

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ

س1/ يستخدم من اجل التعرف على الفرص ونقاط القوة والضعف والتحديات التي قد تواجه المنظمات في بيئة العمل:

تحليل SWOT Analysis :

وتعني :

Strengths : S نقاط القوة

Weaknesses : W نقاط الضعف

Opportunities : O الفرص

Threats : T التهديدات

حل اسئلة عام ١٤٣٤ هـ

S.W.Q.T (أ)

S.W.O.T (ب)

S.O.W.T (ج)

S.Q.W.T (د)

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-Opportunities-Threats ص ٢٢

س2/ للتجارة الالكترونية عدة فوائد تعود على المنظمات من أهمها :

- الواجب الأول - إدارة أعمال إلكترونية
- من فوائد التجارة الإلكترونية للمنظمات أيا كان حجمها :
- زيادة الشركاء
 - انخفاض التكاليف
 - اتساع حجم السوق
 - كل ما سبق
- صمت مؤلم

(أ) الأمان

(ب) سهولة الاستخدام

(ج) السرعة

(د) زيادة أعداد الشركاء

سؤال ٥٢ / من أهم فوائد تطبيع التجارة الإلكترونية للمنظمات :

أ- الأمان والتحكم

ب- السهولة والبساطة

ت- تخفيض التكاليف ص ٤

ث- الخصوصية والسرية

حل اسئلة عام ١٤٣٣ هـ للعضو الكريم

تمنح الاشواق

سؤال ٥٤ / من أهم فوائد تطبيق التجارة الإلكترونية للأفراد:

أ- الراحة

ب- السرعة

ت- تخفيض التكلفة

ث- كل ما سبق ص ٥

سؤال ٦١ / من وجهة نظر خدمية تساعد تطبيقات التجارة الإلكترونية

للشركات والحكومات والزبائن على تحقيق ما يلي:

أ- تخفيض تكاليف تقديم الخدمة

ب- تحسين جودة الخدمة

ت- تخفيض وقت ابصال المنتجات أو الخدمات

ث- كل ما سبق ص ٥

س4/ المستخدم في عملية صنع قرار الشراء هو:

(أ) ذلك الشخص الذي يؤثر على صنع قرار الشراء أو جزء منه بغرض استخدام السلعة أو الخدمة

(ب) ذلك الشخص المبادر الذي يطلق فكرة استخدام أو شراء المنتج أو الخدمة

(ج) ذلك الشخص المستخدم للسلعة أو الخدمة

(د) ذلك الشخص الذي يشتري المنتج أو السلعة أو الخدمة بغرض استخدامها

سؤال ٢٩ / هو ذلك الشخص الذي يطلق فكرة الشراء ويقترحها

أ- المقرر

ب- المؤثر

ت- المبادر ص ١٧

ث- المشتري

مقارنة بين أسئلة الأعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ

س5/ تتميز ال Web 2.0 ،توفر آليات متنوعة منها:

(أ) سوق الكتروني

(ب) الملتيميديا

(ج) كتالوج الكتروني

(د) ليس مما سبق

سؤال ٦٠ / تتميز ال Web 2.0 بتوفر آليات متنوعة منها:

أ- سوق الكتروني

ب- سلة تسوق الكترونية

ت- كتالوج الكتروني

ث- ليس مما سبق

س6/ لا يعتي من ضمن عوامل نجاح الدفع

المالي الالكتروني:

عوامل نجاح عملية الدفع المالي الإلكتروني :

(١) الأمان والنقة

(٢) السرعة في إتمام عملية الدفع

(٣) السهولة / صعوبة عملية الدفع المالي

(٤) الرسوم لكل عملية

(أ) السرعة

(ب) الرسوم

(ج) الدقة

(د) الأمان

الجواب... غير موجود

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

أ- الأمان

ب- الدقة

ت- السرعة

ث- كل ما سبق

ص ٢١

س١7/ يعتبر اليوم هو Portal الأشهر على شبكة الأنترنت:

محرك بحث - ختم البريد الإلكتروني المجاني - سعة ٢ جيجابايت - سرعة عالية مرونة بسطة

Google

(أ) Google

Hotmail

(ب) Hotmail

Yahoo

(ج) Yahoo

Freefind

(د) Freefind

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

أ- Yahoo

ب- Hotmail

ت- Google

ث- Alta Vista

ص ٩

المزادات Auctions

قواعد المزادات الإلكترونية :

أ- القواعد للبيع :

(١) البائع يستسلم أن يزيد من دخله من

(٢) امتحاج / زيادة قاعدة أعداد المشترين

(٣) قصر زمن عملية البيع

(٤) تحديد السعر يتم عن طريق السوق

(٥) تصريف كمية كبيرة من المنتجات

ب- القواعد للمشترين :

(١) فرصة للحصول على منتج مميز

(٢) فرصة للتفاوض على السعر

(٣) فيه نوع من التسلية

(٤) الخصومية والسرية للمشترين

(٥) الراحة

س١8/ من أهم فوائد Auctions للزبون :

(أ) الراحة

(ب) اختيار المنتج المناسب

(ج) تكرار عملية البيع والشراء

(د) السرعة

سؤال ٢٠ / من أهم فوائد المزادات بالنسبة للمشتري:

أ- قصر زمن عملية البيع

ب- زيادة أعداد المشترين المحتملون

ت- تكرار عملية البيع والشراء

ث- الخصوصية السرية

ص ٩

س١9/ تختلف المنظمات التقليدية والمنظمات الرقمية بشأن :

(أ) العملاء الأذكاء أو ما يطلق عليهم Smart Shoppers

(ب) طرق سداد قيمة السلع

(ج) وجود المزادات

(د) السلع والخدمات الرقمية

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

أ- وجود المزادات

ب- المنتجات الرقمية

ت- العملاء

ث- وسائل دفع قيمة المنتجات أو الخدمات

ص ٥

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ



س10/ يعاب على استخدام المزادات الالكترونية :

- (أ) محدودية المشاركة
(ب) انعدام الامان
(ج) أ + ب
(د) ليس مما سبق
- أوجه القصور في المزادات الإلكترونية :
١. احتمالية الغش والخداع .
 ٢. المشاركة المحدودة من الباعة أو المشترين .
 ٣. انعدام الأمان .
 ٤. الأنظمة والبرامج الحاسوبية محدودة في مجال المزادات

سؤال ٢١ / من أوجه القصور في المزادات الإلكترونية

- أ- احتمالية الغش
ب- انعدام الأمان
ت- المشاركة المحدودة من الباعة أو المشترين
ث- كل ما سبق

س11/ البيانات هي :

- (أ) المعلومات قبل معالجتها
(ب) المعلومات بعد معالجتها
(ج) المعلومات قبل تحولها الى قرارات
(د) ليس مما سبق
- هذا فرق كبير بين البيانات والمعلومات :
- البيانات : هي المادة الخام التي تعالج Data
المعلومات : هي البيانات بعد معالجتها Information
متخذ القرار دائماً يبنى قراره على المعلومات وليس البيانات لأن البيانات تكون قوة ولها قيمة ، إننا من يملك المعلومة يملك القوة .

سؤال ٥٣ / information هي :

- أ- البيانات قبل معالجتها
ب- البيانات بعد معالجتها
ت- المعلومات قبل تحولها الى قرارات
ث- ليس مما سبق

س12/ جودة الخدمات المقدمة من قبل الحكومات والشركات هي من اهم فوائد تطبيق التجارة الالكترونية:

- (أ) للدولة
(ب) للزبائن
(ج) للمنظمات
(د) ليس مما 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 .

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

- أ- للزبون
ب- للمنظمة
ت- للمجتمع
ث- كل ما سبق

سؤال ٥٤ / من أهم فوائد تطبيق التجارة الإلكترونية للأفراد:

- أ- الراحة
ب- السرعة
ت- تخفيض التكلفة
ث- كل ما سبق

مركز الحجاز

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ



س13/ الانتقال من السكن لمقر العمل وبالعكس يسمى:

- Telecommuting (أ)
Teleconferencing (ب)
Telemoving (ج)
None of the above (د)

Tele-Commuting :

Tele المقصود بها العمل من خلال المنزل .

Commuting الانتقال من مكان الإقامة أو السكن إلى مكان آخر لغرض العمل .

مثل / موظف يسكن في مدينة العام ويذهب للعمل في مدينة بقيق .

هذا المفهوم من المفاهيم التي أحدثت تغير ، فالكثير من الموظفين يعملون في منازلهم فهم ليسوا بحاجة للذهاب إلى

المدايب ، المصمم ، المبرمج ، منفق الحسابات ، المسوق

فهذه الوظائف لا تحتاج إلى مكتب أو الذهاب إلى مقر الشركة . لا يهم وجود الشخص في مكان العمل المهم ماذا

Telecommuting الكلمة خطأ والصحيح Telecommuting والترجمة: العمل عن بعد
Teleconferencing الكلمة صحيحة والترجمة :: عقد المؤتمرات عن بعد
Telemoving حسب ترجمتي التحرك عن بعد
None of the above لا أحد مما سبق

سؤال ٢٣ / يطلق هذا المصطلح على مفهوم العمل من

- أ- Tele-communicate
ب- Tele-commerion
ج- Tele-commuting
د- Tele-equary

ص ١٣

س14/ لا يعتني من أوجه القصور الغير التقنية للتجارة الالكترونية :

أوجه القصور في التجارة الإلكترونية :

أوجه قصور غير تقنية
عدم الأمان
عدم توفر الخصوصية
عدم وجود مدونة ووضوح في القوانين
كثير من الزبائن لا يثق بالمنتج من خلف الشاشة .
بعض الزبائن يريد أن يلمس المسلة ويتلقاها بين يديه .

