

تعداد سؤالات: تستی: ۳۰ تشریحی: —

زمان آزمون: تستی: ۵۰ تشریحی: — دقیقه

آزمون نمره منفی دارد ○ ندارد ⊗

نام درس: تجارت الکترونیک ۱

رشته تحصیلی و کد درس: مدیریت بازرگانی (۱۲۳۵۰۱۲)

—

کد سری سؤال: یک (۱)

استفاده از: —

مجاز است.

امام علی^(ع): برتری مردم به یکدیگر، به دانش‌ها و خردهاست؛ نه به ثروت‌ها و تبارها.

۱. اصلی‌ترین پدیده‌ای که در حدود سال ۱۹۶۵ باعث تولد تجارت الکترونیک شد، چه بود؟

الف. اینترنت ب. خرید و فروش سهام ج. انتقال الکترونیکی وجوه د. سیستم‌های اطلاعاتی

۲. تغییر تجارت الکترونیک به استفاده فناوری برای خودکارسازی تبادلات کسب و کار و جریان کار از چه دیدگاهی نشأت گرفته است؟

الف. دیدگاه ارتباطات ب. دیدگاه فناوری اطلاعات ج. دیدگاه فرایند کسب و کار د. دیدگاه تجاری

۳. کدامیک از گزینه‌ها بطور خاص از فواید تجارت الکترونیکی می‌باشد؟

الف. تولید خروجی بیشتر با هزینه مشابه ب. تسهیل ورود به بازارهای جدید

ج. اعتماد و امنیت د. آشنایی با فرهنگ‌های ملل مختلف

۴. در کنار برنامه‌های بهبود مستمر از پاسخ‌های سازمانی به چالش‌های ایجادشده توسط فشارهای کسب و کار می‌باشد:

الف. سیستم پشتیبانی تصمیم‌گیری (DSS) ب. مهندسی مجدد فرایندها (BPR)

ج. کارت امتیازی متوازن (BSC) د. مدیریت منابع اطلاعاتی (IRM)

۵. هم اکنون در چه دوره‌ای از جهش فناوری اطلاعات بسر می‌بریم؟

الف. دوره انتقال الکترونیکی وجوه ب. دوره MIS

ج. دوره CRM د. دوره اینترنت

۶. کدامیک از موارد زیر جزء بازارهای الکترونیکی B2B محسوب می‌گردد؟

الف. سازمان بورس ب. فروشگاه‌های زنجیره‌ای شهروند

ج. مراکز خرید اینترنتی د. بازار خرید طرف سوم

۷. در چه نوع از کاتالوگ‌های الکترونیکی، شرکت قابلیت ارائه محتوا و نمایش سفارشی کاتالوگ الکترونیکی را با توجه به مشخصات

مشتری دارد؟

الف. کاتالوگ‌های الکترونیکی پویا ب. کاتالوگ‌های الکترونیکی سفارشی

ج. کاتالوگ‌های الکترونیکی کاغذی د. کاتالوگ‌های الکترونیکی استاندارد

۸. کدامیک از وبسایت‌های زیر بعنوان واسطه‌های الکترونیکی به مشتریان، خدمات می‌دهد؟

الف. MSN ب. Consumer guide

ج. Lycos د. Google

تعداد سؤالات: تستی: ۳۰ تشریحی: —

زمان آزمون: تستی: ۵۰ تشریحی: — دقیقه

آزمون نمره منفی دارد ○ ندارد ⊗

نام درس: تجارت الکترونیک ۱

رشته تحصیلی و کد درس: مدیریت بازرگانی (۱۲۳۵۰۱۲)

—

کد سری سؤال: یک (۱)

استفاده از: —

مجاز است.

