العمال الإلكترونية

المحاضرة الرابعة عشر

مراجعة على المادة

1- الشبكات الاجتماعية تعتبر ............
   a) C2C (a)
   b) C2B (b)
   c) B2B (c)
   d) G2G (d)

2- نظام البلاك بورد ............
   a) B2C (a)
   b) B2B (b)
   c) G2C (c)
   d) B2C (d)

كل ما سبق صحيح

3- هي شركات تتعامل مع المستهلك من خلال بيع بعض المنتجات من خلال شبكة الإنترنت
   a) C2B (a)
   b) B2B (b)
   c) C2C (c)
   d) B2C (d)

4- فوائد إدارة الأعمال الإلكترونية لأرباب الأعمال تشمل
   a) إعطاء كفاءة عالية للعملاء
   b) وفرة في الكفاءة بكافة أنواعها
   c) خلق وظائف جديدة
   d) خلق وظائف جديدة

5- الحكومة الإلكترونية تشمل
   a) B2C و G2C و G2B (a)
   b) B2B و C2G و G2B (b)
   c) G2B و C2G و G2B (c)
   d) B2B و C2G و G2B (d)

6- من أهم عناصر السوق
   a) القيمة
   b) البيعة
   c) المكان
   d) الموقع

7- من أهم دوافع عم الدخول في شراكات مع المؤسسات الأخرى
   a) تحقيق أهداف التحم
   b) الحد من المخاطر ودعم التكفي
   c) الحصول على موارد وانشطة مماثلة
   d) المحافظة على تدفق العمليات التجارية

8- هي من عمليات الأعمال الإلكترونية التي تركز على الإنتاج
   a) التواصل مع الموردين
   b) التوصل مع الموردين
   c) الجهود الترويجية والتسويقية
   d) التواصل مع الموردين

9- يمكن تعرف الأمثلة الرقمية بأنها
   a) نسبة من يمكنهم الحاسب في المجتمع
   b) مهارات الحاسب عند أفراد المجتمع
   c) نسبة مستخدمي الإنترنت في مجتمع ما
   d) نسبة الافراد على تصفح الإنترنت وجمع المعلومات
(10) تساعد على نشر المعرفة وثقافة الإبتكار في المجتمع

(11) "المساحة الشخصية الخاصة" هي أحد أنواع العلاقة مع العملاء ومن أمثلتها:

(أ) إنشاء الشركة موقع على وسائل التواصل الاجتماعي للتواصل مع زبائنها
(ب) تحصيص أحد مندوبي خدمة العملاء لعمل "معين" مثل كبار العملاء
(ج) تنزيل المستخدمين مقاطع فيديو على موقع يوتيوب
(د) مساعدة المندوب الزياريان أثناء عملية الشراء

(12) شركة ديل تتبع نموذج أعمال

community
(أ) مجتمع
(ب) التسويات والاعلان
(ج) الميزادات الإلكترونية
(د) المصنع

(13) من أهم خصائص الأفارم الصناعية أنها

(أ) أنها تعطي اتصالات أمنة
(ب) تعطي الإنترنت سرعة كبيرة
(ج) تحتاج إلى رخص وحقوق استعمال
(د) يمكن توفير الأتصالات في كل مكان

(14) قد تستخدم (أو يستخدم) على نطاق واسع في التجسس

(أ) نظم المعلومات الجغرافية
(ب) الغيار الذكي
(ج) شبكة السيارات اللاسلكية
(د) أنظمة العمل

(15) من خصائص سلسلة القيمة الإلكترونية أنها

(أ) أنها أكثر كلفة من سلسلة القيمة التقليدية
(ب) تنطبق على السلع المحمولة
(ج) تركز على دفع المنتج تجاه المستهلك
(د) أنها تستفيد من شبكات القيمة

(16) مرحلة ......... هي أولى مراحل تطور المنظمة

(أ) الأنشطة الإدارية
(ب) التركيز الأنشطة
(ج) إضفاء الصفة الرسمية
(د) تأسيس المنظمة

(17) المدخل ......... في التغيير يؤدي إلى الإبتكار والتطوير

(أ) التعاون
(ب) التسويات
(ج) التوجيهي
(د) المبرم

(18) ....... تركز على خدمة شريحة معينة من المستهلكين

(أ) استراتيجية التميز
(ب) استراتيجية قيمة التكلفة
(ج) استراتيجية التركيز
(د) استراتيجية الإبتكار
(١٩) يجب مراعاة الآتي في البرامج المضادة للفيروسات
(أ) نستخدم البرامج المجانية مثل أفاست واي إف في جي
(ب) أن يتم تحديثها بستمرار
(ج) أن تعتمد عليها إعداد كلي في مكافحة البرامج الخبيثة والمخترقين
(د) كل ما سبق صحيح

(٢٠) من أهم الوسائل البيولوجية (biometrics) المتغيرة للتحقق من الشخصية أو التوثيق هي

(أ) الحاجة
(ب) بصمة البعد
(ج) الحمض النووي
(د) حذاء العين

(٢١) المواد البشرية التي تتطلبها إنتاج القيم المقترحة تشمل:

(أ) العلماء
(ب) الخبراء ورجال المبيعات الذهرا
(ج) العمالة
(د) كل ما سبق

(٢٢) تخلص إلى أن Virtuous Circle

(أ) رضا الزبائن يؤدي إلى مزيد من رضا الزبائن
(ب) ارتفاع المبيعات يؤدي إلى رضا المدرب
(ج) رضا الزبائن يؤدي إلى زيادة في تدريب الموظفين
(د) أن زيادة رضا الموظفين يؤدي إلى مزيد من رضا الزبائن

(٢٣) يوتيوب تصنف ضمن:

C2C (أ)
B2B (ب)
C2B (ج)
(د) كل ما سبق

(٢٤) عوامل المنافسة في التجارة الإلكترونية تشمل:

(أ) ارتفاع تكلفة البحث عن المعلومات
(ب) منافع الزبون من المقارنة السريعة بين المنتجات
(ج) الاختلاف والشخصية
(د) الدخول في شراكات

(٢٥) التسويق القائم على التخصيص

(أ) يتعامل كل العملاء بطريقة فريدة من نوعها
(ب) يتم تحديد مواصفات السلعة بدقة
(ج) يتمتع على الأشخاص وليس الإنترنت في التسويق
(د) تعتمد على المتغيرات الفاصلة في التسويق

(٢٦) وأصحاب المصملة ((stakeholders)

(أ) كل من يؤثر ويتأثر بالشركة
(ب) كل من يستفيد من الشركة
(ج) كل من يتضرر من الشركة
(د) الموظدون والزبائن

(٢٧) هي الملفات التي تسخن على جهاز وكسبها أنشطته على الموقع

(أ) اللفات الإعلانية
(ب) الكوكيز
(ج) ملف تخزين الأنشطة
(د) آنية العمل
(24) التسويق الإلكتروني يعزز عملية التخطيط لأنه...
(أ) يساعد على جمع المعلومات
(ب) يقلل التكاليف
(ج) يشترك الزبون في التسويق
(د) يحذب الزبون نحو المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسة
(البرمجة للانترنت adware

IPSec
(أ) شبكيت
(ب) الكود
(ج) أنظمة العمل

(26) حرف "C" في استراتيجية التسويق سوستاك يشير إلى SOSTAC
(أ) التكلفة
(ب) المجتمع
(ج) التغطية
(د) التحكم

(32) من أهم مزايا التسويق التقليدي
(أ) من السهل جمع البيانات
(ب) يمكن تحويل مرتين
(ج) يمكن إشراك الزبون في التسويق

(33) أدواء العلاقات العامة تتخصص في حروف الكلمة PENCILS. والحرف "P" يرمز إلى...

people
(أ) الأفراد
(ب) المكان

Publication
(أ) المطبوعات
(ج) المنتج

(34) جمع معلومات عن الزيان يكون من خلال:
(أ) نموذج الأعمال الإلكتروني
(ب) استراتيجية الأعمال الإلكترونية
(ج) حلول التسويق الإلكتروني
(د) عملية البحث والتطوير

(35) من أهم عوامل المنظمات الأفرطية...