(أ) فقدان المرونة

(ب) عدم توفر معايير للجودة

(ج) عدم توفر الامان

(د) انعدام الخصوصية

سؤال ٥٧ / من أوجه القصور الغير تقنية للتجارة الالكترونية

- أ- محدودية سرعة الانترنت
ب- صعوبة ربط أنظمة التجارة الالكترونية مع أنظمة المنظمة الداخلية
ج- انعدام المرونة وعدم وضوح القوانين
د- انعدام وجود معايير دولية للتجارة الالكترونية

ص ٥

س15/ تعد الأكثر بيعا على الانترنت :

- (أ) خدمات السفر والسياحة
(ب) الادوية
(ج) الملابس والاحذية
(د) خدمات المصارف

سؤال ٢٤ / تعتبر أكثر السلع والخدمات بيعاً على الإنترنت

- أ- الخدمات البنكية
ب- السيارات
ج- الأثاث المكتبي
د- السفرات

ص ١٤

فهد الحجاز

مقارنة بين أسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ

س١٦/ Learning Organizations هي منظمات تتميز :

- بهيكل تنظيمية ضخمة وفق المبادئ عمل متطورة
- يتوفر قواعد بيانات شاملة ومتنوعة
- هيكل تنظيمية صغيرة وتقنيات متقدمة
- (ليس مما سبق)

س٢٢ / Learaing Organization هي تلك المنظمات التي:

- أ- تأخذ بالجديد والحديث في الأمور المالية
- ب- تطبيق ادارة الاعمال الالكترونية
- ت- تعتمد على تقنية المعلومات بشكل كبير
- ث- تستخدم الاعلان الالكتروني بشكل مكثف

س١٧/ تقع حاجة التقدير في هرم ماسلو للحاجات في المستوى :



- أ- الاول
- ب- الثاني
- ج- الثالث
- د- الرابع

سؤال ٢٦ / تأتي حاجة الأمان في هرم ماسلو للحاجات في المستوى

- أ- الاول
- ب- الثاني
- ت- الثالث
- ث- الرابع

س١٨/ تتوفر لدى مهارات عالية في مجال الحاسب والانترنت

ولا يقوم باختراق الاجهزة بقصد التدمير والتخريب او السرقة :

- أ- Cracker
- ب- Blogger
- ج- Skater
- د- Hacker

سؤال ٣١ / هو شخص يملك مهارات عالية في مجال الحاسب الآلي

والانترنت يقوم باختراق اجهزة الآخرين بقصد تغيير وتخريب البيانات وسرقة المحتويات

- أ- Hacker
- ب- Cracker
- ت- Phidhing
- ث- Clacker

س١٩/ يقصد بتجزئة السوق :

- أ- التحكم والسيطرة على السوق
- ب- دمج الاسواق الصغيرة بهدف خلق اسواق اكبر
- ج- تقسيم اسواق وفق معايير محددة
- د- ادارة السوق بناء على حجم السوق وموقعه الجغرافي

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

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ



س٢٠/ خدمة المواطن تتم عبر الوسائط الالكترونية ومنها الانترنت من خلال :

- الوزارات الالكترونية
- الحكومات الالكترونية
- البوابات الالكترونية
- التجارة الالكترونية

سؤال ٢٣/ خدمة المواطن تتم عبر الوسائط الالكترونية ومنها الانترنت من خلال

- التجارة الالكترونية
- ادارة الاعمال الالكترونية
- البوابة الالكترونية
- غير ذلك

ص ٧

س٢٢/ عندما تجري المنافسة في المزاد على كمية من منتج واحد حتى يتم البيع فيعرف هذا النوع من المزادات:



- المزاد الأمريكي
- المزاد الهولندي
- المزاد الانجليزي
- المزاد الكندي

سؤال ١٩ / عندما يتم عرض منتج واحد في وقت المزاد وتجري المنافسة بين المشترين لشراؤه حتى يتم البيع بأعلى سعر فيعرف هذا النوع من المزادات :

- المزاد الأمريكي
- المزاد الهولندي
- المزاد الانجليزي
- المزاد الكندي

ص ١٠ شرح

أنواع المزادات :

١. بائع واحد / مشتري واحد .

٢. بائع واحد / عدة مشترون محتملون :

أ. المزاد الانجليزي English Auction : وهو أن يقوم البائع بعرض منتج واحد في وقت المزاد وتتم المنافسة بين المشتريين المحتملون عليه حتى يباع بأعلى سعر ومن ثم يقوم بعرض منتج آخر غيره بعد بيع المنتج الأول .

ب. Yankee Auction : هي نفس المزاد الانجليزي لكن الفرق بينهما هو أن Yankee Auction يكون المزاد على نفس الفئة وبكميات كبيرة ، مثل / سيارات فقط ، حاسبات آليّة فقط ...

س٢٣/ خدمات الدعم والمساندة تعتبر من :

- عناصر البنية التحتية التقنية للأسواق
- عناصر المزادات الالكترونية
- عناصر الاسواق الالكترونية
- كل مما سبق

سؤال ٢٢ / من أهم عناصر السوق الإلكتروني:

- البنية التحتية
- الزبائن
- شركاء العمل
- كل ما سبق

ص ٦

س٢٤/ يبدأ المستهلك بالبحث وجمع المعلومات في عملية صنع قرار الشراء وهي تأتي في المستوى:

عناصر قرار الشراء:

- الحاجة Need
- البحث عن معلومات Information
- التقييم Evaluation : تقييم المنتج لشراء
- الشراء
- التعبير عن الشراء

- الاول
- الثاني
- الثالث
- الرابع

سؤال ٢٧ / تأتي عملية الشراء الفعلي في عملية صنع قرار الشراء في المستوى:

- الأول
- الثاني
- الثالث
- الرابع

ص ١٦

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ



س٢٥/ بطاقة الصراف الآلي التي تقدمها البنوك السعودية لعملائها تسمى:

أنواع البطاقات الإلكترونية في الدفع المالي:

١. **Credit Card**: هي بطاقة يكون عليها رسوم سنوية بسيطة و على عكس الموجود في المملكة . مثل : sa ' Master Card
٢. **Charge Card**: هي بطاقة تؤمن لحاملها أو صاحبها القدرة على شراء السلع و بحيث لا يستطيع تجاوزه في مدة محددة . من الممكن سداد الـ American Express
٣. **Debit Card**: هذا النوع من البطاقات يكون بختم فوري للـ (البطاقة) (المشتري) ، أو ختم قيمة المشتريات من الحساب

(أ) Debit Card

(ب) Charge Card

(ج) Credit Card

(د) Check Card

سؤال ٣٣ / بطاقة الـ VISA تعتبر

أ- Detect Card

ب- Charge Card

ت- Credit Card ص ٢١

ث- Check Card

س٢٦/ تعتبر إحدى خصائص **المنتج** ضمن نموذج سلوك المستهلك الإلكتروني:

(أ) الاتجاهات

(ب) السياسات المتبعة في السوق

(ج) السعر

(د) سمعة المنتج

سؤال ٢٨ / تعتبر إحدى خصائص **المستهلك** ضمن نموذج سلوك المستهلك الإلكتروني:

أ- التعليم ص ١٦

ب- جودة المنتج

ت- الأنظمة والقوانين

ث- الثقافة

سلوك المستهلك الإلكتروني:

عناصر نموذج سلوك المستهلك:

(١) **خصائص المستهلك (سمات)**: العمر ، الجنس ، التعليم ، نمط وأسلوب الحياة الشخصية ، الحالات

(٢) **خصائص البيئة التي يعيش فيها الزبون**: الثقافة ، التأثير البيئي ، الأنظمة والقوانين .

٢+١ تسمى حاجات لا يمكن التحكم فيها لأنها تورث من الأهل أو البيئة المحيطة به ، وكذلك لأنها

(٣) **خصائص المنتج / الوسيط: اسم - سمعة المنتج** ، السياسات المتبعة في البيع والتسويق

(٤) **خصائص المنتج / الخدمة المباعة**: هذه الخصائص تقع ضمن الخصائص الممكن التحكم بها والسيطرة عليها لأنها خاصة بالمنتج .

نوع المنتج - الخدمة ، حجم المنتج ، لون المنتج ، جودة المنتج ، السعر .

س٢٧/ من مؤشرات نجاح خدمة العميل الإلكتروني هي :

(أ) قلة خطوات إتمام عملية الشراء

(ب) بطء التحميل للحصول على المحتوى

(ج) عدم توفر الأمان

(د) كل ما سبق

وال ٣٠/ من الأدوات المستخدمة لقياس مدى نجاح خدمة العميل الإلكتروني هي

أ- قلة الخطوات المطلوبة لإجراء عملية الشراء

ب- سرعة التحميل للحصول على المحتوى

ت- الأمان

ث- كل ما سبق ص ١٩

تمت

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ



س28/ من الضغوط والتحديات البيئية والاجتماعية التي تتعرض لها وتواجهها المنظمات :

- الضغوط التي تتعرض لها المنظمات :
١. انخفاض أسعار العمالة في بعض البلدان
 ٢. التحولات الاقتصادية العالمية
 ٣. المنافسة العالمية
 ٤. انخفاض أجور العمالة في بعض الدول . مثل : الهند
 ٥. الأسواق المتغيرة .
 ٦. ارتفاع صوت العميل (قوة العميل) : الزبون دائماً
- ب. ضغوط اجتماعية / بيئية :
١. التبدل السريع في القوى العاملة وطبيعتها في المجتمع
 ٢. الموظف اليوم أصبح مثقل وممل ويشكل ضغط على المنة

- (ا) انخفاض أجور العمالة في بعض البلدان
(ب) التحولات الاقتصادية العالمية
(ج) المنافسة العالمية
(د) تغير وتنوع القوى العاملة

سؤال ٤٨ / من التحديات الاقتصادية والضغوط التي

- تتعرض لها وتواجهها المنظمات:
- أ. تزايد قوة العملاء وارتفاع أصواتهم
 - ب. التحولات الاقتصادية العالمية
 - ت. المنافسة العالمية
 - ث. كل ما سبق

س29/ المتجر الإلكتروني الذي يقدم الكثير من الخدمات والمنتجات والسلع :

أنواع المتاجر في السوق الإلكتروني :

✓ المتجر الإلكتروني Storefront :

- ===== اتحادات الشركات
===== مركز التسوق
===== البريد الإلكتروني

(ا) Store front

(ب) Consortia

(ج) Shopping Center

(د) Electronic Mail

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



سؤال ٦٤

س30/ من العناصر التي تساعد الزبائن في إتمام عمليات الشراء عند زيارتهم للمتاجر الإلكترونية:

- (عناصر المتجر الإلكتروني) :
١. الكتالوج الإلكتروني .
 ٢. محرك البحث Search Engine : وهو برنامج مـ
 ٣. سلة التسوق Shopping Cart
 ٤. منطقة الدفع المالي : هي صفحة خاصة في الموقع
 ٥. منطقة شحن وإيصال المنتج : هي خيارات توضح
 ٦. شحن وإيصال .
 ٦. خدمات العملاء Customer Service : وتشمل :

