

ص

- (٦) يعتبر من أشهر
أ- B2C
ب- C2B
ج- B2B
د- B2B2C

(٣) يساهم الوسطاء في التجارة الإلكترونية على التخفيف من جميع أوجه القصور التالية با

ص

- أ- تكاليف البحث
ب- انعدام الخصوصية
ج- مخاطر التعاقد مع الآخرين
د- توزيع المنتجات

(٤) هو سوق افتراضي لمجموعة صغيرة من الشركات التي تعمل عادة في مجال معين ا

7 ص

- أ- Pure - Online Market
ب- Private Market
ج- Public Market
د- Consortia

(5) موقع أو صفحة واحدة على الأنترنت تقدم للعميل مجموعة من الخدمات والمعلو

7 ص

بدر الرياض

- :Channels
أ- Web Page
ب- Portal
ج- General Page
د- CRM

(٦) يعتبر أشهر من قدم نظريات في التنافسية Competitiveness :

8 ص

- أ- هنري فورد
ب- جون والتر
ج- مايكل بورتر
د- ديفيد تورين

(٧) بهدف طمئنة المستهلك حول جودة المنتج المباع على الأنترنت، تقوم الع

الجواب كل ماسبق
8 ص

- أ- ارسال عينات مجانية قبل الشراء
ب- قبول ارجاع السلعة و اعادة قيمتها للمستهلك
ج- قبول استبدال السلعة بسلعة أو خدمة أخرى
د- كل ماسبق

الجواب ب ص 8

ص 8

ص 9

بدر الرياض

ص 10

ص 10

١٤) في التخطيط الاستراتيجي لمشاريع ادارة الأعمال الالكترونية يجب استخدام عدة اليات ومنها **Analysis** الذي يركز على تحديد مايلي :
رؤية ورسالة وقيم وأهداف المنظمة.
نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات التي قد تواجه المنظمة.
العناصر البنينة الخارجية للمنظمة مثل الاقتصاد والسياسات الحكومية والبيئة وغيرها.
كل ماسبق

ص 11

الخيارات غير واضحة
الجواب ص 22

ص 5

بدر الرياض

ص 21

ص 10

ص 10

ص 11

ص 13

(15) يعرف الكوكي بأنه :

- أ- ملف يرصد فيه تحركات الزبون في كامل موقع الشركة
- ب- ملف يرصد فيه تحركات الزبون في كامل موقع الشركة ويحفظ في الأجهزة المادية (السيرفرات) الخاصة بها
- ج- ملف يرصد فيه تحركات الزبون في كامل موقع الشركة ويحفظ في الجهاز الخاص به
- د- ملف يرصد فيه تحركات الزبون على شبكة الإنترنت ويحفظ في الجهاز الخاص به

(16) من أشهر أدوات التخطيط الاستراتيجي تحليل SWOT ويركز على التعرف على :

- أ- Strengths - Weaknesses - Operations - Tenders
- ب- Strengths - Weaknesses - Opportunities - Threats
- ج- Strengths - Weaknesses - Opportunities - Threats
- د- Strengths - Weaknesses - Opportunities - Threats

(17) يعتبر مايكل هامر Michael Hammer هو مؤسس مدرسة :

- أ- إعادة الهيكلة
- ب- تصميم حجم المنظمات
- ج- إدارة الأعمال الإلكترونية
- د- البيع المباشر بدون وسطاء

(18) تعتبر من أهم عوامل نجاح الدفع العالي الإلكتروني :

- أ- الأمان
- ب- البند الدقة
- ج- السرعة
- د- كل ما سبق

(19) عندما يتم عرض منتج واحد في وقت المزاد وتجري المناقصة بين المشترون لشرائه حتى يتم البيع بأعلى سعر فيعرف هذا النوع من المزادات :

- أ- المزاد الأمريكي
- ب- المزاد الهولندي
- ج- المزاد الإنجليزي
- د- المزاد الكندي

(20) من أهم فوائد المزادات بالنسبة للمشتري :

- أ- قصر زمن عملية البيع
- ب- زيادة أعداد المشترون المحتملون
- ج- تكرار عملية البيع والشراء
- د- الخصوصية والمرية

