

أسئلة اختبار إدارة الأعمال الإلكترونية الفصل الدراسي الثاني ١٤٣٥ هـ

- ١- هو موقع إلكتروني لشركة واحدة يوجد فيه منتجات وخدمات معروضة للبيع :
 - أ- المجمع التجاري الإلكتروني E-Mall .
 - ب- الأسواق الخاصة Private Markets .
 - ج- التجمع Consortia .
 - د- المتجر الإلكتروني Storefront .
- ٢- يستخدم في التجارة الإلكترونية لعرض كل ما يتعلق بالمنتجات من معلومات وصور :
 - أ- الكتالوج الإلكتروني .
 - ب- المنتجات الرقمية .
 - ج- السوق الإلكتروني .
 - د- الفواتير الإلكترونية .
- ٣- عبارة عن برنامج حاسوبي يدخل على قواعد البيانات الموجودة على الإنترنت للبحث عن المعلومات أو الكلمات المفردة ، ويرجع النتيجة للمستخدم :
 - أ- محرك البحث .
 - ب- الكتالوج الإلكتروني .
 - ج- سلة التسوق .
 - د- المتجر الإلكتروني .
- ٤- أي مما يلي لا يعد من عوامل المنافسة في التجارة الإلكترونية :
 - أ- انخفاض تكلفة البحث عن المعلومات .
 - ب- تخطيط موارد المؤسسات (ERP) .
 - ج- تدني الأسعار .
 - د- خدمة العملاء .
- ٥- أن عنصر مهم في المتجر الإلكتروني ، وضروري جداً لجمع مشتريات العملاء :
 - أ- سلة التسوق .
 - ب- الكتالوج الإلكتروني .
 - ج- محرك البحث .
 - د- الوسيط .
- ٦- هي آلية إلكترونية للتسوق ، يتم فيها عرض المنتجات والسلع ، ويقوم المشترون المحتملون بتقديم عروض شراء ، ويتم البيع للأعلى سعراً :
 - أ- المزادات الإلكترونية E-Auctions .
 - ب- التجارة الإلكترونية بالموبايل M-Commerce .
 - ج- التسويق المباشر Direct Marketing .
 - د- إعادة الهندسة Re-engineering .
- ٧- يقوم مفهوم بالتخلص من المهام التي لا فائدة لها لإتمام العملية بأقل الخطوات الممكنة :
 - أ- المزادات الإلكترونية E-Auctions .
 - ب- التجارة الإلكترونية بالموبايل M-Commerce .
 - ج- التسويق المباشر Direct Marketing .
 - د- إعادة الهندسة Re-engineering .

٨- تعتبر أسواق الأسهم و البورصة من أنواع المزادات الإلكترونية

- أ- بائع واحد | مشتري واحد .
- ب- بائع واحد | عدة مشترين محتملون .
- ج- مشتري واحد | عدة باعة .
- د- عدة باعة | عدة مشترين .

٩- تعتبر المنافسات والمناقصات الحكومية ، التي يفوز بها من يقدم العرض الأقل سعراً ، ويسمى بالمزاد المتجه إلى الأسفل ، من نوع المزادات

- أ- بائع واحد | مشتري واحد .
- ب- بائع واحد | عدة مشترين محتملون .
- ج- مشتري واحد | عدة باعة .
- د- عدة باعة | عدة مشترين .

١٠- أحدث مفهوم إعادة هندسة العمليات الإدارية (EPR) نقلة في علم الإدارة عن طريق :

- أ- التخلص من الإدارة العليا .
- ب- التخلص من الإدارة الوسطى .
- ج- التخلص من الإدارة الدنيا .
- د- تقليص الإدارة الدنيا .

١١- ظهر مفهوم إعادة هندسة العمليات الإدارية (BPR) على يد :

- أ- فريدريك تايلور .
- ب- ألتون مايو .
- ج- مايكل هامر .
- د- مايكل ديل .

١٢- ظهر مفهوم التسويق المباشر على يد :

- أ- فريدريك تايلور .
- ب- ألتون مايو .
- ج- مايكل هامر .
- د- مايكل ديل .

١٣- أي مما يلي لا يستخدم في الحملات الإعلانية في التسويق المباشر :

- أ- الإعلانات التلفزيونية .
- ب- الرسائل القصيرة SMS .
- ج- الإعلانات المباشرة على الإنترنت .
- د- الإعلانات من خلال البريد الإلكتروني e-Mail .

