

## (مراجعة عامة)

(١) التسويق وظيفه مستمره محددة المده :

(خطأ) التسويق وظيفه مستمره بأستمرار المنظمه

(٢) يعرف السوق بأنه عباره عن مجموعه من المشتريين الحاليين لسلعه معينه او خدمه معينه :

(خطأ) عباره عن مجموعه من المشتريين الحاليين والمرقبين لسلعه معينه او لخدمه معينه

(٣) ينتهي دور الوسطاء بشكل كامل في التسويق الالكتروني :

(خطأ) ليس إنتهاء كامل وإنما ينتهي دورهم بشكل كبير جدا

(٤) التسويق التقليدي يتطلب جهد وتكلفة عاليين للخروج الى السوق الخارجية وخاصة المنظمات ذات الإمكانيات

المالية والبشرية الكبيرة :

(خطأ) ليس الكبيره وإنما المحدوده أو الصغيره

(٥) ساعدت شبكة الإنترنت على تزايد النمو التفاعلات الغير زمنيه :

صواب

(٦) شبكة الانترنت كقناة تسويقية هي المؤهلة حاليا أكثر من غيرها من القنوات الأخرى لتقديم خدمة عالية الجودة :

( صح )

(٧) (مصطلح electronic funds transfere ) يقصد به عملية تحويل الأموال الكترونيا :

(صح)

(٨) مصطلح (EDI) electronic data interchange هي عبارة عن عمليات التأمين المتعلقة بالتسويق الإلكتروني:

(خطأ) يقصد بها التبادل الإلكتروني للبيانات

(٩) أمن المعلومات ينشأ في الأساس من ذات الفرد نفسه:

(صح)

(١٠) الأقسام الخلفية هي التي يتم من خلالها التفاعل بين البائعين والمشتريين من منتجات والخدمات المختلفة :

(خطأ) الواجهات وليس الأقسام الخلفية

(١١) يمكن لمستخدمي شبكة الانترنت التعامل مع شبكة الانترنت بينما لا يستطيع مستخدمي شبكة الانترنت الحصول على شبكة الانترنت :

(خطأ) يمكن لمستخدمي شبكة الانترنت الحصول ع الانترنت والتعامل معها في حين ان مستخدمي شبكة الانترنت لا يمكنهم الحصول ع شبكة الانترنت الا اذا كانوا يستطيعون الوصول إليها

(١٢) في عصر التسويق الإلكتروني تحول الامر الى عصر معرفة المنتج:

(خطأ) الى عصر معرفة المستهلك

(١٣) الهدف من شبكة الاكسترانت هو العمل على تسهيل تبادل البيانات داخل المنشآت بالاضافه الى تسهيل الإتصال بين الأفرع المختلفه لهذه المنشآت كما أنها تساعد في عقد المؤتمرات عن بعد :

(خطأ) شبكة الانترنت

(١٤) تأمين المعلومات وحمايتها لا يعني تأمين المعاملات فقط وإنما يشتمل تأمين المباني التي توجد فيها هذه المعلومات :

(صح)

(١٥) إختراق الخصوصية يعني بالضرورة ان هناك إختراق أمني للمعلومات :

(خطأ) إختراق الخصوصية لا يعني بالضروره ان هناك إختراق أمني للمعلومات

(١٦) ساعدت شبكة الانترنت بشكل كبير في التخلص من مشاكل وصعوبات الحصول على البيانات و المعلومات الثانوية:

(صح)

(١٧) ساعدت شبكة الانترنت بشكل كبير في التخلص من مشاكل وصعوبات الحصول على البيانات و المعلومات الأولية:

(خطأ) البيانات والمعلومات الثانويه وليس الاوليه

(١٨) يؤثر التسويق الالكتروني بشكل مباشر على المستوى الاقتصادي لمنظمات الاعمال بينما يؤثر بشكل غير مباشر على المستوى الاقتصادي للدولة :

