1) ضمن نماذج العلاقات مع العملاء نموذج المشاركة في أداء العمل المطبق بشركة أمازون دوت كوم والتي تدعو .....إلى كتابة مراجعاتٍ للكتب .

- المنافسين .
- المؤلفين .
- **العملاء .**
- أصحاب المصلحة .

2) يقوم برنامج اليوتيوب بحَث العملاء على تقديم محتوًى لمشاركته مع .....

- **الجمهور .**
- كبار العملاء .
- ذوي الاحتياجات الخاصة .
- مندوبي المبيعات .

3) ضمن نماذج العلاقات مع العملاء نموذج الأنشطةُ الرئيسيَّةُ للشركة والتي تتطلَّب :

- خلق القيم المقترحة الخاصة بالمنشأة .
- إدارة قنوات التوزيع .
- إدارة العلاقات مع العملاء .
- **جميع ماذكر .**

4) يمكن تصنيف الأنشطة الرئيسية التي تتطلَّبها خلق القيم المقترحة الخاصَّة بالمنشأة الى :

- الإنتاج Production .
- حل المشكلات solving Problem .
- الدعاية .
- التوزيع .
- خدمات ما بعد البيع .
- **جميع ماذكر .**

5) ..... يتعلَّق هذا النشاط بتصميم وصنع وتوريد المنتج .

- **الإنتاج .**
- الدعاية .
- التوزيع .
- خدمات ما بعد البيع .

6) الموارد الرئيسيَّةُ التي تتطلَّبها القيم المقترحة الخاصَّة بالمنشأة :

- الموارد المادية .
- الموارد الفكرية .
- الموارد المالية .
- الموارد البشرية .
- هيكل التكاليف .
- **جميع ماسبق .**

7) .....تشمل مرافق التصنيع والمباني والعربات والآلات والأنظمة وأنظمة نقاط البيع وشبكات التوزيع .
- **الموارد المادية .**
- هيكل التكاليف .
- الموارد الفكرية .
- لا شيء مما سبق .

8) ..... يشمل العلماء والخبراء ورجال المبيعات المَهَرة .
- **الموارد الفكرية .**
- هيكل التكاليف .
- الموارد المادية .
- الموارد البشرية .

9) المناهج التي تستخدم في تحديد أهم التكاليف التي ستتحملها المنشأة :
- مدفوعة بالكلفة driven-Cost .
- مدفوعة بالقيمة driven-Value .
- **(أ + ب) .**
- لا شيء مماذكر .

10) النهج الذي يهدف إلى تقليل التكاليف الى أقصى حد هو :
- **مدفوعة بالكلفة .**
- مدفوعة بالقيمة .
- مدفوعة نقداً .
- مدفوعة مقدماً .

11) النهج الذي يركز على خلق قيمة مثل الفنادق الفاخرة هو :
- **مدفوعة بالقيمة .**
- مدفوعة بالكلفة .
- مدفوعة مقدماً .
- لا شيء مماذكر .

12) من أنواع التكاليف :
- تكاليف ثابتة costs Fixed .
- تكاليف متغيرة costs Variable .
- **(أ + ب) .**
- لا شيء مما سبق .

13) ..... هي التكاليف التي تبقى كما هيٍ بغض النظر عن حجم البضائع أو الخدمات المنتجة من الأمثلة على ذلك الرواتب والأجور ومرافق التصنيع وتجهيزاته .
- **تكاليف ثابتة .**
- تكاليف متغيرة .
- تكاليف مباشرة .
- تكاليف غير مباشرة .

14) ..... هي التكاليف التيَ تتغيرُ بتناسب مع حجم البضائع أو الخدمات المنتَجة .
- تكاليف غير مباشرة .
- **تكاليف متغيرة .**
- تكاليف مباشرة .
- تكاليف ثابتة .

15) الشبكة التي تجيب عن سوال من الشركاء الرئيسيون ؟ وماهي الموارد والخدمات الرئيسيَةُ التي نحصل عليها منهم . هي :
- شبكة الانترنت .
- شبكة المنافسين .
- شبكة العملاء .
- **شبكة الشركاء .**

16) من الدوافعَ التي تكمن خلف الدخول في شراكات :
- تحقيق اقتصاديَات الحجم .
- الحَد من المخاطر وعدمُ التيقن .
- الحصول على موارد وأنشطة معينة .
- **جميع ماذكر .**

17) من أهم مصادر الإيرادات للشركة :
- بيع الأصول sale Asset .
- أجور الاستخدام fee Usage .
- الإعارة/ التأجير .
- الترخيص Licensing .

- **جميع ماذكر .**

18) مصدر الإيرادات الأكثر انتشارًا مستمد من :
- بيع الأصول .
- **بيع حقوق الملكيّة .**
- بيع الخصوم .
- بيع البائع .

19) مصدر ايراد يتولّد من استعمال خدمةً معينة . كلما ازداد استعمال الخدمة .
- **أجور الاستخدام**
- بيع الأصول .
- الترخيص .
- لا شيء مماذكر .

20) مصدر إيراد كلما ازداد استعمال الخدمة فيه زاد.....
- الربح .
- الطلب .
- **الاجر .**
- الانتاج .

21) مصدر ايراد يتولّد عن منحِ شخص حق استخدام أصولٍ معينةٍ مقابل رسمٍ محدد هو .....
- **الإعارة/ التأجير .**
- بيع الأصول .
- أجور الاستخدام .
- لا شيء مما سبق .

22) مصدر ايراد يتولّد عن منح العملاء الإذن باستخدام حقوقً ملكيةٍ فكريةً هو .....
- **الترخيص .**
- أجور الاستخدام .
- بيع الأصول .
- الإعارة/ التأجير .

23) مخطط نموذج الأعمال التجارية يتكون من :
- شرائح العملاء .
- العلاقات مع العملاء .
- القيم المقترحة .
- الانشطة الرئيسية .

- الشركات الرئيسية .
- القنوات .
- الموارد الرئيسية .
- مصادر الايرادات .
- هياكل التكاليف .
- **جميع ماسبق .**

24) تتكون نماذج الأعمال الالكترونية من :
- المصنع Manufacturer .
- الوسطاء brokers .
- المزادات الالكترونية .
- الاشتراكات subscription .
- مجتمع Community .
- الدعاية و الإعلان .
- **جميع ماذكر .**

25) نموذج الاعمال هو .....
- جزء من خطة التسويق الالكتروني .
- المنطق الذي تتبعه مؤسسة من أجل اكتساب زبائن .
- بيان يصف الخطط والتوجهات المستقبلية للمنظمة .
- **البيان الذي يوضح طريقة جلب الشركة للاموال والحفاظ على تدفق ارباحها .**