

السؤال ٠١ : لتحقيق الترابط الشبكي لابد من توافر:

مصدر للطاقة الكهربائية المستمرة.

توافر شبكات المعلومات المختلفة (مفتوحة- مغلقة).

بنية تحتية متطورة.

كل الإجابات صحيحة.

السؤال ٠٢ : تختلف الاتصالات التسويقية باستخدام الإنترنت عن الاتصالات التسويقية التقليدية بسبب:

إمكانية الوصول للموردين.

كل الإجابات صحيحة.

الوسيلة الرقمية المستخدمة في الاتصالات.

إمكانية الوصول للمستهلك.

السؤال ٠٣ : الواجهات هي التي يتم من خلالها التفاعل بين البائعين والمشتريين للمنتجات والخدمات المختلفة.

صواب

خطأ

السؤال ٠٤ : من بين استخدامات شبكة الإنترنت كآلية لتفعيل المفهوم التسويقي الحديث:

A. أنها تمثل وسيلة اتصالات قوية.

B. أنها وسيلة للحصول على المعلومات التسويقية.

C. أنها وسيلة فعالة لإدارة الحسابات والمخزون بفعالية.

d. (a , b) معاً.

السؤال ٠٥ : تمثل الاتصالات التسويقية دوراً هاماً في عملية الترويج حيث تتكون من الأنماط التالية.:

التسويق الداخلي.

التسويق الخارجي.

التسويق اللاتفاعلي.

(أ، ب) معاً.

السؤال ٠٦ : تساعد شبكة الإنترنت على:

تعظيم درجة المعرفة بالعلامة التجارية.

كل الإجابات صحيحة.

تعظيم درجة المعرفة بطريقة استخدام المنتج.

تعظيم القيمة الخاصة بالإعلان.

السؤال ٠٧ : من الأشكال أو المراحل التي تمر بها مواقع الويب وتمارس من خلالها وظائف تسويقية مختلفة:

كل الإجابات صحيحة.

الشكل السابق لعملية البيع.

التجهيزات المادية.

الأمن والحماية.

السؤال ٠٨ : يمكن لمستخدمي شبكة الإنترنت التعامل مع شبكة الإنترنت بينما لا يستطيع مستخدمو شبكة الإنترنت

الحصول على شبكة الإنترنت.

صواب

خطأ

التصحيح : (يمكن لمستخدمي شبكة الإنترنت الحصول على الإنترنت والتعامل معها في حين أن مستخدمي شبكة

الإنترنت لا يمكنهم الحصول على شبكة الإنترنت أو التعامل معها إلا إذا كانوا يستطيعون الوصول إليها). - من الفصل

الخامس

السؤال ٠٩ : يتطلب الإعلان من خلال شبكة الإنترنت:

درجة أعلى من الاهتمام برأس المال.

كل الإجابات صحيحة.

درجة أعلى من الاهتمام بالتصميم.

درجة أعلى من الاهتمام بالموارد البشرية.

السؤال ١٠ : من المخاطر التي تواجه التسويق الإلكتروني والمتعلقة بعملية البيع:

عدم إمكانية مقابلة البائعين وجهاً لوجه مع العملاء.

كل الإجابات صحيحة.

عدم توافر عنصر التأكد من المنتجات المعروضة.

عدم الرضا من جانب العميل.

السؤال ١١ : من الآراء التي تناولت الفرق بين التجارة الالكترونية والتسويق الالكتروني:
أن التسويق الالكتروني يشمل على التجارة الالكترونية.
أن التجارة الالكترونية تشمل على التسويق الالكتروني.
أن التجارة الالكترونية تتعامل فى المعاملات التجارية صغيرة الحجم وتهتم بإتمام الصفقات.
(أ و ب) معاً

السؤال ١٢ : الإنترنت تمثل وسيلة تعتمد على سياسة:

الجدب

الثبات

الدفع

كل الإجابات خاطئة

السؤال : 13 يتم تحديد منافع موقع الويب من خلال تحديد الأسواق المستهدفة بالنسبة لـ:
أ. المنتج
ب. المستهلك
ج. الترويج
د. (أ و ب) معاً

