

1) يقصد بمصطلح B2B في التجارة الالكترونية:

- البيع من الشركة للزبائن.
- البيع من الشركات للشركات الأخرى النظيرة.
- البيع من الزبائن للزبائن.
- البيع من الزبائن للشركات.

2) يقصد بمصطلح B2C في التجارة الالكترونية:

- البيع من الشركة للزبائن.
- البيع من الشركات للشركات الأخرى النظيرة.
- البيع من الزبائن للزبائن.
- البيع من الزبائن للشركات.

3) أي نماذج البيع التالية بعد الأكثر استخداماً في التجارة الالكترونية؟

- B2B
- B2C
- C2B
- B2B2C

4) يطلق على الشخص الذي يقترح عملية الشراء

- المبادر.
- المؤثر.
- المقرر.
- المشتري

5) أي من مفاهيم التسويق التالية عبارة عن تسويق فعال ذو اتجاهين مبني على التواصل المستمر بين الشركة والمستهلك؟

- التسويق الشامل الواسع.
- التوزيع التسويقي.
- التسويق الأحادي.
- ليس شيء مما ذكر.

6) مفهوم 4Ps - Ps Four - يعني:

- Product, Price, Place, People
- Place, Price, Private, Partnership

Product, Promotion, Place, Pricier -

- Place, Product, Price, Partnership

(7) ما هو الترتيب الصحيح الذي تتم به عملية الشراء:

- الحاجة، جمع المعلومات عن المنتج، التقييم والمقارنة والاختيار، الشراء، خدمة ما بعد البيع وتقييم المنتج.

- الحاجة، التقييم والمقارنة والاختيار، جمع المعلومات عن المنتج، الشراء، خدمة ما بعد البيع وتقييم المنتج.

- التقييم والمقارنة والاختيار، الحاجة، جمع المعلومات عن المنتج، الشراء، خدمة ما بعد البيع وتقييم المنتج.

- الحاجة، جمع المعلومات عن المنتج، التقييم والمقارنة والاختيار، الشراء، خدمة ما بعد البيع وتقييم المنتج. (اجابة مكررة من النموذج)

(8) من وسائل وأدوات قياس مدى نجاح خدمة العميل الالكتروني:

- سرعة الاستجابة لطلب العميل.

- تحديث البيانات بصفة مستمرة.

- الأمان وحماية البيانات الشخصية.

- جميع ما سبق.

(9) هو شخص يمتلك مهارة تقنية يقصد بها الدخول على قواعد البيانات وأجهزة الآخرين بقصد

التدمير والسرقة والاختلاس والابتزاز.

- Hacker

Cracker -

- BLOGGER

- ليس شيء مما سبق.

(10) أي المصطلحات التالية يعتبر مستقبل وثورة في مجال الأعمال الالكترونية:

- M-Advertising

M-Commerce -

- M-Tailing

- M-Banking

(11) تشمل كافة الأعمال والمهام داخل المنظمة وخارجها من خلال شبكة الحاسب الآلي:

- إدارة الأعمال الالكترونية.

- التجارة الالكترونية.

- الأسواق الالكترونية.

- المزادات الالكترونية Auctions-E

(12) يدفع العملاء على الانترنت رسوم الاشتراك بالمواقع الالكترونية باستخدام نموذج العمل:

- Transaction fees

Subscription fees -

- Adv fees
- Affiliation

13) المنافسة، وانخفاض أجور العمالة من الضغوط التي تتعرض لها المنظمات.

- السياسية.
- التقنية.
- الاقتصادية.
- البيئية.

14) بيئة الأعمال دائماً ويجب على المنظمات والشركات أن تكون سريعة لمواكبتها.

- ثابتة.
- مرتفعة.
- منخفضة.
- متغيرة.

15) العلاقة بين التقنية والسعر علاقة وتؤثر على المنافسة بين المنظمات.

- إيجابية.
- سلبية.
- طردية.
- عكسية.

