

المحاضرة الأولى

١/ تزداد أهمية ثقة المستهلكين في المؤسسة في بيئة

١. B2B .
٢. B2C .
٣. G2C .
٤. C2G .

٢/ التجارة الالكترونية هي

١. هي العمليات الالكترونية في المؤسسة.
٢. هي عمليات البيع والشراء بواسطة الأجهزة الالكترونية.
٣. تشمل كافة النشاطات والمعاملات الالكترونية داخل المنظمة وخارجها.
٤. تشمل إدارة العلاقات مع الزبائن.

٣/ من أمثلة التجارة الالكترونية من أعمال إلى أعمال (B2B):

١. عملية دفع الضرائب إلكترونياً.
٢. العمليات التي تتم بين المصانع ومراكز التسويق.
٣. المزادات الالكترونية.
٤. تجارة التجزئة.

٤/ الحكومة الالكترونية هي

١. B2B و G2C و G2G .
٢. B2B و C2G و G2G .
٣. G 2B و G2G و G2C و B2G .
٤. B2B و C2C و G2G .

٥/ هي من عمليات الاعمال الالكترونية التي تركز على العميل

١. التواصل مع الزبون.
٢. التدريب.
٣. الايصال بين مجموعة العمل.
٤. الجهود الترويجية والتسويق.

٦/ هي من عمليات الاعمال الالكترونية التي تركز على الإنتاج:

١. تجديد المخزون.
٢. تدريب الموظفين.
٣. الاتصال بين مجموعات العمل.
٤. الجهود الترويجية والتسويقية.

٧/ تزداد أهمية ثقة المستهلك في المؤسسة في بيئة :

١. B2B .
٢. B2C .
٣. G2C .
٤. C2G .

٨/ فوائد الاعمال الالكترونية لأرباب الاعمال تشمل:

١. إعطاء العملاء القدرة على تبادل المعلومات.
٢. وفورات في التكلفة بكافة أنواعها
٣. انخفاض الأسعار.
٤. خلق وظائف جديدة.

٩/ تجارة التجزئة الإلكترونية تندرج تحت؟

١. B2c .
٢. B2B .
٣. B2G .
٤. G2G .

١٠/ هي من عمليات الأعمال الالكترونية التي تركز على العميل؟

١. التواصل مع الموردين
٢. التدريب
٣. الاتصال بين مجموعة العمل
٤. الجهود الترويجية والتسويقية

١١/ من فوائد الاعمال الالكترونية للزبائن :

١. جمع المعلومات عن الزبائن واستخدامها في التخطيط
٢. وفورات في تكلفة التسويق
٣. ظهور ما يعرف بالمخازن الهاوية
٤. خلق وظائف جديدة

المحاضرة الثانية

١/ يقصد بـ " تحليل السوق " بأنه

١. التباين الذي يوضح طريقة جلب الشركة للأموال والحفاظ على أرباحها مع مرور الوقت.
٢. المنطلق الذي تضعه مؤسسة من أجل خلق وإيصال وامتلاك قيمة.
٣. دراسة الفرص المتاحة وديناميكيات سوق معين والتحديات والمخاطر التي تواجهه.
٤. دراسة الخطط والتوجيهات المستقبلية للمنظمة.

٢/ ليست من أبعاد دراسة تحليل السوق.

١. حجم السوق.
٢. الأرباح المتوقعة.
٣. أهم قنوات التوزيع.
٤. تحديد القيمة المقترحة أو Value Proposition .

٣/ السوق الالكتروني هو

١. مكان يجتمع فيه البائع والمشتري.
٢. مكان افتراضي يلتقي فيه البائع والمشتري.
٣. هو برنامج صغير يستخدمه المشتري للبحث في الكتالوج عن المنتج المطلوب.
٤. موقع الكتروني يتم تحديث المحتوى فيه باستمرار وغالبا ما يشمل فيديوهات.

٤/ من أهم خصائص السوق التقليدي أن

١. الإنتاج متخصص حسب رغبة الزبون.
٢. الكتالوج رقمي.
٣. المنتجات الرقمية.
٤. المنتجات حسيه / لمسية.

٥/ يصنف موقع Click – Mortar ضمن

١. المتاجر الخاصة.
٢. المتاجر العامة.
٣. المتاجر المزدوجة.
٤. المتاجر الإقليمية.

٦/ تصنف شركة ebay على أنها ضمن أعمال

١. الاشتراكات.
٢. الدعاية و الإعلان.
٣. المزادات الالكترونية.
٤. الوسطاء.

٧/ من أهم خصائص السوق التقليدي:

١. الإنتاج المخصص حسب رغبة الزبون.
٢. استخدام الانترنت والموبايل.
٣. الإنتاج شامل وواسع جداً.
٤. الكتالوج الرقمي.

٨/ يقصد بدراسة تحليل السوق أنها:

١. بيان يوضح طريقة جلب الشركة للأموال والحفاظ على تدفق أرباحها مع مرور الوقت.
٢. دراسة الفرص المتاحة وديناميكيات سوق معين والتحديات والمخاطر التي تواجهه.
٣. المنطق الذي تتبعه الشركة لزيادة أرباحها.
٤. دراسة الخطط والتوجهات المستقبلية للمنظمة.

