

- لكل من الأسئلة التالية تخير ما هو اصح وظلل اجابته في ورقة الإجابة.
- (1) هو موقع إلكتروني لشركة واحدة يوجد فيه منتجات وخدمات معروضة للبيع.
- (أ) المجمع التجاري الإلكتروني E-Mall.
- (ب) الأسواق الخاصة Private Markets.
- (ج) التجمع Consortia.
- (د) المتجر الإلكتروني Storefront. ✓
- (2) يستخدم في التجارة الإلكترونية لعرض كل ما يتعلق بالمنتجات من معلومات وصور.
- (أ) - الكتالوج الإلكتروني. ✓
- (ب) - المنتجات الرقمية.
- (ج) - السوق الإلكتروني.
- (د) - الفواتير الإلكترونية.
- (3) عبارة عن برنامج حاسوبي يدخل على قواعد البيانات الموجودة على الإنترنت للبحث عن المعلومات أو الكلمات المفردة، ويرجع النتيجة للمستخدم.
- (أ) محرك البحث. ✓
- (ب) الكتالوج الإلكتروني.
- (ج) سلة التسوق.
- (د) المتجر الإلكتروني.
- (4) أي مما يلي لا يعد من عوامل المنافسة في التجارة الإلكترونية؟
- (أ) انخفاض تكلفة البحث عن المعلومات.
- (ب) تخطيط موارد المؤسسات (ERP) ✓
- (ج) تكني الأسعار.
- (د) خدمة العملاء.
- (5) ان عنصر مهم في المتجر الإلكتروني، وضروري جدا لجمع مشتريات العملاء.
- (أ) سلة التسوق. ✓
- (ب) الكتالوج الإلكتروني.
- (ج) محرك البحث.
- (د) الوسيط.

(6) هي آلية إلكترونية للتسويق، يتم فيها عرض المنتجات والسلع، ويقوم المشترون المحتملون بتقديم عروض شراء، ويتم البيع للأعلى سعراً.

(أ) المزادات الإلكترونية E-Auctions.

(ب) التجارة الإلكترونية بالموبايل M-Commerce.

(ج) التسويق المباشر Direct Marketing.

(د) إعادة الهندسة Re-engineering.

(7) يقوم مفهوم بالتخلص من المهام التي لا فائدة لها لإتمام العملية بأقل الخطوات الممكنة.

(أ) المزادات الإلكترونية E-Auctions.

(ب) التجارة الإلكترونية بالموبايل M-Commerce.

(ج) التسويق المباشر Direct Marketing.

(د) إعادة الهندسة Re-engineering.

(8) تعتبر أسواق الأسهم والبورصة من أنواع المزادات الإلكترونية

(أ) بائع واحد / مشتري واحد.

(ب) بائع واحد / عدة مشترون محتملون.

(ج) مشتري واحد / عدة باعة.

(د) عدة باعة / عدة مشترون.

(9) تعتبر المنافسات والمنافسات الحكومية، التي يفوز بها من يقدم العرض الأقل سعراً، ويسمى بالمزاد إلى الأسفل، من نوع المزادات

(أ) بائع واحد / مشتري واحد.

(ب) بائع واحد / عدة مشترون محتملون.

(ج) مشتري واحد / عدة باعة.

(د) عدة باعة / عدة مشترون.

(10) أحدث مفهوم إعادة هندسة العمليات الإدارية (BPR) نقلة في علم الإدارة عن طريق:

(أ) التخلص من الإدارة العليا.

(ب) التخلص من الإدارة الوسطى.

(ج) التخلص من الإدارة الدنيا.

(د) تقليص الإدارة الدنيا.

- (11) ظهر مفهوم إعادة هندسة العمليات الإدارية (BPR) على يد:
- أ) فريدريك تايلور.
 - ب) ألن تون مايو.
 - ج) مايكل هامر.
 - د) مايكل دييل.

- (12) ظهر مفهوم التسويق المباشر على يد:
- أ) فريدريك تايلور.
 - ب) ألن تون مايو.
 - ج) مايكل هامر.
 - د) مايكل دييل.