۹. کدامیک از گزینه‌های زیربیاگر عوامل رقابتی در اقتصاد دیجیتالی می‌باشد؟

الف. قیمت‌گذاری براساس مذاکره

ب. مذاکرات آتی

ج. سبد کالا

د. متفاوت شدن و شخصی سازی

۱۰. آینده رقابت در فضای تجارت الکترونیک چگونه است؟

الف. رقابت بین مدل‌های کسب و کار

ب. رقابت بین شبکه‌ها

ج. رقابت بین کشورها

د. رقابت بین صنعت‌ها

۱۱. کدامیک از موارد زیر بیانگر خرده‌فروشی الکترونیکی اصیل می‌باشد؟

الف. خرده‌فروشی که از طریق پست سفارش می‌گیرند

ب. خرده‌فروشی که محصولات خود را از طریق وب‌سایت شخصی به مشتریان می‌فروشند

ج. خرده‌فروشی که فروشگاه فیزیکی ندارد و بصورت آنی فعالیت می‌کنند

د. خرده‌فروشی که یک کانال توزیع دارند

۱۲. این نوع مراکز خرید الکترونیکی فهرستی از کاتالوگ‌ها و کادریهای تبلیغاتی را در وب سایت خود برای ارتباط با فروشندگان

هرمحصول فراهم می‌کنند؟

الف. مراکز خرید واسطه‌مدار

ب. مراکز خرید عمومی

ج. مراکز خرید تک محصولی

د. مراکز خرید ارائه‌دهنده خدمات مشتری

۱۳. در سال‌های اخیر بیشترین رشد تجارت الکترونیکی در چه حوزه‌ای اتفاق افتاده است؟

الف. بانکداری الکترونیکی

ب. بورس الکترونیکی

ج. خدمات گردشگری الکترونیکی

د. بیمه الکترونیکی

۱۴. کاربران تجارت الکترونیکی هنگام خرید اینترنتی برای پیدا کردن محصولات و مقایسه آنها به ترتیب از چه مواردی استفاده می‌کنند؟

الف. کاتالوگ‌های کاغذی و الکترونیکی

ب. موتورهای جستجو و عامل‌های هوشمند

ج. عامل‌های یادگیری و خبره

د. موتورهای جستجو و کاتالوگ‌های کاغذی

۱۵. عمده‌ترین فشارهای محیط کسب و کار بر شرکت‌های امروزی چیست؟

الف. رقابت، مشتریان، قیمت

ب. پیچیدگی محیط، رقبا، قیمت

ج. رقبا، تغییر، پیچیدگی محیط

د. رقابت، مشتریان، تغییر

تعداد سؤالات: تستی: ۳۰ تشریحی: —

زمان آزمون: تستی: ۵۰ تشریحی: — دقیقه

آزمون نمره منفی دارد ○ ندارد ⊗

نام درس: تجارت الکترونیک ۱

رشته تحصیلی و کد درس: مدیریت بازرگانی (۱۲۳۵۰۱۲)

—

کد سری سؤال: یک (۱)

استفاده از: —

مجاز است.

۱۶. آمیخته بازاریابی (محصول، قیمت، ترفیع، بسته‌بندی) در فرایند تصمیم‌گیری مصرف‌کننده، در شمار کدامیک از متغیرها تبیین می‌شوند؟

الف. متغیرهای غیرقابل کنترل ب. متغیرهای وابسته ج. متغیرهای مستقل د. متغیرهای قابل کنترل

۱۷. کدامیک از گزینه‌های زیر بیانگر نقش افراد در فرایند تصمیم‌گیری خرید، می‌باشد؟

الف. شروع‌کننده - مبلغ ب. شروع‌کننده - خریدار ج. ارزیاب - خریدار د. خریدار - مبلغ

۱۸. ابزارهای مورد استفاده برای ارائه خدمات به مشتری در وب سایت کدامند؟

الف. صفحات وب شخصی - پست الکترونیکی - FAQ ب. قیمت - محصول - ترفیع

ج. پرداخت‌ها و تحویل د. عامل‌های هوشمند در موتورهای جستجو

۱۹. برای رسیدن به سطح همکاری‌های لازم در شرکت الکترونیکی B2B کسب و کارهای مختلف در چه زمینه‌هایی با هم تعامل می‌کنند؟

الف. خرید و فروش ب. طراحی و تولید و تبادلات عالی

ج. خرده‌فروشی د. تدوین برنامه‌ریزی استراتژیک

۲۰. کدامیک از گزینه‌های زیر، بیانگر خدمات ارائه شده در تجارت الکترونیکی B2B می‌باشد؟

