

C2C او B2C ص1 اكثر انتشارا هي
كلهم صح

B2C
C2B
B2B
B2B2C

مو متأكد من الجواب

(3) يساهم الوسطاء في التجارة الالكترونية على التخفيف من جميع اوجه القصور التالية با
أ- تكاليف البحث
ب- انعدام الخصوصية
ج- مخاطر التعاقد مع الاخرين
د- توزيع المنتجات

ص7

(4) هو سوق افتراضي لمجموعة صغيرة من الشركات التي تعمل عادة في مجال معين
أ- Pure - Online Market
ب- Private Market
ج- Public Market
د- Consortia

ص7

(5) موقع أو صفحة واحدة على الإنترنت تقدم للعميل مجموعة من الخدمات والمعلو
Channels:

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

بدر الرياض

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

ص8

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

(7) بهدف طمئنة المستهلك حول جودة المنتج المباع على الإنترنت، تقوم الع

الجواب كل ماسبق
ص8

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

الجواب ب ص 8

ص 10 محاضرة 6 دقيقة 18

ص 8

ص 9

بدر الرياض

ص 10

ص 10

السؤال ناقص ارجو مراجعة ص 22

(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 الجواب ب

الجواب ص 22

ص 12

ص 21

ص 10

ص 10

ص 11

ص 13

تجزئة إدارة الأعمال

(15) يعرف الـ Cookie بأنه :
أ- ملف يرصد فيه تحركات الزبون في كامل موقع الشركة ويحفظ في جهاز الحاسب الخاص بالزبون.
ب- ملف يرصد فيه تحركات الزبون في كامل موقع الشركة ويحفظ في الأجهزة المائدة (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- إدارة الهندسة
ب- إدارة تصميم حجم المنظمات
ج- إدارة الأعمال الإلكترونية
د- البيع المباشر بدون وسطاء

(18) تعتبر من أهم عوامل نجاح الدفع العالي الإلكتروني :
أ- الأمان
ب- بند الثقة
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

