

الدفعة الماسية



سؤال جواب ملخص الأعمال الالكترونية



إعداد:

أفنان ، أم عبدالله ، هدى ، أصالة ، نورة ، soma ، نوف ، الملاذ

المحاضرة الأولى

١- ماهي تجاره الإلكترونية او تجاره الإلكترونية هي عملية؟

١. البيع والشراء بواسطة الاجهزة الإلكترونية ✓
٢. دمج تقنية المعلومات في عملية الاعمال

٢- ماهي نشاطات تجاريه او للتجارة الإلكترونية لها عدة نشاطات ؟

١. عمليات البيع والشراء
٢. الدعاية التي تعقد من خلال الانترنت
٣. جميع ماذكر ✓

٣- تعتبرالتجاره الإلكترونية بشكل عام ؟

١. الجانب الذي يمثل مبيعات الاعمال الإلكترونية ✓
٢. الجانب الذي يمثل مشتريات الاعمال الإلكترونية

٤- ماهي مكونات التجارة الإلكترونية او تتكون التجارة الإلكترونية من ؟

١. تبادل البيانات لتسهيل الامور المالية كالتحويل ✓
٢. التعاون مع الشركاء

٥- ادارة الاعمال الإلكترونية هي ؟ او دمج تقنية المعلومات في عمليات الاعمال لتقليل التكلفة وزيادة الكفاءة والإنتاجية وتعميق العلاقة مع العملاء والشركاء تعتبر من ؟

١. التجارة الإلكترونية
٢. ادارة الاعمال الإلكترونية ✓
٣. اشكال الاعمال الإلكترونية

٦- تشمل ادارة الاعمال الإلكترونية كافة النشاطات والمعاملات الإلكترونية داخل المنظمة وخارجها وتشمل ؟

١. عمليات البيع والشراء او التجارة الإلكترونية
٢. التعاون مع الشركاء
٣. ادارة العلاقات مع الزبائن
٤. جميع ماذكر صحيح ✓

٧- ماهو هدف ادارة الاعمال الإلكترونية؟ او تهدف ادارة الاعمال الإلكترونية الى ؟

١. توظيف تقنية المعلومات لرفع القدرة التنافسية للشركة ✓
٢. زيادة الإنتاجية
٣. توفير الجهد والوقت والموارد

٨- الاعمال الإلكترونية تمكن الشركات ؟ او تمكن الاعمال الإلكترونية الشركات ؟

١. من ربط نظم معالجة البيانات الداخلية على نحو اكثر كفاءة ومرونة
٢. من ربط نظم معالجة البيانات الداخلية والخارجية على نحو اكثر كفاءة ومرونة ✓
٣. من ربط نظم معالجة البيانات الخارجية على نحو اكثر كفاءة ومرونة

٩- ادارة الاعمال الإلكترونية تشمل؟

١. كل المعاملات سواء المالية او غير ماليه ✓
٢. كل المعاملات المالية فقط

١٠- اصحاب المصلح في شركة هم ؟

١. الاشخاص اللذين قد يكون لهم تأثير بشركه ومنتجاتها
٢. الاشخاص او الجهات التي قد يكون لها تأثير او قد تتأثر بشركه ومنتجاتها ✓

١١- تعمل الادارة الإلكترونية بشكل وثيق مع ؟

١. المزودين وشركاء العمل ✓
٢. شركاء العمل فقط
٣. المزودين فقط

١٢- تساعد ادارة الاعمال الإلكترونية المؤسسة على ؟

١. المحاسبية والمراجعة
٢. الادارة
٣. تلبية حاجة وتوقعات العملاء ✓

١٣- التجاره الإلكترونية جزء من ؟

١. ادارة الاعمال الإلكترونية
٢. استراتيجيه الاعمال الإلكترونية ✓
٣. العمليات الإلكترونية في المؤسسة

١٤- اشكال الاعمال الإلكترونية؟ تشمل الادارة الإلكترونية نوعان هما ؟

١. الاعمال الإلكترونية والحكومة الإلكترونية ✓
٢. التجارة الإلكترونية والحكومة الإلكترونية
٣. الاعمال غير التجارية والاعمال غير قابلة للربح

١٥- تنقسم الاعمال الإلكترونية الي قسمين وهيا ؟

١. الاعمال التجارية والتجارة الإلكترونية
٢. الاعمال غير التجارية والتجارة الإلكترونية ✓

١٦- الحكومة الإلكترونية تشمل ؟

١. B2B و G2C و G2G
٢. B2G و G2G و C2G و B2B ✓
٣. B2B و C2C و G2G

١٧- للتجارة الإلكترونية لها عدة اشكال وتنقسم لي عدة اقسام وفروع وهيا ؟

١. B2B و B2C و C2C ✓
٢. B2B و B2G و C2C
٣. B2B و B2C و G2B

١٨- العمليات الي تركز علي الانتاج هيا؟

١. المشتريات او اوامر الشراء ✓
٢. الجهود التسويقية والترويجية
٣. النشر الإلكتروني

١٩- العمليات التي تركز علي الإدارة الداخلية هيا ؟

١. دعم العملاء
٢. خدمات الموظفين والتدريب ✓
٣. تجديد المخزون

٢٠- العمليات التي تركز علي العميل هيا ؟

١. معالجة المدفوعات ودعم العملاء
٢. جهود التسويقية او الترويجية
٣. بيع على الانترنت
٤. جميع ما ذكر ✓

٢١- الفوائد المحتملة لإدارة الاعمال الإلكترونية ؟ او فوائده المحتملة لإدارة الاعمال الإلكترونية فوائد لأرباب الاعمال وهي؟

١. زيادة الإنتاجية
٢. تقليل المخاطر والخسائر
٣. وضع تنافسي افضل
٤. جميع ماذكر ✓

٢٢- او المنافع التي يحصل عليها العملاء من الفوائد المحتملة لإدارة الاعمال الإلكترونية ؟

١. توفير الجهد والوقت
٢. خدمات شخصية منفصلة حسب حاجة العميل
٣. تخفيضات هائلة على الاسعار
٤. جميع ماذكر ✓

23-العوامل التي ادت الي نجاح التجارة الإلكترونية و هي ؟

١. استخدام تقنيه مفتوحه
٢. توحيد المقاييس والتكامل
٣. المرونة
٤. جميع ماذكر ✓

24-معوقات ادارة الاعمال الإلكترونية هي ؟

١. مشكلة امن المعلومات ✓
٢. اعادة هندسة سلاسل التوريد
٣. القياس

25-مشكلة اللغة الامية والرقمية تعتبر من؟الايخطاء الاستراتيجية وعدم التوافق تعتبر من؟التغيرات الثقافية والاجتماعية والاقتصادية والعداء الثقافي وقلة الوعي تعتبر من؟تكلفة التنفيذ ومشكلة العائد علي الاستثمار تعتبر من؟مشكلة امن المعلومات وانعدام الثقة وتحول الولاءات تعبر من؟انخفاض سرعة الانترنت وعدم وجود علاقة مباشرة بين الاطراف تعتبر من؟ انتشار الغش التجاري وسرقة الهوية تعتبر من؟ زيادة المخلفات الإلكترونية تعتبر من؟ قلة التشريعات والسياسات تعبر من؟ تحديات النمو والاستمرارية والقدرة التنافسية تعتبر من؟

١. معوقات ادارة الاعمال الإلكترونية ✓
٢. عوامل نجاح التجارة الإلكترونية
٣. عمليات ادارة الاعمال الإلكترونية

٢٥- زياده الإنتاجية تعتبر من فوائده؟ زيادة فرص الابتكار وتعلم تعتبر من فوائده؟ وضع تنافسي افضل تعتبر من فوائده؟ حضور عالمي ووصول لي الاسواق العالمية تعتبر من فوائده؟ تقليل المخاطر والخسائر تعتبر من؟ تقصير او الغاء سلاسل التوريد تعتبر من؟ تفضيل السلع والخدمات حسب العميل تعتبر من فوائده؟ وفورات في التكلفة بكافة انواعها تعتبر من فوائده؟

١. المنافع التي يحصل عليها العملاء
٢. فوائد لأرباب الاعمال ✓
٣. عوامل نجاح التجارة الإلكترونية
٤. التخصصات المتعلقة بالتجارة الإلكترونية

٢٦-الحصول علي خيارات واذواق عالمية تعتبر من منافع؟توفير الوقت والجهد والموارد والطاقة تعتبر من منافع؟زيادة جودة الخدمات ولاسيما الحكومية تعتبر من منافع؟ الاستجابة السريعة للحاجات والافضلويات تعتبر من منافع؟تخفيضات هائلة على الاسعار تعتبر من منافع؟خدمات شخصية منفصلة حسب حاجة العميل تعتبر من؟

زيادة مهارات العملاء وخلق وظائف جديده تعتبر من منافع؟ تعطي العملاء القدرة علي تبادل المعلومات تعتبر من منافع؟

١. فوائد لأرباب الاعمال
٢. المنافع التي يحصل عليها العملاء ✓
٣. عوامل نجاح التجارة الإلكترونية
٤. عمليات ادارة الاعمال الإلكترونية

٢٧- ماهي التخصصات المتعلقة بالتجارة الإلكترونية ؟

- ١ . التسويق والادارة
- ٢ . سلوك المستهلك والدعاية والاعلان
- ٣ . المحاسبة والمراجعة
- ٤ . جميع ماذكر ✓

٢٨- اعلى دول المنطقة من حيث معاملات التجارة الالكترونية وهي؟

- ١ . الامارات
- ٢ . مصر
- ٣ . السعودية ✓
- ٤ . البحرين

المحاضرة الثانية

١- هو المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري لتبادل المنتج بمال او تبادل المنتج بمنتج او خدمة او معلومات؟ السوق التقليدي هو؟

- ١ . السوق التقليدي (✓)
- ٢ . السوق الالكتروني

٢- هو المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري ولكن يتم اللقاء عبر الانترنت عبر البنية الافتراضية لتبادل المنتج بمال او تبادل المنتج بمنتج او خدمة او معلومة ؟ او السوق الالكتروني هو؟

- ١ . السوق التقليدي
- ٢ . السوق الالكتروني (✓)
- ٣ . تحليل السوق (هو دراسة الفرص المتاحة وديناميكية سوق معين والتحديات والمخاطر التي تواجهه)

٣- عباره عن شبكة من التفاعلات والعلاقات حيث يتم تبادل المعلومات والمنتجات والخدمات والمدفوعات ؟ او الاسواق الإلكترونية هي؟

- ١ . السوق التقليدي
- ٢ . الاسواق الإلكترونية (✓)

٤- الموقع الإلكترونية الذي يجتمع فيه المتسوقون والباعة يتم في السوق الالكترونية التفاوض بين الباعة والمشتريين وتقديم العطاءات وابرارم الاتفاقات بشكل مباشر او غير مباشر ؟

- ١ . السوق الالكتروني (✓)
- ٢ . السوق التقليدي

٥- الفرق بين الاسواق التقليدية والاسواق الرقمية ؟

السوق التقليدي :

- ١ . لبيع تقليدي(السوق) التعامل مباشرة
- ٢ . المنتجات حسيه/ لمسيه
- ٣ . كتالوج ورقي
- ٤ . استخدام الشبكات العالمية
- ٥ . الفواتير ورقيه
- ٦ . الانتاج شامل وواسع جداً

← السوق الرقمي:

1. البيع الكتروني(online)
2. المنتجات رقميه(digital)
3. كتالوج الكتروني
4. استخدام الانترنت والموبايل
5. الفواتير الكترونيه
6. الانتاج مخصص حسب رغبة الزبون

٦-وظائف السوق هي ؟ او تسهل التقاء الباعة بالمشتريين وربطهم ببعض البعض من اهم وظائف ؟ او تسهل العمليات التي تتم في السوق من وظائف ؟ او السوق بنية قانونية تنظيمية للبانع والمشتري تعتبر من وظائف ؟

١. وظائف السوق (✓) الوظائف مذكورة بنفس السؤال.
٢. عناصر السوق
٣. السوق التقليدي

٧- عناصر السوق هي؟

زبائن ،باعة ، منتجات ، بنية تحتية ، الوسيط ، شركاء العمل ،خدمات الدعم والمساندة(front-end , back end)

٨-هي خدمات الانترنت التي تسمح لك بإنشاء متاجر افتراضية ووظيفة كتالوج المنتجات وحساب رسوم الشحن وقبول المدفوعات عبر الانترنت هي ؟ او هو موقع الكتروني لشركة واحد يوجد فيها منتجات وخدمات معروضة للبيع هي ؟

١. واجهه المتجر الالكتروني(✓)
٢. عناصر المتجر الالكتروني

٩- المواصفات التي يجب ان تتوفر في المتجر الالكتروني ؟ او عناصر المتجر الالكتروني هي؟

١. الكتلوج الالكتروني ، محرك البحث ، سلة التسوق ، منطقة الدفع المالي ، منطقة شحن واىصال المنتج ، خدمات العملاء(✓)
٢. زبائن ، باعة ، منتجات الخ () عناصر السوق ومذكورة ف الاعلى

١٠- هو عباره عن مركز تسوق الكتروني يوجد فيه العديد من المتاجر الإلكترونية قد يصل عددها الى عشرات الالاف؟

١. المجمع التجاري الالكتروني(✓)
٢. المتاجر المزدوجة، المتاجر الإلكترونية ، المركز المتخصص ، المركز العام، المركز الاقليمي -العالمي() من انواع المتاجر / المراكز التجارية الإلكترونية

١١- انواع المتاجر / المراكز التجارية الإلكترونية هي ؟

١. المتجر/المركز العام : ليس له طبيعة معينة يبيع كافة السلع والخدمات ✓
٢. المركز المتخصص : لا يبيع الا بضاعه معينه مثل متجر متخصص ببيع الورود فقط ✓
٣. متجر/ مركز اقليمي -عالمي: يخدم منطقة معينة فقط، عالمية: يخدم كافة انحاء العالم في اي دولة
٤. المتاجر الإلكترونية ✓
٥. المتاجر المزدوجة : تمزج بين السوق التقليدي والالكتروني ✓

١٢- ليس له طبيعة معينة فهو يبيع كافة انواع السلع والخدمات ؟

١. المتجر او المركز العام(✓)
٢. المتجر الالكتروني
٣. المتجر المزدوج

١٣- المركز الذي لا يبيع الا بضاعه معينة هو ؟

١. المركز المتخصص(✓)
٢. المتجر الاقليمي-العالمي
٣. المتجر العام

١٤- المركز الذي يخدم منطقه معينة فقط او يخدم كافة انحاء العالم في اي دولة؟

١. المتجر الاقليمي - العالمي(✓)
٢. المركز المتخصص
٣. المتجر العام

١٥- المتجر الذي يمزج بين السوق التقليدي والالكتروني هو ؟

١. المتاجر المزدوجة ✓
٢. المتجر/ المركز العام
٣. المتجر الالكتروني

١٦- ماهي الاسواق الخاصة ؟

١. هي شركة تفتح سوق لايمكن للجميع الدخول فيه هو فقط مفتوح لمجموعة معينة من العملاء او الزبائن او الشركات التي تعمل مع هذه الشركة في نفس المجال او الصناعة ، مثل: صناعة الحديد، النفط او البترول

١٧- ماهي الاسواق العامة ؟

١. هي اسواق ربما تكون مفتوحة فيها باعة ومشترون تدار من قبل طرف اخر

١٨- هي شركة تفتح سوق ولايمكن للجميع الدخول فيه هو فقط مفتوح لمجموعه معينه من العملاء او الزبائن او الشركات التي تعمل مع هذي الشركة في نفس المجال او الصناعة ؟

١. الاسواق الخاصة (✓)
٢. الاسواق العامة

١٩- هي اسواق ربما تكون مفتوحة فيها باعة ومشترون تدار من قبل طرف اخر ؟

١. الاسواق الخاصة
٢. الاسواق العامة (✓)

٢٠- نموذج البيع المباشر هو ؟

١. يعني هذا المفهوم أن العلاقة بين الزبون والشركة تكون مباشرة بدون أي واسطة بينهما

٢١- وجود الوسيط بين الشركة والعميل يؤدي ذلك الي ؟

١. ارتفاع التكاليف (✓)
٢. انخفاض التكاليف
٣. لا تتأثر التكاليف

٢٢- اذا كان التعامل مع العميل بدون واسطة مباشر يؤدي الي ؟

١. ارتفاع التكاليف
٢. انخفاض التكاليف (✓)
٣. عدم تأثر التكاليف

٢٣- الشراء من الانترنت يؤدي علي عكس الشراء من السوق التقليدي ؟

١. يخفض التكاليف (✓)
٢. يرفع التكاليف

٢٤- من هم الوسيط الالكترونيون؟

١. بوابة الكترونية: وهي موقع يعرض معلومات من مصادر متعددة مثل بوابات الحكومة الالكترونية
٢. بلوغر: يتم تحديث المحتوى ب استمرار وغالباً ما يشمل فيديوهات
٣. محركات البحث: تعتبر اهم وسيط الكتروني لأهميتها في الوصول الي مواقع الشركات المختلفة
٤. المزادات الإلكترونية, مثل موقع ebay
٥. مواقع مقارنة الأسعار