- (13) أي مما يلي لا يستخدم في الحملات الإعلانية في التسويق المباشر؟
- أ) الإعلانات التلفزيونية.
 - ب) الرسائل القصيرة SMS.
 - ج) الإعلانات المباشرة على الإنترنت.
 - د) الإعلانات من خلال البريد الإلكتروني e-Mail.

- (14) أي مما يلي لا يعد من مستحدثات الأسواق الإلكترونية على المنظمات؟
- أ) التخصيص Customization.
 - ب) الإعلانات Advertisement.
 - ج) العمل من المنزل Tele-Commuting.
 - د) الحوسبة الآلية Tele-Computing.

- (15) أي المصطلحات التالية يقصد به العمل من المنزل، أو العمل عن بعد؟
- أ) Tele-Commuting.
 - ب) Tele-working.
 - ج) Tele-moving.
 - د) Tele-business.

16 يقصد بال تخصيص Customization في التجارة الإلكترونية

- (أ) قدرة الزبون على امتلاك منتج مختلف تمام عن المنتجات الأخرى.
- (ب) قدرة الزبون على امتلاك منتج يشعر بأنه مختلف ومتميز عن الآخرين.
- (ج) قدرة المنظمة على صنع منتج مختلف يلبي حاجات كافة المستهلكين.
- (د) قدرة الزبون على بناء المنتج حسب رغباته واحتياجاته. ✓

17 هي أنظمة إلكترونية تعتمد بشكل أساسي على التطور الهائل في تقنية الاتصالات والمعلومات وقواعد البيانات، وتستخدم لتسجيل طلبات العملاء.

- (أ) نظام معالجة المعلومات (TPS) Transaction Processing System
- (ب) أنظمة أخذ الطلب Ordering Systems ✓
- (ج) إدارة علاقات العملاء (CRM) Customer Relationship Management.
- (د) التسويق المباشر Direct Marketing.

18 يطلق مصطلح E-Tailing على:

- (أ) تجارة الجملة الإلكترونية.
- (ب) تجارة التجزئة الإلكترونية. ✓
- (ج) التجارة بدون وسيط.
- (د) التجارة المباشرة عن طريق الإنترنت.

19 أي السلع التالية هي الأكثر مبيعا على الإنترنت بقطاع التجزئة؟

- (أ) أجهزة الكمبيوتر والإلكترونيات. ✓
- (ب) الملابس والأدوات الرياضية.
- (ج) البضائع الرياضية.
- (د) الكتب.

20 أهم ما يميز تجارة التجزئة الإلكترونية

- (أ) سهولة شرائها من أي مكان في العالم.
- (ب) القدرة على تحويل بعض السلع إلى سلع رقمية.
- (ج) اعتمادها على أسماء الشركات الكبيرة والقوية فقط.
- (د) رخص أسعار منتجاتها. ✓

- (21) أي من الشركات التالية تتعامل بنمط التسويق المباشر؟
أ) BMW.
ب) Google.
ج) Yahoo.
د) Amazon.

- (22) يقصد بمصطلح B2B في التجارة الإلكترونية:
أ) البيع من الشركة للزبائن.
ب) البيع من الشركات للشركات الأخرى النظرية.
ج) البيع من الزبائن للزبائن.
د) البيع من الزبائن للشركات.

- (23) يطلق على الشخص الذي يقترح عملية الشراء
أ) المبادر.
ب) المؤثر.
ج) المقرر.
د) المشتري.

- (24) هو نمط التسوق الذي يعامل كل العملاء بطريقة فريدة من نوعها.
أ) B2B.
ب) B2C.
ج) C2B.
د) One-to-One Marketing.

- (25) هي ملفات تنسخها مواقع التجارة الإلكترونية على جهاز المستخدم وتسجل أنشطته، وترجع إليها لقراءتها في الزيارات التالية، لتقديم عروض تتماشى مع تفضيلاته.
أ) ملفات المستخدمين User Profiles.
ب) الكوكيز Cookies.
ج) الملفات المؤقتة Temporary Files.
د) ملفات السجل التاريخي History Files.