٩/ يقصد بدراسة (تحليل السوق) بأنها

١. البيان الذي يوضح طريقة جلب الشركة للأموال والحفاظ على تدفق أرباحها مع مرور الوقت
٢. دراسة الفرص المتاحة وديناميكيات سوق معين والتحديات المخاطر التي تواجهه
٣. المنطق الذي تتبعه الشركة لزيادة الأرباح
٤. دراسة الخطط التوجهات المستقبلية للمنظمة.

١٠/ من أهم عناصر السوق :

١. استراتيجية الأعمال
٢. الباعه.
٣. وسائل تأمين عمليات البيع والشراء
٤. المكان الذي يتم فيه البيع والشراء

١١/ شركة جوجل تعتبر :

١. احد الوسطاء الالكترونيين .
٢. نموذج للمتاجر الالكترونية
٣. نموذج للمزادات الالكترونية
٤. نموذج للمجمعات الالكترونية

المحاضرة الثالثة

١/ نموذج الأعمال

١. هو جزء من خطة التسويق الالكتروني.
٢. هو المنطق الذي تتبعه مؤسسة من أجل اكتساب زبائن.
٣. هو بيان يصف الخطط والتوجهات المستقبلية للمنظمة.
٤. هو البيان الذي يوضح طريقة جلب الشركة للأموال والحفاظ على تدفق أرباحها.

٢/ من أمثلة قنوات التوزيع المباشرة.....

١. فريق عمل مبيعات تابع للمنشأة.
٢. مركز بيع بالتجزئة مملوكة للشركة.
٣. موقع الكتروني مملوك للشركاء.
٤. محل تجزئة مملوكة للشركة.

٣/ "المشاركة في أداء العمل" هي أحد أنواع العلاقات مع العملاء ومن أمثالها:

١. إنشاء الشركة موقع على وسائل التواصل الاجتماعي للتواصل مع زبائننا.
٢. تخصيص أحد مندوبي خدمة العملاء "لعميل" معين مثل كبار العملاء.
٣. تنزيل المستخدمين مقاطع فيديو على موقع اليوتيوب.
٤. مساعدة مندوب الزبائن أثناء عملية الشراء.

٤/ يمكن لمؤسسة ما تحقيق "أقتصاديات الحجم الكبير" عن طريق.....

١. تطوير سلعة أو خدمة قادرة على المنافسة في السوق.
٢. توليد إيرادات إضافية عن طريق التأجير والتراخيص وحقوق الاستخدام.
٣. توظيف مزيد من الخبراء وعمال السوق والمهرة.
٤. الدخول في شركات مع المؤسسات الأخرى.

٥/ جوجل تعتبر مثال لنموذج :

١. المزادات الالكترونية.
٢. الاشتراكات.
٣. الدعاية والإعلان.
٤. المجتمع.

٦/ عند تحديد قنوات التوزيع في نموذج الاعمال يجب الإجابة على السؤال :

١. ماهي القيمة التي سننتجها.
٢. ماهي شريحة العملاء التي نستهدفها.
٣. كيف نصل للعملاء.
٤. ماهي نوع العلاقة المناسب لعملائنا.

٧/ عند تحديد قنوات التوزيع في نموذج الأعمال يجب الإجابة على السؤال؟

١. ماهي القيمة التي سننتجها
٢. ماهي شريحة العملاء التي تستهدفها
٣. كيف نصل للعملاء.
٤. ماهو نوع العلاقة المناسب لعملائنا

٨/ قنوات التوزيع المباشرة

١. هي مواقع الكترونية مملوكة للغير
٢. هي محلات للبيع بالتجزئة للملكوكة للشركة
٣. تشمل المواقع الالكترونية المملوكة للشركة.
٤. هي محلات تجزئة تدار مباشرة بواسطة الشركة

٩/ الموارد البشرية التي يتطلبها انتاج القيم المقترحة في الشركة تشملك

١. العلماء والاكاديميين.
٢. خبراء ورجال البيع المهرة.
٣. العمال.
٤. رؤوس الأموال.

١٠/ الموارد الفكرية التي يتطلبها انتاج القيم المقترحة تشمل :

١. الموظفين
٢. رجال المبيعات المهرة.
٣. العمال
٤. المباني والتجهيزات

المحاضرة الرابعة

١/تستخدم في تحديد مواقع المحلات والمستشفيات والجامعات والأماكن المختلفة:

١. نظم المعلومات الجغرافية.
٢. الغبار الذكي.
٣. شبكة السيارات اللاسلكية mobile ad hoc vehicles .
٤. الشرائح البيولوجية.

٢/ من أهم خصائص كابلات الاتصالات الضوئية

١. أنها رخيصة.
٢. تتوافر في كل مكان.
٣. لا يحتاج إلى رخص وحقوق امتياز من الحكومات.
٤. **تعطي سرعة بيانات كبيرة جداً.**

٣/ من أهم خصائص شبكة الاكسترنال extrane

١. أن الأشخاص غير العاملين في المؤسسة يستطيعون الدخول إليها.
٢. انه غير العاملين في المؤسسة لا يستطيعون الدخول إليها.
٣. أنها أصغر حجماً وتكلفة من شبكة الانترنت.
٤. ان الدخول إليها لا يتطلب المستخدم كلمة مرور.

٤/ من أهم خصائص وسائل التواصل التقليدية

١. ارتفاع التكاليف.
٢. استمرارية عمق العلاقة مع الزبائن .
٣. جودة الخدمة.
٤. سهولة جمع البيانات عن الزبائن.

