

E-Business LFK

Frage 1 von 40: Welche Aussagen zum Thema E-Business sind falsch?

1. Enge und weite Begriffsfassung unterscheiden sich nur hinsichtlich der Anzahl der involvierten Marktpartner
2. Die weite Begriffsfassung schließt auch innerbetriebliche Prozesse ein
3. Die engere Begriffsfassung meint den elektronischen Handel (E-Commerce)
4. Die weite Fassung meint jede Art von wirtschaftlicher Tätigkeit auf der Basis elektronischer Verbindungen
5. Die weite Begriffsfassung schließt auch die innerbetrieblichen Prozesse des Lieferanten ein

Frage 2 von 40: Welche Aussagen zu Marktveränderungen durch eBusiness sind richtig?

1. der Softwarebranche ergeben sich über das Internet bessere Servicepotenziale
2. Bei digitalen Gütern sind die stärksten Veränderungen in den Märkten zu erkennen
3. Mobile Business wird sich in den nächsten Jahren noch nicht durchsetzen
4. In der Buchbranche gibt es kaum Marktveränderungen
5. In der Fotobranche entstehen kaum neue Geschäftsmodelle

Frage 3 von 40: Welche der folgenden Realisierungsaufgaben gehören nicht zum E-Commerce?

1. Finanzbuchhaltung
2. Support und Hotline
3. Auslösung von Bestellungen
4. Bereitstellung von Informationen
5. Lagerverwaltung

Frage 4 von 40: Welche der folgenden Transaktionsbereiche gehören nicht zum E-Commerce?

1. B2A
2. B2C
3. B3B
4. B2B
5. BDE
6. A2G

Frage 5 von 40: Welche Aussagen zu Arten von Webanwendungen sind richtig?

1. Chats sind ein Beispiel für workflow-orientierte Typen
2. B2B-Marktplätze sind ein Beispiel für transaktionale Typen

3. Produktkataloge sind ein Beispiel für informationale Typen
4. Bewertungsselten sind ein Beispiel für Online Communities
5. Verteilte Autorensysteme sind ein Beispiel für Portale

Frage 6 von 40: Welche Aussagen zum Thema Browser und Webserver sind richtig?

1. Beispiele für WebServer sind Tomcat und Apache
2. Ein IIS-Server benötigt immer einen InternetExplorer als WebClient
3. Aufgrund der Standardisierung gibt es zwischen den Browsern verschiedener Hersteller keine Darstellungsunterschiede
4. Webserver und WebClient werden immer über https verbunden
5. Beispiele für Browser sind Firefox und Safari

Frage 7 von 40: Speziell in mobilen Rechnern gewinnt die Positionsbestimmung immer mehr an Bedeutung. Zur Positionsbestimmung kann das GPS verwendet werden. Welche Aussagen treffen zu?

1. Das Funktionsprinzip des GPS basiert auf der Laufzeitmessung von Funksignalen.
2. GPS-Daten werden in der Regel nach dem Standard NMEA-0183 übermittelt.
3. Keine der übrigen Aussagen trifft zu.
4. GPS kann unter freiem Himmel wie auch unterirdisch genutzt werden.
5. GPS arbeitet satellitengestützt.

Frage 8 von 40: Welche Aussagen zur eMail-basierten Werbung sind richtig?

1. eMail Werbung darf nur Plain Text enthalten
2. Jede Art von eMail-Werbung wird vom Adressaten als Spam wahrgenommen
3. Newsletter sollten in Deutschland abbestellbar sein oder nur auf Wunsch versendet werden (permission marketing)
4. Opt-In eMail meint die Versendung eines Werbe-eMails im html-Format mit optischen elementen
5. Auto-Responder können zu Werbezwecken eingesetzt werden

Frage 9 von 40: Welche Elemente des Marketing Mixes sind heute nicht durch das Internet beeinflusst?

