

ກວດກາ: ການຄ້າອິເລັກໂທນິກ (E-commerce) ຄັ້ງທີ1

ຄໍາຊີ້ແຈງ: ຈົ່ງເລືອກຄໍາຕອບທີ່ຖືກຕ້ອງທີ່ສຸດພຽງຂໍດຽວ

1. ການຄ້າອິເລັກໂທນິກ (E-commerce) ໝາຍເຖິງຫຍັງ?

- ກ. ການຊື້-ຂາຍສິນຄ້າຜ່ານຮ້ານຄ້າທົ່ວໄປ
- ຂ. ການເຮັດທຸລະກໍາການຊື້-ຂາຍສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຜ່ານເຄືອຂ່າຍອິນເຕີເນັດ
- ຄ. ການໂຄສະນາສິນຄ້າຜ່ານໜັງສືພິມ
- ງ. ການສົ່ງສິນຄ້າທາງໄປສະນີເທົ່ານັ້ນ

2. ຮູບແບບທຸລະກິດແບບ B2C ໝາຍເຖິງຫຍັງ?

- ກ. ການຄ້າລະຫວ່າງທຸລະກິດ ກັບ ທຸລະກິດ (Business to Business)
- ຂ. ການຄ້າລະຫວ່າງຜູ້ບໍລິໂພກ ກັບ ຜູ້ບໍລິໂພກ (Consumer to Consumer)
- ຄ. ການຄ້າລະຫວ່າງທຸລະກິດ ກັບ ຜູ້ບໍລິໂພກ (Business to Consumer)
- ງ. ການຄ້າລະຫວ່າງລັດຖະບານ ກັບ ປະຊາຊົນ (Government to Citizen)

3. ເວັບໄຊ Amazon ຫຼື Lazada ຈັດຢູ່ໃນຮູບແບບ E-commerce ປະເພດໃດ?

- ກ. B2B
- ຂ. B2C
- ຄ. C2C
- ງ. G2B

4. ຂໍ້ໃດແມ່ນຂໍ້ດີຂອງ E-commerce ສໍາລັບຜູ້ບໍລິໂພກ?

- ກ. ສາມາດຊື້ສິນຄ້າໄດ້ຕະຫຼອດ 24 ຊົ່ວໂມງ
- ຂ. ຕ້ອງໄດ້ເດີນທາງໄປເບິ່ງສິນຄ້າຕົວຈິງ
- ຄ. ໃຊ້ເວລາໃນການຊື້ຂາຍດົນກວ່າປົກກະຕິ
- ງ. ມີຄວາມສ່ຽງໃນການໄດ້ຮັບສິນຄ້າຟອມ

5. "ການປະມຸນສິນຄ້າອອນລາຍ" ລະຫວ່າງບຸກຄົນທົ່ວໄປ ແມ່ນຮູບແບບໃດ?

- ກ. B2B
- ຂ. B2G
- ຄ. C2C
- ງ. C2B

6. ຂໍ້ໃດແມ່ນຂັ້ນຕອນທຳອິດໃນການເຮັດ E-commerce?

- ກ. ການຊຳລະເງິນ
- ຂ. ການໂຄສະນາ ແລະ ການຄົ້ນຫາຂໍ້ມູນສິນຄ້າ
- ຄ. ການສົ່ງສິນຄ້າ
- ງ. ການບໍລິການຫຼັງການຂາຍ

7. ລະບົບການຊຳລະເງິນແບບໃດທີ່ນິຍົມໃຊ້ຫຼາຍທີ່ສຸດໃນ E-commerce ປັດຈຸບັນ?