السؤال ١٤ : من مستويات استخدام صفحات الويب:

كل الإجابات صحيحة

استخدامه كسوق افتراضي

استخدامه كمركز للسيطرة

استخدام الويب كلوحة إعلان تقليدي

السؤال ١٥ : تشمل إدارة الأعمال الإلكترونية على:

رفع مستوى الأداء للأعمال التي تتم داخل الشركات من خلال تحقيق السرعة والدقة في الأداء

إدارة البيانات والمعلومات خارج الشركات بصورة إلكترونية

إدارة العلاقات المتبادلة بين الشركات وعملائها أو مورديها بصورة إلكترونية من حيث تبادل البيانات
كل الإجابات صحيحة

السؤال ١٦ : من الاختيارات المتاحة لإعطاء أمر الشراء فى التسويق الإلكتروني:
التليفون

الأمر الإلكتروني من خلال موقع التسويق الإلكتروني
البريد الإلكتروني

كل الإجابات صحيحة

السؤال ١٧ : من استخدامات الإنترنت على المستوى التكتيكي والتشغيلي :
التدريب

الإعلان والترويج

تزويد الإدارة بالمعلومات

كل الإجابات صحيحة

السؤال ١٨ : من استخدامات الإنترنت والإكسترنات على المستوى الاستراتيجي:

المساعدة في تحليل البيانات الداخلية

عقد المؤتمرات

صنع القرار الاستراتيجي

كل الإجابات خاطئة

السؤال ١٩ : تستطيع شبكة الانترنت أن تقدم الآليات المؤثرة للمحافظة على المستهلك من خلال:

تقديم خدمات القيمة الاقتصادية

تنشيط المبيعات

تقديم المعلومات المرتدة من المستهلك

كل الإجابات غير صحيحة

السؤال ٢٠ : يميز هياتان وثون وفقا لنموذج الثقة بين ثلاثة مواقف للمتعاملين من خلال التسويق الإلكتروني ومن هذه

المواقف:

الموقف الخاص بوجود عدم معرفة.

كل الإجابات صحيحة.

وجود طرف يتوافر لديه المعلومات وآخر لا يملك معلومات.

الموقف الخاص بوجود معلومات كاملة.

السؤال ٢١ : تعمل الإنترنت على تغيير الطبيعة النمطية للاتصالات التسويقية من خلال:

A. أن الرسالة التي يتم انتقالها عبر الإنترنت من المعلن إلى المستهلك تكون أكثر أهمية.

B. أن المعلومات تكون تفصيلية عن المنتج.

C. أن موقع الويب يمثل مزيجا من الإنتاج والاستهلاك.

D. (a, b) معاً.

السؤال ٢٢ : تنطوي كلمة تسويق فى ممارسات الإدارة الحديثة على :

A. مجموعة الوظائف التسويقية المتخصصة التى تقوم بها الكثير من المنظمات داخلها.

B. التسويق هو مدخل أو مفهوم متكامل يمكن استخدامه كفلسفة مرشدة لكل الوظائف والأنشطة التى تقوم بها المنظمة.

C. الإدارة المتكاملة للحسابات والمخزون.

D. (b)، (a) معاً.

السؤال ٢٣ : المقصود بالبنية التحتية (الأساسية) اللازمة للتسويق الإلكتروني هو :

الأجهزة المختلفة.

البرمجيات المختلفة.

شبكات المعلومات.

كل الإجابات صحيحة.

السؤال ٢٤ : الأسباب الموضوعية للثقة تتمثل فى :

الخبرة.

كل الإجابات صحيحة.

المنطق.

التعاملات السابقة.

السؤال ٢٥ : قيام منظمات الأعمال بالتسويق ذو التركيز على المستهلك الفرد سوف يؤدي إلى :
توزيع متميز.

كل الإجابات صحيحة.

تسهيلات متميزة.

إنتاج متميز.

