

نام درس: تجارت الکترونیک ۱

رشته تحصیلی: گرایش: مدیریت بازرگانی

کد درس: ۱۲۳۵۰۱۲

تعداد سؤال: نسی ۲۰ تکمیلی — تشریحی ۵

زمان امتحان: تستی و تکمیلی ۳۰ دقیقه تشریحی ۵۰ دقیقه

تعداد کل صفحات: ۲

۱. در چارچوب تجارت الکترونیکی، پیاده سازی تجارت الکترونیکی در کدامیک از گزینه های زیر صادق می باشد؟

الف. سیاست خارجی ب. خدمات حمایتی ج. توصیف مبادلاتی د. سیاست داخلی

۲. یکی از بزرگترین خدمات انقلاب دیجیتالی در کدامیک از گزینه ها بیان شده است؟

الف. مشتری محوری ب. رقابت با شرکتهای ج. کاهش زمان تولید د. افزایش بهره وری

۳. منظور از یک فروشگاه الکترونیکی چیست؟

الف. کاتالوگ الکترونیکی ب. بازارهای الکترونیکی طرف خرید

ج. وب سایت یک شرکت مستقل د. بازارهای الکترونیکی B2C

۴. قیمت گذاری برای محصولات گران و ویژه عموماً بر چه اساسی تعیین می شود؟

الف. بر اساس مذاکره آنی ب. بر اساس رقابت ج. بر اساس مبادله کالا د. بر اساس اقتصاد

۵. کدام فرآیند، هدف خرده فروشان الکترونیکی فروش محصولات و خدمات به افراد می باشد؟

الف. مذاکرات آنی ب. رقابت در اقتصاد دیجیتالی

ج. سبد کالا د. تجارت الکترونیکی بنگاه به مشتری

۶. عواملی مانند قیمت گذاری محصول، تبلیغات، شهرت نشان تجاری، پشتیبانی فنی و خدمات از کدام دسته از متغیرهای مدل مصرف کننده تجارت الکترونیکی می باشند؟

الف. متغیرهای وابسته ب. متغیرهای محیطی ج. متغیرهای قابل کنترل د. متغیرهای اجتماعی

۷. عوامل کلیدی برای داشتن همدلی و اهداف مشترک با سایر شرکای تجاری از کدام دسته اعتماد می باشد؟

الف. اعتماد بر پایه شناخت ب. اعتماد بر پایه آگاهی و دانش

ج. اعتماد بر پایه باز دارندگی د. اعتماد بر پایه عملکرد

۸. چنانچه هجوم خریداران به محصولات افزایش یابد و یا تبادلات نسبتاً پیچیده شوند چه عواملی در امر خرید و فروش دخالت می کنند؟

الف. تبادلات چند به چند ب. شراکت الکترونیکی

ج. تبادلات یک به چند و چند به یک د. واسطه ها

۹. در بخش B2C بیشتر توزیع کنندگان از جمله واسطه ها محصولات خود را از چه طریق عرضه می کنند؟

الف. فروشگاههای زنجیره ای ب. ارتباطات

ج. فروشگاههای مجازی د. فروش مستقیم از طریق کاتالوگ

۱۰. در کدام مدل ارتباطی هر کاربر اینترنتی می تواند بدون نیاز به یک سرور مرکزی و خاص بطور مستقیم با کاربران دیگر ارتباط برقرار نماید؟

الف. ارتباط نظیر به نظیر (P2P) ب. ارتباط مبتنی بر خدمات دهنده

ج. پروتکل های اینترنتی د. فروش مستقیم مدل B2C

۱۱. اتصال کامپیوتر ها و خطوط ارتباطی بکار رفته در یک شبکه نشان دهنده چیست؟

الف. جانمایی ب. بستر فیزیکی اینترنت ج. تبادل اطلاعات بین رقبای د. مقاومت در برابر امواج محیط