١٤- أي مما يلي لا يعد من مستحدثات الأسواق الإلكترونية على المنظمات :

- أ- التخصيص Customization .
- ب- الإعلانات Advertisement .
- ج- العمل من المنزل Tele-Commuting .
- د- الحوسبة الآلية Tele-Computing .

١٥- أي المصطلحات التالية يقصد به العمل من المنزل ، أو العمل عن بعد :

أ- **Tele-Commuting** .

ب- Tele-working .

ج- Tele-moving .

د- Tele-business .

١٦- يقصد بالتخصيص Customization في التجارة الإلكترونية :

أ- قدرة الزبون على امتلاك منتج مختلف تمام عن المنتجات الأخرى .

ب- قدرة الزبون على امتلاك منتج يشعره بأنه مختلف ومتميز عن الآخرين .

ج- قدرة المنظمة على صنع منتج مختلف يلبي حاجات كافة المستهلكين .

د- **قدرة الزبون على بناء المنتج حسب رغباته و احتياجاته** .

١٧- هي أنظمة إلكترونية تعتمد بشكل أساسي على التطور الهائل في تقنية الاتصالات و المعلومات و قواعد

البيانات ، وتستخدم لتسجيل طلبات العملاء :

أ- نظام معالجة المعلومات (TPS) Transaction Processing System .

ب- **أنظمة أخذ الطلب Ordering Systems** .

ج- إدارة علاقات العملاء (CRM) Customer Relationship Management .

د- التسويق المباشر Direct Marketing .

١٨- يطلق مصطلح E-Tailing على :

أ- تجارة الجملة الإلكترونية .

ب- **تجارة التجزئة الإلكترونية** .

ج- التجارة بدون وسيط .

د- التجارة المباشرة عن طريق الإنترنت .

١٩- أي السلع التالية هي الأكثر مبيعاً على الإنترنت بقطاع التجزئة :

أ- **أجهزة الكمبيوتر و الإلكترونيات** .

ب- الملابس و الأدوات الرياضية .

ج- البضائع الرياضية .

د- الكتب .

٢٠- أهم ما يميز تجارة التجزئة الإلكترونية :

أ- سهولة شرائها من أي مكان في العالم .

ب- **القدرة على تحويل بعض السلع إلى سلع رقمية** .

ج- اعتمادها على أسماء الشركات الكبيرة و القوية فقط .

د- رخص أسعار منتجاتها .

٢١- أي من الشركات التالية تتعامل بنمط التسويق المباشر Direct Marketing :

أ- BMW .

ب- Google .

ج- **Yahoo** .

د- Amazon .

٢٢- يقصد بمصطلح B2B في التجارة الإلكترونية :

- أ- البيع من الشركة للزبائن .
- ب- البيع من الشركات للشركات الأخرى النظرية .
- ج- البيع من الزبائن للزبائن .
- د- البيع من الزبائن للشركات .

٢٣- يطلق على الشخص الذي يقرح عملية الشراء :

- أ- المبادر .
- ب- المؤثر .
- ج- المقرر .
- د- المشتري .

٢٤- هو نمط التسوق الذي يعامل كل العملاء بطريقة فريدة من نوعها :

- أ- B2B .
- ب- B2C .
- ج- C2B .
- د- One-to-One Marketing .

٢٥- هي ملفات تنسخها مواقع التجارة الإلكترونية على جهاز المستخدم وتسجل بها أنشطته ، وترجع إليها

لقراءتها في الزيارات التالية ، لتقديم عروض تتماشى مع تفضيلاته :

- أ- ملفات المستخدمين User Profiles .
- ب- الكوكيز Cookies .
- ج- الملفات المؤقتة Temporary Files .
- د- ملفات السجل التاريخي History Files .

٢٦- أي من طرق الدفع الإلكترونية التالية هي الأكثر استخداماً في التجارة الإلكترونية :

- أ- بطاقات الائتمان Credit Cards .
- ب- المحافظ الرقمية E-Wallets .
- ج- بطاقات السحب الآلي Debit Cards .
- د- الكروت الذكية Smart Cards .

٢٧- يتم التحقق من صلاحية بطاقات الائتمان ، وإتمام عملية الشراء عن طريق :

- أ- البائع .
- ب- المشتري .
- ج- شركة إصدار بطاقات الائتمان .
- د- شركات ترخيص ثالثة .