1. Preispolitik
2. Distributionspolitik
3. Kommunikationspolitik
4. Produktpolitik
5. Außenpolitik

Frage 10 von 40: Welche der folgenden Maßnahmen gehören nicht zur Internet-Produktpolitik?

1. Schaffung eines neuen Absatzkanals
2. Änderung der Bedeutung der Verpackung
3. Etablierung neuer Internet-Marken
4. Variation der Preise
5. Virtuelle Sortimente

Frage 11 von 40: Welche Aspekte der Produktpolitik sind für Internet-Produkte zu beachten?

1. Die Markenpolitik bleibt unverändert
2. Verpackungspolitik kann eine andere Bedeutung bekommen
3. Ersatzteilwesen kann durch Internet stark beeinflusst werden
4. Die Kundendienstpolitik bleibt unberührt
5. Komplexe Produkte müssen erklärbar sein

Frage 12 von 40: Welche Aussagen zu Werbepreisen sind richtig?

1. CPC steht für Cost per Count
2. TKP steht für Tausend-Kontakte-Preis
3. CPR steht für Cost per Registration
4. Es gibt keine Abrechnungsmodell für Werbung
5. CPT steht für Cost per Transport

Frage 13 von 40: Welche Aussagen zur Distributionspolitik im Rahmen des E-Commerce sind falsch?

1. Die Verkaufsgespräche im Einzelhandel werden durch das Internet nicht beeinflusst
2. Die Warenverfolgung in der logistischen Kette kann durch Tracking und Tracing verbessert werden
3. Das Internet beeinflusst traditionelle Vertriebswege kaum
4. Der Großhandel kann das Internet nutzen, um seine Handelsfunktionen zu optimieren
5. Absatzmittler haben kaum Vorteile durch die Nutzung des Internets

Frage 14 von 40: Welche Aussagen zu Suchmaschinen sind richtig?

1. Verzeichnisse / Kataloge sind alternative Konzepte zu Web Crawlern
2. Spider oder Robots werden selten bei Suchmaschinen eingesetzt
3. Bing und Yahoo sind konkurrierende Systeme
4. In Verzeichnissen / Katalogen werden Inhalte durch Redakteure gepflegt
5. Google ist eine Meta-Suchmaschine

Frage 15 von 40: Welche der folgenden Entwicklungen beeinflussen das Internet-Marketing?

1. Video Portale
2. Google AdWords
3. Google AdSense
4. Single Sign On
5. Soziale Netze

Frage 16 von 40: Über welche Web 2.0 Mechanismen können Unternehmen zum oder mit dem Markt kommunizieren?

1. Podcasts
2. Twitter
3. Facebook
4. Blogs
5. RSS Feeds

Frage 17 von 40: Welche der folgenden Aussagen treffen auf den Begriff Web 2.0 zu?

1. Der Begriff "Web 2.0" bezieht sich weniger auf spezifische Technologien oder Innovationen, sondern primär auf eine veränderte Nutzung und Wahrnehmung des Internets.
2. Web 2.0 steht für eine Reihe interaktiver und kollaborativer Elemente des Internets
3. Das Web 2.0 begann im Jahr 1996 mit dem Beginn des dot.com Booms.
4. Geprägt haben diesen Begriff Dale Dougherty und Craig Cline sowie im späteren Verlauf Tim O'Reilly
5. Die Benutzer erstellen und bearbeiten Inhalte in quantitativ und qualitativ entscheidendem Maße selbst

Frage 18 von 40: Welche Bannerformate gibt es nicht?

1. Pop-Up Ad
2. Interstitial
3. Skyscraper
4. Flyer
5. Houser

Frage 19 von 40: Welche Aufgaben hat ein AdServer?

1. Schaltung von Bannerwerbung
2. Auswertung von Bannerwerbung
3. Konvertierung von Bannerformaten
4. Meldung der Schaltungen an Google
5. Design von Bannerwerbung

Frage 20 von 40: Welche Aussagen zur eMail-basierten Werbung sind richtig?

