

سوالات استخدامی : تجارت الکترونیکی

۱- کدام یک از موارد زیر یک مدل تجاری B2B است؟

۱. فروش آنلاین کالاها و خدمات به مصرف کنندگان
۲. فروش آنلاین کالاها و خدمات بین کسب و کارها
۳. خرید آنلاین کالاها و خدمات بین مصرف کنندگان
۴. خرید آنلاین کالاها و خدمات از مصرف کنندگان

۲- کدام یک از موارد زیر نمونه‌ای از تجارت الکترونیک مصرف کننده به مصرف کننده (C2C) است؟

۱. یک شرکت که محصولات خود را از طریق یک وبسایت به مشتریان در سراسر جهان می‌فروشد.
۲. یک شرکت که از نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) برای مدیریت تعاملات خود با مشتریان استفاده می‌کند.
۳. یک شرکت که از سیستم‌های الکترونیکی برای اتوماسیون فرآیندهای تجاری خود استفاده می‌کند.
۴. یک فرد که رایانه خود را در یک سایت حراجی آنلاین به فروش می‌رساند.

۳- چرا شبکه‌های اجتماعی در دهه‌های اخیر به عنوان یکی از مهم‌ترین عوامل پیشرفت تجارت الکترونیک شناخته شده‌اند؟

۱. به دلیل نقش مهم در ایجاد فضای آنلاین جوامع و تسهیل ارتباطات تجاری
۲. به دلیل ارائه مدل‌های درآمدی نوین در تجارت الکترونیک
۳. به عنوان جایگزینی برای وبلاگ‌نویسی و فعالیت‌های وب ۲.۰
۴. به خاطر امکانات پشتیبانی اولیه ارائه شده برای انجام فعالیت‌های مختلف و ارتباط با مشتریان

۴- چه ویژگی‌های اصلی در اقتصاد دیجیتال ذکر شده است؟

۱. جهانی سازی، دیجیتالی سازی، سرعت، بازارها
۲. دیجیتالی سازی، نوآوری، جنگ‌ها، سازمان‌ها
۳. جهانی سازی، سرعت، بازارها، تقلب
۴. جهانی سازی، دیجیتالی سازی، سرعت، نوآوری

۵- چرا مدل‌های کسب و کار تجارت الکترونیک به عنوان یکی از ویژگی‌های اصلی تجارت الکترونیک مورد تاکید قرار می‌گیرند؟

۱. برای ایجاد درآمد و ارزش سازمانی
۲. به منظور ارائه خدمات به مشتریان
۳. به منظور ایجاد فرصت‌های فراوان در تمام جوانب زندگی و فعالیت‌ها
۴. به علت نیاز به تبلیغات و بازاریابی ویروسی

۶- کدام عامل از اجزاء بازار الکترونیکی نقش مهمی در افزایش بهره‌وری و کارایی بازارهای الکترونیکی ایفا می‌کند؟

۱. زیرساخت
۲. مشتریان
۳. خدمات پشتیبانی
۴. فروشندگان

۷- چه تفاوت‌هایی بین یک فروشگاه اینترنتی و یک پورتال وب وجود دارد؟

۱. پورتال‌ها همواره بر ارائه محتوای گسترده و متنوع تمرکز دارند، در حالی که فروشگاه‌های اینترنتی معمولاً به فروش محصولات و خدمات محدود به خود می‌پردازند.
۲. مراکز خرید الکترونیکی معمولاً به عنوان پورتال‌های تجارت الکترونیکی شناخته می‌شوند.
۳. فروشگاه‌های اینترنتی فقط به فروش محصولات محدود به خود می‌پردازند، در حالی که پورتال‌ها محتوای گسترده‌تری ارائه می‌دهند.
۴. پورتال‌ها همواره دارای امکانات حراجی الکترونیکی هستند، در حالی که فروشگاه‌های اینترنتی این ویژگی را ندارند.

۸- کدام مورد در مورد حراجی‌های آنلاین صحیح است؟

۱. حراجی‌های آنلاین مزایای زیادی نسبت به حراجی‌های سنتی دارند.
۲. حراجی‌های آنلاین فقط در B2C استفاده میشوند.
۳. حراجی‌های آنلاین فقط در B2B استفاده میشوند.
۴. از حراجی‌های آنلاین فقط برای فروش کالاهای نو و دست دوم استفاده میشود.

۹- کدام نوع خرده‌فروشی به مشتریان امکان خرید از راه دور و حضوری میدهد؟

۱. خرده‌فروشی سنتی
۲. بازاریابی توسط تولید کنندگان
۳. خرده‌فروشی الکترونیکی pure_play
۴. click-and-mortar

۱۰- کدام یک از موارد زیر نمونه‌ای از واسطه‌گری مجدد در صنعت خرده‌فروشی الکترونیکی است؟

۱. فروشگاه‌های خرده‌فروشی سنتی که محصولات خود را از طریق وب‌سایت خود به فروش می‌رسانند.
۲. بازاریابی مستقیم توسط تولید کنندگان که محصولات خود را مستقیماً به مشتریان می‌فروشند.
۳. پلتفرم‌های مقایسه قیمت مانند Google Shopping که به خریداران کمک می‌کنند تا بهترین معاملات را پیدا کنند.
۴. شبکه‌های اجتماعی مانند Instagram که به خرده‌فروشان کمک می‌کنند تا محصولات خود را به مخاطبان گسترده‌تری معرفی کنند.

۱۱- کدام یک از موارد زیر یک ویژگی بازار B2B عمودی است؟

۱. تمرکز بر محصولات یا خدماتی که در بیش از یک صنعت یا نیش کسب و کار قابل استفاده هستند
۲. تمرکز بر محصولات یا خدماتی که نیازهای خاص صنعت یا کسب و کار خاص را برآورده می‌کنند
۳. ارائه خدمات به شرکت‌ها در تمام صنایع و نیش‌های کسب و کار

۱۲- فرآیند حراج معکوس در بازارهای الکترونیکی BUY-SIDE چگونه اجرا می‌شود؟

۱. فرآیندی که به فروشندگان اجازه می‌دهد برای انجام سفارشات خریدار رقابت کنند.
۲. باز کردن بازار الکترونیکی توسط خریدار و دعوت تامین کنندگان.
۳. الزام فرآیند حراج معکوس توسط دولت‌ها و شرکت‌های بزرگ.
۴. فرآیندی که با تهیه دعوتنامه‌ها توسط تامین کنندگان برای مناقصه ارقام آغاز می‌شود.

۱۳- از بین مزایای زیر برای تجارت سیار، کدام مورد ارتباط مستقیمی با ویژگی "فراگیر بودن" دارد؟

۱. افزایش مشتری
۲. بهبود رضایت مشتری
۳. توسعه صنایع مرتبط
۴. تجارت مبتنی بر مکان

۱۴- در مورد تفاوت‌ها بین تجارت الکترونیک و تجارت اجتماعی کدام گزینه صحیح تر است؟

۱. تجارت تجارت الکترونیک تأکید بیشتری بر معاملات تراکنشی دارد، در حالی که تجارت اجتماعی از تعاملات اجتماعی برای ایجاد همکاری و تجربه کاربری بهتر استفاده می‌کند.
۲. تجارت الکترونیک اصطلاحی است که تعامل با مشتریان را متمرکز بر معاملات می‌کند، در حالی که تجارت اجتماعی به ایجاد ارتباطات چند طرفه و تعاملات اجتماعی تأکید دارد.
۳. تجارت الکترونیک بیشتر از اطلاعات فنی محصولات استفاده می‌کند، در حالی که تجارت اجتماعی بر ارتباطات انسانی و محتوای تولید شده توسط کاربران تمرکز دارد.
۴. تجارت الکترونیک به شکل اصطلاحی سنتی‌تر استفاده می‌شود و اصطلاح تجارت اجتماعی به عنوان یک رویکرد نوین و تعاملی در بازاریابی شناخته می‌شود.

