



تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ تشریحی: ۰

سری سوال: یک ۱

عنوان درس: تجارت الکترونیک ۱

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت بازرگانی (چندبخشی) ۱۲۳۵۰۱۲

۱- تعریف زیر کدامیک از دیدگاههای مربوط به تجارت الکترونیکی را نشان می دهد؟ "تجارت الکترونیکی بکارگیری فناوری برای خودکارسازی تراکنشهای کسب و کار و جریان کار است"

۱. دیدگاه ارتباطات
۲. دیدگاه فرایند کسب و کار
۳. دیدگاه خدماتی
۴. دیدگاه تجاری

۲- آنچه که در ارتباط بین برنامه های کاربردی، زیرساختها و ستونها مهم می باشد، نقش کدام عامل به عنوان هماهنگ کننده است؟

۱. افراد
۲. سیاست عمومی
۳. مدیریت تجارت الکترونیک
۴. استانداردهای فنی

۳- کارت های هوشمند امنیتی در کدام دسته از زیرساختهای تجارت الکترونیک قرار می گیرند؟

۱. واسطه ای
۲. شبکه
۳. توزیع اطلاعات و پیام دهی
۴. خدمات عمومی کسب و کار

۴- کدامیک از عوامل زیر بر آزمون خرید الکترونیکی موثر می باشد؟

۱. محیط بازار
۲. فروشنده
۳. مشخصات محصول
۴. مشخصات دموگرافیک مشتری

۵- رتبه بندی مدل EIU در زمینه تجارت الکترونیک در چند کشور انجام گرفته است؟

۱. ۳۵
۲. ۴۸
۳. ۶۷
۴. ۱۱۳

۶- سرریز اطلاعات جزء کدام دسته از فشارهای وارده بر سازمان می باشد؟

۱. فشارهای اجتماعی و محیطی
۲. فشارهای بازار و اقتصاد
۳. فشارهای فردی
۴. فشارهای فناوری

۷- نقش سیستمهای استراتژیک در سازمانها چیست؟

۱. فراهم کردن مزیت استراتژیک
۲. مدیریت استراتژیک
۳. برنامه ریزی استراتژیک
۴. بهبود آنی

۸- اینکه تجارت الکترونیک امکان تحویل سریع را می دهد جزء کدام دسته از منافع آن قرار می گیرد؟

۱. منافع برای سازمان
۲. منافع برای مشتریان
۳. منافع برای جامعه
۴. منافع برای واسطه ها



تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: تجارت الکترونیک ۱

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت بازرگانی (چندبخشی) ۱۲۳۵۰۱۲

۹- کدام یک از تاثیرات تجارت الکترونیک بر بازاریابی مستقیم در مورد محصولات دیجیتالی بیشتر صادق است؟

۱. صرفه جویی مستقیم ۲. ترفیع محصول ۳. کانالهای فروش جدید ۴. ارتقای محصول

۱۰- کدام دسته از خریداران بعد از انجام مقایسه های لازم، محصولات مورد نیاز خود را خریداری می کنند؟

۱. خریداران آنی ۲. خریداران صبور ۳. خریداران تحلیلگر ۴. خریداران مقایسه ای

۱۱- کدامیک از افراد زیر در فرایند تصمیم گیری، کار توصیه کردن را انجام می دهد؟

۱. شروع کننده ۲. تاثیرگذار ۳. تصمیم گیر ۴. خریدار

۱۲- طی دهه گذشته وفاداری مشتریان به طور کلی چه تغییری کرده است؟

۱. تغییری نداشته است ۲. کاهش یافته است ۳. افزایش یافته است ۴. روندی در این زمینه وجود ندارد

۱۳- تکرار خرید از طریق وب (وفاداری به مارک) نتیجه مستقیم کدام گزینه زیر است؟

۱. کیفیت محتوا ۲. امنیت تراکنش ۳. اعتماد به خرید از طریق وب ۴. رضایتمندی مصرف کننده

۱۴- بخش بندی بازار بر اساس سبک زندگی جزء کدام نوع بخش بندی محسوب می شود؟

۱. جغرافیایی ۲. رفتاری و شناختی ۳. روانشناسی ۴. جمعیت شناختی

۱۵- کدام گزینه درباره خریداران انفرادی صحیح می باشد؟

۱. تعداد مشتریان زیاد، ساختار توزیع غیرمستقیم، نوع مذاکره ساده، ماهیت خرید تنها
۲. تعداد مشتریان زیاد، ساختار توزیع مستقیم، نوع مذاکره پیچیده، ماهیت خرید چندگانه
۳. تعداد مشتریان کم، ساختار توزیع مستقیم، نوع مذاکره ساده، ماهیت خرید تنها
۴. تعداد مشتریان کم، ساختار توزیع غیرمستقیم، نوع مذاکره پیچیده، ماهیت خرید چندگانه

