



المحتويات

الصفحة	الموضوع
7	تقديم دولة العين الدكتور فايز الطراونة
9	مقدمة المؤلف
9	المدخل الفكري للكتاب
11	هيكلية الكتاب:
13	المحتويات
27	الفصل الأول الإعلان - مفاهيم أولية
29	تمهيد:
30	أولاً: تطور الإعلان - لمحة تاريخية.
31	1. الإعلان قبل اختراع الآلة الطباعة: (ما قبل الميلاد وحتى بداية القرن السادس عشر 1515).
31	2. الإعلان بعد اختراع الآلة الطباعة: (من 1600 وحتى 1785).
32	3. مرحلة الثورة الصناعية: (1785 وحتى 1800).
32	4. مرحلة تطور وسائل الاتصال الحديثة:
32	5. مرحلة تطور العلوم الأخرى:
33	ثانياً: الإعلان - المفهوم - الأهمية.

- 35..... ثالثا: أنواع الإعلانات.
- 35..... 1. الإعلان حسب الوظائف التسويقية:
- 36..... 2. الإعلان حسب الجمهور المستهدف:
- 37..... 3. الإعلان حسب المنطقة الجغرافية او منافذ التوزيع:
- 37..... 4. الإعلان حسب الوسيط الاعلاني (Medium):
- 38..... 5. الإعلان حسب الغرض منه:
- 39..... 6. الإعلان حسب الهدف من الإعلان:
- 40..... رابعا: العاملون في مجال الإعلان (صناعة الإعلان):
- 41..... خامسا: أهداف الإعلان:
- 42..... سادسا: فوائد الإعلان:
- 43..... 1. بالنسبة للمنتجين:
- 43..... 2. بالنسبة للمستهلكين:
- 43..... 3. بالنسبة للتجار: (تجار تجزئة، تجار جملة).
- 45..... سابعاً: مراحل الإعلان (المراحل التي تمر بها السلعة عبر حياتها)
- 47..... ثامنا: كيف تتم العملية الاعلانية؟
- 49..... تاسعا: مستقبل الإعلان:
- 51..... الاشكال والنماذج الاعلانية (تطبيقات عملية)



- 61..... الفصل الثاني إدارة الإعلان
- 63..... تمهيد:
- 63..... أولاً: مفهوم / تعريف الإدارة:
- 65..... ثانياً: تنظيم إدارة الإعلان:
- 66..... ثالثاً: وظائف إدارة الإعلان:
- 67..... رابعاً: الهيكل التنظيمي لإدارة الإعلان:
- 67..... والمدراء نوعان:
- 69..... أشكال التنظيم الداخلي لإدارة الإعلان:
- 70..... وهناك نماذج خاصة بالتنظيم الإداري للإعلان منها:
- 74..... خامساً: خصائص مدير الإعلان العالمي في ظل العولمة.....
- 79..... الفصل الثالث الإعلان والمستهلك والمنتج
- 81..... تمهيد:
- 82..... أولاً: هل المستهلك أم التاجر ضحية الإعلان؟
- 82..... ثانياً: المستهلك والطلب والإعلان: ماهي علاقته؟
- 84..... ثالثاً: هل دراسة المستهلك ضرورة لك كمعلن؟
- 87..... رابعاً: الإعلان وقرارات الشراء لدى المستهلك:
- 90..... خامساً: الإعلان وسلوك المستهلك.....



