

١- هي مجموعة من الشبكات المترابطة والمتداخلة والمنتشرة مع جميع انحاء العالم.

أ- الشبكات الواسعة WAN

ب- الشبكات المتداخلة interconnection Networks

ت- شبكة الانترنت internet

ث- شبكات الاتصال اللاسلكية Wireless Networks

٢- أي من أنظمة المعلومات التالية تستخدم لتنسيق جميع الموارد والمعلومات والأنشطة اللازمة

الإجراءات العملية في المؤسسة. (الاجابة من نت)

أ- معالجة المعاملات Transaction processing (TPS)

ب- الإدارة ودعم اتخاذ القرار Management and Decision Support

(MIS/DSS)

ت- تخطيط موارد المؤسسات Enterprise Resource Planning (ERP)

ث- إدارة علاقات العملاء (Customer Relationship Management)

(CRM)

٣- مصطلح يطلق على عمليات البيع والشراء وتبادل السلع من خلال الإنترنت.

أ- إدارة الاعمال الالكترونية e-bussiness

ب- التجارة الالكترونية e-commerce

ت- الاسواق الإلكترونية Online- Markets

ث- المزادات الإلكترونية E-Austions

٤- تشمل على كافة الأنشطة والاعمال داخل وخارج ، وتدار بشكل جزئي ، أو كلي من

خلال شبكة الحاسب الآلي ، والإنترنت

أ- إدارة الاعمال الالكترونية e-bussiness

ب- التجارة الالكترونية e-commerce

ت- الاسواق الإلكترونية Online- Markets

ث- المزادات الإلكترونية E-Austions

هي عمليات بيع او شراء وتبادل السلع من خلال الانترنت.

أ- إدارة الاعمال الالكترونية e-bussiness

ب- التجارة الالكترونية e-commerce

ت- الاسواق الإلكترونية Online- Markets

ث- المزادات الإلكترونية E-Austions

هي نشاطات تجارية تعقد من خلال الانترنت.

أ- إدارة الاعمال الالكترونية e-bussiness

ب- التجارة الالكترونية e-commerce

ت- الاسواق الإلكترونية Online- Markets

ث- المزادات الإلكترونية E-Austions

يشترط ان يكون فيها اجراء عملية مالية.

- أ- إدارة الاعمال الالكترونية **e-bussiness**.
- ب- التجارة الالكترونية e-commerce.
- ت- الاسواق الإلكترونية Online- Markets.
- ث- المزادات الإلكترونية E-Austions.

تعتبر بشكل عام الجانب الذي يمثل مبيعات الاعمال الإلكترونية. وتتكون أيضا من تبادل البيانات لتسهيل الأمور المالية كالتمويل والدفع للمعاملات التجارية الخاصة بالاعمال الإلكترونية

- أ- إدارة الاعمال الالكترونية **e-bussiness**.
- ب- التجارة الالكترونية e-commerce.
- ت- الاسواق الإلكترونية Online- Markets.
- ث- المزادات الإلكترونية E-Austions.

يشمل كافة نشاطات واعمال المنشأة – ولا تقتصر على عمليات البيع والشراء -التعاون مع الاعمال الأخرى وتبادل المعلومات معها وخدمة العملاء والزبائن وإدارة الاعمال وإدارة الموظفين والشئون المالية والنتاج والتسويق وغيرها.

- أ- إدارة الاعمال الالكترونية e-bussiness.
- ب- التجارة الالكترونية **e-commerce**.
- ت- الاسواق الإلكترونية Online- Markets.
- ث- المزادات الإلكترونية E-Austions.

الاعمال- نشاطاتها -التي تشغل بشكل جزئي او كلي من خلال الانترنت، وعادة تقدم خدمات للاعمال الأخرى.

- أ- إدارة الاعمال الالكترونية e-bussiness.
- ب- التجارة الالكترونية **e-commerce**.
- ت- الاسواق الإلكترونية Online- Markets.
- ث- المزادات الإلكترونية E-Austions.

هي نشاط تجاري يختص بعلاقة البائع بالمشتري، أي تنفيذ عمليات البيع والشراء عبر شبكة الإنترنت، سواءً كانت تلك المبيعات عبارة عن سلع أو منتجات أو خدمات.

- أ- إدارة الاعمال الالكترونية **e-bussiness**.
- ب- التجارة الالكترونية e-commerce.
- ت- الاسواق الإلكترونية Online- Markets.
- ث- المزادات الإلكترونية E-Austions.

المحاضرة الثانية

١- هي شبكة الشركة الخاصة التي تصمم لتلبية احتياجات العاملين من المعلومات الداخلية أو من أجل تبادل البيانات والمعلومات عن عمليات وأنشطة المنظمة.

أ- شبكة الانترنت .internet

ب- شبكة الانترنت intranet

ت- شبكة الاكسترنات extranet

عبارة عن شبكة ضخمة تتكون من عدد كبير من شبكات الحاسب المنتشرة في أنحاء كثيرة من العالم ومرتبطة مع بعضها بما يسمى بروتوكول الانترنت للمشاركة في المعلومات، وتشكل الشبكة العنكبوتية العالمية () www () world wide web () الجزء الأهم من الانترنت.

