35. Asigurarea securitatii datelor implica atingerea unor obiective precum:

a. Confidentialitate

b. Valabilitate

d. Nonrepudiere

8. Cele mai utilizate tipuri de tehnici data mining pentru e-commerce sunt:

a. Tehnici bazate pe filtrare colaborativa

d. Tehnici bazate pe model

e. Tehnici bazate pe o întrebare specificată

9. Care sunt nivelurile tipice pentru un model de arhitectură logică?

a. Nivelul legat de logica problemei sau a activităţii de afaceri

c. Nivelul prezentare

d. Nivelul gestionării datelor

10. Care dintre următoarele componente aparțin rolului de vânzător? (am mers pe incredere, n am vazut in curs)

b. Sistemul de procesare a plăţilor

c. Componenta responsabilă cu actualizarea conținutului afacerii

d. Sistemul de gestionare a tranzacţiilor electronice

18. Click-stream se refera la

a. analiza fluxului click-urilor successive

b. metoda folosită pentru a înţelege cea mai probabilă cale de navigare într-un site web cu scopul previziunii online a paginilor pe care un vizitator le va accesa

d. secvenţă de pagini web vizualizate de un utilizator, paginile fiind afişate câte una pe rând la un moment dat

19. Care dintre etapele urmatoare fac parte din etapele tipice unui proces de data mining?

a. preprocesarea datelor

b. transformarea datelor

e. determinarea de șabloane și modele

20. Customizarea unui site de e-commerce se refera la:

c. abilitatea de a schimba oferta de produse în funcție de așteptările clientului

46. Ce fel de sistem de plata online este PayPal?

a. sistem bazat pe o valoare depozitata in prealabil

47. Care dintre următoarele componente fac parte din structura de bază a unei aplicații electronice de comerț? ( eu asta am gasit in curs , posibil sa mai fie una buna)

a. Componenta care administrează profilul utilizatorilor

c. Coșul virtual de cumpărături

d. Baza de date a produselor

27. Ce abordare a arhitecturii definește modul în care se structurează şi se organizează sistemul la nivel conceptual pentru a asigura funcţionalităţile cerute de utilizator?

c. Arhitectura logică

41. Campaniile din cadrul unui sistem marketing

a. Se realizeaza prin vânzări sugestive ceea ce implica crearea unor expresii pe care să le utilizezi în cazul reducerilor sau a adăugării unor produse bonus ???in pdf nu e

d. Se realizeaza prin crearea şi trimiterea directă a mail-urilor la o listă de utilizatori

44. Care sunt avantajele efectuării plăților prin mijloace electronice?

a. Reducerea costurilor

d. Scăderea riscului de apariție a erorilor

e. Reducerea timpului necesar realizării operațiunilor

37. Care dintre urmatoarele utilitare asigura securitatea sistemelor de comert electronic?

a. Serverele PROXY

c. Retele VPN

d. Protocolul SSL

39. Ce este protocolul SET ((Secured Electronic Transaction)?

b. un protocol specializat pe criptarea tranzacțiilor bazate pe cărțile de credit sau debit utilizând certificate digitale

c. o metodă de plată creată de consorțiul coordonat de MasterCard și Visa

53. Daca utilizatorii care au cheltuit aproximativ 300 Ron în urma unei vizite pe site și au vizualizat articole pentru călătorie, vor avea afișate și oferte de excursii, atunci dezvoltatorul site-ului de e-commerce a implicat in implementare o tehnica de :

c. data mining bazata pe reguli

43. Data mining reprezinta

a. procesul de extragere a informațiilor relevante din aceste date folosind metode matematice și statistice

b. procesul de analiză a unor cantități mari de date

50. Elementele unei aplicatii e-commerce ce pot sa integreze inteligenta artificiala sunt:

a.Securitate cibernetica

b.CRM

d.Chatbots

e.Managementul inventarului

40. Electronic Data Interchange (EDI) este un standard de comunicare:

a. ce deserveste pieţele orizontale care serveșc mai multe medii diferite ??? in pdf si asta cu galben

b. ce deserveste pieţele verticale ce oferă produse şi servicii pentru o anumită industrie

c. pentru schimbul de documente de afaceri: facturi, ordine de plată, facturi de transport, numărul produselor din stoc şi alte informaţii de decontare între un număr mic de firme

38. E-Commerce Interoperability Standard (ECIS) :

a. organizează mai multe servicii de comerț electronic centrate în jurul unui singur agent. Acest agent este un punct central ce suportă conectivitate multiplă și interoperabilitate între mai mulți furnizori de servicii

22. Fluxul vizitatorilor sau „analiza funnel”:

c. Este un indicator care arata cati dintre vizitatorii site-ului devin clienti ai acestuia. ???? in pdf si asta !!!!

d. Este esenţială pentru înţelegerea modului în care utilizatorii acţionează pe site