- 93.....سادسا: الإعلان والمنتج
- 95.....الفصل الرابع الأبعاد الاجتماعية والاقتصادية والأخلاقية للإعلان
- 97.....أولاً: الأبعاد الاجتماعية للإعلان:
- 97.....1. الإعلان قوة تعليمية:
- 97.....2. الإعلان يساعد على تكافؤ الفرص بين أفراد المجتمع:
- 98.....3. الإعلان يوفر جهد ووقت الأفراد:
- 98.....4. الإعلان يغير عند الأفراد عادات جديدة ومفيدة:
- 98.....5. الإعلان يساهم في زيادة الدخل القومي وبالتالي في متوسط دخل الفرد:
- 98.....6. الإعلان وسيلة لترويج المبادئ السياسية والاجتماعية:
- 99.....7. الإعلان يقرب بين الشعوب والمجتمعات:
- 99.....ثانياً: الأبعاد الاقتصادية للإعلان:
- 100.....1. الإعلان يدعم اقتصاد الدول.
- 102.....2. التأثير على قيمة المنتجات:
- 102.....3. التأثير على الأسعار:
- 103.....4. التأثير على المنافسة:
- 104.....5. التأثير على طلب المستهلك:
- 104.....6. التأثير على اختيار المستهلك:
- 105.....7. التأثير على الدورة الاقتصادية:
- 105.....ثالثاً: الأبعاد الأخلاقية للإعلان:
- 107.....رابعا: ضوابط وقوانين الإعلان:



- 111..... العالم الغربي وأخلاقيات الإعلان:
- 116..... (1 ضوابط الإعلان بالمملكة العربية السعودية:
- 118..... (2 ضوابط الإعلان في التلفزيون الاردني:
- 120..... (3 ضوابط الإعلان في التلفزيون العماني:
- 121..... الفصل الخامس استراتيجيات الإعلان**
- 123..... أولاً: مدخل تمهيدي في الاستراتيجية:
- 123..... أ- تعريف الاستراتيجية Definition of the Strategy:
- 125..... ب- مستويات الاستراتيجية:
- 126..... ج- أهمية الاستراتيجية:
- 128..... ثانياً: أهداف استراتيجية الإعلان:
- 130..... ثالثاً: مكونات إستراتيجية الإعلان:
- 132..... حالة دراسية تطبيقية:
- 134..... النقد الموجه للإعلان:
- 135..... الدفاع عن الإعلان:
- 135..... رابعاً: أقسام الإعلان:
- 137..... خامساً: المراحل المختلفة في العملية الاعلانية:
- 138..... 1. أهداف الحملة الاعلانية:
- 138..... 2. الرسالة الاعلانية:
- 140..... 3. اختيار الوسيلة الاعلانية:
- 142..... 4. جدولة الإعلانات:



- 143 5. قياس نتائج الإعلان:
- 144 سادساً: علاقة الاتصالات والإعلان والمبيعات.
- 144 1. الاتصالات ونتائج المبيعات:
- 149 الفصل السادس بحوث الإعلان
- 151 تمهيد:
- 151 أولاً: مفهوم بحوث الإعلان:
- 152 ثانياً: أنواع بحوث الإعلان:
- 153 أولاً: بحوث استراتيجية الإعلان:
- 157 ثانياً: بحوث تطوير المفاهيم الإبداعية:
- 158 ثالثاً: بحوث الاختبارات المبدئية:
- 158 رابعاً: بحوث الاختبارات البعدية:
- 159 ثالثاً: الطرق الأساسية لاختبار الإعلان:
- 160 1. طرق الاختبارات المبدئية Pretesting Methods:
- 161 2. طرق الاختبارات البعدية Post-Testing Methods:
- 162 رابعاً: قرارات الإعلان:
- 162 1- تحديد أهداف الإعلان:
- 163 2- تحديد ميزانية الإعلان:
- 163 3- تطوير استراتيجيه الإعلان:
- 163 4- تقييم نتائج الحملة الاعلانية:

