

اختبار مادة إدارة الأعمال الالكترونية ١٤٣٣هـ

٢/ تعتبر هي الاكثر انتشار على الانترنت:

أ- B2C

ب- C2B

ج- B2B

د- B2B2C

٣/ يساهم الوسطاء في تجاره الالكترونية على تخفيف من جميع أوجه القصور التاليه با (ناقص)

أ - تكاليف البحث

ب - انعدام الخصوصية

ت - مخاطر التعاقد مع الآخرين

ث - توزيع المنتجات

٤/ هو سوق افتراضي لمجموعة صغيرة من الشركات التي تعمل عادت

أ- Pure – Online Market

ب- Private Market

ج - Public Market

د- Consortia

٥/ موقع أو صفحة واحدة على الانترنت تقدم للعميل مجموعة من الخدمات والمعلومات (ناقص) Channels:

أ- Web Page

ب- Portal

ج- General Page

د- CRM

٦/ يعتبر أشهر من قدم نظريات في التنافسية Competitiveness:

أ - هنري فورد

ب - جون والتر

ت - مايكل بورتر

ث - ديفد تورين

٧/ بهدف طمئنة المستهلك حول جودة المنتج المباع على الانترنت تقوم الع (ناقص)

أ - ارسال عينات مجانية قبل الشراء

ب - قبول ارجاع السلعة وإعادة قيمتها للمستهلك

ت - قبول استبدال السلعة بسلعه أو خدمة أخرى

ث - كل ما سبق

٨/ يتميز بسهولة ربطه مع أنظمة المخزون والمالية بالمنظمة:

أ - الكتالوج الورقي

ب - الكتالوج الالكتروني

ت - الكتالوج المحلي

ث - الكتالوج العالمي

٩/ يعتبر أكثر المزادات انتشاراً:

أ - Forward Auctions

ب - Reverse Auctions

ت - Bedding Auctions

ث - Tendering Auctions

10/ يعتبر هو النظام الرئيسي لعرض جميع المعلومات والصور المتعلقة بالمنتجات والخدمات التي يوفرها المتجر الالكترونية :

أ - E-Catalog

ب - Paper Catalog

ت - Search Engine

ث - Shopping Cart

11/ هو برنامج حاسوبي يقوم بالدخول على قواعد البيانات المترابطة بالانترنت بغرض ايجاد المعلومات والبيانات المطلوبة وإرجاع النتائج للمستخدم:

أ - Shopping Cart

ب - E-Catalog

ت - Search Engine

ث - كل ما سبق

12/ تعتبر من عيوب تطبيق المزادات التقليديه:

أ - عدم كفاية الوقت لفحص السلعة أو المنتج بشكل جيد

ب - دفع اسعار تكون مبالغ فيها لبعض السلع

ت - نقل بعض المنتجات الى موقع المزاد

ث - كل ما سبق

13/ يعتبر أشهر موقع للمزادات في العالم:

أ - ePay

ب - eMay

ت - eBay

ث - Amazon.com

14/ في التخطيط الاستراتيجي لمشاريع ادارة الاعمال الالكترونية يجب استخدام عدة آليات ومنها Analysis الذي يركز على تحديد مايلي :

أ - رؤية ورسالة وقيم وأهداف المنظمه

ب - نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات التي قد تواجه المنظمه

ت - البيئيه الخارجية للمنظمة مثل الاقتصاد والسياسات الحكوميه والبيئية وغيرها

ث - كل ما سبق

15/ 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

ت - ملف يرصد فيه تحركات الزبون في كامل موقع الشركة ويحفظ في الأجهزة الخادنة (السير فرات) الخاصة بها.

