

بسم الله الرحمن الرحيم
المحاضرہ الحاديہ عشر من مقرر الإدارة الإستراتيجيہ
[أسئلة مراجعة مجهود شخصي - الإدارة الإستراتيجيہ - د. أحمد البلالي]

(1) القدره على توليد الأفكار واقتراح الحلول والوصول إلى نتائج غير مسبوقه أو غير مألوفه يشير إلى :

- الخيار الإستراتيجي
- الإبداع
- الفكره
- لا شئ مما سبق

(2) العمليه التي تؤدي إلى ابتكار أفكار جديده تكون مفيده أو مقبوله اجتماعيا عند التنفيذ يشير إلى :

- الفكره
- الخيار الإستراتيجي
- الإبداع
- لا شئ مما سبق

(3) القدره على الخروج بأفكار تتسم بالأصاله والجده للتغلب على التحديات يشير إلى :

- الإبداع
- الخيار الإستراتيجي
- الفكره
- لا شئ مما سبق

(4) القدره على إعادة صياغة نموذج الأعمال الحالي على النحو الذي يضمن خلق قيم جديده للزبون خلاف المنافسين وإنشاء ثروه جديده لكل أصحاب المصلحه يشير إلى :

- الإبداع
- الخيار الإستراتيجي
- الفكره
- الإبداع الإستراتيجي

(5) من الأبعاد التي يتجسد من خلالها الإبداع الإستراتيجي :

- قيمة أقل للزبائن
- مقاربه معتاده للقطاع أو الصناعه
- تقديم مفاهيم جديده
- جميع ما سبق

(6) من الأبعاد التي يتجسد من خلالها الإبداع الإستراتيجي :

- تغيير جذري
- القدره على القيام بحركات كثيره وسريعه ومتنوعه أكثر من المنافسين

- تقديم مفاهيم جديدة
- مقاربه غير معتاده للقطاع أو الصنائه
- قيمة أعلى للزبائن
- الإنتقال من نموذج أعمال قائم إلى نموذج جديد
- جميع ما سبق

(7) أحد هذه الإجابات ليست من أنواع الإبداعات الإستراتيجية :

- الإستراتيجيه المشوشه
- إستراتيجيات القطيعه
- استراتيجيات التحسين التدريجي
- استراتيجيات شبه المركزه

(8) من أنواع الإبداعات الإستراتيجية في المنظمات :

- استراتيجيات القطيعه
- استراتيجيات التحسين التدريجي
- الإستراتيجيه المشوشه
- جميع ما سبق

(9) ضمن هذه الإستراتيجيه تقدّم المنظمات تعديلا على نماذج الأعمال القائم بتعديل القيمه التي تمنح للزبون أو بتعديل سلسلة القيمه :

- الإستراتيجيه المشوشه
- استراتيجيات التحسين التدريجي
- استراتيجيات القطيعه
- استراتيجيه المحيط الأزرق

(10) ضمن هذه الإستراتيجيه تقوم فيها المنظمه بتحسين عرضها تدريجيا :

- الإستراتيجيه المشوشه
- استراتيجيات التحسين التدريجي
- استراتيجيات القطيعه
- استراتيجيه المحيط الأزرق

(11) هي الإستراتيجيه التي تقدّم فيها المنظمه عرضا جديدا مختلفا بتعديل في سلسلة القيمه :

- الإستراتيجيه المشوشه
- استراتيجيات التحسين التدريجي
- استراتيجيات القطيعه
- استراتيجيه المحيط الأزرق

(12) من نماذج إستراتيجيات القطيعه :

- استراتيجية التحسين التدريجي

- إستراتيجية المحيط الأزرق

- إستراتيجية المحيط الأحمر

- الإستراتيجية المشوشة

13) الصناعات التي لم تخرج بعد إلى حيز الوجود وتمثل الفراغ والمناطق المجهولة من نقاط السوق النائية والتي لم يصلها من يعكر صفوها يشار إليها :

- المحيطات الزرقاء

- المحيطات الحمراء

- المحيطات السوداء

- لا شئ مما سبق

14) يُشار إلى المحيطات الزرقاء بـ :

- المناطق غير المأهولة

- الأسواق البكر

- أ + ب

- لا شئ مما سبق

15) الإبداع والإبتكار في المنتجات والخدمات رغم المنافسه الشرسة في عالم اليوم يشير إلى :

