

الاستهلال

قال تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا)

الآية (29) سورة النساء

الإهداء

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله الذي تتم بنعمته الصالحات

(الله عز وجل)

الى من ربّتي صغيراً فأحسنّت تربيتي وأنارت لي درب حياتي وزرعت في نفسي حب العلم
والإرادة

(أُمِّي)

الى الغالي الذي وقف بجانبني ومنحني كل الثقة

(أَبِّي)

الى القلوب الطاهرة والرقيقة رياحين حياتي الذين وقفوا بجانبني فكانوا لي نعم السند

(إخوتي أخواتي.)

إلي كل من ساعدني في انجاز هذا البحث

أهدي ثمرة جهدي

الباحث

الشكر والتقدير

نحمد الله عز وجل ونحمده على ما وهبنا من عقل وألهمنا الصبر ومكننا من تخطي الصعاب، وأتقدم بالشكر والتقدير لجامعة البحر الأحمر كلية الدراسات العليا والبحث العلمي لإتاحة الفرصة لي لنهل من العلم .والشكر والتقدير إلى أساتذتي الكرام بكلية الدراسات العليا قسم المحاسبة الذين لم ييخلوا لنا بعلمهم الثر، وكما أتقدم بالشكر للجنة المناقشة لما قدموه لي من نصح وإرشاد وملاحظات قيمة واهص بالشكر والتقدير

الدكتور / اسعد مبارك الشريف

والشكر والتقدير موصول لكل زملائي على تلك الأيام الزاخرة بالعلم والتحصيل والمعرفة التي قضيناها سوياً .

الباحث

المستخلص

تشهد بيئة الأعمال متغيرات متسارعة نتيجة لتطور التكنولوجيا وخصوصاً تكنولوجيا الاتصال والمعلومات، تفرض هذه التطورات على منظمات الأعمال المواكبة المستمرة ، والتكيف لها تنظيمياً وأداءً بما يجعلها قادرة والاستمرار والنمو .

إن احد أهم هذه التطورات هي في الاستخدامات الجديدة في أساليب البيع والتسويق، الأمر الذي يفرض على منظمات الأعمال أن تسارع في فهم واستيعاب هذه الأساليب الجديدة ،وتغير وتعديل ما يمكن في بنائها التنظيمي وفي طرق أدائها كي تتمكن من الريادة في أداء أعمالها وتتمكن من بناء الميزة التنافسية، وإلا فإنها ستخسر كل شيء وتخرج من السوق أن عاجلاً أم آجلاً .

لقد أظهرت هذه التطورات التكنولوجية أساليب وأشكال في البيع والتسويق لم تكن معروفة، فظهرت مفاهيم وتطبيقات عديدة منها الأعمال الالكترونية (E-Business)، والتجارة الالكترونية (E-commerce)، والسوق الالكترونية (E-market)، والتسويق الالكترونية (E-Marketing)، والبيع الالكتروني (E-selling) والتسوق الالكتروني - البيع والشراء (E-shopping)، وغيرها الكثير من الأعمال والمفاهيم .

ولعل أهم التطورات في استخدام الأعمال الالكترونية هو استخدام الانترنت وما تبعه من تطورات في أداء الأعمال التجارية، التي حققت فوائد وميزات كبيرة للمنظمات التي استخدمتها، فكانت بحق ثورة قبلت الكثير من طرق وأساليب أداء الأعمال التجارية وخصوصاً في التسويق والبيع الكترونياً، جعلت منظمات الأعمال ملزمة في التعرف على الأساليب وتبنيها .

ولذلك تم في هذه الدراسة تناول طرق وأساليب البيع الالكتروني، وما يمكن أن تحققه للمنظمات التي تستخدمه من تخفيض في التكاليف وزيادة في المبيعات والأرباح، ورفع في إنتاجية المنظمة وإنتاجية العاملين فيها .

وعلى أساس أهداف الدراسة التي وضعت، تم اقتراح عدة توصيات يمكن لمنظمات الأعمال الاستفادة منها في أداء أنشطة التسويق والبيع، وعدم ضياع الفرص التسويقية ومن ثم الارتقاء بمستوى إنتاجية العاملين في القوة البيعية .

Abstract

The business environment is experiencing rapid changes as a result of the development of technology, especially ICT. These developments are forcing the organizations to keep abreast and adapt them so that they are capable, sustained and grow.

One of the most important developments is the new use of sales and marketing methods, which requires business organizations to quickly understand and assimilate these new methods, change and adjust their organizational structure and ways of doing business so that they can lead their business and build the advantage Competitive, otherwise they will lose all the lead and get out of the market sooner or later.

