

إدارة الأعمال الإلكترونية

- سؤال ١ /
سؤال ٢ / تعتبر هي الأكثر على الإنترنت:
من شرح الدكتور من المحاضرة الأولى الدقيقة ٣١
- أ- B2C
 - ب- C2B
 - ت- B2B
 - ث- B2B2C

- سؤال ٣ / يساهم الوسطاء في التجارة الإلكترونية على التخفيف من جميع أوجه القصور التاليه به
تكاليف البحث
- أ- تكاليف البحث
 - ب- انعدام الخصوصية
 - ت- محاضر التعاقد مع الآخرين
 - ث- توزيع المنتجات

- سؤال ٤ / هو سوق افتراضي لمجموعة صغيرة من الشركات التي تعمل عادة في مجال معين ---
- أ- Pure-Online market
 - ب- Private market
 - ت- Public market
 - ث- Consortia
- ص ٧

- سؤال ٥ / موقع أو صفحة واحدة على الانترنت تقدم للعميل مجموعة من الخدمات والمعلومات
- أ- Web Page
 - ب- Portal
 - ت- General Page
 - ث- CRM
- ص ٧

- سؤال ٦ / يعتبر أشهر من قدم نظريات في التنافسية Competitiveness:
- أ- هنري فورد
 - ب- جون والتر
 - ت- مايكل بورتر
 - ث- ديفيد تورين
- ص ٨

- سؤال ٧ / بهدف طمئنة المستهلك حول جودة المنتج المباع على الانترنت ، تقوم العملية على
- أ- ارسال عينات مجانية قبل الشراء
 - ب- قبول ارجاع السلعة واعادة قيمتها للمستهلك
 - ت- قبول استبدال السلعة بسلعة أو خدمة اخرى
 - ث- كل ما سبق
- ص ٨

- سؤال ٨ / يتميز بسهولة ربطه مع أنظمة المخزون والمالية بالمنظمة
- أ- الكاتالوج الورقي
 - ب- الكاتالوج الإلكتروني
 - ت- الكاتالوج المحلي
 - ث- الكاتالوج العالمي
- ص ٨

سؤال ٩ / يعتبر أكثر أنواع المزادات إنتشاراً

أ- Forward Auctions

ب- [Reveras Auctions](#)

ت- Bedding Auctions

ث- Tendering Auctions

سؤال ١٠ / يعتبر هو النظام الرئيسي لعرض جميع المعلومات والصور المتعلقة بالمنتجات والخدمات التي يوفرها المتجر الإلكتروني

أ- [E-Catalog](#)

ب- Paper Catalog

ت- Search Engine

ث- Shopping Cart

سؤال ١١ / هو برنامج حاسوبي يقوم بالدخول على قواعد البيانات المرتبطة بالانترنت بغرض ايجاد المعلومات والبيانات المطلوبة وارجاع النتائج للمستخدم :

أ- Shopping Cart

ب- E-Catalog

ت- [Search Engine](#)

ث- كل ما سبق

ج-

سؤال ١٢ / تعتبر من عيوب تطبيق المزادات التقليدية :

أ- عدم كفاية الوقت لفحص السلعة أو المنتج بشكل جيد

ب- دفع أسعار قد تكون مبالغ فيها لبعض السلع

ت- صعوبة نقل بعض المنتجات الى موقع المزاد

ث- [كل ما سبق](#)

سؤال ١٣ / يعتبر أشهر موقع للمزادات في العالم

أ- ePay

ب- eMay

ت- [eBay](#)

ث- Amazon.com

سؤال ١٤ / في التخطيط الاستراتيجي لمشاريع ادارة الاعمال الإلكترونية يجب استخدام عدة آليات ومنها Analysis الذي يركز على تحديد ما يلي /

أ- [رؤية ورسالة وقيم وأهداف المنظمة](#)

ب- نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات التي قد تواجه المنظمة

ت- العناصر البيئية الخارجية للمنظمة مثل الاقتصاد والسياسات الحكومية والبيئة وغيرها

ث- كل ما سبق

سؤال ١٥ / يعرف الـ Cookie بأنه:

- أ- ملف يرصد فيه تحركات الزبون في الصفحة الرئيسية لموقع الشركة
- ب- ملف يرصد فيه تحركات الزبون في كامل موقع الشركة ويحفظ في جهاز الحاسب الخاص بالزبون ص ١١
- ت- ملف يرصد فيه تحركات الزبون في كامل موقع الشركة ويحفظ في الأجهزة الخادمة (السيرفرات) الخاصة بها
- ث- ملف يرصد فيه تحركات الزبون على شبكة الانترنت ويحفظ في الجهاز الخاص به

سؤال ١٦ / من أشهر أدوات التخطيط الاستراتيجي تحليل SWOT ويركز على التعرف على

- أ- Strenghes-Weakneses-Operation-Tenders
- ب- Strenghes-Weakneses-Opportunitins-throats
- ت- Socials-Weekend-Oportanities-Threats
- ث- Strenghes-Weaknesses-Opportinities-Threats

ص ٢٢

سؤال ١٧ / يعتبر مايكل هامر Michael Hammer هو مؤسس مدرسة:

- أ- أعادة الهندسة
- ب- تسعير حجم المنظمات
- ت- ادارة الأعمال الألكترونية
- ث- البيع المباشر بدون وسطاء

ص ١٢

سؤال ١٨ / تعتبر من أهم عوامل نجاح الدفع المالي الألكتروني :

- أ- الأمان
- ب- الدقة
- ت- السرعة
- ث- كل ما سبق

ص ٢١

سؤال ١٩ / عندما يتم عرض منتج واحد في وقت المزاد وتجري المنافسة بين المشتريين لشرائه حتى يتم البيع بأعلى سعر فيعرف هذا النوع من المزادات :

- أ- المزاد الأمريكي
- ب- المزاد الهولندي
- ت- المزاد الانجليزي
- ث- المزاد الكندي

ص ١٠

سؤال ٢٠ / من أهم فوائد المزادات بالنسبة للمشتري:

- أ- قصر زمن عملية البيع
- ب- زيادة أعداد المشتريين المحتملون
- ت- تكرار عملية البيع والشراء
- ث- الخصوصية السرية

ص ١٠

سؤال ٢١ / من أوجه القصور في المزادات الألكترونية

- أ- احتمالية الغش
- ب- انعدام الأمان
- ت- المشاركة المحدودة من الباعة أو المشتريين
- ث- كل ما سبق

ص ١١

سؤال ٢٢ / Learning Organization هي تلك المنظمات التي:

- أ- تأخذ بالجديد والحديث في الامور المالية
ب- تطبق ادارة الاعمال الالكترونية
ت- تعتمد على تقنية المعلومات بشكل كبير
ث- تستخدم الاعلان الالكتروني بشكل مكثف

سؤال ٢٣ / يطلق هذا المصطلح على مفهوم العمل من

- أ- Tele-communicate
ب- Tele-commerion
ت- Tele-commuting
ث- Tele-equary

سؤال ٢٤ / تعتبر أكثر السلع والخدمات بيعاً على الأنترنت

- أ- الخدمات البنكية
ب- السيارات
ت- الأثاث المكتبي
ث- السفريات

سؤال ٢٥ / يقصد بالتسويق الأحادي

- أ- التسويق المباشر بين شركة وأخرى
ب- الاعلانات الموجهة لمجموعة محددة من العملاء
ت- التسويق المباشر الموجه لعميل واحد
ث- التسويق الشخصي والموجه من عميل لعميل آخر

سؤال ٢٦ / تأتي حاجة الأمان في هرم ماسلو للحاجات في المستوى

- أ- الأول
ب- الثاني
ت- الثالث
ث- الرابع

سؤال ٢٧ / تأتي عملية الشراء الفعلي في عملية صنع قرار الشراء في المستوى:

- أ- الأول
ب- الثاني
ت- الثالث
ث- الرابع

سؤال ٢٨ / تعتبر احدى خصائص المستهلك ضمن نموذج سلوك المستهلك الالكتروني:

- أ- التعليق
ب- جودة المنتج
ت- الأنظمة والقوانين
ث- الثقافة

سؤال ٢٩ / هو ذلك الشخص الذي يطلق فكرة الشراء ويقترحها

- أ- المقرر
ب- المؤثر
ت- المبادر
ث- المشتري

ال ٣٠ / من الأدوات المستخدمة لقياس مدى نجاح خدمة العميل الإلكتروني هي

- أ- قلة الخطوات المطلوبة لإجراء عملية الشراء
- ب- سرعة التحميل للحصول على المحتوى
- ت- الأمان

ث- كل ما سبق ص ١٩

سؤال ٣١ / هو شخص يملك مهارات عالية في مجال الحاسب الآلي والإنترنت يقوم باختراق أجهزة الآخرين بقصد تغيير وتخريب البيانات وسرقة المحتويات

- أ- ال Hacker
- ب- ال Cracker
- ت- Phidhing
- ث- Clacker

ص ٢٠

سؤال ٣٢ / خدمة المواطن تتم عبر الوسائط الإلكترونية ومنها الإنترنت من خلال

- أ- التجارة الإلكترونية
- ب- ادارة الاعمال الإلكترونية
- ت- البوابة الإلكترونية
- ث- غير ذلك

ص ٧

سؤال ٣٣ / بطاقة الـ VISA تعتبر

- أ- Detect Card
- ب- Charge Card
- ت- Credit Card
- ث- Check Card

ص ٢١

سؤال ٣٤ / جهاز يتكون من معدات وبرامج تمنع دخول الغرباء والمتطفلين ويمنع أي هجوم خارجي على بيانات ومعلومات الشركة ومواردها

- أ- الحائط الناري
- ب- السيرفر
- ت- قواعد البيانات
- ث- ليس مما سبق

ص ٢٠

سؤال ٣٥ / يعتبر أول من طبق أسلوب البيع المباشر أو البيع بدون وسطاء:

- أ- Micheal Dell
- ب- Rony Prejinsky
- ت- Adam Sonich
- ث- Micheal Hammer

ص ٥

سؤال ٣٦ / سيتم مستقبلاً زيادة التركيز عليها من خلال أنشطة وبرامج التجارة الإلكترونية:

- أ- الإعلان الإلكتروني
- ب- المتاجر الإلكترونية
- ت- التجارة المتنقلة
- ث- تجارة التجزئة الإلكترونية

ص ٢٠ بالمحاضرة ١٣ دقيقة ٣

سؤال ٣٧ / المكان الذي يلتقي فيه البائع بالمشتري لتبادل السلع والخدمات هو

أ- الأنترنت

ب- السوق

ت- موقع الشركة الإلكتروني

ث- السوق الإلكتروني

ص ٦

سؤال ٣٨ / من عيوب المزادات التقليدية:

أ- صعوبة التعرف على موقع المزاد

ب- عرض كميات كبيرة من نفس المنتج

ت- عرض السلعة لفترة زمنية محددة مما يفقد البائع الحصول على فرص أفضل

ث- عرض السلعة حتى تباع بالسعر الأقل ثم تعرض السلعة التي بعدها وهكذا

ص

سؤال ٣٩ / Internet تعني:

أ- Interconnection of companies

ب- International network

ت- Intercontinental of networking

ث- Interconnection of networks

ص ١

سؤال ٤٠ / يتميز بسهولة تحديثه والتعديل عليه رغم ارتفاع كلفة بناءة

أ- منطقة / بوابة الدفع المالي

ب- محرك البحث

ت- سلاسل العرض

ث- الكاتالوج الإلكتروني

ص ٨

سؤال ٤١ / customization هي عملية يتم من خلالها:

أ- تنويع انتاج السلع والمنتجات لإرضاء رغبات الزبائن وميولهم

ب- اتاحة الفرصة للزبون لئاء المنتج وفق رغباته واحتياجاته

ت- البناء التنظيمي للمنظمات وفق الاتجاهات والاساليب الحديثة

ث- قيام الشركة باعادة تطوير نفسها وتبسيط هيكلها التنظيمي

ص ١٣

سؤال ٤٢ / تعبر وسيلة مسلية وترويجية لبعض الزبائن:

أ- التجارة الإلكترونية

ب- المزادات

ت- الإدارة الإلكترونية

ث- الإعلان

ص ١٠

سؤال ٤٣ / عندما تستخدم مصطلح C2C في التجارة الإلكترونية فهذا يعني:

أ- البيع من الشركات للزبائن

ب- البيع من الزبائن للشركات

ت- البيع من الزبائن للزبائن

ث- البيع من الشركات على الشركات

ص ١

- سؤال ٤٤ / يذهب الكثير من الخبراء أن البداية الفعلية للتجارة الألكترونية كانت في :
أ- التسعينيات من القرن الماضي خاصة مع بداية ظهور الانترنت
ب- بعد العام ٢٠٠٠ ميلادية ومع التقدم الهائل في تقنية المعلوما وتطبيقات الانترنت
ت- بعد الحرب العالمية الثانية ومع تطوير شركة IBM للكمبيوترات العملاقة
ث- في السبعينيات من القرن الماضي من خلال المتاجر والمخازن الكبرى ص ١

- سؤال ٤٥ / عندما تمارس أي شركة أعمالها في السوق التقليدية وكذلك على لآنترنت فتسمى :
أ- Pure Online Organization
ب- Click – and – Mortar
ت- Brick – and – mortar
ث- Click – and – Employee

- سؤال ٤٦ / تعود الأسباب الحقيقية وراء انهيار واختفاء الكثير من شركات الانترنت الى
أ- عدم توفر راس المال الكافي لمزاولة أنشطة التجارة الألكتروني
ب- الأختراقات الأمنية التي تعرضت لها هذه الشركات من قبل المخربين عبر الأنترنترنت
ت- دخول شركات غير مؤهلة في المجال
ث- غياب الرؤية والتخطيط الاستراتيجي لدى معظم هذه الشركات ص ١

- سؤال 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 Fee
ت- Afiliation
ث- Sales

- سؤال ٤٨ / من التحديات الاقتصادية والضغوط التي تتعرض لها وتواجهها المنظمات:
أ- تزايد قوة العملاء وارتفاع اصواتهم
ب- التحولات الاقتصادية العالمية
ت- المنافسة العالمية
ث- كل ما سبق ص ٣

- سؤال ٤٩ / من الممكن وصف العلاقة بين التقنية والسعر بأنها:
أ- علاقة متوازنة
ب- علاقة عكسية
ت- علاقة طردية
ث- لا توجد علاقة

- سؤال ٥٠ / عندما تشعر المنظمة بدورها وأهميتها في المجتمع الذي توجد فيه فهي تطبق ما يعرف بمبدأ:
أ- خدمة العملاء
ب- ادارة علاقات المجتمع
ت- الشراكة مع المجتمع
ث- المسئولية الاجتماعية ص ٣

سؤال ٥١ / يسمى المفهوم الذي يركز على التحسين المستمر للمنتج

- أ- Total Quality Management
ب- Total Quantity Management
ت- Total Business Management
ث- Total Query Management

ص ٣

سؤال ٥٢ / من أهم فوائد تطبيع التجارة الإلكترونية للمنظمات :

- أ- الأمان والتحكم
ب- السهولة والبساطة
ت- تخفيض التكاليف
ث- الخصوصية والسرية

ص ٤

سؤال ٥٣ / information هي :

- أ- البيانات قبل معالجتها
ب- البيانات بعد معالجتها
ت- المعلومات قبل تحويلها الى قرارات
ث- ليس مما سبق

ص ٤

سؤال ٥٤ / من أهم فوائد تطبيق التجارة الإلكترونية للأفراد:

- أ- الراحة
ب- السرعة
ت- تخفيض التكلفة
ث- كل ما سبق

ص ٥

سؤال ٥٥ / ارتفاع مستوى الخدمات المقدمة من قبل الحكومات والشركات هي من أهم الفوائد التي تقدمها التجارة الإلكترونية:

- أ- للزبون
ب- للمنظمة
ت- للمجتمع
ث- كل ما سبق

ص ٥

سؤال ٥٦ / من أوجه القصور التقنية للتجارة الإلكترونية:

- أ- عدم توفر الخصوصية
ب- انعدام المرونة
ت- عدم توفر الامان
ث- قلة البرامج والتطبيقات

