

MIRACLE Academy

قال تعالى (يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ)

تفريغ التسويق
زميلتكم حلا عبد الجابر



لجان الدفوعات

Promotion video



اللهم انفعنا بما علّمتنا،
وعلّمنا ما ينفعنا، وارزقنا علماً
تنفعنا به.

▪ احنا إلى الان عم نناقش الـ **Main concepts of marketing** ، يعتبر الـ **Core of marketing** .

▪ هسا بالأردن و بالـ **Middle east** بشكل عام ، عملية الـ **Promotion** و الـ **Marketing** الناس بتفكرها نفس الشيء ، ففي ناس تختصر كل الـ **Marketing** و كل عوامله بجمعوها بكلمة **Promotion** يعني الدعاية و الإعلان ، لكن فعليا **تعتبر الدعاية و الإعلان جزء صغير من الـ Marketing** .

هسا بدنا نبليش بالـ **Promotion variables** أو اللي بنسميها برضه **Promotion elements** أو الـ **Promotion mix** والدكتور حكى انه هدول اللي بهمويه بالإضافة لتعريف الـ **Promotion** ، فالآن رح نبليش بالـ **Promotion elements** وهمه يعتبروا الأدوات المستخدمة بالـ **Promotion** :

1. Advertising
2. Personal selling
3. Sales promotion
4. public relation

رح نحكي عنهم بالتفصيل لكن قبل رح نشرح **Grid** شامل رح يسهل توضيح كل نقطة من هدول الـ **4 Elements** .

		Communication tactics	
Paid		Advertising Direct marketing Sales In-pharmacy displays	Personal selling
	Nonpaid	Publicity	Word-of-mouth
		Non personal	personal

ادوات التسويق و الإعلان إما بتكون
 Paid or non paid و في تقسيم ثاني يا
 بتكون Personal or non personal

الشرح بالاسلايد الجاي

Non paid & Non personal

إذا كانت ادوات التوسيق أو اللي هي ادوات الـ Promotion كانت Non paid & Non personal انه مش شخص بروح يقابل شخص وجه لوجه لحتى يروج لشي بشكل مباشر ولا بدفع لحد عشان يعمل دعاية ، يعني مثلا جامعة هارفرد أو كامبردج أو مثلا شركة فايزر هدول كلهم مش بحاجة لدعاية فمعناه هو الـ Communication اللي بوصل لك Customer عن طريق هاد المحور..

✓ تسمى هذه الطريقة أو هذا المحور بـ **Publicity** .

Note

الـ Publicity بصير دائما في التباس بينها وبين الـ Public relation لأنه الـ Public relation هو شي جديد عم بيطلع بالشركات سواء شركات الادوية أو غير ادوية ، انطلاقها كان من الـ Publicity لكن تطورها حولها لـ Public relation department وهو يعتبر جزء من الشركة و موظفين الشركة هم اللي يكونوا فيه.

بس نخلص شرح المخطط رح نشرح أكثر عن الـ Public relation .

Personal & Non paid

هي بتكون Advertising وهي التي بنسُميها الاعلانات لكن الدعاية هي الـ Personal selling ، هسا هي ممكن نسُميها غير الـ Advertising كمان ممكن نسُميها Promotion sales ، هسا مثل الاعلانات ، المنشورات ، الجرايد ، توزيع بروشورات ، المعارض التي بنشوفهم الـ Roll up همه Pharmacy Advertising ، بيرسونال بيتضمن في Round table discussion أو Top thout أو leader ligo أو Top thout leader meeting أو التي هي Champions meeting يعني اي مسمى ممكن الواحد يخترعه المهم يكون معناه القصد منه انه يلتقي بالناس بشكل Personal ويعملهم Promotion .

✓ يسمى هذا المحور بـ Advertising .

Advertising = Promotion sales

Paid & Personal

هاد يعتبر الأكثر Professional wise فالـ Paid ممكن يكون Personal or non personal هسا الـ Personal بنسُميه Personal selling وهو باختصار نفسه الـ Medical rep او التي ممكن نسُميه كمان Medical liaison و ما ينشق عنه من تفاصيل ، فطالما في Personal contact و كمان Paid معناها هي Personal selling ، لكن لما يكون Non personal بيصير يندرج تحت الـ Advertising .