السؤال ٢٦ : يطلق على الطرق التي تسلكها السلعة من المنتج إلى المستهلك الأخير أو المشتري الصناعي :

A. منافذ التوزيع.

B. قنوات الترويج.

C. مسالك التوزيع.

D. (c,a) معاً.

السؤال ٢٧ : تحتاج استراتيجية التسويق في العصر الرقمي الجديد إلى :

تحقيق عنصر السرعة في إنجاز معاملات الشراء والبيع.

كل الإجابات صحيحة.

توفير الراحة للمستهلكين في تسوق مختلف السلع والخدمات.

إمام المنظمات بكافة التحولات والإجراءات الجديدة.

السؤال : 28 من الأنماط المختلفة لمستخدمي شبكة الإنترنت:

الباحثون عن المعلومات بشكل موجه وغير موجه.

المشتررون الموجهون بالتسوق التقليدي.

المساومون.

(أ، ج) معاً.

السؤال ٢٩ : من العناصر الأساسية لتصميم موقع الويب بشكل كفاء في تسويق المنتجات :

سهولة الوصول للموقع.

مكونات الموقع

التوجه بالمنتج. **الصحيح : بالمستهلك**

(أ،ب) معاً.

السؤال ٣٠ : تستهدف استراتيجية التسويق فى العصر الرقوى الجديد تحقيق الآتى :

كل الاجابات صحيحة.

زيادة قدرات المستهلكين على إجراء المقارنات اللازمة بين الأسعار.

توفير الراحة للمستهلكين.

تنمية طريقة تفكير جديدة للمستهلك.

السؤال ٣١ : من مزايا التسويق الإلكتروني للعملاء والمستهلكين :

التصحيح : من مزايا التسويق الإلكتروني للرجال التسويق البائعون .

التصحيح : عدم حدوث احتكاك مباشر بين البائع والمستهلك .

التصحيح : من مزايا التسويق الإلكتروني للرجال التسويق

البائعون .

كل الإجابات غير صحيحة.

السؤال ٣٢ : السوق هو عبارة عن مجموعة من المشترين الحاليين والمرتبين لسلعة معينة أو خدمة معينة .

صواب

خطأ

السؤال ٣٣ : من أنواع التسويق الإلكتروني :

B to a

كل الإجابات خاطئة.

C to c

a to b

السؤال ٣٤ : يقصد بخلق المعرفة :

خلق المعرفة التى تشعر المستهلك بالحاجة للمنتج.

خلق المعرفة التى تشعر المُنتج بالأسواق المستهدفة.

كل الإجابات صحيحة.

خلق المعرفة بالأسواق.

السؤال ٣٥ : لقد ساهمت شبكة الإنترنت فى تغيير الفكر التسويقى لدى منظمات الأعمال من خلال :

زيادة الاهتمام بصورة أكبر بالتكاليف المتغيرة. التصحيح : زيادة الاهتمام بصورة أكبر بالتكاليف الثابتة.

كل الإجابات غير صحيحة.

المنافسة القائمة على زيادة الحصة السوقية. التصحيح : التنافس التعاوني

تشجيع منظمات الأعمال على تبنى الفلسفة الفكرية التى تقوم على التسويق ذو التركيز على المستهلكين التصحيح : ذو

التركيز على المستهلك الفرد .:

السؤال ٣٦ : من مزايا التسويق الالكترونى لرجال التسويق :

إمكانية الوصول إلى أسواق مختلفة متباعدة فى وقت قصير.

سرعة الاستجابة والخدمة.

إمكانية تحقيق المفاضلة بين السلع من خلال التعرف على الماركات.

كل الإجابات صحيحة.

السؤال ٣٧ : تُعد شبكة الإنترنت ثورة فى العلاقات بين الأطراف ذات المصالح مثل:

الموردين.

المستهلكين.

كل الإجابات صحيحة

الموزعين.

السؤال ٣٨ : إن عملية بناء استراتيجية التسويق فى العصر الرقمى الجديد تحتاج إلى :

كل الإجابات غير صحيحة.