(أ) قلة الحاجة لمكان أو مباني أو تجهيزات كبيرة
(ب) زيادة تكاليف الأعمال
(ج) زيادة المخاطر بإمكانيات مختلفة
(د) تغريب سلامة المال الاجتماعي

(36) عوامل نجاح التغيير لا تشمل...
(أ) وظائف خبرات إدارية من خارج المؤسسة
(ب) إدارية كفاءة للمشروع وتمكين عملية التغيير للموظفين
(ج) الاستعانة بأفضل الموظفين من داخل وخارج المؤسسة
(د) الاستعانة ببعض المفاوضات مفعمة مجاومة التغيير

(37) محفوظة باكترية مستوي من المخاطر
(أ) إعادة هندسة عمليات الأعمال
(ب) تحسيب العمليات
(ج) تحسين الوباء
(د) إصلاح الكوبيت وسائل العمل

(38) تحتاج إلى الحكومة الإلكترونية...
(أ) التحقق الإداري للمجتمع
(ب) لتمكين المرأة وذوي الاحتياجات الخاصة وتحقيق العدالة الرقمية
(ج) التشريع الاقتصادي
(د) كل ما سبق

(39) المعاملة المحددة للتغليف تحمل...
(أ) حجم التغليف المطلوب ونظامي التغليف (ب) القواعد التي تشكل في التغليف أو المؤيدة له
(ج) المعاملة الفوقية
(د) كل ما سبق
(٤٠) المعرفة الصريحة

(٤١) عوامل نجاح عملية التغيير تشمل

(٤٢) من عوامل التجهيز

(٤٣) رأس المال الاجتماعي هو

(٤٤) أناسب الصناعات الصغيرة والمتوسطة وتقل عوائق الدخول في الصناعة

(٤٥) تنافس الأسواق المفتوحة بالإلكترونية

(٤٦) تحقق «الاندماج المجتمعي»

(٤٧) من أهم خصائص المدن الصناعية

(٤٨) من أهم مزايا الابتكارات المغلقة
المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى
المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

العمال الالكترونية

• هي استخدام تقنية المعلومات في عمليات الأعمال بهدف تحقيق مزايا تنافسية عن تقليل التكلفة وزيادة الكفاءة والإنتاجية وتعزيز العلاقة مع العملاء والشركاء.
• هذا المفهوم أوعى من التجارة الإلكترونية، يشمل كافة النشاطات والمعاملات الإلكترونية داخل المنظمة وخارجها وتشمل:
  - e-commerce
  - customer relations management (CRM)
  - business partnerships
  - electronic transactions within an organization

أشكال الأعمال الإلكترونية

العمال الالكترونية

٩ ٤) عناصر الجاهزية الإلكترونية لدولة ما لا تشمل .........
(أ) خطوط التليفونات
(ب) نسبة المشتركين في الإنترنت
(ج) نسبة من يملكون حاسوب
(د) الميزانية المخصصة لبرامج الحكومة الإلكترونية

٨٠) لا تساهم في تنمية المجتمع المحلي
(أ) مراكز المجتمع
(ب) شبكات الباي فاي المفتوحة
(ج) المقاوضة الإلكترونية
(د) التعميد

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

(أ) مراكز المجتمع
(ب) شبكات الباي فاي المفتوحة
(ج) المقاوضة الإلكترونية
(د) التعميد

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأربعة المحاضر الأولى

المباشرة الأولى
مراجعة على الأرب四 المحاضر الأولى

الي إلكترونية

• تجارة الكترونية مع المشاركين
• تجارة الكترونية مع المستهلكين
• تجارة الكترونية بين الشركات
• تجارة الكترونية بين الحكومات

- Business to consumer (B2C)
- Business to government (B2G)
- Government to government (G2G)
- Consumer to consumer (C2C)
- Consumer to government (C2G)
تجارة الكترونية م  اعمال الى  عمال

★ مثل العمليا  الت  تت  بي  المصان  ومراك  التسوق

Business to business (B2B)

★ تجارة الكترونية من مستهلك إلى مستهلك (C2C)

Consumer to Consumer (C2C)

haraj.com.sa و online Auctions

مثل المزادات الإلكترونية والمواقع بالتراضي وغيرها

وتختص القيادة والأنشطة والجماع وغيرها.

الفوائد المحتملة للأعمال الإلكترونية

<table>
<thead>
<tr>
<th>المنافع التي يحصل عليها العملاء</th>
<th>فوائد لأرباب الأعمال</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>الحصول على خيارات وأنواع عالمية</td>
<td>زيادة الإنتاجية</td>
</tr>
<tr>
<td>توفير الوقت والجهد والموارد</td>
<td>وفرات في التكلفة بكافة أنواعها</td>
</tr>
<tr>
<td>زيادة جودة الخدمات والالتزام الحكومية</td>
<td>حضور عالمي ووصول للأسواق العالمية</td>
</tr>
<tr>
<td>الاستجابة السريعة للحاترات والأفضليات</td>
<td>وضع تنافسي أفضل</td>
</tr>
<tr>
<td>تخفيضات هائلة على الأسعار</td>
<td>تفصيل السلع والخدمات حسب الطلب</td>
</tr>
<tr>
<td>خدمات شخصية منفصلة حسب حاجة العميل</td>
<td>تقصير أو إلغاء سلسلة التوريد</td>
</tr>
<tr>
<td>زيادة مهارات العملاء وخلق وظائف جديدة</td>
<td>زيادة فرص الابتكار والتعلم وتبادل المعرفة</td>
</tr>
<tr>
<td>تعطي العملاء القدرة على تبادل المعلومات</td>
<td>تقليل المخاطر والخسائر</td>
</tr>
<tr>
<td>تسهيل جمع المعلومات عن الزبائن</td>
<td>فوائد للأعمال</td>
</tr>
</tbody>
</table>

السوق الإلكتروني

• يسهل التقاء الباعة بالمشترين وربطهم ببعضهم البعض. (من أهم الوظائف).

• تسهيل العمليات التي تتم في السوق. مثل: تدفق المعلومات، انتقال المنتجات والخدمات من البائع إلى المشتري.

عناصر السوق: الباعة، المشترين، السلعة، واجهة السوق، خلفية السوق، البنية التحتية، الوسطاء، والشركاء، وخدمات الدعم
الفرق بين الأسواق التقليدية والأسواق الرقمية

<table>
<thead>
<tr>
<th>الأسواق الرقمية</th>
<th>الأسواق التقليدية</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Online البيع الإلكتروني</td>
<td>البيع التقليدي (السوق) عن طريق التعامل المباشر</td>
</tr>
<tr>
<td>Digital المنتجات رقمية</td>
<td>المنتجات حسية / نمائية</td>
</tr>
</tbody>
</table>

- كتالوج ورقي
- استخدام الإنترنت والموبایل
- الفواتير الرقمية
- قATALOG إلكتروني
- دعم الإنترنت والموبایل
- التزوج الالكتروني
- الفواتير ورقية
- الدفع الالكتروني
- الدفع التقليدي

- الإنتاج مصغّر حسب رغبة الزبون (صديقة للبيئة)

<table>
<thead>
<tr>
<th>الوسطاء الإلكترونون</th>
<th>الوسطاء الالكترونيو</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>بوابة الكترونية web portal</td>
<td>بوابة الكترونية: ويب تورنت المحتوى باستمرار والغالباً ما يشمل فيديوهات</td>
</tr>
<tr>
<td>بلوجرز:</td>
<td>بلوجرز: يتم تحديث المحتوى باستمرار والغالباً ما يشمل فيديوهات</td>
</tr>
<tr>
<td>محركات البحث: تعتبر آن وسبط الكتروني لأهميتها في الوصول إلى مواقع الشركات المختلفة. 90٪ من الزبائن يستخدمونها للبحث عن المنتجات</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ebay</td>
<td>ebay</td>
</tr>
<tr>
<td>يقارن أسعار التذاكر ومواقع</td>
<td>يقارن أسعار التذاكر ومواقع</td>
</tr>
<tr>
<td>kayk</td>
<td>kayk</td>
</tr>
<tr>
<td>وفاكس ببلاس</td>
<td>وفاكس ببلاس: مثل مواقع كبار وفاكس ببلاس</td>
</tr>
<tr>
<td>وبكل وسطاء كثيرون مثل مواقع التواصل الاجتماعي واليوتيوب</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

نموذج الأعمال

هو بيان يوضح طريقة جلب الشركة والأموال أو خلق قيمة

يشمل تصميم نموذج الأعمال تصميم ووصف البنود التالية الخاصة بالشركة:

1. القيمة المقترحة
2. شريحة العملاء المستهدفين
3. قنوات التوزيع ( المباشرة، غير مباشرة، أو مملوكة للشركاء)
4. العلاقات مع العميل (شخصية، شخصية خاصة، مجموعات، المشاركة في أداء العمل، خدمة ذاتية)
5. الأنشطة الرئيسية (التوتود، الإنتاج، التوزيع)
6. الموارد الرئيسية (عينية، وسطحية، ومالية، وفكرية)
7. تحديد شبكة الشركا
8. بيان دعم التكاليف (التكاليف الثابتة والمتبعة)
9. تحديد مصادر الإيرادات
 أهم نماذج الأعمال الإلكترونية

Electronic business models on the Web

- الوسطاء "brokers"
- المزادات الإلكترونية: "Ebay"
- الاشتراكات "subscription"
- المجتمع "community"
- الإعلانات "ads" مثل Google و "Craigslist"
- محركات البحث: "Orbitz" و "Yahoo!"

