

### المناقشة الاولى :

ناقش الفرق بين التجارة الإلكترونية والحكومة الإلكترونية والأعمال الإلكترونية، مع إعطاء بعض الأمثلة؟

التجارة الإلكترونية هي عملية البيع والشراء بواسطة الأجهزة الإلكترونية وتتكون من تبادل البيانات لتسهيل الأمور المالية كالتحويل والدفع للمعاملات التجارية الخاصة بالأعمال الإلكترونية

g2b.c2g<g2g<b2g الحكومة الإلكترونية وتشمل

الاعمال الإلكترونية هي دمج تقنية المعلومات في عمليات الاعمال لتقليل التكلفة وزيادة الكفاءة الانتاجية وتعميق العلاقة مع العملاء والشركاء .

هذا المفهوم اوسع من التجارة الإلكترونية حيث تشمل الاعمال الإلكترونية كافة النشاطات والمعاملات الإلكترونية داخل المنظمة وخارجه وتشمل كالتالي:عمليات البيع والشراء او التجارة الإلكترونية ،ادارة العلاقات مع الزبائن،التعاون مع الشركاء ،،العمليات الإلكترونية في المؤسسة .

### المناقشة الثانية

قارن بين الأسواق الإلكترونية والأسواق التقليدية؟

الاسواق الإلكترونية هي المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري ولكن يتم اللقاء عبر الانترنت عبر البيئه الافتراضيه لتبادل المنتج بمال او تبديل المنتج بمنتج او خدمة

اما الاسواق التقليدية هي المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري لتبادل المنتج بالمال او خدمة او معلومات

### المناقشه الثالثة

طلب منك عميد التعليم الإلكتروني والتعليم عن بعد أن تصمم نموذج أعمال لبرنامج الانتساب. والمطلوب منك أن تحدد باختصار شديد الآتي: القيمة المقترحة value proposition لبرنامج الإنتساب، وشريحة العملاء المستهدفين، وقنوات التوزيع.

تسعى المنشأة إلى حل مشكلات العملاء وتلبية حاجاتهم بتقديم قيمة او منافع او خدمات جديدة وعند تحديد هذه القيمة المقترحة

ما القيمة التي ستقدمها للعميل؟ أي مشكلات العميل سوف تساعد على حلها؟ أي **يجب الإجابة على الأسئلة الآتية** متطلبات العميل سوف تلي؟ وقد تكون هذه القيمة سلعة او خدمة جديدة او اداء افضل وسرعة اكبر او خدمة شريحة **شريحة العملاء**. معينة، او تصميم افضل او مخاطر اقل او علامة تجارية مميزة، سهولة الاستخدام او سعر اقل لمن نوجد القيمة؟ من أهم عملائنا؟ **المستهدفين في هذا البند يجب الإجابة على السؤال**

لا تميز نماذج الاعمال التجارية التي تستهدف الاسواق الجماهيرية بين الشرائح: **(Mass market) الاسواق الجماهيرية** المختلفة للعملاء.

تركز نماذج الاعمال التجارية التي تستهدف الاسواق المتخصصة على شرائح: **(Niche market) الاسواق المتخصصة** تتميز بعض نماذج العمل التجاري بين شرائح السوق التي: **(Segmented) التميز**. محددة ومتخصصة من العملاء. تختلف احتياجاتها ومشكلاتها بعض الشيء ببعضها عن بعض.

التنوع (Diversified) إنتاج اكثر من منتج للوصول الى شرائح جديدة

عبر اي من القنوات ترغب شرائح عملائنا ان يتم الوصول اليهم؟ هل قنواتنا متكاملة؟ اي منها يعمل: **قنوات التوزيع** بشكل افضل؟ اي الاكثر فعالية بالنسبة الى كلفتها؟

ان التوصل الى المزيج الصحيح من القنوات للاستجابة لرغبة العملاء بالطريقة التي يرونها مناسبة للوصول اليهم امر في غاية الاهمية في سبيل دفع القيم المقترحة الى السوق.

