



المبارك دخيل الهاجري



المبارك أحمد يونس



زيارة المبادرين لمصنع Eco flex



زيارة المبادرين لمصنع Marlateks



د.سعد البراك



لنا الرشيد

التسويق مجموعة من العمليات التي تعمل على اكتشاف رغبات العملاء وتطوير مجموعة من المنتجات أو الخدمات التي تشبع رغباتهم المبادر: لا يمكن لأي مشروع أن ينجح ويستمر دون خطة تسويق واضحة

فإن الناس سيذكرون فكاهتك المرحية دون عرضك الجذاب. وإذا كنت تستخدم الفكاهة، فإن حملتك ستكون ممتعة في مرة الأولى وربما في مرة الثانية. وبعد ذلك ستكون فكاهتك مزعجة.

التسويق لا يصنع المعجزات: الكثير من الأموال تم تبديدها لأن المسوقون كانوا يتوقعون حدوث معجزات وليس بسبب أي مفهوم خاطئ آخر. توقع المعجزات وستصيبك القرحة.

إن التسويق يعتبر أفضل استثمار في العالم إذا قمت به على النحو الصحيح، وأداؤه على النحو الصحيح يتطلب تخطيطاً وصبراً.

وفي هذه الحلقة قام المبادرون بزيارة مصنعين في تركيا أحدهما إنتاج البتروكيماويات Marlateks والأخرى لصناعة الألوان التي تطوع على الملابس من البلاستيك Eco flex.

في آخر الحلقة كالعادة قام كل عضو في لجنة التحكيم باختيار المشاريع المميزة بالنسبة له، فقد اختار د.سلمان العجمي المبادر أحمد يونس مظفر كأحسن مبادر قام بشرح قضية التسويق



المبادرة غنان الشهاب



المبادرة أسماء العنزي



المبادرة أسماء العتيق



المبادر عبدالله صادق



المبادر صلاح الجبيري



المبادر سالم محسن العجمي

التسويق لا يعني البريد المباشر: بعض الشركات تظن أنها تستطيع الحصول على الحجم السذي تحتاجه من التجارة بالبريد المباشر، ولعل شركات الطلبات البريدية محقة في ذلك، ولكن معظم الشركات تحتاج إلى وفرة من أسلحة التسويق الأخرى لدعم البريد المباشر ولإنجاح البريد المباشر.

التسويق لا يعني المنشورات الدعائية: تتسابق معظم الشركات لإنتاج منشور دعائي عن المنافع التي يوفرونها، ثم يفتنون على أنفسهم لإبداع منشور عالي الجودة.

التسويق ليست صناعة ترفيهية: المسوقون لا يعملون في صناعة الترفيه، أي إن التسويق ليس مقصوداً به الترفيه. التسويق ليس مسرحاً للفكاهة: إذا كنت تستخدم الفكاهة في عمليتك التسويقية،

تشمل: تكوين فكرة واضحة عن التسويق، والتواصل مع العملاء، وبناء علامات تجارية قوية، وتشكيل نمو طويل الأجل، وتطوير وتوصيل القيمة، وخلق نمو طويل الأجل، ووضع استراتيجيات وخطط مناسبة للمفاهيم. كما أن هناك بعض المفاهيم الأساسية والتي لا بد من أي مهتم بمجال التسويق أن يعرفها. إن التسويق لا يعني أشياء كثيرة:

التسويق لا يعني الإعلان: يقول فليبي كوتلر في كتابه «كوتلر يتحدث عن التسويق»: «من أكثر أنواع البلبلة شيوعاً هي النظرة إلى التسويق والبيع على أنهما شيء واحد، وليس هذه نظرة الكثيرين من عامة الناس بل نظرة العديد من رجال الأعمال، حيث إن البيع جزء من التسويق غير أن التسويق يشمل أشياء أكثر من البيع»، «البيع هو القشرة الخارجية للتسويق».

إحداها عند اعتماد سياسات التسويق هي مفهوم الإنتاج، ومفهوم المنتج، ومفهوم البيع، ومفهوم التسويق، ومفهوم التسويق الكلي. وللأخيرة، أربعة عناصر هم تسويق العلاقات، التسويق الداخلي، والتسويق المتكامل، والتسويق استجابة لمطلب اجتماعي. أم مجموعة التشابكات اللازمة لإدارة عملية تسويق ناجح



التي تخلق وتوصل القيمة إلى العملاء والتعامل مع العملاء بطريقة تفيد المؤسسة المساهمين في رأس مالها. أما التسويق كعلم، فهي عملية تحديد السوق المستهدف من خلال القيام بتحليل وتجزئة السوق وفهم توجهات العملاء وتقديم قيمة عالية لهم. وأضافوا أن هناك 5 مفاهيم متضادة يمكن المؤسسة أن تتع

