

SOUTH EASTERN UNIVERSITY OF SRI LANKA
FOURTH YEAR EXAMINATION IN BACHELOR OF BUSINESS ADMINISTRATION &
COMMERCE – 2006/2007
SEMESTER – I, DECEMBER 2007

MIS 4108 – ELECTRONIC COMMERCE

Answer **all** questions.

Time: 03 hours

(01)

a) Select correct answer for questions from (i) - (x)

i. Which of these is an example of an e-commerce activity?

- a. Viewing a travel timetable
- b. Checking theatre availability
- c. Downloading a screen saver
- d. Booking a flight

ii. What is connected in a LAN?

- a. Computers on one site
- b. Computers in many sites
- c. Computers in one office
- d. Computers on the Internet

iii. How are computers in a WAN connected?

- a. Cables
- b. Telephone lines
- c. Internet
- d. D. Intranet

iv. Why is it important to make regular back-ups of computer data?

- a. To prevent loss of data
- b. To comply with the law
- c. To protect the computer
- d. To increase the storage capacity

v. Your modem runs at 56K bps. What does this represent?

- a. Speed of your computer
- b. Speed of transferring data
- c. Speed of your hard disk
- d. Speed of cache memory

vi. Which device is used to enter sales data into a supermarket computer system?

- a. Mouse
- b. Keyboard
- c. Bar code scanner
- d. Mark reader

vii. Select top-level domain names for businesses and commercial enterprises

- a. .org
- b. .net
- c. .com
- d. .gov

viii. Which type of system is used to provide information for employees within a company?

- a. Internet
- b. Intranet
- c. Extranet
- d. Electronic mail

ix. Which of these is always an advantage of buying goods online?

- a. Longer opening hours
- b. Greater choice
- c. Personal service
- d. Cheaper prices

x. Which is the best search tool for finding Web sites that have been handpicked and recommended by someone else?

- a. subject directories
- b. search engines
- c. meta-search engines
- d. discussion groups

(10 Marks)

b) State whether the following statements are True or False

- xi. A company that sells products directly to the end consumer is considered a B2C firm. (T/F)
- xii. E-Business refers to selling goods and services. (T/F)
- xiii. EC is primarily an IT field, it is not interdisciplinary. (T/F)
- xiv. A portal is an Internet gateway to a large variety of information and services. (T/F)
- xv. Lack of consumer confidence in EC security is a limitation of EC. (T/F)

(05 Marks)

(02)

- i. Compare and contrast with the aid of an example the difference between traditional and electronic business transactions? (08 Marks)
- ii. How are the Internet and the web similar to or different from other technologies that have changed commerce in the past? (05 Marks)
- iii. What is a business model? How does it differ from a business plan in e-commerce? (05 Marks)

- (03)
- i. Describe the process of Internet shopping. List the major steps involved. (07 Marks)
 - ii. What are the main different between single-tier and multi-tier architecture? (04 Marks)
 - iii. Why is web server bandwidth an important issue for e-commerce sites? (04 Marks)
- (04)
- i. Explain why an e-commerce site might not want to report being the target of cyber-criminals? (06 Marks)
 - ii. Name the major points of vulnerability in a typical online transaction. (06 Marks)
 - iv. Why is B2C generally less attractive than B2B? (05 Marks)
- (05)
- i. Compare and contrast smart cards and traditional credit cards transactions? (06 Marks)
 - ii. Briefly discuss the disadvantages of credit cards as the standard for online payments? (06 Marks)
 - iii. Describe how online web sites operations can be protected by from hackers. (05 Marks)
- (06)
- i. Why customers like web-based purchase? What cultural and social factors would affect Sri Lankan web-based purchases? (08 Marks)
 - ii. Describe what is meant by m-commerce? How does it differ from e-commerce and the Technology used? (06 Marks)
 - iii. Explain the concept of customer loyalty and how to increase it using the web? (04 Marks)

SOUTH EASTERN UNIVERSITY OF SRI LANKA
இலங்கை, தென் கிழக்குப் பல்கலைக் கழகம்

வியாபார நிருவாக / வர்த்தக மாணித் தேர்வு - 2006 / 2007

நான்காம் வருடம், பருவம் - I டிசம்பர் 2007

MIS 4108 – மீள் வணிகம்

எல்லா வினாக்களுக்கும் விடையளிக்குக.