المحاضرة الثالثة

١. **البيان الذي يوضح طريقة جلب الشركة للأموال والحفاظ على ارباحها**
 ١. ادارة الاعمال الإلكترونية
 ٢. مفهوم نموذج الاعمال
 ٣. التجارة الإلكترونية
 ٤. نموذج البيع
٢. **تصميم نموذج الاعمال هو جزء من**
 ١. ادارة الاعمال
 ٢. تطوير الاعمال
 ٣. استراتيجية الاعمال
 ٤. فقرة ٢/٣
٣. **يصف المنطق التي تتبعه مؤسسة ما من اجل خلق قيمه اقتصادية او اجتماعية او غيرها**
 ١. استراتيجية الاعمال
 ٢. ادارة الاعمال
 ٣. نموذج الاعمال الإلكترونية
 ٤. التجارة الإلكترونية
٤. **كل من الاتي يصف بنود نماذج الاعمال ماعدا**
 ١. القيمة المقترحة
 ٢. الموارد البشرية
 ٣. الموارد الرئيسية
 ٤. الأنشطة الرئيسية
 - الموارد البشرية هي ليس من بنود نماذج الاعمال
٥. **من بنود نماذج الاعمال**
 ١. القيمة المقترحة
 ٢. شريحة العملاء المستهدفين
 ٣. قنوات التوزيع
 ٤. كل ماتقدم صحيح
٦. **تعتبر هيكل التكاليف ومصادر الإيرادات وشبكة الشركاء من**
 ١. التجارة الإلكترونية
 ٢. ادارة الاعمال
 ٣. بنود نماذج الاعمال
 ٤. البيع المباشر
٧. **من بنود نماذج الاعمال القيمة المقترحة وهي تعبر عن**
 ١. لمن نوجد القيمة
 ٢. ما لقيمة التي ستقدمها للعميل التي تساعد في حل المشكلات
 ٣. مانوع العلاقة التي نقيمها مع شرائح العملاء
 ٤. ما لأنشطة الرئيسة التي يتطلبها خلق القيمة
٨. **شريحة العملاء المستهدفين من بنود نماذج الاعمال وتشمل**
 ١. الاسواق التجارية
 ٢. الاسواق الجماهيرية والمتخصصة
 ٣. التميز والتنوع
 ٤. فقرة ٢/٣
٩. **انتاج اكثر من منتج للوصول الى شرائح جديدة من شريحة العملاء المستهدفين تعبير عن**
 ١. التنوع
 ٢. التميز
 ٣. الاسواق الجماهيرية
 ٤. الاسواق المتخصصة

١٠. من انواع قنوات التوزيع
١. قنوات مباشرة وغير مباشرة وشريكة
 ٢. قنوات جزئية وكلية
 ٣. قنوات مكلفة وأقل تكلفة
 ٤. قنوات تجارية وغير تجارية
١١. من عيوب القنوات الشريكة
١. تزيد الأرباح
 ٢. تقلل الأرباح
 ٣. تتساوى فيها الأرباح
 ٤. الأرباح تساوي صفر
١٢. القنوات الشريكة هي قنوات
١. مباشرة
 ٢. غير مباشرة
 ٣. مكلفة
 ٤. مربحة
١٣. من دوافع العلاقات مع العملاء الآتي ما عدا
١. اكتساب عملاء جدد
 ٢. الاحتفاظ بالعملاء الحاليين
 ٣. تنشيط المبيعات
 ٤. معرفة هوايتهم وميولهم
- ليست من دوافع العلاقات مع العملاء
١٤. تصنف من الأنشطة الرئيسية للشركة
١. الانتاج
 ٢. التنوع
 ٣. الاسواق
 ٤. التميز
١٥. تصنف من الأنشطة الرئيسية للشركة
١. التميز
 ٢. التوزيع
 ٣. التنوع
 ٤. القيم
١٦. من الأنشطة الرئيسية للشركة
١. الانتاج وحل المشكلة
 ٢. الدعاية والتوزيع
 ٣. خدمات ما بعد البيع
 ٤. جميع ماسبق صحيح
١٧. تصنف الموارد التي تطلبها القيم المقترحة الى
١. مادية
 ٢. فكرية
 ٣. مالية وبشرية
 ٤. جميع ماسبق
١٨. هناك نوعين من التكاليف
١. تكاليف ثابتة ومتغيرة
 ٢. تكاليف مربحة وغير مربحة
 ٣. تكاليف مكلفة وغير مكلفة
 ٤. تكاليف صغيرة وكبيرة

١٩. يهدف منهج المدفوع بالكلفة الى

١. زيادة التكاليف
 ٢. خلق قيمة
 ٣. تقليل التكاليف الى أقصى حد
 ٤. زيادة الوحدات المنتجة
٢٠. الرواتب والاجور ومرافق التصنيع وتجهيزاته يعتبر تكاليف

١. ثابتة

٢. متغيرة

٣. مالية

٤. بشرية

٢١. تهدف شبكة الشركاء الى

١. تحقيق اقتصاديات الحجم

٢. الحد من المخاطر

٣. الحصول على موارد وانشطة

٤. كل ماتقدم صحيح

٢٢. من طرق توليد مصادر الإيرادات التالي ما عدا

١. التصنيع

٢. بيع الأصول

٣. الاعارة التأجير

٤. الترخيص واجور المستخدمين

الاجابة ١/ التصنيع ليست من مصادر الإيرادات

٢٣. من أمثلة نماذج الاعمال الإلكترونية

١. المصنع مثل شركة ذيل

٢. الوسطاء مثل موقع orbitz لبيع التذاكر

٣. المزادات الإلكترونية مثل eBay

٤. كل ماتقدم صحيح

٢٤. من اهم نماذج الاعمال الإلكترونية الدعاية والإعلان مثل

١. موقع orbitz لبيع التذاكر

٢. مثل جوجل وياهو

٣. مثل eBay

٤. مثل شركة ذيل

المحاضرة الرابعة

١. مجموعة من البرامج والشبكات والاجهزة والتطبيقات التي تنظم البيانات داخليا وخارجيا تسمى

١. الادارة الإلكترونية

٢. البنية التحتية للأعمال الإلكترونية

٣. التجارة الإلكترونية

٤. برامج الأفس

٢. تعني ادارة البنية الإلكترونية للأعمال

١. استراتيجية الاعمال

٢. عملية برمجة التطبيقات

٣. عملية تخطيط وتصميم وتطوير ومراقبة الشبكات بهدف تحقيق مزايا تنافسية

٤. ادارة الأسواق

٣. هناك خمس نماذج للبنية التحتية للأعمال الإلكترونية

١. الخدمات والتطبيقات

٢. برمجيات النظم

٣. طبقة الأجهزة المادية والشبكة

٤. كل ماتقدم صحيح

٤. واحد من الآتي ليس من نماذج البنية التحتية للأعمال الإلكترونية
١. استراتيجية الأعمال
 ٢. برمجيات النظام
 ٣. الخدمات والتطبيقات
 ٤. طبقة تخزين البيانات
٥. الخدمات والتطبيقات وبرمجيات النظم من
١. نموذج الأعمال الإدارية
 ٢. نموذج البنية التحتية للأعمال
 ٣. نموذج البيع المباشر
 ٤. لاشيء مما سبق
٦. استخدام تقنية المعلومات لتقديم خدمات الكترونية تعريف ل
١. التجارة الإلكترونية
 ٢. الإدارة الإلكترونية
 ٣. الخدمات الإلكترونية
 ٤. البريد الإلكتروني
٧. من قنوات التوصيل للخدمات الإلكترونية
١. شبكة الانترنت
 ٢. مراكز الاتصال التلغراف
 ٣. الجي بي اس
 ٤. كل ماتقدم صحيح
٨. من مميزات تطوير البرامج داخل الشركة
١. غير مكلفه
 ٢. لانتحاج الى خبرة
 ٣. تعطي وظائف أفضل ومتخصصه
 ٤. ليس شيء مما سبق
٩. من عيوب تطوير البرامج داخل الشركة
١. مكلفة
 ٢. تحتاج الى خبرة
 ٣. تحتاج الى وقت لتطويرها
 ٤. كل ماسبق صحيح
١٠. على المدراء ان يفاضلوا بين تحميل البرامج على كل جهاز شبكة او تخصيص خادم له شبكة.....
١. شبكة الند بالند وشبكة الخادم والعميل
 ٢. شبكة الخادم والعميل وشبكة الند بالند
 ٣. شبكة الانترنت وشبكة الاكسترانت
 ٤. ليس شيء مما سبق
١١. من مزايا شبكة الند بالند مثل السكايبي
١. تقليل التكاليف
 ٢. تحكم المستخدم فيه
 ٣. مشاركة الآخرين في موارده
 ٤. كل ماسبق صحيح
١٢. يتميز شبكة الخام والعميل
١. ادارة مركزية للبيانات
 ٢. أمن أفضل
 ٣. أهب
 ٤. لاشيء مما سبق
١٣. تستخدم تطبيقات الأعمال
١. نقص الإنتاجية
 ٢. عدم التواصل
 ٣. ادارة السوق
 ٤. قياس الإنتاجية وأداء الموظفين

١٤. من أنواع التطبيقات

١. برامج الاتصال
٢. التقيب عن البيانات
٣. برامج ادارة الوثائق وإدارة الاعمال
٤. كل ماسبق صحيح

١٥. برامج المشتريات من

١. من التطبيقات
٢. من برمجيات النظم
٣. من الخدمات التجارية
٤. كل ماتقدم صحيح

١٦. هناك فوائد للخدمات الإلكترونية

١. زيادة التكلفة للحصول على العملاء
٢. الوصول لعدد كبير من العملاء
٣. عدم اكتساب مزايا تنافسية
٤. تضيق نطاق السوق

١٧. واحدة من الآتي ليست من فوائد الخدمات الإلكترونية

١. توسيع نطاق السوق
٢. تقليل حواجز الدخول الى أسواق جديدة
٣. التقليل من العملاء
٤. توفير قناة اتصال بديلة للعملاء

١٨. من مقياس جودة الخدمات

١. سهوله تصفح الموقع
٢. المرونة سرعة استجابة الموقع
٣. الخصوصية والأمن والثقة
٤. جميع الاجابات صحيحة

١٩. واحدة ليست من مقياس جودة الخدمات

١. معرفة السعر مسبقا
٢. عدم الخصوصية والأمن
٣. درجه الشخصنة
٤. الكفاءة

٢٠. برامج تخدم برامج أخرى

١. استراتيجية الاعمال
٢. ادارة النظم
٣. برمجيات النظم
٤. ليس شيء مما سبق

٢١. وظيفه نظم التشغيل

١. ادخال البيانات
٢. ربط التطبيقات بمكونات الجهاز
٣. جميع الاجابات صحيحة
٤. ليس شيء مما سبق

٢٢. هي برامج تمكن مستخدميها من كتابه الملفات او الاستماع او تحرير الصور

١. البرمجيات
٢. الشبكات
٣. الانترنت
٤. التطبيقات

٢٣. تعرف بأنها برامج حرة يطورها الأفراد ويوفرها مجانا

١. البرمجيات
٢. البرمجيات مفتوحة المصدر
٣. التطبيقات
٤. البرامج المضادة للفيروسات

٢٤. من فوائد البرمجيات مفتوحة المصدر

١. سرعه الحصول عليها
٢. قلة تكاليفها
٣. تشجع على الابتكار وتوفر الاستقلالية
٤. كل ماسبق صحيح

٢٥. من البرمجيات مفتوحة المصدر

١. تطبيقات المكتب
٢. برامج المضادة للفيروسات
٣. فلاتر الانترنت وبرامج التصفح
٤. جميع الإجابة صحيحة

٢٦. من امثله البرامج المضادة الفيروسات

١. اوين اوفيس
٢. اوفاست وأيه في جي
٣. اوبن دي ان اس
٤. فاير فوكس وجوجل

٢٧. من الانتقادات الموجهة البرامج المفتوحة المصدر

١. بخصوص أمن المعلومات
٢. صعوبة الدعم الفني الازم
٣. ليس شيء مما سبق
٤. أوب صحيح

٢٨. العمود الفقري للإنترنت

١. التطبيقات والبرامج
٢. وسائط التخزين
٣. الشبكات والأجهزة
٤. كل ماسبق خطأ

٢٩. عبارة عن مسارات لحزم البيانات يتم توجيهها باستخدام موجهاة كبيرة وظيفتها ربط شبكات الكمبيوتر بالعالم

١. الأجهزة
٢. الشبكات
٣. الشبكات والأجهزة
٤. ليس مما سبق

٣٠. هناك نوعين رئيسيين من الشبكات

١. كابلات الالياف الضوئية
٢. الأقمار الصناعية
٣. كل ماسبق صحيح
٤. ليس هناك اجابه

٣١. من الشبكات

١. الانترنت
٢. الانترنت
٣. الاكسترنات
٤. كل ماسبق صحيح

٣٢. شبكة خاصة صممت للعاملين بها من اجل تبادل المعلومات داخل المنظمة

١. الانترنت
٢. الانترنت
٣. الاكسترنات
٤. الأقمار الصناعية

٣٣. هي شبكة ضخمة تتكون من عدد كبير من شبكات الحاسب وتعتبر الشبكة العنكبوتية اهم تطبيق فيها

١. الانترنت
٢. الانترنت
٣. الاكسترنات
٤. الأقمار الصناعية

٣٤. هي شبكة المؤسسة الخاصة التي تصمم لتلبية حاجات اصحاب المصلحة بما فيها الزبائن والشركاء والموردين ويتطلب الدخول فيه استخدام قناة افتراضيه خاصة وكلمه مرور

١. الانترنت
 ٢. الاتقرانت
 ٣. الاكسترانت
 ٤. الأقمار الصناعية
٣٥. من الشبكات اللاسكي

١. الواي فاي
٢. الواي ماكس
٣. البلوتوث
٤. جميع ماسبق

٣٦. من عيوب الشبكات الواي فاي

١. تجذب الزبائن
٢. التغطية محدودة وضعف الأمن وقلة سرعه البيانات
٣. إنشائها سهل وسريع
٤. زيادة الإيرادات

٣٧. الغبار الذكي يصنف من ضمن

١. الانترنت
٢. إنترنت الأشياء
٣. الشبكات الاجتماعية
٤. كل ماسبق صحيح

٣٨. فوائد الشبكات الاجتماعية

١. علاقة الشركة بالزبائن في كل وقت
٢. تعميق ولاء الزبون لماركته
٣. تحسين وسائل التسوق
٤. كل ماورد صحيح

٣٩. تتميز الشبكات الاجتماعية عن التقليدية

١. كثرة التكاليف
٢. قلة التكاليف
٣. الوفرة والانتشار والجودة
٤. ب+ج صحيح

٤٠. من وسائط التخزين

١. الذاكرة الوميضة
٢. مراكز البيانات
٣. القرص الصلب
٤. جميعها صحيحة

٤١. اقل وحده تخزين هو

١. ألبت (١٠٠ او ١)
٢. البايت
٣. الجاجايبايت
٤. الترايبايت

٤٢. استخدام البرامج والخدمات التي توفرها الشركات تحت الطلب ويمكن تحديد سعرها حسب الاستخدام

١. الحوسبة الخضراء
٢. الحاسبة
٣. الحوسبة السحابية
٤. لاشيء مما سبق

٤٣. كل من للآتي عناصر جودة البيانات ماعدا واحدة

١. ان تكون كامله وصحيحة
٢. ان تكون ليست لها قيمه
٣. ان تكون اقتصادية ومرتبطة بوقت معين
٤. ان تكون ذات قيمه