- (ا) سلة التسوق
(ب) الكتالوج الإلكتروني
(ج) خدمات العملاء
(د) كل ما سبق

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

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

س31/ يقصد بـ Customization في التجارة الإلكترونية :

- (ا) قدرة الزبون على امتلاك منتج مختلف تماماً عن المنتجات الأخرى
(ب) قدرة الزبون امتلاك منتج يشعره بأنه مختلف ومتميز عن الآخرين
(ج) قدرة الزبون على بناء المنتج حسب رغبته واحتياجاته
(د) قدرة المنظمة على صنع منتج مختلف مما يجعلها في موقع تنافسي أفضل

سؤال ٧٠ / يقصد بالاختلاف Differentiation في التجارة الإلكترونية:

- أ. بناء المنتج حسب رغبات الزبون واحتياجاته
ب. امتلاك الزبون لمنتج يشعره بأنه مختلف ومتميز عن الآخرين
ت. امتلاك الزبون لمنتج مختلف تماماً عن المنتجات الأخرى
ث. امتلاك المنظمة لمنتج مختلف مما يجعلها في موقع تنافسي أفضل أمام المنافسين

المنافسة Competition :

عوامل المنافسة في التجارة الإلكترونية :

١. انخفاض تكلفة البحث عن المعلومات .
٢. المقارنة السريعة بين السلع .
٣. الاختلاف / التخصيص Customization / Differentiation



الاختلاف : إن المستهلك يريد سلعة مختلفة عن الآخرين لا توجد عند غيره . سلعة فريدة ومتميزة تشعره بالرضا والتميز التخصيص : إن الانترنت أعطى المستهلك القدرة على أن يبنى المنتج حسب حاجته الشخصية Personalization

مقارنة بين أسئلة الأعمال الإلكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ



س32/ يعد النموذج الأكثر انتشاراً في الأسواق الإلكترونية :

- (أ) C2B
(ب) C2C
(ج) B2C
(د) B2B

غير صحيح

س46/ يقصد بمصطلح B2B في التجارة الإلكترونية :

- (أ) البيع من الشركات للزبائن
(ب) البيع من الزبائن للشركات
(ج) البيع من الزبائن للزبائن
(د) البيع من الشركات على الشركات

سؤال ٤٣ / عندما تستخدم مصطلح C2C في التجارة الإلكترونية فهذا يعني:

- أ- البيع من الشركات للزبائن
ب- البيع من الزبائن للشركات
ج- البيع من الزبائن للزبائن
د- البيع من الشركات على الشركات

سؤال ٢ / تعتبر هي الأكثر على الإنترنت:

- أ- B2C
ب- C2B
ج- B2B
د- B2B2C

المفاهيم التي أصبحت جزء من أساس العمل في مجال إدارة الأعمال الإلكترونية والتجارة الإلكترونية :

١. B2B – Business to Business : هي شركات تبيع على شركات أخرى مماثلة لها .
٢. B2C – Business to Consumer : هي شركات تبيع منتجاتها على مستهلك ، مثل شركات تبيع لأشخاص على الإنترنت (أفراد لا يمثلون شركات)
٣. C2B – Consumer to Business : هي قيام الأفراد بالبيع على الشركات . وهي عكس (B2C)
٤. C2C – Consumer to Consumer : وتعني أن مستهلك يبيع لمستهلك آخر ، فرد يبيع لفرد ، وهذا النوع موجود بكثرة على الإنترنت وهي على شكل أفراد .
٥. EG – E- Government : وهي الحكومة الإلكترونية . وتعني الخدمات الحكومية التي تقدم للمواطنين عن طريق وتعتبر كندا من الدول المتقدمة في تقديم هذه الخدمات فهي تقدم على ما يزيد ٤٠٠٠ خدمة ، حيث تحتل المركز الأول في
٦. B2E – Business to Employee : وهي خدمات تقدمها الشركات لموظفيها من خلال استخدام تقنيات الإنترنت

س33/ موقع الكتروني يقدم للعميل مجموعة من الخدمات والمعلومات المتنوعة من خلال قنوات:

البوابة Portal :

هي صفحة أو موقع على الإنترنت يكون عادة إذا كان الشخص معرف على الموقع فيعطيه مجموعة من الخدمات والمعلومات من خلال صفحة واحدة .