مملوكة للشركة مثل فريق مبيعات تابع للمنشأة او موقع الكتروني قد تكون مكلفة: **انواع قنوات التوزيع قنوات مباشرة**

مثل محلات تجزئة مملوكة للمنشأة او تدار بواسطتها. القنوات الشريكة: **قنوات غير مباشرة**: **قنوات غير مباشرة** ومن عيوبها. وتضم مجموعة كبيرة من الخيارات، مثل التوزيع بالجملة وبالتجزئة او المواقع الالكترونية المملوكة لشركاء انها تقلل الارباح

## المناقشة الرابعة

أذكر أهم مزايا وعيوب شبكات الوى فاي؟

اهم مزايا شبكات الواي فاي:

1. زيادة الانتاجية وتقليص النفقات على المدى الطويل.

2. المرونة وحرية الحركة.

3. بساطة وسهولة التركيب.

4. التكيف وسهولة التعديل.

عيوب الشبكات اللاسلكية:

1- يمكن اختراقها او التشويش عليها مالم تتخذ الاجراءات التقنية والامنية اللازمة.

2- مسافات النقل تعد قصيرة مقارنة بالشبكات السلكية.

3- الكلفة الاولى لتشغيلها اعلى بثلاث اضعاف تقريبا من نظيرتها السلكية.

4- مشاكل في التداخل والتشويش في حال وجود اكثر من شبكة لاسلكية في مبنى واحد.

5- تعد بطيئة نوعا ما في نقل البيانات اذ لاتزيد سرعة الشبكة اللاسلكية هاي فاي عن 11 ميغا بت في الثانية.

## المناقشة الخامسة

ناقش أهم العوامل الاقتصادية لبيئة الأعمال الإلكترونية في السعودية.

1- حجم السوق ومعدل النمو

2- نطاق التنافس والتباين بين المناطق المختلفة

3- الاقتصاد

4- النظام الاقتصادي وحوافز وحرية الدخول للصناعة

5- ربحية الصناعة وخصائص المنتج

٦- الخطط والسياسات الاقتصادية

٧-معدل التضخم ومعدل الفوائد والتسهيلات الائتمانية

### المناقشة السادسة

اقرأ [رؤية ٢٠٣٠](#) واختر أحد أهدافها أو محاورها وشرح كيف يمكن أن تساهم الأعمال الإلكترونية في تحقيق هذا المحور أو الهدف؟

من الاهداف الوصول من المركز ٣٦ إلى المراكز ال ٥ الأولى في مؤشر الحكومات الإلكترونية

بتطبيق نظم التكنولوجيا الحديثة والتقنيات العالية في مجال التعامل الإداري الحكومي بدلا من التعاملات الإدارية التقليدية، تستطيع الدولة أن تحقق سرعة وفعالية الربط والتنسيق والأداء والإنجاز بين دوائر الحكومة ذاتها ولكل دائرة حكومية على حدة، وكذلك سرعة ودقة وإنجاز كبير في إنهاء إجراءات المواطنين وتقديم الخدمات التي يتطلبونها

### المناقشة السابعة

أذكر أهم مبادئ العلاقة مع العملاء في الإسلام

١- الامانة وعدم الغش (من غشنا فليس منا)