أ- شبكة الانترنت .internet

ب- شبكة الانترنت intranet .

ت- شبكة الاكسترنات

هي شبكة المؤسسة الخاصة التي تصمم لتلبية حاجات فئة من الناس من المعلومات ومتطلبات المنظمات الأخرى الموجودة في بيئة الأعمال، ويتطلب الدخول إليها استخدام كلمة مرور لان الشبكة غير موجهة الى الجمهور العام تصمم لتلبية احتياجات المستفيدين في خارج المنظمة من المجهزين والزبائن ومجموعات المؤثرين وأصحاب الأسهم.

أ- شبكة الانترنت .internet

ب- شبكة الانترنت intranet .

ت- شبكة الاكسترنات

ث- ليس فقط التجارة الإلكترونية e-commerce

مالذي لا يعد من الاعمال الالكترونية ؟

- ليس فقط التعاملات المالية، ولكن كافة الأنظمة والأنشطة.
- ليس فقط التقنية، ولكن الاستراتيجية التشغيلية والعمليات.
- ليس فقط (B2C الأعمال للزبائن)، ولكن (B2B الأعمال للأعمال).
- ليس فقط الإنترنت (ولكن الاستفادة من تقنيات الإنترنت على نحو متزايد)
- كل ما ذكر صحيح

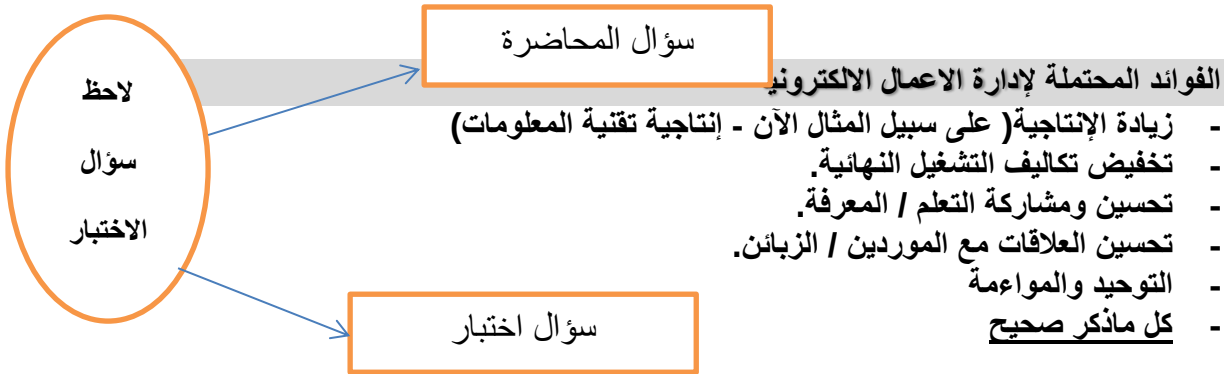
أي مما يلي لا يعد من الاعمال الالكترونية bussiness

أ- التجارة الإلكترونية e-commerce .

ب- الأعمال للزبائن B2C.

