

\* دانشجوی گرامی: لطفاً، گزینه ۱ را در قسمت کد سری سؤال برگه پاسخنامه خود، علامت بزنید. بدیهی است، مسئولیت این امر بر عهده شما خواهد بود.

\*\* این آزمون نمره منفی ندارد.

۱. کدامیک از موارد زیر جزء عوامل بحرانی موفقیت در تجارت الکترونیکی می باشد؟

الف. پشتیبانی مدیریت عملیاتی سازمان

ب. ارتباطات خارجی

ج. امنیت رقابتی و بازار

د. نبود یکپارچگی با بقیه سیستم های موجود در سازمان

۲. در کدام سناریو، که در آن حذف واسطه ها نیروی قدرتمندی است که زنجیره ارزش را مسطح و صاف می کند؟

الف. رابطه الکترونیکی

ب. تجارت آزاد و جهانی

ج. اعضاء فقط به عنوان زیر شبکه

د. کانال های جدید بازاریابی مصرف کننده

۳. موگایار در جهت بالا بردن شانس موفقیت تجاری الکترونیکی، چند گام ارزیابی را پیشنهاد کرد؟

الف. ۴ گام

ب. ۶ گام

ج. ۸ گام

د. ۱۰ گام

۴. کدام سؤال از سوالهای زیر در مورد مدل ۷ گامه ویر صحیح می باشد؟

الف. شرکت چرا می خواهد به هدف برسد؟

ب. شرکت شما در کدام طیف برنامه های کاربردی تجارت الکترونیکی قرار دارد؟

ج. شرکت به کجا رسیده است؟

د. شرکت چرا می خواهد متحول شود؟

۵. محیط خارجی در برگیرنده چه چیزی می باشد که در خارج از سازمان نقش داشته و تحت کنترل مدیریت سازمان نیستند؟

الف. نقاط ضعف و قوت

ب. فرصت ها و نقاط قوت

ج. فرصت ها و تهدیدها

د. نقاط ضعف و تهدیدها

۶. کدامیک از استراتژی های زیر بیانگر حضور موفقیت آمیز سازمان در بازاری ویژه است؟

الف. استراتژی کسب و کار

ب. استراتژی عملیاتی

ج. استراتژی کارکردی

د. استراتژی مدیریت زنجیره تأمین

۷. ضعف اصلی مدل ۴ مرحله ای استراتژیک هکبارث و کتینگر چه می باشد؟

الف. عدم تأکید بر هدف گذاری و کنترل

ب. عدم توجه به وضعیت مالی سازمان

ج. توجه نکردن مدل به خواسته و نیاز کارکنان

د. توجه نکردن به خواسته و نوع نیاز مشتریان

۸. افق برنامه ریزی، سکیل های برنامه ریزی، منشأ قدرت، تمرکز، تفاوت های کدام نوع استراتژی ها می باشد؟

الف. بازاریابی - کسب و کار الکترونیکی

ب. کسب و کار الکترونیکی و سنتی

ج. عملیاتی - کسب و کار سنتی

د. بازاریابی - عملیاتی

۹. لینچ بر اساس تحقیق مینتز برگ و کوئین در استراتژی تجویزی سه جزء استراتژی را شناسایی کرد آن سه جزء کدام اند؟