✓ يسمى هذا المحور بـ Personal selling .

Personal & Non paid

هي بتصير من خلال الـ Word of mouth ، و هسا كثير ناس قاعدة هسا بتشتغل على هاد الـ Variable انه يعني Testomeries يعني معناها هي الكلمة انه ناس جربوا الشغل تاعهم و ما بكونوا دافعين الهم فلوس ، او مثلا حد يحكي والله سمعنا عن الشغلة الفلانية انها كويسة فطبعا هي الشغلة مين رح يقدمها بالتالي؟؟
الإجابة هي الـ Customers لأنه ما بنوظفهم عنا يشتغلوا ، هسا في حال وظفناهم عنا يشتغلوا بصيروا Paid و بروحوا على Category اخرى اسمها Personal selling .

← طب شو الشغلات اللي بتدعم و بتقوي هي الـ Category؟؟

- 1) يكون في Customer relation ship
- 2) اهتمام صاحب المنتج و رعايته
- 3) الـ Quality
- 4) و كمان في ناس همه بكونوا اصلا Advocate ، ان شاء الله بمادة Project management رح ناخذ انواع الناس و كيف يكونوا Advocate و متى ما بكونوا ، فمثلا الطلاب في الجامعة الهاشمية و في غير الجامعة الهاشمية همه الـ Element للـ Word of mouth promotion فهمه مش موظفين لكنهم بشكل Personal بساعدوا بعملية التسويق لهي الجامعة ويعتبروا Advocated .

✓ يسمى هذا المحور بـ **Word of mouth** .

هدول شرح النقاط اللي حكينا
عنهم و شرحنا فكرتهم من
الكتاب اقرأوهم فيهم تفاصيل و
مطلوبين.

1. Advertising, is identified as paid, nonpersonal communication. It is the paid presentation and promotion of ideas, goods, or services by an identified sponsor in a mass medium.

Examples include print ads, radio, television, billboard, direct mail, brochures and catalogs, signs, in-store displays, posters, mobile apps, motion pictures, web pages, banner ads, emails

2. Personal selling is paid, personal communication, It is the process of helping and persuading one or more prospects to purchase a good or service or to act on any idea through the use of an oral presentation, often in a face-to-face manner or by telephone.

Examples include sales presentations, sales meetings, sales training and incentive programs for intermediary salespeople, samples, and telemarketing.!

3. Sales Promotion is Paid, nonpersonal promotional means. It includes media and non-media marketing communication used for a pre-determined limited time to increase consumer demand, stimulate market demand or improve product availability.

Examples include coupons, sweepstakes, contests, product samples, rebates, tie-ins, self-liquidating premiums, trade shows, trade-ins, and exhibitions.

4. Publicity : Nonpaid, nonpersonal promotional means.

• Public relations (PR)

- ✓ Public Relations include a variety of **programs to promote or protect companies' image or individual product.**
- ✓ PR focuses on maintaining the good reputation of the company.

هو قسم العلاقات العامة بس بشكله الفعال أي الشكل اللي بيخدم الـ Marketing .

FUNCTIONS OF THE PR DEPARTMENT

- Press relations
- **Product publicity**
- **Corporate communication**
- **Lobbying**
- Counseling

يعني على مستوى قطاعات أكبر

يعني بعمل فرق كبير بالـ Public relation و الشركات الامريكية و الاوروبية بتعمله مع الاتحاد الاوروبي.

ننتبه على الـ Product publicity مثل ما حكينا هي جزء من الـ Public relation or departments .