نماذج البنية التحتية للأعمال الإلكترونية

<table>
<thead>
<tr>
<th>الطبقة</th>
<th>البرنامج والأجهزة والشبكات</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>الخدمات والتطبيقات</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>نظام التشغيل والمعايير, وبرامج الشبكة وبرامج قواعد البيانات</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>حاسبات واجهزة اتصالات وواجهزة وكابلات الشبكة ونوع الشبكة وخصائصها</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>وسائل التخزين المختلفة والنسخ الاحتياطي والحوسبة السحابية</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>محتوى الموقع الإلكتروني وتبادل البيانات والمواقع الداخلية والخارجية</td>
</tr>
</tbody>
</table>

طريقة عمل هذا النموذج: عندما يريد طالب تسجيل المواد فإنه يحتاج إلى نظام تشغيل مبسط "Windows" وإكسبلورر "Internet Explorer" (طبقة 1); في الحالة الأخرى يحتاج إلى برنامج مثل "Windows" وإكسبلورر "Internet Explorer" (طبقة 2); ثم يحتاج إلى شبكة إنتربنت "Internet" وإكستربنت "Extranet" بحسب نوع البيانات (طبقة 3); للوصول إلى البيانات المذكورة، إنترنت أو إكستربنت بما فيها مواد وسجلات نارية (طبقة 4); وبعدها يمكن إدخال بيانات وتضمين المواد التي يحتاجها (طبقة البيانات والمحتوى 5).

(1) يمكنها معد المناطق النائية والمترفة بالإنترنت

<table>
<thead>
<tr>
<th>(أ)</th>
<th>الأقمار الصناعية</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(ب)</td>
<td>كابلات الألياف الضوئية</td>
</tr>
<tr>
<td>(ج)</td>
<td>أف amat</td>
</tr>
<tr>
<td>(د)</td>
<td>التطبيقات</td>
</tr>
</tbody>
</table>

(2) هي من عمليات الأعمال الإلكترونية التي تركز على العمل

<table>
<thead>
<tr>
<th>(أ)</th>
<th>التواصل مع الموردين</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(ب)</td>
<td>تجديد المخزون</td>
</tr>
<tr>
<td>(ج)</td>
<td>الاتصال بين مجموعات العمل</td>
</tr>
<tr>
<td>(د)</td>
<td>الجهود الترويجية والتسويقية</td>
</tr>
</tbody>
</table>
من الموارد الفكرية التي يتطلبها إنتاج القيمة المقترحة...

1. العمال
   2. رأس الأموال
   3. مصممي المنتج
   4. المباني والأجهزة

4) من أهم خصائص السوق الإلكتروني أن...
   1. الإنتاج نمطي
   2. ارتفاع التكاليف
   3. المنتجات حساسة
   4. أن الإنتاج مخصص حسب رغبات الزبون

5) من أهم مزايا الحوسبة السحابية أنها...
   1. تحقق العدالة بين المستهلكين
   2. أنها تحافظ على خصوصية الأفراد
   3. تحتاج إلى إترنت سريع
   4. أنها تزيد قدرة المستخدمين على الابتكار

6) من أهم خصائص البرمجيات مفتوحة المصدر...
   1. تزيد دور المجتمع في الإبتكار
   2. تتوفر التكاليف
   3. C2C
   4. كل الإجابات السابقة صحيحة

7) شبكة السيارات اللاسلكية mobile ad hoc vehicles
   1. سوف تزيد مخاطر التجسس
   2. سوف توفر وسيلة اتصالات صديقة للبيئة
   3. سوف تزيد قدرة المستخدمين على الابتكار
   4. سوف تقدم اتصالات أكثر سرعة وأماناً مقارنة بالإنترنت التقليدي
حلول صمي كلام وتحديد المحاضرة والصفحة من ملخصي انا وتركي
جذب الله كل خير

<table>
<thead>
<tr>
<th>المحاضرة 14</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>C2C</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2</td>
<td>G2C</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>3</td>
<td>B2C</td>
</tr>
<tr>
<td>الجدول سم</td>
<td>4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>رمز المحكمة G يعني اي شيء G</td>
<td>5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 2 ص</td>
<td>6</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>البابهة</td>
<td>7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 3 ص</td>
<td>8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 4 ص</td>
<td>9</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

لم نذكر بالنص في المحاضرات الترويجية الاحترافية في من دوافع المحاضرة في شركات بالاعة المحاضرة 4 ص المحاضرة 3 ص المحاضرة 2 ص الترويج مع الفرود من نشرة مستلزمات الانترنت في المجتمع

الشراكات الاجتماعية لم تذكر بالنص تستخدمها المنظمات لأخذ افكار العملاء المحاضرة 4 ص (البرامج متتالية المصدر المحاضرة 3 ص (المنظمات الاقتصادية المحاضرة 2 ص (الشراكات الاقتصادية)

هم معرفة جميع نماذج العلاقة مع العملاء (البوضيح الجواب ا فهم العملاء، بدأ فهم العملاء، د معرفة الشخصية) للمحاضرة 3 ص

المبانية المحاضرة 3 ص المحاضرة 4 ص المحاضرة 5 ص

النفق المحاضرة 11 ص المحاضرة 10 ص المحاضرة 9 ص

הורاس معرفة بالترتيب (الأنشطة العشوائية، تركز الأنشطة، إضافة الشفرة السريعة، حساسية المنظمة) للمحاضرة 10 ص

الانشطة العشوائية المحاضرة 9 ص المحاضرة 8 ص المحاضرة 7 ص

التعاوني المحاضرة 7 ص المحاضرة 6 ص المحاضرة 5 ص

استراتيجية التكريس أن يتم تحديتها باستمرار الموجه المحاضرة 5 ص المحاضرة 4 ص المحاضرة 3 ص

الوجه والثانية المحاضرة 4 ص المحاضرة 3 ص المحاضرة 2 ص

لا توجد هناك تواصل بين افراد لا يوجد الشركات أو المحكمة المحاضرة 3 ص المحاضرة 2 ص المحاضرة 1 ص