1. Auto-Responder können zu Werbezwecken eingesetzt werden
2. eMail Werbung darf nur Plain Text enthalten
3. Opt-In eMail meint die Versendung eines Werbe-eMails im html-Format mit optischen Elementen
4. Jede Art von eMail-Werbung wird vom Adressaten als Spam wahrgenommen
5. Newsletter sollten in Deutschland abbestellbar sein oder nur auf Wunsch versendet werden (permission marketing)

Frage 21 von 40: Welche Aussagen zur Online-Marktforschung sind falsch?

1. Online-Fragebögen sind ein Instrument der Sekundärforschung
2. Durch Internet-Umfragen könnte heute teilweise wesentlich größere Stichproben erzielt werden als mit klassischen Umfragen (bei gleichem Budget)
3. Durch das Internet entfällt die Differenzierung in Primär- und Sekundärforschung
4. Vorteile der Online Befragung sind Zeitunabhängigkeit, Ortsunabhängigkeit sowie automatisierte Auswertung
5. Einfach Umfragen können schon mit Google Docs durchgeführt werden

Frage 22 von 40: Welche Aussagen zu Internet-Portalen sind richtig?

1. Internet-Portale werden lediglich im B2C-Bereich eingesetzt
2. Internet-Portale sind normalerweise nicht personalisiert
3. Internet-Portale benötigen weniger Content als HomePages
4. Internet-Portale stellen Content adressatengerecht zur Verfügung
5. Typische Beispiele für Portale sind Unternehmensportale, Dienstportale oder Portale für spezielle Endgeräte

Frage 23 von 40: Welche Aussagen zu elektronischen Marktplätze sind richtig?

1. Marktplätze werden sowohl im B2C als auch im B2B-Bereich eingesetzt
2. Marktplätze lassen sich hinsichtlich ihres Anwendungsbereichs in Informationsphase, Vereinbarungsphase und Abwicklungsphase unterscheiden
3. Marktplätze lassen sich hinsichtlich ihrer Transaktionsphasen in vertikale und horizontale Marktplätze unterscheiden
4. Mercateo ist ein Beispiel für einen B2C-Marktplatz
5. Amazon ist ein Beispiel für einen B2B-Marktplatz

Frage 24 von 40: Welche Aussagen zum B2C-Markt sind falsch?

1. Kleidung und Sportartikel eignen sich besser für den Internet-Vertrieb als Bücher
2. Ubiquitous Internet wird die Kaufprozesse verändern
3. Location Based Services werden neue Vermarktungsmöglichkeiten schaffen

4. Der Provider-Markt wird sich weiter differenzieren
5. Regionalmarketing ist über das Internet kaum möglich

Frage 25 von 40: In welchen Branchen revolutionieren digitale Güter die Marktstrukturen

1. Automobilbranche
2. Fotobranche
3. Musikbranche
4. Strombranche
5. Baubranche

Frage 26 von 40: Welche Aussagen zum B2C-Markt sind richtig?

1. Der Provider-Markt wird sich weiter differenzieren
2. Location Based Services werden neue Vermarktungsmöglichkeiten schaffen
3. Ubiquitous Internet wird die Kaufprozesse verändern
4. Kleidung und Sportartikel eignen sich besser für den Internet-Vertrieb als Bücher
5. Regionalmarketing ist über das Internet kaum möglich

Frage 27 von 40: Welche strategischen Entscheidungsfelder sind vor der Einführung eines Online-Shops zu beachten?

1. Projektleiter
2. Service-Konzept
3. Relevante Sortimente
4. Implementierungsschritte
5. Kundengruppen

Frage 28 von 40: Welche der folgenden Shop-Funktionen zählen nicht zu den Verkaufsfunktionen?

