

جامعة باجي مختار - عنابة
كلية الآداب و العلوم الإنسانية و الاجتماعية
قسم علم المكتبات

تقنيات الاتصال في المكتبات
التعليم على البعد

جمال الدين بولنوار

مارس 2020

المحتوى

- اهداف المعرض
- خطوات تنفيذ المعارض
- تجهيزات المعرض
- تسويق المعرض و تقييمه
- مراجع وبيوغرافية

اهداف المعرض

- ما هو المعرض؟
- المعرض هو المكان الذي تعرض فيه مجموعة معينة من السلع ، و هو أحد أهم الأساليب الحديثة المستخدمة في التسويق .فمن خلاله يتم عرض وتوصيل المنتجات بشكل مباشر على الجمهور المستهدف لكي يتعرف عليها.
- ما هو الهدف؟
- لكل حدث هدف يسعى لتحقيقه، ينبغي عند إقامة المعرض مراعاة الجمهور المستهدف وينبغي عند إقامة المعرض تحديد الهدف والنتائج المرجوة من خلاله.
- والهدف من المعرض في المكتبة هو التشجيع على القراءة من خلال طرح آخر المقتنيات أو إختيار مناسبة علمية او وطنية او دبية لعرض الكتب المناسبة و الموجودة في المكتبة.
- يجب وضع الخطط التسويقية المبنية على الدراسة الوافية والكامله لطبيعته متطلبات واحتياجات المكتبة

خطوات تنفيذ المعارض

- **تحديد ميزانية للمعرض** تختلف باختلاف نوعية المعرض نفسه والتجهيزات التي يحتاجها، ومن هنا يتضح أن الميزانية الخاصة بكل معرض يتم حسابها بناءً على الهدف منه والاحتياجات اللازمة لتجهيز المعرض
- **تنظيم مكان العرض** يتطلب اختيار الماكن المناسبة والذي يلائم وفقاً للمخطط وأسس المعرض
- **اختيار الموقع** الذي يسهل الوصول إليه و أن يكون المكان مضيئاً وفسيحاً وتوفير غطاء تأميني
- **تحديد اللجان المسؤولة عن عمل المعرض**: يجب اختيار فريق تقديم العرض ووسائل التنشيط على أيدي اصحاب الخبرة والكفاءة في تنظيم المعارض ويجب أن يتم تقسيم الموظفين العاملين في المعرض إلى فرق ولجان يختص كل منهم بمهمة معينة مثلاً لجنة إعلامية تختص بالرد على استفسارات وسائل الإعلام والتعامل الرسمي معها ولجنة للتسويق تهتم بالترويج للمعرض ولجنة لتنظيم المعرض لمرافقة الزوار

تجهيزات المعرض

- تجهيز المطبوعات الخاصة بالمعرض، لتجيب على أسئلة الزوار وتساعدهم على تكوين تصور وفهم واضح عن المعرض ومحتوياته.
- تحديد أهم معالم المعرض، لتجسد طابع وهوية المعرض .
- وضع سيناريو محدد وواضح يسهل على الزائر أن يتجول في المعرض دون مساعدة.
- الحرص على الاشراف على جميع التفاصيل الخاصة بالمعرض قبل الافتتاح وتجول بين جميع أرواقته للتأكد من أنه لم يغفل أي شيء.
- تحديد التكاليف المادية والاحتياجات العامة.
- تحديد موعد افتتاح المعرض ووقت الزيارة، وإختيار التوقيت المناسب للعرض.

تسويق المعرض و تقييمه

- وضع خطة تسويقية ناجحة تعمل على تسويق المعرض وأهدافه والمنتجات التي يروج لها، وتعريف الجمهور المستهدف به، ويمكن أن يتم التسويق للمعرض من خلال اللجوء لوسائل الإعلام المختلفة.
- وضع خطة لنشر برنامج المعرض والترويج له عبر وسائل الإعلام المختلفة، باختيار الوسيلة المناسبة والتي تحقق الوصول للجمهور المستهدف .
- الدعايه والاعلان للمعرض بالنظم والوسائل المختلفه و المتاحه ويتم ذلك وفقا للخطة الموضوعه .
- تقييم المعرض
- تحليل النتائج نجاح المعرض يحدد بعد التعرف على انطباعات الزوار و
- تحليل النتائج التي حققها المعرض من حيث الاقبال ومستوى.

مراجع ويبوغرافية

<https://specialties.bayt.com/ar/specialties/q/110393/> •

• لتخطيط وتنظيم المعارض

<https://www.fatakat-a.com/.html> •

• كيف-أعمل-معرض-ناجح