- ກ. ການແລກປ່ຽນສິນຄ້າ
- ຂ. ການສົ່ງເງິນທາງໄປສະນີ
- ຄ. ບັດເຄຣດິດ, Mobile Banking ແລະ ກະເປົາເງິນດິຈິຕອນ (E-wallet)
- ງ. ການຝາກເງິນໄວ້ກັບທະນາຄານແລ້ວຖອນເປັນເງິນສົດ

8. SEO (Search Engine Optimization) ມີຄວາມສຳຄັນແນວໃດຕໍ່ E-commerce?

- ກ. ຊ່ວຍໃຫ້ເວັບໄຊຕິດອັນດັບການຄົ້ນຫາໃນ Google ເພື່ອເພີ່ມຍອດຂາຍ
- ຂ. ເປັນການປ້ອງກັນໄວຣັສໃນຄອມພິວເຕີ
- ຄ. ເປັນການຕິດແຕ່ງຮູບພາບສິນຄ້າໃຫ້ສວຍງາມ
- ງ. ເປັນການອອກແບບໂລໂກ້ຂອງບໍລິສັດ

9. ສິ່ງໃດທີ່ເປັນສິ່ງທ້າທາຍ ຫຼື ຂໍ້ເສຍຂອງ E-commerce?

- ກ. ຄວາມປອດໄພຂອງຂໍ້ມູນ ແລະ ການສໍ້ໂກງອອນລາຍ
- ຂ. ການເຂົ້າເຖິງລູກຄ້າໄດ້ທົ່ວໂລກ
- ຄ. ການຫຼຸດຜ່ອນຕົ້ນທຶນໃນການເຊົ່າໜ້າຮ້ານ
- ງ. ຄວາມສະດວກສະບາຍໃນການເລືອກສິນຄ້າ

10. ຂໍ້ໃດແມ່ນຊ່ອງທາງການຕະຫຼາດອອນລາຍ (Social Commerce) ທີ່ໄດ້ຮັບຄວາມນິຍົມໃນລາວ?

- ກ. ວິທະຍຸກະຈາຍສຽງ
- ຂ. Facebook, TikTok ແລະ WhatsApp
- ຄ. ການແຈກໃບປິວຕາມຖະໜົນ
- ງ. ການຕິດປ້າຍໂຄສະນາຂະໜາດໃຫຍ່

11. ຂັ້ນຕອນທຳອິດທີ່ສຸດໃນການສົ່ງຊື້ສິນຄ້າຜ່ານເວັບໄຊແມ່ນຫຍັງ?

- ກ. ການຊຳລະເງິນ
- ຂ. ການເລືອກວິທີການສົ່ງສິນຄ້າ

ຄ. ການເຂົ້າຊົມເວັບໄຊ ແລະ ຄົ້ນຫາສິນຄ້າທີ່ຕ້ອງການ

ງ. ການກວດສອບສະຖານະພັດສະດຸ

12. ຫຼັງຈາກຊຳລະເງິນສຳເລັດແລ້ວ, ສິ່ງໃດທີ່ລູກຄ້າຄວນຈະໄດ້ຮັບເພື່ອເປັນຫຼັກຖານ?

ກ. ຮູບພາບເຈົ້າຂອງຮ້ານ

ຂ. ໝາຍເລກຄຳສັ່ງຊື້ (Order Number) ຫຼື ໃບບິນຍືນຍັນ

ຄ. ຄຳຂອບໃຈຜ່ານທາງໂທລະສັບເທົ່ານັ້ນ

ງ. ບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງມີຫຼັກຖານໃດໆ

13. ຂະບວນການໃດທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ທຸລະກິດ E-commerce ຫຼຸດຜ່ອນຄວາມຜິດພາດໃນການປອນຂໍ້ມູນ?

ກ. ການໃຊ້ລະບົບຄົ້ນຈົດບັນທຶກດ້ວຍມື

ຂ. ການໃຊ້ລະບົບແລກປ່ຽນຂໍ້ມູນອີເລັກໂທນິກ (EDI)

ຄ. ການສົ່ງແຟັກ (Fax)

ງ. ການໂທລະສັບສັ່ງສິນຄ້າ

14. ດ້ານ "ການໂຄສະນາ", E-commerce ໃຊ້ເຄື່ອງມືໃດທີ່ແຕກຕ່າງຈາກການຄ້າທຳມະດາ?

ກ. ການແຈກໃບປົວ

ຂ. ການໃຊ້ Social Media ແລະ Digital Marketing

ຄ. ການປະກາດຜ່ານໂທລະໂຄງ

ງ. ການຕິດປ້າຍໂຄສະນາຕາມຕົ້ນໄມ້

15. ການປຽບທຽບລາຄາສິນຄ້າ (Price Comparison) ໃນຮູບແບບໃດເຮັດໄດ້ສະດວກກວ່າ?