۱۵- کدام یک از موارد زیر ویژگی اصلی تجارت اجتماعی است؟

۱. تمرکز بر معاملات
۲. تمرکز بر تعاملات اجتماعی
۳. تمرکز بر محتوای تولید شده توسط شرکت
۴. تمرکز بر محتوای تولید شده توسط کاربر

۱۶- کدام مورد از مزایای تجارت اجتماعی برای خرده‌فروشان، بیشتر بر تعامل اجتماعی تأکید دارد؟

۱. دسترسی به مخاطبان جدید
۲. حفظ مشتریان موجود
۳. بازخورد و بینش بازار
۴. بازاریابی دهان به دهان

۱۷- کدام مورد زیر مهم‌ترین عامل در موفقیت بازاریابی ویروسی است؟

۱. محتوای جذاب و ارزشمند
۲. استفاده از شبکه‌های اجتماعی
۳. همکاری با وبلاگ‌نویسان
۴. هزینه کم

۱۸- تهدیدات غیر عمدی در سیستم‌های اطلاعاتی به چه سه نوع اصلی تقسیم می‌شوند؟

۱. تهدیدات زیست محیطی، تهدیدات انسانی، تهدیدات شبکه‌های کامپیوتری
۲. تهدیدات انسانی، تهدیدات زیست محیطی، تهدیدات هویتی
۳. خطای انسانی، مخاطرات زیست محیطی، نقص در سیستم کامپیوتری
۴. تهدیدات زلزله، تهدیدات طوفان، تهدیدات حریق

۱۹- کدام یک از موارد زیر یک کنترل عمومی برای حفاظت از سیستم‌های اطلاعاتی است؟

۱. کنترل دسترسی
۲. احراز هویت
۳. رمزگذاری
۴. کنترل‌های فیزیکی

۲۰- چرا کیف پول‌های دیجیتال به عنوان یکی از روش‌های پرداخت محبوب در تجارت الکترونیک در حال رشد هستند؟

۱. به دلیل ارزانی و کم هزینه بودن آن‌ها
۲. به دلیل نفوذ روزافزون تلفن‌های هوشمند و راحتی و امنیت استفاده از آن‌ها
۳. به علت نقدینگی بالایی که ارائه می‌دهند
۴. به دلیل پشتیبانی بیشتر بانک‌ها از این روش پرداخت

۲۱- کدام یک از موارد زیر در مورد روند استفاده از کیف پول‌های دیجیتال در تجارت الکترونیک صحیح است؟

۱. استفاده از کیف پول‌های دیجیتال در حال کاهش است. اما در آینده رشد خواهد کرد
۲. استفاده از کیف پول‌های دیجیتال در حال کاهش است و این کاهش ادامه دار خواهد بود
۳. استفاده از کیف پول‌های دیجیتال در حال افزایش است و انتظار می‌رود در سال‌های آینده همچنان رشد کند.
۴. استفاده از کیف پول‌های دیجیتال در حال افزایش است، اما به احتمال زیاد در نهایت توسط سایر روش‌های پرداخت جایگزین می‌شود.

۲۲- چه ویژگی‌های اصلی از کیف پول‌های مبتنی بر دستگاه و کیف پول‌های مبتنی بر ابر جداگانه هستند؟

۱. کارت هوشمند یکپارچه و آنتن NFC در دستگاه‌ها برای کیف پول‌های مبتنی بر دستگاه ضروری است، در حالی که کیف پول‌های مبتنی بر ابر از فناوری NFC مستقیماً وابسته نیستند.
۲. کیف پول‌های مبتنی بر دستگاه بیشتر در پرداخت‌های بدون تماس (پرداخت‌های NFC) مورد استفاده قرار می‌گیرند، در حالی که کیف پول‌های مبتنی بر ابر از بارکد یا QR برای پرداخت استفاده می‌کنند.
۳. همه کیف پول‌های مبتنی بر ابر برای اتصال به اینترنت وابسته هستند، در حالی که برخی از کیف پول‌های مبتنی بر دستگاه می‌توانند در حالت آفلاین کار کنند.
۴. کیف پول‌های مبتنی بر دستگاه اغلب به عنوان "پرداخت‌های حلقه بسته" شناخته می‌شوند، در حالی که این ویژگی در کیف پول‌های مبتنی بر ابر وجود ندارد.

۲۳- کدام یک از موارد زیر در مورد ارزشهای دیجیتال صحیح تر است؟

۱. ارزشهای دیجیتال توسط دولت ها صادر می شوند.
۲. ارزشهای دیجیتال پشتوانه فیزیکی دارند.
۳. ارزش ارزشهای دیجیتال از اعتماد عمومی به دولت صادرکننده می آید.
۴. ارزش ارزشهای دیجیتال از عرضه و تقاضا تعیین می شود.

۲۴- کدام یک از موارد زیر مناسبترین دلیل برای مطالعه تجارت الکترونیک است؟

۱. تجارت الکترونیک در حال رشد سریعی است و تأثیر بسیاری بر روی کسب و کارها دارد.
۲. تقاضا برای مهارت های فنی و مدیریتی تجارت الکترونیک به سرعت در حال رشد است.
۳. تجارت الکترونیک یک زمینه جذاب است که با مدل های کسب و کار نوآورانه خود جذابیت دارد.
۴. تجارت الکترونیک به صورت تعاملی با چندین رشته تحصیلی مرتبط است.

۲۵- کدام یک از موارد زیر عنصری از زیرساخت تجارت الکترونیک است؟

۱. مدیریت
۲. بازاریابی و تبلیغات
۳. سیاست عمومی
۴. سخت افزار

سوالات تشریحی

۱- فواید تجارت الکترونیک برای سازمان ها چه جنبه هایی را شامل می شود و چگونه این فواید می تواند به بهبود عملکرد و تجارت سازمانی کمک کند؟

۲- عوامل موفقیت خرده فروشی الکترونیکی B2C را توضیح دهید.

۳- توضیح دهید که تدارکات الکترونیکی چگونه می تواند به بهبود مدیریت زنجیره تامین کمک کند.

۴- تجارت اجتماعی برای سازمان ها چالش هایی ایجاد می کند؟

۵- عوامل اصلی چالش های امنیتی در تجارت الکترونیکی چیست؟

۱/۲۰ نمر

۱/۲۰ نمر

۱/۲۰ نمر

۱/۲۰ نمر

۱/۲۰ نمر

شماره سوال	پاسخ صحیح
1	ب
2	د
3	الف
4	د
5	الف
6	الف
7	ج
8	الف
9	د
10	ج
11	ب
12	ب
13	د
14	الف
15	ب
16	د
17	الف
18	ج
19	د
20	ب
21	ج
22	الف
23	د
24	الف
25	د

سوالات تشریحی

۱- صفحه ۱۲ جزوه

۲- فصل ۳

۳- فصل ۴

۴- فصل ۶

۵- فصل ۷

۱- کدام زیرساخت استقرار جامعه اطلاعاتی، بیشتر نمادی از محیطی است که در آن هنجارهای مشترک و مبادلات باز و متعامل تحقق می یابد؟

۱. زیرساخت ارتباطی
۲. زیرساخت فناوری
۳. زیرساخت مرتبط با دانش
۴. زیرساخت فناوری رابط اطلاعات

۲- کدام دیدگاه تجارت الکترونیکی را ابزاری جهت اهداف دولت ها و موسسات و مصرف کنندگان و مدیران می داند؟

۱. فرآیندهای کسب و کار
۲. خدمات
۳. مشارکت
۴. آموزش

۳- در کدام روش تجارت الکترونیکی طرف معامله محصول یا خدمات را برای کارگزار یا کارآور تهیه می کند که این کارآور به نوبه خود مشتریانی دارد؟

۱. B2C
۲. B2B2C
۳. B2C
۴. C2C

۴- کدام گزینه به فرآیند ایجاد یا اکتساب دانش، ذخیره سازی و حفاظت از آن، بهنگام سازی و پشتیبانی از آن و استفاده از آن در صورت لزوم، اشاره دارد؟

۱. مدیریت دانش (KM)
۲. اتوماسیون
۳. سیستم های استراتژیک
۴. سیستم های خبره

۵- کدام گزینه جزء مدلهای درآمد محسوب می شود؟

۱. ارائه ارزش
۲. بازارهای الکترونیکی
۳. هزینه ارجاع
۴. واسطه گری

۶- کدام گزینه اشاره به مدل کسب و کار رایج در تجارت الکترونیک را بیان می کند که نوعی توافق است که در آن شریک بازاریاب مشتریان را به وبسایت شرکت فورشنده ارجاع می دهد؟

۱. بازاریابی Online
۲. بازاریابی Onlind و بی واسطه
۳. بازاریابی مبتنی بر افراد
۴. بازاریابی وابسته

۷- کدام گزینه مزایای تجارت الکترونیک برای سازمان را بیان می کند؟

۱. دسترسی جهانی، بهبود زنجیره تامین، افزایش ساعت کار، ارسال بلادرنگ
۲. حضور در همه جا، بهبود زنجیره تامین، افزایش ساعت کار، ارسال بلادرنگ
۳. دسترسی جهانی، بهبود زنجیره تامین، افزایش ساعت کار، خرید کارآمد
۴. خرید کارآمد، بهبود زنجیره تامین، افزایش ساعت کار، ارسال بلادرنگ