٥/ open DNS هو إحد.....

١. البرامج المضادة للفيروسات.
٢. البرامج المجانية الخاصة بالحوسبة السحابية.
٣. فلاتر الانترنت proxe .
٤. برامج متصفح الانترنت المجانية.

٦/ شبكة الانترنت:

١. تعتبر أصغر من شبكة الانترنت.
٢. لا يستطيع الأشخاص من غير العاملين في المؤسسة الدخول عليها.
٣. هي شبكة موجهة لموظفي الشركة فقط.
٤. هي شبكة كبيرة مكونه من عدد كبير جداً من الشبكات.

٧/ برنامج أفيرا هو أحد

١. نظم تشغيل الحاسبات.
٢. البرامج الجانية المضادة للفايروسات.
٣. فلاتر الانترنت.
٤. برامج تصفح الانترنت.

٨/ من أهم مزايا كابلات الاتصالات الضوئية مقارنة بالأقمار الصناعية.....

١. انها رخيصة.
٢. انها توفر اتصالات في كل مكان.
٣. لا تحتاج إلى رخص وحقوق امتياز من الحكومات.
٤. أنها أفضل من حيث سرعة البيانات.

٩/ هو أحد التقنيات المفتوحة المصدر:

١. أفاست..
٢. نظام التشغيل ويندوز.
٣. كابلات الاتصالات الضوئية.
٤. برنامج نورتنون.

١٠/.....سوف تزيد مخاطر التجسس والجرائم الالكترونيه:

١. نظم المعلومات الجغرافية.
٢. الغبار الذكي.
٣. شبكة السيارات اللاسلكية.
٤. أنية العسل

١١/ من اهم خصائص الحوسبه السحابية ؟ Cloud Computing

١. انها أمنه وتحافظ علي الخصوصيه مقارنة بالحوسبة التقليدية
٢. انها تستهلك طاقة كبيرة مقارنة بالحاسوبية التقليدية
٣. انها لا تحتاج الي إنترنت سريع
٤. انها اقل تكلفه في الحوسبة التقليدية.

١٢/..... هو أحد البرامج المفتوحة المصدر؟

١. AVASTأفاست
٢. متصفح الإنترنت اكسبلورر
٣. برنامج نورتن بمكافحة الفيروسات
٤. نظام التشغيل ويندوز

١٣/ تعبير اهم تطبيق على الانترنت؟

١. الانترنت
٢. الاكسترات
٣. الشبكة العنكبوتيه او www
٤. الخوادم.

١٤ / تقدم وسيلة اتصالات صديقة للبيئة؟

١. نظم المعلومات الجغرافية
٢. الغيار الذكي
٣. شبكة السيارات اللاسلكية
٤. آنية العسل

15 /تساعد على نشر المعرفة وثقافة الابتكار في المجتمع؟

١. الأسواق التقليدية
٢. البرامج مفتوحة المصدر
٣. البرامج المرخصة
٤. الحوسبة السحابية.

١٦ / تساعد على نشر المعرفة وثقافة الابتكار في المجتمع:

١. الابتكارات المغلقة.
٢. البرامج مفتوحة المصدر.
٣. البرامج المرخصة.
٤. آنية العسل.

١٧ / من عيوب اتصالات الأقمار الصناعية انها:

١. باهظة التكاليف
٢. لا تستطيع توفير اتصالات في كل مكان
٣. تحتاج الى رخص وحقوق امتياز من الحكومات
٤. تطوى سرعه بيانات أقل من كابلات الالياف الضوئية.

١٨ / شبكة الانترنت intranet

١. هي شبكة خارجية تخدم كل اصحاب المصلحة
٢. لايستطيع الاشخاص من غير العاملين في المؤسسة الدخول اليها.
٣. هي شبكة موجهه للجمهور.
٤. هي شبكة كبيرة مكونة من عدد كبير جدا من الشبكات

١٩ / من فوائد وسائل التواصل الاجتماعي لأرباب الاعمال انها:

١. توفر وسائل اتصال آمنة بالمقارنة بالوسائل التقليدية.
٢. تعتبر وسيلة مناسبة لجمع المعلومات من الزبائن.
٣. مرتفعة التكاليف
٤. توفر اتصال في اتجاه واحد

٢٠ / عمل شبكة وأي فأي الي جانب شبكة الانترنت الأرضي تضمن؟

١. سرية البيانات
٢. توثيق البيانات
٣. الوصول للبيانات
٤. تكامل البيانات

المحاضرة الخامسة للعلم المحاضرة تغيرت بس اللي حاب يستفيد من الاسنله

١/ الاعمال الالكترونية تعتبر صديقة للبيئة بسبب.....:

١. دورها في تقليل المخلفات الالكترونية.
٢. دورها في تقليل استهلاك الورق.
٣. دورها في تقليل التكلفة.
٤. بسبب دورها في توفير الوقت والجهد والعمالة.

2/.....في بيئة الاعمال الالكترونية يشمل تأثير تصورات المستهلك عن استخدامات الانترنت في مختلف الأنشطة:

١. العامل الأخلاقي.
٢. العامل القانوني.
٣. العامل الاجتماعي.
٤. العامل الاقتصادي.

3/.....يعتبر من أهم العوامل الاقتصادية في بيئة الاعمال الالكترونية:

١. حجم السوق.
٢. القوانين المتعلقة بالأنشطة الاقتصادية.
٣. تبني الحكومة لخدمات الحكومة الالكترونية.
٤. نسبة أفراد المجتمع المشتركين في الانترنت.