17. Indicatorii de performanţă sunt

b. coeficienti pentru măsurarea progresului faţă de obiectivele propuse

d. măsurători cuantificabile ale unor stări ale afacerilor

21. In cadrul unei arhitecturi de tip Open Market Distributed Commerce:

a. sunt permise cataloage multiple pe mai multe servere

b. managementul de conţinut este separat de cel al tranzacţiilor

23. Indicatorii de performanta sunt impartiti in urmatoarele categorii: Alegeți una sau mai multe opțiuni:

d. Indicatori generali ai site-ului, indicatori de interacțiune si indicatori tranzacționali

31. In cazul metodei de plata de tip digital cash

b. se transmit jetoane (tokens) autentificate, reprezentând o valoare în numerar de la client la comerciant

c. se are in vedere validatarea de jetoane (tokens) de către bancă, prin semnătură digitală înainte de transmitere ??? in pdf fara asta

33. Intre criteriile de funcţionalităţi minimale ale unui sistem de management de continut (CMS) se afla:

a. Existenta sabloanlore de pagini, făcând referire la designul şi mentenanţa structurii conţinutului, structurii paginii web şi structurii site-ului

e. Oferirea de analize statistice de utilizare pentru a obţine metrici de performanţă

49. JSP (Java Server Pages) este:

b. tehnologie ce permite dezvoltatorilor să genereefiientcientze dinamic pagini web ca răspuns la cererile utilizatorilor, utilizand fragmente de cod Java, introduse in pagini HTML

48. La ce se refera termenul de „nonrepudiere”?

a. confirmarea celui care primeste un email ca cel care a trimis mesajul este cu adevarat persoana care pretinde ca este si semneza

36. La ce se referă termenul de comerț electronic din punct de vedere e-business?

b. Vânzarea şi cumpărarea de bunuri şi servicii

30. Modulele specifice sistemelor marketing sunt

a. Motoare ce permit evaluarea expresiilor

b. Campaniile

c. Module pentru managementul listelor de email-uri.

32. Modalități de creștere a traficului pentru un site de e-commerce:

b. Include un blog care să accentueze experiența siteului pentru comercializarea unei anumite categorii de produse

c. Păstrează clienții informați prin newsletter

d. Folosește tag-uri unice pentru fiecare titlu de pagină

45. Modelarea stărilor și șabloanelor unui proces pentru a detecta căile tipice pe care cumpărătorii tind sa le aleagă

a. Este o regula secventiala de data mining pentru e-commerce

2. Open Buying on the Internet (OBI) este

a. un standard lansat de OBI Consortium și susținut de InteliSys, Microsoft și Oracle

c. un standard care susține interoperabilitatea componentelor prin autentificare la cumpărare și managementul comenzilor ???? in pdf nu e asta

e. un standard creat să asigure comunicarea între diverse sisteme de e-commerce

34. Profilul unui utilizator

b. este un set de reguli ce descrie un comportament tipic al unui client sau grup de clienți pe site

c. este un set de reguli ce ajută la stabilirea unor șabloane specifice care pot fi identificate ??? in pdf fara

1. Sistemul Marketing are următoarele funcţii:

c. satisfacerea clientului, capacitate de vânzare, publicitate, testare, campanii de email, reduceri de preţuri, cupoane

d. prioritizarea produselor din campanii

3. Selectati care dintre urmatoarele sunt considerate tipuri de reguli data mining pentru e-commerce:

b. Reguli secvențiale pentru a detecta căile tipice pe care cumpărătorii tind sa le aleagă

c. Reguli de asociere pentru analiza coșului de cumpărături

e. Reguli de clasificare pentru a găsi potențialii clienți pentru un anumit produs sau clasificarea comportamentului vizitatorilor site-ului

28. Sistemele de tip Marketing se integrează perfect cu: Alegeți una sau mai multe opțiuni

b. sistemul dedicat profilelor clienților

c. baza de date

d. sistemul dedicat comenzilor

e. catalogul

29. Sistemele de Management al Conținutului (CMS): (posibil sa mai fie una corecta, nush sigur)

a. Sunt sisteme ce permit adăugarea, editarea şi controlul total al oricărui aspect al site-ului web

d. Sunt aplicaţii web ce facilitează ca un grup de persoane, de obicei din diferite departamente ale afacerii, să colaboreze şi să menţină platformele web