۸- یکی از مولفه های بازارهای مجازی که مشتریان از طریق آن با بازار ارتباط متقابل برقرار می کنند؟

۱. front end
۲. زیرساخت
۳. back end
۴. واسطه های تجاری

۹- نوعی پورتال که برای انجمن ها با علایق خاص طراحی شده است و دارای ویژگی های پیشرفته جستجو و قابلیت های برقراری ارتباط متقابل است؟

۱. پورتال شرکتی
۲. پورتال انتشاری
۳. پورتال شخصی
۴. پورتال سیار

۱۰- در کدام نوع از کاتالوگ ها، محتوا، قیمت و نمایش محصولات براساس ویژگی های مشتریان متفاوت خواهد بود؟

۱. کاتالوگ ایستا
۲. کاتالوگ پویا
۳. کاتالوگ استاندارد
۴. کاتالوگ سفارشی

۱۱- به فرآیندی از تولید گفته می شود که با سفارش گیری آغاز می شود و به محض پرداخت پول سفارش، تولید کننده ساخت آن را آغاز می کند؟

۱. تولید سفارشی (سیستم کششی)
۲. تولید بلادرنگ براساس تقاضا
۳. تولید مجازی
۴. تولید آنلاین

۱۲- کدام گزینه به خرده فروش های سنتی اشاره دارد که از روش سفارش گیری پستی استفاده می کنند و با استفاده از کانال های الکترونیکی نیز اقدام به فروش می کنند؟

۱. خرده فروشی مستقیم از سوی تولید کننده
۲. خرده فروش های الکترونیکی Pure-play
۳. خرده فروش های الکترونیکی Mail-order
۴. خرده فروش های Click-and-Mortar

۱۳- کدام گزینه جزء سرگرمی های تعاملی محسوب می شود؟

۱. بازیابی اطلاعات
۲. مطالعه
۳. مسابقات زنده ورزشی
۴. فروش بلیط مسابقات ورزشی

۱۴- کدام دسته از ابزارهای برای یافتن بهترین قیمت های اقلام عامه پسند وب را جستجو می کنند؟

۱. عامل های خرید
۲. پورتال های خرید
۳. سرویس های جاسوسی
۴. واسطه گری سایبری

۱۵- کدام گزینه محصولی از دسته راهنمای خرید از عامل های نرم افزاری کمک به خرید را آورده است؟

۱. Netbuger
۲. MySimon
۳. CompareNet
۴. Kelkoo

۱۶- کدام گزینه به یکی از کاربردهای تجارت الکترونیکی اشاره دارد که با عدم واسطه گری و واسطه گری مجدد در ارتباط است و طبق آن ارائه خدمات تخصصی توسط واسطه به صورت مجزا صورت می پذیرد؟

۱. تضاد کانال
۲. شخصی سازی
۳. واسطه گری سایبر
۴. تفکیک

۱۷- مراحل مدل عام تصمیم گیری در خرید در کدام گزینه آمده است؟

۱. شناسایی نیاز - جستجوی اطلاعات - ارزیابی انتخاب - خرید و حمل و نقل - ارزیابی پس از خرید
۲. شناسایی نیاز - ارزیابی انتخاب - خرید و حمل و نقل - ارزیابی پس از خرید - خدمات پس از فروش
۳. جستجوی اطلاعات - ارزیابی انتخاب - خرید و حمل و نقل - ارزیابی پس از خرید - خدمات پس از فروش
۴. شناسایی نیاز - جستجوی اطلاعات - ارزیابی انتخاب - ارزیابی پس از خرید - خدمات پس از فروش

۱۸- یکی از روشهای ایجاد پروفایل برای کاربران که شرکت ها از ابزارهایی مانند داده کاوی، برای تحقیق در مورد مشتریان و کسب اطلاعات مورد نیاز خود استفاده می کنند؟

۱. نتیجه گیری و استنباط
۲. مشاهده کردن کارهایی که کاربران به صورت آنلاین انجام می دهند
۳. تحقیقات بازاریابی
۴. استفاده از الگوهای خرید پیشین

۱۹- در کدام نوع از فیلتر گذاری مشارکتی شرکت یک سری سوالات بلی خیر و یا چهار جوابی از کاربران خود می پرسد و در استنباط های خود از قوانین رفتاری و جمعیت شناسی استفاده می کند؟

۱. فیلتر گذاری محتوا محور
۲. فیلتر گذاری مبتنی بر فعالیت
۳. فیلتر گذاری سیستمی
۴. فیلتر گذاری قانون محور

۲۰- کدام گزینه به یکی از روشهای مطالعه بازار اشاره دارد که به ثبت رویدادها و فعالیت های کاربر در وبسایت یک شرکت می پردازد و از طریق ابزارهای تحلیل متوجه می شود کاربر از کجا آمده و به جستجوی چه نواحی از سایت پرداخته است؟

۲. ثبت تغییرات

۱. گردآوری متمرکز Online

۴. کوکی ها، وب باگ ها، اسپای ویر

۳. دنبال کردن و بررسی اقدام مشتری

۲۱- کدام گزینه به یکی از اصطلاحات مرتبط با تبلیغات اینترنتی اشاره دارد که نشان دهنده تعداد دفعاتی که یک کاربر در یک دوره خاص به صفحه وبی که در آن بنر تبلیغاتی وجود دارد مراجعه کرده باشد؟

۴. Ad view

۳. Visit

۲. Hit

۱. CPM

۲۲- شرکای تجاری برای انجام یک ارتباط امن در محیط آنلاین از کدام پروتکل های رایج استفاده می کنند؟

۴. VAN - XML

۳. EDI - اکسترانت

۲. VAN - اکسترانت

۱. EDI - XML

۲۳- در کدام نوع کارت پرداخت در انتهای هر ماه برای خریدی که توسط کارت انجام شده است صورتحساب صادر می شود؟

۴. کارت خرید

۳. کارت های شارژی

۲. کارت های اعتباری

۱. کارت بدهی

۲۴- یکی از روشهای جلوگیری از کلاهبرداری که اساس این سیستم بر پایه مقایسه شماره چاپ شده در پشت کارت با اطلاعات موجود در فایل و حساب بانکی دارنده کارت استوار است؟

۲. فایل مشخصات

۱. شماره تاییدیه کارت CVN

۴. ارزیابی و کنترل دستی

۳. سیستم تایید آدرس AVS

۲۵- کدام گزینه به سیستم های احراز هویت که براساس خصوصياتی که یک فرد از آن برخوردار است کار می کند اشاره دارد؟

۲. سیستم های احراز هویت شخصی

۱. سیستم های متریک

۴. سیستم های رمزنگاری شخصی

۳. سیستم های بیومتریک

سوالات تشریحی

۱/۲۰ نمره

۱- ویژگی های که باید در یک نرم افزار مدیریت هزینه یافت شود را ذکر کنید؟

۱/۲۰ نمره

۲- وب ۲ را تعریف کنید و خصوصیات عمده آن را بیان کنید

۱/۲۰ نمره

۳- بازاریابی رسانه اجتماعی را تعریف کنید

شماره سوال	پاسخ صحيح
1	د
2	ب
3	ب
4	الف
5	ج
6	د
7	ج
8	الف
9	ب
10	د
11	الف
12	ج
13	ب
14	الف
15	الف
16	د
17	الف
18	ج
19	د
20	ب
21	د
22	الف
23	ج
24	الف
25	ج

۲۲۸ -۱

۲۴۴ -۲

۲۵۰ -۳

۱- مطابق با کدام دیدگاه، تجارت الکترونیکی چارچوبی برای همکاری چه در داخل سازمان و چه بین سازمان های مختلف است؟

۱. ارتباطات ۲. تجارت ۳. مشارکت ۴. اجتماعی

۲- کدامیک از مدل های کسب و کار رایج در تجارت الکترونیکی، "مدل دریافت تقاضا" نیز نامیده می شود؟

۱. اعلام قیمت از سوی مشتری ۲. یافتن پائین ترین قیمت
۳. بازاریابی مبتنی بر افراد ۴. سفارشی سازی محصولات

۳- کدام یک از فعالیت های زیر در **Back end** تجارت الکترونیکی انجام می گیرد؟

۱. کاتالوگ های الکترونیکی ۲. موتور جستجو
۳. موتور حراجی ۴. بسته بندی و ارسال

۴- کدام دسته از پورتال ها، برای انجمن هایی با علایق خاص طراحی شده اند؟

۱. تجاری (عمومی) ۲. شرکتی ۳. شخصی ۴. انتشاری

۵- در کدام پیکربندی، از روش مناقصه استفاده می شود؟

۱. یک فروشنده ، یک خریدار ۲. یک خریدار، چندین فروشنده
۳. یک فروشنده ، چندین خریدار ۴. چندین فروشنده، چندین خریدار