- المحيطات الحمراء

- المحيطات السوداء

- المحيطات الزرقاء

- لا شئ مما سبق

16) الأسواق المألوفة والأعمال المعروفة يكون الصراع فيها محتدما والمنافسه دمويه لأن حدود تلك الصناعات معلومه ومقبوله تشير إلى :

- المحيطات الزرقاء

- المحيطات الحمراء

- المحيطات الخضراء

- لا شئ مما سبق

17) جميع ما يلي يختص بالمحيطات الحمراء عدا واحده خاطئه :

- تعتمد كأساس للنجاح على مهارات معينه من خلال تمييز المنتج أو تخفيض التكاليف أو تحسين الجودة

- تجهد الشركات للتغلب على منافسيها بهدف حيازة أعلى نصيب من نسبة الطلب الحالي في السوق الحالي

- مع ازدحام محيط السوق بالمزيد من المنافسين تصبح الأوضاع دامية والمنافسه دامية ويخرج منافسون كثيرون من السوق

- تعني الإبداع والإبتكار في المنتجات والخدمات رغم المنافسه الشرسة في عالم اليوم

18) اقترح استراتيجية المحيط الأزرق هو :

- Renee Mauborgne

- Chan Kim

- أ + ب

- Porter

(19) تهدف استراتيجية المحيط الأزرق إلى :

- تقديم مفهوم مختلفا للمنافسة

- تقديم مفهوم للإبداع الإستراتيجي

- تقديم الابتكار والحلول

- لاشئ مما سبق

(20) من الخصائص الأساسية لإستراتيجية المحيط الأحمر :

- جعل المنافسة غير وارده

- المنافسة في سوق قائمه

- مساحة سوق بعينه عن متناول المنافسين

- جميع ما سبق

(21) من الخصائص الأساسية لإستراتيجية المحيط الأزرق :

- إنشاء القيمة بالذهاب لأبعد من حدود قطاع النشاط

- جعل المنافسة غير وارده ولو لفترة محدده عبر السيطرة على السوق

- يمكن تغيير ظروف القطاع

- مساحة سوق بعينه عن متناول المنافسين

- خلق طلب جديد والإستيلاء عليه

- جميع ما سبق

(22) من الخصائص الأساسية لإستراتيجية المحيط الأحمر :

- التبعية للطلب الموجود

- استغلال امتيازات قائمه في تطوير وتحسين القيمة

- ظروف قطاع النشاط معطاة

- المنافسة في سوق قائمه

- الهدف هو هزيمة المنافسين والتفوق عليهم بخلق ميزه تنافسيه واستدامتها

- جميع ما سبق

(23) من المبادئ الأساسية لإستراتيجية المحيط الأزرق :

- التركيز على الصورة الكامله بغض النظر عن الأرقام

- إعادة بناء حدود السوق

- الوصول إلى أبعد من الطلب الحالي

- وضع استراتيجيه صحيحه متسلسله

- جميع ما سبق

24) يتم إعادة بناء حدود السوق من خلال :

- إضافة معايير جديده للسوق

- التخلص من المعايير القديمه المألوفه

- خلق الميزه التنافسيه

- أ + ج

25) يتمكن المديرون من تحديد المسارات المنهجيه واختيار مجالات ومساحات في السوق لاينازعهم أحد فيها يندرج ضمن مبدأ :

- الوصول إلى أبعد من الطلب الحالي

- وضع استراتيجيه صحيحه متسلسله

- إعادة بناء حدود السوق

- التركيز على الصوره الكامله بغض النظر عن الأرقام

26) يمكن عرض مبدأ إعادة بناء حدود السوق من خلال :

- دراسة المنتجات التكميليه في الصنائه وليست المنتجات الرئيسيه

- دراسة وتحليل متطلبات المستخدم والمشتري

- دراسة الوقت والزمن

- وضع تعريف مبسط عن مجموعه مستهلكي هذه الصنائه

- دراسة وتحليل المجموعات الإستراتيجيه القائمه بالنظر إلى الصناعات المشابهه والبديله

- دراسة التوجهات العاطفيه والوظيفيه في الصنائه

- جميع ما سبق

27) هدف هذا المبدأ كيف سيكون للشركه أن تضع المخطط الإستراتيجي السليم والذي بواسطته ستتمكن من الخروج من حيز التحسين على المنتج لحيز خلق منتج جديد :

