

حل لأسئلة إختبار إدارة الأعمال الإلكترونية

سؤال ١ / غير موووجود
سؤال ٢ / تعتبر هي الأكثر على الأنترنت:

- أ- B2C
ب- C2B
ت- B2B
ث- B2B2C
- من شرح الدكتور من المحاضرة الأولى الدقيقة ٣١

سؤال ٣ / يساهم الوسطاء في التجارة الإلكترونية على التخفيف من جميع أوجه القصور التاليه به
أ- تكاليف البحث
ب- انعدام الخصوصية
ت- محاضر التعاقد مع الآخرين
ث- توزيع المنتجات

بعبارة اخرى عدم توفر الخصوصية ص ٥

سؤال ٤ / هو سوق افتراضي لمجموعة صغيرة من الشركات التي تعمل عادة في مجال معين ---
أ- Pure-Online market
ب- Private market
ت- Public market
ث- Consortia

ص ٧

سؤال ٥ / موقع أو صفحة واحدة على الانترنت تقدم للعميل مجموعة من الخدمات والمعلومات
أ- Web Page
ب- Portal
ت- General Page
ث- CRM

ص ٧

سؤال ٦ / يعتبر أشهر من قدم نظريات في التنافسية :Competitiveness
أ- هنري فورد
ب- جون والتر
ت- مايكل بورتر
ث- ديفيد تورين

ص ٨

سؤال ٧ / بهدف طمئنة المستهلك حول جودة المنتج المباع على الانترنت ، تقوم العملية على
أ- ارسال عينات مجانية قبل الشراء
ب- قبول ارجاع السلعة واعادة قيمتها للمستهلك
ت- قبول استبدال السلعة بسلعة أو خدمة اخرى
ث- كل ما سبق

ص ٨

سؤال ٨ / يتميز بسهولة ربطه مع أنظمة المخزون والمالية بالمنظمة

- أ- الكاتالوج الورقي
- ب- الكاتالوج الإلكتروني
- ت- الكاتالوج المحلي
- ث- الكاتالوج العالمي

ص ٨

سؤال ٩ / يعتبر أكثر أنواع المزادات إنتشاراً

- أ- Forward Auctions
- ب- Revers Auctions
- ت- Bedding Auctions
- ث- Tendering Auctions

سؤال ١٠ / يعتبر هو النظام الرئيسي لعرض جميع المعلومات والصور المتعلقة بالمنتجات والخدمات التي يوفرها المتجر الإلكتروني

- أ- E-Catalog
- ب- Paper Catalog
- ت- Search Engine
- ث- Shopping Cart

ص ٨

سؤال ١١ / هو برنامج حاسوبي يقوم بالدخول على قواعد البيانات المرتبطة بالانترنت بغرض ايجاد المعلومات والبيانات المطلوبة وارجاع النتائج للمستخدم :

- أ- Shopping Cart
- ب- E-Catalog
- ت- Search Engine
- ث- كل ما سبق
- ج-

ص ٩

سؤال ١٢ / تعتبر من عيوب تطبيق المزادات التقليدية :

- أ- عدم كفاية الوقت لفحص السلعة أو المنتج بشكل جيد
- ب- دفع أسعار قد تكون مبالغ فيها لبعض السلع
- ت- صعوبة نقل بعض المنتجات الى موقع المزاد
- ث- كل ما سبق

ص ١٠

سؤال ١٣ / يعتبر أشهر موقع للمزادات في العالم

- أ- ePay
- ب- eMay
- ت- eBay
- ث- Amazon.com

ص ١٠

سؤال ١٤ / في التخطيط الاستراتيجي لمشاريع ادارة الاعمال الالكترونية يجب استخدام عدة آليات ومنها Analysis الذي يركز على تحديد ما يلي /

- أ- رؤية ورسالة وقيم وأهداف المنظمة
ب- نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات التي قد تواجه المنظمة
ت- العناصر البيئية الخارجية للمنظمة مثل الاقتصاد والسياسات الحكومية والبيئة وغيرها
ث- كل ماسبق
ملاحظة السؤال غير كامل
للتوضيح أكثر الرجوع للملخص

سؤال ١٤ / في التخطيط الاستراتيجي لمشاريع ادارة الاعمال الالكترونية يجب استخدام عدة آليات ومنها Analysis الذي يركز على تحديد ما يلي /