- 164..... حالات دراسية تطبيقية:
- 164..... حالة دراسية تطبيقية (1): متى يشاهد الاطفال التلفزيون؟
- 166..... حالة دراسية تطبيقية (2): بحوث الإعلان وعلم الاعصاب:
- 167..... حالة دراسية تطبيقية (3): الإعلان في رمضان!
- 169..... الفصل السابع فن تصميم وإخراج الإعلان**
- 171..... تمهيد:
- 172..... أولاً: أهمية تصميم الإعلان وإخراجه:
- 173..... ثانياً: مراحل تصميم الإعلان:
- 174..... ثالثاً: متطلبات التصميم الفعال (المحتوى والشكل الفني للإعلان): ..
- 175..... 1- التوازن Balance:
- 176..... 2- التناسب Proportion:
- 177..... 3- حركة البصر Eye Movement:
- 178..... 4- التضاد Contrast:
- 178..... 5- الوحدة Unity:
- 179..... 6- البساطة:
- 179..... رابعاً: استخدام الصور والرسوم في الإعلان:
- 180..... 1- إمكانية التعبير عن الأفكار الإعلانية بسرعة:
- 180..... 2- جذب انتباه جمهور معين الى الإعلان:
- 181..... 3- إثارة اهتمام القارئ للعناصر الأخرى للإعلان:
- 181..... 4- اضمفاء الواقعية على الإعلان:



- 186..... خامساً: استخدام الألوان في الإعلان:
- 187..... 1- الألوان الأساسية والثانوية:
- 187..... 2- الأبعاد الثلاثة للون:
- 188..... 3- إمكانية تغيير الألوان: يمكن تغيير الألوان بطريقتين:
- 189..... 4- أسس تجاوز الألوان:
- 192..... سادساً: العناصر داخل الإعلان
- 192..... (1) العنوان:
- 193..... (2) الصورة الإعلانية:
- 195..... (3) التنسيق:
- 195..... (4) أهمية استخدام الألوان:
- 197..... (5) حركة العين:
- 199..... الفصل الثامن الرسالة الإعلانية
- 201..... تمهيد:
- 201..... أولاً: الرسالة الإعلانية وابتكار الأفكار:
- 202..... ثانياً: أنواع الرسائل الإعلانية:
- 205..... ثالثاً: خطوات تصميم رسالة الإعلان الناجحة:
- 205..... (1) جذب الانتباه Arrest Attention.
- 209..... (2) إثارة الاهتمام:
- 210..... (3) خلق الرغبة:
- 210..... (4) الإقناع:

- 211..... (5) الحث على الاستجابة:
- 211..... (6) التثبيت بالذاكرة:
- 212..... رابعاً: فن تحرير رسالة الإعلان:
- 217..... خامساً: مكونات الرسالة الإعلانية:
- 217..... 1- العنوان الرئيسي:
- 218..... 2- العنوان الفرعي:
- 219..... 3. هيكل الرسالة الإعلانية:
- 222..... 4. الخاتمة:
- 223..... حالة دراسية تطبيقية:
- 227..... الفصل التاسع الحملات الإعلانية
- 229..... تمهيد:
- 229..... أولاً: تعريف / مفهوم الحملات الإعلانية:
- 230..... ثانياً: أنواع الحملات الإعلانية:
- 230..... 1- الحملة الإعلانية الدولية:
- 231..... 2- الحملة القومية:
- 231..... 3- الحملة الإقليمية:
- 231..... 4- الحملة الإعلانية المحلية:
- 231..... ثالثاً: مراحل / خطوات تخطيط الحملة الإعلانية:
- 235..... رابعاً: أساليب تخطيط الحملة الإعلانية:

- 242..... خامساً: اساليب تنفيذ الحملة الاعلانية
- 243..... 1- البداية القوية والتناقص التدريجي:
- 244..... 2- البداية المحدودة والتزايد التدريجي:
- 245..... 3- التأثير الاعلاني التبادلي:
- 246..... 4- التأثير الاعلاني المتوازن:
- 247..... سادساً: تقييم فعالية الحملات الاعلانية
- 247..... 1. مدخل القياس المتزامن للحملة.
- 248..... 2. مدخل الطرق التقليدية لتقييم الحملة.
- 250..... حالة دراسية تطبيقية لحملة اعلانية:
- 255..... الفصل العاشر وكالات الاعلان
- 257..... تمهيد:
- 257..... اولاً: اوجه الاختلاف بين وكالات الاعلان وشركات الاعلان:
- 258..... ثانياً: مفهوم واهمية وكالات الاعلان:
- 260..... ثالثاً وكالات الاعلان / لمحة تاريخية
- 261..... رابعاً: الدوافع التي أدت إلى إيجاد وكالات الاعلان:
- 263..... خامساً: أنواع وكالات الاعلان:
- 263..... أولاً: أنواع الوكالات من حيث الحجم:
- 264..... ثانياً: أنواع الوكالات بحسب تقديم الخدمة:
- 265..... ثالثاً: أنواع الوكالات بحسب النطاق الجغرافي:



- 265.....سادساً: معايير اختيار الوكالة الإعلانية:
- 266.....1- حجم الوكالة الإعلانية (المناسبة):
- 267.....2- معيار قدره على الابتكار (فكر الوكالة):
- 268.....3- طبيعة العملاء المتعاملين:
- 268.....4- التسهيلات:
- 268.....5- سجل أعمال الوكالة:
- 269.....6- التنظيم الإداري للوكالة (حسن الاداء):
- 269.....7- سمعة الوكالة في الأوساط الإعلانية:
- 269.....8- درجة التخصص في نوعية معينة من النشاط الإعلاني:
- 269.....9- المؤسسات الإعلامية التي تتعامل مع الوكالة:
- 269.....سابعاً: تسجيل الوكالة:
- 271.....نماذج من وكالات الإعلان:
- 271.....1- وكالة الأنباء الأردنية «بترا»
- 275.....2- ترو نورث كميونيكاشن True North Communication
- 277.....الفصل الحادي عشر الوسائل الإعلانية (الإعلامية)
- 279.....تمهيد.
- 279.....أولاً: مفهوم / تعريف الوسيلة:
- 280.....ثانياً: اصناف وسائل الإعلان
- 280.....ثالثاً: انواع وسائل الإعلان:

- 280..... 1. التلفزيون:
- 281..... مزايا وعيوب الإعلان في التلفزيون:
- 284..... اعتبارات أسعار الإعلان بالتلفزيون:
- 284..... أنواع الإعلان التلفزيوني:
- 285..... أ- من حيث طريقة عرض الإعلان:
- 288..... ب- من حيث طريقة شراء الوقت الإعلاني:
- 288..... ج- من حيث النطاق الجغرافي:
- 289..... قواعد إعداد الإعلان التلفزيوني:
- 289..... 2. الصحف:
- 293..... عيوب الإعلان في الصحف:
- 293..... أنواع الإعلانات في الصحف:
- 296..... 3. المجلات:
- 298..... 4. الإذاعة والراديو:
- 302..... أنواع الإعلان الإذاعي:
- 305..... 5. دور السينما:
- 307..... 6. إعلانات الطرق ووسائل نقل الركاب:
- 312..... 7. الإعلان بالبريد المباشر:
- 314..... عوامل نجاح الإعلان البريدي:
- 317..... 8. الإعلانات المطبوعة:
- 324..... 9. نماذج إعلانية أخرى:



- رابعاً: مقارنة ما بين الإعلان المرئي والمسموع من جهة والإعلان المطبوع من جهة أخرى: 325
- خامساً: تكلفة إنتاج الإعلان في الوسائل الاعلانية المختلفة: 326
- أولاً: تكلفة الإعلان في الصحف والمجلات: 326
- ثانياً: تكلفة الإعلان في الراديو: 327
- ثالثاً: تكلفة الإعلان في التلفزيون: 327
- رابعاً: تكلفة الإعلان في السينما: 328
- سادساً: معايير اختيار وسائل نشر الإعلانات: 328
- الفصل الثاني عشر تقييم فاعلية الإعلان 335
- تمهيد: 337
- أولاً: مجالات تقييم الإعلان: 338
- ثانياً: مراحل تقييم الإعلان: 339
- 1- قياس فاعلية الإعلان قبل النشر: 339
- 2- طرق تقييم الإعلان بعد النشر فهي: 341
- تطبيقات عملية للإعلان 342
- وهناك بعض الإعلانات الابداعية 343
- المراجع والمصادر 351