جميع الكلمات خاطئة

- (أ) Portel
(ب) Portal
(ج) Portul
(د) Portol

سؤال ٥ / موقع أو صفحة واحدة على الإنترنت تقدم للعميل مجموعة من الخدمات والمعلومات

- أ- Web Page
ب- Portal
ج- General Page
د- CRM

س35/ يشكل البنية القانونية التنظيمية للبائع والمشتري هو:

- (أ) السوق الإلكتروني
(ب) المتجر الإلكتروني
(ج) المزاد الإلكتروني
(د) ليس مما سبق

غير صحيح

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

- أ- الإنترنت
ب- السوق
ج- موقع الشركة الإلكتروني
د- السوق الإلكتروني

متجر إلكتروني

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ

س36/ لتأكيد جودة المنتج المباع على الانترنت، تقوم العديد من الشركات :

- تزويد العملاء بعينات مجانية قبل الشراء
- إصلاح المنتج إذا كان به أي تلف
- إقناع العميل بعدم إرجاع المنتج مهما كان الشئ
- كل مما سبق

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

س37/ يصعب ربطه مع أنظمة المخزون بالشركة :

الكatalog الورقي Catalog Paper

- أ. سهل البناء والتصميم
- ب. صعب التحديث
- ج. صعوبة الربط مع أنظمة الشركة
- د. سهل الانتقال والحركة

١) الكatalog الالكتروني

ب) كatalog البوابة الالكترونية

ج) الـ ERP

د) الكatalog الورقي

سؤال ٨ / يتميز بسهولة ربطه مع أنظمة المخزون والمالية بالمنظمة

الكatalog الالكتروني E-Catalog

- أ. صعب ومكلف
- ب. سهولة وسهولة التحديث (تحديث البيانات)
- ج. سهولة الربط مع المخزون والمالية
- د. أسهل في الحركة من خلال وجوده في الجوال والهواتف الذكية
- هـ. تكلفة مثالية على المستوى الجيد

- أ- الكatalog الورقي
- ب- الكatalog الالكتروني ص ٨
- ت- الكatalog المحلي
- ث- الكatalog العالمي

مزاد إنجليزي

من ويكيبيديا، الموسوعة الحرة

المزاد الإنجليزي هو نوع من أنواع المزاد وهو الأكثر شيوعاً واستخدماً، كثيراً ما يصور هذا المزاد في الأفلام و الإعلانات التلفزيونية و الروايات. المزاد الأمامي المزاد العكسي

س40/ يعتبر أكثر أنواع المزادات انتشاراً:

- ١) American Auction
- ب) English Auction
- ج) Forward Auction
- د) Reverse Auction

سؤال ٩ / يعتبر أكثر أنواع المزادات إنتشاراً

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

غير موجودة في المحتوى وإنما هو اجتهد

س41/ تعتبر من عيوب تطبيق المزادات التقليدية :

- ١) عدم كفاية الوقت لفحص السلعة أو المنتج بشكل جيد
- ب) دفع أسعار قد تكون مبالغ فيها لبعض السلع
- ج) صعوبة نقل بعض المنتجات إلى موقع المزاد
- د) ليس مما سبق

الفقرة (أ + ب + ج) كلها صحيحة !!!!!

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

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ



س٤٢/ العمليات التي يتعامل معها المشتري الإلكتروني من خلال موقع الشركة البائعة :

١. الزبائن Customers .
٢. الباعة Seller .
٣. المنتجات Products : هذه المنتجات الرقمية Digital Products مثل / الكتب ، المحاضرات
٤. البنية التحتية : السوق الإلكتروني تحتاج إلى شبكات وفراغ معلومات وسيرفرات وأجهزة حاسب.
بمسرية سرية تنقل لها المعلومات من مكان إلى مكان آخر ومن دولة لأخرى ومن قاعدة بيانات.
لحاج للسوق والتجارة الإلكترونية يجب أن يكون هناك بنية تحتية قوية حتى تدعم هذا النوع من
٥. الواجهة Front - end : هي الشاشة التي يتعامل فيها الزبون أو العميل حتى يتم عملية الشراء .
٦. Back - end : هي العمليات التي تتم بدون أن يراها العميل عن طريق الشركة البائعة للمنتج .

Customer Service (أ)
First End (ب)
Front End (ج)
Back End (د)

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

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

س٤٣/ يتميز بسهولة استخدامه وتحديثه بالرغم من ارتفاع تكلفة تصميمه :



(أ) منطقة / بوابة الدفع المالي
(ب) محرك البحث
(ج) الموقع الإلكتروني
(د) البوابة الإلكترونية

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

س٤٤/ يلعب الوسيط الإلكتروني ادوار هامة باستثناء :

- (أ) توفير تكاليف البحث
(ب) توزيع المنتجات
(ج) حصر مخاطر التعاقد مع الآخرين
(د) انعدام الخصوصية

سؤال ٣ / يساهم الوسيطاء في التجارة الإلكترونية على التخفيف من جميع أوجه القصور التالية به

- أ- تكاليف البحث
ب- انعدام الخصوصية
ت- محاضر التعاقد مع الآخرين
ث- توزيع المنتجات
د- بعبارة اخرى عدم توفر الخصوصية ص- ٥

س٤٥/ يسمى نموذج العمل Business Models والذي يتم فيه التعاون مع الشركات الاخرى:

نماذج الأعمال Business Models :

١. Transaction fees : رسوم المعاملات
٢. Subscription fees : رسوم الاشتراك
٣. Adv fees :
٤. Advertising : هي رسوم الإعلان ، وهي شركات تضع إعلانات لشركات أ.
٥. Sales : المبيعات
٦. Affiliation :
المقصود بهذا التعاون مع الشركات ، هذا النوع فيها من الذكاء .