۶- ویژگی خرده فروشی الکترونیکی کدام است؟

۱. باثبات تر در ارتباط با مشتری ۲. مشتری مشخص
۳. هزینه سربار خرید آگاهانه بالاتر ۴. رقبای کمتر

۷- در مدل رفتار مصرف کننده در تجارت الکترونیکی، کدام دسته از متغیرها تحت کنترل فروشنده هستند؟

۱. ویژگی های فردی ۲. ویژگی های محیطی ۳. محرک های بازار ۴. تصمیمات خریدار

۸- در فرآیند تصمیم گیری مصرف کننده، سبک زندگی جزء کدام دسته از ویژگی ها است؟

۱. ویژگی های فردی ۲. ویژگی های محیطی ۳. محرک های بازار ۴. تصمیمات خریدار

۹- کاتالوگ های مجازی، در کدام مرحله از فرآیند تصمیم گیری خرید کاربرد دارند؟

۱. شناسایی نیاز
۲. جستجوی اطلاعات
۳. ارزیابی، مذاکره و انتخاب
۴. خرید، پرداخت و دریافت

۱۰- در کدامیک از راهبردهای ثبت پروفایل کاربران، از کوکی ها استفاده می شود؟

۱. مشاهده کارهایی که کاربر به صورت online انجام می دهد.
۲. استفاده از الگوهای خرید پیشین
۳. تحقیقات بازاریابی
۴. نتیجه گیری و استنباط

۱۱- یکی از ابزارهای تحقیقاتی در فرآیند بررسی بازار online کدام است؟

۱. تعریف موضوع تحقیق
۲. مطالعه پرسش ها- پاسخ ها
۳. مقایسه مخاطبین با تعداد جمعیت نهایی مطلوب
۴. ایجاد اتاق های گفتگو

۱۲- نتیجه مطلوب از تبلیغات در رسانه های گروهی کدام است؟

۱. افزایش میزان فروش
۲. دسترسی به داده های مرتبط با مشتری
۳. دسترسی به داده های مرتبط با مشتری
۴. دسترسی به داده های مرتبط با مشتری

۱۳- خصوصییتی که موجب می شود یک بازدید کننده زمان زیادی را در یک سایت صرف کند، چه نامیده می شود؟

۱. AD Views
۲. CPM
۳. Conversation rate
۴. Stickness

۱۴- در کدامیک از انواع بازار الکترونیک $B 2B$ ، از اصطلاح بازارهای مبادله ای استفاده می شود؟

۱. یک به چند
۲. چند به یک
۳. چند به چند
۴. تجارت مشارکتی

۱۵- در راستای خودکار کردن فعالیتهای در $B 2B$ ، کدام نرم افزار امکان برگزاری مناقصه و پیشنهادات لاک و مهر شده را می دهد؟

۱. مدیریت قرارداد
۲. مدیریت هزینه
۳. مدیریت منبع یابی و مذاکرات
۴. مدیریت تأمین الکترونیکی تجهیزات

۱۶- محتوای متنی، تصویری، صوتی و ویدئویی **online** که مردم برای تعاملات اجتماعی و مکالمات استفاده می کنند، چه نام دارد؟

۱. رسانه اجتماعی ۲. فضای مجازی ۳. رایانش اجتماعی ۴. تجارت اجتماعی

۱۷- برنامه های کاربردی در کدام سطح به صورت **offline** کار می کنند ولی با **online** شدن مزایایی به دست می آورند؟

۱. سطح ۳ ۲. سطح ۲ ۳. سطح ۱ ۴. سطح ۰

۱۸- کارتی که توسط فروشنده ای خاص صادر شده و تنها می توان از این کارت جهت خرید از این فروشنده استفاده کرد، چه نوع کارتی است؟

۱. شارژی ۲. اعتباری مجازی ۳. کارت با ارزش اندوخته تک منظوره ۴. کارت با ارزش اندوخته چندمنظوره

۱۹- در کدامیک از انواع مدل های نمایش و پرداخت صورتحساب الکترونیکی، فروشندگان در برنامه نمایش و پرداخت صورتحساب در وب سایت خریدار ثبت نام می کنند؟

۱. فروشنده مستقیم ۲. خریدار مستقیم ۳. شرکت واسطه ۴. کارت خرید

۲۰- در کدامیک از روش های رمزگذاری، از دو کلید عمومی و خصوصی استفاده می شود؟

۱. رمزگذاری متقارن ۲. رمزگذاری نامتقارن ۳. بیومتریک فیزیولوژیکی ۴. بیومتریک رفتاری

سوالات تشریحی

۱- تجارت الکترونیکی چه مزایایی برای سازمانها، مصرف کنندگان و جامعه دارد؟ به تفکیک برای هر کدام سه نمونه توضیح دهید.

۲- منظور از فیلترگذاری مشارکتی چیست؟ انواع آن را توضیح دهید.

۳- تجارت اجتماعی را تعریف کنید و چهار تفاوت عمده بین تجارت الکترونیکی و تجارت اجتماعی را بنویسید.

۴- منظور از تهدید امنیتی چیست؟ دو دسته کلی از این تهدیدات را توضیح دهید.

۵- سیستم مناقصه سنتی و غیر خودکار را توصیف کنید.

شماره سوال پاسخ صحيح

1	ج
2	الف
3	د
4	د
5	ب
6	ج
7	ج
8	الف
9	ب
10	الف
11	د
12	الف
13	د
14	ج
15	ج
16	الف
17	ب
18	ج
19	ب
20	ب

سوالات تشریحی

- ۱- پاسخ در صفحه ۴۸ تا ۵۰ کتاب
- ۲- پاسخ در صفحه ۱۵۲ و ۱۵۳ کتاب
- ۳- پاسخ در صفحه ۲۴۵ تا ۲۴۸ کتاب
- ۴- پاسخ در صفحه ۲۹۹ و ۳۰۰ کتاب
- ۵- ۲۲۲

۱. ارزش های مادی جایگزین ارزش های اطلاعاتی می شود.

۲. اطلاعات به کندی تولید و در اختیار همه قرار می گیرد.

۳. اکثر پردازش ها به صورت سنتی انجام می شود.

۴. نظام های سیاسی، اقتصادی و اجتماعی، مدیریت و سازماندهی متحول می شود.

۲- کدام گزینه نمادی از محیطی است که در آن هنجارهای مشترک و مبادلات باز و متعامل تحقق می یابد؟

۱. زیر ساخت ارتباطی

۲. زیر ساخت های مرتبط با دانش

۳. زیر ساخت های فناوری رابط اطلاعات

۴. زیر ساخت اطلاعاتی

۳- به سازمان هایی که برخی فعالیت های تجارت الکترونیکی را انجام می دهند، اما عمده فعالیت های خود را به صورت فیزیکی دنبال می کنند، چه می گویند؟

۱. click and mortar

۲. pure-play

۳. brick and mortar

۴. intrabusiness

۴- کدام مدل از تجارت الکترونیک شامل خرده فروشی محصولات یا خدمات از طریق تجار به تک تک خریداران است؟

۱. B2B

۲. B2C

۳. B2B2C

۴. C2B

۵- کدام گزینه از مولفه های Front end می باشد؟

۱. مدیریت موجودی

۲. خرید از تولیدکنندگان

۳. بسته بندی

۴. موتور جستجو

۶- به پورتال هایی که برای انجمن هایی با علایق خاص طراحی شده اند، چه می گویند؟

۱. پورتال تجاری

۲. پورتال شرکتی

۳. پورتال انتشاری

۴. پورتال شخصی

۷- از محدودیت های حراجی های الکترونیکی می باشد؟

۱. احتمال کلاهبرداری

۲. امنیت بالا

۳. تعداد زیاد شرکت کنندگان

۴. کاهش درآمد

۸- از سرگرمی های غیر تعاملی می باشد؟

۱. مرور وب
۲. بازی های تک نفره و چند نفره
۳. مطالعه
۴. مسابقات زنده ورزشی

۹- کدام گزینه مقایسه قیمت ها را انجام می دهد؟

۱. عامل های یادگیری
۲. ارزیابی و مقایسه
۳. روش های هوش مصنوعی
۴. راهنمای خرید

۱۰- این متغیرها نقش بسیار مهمی در خرید و فروش و تجارت الکترونیکی دارند؟

۱. متغیرهای اجتماعی/فرهنگی
۲. متغیرهای اجتماعی
۳. سایر متغیرهای محیطی
۴. متغیرهای میانی

