

# قاموس التسويق

2019

أعد الملف: Mr. Kenneth Beare

جهزه للعربية: عبدالله السعد

ترجمة الأستاذ: صبري حماد

مايحتاج إليه فريق التسويق من مصطلحات



SADARAH-SSA-008

الطبعة الثانية

www.joodbs.com





**لا تخط خطوتك الأولى..**

**قبل تحديد الاتجاه..**



الصفحة Weekly

الموضوع

6

سيرة المترجم

7

قبل البدء

8

القاموس

16

بيانات الاتصال

## المؤهلات العلمية:

- بكالوريوس لغة انجليزية.

## الدورات التدريبية:

- الدورة التخصصية لمدرسي اللغة الانجليزية.
- دورة التدريس الفعال.
- ورش عمل خاصة بجودة التعليم.

## الخبرات العملية:

- ثلاثة وثلاثون عاماً في تدريس اللغة الانجليزية بالكليات الصحية بوزارة الصحة، وكلية الدراسات التطبيقية بجامعة الدمام.
- منسق اللغة الانجليزية في كلية العلوم الصحية.
- منسق اللغة الانجليزية في كلية الدراسات التطبيقية.
- رئيس قسم اللغة الانجليزية بكلية العلوم الصحية.

## أنشطة أخرى:

- القيام بأعمال الترجمة في قسم العلاقات العامة في جامعة الدمام، وكلية الدراسات التطبيقية.

قام بترجمة هذا الملف الأستاذ: صبري حماد



من دولة فلسطين

ومن مواليد عام ١٩٥٨م

[mozaffarmansoor@yahoo.com](mailto:mozaffarmansoor@yahoo.com)

## اسم الملف الأصلي والمصدر

English for Marketing Glossary

<http://www.esl.about.com>

## تنبيه هام:

مساهمة من مؤسسة جود في نشر الثقافة الإدارية المهنية تقدم هذه الإصدارات، ولاتحمل جود أية مسئولية علمية أو قانونية عن محتوى المادة، ويمكن الاستفادة من الملفات ونقلها مع الإشارة للكاتب ولمؤسسة جود..

[www.joodbs.com](http://www.joodbs.com)



حرصنا في جود لخدمات الأعمال على جمع الكلمات المرتبطة بالتسويق، بدأها الزميل عبدالله السعد كونه متخصصاً في هذا المجال، بالتعاون مع الأستاذ (Mr.Kenneth Beare)، وبدأت الأستاذة عفاف عبدالعزيز الترجمة للإصدار الأول، ثم جاء الأستاذ صبري حماد فوضع لمستته في الترجمة، وكان الأمر يحتاج إلى لمسة أعمق وضعها مجموعة من الأساتذة المتخصصين في التسويق، وقاموا مشكورين بمراجعة القاموس، وهكذا جاءت النسخة الأخيرة التي بين أيديكم، مختصر بذل فيه جهد يستحق الإشادة، ويقدم ليكون لبنة، مساهمة منا لكل مهتم بالتسويق..

ومعاً.. نحو الصدارة

to act on the price	العمل على السعر
after-sales activities	نشاطات ما بعد البيع
after-sales service	خدمات ما بعد البيع
assisted brand identification	المساعدة في التعرف على العلامة التجارية
to be competitive	أن تكون تنافسياً
to be out of stock	نفاذ المخزون
behavior pattern	نمط السلوك
blind product test	اختبار غير معلن للمنتج
brand equity	مجموعة مبادئ العلامة التجارية
brand extension	توسعة العلامة التجارية
brand loyalty	الولاء للعلامة التجارية
brand positioning	مكانة العلامة التجارية
brand preference	تفضيل العلامة التجارية
brand range	نطاق العلامة التجارية