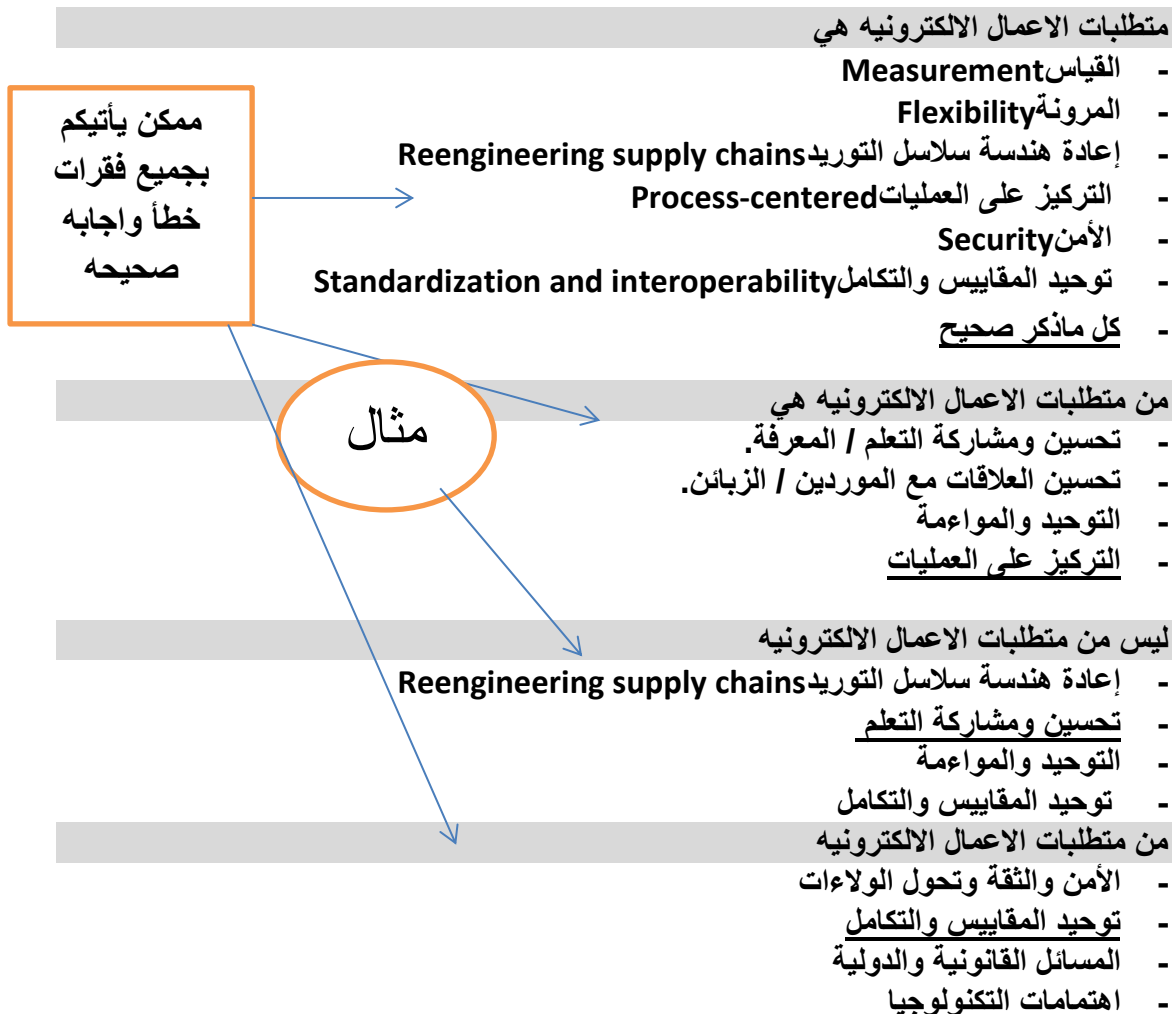
ت- الأعمال للأعمال B2B.

ث- إدارة الموارد البشرية.



٢- أي مما يلي لا يعد من الفوائد المحتملة لإدارة الأعمال الإلكترونية e-bussiness؟

- أ- تخفيض تكاليف التشغيل النهائية.
- ب- زيادة الإنتاجية.
- ت- قلة التكلفة التنفيذ.
- ث- تحسين العلاقات مع الموردين / الزبائن.



المعوقات المحتملة هي

ممكن يأتيكم
بجميع فقرات
خطأ واجابه
صحيحه

- الأخطاء الاستراتيجية وعدم التوافق
- التغيرات الثقافية والعداء الثقافي
- تكلفة التنفيذ والعائد على الاستثمار
- الأمن والثقة وتحول الولاءات
- المسائل القانونية والدولية
- اهتمامات التكنولوجيا
- جميع ما ذكر

التغيرات التي تحركها الانترنت

ممكن يأتيكم
بجميع فقرات
خطأ واجابه
صحيحه

- التركيز على المستهلك مقابل التركيز على حجم كبير من المستهلكين.
- الروابط مع الموردين والعملاء.
- العولمة
- الانتشار
- تبادل المعرفة
- البساطة
- بيانات المصدر المفتوح
- جميع ما ذكر صحيح

سؤال اختبار ١٤٣٥

.....هي العمليات التي يتم تطويرها عن طريق إدارة الاعمال الالكترونية وتهتم المشتريات، ويأمر، تجديد المخزون، والمدفوعات، وصلة مع الموردين، وعملية مراقبة الإنتاج.

أ- العمليات التي تركز على الإنتاج.

- ب- العمليات التي تركز على الإدارة الداخلية. (خدمات الموظفين، والتدريب، تشارك المعلومات الداخلية، التوظيف، والمبيعات، والاتصالات، الاتصال بين مجموعة العمل، النشر الإلكتروني)
- ت- العمليات التي تركز على العميل. (الجهود الترويجية والتسويقية، بيع على الإنترنت، معالجة أوامر الشراء، ومعالجة المدفوعات، دعم العملاء)

ث- إدارة الأعمال الإلكترونية.

احتمال تجي في الفصل هذا

خدمات الموظفين، والتدريب، تشارك المعلومات الداخلية، التوظيف، والمبيعات، والاتصالات، الاتصال بين مجموعة العمل، النشر الإلكتروني

أ- العمليات التي تركز على الإنتاج.

ب- العمليات التي تركز على الإدارة الداخلية

ت- العمليات التي تركز على العميل

ث- إدارة الأعمال الإلكترونية.

الجهود الترويجية والتسويقية، بيع على الإنترنت، معالجة أوامر الشراء، ومعالجة المدفوعات، دعم العملاء

أ- العمليات التي تركز على الإنتاج.