٤٣ /زيادة رضا الزبائن وزيادة الثقة في الخدمات

ا. من الفوائد الملموسة

ب. من الفوائد غير ملموسة

ج. ليس مما سبق

د. كل ماسبق صحيح

٤٤ /زيادة الأرباح وتوفير التكاليف

ا. من الفوائد الملموسة

ب. من الفوائد الغير ملموسة

ج. ليس مما سبق

د. أهب صحيحة

٤٥ /تصميم وتطوير استخدام الحاسبات والجالات والطابعات يسمى

ا. للحوسبة الخضراء

ب. للحوسبة السحابية

ج. الحاسبة

د كل ماسبق صحيح

٤٦ /من عيوب الحوسبة السحابية

ا. توفر الأموال

ب. خصوصية الأفراد والاعتماد على شركة اخرى

ج. خدمة أفضل

د. متاحة في مكان

٤٧ /الفرق بين تحميل الفيديو والنصوص

ا. الفيديو يحتاج الى سرعة بيانات كبيرة ويحتمل الخطأ

ب. النصوص لا يحتاج الى سرعة بيانات ولايحتمل الخطأ

ج النصوص تتحمل التأخير

د. كل ماسبق صحيح

٤٨ /من أسباب الخطأ في البيانات

ا. قدم الموجه

ب. ظروف جوية او حواجز

ج أهب صحيح

د. لاشيء مما سبق

المحاضرة الخامسة

يشير مصطلح الأعمال الى:

قيام مجموعه من البشر بتوحيد وتنظيم جهودهم

-قيام مجموعه من الشركات بأعمال

الهدف من الأعمال :

-اقتناء ثروة من خلال إنتاج وتوزيع السلع والخدمات

-زيادة دخل المنظمة

المقصود من بيئة الاعمال:

-المحيط والظروف والقوى التنافسية والعوامل والمؤسسات التي تتعامل معها الشركة لتحقيق أهدافها

-البيئة الخاصة بأعمال الأفراد والجماعات

من اهتمامات بيئة الاعمال:

-التعرف ع الفرص والمخاطر

-تقييم تأثير القوى القانونية والأخلاقية

-تقييم دور العوامل الاقتصادية الكلية

-التعرف على القيود المفروضة على تطوير وتنفيذ استراتيجية الاعمال الالكترونية

-العوامل التي تؤثر على استخدام الخدمات الإلكترونية

-جميع ماسبق

من العوامل الاقتصادية الكلية:

-السياسات المالية

-السياسات النقدية

-المتغيرات الاقتصادية

-القيود الضريبية

-جميع ماسبق

أهمية وخصائص دراسة بيئة الاعمال الإلكترونية

-الأسواق الالكترونية تمتد خارج الوطنية

-يجب ان تخضع لنفس القوانين التي تحكم التقليدية

-الشبكة العنكبوتية تربط العملاء والموردين والشركاء ببعضهم

-الخدمات والمنتجات الرقمية غير ملموسة مما يصعب فحصها وصعوبة اكتشاف سرقتها ا فرض ضرائب

-حماية خصوصية الأفراد مشكلة كبيره في الاسواق الافتراضية

-جميع ماسبق

2 أهداف التعرف على بيئة الاعمال الإلكترونية

- للتعرف على نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات
- لوضع الاستراتيجيات لضمان البقاء والنمو
- لتوقع تأثير التغيرات الاجتماعية والاقتصادية على الصعيد الوطني والدولي
- للمساعدة بتحليل استراتيجيات المنافسين ووضع تدابير فعالة
- للمساعدة في اتخاذ القرارات وأداره التغيير والاستغلال الأمثل للموارد

- جميع ماسبق ✓

المحاضرة الخامسة

2 البيئة الداخلية:

- هي العناصر المتعلقة بالشركة وتؤثر على كفاءة العمليات ✓

- تتكون من بيئة صغيرة وكبيره

2 تشمل البيئة الداخلية على :

- اهداف الشركة ورسالتها وقيمتها
- الموارد البشرية والكفاءات الإدارية وقيمها وأخلاقها ومهاراتها ومدى ندرتها
- صورة الشركة وسمعتها ومدى قوة العلامة التجارية
- خصائص الزبائن والموردين

- جميع ماسبق ✓

2 تشمل البيئة الداخلية:

- الاصول المادية والطبيعية والموقع الجغرافي
- القدرات التكنولوجية وامكانيات البحث والتطوير
- الموارد والخبرات التسويقية
- الموارد المالية والتسهيلات

- جميع ماسبق ✓

2 تشمل البيئة الداخلية تحليل (SWOT) الذي يمكن :

- دراسة الاعمال الداخلية والخارجية لبيئة الأعمال المحيطة بالشركة
- يحدد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات
- نقاط القوة والضعف عوامل داخلية
- الفرص والتهديدات عناصر خارجية

- جميع ماسبق ✓

٢١ مكونات البيئة الخارجية:

-بيئة صغيرة

-بيئة كبيرة

-جميع ماسبق

٢٢ البيئة الصغيرة هي :

-العوامل القريبة من الشركة والتي تؤثر على قدرتها على العمل ونجاح الشركة يعتمد على فعاليتها النسبية في التعامل معها

٢٣ اهم عناصر البيئة الصغيرة :

-الموردون /يوردون المدخلات مثل المواد الخام والمكونات للشركة .. عدم اليقين بشأن قيود العرض للشركة للحفاظ على مستوى المخزون مما يسبب زيادة في التكلفة

-العملاء / نجاح الشركات يعتمد على تحديد خصائص العملاء واحتياجهم والعمل على تعزيز مستوى ارضاءهم

-المنافسون / عدد المنافسين والاحجام النسبية لهم وهم الشركات التي تنتج منتجات مماثلة او البدائل

-جميع ماسبق

٢٤-اهم عناصر البيئة الصغيرة :

-الموزعون والوسطاء: هم شركات يساعدون الشركة في بيع وتوزيع سلعها للمشتريين النهائي. ٢٥

-الهيئات الرقابية: مثل هيئة المقاييس والمواصفات ووزارة التجارة والصناعة ومؤسسة النقد العربي

٢٦الشركاء: العلاقة مع الشركاء ومدى انتشار التكامل الامامي والخلفي

أصحاب المصلحة آخرون: الجمهور ووسائل الإعلام، وهم في تزايد مع التطور التكنولوجي

-جميع ماسبق

٢٧ في البيئة الخارجية لكبيره يلخص نموذج سليببت: SLEPT

-العوامل الخارجية (الفرص والتهديدات) التي تؤثر على الشركة و يمكن للشركة التحكم بها

-نقاط القوة والضعف

٢٨ تشمل البيئة الخارجية الكبيرة العوامل الاجتماعية التي تعني :

Social -تصورات المستهلك وسلوكه فيما يخص استخدام انترنت والتقني

٢٩ تشمل البيئة الخارجية الكبيرة العوامل القانونية والأخلاقية التي تعني :

Legal & Ethical-تركز على الطريقة المستخدمة في ترويج وبيع المنتجات على الانترنت وان الحكومات بالنيابة عن المجتمع تسعى الى حماية حقوق اشخاص وخصوصياتهم

٣٠ تشمل البيئة الخارجية الكبيرة العوامل الاقتصادية التي تعني:

Economic -تهتم بالمؤشرات الاقتصادية والتباين الاقتصادي بين مختلف الدول والمناطق والتي تؤثر بدورها في انماط الاستهلاك على المستوى العالمي والتجارة العالمية

٣١ تشمل البيئة الخارجية الكبيرة العوامل السياسية التي تعني :

Political-تتعلق بالدور المحوري الذي تلعبه الحكومات والمن

المحاضرة الخامسة

الصفحة الأولى (26)

يشير مصطلح الأعمال الى:

قيام مجموعة من البشر بتوحيد وتنظيم جهودهم

-قيام مجموعه من الشركات بأعمال

الهدف من الأعمال :

-اقتناء ثروة من خلال إنتاج وتوزيع السلع والخدمات

-زيادة دخل المنظمة

المقصود من بيئة الاعمال:

-المحيط والظروف والقوى التنافسية والعوامل والمؤسسات التي تتعامل معها الشركة لتحقيق أهدافها

-البيئة الخاصة بأعمال الأفراد والجماعات

من اهتمامات بيئة الاعمال:

-التعرف ع الفرص والمخاطر

-تقييم تأثير القوى القانونية والأخلاقية

-تقييم دور العوامل الاقتصادية الكلية

-التعرف على القيود المفروضة على تطوير وتنفيذ استراتيجية الاعمال الالكترونية

-العوامل التي تؤثر على استخدام الخدمات الإلكترونية

جميع ماسبق

من العوامل الاقتصادية الكلية:

-السياسات المالية

-السياسات النقدية

-المتغيرات الاقتصادية

-القيود الضريبية

جميع ماسبق

أهمية وخصائص دراسة بيئة الاعمال الإلكترونية

-الأسواق الالكترونية تمتد خارج الوطنية

-يجب ان تخضع لنفس القوانين التي تحكم التقليدية

-الشبكة العنكبوتية تربط العملاء والموردين والشركاء ببعضهم

-الخدمات والمنتجات الرقمية غير ملموسة مما يصعب فحصها وصعوبة اكتشاف سرقتها ا فرض ضرائب

-حماية خصوصية الأفراد مشكلة كبيرة في الاسواق الافتراضية

جميع ماسبق

أهداف التعرف على بيئة الأعمال الإلكترونية

- للتعرف على نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات
 - لوضع الاستراتيجيات لضمان البقاء والنمو
 - لتوقع تأثير التغيرات الاجتماعية والاقتصادية على الصعيد الوطني والدولي
 - للمساعدة بتحليل استراتيجيات المنافسين ووضع تدابير فعالة
 - للمساعدة في اتخاذ القرارات وأداره التغيير والاستغلال الأمثل للموارد
- جميع ماسبق ✓

المحاضرة الخامسة

الصفحة الثانية (27)

البيئة الداخلية:

- هي العناصر المتعلقة بالشركة وتؤثر على كفاءة العمليات
 - تتكون من بيئة صغيرة وكبيره
- تشمل البيئة الداخلية على :

- اهداف الشركة ورسالتها وقيمتها
 - الموارد البشرية والكفاءات الإدارية وقيمها وأخلاقها ومهاراتها ومدى ندرتها
 - صورة الشركة وسمعتها ومدى قوة العلامة التجارية
 - خصائص الزبائن والموردين
- جميع ماسبق ✓

تشمل البيئة الداخلية:

- الاصول المادية والطبيعية والموقع الجغرافي
 - القدرات التكنولوجية وامكانيات البحث والتطوير
 - الموارد والخبرات التسويقية
 - الموارد المالية والتسهيلات
- جميع ماسبق ✓

تشمل البيئة الداخلية تحليل (SWOT) الذي يمكن :

- دراسة الاعمال الداخلية والخارجية لبيئة الأعمال المحيطة بالشركة
 - يحدد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات
 - نقاط القوة والضعف عوامل داخلية
 - الفرص والتهديدات عناصر خارجية
- جميع ماسبق ✓

٢- مكونات البيئة الخارجية:

-بيئة صغيرة

-بيئة كبيرة

-جميع ماسبق

٢-البيئة الصغيرة هي :

-العوامل القريبة من الشركة والتي تؤثر على قدرتها على العمل ونجاح الشركة يعتمد على فعاليتها النسبية في التعامل معها

٢-اهم عناصر البيئة الصغيرة :

-الموردون /يوردون المدخلات مثل المواد الخام والمكونات للشركة .. عدم اليقين بشأن قيود العرض للشركة للحفاظ على مستوى المخزون مما يسبب زيادة في التكلفة

-العملاء / نجاح الشركات يعتمد على تحديد خصائص العملاء واحتياجهم والعمل على تعزيز مستوى ارضاءهم

-المنافسون / عدد المنافسين والاحجام النسبية لهم وهم الشركات التي تنتج منتجات مماثلة او البدائل

-جميع ماسبق

٢-اهم عناصر البيئة الصغيرة :

-الموزعون والوسطاء: هم شركات يساعدون الشركة في بيع وتوزيع سلعها للمشتريين النهائي. ٢

-الهيئات الرقابية: مثل هيئة المقاييس والمواصفات ووزارة التجارة والصناعة ومؤسسة النقد العربي

٢الشركاء: العلاقة مع الشركاء ومدى انتشار التكامل الامامي والخلفي

أصحاب المصلحة اخرون: الجمهور ووسائل الإعلام، وهم في تزايد مع التطور التكنولوجي

-جميع ماسبق

٢-في البيئة الخارجية الكبيرة يلخص نموذج سليبت: SLEPT

-العوامل الخارجية (الفرص والتهديدات) التي تؤثر على الشركة و يمكن للشركة التحكم بها

-نقاط القوة والضعف

٢-تشمل البيئة الخارجية الكبيرة العوامل الاجتماعية التي تعني :

Social -تصورات المستهلك وسلوكه فيما يخص استخدام انترنت والتقني

٢-تشمل البيئة الخارجية الكبيرة العوامل القانونية والأخلاقية التي تعني :

Legal & Ethical-تركز على الطريقة المستخدمة في ترويج وبيع المنتجات على الانترنت وان الحكومات بالنيابة عن المجتمع تسعى الى حماية حقوق اشخاص وخصوصياتهم

٢-تشمل البيئة الخارجية الكبيرة العوامل الاقتصادية التي تعني :

Economic -تهتم بالموشرات الاقتصادية والتباين الاقتصادي بين مختلف الدول والمناطق والتي تؤثر بدورها في انماط الاستهلاك على المستوى العالمي والتجارة العالمية

٢-تشمل البيئة الخارجية الكبيرة العوامل السياسية التي تعني:

Political-تتعلق بالدور المحوري الذي تلعبه الحكومات والمنظمات الدولية في تحديد مستقبل تبني الانترنت والتحكم به وسن القوانين التي تحكم

تشمل البيئة الخارجية الكبيرة العوامل التكنولوجية التي تعني :

Technology- تشمل التغيرات التي تطرأ على التكنولوجيا والتي توفر فرص جديدة أو تحديات جديدة في ادارة أو التصميم أو انتاج أو تسويق المنتجات أو تخزينها

يمكن التحكم في البيئة الداخلية والبيئة الخارجية المصغرة ولكن يصعب:

-التحكم بالبيئة الداخلية الكلية

-التحكم في البيئة الخارجية الكلية

ظلمات الدولية في تحديد مستقبل تبني الانترنت والتحكم به وسن القوانين التي تحكمها

المحاضرة السادسة

١ - مستويات الاستراتيجية هي ؟

-استراتيجية الشركة

-استراتيجية الاعمال

-استراتيجية المستوى الوظيفي

-جميع ما سبق

٢- تحدد الرؤية والرسالة والقيم والاهداف والاعمال والاسواق التي ستنافس فيها تعتبر من استراتيجية ؟

-استراتيجية الشركة

-استراتيجية الاعمال

-استراتيجية المستوى الوظيفي

٣- اذا كانت الشركة تعمل اكثر من نشاط او تنتج اكثر من منتج يجب ان يكون هناك استراتيجية لكل نشاط تشرح وترسم خريطة طريق لكيفية تحقيق مزايا تنافسية فيه تعتبر من الاستراتيجية؟ (يجب ان تكون تشاركية وتعتمد على الافعال ومشوقة وتمس الانشطة اليومية)؟

-استراتيجية الشركة

-استراتيجية الاعمال

-استراتيجية المستوى الوظيفي

٤- القدرة علي خلق قيمة اقتصادية افضل من المنافسين ؟

-الاستراتيجية

-الميزة التنافسية

-المستوى الوظيفي

٥- تشمل الاقسام والإدارات العاملة وتشمل البحث وتطوير والتسويق والتصنيع والتمويل موارد البشرية تعتبر من الاستراتيجية؟

-المستوى الوظيفي

-الميزة التنافسية

-استراتيجية الاعمال

٦- مراحل التخطيط الاستراتيجي؟

-التحليل

-تحديد الاهداف

-الصياغة

-التنفيذ

-جميع ما سبق (✓)

٧- اهم ادوات التحليل الاستراتيجي ؟

-تحليل الموارد الداخليةوالبيئةالخارجية(✓)

-تحديد وتقييم واختيار الخيارات □ (صياغة الاستراتيجية)

-التخطيط والتنفيذ والتحكم والمراقبة □ (تنفيذ الاستراتيجية)

٨- انواع التحليل الرباعي ؟ □ معلومة (ادوات التحليل الاستراتيجي : التحليل الرباعي - تحليل الطلب - تحليل القوة التنافسية- تحليل الموارد والقدرات - تحليل ستيج لتطوير الاعمال الإلكترونية)

-تحليل البيئةالخارجية

-تحليل البيئةالداخلية

-تحليل البيئةالداخليةوالخارجية(✓)

٩-تحديد الفئة المستهدفة والسعر المقبول والكمية المتوقع شرائها والتصميمات المفضلة تعتبر من ادوات تحليل ؟

-تحليل الطلب(✓)

-التحليل الرباعي

-تحليل القوة التنافسية

١٠- تحليل القوة التنافسية حسب مايكل بورتر هناك ٥ عناصر وهي ؟

-المنتجات البديلة ، القوة التفاوضية للمعملاء،

القوة التفاوضية للموردين ، قوة المنافسين الحاليين،

دخول منافسين جدد(✓)