ورقات في الكشفية بكافة انواعها المحاضرة 1 ص
<table>
<thead>
<tr>
<th>المهمة (الدالة الفكرية المثلية البشري)</th>
<th>العمال</th>
<th>21</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>المحاضرة 3 ص 14</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 7 ص 49</td>
<td>رضا الزيبان يؤدي إلى مزيد من رضا الزيبان</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>كل ما حسب</td>
<td>22</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>الاختلاف والخصائص</td>
<td>23</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>لا يوجد</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>المحاضرة 1 ص 4</td>
</tr>
<tr>
<td>كل من يتولى ويتأثر بالشركة</td>
</tr>
<tr>
<td>الكيكرب</td>
</tr>
<tr>
<td>يساعد على جمع المعلومات</td>
</tr>
<tr>
<td>Spybot</td>
</tr>
<tr>
<td>سيت بيوت</td>
</tr>
<tr>
<td>التحكم</td>
</tr>
<tr>
<td>يعطي معرفة كل حرف ابتش</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 6 ص 5</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 4 ص 5</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 1 ص 5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>حجة التسويق الإلكتروني</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>المحاضرة 11 ص 77</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 10 ص 65</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 10 ص</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>الجدول مهم معرفة كل مستوى</th>
<th>إعداد محددة علبة الهمال</th>
<th>36</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>المحاضرة 6 ص 5</td>
<td>المحاضرة 13 ص</td>
<td>كل ما بسيط</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 10 ص</td>
<td>المحاضرة 10 ص</td>
<td>كل ما بسيط</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 7 ص 68</td>
<td>المحاضرة 8 ص 55</td>
<td>مخزونة في قواعد البيانات والارشادات</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 10 ص 65</td>
<td>المحاضرة 10 ص 55</td>
<td>كل ما بسيط</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 10 ص 77</td>
<td>يضر الهمال الوطنية</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>آ (رام الهمال الاجتماعي)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ب رام الهمال البشري مهارات</td>
</tr>
<tr>
<td>وخبرات</td>
</tr>
<tr>
<td>ج رام الهمال العيني أدوات</td>
</tr>
<tr>
<td>واجهزة</td>
</tr>
<tr>
<td>(د رام الهمال الطبيعي)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>المحاضرة 8 ص 81</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>المحاضرة 14 ص 87</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 13 ص 89</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 12 ص 91</td>
</tr>
<tr>
<td>الجدول مهم</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>تجارة تجارة الكترونية خاصة</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>المحاضرة 14 ص 44</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 77</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 13 ص 46</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 9 ص</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 12 ص 47</td>
</tr>
<tr>
<td>الجدول مهم</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 14 ص 93</td>
</tr>
<tr>
<td>------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>فئة التراث على حقوق الملكية الفكرية</td>
</tr>
<tr>
<td>الدراسية المخصصة لبرامج الحكومة الإلكترونية</td>
</tr>
<tr>
<td>التعهد</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>المحاضرة الأولى</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>المحاضرة 4 ص 20</td>
</tr>
<tr>
<td>الإقامة الصناعية</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 1 ص 4</td>
</tr>
<tr>
<td>الجهود الترويجية والتسويقية</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 2 ص 14</td>
</tr>
<tr>
<td>مصممي المنتج</td>
</tr>
<tr>
<td>الجدول مهم</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 6 ص 8</td>
</tr>
<tr>
<td>الانتاج خصوصاً حسب رؤىه الزيوين</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 4 ص 24</td>
</tr>
<tr>
<td>تحقيق العلاقة بين المستهلكين</td>
</tr>
<tr>
<td>كل ما سبق</td>
</tr>
<tr>
<td>المحاضرة 4 ص 20</td>
</tr>
<tr>
<td>شيكوات السياسات الإقليمية ماهوية جواب ولا يشرح</td>
</tr>
</tbody>
</table>

استثناية ذكرها في المحاضرة الأولى وماهي موجودة في المحتوى يرجى إضافتها:

تحتاج إلى سرعة بيانات أكبر ولديها قدرة أكبر على تحمل الخطأ:
- المحاسبات المالية على الإنترنت
- مواقع الفيديو
- اللغات
- الصور
- الجواب (ب- مقاطع الفيديو)

محاضرة 1 ص 19


محاضرة 1 ص 3


محاضرة B2C
- تجارة جزء
- جزء الضرائب الإلكترونية
- نظام البنك
- المجتمعات الحكومية
- الجواب (أ- تجارة جزء)
اتهمنا بالباشرة الأولى للإدارة الإلكترونية

تغيير في المحاضرة الخامسة
محاضرة إدارة التغيير وإدارة المعرفة
محاضره لم يحدها الدكتور بعد

1- أعمال حكومية، أعمال إلكترونية أقسامهم
التجارب الإلكترونية ومميزاتها تناول الخبر تقليل الخسائر
تبادل المعلومات توفير الوقت زيادة جودة الخدمات الحكومية
انخفاض الأسعار

2- البنية التحتية برامج النظم
شبكات الجوال جزء من الشبكات
طبقة البيانات مثل البائر

3- مزيا وعيوب الشبكات والبرامج

4- الأقمار الصناعية والكابلات
العمليات إلكترونية والموارد البشرية

5- إسالة في نهاية المحاضرة
نماذج لإسالة الدكتور بالامتحانات
وليست طبق الأصل

بتوفيق
Neecha
المحاضرة المباشرة الثانية

1/ ما هي عوامل هدف الائتمان المحافظة على الائتمان بنسبة 10% خلال 10 سنوات؟
   أ- صعب قياسه
   ب- غير محدد بوضوح معين
   ج- غير واضح
   د- غير محدد

2/ أدوات العلاقات العامة تنحصر في حروف كلمة PENCILS والحرف "K" يشير إلى:
   أ- القوة
   ب- المسؤولية الاجتماعية
   ج- الأمن
   د- التوفير

3/ يتميز نموذج B2B بـ: 
   أ- يوجد بطل في عملية الشراء
   ب- حجم ونرخ المشارك كبير
   ج- يوجد استقلالية في عملية اتخاذ القرار في الشراء
   د- غالبًا ما يعتمد على طريق لجان متخصصة

4/ في نموذج SOSTAC الحرف "C" يرمز إلى: 
   أ- تحليل الوضع الحالي
   ب- وضع الاستراتيجية
   ج- تحديد الأدوات
   د- التخطيط

5/ أسباب فشل استراتيجية الأعمال الإلكترونية:
   أ- ارتفاع التكاليف
   ب- شدة المنافسة في السوق
   ج- ضياع فرص العمل
   د- عدم الالتزام بالمواعيد

6/ استراتيجيات الأعمال الإلكترونية:
   أ- البابان الذي يوضح طريقة جلب شركات الائتمان والحفاظ على تدفق الإيرادات مع مرور الوقت
   ب- دراسة الفرص المتاحة ودلايل نوعية سوق معين والتحديات التي تواجه
   ج- استراتيجية الأعمال الإلكترونية توضح كيفية توظيف التكنولوجيا لتحقيق الاستراتيجية المنظمة
   د- دراسة الخطط والتوجيهات المستقبلية للمنظمة
المحاضرة المباشرة الثالثة
مراجعة على المحاضرات 9,10,11

تنبيه: المحاضرة للمراجعة فقط والاختبار سيأتي من المنهج كله

مخاطر التجارة الإلكترونية

1- الهندسة الاجتماعية
2- الاصطياد الإلكتروني
3- هجوم رجل في الوسط
4- هجوم إعادة الإرسال
5- سرقة بيانات وسائل الدفع المالي.
6- هجمات القراصنة والمختراقين

7- البرامج الخبيثة وبرامج الدعاية والإعلانات غير المرغوب فيها
8- تأخير إرسال معلومات مفيدة أو إعادة إرسالها بعد تغييرها
9- هناك هجمات نشطة وأخرى غير نشطة وخدمات من الداخل وأخرى من الخارج

وسائل حماية التجارة الإلكترونية

(مثل سباي بوت) أفاست وتايفر) والتجسس 1- برامج مضادة للفيروسات (مثل وإعداده جيداً 2- استخدام الجدار النارى 3- عمل نسخ الاحتياطية للملفات 4- استخدام بروتوكولات تأمين التجارة الإلكترونية (IPsec) 5- إنشاء شبكات افتراضية خاصة (استخدام آي بي سيك)

6- استخدام وسائل لاكتشاف ومنع المختراقين مثل ملفات الأنشطة وملفات التدقيق وأنية العمل 7- استخدام وسائل التوثيق والتوقيع الإلكتروني 8- استخدام وسائل التشغير 9- التدريب والتوعية ووضع سياسات لأمن المعلومات

Authentication

وسائل التوثيق: للتحقق من أصل رسالة معينة أو برنامج معين أو هوية المستخدم.

1- أشياء يعرفها: مثل كلمة المرور، والرمز السرئ أو إجابة سؤال معين 8 حروف وتشمل أرقام ورموز.