ص ٥

سؤال ٥٧ / من أوجه القصور الغير تقنية للتجارة الإلكترونية

- أ- محدودية سرعة الانترنت
ب- صعوبة ربط أنظمة التجارة الإلكترونية مع أنظمة المنظمة الداخلية
ت- انعدام المرونة وعدم وضوح القوانين
ث- انعدام وجود معايير دولية للتجارة الإلكترونية

ص ٥

سؤال ٥٨ / من أهم الفروقات بين المنظمات التقليدية والمنظمات الرقمية:

- أ- وجود المزادات
ب- المنتجات الرقمية
ت- العملاء
ث- وسائل دفع قيمة المنتجات أو الخدمات

ص ٥

- سؤال ٥٩ / للكتالوج الالكتروني عدة خصائص وفوائد ، فما هي الميزة التي لا تنطبق على الكتالوج الالكتروني من بين ما يلي
- أ- سهولة تحديث بيانات السلع والخدمات
ب- سهولة التخصيص
ت- سهولة البناء دون الحاجة للتقنيات والتطبيقات المتقدمة
ث- وجود محرك بحث دقيق وسريع

ص ٨

سؤال ٦٠ / تتميز الـ Web 2.0 بتوفر آليات متنوعة منها:

- أ- سوق الكتروني
ب- سلة تسوق الكترونية
ت- كتالوج الكتروني
ث- ليس مما سبق
- ص ١٩ (الاعلان الالكتروني)

سؤال ٦١ / من وجهة نظر خدمية تساعد تطبيقات التجارة الالكترونية للشركات والحكومات والزبائن على تحقيق ما يلي:

- أ- تخفيض تكاليف تقديم الخدمة
ب- تحسين جودة الخدمة
ت- تخفيض وقت اوصول المنتجات أو الخدمات
ث- كل ما سبق
- ص ٥

سؤال ٦٢ / من أهم عناصر السوق الألكتروني:

- أ- البنية التحتية
ب- الزبائن
ت- شركاء العمل
ث- كل ما سبق
- ص ٦

سؤال ٦٣ / البنية القانونية التنظيمية للبائع والمشتري هو:

- أ- السوق
ب- الموقع الالكتروني
ت- المزاد
ث- ليس مما سبق
- ص ٦

سؤال ٦٤ / هو مركز تسوق يوجد فيه العديد من المتاجر الالكترونية تقدم الكثير من الخدمات والمنتجات والسلع:

- أ- Shopping Cart
ب- E-Mall
ت- Store front
ث- Portal
- ص ٦

سؤال ٦٥ / العمليات التي تم بدون أن يتعامل معها المشتري الألكتروني وتقوم بها الشركة البائعة مثل التحصيل المالي

شحن وإيصال المنتج للزبون تسمى:

- أ- Digital Services
- ب- First End
- ت- Front End
- ث- Back End

ص ٦

سؤال ٦٦ / سوق تمتلكه شركة واحده يسمح فقط بالمشاركة فيه لمجموعة محددة من الزبائن الذين يتعاملون مع الشركة المالكة:

- أ- السوق الخاص
- ب- السوق العام
- ت- السوق الأقليمي
- ث- السوق المزدوج

ص ٧

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

- أ- الكتالوج الالكتروني
- ب- محرك البحث
- ت- بوابة / منطقة الدفع المالي
- ث- سلسلة العرض

ص ٦

سؤال ٦٨ / يعتبر اليوم هو محرك البحث الأشهر على شبكة الانترنت:

- أ- Yahoo
- ب- Hotmail
- ت- Google
- ث- Alta Vista

ص ٩

سؤال ٦٩ / تعتبر من العوامل المنافسة في التجارة الالكترونية

- أ- الاختلاف
- ب- المقارنة السريعة
- ت- انخفاض تكلفة البحث عن المعلومات
- ث- كل ما سبق

ص ٧

سؤال ٧٠ / يقصد بالاختلاف Differentiation في التجارة الالكترونية:

- أ- بناء المنتج حسب رغبات الزبون واحتياجاته
- ب- امتلاك الزبون لمنتج يشعره بأنه مختلف ومتميز عن الآخرين
- ت- امتلاك الزبون لمنتج مختلف تماما عن المنتجات الأخرى
- ث- امتلاك المنظمة لمنتج مختلف مما يجعلها في موقع تنافسي أفضل أمام المنافسين

ص ٧