11. Selectați procesele tehnice implicate în dezvoltarea unui sistem de comerț electronic:

b. Mentenanță

c. Analiza cerintelor

d. Testare

e. Proiectare

42. Traficul prin referinte se refera la

a. traficul generat în urma unei campanii de marketing, publicitate

b. traficul generat în urma unei stimulări financiare

51. Tehnicile NLP (Natural Language Processing) sunt utilizate in cazul implementarii unor module precum:

a.Chatbots

24. Traficul organic implica:

a. Cost per actiune ??? in pdf si asta cu galben

b. Ierarhizare în funcţie de criterii de calitate specifice fiecărui site ??? in pdf fara asta

c. Cost redus

d. Diversitate

25. Tehnicile de data mining: Alegeți una sau mai multe opțiuni:

a. extrag datele tranzactionale, stocheaza si administreaza datele într-un sistem multidimesional de baze de date

b. ajuta la detectarea unor comportamente asociate fraudelor ??? in pdf fara

d. analizeaza datele si prezinta datele sub formă de tabele si grafice

4. Un sistem CRM (Customer Relationship Management) eficient ajuta la cresterea veniturilor prin:

c. Oferirea de valoare într-o manieră personalizată

e. Păstrarea clienților vechi și atragerea de clienți noi

5. Un sistem CRM (Customer Relationship Management) colaborativ

b. Permite o colaborare mai ușoara cu toti clienții, furnizorii și partenerii de afaceri în vederea creșterii vânzarilor și a prestarilor de servicii pe toate canalele de marketing

6. Un sistem CRM (Customer Relationship Management) analitic

c. Permite analizarea datelor despre clienți, date generate de aplicațiile CRM operaționale, precum și înțelegerea comportamentului clienților astfel încât acesta să devină predictibil.

7. Un sistem CRM (Customer Relationship Management):

b. reprezintă un set de soluții proiectate pentru a organiza atât interacțiunea în cadrul departamentelor, cât și interacțiunea cu toti clienții, furnizorii și alte companii

c. unifică şi coordonează toate canalele prin care clientul interacţionează cu firma

d. ajuta la identificarea mijloacelor prin care se pot face cele mai profitabile investitii

12. Urmatorii indicatori fac parte din categoria „Indicatori de interactiune”:

c. Timpul mediu petrecut în redirecţionări pentru a ajunge la pagina analizată

d. Indicatori de tehnologie, precum browser-ul folosit, providerul de internet, tipul de dispozitive

13. Urmatorii indicatori fac parte din categoria „Indicatori tranzactionali”: Alegeți una sau mai multe opțiuni

c. Numărul total de tranzacţii pe zile

e. Scorul de profitabilitate

14. Urmatorii indicatori fac parte din categoria „Indicatori generali ai site-ului”

b. Rata de click pentru o anumită căutare

c. Numărul total de vizitatori

d. Fluxul vizitatorilor ??? in pdf fara asta

15. Un sistem de marketing adecvat are in vedere:

a. Plan de email pentru clienti

b. Social login

c. Live chat

d. Un plan eficient pentru promotii

16. Web Usage Mining

a. se bazează pe analiza secvenţei de pagini vizitate în cadrul unei sesiuni date, numită analiza click-urilor web

b. se refera la metodele de extragere a regulilor de asociere sunt folositoare pentru obţinerea corelaţiilor dintre diferitele pagini vizitate în timpul unei sesiuni

d. explorează căile de navigare şi comportamentele din timpul vizitei în cadrul unui site web.

26. "Web analytics” se refera la

a. analiză cantitativă şi calitativă a datelor din cadrul propriului site web

c. măsurare, colectare, analiză şi raportare a datelor din mediul Internet, având ca scop inţelegerea şi optimizarea acestui mediu

d. cunoştinţele despre măsurarea audienţei din mediul internet

35. Asigurarea securitatii datelor implica atingerea unor obiective precum:

a. Confidentialitate

b. Valabilitate

d. Nonrepudiere

8. Cele mai utilizate tipuri de tehnici data mining pentru e-commerce sunt:

a. Tehnici bazate pe filtrare colaborativa

d. Tehnici bazate pe model

e. Tehnici bazate pe o întrebare specificată

9. Care sunt nivelurile tipice pentru un model de arhitectură logică?

a. Nivelul legat de logica problemei sau a activităţii de afaceri

c. Nivelul prezentare

d. Nivelul gestionării datelor

10. Care dintre următoarele componente aparțin rolului de vânzător? (am mers pe incredere, n am vazut in curs)

b. Sistemul de procesare a plăţilor

c. Componenta responsabilă cu actualizarea conținutului afacerii

d. Sistemul de gestionare a tranzacţiilor electronice

18. Click-stream se refera la

a. analiza fluxului click-urilor successive

b. metoda folosită pentru a înţelege cea mai probabilă cale de navigare într-un site web cu scopul previziunii online a paginilor pe care un vizitator le va accesa

d. secvenţă de pagini web vizualizate de un utilizator, paginile fiind afişate câte una pe rând la un moment dat

19. Care dintre etapele urmatoare fac parte din etapele tipice unui proces de data mining?

a. preprocesarea datelor

b. transformarea datelor

e. determinarea de șabloane și modele

20. Customizarea unui site de e-commerce se refera la:

c. abilitatea de a schimba oferta de produse în funcție de așteptările clientului