ب- العمليات التي تركز على الإدارة الداخلية

ت- العمليات التي تركز على العميل

ث- إدارة الأعمال الإلكترونية.

المحاضرة الثالثة

سؤال اختبار ١٤٣٥

١- يقصد بمصطلح B2B في التجارة الإلكترونية ؟

- أ- البيع من الشركة للزبائن.
- ب- البيع من الشركات الى الشركات الأخرى النظيره.
- ت- البيع من الزبائن للزبائن.
- ث- البيع من الزبائن للشركات.

يقصد بمصطلح B2C في التجارة الإلكترونية

- أ- البيع من الشركة للزبائن.
- ب- البيع من الشركات الى الشركات الأخرى النظيره.
- ت- البيع من الزبائن للزبائن.
- ث- البيع من الزبائن للشركات.

يقصد بمصطلح C2B في التجارة الإلكترونية

- أ- البيع من الشركة للزبائن.
- ب- البيع من الشركات الى الشركات الأخرى النظيره.
- ت- البيع من الزبائن للزبائن.
- ث- البيع من الزبائن أو مستهلك للشركات.

يقصد بمصطلح C2C في التجارة الإلكترونية

- أ- البيع من الشركة للزبائن.
- ب- البيع من الشركات الى الشركات الأخرى النظيره.
- ت- البيع من الزبائن للزبائن.
- ث- البيع من الزبائن للشركات.

يقصد بمصطلح EG في التجارة الإلكترونية

- أ- البيع من الشركة للزبائن.
- ب- البيع من الشركات الى الشركات الأخرى النظيره.
- ت- البيع من حكومات الكترونيه
- ث- البيع من الزبائن للشركات.

يقصد بمصطلح B2E في التجارة الإلكترونية

- أ- البيع من الشركة للزبائن.
- ب- البيع من الشركات الى الشركات الأخرى النظيره.
- ت- البيع من الزبائن للزبائن.
- ث- شركات تقدم خدمات لموظفيها

الفقرات
بعد السؤال
الاول بتجي
فقرة وحدة
بالاختبار

معوقات التجارة الإلكترونية ؟

- عدم إدراك الشركات لمخاطر الاقتصاد الإلكتروني
- عدم وجود شبكات معلوماتية سريعة
- إيجاد طرق آمنة للتوقيع الإلكتروني وحماية شبكات المعلومات
- انتشار الغش التجاري وغياب التشريعات الملزمة
- عوامل ثقافية خاصة بالمجتمع العربي
- كل ما ذكر صحيح

سؤال المحاضرة

٢- أي مما يلي يعد من معوقات التجارة الإلكترونية ؟

- أ- انخفاض تكلفة وأسعار منتجاتها.
- ب- المنافسة العالية بين المتاجر الإلكترونية.
- ت- انتشار الغش والخداع وغياب التشريعات الملزمة.
- ث- عم وجود وسطاء بين الباعه والمشتريين.

سؤال اختبار ١٤٣٥

نموذج البيع المباشر يعرف بـ ؟

- يعني هذا المفهوم أن العلاقة بين الزبون والشركة تكون مباشرة بدون واسطة بينهما Michil Delll
- وجود الوسطاء بين الشركة والعميل يؤدي ذلك إلى ارتفاع التكاليف.
- أما إذا كان التعامل مع العميل بدون واسطة مباشر فتتخفض التكاليف على العملاء ويستفيدون.
- الشراء من الانترنت يخفض التكاليف على عكس الشراء من السوق التقليدي
- جميع ما ذكر صحيح

سؤال المحاضرة

٣- يعتمد نموذج البيع المباشر على ؟

- أ- عدم وجود وسطاء
- ب- البيع للزبائن عن طريق الوسطاء.
- ت- البيع عن طريق منافذ الشركة التقليدية.
- ث- تخفيض تكلفة المنتجات عن طريق العمليات الادارية غير ضرورية.

سؤال اختبار ١٤٣٥

الفوائد التجارية الإلكترونية

- تحسين الخدمات والسلع المقدمة للزبائن
- ارتفاع مستوى المعيشة لدى الناس، ودخول عدد كبير من الأفراد عالم الانترنت.
- ارتفاع مستوى الخدمات المقدمة من قبل الحكومات والشركات.
- كل ما ذكر صحيح

سؤال المحاضرة

٤- أي مما يلي لا يعد من الفوائد التجارية الإلكترونية ؟

- أ- تحسين جودة المنتجات المقدمة للزبائن.
- ب- ارتفاع مستوى المعيشة لدى الافراد.
- ت- تحسين مستوى الخدمات المقدمة من قبل الحكومات والشركات
- ث- قلة القوانين والتشريعات التي تحكم عمليات التبادل الإلكتروني.