PR plays an important role in the following tasks

- Launching new products
- Repositioning a mature product
- Building interest in a product category
- Influencing specific target
- Defending products that have encountered public problem
- Building the corporate image in a way that reflects favorably on its products

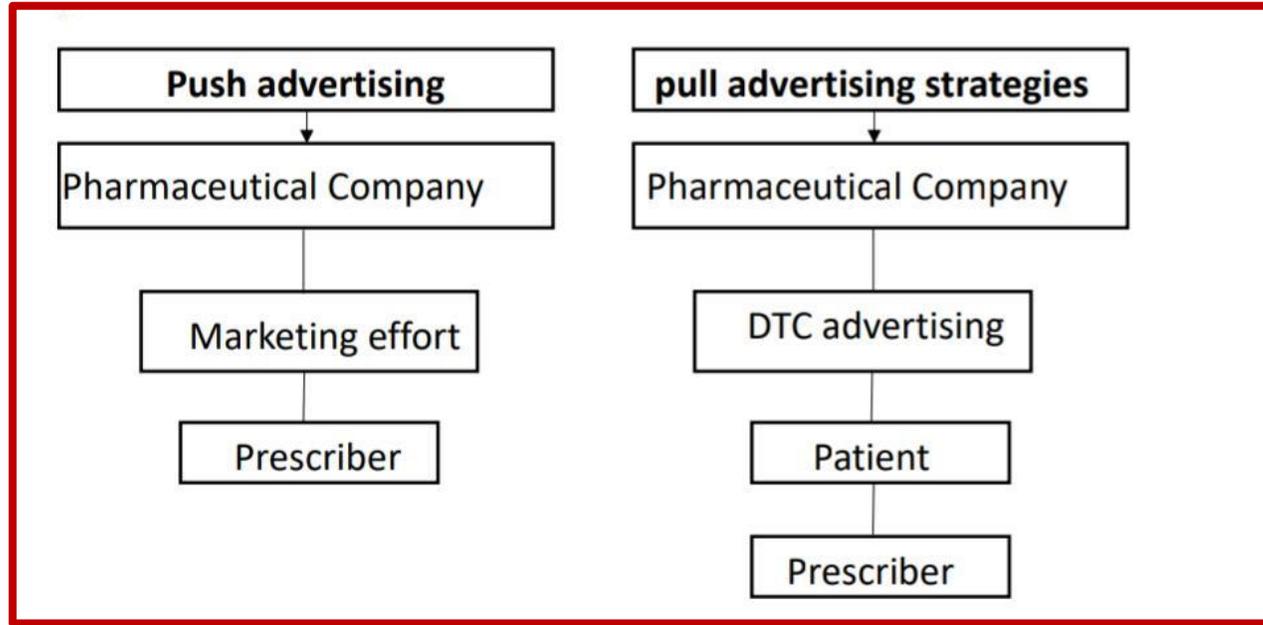
الـ Roles of PR حكي اقرأوهم ، بس نبّه انه نكون عارفين الـ PLC اللي هي Product life cycle و نكون عارفين الـ Target يعني الـ Segmentation و الـ **public problem** يعني اذا دوا معين صار عليه ازعاج أو فوضى .

TOOLS IN MARKETING PR

- 1-Publications-annual reports, brochures, newsletters, magazines etc.
- 2- Events-news conferences, seminars, outings, trade shows
- 3- sponsorship-sponsoring sports or cultural activities
- 4-News-get the media to accept press releases and attend press conferences
- 5- speeches-talks of company executives at trade associations or sales meetings

الـ Tools المستخدمة بالـ Public relation همه نفسهم الـ Tools المستخدمة بالـ Promotion ، ذكر شي زيادة انه هسا شركات الادوية بتعمل **Scientific talks** كثير .

Push & Pull advertising strategy



رح نبليش هسا بفكرة منتشرة كثير اللي هو Push advertising or push marketing و Pull advertising or pull marketing ، فهدول التثنين الـ Push والـ Pull موجودين كمبدأ في كثير اشياء ، يعني بالتزويد و الـ Supply chain و الـ Marketing و الـ Stock management .