46. Ce fel de sistem de plata online este PayPal?

a. sistem bazat pe o valoare depozitata in prealabil

47. Care dintre următoarele componente fac parte din structura de bază a unei aplicații electronice de comerț? ( eu asta am gasit in curs , posibil sa mai fie una buna)

a. Componenta care administrează profilul utilizatorilor

c. Coșul virtual de cumpărături

d. Baza de date a produselor

27. Ce abordare a arhitecturii definește modul în care se structurează şi se organizează sistemul la nivel conceptual pentru a asigura funcţionalităţile cerute de utilizator?

c. Arhitectura logică

41. Campaniile din cadrul unui sistem marketing

a. Se realizeaza prin vânzări sugestive ceea ce implica crearea unor expresii pe care să le utilizezi în cazul reducerilor sau a adăugării unor produse bonus ???in pdf nu e

d. Se realizeaza prin crearea şi trimiterea directă a mail-urilor la o listă de utilizatori

44. Care sunt avantajele efectuării plăților prin mijloace electronice?

a. Reducerea costurilor

d. Scăderea riscului de apariție a erorilor

e. Reducerea timpului necesar realizării operațiunilor

37. Care dintre urmatoarele utilitare asigura securitatea sistemelor de comert electronic?

a. Serverele PROXY

c. Retele VPN

d. Protocolul SSL

39. Ce este protocolul SET ((Secured Electronic Transaction)?

b. un protocol specializat pe criptarea tranzacțiilor bazate pe cărțile de credit sau debit utilizând certificate digitale

c. o metodă de plată creată de consorțiul coordonat de MasterCard și Visa

53. Daca utilizatorii care au cheltuit aproximativ 300 Ron în urma unei vizite pe site și au vizualizat articole pentru călătorie, vor avea afișate și oferte de excursii, atunci dezvoltatorul site-ului de e-commerce a implicat in implementare o tehnica de :

c. data mining bazata pe reguli

43. Data mining reprezinta

a. procesul de extragere a informațiilor relevante din aceste date folosind metode matematice și statistice

b. procesul de analiză a unor cantități mari de date

50. Elementele unei aplicatii e-commerce ce pot sa integreze inteligenta artificiala sunt:

a.Securitate cibernetica

b.CRM

d.Chatbots

e.Managementul inventarului

40. Electronic Data Interchange (EDI) este un standard de comunicare:

a. ce deserveste pieţele orizontale care serveșc mai multe medii diferite ??? in pdf si asta cu galben

b. ce deserveste pieţele verticale ce oferă produse şi servicii pentru o anumită industrie

c. pentru schimbul de documente de afaceri: facturi, ordine de plată, facturi de transport, numărul produselor din stoc şi alte informaţii de decontare între un număr mic de firme

38. E-Commerce Interoperability Standard (ECIS) :

a. organizează mai multe servicii de comerț electronic centrate în jurul unui singur agent. Acest agent este un punct central ce suportă conectivitate multiplă și interoperabilitate între mai mulți furnizori de servicii

22. Fluxul vizitatorilor sau „analiza funnel”:

c. Este un indicator care arata cati dintre vizitatorii site-ului devin clienti ai acestuia. ???? in pdf si asta !!!!

d. Este esenţială pentru înţelegerea modului în care utilizatorii acţionează pe site

17. Indicatorii de performanţă sunt

b. coeficienti pentru măsurarea progresului faţă de obiectivele propuse

d. măsurători cuantificabile ale unor stări ale afacerilor

21. In cadrul unei arhitecturi de tip Open Market Distributed Commerce:

a. sunt permise cataloage multiple pe mai multe servere

b. managementul de conţinut este separat de cel al tranzacţiilor

23. Indicatorii de performanta sunt impartiti in urmatoarele categorii: Alegeți una sau mai multe opțiuni:

d. Indicatori generali ai site-ului, indicatori de interacțiune si indicatori tranzacționali

31. In cazul metodei de plata de tip digital cash

b. se transmit jetoane (tokens) autentificate, reprezentând o valoare în numerar de la client la comerciant

c. se are in vedere validatarea de jetoane (tokens) de către bancă, prin semnătură digitală înainte de transmitere ??? in pdf fara asta

33. Intre criteriile de funcţionalităţi minimale ale unui sistem de management de continut (CMS) se afla:

a. Existenta sabloanlore de pagini, făcând referire la designul şi mentenanţa structurii conţinutului, structurii paginii web şi structurii site-ului

e. Oferirea de analize statistice de utilizare pentru a obţine metrici de performanţă

49. JSP (Java Server Pages) este:

b. tehnologie ce permite dezvoltatorilor să genereefiientcientze dinamic pagini web ca răspuns la cererile utilizatorilor, utilizand fragmente de cod Java, introduse in pagini HTML

48. La ce se refera termenul de „nonrepudiere”?

a. confirmarea celui care primeste un email ca cel care a trimis mesajul este cu adevarat persoana care pretinde ca este si semneza

36. La ce se referă termenul de comerț electronic din punct de vedere e-business?

b. Vânzarea şi cumpărarea de bunuri şi servicii

30. Modulele specifice sistemelor marketing sunt

a. Motoare ce permit evaluarea expresiilor

b. Campaniile

c. Module pentru managementul listelor de email-uri.