price-sensitive product	منتج متأثر بالسعر
price competitiveness	السعر التنافسي
price limit	تحديد السعر
price perception	الإدراك الحسي لسعري
price/quality effect	تأثير السعر / الجودة
product image	الصورة الذهنية للمنتج
product life cycle	دورة حياة المنتج
product manager	مدير المنتج
product oriented	التوجه بالمنتج
product policy	سياسة المنتج
product range	نطاق المنتج
propensity to consume	النزعة إلى الاستهلاك
psychological threshold	نقطة التأثير النفسي على العميل
public relations (PR)	العلاقات العامة



brand strategy	استراتيجية العلامة التجارية
brand switching	التحويل من علامة لأخرى
brand value	قيمة العلامة التجارية
branded product	المنتجات ذات العلامة التجارية
buy for fun	الشراء لأجل المتعة
buying frequency	تكرار عملية البيع
buying habit	العادة الشرائية
buying motivation	دوافع الشراء
call planning	التخطيط للاتصال
Cannibalization	التفكيك
cartel price	السعر الموقع بين اتحاد المنتجين
case history	تاريخ الحالة
cash and carry	ادفع واحمل
certificate of guarantee	شهادة الضمان

purchase headquarters	المركز الرئيسي للشراء
purchasing group	مجموعة المشتريات
qualitative interview	المقابلة النوعية
qualitative research	البحوث النوعية
quality management	إدارة الجودة
quantitative interview	المقابلات الكمية
quantitative research	البحوث الكمية
random sample	العينة العشوائية
random sampling	المعاينة العشوائية
Redemption	السداد/ فك الرهن
redemption costs	تكاليف السداد
reference price	السعر المرجعي
reference value	القيمة المرجعية
registered trademark	الماركة المسجلة

chain of retailers	سلسلة البائعين بالتجزئة
cluster analysis	تحليل المجموعة
commercial strategy	الاستراتيجية التجارية
competition	التنافس
competitive advantage	الميزة التنافسية
competitive products	المنتجات التنافسية
competitiveness	التنافسية
market penetration	اختراق السوق
market potential	السوق المحتمل
market research	بحوث السوق
market segmentation	تقسيم السوق
market share	الحصة السوقية
market size	حجم السوق
market survey	مسح السوق

repositioning	إعادة المكانة
retail outlet	سوق التجزئة
retail prices	أسعار التجزئة
retailer brand	العلامة التجارية لتاجر التجزئة
sales analysis	تحليل المبيعات
experience curve	منحنى الخبرة
fashion product	منتج الموضة
first entry advantage	ميزة الدخول الأول
foreign dumping	الإغراق الأجنبي
Franchising	الامتياز
free sample	عينة مجانية
game theory	نظرية الألعاب
gap analysis	تحليل الفجوة
group interview	المقابلة الجماعية

market test	اختبار السوق
marketing goals	الأهداف التسويقية
marketing mix	المزيج التسويقي
marketing plan	الخطة التسويقية
marketing techniques	التقنيات التسويقية
mass-market product	منتجات واسعة الانتشار
maturity phase	مرحلة النضج
memory research	بحث الذاكرة
Merchandiser	التاجر
Minimarket	سوق صغيرة
Mission	الرسالة
Multipack	تعدد التعبئة
niche strategy	استراتيجية خطة الموضع اللائق
one-stop shopping	التسوق في زيارة واحدة

guided interview	المقابلات الموجهة
historical brand	العلامة التجارية التاريخية
hypermarket	سوق ضخمة
imitation	التقليد
imitative effect	التأثير الزائف
in-store survey	استطلاع داخلياً
incentive price	السعر التحفيزي
international competitiveness	التنافسية العالمية
interviewee - answering person	الشخص المستطلع رأيه
introductory offer	العرض الابتدائي
introductory stage	المرحلة الابتدائية
key factor of success	عناصر النجاح
launch a product	اطلاق المنتج
law of demand and supply	قانون العرض والطلب

open question	الأسئلة المفتوحة
own brand products	امتلاك منتجات ذات علامة تجارية
panel - consumer panel	لوحة- لوحة العملاء
parallel import	الاستيراد المتوازي
penetration index	مؤشر الاختراق
perceived quality	الجودة المحققة
pilot scheme	مخطط تجريبي
pilot shop	محل تجريبي
pilot survey	المسح التجريبي
point of sale (POS)	نقطة البيع
Position	المكانة
Positioning	مكانة المنتج
potential market	السوق المحتمل
premium price	علاوة السعر