بنصر الرياض

Tele-commuting الخيارات غير واضحة الجواب
ص 13

ص 14

ص 15

الرياض

ص 16

ص 16

ص 16

ص 17

ص 17

ص 19

ص 20

مو متأكد من الجواب

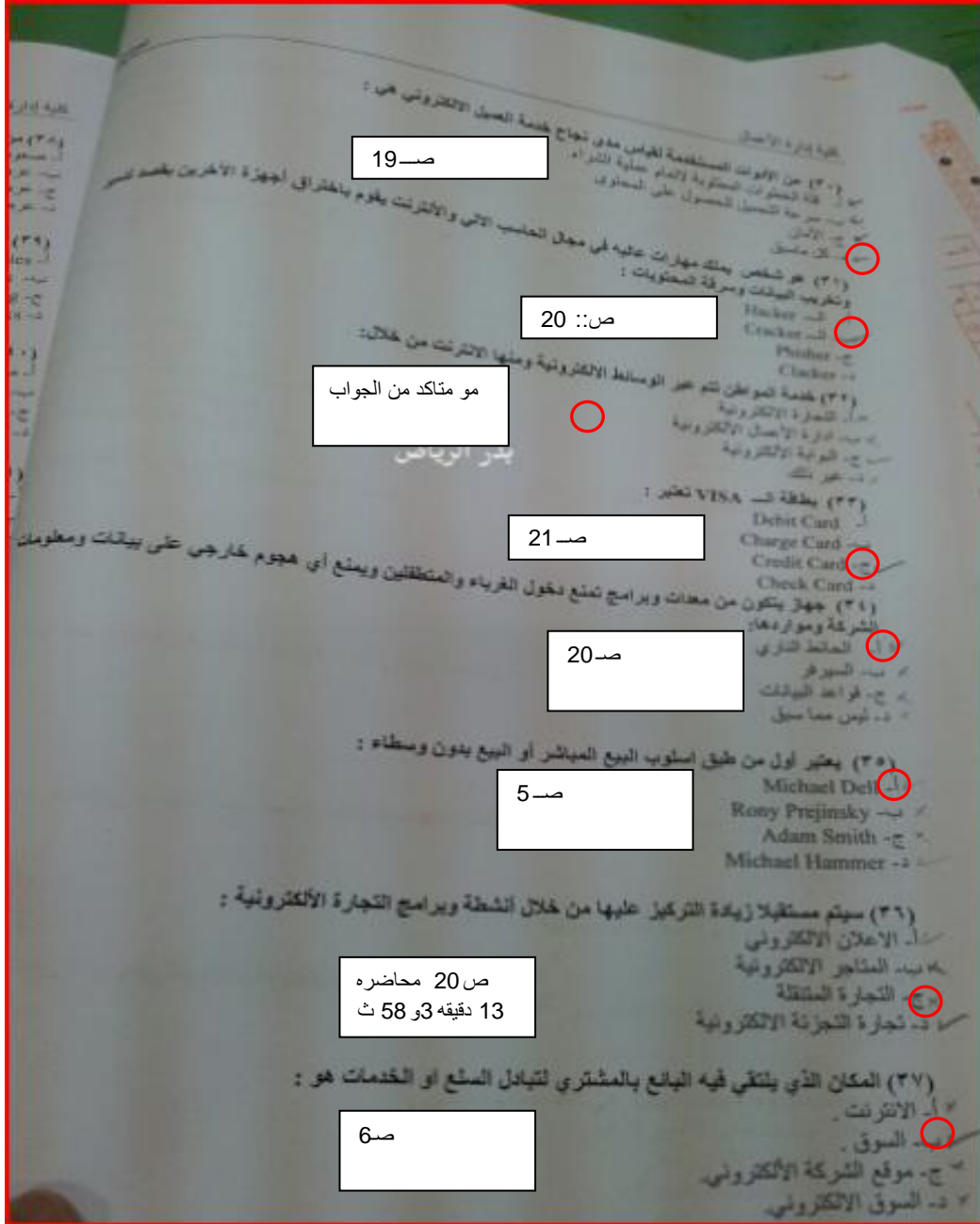
ص 21

ص 20

ص 5

ص 20 محاضره
13 دقيقة و 58 ث

ص 6



مو متأكد من الجواب

ص/1

ص/8

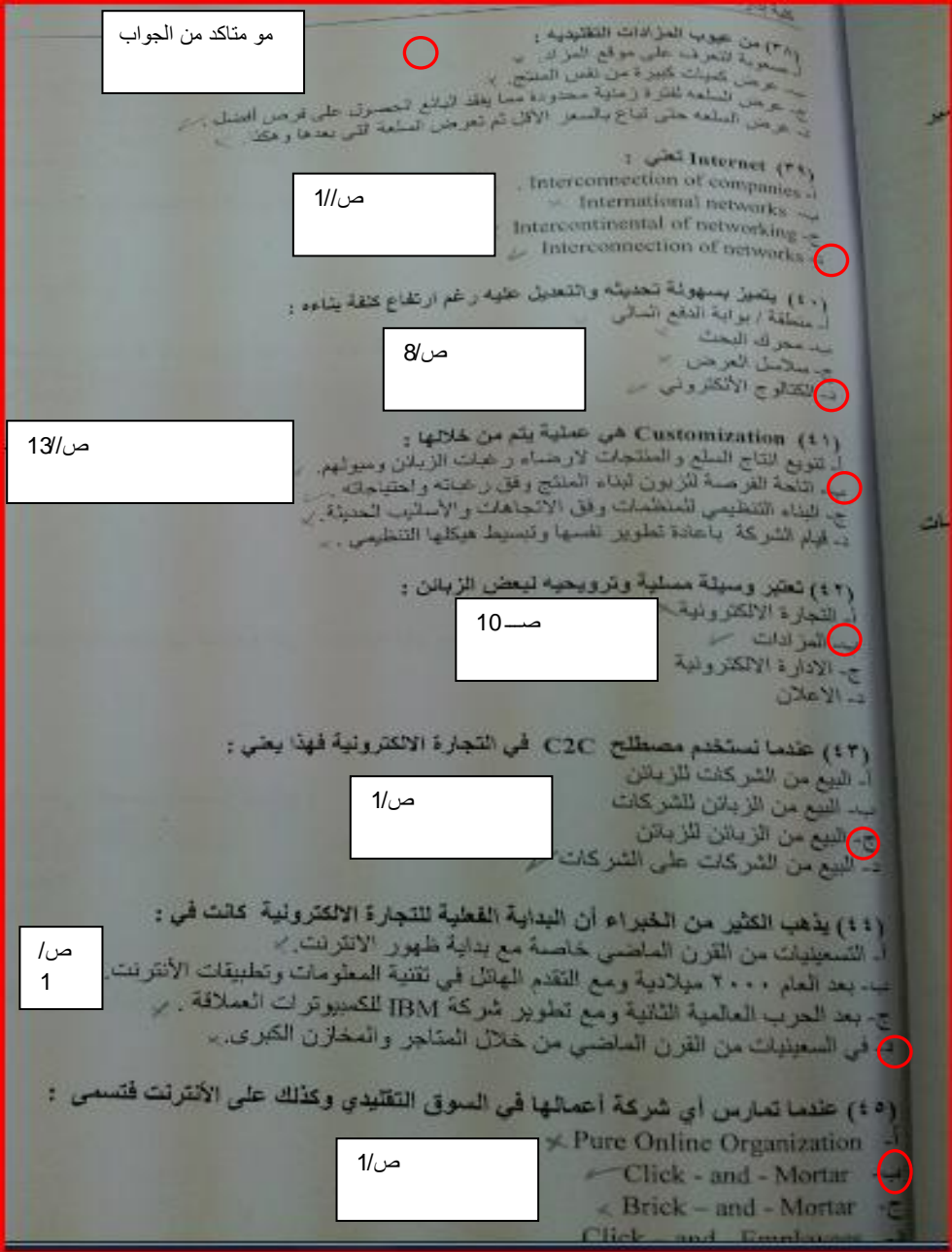
ص/13

ص-10

ص/1

ص/
1

ص/1



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 الرياض

ص 3

(٤٨) من التحديات الاقتصادية والضغوط التي تتعرض لها وتواجهها المنظمات :
أ- ازدياد 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.

ص 4 الجواب ب

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

ص 5

(54) من أهم فوائد تطبيق التجارة الإلكترونية للأفراد :
أ- الراحة
ب- السرعة
ج- تخفيض التكلفة
د- كل ما سبق

ص 5

(55) ارتفاع مستوى الخدمات المقدمة من قبل الحكومات والشركات هي من أهم الفوائد التي تقدمها التجارة الإلكترونية :
أ- لتزويد
ب- للمنظمة
ج- للمجتمع
د- كل ما سبق

بدر الرياض

ص 5

(56) من أوجه القصور التقنية للتجارة الإلكترونية :
أ- عدم توفر الخصوصية
ب- انعدام المرونة
ج- عدم توفر الأمان
د- قلة البرامج والتطبيقات

ص 5

(57) من أوجه القصور الغير تقنية للتجارة الإلكترونية :
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

ص 5 مو متأكد من الجواب
شاك في ب و د

(58) من أهم الفروقات بين المنظمات التقليدية والمنظمات الرقمية :
أ- وجود المزايدات
ب- المنتجات الرقمية
ج- العملاء
د- وسائل دفع قيمة المنتجات أو الخدمات

ص 8

(59) للكتالوج الإلكتروني عدة خصائص وفوائد ، فما هي الميزة التي لا تطبق على الكتالوج الإلكتروني من بين مايلي :
أ- سهولة تحديث بيانات السلع والمنتجات
ب- سهولة التخصيص
ج- سهولة البناء دون الحاجة للتقنيات والتطبيقات المتقدمة
د- وجود محرك بحث دقيق وسريع