32. Modalități de creștere a traficului pentru un site de e-commerce:

b. Include un blog care să accentueze experiența siteului pentru comercializarea unei anumite categorii de produse

c. Păstrează clienții informați prin newsletter

d. Folosește tag-uri unice pentru fiecare titlu de pagină

45. Modelarea stărilor și șabloanelor unui proces pentru a detecta căile tipice pe care cumpărătorii tind sa le aleagă

a. Este o regula secventiala de data mining pentru e-commerce

2. Open Buying on the Internet (OBI) este

a. un standard lansat de OBI Consortium și susținut de InteliSys, Microsoft și Oracle

c. un standard care susține interoperabilitatea componentelor prin autentificare la cumpărare și managementul comenzilor ???? in pdf nu e asta

e. un standard creat să asigure comunicarea între diverse sisteme de e-commerce

34. Profilul unui utilizator

b. este un set de reguli ce descrie un comportament tipic al unui client sau grup de clienți pe site

c. este un set de reguli ce ajută la stabilirea unor șabloane specifice care pot fi identificate ??? in pdf fara

1. Sistemul Marketing are următoarele funcţii:

c. satisfacerea clientului, capacitate de vânzare, publicitate, testare, campanii de email, reduceri de preţuri, cupoane

d. prioritizarea produselor din campanii

3. Selectati care dintre urmatoarele sunt considerate tipuri de reguli data mining pentru e-commerce:

b. Reguli secvențiale pentru a detecta căile tipice pe care cumpărătorii tind sa le aleagă

c. Reguli de asociere pentru analiza coșului de cumpărături

e. Reguli de clasificare pentru a găsi potențialii clienți pentru un anumit produs sau clasificarea comportamentului vizitatorilor site-ului

28. Sistemele de tip Marketing se integrează perfect cu: Alegeți una sau mai multe opțiuni

b. sistemul dedicat profilelor clienților

c. baza de date

d. sistemul dedicat comenzilor

e. catalogul

29. Sistemele de Management al Conținutului (CMS): (posibil sa mai fie una corecta, nush sigur)

a. Sunt sisteme ce permit adăugarea, editarea şi controlul total al oricărui aspect al site-ului web

d. Sunt aplicaţii web ce facilitează ca un grup de persoane, de obicei din diferite departamente ale afacerii, să colaboreze şi să menţină platformele web

11. Selectați procesele tehnice implicate în dezvoltarea unui sistem de comerț electronic:

b. Mentenanță

c. Analiza cerintelor

d. Testare

e. Proiectare

42. Traficul prin referinte se refera la

a. traficul generat în urma unei campanii de marketing, publicitate

b. traficul generat în urma unei stimulări financiare

51. Tehnicile NLP (Natural Language Processing) sunt utilizate in cazul implementarii unor module precum:

a.Chatbots

24. Traficul organic implica:

a. Cost per actiune ??? in pdf si asta cu galben

b. Ierarhizare în funcţie de criterii de calitate specifice fiecărui site ??? in pdf fara asta

c. Cost redus

d. Diversitate

25. Tehnicile de data mining: Alegeți una sau mai multe opțiuni:

a. extrag datele tranzactionale, stocheaza si administreaza datele într-un sistem multidimesional de baze de date

b. ajuta la detectarea unor comportamente asociate fraudelor ??? in pdf fara

d. analizeaza datele si prezinta datele sub formă de tabele si grafice

4. Un sistem CRM (Customer Relationship Management) eficient ajuta la cresterea veniturilor prin:

c. Oferirea de valoare într-o manieră personalizată

e. Păstrarea clienților vechi și atragerea de clienți noi

5. Un sistem CRM (Customer Relationship Management) colaborativ

b. Permite o colaborare mai ușoara cu toti clienții, furnizorii și partenerii de afaceri în vederea creșterii vânzarilor și a prestarilor de servicii pe toate canalele de marketing

6. Un sistem CRM (Customer Relationship Management) analitic

c. Permite analizarea datelor despre clienți, date generate de aplicațiile CRM operaționale, precum și înțelegerea comportamentului clienților astfel încât acesta să devină predictibil.