ص ٢٢

رؤية ورسالة وقيم وأهداف المنظمة

- ب- نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات التي قد تواجه المنظمة
ت- العناصر البيئية الخارجية للمنظمة مثل الاقتصاد والسياسات الحكومية والبيئة وغيرها
ث- كل ماسبق

تحليل SWOT Analysis :

وتعني :

S : Strengths نقاط القوة

W : Weaknesses نقاط الضعف

O : Opportunities الفرص

T : Threats التهديدات

- إن معظم المنظمات تتعامل مع هذا التحليل وهو تحليل مهم حيث .
- يجب على المنظمات أن تتعرف على نقاط القوة ، نقاط الضعف ، الفرص التي أمامها والتهديدات التي قد تواجهها .
- ◆ هناك أيضاً تحليل آخر يسمى تحليل المخاطر
- ◆ وكذلك تحليل الاتجاهات Analysis of trends وهو يقيس أين تتجه العناصر البيئية الخارجية مثل : الاقتصاد في البلد ، السياسات الحكومية ، المنافسة ، وغيرها ...

سؤال ١٤ / في التخطيط الاستراتيجي لمشاريع ادارة الاعمال الالكترونية يجب استخدام عدة آليات ومنها Analysis الذي يركز على تحديد ما يلي /

ص ٢٢

رؤية ورسالة وقيم وأهداف المنظمة

- ب- نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات التي قد تواجه المنظمة
ت- العناصر البيئية الخارجية للمنظمة مثل الاقتصاد والسياسات الحكومية والبيئة وغيرها
ث- كل ماسبق

تحليل SWOT Analysis :

وتعني :

S : Strengths نقاط القوة

W : Weaknesses نقاط الضعف

O : Opportunities الفرص

T : Threats التهديدات

يجب على الخطّة الإستراتيجية أن تحتوي على :

١. الرؤية Vision

٢. الرسالة Mission

٣. القيم Values

٤. الأهداف Goals

- ◆ وكذلك تحليل الاتجاهات Analysis of trends وهو يقيس أين تتجه العناصر البيئية الخارجية مثل : الاقتصاد في البلد ، السياسات الحكومية ، المنافسة ، وغيرها ...

سؤال ١٥ / يعرف الـ Cookie بأنه:

- أ- ملف يرصد فيه تحركات الزبون في الصفحة الرئيسية لموقع الشركة
- ب- ملف يرصد فيه تحركات الزون في كامل موقع الشركة ويحفظ في جهاز الحاسب الخاص بالزبون ص ١١
- ت- ملف يرصد فيه تحركات الزبون في كامل موقع الشركة ويحفظ في الأجهزة الخادمة (السيرفرات) الخاصة بها
- ث- ملف يرصد فيه تحركات الزبون على شبكة الانترنت ويحفظ في الجهاز الخاص به

سؤال ١٦ / من أشهر أدوات التخطيط الاستراتيجي تحليل SWOT ويركز على التعرف على

- أ- Strengthes-Weakneses-Operation-Tenders
 - ب- Strengthes-Weakneses-Opportunitins-throats
 - ت- Socials-Weekend-Oportanities-Threats
 - ث- Strengthes-Weakneses-Opportinities-Threats
- ص ٢٢

سؤال ١٧ / يعتبر مايكل هامر Michael Hammer هو مؤسس مدرسة:

- أ- أعادة الهندسة
- ب- تصغير حجم المنظمات
- ت- ادارة الأعمال الالكترونية
- ث- البيع المباشر بدون وسطاء

سؤال ١٨ / تعتبر من أهم عوامل نجاح الدفع المالي الإلكتروني :

- أ- الأمان
 - ب- الدقة
 - ت- السرعة
 - ث- كل ماسبق
- ص ٢١

ملاحظة: احتمال الأمان أو كل ما سبق

سؤال ١٩ / عندما يتم عرض منتج واحد في وقت المزاد وتجري المنافسة بين المشتريين لشرائه حتى يتم

البيع بأعلى سعر فيعرف هذا النوع من المزادات :

- أ- المزاد الأمريكي
 - ب- المزاد الهولندي
 - ت- المزاد الانجليزي
 - ث- المزاد الكندي
- ص ١٠

سؤال ٢٠ / من أهم فوائد المزادات بالنسبة للمشتري :

