إدارة الأعمال الألكترونية 1433

سؤال 1/ غير واضح
سؤال 2/ تعتبر هي الأكثر على الأنترنت:
أ- B2C
ب- C2B
ت- B2B
ث- B2B2C

سؤال 3 / يساهم الوسطاء في التجارة الالكترونية على التخفيف من جميع أوجه القصور التاليه به
أ- تكاليف البحث
ب- انعدام الخصوصية
ت- محاضر التعاقد مع الآخرين
ث- توزيع المنتجات

سؤال 4 / 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

سؤال 5 / موقع أو صفحة واحدة على الانترنت تقدم للعميل مجموعة من الخدمات والمعلومات
أ- Web Page
ب- Portal
ت- General Page
ث- CRM

سؤال 6 / يعتبر أشهر من قدم نظريات في التنافسية Competitiveness:
أ- هنري فورد
ب- جون والتر
ت- مايكل بورتر
ث- ديفيد تورين

سؤال 7 / 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 ماسبق

سؤال 8 / يتميز بسهولة ربطه مع أنظمة المخزون والمالية بالمنظمة
أ- الكاتالوج الورقي
ب- الكاتالوج الالكتروني

ت- الكاتالوج المحلي
ث- الكاتالوج العالمي

سؤال 9 / يعتبر أكثر أنواع المزادات إنتشاراً
أ- Forward Auctions
ب- Reveras Auctions
ت- Bedding Auctions
ث- Tendering Auctions

سؤال 10/ يعتبر هو النظام الرئيسي لعرض جميع المعلومات والصور المتعلقة بالمنتجات والخدمات التي يوفرها المتجر الالكتروني
أ- E-Catalog
ب- Paper Catalog
ت- Search Engine
ث- Shopping Cart

سؤال 11 / 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 12 / 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 13 / يعتبر أشهر موقع للمزادات في العالم
أ- ePay
ب- eMay
ت- eBay
ث- Amazon.com

سؤال 14 / في التخطيط الاستراتيجي لمشاريع ادارة الاعمال الاكترونية 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 ماسبق

سؤال 15 / يعرف الـــ Cookie بأنه:

أ- ملف يرصد فيه تحركات الزبون في الصفحة الرئيسية لموقع الشركة

ب- ملف يرصد فيه تحركات الزون في كامل موقع الشركة ويحفظ في جهاز الحاسب الخاص بالزبون

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 16 / من أشهر أدوات التخطيط الاستراتيجي تحليل SWOT ويركز على التعرف على

أ- Strenghes-Weakneses-Operation-Tenders

ب- Strenghes-Weakneses-Opportunitins-throats

ت- Socials-Weakend-Oportanities-Threats

ث- Strenghes-Weaknesses-Opportinities-Threats

سؤال 17 / يعتبر مايكل هامر Michael Hammer هو مؤسس مدرسة:

أ- أعادة الهندسة

ب- تسعير حجم المنظمات

ت- ادارة الأعمال الألكترونية

ث- البيع المباشر بدون وسطاء

سؤال 18 / تعتبر من أهم عوامل نجاح الدفع المالي الألكتروني :

أ- الأمان

ب- الدقة

ت- السرعة

ث- كل ماسبق

سؤال 19 / عندما يتم عرض منتج واحد في وقت المزاد وتجري المنافسة بين المشترين لشرائه حتى يتم البيع بأعلى سعر فيعرف هذا النوع من المزادات :

أ- المزاد الأمريكي

ب- المزاد الهولندي

ت- المزاد الانجليزي

ث- المزاد الكندي

سؤال 20 / من أهم فوائد المزادات بالنسبة للمشتري:

أ- قصر زمن عملية البيع

ب- زيادة أعداد المشترين المحتملون

ت- تكرار عملية البيع والشراء

ث- الخصوصية السرية

سؤال 21 / من أوجه القصور في المزادات الألكترونية

أ- أحتمالية الغش
ب- انعدام الأمان
ت- المشاركة المحدودة من الباعة أو المشترين
ث- كل ماسبق