நேரம் : 03 மணித்தியாலம்

(01)

a) (i) தொடக்கம் (x) வரையுள்ள வினாக்களுக்கு சரியான விடையினைத் தெரிவு செய்க.

i. பின்வருவனவற்றுள் எது மின் வணிக நடவடிக்கைக்கு உதாரணமாகும்?

- a. Viewing a travel timetable
- b. Checking theatre availability
- c. Downloading a screen saver
- d. Booking a flight

ii. உள்ளக வலைப்பின்னலில் இணைக்கப்பட்டிருப்பது.

- a. Computers on one site
- b. Computers in many sites
- c. Computers in one office
- d. Computers on the Internet

iii. WAN இல் கணனிகள் எவ்வாறு இணைக்கப்பட்டிருக்கின்றன?

- a. Cables
- b. Telephone lines
- c. Internet
- d. D. Intranet

iv. கணணியின் தரவுகளை வழமையாக (regular) back-up செய்வது ஏன் அவசியம்?

- a. To prevent loss of data
- b. To comply with the law
- c. To protect the computer
- d. To increase the storage capacity

v. உமது modem ஆனது 56kbps இல் இயங்குகின்றது. இதன் மூலம் குறிப்பிடப்படுவது யாது?

- a. Speed of your computer
- b. Speed of transferring data
- c. Speed of your hard disk
- d. Speed of cache memory

- vi. பின்வருவனவற்றுள் எச்சாதனம் விற்பனைத் தரவுகளை super market இல் காணப்படும் கணணியில் பதிய பயன்படுத்தப்படுகின்றது?
- Mouse
 - Keyboard
 - Bar code scanner
 - Mark reader
- vii. வியாபார, வர்த்தக நிறுவனங்களுக்குரிய Top-level domain ஐ தெரிவு செய்க.
- .org
 - .net
 - .com
 - .gov
- viii. நிறுவனத்தில் காணப்படும் ஊழியர்களுக்கு தகவல்களை வழங்குவதற்கு எந்த முறைமை (system) பயன்படுத்தப்படுகின்றது?
- Internet
 - Intranet
 - Extranet
 - Electronic mail
- ix. Online இல் பொருட்களை கொள்வனவு செய்வதன் நன்மையாக பின்வருவனவற்றுள் எதை கருதுவீர்?
- Longer opening hours
 - Greater choice
 - Personal service
 - Cheaper prices
- x. ஒருவரால் பாவிக்கப்பட்டு உங்களுக்கு சிபாரிசு செய்யப்பட்ட இணைய தளத்தினை கண்டு பிடிப்பதற்கு நீர் எந்த தேடு உபகரணத்தைப் (tool) பயன்படுத்துவீர்?
- subject directories
 - search engines
 - meta-search engines
 - discussion groups

(10 புள்ளிகள்)

b) பின்வரும் வாக்கியங்கள் சரியானவையா அல்லது பிழையானவையா எனத் தீர்மானிக்குக.

- இறுதி நுகர்வோருக்கு பொருட்களை நேரடியாக விற்பனை செய்யும் வியாபார நிறுவனம் ஆனது ஒரு B2C நிறுவனமாகும். (T/F)
- E-Business என்பது பொருட்கள் சேவைகளை விற்பனை செய்வதைக் குறிக்கும். (T/F)
- E-Commerce என்பது தகவல் தொழில் நுட்பத்தை முதன்மையாக கொண்டிருக்கும், இது சகல துறைகளுக்கும் சார்ந்ததல்ல. (T/F)
- ஒரு portal என்பது ஏராளமான தகவல்களுக்கும் சேவைகளுக்கும்மான ஒரு நுழைவாயிலாகும். (T/F)
- மின்வணிக பாதுகாப்பின் மீதான வாடிக்கையாளரின் குறைவான நம்பிக்கையானது மின்வணிகத்தினுடைய வரையறைகளில் ஒன்றாகும். (T/F)

