

جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

المدة: ساعة و نصف

المقياس: تسويق إلكتروني

التخصص: تسويق

المستوى: السنة الثالثة

الرمز السري:

التاريخ: 2024/06/09

الاسم واللقب:

الرمز السري:

الامتحان الاستدراكي للسنة الجامعية 2024/2023

السؤال الأول (6ن):

المنتج	صنف المنتج	طريقة التوزيع
العطور		
التطبيقات		
الحجز في الفنادق		
كتب		
ألعاب		
غرفة في الفندق		

السؤال الثاني (2ن):

الخيارات الاستراتيجية	مساوئ الخيار:
منتج حالي في سوق حالية	
منتج جديد في سوق جديدة	شروط نجاح الخيار:

السؤال الثالث (2ن):

دور الانترنت في دعم سيرورة الشراء	الكيفية (الطريقة)
مرحلة الشعور بالحاجة	
مرحلة تقييم البدائل	

الإجابة النموذجية لامتحان الاستدراكي للسنة الجامعية 2024/2023

السؤال الأول(6ن):

المنتج	صنف المنتج	طريقة التوزيع
العطور	مادي (0.5)	تقليدية (0.5)
التطبيقات	رقمي (0.5)	إلكترونية (0.5)
الحجز في الفنادق	رقمي أو مادي (0.5)	إلكترونية أو تقليدية (0.5)
كتب	مادي (0.5)	تقليدية (0.5)
ألعاب	رقمي (0.5)	إلكترونية (0.5)
غرفة في الفندق	مادي (0.5)	تقليدية (0.5)

السؤال الثاني(2ن):

الخيارات الاستراتيجية	
منتج حالي في سوق حالية	مساوئ الخيار: عدم الاستفادة من مزايا شبكة الانترنت مثل ميزة التغطية الجغرافية الواسعة (1)
منتج جديد في سوق جديدة	شروط نجاح الخيار: امتلاك قنوات التوزيع بالنسبة للمنتجات غير القابلة للتعامل الكترونيا بشكل كامل (1)

السؤال الثالث(2ن):

دور الانترنت في دعم سيرورة الشراء	الكيفية(الطريقة)
مرحلة الشعور بالحاجة	خلق الحاجات والرغبات الدفينة للمشتري. (1)
مرحلة تقييم البدائل	تسهيل عملية المقارنة بين العديد من العروض وتساعد على اتخاذ قرار شراء انتقائي. (1)

السؤال الرابع (2.5ن): حدد نوع المخاطر المدركة المبينة في الجدول

نوعها	المخاطر المدركة
1. تكنولوجيا (0.5)	1. تعرض الجهاز للتخريب بسبب الفيروسات،
2. مالية (0.5)	2. التعرض للخداع أو الاستغلال السيئ للمعلومات المالية.
3. معلوماتية (0.5)	3. الحصول على معلومات غير مطابقة للواقع عبر الإنترنت.
4. الفرص البديلة (0.5)	4. ضياع فرص التسوق عبر المنافذ الأخرى من خارج الشبكة.
5. أداء المنتج (0.5)	5. التخوف من أن لا تؤدي الخدمة الأداء المتوقع والمطلوب منها.

السؤال الخامس (7.5ن): أذكر خصائص التكنولوجيات الحديثة للمعلومات والاتصال (NTIC) مع شرح بسيط لكل منها

الخصائص	شرحها
1. التفاعلية (0.5)	1. تفاعل بين البائع و المشتري. (1)
2. اللازمية (0.5)	2. عملية الشراء تتم دون حدود زمنية. (1)
3. اللامكانية (0.5)	3. لا حدود جغرافية للعملية البيعية. (1)
4. الفورية (0.5)	4. يمكن إتمام عملية البيع فورا. (1)
5. الجماهيرية (0.5)	5. السوق المستهدفة مفتوحة على العالم. (1)