16) من الضغوط الاجتماعية التي تتعرض لها المنظمات في بيئة العمل.

- الأسواق المتغيرة.
- قوة العمل.
- ارتفاع الأمور الأخلاقية والقانونية.
- الجودة الشاملة.

17) متخذ القرار بالمنظمة يبني قراره على لأنها أصل من أصولها ومن يملكها يملك القوة.

- البيانات.
- المعلومات.
- الأنظمة الحاسوبية.
- التقنيات الحديثة.

18) الأسعار في الأسواق التقليدية الأسعار على الانترنت والتجارة الالكترونية.

- أكثر من.
- أقل من.
- تحدد.

- تطابق.

(19) ارتفاع سعر الانترنت والاشتراك من أوجه القصور في التجارة الالكترونية.

- التقليدية.

- الرقمية.

- الغير تقنية.

- التقنية.

(20) من أشكال المنظمات التقليدية، ومن أشكال المنظمات الرقمية

- السوق التقليدي / كتالوج ورقي.

- السوق الالكترونية / الفواتير الالكترونية.

- السوق الالكتروني / البيع التقليدي.

- الفواتير الورقية / السوق الالكترونية.

(21) يعرف المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري لتبادل المنتج بـمال أو تبادل المنتج بـمنتج بالأسواق

.....

- التقليدية.

- التنافسية.

- الاستهلاكية.

- الالكترونية.

(22) المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري عبر الانترنت online لتبادل المنتج بـمال أو تبادل المنتج بـمنتج أو خدمة أو معلومة بالسوق.

- التقليدي.

- التنافسي.

- المنتج.

- الالكتروني.

(23) ينقل المعلومات من البائع والمشتري حتى يسهل عملية الشراء:

- وكلاء العمل

- الوسطاء

- الدعم والمساندة.

- الواجهة.

(24) يحفز البائع على البيع ويشجع المشتري على الشراء لاتمام عملية البيع والشراء:

- وكلاء العمل

- الوسطاء

- الدعم والمساندة.

- الواجهة.

(25) أهم أسباب النجاح للأسواق الالكترونية هي قوة التي تنقل المعلومات بين الشبكات وقواعد المعلومات المختلفة:

- الزبائن.

- البنية التحتية.

- الباعة.

- الواجهة.

(26) الشاشة التي يتعامل معها الزبون أو العميل حتى يتم عملية الشراء هي شاشة:

- الواجهة.

- الخدمات.

- الزبائن.

- المنتجات.

(27) هو موقع الكتروني لشركة واحدة يوجد فيه منتجات وخدمات معروضة للبيع.

1. المجمع التجاري الالكتروني Mall-E

2. الأسواق الخاصة Markets Private

- التجمع Consortia

- المتجر الالكتروني Storefront

(28) يستخدم المشتري للبحث عن المنتج المطلوب في المتجر الالكتروني.

- الكatalog الالكتروني.

- سلة التسوق.

- محرك البحث.

- خدمات العملاء.

(29) هو مركز السوق الالكتروني يوجد فيه العديد من المتاجر الالكترونية قد يصل عددها إلى عشرات الآلاف:

- الأسواق العامة Public Markets .

- المجمع التجاري الالكتروني Mall-E .

- الأسواق الخاصة Markets Private .

- التجمع Consortia .

(30) تجمع بين السوق التقليدي والالكتروني.

- المركز العام.

- المركز المتخصص.

- مراكز إقليمية عالمية.

- المتاجر المزدوجة.

(31) تفتح الشركات لعملائها فقط التي تعمل معهم في نفس المجال.

- الأسواق العامة Public Markets .

- المجمع التجاري الالكتروني Mall-E .

- الأسواق الخاصة Markets Private .

- البوابة Portal .

(32) يستخدم بالتجارة الالكترونية لعرض كل ما يتعلق بالمنتجات من معلومات وصور.

- الكتالوج الالكتروني.

- المنتجات الرقمية.

- السوق الالكتروني.

- الفواتير الالكترونية.