الف. خدمات آنی کسب و کار - یکپارچه‌سازی با سیستم‌های اطلاعاتی

ب. تسهیل پیکربندی محصول - تحویل بهنگام

ج. خلاقیت - افزایش فرصت‌های همکاری

د. تسهیل پیکربندی محصول - خرید فوری

۲۱. خدمات توریسم، بانکداری الکترونیکی - بورس الکترونیکی در چه حیطه‌هایی از تجارت الکترونیک مطرح می‌شوند؟

الف. B2B و B2E ب. B2E و B2C ج. B2B2C و B2E د. B2B و B2C

۲۲. وقتی خریدار یک بازار الکترونیکی راه اندازی می‌نماید تا تمام عرضه‌کنندگان بالقوه محصولات خود را معرفی کند. این اقدام مصداق کدامیک از بازارهای الکترونیکی B2B است؟

الف. شراکت الکترونیکی ب. بازار الکترونیکی طرف خرید

ج. بازار الکترونیکی طرف فروش د. بازار الکترونیکی عمومی

۲۳. کدامیک از پروتکل‌های اینترنت خدمات انتقال فایل را حمایت می‌کند؟

الف. NNTP ب. HTTP ج. FTP د. SMTP

تعداد سؤالات: تستی: ۳۰ تشریحی: —

زمان آزمون: تستی: ۵۰ تشریحی: — دقیقه

آزمون نمره منفی دارد ○ ندارد ⊗

نام درس: تجارت الکترونیک ۱

رشته تحصیلی و کد درس: مدیریت بازرگانی (۱۲۳۵۰۱۲)

—

کد سری سؤال: یک (۱)

استفاده از: —

مجاز است.

۲۴. کدامیک از موارد زیر بیانگر حوزه‌های کاربرد اینترنت می‌باشند؟

الف. تجارت الکترونیک - تسهیم دانش

ب. اعطای اختیار - کاهش جلسات

ج. تسهیم دانش - کاهش مسافرتها

د. تجارت الکترونیک - خرید مقایسه‌ای

۲۵. کدامیک از گزینه‌های زیر بیانگر روش‌های امنیتی در اینترنت می‌باشد؟

الف. روش گذراندن نشانه‌ها - فایروال

ب. فایروال - شبکه خصوصی مجازی

ج. لایه پیوند داده و شبکه خصوصی مجازی

د. لایه پیوندها - روش گذراندن نشانه‌ها

۲۶. در بحث مدیریت امنیت تجارت الکترونیک، مرزهای امنیتی به چه منظور باید تعریف شوند؟

الف. شناسای دارایی‌ها

ب. توجه به شرکای زنجیره تأمین

ج. ارزیابی ریسک

د. مقابله با ویروسها

۲۷. کدامیک از موارد زیر از کاربردهای B2B محسوب می‌گردد؟

الف. سازمان مجازی

ب. ویدئو کنفرانسی

ج. مهندسی مجدد فرایندها

د. خدمات مشتری

۲۸. عمده‌ترین ملاحظات امنیتی در تجارت الکترونیکی در چه حیطه‌هایی مطرح می‌شود؟

الف. ویروس‌ها و کرم‌ها

ب. مالکیت معنوی و صحت

ج. ویروس‌ها و تروجانها

د. اعتبارسنجی - اختیاردی

۲۹. بحث رعایت حق امتیازها در تجارت الکترونیک در چه مقوله‌ای باید پیگیری شود؟

الف. موضوعات اخلاقی

ب. موضوعات امنیتی

ج. موضوعات قانونی

د. پروتکل‌های اینترنت

۳۰. برنامه‌هایی هستند، که درظاهر مفید و قابل استفاده هستند، اما محتوای بسیار خطرناکی دارند و برای امنیت سیستم، ریسک

بزرگی محسوب می‌شوند.

الف. اوت‌لوک‌ها (Out look)

ب. ویروس‌ها

ج. تروجانها

د. کرم‌ها