1. Warenkorbfunktion
2. Stammdatenpflege
3. Katalogfunktion
4. Datenexport
5. Versandfunktion

Frage 29 von 40: Was bedeutet der Begriff EDIFACT

1. Electronic Data Interaction For Administration, Commerce and Transport
2. Electronic Data Interchange For Administration, Commerce and Trade
3. Electronic Data Interaction For Administration, Computer and Trade
4. Electronic Data Interchange For Administration, Commerce and Transport
5. Electronic Data Interaction For Administration, Commerce and Trade

Frage 30 von 40: Welche Aufgabe hat ein EDIFACT-Subset?

1. Verwendung einer branchenüblichen Terminologie
2. Erhöhung der Verständlichkeit eines Nachrichtentyps
3. Reduzierung der Inhalte einer Geschäftsnachricht auf die branchenüblichen Vorgänge
4. Reduzierung der Nachrichtentypen auf technische Inhalte
5. Erhöhung der Komplexität eines Nachrichtentyps

Frage 31 von 40: Welche der folgenden Begriffe gehören zum eProcurement?

1. DPS
2. Online-Shop
3. BMEcat
4. DTA
5. Klassifizierung

Frage 32 von 40: Welche Aussagen zu eProcurement sind richtig?

1. Elektronische Kataloge werden überflüssig
2. Durch eProcurement werden die Kosten der Beschaffungsprozesse gesenkt
3. BMEcat ist ein in Deutschland gängiger Katalogstandard
4. eProcurement ist das moderne Wort für EDI
5. eProcurement zielt auf B2C-Märkte

Frage 33 von 40: Welche Aussagen zum BMEcat sind falsch?

1. Typische Inhalte des BMEcat sind Artikelnummer, Artikelpreis Lieferdatum
2. Der BMEcat ist ein amerikanischer Standard
3. Mit dem BMEcat können keine Bilder übertragen werden
4. BMEcat Dateien sind kleiner als EDIFACT-Dateien (bei gleichem Inhalt)
5. BMEcat basiert auf einer XML-Struktur

Frage 34 von 40: Welche der folgenden Standards sind branchenspezifische Initiativen?

1. UN/SPSC
2. eCl@ss
3. ETIM
4. BMEcat
5. EDITEC

Frage 35 von 40: Welche Aussagen zu Supply Chain Management sind richtig?

1. Beispiele für Kooperationsmodelle sind Just-In-Time und Just-Today
2. Supply Chain Management ist ein rein technisches Konzept

3. Supply Chain Management zielt auf die Optimierung der Prozesse in der gesamten Lieferkette.
4. Beispiele für Kooperationsmodelle sind VMI und ECR.
5. Beispiele für Kooperationsmodelle sind Quick Response und Cross Docking.

Frage 36 von 40: Welche Anforderungen sind an einen zwischenbetrieblichen Standard zu stellen?

1. Überschaubarer Anwenderkreis
2. Geringer Umsetzungsaufwand
3. Anbieter- und Herstellerunabhängigkeit
4. Konzentration auf ein Datenbanksystem
5. Hohe Marktdurchdringung

Frage 37 von 40: An welchen Stellen eines B2B-Marktes spielen qualitativ hochwertige Artikeldaten eine große Rolle?

1. Katalogsysteme
2. Beschaffungssysteme
3. Online Shops
4. Warenwirtschaftssysteme des Handels
5. eMail-Systeme

Frage 38 von 40: Welche Aussagen zu CRM sind falsch?

1. CRM hat vor allem eine Integrationsfunktion
2. Das operationale CRM kommt vor allen im Verkauf und Service zum Einsatz
3. CRM macht die Kundenprozesse transparent
4. IT-gestützte CRM-Systeme lohnen sich vor allem bei sehr kleinen Unternehmen
5. Beim analytischen CRM werden die Kundenprozesse beschleunigt

Frage 39 von 40: Welche der folgenden Entwicklungen beeinflussen das Internet-Marketing?

1. Google AdWords
2. Flickr
3. RAID
4. Blogs
5. Google AdSense

Frage 40 von 40: Welche Standards gehören zur Mobilkommunikation?

1. Powerline
2. LTE
3. WIMAX

4. ADSL
5. UMTS
6. GPS