سؤال 22 / Learaing 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 23 / يطلق هذا المصطلح على مفهوم العمل من
أ- Tele-communicate
ب- Tele-commerion
ت- Tele-commuting
ث- Tele-equary

سؤال 24/ تعتبر أكثر السلع والخدمات بيعاً على الأنترنت
أ- الخدمات البنكية
ب- السيارات
ت- الأثاث المكتبي
ث- السفريات

سؤال 25/ يقصد بالتسوق الأحادي
أ- التسويق المباشر بين شركة وأخرى
ب- الاعلانات الموجهه لمجموعة محددة من العملاء
ت- التسويق المباشر الموجه لعميل واحد
ث- التسويق الشخصي والموجه من عميل لعميل آخر

سؤال 26/ تأتي حاجة الأمان في هرم ماسلو للحاجات في المستوى
أ- الأول
ب- الثاني
ت- الثالث
ث- الرابع

سؤال 27/ تأتي عملية الشراء الفعلي في عملية صنع قرار الشراء في المستوى:
أ- الأول
ب- الثاني
ت- الثالث
ث- الرابع

سؤال 28 / تعتبر احدى خصائص المستهلك ضمن نموذج سلوك المستهلك الالكتروني:
أ- التعليم

ب- جودة المنتج
ت- الأنظمة والقوانين
ث- الثقافة

سؤال 29/ هو ذلك الشخص الذي يطلق فكرة الشراء ويقترحها
أ- المقرر
ب- المؤثر
ت- المبادر
ث- المشتري

سؤال 30/ من الأدوات المستخدمة لقياس مدى نجاح خدمة العميل الالكتروني هي
أ- قلة الخطوات المطلوبة لاجراء عملية الشراء
ب- سرعة التحميل للحصول على المحتوى
ت- الأمان
ث- كل ما سبق

سؤال 31 /هو شخص يملك مهارات عالية في مجال الحاسب الآلي والأنترنت يقوم باختراق أجهزة الآخرين بقصد تغيير وتخريب البيانات وسرقة المحتويات
أ- الـ Hacker
ب- الـ Cracker
ت- Phidhing
ث- Clacker

سؤال 32/ خدمة المواطن تتم عبر الوسائط الألكترونية ومنها الانترنت من خلال
أ- التجارة الالكترونية
ب- ادارة الاعمال الالكترونية
ت- البوابة الاكترونية
ث- غير ذلك

سؤال 33/ بطاقة الـ VISA تعتبر
أ- Detect Card
ب- Charge Card
ت- Credit Card
ث- Check Card

سؤال 34/ 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

سؤال 35 / يعتبر أول من طبق أسلوب البيع المباشر أو البيع بدون وسطاء:

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

سؤال 36 / سيتم مستقبلاً زيادة التركيز عليها من خلال أنشطة وبرامج التجارة الألكترونية:
أ- الأعلان اللكتروني
ب- المتاجر الألكترونية
ت- التجارة المتنقلة
ث- تجارة التجزئة الألكترونية

سؤال 37 / المكان الذي يلتقي فيه البائع بالمشتري لتبادل السلع والخدمات هو
أ- الأنترنت
ب- السوق
ت- موقع الشركة الالكتروني
ث- السوق الألكتروني

سؤال 38 / 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

سؤال 39 / Intenet تعني:
أ- Interconnection of companies
ب- International network
ت- Intercontinental of networking
ث- Interconnection of networks

سؤال 40 / يتميز بسهولة تحديثه والتعديل عليه رغم ارتفاع كلفة بناءة
أ- منطقة / بوابة الدفع المالي
ب- محرك البحث
ت- سلاسل العرض
ث- الكاتالوج الالكتروني

سؤال 41 / customization هي عملية يتم من خلالها:
أ- تنويع انتاج السلع والمنتجات لإرضاء رغبات الزبائن وميولهم
ب- اتاحة الفرصة للزبون لناء المنتج وفق رغباته واحتياجاته
ت- البناء التنظيمي للمنظمات وفق الاتجاهات والاساليب الحديثة