٢- السماحة

٣- الصدق والبيان

٤- ايفاء الكيل والميزان

٥- الوفاء بالعقود

٦- عدم ترويح السلعه بالحلف

٧- انظار المعسر

٨- عدم التجارة بالسلع الضارة

### المناقشة الثامنة

ما هو الفرق بين استخدام تويتر وفيسبوك ولينكد إن في التسويق؟

١. **شبكة تويتر:** تستخدم لإرسال صغيره مكونة من ١٤٠ حرفاً
٢. تستخدم في تعزيز العلامة التجارية وجذب الزبائن وبناء علاقة قوية وبناء الثقة
٣. يمكن الحصول على نتائج أفضل باستخدام هاشتاجات مناسبة
٤. وسيلة سريعة لتثقيف العملاء بخصوص المنتجات الجديدة واستخداماتها ومزاياها وغيرها
٥. استخدام خاصية البحث للعثور على المزيد من الأعضاء الفاعلين في التغريد
٦. يمكن نشر تدوينة عن منتج ورابط لموقع الشركة وطلب رأي المتابعين فيه
٧. يمكننا الرد على أسئلة العملاء بخصوص الحملات الترويجية للمنتجات والعروض وغيرها
٨. يمكن إرسال روابط ومقاطع فيديو وصور للمنتجات، وشعار الشركة أو شعار المنتج
٩. **شبكة الفاسبوك:** يمكن وضع لافتة جانبية تبين تفاصيل عن نشاط الشركة وإنجازاتها ومعلومات الاتصال والعلامة التجارية يساهم بنحو ٢٠% من المبيعات التي تتم عن طريق الإنترنت
١٠. يمكن نشر تفاصيل وصور ومقاطع فيديو عن المنتجات الجديدة والحملات التسويقية
١١. ويمكن نشر مذكرات وإنشاء مجموعات ونشر مواعيد العروض والتزييلات
١٢. نشر إعلانات عن المنتجات الجديدة والحالية والقادمة
١٣. يمكن عرض مقارنة بين المنتجات أو طلب رأي المعجبين في المنتجات والعروض
١٤. **لينكد:**
١٥. ضع محتوى جيد، ومعلومات الاتصال وعن الشركة، حدثه باستمرار، تأمين جيد،
١٦. اربط الموقع بوسائل التواصل الاجتماعي
١٧. ضع قائمة بأسئلة وأجوبة
١٨. أضف محرك بحث له
١٩. استخدم كلمات دلالية مناسبة
٢٠. يجب ان يكون سهل التصفح
٢١. استخدمه لجمع معلومات عن الزبائن (استمارة تسجيل)
٢٢. اربطه بمواقع شهيرة لزيادة ترتيبه على محركات البحث
٢٣. ضع أيقونة تمكنه من مشاركة الصفحة مع اصدقائه
٢٤. اجعله متوافق مع الجوال والحاسب اللوحي وغيرها
٢٥. استخدمه للحصول على وسيلة للتواصل (البريد الإلكتروني او الجوال)
٢٦. اقرن طلب إدخال البريد الإلكتروني بعروض مثل قسيمة شراء أو تحميل كتاب أو رمز للخصومات

### المناقشه التاسعة

أذكر أربع نصائح لتأمين عملية الشراء من خلال الإنترنت؟

- ١- استخدم البطاقة الائتمانية التي يتم شحنها بقيمة المشتريات .

2-استخدم الجهاز الخاص بك وتجنب الشبكات العامة خاصة شبكات اللاسلكي .

3-حدث برامج مكافحة الفيروسات باستمرار \*

4-تجنب فتح الرسائل الالكترونية من المجهولين والدخول إلى الروابط الموجودة فيها.

## المناقشه العاشرة

اقترح سياسات لتنمية المعرفة في قطاع المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر في المملكة، مع ذكر أمثلة؟

لزيادة المعرفة داخل المنظمات او الشركات لكي تزيد المعرفة فعلينا ان نعمل على ايجاد نظام وهيكلي متكامل ا  
لاقسام المختلفة  
والذي يساعد على سرعة انتشار هذا المعرف بين الأقسام و التكنولوجيا تلعب دور فعال بل اصبح الان في الوقت  
الراهن لسرعة  
تدفق المعارف وزيادة توسعها وانتشارها بين مختلف اجزاء الشركه وايضا بما ان هناك معارف كامنه وهي في عقل  
الانسان  
ومعارف صريحه على الشركة أن تسعى عن طريق الحوافز والمكافآت والدورات لإخراج هذه المعارف الكامنة من  
عقول الخبراء  
والموظفين إلى مختلف الأقسام والموظفين عليها الموزانة بين نشر المعارف ولمن تنتشر وبين عدم نشرها وهناك أليات  
أخرى مثل الدورات التدريبية  
والاجتماعات والعروض التقديمية وغيرها من الأليات عامةً المشاريع الصغيرة تختلف بحسب طبيعة مكونات  
وعوامل الانتاج ونوعيتها متى ماتوفرت الايدي العاملة وتم تأهيلها بمستوى عالي  
ودعم بناء القدرات الانتاجية واستيعاب الموارد الانتاجية على مستويات الاقتصاد كافة

