



۱- کدام گزینه در مورد عصر دوم جهش تکنولوژی اطلاعات صحیح است؟

۱. امکان استفاده از مبادله الکترونیکی داده‌ها
۲. استفاده از ماشین‌های خودپرداز
۳. توسعه اینترنت
۴. استفاده از کارتهای اعتباری

۲- کدام گزینه از مزایای عمده تکنولوژی اطلاعات را نشان می‌دهد؟

۱. ارزانتر، بیشتر، سریعتر، امن‌تر
۲. ارزانتر، بیشتر، سریعتر، بهتر
۳. ارزانتر، رقابتی‌تر، سریعتر، امن‌تر
۴. ارزانتر، رقابتی‌تر، سریعتر، بهتر

۳- کدام گزینه ویژگیهای تجارت الکترونیک را تحت الشعاع قرار می‌دهد؟

۱. محرمانگی و حفظ اسرار شرکتهای
۲. قوانین بیمه
۳. تسهیل مبادلات از طریق کارتهای اعتباری
۴. عدم آشنایی با قوانین، آداب و رسوم و فرهنگهای ملل مختلف

۴- کدام گزینه از منافع تجارت الکترونیک برای مشتریان محسوب می‌گردد؟

۱. توانایی ایجاد کسب و کار با تخصص بالا
۲. بالا بردن قدرت انتخاب
۳. تشدید رقابت
۴. کاهش موجودی‌ها و هزینه‌های انبار

۵- کدام گزینه از محدودیتهای غیر فنی تجارت الکترونیک است؟

۱. هزینه و توجیه آن، امنیت و حریم خصوصی، فقدان اعتماد و مقاومت کاربر
۲. هزینه و توجیه آن، فقدان امنیت سیستم و پروتکل‌های مخابراتی، فقدان اعتماد، مقاومت کاربر
۳. هزینه و توجیه آن، فقدان امنیت سیستم و پروتکل‌های مخابراتی، در حال رشد بودن ابزارهای توسعه نرم افزار
۴. عدم وجود پهنای باند کافی مخابراتی، امنیت و حریم خصوصی، فقدان اعتماد، مقاومت کاربر

۶- «اقتصاد جهانی، رقابت شدید و توافقات تجارت منطقه‌ای» جزء کدام طبقه از فشارهای وارده به سازمان محسوب می‌گردد؟

۱. اجتماعی و محیطی
۲. بازار و اقتصاد
۳. فناوری
۴. سیاسی



۷- کدام گزینه از ویژگی های سیستم های اطلاعاتی بین سازمانی (IOS) است؟

۱. مذاکره فروشندگان و خریداران و توافق روی سفارشها

۲. کار برد هم در کسب و کار بنگاه به بنگاه و هم کسب و کار بنگاه به مشتری

۳. کاربرد تنها در کسب و کار بنگاه به بنگاه

۴. کاربرد تنها در کسب و کار بنگاه به مشتری

۸- در کدام گزینه «تولیدکنندگان، تبلیغ و توزیع محصولات خود را به مشتریان از طریق فروشگاه الکترونیکی و بدون دخالت هیچ واسطه ای انجام می دهند؟

۱. بازاریابی الکترونیکی مستقیم

۲. بازاریابی الکترونیکی اصل

۳. بازاریابی الکترونیکی جهانی

۴. بازاریابی الکترونیک ترکیبی

۹- 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 تحلیل گر

۴. خریداران منطقی

۱۰- کدام گزینه نقشهای افراد در فرایند تصمیم گیری خرید را نشان می دهد؟

۱. تصمیم گیر، خریدار، کاربر، مصرف کننده

۲. شروع کننده، تصمیم گیر، خریدار، کاربر

۳. شروع کننده، تاثیر گذار، تصمیم گیر، خریدار، مصرف کننده

۴. شروع کننده، تاثیر گذار، تصمیم گیر، خریدار، کاربر

۱۱- کدام نوع بازاریابی بر اساس ایده « با مشتریان مختلف به طور مختلف رفتار کنید» استوار می باشد؟

۱. بازاریابی یک به یک

۲. بازاریابی روابط

۳. بازاریابی پارتیزانی

۴. بازاریابی سبز

۱۲- اولین مرحله در فرآیند خرید مصرف کننده چیست؟

۱. جستجوی اقلام در دسترس

۲. گذاشتن سفارش

۳. تعیین الزامات و نیازهای اولیه

۴. تماس با فروشنده

۱۳- «کمک به مشتری در جهت به دست آوردن محصول از طرق گوناگون» در کدام مرحله از مراحل ارائه خدمات به مشتری انجام می شود؟

۱. نیازمندی ها

۲. مالکیت

۳. اکتساب

۴. کناره گیری



۱۴- بخش بندی بازار مصرف کننده بر اساس طبقه اجتماعی، سبک زندگی، شخصیت، تحت کدام نوع بخش بندی مطرح می شود؟

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

۱۵- خریداران سازمانی در مقابل خریداران انفرادی به ترتیب از لحاظ اندازه خرید و محل خریداران چه شرایطی دارند؟