7. Un sistem CRM (Customer Relationship Management):

b. reprezintă un set de soluții proiectate pentru a organiza atât interacțiunea în cadrul departamentelor, cât și interacțiunea cu toti clienții, furnizorii și alte companii

c. unifică şi coordonează toate canalele prin care clientul interacţionează cu firma

d. ajuta la identificarea mijloacelor prin care se pot face cele mai profitabile investitii

12. Urmatorii indicatori fac parte din categoria „Indicatori de interactiune”:

c. Timpul mediu petrecut în redirecţionări pentru a ajunge la pagina analizată

d. Indicatori de tehnologie, precum browser-ul folosit, providerul de internet, tipul de dispozitive

13. Urmatorii indicatori fac parte din categoria „Indicatori tranzactionali”: Alegeți una sau mai multe opțiuni

c. Numărul total de tranzacţii pe zile

e. Scorul de profitabilitate

14. Urmatorii indicatori fac parte din categoria „Indicatori generali ai site-ului”

b. Rata de click pentru o anumită căutare

c. Numărul total de vizitatori

d. Fluxul vizitatorilor ??? in pdf fara asta

15. Un sistem de marketing adecvat are in vedere:

a. Plan de email pentru clienti

b. Social login

c. Live chat

d. Un plan eficient pentru promotii

16. Web Usage Mining

a. se bazează pe analiza secvenţei de pagini vizitate în cadrul unei sesiuni date, numită analiza click-urilor web

b. se refera la metodele de extragere a regulilor de asociere sunt folositoare pentru obţinerea corelaţiilor dintre diferitele pagini vizitate în timpul unei sesiuni

d. explorează căile de navigare şi comportamentele din timpul vizitei în cadrul unui site web.

26. "Web analytics” se refera la

a. analiză cantitativă şi calitativă a datelor din cadrul propriului site web

c. măsurare, colectare, analiză şi raportare a datelor din mediul Internet, având ca scop inţelegerea şi optimizarea acestui mediu

d. cunoştinţele despre măsurarea audienţei din mediul internet

35. Asigurarea securitatii datelor implica atingerea unor obiective precum:

a. Confidentialitate

b. Valabilitate

d. Nonrepudiere

8. Cele mai utilizate tipuri de tehnici data mining pentru e-commerce sunt:

a. Tehnici bazate pe filtrare colaborativa

d. Tehnici bazate pe model

e. Tehnici bazate pe o întrebare specificată

9. Care sunt nivelurile tipice pentru un model de arhitectură logică?

a. Nivelul legat de logica problemei sau a activităţii de afaceri

c. Nivelul prezentare

d. Nivelul gestionării datelor

10. Care dintre următoarele componente aparțin rolului de vânzător? (am mers pe incredere, n am vazut in curs)

b. Sistemul de procesare a plăţilor

c. Componenta responsabilă cu actualizarea conținutului afacerii

d. Sistemul de gestionare a tranzacţiilor electronice

18. Click-stream se refera la

a. analiza fluxului click-urilor successive

b. metoda folosită pentru a înţelege cea mai probabilă cale de navigare într-un site web cu scopul previziunii online a paginilor pe care un vizitator le va accesa

d. secvenţă de pagini web vizualizate de un utilizator, paginile fiind afişate câte una pe rând la un moment dat

19. Care dintre etapele urmatoare fac parte din etapele tipice unui proces de data mining?

a. preprocesarea datelor

b. transformarea datelor

e. determinarea de șabloane și modele

20. Customizarea unui site de e-commerce se refera la:

c. abilitatea de a schimba oferta de produse în funcție de așteptările clientului

46. Ce fel de sistem de plata online este PayPal?

a. sistem bazat pe o valoare depozitata in prealabil

47. Care dintre următoarele componente fac parte din structura de bază a unei aplicații electronice de comerț? ( eu asta am gasit in curs , posibil sa mai fie una buna)

a. Componenta care administrează profilul utilizatorilor

c. Coșul virtual de cumpărături

d. Baza de date a produselor

27. Ce abordare a arhitecturii definește modul în care se structurează şi se organizează sistemul la nivel conceptual pentru a asigura funcţionalităţile cerute de utilizator?

c. Arhitectura logică

41. Campaniile din cadrul unui sistem marketing

a. Se realizeaza prin vânzări sugestive ceea ce implica crearea unor expresii pe care să le utilizezi în cazul reducerilor sau a adăugării unor produse bonus ???in pdf nu e

d. Se realizeaza prin crearea şi trimiterea directă a mail-urilor la o listă de utilizatori

44. Care sunt avantajele efectuării plăților prin mijloace electronice?

a. Reducerea costurilor

d. Scăderea riscului de apariție a erorilor

e. Reducerea timpului necesar realizării operațiunilor

37. Care dintre urmatoarele utilitare asigura securitatea sistemelor de comert electronic?

a. Serverele PROXY

c. Retele VPN

d. Protocolul SSL

39. Ce este protocolul SET ((Secured Electronic Transaction)?

b. un protocol specializat pe criptarea tranzacțiilor bazate pe cărțile de credit sau debit utilizând certificate digitale