۱۱- بوسیله کدام تکنیک ، فروشنده از کاربران خود می پرسد تا محصول و کالای مطلوب خود را بیان کنند؟

۱. فیلترگذاری های قانون محور
۲. فیلترگذاری های محتوا محور
۳. فیلترگذاری های مبتنی بر فعالیت
۴. فیلترگذاری های بازاریابی

۱۲- کدام گزینه از دسته خریدار غیر online می باشد؟

۱. جستجوگران محتاط
۲. خریداران موقت
۳. فراگیران بدگمان
۴. کاربران تجاری

۱۳- کدام گزینه موجب ثبت فعالیت های کاربران روی سیستم آن ها می شود؟

۱. لاگ ها
۲. اسپای ویر
۳. وب باگ ها
۴. کوکی ها

۱۴- به تعداد دفعاتی که یک کاربر در یک دوره خاص به صفحه وبی که در آن بنر تبلیغاتی قرار دارد مراجعه کرده باشد، چه می گویند؟

۱. Click
۲. Visit
۳. Unique visit
۴. Ad views

۱۵- جمله " تبلیغات Online در برخی مواقع نسبت به تبلیغات در سایر رسانه ها ارزان تر است " ، مربوط به کدامیک از دلایل سرعت رشد استفاده از تبلیغات اینترنتی می باشد؟

۱. شخصی سازی
۲. هزینه
۳. زمان
۴. مکان محور بودن

۱۶- از محدودیت های B2B می باشد؟

۱. حذف کاغذبازی و کاهش در هزینه های اجرایی

۲. باعث حذف توزیع کنندگان و خرده فروشان واسطه می شود.

۳. کاهش میزان خطا و افزایش کیفیت خدمات

۴. کاهش هزینه فروش و بازاریابی

۱۷- در انتهای هرماه برای این کارت ها و میزان خریدی که به وسیله آن ها صورت گرفته است، صورتحساب صادر می شود؟

۱. کارت های اعتباری ۲. کارت های شارژی ۳. کارت های بدهی ۴. کارت های هدیه

۱۸- جمله " اساس این سیستم بر پایه یکسری از قوانین تعیین کننده صحت یک سفارش ، استوار است " ، مربوط به کدامیک از روش های مهم جهت مقابله با اقدامات کلاهبرداری است؟

۱. سیستم تایید آدرس ۲. ارزیابی ها و کنترل دستی

۳. مدل های تصمیم گیری در مورد کلاهبرداری ۴. فایل مشخصات

۱۹- در این نوع پرداخت مشتریان ثبت نام کرده تا بتوانند صورت حساب های مختلف را پرداخت کنند؟

۱. پرداخت صورتحساب از طریق شرکت غیررابط

۲. بانک داری ONLINE

۳. پرداخت مستقیم صورتحساب الکترونیکی از طریق سایت صادرکننده صورتحساب

۴. پرداخت صورتحساب از طریق شرکت رابط

۲۰- موجودیتی دارای آدرس است که در یک شبکه کامپیوتری توسط یک نام و یک آدرس خاص در شبکه آدرس دهی می شود؟

۱. ماشین ۲. کاربر ۳. فرایند ۴. ارتباط

۲۱- از ویژگی های تهدیدات غیر فعال می باشد؟

۱. اضافه در اطلاعات ارسالی

۲. تکرار اطلاعات ارسالی

۳. حذف اطلاعات ارسالی

۴. استراق سمع

۲۲- به معنی استفاده نادرست از یک مجوز برای نیل به مقاصد عناد آمیز است؟

۱. نفوذ ۲. مداخله در پیام ۳. استراق سمع ۴. تغییر قیافه

۲۳- ماهیتی که می تواند منبع و شخص ارسال کننده اطلاعات را تایید کند، چه نام دارد؟

۱. تعیین حق دسترسی ۲. احراز هویت ۳. صحت داده ها ۴. عدم انکار

۲۴- کدام گزینه آن دسته از اقداماتی است که در آن به طور مستقیم از بخش های گوناگون بدن استفاده می شود؟

۱. بیومتریک رفتاری ۲. بیومتریک شبکه ای
۳. بیومتریک فیزیولوژیکی ۴. بیومتریک حافظه ای

۲۵- کدام پروتکل رمزگذاری اطلاعات کارت اعتباری و سایر انتقالات میان وب سرور و مرورگر وب را امکان پذیر می سازد؟

۱. Netscape ۲. IP ۳. IPSEC ۴. SSL

سوالات تشریحی

- ۱- انواع مدل های درآمد را نام برده و سه مورد آن را توضیح دهید؟ ۱.۲۰ نمره
- ۲- انواع بازارهای الکترونیکی را نام برده و هر کدام را به طور کامل توضیح دهید؟ ۱.۲۰ نمره
- ۳- داده های B2C clickstream چه اطلاعاتی را می توانند ارائه دهند(شش مورد را بیان کنید)؟ ۱.۲۰ نمره
- ۴- خرده فروشان به چندین روش مهم از تجارت اجتماعی منفعت می برند، آن ها را توضیح دهید؟ ۱.۲۰ نمره
- ۵- مراحل مدیریت ریسک یا خطرات امنیتی را نام برده و دو مورد را به طور کامل توضیح دهید؟ ۱.۲۰ نمره

شماره سوال	پاسخ صحیح
1	د
2	ج
3	الف
4	ب
5	د
6	ج
7	الف
8	د
9	ج
10	ب
11	ب
12	الف
13	د
14	د
15	ب
16	ب
17	ب
18	ج
19	د
20	الف
21	د
22	الف
23	ب
24	ج
25	د

سوالات تشریحی

۱،۲۰ نمره

۱- فصل 1

۱،۲۰ نمره

۲- فصل 2

۱،۲۰ نمره

۳- فصل 4

۱،۲۰ نمره

۴- فصل 6

۱،۲۰ نمره

۵- فصل 8

۱- کدام واژه بر وسعت بخشیدن به محصولات و خدمات الکترونیکی حاصل از نوآوری‌های مخابراتی و کامپیوتری دلالت دارد؟

- ۱. فناوری
- ۲. اطلاعات
- ۳. فناوری اطلاعات
- ۴. مدیریت دانش

۲- تعریف تجارت الکترونیکی از دیدگاه مشارکت کدام است؟

- ۱. قابلیت خرید و فروش محصولات، خدمات و اطلاعات در اینترنت
- ۲. تحویل کالا، خدمات و اطلاعات یا پرداخت‌ها از طریق شبکه‌های کامپیوتری
- ۳. چارچوبی برای همکاری چه در داخل سازمان و چه بین سازمان‌های مختلف
- ۴. چارچوبی برای گردهم‌آیی اعضا جهت آموزش، انجام معاملات و همکاری

۳- در کدامیک از انواع تجارت الکترونیکی، فعالیت‌ها و معاملات به طور کامل یا به صورت جزئی در محیطی بی‌سیم انجام می‌شود؟

- ۱. فناوری Peer-to-Peer
- ۲. تجارت سیار
- ۳. Collaborative Commerce
- ۴. Exchange-to-Exchange

۴- در کدام مدل درآمدی، شرکت بر اساس مبلغ یا تعداد معامله صورت گرفته، درصدی را برمی‌دارد؟

- ۱. هزینه کمیسیون
- ۲. هزینه ارجاع
- ۳. هزینه ثبت‌نام
- ۴. درآمد تبلیغاتی

۵- محدودیت غیرتکنولوژیکی تجارت الکترونیکی کدام است؟

- ۱. فقدان استانداردهای جهانی برای تعیین کیفیت، امنیت و اعتماد
- ۲. عدم رشد و تکامل ابزارهای ساخت نرم‌افزار
- ۳. نیاز به ابزارهای خاص برای B2B
- ۴. نگرانی‌های امنیتی در مورد اطلاعات محرمانه

۶- مشتریان در بازارهای مجازی از چه طریق با بازار ارتباط متقابل برقرار می‌کنند؟

- ۱. Front end
- ۲. Back end
- ۳. فروشندگان الکترونیکی
- ۴. خدمات پشتیبانی

۷- در کدامیک از انواع قیمت‌گذاری پویا، از مدل "اعلام قیمت" استفاده می‌شود؟

۱. یک خریدار- یک فروشنده
۲. یک خریدار- چند فروشنده
۳. یک فروشنده- چند خریدار
۴. چند فروشنده- چند خریدار

۸- پنج عامل اصلی رقابت در مدل نیروهای رقابتی پورتر کدام است؟

۱. تأمین‌کنندگان، خریداران، تازه‌واردان، رقبای موجود، محصولات و خدمات جایگزین
۲. خریداران، تازه‌واردان، رقبای موجود، تولیدکنندگان، تأمین‌کنندگان
۳. تأمین‌کنندگان، تولیدکنندگان، رقبای موجود، واسطه‌ها، خریداران
۴. تولیدکنندگان، تأمین‌کنندگان، محصولات و خدمات جایگزین، رقبای موجود و خریداران

۹- تفاوت بازاریابی قدیم و جدید چیست؟

۱. در مدل قدیم بازاریابی، نیازهای مشتری کاملاً واضح است.
۲. در مدل قدیم بازاریابی، مشتری می‌تواند مارک محصول را تعریف کند.
۳. در مدل جدید بازاریابی، مشتری نقش مؤثری ندارد.
۴. در مدل جدید بازاریابی، قیمت‌ها ثابت است.

