

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Фонды оценочных средств по дисциплине
«ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС»

Индикаторы (детализация) компетенции

Способен проводить комплексный анализ угроз экономической безопасности хозяйствующих субъектов

Индикаторы:

ПК.2.3 Составляет прогнозы динамики основных экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов

2. Планируемые результаты обучения

Коды индикаторов компетенций	Планируемый результат
ПК.2.3	Знать основные понятия и концепции электронного бизнеса и современные тенденции и направления развития электронной коммерции. Уметь определять возможности и ограничения использования информационных технологий в рамках электронного бизнеса. Уметь использовать современные инструменты и платформы для создания и поддержки электронного бизнеса. Владеть навыками организации мер по обеспечению информационной безопасности и защите данных пользователей.

3. Спецификация теста

Тест по дисциплине «Электронный бизнес» представляет собой перечень примерных вопросов, предлагаемых студентам с учетом тем и заданий для контрольных мероприятий, предусмотренных по дисциплине.

Вариант 1.

1. Какой из следующих элементов является ключевым при бизнес-планировании интернет-проекта?

- а) Определение целевой аудитории
- б) Установление целей проекта
- в) Разработка стратегии продвижения
- г) Все вышеперечисленные

2. Какой из следующих методов используется для сегментации целевой аудитории?

- а) Географическая сегментация
- б) Демографическая сегментация
- в) Поведенческая сегментация
- г) Все вышеперечисленные

3. Какой из следующих этапов является частью жизненного цикла продаж?

- а) Привлечение клиентов
- б) Удержание клиентов
- в) Закрытие сделки
- г) Все вышеперечисленные

4. Какой из следующих терминов относится к технике увеличения продаж через

дополнительные предложения?

- а) Cross-sell
- б) Upsell
- в) Лидогенерация
- г) Ретаргетинг

5. Какой из следующих методов является современным подходом к запуску интернет-проекта?

- а) Запуск без тестирования
- б) Запуск через тестирование
- в) Запуск с минимальным бюджетом
- г) Запуск через традиционную рекламу

6. Какой из следующих методов относится к поисковой оптимизации (SEO)?

- а) Оптимизация контента
- б) Создание ссылок
- в) Анализ ключевых слов
- г) Все вышеперечисленные

7. Какой из следующих элементов является частью маркетинга 2.0?

- а) Односторонняя коммуникация
- б) Взаимодействие с клиентами
- в) Традиционная реклама
- г) Игнорирование отзывов клиентов

8. Какой из следующих инструментов используется для продвижения в социальных сетях?

- а) Email-рассылки
- б) Twitter
- в) Реклама на телевидении
- г) Печатные буклеты

9. Какой из следующих факторов может привести к ошибкам при выборе ассортимента?

- а) Неправильный анализ конкуренции
- б) Игнорирование потребностей целевой аудитории
- в) Отсутствие тестирования продукта
- г) Все вышеперечисленные

10. Какой из следующих методов может быть использован для анализа конкуренции?

- а) SWOT-анализ
- б) Анализ рынка
- в) Исследование потребительских предпочтений
- г) Все вышеперечисленные

11. Какой из следующих показателей наиболее часто используется для измерения эффективности каналов продвижения?

- а) ROI (Return on Investment)
- б) CTR (Click-Through Rate)
- в) CPC (Cost Per Click)
- г) Все вышеперечисленные

12. Что такое двухшаговые продажи?

- а) Продажа товаров через два разных канала
- б) Метод продаж, при котором клиент сначала получает информацию, а затем принимает решение о покупке
- в) Продажа товаров с использованием двух разных цен
- г) Все вышеперечисленные

13. Какой из следующих инструментов относится к системам управления контентом (CMS)?

- а) Salesforce
- б) WordPress
- в) HubSpot
- г) Google Analytics

14. Какой из следующих инструментов используется для управления взаимоотношениями с клиентами (CRM)?

- а) Joomla
- б) Magento
- в) Salesforce
- г) Wix

15. Какой элемент является важной частью технической документации проекта?

