابتنا

دَرَجَةُ الصُّعُوبَةِ	المَهَارَةُ	السُّؤال	م
		خمس درجات للأسئلة من 1:4 وعشر درجات للسؤال الخامس	

متوسط	فهم وتفسير المعلومات	<p>- كم تكلفة تصميم 12 ملصقًا إعلانيًا؟</p> <p>أ. 15 دولارًا</p> <p>ب. 15 دولارًا</p> <p>ت. 60 دولارًا</p> <p>ث. 20 دولارًا</p>	1
متوسط	استدلال غير مباشر	<p>شركة أخرى تقوم بعمل إعلان في التلفاز وعلى الراديو وفي الشارع وعلى (فيسبوك)؛ إلى أي نوع من الإعلانات ينتهي هذا الإعلان؟</p> <p>الإعلانات التقليدية.</p> <p>ب. الإعلانات الرقمية.</p> <p>ت. الإعلانات غير مباشرة.</p> <p>ث. الإعلانات التسويقية.</p>	2
صعب	تقييم وتأمل	<p>- تم كتابة العبارة الآتية "رضا العميل غايتنا" أول العبارات التي ختم بها الإعلان.</p> <p>- ما سبب كتابتها كأول عبارة؟</p> <p>أ. حرص المؤسسة الدائم على الفوز برضا العميل، وجعله سعيدًا دومًا.</p> <p>ب. تحويل العميل إلى عميل مخلص لأي علامة تجارية مشهورة.</p> <p>ت. إرشاد العملاء للشراء من المؤسسات ذات الماركات وتفضيلها على غيرها</p> <p>ث. عبارة لا ترتبط بمعنى معين ولا تشير إلى ضرورة</p>	3

متوسط	الدمج والتفسير	<p>- ما الترتيب الصحيح لعناصر الإعلان؟</p> <p>أ. الهدف من الإعلان - العنوان - نص الإعلان - المؤثرات.</p> <p>ب. العنوان - نص الإعلان - المؤثرات - الهدف من الإعلان.</p> <p>ت. العنوان - نص الإعلان - الهدف من الإعلان - المؤثرات.</p> <p>ث. المؤثرات - العنوان - نص الإعلان - الهدف من الإعلان.</p>	4
متوسط	التقييم والتأمل	<p>- ما رأيك في الطريقة التي استطاع صاحب الإعلان السابق أن يستقطب بها العملاء؟ دليلاً لإجابتك</p>	5