(33) يعد العالم من أشهر العلماء المتخصصين في مجال المنافسة.

- ما شيل ديل.

- ما يكل بورتر.

- التون مايو.

- فريدريك تايلور.

(34) محرك البحث أحد عناصر المتجر الالكتروني ومن أشهر محركات البحث

- Google

- Hotmail

- I Phone

- Samsung

(35) سهل البناء والتصميم وصعب التحديث، بينما صعب البناء ومكلف، وسهل التحديث.

- سلة التسوق / محرك البحث.

- الكتالوج الالكتروني / الكتالوج الورقي

- محرك البحث / سلة التسوق.

- الكتالوج الورقي / الكتالوج الالكتروني

(36) يقوم بالتخلص من المهام التي لا فائدة لها لإتمام العملية بأقل الخطوات الممكنة.

- المزادات الالكترونية Auctions-E

- التجارة بالموبايل Commerce-M

- التسويق المباشر Marketing Direct

- إعادة الهندسة Engineering-Re

37) أسواق الأسهم والبورصة من أنواع المزادات الالكترونية

- بائع واحد / مشتري واحد.

- بائع واحد / عدة مشترين محتملون.

- مشتري واحد / عدة باعة.

- عدة باعة / عدة مشترين.

38) المنافسات والمناقصات الحكومية، التي يفوز بها من يقدم العرض الأقل سعراً ويسمى بالمزاد المتجة إلى الأسفل تعد من أنواع المزادات

- بائع واحد / مشتري واحد.

- بائع واحد / عدة مشترين محتملون.

- مشتري واحد / عدة باعة.

- عدة باعة / عدة مشترين.

39) أحدث مفهوم (BPR) نقله في علم الإدارة عن طريق.

- التخلص من الإدارة العليا.

- التخلص من الإدارة الوسطى.

- التخلص من الإدارة الدنيا.

- تقليص الإدارة الدنيا.

40) سهلت الأسواق الالكترونية والتقنية عملية التسويق المباشر عن طريق.

- سهولة توزيع المنتجات.

- تحسين خدمة العملاء.

- تخفيض الأسعار.

- جميع ما سبق.

41) أي من التالي لا يعد من مستحدثات الأسواق الالكترونية على المنظمات.

- التخصيص Customization

- الاعلانات Advertisement

- العمل من المنزل Tele-Commuting

- الحوسبة الالية Tele-Computing

42) أي المصطلحات التالية يقصد به العمل من المنزل أو العمل عن بعد.

- Tele-Commuting

- Tele-Working

- Tele-Moving

- ليس أي مما سبق.

(43) يقصد بالتخصيص Customization في التجارة الالكترونية.

- قدرة الزبون على امتلاك منتج مختلف تمام عن المنتجات الأخرى.
- قدرة الزبون على امتلاك منتج يشعره بأنه مختلف ومتميز عن الآخرين.
- قدرة المنظمة على صنع منتج مختلف يلبي حاجات كافة المستهلكين.
- قدرة الزبون على بناء المنتج حسب رغباته واحتياجاته.

(44) يطلق مصطلح Tailing-E على:

- تجارة الجملة الالكترونية.
- تجارة التجزئة الالكترونية.
- التجارة بدون وسيط.
- التجارة المباشرة عن طريق الانترنت.

(45) أي السلع التالية هي الأكثر بيعاً على الانترنت بقطاع التجزئة.

- أجهزة الكمبيوتر والالكترونيات.
- الملابس والأدوات الرياضية.
- خدمات السفر والسياحة.
- الكتب.

(46) أي من الشركات التالية تتعامل بنمط التسويق المباشر Marketing Direct

- BMW

- Google

- Yahoo

- Amazon

(47) تأتي الحاجة إلى الأمان في هرم ماسلو

- بعد الحاجات الأساسية.
- بعد الحاجة إلى الانتماء والعلاقات الاجتماعية.
- بعد الحاجة إلى التقدير.
- بعد تحقيق الذات.