٢٨- هي عبارة عن حسابات رقمية تشبه حسابات البنوك التقليدية ، حيث يودع المشتري النقد في حسابه ،

ويتعامل به على مواقع التجارة الإلكترونية :

- أ- بطاقات الائتمان Credit Cards .
- ب- المحافظ الرقمية E-Wallets .
- ج- الكروت الذكية Smart Cards .
- د- العملات الرقمية Digital Currency .

٢٩- هي كروت ذات شريحة كمبيوتر ، تتم قراءتها عن طريق قارنات خاصة ، وتستخدم للحصول على خدمات مثل الرعاية الصحية :

- أ- بطاقات الائتمان Credit Cards .
- ب- المحافظ الرقمية E-Wallets .
- ج- **الكروت الذكية Smart Cards** .
- د- العملات الرقمية Digital Currency .

٣٠- من أسباب انهيار العديد من شركات التجارة الإلكترونية :
أ- عدم توفر رأس المال الكافي لمزاولة أنشطة التجارة الإلكترونية .
ب- الصعوبات التقنية و الأمانة التي تتعرض لها هذه الشركات .
ج- دخول شركات غير مؤهلة في هذا المجال .
د- **غياب التخطيط الاستراتيجي الجيد** .

٣١- أي مما يلي لا يعد من الاستراتيجيات العامة للأعمال الإلكترونية :
أ- قيادة التكلفة الإجمالية Overall Cost leadership .
ب- التميز Differentiation .
ج- التركيز Focus .
د- **التنافسية Competitiveness** .

٣٢- أي المراحل التالية لا تعد من مراحل التخطيط الاستراتيجي :
أ- **تحليل التنافسية** .
ب- صياغة الاستراتيجية .
ج- تنفيذ تخطيط الاستراتيجية .
د- البحث عن استراتيجية جديدة .

٣٣- يركز تحليل SWOT للتخطيط الاستراتيجي على التعرف على :
أ- Strengths – Weakness – Operation – Tenders
ب- Strengths – Weakness – Opportunities – Threats
ج- **Strengths – Weakness – Opportunities – Threats**
د- Social – Weakness – Opportunities – Threats

٣٤- E-business is :
أ- **The use of electronic communications for all business processes**
ب- An organization using electronic media to purchase from its suppliers .
ج- Any electronically mediated communication between an organization and its stakeholders .
د- An organization using electronic media to sell direct to its customers .

٣٥- E-commerce :

- أ- Any electronically mediated communication between an organization and its stakeholders .
- ب- An organization using electronic media to purchase from to its suppliers .
- ج- An An organization using electronic media to sell direct to its customers .
- د- The use of electronic communications for all business processes .

٣٦- هي مجموعة من الشبكات المترابطة و المتداخلة والمنتشرة في جميع أنحاء العالم :

- أ- الشبكات الواسعة WAN .
- ب- الشبكات المتداخلة Interconnection Networks .
- ج- شبكة الإنترنت Internet .
- د- شبكات الاتصال اللاسلكية Wireless Networks .

٣٧- أي من أنظمة المعلومات التالية يستخدم لتنسيق جميع الموارد و المعلومات و الأنشطة اللازمة لإتمام الإجراءات العملية في المؤسسة : (بالنسبة لذا السؤال ارجعوا له بملخص لظوح عنوان ص٢ وملخص ظوح شايب ص١ من ضمن النقاط الموجود فقط فقط تخطيط موارد المؤسسات وعلى اساسه اخترت)

- أ- نظام معالجة المعلومات (TPS) Transaction Processing System .
- ب- إدارة دعم و اتخاذ القرار (MIS\DSS) Management and Decision Support System .
- ج- تخطيط موارد المؤسسات (ERP) Enterprise Resource Planning .
- د- إدارة علاقات العملاء (CRM) Customer Relationship Management .

٣٨- مصطلح يطلق على عمليات البيع والشراء وتبادل السلع من خلال الإنترنت :

- أ- إدارة الأعمال الإلكترونية E-business .
- ب- التجارة الإلكترونية E-commerce .
- ج- الأسواق الإلكترونية Online Markets .
- د- المزادات الإلكترونية E-Auctions .