- أ- قصر زمن عملية البيع
 - ب- زيادة أعداد المشتريين المحتملون
 - ت- تكرار عملية البيع والشراء
 - ث- الخصوصية السرية
- ص ١٠

- سؤال ٢١ / من أوجه القصور في المزادات الإلكترونية
- أ- احتمالية الغش
 - ب- انعدام الأمان
 - ت- المشاركة المحدودة من الباعة أو المشترين
 - ث- كل ماسبق ص ١١

- سؤال ٢٢ / Learning Organization هي تلك المنظمات التي:
- أ- تأخذ بالجديد والحديث في الامور المالية
 - ب- تطبق ادارة الاعمال الالكترونية
 - ت- تعتمد على تقنية المعلومات بشكل كبير
 - ث- تستخدم الاعلان الالكتروني بشكل مكثف
- ص ١٣

- سؤال ٢٣ / يطلق هذا المصطلح على مفهوم العمل من
- أ- Tele-communicate
 - ب- Tele-commerion
 - ت- Tele-commuting
 - ث- Tele-equary
- ص ١٣

- سؤال ٢٤ / تعتبر أكثر السلع والخدمات بيعاً على الأنترنت
- أ- الخدمات البنكية
 - ب- السيارات
 - ت- الأثاث المكتبي
 - ث- السفريات
- ص ١٤

- سؤال ٢٥ / يقصد بالتسويق الأحادي
- أ- التسويق المباشر بين شركة وأخرى
 - ب- الاعلانات الموجهة لمجموعة محددة من العملاء
 - ت- التسويق المباشر الموجه لعميل واحد
 - ث- التسويق الشخصي والموجه من عميل لعميل آخر
- ص ١٧

- سؤال ٢٦ / تأتي حاجة الأمان في هرم ماسلو للحاجات في المستوى
- أ- الأول
 - ب- الثاني
 - ت- الثالث
 - ث- الرابع
- ص ١٦

- سؤال ٢٧ / تأتي عملية الشراء الفعلي في عملية صنع قرار الشراء في المستوى:
- أ- الأول
 - ب- الثاني
 - ت- الثالث
 - ث- الرابع
- ص ١٦

سؤال ٢٨ / تعتبر احدى خصائص المستهلك ضمن نموذج سلوك المستهلك الالكتروني:

- أ- التعليم ص ١٦
ب- جودة المنتج
ت- الأنظمة والقوانين
ث- الثقافة

سؤال ٢٩ / هو ذلك الشخص الذي يطلق فكرة الشراء ويقترحها

- أ- المقرر
ب- المؤثر
ت- المبادر ص ١٧
ث- المشتري

سؤال ٣٠ / من الأدوات المستخدمة لقياس مدى نجاح خدمة العميل الالكتروني هي

- أ- قلة الخطوات المطلوبة لاجراء عملية الشراء
ب- سرعة التحميل للحصول على المحتوى
ت- الأمان
ث- كل ما سبق ص ١٩

سؤال ٣١ / هو شخص يملك مهارات عالية في مجال الحاسب الآلي والانترنت يقوم باختراق أجهزة الآخرين بقصد تغيير وتخريب البيانات وسرقة المحتويات

- أ- الـ Hacker
ب- الـ Cracker ص ٢٠
ت- Phidhing
ث- Clacker

سؤال ٣٢ / خدمة المواطن تتم عبر الوسائط الألكترونية ومنها الانترنت من خلال

- أ- التجارة الالكترونية
ب- ادارة الاعمال الالكترونية
ت- البوابة الالكترونية ص ٧
ث- غير ذلك

سؤال ٣٣ / بطاقة الـ VISA تعتبر

- أ- Detect Card
ب- Charge Card
ت- Credit Card ص ٢١
ث- Check Card

سؤال ٣٤ / جهاز يتكون من معدات وبرامج تمنع دخول الغرباء والمتطفلين ويمنع أي هجوم خارجي على بيانات ومعلومات الشركة ومواردها

- أ- الحائط الناري ص ٢٠
ب- السيرفر
ت- قواعد البيانات
ث- ليس مما سبق

سؤال ٣٥ / يعتبر أول من طبق أسلوب البيع المباشر أو البيع بدون وسطاء:

- أ- Micheal Dell
ب- Rony Prejinsky
ت- Adam Sonich
ث- Micheal Hammer

ص ٥

سؤال ٣٦ / سيتم مستقبلاً زيادة التركيز عليها من خلال أنشطة وبرامج التجارة الإلكترونية:

- أ- الأعلان الإلكتروني
ب- المتاجر الإلكترونية
ت- التجارة المتنقلة
ث- تجارة التجزئة الإلكترونية

ص ٢٠ بالمحاضرة ١٣ دقيقة ٣

سؤال ٣٧ / المكان الذي يلتقي فيه البائع بالمشتري لتبادل السلع والخدمات هو

- أ- الأنترنت
ب- السوق
ت- موقع الشركة الإلكتروني
ث- السوق الإلكتروني

ص ٦

سؤال ٣٨ / من عيوب المزادات التقليدية:

- أ- صعوبة التعرف على موقع المزاد
ب- عرض كميات كبيرة من نفس المنتج
ت- عرض السلعة لفترة زمنية محددة مما يفقد البائع الحصول على فرص أفضل
ث- عرض السلعة حتى تباع بالسعر الأقل ثم تعرض السلعة التي بعدها وهكذا

ص

سؤال ٣٩ / Intenet تعني:

- أ- Interconnection of companies
ب- International network
ت- Intercontinental of networking
ث- Interconnection of networks

ص ١

سؤال ٤٠ / يتميز بسهولة تحديثه والتعديل عليه رغم ارتفاع كلفة بناءة

- أ- منطقة / بوابة الدفع المالي
ب- محرك البحث
ت- سلاسل العرض
ث- الكاتالوج الإلكتروني

ص ٨

- سؤال ٤١ / customization هي عملية يتم من خلالها:
- أ- تنوع انتاج السلع والمنتجات لإرضاء رغبات الزبائن وميولهم
 - ب- اتاحة الفرصة للزبون لناء المنتج وفق رغباته واحتياجاته
 - ت- البناء التنظيمي للمنظمات وفق الاتجاهات والاساليب الحديثة
 - ث- قيام الشركة باعادة تطوير نفسها وتبسيط هيكلها التنظيمي
- ص ١٣

- سؤال ٤٢ / تعبر وسيلة مسلية وترويجية لبعض الزبائن:
- أ- التجارة الإلكترونية
 - ب- المزادات
 - ت- الإدارة الإلكترونية
 - ث- الإعلان
- ص ١٠

- سؤال ٤٣ / عندما تستخدم مصطلح C2C في التجارة الإلكترونية فهذا يعني:
- أ- البيع من الشركات للزبائن
 - ب- البيع من الزبائن للشركات
 - ت- البيع من الزبائن للزبائن
 - ث- البيع من الشركات على الشركات
- ص ١

- سؤال ٤٤ / يذهب الكثير من الخبراء أن البداية الفعلية للتجارة الإلكترونية كانت في :
- أ- التسعينيات من القرن الماضي خاصة مع بداية ظهور الانترنت
 - ب- بعد العام ٢٠٠٠ ميلادية ومع التقدم الهائل في تقنية المعلوما وتطبيقات الانترنت
 - ت- بعد الحرب العالمية الثانية ومع تطوير شركة IBM للكمبيوترات العملاقة
 - ث- في السبعينيات من القرن الماضي من خلال المتاجر والمخازن الكبرى
- ص ١

- سؤال ٤٥ / عندما تمارس أي شركة أعمالها في السوق التقليدية وكذلك على لأنترننت فتسمى :
- أ- Pure Online Organization
 - ب- Click – and – Mortar
 - ت- Brick – and – mortar
 - ث- Click – and – Employee
- ص ١

- سؤال ٤٦ / تعود الأسباب الحقيقية وراء انهيار واختفاء الكثير من شركات الانترنت الى
- أ- عدم توفر راس المال الكافي لمزاولة أنشطة التجارة الإلكتروني
 - ب- الأختراقات الأمنية التي تعرضت لها هذه الشركات من قبل المخربين عبر الأنترنت
 - ت- دخول شركات غير مؤهلة في المجال
 - ث- غياب الرؤية والتخطيط الاستراتيجي لدى معظم هذه الشركات
- ص ١

سؤال ٤٧ / يسمى نموذج العمل Business Model والذي يتم فيه قيام العميل بدفع مبلغ للموقع مقابل الحصول على خدمة الاشتراك فيه:

ص ٢

- أ- Subscription Fee
- ب- Transaction Fee
- ت- Afiliation
- ث- Sales

سؤال ٤٨ / من التحديات الاقتصادية والضغوط التي تتعرض لها وتواجهها المنظمات:

ص ٣

- أ- تزايد قوة العملاء وارتفاع اصواتهم
- ب- التحولات الاقتصادية العالمية
- ت- المنافسة العالمية
- ث- كل ما سبق

سؤال ٤٩ / من الممكن وصف العلاقة بين التقنية والسعر بأنها:

ص ٣

- أ- علاقة متوازنة
- ب- علاقة عكسية
- ت- علاقة طردية
- ث- لا توجد علاقة

سؤال ٥٠ / عندما تشعر المنظمة بدورها وأهميتها في المجتمع الذي توجد فيه فهي تطبق ما يعرف بمبدأ:

ص ٣

- أ- خدمة العملاء
- ب- ادارة علاقات المجتمع
- ت- الشراكة مع المجتمع
- ث- المسئولية الاجتماعية

سؤال ٥١ / يسمى المفهوم الذي يركز على التحسين المستمر للمنتج

ص ٣

- أ- Total Quality Management
- ب- Total Quantity Management
- ت- Total Business Management
- ث- Total Query Management

سؤال ٥٢ / من أهم فوائد تطبيق التجارة الإلكترونية للمنظمات :

ص ٤

- أ- الأمان والتحكم
- ب- السهولة والبساطة
- ت- تخفيض التكاليف
- ث- الخصوصية والسرية

سؤال ٥٣ / information هي :

- أ- البيانات قبل معالجتها
 - ب- البيانات بعد معالجتها
 - ت- المعلومات قبل تحويلها الى قرارات
 - ث- ليس مما سبق
- ص _____ ٤

سؤال ٥٤ / من أهم فوائد تطبيق التجارة الالكترونية للأفراد:

- أ- الراحة
 - ب- السرعة
 - ت- تخفيض التكلفة
 - ث- كل ما سبق
- ص _____ ٥
- احتمال الراحة أو كل ما سبق

سؤال ٥٥ / ارتفاع مستوى الخدمات المقدمة من قبل الحكومات والشركات هي من أهم الفوائد التي تقدمها التجارة الالكترونية:

- أ- للزبون
 - ب- للمنظمة
 - ت- للمجتمع
 - ث- كل ما سبق
- ص _____ ٥

سؤال ٥٦ / من أوجه القصور التقنية للتجارة الالكترونية:

- أ- عدم توفر الخصوصية
 - ب- انعدام المرونة
 - ت- عدم توفر الامان
 - ث- قلة البرامج والتطبيقات
- ص _____ ٥

سؤال ٥٧ / من أوجه القصور الغير تقنية للتجارة الالكترونية

- أ- محدودية سرعة الانترنت
 - ب- صعوبة ربط أنظمة التجارة الالكترونية مع أنظمة المنظمة الداخلية
 - ت- انعدام المرونة وعدم وضوح القوانين
 - ث- انعدام وجود معايير دولية للتجارة الالكترونية
- ص _____ ٥

سؤال ٥٨ / من أهم الفروقات بين المنظمات التقليدية والمنظمات الرقمية:

- أ- وجود المزايدات
 - ب- المنتجات الرقمية
 - ت- العملاء
 - ث- وسائل دفع قيمة المنتجات أو الخدمات
- ص _____ ٥

- سؤال ٥٩ / للكتالوج الالكتروني عدة خصائص وفوائد ، فما هي الميزة التي لا تنطبق على الكتالوج الالكتروني من بين ما يلي
- أ- سهولة تحديث بيانات السلع والخدمات
ب- سهولة التخصيص
ت- سهولة البناء دون الحاجة للتقنيات والتطبيقات المتقدمة
ث- وجود محرك بحث دقيق وسريع
- ص ٨

- سؤال ٦٠ / تتميز الـ Web 2.0 بتوفر آليات متنوعة منها:
- أ- سوق الكتروني
ب- سلة تسوق الكترونية
ت- كتالوج الكتروني
ث- ليس مما سبق
- ص ١٩ (الاعلان الالكتروني)

- سؤال ٦١ / من وجهة نظر خدمية تساعد تطبيقات التجارة الالكترونية للشركات والحكومات والزبائن على تحقيق ما يلي:
- أ- تخفيض تكاليف تقديم الخدمة
ب- تحسين جودة الخدمة
ت- تخفيض وقت اوصول المنتجات أو الخدمات
ث- كل ما سبق
- ص ٥