-نقاط القوة والضعف (التحليل الرباعي للبيئة الداخلية)

-الفرص والتهديدات (التحليل الرباعي للبيئة الخارجية)

١١- مدى امتلاك موارد استراتيجية لها قيمة نادر ولايمكن تقليدها ولابدائل لها ؟

-تحليل الموارد والقدرات(✓)

-تحليل الطلب

-تحليل القوة التنافسية

١٢- يصف مدى تطور واستخدام نظم المعلومات في دعم صورة المنظمة وسمعة منتجاتها وجمع معلومات عن الزبائن والمنافسين يعتبر من تحليل ؟

-تحليل ستيج لتطور الاعمال الالكترونية(✓)

-تحليل الموارد والقدرات

-التحليل الرباعي

١٣- تصف سبب وجود المنظمة ؟

-الرسالة(✓)

-الرؤية

-القيم

١٤- تحدد اين نريد ان نكون ؟

-الرسالة

-الرؤية(✓)

-القيم

١٥- تصف المعايير والمبادئ التي تشجع الافراد علي التفاني والتآزر لتحقيق الرؤية؟

-القيم(✓)

-الاهداف

-الرسالة

١٦- يجب ان تكون محددة ويمكن قياسها ويمكن تحقيقها ذات علاقة محددة بمواقيت معينة ؟

-القيم

-الاهداف(✓)

-الرسالة

١٧- الاهداف غالبا ما تحقق عن طريقاو تحقيق ميزة تنافسيةمن خلال خفض التكاليف؟

-خلق قيمة جديدة، خلق واقع جديد(✓)

-خلق واقع، ابتكار

-خلق ابتكار ، قيمه

١٨- امثلة لأهداف ذكية؟

-زيادة الارباح او المبيعات او الزبائن بنسبة ٢٥٪ خلال خمس سنوات(✓)

-تحسين خدمة العملاء والمحافظة على البيئة

١٩- امثلة اهداف غير ذكية ؟

-زيادة الارباح او المبيعات او الزبائن بنسبة ٢٥٪ خلال خمس سنوات

-تحسين خدمة العملاء والمحافظة على البيئة(✓)

٢٠- صياغة الاستراتيجية وهي ؟

-تحديد الخيارات وتقييمها واختيار انسبها(✓)

-تحديد الخيارات وتنفيذها

-تحديد الخيارات

٢١ - صياغة الاستراتيجية مرحلة تحديد الخيارات هي ؟

-قنوات التوزيع ، اعادة هيكلة المنظمة ، فرص تحديد عائد

-المنتجات ، مكانة الشركة وتميزها بالسوق ، التسعير

-جميع ما سبق(✓)

٢٢- يجب ان تكون منسقه وجذابه واقل مخاطر ومناسبه ويمكن تحقيقها هي ؟

-تقييم الخيارات(✓)

-تحديد الخيارات

٢٣- لرسالة الشركة والاهداف الاستراتيجية والبيئة الداخلية والخارجية وطبيعة المنتج هي؟

-اختيار انسب الخيارات(✓)

-تحديد الخيارات

-تقييم الخيارات

٢٤- الخيارات تختلف باختلاف ؟

-باختلاف مستوى الاستراتيجية وطبيعة النشاط والهدف المرجو تحقيقه(✓)

-باختلاف المنتجات

-باختلاف البيئة

٢٥- تنفيذ الاستراتيجية عن طريق؟

-التخطيط ، التنفيذ ، المتابعة والسيطرة(✓)

-التخطيط والتركيز

-التنفيذ والمتابعة

٢٦- هي بمثابة نظام للتحذير المبكر والتكيف مع التغيرات الداخلية والخارجية ؟

-المتابعة والسيطرة(✓)

-التنفيذ

-التخطيط

٢٧- تهتم بوضع معايير وسياسات ومقاييس تقارن الاداء الحالي بالمستهدف ؟

-المتابعة والسيطرة(✓)

-التنفيذ

-التخطيط

٢٨- طريقة بطاقة الاداء المتوازن تعتبر من ؟

-المتابعة والسيطرة(✓)

-التنفيذ

-التخطيط

٢٩- انواع الاستراتيجيات العامة ؟

-قيادة التكلفة

-التنوع

-التركيز

-جميع ما سبق(✓)

٣٠- تعرض السلعة باقل الاسعار مقارنة بقيمتها للسيطرة علي السوق ؟

-قيادة التكلفة(✓)

-التنوع

-التركيز

٣١- اهم وسائل تقليل التكلفة؟

-انتاج منتجات نمطية، مراقبة التكاليف، المخازن الخاوية ، الاستغناء عن الوسيط

-تقليل تكلفة المعاملات ، استخدام عمالة رخيصة ، الشراء الالكتروني ، اتمته الاعمال ، تقليل الخدمات

-جميع ما سبق(✓)

٣٢- اهم الشركات التي تتبع تقليل التكلفة؟

-شركة وول مارت لتجارة التجزئة

-شركة ديل للحاسبات

-جميع ما سبق(✓)

٣٣- تنوع المنتج من حيث المواصفات والسعر والجودة وطريقة البيع هي ؟

-التنوع(✓)

-التكلفة

-التركيز

٣٤- هدف التنوع؟

-الوصول لأكبر شريحة من المستهلكين(✓)

-الوصول لأعلى ربح

٣٥- شركات التي تتبع التنوع ؟

هوندا وتويوتا

اتش بي ونوكيا

-جميع ما سبق(✓)

٣٦- من ادوات التنويع؟

-الشخصنة

-التصميم المشترك

-جميع ما سبق (✓)

٣٧- تركز علي شريحة معينة من الزبائن او منطقة جغرافية معينة هي؟

-التركيز (✓)

-التنويع

-قيادة التكلفة

٣٨- تستخدم نظم المعلومات لتحليل ؟

-بيانات اذواق وسلوك الزبائن لخدمتهم بشكل افضل (✓)

-اذواق الشركات

-اذواق المنتجين

٣٩- ينجح التركيز عند ؟

-محدودية المنافسة (✓)

-المنافسة الغير محدودة

٤٠- اهم استراتيجيات الاعمال الإلكترونية هي ؟

-استراتيجية المبادر الاول، استهداف شرائح معينة، الشخصنة، ربط الزبون بالموقع ، تجارة الجوال

-زيادة المبيعات للزبائن الحاليين، التوسع في اسواق جديدة، الاستغناء عن الوسطاء

-جميع ما سبق (✓)

٤١- أن تكون أول شركة تدخل السوق معين أو صناعة معينة أو تنتج منتج معين هي ؟

-استراتيجية المبادر الاول (✓)

-الشخصنة

-استهداف شرائح معينة

٤٢- من أمثلة استراتيجية المبادر الأول؟

-شركة اي بي للمزادات الإلكترونية

-شركة دويل كليك للترويج الالكتروني

-جميع ما سبق (✓)

٤٣- مزايا استراتيجية المبادر الأول؟

-التمتع بحماية حقوق الملكية الفكرية

-التمتع بمزايا الحلقة الفاضلة

-تكلفة التحويل

-جميع ما سبق (✓)

٤٤- عيوب استراتيجية المبادر الاول؟

-تسلق المنافس عالمبادر والاستفادة من استثمارته وخبراته و اخطائه ما يعرف ب (المتطفل)

-التمتع بمزايا الحلقة الفاضلة

-حماية حقوق الملكية الفكرية

٤٥-صمم المنتج او الموقع او الحملة الترويجية لشرايح معينه هي ؟

-استراتيجية المبادر الاول

-الشخصنة

-استهداف شرايح معينه

٤٦- عرض الخدمات والمواصفات التي يحتاجها العميل كل علي حده هي ؟

-استراتيجية المبادر الاول

-الشخصنة

-استهداف شرايح معينه

٤٧- عن طريق القدره علي التفاعل والتسلية وتقديم محتوى مناسب هي ؟

-ربط الزبون بالموقع

-تجارة الجوال

-زيادة المبيعات للزبانن الحاليين

٤٨- القدرة علي شراء من الجوال هي ارسال عروض خاصة خرائط و إخطارات هي ؟

-ربط الزبون بالموقع

-تجارة الجوال

-زيادة المبيعات للزبانن الحاليين

٤٩- زيادة المبيعات للزبانن الحاليين عن طريق ؟

-برامج الولاء ،العروض اليومية ،عرض التوصيل مجاناً

-تكثيف التسويق بالبريد الالكتروني

-تنزيل عروض على منتجات معينه

-جميع ماسبق

٥٠-التوسع في اسواق الجديدة عن طريق ؟

-تصميم الموقع بأكثر من لغة

-البيع بالجملة والتجزئة

-جميع ماسبق

٥١- تقنية المعلومات التي تسمح بالوصول مباشرة للموردين والزبائن هي ؟

-الاستغناء عن الوسطاء(✓)

-تجارة الجوال

-الشخصنة

٥٢- الدور الاستراتيجي لنظم معلومات هي ؟

-نظم المعلومات التقليدية(تستخدم في اتمته الاعمال وانهاء المعاملات وتحسين الكفاءة وتبادل المعلومات)

-نظم المعلومات الاستراتيجية(تستخدم في تحقيق مزايا تنافسيه وزيادة ربحيه وتقليل التكاليف وتنوع المنتجات والحد من قوة المنافسين والموردين).....

-جميع ماسبق(✓)

٥٣- كيف تستخدم نظم معلومات لكسب المزايا تنافسيه ؟

-التركيز على العملاء ، تحسين الجودة، التحول الى شركة افتراضيه ،التحول الى شركة قائمة على المعرفة

-استخدام نظم المعلومات لتمييز المنتجات ، اللجوء الى التعهد اذا احتاجت الضرورة

-جميع ما سبق(✓)

٥٤- من امثلة الدور الاستراتيجي لنظم معلومات؟

-نظام التعليم الالكتروني بجامعة الملك فيصل يسمح للطلبة بالدراسة عن بعد مما زاد شريحة الطلبة المستهدفين

-نظام ساهر ساعد في تحسين مستوى السلامة المرورية وتقليل نسبة الحوادث والوفيات

(-الرجاء مراجعه الملخص لبقية النقاط)

٥٥- لماذا نحتاج الي استراتيجية؟

-لأن الموارد محدودة والمخاطر كثيرة(✓)

-لان الموارد كثيره والمخاطر كثيره

-لان الموارد محدودة والمخاطر محدودة

٥٦- ماهي عواقب عدم وجود استراتيجية الاعمال الالكترونية ؟

-ضياع بعض الفرص بسبب عدم تحديد الفرص المتاحة وشرحها

-الانحراف عن البوصلة بسبب عدم وضوح الاهداف

-عدم الاستفادة القصوى من الموارد الالكترونية في تحقيق تكامل قطاعات وانشطة المنظمة

-ضياع الموارد عندما يتم التكرار ب اشكاله المختلفة

-الفشل في تبادل الخبرات والنصائح بخصوص العمل

-جميع ما سبق(✓)

٥٧- اسباب فشل استراتيجيات الاعمال الالكترونية ؟

-عدم تملك الاستراتيجية للأفراد والمبالغة ف الاهداف ومقاومة التغيير وعدم دقة التحليل الاستراتيجي

-محدودية المرونة والابتكار والقدرة على التأقلم وتغير التكنولوجيا وقلة الخبرة

-عدم المتابعة وقلة الحوافز وعدم تمكين فريق العمل وانعدام المسؤولية وقلة اهتمام القيادة العليا

(-جميعها صحيح(✓)

٥٨- الميزات التنافسية التي يمكن تحقيقها؟

- التركيز على الاسواق المناسبة
- طرح منتجات قادرة على المنافسة
- استخدام قنوات توزيع بديلة
- تطوير عمليات تصنيع جديد
- توظيف سياسه التسعير الانتقائي و هياكل التكلفة المناسبة

(جميعها صحيح)

المحاضرة السابعة

١- لماذا يغادر الزبائن؟

- 1_ بسبب مشاكل في المنتج
- 2_ مشاكل في خدمه العملاء
- 3_ المنافسة

4_ جميع ما ذكر

٢- تتمثل الانشطة الرئيسية في عملية ادارة العلاقة مع العملاء؟

- 1_ اختيار وجذب العملاء
- 2_ المحافظة على العملاء
- 3_ توسعة شريحه العملاء

4_ جميع ما ذكر

٣- تتصل الاسواق الإلكترونية مع الزبائن بشكل مباشر ويفرض ذلك للتعرف علي مستهلك وفهم سلوكه خصوصا في تجارة التجزئة الإلكترونية هي ؟

- 1_ دراسة سلوك المستهلك الإلكتروني
- 2_ سلوك المستهلك الإلكتروني
- 3_ نموذج سلوك المستهلك الإلكتروني
- 4_ ادارة العلاقة مع الزبائن

٤- الهدف الاساسي من فهم سلوك المستخدم ؟

1_ دفعه لاتخاذ قرار الشراء الخاص بمنتج او خدمه محدد

2_ التعرف على العوامل الشرائية المؤثرة في قرار الشراء

3_ مساعدة البائعين على فهم كيفية اتخاذ المستهلك لقرار الشراء

٥- تعتبر دراسة سلوك المستهلك من الموضوعات الحيوية التي تهتم كثيرا كل من ؟

1_ الافراد ورجال الاعمال ومديري الشركات ومسؤولي البيع المباشر

2_ الافراد

3_ رجال الاعمال

4_ مديري الشركات

٦- يقصد بها تبني فلسفة في الادارة واستراتيجية معينة ووسائل الاتصال الالكترونية بهدف جذب الزبائن والمحافظة عليهم وتحقيق ولاءهم؟

1_ سلوك المستهلك الالكتروني

2_ النموذج العام لسلوك المستهلك الالكتروني

3_ ادارة العلاقة مع الزبائن ✓

4_ نموذج سلوك المستهلك المباشر عبر الانترنت

٧- من مراحل ادارة العلاقة مع الزبائن؟

1_ جمع البيانات عن الزبائن وتحديد البيانات

2_ عمل برنامج وتنفيذه

3_ جميع ماذكر ✓

٨- من وسائل ادارة العلاقة مع الزبائن ؟

1_ موقع لتكوين علاقه مع الزبائن وتشجيعهم على الشراء

2_ استخدام اكثر من قناه للاتصال بالزبون

3_ تسجيل انماط الشراء السابقة للأفراد

4_ الجواب (1 و2 و3) ✓

٩- فائدة دراسة سلوك المستهلك الالكتروني ؟

1_ تساعد على الاستجابة السريعة للتغيرات في حاجات وخصائص المستهلكين

2_ تساعد على تطوير وتحسين الخدمات التي تقدمها الشركة لعملائها

3_ تساهم في قرارات متعلقة بتجزئة السوق واختيار القطاعات المربحة

4_ جميع ماذكر ✓

١٠- هو دراسة العوامل السيكولوجية والاجتماعية والتسويقية والاقتصادية التي تدفع فردا او مجموعه الي اختيار وشراء او خدمه معينه ؟

1_ سلوك المستهلك الالكتروني

2_ النموذج العام لسلوك المستهلك

3_ نموذج سلوك المستهلك الالكتروني ✓

4_ لاشئ مما ذكر

١١- الغرض من نموذج سلوك المستهلك الالكتروني ؟

1_ مساعدة البائعين على فهم كيفية اتخاذ المستهلك لقرار الشراء ✓

2_ الحصول على المعلومات من المستخدم بشكل مباشر

3_ مراقبة سلوك المستهلك على الانترنت

4_ دراسة سلوك المستهلك وتوظيف اقتراحات الزبائن لتطوير المنتج

١٢- يعتمد نموذج المستهلك الإلكتروني الي؟

1_متغيرات معتدلة

2_متغيرات تابعة

3_متغيرات مستقلة ومعتدلة وتابعة

4_متغيرات مستقلة

١٣- اهم وسائل الحصول علي معلومات ؟

1_الكوكيز

2_التسجيل في الموقع

3_اجراء الاستدلالات

4_لاشئ مما ذكر

١٤- هي الملفات التي ينسخها موقع التجارة الإلكترونية علي جهاز المستهلك ويسجل بها أنشطته علي الموقع بما فيها كلمة المرور هي ؟

1_ملفات المستخدم

2_ملف الأنشطة

3_الكوكيز

4_جميع ماذكر

١٥- عندما تزور موقع يجمع الخادم معلومات عنك مثل عنوان الانترنت وقت مكان والزيارة ومعلومات شخصيه غيرها تسمى ؟