الف. خط مشی، مطرح و تحلیل

ب. تعیین، تحقیق، اجرا

ج. تحقیق، توسعه، خط مشی

د. تحلیل، توسعه و اجرا

۱۰. اکثر سازمانها از اینترنت برای چه مقاصدی آن استفاده می کنند؟  
الف. فروش محصولات و خدمات  
ب. اطلاعاتی  
ج. ارتباطات  
د. شهرت و تبلیغ سازمان
۱۱. در کدام سطح از سطوح منبع یابی بر اساس مدل هکبات و کتینگر، سفارشات به صورت الکترونیکی و با توجه به یکپارچگی سیستم تدارکات سازمان انجام می گیرد؟  
الف. سطح دوم  
ب. سطح سوم  
ج. سطح چهارم  
د. سطح پنجم
۱۲. کدامیک از موارد ذیل جزء تحلیل منابع می باشد؟  
الف. منابع اطلاعات  
ب. منابع تولید  
ج. منابع مشتری  
د. منابع انسانی
۱۳. مدل کلاسیک پورتر در سال ۱۹۸۰، تأثیر چه عاملی بر روی سازمان را نشان می دهد؟  
الف. ۵ نیروی رقابتی  
ب.  $4P$  آمیخته بازاریابی  
ج.  $7C$  رابط بین محقق و مدیر  
د. تحلیل تقاضا
۱۴. گام سوم برای طراحی یک سیستم هوش رقابتی کدام است؟  
الف. نیازمندی های نرم افزاری و سخت افزاری  
ب. ورود داده ها  
ج. نیازمندی های خروجی  
د. اکتساب داده ها
۱۵. در مدل سنتی مدل امتیازی متوازن که برای سازمان های خصوصی تهیه گردیده است، کدام بعد همواره از مهمترین ابعاد بوده و سایر ابعاد با توجه به این بعد مشخص می گردند؟  
الف. مشتری  
ب. مالی  
ج. داخلی  
د. یادگیری و خلاقیت
۱۶. با توجه به ابعاد مارتینون در ذیل، کدام بعد به سه شاخص ابتکار و یادگیری، توانایی و کارآیی تقسیم می شود؟  
الف. ارزش کسب و کار  
ب. کاربرد محوری  
ج. فرآیند داخلی  
د. آمادگی برای آینده
۱۷. هرگاه سازمانی اعلام حضور کرده باشد و روی حضور در حوزه آنی و کسب درآمد از آن سرمایه گذاری کند چه نوع سازمان تشکیل می شود؟  
الف. اعلام حضور  
ب. تمام آنی  
ج. نیمه آنی  
د. نیمه حضور
۱۸. در زمانی که نیازی به توسعه بازار و محصول نیست کدام عامل زیر برای سازمانی با تعاملات بنگاه، بنگاه مدنظر است؟  
الف. متنوع سازی  
ب. نفوذ به بازار  
ج. توسعه محصول  
د. توسعه بازار
۱۹. در کدامیک از روش های تجدید ساختار در سازمان، سازمان به همراه سازمانی دیگر عملیات حضور آنی را به انجام می رساند؟  
الف. انفصالی  
ب. شراکت استراتژیک  
ج. یکپارچگی بخش داخلی  
د. سرمایه گذاری مشترک
۲۰. واسطه زدایی با خرید مستقیم مربوط به کدامیک از تجدید ساختار بازار زیر می باشد؟  
الف. طرف خرید  
ب. خرید از طریق واسطه های جدید نظیر بورس ها  
ج. طرف فروش  
د. شبکه ارزش

۲۱. کدامیک از موارد زیر جزء اجزای اصلی برنامه‌ریزی بازاریابی الکترونیکی می‌باشد؟  
الف. ارزیابی پروژه، تقاضا، ارتباطات  
ب. رقابت، آموزش، مسائل فنی  
ج. فعالیت عمل، کنترل، استراتژی  
د. واسطه‌ها، اعلام حضور، هوش رقابتی
۲۲. کیفیتی که مشتری آنی از مرحله سفارش محصول تا دریافت کالا تجربه می‌نماید. را با توجه به  $4C$  لوتنبرن مشخص کنید؟  
الف. نیازها و خواسته‌های مشتریان  
ب. آسایش  
ج. هزینه برای مشتری  
د. ارتباط
۲۳. کدامیک از موارد زیر جزء گزینه‌های قیمت‌گذاری می‌باشد که می‌توانند به صورت متنوع در یک وب سایت به کار روند؟  
الف. تبلیغات  
ب. سیاست برگشت‌ناپذیری پول  
ج. تخفیف‌ها  
د. خرید رایگان
۲۴. عنصری از آمیخته بازاریابی، مشتمل بر ارتباط بین مشتریان و سایر ذینفعان تا آنها را از محصول و سازمان آگاه نماید؟  
الف. قیمت  
ب. محصول  
ج. توزیع  
د. ترفیع
۲۵. عمق و میزان جزئیات اطلاعاتی که راجع به مشتری جمع شده و یا برای او فراهم می‌گردد، جزء کدامیک از جنبه‌های اصلی ترفیعات آنی با توجه به تحقیق اوانز و ورستر می‌باشد؟  
الف. غنا  
ب. وابستگی  
ج. دسترسی  
د. کنترل
۲۶. کدامیک از موارد ذیل جزء مهمترین عوامل مورد نیاز موثر بر تغییر می‌باشد؟  
الف. به وجود آمدن کالا و خدمات جدید  
ب. مدل بازار و کسب و کار  
ج. پشتوانه مالی  
د. به وجود آمدن ایده و نظریات نو
۲۷. هدف مهندسی مجدد فرآیندهای کسب و کار دستیابی به بهبودهای چند درصدی است؟  
الف. صفر تا ۸۰  
ب. ۲۰ تا ۸۰  
ج. ۱۰ تا ۱۰۰  
د. ۳۰ تا ۹۰
۲۸. به نظر شرکت آمازون بدست آوردن به کدام معیار زیر سبب رهبری بازار خواهد شد؟  
الف. رشد تعداد رقبا  
ب. رشد فیزیکی سازمان  
ج. رشد مقدار خرید  
د. رشد مقدار درآمد
۲۹. پریس چند گونه مختلف از نمایه‌سازی را شناسایی کرد؟  
الف. چهارگونه  
ب. سه گونه  
ج. پنج گونه  
د. شش گونه
۳۰. جمله زیر نظر کدامیک از افراد است؟  
«استخدام کارمندان خوب مشکل است، اما نگه داشتن آنها به کابوس می‌ماند»  
الف. کراش  
ب. بوسیج  
ج. استیلر  
د. دامپور
۳۱. در کدام مرحله از مدل توسعه تجارت الکترونیکی، مرحله معرفی ارتباطات دو طرفه است و سفارش‌گذاری مشتری یا تأمین‌کننده، استفاده از پرو فایل‌ها و ردیاب‌ها می‌باشد؟  
الف. ۱ مرحله یکپارچه‌سازی تراکنش‌ها  
ب. یکپارچه سازی سازمان  
ج. حضور  
د. پورتال