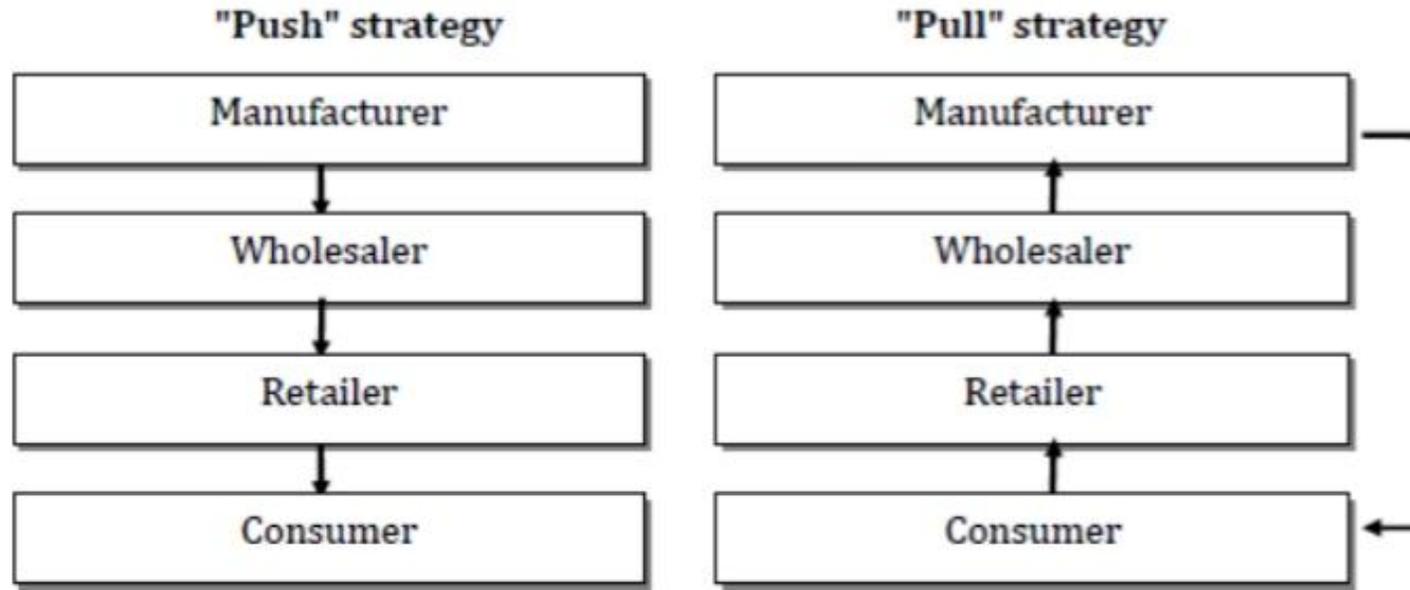
Push

- بالنسبة لشركات الادوية يكون جاي من شركات الادوية على الـ Marketing effort على الطبيب (Prescriber) .
- يعني اذا شخص بروح على الدكتور و الدكتور وصف دوا معين هي عملية Push من الشركات للطبيب للمستهلك .