٤/ من أهم التأثيرات المستقبلية للحاسوب والانترنت على سوق العمل.

١. أن نسبة العمال الذين يعملون أكثر من 40 ساعة يوميا سوف تزداد بصورة كبيرة.
٢. سوف تتركز الثروة في يد رجال الاعمال.
٣. سوف تقل الفجوة الرقمية بي من يمتلكون التكنولوجيا ومن لا يمتلكونها **tech-haves and the have-nots**.
٤. سوف تقل الموارد الاقتصادية المستخدمة في الاعمال بشكل كبير.

٥/ العبارة الصحيحة بخصوص مستقبل الثروة الرقمية:

١. سوف تقل الفجوة الرقمية بين من يمتلكون التكنولوجيا ومن لا يمتلكونها.
٢. سوف تزداد الموارد الاقتصادية المستخدمة في العمل بشكل كبير.
٣. سوف تزداد الفجوة الرقمية بين من يمتلكون التكنولوجيا ومن لا يمتلكونها.
٤. سوف يزداد رأس المال الاجتماعي.

٦/ في بيئة الأعمال الالكترونية يشمل نسبة مستخدمي الانترنت في المجتمع:

١. العامل الأخلاقي.
٢. العامل القانوني.
٣. العامل الاجتماعي.
٤. العامل الاقتصادي.

٧/ العوامل الإقتصادية في بيئة الأعمال الإلكترونية تشمل ؟

١. معدل الضرائب
٢. القوانين المتعلقة بالإعلانات المزيفه وانتهاك الخصوصية الحراج الإلكتروني
٣. (Business Models) نماذج الاعمال
٤. التغيرات التكنولوجية

٨/ العوامل السياسييه لبيئة الأعمال الإلكترونية تشمل؟

١. الأحزاب السياسية
٢. مدى دعم الحكومه للخدمات الإلكترونية
٣. تسعير الانترنت
٤. أسعار الفائده على رأس المال

٩/ من اهم الخصائص الصديقة للبيئة في الاسواق الإلكترونية:

١. ان الفواتير ورقية
٢. انها توفر الوقت
٣. ان الانتاج مخصص حسب رغبة العميل.
٤. الانتاج شامل وواسع جدا

١٠/ خدمات تساعد على سد الفجوة الرقمية

١. B2G
٢. B2B
٣. G2C
٤. G2B

المحاضرة السادسة

١/ استراتيجية الاعمال الالكترونية.....:

١. تصف المنطق الذي تتبعه الشركة لتعظيم الربح.
٢. توضح كيفية توظيف تقنية المعلومات لتحقيق استراتيجية المنظمة.
٣. تصف الخطط الاستراتيجية والتوجهات المستقبلية للمنظمة.
٤. هي خطة المنظمة لتحقيق مزايا تنافسية

٢/ لتحديد الأهداف في الاستراتيجية يجب أن تكون SMART وتعني.....:

١. محدودة specific يمكن قياسها measurable يمكن تحقيقها Achievable ذات علاقة Relevant بمواقيت معينة
timed .
٢. محدودة specific يمكن قياسها measurable يمكن تحقيقها Achievable واقعيه Relistic بمواقيت معينة. timed
٣. محدودة specific لها معنى measurable يمكن تحقيقها Achievable ذات علاقة Relevant محددة بمواقيت معينة. timed
٤. صغيرة small لها meaningful يمكن تحقيقها Achievable ذات علاقة Relevant محددة بمواقيت معينة. timed

٣/ استراتيجية " التميز " قائمة على تنويع.....:

١. الشركاء.
٢. المنتجات.
٣. قنوات التوزيع.
٤. الموردين.

٤/.....تعامل مع شريحة معينة من المستهلكين:

١. استراتيجية التنويع.
٢. استراتيجية التركيز.
٣. المتاجر المزدوجة.
٤. الأسواق الجماهيرية.

٥/ استراتيجية الأعمال :

١. تصف المنطق الذي تبعه مؤسسة ما من أجل خلق وإيصال وامتلاك قيمة.
٢. توضح كيفية توظيف التقنية لتحقيق استراتيجية المنظمة.
٣. تصف الخطط والتوجهات المستقبلية للمنظمة.
٤. توضح الفرص والمخاطر المتعلقة بالتقنية.

٦/ استراتيجية التميز قائمة على تنوع:

١. الشركاء.
٢. المنتجات.
٣. قنوات التوزيع.
٤. الموردين.

٧/ استراتيجية الأعمال؟

١. تصف المنطق التي تتبعه مؤسسة ما من أجل خلق وإيصال وامتلاك قيمة
٢. توضح كيفية توظيف التقنية لتحقيق استراتيجية المنظمة
٣. تصف الخطط واتجاهات المستقبلية للمنظمة
٤. توضح الفرص والمخاطر المتعلقة بالتقنية.

٨/ من أسباب فشل استراتيجية الأعمال الالكترونية:

١. مغادرة بعض العمال المهرة.
٢. المرونة.
٣. الابتكار.
٤. عدم الالتزام بالمواعيد.

المحاضرة السابعة

١/ أغلبية الزبائن الذين يغادرون بسبب.....

١. تغير السوق.
٢. قوة المنافسة.
٣. رداءة المنتج.
٤. سوء الخدمة أو المعاملة.