ص 8 مو متأكد من الجواب

(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 صـ

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

بدر الرياض

6 صـ

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

6 صـ

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

6 صـ

(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 صـ

(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 صـ

(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 صـ

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

- أ- الكتالوج 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

ص 9

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

ص 7

(٧٠) يقصد بالاختلاف Differentiation في التجارة الالكترونية :

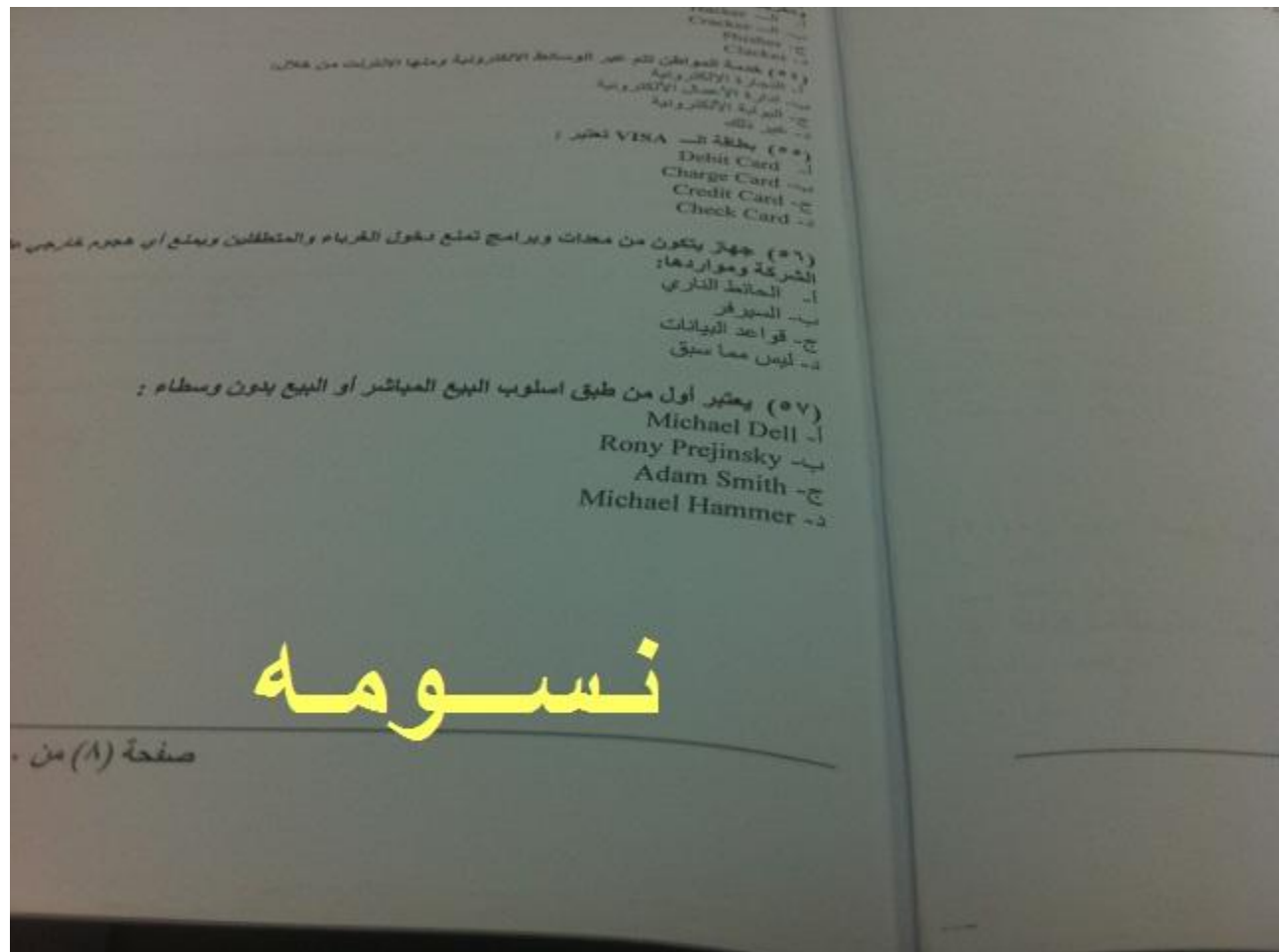
أ- بناء المنتج حسب رغبات الزبون واحتياجاته .

