الآيـــــــة

بسم الله الرحمن الرحيم

(قَدْ جَاءكُم بَصَآئِرُ مِن رَّبِّكُمْ فَمَنْ أَبْصَرَ فَلِنَفْسِهِ وَمَنْ عَمِيَ فَعَلَيْهَا وَمَا أَنَاْ عَلَيْكُم بِحَفِيظٍ {٦/١٠٤} وَكَذَلِكَ نُصَرِّفُ الآيَاتِ وَلِيَقُولُواْ دَرَسْتَ وَلِنُبَيِّنَهُ لِقَوْمٍ يَعْلَمُونَ {٦/١٠٥} اتَّبِعْ مَا أُوحِيَ إِلَيْكَ مِن رَّبِّكَ لا إِلَهَ إِلاَّ هُوَ وَأَعْرِضْ عَنِ الْمُشْرِكِينَ {٦/١٠٦})

صدق الله العظيم

سورة الأنعام الآية (١٠٤--١٠٦)

الإهـــــــــداء

إلي من تحت قدميها الجنة منبع العطف وأنشودة الحنان وبرزخ العطاء والسخاء من سهرت علي راحتنا ..

،،، أمهاتنا ،،،

الى .. أياد نسجت دماء قلبها خيوطاً منيرة في صمت وكتمان

،،،،آبائنا الأعزاء ،،،،

،،،،إلى الوطن العزيز ،،،،

إلي رونق الحياة وبهجتها

أخواتنا ... وإخواننا و أهلنا وعشيرتنا

الى .. عقول أضاءت دروبنا بوهج علمها

أساتذتنا .. في جميع مراحلنا الدراسية

وإهداء خاص للأستاذ

الحسن احمد قمر الدين

الى .. أناس سكنوا الروح والقلب والوجدان بتودد وطمأنينه في إيثار ومحبة

.. أصدقائنا.. وصديقاتنا ..

أهدي ثمرة جهدي المتواضع هذا

الباحثون

الشكر والعرفان

الشكر أولا وأخير لله سبحانه وتعالي الذي وفقنا لإعداد هذا البحث ومن بعده اشكر كل من علمني حرفا واخص بالشكر أساتذتي الذين لمن يبخلوا علينا بنصائحهم وإرشاداتهم

والشكر أجزله إلي/ **الأستاذ**

الحسن أحمد قمر الدين

الذي قام بالإشراف على هذا البحث ولم يدخر وسعا ولا وقتا ولم يبخل علينا بوقته الثمين في إعطائنا من علمه الغزير حتى نكمل هذا البحث له منا جزيل الشكر والعرفان.

ونشكر كل من ساندنا وكانوا خير عون لنا .

وكذلك أيضاً موصول إلي **أسرة جامع االشيخ البدري قسم** .

ولكم منا جميعا جزيل الشكر

الباحثون

ملخص الدراسة

تناول الباحثون في هذا البحث مفهوم التسويق حيث اوضحوا التعريف الحديث للتسويق. ومن ثم تناولوا أهدافه واهم طرقه وتطويره والعوامل المؤثرة فيه. كذلك تحدثوا عن خصائص التسويق وما الذي يجب ان تحتويه خطة التسويق.

وكذلك تطرقوا إلى التسويق الالكتروني من حيث تعريفه وخصائصه والعراقيل التي تواجه المشتريين عالميا.

وأيضا تناولوا الأنظمة الزكية من حيث تعريف الأنظمة الزكية، وعلاقتها بالتسويق واثرها عليه.

وفي دراسة الحالة أعطوا نبذة وزارتي المالية والتجارة وقاموا بتحليل الاستبيان بعد أن وزعوه على عينة البحث. وقمنا بتحليل ومناقشة نتائج البحث وقد خرجنا ببعض النتائج والتوصيات

Abstract

This research deals with the marketing and the electronic marketing, its definition, objectives, ways of developing and the factors that affect it. They also deals with the marketing properties and the content of its plan.

They deal with the electronic marketing and the obstacles that face the international buyers.

The researchers also deal with the intelligent systems and its relation and effect on marketing.

In the case study they give a brief note about the ministries of finance and commerce and analyze the questionnaire after they distribute it. Then they give results and recommendations .

فهرس الموضوعات

الموضـــــــــــــوع	الصفحة
الآية	أ
الإهداء	ب
الشكر والعرفان	ج
ملخص البحث باللغة العربية	د
Abstract	هـ
فهرس الموضوعات	و
المقدمة	١-٣
الفصل الأول التسويق	
المبحث الأول : مفهوم الـــــتســـويق	٥-٨
المبحث الثاني : أهــداف التسويق واهم طرقه وتطويره والعوامل المؤثرة	٩-١٤
المبحث الثالث : خطة التسويق وخصائصه	١٥-١٩
الفصل الثاني: التسويق الالكتروني	
المبحث الأول : مفهوم التسويق الالكتروني	٢١-٢٤
المبحث الثاني : خصائص التسويق الالكتروني	٢٥-٢٩
المبحث الثالث : معوقات التسويق الالكتروني	٣٠-٣٣
الفصل الثالث الأنظمة الذكية	
المبحث الأول: مفهوم الأنظمة الذكية	٣٥-٤٠
المبحث الثاني: الأنظمة الذكية والتسويق	٤١-٤٣
الفصل الرابع الدراسة الميدانية	
المبحث الأول : نبذة عن مكان الدراسة	٤٥-٤٦
المبحث الثاني تحليل ومناقشة النتائج	٤٧-٦٤
الخاتمة	٦٥
النتائج	٦٦
التوصيات	٦٧
المراجع والمصادر	٦٨