ينصح بتغييرها باستمرار والاستمرار والا تقل عن 8 حروف وتشمل أرقام ورموز.
هو الأكثر شيوعا واستخداما بين المستخدمين
2. بيانات المستخدم: البصمة الأصبع، الحمض النووي، التوقيع، بصمة الصوت
بعضها غير مقبول من المجتمع (الحمض النووي)
هي بطيئة ومكلفة
تحتاج إلى أجهزة خاصة
3. أشياء يملكها: مثل بطاقة الهوية وبطاقة الصراف أو شريحة خاصة أو المفتاح.
مكلفة بالمقارنة بكلمة المرور وقد تضيع أو تتلف أو تسرق
وسائل التوثيق تقدم عناصر المعلومات الثلاثة: سرية وسلامة وضمان الوصول للمعلومات

<table>
<thead>
<tr>
<th>نوعها</th>
<th>الاسلوب</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ثابتة</td>
<td>شبكية العين</td>
</tr>
<tr>
<td>ثابتة</td>
<td>حدق العين</td>
</tr>
<tr>
<td>ثابتة</td>
<td>بصمة الاصبع</td>
</tr>
<tr>
<td>ثابتة</td>
<td>الحمض النووي</td>
</tr>
<tr>
<td>متغيرة</td>
<td>التوقيع اليدوي</td>
</tr>
<tr>
<td>متغيرة</td>
<td>بصمة الصوت</td>
</tr>
</tbody>
</table>

إدارة التغيير والمعرفة

- التحول إلى الأعمال الإلكترونية يحتاج تغيير في المنظمة والإدارة والعملة والثقافة
- وطريقة تدفق المعلومات والأوامر وغيرها

- أمثلة لأشكال التغيير:
- تحديث هيكل المنظمة ويجب مراعاة مراحل تطورها
- من أهم أشكالها هو التحول إلى المنظمات الافتراضية
- إعادة هيكلة الالعالة وتوظيف مبرمجين ومديري شبكات وأخصائيين في تحليل
- النظم
- التعهد: يعتبر أحد أشكال التغيير وهو إعداد بعض الأنشطة لشركات أخرى
التغيير يجب الاستماع للآخر وتمليك عملية التغيير للموظفين والزبائن وشرح فوائد التغيير

ويتماشى البعد الثقافي والاجتماعي والحصول على دعم القيادة العليا واستخدام المنهج المناسب للتغيير

**داخل إدارة التغيير**

- **Collaborative** تعاوي: يتطلب تعاون جميع الموظفين ويمكن أن ينتج عنه أفكار جديدة ولكنه يحتاج وقت ومجهود

- **Consultative** استشاري: الإدارة تستشير أصحاب الشأن لكنها تأخذ القرار النهائي وهو وسيلة بين التفاعلي والتوجيهي

- ** Directive** توجهي: الإدارة هي التي تتخذ القرارات لذلك يتطلب تواصل دائم

- **Paternal-maternal** approach وتعويض المتضررين أو من يقاومون التغيير أو نموذج الأب والأم في الإدارة (الأب يعرف أكثر والأم متعاطفة)

- **Coercive** قسري: الإدارة تتخذ القرارات وتحتاج قوة للتنفيذ، ودور الموظفين محدود جداً وهو صادم وله تحفيزات أخلاقية لكنه مطلوب عند الضرورة ولا سيما عدم وجود وقت كافي.

ويمكن اتباع بدلات أخرى مثل نقل العامل لفرع ثاني أو الإعلان عن إفلاس الشركة وإعادة إنشائها مرة أخرى بالموظفين المتميزين فقط.

**مستويات التغيير**

<table>
<thead>
<tr>
<th>المستوى</th>
<th>الفائدة المتوقعة</th>
<th>نسبة التحسن المتوقعة</th>
<th>المخاطر</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>إعداد هندسة عمليات الأعمال</td>
<td>تشمل كل أنشطة وعمليات الأعمال، 100% تحسن في الأداء</td>
<td>احتمال الفشل كبير جداً</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>تحسن العمليات</td>
<td>تشتمل إعادة تصميم العمليات الأساسية، 50% تحسن في الأداء</td>
<td>الخطر متوسط</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>أتمتة العمليات</td>
<td>تشمل بعض العمليات، 25% تحسن في الأداء</td>
<td>المخاطر قليلاً</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**outsourcing** هو استخدام واستنجار كفاءات وقوية وأفاذ ووسائل وخدمات من مؤسسات أو شركات أو جهات ثالثة (أجنبية أو محلية) للقيام بأحد أنشطة المنظمة.

وهو طريقة جديدة لهيكلة المنظمة وتقسيم العمل وتوفير المال والطاقة

التعهيد يعوض نقص الخبرات وقد يوفر التكاليف أو الضرائب ويزيد الجودة ويضمن الوصل إلى خبرات نادرة لكنه يضر بالعمالة الوطنية.
إدارة المعرفة في المؤسسة

المعرفة هي الخبرات والثقافة والوعي والمعلومات لدى الموظفين والزبائن والشركاء والمخزنة في الإرشادات وقواعد البيانات والملفات وغيرها.

المعرفة لها دور كبير في نجاح التغيير.

يجب على المنظمة أن تكون عندها خطة لتحديد المعرفة المطلوبة وتنشيطها وتخزينها ثم تبادلها مع الموظفين والزبائن والشركاء ثم استخدام هذه المعرفة.

أهداف إدارة المعرفة تشمل زيادة الأرباح والمحافظة على الخبرات والزبائن وتقليل التكاليف وتطوير منتجات جديدة.

أدوات نقل المعرفة هي التعامل اليومي المباشر والتدريب والأيميلات ووسائل التواصل الإجتماعي وقواعد البيانات والفيديو كونفرانس ومراكز المساعدة والنظم المتخصصة.

ويعتبر برنامج لوتس نوت من أشهر برامج تخزين المعرفة.

إدارة سلسلة التوريد إلكترونياً

سلسلة التوريد هي سلسلة تدفق المواد الخام والأفراد، والمعلومات والخدمات ورأس المال من الموردين إلى المصنع ثم المخزون إنتهاءً بالعملاة.

نجاح المنظمة يعتمد على قدرتها في إدارة تدفق المواد والمعلومات والأموال إلى الداخل وبين أقسامها وموظفها وخارج المنظمة.

سلسلة التوريد الإلكترونية هي استخدام تكنولوجيا المعلومات في إدارة هذه السلسة.

أهدافها: تقليل التكاليف، التوظيف الأمثل للموارد، زيادة المبيعات، زيادة القوة التنافسية، زيادة الابتكار، زيادة رضا الزبائن.

سلاسل التوريد
مقارنة سلسلة التوريد التقليدية بالإلكترونية

<table>
<thead>
<tr>
<th>سلسلة التوريد الإلكترونية</th>
<th>سلسلة التوريد التقليدية</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>المنتجات الإلكترونية وخدمات</td>
<td>غالباً السلع محسوسه</td>
</tr>
<tr>
<td>انخفاض التكاليف</td>
<td>ارتفاع التكاليف</td>
</tr>
<tr>
<td>المستهلك يجذب السلعة</td>
<td>المنتج يدفع السلعة إلى السوق</td>
</tr>
<tr>
<td>كل التدفقات تسير في اتجاهين</td>
<td>سلسلة المعلومات والأموال والسلع تسير في أتجاه واحد</td>
</tr>
<tr>
<td>تستفيد من شبكات القيمة</td>
<td>لا تستفيد من شبكات القيمة</td>
</tr>
<tr>
<td>تستفيد من التجارة التعاونية</td>
<td>لا تستفيد من التجارة التعاونية</td>
</tr>
<tr>
<td>سلسلة طويلة ومعقدة بسبب كثرة الوسطاء وطبيعة المنتجات</td>
<td>سلسلة طويلة وبسيطة بسبب قلة الوسطاء وطبيعة المنتجات</td>
</tr>
<tr>
<td>صديقة للبيئة لأنها توفر المكان والعملة والورق والمو材质ات</td>
<td>غير صديقة للبيئة</td>
</tr>
</tbody>
</table>

معوقات إدارة سلسلة التوريد: أمن المعلومات والخصوصية، التردد في تبادل المعلومات، نقص المهارات، مشاكل متعلقة بالثقة بين الشركاء والصلاحيات