(21) من أوجه القصور في المزادات الإلكترونية :

- أ- احتمالية الغش
- ب- انعدام الأمان
- ج- المشاركة المحدودة من الباعه أو المشترون
- د- كل ما سبق

(22) Learning Organizations هي تلك المنظمات التي :

- أ- تأخذ بالجديد والحديث في الأمور الماليه
- ب- تطبق إدارة الأعمال الإلكترونية
- ج- تعتمد على تقنية المعلومات بشكل كبير
- د- تستخدم الاعلان الإلكتروني بشكل مكثف

يطلق هذا المصطلح على مفهوم العمل من المنزل
Tele-commuting
Telecommanding
Telecomputer
Telecompany

الخيارات غير واضحة الجواب
13ص

14ص

ص

16ص الرياض

16ص

16ص

17ص

تعتبر الزيادة
الاجابات هي الزيادة
في
الطلب
والعرض
المستوى
متضم

(٢٤) تعتبر أخطر السلع والخدمات بعبء على الانترنت
أ- الخدمات البنكية
ب- السيارات
ج- الآلات المكتبية
د- السفرات

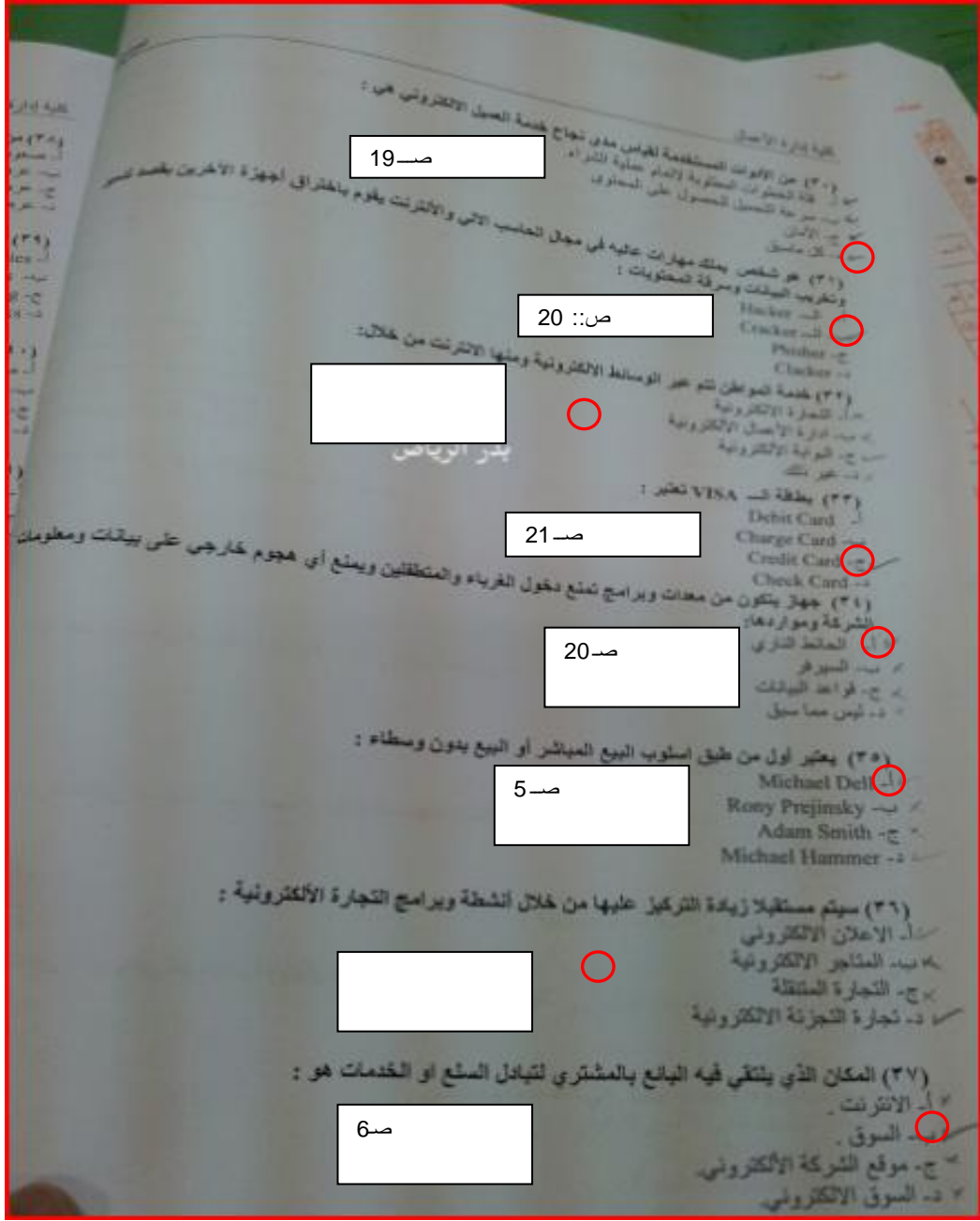
(٢٥) يقصد بالتسويق الاحادي
أ- التسويق المباشر بين شركة وأخرى
ب- الاعلانات الموجهة لمجموعة محددة من العملاء
ج- التسويق المباشر الموجه لعمل واحد
د- التسويق الشخصي والموجه من عميل لعميل آخر