26) أي من طرق الدفع الإلكترونية التالية هي الأكثر استخداماً في التجارة الإلكترونية؟

- أ) بطاقات الائتمان Credit Cards ✓
- ب) المحافظ الرقمية E-Wallets
- ج) بطاقات السحب الآلي Debit Cards
- د) الكروت الذكية Smart cards

27) يتم التحقق من صلاحية بطاقات الائتمان، وإتمام عملية الشراء عن طريق

- أ) البائع
- ب) المشتري
- ج) شركة إصدار بطاقات الائتمان ✓
- د) شركات ترخيص ثالثة.

28) هي عبارة عن حسابات رقمية تشبه حسابات البنوك التقليدية، حيث يودع المشتري حسابه، ويتعامل به على مواقع التجارة الإلكترونية.

- أ) بطاقات الائتمان Credit Cards
- ب) المحافظ الرقمية E-Wallets ✓
- ج) الكروت الذكية Smart cards
- د) العملات الرقمية Digital Currency

29) هي كروت ذات شريحة كمبيوتر، تتم قراءتها عن طريق قارئات خاصة، على خدمات مثل الرعاية الصحية.

- أ) بطاقات الائتمان Credit Cards
- ب) المحافظ الرقمية E-Wallets
- ج) الكروت الذكية Smart cards ✓
- د) العملات الرقمية Digital Currency

30) من أسباب انهيار العديد من شركات التجارة الإلكترونية:

- أ) عدم توفر رأس المال الكافي لمزاولة أنشطة التجارة الإلكترونية.
- ب) الصعوبات التقنية والأمنية التي تتعرض لها هذه الشركات.
- ج) دخول شركات غير مؤهلة في هذا المجال.
- د) غياب التخطيط الاستراتيجي الجيد. ✓

- (31) أي مما يلي لا يعد من الاستراتيجيات العامة للأعمال الإلكترونية؟
- (أ) قيادة التكلفة الإجمالية .Overall cost leadership.
 - (ب) التميز .Differentiation.
 - (ج) التركيز .Focus.
 - (د) التنافسية .Competitiveness.

- (32) أي المراحل التالية لا تعد من مراحل التخطيط الاستراتيجي؟
- (أ) تحليل التنافسية.
 - (ب) صياغة الاستراتيجية.
 - (ج) تنفيذ التخطيط الاستراتيجي.
 - (د) البحث عن استراتيجية جديدة.

- (33) يركز تحليل SWOT للتخطيط الاستراتيجي على التعرف على:
- (أ) strengths – Weakness – Operation – Tenders
 - (ب) Strengths – Weakness – Opportunities – Throats
 - (ج) Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats
 - (د) Social – Weekend – Opportunities – Threats

34) E-business is:

- (أ) The use of electronic communications for all business processes.
- (ب) An organization using electronic media to purchase from to its suppliers.
- (ج) Any electronically mediated communication between an organization and its stakeholders.
- (د) An organization using electronic media to sell direct to its customers.

35) E-commerce is:

- (أ) Any electronically mediated communication between an organization and its stakeholders.
- (ب) An organization using electronic media to purchase from to its suppliers.
- (ج) An organization using electronic media to sell direct to its customers.
- (د) The use of electronic communications for all business processes.

- (36) هي مجموعة من الشبكات المترابطة والمتداخلة والمنتشرة في جميع أنحاء العالم.
- (أ) الشبكات الواسعة WAN
- (ب) الشبكات المتداخلة Interconnection Networks
- (ج) شبكة الإنترنت Internet
- (د) شبكات الاتصال اللاسلكية Wireless Networks
- (37) أي من أنظمة المعلومات التالية يستخدم لتنسيق جميع الموارد والمعلومات والأنشطة اللازمة لإتمام الإجراءات العملية في المؤسسة.
- (أ) نظام معالجة المعلومات Transaction Processing System (TPS)
- (ب) إدارة دعم واتخاذ القرار Management and Decision Support System (MIS/DSS)
- (ج) تخطيط موارد المؤسسات Enterprise Resource Planning (ERP)
- (د) إدارة علاقات العملاء Customer Relationship Management (CRM)
- (38) مصطلح يطلق على عمليات البيع والشراء وتبادل السلع من خلال الإنترنت.
- (أ) إدارة الأعمال الإلكترونية E-business
- (ب) التجارة الإلكترونية E-commerce
- (ج) الأسواق الإلكترونية Online Markets
- (د) المزادات الإلكترونية E-Auctions
- (39) تشمل على كافة الأنشطة والأعمال داخل وخارج المنظمة، وتدار بشكل جزئي أو كلي م خلال شبكة الحاسب الآلي، والإنترنت.
- (أ) إدارة الأعمال الإلكترونية E-business
- (ب) التجارة الإلكترونية E-commerce
- (ج) الأسواق الإلكترونية Online Markets
- (د) المزادات الإلكترونية E-Auctions
- (40) هي شبكة شركة خاصة تصمم لتلبية احتياجات العاملين من المعلومات الداخلية بتبادل البيانات والمعلومات عن عمليات وأنشطة المنظمة.
- (أ) شبكة الإنترنت Internet
- (ب) شبكة الانترانت Intranet
- (ج) شبكة الاكسترنانت Extranet
- (د) الشبكة المحلية LAN