## المناقشه الحادية عشر

قارن بين سلسلة التوريد التقليدية والإلكترونية ؟

سلسلة التوريد التقليدية : غالبا السلع محسوسة ، ارتفاع التكاليف ، المنتج يدفع السلعة الى السوق ،

سلسلة المعلومات والاموال والسلع تسير في اتجاه واحد، لاستفيد من شبكات القيمة ، لاستفيد من التجارة التعاونية ،

سلسلة طويلة ومعقدة بسبب كثرة الوسطاء، غير صديقة للبيئة ،

سلسلة الالكترونية : منتجات إلكترونية وخدمات ، انخفاض التكاليف ، المستهلك يجذب السلعة، كل التدفقات تسير في اتجاهين ،

تستفيد من شبكات القيمة ، تستفيد من التجارة التعاونية.

سلسلة طويلة وبسيطة بسبب قلة الوسطاء وطبيعة المنتجات ، صديقة للبيئة لانها توفر المكان والعمالة والورق والمواصلات.

### المناقشة الثانية عشر

اشرح بمثال معبر كيف يمكن لتجارة التجزئة الالكترونية الخالصة أن تدعم الصناعات الصغيرة؟ \*

- هي الشركات التي تباع بشكل مباشر للمستهلكين عن طريق الإنترنت دون أن تحتفظ بقنوات بيع تقليدية .
- تساهم في رفع الأرباح وتقليل النفقات مثل مساحات التخزين والعرض وتوفير رواتب العمال وما إلى ذلك .
- تناسب الصناعات الصغيرة والمتوسطة وتقلل عوائق الدخول في الصناعة .

### المناقشة الثالثة عشر

اختر فئة معينة من طلبة الانتساب (نساء، موظفين، الخ) وأذكر الفوائد الملموسة والغير ملموسة التي يوفرها نظام التعليم عن بعد لهم ؟

إن البرامج الدراسية للتعليم عن بعد تخضع لدراسات عدة لإعدادها ، ويشرف عليها أساتذة متخصصون من أجل أن يتمكن الدارس بمفرده من قراءة المادة الدراسية وفهمها واستيعابها دون الحاجة إلى المعلم، لأن المادة الدراسية هيئت بطريقة تسهل للدارس متابعة المادة وفقا للإرشادات والمراجع المطلوبة مثلاً الموظفين ساعدهم التعليم عن بعد في استكمال دراستهم وتنظيم الوقت بين العمل والدراسة وميزتها ان الموظف يعمل ويدرس معا لا حاجة للفصل عن العمل يستطيع من\* خلال التعليم عند بعد إستكمال تعليمه مع الاحتفاظ بعمله.

## المناقشة الرابعه عشر

أذكر أحد المشروعات الصغيرة ( محلات البيع بالتجزئة، ورش صيانة السيارات، مصففي الشعر، الخ )  
واشرح دور شبكات الواي فاي فاي في تنميتها؟

مثلاً محلات الأسر المنتجة المنتشرة حالياً \*

هم أصحاب مشروعات صغيرة حيث أن الواي فاي يساهم في دعمهم تسويقاً \*

وله دور كبير لانجاح هذه المشروعات وامكانيه توصيل المعلومات لاكبر شريحة من المجتمع\* في وقت مثالي

و عدم الحاجة لتوظيف عدد كبير من الموظفين للقيام بهذه المهام



Sawsan

iSawsan