

15. من أبرز التحديات التي تواجه التسويق في القرن الحادي والعشرين، ما أوجزها - قلب كوتلر:

(أ) انحصار دور تكنولوجيا المعلومات.
 (ب) تراجع أهمية الحملات الإعلانية.
 (ج) تراجع مظاهر العولمة.
 (د) نمو التسويق غير الربحي.

16. "التركيز على العامل المهم الذي يضم المنافسون، والمجهزون، والشركاء" - مفهوم يشير لأحد المستويات المؤثرة على أنظمة التوزيع العالمي، وهو:

(أ) شبكة القيمة.
 (ب) المستوى الكلي العالمي.
 (ج) مستوى التقييم.
 (د) مستوى التكنولوجيا.

17. يرجع إطالة زمن الدورة في سلسلة التوريد إلى عدة أسباب، منها:

(أ) عدم وجود انتظار بين المراحل.
 (ب) الفعاليات المتكررة في العملية.
 (ج) زيادة مستوى التسويق بين أعضاء السلسلة.
 (د) وجود اتسبائية في حركة المواد.

18. أحد معايير قياس الأداء في سلسلة التوريد الذي يشير لمقدرة السلسلة على تحقيق 100% من الطلب في التوقيت المحدد، هو:

(أ) معيار خارطة العمليات.
 (ب) معيار التكلفة الكلية.
 (ج) معيار بطلاقة الأداء المتوازن.
 (د) معيار العنق الكامل.

19. "سلسلة من الفعاليات المتكررة والمتراصة مع بعضها التي تحقق الانتفاع من الموارد المتاحة في المنظمة عبر تحويل الشيء الملموس إلى نتائج محددة قابلة للقياس" - مفهوم يشير إلى:

(أ) سلاسل التوريد المتعددة.
 (ب) معيار الطلب المثالي.
 (ج) عملية الأعمال.
 (د) بُعد الزبون.

20. واحدة من العبارات التالية خاطئة حول سلاسل التوريد والاستجابة الفاعلة للزبائن، وهي:

(أ) تعمل الاستجابة السريعة لطلب الزبون على تحسين إدارة المخزون ورفع كفاءته.
 (ب) تخدم شبكة المناطق الواسعة (WANS) العمليات التسويقية بمساحة جغرافية كبيرة تشمل عموم البلاد.
 (ج) تساهم الجدولة الزمنية لأولويات الطلب بتحديد حجم المخزون.
 (د) تتمثل الخطوة الأولى لأنظمة التوزيع المادي بزيادة مستويات المخزون.

21. من سمات التجارة الإلكترونية:

(أ) قل الضغط على الشركات لإعادة النظر في العمليات التي يتم بموجبها إيصال القيمة للزبون.
 (ب) تخفيض التكاليف التشغيلية للشركات.
 (ج) حاجة الشركات لمساحات شاسعة لإقامة معارضها.
 (د) حاجة الشركات إلى رأس مال ضخم.