۳۲. دلیل اکثر سازمان‌ها برای مشارکت در کسب و کار چه چیزی می‌باشد؟  
الف. کسب سود  
ب. حذف رقبا  
ج. بزرگ کردن ساختار سازمانی  
د. استفاده از مدیران و کارکنان موفق
۳۳. کدامیک از موارد زیر جزء عوامل تسهیل سازی تجارت الکترونیکی می‌باشد؟  
الف. مالیات  
ب. رفاقت  
ج. مشارکت بخش تعاونی  
د. موضوعات اجتماعی
۳۴. کدام گزینه به تقسیم‌بندی علل کنترل پذیر اشاره دارد؟  
الف. علل عملی  
ب. علل غیر استراتژیک  
ج. علل ساختاری  
د. علل فنی و تکنیکی
۳۵. بعضی از شرکت‌ها می‌خواهند وب سایت خود را آنقدر گسترش دهند که دیگر فعالیت‌های کسب و کار الکترونیکی آنها را نیز شامل شود، به کدامیک از موانع مهم تجارت الکترونیکی با توجه به نظر نیلسون و ایهلستورم اشاره دارد؟  
الف. تناسب  
ب. مسائل مالی  
ج. تبلیغ  
د. توسعه
۳۶. کدامیک از موارد زیر به موانع اجرای تجارت الکترونیک اشاره دارد؟  
الف. مشارکت شرکاء  
ب. به روز کردن اطلاعات  
ج. دسترسی به دامنه بزرگتری از بازارها  
د. هزینه‌های پایین‌تر تراکنش
۳۷. در تقسیم‌بندی سرورها، سرور مدیریت اسنادی که اطلاعات و مشخصات فنی یک کالا را با توجه به درخواست‌ها ارائه می‌دهد کدام است؟  
الف. سرور شخصی سازی  
ب. سرور کاتالوگ  
ج. سرور وب  
د. سرور سوداگر
۳۸. در تحلیل مورد- مصرف، در کدام مورد زیر اطلاعات مشتری ذخیره می‌شود؟  
الف. پس شرط  
ب. پیش شرط  
ج. شناسایی بازیگران  
د. شناسایی مورد مصرف
۳۹. یکی از مزیت‌های خط‌مشی عمیق - باریک، تعداد ..... گزینه‌های صفحه‌ای که کاربر انتخاب می‌کند می‌باشد.  
الف. متوسط  
ب. بسیار زیاد  
ج. بسیار کم  
د. نامحدود
۴۰. کدامیک از موارد زیر از عوامل محدود کننده طرح راهبری وب سایت با توجه به تحقیق رتی می‌باشد؟  
الف. زمانهای اندک دانلود  
ب. پاسخ‌های نامربوط  
ج. فرم‌های ثبت نام کوتاه که بر اساس استانداردهای پر کردن خودکار تهیه شده‌اند.  
د. لینک‌های راهبری از کار افتاده