



الجائزة الدولية 10 للتسويق IFLA 2012
برعاية EMERALD مجموعة النشر المحدودة

ملف الترشيح
(يرسل عن طريق البريد الإلكتروني)

* نجد في نهاية هذا التطبيق معجماً للكلمات المسطرة.

التسويق هو عملية تحديد وتلبية احتياجات المستعملين عبر عروض معينة، توفرها المنظومة في حدود مواردها. يعرض قسم الإدارة والتسويق لـ IFLA و EMERALD هذه الجائزة التي تهدف إلى الاعتراف بنجاح مشروع التسويق التي قامت بإنجازه أي مكتبة أو منظمة إعلامية في العالم.

نجاح هذا المشروع سوف يلبي و يحدد احتياجات مجموعة المستعملين المستهدفة. العرض يجب أن يسلم فعلاً للزبائن. تقييم استراتيجية نجاح المشروع يجب أن تدرج على أساس أهداف قابلة للقياس.

يجب الإجابة عن جميع الأسئلة التالية.

1. اسم المنظمة (المنظمات):

نوع المكتبة (يرجى التحقق):

عمومية
أكاديمية
مدرسية
أخرى

2. مشروع التسويق / منسق حملة :

3. العنوان:

4. هاتف / فاكس / بريد إلكتروني:

5. تاريخ الترشح:

6. عنوان لمشروع التسويق / حملة التسويق :

7. شعار (إن وجد)

8. توقيت المشروع قد يقع في أي من الأطر الزمنية
الواردة أدناه:

- .السنة المدنية 2011 (يناير/ديسمبر)
- .السنة الدراسية 2010-2011
- .المشروع الخاص ينتهي سنة 2011

الجائزة الدولية 10 للتسويق IFLA 2012
برعاية EMERALD مجموعة النشر المحدودة

معلومات عن المشروع

يرجى ، الرد على كل سؤال، لتيسير فهم عناصر مشروع التسويق الخاص بك.

1. ملخص عن مشروع التسويق
إعطاء لمحة موجزة عن المشروع الخاص بك ، بما في ذلك العرض ، المستعملين المستهدفين ، والغايات والأهداف

2. ما هو العرض المحدد (منتوج ، خدمة ، برنامج ، حملة ، وما إلى ذلك)

9. اختياري: يمكنك تقديم معلومات (إلكترونية و/أو مطبوعة) التي تمكن من فهم مشروعكم.

10. لجنة وراعي الجائزة يودون اقتسام المعلومة عن المشروع مع المكتبات في جميع أنحاء العالم، أكان المشروع فائز أو خاسر. يرجى إعطاء الموافقة للجنة لبث المشروع. Yes_____ No_____

يرسل الترشيح عن طريق البريد الإلكتروني لرئيس
الجائزة،

Dinesh K. Gupta

Dineshkg.in@gmail.com/dineshkg_in@yahoo.com

15 قبل يناير 2012.

الرئيس:

Dinesh K. Gupta
Département des Bibliothèques et des Sciences de l'Information
Salle n° 520, Wing faculté,
Road Rawatbhata,
Kota-324021 (Rajasthan)
Inde

معجم

المستعمل الفعلي - (انظر المستعمل)

حملة - نشاط مترابط ومنسق لتسويق أنشطة الاتصال ذو موضوع واحد أو فكرة تظهر في وسائل الإعلام المختلفة عبر فترة زمنية محددة

المستعمل - المستفيد الفعلي أو المحتمل لخدمات المكتبة

مستعملي المعلومات - البيانات المجمعة خاصة بالسوق ، مع وصف خصائصها وسلوكها.

تقييم - منهجية الأساليب لقياس مستوى نجاح الأهداف المجتمعة.

أربعة P's : (4P's) - مزج التسويق من المتغيرات التي يمكن التحكم فيها سعر المنتج ، والمكان والترويج ، التي تستخدمها المكتبة لمتابعة المستوى المطلوب من رضا المستعملين (أي استخدام المكتبة) التي تستهدف إرضاء المستعملين في السوق.

الأهداف - على نطاق واسع للصورة الكبيرة لنهج المكتبة ما تريد أن تحقق. الأهداف ليست دائما قابلة للقياس الكمي.

السوق - مجموعة المستعملين الحقيقيين أو المحتملين

التسويق والاتصال - انظر الأدوات الترويجية

مزيج التسويق - انظر أربعة P's (4P's)

تسويق المشروع - أي نشاط على أساس أهداف قابلة للقياس ومتطورة ، استراتيجية التسويق لتلبية إحتياجات المستعمل المستهدف للمجموعة .

أهداف قابلة للقياس - انظر الأهداف

الأهداف : - النتيجة المرجوة أو المطلوبة التي يجب ان تنجزها في وقت محدد.

عرض - تقديم اقتراح من طرف المكتبة خاص بالمستعمل المستهدف، المنتج المرغوب ، الخدمة ، أو سلوك البرنامج ، لإرضاء وتلبية الإحتياجات المحددة .

المكان - النقطة المادية لتوزيع العرض، ولكن هذا المفهوم يشمل جميع نقاط التوزيع بما فيها المواقع.

المخطط الفعلي أو الميزانية -- مبلغ الأموال التي تم الالتزام

بها لتسويق المشروع

المستعمل المحتمل - (انظر المستعمل)

السعر (ينظر إلى تكاليف) - نسبة الكميات من الموارد اللازمة لارضاء مستعمل معين للحصول على سلعة أو خدمة. في المكتبة الأسعار المستخدمة قد تأتي في شكل الوقت الذي تنفق الكثير من مستخدمي المكتبة للحصول على مواد أو خدمات المكتبة.

المنتوج - أي شيء يمكن أن تقدم في شكل ملموس لأحد المستعملين لتلبية حاجة محددة.

برنامج - العرض العام للأحداث ، مثل قصة ساعة ، الببليوغرافية، تعليمات أو غيرها من المخطط حدوث محددة لتلبية حاجة المستعملين.

أدوات ترويجية -- تسويق مختلف تقنيات الاتصال مثل الإعلان ، البيع الشخصي ، ترويج المبيعات ، العلاقات العامة / الدعاية ، أو البريد المباشر على شبكة الإنترنت.

الخدمة - أي نشاط أو إستفادة موفرة من طرف المكتبة غير ملموسة ، مثل إشارة الإجابة على السؤال ، على قرض من المواد. الخدمة قد تكون أو لا تكون مرتبطة إلى منتج مادي.

المستعملين المستهدفين - مستعمل معين تركزعليه المكتبة لظهار خبرتها لتلبية حاجيات المجموعة ، لإنجاز الأهداف التسويقية