٢/ المحفزات التسويقية لقرار الشراء.....

١. العلامة التجارية.
٢. ثقافة الفرد.
٣. الحالة الاجتماعية.
٤. الحالة الثقافية.

٣/ المجتمعات الالكترونية تصنف ضمن.....

١. C2C
٢. B2B
٣. G2G
٤. B2G

٤/ أغلبية الزبائن يغادرون البائع بسبب:

١. تغيير الأذواق.
٢. قوة المنافسة.
٣. رداءة المنتج.
٤. سوء الخدمة أو المعاملة.

٥/ المجتمعات الالكترونية تصنف ضمن:

١. C2C
٢. B2B
٣. G2G
٤. G2B

٦/ هي برامج ينسخها موقع التجارة الالكترونية على جهاز المستخدم لتسجيل سلوكه على الموقع:

١. الكوكيز.
٢. ملف الأنشطة.
٣. خوارزميات التنقيب على البيانات.
٤. أنية العسل.

٧/ من المتغيرات الفاصلة للنموذج العام لسلوك المستهلك؟

١. قدرات الشركة
٢. قرار الشراء
٣. السلوك في المتجر
٤. الحالة الاجتماعية

٨ / تتصف معاملات B2C مقارنةً بمعاملات B2B

- ١ . بأن قرار الشراء غير مستقل.
- ٢ . بأن قرار الشراء سريع.
- ٣ . بأن الوحدات المشتراة كبيرة.
- ٤ . بأنها تحتاج إلى لجان خاصة بالمشتريات.

٩ / من المتغيرات الديموغرافية للنموذج العام لسلوك المستهلك:

- ١ . قدرات الشركة.
- ٢ . العلامة التجارية.
- ٣ . السلوك في المتجر.
- ٤ . الحالة الاجتماعية

المحاضرة الثامنة

١/ أدوات العلاقات العامة تتلخص في حروف الكلمة PENCILS حيث أن C يشير إلى

١. التكلفة Cost .
٢. الاتصال Communication .
٣. التغطية Control .
٤. المجتمع Community .

٢/ تعتبر شركة..... أكبر شركات الترويج الالكتروني:

١. مكتوب.
٢. جوجل.
٣. ياهو.
٤. مايكروسوفت.

٣/ يتكون المزيج التسويقي من (P٤) وهم

١. الافراد People - المنتج Product - السعر Price - الترويج Promotion .
٢. المنتج Product - السعر Price - الترويج Promotion - المكان Place .
٣. الافراد People - السعر Price - الترويج Promotion - المكان Place .
٤. الافراد People - المنتج Product - الترويج Promotion - المكان Place

٤/ من أهم فوائد التسويق الالكتروني زيادة "بمعدل التحويل " ماذا نقصد " بمعدل التحويل"؟

١. يقصد بها تحويل النقود الكترونياً.
٢. يقصد بها تحويل الزبون من زبون تقليدي إلى زبون الكتروني.
٣. يقصد بها إتمام عملية الشراء استجابة لحملة التسويق.
٤. يقصد بها تحول الزبون من سلعة إلى سلعة.

٥/ أدوات العلاقات العامة تتلخص في حروف الكلمة PENCILS والحرف C يشير إلى

١. التكلفة.
٢. الاتصال.
٣. التغطية.
٤. المجتمع.

٦/ من أهم فوائد التسويق الالكتروني زيادة معدل التحويل .. ماذا يقصد بمعدل التحويل :

١. يقصد بها تحويل النقود الكترونياً.
٢. تحويل الزبون من زبون تقليدي إلى زبون الكتروني.
٣. إتمام عملية الشراء استجابة لحملة التسويق.
٤. تحويل الزبون من سلعة إلى سلعة أخرى.

٧/ المزيج التسويقي يتكون من :

١. المنتج - السعر - المكان - الترويج.
٢. الافراد - المنتج - السعر - المكان.
٣. المنتج - السعر - الترويج - الأرباح.
٤. الافراد - السعر - الترويج - الأرباح.

٨ / أهم مصدر للحصول على بيانات عن المنتجات الالكترونية هو:.....

- ١ . التواصل المباشر.
- ٢ . الدعاية في القنوات التلفزيونية.
- ٣ . محركات البحث.
- ٤ . مواقع مقارنة الأسعار.

٩ / في نموذج SOSTAC الحرف (T) يرمز الي

- ١ . الوقت المناسب
- ٢ . تكنولوجيا
- ٣ . الأدوات
- ٤ . المخاطر.

١٠ / أدوات العلاقات العامة تنحصر في حروف الكلمة PENCILS والحرف (s) يشير إلى:

- ١ . القوه
- ٢ . المسؤولية الاجتماعية
- ٣ . الأمن
- ٤ . التوفير.

١١ / التسويق الالكتروني يعزز من عملية التخطيط لانه:

- ١ . يساعد على جمع المعلومات.
- ٢ . يقلل التكاليف
- ٣ . يشرك الزبون في التسويق
- ٤ . يجذب الزبون نحو المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسة

١٢ / من أهم فوائد التنسيق الالكتروني زيادة معدل التحويل ماذا يقصد بمعدل التحويل

- ١ . يقصد به تحويل النقرود الالكتروني
- ٢ . يقصد به تحويل الزبون من زبون تقليدي الى زبون الكتروني
- ٣ . يقصد به اتمام عملية الشراء استجابته التسويقي.
- ٤ . قصد به تحول الزبون من سلعه الى اخرى

١٣ / نموذج المخازن الخاوية لا يناسب.....