(05 புள்ளிகள்)

(02)

- i. மரபுரீதியான வியாபார கொடுக்கல்வாங்கல்களுக்கும் இலத்திரனியல் கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கும் இடையிலான வேறுபாட்டை ஒரு உதாரணத்தின் உதவியுடன் விளக்குக? (08 புள்ளிகள்)
- ii. கடந்த காலங்களில் வியாபாரத்தில் காணப்பட்ட தொழில் நுட்பங்களையும் பார்க்க இணையமும் சர்வதேச வலைப்பின்னலும் எவ்வாறு வேறுபடுகின்றது, ஒத்ததாக காணப்படுகின்றது. (05 புள்ளிகள்)
- iii. வியாபார மாதிரி என்றால் என்ன? அது எவ்வாறு வியாபாரத் திட்டத்திலிருந்து வேறுபடுகிறது? (05 புள்ளிகள்)

(03)

- i. Internet shopping இன் பிரதான படிமுறைகளை வரிசைப்படுத்தி விளக்குக. (04 புள்ளிகள்)
- ii. Single-tier அத்துடன் multi-tier கட்டமைப்பினது பிரதான வேறுபாடுகள் யாவை? (04 புள்ளிகள்)
- iii. Web server களின் bandwidth (தகவலைப் பெறல், அனுப்புதல்) ஆனது ஏன் மின் வணிக தளங்களுக்கு முக்கியமான விடயமாக காணப்படுகின்றது. (04 புள்ளிகள்)

(04)

- i. ஏன் இணைய குற்றவாளிகளின் இலக்காக இருப்பதற்கு மின்வணிகத் தளங்களானது விரும்புவதில்லை? விளக்குக. (06 புள்ளிகள்)
- ii. Online கொடுக்கல் வாங்கல்களில் காணப்படுகின்ற பிரதானமான பலவீனங்களைக் குறிப்பிடுக. (06 புள்ளிகள்)
- iii. ஏன் B2C பொதுவாக B2B விட கவர்ச்சிகரமற்றதாக காணப்படுகின்றது? (05 புள்ளிகள்)

(05)

- i. Smart cards கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்கும், வழமையான கடன் அட்டை கொடுக்கல் வாங்கல்களுக்குமிடையிலான வேறுபாட்டை ஒப்பிட்டு விளக்குக? (06 புள்ளிகள்)
- ii. Online கொடுப்பனவுக்கான நியமமாக credit card காணப்படுவதிலுள்ள பிரதிகூலங்களை சுருக்கமாக விளக்குக? (06 புள்ளிகள்)

iii. Hackers களிடமிருந்து எவ்வாறு online web site களின் இயக்கங்களை (operations) பாதுகாக்க முடியும்? (05 புள்ளிகள்)

(06)

i. இணையத்தை அடிப்படையாகக் கொண்ட கொள்வனவு முறையை ஏன் வாடிக்கையாளர்கள் விரும்புகின்றனர்? இலங்கையில் காணப்படும் இணையத்தை அடிப்படையாகக் கொண்ட கொள்வனவு முறையில் எவ்வாறான சமூக கலாச்சார காரணிகள் செல்வாக்குச் செலுத்துகின்றன? விபரிக்கുക. (08 புள்ளிகள்)

ii. M -commerce என்பதனால் கருதப்படுவது யாது? இது எவ்வாறு மின் வணிகம், அதில் பயன்படுத்தப்படும் தொழில் நுட்பத்திலிருந்து வேறுபடுகின்றது? விளக்குக. (06 புள்ளிகள்)

iii. வாடிக்கையாளர்களின் நம்பகத் தன்மை என்ற எண்ணக்கருவை விளக்கி, எவ்வாறு இணைய தளத்தினைப் பயன்படுத்தி அதனை அதிகரிக்க முடியும் என்பதை விளக்குக. (04 புள்ளிகள்)

* * *