



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

تعداد سوالات: تستی: ۲۰ تشریحی: ۰

عنوان درس: تجارت الکترونیک ۲

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

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 کارکردی
۳. استراتژی واحد کسب و کار ۴. استراتژی سازمان

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

۱. سیکل برنامه ریزی ۲. استراتژی کسب و کار سنتی
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



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

تعداد سوالات: تستی: ۲۰ تشریحی: ۰

عنوان درس: تجارت الکترونیک ۲

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

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. هوش 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 تاثیر 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



زمان آزمون (دقیقه): ۴۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۲۰ تشریحی: ۰

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؟

۰۱. عرضه ۰۲. تعامل ۰۳. مبادله ۰۴. نمایندگی

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

۰۱. کاهش موجودی ها ۰۲. وفاداری مشتری
۰۳. افزایش فروش ۰۴. کاهش هزینه های عملیاتی

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

۰۱. برنامه آموزشی ۰۲. زیرساخت تکنولوژی ۰۳. فرهنگ داخلی ۰۴. نیروی فروش