- ١ . البيع المباشر عن طريق موقع الكتروني مملوك للمصنع
- ٢ . المتاجر الإلكترونية
- ٣ . الاسواق التقليدية.
- ٤ . الاسواق الإلكترونية والإقليمية

١٤ / هناك مزيج تسويقي يتكون من 4Cs وهم

- ١ . الافراد - المنتج - السعر - الترويج
- ٢ . السلعه - التكلفة - الافراد - قنوات التوزيع
- ٣ . الترويج - المكان - قنوات الاتصال - السوق
- ٤ . السلعه - التكلفة - قنوات الاتصال - قنوات التوزيع.

١٥ / من أهم دوافع عدم الدخول في شراكات مع المؤسسات الأخرى:

١. تحقيق اقتصاديات الحجم.
٢. الحد من المخاطر وعدم التيقن.
٣. الحصول على موارد وأنشطة معينة.
٤. المحافظة على تميز العلامة التجارية.

١٦ / الشركات تمتنع عن الدخول في شراكات مع المؤسسات الأخرى لرغبتها في:

١. تحقيق اقتصاديات الحجم
٢. الحد من المخاطر وعدم التيقن
٣. الحصول على موارد وأنشطة معينة
٤. المحافظة على تميز العلامة التجارية.

١٧ / التسويق الإلكتروني يعزز من عملية التخطيط لانه:

١. يساعد على جمع المعلومات
٢. يقلل التكاليف
٣. يشرك الزبون في التسويق
٤. يجذب الزبون نحو المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسة

المحاضرة التاسعة

١/ حدد العبارات الخاطئة مما يلي:

١. وسائل التوثيق (authentication) توفر سلامة المعلومات
٢. وسائل التوثيق (authentication) توفر سرية المعلومات.
٣. وسائل التوثيق (authentication) تتيح المعلومات للأفراد المسجلين.
٤. وسائل التوثيق (authentication) تزيد سرعة الوصول إلى البيانات.

٢/لا تستخدم في اكتشاف المخترقين:

١. أنية العسل (Honeypot)
٢. ملف تسجيل الأنشطة (Log Files)
٣. خدمة التوثيق (Audit Trail)
٤. IPSec -

٣/ يستخدم في بناء الشبكات الافتراضية الخاصة VPN

١. Log file
٢. IPTV
٣. http
٤. IPSec

٤/.....يجب تحديثها باستمرار.

١. بروتوكولات. https
٢. جدران الحماية الخاصة. Fire walls
٣. البرامج المضادة للفيروسات.
٤. الشبكات الافتراضية. VPN

٥/ من أهم بروتوكولات تأمين التجارة الالكترونية.....

١. Volp
٢. https
٣. http
٤. lptv

٦/ من أهم الوسائل البيولوجية (biometrics) ثابتة للتحقق من الشخصية أو التوثيق هي.....:

١. الوجه.
٢. بصمة اليد.
٣. التوقيع
٤. الصوت.

٧/ هي أقل وسائل التوثيق قبولاً أو شيوعاً بين المستخدمين:

١. كلمة المرور.
٢. البطاقات الذكية.
٣. الحمض النووي.
٤. -التوقيع.

٨/ أنية العسل هي أحد أنواع:

١. البرامج المضادة للفيروسات.
٢. حوائط الأمان.
٣. -بروتوكولات التوثيق.
٤. وسائل كشف المخترقين.

٩/ من أهم الوسائل البيولوجية الثابتة للتحقق من الشخصية أو التوثيق:

١. ملامح الوجه.
٢. الحمض النووي.
٣. بصمة الصوت.
٤. التوقيع.

١٠/ القانونية والأخلاقية في بيئة الاعمال الالكترونية تشمل:

١. الضرائب.
٢. القوانين المتعلقة بالإعلانات المزيفة وانتهاك الخصوصية والجرائم الالكترونية.
٣. نموذج الاعمال.
٤. التغيرات التكنولوجية.

11/.....يستخدم في إنشاء الشبكات الافتراضية الخاصة ؟

١. IPSEC
٢. IPTV
٣. انية العسل
٤. متصفح الانترنت اكسيلور

١٢/ موقع أي بي Ebay يعتبر:

١. متجر الكتروني مزدوج
٢. متجر الكتروني خاص
٣. متجر الكتروني عام
٤. مجمع تجاري الكتروني.

١٣ / برنامج سبای بوت Spybot هو برنامج:

- ١ . للتسويق الالكتروني
- ٢ . لمكافحة برامج التجسس
- ٣ . للتغيب على البيانات
- ٤ . لتشفير البيانات

١٤ / استخدام في تأمين التجارة الإلكترونية غير عملي وصعب جدا؟

- ١ . كلمة المرور
- ٢ . البطاقات الذكية
- ٣ . الحمض النووي
- ٤ . التوقيع الإلكتروني.

15/..... يجب تحديثها باستمرار

- ١ . https بروتوكول
- ٢ . جدران الحماية fire walls
- ٣ . البرامج المضادة للفيروسات.
- ٤ . الشبكات الافتراضية الخاصة VPN

١٦ / من اهم البروتوكولات تأمين التجاره الالكترونيه.....