لا يوجد فرق بين استراتيجية التسويق فى العصر الجديد والقديم.

إلمام المنظمات بكافة التحولات والإجراءات الجديدة المتعلقة بهذا العصر

اعتناق المديرين لمجموعة من القواعد وأنماط التفكير التقليدية التى تتناسب مع هذا الغرض.

السؤال ٣٩ : يقصد بالتحديات التنظيمية:

كل الاجابات صحيحة

- إحداث تغييرات جوهرية فى البنية التحتية فى الهيكل والمسار.
- دمج الأنشطة والفعاليات الإتصالية التسويقية الخاصة بالتسويق الإلكتروني باستراتيجياتها التقليدية.
- إحداث تغييرات جوهرية فى الفلسفة التنظيمية للمنظمات.

السؤال ٤٠ : من الأشكال أو المراحل التى تمر بها مواقع الويب وتمارس من خلالها وظائف تسويقية مختلفة :

كل الإجابات صحيحة.

التجهيزات المادية.

الأمن والحماية.

الشكل السابق لعملية البيع.

السؤال : 41 من مكونات مبدأ التوجه بالمستهلك:

إمكانيات المنظمة.

كل الإجابات غير صحيحة .

التكلفة التى تتحملها المنظمة.

الاتصال

السؤال ٤٢ : من القوى الرئيسية التى تشكل عصر الإنترنت :

تمكن المنظمات من الحصول على احتياجاتها المختلفة من السلع والخدمات.

الأنماط الجديدة من الوسطاء .

التفاعل بين طرفين أو أكثر.

كل الإجابات صحيحة .

السؤال ٤٣ : لا ينتهى دور الوسطاء بشكل كامل فى التسويق الإلكتروني .

صواب

خطأ

السؤال ٤٤ : يمكن لمستخدمى شبكة الإنترنت التعامل مع شبكة الإنترنت بينما لا يستطيع مستخدمى شبكة الإنترنت الحصول على شبكة الإنترنت .

صواب

خطأ

السؤال ٤٥ : تستخدم الهواتف المحمولة فى التسويق الالكترونى بهدف:

إرسال الإعلان إلى مجموعة صغيرة من الأفراد.

تنفيذ مزيج من الأنشطة التسويقية.

كل الإجابات صحيحة.

مراقبة مزيج من الأنشطة التسويقية

السؤال ٤٦ : يقصد بالمصادقية:

كل الاجابات صحيحة.

الالتزام.

الصدق.

الدقة.

السؤال ٤٧ : من الوسائل المستخدمة فى التسويق الالكترونى لتعظيم درجة المعرفة بالعلامة التجارية :

المعلومات المرتدة من المنتج. **التصحيح : المستهلك**

المعارض. **التصحيح : المعارض الافتراضية**

كل الإجابات صحيحة.

التعليم المشترك على مواقع أخرى.

السؤال ٤٨ : من المخاطر التي تواجه التسويق الالكتروني والمتعلقة بالمستهلك :

عوائق اللغة والثقافة.

مخاطر ضياع الوقت.

كل الإجابات صحيحة.

عدم ملاءمة السلع التي يتم شراؤها مع رغباتهم واحتياجاتهم

السؤال ٤٩ : من استخدامات الإنترنت والاكسترنات على المستوى التكتيكي والتشغيلي :

كل الإجابات صحيحة.

التصحيح : المستوى الإستراتيجي المساهمة في تكوين قاعدة للبيانات.

التصحيح : المستوى الإستراتيجي العمل على تحسين كفاءة العمليات.

خدمة العملاء

السؤال ٥٠ : من خصائص وسيلة الاتصال باستخدام الانترنت والوسائل الرقمية الأخرى:

المستهلك هو الذي يبحث عن المعلومات.

تعتبر الوسيلة الجديدة وسيلة قوية في جذب انتباه زوار مواقع الويب.

كل الاجابات صحيحة.

المستهلك هو الذي يبدأ ويبادر بالاتصال.