۱۰- خرده‌فروشی‌های الکترونیکی که فروشگاه فیزیکی ندارند و فقط فروش online دارند را چه می‌نامند؟

۱. mail-order
۲. Brick-and-mortar
۳. Pure-play
۴. Click-and-mortar

۱۱- کدامیک از راهبردهای موفق Click-and-mortar، فروشنده را ملزم به ایجاد کانالی قدرتمند می‌کند که 24 ساعته و هفت روز در هفته، خدمات و اطلاعات ارائه کند؟

۱. یک صدا صحبت کردن
۲. سازگاری کانال‌ها
۳. اختیار دادن به مشتری
۴. ارزیابی و مقایسه

۱۲- در فرآیند تصمیم‌گیری مصرف‌کننده، فردی که دست به خرید حقیقی می‌زند، دارای چه نقشی است؟

۱. فرد پیشقدم
۲. فرد تأثیرگذار
۳. فرد مصرف‌کننده
۴. فرد خریدار

۱۳- طراحی ساده و ثبات و پایداری وبسایت، جزء کدام دسته از عوامل مؤثر بر رضایت‌مندی مصرف‌کننده در خرید اینترنتی است؟

۱. کیفیت اطلاعات ۲. کیفیت سیستم ۳. کیفیت خدمات ۴. کیفیت بازار

۱۴- کدام گزینه در مورد رفتار خریداران سازمانی صحیح است؟

۱. تبلیغات و آگهی بازرگانی جزو تأثیرات سازمانی هستند.
۲. سفارشی‌سازی یکی از محرک‌های بازار است.
۳. تصمیمات خریدار متغیر مستقل است.
۴. قدرت و اختیار از تأثیرات فردی است.

۱۵- به تعداد دفعاتی گویند که یک کاربر در یک دوره خاص به صفحه وبی که در آن بنر تبلیغاتی قرار دارد، مراجعه کرده باشد.

۱. Button ۲. Ad Views ۳. Stickness ۴. CPM

۱۶- کدامیک از انواع تبلیغات، با تایپ کلمه‌ای خاص در موتور جستجو فعال می‌شوند و کاربر با کلیک روی آن‌ها به سایت اصلی شرکت آگهی‌دهنده متصل می‌شود؟

۱. keyword banner ۲. بنرهای تصادفی
۳. Popup ۴. Pop-under

۱۷- در کدامیک از راهبردهای تبلیغات الکترونیکی، مصرف‌کنندگان به تعریف و بازاریابی یک محصول می‌پردازند؟

۱. تبلیغات فشاری ۲. تبلیغات کششی
۳. بازاریابی سینه به سینه ۴. سفارشی کردن آگهی

۱۸- کدامیک از انواع بازارهای الکترونیکی B2B را بازارهای مبادله‌ای تجاری گویند؟

۱. یک به چند ۲. چند به یک ۳. چند به چند ۴. تجارت مشارکتی

۱۹- در کدامیک از روش‌های تأمین الکترونیکی تجهیزات، فرد خریدار بدون تأیید بخش تأمین تجهیزات و به طور مستقیم دست به خرید محصولات مورد نیاز می‌زند؟

۱. خرید گروهی ۲. خرید از طریق دسک‌تاپ
۳. تجمیع داخلی ۴. تجمیع خارجی

۲۰- اجرا و پیاده‌سازی کدامیک از استانداردهای زیر نیاز به مهارت تخصصی کمتری دارد؟

۱. EDI ۲. XML ۳. SME ۴. RFQ

۲۱- منظور از رسانه اجتماعی چیست؟

۱. مجموعه‌ای از روابط اجتماعی که افراد را از طریق وب به هم لینک می‌کند.

۲. فصل مشترک رفتار اجتماعی و سیستم‌های اطلاعاتی

۳. محتوای متنی، تصویری، صوتی و ویدئویی online در بستر وب 2

۴. ابزارها و سرویس‌های مبتنی بر وب

۲۲- در کدام یک از انواع کارت‌های پرداخت، بهای کالای خریداری شده مستقیماً از میزان سپرده‌گذاری فرد دارنده کارت پرداخت می‌شود؟

۱. اعتباری ۲. شارژی ۳. بدهی ۴. تک‌منظوره

۲۳- در خریدهای جهانی که درصدی از ریسک در پرداخت وجود دارد، از چه امکانی استفاده می‌شود؟

۱. کارت‌های خرید ۲. اعتبارنامه (LC)
۳. شرکت واسطه ۴. صورتحساب الکترونیکی

۲۴- موجودیتی که توسط یک نام و آدرس خاص در یک شبکه کامپیوتری آدرس‌دهی می‌شود، چه نام دارد؟

۱. کاربر ۲. ماشین ۳. فرآیند ۴. سرور

۲۵- کدامیک از سیستم‌های احراز هویت، از ویژگی بیومتریک رفتاری استفاده می‌کنند؟

۱. اثر انگشت ۲. ویژگی چشم ۳. شناسایی چهره ۴. تشخیص صدا

سوالات تشریحی

۱- مزایای تجارت الکترونیکی را برای سازمان‌ها، مصرف‌کننده و جامعه نام ببرید (به تفکیک برای هر مورد دو مزیت).

۲- چهار ویژگی خرده‌فروشی سنتی را با خرده‌فروشی الکترونیکی مقایسه کنید.

۳- مدل رفتار مصرف‌کننده (خریداران فردی) در تجارت الکترونیکی را همراه با متغیرهای آن شرح دهید.

۴- تجارت اجتماعی را تعریف کنید و اجزای اصلی بنیان آن را نام ببرید.

۵- مفهوم امنیت فناوری اطلاعات را توضیح دهید و چهار مورد از اهداف نفوذگران را نام ببرید.

نمبر سوال	جواب صحيح
1	ج
2	ج
3	ب
4	الف
5	د
6	الف
7	ب
8	الف
9	الف
10	ج
11	ج
12	د
13	ب
14	ب
15	ب
16	الف
17	ج
18	ج
19	ب
20	ب
21	ج
22	ج
23	ب
24	ب
25	د

سوالات تشریحی

۱،۲۰ نمره

۱- پاسخ در صفحه 48 تا 50 کتاب

۱،۲۰ نمره

۲- پاسخ در صفحه 110 تا 111 کتاب

۱،۲۰ نمره

۳- پاسخ در صفحه 145 کتاب

۱،۲۰ نمره

۴- پاسخ در صفحه 245 تا 246 کتاب

۱،۲۰ نمره

۵- پاسخ در صفحه 297 تا 299 کتاب

۱- مجموعه ای از فرایندها روشها فنون ابزار تجهیزات ماشین الات و مهارتهایی که توسط آنها کالاهایی ساخته شده یا خدمتی ارایه می گردد چه نام دارد؟

۱. فناوری اطلاعات ۲. مهندسی نرم افزار ۳. فناوری ۴. نرم افزار

۲- کدامیک از موارد زیر از دیدگاه مارک اطلاعات مستند می باشد؟

۱. نقشه ۲. فایل های کامپیوتری ۳. کتاب ۴. همه موارد

۳- کدامیک از گزینه های زیر از دیدگاههای تعریف تجارت الکترونیک می باشد؟

۱. ارتباطات - تجارت - فرایندهای کسب و کار - خدمات - آموزش - مشارکت - اجتماعی
۲. ارتباطات - تجارت - فرایندهای کسب و کار - خدمات
۳. فرایندهای کسب و کار - خدمات - آموزش - مشارکت
۴. ارتباطات - تجارت - مشارکت - اجتماعی