إلا أن المبيعات هي جزء من العملية. ومن الناحية المجتمعية، فإن التسويق هو الرابط بين الاحتياجات المادية للمجتمع وبين الاستجابة لأنماط الاقتصاد من خلال توصيل قيمة منتج أو خدمة إلى العملاء. ويمكن اعتبار التسويق وظيفة عمل مؤسسة ومجموعة من الأليات



رحلة المبادرين إلى تركيا - flex

المشروع الوطني المبادر يمس شريحة من الشباب وشابات الكويت إيماناً منه بصقل القيادات الشابة والرقى لمواكبة طموحاتهم لقيادة دفة القطاع الخاص وتفعلها لبدء الشراكة بين القطاع العام والخاص ودعم الجهود الرسمية لدفع عجلة التنمية والاقتصاد، تقوم تلك المبادرة بتأهيل الكوادر الوطنية بشكل يتواءم مع متطلبات فنون الإدارة في القطاع الخاص وفقاً لخطة التنمية وتمكينهم من تأسيس مشاريعهم بخطوات مدروسة وعلى يد مستشارين وخبراء في المجال، حيث أن هذا المشروع يطمح لتنمية قطاع المشاريع الصغيرة بالكويت ودعم الشباب الكويتي.

في الحلقة السابعة من برنامج المبادر التلفزيوني ناقشت اللجنة المحكمة قضية التسويق، حيث أنه لا يمكن لأي مشروع أن ينجح ويستمر ويكبر دون خطة تسويق واضحة تمكن له من تحقيق الأرباح والاستمرارية والتميز. وأكد المشاركون أن التسويق، هو مجموعة من العمليات أو الأنشطة التي تعمل على اكتشاف رغبات العملاء وتطوير مجموعة من المنتجات أو الخدمات التي تشبع رغباتهم وتحقق للمؤسسة الربحية خلال فترة مناسبة. ويمكن تعريف التسويق بفن البيع،

يود بنك برقان أن يوجه لعناية السادة العملاء بأن تعليمات البنك المركزي بشأن تقديم كافة المستندات التي تؤكد استخدام القرض في الغرض الممنوح من أجله هي ليست بالجديدة، بل هي من ضمن الشروط والضوابط التي حددها البنك المركزي في تعليماته الصادره بتاريخ 1995/12/12 والتعديلات اللاحقة.

للتقدم بطلب القرض، يتعين على العميل تقديم المستندات التالية:

- شهادة راتب حديثة/ شهادة من التأمينات الاجتماعية بالمعاش الشهري
- كشف حساب
- مستندات تبين وتدعم الغرض من القرض

أنواع القروض:

القرض المقسط	القرض الاستهلاكي
• قرض طويل الأجل	• قرض متوسط الأجل
• المدة القصوى للسداد: 180 شهراً	• المدة القصوى للسداد: 60 شهراً
• الحد الأقصى للمبلغ المقترض: 70,000 د.ك	• الحد الأقصى للمبلغ المقترض: 15,000 د.ك
• الغرض من القرض:	• الغرض من القرض:
- ترميم سكن خاص	- تغطية نفقات التعليم
- شراء سكن خاص	- تغطية نفقات العلاج
• الحد الأقصى للقرض:	- تمويل شراء السلع
- الموظفين: 40% من صافي الراتب الشهري (بعد الاستقطاعات) / أو الدخل الشهري المستمر	الاستهلاكية والمعمرة
- المتقاعدين: 30% من صافي الراتب الشهري (بعد الاستقطاعات) / أو الدخل الشهري المستمر	• الحد الأقصى للقرض:
	- الموظفين: 40% من صافي الراتب الشهري (بعد الاستقطاعات) / أو الدخل الشهري المستمر
	- المتقاعدين: 30% من صافي الراتب الشهري (بعد الاستقطاعات) / أو الدخل الشهري المستمر

بنك برقان BURGAN BANK
أنت دافعنا

تابعونا على: www.youtube.com/burganbankchannel | www.facebook.com/burganbank | www.instagram.com/burganbank | www.twitter.com/kifq8 | www.burgan.com

الجمع عرض
الخصم
الإستهلاكي

2015/11/28-19

ملابس، إكسسوارات، ساعات نظارات، عطورات، أدوات تجميل

أرض المعارض الدولية - مشرف

أوقات الزيارة: 10:00 صباحاً إلى 1:00 ظهراً
4:30 عصرًا إلى 10:00 مساءً
يوم الجمعة: 4:00 عصرًا إلى 10:30 مساءً

صالة 4B

Tel: +(965) 25387100
Fax: +(965) 25398123
+(965) 25393872
Website: www.kif.net
E-Mail: info@kif.net
www.twitter.com/kifq8
Kuwait International Fair

معرض الكويت الدولي K.I.F. (K.S.C.)
الأولى والأكبر في الكويت
The First & Largest in Kuwait