c. o metodă de plată creată de consorțiul coordonat de MasterCard și Visa

53. Daca utilizatorii care au cheltuit aproximativ 300 Ron în urma unei vizite pe site și au vizualizat articole pentru călătorie, vor avea afișate și oferte de excursii, atunci dezvoltatorul site-ului de e-commerce a implicat in implementare o tehnica de :

c. data mining bazata pe reguli

43. Data mining reprezinta

a. procesul de extragere a informațiilor relevante din aceste date folosind metode matematice și statistice

b. procesul de analiză a unor cantități mari de date

50. Elementele unei aplicatii e-commerce ce pot sa integreze inteligenta artificiala sunt:

a.Securitate cibernetica

b.CRM

d.Chatbots

e.Managementul inventarului

40. Electronic Data Interchange (EDI) este un standard de comunicare:

a. ce deserveste pieţele orizontale care serveșc mai multe medii diferite ??? in pdf si asta cu galben

b. ce deserveste pieţele verticale ce oferă produse şi servicii pentru o anumită industrie

c. pentru schimbul de documente de afaceri: facturi, ordine de plată, facturi de transport, numărul produselor din stoc şi alte informaţii de decontare între un număr mic de firme

38. E-Commerce Interoperability Standard (ECIS) :

a. organizează mai multe servicii de comerț electronic centrate în jurul unui singur agent. Acest agent este un punct central ce suportă conectivitate multiplă și interoperabilitate între mai mulți furnizori de servicii

22. Fluxul vizitatorilor sau „analiza funnel”:

c. Este un indicator care arata cati dintre vizitatorii site-ului devin clienti ai acestuia. ???? in pdf si asta !!!!

d. Este esenţială pentru înţelegerea modului în care utilizatorii acţionează pe site

17. Indicatorii de performanţă sunt

b. coeficienti pentru măsurarea progresului faţă de obiectivele propuse

d. măsurători cuantificabile ale unor stări ale afacerilor

21. In cadrul unei arhitecturi de tip Open Market Distributed Commerce:

a. sunt permise cataloage multiple pe mai multe servere

b. managementul de conţinut este separat de cel al tranzacţiilor

23. Indicatorii de performanta sunt impartiti in urmatoarele categorii: Alegeți una sau mai multe opțiuni:

d. Indicatori generali ai site-ului, indicatori de interacțiune si indicatori tranzacționali

31. In cazul metodei de plata de tip digital cash

b. se transmit jetoane (tokens) autentificate, reprezentând o valoare în numerar de la client la comerciant

c. se are in vedere validatarea de jetoane (tokens) de către bancă, prin semnătură digitală înainte de transmitere ??? in pdf fara asta

33. Intre criteriile de funcţionalităţi minimale ale unui sistem de management de continut (CMS) se afla:

a. Existenta sabloanlore de pagini, făcând referire la designul şi mentenanţa structurii conţinutului, structurii paginii web şi structurii site-ului

e. Oferirea de analize statistice de utilizare pentru a obţine metrici de performanţă

49. JSP (Java Server Pages) este:

b. tehnologie ce permite dezvoltatorilor să genereefiientcientze dinamic pagini web ca răspuns la cererile utilizatorilor, utilizand fragmente de cod Java, introduse in pagini HTML

48. La ce se refera termenul de „nonrepudiere”?

a. confirmarea celui care primeste un email ca cel care a trimis mesajul este cu adevarat persoana care pretinde ca este si semneza

36. La ce se referă termenul de comerț electronic din punct de vedere e-business?

b. Vânzarea şi cumpărarea de bunuri şi servicii

30. Modulele specifice sistemelor marketing sunt

a. Motoare ce permit evaluarea expresiilor

b. Campaniile

c. Module pentru managementul listelor de email-uri.

32. Modalități de creștere a traficului pentru un site de e-commerce:

b. Include un blog care să accentueze experiența siteului pentru comercializarea unei anumite categorii de produse

c. Păstrează clienții informați prin newsletter

d. Folosește tag-uri unice pentru fiecare titlu de pagină

45. Modelarea stărilor și șabloanelor unui proces pentru a detecta căile tipice pe care cumpărătorii tind sa le aleagă

a. Este o regula secventiala de data mining pentru e-commerce

2. Open Buying on the Internet (OBI) este

a. un standard lansat de OBI Consortium și susținut de InteliSys, Microsoft și Oracle

c. un standard care susține interoperabilitatea componentelor prin autentificare la cumpărare și managementul comenzilor ???? in pdf nu e asta

e. un standard creat să asigure comunicarea între diverse sisteme de e-commerce

34. Profilul unui utilizator

b. este un set de reguli ce descrie un comportament tipic al unui client sau grup de clienți pe site

c. este un set de reguli ce ajută la stabilirea unor șabloane specifice care pot fi identificate ??? in pdf fara

