

تعداد سوالات: تستی: ۲۵ تشریحی: ۵

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۶۰ تشریحی: ۶۰

سری سوال: یک ۱

عنوان درس: تجارت الکترونیکی

رشته تحصیلی/کد درس: مهندسی فناوری اطلاعات، مهندسی فناوری اطلاعات (چندبخشی) ۱۵۱۱۰۰۲

سوالات تشریحی

۱.۴۰ نمره

۱- مشتریان الکترونیکی

فروشنده‌گان الکترونیکی

محصولات و خدمات

زیرساخت

Front end

Back end

واسطه‌های تجاری

سایر شرکای تجاری

خدمات پشتیبانی

۱.۴۰ نمره

۲- در مدل نیروهای رقابتی پورتر، پنج عامل اصلی رقابتی وجود دارد. این عوامل در تعامل با یکدیگر مشخص می‌کنند ارزش اقتصادی حاصله به چه نسبتی بین شرکت‌های دخیل در صنعت تقسیم شود. چنین تحلیلی از صنعت به شرکت‌ها کمک می‌کند تا استراتژی بهتری برای رقابت انتخاب کنند.

پنج نیروی اصلی تعیین کننده فضای رقابتی عبارتند از: قدرت چانه‌لزنی تأمین‌کنندگان، قدرت چانه‌لزنی خریداران، موانع تازه‌لواردان، رقابت در میان رقبای موجود، تهدید عرضه محصولات یا خدمات جایگزین.

۱.۴۰ نمره

۳- تعداد کاربرانی را که از سایت‌ها خرید می‌کنند، در قالب درصد بیان می‌کنند (نسبت به بازدیدکنندگان از سایت).

۱.۴۰ نمره

۴- به دلیل این که تجارت الکترونیکی B2B نیاز به اشتراک اطلاعات اختصاصی دارد، اخلاق کاری باید وجود داشته باشد. کارمندان نباید بتوانند به نواحی غیرمجاز در سیستم مبادله دستیابی داشته باشند و امور شخصی شرکای معامله باید هم از لحاظ فنی و هم از لحاظ قانونی محافظت شود.

۱.۴۰ نمره

۵- شبکه‌سازی اجتماعی سیار به شبکه‌سازی اجتماعی برمی‌گردد که اعضا با استفاده از تلفن‌های هوشمند یا دیگر وسایل همراه با یکدیگر گفت‌وگو می‌کنند و به هم وصل می‌شوند.