۱۲. بزرگترین لایه استاندارد که تمام پروتکل ها در آن لایه قرار می گیرند در کدام گزینه بیان شده است؟

الف. SMTP ب. FTP ج. TCP/IP د. ICMP

نام درس: تجارت الکترونیک ۱

رشته تحصیلی: گرایش: مدیریت بازرگانی

کد درس: ۱۲۳۵۰۱۲

تعداد سؤال: نسی ۲۰ تکمیلی — تشریحی ۵

زمان امتحان: تستی و تکمیلی ۳۰ دقیقه تشریحی ۵۰ دقیقه

تعداد کل صفحات: ۲

۱۳. کدام پروتکل از لایه اینترنت وظیفه کنترل خطا را به عهده دارد؟
الف. پروتکل ICMP ب. پروتکل TCP ج. پروتکل UDP د. پروتکل MAC
۱۴. از مزایای اکسترانت (بهبود کانالهای کسب و کار) در کدام دسته از طبقه بندی قرار می گیرد؟
الف. ارتقاء بهروری ب. ارتقاء کسب و کار ج. کاهش هزینه د. بهبود ارتباطات
۱۵. فرآیند تقسیم بازار مصرف کننده به گروههای منطقی، برای انجام تحقیقات بازار، تبلیغات و فروش در کدام گزینه صادق می باشد؟
الف. بخش بندی بازار ب. عامل هوشمند با قابلیت یادگیری
ج. تحقیقات بازار به صورت آنی د. روش های تحقیقات بازار به صورت آنی
۱۶. یکی از بزرگترین اهداف بازاریابی یک به یک چیست؟ گزینه در ست را انتخاب کنید.
الف. تعیین الزامات و نیازهای اولیه ب. زمان عرضه بیشتر، فضای کمتر
ج. وفاداری مشتری د. رضایتمندی مشتری
۱۷. چه مورد و یا مواردی به این نتیجه رسیده که همچنان حضور واسطه ها به عنوان یک الزام مطرح است؟
الف. بیگانه بودن با اینترنت، فرآیند خرید نسبتاً پیچیده ب. صرفه جویی در هزینه ها، تسریع در کار
ج. تداوم خرید سنتی د. تکثیر نمایندگی های فروش
۱۸. کدام دسته از خرده فروشان فروشگاه فیزیکی ندارند و تنها بصورت آنی فعالیت می کنند؟
الف. خرده فروشان اصیل الکترونیکی خصوصی ب. خرده فروش الکترونیکی اصیل عمومی
ج. خرده فروش الکترونیکی اصیل د. خرده فروش الکترونیکی ترکیبی
۱۹. کدام مجموعه تجارت الکترونیکی پشتیبانی کننده چهار کارکرد عمده مدیریت کاتالوگ الکترونیکی محصول، مدیریت سفارش، انجام سفارش و ارائه خدمات به مشتری می باشد؟
الف. هاستون ب. گوداولیو ج. نانباوم د. اینترور
۲۰. کدام نوع از انواع پورتال ها برای استفاده تمامی جوامع از گروهها و سلیقه های مختلف، طراحی شده است؟ گزینه درست را انتخاب کنید.
الف. پورتال های سازمانی ب. پورتال های بی سیم
ج. پورتال های شخصی د. پورتال های تجاری

سؤالات تشریحی

۱. انواع فروشگاه ها و مراکز خرید را نام ببرید و فروشگاه های منطقه ای در مقابل فروشگاه های جهانی را شرح دهید.
۲. مزایای خدمات گردشگری الکترونیکی را توضیح دهید.
۳. فرآیند خرید الکترونیکی و تأثیرات آن را بر سیستم های خرده فروشی توضیح دهید.
۴. استراتژی بازاریابی B2B را توضیح دهید.
۵. محصولات و خدمات اکسترانت را در چند دسته می توان طبقه بندی کرد؟ توضیح دهید.