

تعداد سؤالات: تستی: ۴۰ تشریحی: —

زمان آزمون: تستی: ۶۰ تشریحی: — دقیقه

آزمون نمره منفی دارد ○ ندارد ⊗

نام درس: تجارت الکترونیک (۲)

رشته تحصیلی و کد درس: مدیریت بازرگانی — (۱۲۳۵۰۱۵)

—

کد سری سؤال: یک (۱)

استفاده از: —

مجاز است.

امام علی^(ع): برتری مردم به یکدیگر، به دانش‌ها و خردهااست؛ نه به ثروت‌ها و تبارها.

۱. کدامیک از موارد زیر جزء عوامل تعیین کننده در استفاده از روشهای پرداخت به شمار می‌آید؟

الف. سرعت بالا

ب. پشتیبانی از قیمت‌های بسیار بالا و بسیار پایین

ج. انعطاف پذیری

د. وجود مکانیسم‌های متنوع پرداخت

۲. کدام کارت، امکان خرید را برای مالک‌اش به اندازه مبلغی که در کارت وجود دارد فراهم می‌آورد؟

الف. کارت شارژ

ب. کارت بدهی

ج. کارت هوشمند

د. کارت اعتباری

۳. هزینه‌ای که افراد بابت خرید محصولات و خدمات از کارت اعتباری خود می‌پردازند، چه نامیده می‌شود؟

الف. واریز مبلغ

ب. شارژ مالی

ج. حق اشتراک سالیانه

د. نرخ تغییر

۴. کدامیک از عوامل زیر در شمار روش‌های امنیتی در تأمین امنیت پرداخت الکترونیکی محسوب می‌شود؟

الف. پروتکل لایه حفاظتی

ب. حفاظت از محرمانگی

ج. احراز هویت

د. مجوز دیجیتالی

۵. کدامیک از کارتهای زیر قابلیت ذخیره‌سازی اطلاعات زیادی را دارند؟

الف. کارت غیر تماسی

ب. اعتباری

ج. هوشمند

د. بدهی

۶. «بیانگر ترکیبی از منابع و تجربیات است که منجر به منحصر به فرد شدن سازمان می‌شود» این تعریف مربوط به کدام خروجی شروع

استراتژی تجارت الکترونیک می‌باشد؟

الف. تحلیل سازمان

ب. تحلیل رقبا

ج. مزیت رقابتی

د. پیش بینی‌ها

۷. کدامیک از موارد زیر بیانگر ریسک استراتژی حضور بعنوان پیشرو در اینترنت می‌باشد؟

الف. تغییر نام تجاری

ب. انعطاف پذیری در قیمت گذاری

ج. حذف در بازارهای اینترنتی

د. عدم تدوین طرح کسب و کار

۸. در فضای تجارت الکترونیک به آن دسته از پرداختهای الکترونیکی که کمتر از ۱۰ دلار باشند، مانند خرید مجله و روزنامه، چه گفته

می‌شود؟

الف. ریز پرداخت

ب. خرده فروشی

ج. هضم پیام

د. کارت هدیه

۹. مهمترین خروجی مرحله تنظیم استراتژی چیست؟

الف. بیانیه مأموریت

ب. طرح بازاریابی

ج. طرح کسب و کار

د. چشم انداز سازمان

تعداد سؤالات: تستی: ۴۰ تشریحی: —

زمان آزمون: تستی: ۶۰ تشریحی: — دقیقه

آزمون نمره منفی دارد ○ ندارد ⊗

نام درس: تجارت الکترونیک (۲)

رشته تحصیلی و کد درس: مدیریت بازرگانی — (۱۲۳۵۰۱۵)

—

کد سری سؤال: یک (۱)

استفاده از: —

مجاز است.

۱۰. هدف از طرح پایلوت چیست؟

الف. شناسایی زود هنگام مشکلات پروژه

ب. رفع مشکل کانالهای توزیع

ج. تسهیل در مقایسه قیمتها

د. تخصیص بهینه منابع

۱۱. آخرین مرحله پیاده سازی استراتژی تجارت الکترونیکی چیست؟

الف. اجرای پایلوت

ب. مدیریت پروژه

ج. تخصیص منابع

د. ارزیابی استراتژی

۱۲. شکل های مختلف استراتژی های سازمانی کدامند؟

الف. کارکردی — واحد کسب و کار — بین المللی

ب. وظیفه ای — منطقه ای — کارکردی

ج. وظیفه ای — کارکردی — واحد کسب و کار

د. کارکردی — منطقه ای — واحد کسب و کار

۱۳. کدامیک از موارد زیر تفاوت استراتژیهای کسب و کار الکترونیکی و سنتی را بیان می دارد؟

الف. تفاوت در سیستم های کنترلی

ب. تفاوت در تمرکز

ج. تفاوت در سلسله مراتب

د. تفاوت در فرآیند

۱۴. کدامیک از موارد زیر در شمار، عناصر اصلی تحلیل استراتژیکی کسب و کار الکترونیکی می باشند؟