۱۶- در کدام استراتژی زیر صفحات وب برای تبلیغات منتظر بازدید مشتریان هستند؟

۱. استراتژی کششی منفعل ۲. استراتژی کششی فعال
۳. استراتژی فشاری فعال ۴. استراتژی فشاری منفعل



تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: تجارت الکترونیک ۱

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت بازرگانی (چندبخشی) ۱۳۳۵۰۱۲

۱۷- کدامیک از گزینه های زیر رشد سریعی داشته و انتظار می رود که سهم عمده بازار تجارت الکترونیکی را در اختیار خود بگیرد؟

۱. B2C ۲. C2C ۳. B2B ۴. B2G

۱۸- در کدام روش کسب و کارهای مختلف با یکدیگر به قصد خرید و فروش ارتباط برقرار می کنند؟

۱. شراکت الکترونیکی ۲. تبادلات چند به چند ۳. واسطه ها ۴. مدیریت تدارکات

۱۹- در کدام نوع بازار، خریداران سازمانی می توانند به آسانی تجارت الکترونیکی را با سیستمهای اطلاعاتی و پشتیبانی نهایی خودشان یکپارچه سازی کنند؟

۱. بازار تامین کننده مدار ۲. بازار طرف خرید ۳. بازار طرف فروش ۴. بازار واسطه مدار

۲۰- کدام گزینه از استراتژیهای بازاریابی اینترنتی محسوب می شود؟

۱. استفاده از کانالهای واسطه توزیع ۲. استفاده از فرصتهای اینترنتی برای فروش بیشتر
۳. بهبود روابط با مشتریان اینترنت ۴. اجرای با تاخیر سفارشها در اینترنت

۲۱- کدام نوع سازمان متشکل از چندین شریک کسب و کاری است که برای تولید محصول یا خدمت، منابع خود را به اشتراک می گذارد؟

۱. سازمان مجازی ۲. سازمان واسطه
۳. سازمان تامین کننده مدار ۴. سازمان فروشنده مدار

۲۲- کدام پروتکل زیر در لایه انتقال پشته پروتکل TCP/IP قرار دارد؟

۱. IP ۲. FTP ۳. NNTP ۴. UDP

۲۳- کدام کارکرد در مجموعه تجارت الکترونیکی شرکت اینترنتی می شود؟

۱. ایجاد تقاضا ۲. پرداخت
۳. ارائه خدمات به مشتری ۴. گزارش گیری

۲۴- مجموعه های تجارت الکترونیک شرکت اپن مارکت بر چه چیزی متمرکز است؟

۱. تبادلات با حجم پایین و کم ۲. تبادلات با حجم بالا و زیاد
۳. شخصی سازی محصولات ۴. متناسب سازی انبوه

۲۵- نکدام گزینه برای بهبود ارتباطات و هماهنگی بین کارکنان، مشتریان و سایر شرکای تجاری به کار می رود؟

۱. اینترنت ۲. اینترنت ۳. اکسترانت ۴. هم نت



تعداد سوالات: تستی: ۳۰ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۵۰ تشریحی: ۰

سری سوال: ۱ یک

عنوان درس: تجارت الکترونیک ۱

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت بازرگانی (چندبخشی) ۱۲۳۵۰۱۲

۲۶- کدام گزینه اینترنت ها را از دسترسی افراد غیر مجاز محافظت می کند و تنها برای برای کارکنان مجاز می شمارد؟

۱. شبکه حوزه گسترده ۲. فایروال ۳. سرور ۴. گروه افزار سازمانی

۲۷- تبادلات در شبکه اکسترانت، اغلب از چه طریقی انجام می شود؟

۱. اینترنت ۲. تونل گذاری ۳. ساختاردهی ۴. مقیاس پذیری

۲۸- کارکرد اصلی و کلیدی اکسترانت کدام گزینه است؟

۱. اتصال شبکه های پراکنده جغرافیایی به هم ۲. اتصال مجدد شبکه های یکپارچه به هم
۳. اتصال به پایگاه داده های خارجی ۴. توسعه کسب و کارهای موجود

۲۹- «جمع آوری، ذخیره و توزیع اطلاعات درباره افراد» در تعریف کدام موضوع اخلاقی مطرح می شود؟

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

۳۰- حق امتیازها و علائم تجاری مربوط به کدام دسته موضوعات قانونی است؟

۱. محافظت از مصرف کننده ۲. گفتگوی آزاد
۳. خصوصی شدن اطلاعات ۴. مالکیت معنوی