Pull

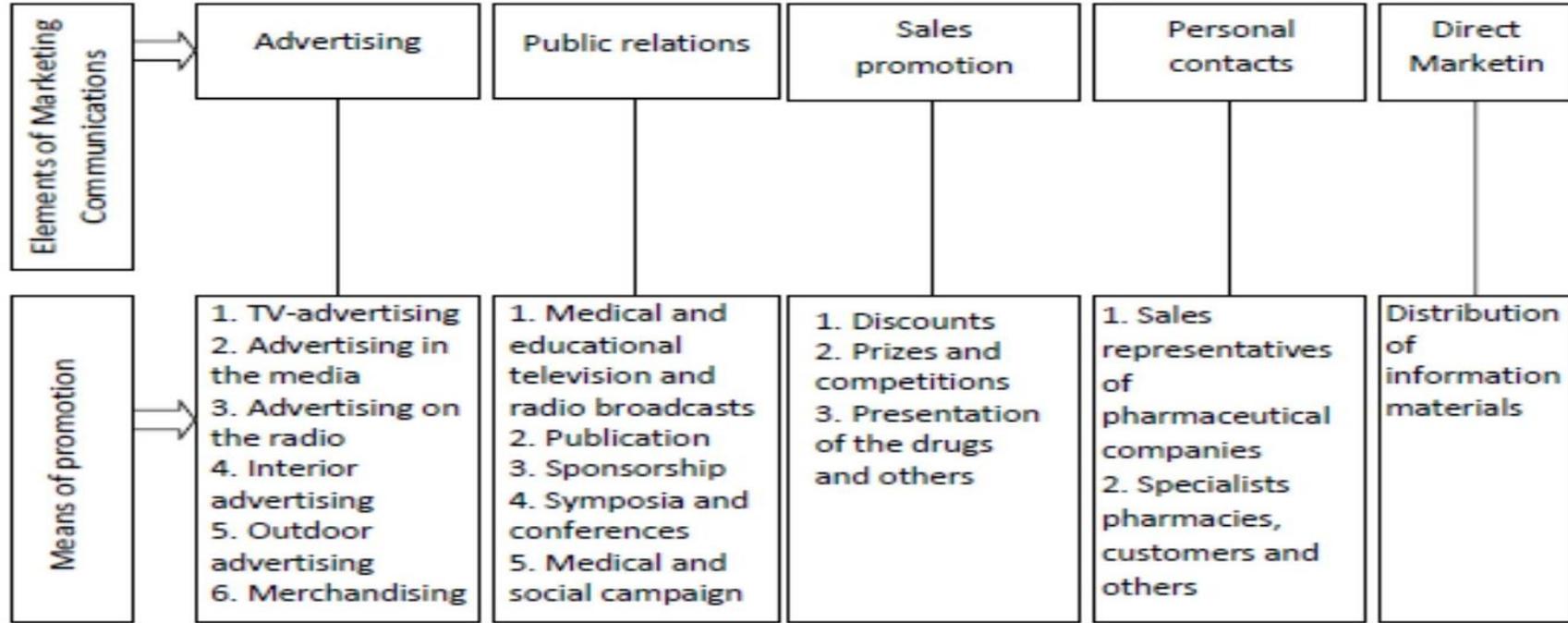
- هون العكس بتكون الانطلاقة من عند المريض اللي هو الـ Consumer فالـ Pharmaceutical company بتعمل Direct consumer advertising يعني للمريض مباشرة و بعدين الـ Patient بضغط على الـ Prescriber .
- فيعني اذا شخص قاعد بالصيدلية و حد حكاله بدي تعطيني الدوا الفلاني او بحكوا انه الدوا الفلاني كويس فلما يكون الطلب من الـ Patient or consumer او من الـ End user .

فمثلا الكورونا ضغطت بحكم الظرف الخارجي انهم يزيدوا تصنيع الكمادات فهي الـ Strategy اسمها Pull strategy فيها كل الـ Consumer بضغطوا على الـ Manufacture لتصنيع نوع معين من الـ Product بينما بالوضع الطبيعي كان Push يعني بصنعوا كمادات و يسوقوها و يعملولها دعاية وهذا اللي كان قبل كورونا .



نفس اللي شرحناه بس هي الصورة حطها الدكتور من الكتاب بالضبط كيف موضحها و ارفقها بالملف تاع المادة.

Working with customers (the public)