Subscription fees (أ)
Transaction fees (ب)
Affiliation (ج)
Sales (د)

سؤال ٤٧ / يسمى نموذج العمل Business Model والذي يتم فيه قيام العميل

بدفع مبلغ للموقع مقابل الحصول على خدمة الاشتراك فيه:

- أ- Subscription Fee
ب- Transaction Fee
ت- Afiliation
ث- Sales
ص- ٢

فهد الحجازي

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ



س47/ سوق تمتلكه شركة واحدة يسمح فقط بالمشاركة فيه لمجموعة محددة من الزبائن الذين يعملون في نفس مجال الشركة المالكة ويسمى:

شركة خاصة

- (أ) Private Markets ← الأسواق الخاصة
(ب) Public Markets ← الأسواق العامة
(ج) Regional Markets ← الأسواق الإقليمية
(د) Global Markets ← الأسواق العالمية

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
ج- السوق الإقليمي
د- السوق المزدوج

س48/ تعتبر مستقبل وثورة الأعمال الالكترونية:

M-Commerce

النموذج M / Mobile

لأنه هو أبسط وأسهل طريقة للتجارة (الالكترونية) بسبب تواجده لدى الجميع من أفراد المجتمع

- (أ) M-Advertising الإعلان
(ب) M-Commerce التجارة
(ج) M-Tailing البيع بالتجزئة (M - المحمول)
(د) M-Banking المصرفية

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

- أ- الإعلان الالكتروني
ب- المتاجر الالكترونية
ج- التجارة المتنقلة
د- تجارة التجزئة الالكترونية

س49/ يطلق على أي شركة تنفذ أعمالها في السوق التقليدي وليس على الانترنت :

- (أ) Pure Online Organization المنظمة النقية على الانترنت
(ب) Click – and – Mortar الشركات القائمة بالسوق و تتاجر عبر الانترنت
(ج) Brick – and – Mortar مؤسسة التجارة التقليدية
(د) Click – and – Employee

سؤال ٤٥ / عندما تمارس أي شركة أعمالها في السوق التقليدية وكذلك على لانتترنت فتسمى :

- أ- Pure Online Organization
ب- Click – and – Mortar
ج- Brick – and – mortar
د- Click – and – Employee

مصطلحات هامة :

١. Brick – and – Mortar : هي شركات موجودة في السوق التقليدي فقط .
٢. Click – and – Mortar : هي شركات تعمل بشكل جزئي ، حيث يوجد لديها عمل في السوق التقليدي ولكنها أيضاً تعمل في المتاجر الإلكترونية . وهي أكثر أنواع الشركات وجوداً . مثل : شركة
٣. Pure Online Organization : هي شركات تعمل بشكل إلكتروني فقط ، وليس لديها وجود في

س50/ يرجع الكثير من الخبراء أسباب انهيار العديد من شركات العالم الافتراضي إلى:

- (أ) انعدام التخطيط الاستراتيجي الجديد
(ب) ضعف رؤوس الأموال المستثمرة لدى هذه الشركات
(ج) الصعوبات التقنية والأمنية التي تعرضت لها هذه الشركات
(د) دخول شركات غير مؤهلة في الأسواق الافتراضية

سؤال ٤٦ / تعود الأسباب الحقيقية وراء انهيار واختفاء الكثير من شركات الانترنت إلى

- أ- عدم توفر رأس المال الكافي لمزاولة أنشطة التجارة الإلكتروني
ب- الاختراقات الأمنية التي تعرضت لها هذه الشركات من قبل المخربين عبر الانترنت
ج- دخول شركات غير مؤهلة في المجال
د- غياب الرؤية والتخطيط الاستراتيجي لدى معظم هذه الشركات

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ اسئلة عام ١٤٣٤ هـ التي لم تذكر عام ١٤٣٣ هـ



من 3/ تستخدم الشركات مبدأ WYSIWYG ويقصد به :

- سرعة في الحصول على المنتج
- تبسيط ربط أنظمة التجارة الالكترونية مع أنظمة المنظمة الداخلية
- اقناع الزبون والتأكد له بحصوله على المنتج الذي أشتراه
- احد المعايير الدولية للشراء باستخدام البطاقات البنكية عبر التجارة الالكترونية

What You

4Ps

مفهوم الـ 4Ps : P تعني ..

من 21/ يقصد بالـ 4Ps

التسويق Pricier ، المكان Places ، الترويج Promotion ، المنتج Product
ويطلق عليه ما يسمى بالمزيج التسويقي Marketing Mix
إذا يجب على جميع الأنظمة التسويقية أن تركز على العميل .

(أ) Product, Price, Place, People

(ب) Product, Promotion, Places, Pricier

(ج) Place, Product, Price, Partnerships

(د) Place, Price, Private, Market, Promotion

من 34/ يعرف بمفهوم " السعر التفاعلي " وهو احد أهم مزايا :

- ما هي المزادات الإلكترونية E-Auctions ؟؟
هي نفس المزادات التقليدية لكن تعمل على الانترنت .
المزاد الإلكتروني ظهر مع ظهور الوسائط الإلكترونية المتنوعة ،
وفري مع ظهور الانترنت ، ومن أشهرها Ebay.com .
المزاد يتميز بوجود ما يسمى بالتسعير النقطي Dynamic Pricing ، أي :
مع مرور الوقت السعر يتحرك بسبب وجود منافسة بين المشترون المحتملون
حتى يتم بيع المنتج للمشتري الذي يدفع أعلى سعر .