(٢٦) تأتي حاجة الأمان في هرم مازلو للحاجات في المستوى :
أ- الأول
ب- الثاني
ج- الثالث
د- الرابع

(٢٧) تأتي عملية الشراء الفعلي في عملية صنع قرار الشراء في المستوى :
أ- الأول
ب- الثاني
ج- الثالث
د- الرابع

(٢٨) تعتبر احدى خصائص المستهلك ضمن نموذج سلوك المستهلك الالكتروني:
أ- التعليم
ب- جودة المنتج
ج- الأنظمة والقوانين
د- الثقافة

(٢٩) هو ذلك الشخص الذي يطلق فكرة الشراء ويقترحها :
أ- المقرر
ب- المؤثر
ج- المبادر
د- المشتري



ص 19

ص :: 20

[Redacted]

ص 21

ص 20

ص 5

[Redacted]

ص 6

1

ص/1

ص/8

ص/13

ص-10

ص/1

ص/
1

ص/1

(38) من عيوب المزايدات التقليدية :
أ- صعوبة التعرف على موقع المزاد
ب- عرض كميات كبيرة من نفس المنتج
ج- عرض السلعة لفترة زمنية محدودة مما يفقد البائع تحصيله على عرض البضيل
د- عرض السلعة حتى تنفذ بالسعر الأقل ثم تعرض السلعة تقي بعدها وهكذا

(39) Internet تعني :
أ- Interconnection of companies
ب- International networks
ج- Intercontinental of networking
د- Interconnection of networks

(40) يتميز بسهولة تحديثه والتعديل عليه رغم ارتفاع كلفة بناءه :
أ- منطقة / بوابة الدفع التالي
ب- محرك البحث
ج- سلاسل العرض
د- كتالوج الإلكتروني

(41) Customization هي عملية يتم من خلالها :
أ- تنوع إنتاج السلع والمنتجات لأرضاء رغبات الزبائن وميولهم
ب- إتاحة الفرصة للزبون لبناء المنتج وفق رغباته واحتياجاته
ج- البناء التنظيمي للمنظمات وفق الاتجاهات والأساليب الحديثة
د- قيام الشركة بأعادة تطوير نفسها وتبسيط هيكلها التنظيمي

(42) تعتبر وسيلة مسبقة وترويجية لبعض الزبائن :
أ- التجارة الإلكترونية
ب- المزايدات
ج- الإدارة الإلكترونية
د- الإعلان

(43) عندما نستخدم مصطلح C2C في التجارة الإلكترونية فهذا يعني :
أ- البيع من الشركات للزبائن
ب- البيع من الزبائن للشركات
ج- البيع من الزبائن للزبائن
د- البيع من الشركات على الشركات