نماذج إدارة سلسلة التوريد الإلكترونية

1. الشراء الإلكتروني: هو استخدام نظم المعلومات والاتصالات في عمليات شراء المواد الخام ونصف المصنعة ومستلزمات الإنتاج والحصول على المهارات
2. التخطيط التعاوني: الموردين والمنتجين وتجار التجزئة يتعاونون في التنظيم بالطلب والتخطيط بهدف تحسين تدفق المواد عبر سلسلة التوريد.
3. التصميم التشاركي: إشراك جميع أصحاب المصلحة في عملية تصميم المنتج
4. إدارة دورة حياة المنتج (PLM): استراتيجيات الأعمال التي تمكن الشركات المصنعة من تبادل البيانات ذات الصلة بالمنتج مع الشركاء كجزء من التصميم التفاعلي للمنتج وجهود تنميته
4. التجديد التفاعلي: تجديد المخزون والمواد عن طريق تعاون الموردين والمنتجين والموزعين وتجار التجزئة باستخدام نظام المعلومات وذلك بهدف زيادة رضا الزبائن. مثال: قيام المورد بإدارة مخزون تجار التجزئة بمتابعة العرض والطلب
5. التجارة الإلكترونية: أخذ الطلبات، إنهاء الطلبات، الدفع الإلكتروني، تقليل المخزون التجارة التفاعلية
6. الخدمات اللوجستية الإلكترونية: هي مجموعة الخدمات التي تستخدم تقنيات الاتصالات لتحويل العمليات اللوجستية الرئيسية إلى عمليات قائمة على تبادل البيانات والمعرفة والمعلومات مع الشركاء بهدف نيل رضا العميل.
7. الشراكة الاستراتيجية: استخدام تقنية المعلومات لتسهيل تعاون اثنين أو أكثر من الشركات.
8. التجارة التفاعلية: هي استخدام التقنية لتمكين الشركة من البحث والتطوير والتخطيط، وتصميم المنتج. وإدارة عملية الإنتاج وإدارة المخزون والتسويق بشكل تعاوني مع الشركاء والموردين والزبائن.
9. دعم وتكامل سلسلة القيمة: تقسم أنظمة المنظمة إلى رئيسية (التدريب والإنجاز والتوزيع وغير رئيسية (الموارد البشرية والمالية). وتستخدم تقنية المعلومات في تحقيق التكامل فيما بينها:
10. المنظمات الافتراضية: Virtual organizations هي منظمات تعمل في الواقع الافتراضي وتستخدم على تقنية المعلومات في أداء وظائفها بدون حدود وموقع جغرافي معين. تناسب الخدمات الاستشارية وتصميم البرامج والنشر الإلكتروني والمنظمات الخيرية والتنموية والخدمات الإلكترونية
فوائدها:
- عدم الحاجة إلى مكان أو مباني (حلت مشكلة اختيارات المكان)
- الاعتماد على التقنية والمعرفة والحساسية بدلاً من العمالات
- العمالات الجوانبية والدوام 24 ساعة والزبائن جزءاً من قوة العمل
- المرونة في العمل وقلة ضغط العمل والإدارة المشتركة أو المسطحة
- المحافظة على البيئة وتنمية المناطق النائية لأن الإدارة أو العمل يمكن أن يكون عن بعد
- تنمية رأس المال البشري عن طريق تبادل المعرفة والخبرات human capital
مناسبة للهيئات العلمية والاستشارية والتنموية وقاطني المناطق النائية وذوى الاحتياجات الخاصة

عيوبها: ارتفاع تكاليف البنية التحتية الإلكترونية، والاعتماد على التكنولوجيا والإنترنت، وتحتاج إلى الثقة، وضعف أليات فض المنازرات وتقلل رأس المال الاجتماعي العزلة الاجتماعية.

أسئلة للمراجعة:

1. يساعد على خلق أفكار جديدة
   A. التغيير الفقري
   B. التغيير التعاوني
   C. التغيير الاستشاري
   D. التغيير التوجيهي

2. سلسلة التوريد الإلكترونية
   A. تتعامل مع منتجات رقمية
   B. تتمتع بزيادة التكاليف
   C. تتعامل مع منتجات حسية
   D. لا توفر الوقت ولا الجهد

3. (3) من أهم خصائص سلسلة التوريد التقليدية.
   A. أنها تستفيد من شبكات القيمة
   B. أنها تنطبق على السلع التقليدية أو الحسية
   C. أنها تُستخدم في إنشاء شبكات افتراضية خاصة
   D. أنها تقلل التكاليف

4. IPSec .A
   https .B
   Avast .C
   أنية العسل .D
(5) .......هي أكثر أساليب التوثيق تكلفة

A. كلمة المرور
B. الحمض النووي
C. بصمة اليد
D. البطاقات الذكية

(6) .........هي أسرع أساليب التوثيق

A. كلمة المرور
B. البصمة
C. التوقيع
D. بصمة العين

(7) من أمثلة الهجمات النشطة

أ. معرفة عنوان الإنترنت للمستخدم
ب. معرفة محتوى الرسالة
ج. تعطيل الموقع الإلكتروني للشركة
د. التجسس

(8) من عوامل نجاح سلسلة التوريد من وجهة نظر المجتمع.......

أ. وجود الثقة بين الشركاء
ب. الشفافية في كل مراحل سلسلة التوريد
ج. السرعة وتقليل التكليف وجودة الإنتاج وخدمة العملاء
د. المحافظة على البيئة

المحاضرة المباشرة الرابعة

مراجعة على خدمات التجارة الإلكترونية والحكومة الإلكترونية

الفصل 12 و 13

مقدمة

• وتشير الإحصائيات إلى أن حجم مبيعات تجارة التجزئة الإلكترونية حوالي 1,3 تريليون دولار عام 2014 بزيادة 22% عن عام 2013.
• وصلت 15 مليار دولار في الدول العربية في عام 2014 منها 3.4 مليار في المملكة العربية السعودية 291 مليار منهما ماليزيا 8.3 مليار.

التجارة الإلكترونية

التجارة الإلكترونية لها مستقبل باهر في الوطن العربي بسبب ظروفه الخاصة ومزاياها المتنوعة

نماذج تجارة التجارة الإلكترونية

Mail-order 1: الشراء عن طريق البريد

يضع المشتري طلبه عن طريق المكالمة الهاتفية أو عن طريق موقع الإنترنت، ويتم تسليم المنتجات إلى العملاء عن طريق البريد حسب العنوان الذي يحدده المستهلك.

2. البيع المباشر عن طريق المصدر:

حيث يقوم المصدر بالبيع للزبائن مباشرة عن طريق الإنترنت.

Pure-play 3: تجارة تجارة الالكترونية خالصة

هي الشركات التي تبيع بشكل مباشر للمستهلك عبر الإنترنت دون أن تحتفظ بقنوات بيع تقليدية.

Bricks and clicks retailers 4: نموذج الطوب والنشرات

هم تجار التجزئة الذي يبيعون في الأسواق التقليدية وكذلك الأسواق الإلكترونية.

تقييم الأمم المتحدة للحكومات الإلكترونية

<table>
<thead>
<tr>
<th>البلد</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>البحرين</td>
<td>18</td>
<td>18</td>
</tr>
<tr>
<td>الإمارات</td>
<td>32</td>
<td>37</td>
</tr>
<tr>
<td>السعودية</td>
<td>41</td>
<td>36</td>
</tr>
<tr>
<td>قطر</td>
<td>44</td>
<td>44</td>
</tr>
<tr>
<td>عمان</td>
<td>62</td>
<td>64</td>
</tr>
<tr>
<td>الكويت</td>
<td>72</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>تونس</td>
<td>80</td>
<td>75</td>
</tr>
<tr>
<td>مصر</td>
<td>103</td>
<td>88</td>
</tr>
<tr>
<td>المغرب</td>
<td>120</td>
<td>87</td>
</tr>
<tr>
<td>لبنان</td>
<td>121</td>
<td>89</td>
</tr>
<tr>
<td>ليبيا</td>
<td>161</td>
<td>101</td>
</tr>
<tr>
<td>اليمن</td>
<td>185</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Technology Parks

• تهدف إلى توطن التكنولوجيا وتحقيق التنمية الاقتصادية والالتحاق بركب التقدم. يوجد في الولايات المتحدة 77 شركة و21 سلسلة. يوجد 5 في كوريا الجنوبية و5 في ماليزيا و22 في اليابان و8 في الصين و1 في كندا. وفي فنلندا 3 و23 للتيكنولوجيا ومركز للتميز مرتبطا بـ 3 جامعة بالرغم من أن مساحتها تبلغ حوالي ثلث مساحة مصر وسكانها يزيدون قليلا عن 5 مليون نسمة أي 6% من سكان مصر.

