



مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية

صواب

خطأ

س٦/التسويق الإلكتروني هو أبرز وأهم نشاطات التجارة الإلكترونية التي تتم عبر الإنترنت.

صواب

خطأ

س٧/من الدوافع التي تكمن خلف الدخول في شركات في نموذج الأعمال، باستثناء:

تخفيض حجم الطلب

تحقيق اقتصاديات الحجم

الحد من المخاطر وعدم التيقن

الحصول على موارد وأنشطة معينة

س٨/مجموعة المنافع التي يحصل عليها المشتري نتيجة حصوله عليه والمنافع التي يحصل عليها المشتري من جراء استخدامه له:

المنتج

التسعير

التوزيع

الترويج

س٩/هو مجموعة من العمليات أو الأنشطة التي تعمل على اكتشاف رغبات العملاء وتطوير مجموعة من المنتجات أو الخدمات التي تشبع رغباتهم وتحقق للمؤسسة أرباح خلال فترة زمنية مناسبة:

الترويج

التسويق

تجميع الواجب لمقرر(التسويق عبر الانترنت)

الفصل الدراسي الثاني ١٤٤١هـ

(٣١)سؤال

اعدد:صفية الأحمدى (ام رينا)

س١/التسويق الإلكتروني يضيق المسافات بين الشركات العملاقة والصغيرة من حيث الإنتاج والتوزيع والكفاءات البشرية.

صواب

خطأ

س٢/التسويق الإلكتروني يختلف عن التسويق التقليدي من حيث الآلية التي يتم فيها التسويق حيث ان المضمون مختلف.

صواب

خطأ

س٣/يستخدم اصطلاح التجارة الإلكترونية E-commerce مرادفاً لاصطلاح الأعمال الإلكترونية E-business .

صواب

خطأ

س٤/تركز التكاليف المدفوعة بالقيمة على خلق قيمة مثل الفنادق الفاخرة.

صواب

خطأ

س٥/القوانين والتشريعات ليست ضرورية فيما يخص حماية حقوق الملكية والنشر على شبكة الإنترنت.

س١٣/ من الخصائص التي يتميز بها التسويق الإلكتروني باستثناء:

الخدمة الواسعة

توسيع المسافة بين الشركات

الخداع والشركات الوهمية

غياب المستندات الورقية

س١٤/ ليست من المعوقات الأساسية للتسويق الإلكتروني:

اللغة والثقافة

الشراء عبر الانترنت

القوانين والتشريعات

السرية والخصوصية

س١٥/ تقوم استراتيجية.....على فكرة تحسين ظهور الموقع في مُحرك بحث جوجل، مما يؤدي بالنهاية لزيادة المرور إليه:

التسويق عبر المحتوى

مُحرك البحث الأمثل

التسويق عبر الجوّال

التسويق من خلال كتابة المقالات

س١٦/ طريقة عمل الأعمال التي يمكن للشركة من خلاله الحفاظ على نفسها وتوليد الإيرادات على المدى الطويل:

س١٧/ من استراتيجيات التسويق عبر الإنترنت باستثناء:

استراتيجية التسويق عبر المحتوى

استراتيجية بحوث السوق

المبيعات

التسعير

س١٠/ هي عبارة عن عمليات البيع الإلكتروني عبر الانترنت للسلع والخدمات التي يتم توجيهها إلى المستهلك النهائي:

C2C

B2B

C2B

B2C

س١١/ استراتيجية SEO هي اختصار ل:

Search Encoding Orientation

Scenario Encoding Orientation

Search Engine Optimization

Scenario Engine Optimization

س١٢/ تعتبر من الخصائص التي يتميز بها التسويق الإلكتروني:

الخدمة المحدودة

توسيع المسافة بين الشركات

الخداع والشركات الوهمية

المستندات الورقية

الشراء

البيع

نموذج الأعمال

التوزيع

ارتباط المنتجات ومواصفاتها بالمواصفات العالمية في العصر الحاضر

تكاليف الإعلان الزهيدة

س ٢٢/ يعرف بأنه استخدام الانترنت والتقنيات الرقمية المرتبطة لتحقيق الأهداف التسويقية وتدعيم المفهوم التسويقي الحديث:

الاعمال الإلكترونية

الترويج

التسويق الإلكتروني

التسويق

س ٢٣/ ظهور التقنيات الحديثة وخصوصاً شبكة الإنترنت وتحرير التجارة العالمية وظهور منافسين جدد من شأنه أن:

يخفض من حدة المنافسة

يزيد من حدة المنافسة

يرفع أسعار السلع

يرفع تكاليف المنتج

س ٢٤/ يتم في هذا النوع اعلان طلب كميات من المنتجات وتقوم الشركات الصانعة او المزودين بوضع اسعارهم بناء على المواصفات الموضوعه من قبل العملاء بحيث يفوز بالعرض صاحب أقل سعر:

نموذج المزادات الإلكترونية

نموذج المناقصات الإلكترونية

نموذج التسويق المباشر عبر الانترنت

نموذج تسمية التسعيرة

استراتيجية التسويق عبر الجوال

استراتيجية مُحرك البحث الأمثل

س ١٨/ من أثر التسويق عبر الانترنت على الأسعار هو أن أسعار المنتجات تكون مخفضة و يعود ذلك إلى الأسباب التالية باستثناء:

للتنافس الشديد بين الشركات العارضة

انخفاض التكاليف

المنتجات التي تباع عبر الانترنت رديئة الجودة

عدم وجود ضرائب

س ١٩/ موقع Ebay يعتبر مثال لمجال التجارة الإلكترونية:

B2B

C2C

B2C

C2B

س ٢٠/ من أهم الطرق المتبعة في التسعير باستثناء:

التسعير على أساس التكلفة

التسعير على أساس القرعة

التسعير على أساس أسعار المنافسين

التسعير على أساس حجم الطلب

س ٢١/ اثر شبكة الإنترنت على المنتج (كأحد عناصر المزيج التسويقي) تظهر من حيث:

اختصار قنوات التوزيع

الزيادة من حدة المنافسة

س٢٥/ طريقة عمل الأعمال التي يمكن للشركة من خلاله الحفاظ على نفسها وتوليد الإيرادات على المدى الطويل:

الشراء

البيع

نموذج الأعمال

التوزيع

س٢٦/ من فوائد الأعمال الإلكترونية على المنظمات :

زيادة العمالة

استمرارية الوقت: البيع ٧/٢٤

زيادة عدد المحلات

البيع بالآجل

س٢٧/ من فوائد الأعمال الإلكترونية على المستهلك، ما عدا :

زيادة الإيرادات

التزويد الفوري

الحصول على منتجات وخدمات رخيصة

توفر المعلومات حول المنتج

س٢٨/ تشتمل على أنشطة إنتاج السلع والخدمات وتوزيعها وتسويقها وبيعها وتسليمها للمشتري من خلال الوسائط الإلكترونية والعمليات التجارية:

التجارة الإلكترونية

الدفع الإلكتروني

التوزيع

المواقع الإلكترونية

س٢٩/ هو الوسيط الذي تنتقل إليه السلعة ويتقاضى عنها عمولة على بيعها دون أن تنتقل إليه الملكية:

تاجر الجملة

تاجر التجزئة

السمسار

الوكيل

س٣٠/ هو مجموعة من الجهود التسويقية المتعلقة بإمداد المستهلك بالمعلومات عن المزايا الخاصة بالسلعة أو الخدمة أو فكرة معينة، وإثارة اهتمامه بها وإقناعه بمقدرتها على إشباع احتياجاته:

المنتج

التسعير

الترويج

المبيعات

س٣١/ يعتمد النجاح في عملية التسويق عبر الإنترنت بشكل أساسي على:

قيمة رأس المال المستخدم

القيمة التي يُضيفها صاحب العمل للعالم

تكاليف إنشاء الموقع الإلكتروني

عدد المشاركين في عملية التسويق عبر الانترنت