ث- قيام الشركة باعادة تطوير نفسها وتبسيط هيكلها التنظيمي

سؤال 42 / تعبر وسيلة مسلية وترويجية لبعض الزبائن:
أ- التجارة الألكترونية
ب- المزادات
ت- الأدارة الألكترونية
ث- الأعلان

سؤال 43/ عندما تستخدم مصطلح C2C في التجارة الألكترونية فهذا يعني:
أ- البيع من الشركات للزبائن
ب- البيع من الزبائن للشركات
ت- البيع من الزبائن للزبائن
ث- البيع من الشركات على الشركات

سؤال 44 / يذهب الكثير من الخبراء أن البداية الفعلية للتجارة الألكترونية كانت في :
أ- التسعينيات من القرن الماضي خاصة مع بداية ظهور الانترنت
ب- بعد العام 2000 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

سؤال 45 / عندما تمارس أي شركة أعمالها في السوق التقليدة وكذلك على لأنترنت فتسمى :
أ- Pure Online Organization
ب- Click – and – Mortar
ت- Brick – and – mortar
ث- Click – and – Employee

سؤال 46 / 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 الأنترنت
ت- دخول شركات غير مؤهله في المجال
ث- غياب الرؤية والتخطيط الاستراتيجي لدى معظم هذه الشركات

سؤال 47 / يسمى نموذج العمل Business Model والذي يتم فيه قيام العميل بدفع مبلغ للموقع مقابل الحصول على خدمة الاشتراك فيه:
أ- Subsription Fee
ب- Transaction Fee
ت- Afiliation
ث- Sales

سؤال 48 / 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

سؤال 49 / من الممكن وصف العلاقة بين التقنية والسعر بأنها:

أ- علاقة متوازنة
ب- علاقة عكسية
ت- علاقة طردية
ث- لا توجد علاقة

سؤال 50 / 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 الأجتماعية

سؤال 51 / يسمى المفهوم الذي يركز على التحسين المستمر للمنتج

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

سؤال 52 / من أهم فوائد تطبيع التجارة الألكترونية للمنظمات :

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

سؤال 53 / information هي :

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

سؤال 54 / من أهم فوائد تطبيق التجارة الالكترونية للافراد:

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

سؤال 55 / ارتفاع مستوى الخدمات المقدمة من قبل الحكومات والشركات هي من أهم الفوائد التي تقدمها التجارة الالكترونية:

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

سؤال 56 / من أوجه القصور التقنية للتجارة الالكترونية:

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

سؤال 57 / من أوجه القصور الغير تقنية للتجارة الالكترونية

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

سؤال 58 / من أهم الفروقات بين المنظمات التقليدية والمنظمات الرقمية:

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

سؤال 59 / 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

سؤال 60 / تتميز الـ Web 2.0 بتوفر آليات متنوعة منها:

أ- سوق الكتروني
ب- سلة تسوق الكترونية
ت- كتالوج الكتروني
ث- ليس مما سبق

سؤال 61 / 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 ايصال المنتجات أو الخدمات
ث- **كل ما سبق**

سؤال 62 / من أهم عناصر السوق الألكتروني:

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

سؤال 63 / البنية القانونية التنظيمية للبائع والمشتري هو:

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

سؤال 64 / 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

سؤال 65 / العمليات التي تم بدون أن يتعامل معها المشتري الألكتروني وتقوم بها الشركة البائعة مثل التحصيل المالي والشحن وايصال المنتج للزبون تسمى:

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

سؤال 66 / 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

سؤال 67 / يشتمل المتجر الاكتروني على العديد من العناصر (المواصفات) التي تساعد الزبائن على عمليات الشراء بإستثناء :

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

سؤال 68 / يعتبر اليوم هو محرك البحث الأشهر على شبكة الانترنت:

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

سؤال 69 / تعتبر من العوامل المنافسة في التجارة الالكترونية

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

سؤال 70 / يقصد بالاختلاف Differentiation في التجارة الالكترونية:

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