سؤال اختبار ١٤٣٥

الامور الأكثر مبيعاً التي بينتها الدراسات من خلال عمليات التبادل التجاري

- ج- Computer software
- ح- Computer hardware
- خ- Books
- د- Music
- ذ- Gifts
- ر- Travel
- ز- Clothes
- س- كل ما ذكر صحيح

شركات السوق التقليدي تعرف بـ

Brick –and Mortar

Click – and –Mortar

Pure Online Organization

شركات جزئياً الكتروني

Brick –and Mortar

Click – and –Mortar

Pure Online Organization

شركات ذات أسواق الكترونية

Brick –and Mortar

Click – and –Mortar

Pure Online Organization

من متطلبات نجاح التجارة الكترونيه

- الدعم
- استخدام تقنية مفتوحة
- خطوط كافية لنقل المعلومة
- أساليب مختلفة لتوقيع المستندات
- تحديد المسؤولية والحدود القانونية للعقود
- توافر مقومات الأمن والخصوصية
- توافر مبادئ حماية حقوق الملكية الفكرية
- توافر قواعد بيانات ديناميكية
- وجود قوانين وتشريعات تحكم عمليات التبادل الالكتروني
- كل ما ذكر صحيح

فوائد التجارة الإلكترونية ؟

- الراحة
- السرعة
- تخفيض التكلفة
- كل ماذكر صحيح

أحد أهم العوامل المفيدة للزبائن نتيجة استخدام التجارة الإلكترونية.

- الراحة
- السرعة
- تخفيض التكلفة
- كل ماذكر صحيح

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 ، فيلم ، تذكرة عن طريق الDownload

- الراحة
- السرعة
- تخفيض التكلفة
- كل ماذكر صحيح

غالباً ما تكون الأسعار على الانترنت أقل من الأسعار في السوق التقليدي وسبب ذلك يعود إلى استخدام التقنية

- الراحة
- السرعة
- تخفيض التكلفة
- كل ماذكر صحيح

أوجه قصور تقنيه ؟

- عدم وجود معايير دولية ثابتة عالمية الجودة للتجارة الإلكترونية
- محدودية سرعة الانترنت.
- محدودية برامج التطبيقات.
- صعوبة ربط التجارة الإلكترونية وأنظمتها مع الأنظمة الداخلية للمنظمة.
- كل ماذكر صحيح

أوجه قصور غير تقنيه؟

- عدم الأمان والخصوصية.
- عدم وجود مرونة ووضوح في القوانين.
- كثير من الزبائن لا يثق بالمنتج من خلف الشاشة، بعض الزبائن يريد أن يلمس السلعة ويقلبها بين يديه.
- كل ماذكر صحيح

العوامل المؤثرة على المنافسة

- بحث المشتري دائماً عن السعر الأقل
- المقارنات السريعة
- انخفاض الأسعار
- خدمة الزبائن
- افتقار المنتجات الرقمية للتجريب
- كل ماذكر صحيح

المنافسه الكامله تتكون من

- تمكن العديد من الباعة والمشتريين من الدخول إلى السوق بتكلفة قليلة أو معدومة.
- لا تسمح لأي من المشتريين أو البائعين بالتأثير بشكل فردي على السوق.
- تجعل المنتجات متجانسة.
- تمد الباعة والمشتريين بمعلومات كاملة عن المنتجات والمشاركين في السوق والشروط.
- كل ماذكر صحيح

المحاضرة الرابعة

١- يعرف المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري لتبادل المنتج بـمال أو تبادل المنتج بـمنتج أو خدمة أو معلومات ، بالسوق؟

سؤال اختبار ١٤٣٥

أ- التقليدية.

ب- التنافسية.

ت- الاستهلاكية.

ث- الإلكترونية.

٢- المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري ولكن يتم اللقاء عبر الانترنت online لتبادل المنتج بـمال

، هو السوق؟

أ- التقليدي.

ب- التنافسي.

ت- المنتج.

ث- الإلكتروني.

السوق هو المكان الذي يكشف فيه السعر؟

أ- التقليدي.

ب- التنافسي.

ت- المنتج.

ث- الإلكتروني.

عبارة عن شبكة من التفاعلات والعلاقات حيث يتم تبادل المعلومات والمنتجات والخدمات والمدفوعات.

أ- التقليدي.

ب- التنافسي.

ت- المنتج.

ث- الإلكتروني.

هي المكان الذي يجتمع فيه المتسوقين والباعة إلكترونياً

أ- التقليدي.

ب- التنافسي.

ت- المنتج.

ث- الإلكتروني.

والاسواق الرقمية

الفرق بين الاسواق التقليدية

البيع الإلكتروني Online

- البيع التقليدي (السوق)

المنتجات رقمية Digital

- المنتجات حسية / لمسية

كتالوج إلكتروني

- كتالوج ورقي

استخدام الإنترنت والموبايل

- استخدام الشبكات العادية

الفواتير الإلكترونية

- الفواتير ورقية

الإنتاج مخصص حسب رغبة الزبون

- الإنتاج شامل وواسع جداً

٣- يحفز البائع على البيع ، ويشجع المشتري على الشراء ، لإتمام عملية البيع والشراء.