1_الكوكيز

2_اللافتات الاعلانيه

3_ملف الأنشطة

4_جميع ماذكر

١٦- برامج وخوارزميات التنقيب عن بيانات الزبائن وتصنيفها تسمى؟

1_ملف المستخدم

2_ملف الأنشطة

3_اللافتات الاعلانيه

4_الكوكيز

١٧- عندما يسجل الزبون للدخول علي موقع معين لأول مره يجب انا تعطيهم حافظ مثل خدمة مجانيه تدرج تحت مسمى؟

1_الكوكيز

2_اللافتات الاعلانيه

3_ملف الأنشطة

4_لاشئ مما ذكر

١٨- ملف يتضمن المتطلبات والافضلويات والسلوكيات والصفات الديموغرافية لعميل معين ؟

1_ ملف المستخدم ✓

2_ الكوكيز

3_ ملف الأنشطة

4_ اللافتات الاعلانية

١٩- الفرق بين زبائن B2C و B2B؟

1_ هيكل السوق

2_ الفرق في وسائل الاتصال

3_ اخذ اذن الزبون والمحافظة على خصوصياته

4_ (1 و 2)

٢٠- ادوار المستهلكين في عملية اتخاذ قرار الشراء عن طريق دراسة ؟

1_ سوق المستهلك ✓

2_ الترويج

3_ دراسة سلوك المستهلك

4_ جميع ما ذكر

٢١- دورة حياة الزبون هي ؟

1_ زيارة لأول مره والزيارة مره اخرى

2_ التسجيل في الموقع والشراء

3_ العودة للشراء مره اخرى

4_ جميع ما ذكر ✓

٢٢- هو نمط التسويق الذي يعامل كل عميل بطريقه فريده من نوعها وتتم التعرف علي العادات الشرائية للزبائن ؟

1_ التسويق القائم على اضاء الطابع الشخصي ✓

2_ نموذج سلوك المستهلك المباشر عبر الانترنت

3_ فائدة دراسة سلوك المستهلك الالكتروني

4_ ادارة العلاقة مع الزبائن

٢٣- التسويق القائم علي اضاء الطابع الشخصي يتم ذلك عن طريق؟

1_ اجراء الاستدلالات

2_ مراقبة سلوك المستهلكين على الانترنت

3_ تسجيل انماط الشراء السابقة للأفراد

4_ جميع ما ذكر ✓

٢٤- تعني معاودة العملاء الشراء من الشركة نفسها مرات ومرات مع عدم قبوله الشراء من المنافسين علي الرغم من محاولاتهم لجذبه ؟

1_ الحلقة الفاضلة

2_ ولاء العملاء

3_ التسويق القائم على اضاء الطابع الشخصي

4_ نموذج سلوك المستهلك المباشر عبر الانترنت

٢٥- جودة المنتج بناء الثقة وخدمة العملاء التركيز علي الزبون وليس الارباح توصيل مجانا هي ؟

1_ وسائل تحقيق ولاء العملاء

2_ فوائد ولاء العملاء

3_ ولاء العملاء

4_ لاشئ مما ذكر

٢٦- قلة تكاليف الدعاية والتسويق وفتح وغلق الحسابات وخدمة العملاء مشاركة الزبائن في التسويق هي ؟

1_ ولاء العملاء

2_ وسائل تحقيق ولاء العملاء

3_ فوائد ولاء العملاء

4_ جميع ما ذكر

٢٧- رضا الزبائن يؤدي الي ارتفاع المبيعات ثم تحقيق فائض للتدريب الموظفين ثم زياده رضا الموظفين و الزبائن هي ؟

1_ الحلقة الفاضلة

2_ ادارة العلاقة مع الزبائن

3_ سلوك المستهلك

4_ لاشئ مما ذكر

٢٨- يعود رضا الموظفين علي الشركات ؟

1_ بناء الثقة

2_ المحافظة على العملاء

3_ جذب العملاء

4_ بخدمه جيدة ومزيد من الربح على المدى البعيد

٢٩- دور المجتمعات الالكترونية في التسويق؟

1_ يشار اليها بالشبكات الاجتماعية وتحول العلاقة من فرد الي الكثير الي الكثير الي الكثير

2_ يشار اليها بالعلاقات الاجتماعية وتحول العلاقة من فرد الي الكثير الي الكثير الي الكثير

3_ يشار اليها بالمعاملات الاجتماعية وتحول العلاقة من فرد الي كثير الي كثير الي كثير

4_ لاشئ مما ذكر

٣٠- دور المجتمعات الإلكترونية في التسويق يجب مراعاة الاتي في تكوينها ؟

1_تحديد الهدف واختيار الموقع

2_تحديد الادارة

3_وسيلة للتعامل مع السلبيات

4_جميع ما ذكر ✓

٣١- المجتمعات الإلكترونية تعتبر ؟

C2B_1 وB2C وC2C

C2C_2 وB2B وB2C

G2B_3 وB2G وC2G

المحاضرة الثامنة

١-بلغت ايرادات الإعلانات المرتبطة بمقاطع الفيديو:

٨.٢ مليار دولار

٢-بلغت ايرادات الدعاية المرتبطة بمحركات البحث:

١٨ مليار دولار

٣-التسويق الإلكتروني:

عملية استخدام تكنولوجيا المعلومات في عملية التسويق

٤-استخدام تكنولوجيا المعلومات في عملية التسويق هو:

التسويق الإلكتروني

٥-يستخدم تكنولوجيا المعلومات في:

التسويق الإلكتروني

٦- من أهداف التسويق الإلكتروني :

تعزيز الولاء للعلامة التجارية من خلال تحسين العلاقات مع الشركاء والعملاء (حفظ باقي الأهداف)

٧-تحسين العلاقات مع الشركاء والعملاء يؤدي الى:

تعزيز الولاء للعلامة التجارية

٨-نظام التخطيط لعملية التسويق :

سوستاك(sostac)

٩-السوستاك هو :

نظام لتخطيط عملية التسويق

١٠-يعبر السوستاك عن :

١-تحليل الوضع الحالي

٢-تحديد الأهداف

٣-وضع الاستراتيجية

٤-الأساليب

٥-خطه العمل

٦-المراقبة

١١- تقسيم السوق ، استهداف شريحة معينة:

وضع استراتيجية

١٢- تحديد قنوات الاتصال والرسائل والتأكد من تناغم هذه القنوات والرسائل يعبر عن :

الأساليب

١٣- تحديد فريق العمل وتوزيع المسؤوليات وتحديد الميزانية والوقت يعبر عن :

خطه العمل

١٤- يقيس مدى تحقيق الأهداف وكيف ومتى يقيس:

المراقبة

١٥- المزيج التسويقي:

مجموعه من الخطط والسياسات والعمليات التي تمارسها الادارة والتسويقية بهدف الترويج للعلامة التجارية او السلعة

١٦- مجموعه من الخطط والسياسات والعمليات التي تمارسها الادارة والتسويقية بهدف الترويج للعلامة التجارية او السلعة:

المزيج التسويقي

١٧- عناصر المزيج التسويقي :

المنتج، السعر، الترويج، المكان

١٨- القيمة التي يدفعها المشتري للبائع او مقدم الخدمة:

السعر

١٩- الترويج:

هو كل شي له قيمة وقابل للتداول على الانترنت سواء مادي ملموس او غير ملموس قد يكون سلعة او خدمة او فكره.

٢٠- قد يكون سلعة او خدمه او فكره :

الترويج

٢١- من قنوات الاتصال :

١- الاشرطه الاعلانية

٢- محركات البحث

٣- الفيس بوك

٤- البريد الالكتروني

٥- تويتر

٦- يوتيوب

٧- الوكلاء والمتعاونون

٨- الوسائل التفاعلية

٩- المنتديات الإلكترونية

٢٢- تستخدم في برامج للدعاية :

الأشربة الاعلانية

٢٣-تعتبر تهديد لأمن المعلومات ويمكن ازلتها ببرنامج: **spybot-srarch&destory**

الأشرطةالإعلانية

٢٤-الإشرطه الإعلانية:

١-يمكن أضافه الإعلانات القافزة **popup ads**

٢-أخذ العميل لرابط الى موقع الشركة

٣-تزيد من وعي الجمهور بالمنتج المعطن عنه

٢٥-وضعه في اول النتائج مقابل مبلغ من المال ووضع عنوان الموقع على احد جوانب الصفحة :

محركات البحث

٢٦-محركات البحث :

تروج للموقع عن طريق زيتده إظهار في محركات البحث مثل قوقل وياهو .

٢٧- يمكن توصيل آلاف الرسائل للعملاء :

البريد الإلكتروني

٢٨-يجيب عدم اغراق الزبون بالرسائل:

البريد الإلكتروني

٢٩-يجب إعطاء الزبون القدرة على حذف عنوانه البريدي من القائمة :

البريد الإلكتروني

٣٠-يجب الحفاظ على خصوصية الزبون وعدم بيع عنوانه الإلكتروني :

البريد الإلكتروني

٤٠- يمكن إرسال رسائل قصيره بصوره فرديه لوصف المنتج :

تويتر

٤١-تويتر:

إرسال رسائل قصيره بصوره فرديه وارسال روابط ومقاطع ترويجية

٤٢- أقوى شبكه تسويقيه:

يوتيوب

٤٣-يستخدم المسوق الفيديو في الترويج لمنتجه :

يوتيوب

٤٤-يمكن من خلال هذه الشبكة الوصول الى ملايين الأشخاص حول العالم اذا تم استخدامها بالشكل الصحيح:

يوتيوب

٤٥-يوتيوب:

أقوى شبكه تسويقيه اذا كان المسوق يستخدم الفيديو في ترويج منتجه ، حيث يمكن من خلال هذه الشبكة الوصول الى ملايين الأشخاص حول العالم اذا تم استخدامها بالشكل الصحيح

٤٦-تقوم بوضع رابط يشير الى موقع الشركة:

الوكلاء والمتعاونون

٤٧- الوكلاء والمتعاونون :

تقوم بوضع رابط يشير الى موقع الشركة

٤٨- الوسائل التفاعلية:

مقالات وبيانات في المواقع الكبيرة

٥٠- ذات تكلفه اقل:

التسويق الالكتروني

٥١- التسويق الالكتروني تكلفته:

قليله

٥٢- صعوبه معاينة او الحصول على عينه عينيه:

التسويق الالكتروني

٥٣- التواصل سهل وسريع :

التسويق الالكتروني

٥٤- طريقه التواصل في التسويق الالكتروني:

سهل وسريع

٥٥- حجم الشريحة في التسويق الالكتروني :

كبير جدا لانه محلي وعالمي

٥٦- عدد الزبائن كبير جدا لانه محلي وعالمي:

التسويق الالكتروني

٥٧- سهوله التحكم بوقت الحملة في التسويق الالكتروني:

باي وقت ترغب ان تبدأ

٥٨- متابعه ردود الفعل في التسويق الالكتروني :

سهل جدا فيما يعرف بمعدل التحويل

٥٩- سهل جدا في متابعه ردود الفعل :

التسويق الالكتروني

٦٠- كلفه التواصل مع الزبائن في التسويق الالكتروني:

منخفضة نسبييا لاعتمادها على مواقع التواصل الاجتماعي والبريد الالكتروني

٦١- منخفض نسبييا لاعتمادها على مواقع التواصل الاجتماعي والبريد الالكتروني :

التسويق الالكتروني

٦٢- جمع البيانات في التسويق الالكتروني:

يستطيع التفاعل مع الزبائن وجمع معلوماتهم

٦٣- يستطيع التفاعل مع الزبائن وجمع المعلومات:

التسويق الالكتروني

٦٤-متابعه الطلبات في التسويق الالكتروني :

تلقي طلب الشراء مباشره

٦٥-يمكن تلقي طلب الشراء مباشره في :

التسويق الالكتروني

٦٦-ذات تكلفه عاليه :

التسويق العادي

٦٧-يمكن معاينه المنتجات بسهوله جدا :

التسويق العادي

٦٨-في التسويق العادي يمكن معاينه المنتجات :

بسهوله جدا

٦٩-طريقه التواصل مع الزبائن في التسويق العادي:

صعب ومحدد بزمان ومكان وفيه تفاعلي

٧٠- طريقه التواصل صعبه ومحدده بزمان ومكان وغير تفاعلي :

التسويق العادي

٧١-حجم الشريحه في التسويق العادي :

قليل جدا لانه يخدم شريحه معينه

٧٢-قليل جدا ويخدم شريحه معينه :

التسويق العادي

٧٣-سهوله التحكم بوقت الحمله في التسويق العادي :

مرتبطه بالجهه المستضيفه

٧٤-متابعه ردود الفعل في التسويق العادي:

صعب نسبيا

٧٥-صعب نسبيا في ردود الفعل :

التسويق العادي

٧٦-كلفه التواصل في التسويق العادي:

مرتفعه بسبب حاجتها الى كوادر كثيره وموارد واتصالات

٧٧-مرتفعه في كلفه التواصل مع الزبائن وحاجتها الى الكوادر كثيره وموارد الاتصالات :

التسويق العادي

٧٨-جمع المعلومات في التسويق العادي :

لايمكن جمع المعلومات

٨٨- لايمكن جمع المعلومات فيه :

التسويق العادي

٨٩-متابعه الطلبات في التسويق العادي :

غير ممكن بشكل مباشر

٩٠- غير ممكن متابعه الطلبات بشكل مباشر :

التسويق العادي

٩١- فوائد التسويق الالكتروني :

١. قلة التكاليف:

يمكن الوصول الى شريحة اكبر بتكاليف اقل بالمقارنة بالتسويق التقليدي مثل التلفاز والصحف

٢. الوصول للأسواق العالمية:

بسبب الطبيعة المفتوحة والشبكية للإنترنت واستخدام اكثر من لغة

٣. سهوله التتبع والقياس:

يمكن الحصول على معلومات تفصيلية عن الزبائن ومدى استجابتهم للإعلان

٤. حرية الزبون:

يوفر حرية اكبر في الاختيار وتحديد ماذا ومتى وأين يريد ان يشاهد الإعلان

٥. الاستمراريه:

بخلاف الصحف وإعلانات التلفاز تتميز الوسائل الإلكترونية بالاستمرارية

٦. اضاء الطابع الشخصي:

توفير القدرة على بناء علاقة مباشرة مع الزبائن وبناء ملف شخصي لهم وتحديد خصائصهم

٧. مساهمه الأفراد في عملية التسويق:

يمكن للمستهدفين ان يقوموا بدورهم بأعاده نشر الرسائل والمقاطع التسويقية

٨. اضاء طابع المتعة والتشويق:

عندما يتم توفير القدرة على التفاعل باستخدام المسابقات والموسيقى والرسوم والفيديو والتعليقات

٩. زيادة معدل التحويل:

يمكن الزبائن من إكمال عملية الشراء خلال الاستجابة المباشرة للحملة والدخول على الرابط الخاص بعملية إتمام الشراء

٩٢- عواقب عدم وجود خطة للتسويق الالكتروني:

١. لن يتم فهم وتقدير طلبات الزبائن بصورة جيدة

٢. ربما يستحوذ المنافسون الجدد على حصة الشركة من السوق

٣. هدر الموارد

٤. قلة المعلومات المتوفرة عن الزبائن

٩٣- هدر الموارد من :

عواقب عدم وجود خطة للتسويق الالكتروني

٩٤- قلة المعلومات المتوفرة عن الزبائن :

عواقب عدم وجود خطة للتسويق الالكتروني

٩٥-محاذير بخصوص التسويق الإلكتروني :

١. التقيد بالقوانين والقواعد عند إعداد الرسالة وإرسالها وتلقي الردود
 ٢. تحديد الهدف من الأيميل او المحادثة بوضوح وشرح أوجه التعامل مع المعلومات التي سيتم الحصول عليها
 ٣. الدقة في تحديد المطلوب من الزبون دون زياده او نقصان بما يضمن وضوح الهدف وشفاء العلاقة
 ٤. المتابعه والاستمرارية والصيانة الدورية
 ٥. عدم التواصل مع الزبون لمدته أطول من تلك التي تحتاجها العملية الترويجية
 ٦. اتباع سياسة واضحة بشأن العلاقة بين المؤسسة والزبون
 ٧. الالتزام بالشفافية والخصوصية وحقوق الملكية الفكرية
 ٨. احترام حق الزبون في عدم إزعاجه بتلقي الرسائل او الاتصال
- ٩٦- المتابعه والاستمرارية والصيانة الدورية من:

المحاذير بخصوص التسويق الإلكتروني

٩٧- الدقة في تحديد المطلوب من الزبون دون زياده او نقصان من :