- ١ . VoIP
- ٢ . https
- ٣ . http
- ٤ . IPTV

١٧ / من الوسائل البيولوجيه biometrics المتغيرة للتحقق من الشخصية او التوثيق هي:

- ١ . الحمض النووي
- ٢ . بصمة التامل
- ٣ . بصمة الصوت.
- ٤ . التوقيع الالكتروني

المحاضرة العاشرة للعلم المحاضرة تغيرت بس اللي حاب يستفيد من الاسنله

١/ الترتيب الصحيح للمراحل تمر بها المنظمة هو.....

١. أنشطة عشوائية – تركيز الأنشطة – إضفاء الصفة الرسمية – مؤسسة المنظمة.
٢. مؤسسة المنظمة – أنشطة عشوائية – تركيز الأنشطة – إضفاء الصفة الرسمية.
٣. أنشطة عشوائية – إضفاء الصفة الرسمية – تركيز الأنشطة – مؤسسة المنظمة.
٤. إضفاء الصفة الرسمية – أنشطة عشوائية – تركيز الأنشطة – مؤسسة المنظمة.

٢/ الترتيب الصحيح لدورة حياة إدارة المعرفة هو.....

١. إنتاج معرفة جديدة – تحديد المعرفة – تخزين المعرفة – نشر المعرفة – استخدام المعرفة.
٢. تحديد المعرفة – إنتاج المعرفة – تخزين المعرفة – نشر المعرفة – استخدام المعرفة.
٣. إنتاج معرفة جديدة – تحديد المعرفة – نشر المعرفة – استخدام المعرفة – تخزين المعرفة.
٤. تحديد المعرفة – إنتاج المعرفة – تخزين المعرفة – استخدام المعرفة – نشر المعرفة.

٣/ نموذج الأب – والام إدارة التغير يعني.....

١. الاب يعرف أكثر والام متعاطفة.
٢. الاب ينفع والام تتولى التنفيذ.
٣. الاب يوجه والام تشرف على التنفيذ.
٤. الاب يتشاور مع الام في التخطيط والتنفيذ.

٤/ المدخل في إدارة التغير هو الفضل عند الظروف الطارئة والحاجة إلى قرارات سريعة:

١. التعاوني.
٢. القسري.
٣. التوجيهي.
٤. الديمقراطي.

٥/ أتمة العمليات هي من مستويات عملية التغير وهي محفوفة بمخاطر.....

١. كبيرة جداً.
٢. متوسطة.
٣. قليلة.
٤. كبيرة لدرجة لا يمكن تحملها.

٦/ الترتيب الصحيح للمراحل التي تمر بها المنظمة هو:

١. أنشطة عشوائية, تركيز الأنشطة, إضفاء الصفة الرسمية, مؤسسة المنظمة.
٢. مؤسسة المنظمة, أنشطة عشوائية, تركيز الأنشطة, إضفاء الصفة الرسمية.
٣. أنشطة عشوائية, إضفاء الصفة الرسمية, تركيز الأنشطة, مؤسسة المنظمة.
٤. إضفاء الصفة الرسمية, أنشطة عشوائية, تركيز الأنشطة, مؤسسة المنظمة.

٧/ نموذج الاب - الام في إدارة التغيير يستخدم مع التغيير:

١. التعاوني.
٢. الاستشاري.
٣. القسري.
٤. التوجيهي.

٨/ المدخل..... في إدارة التغيير هو الأفضل في الظروف الطارئة وعند القرارات السريعة:

١. التعاوني.
٢. القسري.
٣. التوجيهي.
٤. الديموقراطي.

٩/ المعرفة الصريحة :

١. مخزنة في عقول العمال والموظفين.
٢. مخزنة في قواعد البيانات والارشادات المكتوبة.
٣. تذهب مع مغادرة الزبائن للمنتج.
٤. تذهب مع مغادرة الموظفين للشركة.

١٠/ من ادوات تخزين المعرفة.....

١. الوتس نوتس.
٢. مراكز المساعده
٣. وسائل خدمه العملاء
٤. غرفة الدردشه

١١/ من عيوب التعهيد انه.....

١. يعوض نقص الخبرات
٢. يزيد التكاليف
٣. يزيد الضرائب
٤. يضر بالعماله الوطنيه.

١٢/ المدخل..... في ادارة التغيير هو الافضل عند الظروف الطارئة والجادة الى قرارات سريعة

١. التعاوني
٢. القسري.
٣. لتوجيهي
٤. الديمغراطي

١٣/ يمكنه ان يعوض المؤسسه للفشل بشكل كبير

١. أتممه المعلومات
٢. اعاده هندسه المؤسسه
٣. تحسين العمليات
٤. التغيير التعاوني

المحاضرة الحادية عشر للعلم المحاضرة تغيرت بس اللي حاب يستفيد من الاسنله

١/ من خصائص سلسلة القيمة التقليدية أنها.....

١. أنها أقل كلفه من سلسلة القيمة المعتمدة على التكنولوجيا.
٢. تنطبق على السلع المحسوبة والسلع غير الملموسة.
٣. سلسلة في اتجاه واحد وتركز على دفع المنتج تجاه المستهلك.
٤. أنها سلسلة في اتجاه واحد وتركز على دفع المنتج تجاه المستهلك

٢/ من أهم فوائد المنظمات الافتراضية.....