(خطأ) يؤثر بشكل مباشر سواء على المستوى الاقتصادي لمنظمة الأعمال او مستوى الدولة

توفر مواقع ( الويب) التسويق الالكتروني الفرصة أمام المستهلكين بتحديد الاسواق المستهدف الوصول إليها بشكل أيسر:

(١٩)

(خطأ) توفر الفرصه أمام المنتجين او المسوقين

(٢٠) على الرغم من استخدام الاعلان المعتمد على الشعارات الا ان هناك قيود او حدود على الرسالة الإعلانية المستخدمة :

(صح)

(٢١) يقصد بالتسعير المرن إضافة تطبيقات وبرامج تساعد المشتري من خلال التسويق الالكتروني بالبحث عن أفضل الأسعار المتوفرة على شبكة الانترنت :

(صح)

(٢٢) السوق الالكتروني هو المكان الذي يقوم فيه البائعون والمشترون بتبادل المنتجات والمعلومات والاموال بطريقة الكترونية او تقليدية :

(خطأ) بطريقه ألكترونيه فقط

(٢٣) يطلق على النظام الرقمي مسمى النظام الثلاثي:

(خطأ) النظام الثنائي

(٢٤) الشركاء التجاريون هم شركات تقدم خدمات الاعتماد والتوثيق وضمان وحماية وتزويد المعرفة :

(خطأ) خدمات الدعم وليس الشركاء التجاريون

(٢٥) شبكة الانترنت تربط بين أعداد معلومة من الحاسبات الالية في شتى انحاء العالم بحيث يمكن من خلالها تبادل البيانات فيما بين هذه الحاسبات في اي مكان في العالم بشكل الكتروني :

(خطأ) تربط بين أعداد غير معلومه

(٢٦) (Transmission control protocol) يقصد به التحويل الالكتروني للأموال :

(خطأ) يقصد به protocol التحكم في الانتقال

(٢٧) مصطلح (Fire walls) تستخدم للحفاظ على سرية البيانات ومنع سرقتها :

(صح)

(٢٨) يقصد بتفصيل العروض بواسطة المستهلك أن يتحول المستهلكين من مجرد متلقين للسلعة الى شركاء في عمليات التصميم والإنتاج والخدمات :

(صح)

(٢٩) الأسباب الموضوعية للثقة في التسويق الالكتروني تتمثل في الخبرة الشخصية للأفراد في تعاملاتهم السابقة من خلال التسويق الالكتروني او من خلال الأفراد الآخرين ذوي الثقة :

(خطأ) الأسباب الشخصية وليس الموضوعية

(٣٠) يقصد بالمزايا التنافسية لاي دولة او منظمة في عملياتها الإنتاجية قدرة هذه الدول والمنظمات على إنتاج السلع وتقديم الخدمات المختلفة بأقل تكاليف ممكنة :

(خطأ) يقصد بالمزايا النسبية وليس التنافسية

(٣١) ترتبط المزايا النسبية بالمستوى الجزئي وليس المستوى الكلي:

(خطأ) المزايا التنافسيه

(٣٢) تدعم شبكة الانترنت كل من الاسواق العمودية والافقية :

(صح)

(٣٣) يقصد بالأسواق العمودية الأسواق التي تقدم منتجات متنوعة :

(خطأ) الأسواق الأفقيه وليس العموديه

(٣٤) يجب ان تكون إستراتيجية التسويق الالكتروني مختلفة بشكل جزئي عن إستراتيجية التسويق الكلية وكذلك إستراتيجية المنظمة ككل :

(خطأ) أن تكون إستراتيجية التسويق الالكتروني مكمله وليس مختلفه لهذه الإستراتيجيات

(٣٥) فعالية التسويق يتم من خلالها التعرف على فعالية وكفاءة أنشطة البيئة الداخليه للمنظمة :

(خطأ) البيئه الخارجيه للمنظمه

(٣٦) تستهدف استراتيجيه التسويق في العصر الرقمي الجديد تحقيق الآتي :