long term forecast	توقعات المدى الطويل
loss leader price	فقدان السعر المتدني للسلعة
loss of competitiveness	خسارة التنافسية
mail-order company	شركة طلب بالبريد
mail-order sale	البيع بالبريد
make a survey	عمل استطلاع للرأي
market amplitude - market scope	سعة السوق- مجال السوق
market analysis	تحليل السوق
market area	منطقة السوق
market elasticity	مرونة السوق
market evaluation	تقييم السوق
market expansion	توسيع السوق
market niche	السوق المحدود
market oriented	موجه نحو السوق

Competitor	منافس
competitor profile	ملف المنافس
consumer association	جمعية المستهلك
consumer panel	لوحة المستهلك
consumer survey	استطلاع المستهلك
convenience goods	سلع الاستغراب
convenience store	متجر الاستغراب
corporate identity	هوية المنظمة
corporate image	صورة المنظمة
cost per call	تكلفة الطلب
cost per contact	تكلفة الاتصال
Coverage	تغطيه
customer loyalty	ولاء العميل
customer satisfaction	رضاء العميل

sales promotion	تنشيط المبيعات
sales response	استجابة المبيعات
sales tactics	تكتيكات البيع
sell-in activity	نشاط البيع الداخلي
sell-out activity	نشاط البيع الخارجي
selling methods	طرق البيع
semiotic analysis	تحليل العلاقات أو الأعراض
to shop in the shop	يتسوق في المحل
shopping center (GB) - shopping mall (US)	مركز التسوق
single brand distribution	توزيع الماركة التجارية الوحيدة من نوعها
social-economic factors	العناصر الاقتصادية الاجتماعية
socio-economic characteristics	الخصائص الاقتصادية الاجتماعية
sole selling price	سعر البيع الوحيد
sound out the market	جس نبض السوق

customer service	خدمة العملاء
cut-throat competition	المنافسة المدمرة
demand and supply curve	منحنى العرض والطلب
demand components	عناصر الطلب
department stores	متاجر متعددة الأقسام
discount superstores	محلات التخفيض
display material	عرض المواد
Distribution	توزيع
distribution chain	سلسلة التوزيع
distribution channel	قناة التوزيع
distribution cost	تكلفة التوزيع
Distributor	موزع
domestic market	السوق المحلي
driving effect	التأثير الموجه

specialized store	متجر متخصص
statistical survey	الاستطلاع الإحصائي
sub-brand	العلامة التجارية الفرعية
substitute products	المنتج البديل
supply curve	منحنى العرض
targeted distribution	التوزيع المستهدف
taste test	اختبار الذوق
telephone research	البحث عن طريق الهاتف
trade fair	معرض تجاري
trade mark	ماركة تجارية
trademark - brand name	العلامة التجارية - اسم العلامة التجارية
trend	اتجاه
unbranded product	منتج بدون علامة تجارية
unfair competition	منافسة غير عادلة

economic model	التموذج الاقتصادي
empirical research	البحث التجريبي
entry barriers	عراقيل الدخول
excess of supply	فائض في العرض
exhibition - show	معرض - عرض
exhibition stand	منصة العرض
exit barriers	عراقيل الخروج
prestige product	سمعة المنتج
price-sensitive buyers	المشترين حسب السعر

unstructured interview	المقابلات غير المنظمة
User	المستخدم
value chain	سلسلة القيم
value system	نظام القيمة
variety store (GB) - variety shop (US)	محل لبيع سلع متنوعة بالتجزئة
wholesale stores	مخازن البيع بالجملة
wholesaler brand	العلامات التجارية للبيع بالجملة
win-win strategy	استراتيجية الكسب المشترك

لمزيد من المعلومات اتصل بنا:

• عبدالله بن علي السعد



marketing@joodbs.com



@Jood\_bs



www.joodbs.com



+966554834833