۱. کوچکتر، پراکنده ۲. بزرگتر، متمرکز ۳. کوچکتر، متمرکز ۴. بزرگتر، پراکنده

۱۶- کدام گزینه از روشهای قرار دادن بنرها در وب سایتها به شمار می رود؟

۱. اجاره بنر ۲. بازاریابی بنر ۳. خرید بنر ۴. صفحه تایید ورود

۱۷- کدامیک از استراتژیهای تبلیغات اینترنتی، برای مشتریان بالقوه و ناشناخته و مؤثر و اقتصادی می باشد؟

۱. کششی منفعل ۲. فشاری فعال ۳. تبلیغ همراه بانمایش ۴. جذاب کردن سایت برای بینندگان

۱۸- در کدام نوع از تجارت الکترونیک هم فروشنده و هم خریدار شرکتهای کسب و کاری هستند؟

۱. B2C ۲. C2B ۳. B2B ۴. C2C

۱۹- برای اتصال سازمانهای مختلف با یکدیگر از چه چیز استفاده می شود؟

۱. شبکه های محلی ۲. اینترنت ۳. اکسترانت ۴. اینترنت

۲۰- کدام مورد، از اهداف مهندسی مجدد تدارکات محسوب می شود؟

۱. افزایش بهره وری تامین کنندگان ۲. بهبود فرآیند بیمه گذاری ۳. تفکیک خریدهها ۴. بهبود کنترل بودجه

۲۱- از دیدگاه تحویل به هنگام، کدام گزینه از ویژگیهای تجارت الکترونیکی B2B محسوب می شود؟

۱. موجودی در دسترس به مشتریان نشان داده می شود ۲. زمان دقیق تحویل خیلی مهم نیست ۳. سیستم سفارش دهی از سیستم موجودی مجزاست ۴. محرک عمده تجارت الکترونیکی ترفیع فروش است

۲۲- چهار موضوع عمده در امنیت اینترنت کدامند؟

۱. احراز هویت، حریم خصوصی، صحت و درستی، عدم انکار ۲. احراز هویت، صحت و درستی، عدم انکار، محرمانگی ۳. احراز هویت، محرمانگی، صحت و درستی، امنیت روانی ۴. احراز هویت، حریم خصوصی، صحت و درستی، امنیت روانی



زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۷۰: تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۳۰: تشریحی: ۰

درس: تجارت الکترونیکی ۱

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

۲۳- در کدامیک از بسترهای رایج تجارت الکترونیکی "نوع اطلاعات" خاص، سازمانی و خصوصی است؟

- ۰۱ شبکه محلی ۰۲ اینترنت ۰۳ اینترنت ۰۴ اکسترانت

۲۴- عبارت «هر کسی حق دانستن و داشتن هر چیزی را دارد» مربوط به کدام یک از کاربردهای اینترنت است؟

- ۰۱ اعطای اختیار ۰۲ خدمات مشتری ۰۳ سازمانهای مجازی ۰۴ مدیریت مستندات

۲۵- تحویل اطلاعات به هنگام و کاهش اطلاعات سرریز، جزء کدامیک از مزایای اکسترانت محسوب می گردد؟

- ۰۱ بهبود ارتباطات ۰۲ ارتقاء کسب و کار ۰۳ تحویل اطلاعات ۰۴ ارتقاء بهره وری

۲۶- در کدام دسته از کارتهای اعتباری میزان حداکثر و حداقل موجودی در حساب کارت محدود است؟

- ۰۱ کارتهای بانکی ۰۲ مستر کارت ۰۳ کارت بدهی ۰۴ کارتهای غیر بانکی

۲۷- کدام گزینه از معایب پول الکترونیکی محسوب می شود؟

- ۰۱ انتقال وجوه در زمان انجام عملیات
۰۲ ناشناس ماندن خریدار
۰۳ نیاز به ابزار و سیستمهای اضافی برای دریافت و پرداخت پول
۰۴ نداشتن هزینه مازاد و اضافی

۲۸- برای احراز هویت فروشندگان بوسیله رمزگذاری عمومی در حالت معکوس از چه روشی استفاده می شود؟

- ۰۱ کارتهای اعتباری ۰۲ امضاء دیجیتال ۰۳ نام کاربری ۰۴ هضم پیام

۲۹- در کدام نوع از مدل تجارت الکترونیکی B2B واحد خرید سازمان خریدار، به صورت دستی اطلاعات سفارش خرید را در

سیستم اطلاعاتی شرکت تامین کننده وارد می کند؟

- ۰۱ مدل بازار خریدار مدار ۰۲ مدل بازار تامین کننده مدار
۰۳ مدل بازار واسطه مدار ۰۴ مدل بازار رقابتی

۳۰- کارتی که برای سیستم انتقال الکترونیکی وجوه مجوز صادر می کند چه نامیده می شود؟

- ۰۱ کارت پولی ۰۲ ویزا کارت ۰۳ مستر کارت ۰۴ کارت اعتباری