These technological developments have demonstrated methods and forms of selling and marketing that have not been known. Various concepts and applications have emerged, including e-business, e-commerce, e-market, e-marketing, , E-selling, e-shopping, and many other business concepts. Perhaps the most important developments in the use of electronic business is the use of the Internet and the subsequent developments in the performance of business, which achieved benefits and features of the large organizations that used, was a revolution that accepted a lot of ways and methods of doing business, especially in marketing and selling electronically, Identify and adopt methods.

Therefore, the study dealt with the methods and methods of electronic sales, and what can be achieved by the organizations that use them from the reduction in costs and increase in sales and profits, and raise the productivity of the organization and the productivity of its employees.

Based on the objectives of the study that was developed, several recommendations were suggested that business organizations can benefit from in the performance of marketing and selling activities, and not to lose marketing opportunities and then to upgrade the productivity of workers in the sales force.

قائمة المحتويات

المحتوى	رقم الصفحة
الآية	أ
الإهداء	ب
الشكر والتقدير	ج
ملخص الدراسة	د
Abstract	هـ
فهرست المحتويات	و
فهرست الجداول	ز
فهرست الأشكال	ح
فهرس الملاحق	ط
الفصل الأول	
الإطار المنهجي	□-□
الفصل الثاني	
المبحث الأول : ماهية التسويق	□□ □
المبحث الثاني : التسويق الالكتروني	□□ □□
المبحث الثالث : المبيعات	□□ □□
الفصل الثالث	
أولاً : مقدمة التصنيع الحربي	□□
ثانياً : التحليل	□□
ثالثاً : اختبار الفرضيات	
الخاتمة	
النتائج	□□
التوصيات	□□
المصادر والمراجع	□□
الملاحق	□□

قائمة الجداول

م	عنوان الجدول	الصفحة
1-1	العمر	30
2-1	النوع	31
3-1	التعليم	32
4-1	الوظيفة	33
5-1	عدد سنوات عملك بالشركة	34
6-1	ساهم التسويق الالكتروني في زيادة حجم المبيعات	35
7-1	المؤسسة تهتم بالتسويق الالكتروني وتوفر قدراً من الإمكانيات نحوه	36
8-1	إستراتيجية التسويق المستخدمة تؤثر في حجم المبيعات	37
9-1	التسويق الالكتروني يساعد على التعرف على المنتجات وانتشارها وزيادة نسبة الشراء	38
10-1	التسويق الالكتروني يساعد المنظمة على التعريف بخصائص وتقنيات المنتجات	39
11-1	التسويق الالكتروني يعمل على توسيع العملاء	40
12-1	التسويق الالكتروني يتيح امكانية طرح المنتج دولياً	41
13-1	التسويق الالكتروني يساعد على جمع أداء ورغبات المستهلكين ودرجة استجابة المستهلكين للمنتجات المطروحة.	42
14-1	التسويق الالكتروني أقل تكلفة وأكثر فاعلية من أدوات المزيج التسويق الأخرى.	43
15-1	توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين التسويق الالكتروني وحجم المبيعات	44

قائمة الأشكال

م	عنوان الشكل	الصفحة
1-1	العمر	30
2-1	النوع	31
3-1	التعليم	32
4-1	الوظيفة	33
5-1	عدد سنوات عملك بالشركة	34
6-1	ساهم التسويق الالكتروني في زيادة حجم المبيعات	35
7-1	المؤسسة تهتم بالتسويق الالكتروني وتوفر قدراً من الإمكانيات نحوه	36
8-1	إستراتيجية التسويق المستخدمة تؤثر في حجم المبيعات	37
9-1	التسويق الالكتروني يساعد على التعرف على المنتجات وانتشارها وزيادة نسبة الشراء	38
10-1	التسويق الالكتروني يساعد المنظمة على التعريف بخصائص وتقنيات المنتجات	39
11-1	التسويق الالكتروني يعمل على توسيع العملاء	40
12-1	التسويق الالكتروني يتيح امكانية طرح المنتج دولياً	41
13-1	التسويق الالكتروني يساعد على جمع أداء ورغبات المستهلكين ودرجة استجابة المستهلكين للمنتجات المطروحة.	42
14-1	التسويق الالكتروني أقل تكلفة وأكثر فاعلية من أدوات المزيج التسويق الأخرى.	43

قائمة الملحق

رقم الملحق	عنوان الملحق	رقم الصفحة
1	تحكيم الاستبانة	51
2	الاستبانة	52
3	محكمو الاستبانة	53