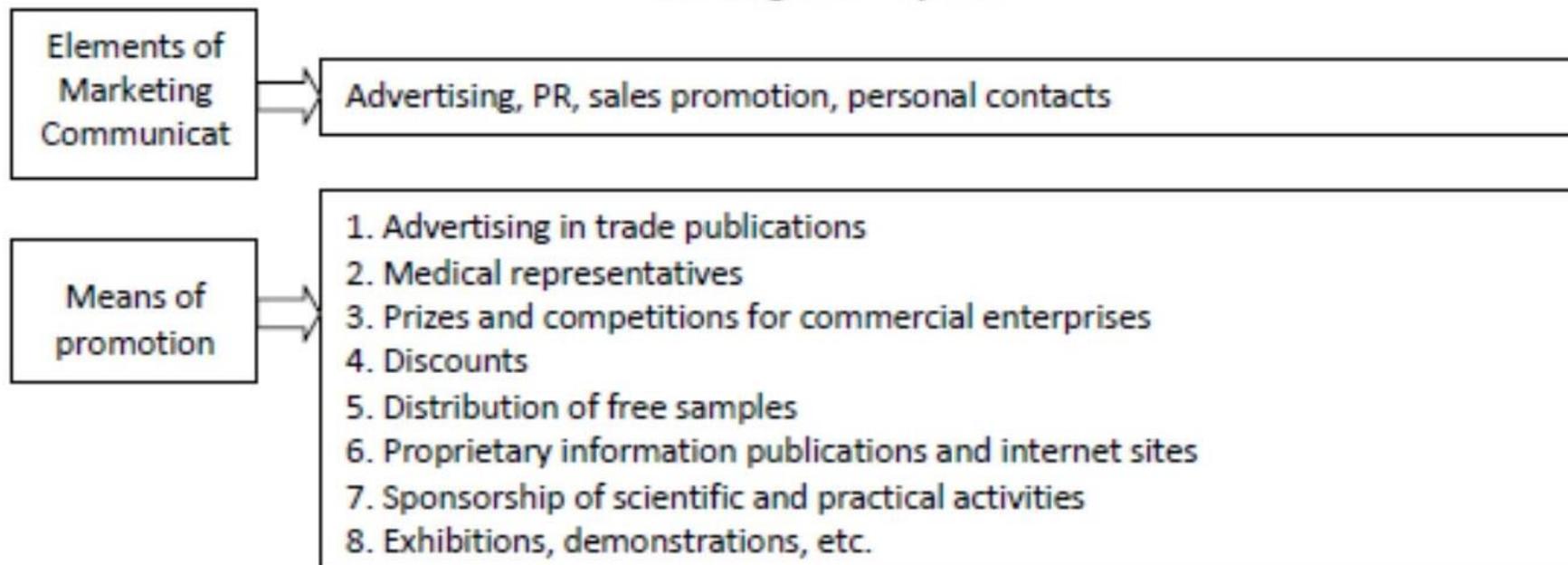


هاد مثال بالضبط زي مهو بالكتاب ، بتوضح الفرق الدقيق بين الـ Advertising والـ Sales promotion انه الـ Sales promotion بصير فيها الـ Discount فعروض الاسعار هي Public paid & Non personal او شي يكون Related to sales أو الـ Competitor و الـ Presentation of drug اللي هو الـ Bundling بس لسا عم نحكي عن الـ Paid & Non personal.