- سؤال ٦١ / من وجهة نظر خدمية تساعد تطبيقات التجارة الالكترونية للشركات والحكومات والزبائن على تحقيق ما يلي:
- أ- تخفيض تكاليف تقديم الخدمة
ب- تحسين جودة الخدمة
ت- تخفيض وقت اوصول المنتجات أو الخدمات
ث- كل ما سبق

فوائد التجارة الإلكترونية " للمنظمة "

- ١- زيادة حجم السوق / الزبائن : فالتجارة الإلكترونية تجعل العالم كله سوق مفتوح .
- ٢- زيادة الشركاء والموردين .
- ٣- تخفيض التكاليف بشكل كبير بالنسبة للمنظمة .

٢- السرعة : سرعة الحصول على المعلومات المطلوبة خلال دقائق ، وكذلك السرعة في الحصول على المنتج من خلال ما يسمى بالمنتجات الرقمية Digital Products وهي المنتجات التي تستطيع الحصول عليها من خلال الانترنت **online** مثل / كتاب ، خريطة ، محاضرة ، فلم ، تذكرة عن طريق الـ **Download** وتحميلها مقابل مبالغ مالية تدفع وتحصل على المنتج فوراً وبسرعة وبدون تأخير . هذه الميزة لا يمكن الحصول عليها في المنتجات التقليدية العادية أو السوق التقليدي .

فوائد التجارة الإلكترونية " للمجتمع "

- ١- تحسين الخدمات والسلع المقدمة للزبائن . على سبيل المثال : الحكومة الإلكترونية E- Government

سؤال ٦٢ / من أهم عناصر السوق الإلكتروني:

- أ- البنية التحتية
 - ب- الزبائن
 - ت- شركاء العمل
 - ث- كل ما سبق
- ص ٦

سؤال ٦٣ / البنية القانونية التنظيمية للبائع والمشتري هو:

- أ- السوق
 - ب- الموقع الإلكتروني
 - ت- المزاد
 - ث- ليس مما سبق
- ص ٦

سؤال ٦٤ / هو مركز تسوق يوجد فيه العديد من المتاجر الإلكترونية تقدم الكثير من الخدمات والمنتجات والسلع:

- أ- Shopping Cart
 - ب- E-Mall
 - ت- Store front
 - ث- Portal
- ص ٦

سؤال ٦٥ / العمليات التي تم بدون أن يتعامل معها المشتري الإلكتروني وتقوم بها الشركة البائعة مثل التحصيل المالي والشحن وإيصال المنتج للزبون تسمى:

- أ- Digital Services
 - ب- First End
 - ت- Front End
 - ث- Back End
- ص ٦

سؤال ٦٦ / سوق تمتلكه شركة واحدة يسمح فقط بالمشاركة فيه لمجموعة محددة من الزبائن الذين يتعاملون مع الشركة المالكة:

- أ- السوق الخاص
 - ب- السوق العام
 - ت- السوق الأقليمي
 - ث- السوق المزدوج
- ص ٧

سؤال ٦٧ / يشتمل المتجر الإلكتروني على العديد من العناصر (المواصفات) التي تساعد الزبائن على عمليات الشراء بإستثناء :

- أ- الكتالوج الإلكتروني
 - ب- محرك البحث
 - ت- بوابة / منطقة الدفع المالي
 - ث- سلسلة العرض
- ص ٦

سؤال ٦٨ / يعتبر اليوم هو محرك البحث الأشهر على شبكة الانترنت:

أ- Yahoo

ب- Hotmail

ت- Google

ث- Alta Vista

ص ٩

سؤال ٦٩ / تعتبر من العوامل المنافسة في التجارة الالكترونية

أ- الاختلاف

ب- المقارنة السريعة

ت- انخفاض تكلفة البحث عن المعلومات

ث- كل ما سبق

ص ٧

سؤال ٧٠ / يقصد بالاختلاف Differentiation في التجارة الالكترونية:

أ- بناء المنتج حسب رغبات الزبون واحتياجاته

ب- امتلاك الزبون لمنتج يشعره بأنه مختلف ومتميز عن الآخرين

ت- امتلاك الزبون لمنتج مختلف تماما عن المنتجات الأخرى

ث- امتلاك المنظمة لمنتج مختلف مما يجعلها في موقع تنافسي أفضل أمام المنافسين

ص ٧