أ - توفير الراحة للمستهلكين

ب - زيادة قدرات المستهلكين على اجراء المقارنات اللازمه بين الاسعار

ج - تنمية طريقه تفكير جديده للمستهلك

د - كل ما سبق ( الجواب الصحيح )

(٣٧) من الاراء التي تناولت الفرق بين التجارة الالكترونيه والتسويق الالكتروني :

أ - أن التسويق الالكتروني يشتمل على التجارة الالكترونيه

ب - ان التجارة الالكترونيه تشتمل على التسويق الالكتروني

ج - ان التجارة الالكترونيه تتعامل في المعاملات التجاريه صغيره الحجم وتهتم بإتمام الصفقات

د - أ و ب معا ( الجواب الصحيح )

(٣٨) يقصد ب التحديات التنظيمية :

- أ- احداث تغييرات جوهريه في البنية التحتية في الهيكل والمسار ( الجواب الصحيح )
- ب- احداث تغييرات جزئية في الفلسفة التنظيمية للمنظمات
- ج- عدم دمج الانشطة والفعاليات الاتصالية التسويقة الخاصة بالتسويق الالكتروني بإستراتيجيتها التقليديه
- د- كل ما سبق

(٣٩) طبيعة العلاقة بين اطراف التعامل في التسويق التقليدي :

- أ- علاقة مباشرة
- ب- علاقة غير مباشرة
- ج- لاتوجد علاقة على الاطلاق
- د- أ و ب معا ( الجواب الصحيح )

(٤٠) من خصائص وسيلة الاتصال باستخدام الانترنت والوسائل الرقمية الأخرى :

- أ- المنتج هو الذي يبدأ ويبادر بالاتصال
- ب- المنتج هو الذي يبحث عن المعلومات
- ج- تعتبر الوسيلة الجديدة وسيلة ضعيفة في جذب إنتباه زوار مواقع الويب
- د- لاشيء مما سبق ( الجواب الصحيح )

(٤١) من المخاطر التي تواجه التسويق الالكتروني والمتعلقة بعملية البيع:

- أ-عدم الرضا من جانب العميل
- ب- عدم إمكانية مقابلة البائعين وجها لوجه مع العملاء
- ج- عدم توافر عنصر التأكد من المنتجات المعروضة ( الجواب الصحيح )
- د- أ و ب معا

(٤٢) من المخاطر التي تواجه التسويق الالكتروني والناشئة عن تكامل العمليات :

- أ- عدم إمكانية مقابلة البائعين وجها لوجه مع العملاء ( الجواب الصحيح )
- ب- المخاوف والمخاطر الامنية
- ج- ان معظم المنظمات التي تباع عبر شبكة الانترنت لا تتخذ سياسة الارجاع
- د- كل ما سبق غير صحيح

- (٤٣) ان عملية بناء استراتيجية التسويق في العصر الرقمي الجديد تحتاج الى :
- أ- إلمام المنظمات بكافة التحولات والاجراءات الجديدة المتعلقة بهذا العصر ( الجواب الصحيح )
- ب- اعتناق المديرين لمجموعة من القواعد وأنماط التفكير التقليدية التي تتناسب مع هذا الغرض
- ج- لا يوجد فرق بين استراتيجية التسويق في العصر الجديد والقديم
- د- أ و ب معا

- (٤٤) من الانماط المختلفة لمستخدمي شبكة الانترنت :
- أ-الباحثون عن المعلومات بشكل موجه وغير موجه
- ب- المشترون الموجهون بالتسوق التقليدي
- ج- المساومون
- د- أ و ج معا ( الجواب الصحيح )

- (٤٥) تستطيع شبكة الانترنت ان تقدم الآليات المؤثرة للمحافظة على المستهلك من خلال :
- أ- تقديم خدمات القيمة الاقتصادية
- ب- تقديم خدمات القيمة المضافة
- ج- تنشيط المبيعات
- د- ب و ج معا ( الجواب الصحيح )

**Business Woman**

**ندقيق جمودان**