أ- شركاء العمل.

ب- الوسطاء .

ت- الدعم والمساندة

ث- الواجهة

سؤال اختبار ١٤٣٥

هناك شركات تعمل في مجال الشحن ، التقنية ، إيصال المنتج للزبون ، والتأمين وغيرها

أ- شركاء العمل.

ب- الوسطاء .

ت- الدعم والمساندة

ث- الواجهة

مثل / خدمة العملاء والضمان والوثيق

أ- شركاء العمل.

ب- الوسطاء .

ت- الدعم والمساندة

ث- الواجهة

هي الشاشة التي يتعامل معها الزبون أو العميل حتى يتم عملية الشراء

أ- شركاء العمل.

ب- الوسطاء .

ت- الدعم والمساندة

ث- الواجهة

هي العمليات التي تتم عن طريق الشركة البائعة للمنتج حتى تتم عملية الشراء وإيصال المنتج للعميل.

أ- شركاء العمل.

ب- الوسطاء .

ت- الدعم والمساندة

ج- Back – end

هي عبارة عن شبكات وقواعد معلومات وسيرفرات وأجهزة حاسب آلي وخطوط ضوئية

أ- شركاء العمل.

ب- الوسطاء .

ت- البنية التحتية

ث- الواجهة

هي عبارة عن المنتجات الرقمية مثل الكتب ، المحاضرات ، الأفلام ، التذاكر ، الجرائد.

أ- شركاء العمل.

ب- الوسطاء .

ت- المنتجات

ث- الواجهة

الفقرات

بعد

السؤال

الثالث

بتجي

فقرة

وحدة

بالاختبار

٤- هو موقع إلكتروني لشركة واحدة يوجد فيه منتجات وخدمات معروضة للبيع.

- أ- **المجمع التجاري الإلكتروني E-Mall**
- ب- **الأسواق الخاصة Private Markets**
- ت- **التجمع Consortia**
- ث- **المتجر الإلكتروني Storefront**

هو عبارة عن مركز تسوق إلكتروني يوجد فيه العديد من المتاجر الإلكترونية قد يصل عددها إلى عشرات الآلاف.

- أ- **المجمع التجاري الإلكتروني E-Mall**
- ب- **الأسواق الخاصة Private Markets**
- ت- **التجمع Consortia**
- ث- **المتجر الإلكتروني Storefront**

هي شركة تفتح سوق لا يمكن للجميع الدخول فيه هو فقط مفتوح لمجموعة معينة من العملاء أو الزبائن

- أ- **المجمع التجاري الإلكتروني E-Mall**
- ب- **الأسواق الخاصة Private Markets**
- ت- **التجمع Consortia**
- ث- **المتجر الإلكتروني Storefront**

هي أسواق ربما تكون مفتوحة فيها باعة ومشترون تدار من قبل طرف آخر.

- أ- **المجمع التجاري الإلكتروني E-Mall**
- ب- **الأسواق العامة**
- ت- **التجمع Consortia**
- ث- **المتجر الإلكتروني Storefront**

المستهلك يريد سلعة مختلفة عن الآخرين لا توجد عند غيره، سلعة فريدة ومتميزة تشعره بالرضا والتميز عن غيره من المستهلكين.

- الاختلاف - التخصيص - لاشيء مما ذكر

أعطت الانترنت المستهلك القدرة على أن يبني مواصفات المنتج حسب حاجته الشخصية

- الاختلاف - التخصيص - لاشيء مما ذكر

وهو برنامج صغير يستخدمه المشتري للبحث في الكتالوج عن المنتج المطلوب

- سلة التسوق
- محرك البحث
- خدمه العملاء
- منطقة الدفع المالي

هي صفحة خاصة في الموقع لتوضيح طريقة الدفع بعد اختيار المشتريات.

- سلة التسوق
- محرك البحث
- خدمه العملاء
- منطقة الدفع المالي

هي خيارات توضح طريقة إيصال المشتريات المادية، أما المشتريات (المنتجات الرقمية) لا تحتاج إلى شحن وإيصال.

- سلة التسوق
- محرك البحث
- خدمه العملاء
- منطقة شحن وإيصال المنتج

إعطاء معلومات عن المنتج وتسجيل المنتج والضمان والمساعدة بعد شراء المنتج

- سلة التسوق
- محرك البحث
- خدمه العملاء
- منطقة الدفع المالي

المحاضرة الخامسة

١-.....يستخدم في التجارة الإلكترونية لعرض كل مايتعلق بالمنتجات من معلومات وصور.

سؤال اختبار ١٤٣٥

- أ- الكتالوج الإلكتروني.
- ب- المنتجات الرقمية.
- ت- السوق الإلكتروني.
- ث- الفواتير الإلكترونية.

٢- عبارة عن برنامج حاسوبي يدخل على قواعد البيانات الموجودة علي الإنترنت للبحث عن المعلومات أو الكلمات المفردة ، ويرجع النتيجة للمستخدم.