41) أي مما يلي لا يعد من الأعمال الإلكترونية e-business ؟

- (أ) التجارة الإلكترونية e-commerce
- (ب) الأعمال للزبائن B2C
- (ج) الأعمال للأعمال B2B
- (د) إدارة الموارد البشرية

42) أي مما يلي لا يعد من الفوائد المحتملة لإدارة الأعمال الإلكترونية e-business ؟

- (أ) تخفيض تكاليف التشغيل النهائية
- (ب) زيادة الإنتاجية
- (ج) قلة تكلفة التنفيذ
- (د) تحسين العلاقات مع الموردين والزبائن

43) هي العمليات التي يتم تطويرها عن طريق إدارة الأعمال الإلكترونية وتهتم بالمشتريات، وتجديد المخزون، والمدفوعات، والصلة مع الموردين، ومراقبة الإنتاج.

- (أ) العمليات التي تركز على الإنتاج.
- (ب) العمليات التي تركز على الإدارة الداخلية.
- (ج) العمليات التي تركز على العميل.
- (د) إدارة الأعمال الإلكترونية.

44) التشخيص Personalization: تتم مطابقة الخدمات، والمنتجات، والإعلانات مع المستهلكين الأفراد من خلال:

- (أ) الحصول على المعلومات من البائع بشكل مباشر.
- (ب) مراقبة سلوك المستهلكين على الإنترنت.
- (ج) تسجيل أنماط الشراء المستقبلية للأفراد
- (د) جميع ما ذكر

45) أي مما يلي من معوقات التجارة الإلكترونية؟

- (أ) انخفاض تكلفة وأسعار منتجاتها.
- (ب) المنافسة العالية بين المتاجر الإلكترونية.
- (ج) انتشار الغش والخداع وغياب التشريعات الملائمة.
- (د) عدم وجود وسطاء بين الباعة والمشتريين.

46) يعتمد نموج البيع المباشر على

- (أ) عدم وجود وسطاء. ✓
- (ب) البيع للزبائن عن طريق الوسطاء.
- (ج) البيع عن طريق منافذ الشركة التقليدية.
- (د) تخفيض تكلفة المنتجات عن طريق تقليل العمليات الإدارية غير الضرورية.

47) أي مما يلي لا يعد من فوائد التجارة الإلكترونية؟

- (أ) تحسين جودة المنتجات المقدمة للزبائن.
- (ب) ارتفاع مستوى المعيشة لدى الأفراد. ✓
- (ج) تحسين مستوى الخدمات المقدمة للأفراد من قبل الشركات والحكومات.
- (د) قلة القوانين والتشريعات التي تحكم عمليات التبادل الإلكتروني.

48) يعرف المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري لتبادل المنتج بـ مال، أو تبادل المنتجات، أو المعلومات، بالسوق جديد

- (أ) التقليدية. ✓
- (ب) التنافسية.
- (ج) الاستهلاكية.
- (د) الإلكترونية.

49) المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري عبر الانترنت online لتبادل المنتج بـ مال، هو الس

- (أ) التقليدي.
- (ب) التنافسي.
- (ج) المنتج.
- (د) الإلكتروني. ✓

50) يحفز البائع على البيع، ويشجع المشتري على الشراء، لإتمام عملية

- (أ) شركاء العمل.
- (ب) الوسطاء. ✓
- (ج) الدعم والمساندة.
- (د) الواجهة.