المحاذير بخصوص التسويق الإلكتروني

٩٩- الالتزام بالشفافية والخصوصية وحقوق الملكية الفكرية

١٠٠- قيام المؤسسة بتوظيف تقنيه المعلومات لنشر اخبار ايجابية والقيام بأنشطة خيرية والمشاركة في الفعاليات العامة بقصد كسب ثقه الجمهور وتحسين سمعه الشركة وتعزيز العلامة التجارية:

العلاقات العامة الإلكترونية

١٠١- العلاقات العامة الإلكترونية :

قيام المؤسسة بتوظيف تقنيه المعلومات لنشر اخبار ايجابية والقيام بأنشطة خيرية والمشاركة في الفعاليات العامة بقصد كسب ثقه الجمهور وتحسين سمعه الشركة وتعزيز العلامة التجارية

١٠٢- وظائف العلاقات العامة :

١. استخدامها في تعريف الجمهور بالمشروع وشرح السلعة او الخدمة التي ينتجها بلغة سهلة
٢. نشر سياسه المشروع الى الجمهور او اي تعديل او تغيير فيها بهدف قبوله إياها والتعاون معها
٣. التأثير في الرأي العام عن طريق تزويده بكافه المعلومات لكي يبيلور رأيه
٤. تزويد مدراء المشروع بكافه التطورات التي تحدث في الرأي العام
٥. اخبار ادارة المشروع بردود فعل سياستها بين فئات الجمهور المتخلفة
٦. مساعده وتشجيع الاتصال بين المستويات الإدارية المتخلفة
٧. تحسين العلاقات بين الادارة والعاملين وتنمية القوى العاملة داخل المشروع وتطوير شعورهم بالانتماء اليه وكذلك العمل على تفهم مشاكلهم والمساهمة فيه

١٠٣- استخدامها في تعريف الجمهور بالمشروع وشرح السلعة او الخدمة التي ينتجها بلغة سهلة من:

وظائف العلاقات العامة

١٠٤- نشر سياسه المشروع الى الجمهور او اي تعديل او تغيير فيها بهدف قبوله إياها والتعاون معها:

وظائف العلاقات العامة

١٠٥- التأثير في الرأي العام عن طريق تزويده بكافه المعلومات لكي يبيلور رأيه من:

وظائف العلاقات العامة

١٠٦- تزويد مدراء المشروع بكافه التطورات التي تحدث في الرأي العام من:

وظائف العلاقات العامة

١٠٧- اخبار اداره المشروع بردود فعل سياستها بين فئات الجمهور المتخلفة من:

وظائف العلاقات العامة

١٠٨- مساعده وتشجيع الاتصال بين المستويات الإدارية المتخلفة من :

وظائف العلاقات العامة

١٠٩- تحسين العلاقات بين الادارة والعاملين وتنمية القوى العاملة داخل المشروع وتطوير شعورهم بالانتماء اليه وكذلك العمل على تفهم مشاكلهم والمساهمة فيه من:

وظائف العلاقات العامة

١١٠- أدوات العلاقات الإلكترونية (مهم جدا**)

١١١. المطبوعات:

المواقع الإلكترونية والتقارير السنوية والنشرات الإلكترونية التي تساعد العملاء

١١٢. الاحداث:

رعاية منافسات ألعاب القوى او الأحداث الفنية او المعارض التجارية ويمكن ان تستخدم الانترنت في نشر هذه الأخبار

١١٣- من العلاقات العامة الإلكترونية الذي يستخدم الانترنت في نشر الأخبار :

الأحداث

١١٤- الاخبار:

تعني نشر اخبار لتعزيز سمعة الشركة ومنتجاتها

١١٥- من العلاقات العامة يساهم في نشر اخبار لتعزيز سمعة الشركة :

الأخبار

١١٦- خدمة المجتمع:

المشاركة بالوقت والمال في خدمة المجتمع

١١٧- من العلاقات العامة يساهم في المشاركة بالوقت في خدمة المجتمع :

خدمة المجتمع

١١٨- دعايات الهوية:

القرطاسية التي تحمل عنوان واسم الشركة وكروت العمل والملبس الخاص بالعاملين بالشركة واللجوء الخاص بالشركة

١١٩ من العلاقات العامة يحمل عنوان واسم الشركة وكروت العمل والملبس الخاص بالعاملين :

دعايات الهوية

١٢٠- نشاط اللوبي:

استخدام تكنولوجيا المعلومات لتكوين تحالفات للتأثير على التشريعات المساندة او إلغاء التشريعات غير المساندة لأعمال الشركة

١٢١- من العلاقات العامة الذي يستخدم في تكنولوجيا المعلومات:

نشاط الويب

١٢٢- المسؤولية الاجتماعية:

بناء سمعة جيدة للشركة من حيث المسؤولية الاجتماعية مثل دعم المحتوى الرقمي ودعم جماعات تطوير البرامج مفتوحة المصدر

١٢٣- من العلاقات العامة بناء سمعة جيدة ومن أمثلته دعم المحتوى الرقمي ودعم جماعات تطوير البرامج مفتوحة المصدر:

المسؤولية الاجتماعية

من أمثله المسؤولية الاجتماعية:

دعم المحتوى الرقمي ودعم جماعات تطوير البرامج مفتوحة المصدر

المحاضرة التاسعة

١/ الفشل في الحصول على ثقة الزبائن يقلل معدل

ا. التحول

ب. الابتكار

ج. التعاون

د. الأمن

٢/ الفشل في الحصول على ثقة الزبائن

ا. يزيد معدل التحول

ب. يقلل معد التحول

ج. يزيد الابتكار

د. يقلل الابتكار

٣/ الخدمات والمنتجات الرقمية نعتبر

ا. أشياء ملموسة

ب. غير ملموسة من الصعب اكتشاف سرقتها

ج. جديدة

د. لاشيء مما سبق

٤/ عند زيادة ثقة الزبائن بالموقع تزداد المشتريات بنسبة

ا. ٣٠%

ب. ٥٠%

ج. ٢٥%

د. ١٥%

٥/ هو تخطيط وتصميم اختيار الأدوات والسياسات اللازمة لسرية وسلامة وضمان الوصول الى المعلومات والمسألة والموثوقية

٥./ادارة أمن تكنولوجيا المعلومات

ب. ادارة الاعمال الإلكترونية

ج. ادارة سلسلة التوريد

د. الاجابة غير موجودة

٦/من مهام وخطوات ادارة أمن تكنولوجيا المعلومات الخطوة الاولى

ا. تحديد أهداف واستراتيجية أمن المعلومات

ب. تحديد متطلبات أمن المعلومات

ج. تحديد التهديدات الامنية

تحديد وتحليل الخطر

٧/الخطوة الثالثة من مهام وخطوات من أمن المعلومات

ا. تحديد أهداف وسياسة أمن المعلومات

ب. تحديد متطلبات أمن المعلومات

ج. تحديد التهديدات الامنية

د. تحديد وتحليل الخطر

٨/الخطوة الاخيرة من خطوات ادارة أمن تكنولوجيا المعلومات

ا. تحليل الخطر

ب. تحديد الأدوات والبيانات لمواجهة الخطر

ج. صياغة وتنفيذ البرامج للتوعية

د. اكتشاف الحوادث والتعامل معها

٩/أمن المعلومات هو

ا. استخدام الأدوات اللازمة لحماية المعلومات من الوصول المصرح بهم

ب. استخدام الأدوات اللازمة لحماية المعلومات من الوصول الغير مصرح به والتسريب

ج. تخطيط وتصميم واختيار الأدوات والسياسات اللازمة لضمان سرية وسلامة المعلومات والمسالك والموثوقية

د. لاشيء مما سبق

١٠/المباني والاجهزة والافراد لها قيمة

ا. ملموسة

ب. غير ملموسة

ج. من الأصول

د. ا+ج

١١/ البرامج والبيانات وسمعة الشركة والعلامة التجارية لها قيمة

ا. ملموسة

ب. غير ملموسة

ج. أصول

د. ب+ج

١٢/ من انواع التهديدات

ا. البرمجيات الخبيثة

ب. تهديدات الطبيعة

ج. تهديدات البيئة

د. كل ماسبق صحيح

كل مما يأتي من التهديدات ماعد واحدة

ا. تهديدات بشرية

ب. تهديدات فنية

ج. تهديدات صناعية

د. تهديدات البيئة

١٣/ تكافح البرمجيات الخبيثة مثل الفيروسات والديدان الخبيثة

ا. مضادات الفيروسات

ب. سباي بوت التجسس

ج. النسخ الاحتياطي

د. كل ماسبق صحيح

١٤/ شبكة الروبوت هي

ا. مجموعة من الحاسبات عددها بالالف تم اختراقها والسيطرة عليها

ب. مجموعة من الحاسبات تم الحفاظ عليها

ج. كل ماسبق صحيح

د. لاشي مما سبق

١٥/ الهجمات التي تهدد أمن المعلومات

ا. هجمات نشطة

ب هجمات غير نشطة

ج. هندسة اجتماعية

د. كل ماسبق صحيح

١٦/ المهاجم يحصل على معلومات دون تغيير احد أصول الشركة

ا. نشطة

ب. غير نشطة

ج. داخلية

د. خارجية

١٧/ يقوم المهاجم بتغيير او تخريب احد الأصول

ا. نشطة

ب. غير نشطة

ج. داخلية

د. خارجية

١٨/ يتصل بك شخص يدعى انه موظف البنك الشركة ما للحصول على معلومات سرية مثل كلمة المرور ورقم الحساب

ا. نشطة

ب. داخلية

ج. خارجية

د. هندسة اجتماعية

١٩/ نقطة ضعف في النظام يمكن الهجوم من خلالها تسمى

ا. التهديدات

ب. الفيروسات

ج. الثغرة

د. المهاجمات

٢٠/ من خدمات أمن المعلومات

ا. سرية المعلومات

ب. سلامة المعلومات

ج. ضمان الوصول

د. كل ماسبق صحيح

٢١/ من خدمات أمن المعلومات

ا. سرية المعلومات

ب. سلامة المعلومات

ج. عدم الإنكار

د. جميع ماسبق صحيح

٢٢/ من وسائل أمن المعلومات وسائل

ا. مادية

ب. ادارية

ج. علمية

د. ا.ب

٢٣/ من وسائل أمن المعلومات هناك وسائل مادية وإدارية وفنية و....

ا. علمية

ب. فكريه

ج. ضوابط قانونية واخلاقية

د. كل ماسبق صحيح

٢٤/ من أمثلة الوسائل الفنية لأمن المعلومات

ا. النسخ الاحتياطي

ب. التشفير

ج. الجدران النارية

د. لاشيء مما سبق

٢٥/ حدقة العين تعتبر

ا. ثابتة

ب. متغيرة

ج. لاشيء مما سبق

٢٦/ الحمض النووي يعتبر

ا. ثابت

ب. متغير

ج. لاشيء مما سبق

٢٧/ بصمه الصوت تعتبر

ا. ثابتة

ب. متغيرة

د. لاشيء مما سبق

٢٨/ الزلازل والفيضانات والاعاصير تعتبر تهديدات

ا. تهديدات بشرية

ب. تهديدات طبيعية

ج. من البرمجيات الخبيثة

د. كل ماسبق صحيح

٢٩/ الحراس والابواب وطفاية الحريق واجهزة الانذار تعتبر من وسائل أمن المعلومات

ا. ادارية

ب. فنيه

ج. مادية

د. قانونيه

٣٠/ من وسائل التوثيق

ا. مواصفات المستخدم مثل بصمة الاصبع والحمض النووي

ب. أشياء يملكها مثل بطاقتي الهوية والصراف

ج. أشياء يعرفها مثل كلمه المرور والرمز السري

د. كل ماسبق صحيح

٣١/ هو محتوى رقمي ملحق في صفحة الويب بهدف التحقق من هوية المرسل او الخادم أوالإسلام

ا. التوقيع الإلكتروني

ب. الشهادة الرقمية

ج. ا+ب

د. لاشيء مما سبق

٣٢/ وسيلة الكترونية لتحقق من هوية الشخص صاحب الرسالة

ا. التوقيع الإلكتروني

ب. الشهادة الرقمية

ج. لاشيء مما سبق

د ا+ب

٣٣/ من أشهر بروتوكول يستخدم لتأمين التجارة الإلكترونية هو

ا. SSL

ب. Tpssec

ج. VPN

د. كل ماسبق صحيح

٣٤/ يستخدم بروتوكول ssi في

ا. تجارة الاعمالB2B

ب. في تجارة التجزئةB2c

ج. كل ماسبق خطأ

د. كل ماسبق صحيح

٣٥/ من استخدامات بروتوكول ssl

١. تشفير الرسالة
- ب. حماية الرسالة من التعديل والتغير
- ج. توثيق شخصيه المستخدم عن طريق التوقيع الإلكتروني
- د. كل ماسبق صحيح

٣٦/ من وسائل التوثيق يستخدم في الشبكات الافتراضية الخاصة vpn يسمى

١. SSL

ب. Tpssec

ج. لاشيء مما سبق

د. ا.ب

٣٧/ يستخدم tpsec في

١. تجارة الاعمال B2B

ب. تجارة التجزئة B2c

ج. تأمين المعاملات

د. ا.ب

٣٨/ من وسائل اكتشاف المحترفين

١. Log files.

ب. Audit trail.

ج. انية العسل

د. كل ماسبق صحيح

٣٩/ من وسائل اكتشاف المخترقين

١. انية العسل

ب. اجهزة الانذار وكاميرات المراقبة

ج. log files.

د. كل ماسبق صحيح

٤٠/ من وسائل اكتشاف المخترقين يتم فيه استخدام الحيل والخدع لاستدراج الدخلاء كأن يضع ملف باسم في مكان مخفي على السيرورة

وبالتالي يتم تسجيل عناوين tp ومراقبتهم سواء من الموظفين او من الخارج تسمى

١. Log files.

ب. انية العسل

ج. اجهزة الانذار

د. Audit trail.

٤١ /ملفات المراجعة والتدقيق يعتبر أفضل طريقة لاكتشاف تلاعب الموظفين المصرح بهم بالعمل على النظام وهي

ا. النية العسل

ب. اجهزة الانذار

ج. Log files

د. Audit trail

٤٢ /بيان رسمي يحدد قواعد واجراءات وأدوات لحمايه أصول المنظمة ومسؤوليات الأفراد هو تعريف

ا. سياسة أمن المعلومات

ب. استراتيجيه أمن المعلومات

ج. ادارة المعلومات

د. لاشيء مما سبق

٤٣ /تتم سياسة أمن المعلومات في ٦ مراحل

ا. تحليل الخطر

ب. صياغة السياسة والموافقة عليها

ج. التوعية وتنفيذها وتقييمها

د. كل ماسبق صحيح

٤٤ /من محتويات الأمن المادي

جلب الموظفين والاستغناء عنهم

ب. حماية البيانات

ج. أمن الاتصالات والاجهزة

د. كل ماسبق صحيح

٤٥ /من سياسة أمن المعلومات الاستغناء عن الموظفين ويتم ذلك

ا. ازالة اسمه من القائمة المصرح لهم الدخول

ب. ابلاغ الحرس والاطراف الاخرى

ج. إلغاء حساباتهم واستعادة الأصول منهم

د. كل ماسبق صحيح

٤٦ /من سياسة أمن المعلومات سياسة النسخ الاحتياطية

ويتم ذلك عن طريق

ا. تحديثها دوريا

ب. التشفير

ج. تخزينها بعيدا عن مواقع العمل ويتم اختبارها

د. كل ماسبق صحيح

٤٧/ من سياسة أمن المعلومات سياسة الجدار الناري ويتم ب

- ا. التأكد من انه يعمل
- ب غلق النوافذ غير المستخدمة
- ج. منع المواقع المشبوهة وتخصيص جهاز له
- د. جميع ماسبق صحيح

٤٨/ يتم تحديد التهديدات بثلاث طرق وهي

- ا. البدائية
- ب. غير رسمية
- ج. رسمية
- د كل ماسبق صحيح

٤٩: حدث غير متوقع قد يعطل الأنظمة والخدمات ويكون له اثر على المدى الطويل على المؤسسة

- ا. المهاجمة
- ب. الكارثة
- ج. التهديد
- د. لاتوجد اجابة

٥٠/ تعرف بخطة يُحدد فيها الأنظمة والاجراءات والاحتياطات اللازمة لمنع الكوارث سواء كانت طبيعية او بشرية او متعلقة بالبرمجيات الخبيثة

- ا. خطة استمرارية الاعمال
- ب. خطة استراتيجية الاعمال
- ج خطة ادارة الاعمال
- د. لاتوجد اجابة