سؤال اختبار ١٤٣٥

- أ- محرك البحث.
- ب- الكتالوج الإلكتروني.
- ت- سلة التسوق.
- ث- المتجر الإلكتروني.

هو أشهر محرك بحث في الوقت الحالي؟

- قوقل - ياهو

لا يمكن فتح متجر إلكتروني بدون الاعتماد على

- أ- محرك البحث.
- ب- الكتالوج الإلكتروني.
- ت- سلة التسوق.
- ث- المتجر الإلكتروني.

هو يجب تجهيز صفحات الموقع الإلكتروني بالكلمات المفتاحية والوسوم ليسهل التعامل معها ولتظهر في نتائج البحث بشكل جيد

- أ- محرك البحث.
- ب- الكتالوج الإلكتروني.
- ت- سلة التسوق.
- ث- المتجر الإلكتروني.

٣- أي مما يلي لا يعد من عوامل المنافسة في التجارة الإلكترونية؟

سؤال اختبار ١٤٣٥

- أ- انخفاض تكلفة البحث عن المعلومات
- ب- تخطيط موارد المؤسسات (ERP)
- ت- تدني الأسعار.
- ث- خدمة العملاء.

٤-إن عنصر مهم في المتجر الإلكتروني ، وضروري جداً لجمع المشتريات العملاء.

أ- سلة التسوق.

ب- الكتالوج الإلكتروني.

ت- محرك البحث.

ث- الوسيط.

ضرورية جدا في المتاجر الإلكترونية لجمع مشتريات العملاء

أ- سلة التسوق.

ب- الكتالوج الإلكتروني.

ت- محرك البحث.

ث- الوسيط.

هي عبارة عن برنامج إلكتروني يتم عملية شراء المنتجات أو الخدمات الإلكترونية.

أ- سلة التسوق.

ب- الكتالوج الإلكتروني.

ت- محرك البحث.

ث- الوسيط.

تمكن سلة التسوق المشتري من ؟

اختيار السلعة.

اختيار طريقة الدفع المناسبة.

اختيار طريقة الشحن.

إتمام عملية الدفع.

كل ما ذكر صحيح

عوامل المنافسة في التجارة الإلكترونية

انخفاض تكلفة البحث عن المعلومات

المقارنة السريعة بين السلع

الاختلاف / التخصيص Customization / Differentiation

تدني الأسعار.

خدمة العملاء

كل ما ذكر صحيح

سهل البناء والتصميم صعب التحديث يصعب ربطه مع أنظمة الشركة (المخزون ، المالية) يسهل نقله وتداوله تكلفته عالية على المدى البعيد حيث انه كل مرة ستنم الطباعة والتغليف والتصميم وو.. يستخدم في الاسواق التقليديه هو

- الكتالوج الورقي - الكتالوج الإلكتروني

من) الحركة في والمالية أسهل المخزون مع الربط التحديث سهولة وبسيط ومكلف سهل صعب تتم حيث . البعيد المدى على متدنية تكلفته.(الذكية والهواتف النقالة على الأجهزة استخدامه خلال عملية التحديث فقط عليه.. يستخدم في الاسواق الإلكترونية

- الكتالوج الورقي - الكتالوج الإلكتروني

التفاعل المباشر مع العملاء تعتبر

- عمليات المكاتب الامامية
- العمليات الخلفية
- العلاقات التجارية
- التحليل

هي العمليات التي تؤثر في النهاية على أنشطة الأسواق الإلكترونية

- عمليات المكاتب الامامية
- العمليات الخلفية
- العلاقات التجارية
- التحليل

هي التفاعل مع الشركات الأخرى والشركاء ، كالموردين، الموزعين، والصناعة

- عمليات المكاتب الامامية
- العمليات الخلفية
- العلاقات التجارية
- التحليل

تبادل البيانات والمعلومات الإعلانات والعروض الترويجية معلومات حول المنتج الملاحظة المستمرة لمستوى رضا الزبون

- خدمات دائمة
- خدمات مؤقتة
- كل ماذكر صحيح

الإجابة على أسئلة الزبائن خدمة استرجاع البضائع إرسال تقارير للزبائن حول عيوب المنتجات

- خدمات دائمة
- خدمات مؤقتة
- كل ماذكر صحيح

المحاضرة السادسة

١-هي آلية إلكترونية للتسوق، يتم فيها عرض المنتجات والسلع . ويقوم المشترون المحتملون بتقديم عروض الشراء ، ويتم البيع للأعلى سعراً

سؤال اختبار ١٤٣٥

أ- المزادات الإلكترونية E-Auctions

ب- التجارة الإلكترونية بالموبايل M-coommerce

ت- التسويق المباشر Direct Marketing .

ث- إعادة الهندسة Re-engineering

هي نفس المزادات التقليدية لكنها تعمل على الانترنت بشكل مباشر online

أ- المزادات الإلكترونية E-Auctions

ب- التجارة الإلكترونية بالموبايل M-coommerce

ت- التسويق المباشر Direct Marketing .