٣٩- تشمل على كافة الأنشطة و الأعمال داخل و خارج المنظمة ، وتدار بشكل جزئي أو كلي من خلال شبكة الحاسب الآلي ، و الإنترنت :

- أ- إدارة الأعمال الإلكترونية E-business .
- ب- التجارة الإلكترونية E-commerce .
- ج- الأسواق الإلكترونية Online Markets .
- د- المزادات الإلكترونية E-Auctions .

٤٠- هي شبكة شركة خاصة تصمم لتلبية احتياجات العاملين من المعلومات الداخلية ، وتسمح بتبادل البيانات و المعلومات عن عمليات و أنشطة المنظمة .

- أ- شبكة الإنترنت Internet .
- ب- شبكة الانترنت Intranet .
- ج- شبكة الاسترانت Extranet .
- د- الشبكة المحلية LAN .

٤١- أي مما يلي لا يعد من الأعمال الإلكترونية e-business :

- أ- التجارة الإلكترونية e-commerce .
- ب- الأعمال للزبائن B2C .
- ج- الأعمال للأعمال B2B .
- د- إدارة الموارد البشرية .

٤٢- أي مما يلي لا يعد من الفوائد المحتملة لإدارة الأعمال الإلكترونية e-business :

- أ- تخفيض تكاليف التشغيل النهائية .
- ب- زيادة الإنتاجية .
- ج- قلة تكلفة التنفيذ .
- د- تحسين العلاقات مع الموردين و الزبائن .

٤٣- هي العمليات التي يتم تطويرها عن طريق إدارة الأعمال الإلكترونية وتهتم بالمشتريات ، وتجديد المخزون ، و المدفوعات، والصلة مع الموردين ، ومراقبة الانتاج :

- أ- العمليات التي تركز على الانتاج .
- ب- العمليات التي تركز على الادارة الداخلية .
- ج- العمليات التي تركز على العميل .
- د- إدارة الاعمال الإلكترونية .

٤٤- التشخيص Personalization : تتم مطابقة الخدمات ، و المنتجات ، و الإعلانات مع المستهلكين الأفراد من خلال :

- أ- الحصول على المعلومات من البائع بشكل مباشر .
- ب- مراقبة سلوك المستهلكين على الإنترنت .
- ج- تسجيل أنماط الشراء المستقبلية للأفراد .
- د- جميع ما ذكر .

٤٥- أي مما يلي من معوقات التجارة الإلكترونية :

- أ- انخفاض تكلفة و أسعار منتجاتها .
- ب- المنافسة العالية بين المتاجر الإلكترونية .
- ج- انتشار الغش و الخداع و غياب التشريعات الملزمة .
- د- عدم وجود وسطاء بين الباعة و المشترين .

٤٦- يعتمد نموذج البيع المباشر على

- أ- عدم وجود وسطاء .
- ب- البيع للزبائن عن طريق الوسطاء .
- ج- البيع عن طريق منافذ الشركة التقليدية .
- د- تخفيض تكلفة المنتجات عن طريق تقليل العمليات الإدارية غير الضرورية .

٤٧- أي مما يلي لا يعد من فوائد التجارة الإلكترونية :

- أ- تحسين جودة المنتجات المقدمة للزبائن .
- ب- ارتفاع مستوى المعيشة لدى الأفراد .
- ج- تحسين مستوى الخدمات المقدمة للأفراد من قبل الشركات و الحكومات .
- د- قلة القوانين و التشريعات التي تحكم عمليات التبادل الإلكتروني .

٤٨- يعرف المكان الذي يلتقي فيه البائع و المشتري لتبادل المنتج بـمال ، أو تبادل المنتجات ، أو الخدمات أو المعلومات ، بالسوق :

- أ- التقليدية .
- ب- التنافسية .
- ج- الاستهلاكية .
- د- الإلكترونية .

٤٩- المكان الذي يلتقي فيه البائع و المشتري عبر الانترنت **Online** لتبادل المنتج بـمال ، هو السوق :

- أ- التقليدي .
- ب- التنافسي .
- ج- المنتج .
- د- الإلكتروني .

٥٠- يحفز البائع على البيع ، ويشجع المشتري على الشراء ، لإتمام عملية البيع و الشراء :

- أ- شركاء العمل .
- ب- الوسطاء .
- ج- الدعم و المساندة .
- د- الواجهة .

تمنياتي لكم بالتوفيق

سبحان الله وبحمده سبحان الله العظيم

أختكم | هنادي خالد