السؤال ٥١ : من العوامل التي ينبغي تجنبها عند ممارسة التسويق الالكتروني :

كل الاجابات غير صحيحة

التصحيح : (وضع التسويق في مكانة تنظيمية تأتي بعد التصميم والانتاج والتكنولوجيا.) وضع الإنتاج بعد التسويق

التصحيح : لأعمال المنظمة . التحديد الخاطئ لأموال المنظمة

التصحيح : (التركيز على المنتجات أكثر من التركيز على المستهلك). التركيز على المستهلك أكثر من التركيز على جودة المنتج

السؤال ٥٢ : تنقسم عملية إدارة الأعمال بصورة إلكترونية إلى:

إدارة الأعمال الخارجية للمنظمة

إدارة الأعمال الداخلية للمنظمة

إدارة أعمال البيع والمشتريات

(ب ، ج) معاً

السؤال ٥٣ : من استخدامات الانترنت على المستوى الاستراتيجي:

فحص ودراسة البيئة

التوزيع

خدمة العملاء

كل الاجابات صحيحة

السؤال ٥٤ : يقوم الموظفون بدور هام فى تعزيز صورة المنظمة لدى العملاء الحاليين والمرتبين ومن أجل تحقيق ذلك

فإنه يتطلب:

تطوير الأساليب الممكن اعتمادها لخلق التأثير على العميل.

تطوير الأساليب الممكن اعتمادها لخلق التأثير الايحائى على العميل. (التصحيح: لخلق التأثير الايجابي على العميل .

كل الإجابات غير صحيحة.

تطوير الأساليب الممكن اعتمادها لخلق التأثير المباشر على العميل.

السؤال ٥٥ : من المخاطر التى تواجه التسويق الالكترونى والمتعلقة بنظم المعلومات :

صعوبة إحداث تغيرات جوهرية فى الهيكل والمسار والفلسفة التنظيمية.

ارتفاع تكاليف اقامة المواقع الالكترونية.

المخاطر الأمنية المتمثلة فى الاختراق وسرقة المعلومات.

كل الإجابات صحيحة.

السؤال ٥٦ : من المخاطر التى تواجه التسويق الالكترونى والناشئة عن تكامل العمليات :

عدم إمكانية مقابلة البائعين وجهاً لوجه مع العملاء .

أن معظم المنظمات التى تتبع عبر شبكة الإنترنت لا تتخذ سياسة الارجاع.

المخاطر والمخاوف الأمنية.

كل الإجابات غير صحيحة.

السؤال ٥٧ : في عصر التسويق الإلكتروني تحول الأمر إلى عصر معرفة المنتج:

صح

خطأ

التصحيح : الى عصر معرفة المستهلك.

السؤال ٥٨ : ساعدت شبكة الانترنت على تزايد نمو التفاعلات الزمنية

صواب

خطأ

التصحيح : نمو التفاعلات غير الزمنية.

السؤال ٥٩ : الأسباب الشخصية للثقة تتمثل في:

التفكير.

كل الإجابات صحيحة.

المنطق.

الخبرة.

السؤال ٦٠ : تتعاون المنظمات فيما بينها في استخدام الموارد المتمثلة في بوابات دخول الإنترنت ..

صواب

خطأ

السؤال ٦١ : من الاعتبارات التي يجب على المسوقين أخذها في الاعتبار عند الدخول لمجال التسويق الإلكتروني

فهم التأثير الإستراتيجي للتسويق التقليدي على المنظمه

كل الإجابات خاطئه

ادراك القدرة على التعامل مع المنتجين كل على حده

تنمية مهارات العلاقات الانسانيه لتمكن مع التفاعل مع المستهلكين بصورة فريديه

السؤال ٦٢ : يهدف تعاون المنظمات المتنافسة إلى:

التحول من محاولة زيادة الحصة السوقية إلى تحقيق النمو للسوق بالكامل.

تقليل الأسعار.

زيادة الإنتاج.

كل الإجابات صحيحة.

طيف المواد ع - عبدالله العيسى

تدقيق حمردان