٥١/ هم أشخاص يخترقون أنظمة الحاسوب مستغلين ثغرات معينه

- ا. الموردين
- ب العملاء
- ج. القرصنة
- د. كلها الاجابات خطأ

٥٢/ من دوافع القرصنة

- ا. التجسس
- ب. الدفاع عن الدولة
- ج. السرقة
- د. كلها صحيحة

٥٣/ من دوافع القراصنة

- ا. الثأر
- ب. الإرهاب
- ج. التعلم والتحدي
- د. كل ما سبق صحيح

المحاضرة العاشرة

١- ماهي اهم اشكال التغيير؟

- تغيير السوق ونموذج الاعمال
- تغيير في عمليات وانشطة المنظمة وطريقة تدفق الاوامر والمعلومات
- إعادة هيكله المنظمة والثقافة والموظفين ومسؤولياتهم

جميع ما سبق

٢- ماهي عوامل نجاح التغيير ؟

- توظيف خبرات ادارية من خارج المؤسسة
- إدارة كفوه للمشروع ، تملك عملية التغيير للموظفين
- الاستعانة بأفضل الموظفين من داخل وخارج المؤسسة
- الاستراتيجية: هيكل المنظمة، الاستراتيجية، النظم ، المهارات ، الاسلوب ، الموظفين ، القيم المشتركة

جميع ما سبق

٣- مستويات التغيير هي ؟

- إعادة هندسة عمليات الاعمال
- تحسين العمليات
- أتممه العمليات

جميع ما سبق

٤- نسبة التحسن المتوقعه من اعادة هندسة عمليات الاعمال ؟

تشمل كل انشطة وعمليات الاعمال

تشمل اعادة تصميم العمليات الأساسية

تشمل بعض العمليات

٥- الفانده المتوقعه من اعادة هندسة عمليات الاعمال ؟

١٠٠٪ تحسن في الأداء

٥٠٪ تحسن ف الاداء

٢٥٪ تحسن ف الاداء

٦- المخاطر اعادة هندسة عمليات الاعمال هي ؟

-احتمال الفشل كبير جداً

-الخطر متوسط

-المخاطر قليلة

٧-نسبة التحسين المتوقعة من تحسن العمليات؟

-تشمل كل أنشطة و عمليات الاعمال

-تشمل اعادة تصميم العمليات الأساسية

-تشمل بعض العمليات

٨-الفائدة المتوقعة من تحسن العمليات؟

-١٠٠٪ تحسن في الاداء

-٥٠٪ تحسن ف الاداء

-٢٥٪ تحسن ف الاداء

٩-المخاطر تحسن العمليات ؟

-احتمال الفشل كبير جداً

-الخطر متوسط

-المخاطر قليلة

١٠-نسبة التحسن المتوقعة أتممه العمليات ؟

-تشمل كل أنشطة و عمليات الاعمال

-تشمل اعادة تصميم العمليات الأساسية

-تشمل بعض العمليات

١١-الفائدة المتوقعة من أتممه العمليات ؟

-١٠٠٪ تحسن في الاداء

-٥٠٪ تحسن ف الاداء

-٢٥٪ تحسن ف الاداء

١٢-المخاطر أتممه العمليات؟

-احتمال الفشل كبير جداً

-الخطر متوسط

-المخاطر قليلة

١٣-العوامل المحددة للتغير ؟

-حجم التغير المطلوب ، القوى التي ستشارك ف التغير او المؤيدة له ، القوى المعارضة للتغير، نظريات التغير ، العامل الثقافي ، الموارد المتاحة للتغير

-حجم التغير المطلوب ، القوى التي ستشارك ف التغير او المؤيدة له

-العامل الثقافي ، الموارد المتاحة للتغير

١٤- مسائل مهمة متعلقة بالتغيير ؟

- الاطار الزمني ، الميزانية
- مشاكل تنظيميه ، ادارة اثر التغيير على الافراد
- تكنولوجيا التغيير ، ادارة المخاطر

-جميع ما سبق ✓

١٥- ماهي مداخل ادارة التغيير هي ؟

-تعاوني ، استشاري ، توجيهي ، قسري ✓

-تعاوني ، توجيهي

-تعاوني ، استشاري

١٦- يتطلب تعاون جميع الموظفين ويمكن ان ينتج عنها افكار جده ولكنه يحتاج وقت ومجهود هي ؟

-تعاوني ✓

-توجيهي

-استشاري

-قسري

١٧- الاداره تستشير اصحاب الشأن لكنها تأخذ القرار نهائي وهو وسط تعاوني والتوجيهي هي ؟

-تعاوني

-توجيهي

-استشاري ✓

-قسري

١٨- الاداره هي التي تتخذ القرارات لذلك يتطلب تواصل دائم وتعويض المتضررين او من يقاومون التغيير هي؟

-استشاري

-توجيهي ✓

-قسري

-تعاوني

١٩- الادارة تتخذ القرارات ويحتاج قوة التنفيذ هي؟

-استشاري

-توجيهي

-قسري ✓

-تعاوني

٢٠- يمكن اتباع بدائل اخر غير مداخل ادارة التغير مثل ؟

-نقل العامل لفرع ثاني

-الاعلان عن افلاس الشركة واعادة انشائها مرة اخرى بالموظفين المتميزين فقط

-جميع ما سبق

٢١- مراحل نموذج لوين لإدارة التغير هي ؟

-التسييل

-التغيير

-التجميد

-جميع ما سبق

٢٢- تحديث هيكل المنظمة او تمر المنظمة بالمراحل التالية هي ؟

-انشطة عشوائية ، تركيز الأنشطة

-اضفاء الصفة الرسمية ، مأسسة المنظمة

-جميع ما سبق

٢٣- التغير يحتاج الي ؟

-مبرمجين

-مديري شبكات

-مبرمجين ، مديري شبكات ، اخصائيين

٢٤- هو استخدام واستنجاز كفاءات وقوى وافراد وسائل وخدمات من مؤسسات او شركات او جهات ثالثة اجنبيه او محليه للقيام بأحد أنشطة المنظمة وهو طريقة جديدة لهيكل المنظمة وتقسيم العمل وتوفير المال والطاقة هي؟

-التمهية

-التركيز

-الأنشطة

٢٥- الشركات تتطور خلال ثلاثة طرق هي ؟

-جمع وتحليل وتبادل المعلومات والمعرفة

-طريق ووسائل خدمة العملاء

-ابتكار سلع وخدمات وافكار وعمليات ونماذج اعمال جديده

-جميع ما سبق

٢٦- هيجل يرى ان الشركات ؟

-تتطور خلال جمع وتحليل وتبادل المعلومات والمعرفة ، طريق ووسائل خدمة العملاء ، ابتكار سلع وخدمات وافكار وعمليات ونماذج اعمال جديده

-هيجل يرى ان الشركات تتطور ب طرق اخرى

-جميع ما سبق غير صحيح

٢٧-التعهد يعوض؟

-نقص الخبرات ، قد يوفر التكاليف او الضرائب ، يزيد الجودة ، يضمن الوصول الى خبرات نادر

-يعوض الخسائر

-يعوض نقص العمالة

٢٨-التعهد يهدد ؟

-يهدد العمالة وعليه تحفظات أخلاقية وقد يسرب التكنولوجيا والمعرفة الى الخارج

-يهدد المشاريع

-يهدد العمالة

٢٩- هي الإدراك والوعي والخبرات والحقائق والنظريات لدي الافراد والمجموعات والشركات والمجتمع التي تكسب من خلال التعلم والبحث والتجربة والملاحظة والمشاركة هي؟

-المعرفة

-ادارة المعرفة

-التمهيد

٣٠- هو نظام داخل المؤسسة يعمل علي حماية القدرات الفكرية لتلك المنظمة ونشرها بين الموظفين وصيانتها وتطويرها واضفاء الطابع المؤسسي عليها هي ؟

-المعرفة

-ادارة المعرفة

-التمهيد

٣١- اوضحت اصول المعرفة اكثر اهمية.....من الاصول المالية والمادية بل اصبحت اهم وسائل؟

٣٢-المعرفة مخزنه في ؟

-للشركات ، الحصول على مزايا تنافسية

-للأفراد ، الحصول على مزايا

-جميع ما سبق

٣٣-الشركات تفقد ؟

-خبرات ومعارف ومعلومات يومية

-خبرات

-معارف

٣٤-من السهل ادارة المعلومات حيث يمكن ؟

-جمعها وتمثيلها وتنظيمها وتخزينها وتبادلها بسهولة

-تخزينها وتبادلها

-لا شيء مما سبق

٣٥- انواع المعرفة ؟

-ضمنيه ، صريحه ،اساسية ، تطبيقية

-ضمنيه

-اساسيه

٣٦-موجودة في عقول الافراد وتكتسب بالخبرة والممارسة والتعلم والبحث هي ؟

-المعرفة الضمنية

-المعرفة الصريحة

-المعرفة الأساسية

-المعرفة التطبيقية

٣٧-هي المسجلة في الارشادات وقواعد البيانات مثل طريقة وخطوات التعامل مع مشاكل العملاء هي ؟

-المعرفة الضمنية

-المعرفة الصريحة

-المعرفة الأساسية

-المعرفة التطبيقية

٣٨-غير موجهة لحل مشاكل عملية ومدفوعة بالرغبة في البحث والاكتشاف هي ؟

-المعرفة الضمنية

-المعرفة الصريحة

-المعرفة الأساسية

-المعرفة التطبيقية

٣٩-تركز علي حل المشاكل وهذا ما تهتم به الشركات هي ؟

-المعرفة الضمنية

-المعرفة الصريحة

-المعرفة الأساسية

-المعرفة التطبيقية

٤٠-مداخل ادارة المعرفة هي؟

-تحويل المعرفة الضمنية الى ضمنيه

-تحويل المعرفة الضمنية الى صريحه

-تطوير المعرفة الصريحة

-تحويل المعرفة الصريحة الى ضمنيه

-جميع ما سبق

٤١- ويعتبر هذا احد اشكال التنشئة الاجتماعية هي ؟

-تحويل المعرفة الضمنية الى ضمنية✓

-تحويل المعرفة الضمنية الى صريحة

-تطوير المعرفة الصريحة

-تحويل المعرفة الصريحة الى ضمنية

٤٢- تحويل المعرفة الضمنية الي كتب ووثائق وادلع وارشادات مكتوبه من مداخل ادارة المعرفة هي ؟

-تحويل المعرفة الضمنية الى ضمنية

-تحويل المعرفة الضمنية الى صريحة✓

-تطوير المعرفة الصريحة

-تحويل المعرفة الصريحة الى ضمنية

٤٣- يلعب البناء المعرفي للأفراد دورا هاما في حدوث ؟

-التغيير✓

-الابتكار

-التعليم

-ب و ج

٤٥- تلعب القيم والمبادئ والتعليم والمجتمع والاعلام دورا هاما في تكوين ؟

-البناء المعرفي السليم الذي يكون خبرات فاعلة ومؤثرة في التغيير✓

-المجتمع

-المعرفة

٤٦- اذاكان البناء المعرفي للفرد عباره عن ركام معرفي غير منظم وغير مترابط او متناغم فان سلوك الفرد يكون ؟

-يكون سلبياً اتجاه التغيير وقد يتحول مع الوقت الى سلوك مقاوم للتغيير✓

-يكون إيجابيا اتجاه التغيير

-لا شيء مما سبق

٤٧- اطار ادارة المعرفة هي ؟

-اطار كامل يتكون من الأفراد والعمليات والتكنولوجيا والإدارة والذي يضمن اداره المعرفة وتطبيقها بصورة منتظمة وفعاله لتحسين نتائج العمل✓

-تحديد المعرفة المطلوبة ثم انتاجها ثم تخزينها ثم نشرها ثم استخدامها (مراحل ادارة المعرفة)

-لا شيء مما سبق

٤٨- دعائم اقتصاد المعرفة هي ؟

-تقنيه المعلومات والاتصالات، مجتمع المعلومات ، التعليم

-علم المعلوماتية ، ادارة المعرفة ، الابتكار

-أ و ب✓

-لا شيء مما سبق

٤٩-اهداف ادارة المعرفة هي ؟

- الارباح ، المحافظة على الخبرات والعناصر المتميزة ، المحافظة على الزبائن ورضاهم ، المحافظة على الحصة ف السوق من المنافسين
- اختراق اسواق جديدة ، تطوير منتجات جديدة ، المنظمة المتعلمة ، تحسين المزايا التنافسية
- التأقلم السريع مع التغيير ، الاستغلال الامثل للموارد ، تحسين عملية صنع القرار

-جميع ما سبق صحيح

٥٠-عوامل النجاح في ادارة المعرفة ؟

- وجود تقنيه مناسبه ووضع سياسات ضرورية والتدريب
- وجود الميزانية ودعم القيادة وتشجيعها
- نشر الايجابيات والتجارب الناجحة والاستعانة بخبراء في داخل المنظمة وخارجها

-جميع ما سبق صحيح

٥١-عوامل الفشل في ادارة المعرفة هي ؟

- عدم فهم ادارة المعرفة وفوائدها ، البعض يخلط بين التقنية والمعرفة والمعلومات
- عدم وجود وقت للموظفين لتبادل الخبرات ، عدم وجود تشجيع او حوافز
- موانع ثقافيه و اجتماعيه ، عدم وجود تكنولوجيا التي تسهل تبادل المعلومات والخبرات

-جميع ما سبق صحيح

٥٢-الادوات اللازمة لإدارة المعرفة هي ؟

-ادوات تكنولوجيه وادوات اجتماعيه

-ادوات تعليميه

-لا شيء مما سبق

٥٣-ادوات تكنولوجيه هي ؟

- ادوات انتهاء معاملات ، ادوات تبادل معلومات
- ادوات تخزين معرفه ، ادوات حل للمشاكل
- مستودع المعرفة

-جميع ما سبق

٥٤-ادوات اجتماعيه هي ؟

- الاستراتيجية
- هياكل ادارية (مثل عمادة التطوير بالجامعة)
- التدريب

-جميع ما سبق

٥٥- نصائح لتجنب الفشل في التغيير هي ؟ □ ٥ عوامل

- استمع جيدا للتوقعات وجدول الاعمال وطلبات كل المعنيين بالتغيير
- تأكد من القيادة مستمرة في الدعم العلني والعملية لعمليه التغيير
- شرح وتوضيح الهدف والغرض من التغيير
- لا بد من توضيح العلاقة بين تبادل المعرفة وعملياته تغيير المنظمة
- يجب النظر الى مخاطر ومشاكل التحول من مرحلة العمل التقليدي الى مرحلة تعتمد على التكنولوجيا والمعرفة والمعلومات

المحاضرة الحادي عشر

١/ تحويل المواد الخام الى المنتج النهائي تعريف

- ا. التصنيع
- ب. سلسلة التوريد
- ج. سلسلة القيمة
- د. لاشيء مما سبق

٢/ استخدام تكنولوجيا المعلومات في ادارة السلسلة

- ا. سلسلة التوريد الإلكتروني
- ب. ادارة الجودة الشاملة
- ج. سلسلة القيمة
- د. لاشيء مما سبق

٣/ تمر السلسلة التوريد بعدة مراحل

- ا. القسم الداخلي والخارجي والعلوي
- ب. القسم الداخلي والخارجي والسفلي
- ج. القسم العلوي والسفلي
- د. القسم العلوي والداخلي والسفلي

٤/ يحتوي القسم.....من أقسام القيمة بالمبادلات والعمليات بين المصنع وموردي مواد الخام بما فيهم الوسطاء