• أشهرها في المملكة مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتكنولوجيا ومدينة المعرفة الاقتصادية.
استخدام تقنية المعلومات في التنمية IT4D

- يشير إلى استخدام تقنية المعلومات في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية. وأهم أبعاده

<table>
<thead>
<tr>
<th>النتيجة الصناعية</th>
<th>أهداف التكنولوجيا</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>تتمتع منتجات كلمة المعرفة</td>
<td>توفر المعلومات، وتأسس اليات، وتوفر تكنولوجيا وبرامج التدريب وتشجيع الاستثمار وتشجيع القيادة.</td>
</tr>
<tr>
<td>تركز على إنتاج منتج جديد أو تطوير المنتجات الحالية</td>
<td>توفير خدمات إلكترونية وخدمات إلكترونية وبرامج التدريب والتنمية وبرامج التدريب والتنمية</td>
</tr>
<tr>
<td>الشركات المرتبة بالجامعات وراكز البحث العلمي</td>
<td>غير مرتبط بالجامعات وراكز البحث العلمي</td>
</tr>
</tbody>
</table>

- تنمية الريف: أخبار الطقس، وإدارة موارد المياه وتوفير معلومات عن أسعار المنتجات الزراعية، والمعاملات البنائية والتجارة والحكومة الإلكترونية والتعليم عن بعد.

- تنمية المجتمع المحلي: مواقع عربية، برامج تدريب، ومراكز الاتصال المحلية وبناء شبكات لاسلكية وشبكات تلفزيونية وراديو للمجتمع

- تمكين المرأة: ودعم ذوي الاحتياجات الخاصة: برامج ومبادرات ومنشآت لدعم المرأة Assistive technology والأمومة والطفولة وم üstة ذوي الاحتياجات الخاصة

- دعم اللاجئين وضحايا الكوارث: شبكات الإنترنت وال싸و وخدمات جوجل وشبكات الإنترنت المبكر والحاسبة تستخدم على نطاق واسع في برامج الإغاثة.

- المنظمات غير الربحية للربح: وسائل التواصل الاجتماعي Nonprofit e-Business ويوتيوب والواقعية الإلكترونية

- عوامل نجاح الحكومة الإلكترونية

- وجود التوعية والطلب على الخدمات ووجود قطاعات اقتصادية رائدة

- وجود رؤية أو استراتيجية ورقابة فعالة على جودة الخدمات

- توفر خدمة الإنترنت السريع وال점 للأسعار ميسرة

- النجاح في إدارة التغيير (إعادة هيكلة الوزارات والجامعات والخدمات الحكومية)
• توفير التمويل الكافي
• ارتفاع الجاهزية الإلكترونية المتمثلة في عدد الحاسابات والجوالات وخطوط الهاتف
• مهارات الحاسوب والمحتوى والتطبيقات
• وجود الرغبة السياسية وتأييد نخبة المجتمع ورجال الأعمال

اهتمامات المفتوحة

• الابتكارات المفتوحة تعني أن الشركة تستخدم أفكارها الداخلية وأفكار من الخارج في تطوير منتجاتها. أي مشاركة أكثر من شركة (وبما الأفراد) في تطوير المنتج. أهمها البرامج والشبكات والأجهزة
• الابتكارات المغلقة: التكنولوجيا اخترعت وأنتجت وحضرت للسوق بواسطة الشركة المبتكرة
• مزايا الابتكارات المفتوحة: تبادل المعرفة وتقلل تكاليف البحث والتطوير والأسعار وتحسن الفرص التسويقية

عيوبها: احتمال النزع على حقوق الملكية الفكرية وقادة الشركة لمتابعة المراجعة

أسئلة للمراجعة

(1) يوتيوب تصنف ضمن

(a) C2C
(b) B2B
(c) C2B
(d) كل ما سبق

(2) خدمات الحكومة الإلكترونية تشمل

(a) C2C, G2G, B2B
(b) G2B, G2C, B2B
(c) G2B, G2C, C2B
(d) G2C, G2G, G2B, C2G

(3) من أهم وسائل توظيف التكنولوجيا في التنمية

(a) التعليم الإلكتروني
(b) الصحة الإلكترونية
(c) تنمية أودية التكنولوجيا
(d) كل ما سبق
(4) من أهم عيوب المنظمات الافتراضية..............
أ- عدم الحاجة إلى مكان أو مباني
ب- ضعف آليات فض المنازعات
ج- تنمية المناطق النامية
د- تبادل المعرفة والخبرات
(5) حدد العبارة الخاطئة بخصوص أم次の الأعمال الإلكترونية
conversion rate
أ- الفشل في الحصول على ثقة الزبائن يزيد معدل التحول
ب- القراصنة متقدمين عن خبراء أمن المعلومات والمشرعين
ج- من الصعب اكتشاف سرقة المنتجات الرقمية
د- إذا زادت ثقة الزبائن في الموقع سوف تزداد مشتراتهم
......Lean production
أ- نوع من المنتجات خفيفة الوزن
ب- تجنب أي عمليات أو إضافات لا تخلق قيمة
ج- توظيف عمال يتصفون بالرشاقة
د- الاستحواذ على مصادر المواد الخام اللازمة للإنتاج
(7) من النماذج التقليدية لإدارة المخزون..............
أ- التجارة الإلكترونية الخالصة
ب- تلاميذ الشاحنات
ج- استخدام نظم المعلومات للتنبؤ بالطلب
د- أتمتة إدارة المخزون
التي نزل بالمباشرة 4
غير
اطلعوا عليها أسفل
نموذج التسويق الإلكتروني

Customer life cycle

- الوصول إلى العميل من خلال الوسائل الإلكترونية وغير الإلكترونية
- التواصل الاجتماعي
- التفاعل بـ Eshop
- التحول إلى ربطه بالموقع التجارية عن طريق عروض ونقاط
- مشاركة المنتجات معه للموردين أو الرسائلي أو الشبكات الاجتماعية
- تميز إدارة العلاقة مع العملاء في العصر الحالي بتنوع العوامل بسب العوامل، ارتقاء معدل دوران العميل وشدة المنافسة، ارتقاء تكلفة جذب

1. وظيفة ومهم مدير سلسلة التوريد لا تشمل تصفح منتجات تناسب أذواق المستهلكين
   تصميم طويلة أقتصادية للنقل والشحن والتزويد والتخزين
   تحديد الكيفية وتنويع الطلبات والعرض لكل المواد والسلع المصنعة.
   إدارة المخزون ونتهجة مسابقة وصول الطلبات

2. عناصر قياس فعالية إدارة سلسلة التوريد لا تشمل معدل التسليم في الوقت المحدد
   نسبة المتبع
   معدل تلبية الطلبات من المخزون الحالي
   عدد أيام التخزين

3. من سمات سلسلة التوريد التقليدية
   تستفيد من شبكات القيمة
   أنها طويلة ومعقدة
   صديقة للبيئة

1. من عيوب المنظمات الافتراضية
   أنها تحتاج إلى مكان أو مكتب (حلت مشكلة اختيارات المكان)
   أنها تقلل رأس المال البشري
   أنها متاحة للشركات والمستثمرين والتنموية
   أنها تقلل من أداء المصالح الاجتماعي

2. حد التغير النقص في تخصص عملية تلحم الشحنات
   أحد أساليب التوريد
   تزيد السرعة في تلحم طلبات العملاء
   تساهم في تقليل المنظمات الافتراضية
   تساعد في تطوير المنتج

3. الاستحواذ على مصادر المواد الخام هو أحد أشكال
   التكامل الحضري
   التكامل الأمامي
   القسم السفلي من سلسلة التوريد

قسم الداخلي من سلسلة التوريد
الـ٧ أشياء المهورة لا تشمل:

-打交道يات الزائدة
- الإنتاج الزائد والمخزون الزائد
- المواصلات والحركة الزائدة
- المعلومات الزائدة

2. تطوير المنتج يعتبر أحد أنشطة:

- القسم العلوي من سلسلة التوريد
- القسم الداخلي من سلسلة التوريد
- القسم السفلي من سلسلة التوريد
- الشراء الإلكتروني

3. هذه أعمليات تحويل المعرفة الضمنية إلى ضمنية (أو تبادل المعرفة):

- قراءة الكتب
- تأليف الكتب
- دراسة تقارير شكاوى العملاء لإيجاد حلول لمشاكلهم وتطوير المنتجات والخدمات
- التنشئة الاجتماعية

1. هي أحد الأدوات الاجتماعية لإدارة المعرفة:

- الوكيل
- برامج قواعد البيانات
- النظام الخيري، نظم المحاكاة
- استراتيجية إدارة المعرفة

2. موجودة في عقول الأفراد وتكتسب بالخبرة والممارسة والتعلم والملاحظة:

- المعرفة صريحة
- المعرفة ضمنية
- المعرفة أساسية
- المعرفة تطبيقية

3. سياسة الخصوصية للشركة لا تشمل:

- أهداف ورسالة الشركة
- نحو المعلومات التي تجمعها عنك
- ماذا تفعل بالبيانات التي تجمعها والطرف الثالث الذي يحصل عليها

ما هي الإجراءات التي تتخذها لحماية البيانات

1. مهام إدارة أمن تكنولوجيا المعلومات لا تشمل:

- تحديد أهداف واستراتيجية وسياسة ومتطلبات أمن المعلومات
- تحديد وتحليل التهديدات الأمنية للأصول وتحليلها
- تطوير منتجات وخدمات جديدة
- تحديد وتنفيذ الأدوات والإجراءات والسياسات اللازمة لمواجهة هذه المخاطر

2. توظف الشركات في قانونية للتصنيف على المنافسين يعتبر أحد:

- البرمجيات الخبيثة
- تهديدات الإنترنت
- تهديدات البيئة وبشرية
- تهديدات الصناعة

3. مدير أمن المعلومات يحرص على توفير "مولد كهربائي احتياطي" لتقديم خدمة

- السلامة المعلومات
- سرية المعلومات
- التوثيق

ضمان الوصول
1. من المخاطر التي تواجه الشركة "مغادرة الكوادر والخبرات الأساسية" ويمكن مواجهتها:
   a. إرسال مخترقين
   b. استخدام الجهاز الخارجي
   c. تشيير الملفات
   d. إعادة البديل

2. من العوامل الاجتماعية في بيئة الأعمال الإلكترونية:
   a. مدى الدعم الحكومي للخدمات الإلكترونية
   b. معدل التضخم
   c. الفجوة الرقمية
   d. ظهور تكنولوجيا جديدة

3. طريقة "بطاقة الأداء المتوازن" تستخدم في قياس مدى نجاح:
   a. نموذج الأعمال
   b. الخطة الاستراتيجية
   c. البنية التحتية للأعمال الإلكترونية
   d. الحملة التسويقية

1. في نموذج التفّت الرمزي RACE يرمز إلى "C"
   a. Collect
   b. التحول
   c. التعاون
   d. Collaboration

2. حدث العبارة الصحيحة بخصوص إدارة العلاقة مع العملاء في العصر الحالي:
   a. تنوع العملاء بسبب العولمة
   b. ارتفاع معدل دوران العملاء
   c. شدة المنافسة
   d. كل ما سبق

....... Peer-to-peer

1. من أمثلة البرامج التي تعمل بنظام شبكة الند للند:
   a. برنامج بلا كورد
   b. برنامج سكاي بي
   c. برنامج البانر
   d. نظام ساهر

2. اختبر الهدف العفري ذكي من بين الأهداف الآتية:
   a. تقدير الوقت الأزم للبحث عن المنتج بنسبة 10 في المئة بحلول ديسمبر 2020
   b. تقدير الوقت الأزم لحل مشاكل العملاء من 3 ساعة إلى 1.5 ساعة بحلول يوليو 2018
   c. زيادة المبيعات بنسبة 20 في المئة خلال عامين
   d. مضاعفة الأرباح

3. التحديد الجماعي:
   a. هو أحد أشكال الانتفاخات المغلقة
   b. يحمل حقوق الملكية الفكرية وحقوق المشاركين
   c. هو أحد نماذج الأعمال
   d. هو أحد طرق الانتفاخات المفتوحة
١. أي الروابط التالية آمنة؟
  b. https://www.kfu.edu.sa/sites/Home/
  d. http://www.aljazeera.net/portal

٢. حدد العبارة الخاطئة بخصوص إنترنت الأشياء:
  a. تستخدم في اليوتيوب الذكية وإدارة المخزون والرعاية الصحية والزراعة
  b. سوف تؤدي إلى توثيق في الإشارات
  c. يمكن أن يستخدم في التجسس
  d. توفر وسيلة الصلات ملحة للبيئة

٣. هى أحد الوسائط الإدارية لأمن المعلومات:
  a. البرامج المضادة للفيروسات
  b. آنية العمل
  c. تصنيف الأصول
  وسائل التوثيق

٤. Lean production يقصد بالإنتاج الرشيق
  a. نوع من المنتجات خفيفة الوزن
  b. تجنب أي عمليات أو إضافات لا تخلق قيمة
  c. توظيف عمال يصفوا بالرشاقة
  d. الاستحواذ على مصادر المواد الخام اللازمة للإنتاج

٥. من النماذج التقليدية لإدارة المخزون
  a. التجارة الإلكترونية الخالية
  b. تلاميح الشحنات
  c. استخدام نظم المعلومات للتنبؤ بالطلب
  d. أتمته إدارة المخزون

٦. من أهم عيوب الإبتكارات المغلقة:
  a. النزاع على حقوق الملكية الفكرية
  b. زيادة تبادل المعرفة
  c. تقلل تكاليف البحث والتطوير والأسعار

تحسين الفرص التسويقية.
الواجبات

الأول

الافتراضي والبلاك نفس بعض

1. من أمثلة الهجمات الغير نشطة
   (a) إلغاء ملف
   (b) تعطيل الموقع الإلكتروني للشركة
   (c) تخريب البرنامج
   (d)...

2. من وسائل الحماية ضد الهجمات الداخلية الطبيعية
   (a) استخدام البرامج المضادة للفيروسات
   (b) برنامج سباي بوت
   (c) التأمين على الأعمال
   (d)...

الوجبات الإفتراضية والبلاك نفس بعض
أختار الهدف الغير ذكي من بين الأهداف الآتية:

- تقليل الوقت اللازم للبحث عن المنتج بنسبة 40 في السنة بحلول ديسمبر 2020
- تقليل الوقت اللازم لحل مشاكل العملاء من 2 ساعة إلى 1.5 ساعة بحلول يوليو 2018.
- زيادة المبيعات بنسبة 20 في السنة خلال عامين
- مضاعفة الأرباح

من مزايا شبكات الوائة في مقارنة بالإنترنت السلكي أو البدني إل إل إل إنها.........

- تزيد من خبرات ومهارات المستخدمين
- مجال التغطية كبير جدا
- شبكة أمنة مقارنة بالإنترنت الأرضي
- سرعة البيانات كبيرة

1. السياحة الدينية في المملكة يمكن أن تتصد ضمن ............ في نموذج SLEPT

- العوامل الدينية
- العوامل الاقتصادية
- العوامل السياحية
- العوامل الاجتماعية
الواجب الثالث
الأفتراضي

من عيوب التعهد
- يعرض نقص الخبرات
- يزيد التكاليف والضرائب
- يضر بالعملة الوطنية
- يقلل التكاليف والضرائب

المعرفة الصريحة
- مخزنة في عقول الأفراد
- تدهب مع العمال والرقبات
- مخزنة في قواعد البيانات والإجراءات
- تكتسب بالخبرة

من التهديدات البيئية لنظام المعلومات
- البرامج الخبيثة
- الحشرات والقوارض
- الزلازل والبراكين والفيضانات
- أخطاء المستخدمين

من مزايا الابتكارات المغلقة
- أنها أقل تكلفة من الابتكارات المفتوحة
- أنها تقلل النزاع على حقوق الملكية الفكرية
- أنها تحسن الفرص التسويقية
- أنها تستفيد من شبكات القيمة

Value networks
الإجابة على السؤال 3:

من خصائص سلسلة القيمة التقليدية أنها...

- تطبيق على السلع غير الملموسة
- أنها أقل كلفة من سلسلة القيمة المعتمدة على التكنولوجيا
- أنها تستفيد من شبكات القيمة

الإجابة على السؤال 4:

من مزايا الابتكارات المغلقة...

- أنها تقلل النزاع على حقوق الملكية الفكرية
- أنها أقل كلفة من الابتكارات المفتوحة
- أنها تحسن الفرص التسويقية
- أنها تستفيد من شبكات القيمة

value networks
تم التجمع المحاضرات 4+1 المباشرات (1+2+3+4+ الواجبات (1+2+3+4+المصطلحات

أشكر صمتي، حلم. يوسف، هديل، GHAYDA وكل من زودنا بمعلومة لو بحرف

الملاذ

مع تحيات

الفريق الإداري للدفعة الماسبة