۴- در چارچوب تجارت الکترونیک کدامیک از زیرساخت های زیر تعریف نشده است؟

۱. خدمات تجاری ۲. سیستم ارتباطات
۳. نشر محتوای چندرسانه ای ۴. شبکه ارتباطات

۵- مدلی که شامل معاملات خرده فروشی محصولات یا خدمات از طریق تجاربه تک تک خریداران است چه نام دارد؟

۱. B2B ۲. B2c ۳. C2B ۴. C2C

۶- کدامیک از گزینه های زیر از طبقه بندی های تجارت الکترونیک که بر اساس ماهیت معاملات یا ارتباطات باشد نمی باشد؟

۱. B2B ۲. تجارت سیار ۳. EC ۴. EL

۷- سیستم های مدیریت محتوا در وب ۱ چه معادلی در وب ۲ دارند؟

۱. سیستم مدیریت رسانه ۲. سیستم مدیریت وب
۳. ویکی ۴. مشارکت

۸- کدامیک از موارد زیر از خصوصیات اقتصاد دیجیتال نمی باشد؟

۱. در رابطه سیستم ۲. در رابطه با بازارها
۳. در حوزه دیجیتالی کردن ۴. در زمینه حذف ایده های قدیمی

۹- اعلام قیمت از سوی مشتری از کدامیک از موارد زیر می باشد؟

۱. یک سیستم تجارت الکترونیک
۲. یک مدل کسب و کار در تجارت سنتی
۳. یک مدل کسب و کار در تجارت الکترونیک
۴. یک مدل سیستمی

۱۰- از خصوصیات بازارهای عمومی نمی باشد؟

۱. این بازارها معمولا متعلق به طرف ثالث هستند.
۲. این بازارها معمولا متعلق بهگروهی از شرکت های خریدار و فروشنده هستند.
۳. این بازارها همان بازارهای B2C هستند.
۴. این بازارها با نام سهامی شناخته می شوند.

۱۱- کدام یک از موارد زیر یک پورتال نمی باشد؟

۱. دانشی
۲. سازمانی
۳. عمومی
۴. سیستمی

۱۲- کدامیک از موارد زیر از مزایای کاتالوگ های آنلاین می باشد؟

۱. نمی توان از صوت یا تصویر متحرک استفاده کرد.
۲. بهنگام سازی داده بصورت ساده انجام پذیر است.
۳. برقراری ارتباط نامتقابل وجود دارد.
۴. قابلیت خرید مقایسه ای وجود دارد.

۱۳- دایرکتوری های مرجع مربوط به کدامیک از موارد زیر می باشد؟

۱. بازارهای آنلاین
۲. بازارهای سنتی
۳. خرده فروشی در بازار آنلاین
۴. بازار مبادله ای آنلاین

۱۴- تحویل نرم افزارها به صورت دیجیتالی از کدامیک از روش های زیر ممکن نمی باشد؟

۱. c_mail
۲. نمایش در وب
۳. tftp
۴. دانلود مستقیم

۱۵- دیسیپلین های یک سازمان جز کدام یک از دسته موارد می باشند؟

۱. متغیرهای وابسته
۲. متغیرهای مستقل غیر قابل کنترل
۳. واسطه
۴. متغیرهای میانی

۱۶- کدامیک از گزینه های زیر از مراحل فرایند تصمیم گیری نمی باشند؟

۱. جستجوی سیستم
۲. شناسایی نیاز
۳. خرید پرداخت و دریافت
۴. ارزیابی و خدمات پس از فروش

۱۷- کدامیک از گزینه های زیر به عنوان یک مدیر اجرایی در بازارهای مبادله ای B2B می تواند تلقی گردد؟

۱. تامین کننده
۲. تامین کننده خرده پا
۳. تامین کننده متن
۴. تامین کننده سیستم

۱۸- کدامیک از سرویس های زیر در بازارهای مبادله ای b2b جایگاهی ندارد؟

۱. مدیریت تبدیل
۲. مدیریت کارایی
۳. مدیریت اجرایی
۴. مدیریت حراجی

۱۹- کدامیک از گزینه های زیر از تراکنش های پایه B2B نمی باشد؟

۱. چند فروشنده یک خریدار
۲. یک فروشنده چند خریدار
۳. چند فروشنده چند خریدار
۴. یک فروشنده یک خریدار

۲۰- کدامیک از موارد زیر در سرویس های بازارهای مبادله ای جایگاهی ندارد؟

۱. مدیریت ساختار
۲. ثبت نام
۳. امنیت
۴. اطلاعات

۲۱- منافع تجارت اجتماعی برای کدام یک از آیتم های زیر تعریف نمی شود؟

۱. مشتری
۲. خرده فروش
۳. سیستم
۴. سازمان

۲۲- کدامیک از گزینه های زیر از مشارکت کننده های اصلی آنلاین پرداخت کارتی نمی باشند؟

۱. مشتری
۲. پردازشگر
۳. سازمان کارت اعتباری
۴. سازمان پرداخت

۲۳- کدام مورد زیر از کاربردهای کارت های هوشمند نمی باشند؟

۱. حمل و نقل
۲. خدمات بهداشتی
۳. شناسایی الکترونیکی
۴. خرید از خرده فروش

۲۴- کدامیک از موارد زیر در پیکربندی پردازش پرداخت آنلاین وجود دارد؟

۱. استفاده از سیستم نقطه فروش تحت کنترل بانک فروشنده
۲. استفاده از سیستم نقطه فروش تحت کنترل بانک خریدار
۳. استفاده از سیستم نقطه فروش تحت کنترل بانک خریدار و فروشنده
۴. استفاده از سیستم نقطه فروش تحت کنترل بانک مرکزی

۲۵- کدامیک از موارد زیر در رابطه با مدیریت امنیت وجود ندارد؟

۱. جدی گرفتن اهمیت برخی اطلاعات
۲. تعریف غیر مشخص از حد و مرزهای امنیتی
۳. واکنش پذیری در مدیریت امنیت
۴. عدم ارتباط لازم در زمینه مسئولیت های امنیتی

سوالات تشریحی

۱.۲۰ نمره

۱- مدل چارچوب تجارت الکترونیک را با رسم شکل توضیح دهید؟

۱.۲۰ نمره

۲- قیمت گذاری پویا به چند دسته تقسیم می شود نام ببرید؟

۱.۲۰ نمره

۳- مدل رفتاری خریداران سازمانی را با رسم شکل توضیح دهید؟

۱.۲۰ نمره

۴- مراحل پرداخت در خرید با کارت های اعتباری آنلاین در برابر آفلاین را مقایسه نمایید؟

۱.۲۰ نمره

۵- سیستم های بیومتریک را بطور کامل تشریح کنید؟

شماره سوال	پاسخ صحیح
1	ج
2	د
3	الف
4	ب
5	ب
6	د
7	ج
8	الف
9	ج
10	ج
11	د
12	د
13	ج
14	ج
15	ب
16	الف
17	ج
18	ب
19	د
20	الف
21	ج
22	د
23	الف
24	الف
25	الف

سوالاۛ تشریحی

- ۱- ص 27
۱.۲۰ نمرد
- ۲- ص 79 تا 80
۱.۲۰ نمرد
- ۳- ص 170
۱.۲۰ نمرد
- ۴- ص 270
۱.۲۰ نمرد
- ۵- ص 308
۱.۲۰ نمرد

۱- کدام زیرساخت استقرار جامعه اطلاعاتی، بیشتر نمادی از محیطی است که در آن هنجارهای مشترک و مبادلات باز و متعامل تحقق می یابد؟

۱. زیرساخت ارتباطی
۲. زیرساخت فناوری
۳. زیرساخت مرتبط با دانش
۴. زیرساخت فناوری رابط اطلاعات

۲- کدام دیدگاه تجارت الکترونیکی را ابزاری جهت اهداف دولت ها و موسسات و مصرف کنندگان و مدیران می داند؟

۱. فرآیندهای کسب و کار
۲. خدمات
۳. مشارکت
۴. آموزش

۳- در کدام روش تجارت الکترونیکی طرف معامله محصول یا خدمات را برای کارگزار یا کارآور تهیه می کند که این کارآور به نوبه خود مشتریانی دارد؟

۱. B2C
۲. B2B2C
۳. B2C
۴. C2C

۴- کدام گزینه به فرآیند ایجاد یا اکتساب دانش، ذخیره سازی و حفاظت از آن، بهنگام سازی و پشتیبانی از آن و استفاده از آن در صورت لزوم، اشاره دارد؟