- ا. العلوي
- ب. الداخلي
- ج. السفلي
- د. الخارجي

تشمل العمليات والانشطة التي تلي خروج المنتج حتى يصل الى يد المستهلك

- ا. القسم العلوي
- ب. القسم الداخلي
- ج. القسم الخارجي
- د. القسم السفلي

تشمل العمليات الداخلية التي تتم اثناء التصنيع

ا. القسم الداخلي

ب. القسم العلوي

ج. القسم السفلي

د. القسم الخارجي

٥/ من العوامل التي تساعد على نجاح سلسلة التوريد الإلكتروني

أ. تبادل المعلومات والشفافية

ب. التعاون

ج. أجب

د. الاجابة غير موجودة

٦/ واحدة من الآتي ليست من عوامل نجاح الادارة الإلكترونية لسلسلة التوريد

ا. السرعة وتقليل التكاليف والجودة

ب. تكامل كل مرحلة

ج. زيادة التكاليف

د. تبني التجارة الإلكترونية التعاونية

٧/ هناك سبعة مبادئ لإدارة سلسلة التوريد منها

أ. تقسيم العملاء الى مجموعات مختلفة

ب. إعداد شبكة نظم الامداد وفقاً لاحتياجات الخدمة

ج. ادراك إشارات السوق وتحقيق التميز في المنتج

د. كل ماسبق صحيح

٨/ تطوير سلسلة التوريد باستراتيجية وإدارة مصدر السلسلة من

ا. مكونات السلسلة

ب. مبادئ السلسلة

ج. مشاكل السلسلة

د. أدوات السلسلة

٩/ من مشاكل سلسلة الادارة التقليدية انها

ا. في اتجاه واحد تركز على دفع المنتج تجاه المستهلك

ب. لا تستفيد من القيمة ولا من التجارة الإلكترونية التعاونية

ج. تنطبق على السلع المحسوسة وارتفاع تكاليفها

د. كل الاجابات السابقة صحيحة

١٠ / التصميم التشاركي من

ا. مبادئ الإدارة سلسلة التوريد

ب. أدوات الإدارة سلسلة التوريد

ج. مشاكل إدارة سلسلة التوريد

د. مكونات سلسلة التوريد الإلكتروني

واحدة من الاتي ليست من مكونات سلسلة التوريد الالكترونية

ا. الشراء الإلكتروني

ب. التخطيط التعاوني

ج. تصميم المنتج وتطويرية

د. عدم تقديم خدمات الكترونيا

من مكونات سلسلة التوريد الإلكتروني

ا. تقديم خدمات الكترونيا

ب. تبني B2B في كل الأنشطة والعمليات

ج. بناء مواقع الكترونية

د. جميع ماسبق صحيح

من أدوات سلسلة التوريد جميعها ماعدا واحدة

ا. الانترنت والإنترنت والاكسترنات

ب. توثيق التبادل الإلكتروني

ج. عدم استخدام نظم المعلومات في عملية التبادل

د. برامج تخطيط المنشأة

من أدوات سلسلة التوريد الإلكتروني برامج هي

ا. برنامج تخطيط موارد المنشأة

ب. برنامج تخطيط الاحتياجات من التوزيع ومن المواد

ج. برنامج تنفيذ سلسلة التوريد

د. جميع ماسبق صحيح

١١ / هي منظمات تعتمد على تقنية المعلومات بدون حدود وموقع مكاني معين

ا. المنظمات الحكومية

ب. المنظمات الخاصة

ج. المنظمات الافتراضية

د. كلها صحيحة

١٢/ من عيوب المنظمات الافتراضية

- ا. عدم الحاجة الى مكان او مياتي
- ب. الاعتماد على التكنولوجيا والإنترنت وضعف الثقة والانفصال المجتمعي
- ج. المرونة في العمل
- د. الاعتماد على التقنية بدل العمالة

١٣/ القيمة من اهم التغيرات التي احدثتها نظم المعلومات على المنظمات وتعني

- ا. تحليل الاعمال التي تصف الموارد الاجتماعية والفنية والاقتصادية داخل المنظمة
- ب. تحليل الاعمال خارج المنظمة
- ج. كل من ا و ب صحيح
- د. الاجابة غير مذكورة

١٤/ جميعها من فوائد ادارة السلسلة القيمة إلكتروني ماعدا واحدة

- ا. التكاليف والتوظيف الأمثل للموارد
- ب. زيادة الأرباح والمبيعات والقوة التنافسية
- ج. عدم الحفاظ على الزبائن والموردين
- د. زيادة الابتكار

١٥/ لإدارة سلسلة القيمة الكترونيا فوائد منها

- ا. التكاليف
- ب. التوظيف الأمثل للموارد
- ج. زيادة معدل الحفاظ على الزبائن والموردين
- د. كل ماسبق صحيح

المحاضرة الثانية عشر

١/ يقصد بيع او شراء السلع والخدمات بين المصنع وتاجر الجملة او المستهلك النهائي وتتم عن طريق الانترنت

- ا. تجار الجملة الإلكترونية
- ب. تجار التجزئة الإلكترونية
- ج. تجار الجملة التقليدية
- د. تجار التجزئة التقليدية

٢/ هناك نماذج لتجار التجزئة الإلكترونية منها

- ا. الشراء عن طريق البريد
- ب. البيع المباشر عن طريق المصنع
- ج. تجار تجزئة الكترونية خاصة
- د. كل ماسبق صحيح

٣/ واحدة من الآتي ليست من نماذج التجزئة الكترونية

ا. مراكز التسوق

ب. نموذج الطوب والمقرات

ج. تجارة تجزئة الكترونية خالصة

د. تجار الجملة

٤/ الذين يبيعون في الاسواق الإلكترونية والتقليدية او يقدمون خدمات مابعد البيع عن طريق التلفون

ا. مراكز التسوق

ب نموذج الطوب والنقرات

ج. تجار تجزئة الكترونية خالصة

د. البيع المباشر

٥/ عبارة عن مراكز تسوق الكترونية ضخمة يوجد فيها العديد من المتاجر الالكترونية

ا. مراكز التسوق

ب. نموذج الطوب والنقرات

ج. تجارة تجزئة

د تجار البيع المباشر

٦/ هي الشركات التي تبيع بشكل مباشر للمستهلكين عن طريق الانترنت دون ان تحتفظ بقنوات بيع تقليدية

ا. مراكز التسوق

ب. تجار البيع المباشر

ج. نموذج الطوب والنقرات

د. تجار تجزئة الكترونية خالصة

٧/ من عناصر الشراء الإلكتروني

ا. طلب الحصول على معلومات

ب وطلب الحصول على عروض وتسعييره

ج. التأكد من تكامل الشراء

د. جميع ماسبق صحيح

٨/ يقوم البائع بعرض منتج او سلع او خدمة للبيع ويقوم المشترون بتقديم عروض شراء ومع مرور الوقت يرتفع سعر المنتج ويتم البيع لأعلى سعر

ا. الإعلانات التجاري

ب/ المزادات الإلكترونية

ج. المقايضة الإلكترونية

د. لاشيء مما سبق

٩/ من عيوب المزادات التقليدية

ا. لاتوفر الخصوصية

ب. تكلفة الوساطة

ج. عدم السرعة

د. كل الاجابات السابقة صحيحة

١٠/ هناك انواع للمزادات

بايع واحد ومشتري واحد

ب. بايع واحد وعدة مشتريين

ج. عدة باعة وعدة مشتريين

د. كل ماسبق صحيح

١١/ المزاد الانجليزي ومزاد يانكي هو مثال على المزاد

ا. بايع واحد وعدة مشتريين

ب. بايع واحد ومشتري واحد

ج. مشتري واحد وعدة باعه

د. عدة باعة وعدة مشتريين

١٢/ يسمى هذا نوع المتجه الى الاسفل في المناقصات الحكومية

ا. المزاد الانجليزي

ب. المزاد يانكي

ج. مشتري واحد وعدة باعة

د. بايع واحد ومشتري واحد

١٣/ من امثله سوق الأسهم والبورصات يتم المفاضلة أفضل سعر وأفضل عرض

بايع واحد ومشتري واحد

ب. عدة باعة وعدة مشتريين

ج. بايع واحد وعدة مشتريين

د. مشتري واحد وعدة باعة

١٤/ من الفوائد المزادات للباعة

ا. توفير الوقت وتوفير اعلى سعر وتصريف المنتجات

ب. الحصول على منتجات مميزة

ج. يوفر الخصوصية

د. التسلية

١٥/ من فوائد المزادات الإلكترونية

١. توفير الخصوصية
- ب. الحصول على منتجات متميزة وبأسعار جيدة
- ج. التسلية
- د. جميع ما سبق صحيح

١٦/ من الفوائد لملاك المزادات

١. تكرار عملية البيع ولشراء
- ب. يخلق فرص اقتصادية
- ج. الالتصاق بالموقع
- د. كل ما تقدم صحيح

١٧/ الغش و الخداع وانعدام الأمان من

١. نجاح المزادات
- ب. فوائد المزادات الإلكترونية
- ج. قصور المزادات الإلكترونية
- د. انواع المزادات

١٨/ كل من التي من أوجه القصور في المزادات الإلكترونية ما عدا

- المشاركة المحدودة من الباعة او المشترين
- ب. الحصول على الامان والثقة
- ج. مشكلة الانتظار حتى اللحظة الاخيرة حتى يطرح قيمة عرضة
- د. طول الفترة

١٩/ هناك عوامل تساعد على نجاح المزادات الإلكترونية منها

١. وجود آلية لدعوة الأفراد للمشاركة في المزاد عن طريق رسائل الجوال
- ب. وجود أنظمة تقييم السمعة
- ج. استخدام وسيط إلكتروني للاحتفاظ بالمبلغ حتى يستلم المشتري البضاعة
- د. كلها صحيحة

٢٠/ واحدة من الاتي ليست من طرق الدفع الإلكتروني

١. الدفع النقدي والشيكات
- ب. بطاقات الائتمان
- ج. النقود الرقمية
- د. التحويلات والمحافظ الإلكترونية

٢١/ من سلبيات الدفع الإلكتروني

- أ. مخاطر سرقة الهوية
- ب. انخفاض الثقة
- ج. المرونة
- د. **أب صحيح**

٢٢/ واحد ليست من ايجابيات المزادات الإلكترونية

- أ. **الثقة التامة**
- ب. السرعة
- ج. المرونة
- د. انخفاض تكاليف المعاملات

٢٣/ المقايضة الإلكترونية

- أ. موقع إلكتروني لتسهيل مقايضة منتج بمنتج
- ب. موقع إلكتروني لتسهيل مقايضة خدمة بخدمك
- ج. موقع إلكتروني لتسهيل منتج بقرض
- د. **جميعها صحيحة**

٢٤/ من أسباب فشل مواقع تجارة التجزئة الإلكترونية

- أ. الافتقار الى استراتيجية عمل واضحة
- ب. عدم الصبر
- ج. رداءة الموقع
- د. **كل ماسبق صحيح**

٢٥/ من أسباب فشل مواقع التجزئة الإلكترونية الاعتقاد الخاطئ بإمكانية بيع اي شيء من الانترنت

- أ. **صح**
- ب. خطأ

٢٦/ من الجوانب التسويقية لفشل مواقع التجزئة الإلكترونية

- أ. عدم الصبر
- ب. إهمال خدمة العملاء
- ج. الفشل في ادارة المخزون
- د. الافتقار الى استراتيجية عمل واضحة

المحاضرة الثالثة عشر

١- ماهي الحكومة الإلكترونية؟

- *1 هي الشركات التي تتبع بشكل مباشر للمستهلكين عن طريق الانترنت
- *2 هي الخدمات الحكومية التي تقدم عن طريق الانترنت وشبكات الجوال
- *3 عمليات بيع وشراء السلع والخدمات التي تكون بين المصنع او تاجر الجملة او المستهلك النهائي عن طريق الانترنت

٢- اهم اشكال الحكومة الإلكترونية ؟

- *1 الخدمات التي تقدمها الحكومة للمواطنين G2C
- *2 الخدمات والمعلومات التي يقدمها المواطنون للحكومة C2G
- *3 الخدمات المتبادلة بين المؤسسات الحكومية بين بعضها البعض G2G
- *4 جميع ما ذكر

٣- لماذا نحتاج الي الحكومة الإلكترونية ؟

- *1 لاعتماد كثير من المواطنين على حكوماتهم في التوظيف والحصول على الخدمات الصحية والتعليمية وغيرها
- *2 لتحقيق الرفاهية الاقتصادية والارتقاء بنوعية الحياه وتوفير الوقت والجهد والتكاليف
- *3 تناسب وظروف طبيعة المجتمع

4*(1*2)✓

٤- التعليم الالكتروني هو ؟

- *1 استخدام تكنولوجيا المعلومات في التعليم والتدريب
- *2 التعليم بعيدا عن المكان التقليدي للمعلم والكتاب والمعامل
- *3 تعريف الطالب بأهم المشاكل الإدارية لبنية الاعمال الإلكترونية
- *5- التعليم عن بعد تعني؟

- *1 التعليم بعيدا عن المكان التقليدي للمعلم والكتاب والمعامل
- *2 تكنولوجيا المعلومات في التعليم والتدريب
- *3 استخدام تقنية المعلومات لتقديم الخدمات الإلكترونية في التجارة او الحكومة او قطاع المنظمات غير الهادفة للربح

٦- يضم التعليم الالكتروني وهي ؟

- *1 تعلم بالحاسوب وغرف التدريس الافتراضية
- *2 المنتديات الطلابية والمحتوى الرقمي
- *3 البرامج المفتوحة المصدر

*4 جميع ما ذكر

٧-التعليم الالكتروني غير مناسب لتخصصات ؟

1*الطب

2*التسويق

3*الاقتصاد

4*ادارة اعمال

٨-نظم المعلومات الصحية هي ؟

1*لها دور كبير في الطب وادارة المستشفيات وحفظ واسترجاع وتبادل المعلومات الصحية

2*تعطي تقارير تمكن المدراء من مباشرة اعمالهم ومراقبتها

3*تزيد من خبرات ومهارات المواطنين

٩-تهدف اودية التكنولوجيا ؟

1*توطين التقنية وتحقيق التنمية الاقتصادية والالتحاق بركب التقدم

2*وجود الرقبة السياسية وتأييد نخبة المجتمع ورجال الاعمال

3*النجاح في ادارة التغيير

4*توفير التمويل الكافي

١٠-مقارنه بين المدن الصناعية وودية التكنولوجيا؟

1*المدن الصناعية تنتج منتجات قديمة وتقليديه وتنتج منتجات كثيفة العمالة ورأس المال والمواد الخام

2*غير مرتبطة بالجامعات ومراكز البحث العلمي

3*الشركات مرتبطة بالجامعات ومراكز البحث العلمي

4*(2*1)

١١-تنتج منتجات كثيفة العمالة ورأس المال والمواد الخام هي ؟

1*المدن الصناعية

2*اودية التكنولوجيا

3*الابتكارات المفتوحة

4*الابتكارات المغلقة

١٢-تنتج منتجات قديمة وتقليديه هي ؟

1*اودية تكنولوجيا

2*المدن الصناعية

3*الابتكارات المفتوحة

4*الابتكارات المغلقة

١٣- غير مرتبطة بالجامعات ومراكز البحث العلمي هي ؟

*1 الابتكارات المفتوحة

*2 الابتكارات المغلقة

*3 المدن الصناعي ✓

*4 اودية تكنولوجيا

١٤- تنتج منتجات كثيفة المعرفة هي ؟

*1 المدن الصناعية

*2 اودية تكنولوجيا ✓

*3 الابتكارات المفتوحة

*4 الابتكارات المغلقة

١٥- تركز علي انتاج منتج جديد او تطوير المنتجات الحالية هي ؟

*1 الابتكارات المفتوحة

*2 المدن الصناعية

*3 اوديه تكنولوجيا ✓

*4 ابتكارات مغلقة

١٦- الشركات مرتبطة بالجامعات ومراكز البحث العلمي هي ؟

*1 اوديه تكنولوجيا ✓

*2 المدن الصناعية

*3 الابتكارات المفتوحة

*4 الابتكارات المغلقة

١٧- يشير الي استخدام تقنية معلومات في تحقيق التنمية ؟

*1 الاجتماعية والاقتصادية ✓

*2 الاجتماعية

*3 الاقتصادية

*4 لاشئ مما ذكر

١٨- اهم ابعاد استخدام تقنية معلومات في التنمية هي ؟

*1 محاربة الفقر وتنمية الريف

*2 تنمية المجتمع المحلي ودعم اللاجئين وضحايا الكوارث

*3 تمكين المرأة ودعم ذوي الاحتياجات الخاصة

*4 جميع ماذكر ✓

١٩- عوامل نجاح الحكومة الإلكترونية هي ؟

1* توفير التمويل الكافي ✓

2* تبادل المعرفة

3* محاربة الفقر

4* توفير التكاليف بأشكالها

٢٠- تعني ان الشركة تستخدم افكارها الداخلية وافكار من الخارج في تطوير منتجاتها هي ؟

1* الابتكارات المفتوحة ✓

2* الابتكارات المغلقة

3* اودية تكنولوجيا

4* المدن الصناعية

٢١- التكنولوجيا اخترعت وانتجت واحضرت للسوق بواسطة الشركة المبتكرة ؟

1* الابتكارات المفتوحة

2* الابتكارات المغلقة ✓

3* المدن الصناعية

4* جميع ماذكر

٢٢- مزايا الابتكارات المفتوحة هي ؟

1* تبادل المعرفة وتقليل تكاليف البحث والتطوير

2* تحسين الفرص التسويقية

3* توفير التمويل الكافي

4* (1*2) ✓

٢٣- عيوب الابتكارات المفتوحة هي ؟

1* احتمال النزاع على حقوق الملكية الفكرية وفقدان الشركة لمزاياها التنافسية ✓

2* تركيز على خلق قيمه

3* توطين التقنية وتحقيق التنمية الاقتصادية

مع تحيات الفريق الإداري للدفة الماسية