١. تنمية رأس المال البشري. human capital
٢. تنمية رأس المال الاجتماعي. social capital
٣. وجود آلية قوية لفض المنازعات.
٤. عدم وجود آلية قوية لفض المنازعات

٣/ من المبادئ السبعة لإدارة سلسلة التوريد:

١. المساواة والعدالة في التوزيع.
٢. عدم التفرقة بين الزبائن.
٣. يجب تناول البيانات بشكل محدود.
٤. تخطيط الطلب ودقة التنبؤ.

٤/ من مزايا التعهيد أنه:

١. يعوض نقص الخبرات.
٢. يزيد التكاليف والضرائب.
٣. يمنع تسرب التكنولوجيا للخارج.
٤. يشجع العمالة الوطنية

٥/ من خصائص سلسلة التوريد التقليدية أنها:

١. أنها سلسلة في كل الاتجاهات.
٢. منخفضة التكاليف.
٣. تستفيد من خصائص شبكات القيمة.
٤. تركز على السلع الحسية.

٦/ من أهم عيوب المنظمات الافتراضية :

١. تنمية رأس المال الاجتماعي.
٢. تدمير رأس المال الاجتماعي.
٣. وجود آلية قوية لفض المنازعات.
٤. تدمير رأس المال البشري.

٧/ من خصائص سلسلة التوريد التقليديه انها.....

١. سلسه في كل الاتجاهات
٢. منخفضة التكاليف
٣. تستفيد من خصائص شبكات القيمه
٤. تركز على السلع الحسيه.

المحاضرة الثانية عشر

١/تستخدم في التحقق من هوية المستخدم:

١. المحافظة الرقمية.
٢. النقود الرقمية.
٣. المنظمات الافتراضية.
٤. شبكات القيمة.

2/.....يسهل مقايضة الذهب بقروض:

١. موقع برانجو.
٢. موقع ثريد أب.
٣. موقع تصفح الأرائك.
٤. المزادات العكسية.

3/.....يسهل مقايضة الذهب بقروض؟

١. موقع بوانجو
٢. موقع ثريدا ب
٣. موقع تصفح الرائع
٤. المزادات العكسية.

٤/ يعتبر وسيلة للتغلب على عوائق الدخول في الصناعة

١. تجارة التجزئة الإلكترونية الخالصه.
٢. نموذج الطوب والنقرات
٣. مسلسلة التوريد التقليديه
٤. استراتيجية التميز

٥/ بيتكوين BITCOIN هي.....

١. أحد ادوات التجسس
٢. احد البرامج المجانيه
٣. تعتبر ضمن G2C
٤. عملية افتراضيه.

6/.....تناسب الصناعات الصغيرة والمتوسطة تقلل عوائق الدخول في الصناعة:

١. تجارة التجزئة الإلكترونية الخاصة.
٢. نموذج الطوب والنقرات.
٣. المخازن الخاوية:
٤. استراتيجية التمييز.

٧/ الحقوق الخمسة في الشراء الالكتروني لا تشمل

١. الحق في استرجاع السلعه واستبدالها
٢. الحق في شراء الكمية المناسبه
٣. الحق في دفع السعر المتفق عليه
٤. الحق في تسليم السلعه في المكان المناسب

المحاضرة الثالثة عشر

١/ من أهم خصائص المدن الصناعية:

١. تنتج منتجات كثيفة العمالة.
٢. تنتج منتجات كثيفة المعرفة.
٣. -تركز على انتاج منتج جديد أو تطوير المنتجات.
٤. مرتبطة بالجامعات ومراكز البحث العلمي.

٢/يناسب المشروعات الكبيرة ذات الإمكانيات التكنولوجية العالية:

١. نموذج تجارة التجزئة الالكترونية الخاصة.
٢. نموذج الطوب.
٣. نموذج الطوب والنقرات.
٤. نموذج التجارة التقليدية.

٣/ من أهم عيوب الابتكارات المغلقة:

١. قلة النزاع على حقوق الملكية الفكرية.
٢. ارتفاع التكاليف.
٣. تقلل تكاليف البحث والتطوير.
٤. تحسن الفرص التسويقية.

٤/ من اهم مزايا الابتكارات المغلقة.....

١. قله النزاع على حقوق الملكية الفكرية.
٢. زيادة تبادل المعرفة
٣. تقلل تكاليف البحث والتطوير والاسعار
٤. تحسن الفرص التسويقيه

٥/ من اهم مزايا المدن الصناعيه

١. ان المنتجات كثيفه العماله.
٢. ان المنتجات كثيفه المعرفه
٣. انها تركز على ابتكار منتج جديد او تطوير للمنتجات العالميه
٤. انها مرتبطه بالجامعات ومراكز البحث العلمي

٦/ نظام ساهر لمراقبة الطرق يعتبر

١. C2C
٢. G2G
٣. B2C
٤. G2C

٧/ لا تساهم في تنمية المجتمع المحلي

١. مراكز الاتصال المحلية.
٢. شبكات الوايف اي المفتوحة.
٣. المقايضة الالكترونية
٤. التعهد.

٨/.....تحقق الاندماج المجتمعي:

١. B2C
٢. G2B
٣. B2B
٤. G2C

تم بحمد لله

[إن أصبت فمن الله ، وإن أخطأت فمن نفسي ، والشيطان]

سامحونا ان حصل خطأ او نقصان

ولا تنسوني ووالدي من دعواتكم الطيبه

ميووش ٢

سومي

نيشا