

# الجائزة الدولية 10 للتسويق IFLA 2012

## برعاية

### EMERALD مجموعة النشر المحدودة

اربح 1000 دولارا أمريكيا... والتسجيل والسفر إلى المؤتمر الدولي للمكتبات و الإعلام في هلسنكي (فنلندا)

### قدم اقتراح للجائزة الدولية للتسويق ل IFLA لعام 2012

يسر قسم الإدارة والتسويق ل IFLA بالتعاون مع Emerald أن يعلننا عن الجائزة الدولية للتسويق ل IFLA لعام 2012.

**جائزة IFLA للتسويق الدولي** تقوم بتكريم المنظمات التي نفذت إبداعات مرتكزة على النتائج و حملات المشاريع التسويقية. إنتقاء الفائزين الثلاثة يتم حسب إنجازاتهم. و من بين الثلاثة الفائزين، سيتم اختيار الفائز الذي سيتحصل على تذكرة للسفر جوا ، والسكن ، والتسجيل للمؤتمر 78 IFLA 2012 في هلسنكي (فنلندا) ، فضلا عن الجائزة النقدية من 1000 دولار (الولايات المتحدة) التي يجب أن تستخدم لتعزيز جهود التسويق المعترف به في المنظمة.

يتم الإعلان عن النهائيين الثلاثة في يوليو 2012. يختار الفائز الأول ويمنح التمييز للمتنافسين الاثنين. وسوف يعلن اسم الفائز رسميا أثناء مؤتمر الصحافة لمؤتمر IFLA هلسنكي (فنلندا).

### أهداف الجائزة

- مكافأة سنوية لأفضل مشروع تسويق في مكتبة و هادا في جميع أنحاء العالم.
- تشجيع التسويق في المكتبات
- إعطاء المكتبات الفرصة لتبادل الخبرات في التسويق

### توجيهات

- استمارات تقديم الطلبات متاحة علي:  
<http://www.ifla.org/en/about-the-management-and-marketing-section>
- أي مكتبة تقوم بتسويق المنتجات أو الخدمات التوثيقية في جميع أنحاء العالم، مؤهلة لاستلام الجائزة.
- يجب أن يكون التطبيق مكتوب في واحدة من سبع لغات IFLA. قد تكون النسخة مطبوعة أو إلكترونية.
- يجب تقديم الطلب قبل 15 يناير 2012 (مع المواد المرفقة) إلى العنوان التالي:

Dinesh K. Gupta,  
Department of Library & Information Sc.  
Room No. 520, Faculty Wing  
Vardhaman Mahaveer Open University  
Rawatbhata Road  
Kota-324021 (Rajasthan)  
India  
e-mail: dineshkg.in@gmail.com / dineshkg\_in@yahoo.com

## يجب أن تكون المقترحات:

- عرض مشروع أصلي في التسويق لأي مكتبة .
- الإجابة على كل الأسئلة الموجودة في إستمارة التقديم
- إعطاء شرح عن فوائد هذا المشروع من منظور محلي
- وصف مكونات المشروع على النحو المبين في إستمارة التقديم
- التعبير و تحديد احتياجات المستعملين المستهدفين
- إعطاء وصف كامل للاستراتيجية التسويق
- تلخيص المشروع

كل الإقتراحات لجائزة **IFLA** للتسويق الدولي يجب أن تعكس كل النقاط المذكورة أعلاه. تشجع جميع المكتبات و المؤسسات لوصف الجانب الخيالي والإبداعي من هذه المشاريع.

## معايير الاختيار :

### سيحكم على مقدمي الطلبات على النحو التالي :

1. المنهج الاستراتيجي للتسويق المشار إليه في مراحل البحث لتقديم مشروع ؛
2. الإبداع والابتكار ، كما تبينت من خلال أصالة الحلول لتحديات التسويق؛
3. القدرة على توليد الرؤية العامة على نطاق واسع ودعم المكتبات، بغض النظر عن نوع أو كمية الموارد المستخدمة؛
4. تتضح الفعالية من خلال الأهداف القابلة للقياس وأساليب تقييم؛
5. الالتزام المستمر لأنشطة التسويق.

قسم التسيير و التسويق ل IFLA مهتما أيضا بالمقترحات التي تشمل تسويق:

- الموارد التي هي في التغطية الدولية
- موارد إلكترونية، على سبيل المثال المجلات الإلكترونية، ناشر قواعد البيانات، ومستودعات المؤسسة
- في الفضاء الإلكتروني
- شبكة الأنترنت والمكتبة 2.0
- التحكم في المعلومات
- منتجات و خدمات الجديدة .
- تكون المقترحات مستعرضة من طرف لجنة جائزة التسويق الدولي
- **IFLA** على أساس مدى حسن تطبيق المعايير المذكورة أعلاه . وهناك عوامل أخرى ستأخذ بعين الإعتبار مثل وضوح التخطيط والوعي

للعلاقات مع هيئات خارجية. كفاءة تخصيص الموارد (الموظفون،  
المواد، الوقت).

- تم اق لجنة التحكيم بمراجعة معايير الانتقاء قصد تسهيل الفهم  
المستنتج من التسويق و مشاركة أكبر عدد من الدول.
- قد تم بلوغ هدف جديد متمثل في اعتراف بمجهدات المكتبات في  
مجال التسويق بالنسبة للدول النامية التي ليست لديها  
الموارد الكافية.

#### أعضاء لجنة التحكيم :

- Dinesh K. GUPTA ( الهند ) [dineshkg@sancharnet.in](mailto:dineshkg@sancharnet.in)
- Ludmila ZAYTSEVA ( روسيا ) [lzai@rsl.ru](mailto:lzai@rsl.ru)
- Nadia TEMMAR (الجزائر) [nadiatemmar@yahoo.fr](mailto:nadiatemmar@yahoo.fr)
- Nancy E. GWINN ( الولايات المتحدة ) [gwinn@si.edu](mailto:gwinn@si.edu)
- Antonia ARAHOVA (نانونيلا) [arahova@nlg.gr](mailto:arahova@nlg.gr)

Publicité:

- Christie KOONTZ ( الولايات المتحدة ) [ckoontz@ci.fsu.edu](mailto:ckoontz@ci.fsu.edu)

يرجى من المترشحين إرسال ملفاتهم عن طريق البريد الإلكتروني أو  
البريد التقليدي.

**تذكر! الموعد النهائي: 15 يناير 2012**