الف. تحلیل مشتریان — تحلیل پرتفولیو — رقبا

ب. تحلیل منابع — تقاضا — عرضه کنندگان

ج. تحلیل منابع — رقبا — تقاضا

د. تحلیل رقبا — پرتفولیو — عرضه کنندگان

۱۵. کدامیک از استراتژیهای توسعه بازار و محصول زیر، برای استحکام یا افزایش سهم بازار بکار می رود؟

الف. نفوذ در بازار

ب. توسعه بازار

ج. توسعه محصول

د. تنوع محصول

۱۶. لینک محصولات شرکت با کاتالوگهای الکترونیکی به چه منظوری صورت می پذیرد؟

الف. مدیریت تجارت الکترونیک

ب. توسعه سیستم های جاری سازمان به بیرون

ج. ردیابی رقبا جدید

د. ایجاد استراتژی بازاریابی

۱۷. مدل کارت امتیازی متوازن با چه فرضی پدید آمده است؟

الف. فرض ارزیابی عملکرد

ب. فرض اندازه گیری بهره وری

ج. فرض عدم کارایی سیستم های مالی

د. قابل اندازه گیری بودن میزان کارایی مدیریت

۱۸. با کوتاه شدن چرخه عمر محصول در اینترنت، زمان توسعه محصولات جدید نیز کم می شود، این امر در مدل ۵ نیروی رقابتی پورتر، باعث تشدید کدام نیرو می گردد؟

الف. موانع ورود

ب. شدت رقابت

ج. قدرت چاه زنی تامین کنندگان

د. تهدید محصولات

تعداد سؤالات: تستی: ۴۰ تشریحی: —

زمان آزمون: تستی: ۶۰ تشریحی: — دقیقه

آزمون نمره منفی دارد ○ ندارد ⊗

نام درس: تجارت الکترونیک (۲)

رشته تحصیلی و کد درس: مدیریت بازرگانی - (۱۲۳۵۰۱۵)

—

کد سری سؤال: یک (۱)

استفاده از: —

مجاز است.

۱۹. کدام مورد بر اساس تحقیق میلر از عوامل اصلی شکست سازمان‌هاست؟

الف. ارائه خدمات رایگان

ب. عدم یکپارچگی زنجیره تامین

ج. عدم انعطاف پذیری در اجرای استراتژی

د. سرمایه گذاری مشترک

۲۰. کدامیک از موارد زیر بیانگر اجزای اصلی چهارچوب جامع برنامه‌ریزی بازاریابی الکترونیکی می‌باشد؟

الف. تحلیل وضعیت - اهداف - استراتژی

ب. موقعیت - سهم بازار - تاکتیک

ج. موقعیت - مشتریان - استراتژی

د. تاکتیک - استراتژی - سهم بازار

۲۱. شناسایی راههای جدید و بنیادین انجام عملیات کسب و کار که اغلب با توانمندیهای فناوری اطلاعات همراه است، چه نامیده می‌شود؟

الف. کایزن

ب. اتوماسیون اداری

ج. مهندسی مجدد فرآیندها

د. بهبود مستمر

۲۲. کدامیک از موارد زیر بیانگر خط‌مشی‌های قیمت گذاری جدید توسط اینترنت می‌باشد؟

الف. قیمت گذاری منعطف

ب. قیمت گذاری تجمعی

ج. قیمت گذاری پویا

د. قیمت گذاری فصلی

۲۳. کدامیک از موارد زیر در برنامه بازاریابی الکترونیکی بیان می‌کند که چگونه می‌توان به اهداف بازاریابی الکترونیکی دست یافت؟

الف. سیاست

ب. تاکتیک

ج. استراتژی

د. منابع

۲۴. کدامیک از موارد زیر، ورودیهای طرح بازاریابی الکترونیکی به منظور تحلیل وضعیت را بیان می‌کند؟

الف. تحلیل رقبا - آمیخته بازاریابی

ب. تحلیل تقاضا - مشتریان

ج. مشتریان - آمیخته بازاریابی

د. تحلیل رقبا - عوامل محیطی

۲۵. در بحث ترفیعات آنی، کدامیک از موارد جزء تکنیک های ترافیک ساز می‌باشند؟

الف. تبلیغ - لینک های ۲ سویه

ب. موتور جستجو - جایزه‌ها

ج. تبلیغات بنر - لینکهای دوسویه

د. تبلیغات بنر - جایزه‌ها

۲۶. کدامیک از عوامل آمیخته بازاریابی، بیشتر روی ارئه خدمات تاثیر می‌گذارند؟

الف. قیمت - ترفیع - محصول

ب. مردم - فرایندها - نشانه فیزیکی

ج. قیمت - ترفیع - خدمت

د. مردم - خدمت - نشانه فیزیکی

۲۷. کدامیک از موارد زیر بیانگر عوامل موفقیت برای رسیدن به اهرم‌های تغییر می‌باشند؟

الف. مدل کسب و کار

ب. نوع صنعت شرکت

ج. مدیریت کارایی پروژه

د. زیر ساختای فناوری

تعداد سؤالات: تستی: ۴۰ تشریحی: —

زمان آزمون: تستی: ۶۰ تشریحی: — دقیقه

آزمون نمره منفی دارد ○ ندارد ⊗

نام درس: تجارت الکترونیک (۲)

رشته تحصیلی و کد درس: مدیریت بازرگانی — (۱۲۳۵۰۱۵)

—

کد سری سؤال: یک (۱)

استفاده از: —

مجاز است.