- а) Описание целевой аудитории
- б) Архитектура системы
- в) Стратегия контент-маркетинга
- г) Планы по привлечению трафика

16. Какой из следующих современных подходов может быть использован для эффективной разработки проекта?

- а) Agile
- б) Waterfall
- в) Lean
- г) Все вышеперечисленные

17. Какой из следующих методов может помочь выйти из ценовой конкуренции?

- а) Увеличение цен на товары
- б) Предложение уникальных услуг или продуктов
- в) Снижение затрат на производство
- г) Все вышеперечисленные

18. Какой из следующих факторов не относится к эффективному измерению каналов продвижения?

- а) Анализ трафика
- б) Изучение отзывов клиентов
- в) Измерение конверсии
- г) Оценка затрат на рекламу

19. Какой из следующих аспектов является ключевым для успешного использования CMS?

- а) Простота использования
- б) Наличие SEO-инструментов
- в) Возможность интеграции с другими системами
- г) Все вышеперечисленные

20. Какой из следующих подходов помогает в управлении проектами в условиях неопределенности?

- а) Agile
- б) Waterfall
- в) Scrum
- г) Все вышеперечисленные

21. Наука об обеспечении безопасности данных называется:

- 1) брендинг
- 2) криптография
- 3) маркетинг
- 4) сегментация

22. B2G - это модель взаимодействия?

- 1) Бизнес-государство
- 2) Потребитель-бизнес
- 3) Бизнес-бизнес
- 4) Бизнес-потребитель
- 5) Потребитель-государство
- 6) Потребитель-потребитель

23. Информационная технология – это...

- 1) процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных
- 2) процесс, использующий средства массовой информации
- 3) процесс, создающий отдельные документы и отдельные массивы документов.

24. Установите последовательность этапов проектирования СППР

- 1) Составление словаря системы
- 2) Внедрение системы
- 3) Описание предметной области, целей создания системы и выполнение постановки задачи
- 4) Разработка базы знаний и базы данных

25. C2B – это модель взаимодействия?

- 1) Потребитель-потребитель
- 2) Бизнес-потребитель
- 3) Потребитель-государство
- 4) Бизнес-государство
- 5) Бизнес-бизнес
- 6) Потребитель-бизнес

Вариант 2.

1. Какой из следующих аспектов является важным при создании интернет-магазина?

- а) Выбор платформы для сайта
- б) Определение логистических решений
- в) Разработка дизайна интерфейса
- г) Все вышеперечисленные

2. Какой из следующих методов может помочь в анализе поведения пользователей на сайте?
- а) Google Analytics
 - б) SWOT-анализ
 - в) Полевые исследования
 - г) Опросы клиентов
3. Какой из следующих терминов описывает процесс увеличения числа посетителей сайта через органический поиск?
- а) SEM
 - б) SEO
 - в) SMM
 - г) PPC
4. Какой из следующих способов является эффективным для привлечения трафика на сайт?
- а) Платная реклама
 - б) Контент-маркетинг
 - в) Социальные сети
 - г) Все вышеперечисленные
5. Какой из следующих методов используется для повышения лояльности клиентов?
- а) Программы лояльности
 - б) Персонализированные предложения
 - в) Обратная связь с клиентами
 - г) Все вышеперечисленные
6. Какой из следующих факторов важен для успешного запуска интернет-проекта?
- а) Наличие четкого плана
 - б) Исследование рынка
 - в) Определение целевой аудитории
 - г) Все вышеперечисленные
7. Какой из следующих инструментов может использоваться для автоматизации маркетинга?
- а) CRM-системы
 - б) Email-маркетинг
 - в) Социальные сети
 - г) Все вышеперечисленные
8. Какой из следующих подходов относится к контент-маркетингу?
- а) Создание уникального контента
 - б) Использование платной рекламы
 - в) Игнорирование SEO
 - г) Все вышеперечисленные
9. Какой из следующих методов помогает в управлении репутацией бренда?
- а) Мониторинг отзывов
 - б) Создание положительного контента
 - в) Реакция на негативные комментарии
 - г) Все вышеперечисленные

10. Какой из следующих показателей является ключевым для оценки эффективности интернет-рекламы?

