

Питања за тест Електронско пословање

1. Наведи 3 начина идентификације електронских картица:
Преко читача података, скенера, ПИН-кода
2. Основна подела платних картица:
Кредитне и дебитне картице
3. Дефиниши В2В електронско пословање?
В2В-Електронско пословање је продаја робе и услуга, или размена информација, између два или више предузећа посредством информационо-комуникационих технологија, а најчешће Интернета.
4. Објасни како В2В смањује трошкове?
В2В смањује трошкове тако што штеди потрошњу папира, трошкове поштарине, грешке у раду, сировина у производњи и др
5. Наведи бар 3 предности В2С модела електронске трговине?
штедња времена, конкурентност, ниже цене роба, услуга и трансакција
6. Између кога се обавља В2С е-трговина?
Обавља се између фирме и потрошача за његове личне потребе
7. Која су 2 типа В2С е-трговине?
Директна продаја купцу и продаја путем посредника.
8. Наведите 2 страна и 2 домаћа сајта који користи В2С начин трговине?
Страни: Ali express, Amazon, Tmall; Домаћи: Win Win, Sport vision, Техноманија, Гигатрон
9. Наведи један домаћи и један страни сајт за С2С модел електронске трговине?
Домаћи: Лимундо, Купиндо; страни: eBay.
10. Шта је вебономија?
Вебономија је наука која наводи принципе пословања на веб-у.
11. Наброј све врсте мобилног пословања ?
*WAP пословање
SMS пословање
Мобилно плаћање
Bluetooth решења*
12. Које су области мобилног пословања?
*Мобилна пословна комуникација
Мобилна трговина
Мобилна плаћања*
13. Дефиниши е-трговину?
Електронска трговина (или е-трговина) се састоји од дистрибуирања, куповине, продаје, маркетинга и сервисирања производа и услуга путем електронских система.
14. Наведи 3 предности е-трговине?
*Смањење трошкова
Брзо пословање
Већа конкурентност
Бржи одговор потрошачу
Доступност производа
Куповина из фотеље*
15. Шта све чини инфраструктуру мобилне трговине?
Основну Инфраструктуру мобилне трговине чине: Мобилни телефони, Преносиви уређаји, Бежичне рачунарске мреже и бежичне комуникације .

16. Наброј бар три врсте електронских картица:
Смарт картице, платне картице, картица лојалности, личне карте, VIP картице, здравствене картице...
17. Наведи главну разлику између кредитне и дебитне картице:
Разлика између дебитне и кредитне картице је у томе што када користимо дебитне картице по правилу на рачуну морамо имати новац који желимо да трошимо, а код кредитних супротно по правилу немамо новац који трошимо већ на крају месеца(или кад већ банка одлучи) плаћамо износ који сте потрошили.
18. Набројати 3 предности е-управе.
Предности е-вовернмента су: бољи контакт са администрацијом, неограчена приступачност информацијама, уштеда времена, ступање у контакт са администрацијом у било које доба дана,управа повећава приходе,а смањује трошкове,умањује се могућност за корупцију.
19. Наброј мере безбедности у електронској трговини?
Криптографске технике, аутентификација, ауторизација, дигитални потпис, дигитални сертификат.
20. Наброј елементе криптографске технике?
Алгоритам за шифровање, дешифровање, кључ.
21. Дефиниши дигитални сертификат?
Електронска датотека која јединствено идентификује појединце и Веб сајтове на Интернету.
22. Наведи три кључне тачке рањивости система?
Клијент, сервер, комуникациони канал.
23. Зашто треба избегавати писање поверљивих података у мејлу?
Зато што неки корисници примају мејл преко секретарица, тако да мејл може доћи у погрешне руке, изаћи у јавност и тако уништити одређене послове, планове, циљеве.
24. Наведи 3 напознатија светска финансијска посредника за електронска плаћања?
PayPal, Nochex, Google checkout.
25. Дефиниши електронско банкарство?
Електронско банкарство је процес који дозвољава клијентима да обављају банкарске послове електронским путем.
26. Наброј бар 5 облика електронског банкарства?
Банкомати, POS терминали, Телефонско банкарство, Мобилно банкарство, SMS банкарство, Кредитне картице, Онлајн банкарство, Интернет банкарство, WAP банкарство, WEB TV.
27. Наведи 3 предности електронског банкарства?
Уштеда времена, ниже провизије, отварање рачуна Онлајн путем, коришћење услуга 24 сата дневно, стални увид у стање на рачуну.
28. Наведи 4 основне технике е-маркетинга
СЕО, аналитика, адвертајзинг и друштвене мреже;
29. Наведи кориснике е-governmenta:
Корисници е-governmenta су: влада, запослени, пословни партнери и грађани.
30. Наброј основне Б2Б механизме?
Основни механизми су:
Е - продаја (Е - Selling);
Е - куповина (Е- buying)
Е - тржишта (Е - markets);
Механизми за подршку (Е - Collaboratio)