1. Sistemul Marketing are următoarele funcţii:

c. satisfacerea clientului, capacitate de vânzare, publicitate, testare, campanii de email, reduceri de preţuri, cupoane

d. prioritizarea produselor din campanii

3. Selectati care dintre urmatoarele sunt considerate tipuri de reguli data mining pentru e-commerce:

b. Reguli secvențiale pentru a detecta căile tipice pe care cumpărătorii tind sa le aleagă

c. Reguli de asociere pentru analiza coșului de cumpărături

e. Reguli de clasificare pentru a găsi potențialii clienți pentru un anumit produs sau clasificarea comportamentului vizitatorilor site-ului

28. Sistemele de tip Marketing se integrează perfect cu: Alegeți una sau mai multe opțiuni

b. sistemul dedicat profilelor clienților

c. baza de date

d. sistemul dedicat comenzilor

e. catalogul

29. Sistemele de Management al Conținutului (CMS): (posibil sa mai fie una corecta, nush sigur)

a. Sunt sisteme ce permit adăugarea, editarea şi controlul total al oricărui aspect al site-ului web

d. Sunt aplicaţii web ce facilitează ca un grup de persoane, de obicei din diferite departamente ale afacerii, să colaboreze şi să menţină platformele web

11. Selectați procesele tehnice implicate în dezvoltarea unui sistem de comerț electronic:

b. Mentenanță

c. Analiza cerintelor

d. Testare

e. Proiectare

42. Traficul prin referinte se refera la

a. traficul generat în urma unei campanii de marketing, publicitate

b. traficul generat în urma unei stimulări financiare

51. Tehnicile NLP (Natural Language Processing) sunt utilizate in cazul implementarii unor module precum:

a.Chatbots

24. Traficul organic implica:

a. Cost per actiune ??? in pdf si asta cu galben

b. Ierarhizare în funcţie de criterii de calitate specifice fiecărui site ??? in pdf fara asta

c. Cost redus

d. Diversitate

25. Tehnicile de data mining: Alegeți una sau mai multe opțiuni:

a. extrag datele tranzactionale, stocheaza si administreaza datele într-un sistem multidimesional de baze de date

b. ajuta la detectarea unor comportamente asociate fraudelor ??? in pdf fara

d. analizeaza datele si prezinta datele sub formă de tabele si grafice

4. Un sistem CRM (Customer Relationship Management) eficient ajuta la cresterea veniturilor prin:

c. Oferirea de valoare într-o manieră personalizată

e. Păstrarea clienților vechi și atragerea de clienți noi

5. Un sistem CRM (Customer Relationship Management) colaborativ

b. Permite o colaborare mai ușoara cu toti clienții, furnizorii și partenerii de afaceri în vederea creșterii vânzarilor și a prestarilor de servicii pe toate canalele de marketing

6. Un sistem CRM (Customer Relationship Management) analitic

c. Permite analizarea datelor despre clienți, date generate de aplicațiile CRM operaționale, precum și înțelegerea comportamentului clienților astfel încât acesta să devină predictibil.

7. Un sistem CRM (Customer Relationship Management):

b. reprezintă un set de soluții proiectate pentru a organiza atât interacțiunea în cadrul departamentelor, cât și interacțiunea cu toti clienții, furnizorii și alte companii

c. unifică şi coordonează toate canalele prin care clientul interacţionează cu firma

d. ajuta la identificarea mijloacelor prin care se pot face cele mai profitabile investitii

12. Urmatorii indicatori fac parte din categoria „Indicatori de interactiune”:

c. Timpul mediu petrecut în redirecţionări pentru a ajunge la pagina analizată

d. Indicatori de tehnologie, precum browser-ul folosit, providerul de internet, tipul de dispozitive

13. Urmatorii indicatori fac parte din categoria „Indicatori tranzactionali”: Alegeți una sau mai multe opțiuni

c. Numărul total de tranzacţii pe zile

e. Scorul de profitabilitate

14. Urmatorii indicatori fac parte din categoria „Indicatori generali ai site-ului”

b. Rata de click pentru o anumită căutare

c. Numărul total de vizitatori

d. Fluxul vizitatorilor ??? in pdf fara asta

15. Un sistem de marketing adecvat are in vedere:

a. Plan de email pentru clienti

b. Social login

c. Live chat

d. Un plan eficient pentru promotii

16. Web Usage Mining

a. se bazează pe analiza secvenţei de pagini vizitate în cadrul unei sesiuni date, numită analiza click-urilor web

b. se refera la metodele de extragere a regulilor de asociere sunt folositoare pentru obţinerea corelaţiilor dintre diferitele pagini vizitate în timpul unei sesiuni

d. explorează căile de navigare şi comportamentele din timpul vizitei în cadrul unui site web.

26. "Web analytics” se refera la

a. analiză cantitativă şi calitativă a datelor din cadrul propriului site web

c. măsurare, colectare, analiză şi raportare a datelor din mediul Internet, având ca scop inţelegerea şi optimizarea acestui mediu

d. cunoştinţele despre măsurarea audienţei din mediul internet