- а) CTR (Click-Through Rate)
- б) Конверсия
- в) ROI (Return on Investment)
- г) Все вышеперечисленные

11. Что служит основой предприятий новой экономики?

- 1) Масштабы предприятия
- 2) Знания и информация
- 3) Концентрация управляющего потенциала
- 4) Массовые производство и сбыт

12. Какая из перечисленных составляющих бизнес-пространства появилась только в современной экономике?

- 1) Потребительская
- 2) Информационно-коммуникационная
- 3) Производственная
- 4) Инфраструктурная

13. Бизнес-план имеет следующие два направления:

- 1) Внутреннее и внешнее
- 2) Долгосрочное и краткосрочное
- 3) Стратегическое и тактическое
- 4) Техническое и экономическое

14. В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта?

- 1) выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия
- 2) обоснование технической возможности и целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности
- 3) получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности
- 4) проведение финансового оздоровления

15. Емкость рынка – это:

- 1) все ответы верны
- 2) объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени
- 3) территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия
- 4) удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке

16. Назначение бизнес-плана состоит в следующем:

- 1) верны все варианты
- 2) изучить перспективы развития будущего рынка сбыта
- 3) обнаружить возможные опасности
- 4) определить критерии и показатели оценки бизнеса

17. Составляющими электронного бизнеса является?

- 1) Электронная коммерция

- 2) Составляющими электронного бизнеса являются оба варианта
- 3) Ни один из вариантов не является составляющим электронного бизнеса
- 4) Комплексная автоматизация деятельности предприятия

18. Какая группа факторов составляет основу для позиционирования продукта?

- 1) восприятие продуктов потребителями
- 2) намерение потребителей совершить покупку
- 3) поведение покупателей после покупки
- 4) поведение покупателей при покупке

19. Метод, который заключается в прогнозировании, например, уровня и структуры спроса путем принятия за эталон фактические данные отдельных рынков называется:

- 1) аналогий
- 2) корреляции трендов
- 3) нормативный
- 4) экономико-математического моделирования

20. Перечислите стадии, проходимые потенциальным покупателем?

- 1) Предпочтение
- 2) Знание
- 3) Убеждение
- 4) Покупка

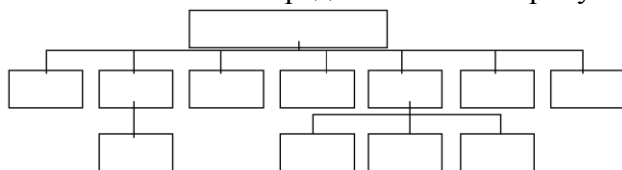
21. «Размещение текстово-графических рекламных материалов на контекстных площадках», какой вид Интернет-рекламы характеризует данное утверждение?

- 1) Медийная реклама
- 2) Всплывающие (pop-up) окна и spyware
- 3) Контекстная реклама
- 4) Поисковая реклама
- 5) Геоконтекстная реклама
- 6) Спам
- 7) Вирусная реклама
- 8) Индивидуальные письма
- 9) Рассылки подписчикам
- 10) Продакт-плейсмент в онлайн играх

22. На чем в первую очередь необходимо акцентировать внимание при построении эффективного веб-сайта коммерческого предприятия?

- 1) На том, как веб-сайт повлияет на бизнес конкретного предприятия
- 2) Тонкости дизайна
- 3) Стили оформления
- 4) Изучении веб-сайтов конкурентов

23. Как называется представленная на рисунке структура веб-сайта?



- 1) Линейная
- 2) Иерархическая
- 3) Смешенная
- 4) Структурно-логическая

24. Кто относится к целевой аудитории веб-представительства фирмы?

- 1) Сотрудники фирмы
- 2) Руководство фирмы
- 3) Внешние посетители
- 4) Конкуренты

25. Какие существуют виды доставки товаров (услуг) купленных в интернет-магазине?

- 1) Почта
- 2) Электронная почта
- 3) Не один из перечисленных
- 4) Предоставление доступа к информационным услугам или каналам связи; импорт («скачивание»)
- 5) Собственная служба доставки
- 6) Все перечисленные