ث - د- ملف يرصد فيه تحركات الزبون على شبكة الانترنت ويحفظ في الجهاز الخاص به

16/ من أشهر أدوات التخطيط الاستراتيجي تحليل SWOT ويركز على التعرف على:

أ - Strengths – Weaknesses-Operations-Tenders

ب - Strengths – Weaknesses-Opportunities-Throats

ت - Socials-Weakends-Opportunities-Threats

ث - Strengths-WeaknessEs-Opportunities-Threats

17/ يعتبر مايكل هامر Michael Hammer هو مؤسس مدرسة:

أ - اعادة الهندسة

ب - تصغير حجم المنظمات

ت - إدارة الاعمال الالكترونية

ث - البيع المباشر بدون وسطاء

18/ تعتبر من أهم عوامل نجاح الدفع المالي الالكتروني:

أ - الأمان

ب - الدقة

ت - السرعة

ث - كل ما سبق

١٩ / عندما يتم عرض منتج واحد في وقت المزاد وتجري المنافسه بين المشترون لشرائه حتى يتم البيع بأعلى سعر فيعرف هذا النوع من المزادات :

أ - المزاد الامريكي

ب - المزاد الهولندي

ت - المزاد الانجليزي

ث - المزاد الكندي

٢٠ / من أهم فوائد المزادات بالنسبة للمشتري :

أ - قصر زمن عملية البيع

ب - زيادة أعداد المشترون المحتملون

ت - تكرار عملية البيع والشراء

ث - الخصوصية السريه

٢١ / من أوجه القصور في المزادات الالكترونية:

أ - احتمالية الغش

ب - انعدام الامان

ت - المشاركة المحدودة من الباعه أو المشتري

ث - كل ما سبق

٢٢ / Learning Organizations هي تلك المنظمات التي:

أ - تأخذ بالجديد والحديث في الامور الماليه

ب - تطبق ادارة الأعمال الالكترونية

ت - تعتمد على تقنية المعلومات بشكل كبير

ث - تستخدم الإعلان الالكتروني بشكل مكثف

٢٣ / يطلق هذا المصطلح على مفهوم العمل من المنزل:

(الحروف غير واضحة) و وجدت الحل في المصطلحات **Tele-Commuting**

٢٤ / تعتبر أكثر السلع والخدمات بيعاً على الانترنت:

أ - الخدمات البنكيه

ب - السيارات

ت - الأثاث المكتبي

ث - السفريات

٢٥ / يقصد بالتسويق الاحادي:

أ - التسويق المباشر بين شركة وأخرى

ب - الاعلانات الموجهة لمجموعة محددة من العملاء

ت - المباشر الموجه لعميل واحد

ث - التسويق الشخصي والموجه من عميل لعميل آخر

٢٦ / تأتي حاجة الأمان في هرم مازلو للحاجات في المستوى:

أ - الأول

ب - الثاني

ت - الثالث

ث - الرابع

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

أ - الاول

ب - الثاني

ت - الثالث

ث - الرابع

٢٨ / تعتبر احدي خصائص المستهلك ضمن نموذج سلوك المستهلك الالكتروني:

أ - التعليم

ب - جودة المنتج

ت - الأنظمة والقوانين

ث - الثقافة

٢٩ / هو ذلك الشخص الذي يطلق فكرة الشراء ويقترحها:

أ - المقرر

ب - المؤثر

ت - المبادر

ث - المشتري

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

أ - قلة الخطوات المطلوبة لإتمام عملية الشراء

ب - سرعة التحميل للحصول على المحتوى

ت - الأمان

ث - كل ما سبق

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

أ - الـ Hacker

ب - الـ Cracker

ت - Phisher

ث - Clacker

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

أ - التجارة الالكترونية

ب - ادارة الأعمال الالكترونية

ت - البوابة الالكترونية

ث - غير ذلك

٣٣ / بطاقة الـ VISA تعتبر:

أ - Debit Card

ب - Charge Card

ت - Credit Card

ث - Check Card

٣٤ / جهاز يتكون من معدات وبرامج تمنع دخول الغرباء والمتطفلين و يمنع أي هجوم خارجي على بيانات ومعلومات الشركة ومواردها:

أ - الحائط الناري

ب - السيرفر

ت - قواعد البيانات

ث - ليس مما سبق

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

أ - Michael Dell

ب - Rony Prejinsky

ت - Adam Smith

ث - Michael Hammer

36 / سيتم مستقبلا زيادة التركيز عليها من خلال أنشطة التجارة الالكترونية:

أ - الاعلان الالكتروني

ب - المتاجر الالكترونية

ت - التجارة المتنقلة

ث - تجارة التجزئة الالكترونية

٣٧/ المكان الذي يلتقى فيه البائع بالمشتري لتبادل السلع أو الخدمات هو:

أ - الانترنت

ب - السوق

ت - موقع الشركة الالكترونية

ث - السوق الالكتروني

٣٨/ من عيوب المزادات التقليدية:

أ - صعوبة التعرف على موقع المزاد

ب - عرض كميات كبيره من نفس المنتج

ت - السلعة لفترة زمنية محددة مما يفقد البائع الحصول على فرص أفضل

ث - السلعة حتى تباع بالسعر الاقل تعرض السلعة التي بعدها وهكذا

٣٩/ Internet تعني:

أ - Interconnection of companies

ب - International networks

ت - Intercontinental of networking

ث - Interconnection of networks

40/ يتميز بسهولة تحديثه والتعديل عليه رغم ارتفاع كلفة بناءه:

أ - منطقة / بوابة الدفع المالي

ب - محرك البحث

ت - سلاسل العرض

ث - الكتالوج الالكتروني

٤١/ Customization هي عملية يتم من خلالها:

أ - تنوع انتاج السلع والمنتجات لا رضاء رغبات الزبائن وميولهم

ب - اتاحة الفرصة للزبون لبناء المنتج وفق رغبته واحتياجاته

ت - البناء التنظيمي للمنظمات وفق الاتجاهات والأساليب الحديثة

ث - قيام الشركة بإعادة تطوير نفسها وتبسيط هيكلها التنظيمي

٤٢/ تعتبر وسيلة مسلية وترويجية لبعض الزبائن:

أ - التجارة الالكترونية

ب - المزادات

ت - الادارة الالكترونية

ث - الاعلان

٤٣/ عندما نستخدم مصطلح C2C في التجارة الالكترونية فهذا يعني:

أ - البيع من الشركات للزبائن

ب - البيع من الزبائن للشركات

ت - البيع من الزبائن الى الزبائن

ث - البيع من الشركات على الشركات

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

أ - التسعينات من القرن الماضي خاصة مع بداية ظهور الانترنت

ب - عام ٢٠٠٠ ميلادية ومع التقدم الهائل في تقنية المعلومات وتطبيقات الانترنت

ت - بعد الحرب العالمية الثانيه ومع تطوير شركة IBM للكمبيوترات العملاقة

ث - في التسعينيات من القرن الماضي من خلال المتاجر والمخازن

٤٥/ عندما تمارس أي شركة أعمالها في السوق التقليدي وكذلك على الانترنت فتسمى:

أ - Pure Online Organization

ب - Click-and-Mortar-

ت - Brick-and-Mortar-

ث - Click-and-Emnlovees-

٤٦ / تعود الأسباب الحقيقية وراء انهيار واختف الكثير من شركات الانترنت الى:

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

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

أ - Subscription Fees

ب - Transaction Fees

ت - Affiliation

ث - Sales

48 / من التحديات الاقتصادية والضغط التي تتعرض لها وتواجهها المنظمات:

أ - تزايد قوة العملاء وارتفاع أصواتهم

ب - التحولات الاقتصادية العالمية

ت - المنافسة العالمية

ث - كل ما سبق

٤٩ / من الممكن وصف العلاقة بين التقنية والسعر:

أ - علاقة متوازنة

ب - علاقة عكسية

ت - علاقة طردية

ث - لا توجد علاقة

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

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

52 / من أهم فوائد تطبيق التجارة الالكترونية للمنظمات:

أ - الأمان والتحكم

ب - السهولة والبساطة

ت - تخفيض التكاليف

ث - الخصوصية والسرية

٥٣ / Information هي:

أ - البيانات قبل معالجتها

ب - البيانات بعد معالجتها

ت - المعلومات قبل تحويلها الى قرارات

ث - ليس مما سبق

٥٤ / من أهم فوائد تطبيق التجارة الالكترونية للإفراد:

أ - الراحة

ب - السرعة

ت - تخفيض التكلفة

ث - كل ما سبق

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

٥٦ / من أوجه القصور التقنية للتجارة الالكترونية:

أ - عدم توفر الخصوصية

ب - انعدام المرونة

ت - عدم توفر الأمان

ث - قلة البرامج والتطبيقات

٥٧ / من أوجه القصور الغير تقنية للتجارة الالكترونية:

أ - محدودية سرعة الانترنت

ب - صعوبة ربط أنظمة التجارة الالكترونية أنظمة المنظمة الداخليه

ت - المرونة وعدم وضوح القوانين

ث - انعدام وجود معايير دولية للتجارة الالكترونية

٥٨ / من أهم الفروقات بين المنظمات التقليدية والمنظمات الرقمية:

أ - وجود المزايدات

ب - المنتجات الرقمية

ت - العملاء

ث - وسائل دفع قيمة المنتجات أو الخدمات

٥٩ / للكتالوج الالكتروني عدة خصائص وفوائد ، فما هي الميزة التي لا تنطبق على الكتالوج الالكتروني من بين ما يلي:

أ - سهولة تحديث بيانات السلع والمنتجات

ب - سهولة التخصيص

ت - سهولة البناء دون حاجة للتقنيات والتطبيقات المتقدمة

ث - وجود محرك بحث دقيق وسريع

٦٠ / تتميز الـ Web 2.0 آليات متنوعة منها :

أ - سوق الكتروني

ب - سلة تسوق الكترونيه

ت - كتالوج الكتروني

ث - ليس مما سبق

٦١ / من وجهة نظر خدمية تساعد تطبيقات التجارة الالكترونية للشركات والحكومات والزبائن على تحقيق ما يلي:

أ - تخفيض تكاليف تقديم الخدمة

ب - تحسين جودة الخدمه

ت - تخفيض وقت اوصول المنتجات أو الخدمات

ث - كل ما سبق

٦٢ / من أهم عناصر السوق الالكتروني:

أ - البنية التحتية

ب - الزبائن

ت - شركاء العمل

ث - كل ما سبق

٦٣ / البنية القانونية التنظيمية للبانع والمشتري هو:

أ - السوق

ب - الموقع الالكتروني

ت - المزاد

ث - ليس مما سبق

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

أ - Shopping Cart

ب - E-Mall

ت - Store front

ث - Portal

65 / العمليات التي تتم بدون أن يتعامل معها المشتري الالكتروني وتقوم بها الشركة البائعه مثل التحصيل المالي لشحن وإيصال المنتج للزبون تسمى :

أ - Digital Services

ب - First End

ت - Front End

ث - Front End

ج - Back End

66 / سوق تمتلكه شركة واحده يسمح فقط بالمشاركة فيه لمجموعة محددة من الزبائن الذين مع الشركة المالكة ويسمى:

أ - السوق الخاص

ب - السوق العام

ت - السوق الاقليمي

ث - السوق المزدوجة

٦٧ / يشتمل المتجر الالكتروني على العديد من العناصر (المواصفات) التي تساعد الزبائن على عمليات الشراء باستثناء:

أ - الكتالوج الالكتروني

ب - محرك البحث

ت - بوابة / منطقة الدفع المالي

ث - سلسلة العرض

٦٨ / يعتبر اليوم هو محرك البحث الاشهر على شبكة الانترنت :

أ - Yahoo

ب - Hotmail

ت - Google

ث - Alta vista

69 / تعتبر من عوامل المنافسة في التجارة الالكترونية:

أ - الاختلاف

ب - المقارنة السريعة

ت - انخفاض تكلفة البحث عن المعلومات

ث - كل ما سبق

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