

تسويق المعلومات وخدمات المعلومات

INFORMATION MARKETING

الأستاذ الدكتور

ربحي مصطفى عليان

أستاذ تسويق المعلومات

جامعة البلقاء التطبيقية - جامعة الزرقاء الخاصة

الجامعة الأردنية

الدكتورة

إيمان فاضل السامرائي

جامعة قطر

www.darsafa.net

المحتويات



الفصل الأول

تسويق المعلومات (مفاهيم أساسية)

- مفهوم التسويق 15
- مفهوم المعلومات 24
- مفهوم تسويق المعلومات 39
- أهمية تسويق المعلومات 42
- تطور مفهوم التسويق 45
- تطور مفهوم تسويق المعلومات 50
- وظائف التسويق 52

الفصل الثاني

بيئة تسويق المعلومات

- 1- البيئة الخارجية للتسويق 58
- 2- البيئة الداخلية للتسويق 65
- 3- تحليل البيئة التسويقية 67

الفصل الثالث

التسويق في المؤسسات المعلوماتية

- علاقة المكتبات ومراكز المعلومات بالتسويق 75

- فكرة التسويق في المكتبات ومؤسسات المعلومات 75
- المعلومات كسلعة 79
- المخاطر التي تتعرض لها المعلومات كسلعة 81
- علاقة التسويق بالمعلومات 82
- تسويق المعلومات في بيئة المكتبات 86
- صفات المكتبي الناجح في التسويق 97
- الصفات الشخصية لأخصائي التسويق 99

الفصل الرابع

تسويق الخدمات في المؤسسات المعلوماتية

- مفهوم الخدمة 119
- أهمية التسويق لخدمات المكتبات والمعلومات 130
- الجهود والاتجاهات العالمية للتسويق في المكتبات والمعلومات 133
- أهداف تسويق المعلومات ومنافعه 135
- التسويق في بيئة المكتبات والمعلومات 137
- ماذا يمكن أن نسوق في مجال المعلومات 144
- المزيج التسويقي للخدمات 147
- أساليب لتسويق المكتبات وخدماتها 156
- مؤسسات تسويق المعلومات: Dialog نموذجاً 169

الفصل الخامس

تجزئة السوق المستهدفة والمزيج التسويقي

- تجزئة السوق 185
- المزيج التسويقي 185

199	أولاً: المنتج
211	ثانياً: السعر
220	ثالثاً: الترويج / المزيج الترويجي
233	- الترويج كنظام اتصال
230	رابعاً: المكان / التوزيع

الفصل السادس

استراتيجية تسويق المعلومات

241	- تحديد الفرص التسويقية
244	- دراسات السوق
248	- تحليل مقياس SWOT
258	- الخطة الاستراتيجية والتخطيط لها
259	- خطوات التخطيط الاستراتيجي
262	- تسويق المعلومات في عصر تكنولوجيا المعلومات
264	- خطة وآلية تسويق المعلومات والمكتبات

الفصل السابع

العلاقات العامة في خدمة العملية التسويقية

275	- مقدمة عامة
277	- مفهوم العلاقات العامة
279	- أهمية العلاقات العامة
280	- أهداف ووظائف العلاقات العامة
284	- التخطيط للعلاقات العامة

- 286 تنظيم العلاقات العامة
- 287 جمهور العلاقات العامة
- 290 موظف العلاقات العامة الناجح
- 293 أنشطة العلاقات العامة ووسائلها
- 297 أخلاقيات العلاقات العامة

الفصل الثامن

التسويق عبر الإنترنت

- 305 الإنترنت والتسويق
- 308 خصائص التسويق عبر الإنترنت
- 312 الإعلان عبر الإنترنت
- 315 التجارة الالكترونية
- 315 الشراء الالكتروني
- 319 نصائح للشراء الالكتروني عبر الإنترنت
- 320 تقييم المواقع عبر الإنترنت
- 327 مواقع مختارة للتسوق عبر الإنترنت

الفصل التاسع

بحوث التسويق ونظام المعلومات التسويقي

- 335 مقدمة عامة
- 338 تعريف بحوث التسويق
- 342 مجالات بحوث التسويق
- 346 خطوات بحوث التسويق

- طرق جمع المعلومات في بحوث التسويق 353
- العينات في بحوث التسويق 356
- مناهج وأساليب بحوث التسويق 358
- عرض البيانات وتحليلها في بحوث التسويق 360
- التقرير النهائي لبحوث التسويق 361
- أخلاقيات البحث التسويقي 365
- نظام المعلومات التسويقي 369
- ◆ قائمة المصادر العربية 379
- ◆ قائمة المصادر الأجنبية 382