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

ص 7



نسومه

٦٩) تعدد الاستراتيجيات التي يمكن استخدامها في التسويق الإلكتروني من الشركات التي
تقدم توكر رانس المال الكافي لمزاولة أنشطة التجارة الإلكترونية
من الشركات التي الأهمية التي تعرضت لها هذه الشركات من قبل المستهلكين عبر الإنترنت
ج- دخول شركات غير موافقة في السوق
د- غياب الرؤية والتخطيط الاستراتيجي لدى معظم هذه الشركات

٧٠) يسمي نموذج العمل Business Model والذي يترجمه قيم العمل بتفصيله
الاشتراك فيه :
أ- Subscription Fees
ب- Transaction Fees
ج- Affiliation
د- Sales

٧٠) يساهم الوسطاء في التجارة الإلكترونية على التخليص من جميع
أ- تكاليف البحث
ب- انعدام الخصوصية
ج- مخاطر التعاقد مع الآخرين
د- توزيع المنتجات

نسومه

نقومه

٢٦٦) (٢٦) هو سوق إلكتروني لمجموعة صغيرة من الشركات التي تعالج مع
A- Pure - Online Market
B- Private Market
C- Public Market
D- Consortia

٢٦٧) موقع أو صفحة واحدة على الإنترنت تقدم للعميل مجموعة
A- Channels
B- Web Page
C- Portal
D- General Page
E- CRM

٢٦٨) يعتبر أشهر من قدم نظريات في التنافسية
A- هنري فورد
B- جون والتر
C- مايكل بورتر
D- ديفيد توريان

٢٦٩) يهدف طمئنة المستهلك حول جودة المنتج
A- إرسال عينات مجانية قبل الشراء
B- قبول ارجاع السلعة وإعادة قيمتها للمستهلك
C- قبول استبدال السلعة بسلعة أو خدمة أخرى
D- كل ما سبق

٢٧٠) (٢٧٠) الصفحات التي يتم تحويلها من خلال محرك البحث في الإنترنت
A- Search Engines
B- Search Tools
C- Search Tools
D- Search Tools

٢٧١) (٢٧١) الصفحات التي يتم تحويلها من خلال محرك البحث في الإنترنت
A- Search Engines
B- Search Tools
C- Search Tools
D- Search Tools

٢٧٢) (٢٧٢) الصفحات التي يتم تحويلها من خلال محرك البحث في الإنترنت
A- Search Engines
B- Search Tools
C- Search Tools
D- Search Tools

ج- سهولة البناء دون الحاجة للتصاريح والتراخيص المتعددة.
د- وجود شركات بحث دقيق وسريع.
١٣٥ (١٣٥) لتعمل إلى 20٠٠ في يناير التي تشتمل عليها
أ- سوق الإلكتروني.
ب- سلة تسوق الكترونية.
ج- كتالوج الكتروني.
د- ليس مما سبق.

(١٤) من وجهة نظر خدمية، تساعد تطبيقات الذكاء
أ- تخفيض تكاليف تقديم الخدمة.
ب- تحسين جودة الخدمة.
ج- تخفيض وقت إيصال المنتجات أو الخدمات.
د- كل ما سبق.

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

الحكومات والشركات هي من أهم الفوائد التي تقدمها التجارة الإلكترونية :

نسومه

٦٩٩) تعود الاستجابة...
٦٩٨) تعود الاستجابة...
٦٩٧) تعود الاستجابة...

٦٩٦) يسمى نموذج العمل Business Model والذي يترجمه قيم العمل بتلخيصه
الاشتراك فيه :
أ- Subscription Fees
ب- Transaction Fees
ج- Affiliation
د- Sales

٧٠٠) يساهم الوسطاء في التجارة الإلكترونية على التخليص من جميع
أ- تكاليف البحث
ب- انعدام الخصوصية
ج- مخاطر التعاقد مع الآخرين
د- توزيع المنتجات

نسومه