

## SNT - RÉSEAUX SOCIAUX - QCM 1

Prénom:

Nom:

**Cochez les bonnes réponses.****1. Quelles sont les sources de revenus des réseaux sociaux ?****Plusieurs bonnes réponses sont possible.**

- ☐ Publicités ciblées
- ☐ Achats de licences de logiciels par les utilisateurs
- ☐ Abonnements premium
- ☐ Contributions des utilisateurs sous forme de dons
- ☐ Recettes provenant des ventes de produits physiques
- ☐ Vente de données des utilisateurs.

**2. Comment expliquer la rentabilité des entreprises de réseaux sociaux ? Plusieurs bonnes réponses sont possible.**

- ☐ La vente directe d'appareils technologiques associés aux plateformes
- ☐ L'échelle mondiale des plateformes, réduisant le coût par utilisateur
- ☐ Les taxes sur les transactions réalisées entre utilisateurs
- ☐ Diversification des sources de revenus (publicité, abonnements, partenariats)
- ☐ L'exploitation massive des données utilisateurs pour personnaliser les publicités
- ☐ Les subventions gouvernementales spécifiques à ces entreprises

**3. Que signifie le slogan « Quand c'est gratuit, c'est vous le produit » ? Qu'une seule bonne réponse.**

- ☐ Les données personnelles et l'attention des utilisateurs sont monétisées par l'entreprise.
- ☐ L'entreprise offre ses services gratuitement sans aucun objectif financier.
- ☐ Les utilisateurs deviennent des clients prioritaires grâce à des services gratuits.
- ☐ Les entreprises de réseaux sociaux fonctionnent uniquement sur un modèle philanthropique.

## SNT - RÉSEAUX SOCIAUX - QCM 1

Prénom:

Nom:

**Cochez les bonnes réponses.****1. Quelles sont les sources de revenus des réseaux sociaux ?****Plusieurs bonnes réponses sont possible.**

- ☐ Publicités ciblées
- ☐ Achats de licences de logiciels par les utilisateurs
- ☐ Abonnements premium
- ☐ Contributions des utilisateurs sous forme de dons
- ☐ Recettes provenant des ventes de produits physiques
- ☐ Vente de données des utilisateurs.

**2. Comment expliquer la rentabilité des entreprises de réseaux sociaux ? Plusieurs bonnes réponses sont possible.**

- ☐ La vente directe d'appareils technologiques associés aux plateformes
- ☐ L'échelle mondiale des plateformes, réduisant le coût par utilisateur
- ☐ Les taxes sur les transactions réalisées entre utilisateurs
- ☐ Diversification des sources de revenus (publicité, abonnements, partenariats)
- ☐ L'exploitation massive des données utilisateurs pour personnaliser les publicités
- ☐ Les subventions gouvernementales spécifiques à ces entreprises

**3. Que signifie le slogan « Quand c'est gratuit, c'est vous le produit » ? Qu'une seule bonne réponse.**

- ☐ Les données personnelles et l'attention des utilisateurs sont monétisées par l'entreprise.
- ☐ L'entreprise offre ses services gratuitement sans aucun objectif financier.
- ☐ Les utilisateurs deviennent des clients prioritaires grâce à des services gratuits.
- ☐ Les entreprises de réseaux sociaux fonctionnent uniquement sur un modèle philanthropique.