۲۸. در کدام مرحله از تغییر و حرکت به سمت کسب و کار الکترونیکی چشم انداز به فرآیندهای جدید عملیاتی سازمان تبدیل می شود؟

الف. طراحی و نمایه سازی از فرایند جدید

ب. خود سازی فرآیندها

ج. توسعه چشم انداز

د. پیاده سازی نهایی

۲۹. فرآیندایی که برای مرحله راه اندازی (پذیرش) تجارت الکترونیکی مورد نیاز است، شامل چه مواردی است؟

الف. برنامه ریزی پروژه - مدیریت ریسک

ب. مدیریت ریسک - مدیریت سرمایه گذاری

ج. استقرار - طراحی

د. مدیریت تغییر - استقرار

۳۰. اولین سطح از سطوح پنجگانه مهارت در سازمان برای پیاده سازی استراتژی کسب و کار الکترونیکی کدام است؟

الف. سطح خدمات الکترونیکی

ب. سطح سیاستگذاری الکترونیکی

ج. سطح آشنایی با اینترنت

د. سطح کسب و کار از دیدگاه کارکنان

۳۱. چهار بعدی که نشان دهنده بهبود فرایندهای کسب و کار یک شرکت هستند را بیان کنید؟

الف. قیمت - ترفیع کیفیت - سرعت

ب. ترفیع - محصول - قیمت - خدمت

ج. قیمت - کیفیت - خدمات - سرعت

د. هزینه - محصول - کیفیت - ترفیع

۳۲. کدام نوع سرور می تواند موارد مورد نیاز کاربران را بنا به تقاضاهای گذشته آنها فراهم آورده و بخشی از عملیات تجاری وب سایت را

بر عهده بگیرد؟

الف. سرور وب

ب. سرور فروشنده

ج. سرور شخصی سازی

د. سرور پرداخت

۳۳. کدامیک از موارد بیانگر سطوح مختلف آشنایی مشتریان با وب سایت می باشد؟

الف. آشنایی با شبکه - آشنایی با سازمان

ب. آشنای با اینترنت - آشنایی با شبکه

ج. آشنایی با شبکه - آشنایی با علامت تجاری

د. آشنایی با اینترنت - آشنایی با علامت تجاری

۳۴. در بحث شخصیت وب سایت، کدامیک از وبسایتها رسمی ترند؟

الف. B2B

ب. B2C

ج. C2C

د. C2B

۳۵. اهمیت کدام عامل، از عوامل بحرانی موفقیت در وبسایت کاربر-محور در ایجاد روابط یک به یک مشتری و شرکت نهفته است؟

الف. پرورش جوامع

ب. باز خورد ۳۶۰ درجه

ج. عرضه خدمات شخصی شده

د. هدف گیری مشتریان

۳۶. کدامیک از گزینه های زیر بیانگر عوامل محدود کننده جریان در بحث قابلیت استفاده از وبسایت است؟

الف. عدم وجود فرم ها در وبسایت

ب. پاسخ های کند

ج. تبلیغات دستی

د. کلیک های زیاد

تعداد سؤالات: تستی: ۴۰ تشریحی: —

زمان آزمون: تستی: ۶۰ تشریحی: — دقیقه

آزمون نمره منفی دارد ○ ندارد ⊗

نام درس: تجارت الکترونیک (۲)

رشته تحصیلی و کد درس: مدیریت بازرگانی - (۱۲۳۵۰۱۵)

—

کد سری سؤال: یک (۱)

استفاده از: —

مجاز است.

۳۷. کدامیک از موارد زیر بیانگر منافع غیر مشهود تجارت الکترونیکی می باشد؟

الف. کاهش موجودیها ب. کارایی کسب و کار ج. گسترش فناوری جدید د. مدیریت بهتر دانش

۳۸. مطابق تحقیق کانیرک، کدامیک از برنامه‌های کاربردی تجارت الکترونیکی، بیشترین کاربرد را دارد؟

الف. پرتکل FTP ب. پرداخت الکترونیکی ج. پست الکترونیکی د. دریافت سفارش

۳۹. بحث مالکیت معنوی در کدام زیر ساخت تجارت الکترونیک باید بررسی شود؟

الف. زیر ساخت تجاری ب. زیر ساخت فرهنگی و اجتماعی

ج. زیر ساخت حقوقی د. زیر ساخت دولتی و قانونی

۴۰. خطی‌مشی‌های رایج در طراحی وب سایت کدامند؟

الف. قاعده ۳ کلیک و لینک عمیق ب. لینک عمیق و (سطحی - وسیع)

ج. (عمیق - باریک) و (سطحی - وسیع) د. قاعده ۳ کلیک و (عمق - وسیع)