(44) يذهب الكثير من الخبراء أن البداية الفعلية للتجارة الإلكترونية كانت في :
أ- التسعينيات من القرن الماضي خاصة مع بداية ظهور الانترنت
ب- بعد العام ٢٠٠٠ ميلادية ومع التقدم الهائل في تقنية المعلومات وتطبيقات الانترنت
ج- بعد الحرب العالمية الثانية ومع تطوير شركة IBM للكمبيوترات العملاقة
د- في السبعينيات من القرن الماضي من خلال المتاجر والمخازن الكبرى

(45) عندما تمارس أي شركة أعمالها في السوق التقليدي وكذلك على الانترنت فتسمى :
أ- Pure Online Organization
ب- Click - and - Mortar
ج- Brick - and - Mortar
د- Click and Employee

ص 1

(٤٦) تعود الأسباب الحقيقية وراء انهيار واختفاء الكثير من شركات الإنترنت الى :
أ- عدم توفر رأس المال الكافي لمزاولة أنشطة التجارة الإلكترونية.
ب- الإنترنت ذات الأمان التي تعرضت لها هذه الشركات من قبل المخربين عبر الإنترنت.
ج- دخول شركات غير موهلة في المجال.
د- غياب الرؤية والتخطيط الاستراتيجي لدى معظم هذه الشركات.

ص 2

(٤٧) يسمى نموذج العمل Business Model والذي يتم فيه قيام العميل بدفع مبلغ للموقع مقابل الحصول على خدمة الاشتراك فيه :
أ- Subscription Fee
ب- Transaction Fees
ج- Affiliation
د- Sales

بدر الرياضي

ص 3

(٤٨) من التحديات الاقتصادية والضغوط التي تتعرض لها وتواجهها المنظمات :
أ- تضارب قوة العملاء وارتفاع أصواتهم.
ب- التحولات الاقتصادية العالمية.
ج- المنافسة العالمية.
د- كل ما سبق.

ص 3

(٤٩) من الممكن وصف العلاقة بين التكلفة والسعر بأنها :
أ- علاقة متوازنة.
ب- علاقة عكسية.
ج- علاقة طردية.
د- لا توجد علاقة.

ص 3

(٥٠) عندما تشعر المنظمة بدورها وأهميتها في المجتمع الذي توجد فيه فهي تطبق ما يعرف بمبدأ :
أ- خدمة العملاء.
ب- إدارة علاقات المجتمع.
ج- الشراكة مع المجتمع.
د- المسؤولية الاجتماعية.

ص 3

(٥١) يسمى المفهوم الذي يركز على التحسين المستمر للمنتج :
أ- Total Quality Management
ب- Total Quantity Management
ج- Total Business Management
د- Total Query Management

ص 4

(٥٢) من أهم فوائد تطبيق التجارة الإلكترونية للمنظمات :
أ- الأمان والتحكم.
ب- السهولة والبساطة.
ج- تخفيض التكاليف.
د- الخصوصية والسرية.

Information هي :

4 صد

- أ- معلومات قبل معالجتها
- ب- بيانات بعد معالجتها
- ج- معلومات قبل تحويلها الى قرارات
- د- ليس مما سبق

(54) من أهم فوائد تطبيق التجارة الإلكترونية للأفراد :

5 صد

- أ- الراحة
- ب- السرعة
- ج- تخفيض التكلفة
- د- كل ما سبق

(55) ارتفاع مستوى الخدمات المقدمة من قبل الحكومات والشركات هي من أهم الفوائد التي تقدمها التجارة الإلكترونية :

5 صد

- أ- لتزويد
- ب- للمنظمة
- ج- للمجتمع
- د- كل ما سبق

بدر الرياض

(56) من أوجه القصور التقنية للتجارة الإلكترونية :

5 صد

- أ- عدم توفر الخصوصية
- ب- انعدام المرونة
- ج- عدم توفر الأمان
- د- قلة البرامج والتطبيقات

(57) من أوجه القصور الغير تقنية للتجارة الإلكترونية :

5 صد

- أ- محدودية سرعة الإنترنت
- ب- صعوبة ربط أنظمة التجارة الإلكترونية مع أنظمة المنظمة الداخلية
- ج- انعدام المرونة وعدم وضوح القوانين
- د- انعدام وجود معايير دولية للتجارة الإلكترونية