- المتجر الإلكتروني
- الأسواق الإلكترونية الخاصة
- الكتالوجات الإلكترونية
- المزادات الإلكترونية

من 38/ من أهم نماذج الأعمال المطبقة في التجارة الالكترونية:

نماذج العمل Business Models

- هو الطريقة التي تلتفها شركة لبيع دخلها المالي ،
وهو نموذج العمل الذي يمكن الشركة من صنع مواردها أو دخلها المالي .
- مبيعات المنتجات / السلع .
- الاشتراكات : وتحتل نوع مبلغ مالي مقابل الاشتراك في موقع ما لاستفادة من الخدمات المقدمة في الشركة .
- رسوم / عمولة .
- الإعلانات .

(أ) مبيعات الجملة

(ب) الإعلانات

(ج) المزادات

(د) التخفيضات الموسمية

من 39/ إدارة خدمات العملاء / إدارة علاقات العملاء :

إدارة علاقات العملاء (CRM) Customer Relationship Management

- المنصة بنية شركة مع العملاء ، تحتاج إلى إدارة علاقات مع العملاء من خلال تغيير
البيانات لتوفير المعلومات وكما هو جديد في الشركة .
- هذا الخدمة تبدأ في المتجر الإلكتروني فهي خدمة قبل البيع وما بعد البيع .
- خدمة العملاء تبدأ بعد البيع (CRM) أو إدارة علاقات العملاء .
- من المهم جداً الحفاظ على العملاء الحاليين .

- المفهوم الثاني اشمل من المفهوم الأول
- المفهوم الأول اشمل من المفهوم الثاني
- لا يوجد فرق بينهما
- لا يوجد مفاهيم بهذه المسميات

محمد الحجازي

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ
اسئلة عام ١٤٣٣ هـ
التي لم تذكر عام ١٤٣٤ هـ

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 ٦ / يعتبر أشهر من قدم نظريات في التنافسية Competitiveness:

- أ- هنري فور
ب- جون والتر
ت- مايكل بورتر
ث- ديفيد تورين

ص ٨

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

ص ٩

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 ورؤية 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 ما سبق

ص ٢٢

سؤال ١٥ / يعرف الـ Cookie بأنه:

- أ- ملف يرصد فيه تحركات الزبون في الصفحة الرئيسية لموقع الشركة
ب- ملف يرصد فيه تحركات الزبون 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 به
ث- ملف يرصد فيه تحركات الزبون على شبكة الانترنت ويحفظ في الجهاز الخاص به

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

- أ- إعادة الهندسة
ب- تسعير حجم المنظمات
ت- ادارة الأعمال الالكترونية
ث- البيع المباشر بدون وسطاء

ص ١٢

شعير لفتان

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ

اسئلة عام ١٤٣٣ هـ

التي لم تذكر عام ١٤٣٤ هـ

سؤال ٢٣ / يطلق هذا المصطلح على مفهوم العمل من

- أ- Tele-communicate
- ب- Tele-commerion
- ت- Tele-commuting
- ث- Tele-equary

ص ١٣

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

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

ص ٢٠

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

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

ص ٥

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 قرص أفضل
- ث- عرض السلعة حتى تباع بالسعر الأقل ثم تعرض السلعة التي بعدها وهكذا

سؤال ٣٩ / Internet تعني:

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

ص ١

سؤال ٤١ / customization هي عملية يتم من خلالها:

- أ- تنويع انتاج السلع والمنتجات لإرضاء رغبات الزبائن وميولهم
- ب- إتاحة الفرصة للزبون لبناء المنتج وفق رغبته 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 الالكترونية
- ب- المزادات
- ت- الإدارة الالكترونية
- ث- الإعلان

ص ١٠

سؤال ٤٤ / يذهب الكثير من الخبراء أن البداية الفعلية للتجارة الالكترونية كانت في:

- أ- التسعينيات من القرن الماضي خاصة مع بداية ظهور الانترنت
- ب- بعد العام ٢٠٠٠ ميلادية ومع التقدم الهائل في تقنية المعلومات 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

تموز ١٤٣٤

مقارنة بين اسئلة الاعمال الالكترونية ١٤٣٣-١٤٣٤ هـ



اسئلة عام ١٤٣٣ هـ
التي لم تذكر عام ١٤٣٤ هـ

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

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

ص ٣

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

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

ص ٣

سؤال ٥١ / يسمى المفهوم الذي يركز على التحسين المستمر للمنتج

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

ص ٣

سؤال ٥٦ / من أوجه القصور التقنية للتجارة الالكترونية:

- أ. عدم توفر الخصوصية
- ب. انعدام المرونة
- ت. عدم توفر الامان
- ث. قلة البرامج والتطبيقات

سؤال ٥٩ / للتكاليف الالكترونية عدة خصائص وفوائد ، فما هي الميزة التي لا تنطبق على التكاليف الالكترونية 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 ٦٣ / البنية القانونية التنظيمية للبائع والمشتري هو:

- أ. السوق
- ب. الموقع الالكتروني
- ت. المزاد
- ث. ليس مما سبق

ص ٦

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

شعاع لانشان