ث- إعادة الهندسة Re-engineering

ظهر مع الإنترنت والوسائط الإلكترونية المتنوعة، وظهور شركات البيع المباشر على الإنترنت مثل شركة Ebay.com

أ- المزادات الإلكترونية E-Auctions

ب- التجارة الإلكترونية بالموبايل M-coommerce

ت- التسويق المباشر Direct Marketing .

ث- إعادة الهندسة Re-engineering

٢- يقوم مفهوم بالتخلص من المهام التي لافائده لها لاتمام العملية بأقل الخطوات الممكنة.

سؤال اختبار ١٤٣٥

أ- المزادات الإلكترونية E-Auctions

ب- التجارة الإلكترونية بالموبايل M-coommerce.

ت- التسويق المباشر Direct Marketing .

ث- إعادة الهندسة Re-engineering

٣- تعتبر أسواق الأسهم والبورصة من أنواع المزادات الالكترونية ؟

سؤال اختبار ١٤٣٥

أ- بائع واحد / مشتري واحد

ب- بائع واحد / عدة مشترون محتملون.

ت- مشتري واحد / عدة باعة

ث- عدة باعة / عدة مشترون

٤- تعتبر المنافسات والمناقصات الحكومية التي يفوز بها من يقدم العرض الأقل سعراً، ويسمى بالمزادات الى الأسفل ،من نوع المزادات

أ- بائع واحد / مشتري واحد.

ب- بائع واحد / عدة مشترون محتملون.

ت- مشتري واحد / عدة باعة

ث- عدة باعة / عدة مشترون

سؤال اختبار ١٤٣٥

عبارة عن مزاد على منتج معين لفترة محددة، حيث يعرض المشتري المحتمل سعر، إذا كان السعر غير مناسب للبائع يتغير المشتري بمشتري محتمل آخر.

أ- بائع واحد / مشتري واحد.

ب- بائع واحد / عدة مشترين محتملون.

ت- مشتري واحد / عدة باعة

ث- عدة باعة / عدة مشترين

وهو أن يقوم البائع بعرض منتج واحد في وقت المزاد وتتم المنافسة بين المشترين المحتملون عليه حتى يبيع بأعلى سعر، ومن ثم يقوم بعرض منتج آخر غيره بعد بيع المنتج الأول

أ- المزاد الانجليزي

ب- مزاد يانكي

ت- مشتري واحد / عدة باعة

ث- عدة باعة / عدة مشترين

عيوب المزادات التقليدية ؟

- السرعة في عملية البيع، مما لا يمكن المشتري من فحص المنتج بشكل جيد، يكون عرضة للغش والخداع.
- عدم القدرة على نقل المنتجات الكبيرة إلى موقع المزاد.
- قيام المشتري بدفع مبالغ زيادة عن قيمة المنتج الحقيقية نتيجة المزايدة على السلعة.
- كل ما ذكر صحيح

فوائد الباعه هي ؟

- يستطيع البائع أن يزيد من مبيعاته من خلال توسعة قاعدة المشترين .
- قصر زمن عملية البيع .
- تحديد السعر يتم عن طريق السوق .
- تصريف كمية كبيرة من المنتجات في وقت قصير
- كل ما ذكر صحيح

فوائد المشترين ؟

- المزاد فرصة كبيرة للحصول على منتجات مایزة.
- يمثل المزاد فرصة للمساومة على السعر.
- تمثل المزادات نوعا من التسلية.
- يوفر المزاد الخصوصية والسرية للمشتري (يمكن اللجوء لطرف ثالث يمثل المشتري).
- المزاد به تحقيق للراحة، من مناسبة الوقت، أو التفاعل عن طريق الهاتف أو الإنترنت.
- كل ما ذكر صحيح

فوائد لملاك المزادات ؟

- تكرار عملية البيع والشراء
- الالتصاق بالموقع
- كل ما ذكر صحيح

أوجه القصور في المزادات الإلكترونية

- احتمالية الغش والخداع.
- المشاركة المحدودة من الباعة أو المشترون.
- انعدام الأمان، وخاصة في المزادات التي تتم بين الزبائن. C2C
- قد تطول فترة المزايدة بحيث يضطر المزايد على متابعة ومراقبة المزاد لفترة طويلة.
- مشكلة ال : snipping وهي أن ينتظر المزايد حتى اللحظة الأخيرة قبل انتهاء مدة المزاد حتى يطرح قيمة عرضه.
- محدودية الأنظمة والبرامج الحاسوبية في مجال المزادات
- كل ما ذكر صحيح

هي استبدال منتج بمنتج، أو خدمة بخدمة، وتوجد بعض المواقع الإلكترونية التي تروج لهذا النوع من التجارة.

- المقايضة
- التجارة المتنقلة
- التسويق المباشر

هي أبسط وأسهل طريقة للتجارة الإلكترونية والتي تتم عن طريق الهواتف الجواله

- المقايضة
- التجارة المتنقلة
- التسويق المباشر