۱. مدیریت دانش (KM)
۲. اتوماسیون
۳. سیستم های استراتژیک
۴. سیستم های خبره

۵- کدام گزینه جزء مدل های درآمد محسوب می شود؟

۱. ارائه ارزش
۲. بازارهای الکترونیکی
۳. هزینه ارجاع
۴. واسطه گری

۶- کدام گزینه اشاره به مدل کسب و کار رایج در تجارت الکترونیک را بیان می کند که نوعی توافق است که در آن شریک بازاریاب مشتریان را به وبسایت شرکت فورشنده ارجاع می دهد؟

۱. بازاریابی Online
۲. بازاریابی Onlind و بی واسطه
۳. بازاریابی مبتنی بر افراد
۴. بازاریابی وابسته

۷- کدام گزینه مزایای تجارت الکترونیک برای سازمان را بیان می کند؟

۱. دسترسی جهانی، بهبود زنجیره تامین، افزایش ساعت کار، ارسال بلادرنگ
۲. حضور در همه جا، بهبود زنجیره تامین، افزایش ساعت کار، ارسال بلادرنگ
۳. دسترسی جهانی، بهبود زنجیره تامین، افزایش ساعت کار، خرید کارآمد
۴. خرید کارآمد، بهبود زنجیره تامین، افزایش ساعت کار، ارسال بلادرنگ

۸- یکی از مولفه های بازارهای مجازی که مشتریان از طریق آن با بازار ارتباط متقابل برقرار می کنند؟

۱. front end
۲. زیرساخت
۳. back end
۴. واسطه های تجاری

۹- نوعی پورتال که برای انجمن ها با علایق خاص طراحی شده است و دارای ویژگی های پیشرفته جستجو و قابلیت های برقراری ارتباط متقابل است؟

۱. پورتال شرکتی
۲. پورتال انتشاری
۳. پورتال شخصی
۴. پورتال سیار

۱۰- در کدام نوع از کاتالوگ ها، محتوا، قیمت و نمایش محصولات براساس ویژگی های مشتریان متفاوت خواهد بود؟

۱. کاتالوگ ایستا
۲. کاتالوگ پویا
۳. کاتالوگ استاندارد
۴. کاتالوگ سفارشی

۱۱- به فرآیندی از تولید گفته می شود که با سفارش گیری آغاز می شود و به محض پرداخت پول سفارش، تولید کننده ساخت آن را آغاز می کند؟

۱. تولید سفارشی (سیستم کششی)
۲. تولید بلادرنگ براساس تقاضا
۳. تولید مجازی
۴. تولید آنلاین

۱۲- کدام گزینه به خرده فروش های سنتی اشاره دارد که از روش سفارش گیری پستی استفاده می کنند و با استفاده از کانال های الکترونیکی نیز اقدام به فروش می کنند؟

۱. خرده فروشی مستقیم از سوی تولید کننده
۲. خرده فروش های الکترونیکی Pure-play
۳. خرده فروش های الکترونیکی Mail-order
۴. خرده فروش های Click-and-Mortar

۱۳- کدام گزینه جزء سرگرمی های تعاملی محسوب می شود؟

۱. بازیابی اطلاعات
۲. مطالعه
۳. مسابقات زنده ورزشی
۴. فروش بلیط مسابقات ورزشی

۱۴- کدام دسته از ابزارهای برای یافتن بهترین قیمت های اقلام عامه پسند وب را جستجو می کنند؟

۱. عامل های خرید
۲. پورتال های خرید
۳. سرویس های جاسوسی
۴. واسطه گری سایبری

۱۵- کدام گزینه محصولی از دسته راهنمای خرید از عامل های نرم افزاری کمک به خرید را آورده است؟

۱. Netbuger
۲. MySimon
۳. CompareNet
۴. Kelkoo

۱۶- کدام گزینه به یکی از کاربردهای تجارت الکترونیکی اشاره دارد که با عدم واسطه گری و واسطه گری مجدد در ارتباط است و طبق آن ارائه خدمات تخصصی توسط واسطه به صورت مجزا صورت می پذیرد؟

۱. تضاد کانال
۲. شخصی سازی
۳. واسطه گری سایبر
۴. تفکیک

۱۷- مراحل مدل عام تصمیم گیری در خرید در کدام گزینه آمده است؟

۱. شناسایی نیاز - جستجوی اطلاعات - ارزیابی انتخاب - خرید و حمل و نقل - ارزیابی پس از خرید
۲. شناسایی نیاز - ارزیابی انتخاب - خرید و حمل و نقل - ارزیابی پس از خرید - خدمات پس از فروش
۳. جستجوی اطلاعات - ارزیابی انتخاب - خرید و حمل و نقل - ارزیابی پس از خرید - خدمات پس از فروش
۴. شناسایی نیاز - جستجوی اطلاعات - ارزیابی انتخاب - ارزیابی پس از خرید - خدمات پس از فروش

۱۸- یکی از روشهای ایجاد پروفایل برای کاربران که شرکت ها از ابزارهایی مانند داده کاوی، برای تحقیق در مورد مشتریان و کسب اطلاعات مورد نیاز خود استفاده می کنند؟

۱. نتیجه گیری و استنباط
۲. مشاهده کردن کارهایی که کاربران به صورت آنلاین انجام می دهند
۳. تحقیقات بازاریابی
۴. استفاده از الگوهای خرید پیشین

۱۹- در کدام نوع از فیلتر گذاری مشارکتی شرکت یک سری سوالات بلی خیر و یا چهار جوابی از کاربران خود می پرسد و در استنباط های خود از قوانین رفتاری و جمعیت شناسی استفاده می کند؟

۱. فیلترگذاری محتوا محور
۲. فیلتر گذاری مبتنی بر فعالیت
۳. فیلتر گذاری سیستمی
۴. فیلترگذاری قانون محور

۲۰- کدام گزینه به یکی از روشهای مطالعه بازار اشاره دارد که به ثبت رویدادها و فعالیت های کاربر در وبسایت یک شرکت می پردازد و از طریق ابزارهای تحلیل متوجه می شود کاربر از کجا آمده و به جستجوی چه نواحی از سایت پرداخته است؟

- ۱. گردآوری متمرکز Online
- ۲. ثبت تغییرات
- ۳. دنبال کردن و بررسی اقدام مشتری
- ۴. کوکی ها، وب باگ ها، اسپای ویر

۲۱- کدام گزینه به یکی از اصطلاحات مرتبط با تبلیغات اینترنتی اشاره دارد که نشان دهنده تعداد دفعاتی که یک کاربر در یک دوره خاص به صفحه وبی که در آن بنر تبلیغاتی وجود دارد مراجعه کرده باشد؟

- ۱. CPM
- ۲. Hit
- ۳. Visit
- ۴. Ad view

۲۲- شرکای تجاری برای انجام یک ارتباط امن در محیط آنلاین از کدام پروتکل های رایج استفاده می کنند؟

- ۱. EDI - XML
- ۲. VAN - اکسترانت
- ۳. EDI - اکسترانت
- ۴. VAN - XML

۲۳- در کدام نوع کارت پرداخت در انتهای هر ماه برای خریدی که توسط کارت انجام شده است صورتحساب صادر می شود؟

- ۱. کارت بدهی
- ۲. کارت های اعتباری
- ۳. کارت های شارژی
- ۴. کارت خرید

۲۴- یکی از روشهای جلوگیری از کلاهبرداری که اساس این سیستم بر پایه مقایسه شماره چاپ شده در پشت کارت با اطلاعات موجود در فایل و حساب بانکی دارنده کارت استوار است؟

- ۱. شماره تاییدیه کارت CVN
- ۲. فایل مشخصات
- ۳. سیستم تایید آدرس AVS
- ۴. ارزیابی و کنترل دستی

۲۵- کدام گزینه به سیستم های احراز هویت که براساس خصوصیتی که یک فرد از آن برخوردار است کار می کند اشاره دارد؟

- ۱. سیستم های متریک
- ۲. سیستم های احراز هویت شخصی
- ۳. سیستم های بیومتریک
- ۴. سیستم های رمزنگاری شخصی

سوالات تشریحی

- ۱- ویژگی های که باید در یک نرم افزار مدیریت هزینه یافت شود را ذکر کنید؟
۱،۲۰ نمره
- ۲- وب ۲ را تعریف کنید و خصوصیات عمده آن را بیان کنید
۱،۲۰ نمره
- ۳- بازاریابی رسانه اجتماعی را تعریف کنید
۱،۲۰ نمره

نتیجہ صحیح

سوال نمبر

1	4
2	2
3	2
4	1
5	3
6	4
7	3
8	1
9	2
10	4
11	1
12	3
13	2
14	1
15	1
16	4
17	1
18	3
19	4
20	2
21	4
22	1
23	3
24	1
25	3