- الوصول إلى أبعد من الطلب الحالي

- وضع استراتيجيه صحيحه متسلسله

- إعادة بناء حدود السوق

- التركيز على الصوره الكامله بغض النظر عن الأرقام

28) يعتمد معيار مبدأ التركيز على الصوره كامله بغض النظر عن الأرقام على :

- تحديد الإستراتيجيه الواجب اتباعها عن طريق دراسة المستخدمين

- مقارنة عملك بالمنافسين ومراقبة مميزات المنتج والخدمات البديله المتاحه له

- أ + ب

- لا شئ مما سبق

(29) من النقاط الأساسيه التي تمثل الفعاليه الأربعة في منحى جديد للقيمه :

- احذف
- خفض
- ارفع
- أوجد
- جميع ما سبق

(30) قامت شركة آبل ضمن فعالية احذف في منحى القيمه بـ حذف :

- أسعار الإستعمالات المهنيه
- الكيبورد التقليدي
- بيئة استعمال باللمس
- التصميم للإستعمالات الشخصيه

(31) قامت شركة آبل ضمن فعالية أوجد في منحى القيمه بـ إيجاد :

- بيئة استعمال باللمس
- التصميم للإستعمالات الشخصيه
- أسعار الإستعمالات المهنيه
- الكيبورد التقليدي

(32) قامت شركة آبل ضمن فعالية اخفض في منحى القيمه بـ خفض :

- بيئة استعمال باللمس
- التصميم للإستعمالات الشخصيه
- أسعار الإستعمالات المهنيه
- الكيبورد التقليدي

(33) قامت شركة آبل ضمن فعالية ارفع في منحى القيمه بـ رفع :

- بيئة استعمال باللمس
- التصميم للإستعمالات الشخصيه
- أسعار الإستعمالات المهنيه
- الكيبورد التقليدي

(34) ضمن هذا المبدأ يجب أن لا تفكر في تقديم تحسينات على المنتج القائم والنظر لأبعد من ذلك :

- الوصول إلى أبعد من الطلب الحالي
- وضع استراتيجيه صحيحه متسلسله
- إعادة بناء حدود السوق
- التركيز على الصوره الكامله بغض النظر عن الأرقام

(35) ضمن مبدأ الوصول إلى أبعد من الطلب الحالي يصنّف الزبائن إلى :

- زبائن غير متقبلين
- زبائن متوقعون
- زبائن غير معروفين (غير مكتشفين)
- جميع ما سبق

(36) هم الزبائن من خارج نطاق طلب المنتج :

- زبائن غير معروفين
- زبائن غير مكتشفين
- زبائن متوقعون
- أ + ب

(37) هم الزبائن الذين تتوقع منهم رفض المنتج الجديد تماما :

- زبائن غير متقبلين
- زبائن متوقعون
- زبائن غير معروفين (غير مكتشفين)
- جميع ما سبق

(38) هم الزبائن الذين يبحثون عن الجديد دوماً ومن سيكونون في مقدمة من يتقبلوا التغيير وينضمون إليك :

- زبائن متوقعون
- زبائن غير معروفين (غير مكتشفين)
- زبائن غير متقبلين
- لا شيء مما سبق

(39) يمكن على أثارها الوصول بالمنتج الجديد لأقصى عدد ممكن من العملاء وإيجاد المنفعة التجارية من وراء المنتج الجديد يندرج ضمن مبدأ :

- الوصول إلى أبعد من الطلب الحالي
- وضع استراتيجيه صحيحه متسلسله
- إعادة بناء حدود السوق
- التركيز على الصورة الكامله بغض النظر عن الأرقام

(40) يعتمد مبدأ وضع استراتيجيه صحيحه متسلسله على :

- ثلاثة أسئلة
- أربعة أسئلة
- خمسة أسئلة
- ستة أسئلة

(41) الأسئلة التي يجب أن يتم دراستها وتقديم إجابات شافيه ضمن مبدأ وضع استراتيجيه صحيحه

متسلسله :

- العقبات المتوقعه
- الفائده العائده على المشتري
- سعر المنتج المقدم
- تكلفه المنتج
- جميع ما سبق