

تعداد سوالات: تستی: ۲۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۴۰ تشریحی: ۰

سری سوال: یک ۱

عنوان درس: تجارت الکترونیک ۲

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت بازرگانی (چندبخشی) ۱۲۳۵۰۱۵

۱- مفاهیم «جمع آوری، ذخیره و توزیع اطلاعات درباره افراد» در مورد کدام بُعد از چارچوب موضوعات اخلاقی می باشد؟

۱. صحت ۲. مالکیت ۳. قابلیت دسترسی ۴. خصوصی

۲- کدام گزینه اهداف ایجاد وب سایت سازمانی را نشان می دهد؟

۱. بازاریابی - پشتیبانی از مشتری - فروش  
۲. بازاریابی - پشتیبانی از فروشندگان - مدیریت تولید  
۳. مدیریت تولید - پشتیبانی از مشتری - فروش  
۴. پشتیبانی از فروشندگان - بازاریابی - پشتیبانی از مشتری

۳- اولین گامی که جهت موفقیت برنامه تجارت الکترونیک توسط موگایار پیشنهاد شده است چیست؟

۱. موقعیت یابی مناسب ۲. آموزش و تعلیم مناسب  
۳. اولویت بندی کسب و کار ۴. تجدید ساختار بازار

۴- کدام نوع از استراتژی های زیر بیانگر حضور موفقیت آمیز سازمان در بازاری ویژه است؟

۱. استراتژی عملیاتی ۲. استراتژی کارایی  
۳. استراتژی واحد کسب و کار ۴. استراتژی سازمان

۵- کدام گزینه زیر بر توانایی پذیرش و سازگار شدن تاکید دارد و محدودیتهای فراوانی برای پیش بینی پذیری دارد؟

۱. سیکل برنامه ریزی ۲. استراتژی کسب و کار سختی  
۳. استراتژی کسب و کار الکترونیکی ۴. افق برنامه ریزی

۶- در کدام سطح از حضور سازمان در برنامه خدمات بازار یابی، «برخی اطلاعات اصلی راجع به سازمان و کالاهایش توسط بروشورهای الکترونیکی در معرض نمایش گذاشته می شود»؟

۱. دوم ۲. سوم ۳. چهارم ۴. پنجم

۷- کدام نوع وب سایت ها «کالاهایی که ارزش کم و حجم زیادی دارند و باید به سرعت در اختیار مشتری قرار گیرند را به صورت آنی مطرح می کند»؟

۱. وب سایت معرفی نشان های تجاری ۲. پورتال و رسانه  
۳. وب سایت ارتباطی خدمات محور ۴. وب سایت تجارت الکترونیکی برای تراکنش

تعداد سوالات: تستی: ۲۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۴۰ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: تجارت الکترونیک ۲

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت بازرگانی (چندبخشی) ۱۲۳۵۰۱۵

۸- متد های جدید ارائه خدمات کدام یک از تهدید های زیر را پدید آورده است؟

۱. تهدید کالاهای دیجیتالی
۲. تهدیدهای رقابتی
۳. تهدید طرف فروش
۴. تهدید مدل کسب و کار جدید

۹- «منابعی نظیر دانش، مهارتها، و فناوری هایی که منفعت ویژه ای برای مشتریان فراهم می کنند» بیانگر چیست؟

۱. هوشم رقابتی
۲. توانمندی محوری
۳. ارزش مشتری
۴. نگاشت منبع - مزیت

۱۰- دانیل کدام استراتژی بازاریابی اینترنتی را دارای ریسک بالاتری می پندارد؟

۱. توسعه بازار
۲. توسعه محصول
۳. متنوع سازی
۴. نفوذ در بازار

۱۱- کدام گزینه جزء عناصر مورد نیاز در تحلیل وضعیت برنامه بازاریابی الکترونیکی محسوب می شود؟

۱. تحلیل رقبا
۲. تامین کنندگان
۳. تحلیل جدید ورودها
۴. تهدید کالاهای جایگزین

۱۲- بخش بندی مشتریانی که به نام تجاری وفادارند و حمایت بیشتر از آنها، منجر به تبدیل آنها به کدام گزینه می شود؟

۱. مشتری بالفعل
۲. علاقه مند
۳. مشتری سنتی
۴. هوادار

۱۳- اینکه «مشتریان جدید بتوانند به خاطر اولین سبد خریدشان به صورت خودکار تخفیف بگیرند»، مربوط به چه نوع قیمت گذاری می شود؟

۱. رقابتی
۲. پویا
۳. حراج
۴. جایگاه ویژه

۱۴- به مدیریت فرآیندها، ساختارها، تکنیک ها، کارمندان و فرهنگ تغییر در سازمان چه چیزی اطلاق می گردد؟

۱. مدیریت ریسک
۲. مدیریت تغییر
۳. فهرست و زمان بندی
۴. مدیریت تغییرات

۱۵- در کدام مرحله ی فرآیند توسعه نمایه سازی «درک درست نیازمندی های مخاطبان وب سایت» مطرح می گردد؟

۱. ایجاد و توسعه
۲. تست و بررسی
۳. طراحی
۴. تحلیل

۱۶- کدام سرور اطلاعات مرتبط با تماس های همه مشتریان را نگهداری می کند؟

۱. سرور وب
۲. سرور کاتالوگ
۳. سرور پرداخت
۴. سرور مدیریت ارتباط با مشتری

۱۷- یک سایت با طراحی عالی زمانی به تمام اهداف توسعه خود می رسد که به چه صورت درآید؟

۱. کاربر مدار
۲. بازاریاب مدار
۳. مشتری مدار
۴. توزیع کننده مدار

تعداد سوالات: تستی: ۲۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۴۰ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: تجارت الکترونیک ۲

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت بازرگانی (چندبخشی) ۱۳۳۵۰۱۵

۱۸- ارائه اطلاعات ایستا در وب سایت در چه سطحی صورت می پذیرد؟

۱. عرضه      ۲. تعامل      ۳. مبادله      ۴. نمایندگی

۱۹- کدام گزینه جزء منافع غیر مشهود تجارت الکترونیک به حساب می آید؟

۱. کاهش موجودی ها      ۲. وفاداری مشتری  
۳. افزایش فروش      ۴. کاهش هزینه های عملیاتی

۲۰- اعتقادات، نگرش ها، گرایش ها و باورهای عمومی و مشترک در سازمان بیانگر کدام گزینه هستند؟

۱. برنامه آموزشی      ۲. ساخت تکنولوژی      ۳. فرهنگ داخلی      ۴. نیروی فروش

www.Sanjesh3.com

شماره سوال	الف	ب	ج	د	پاسخ صحیح	وضعیت کلید
۱			X		د	عادی
۲				X	الف	عادی
۳		X			ب	عادی
۴				X	ج	عادی
۵				X	ج	عادی
۶			X		ب	عادی
۷		X			الف	عادی
۸	X				د	عادی
۹				X	ب	عادی
۱۰				X	ج	عادی
۱۱			X		الف	عادی
۱۲				X	د	عادی
۱۳		X			ب	عادی
۱۴		X			ب	عادی
۱۵				X	د	عادی
۱۶		X			د	عادی
۱۷	X				ج	عادی
۱۸		X			الف	عادی
۱۹	X				ب	عادی
۲۰	X				د	عادی