(58) من أهم الفروقات بين المنظمات التقليدية والمنظمات الرقمية :

5 صد

- أ- وجود المزايدات
- ب- المنتجات الرقمية
- ج- العملاء
- د- وسائل دفع قيمة المنتجات أو الخدمات

(59) للكتالوج الإلكتروني عدة خصائص وفوائد ، فما هي الميزة التي لا تطبق على الكتالوج الإلكتروني من بين مايلي :

8 صد

- أ- سهولة تحديث بيانات السلع والمنتجات
- ب- سهولة التخصيص
- ج- سهولة البناء دون الحاجة للتقنيات والتطبيقات المتقدمة
- د- وجود محرك بحث دقيق وسريع

(60) تتميز الـ Web 2.0 بتوفر البات متنوعه منها :

- أ- سوق الكتروني
- ب- سلة تسوق الكترونية
- ج- كتالوج الكتروني
- د- ليس مما سبق

(٦١) من وجهة نظر خدمية، تساعد تطبيقات التجارة الإلكترونية للشركات والحكومات والزبائن على تحقيق ما يلي :

5 ص

- أ- تخفيض تكاليف تقديم الخدمة
- ب- تحسين جودة الخدمة
- ج- تخفيض وقت إيصال المنتجات أو الخدمات
- د- كل ما سبق

بدر الرياض

6 ص

- (٦٢) من أهم عناصر السوق الإلكتروني :
- أ- البنية التحتية
 - ب- الزمان
 - ج- شركاء العمل
 - د- كل ما سبق

6 ص

- (٦٣) البنية القانونية التنظيمية للتابع والمشتري هو :
- أ- السوق
 - ب- الموقع الإلكتروني
 - ج- المورد
 - د- ليس مما سبق

6 ص

(٦٤) هو مركز تسوق يوجد فيه العديد من المتاجر الإلكترونية تقدم الكثير من الخدمات والمنتجات والسلع :

- 1- Shopping Cart
- 2- E-Mall
- 3- Store front
- 4- Portal

6 ص

(٦٥) العمليات التي تتم بدون أن يتعامل معها المشتري الإلكتروني وتقوم بها الشركة البانعه مثل التحصيل المالي والشحن وإيصال المنتج للزبون تسمى :

- أ- Digital Services
- ب- First End
- ج- Front End
- د- Back End

7 ص

(٦٦) سوق تمتلكه شركة واحده يسمح فقط بالمشاركة فيه لمجموعه محددة من الزبائن الذين يتعاملون مع الشركة المالكه ويسمى :

- أ- السوق الخاص
- ب- السوق العام
- ج- السوق الإقليمي
- د- السوق المزودج

6 ص

(٦٧) يشتمل المتجر الإلكتروني على العديد من العناصر (المواصفات) التي تساعد الزبائن على عمليات الشراء باستثناء :

- أ- الكتلوج الإلكتروني
- ب- محرك البحث
- ج- بوابة / منطقة الدفع المالي
- د- سلسلة العرض

(٦٨) يعتبر اليوم هو محرك البحث الأشهر على شبكة الانترنت :

أ- Yahoo

ب- Hotmail

ج- Google

د- Alta Vista

9-ص

بدر الرياض

(٦٩) تعتبر من عوامل المنافسة في التجارة الالكترونية :

أ- الاختلاف

ب- المقارنة السريعة

ج- انخفاض تكلفة البحث عن المعلومات

د- كل ما سبق

7-ص

(٧٠) يقصد بالاختلاف Differentiation في التجارة الالكترونية :

أ- بناء المنتج حسب رغبات الزبون واحتياجاته .

ب- امتلاك الزبون لمنتج يشعره بأنه مختلف وتميز عن الآخرين .

ج- امتلاك الزبون لمنتج مختلف تماما عن المنتجات الأخرى .

د- امتلاك المنظمة لمنتج مختلف مما يجعلها في موقع تنافسي أفضل أمام المنافسين

7-ص

تقبلوا تحياتي اخوكم محمد

Igl3enk