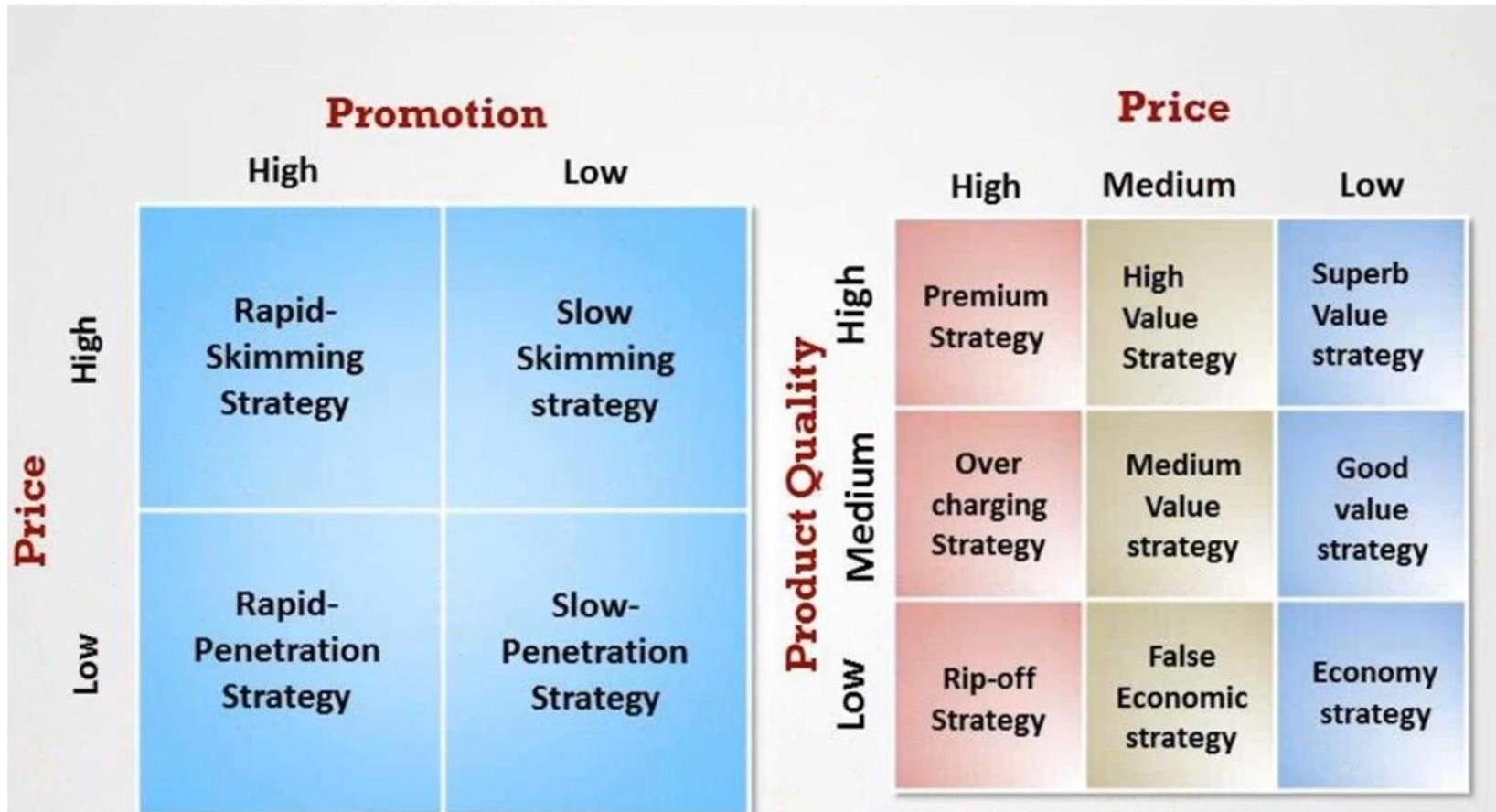
• الـ Direct marketing هاد عم يزيد الآن لأنهم سمحوا لشركات الادوية بالتسويق للمريض بشكل مباشر فأول مرة بنسمع انه شركة GSK بتعمل على التلفزيون على الـ MBC دعاية للـ Panadol لأنه قبل عشر سنين كان ممنوع ، فمن جديد لما صار الـ Direct advertising بدأت تظهر الشغلة .

اللي انكتب هو شرح الدكتور للرسمه لكن ارجعوا اقرأوها و احفظوها .

Working with experts



الـ Working with experts ، هاد نسخ من الكتاب بس عشان نشوف الفكرة المبسطة
الـ Communication tactics للي شرحناه قبل تاعت الـ



Pricing strategy

- الـ **Pricing strategy** يعتبره الدكتور انه Figure خفيف لطيف حلو للناس اللي بتفهم ، نفس ما اخدنا قبل لكن هون بدنا نفهم المعاني و اختلاف المسميات لإن كتب الـ Marketing هي Tantalization يعني كل كتاب بحط مسميات على كيفه ، هسا هاد بين Price و بين Quality ، هون الفرق انه حط درجات فالـ **High quality** و **Low price** هناك اسمه **Penetration** اما هون اسمها **Superb value** لكن لو **High price** و **Low quality** هاد كان اسمه **Skimming** هون اسمه **Rip off** هسا التفاصيل تاعت كل وحدة فيهم الـ 9 استراتيجيات اللي بالرسمه رح ناخذها بالمواد المتقدمة .