ກ. ການຄ້າທຳມະດາ (ຕ້ອງຍ່າງໄປຫຼາຍໆຮ້ານ)

ຂ. ທັງສອງຮູບແບບເຮັດໄດ້ຍາກຄືກັນ

ຄ. E-commerce (ສາມາດເປີດເບິ່ງໄດ້ຫຼາຍເວັບໄຊພ້ອມກັນ)

ງ. ບໍ່ມີຂໍ້ໃດຖືກ

16. ຂໍ້ໃດແມ່ນຄວາມແຕກຕ່າງດ້ານ "ການສ້າງຄວາມໄວ້ເນື້ອເຊື່ອໃຈ" (Trust)?

ກ. E-commerce ສ້າງຄວາມເຊື່ອໃຈໄດ້ງ່າຍກວ່າເພາະບໍ່ເຫັນຕົວຕົນ

- ຂ. ຄວາມໄວເນື້ອເຊື່ອໃຈບໍ່ມີຄວາມສໍາຄັນໃນການຄ້າ
- ຄ. ທັງສອງຮູບແບບມີຄວາມສ່ຽງໃນການຖືກຕົວະເທົ່າກັນ
- ງ. ການຄ້າທໍາມະດາສ້າງຄວາມເຊື່ອໃຈໄດ້ງ່າຍກວ່າ ເພາະລູກຄ້າເຫັນຮ້ານ ແລະ ສິນຄ້າຕົວຈິງ

17. "ຕົ້ນທຶນໃນການດໍາເນີນງານ" (Operating Cost) ຂອງ E-commerce ມັກຈະເປັນແນວໃດເມື່ອທຽບກັບການຄ້າທໍາມະດາ?

- ກ. ຕໍ່າກວ່າ ເພາະຫຼຸດຜ່ອນຄ່າເຊົ່າໜ້າຮ້ານ ແລະ ຄ່າພະນັກງານຈໍານວນຫຼາຍ
- ຂ. ສູງກວ່າ ເພາະຕ້ອງຈ່າຍຄ່າອິນເຕີເນັດແພງ
- ຄ. ເທົ່າກັນທຸກປະການ
- ງ. ບໍ່ສາມາດວັດແທກໄດ້

18. ສິ່ງທໍາອິດທີ່ມີໃໝ່ຄວນເຮັດກ່ອນເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ E-commerce ແມ່ນຫຍັງ?

- ກ. ຈ້າງພະນັກງານຈໍານວນຫຼາຍ
- ຂ. ການສຶກສາຕະຫຼາດ ແລະ ວາງແຜນທຸລະກິດ (Business Plan)
- ຄ. ເຊົ່າສາງເກັບສິນຄ້າຂະໜາດໃຫຍ່
- ງ. ກູ້ຢິມເງິນທະນາຄານໃຫ້ໄດ້ຫຼາຍທີ່ສຸດ

19. ໃນການເລືອກສິນຄ້າຂາຍອອນລາຍ, ມີໃໝ່ຄວນຄໍານຶງເຖິງປັດໄຈໃດຫຼາຍທີ່ສຸດ?

- ກ. ສິນຄ້າທີ່ນໍ້າໜັກຫຼາຍ ແລະ ຂະໜາດໃຫຍ່ເກີນໄປ
- ຂ. ສິນຄ້າທີ່ເສຍຫາຍໄດ້ງ່າຍ
- ຄ. ສິນຄ້າທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການໃນຕະຫຼາດ ແລະ ຂົນສົ່ງໄດ້ງ່າຍ
- ງ. ສິນຄ້າທີ່ຜິດກົດໝາຍ

20. ສິ່ງໃດທີ່ມີໃໝ່ "ບໍ່ຄວນ" ເຮັດໃນຊ່ວງເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ?

- ກ. ຕອບແຊັດລູກຄ້າໃຫ້ໄວ
- ຂ. ໃຊ້ງົບປະມານທັງໝົດໄປກັບການຕົບແຕ່ງຫ້ອງການໂດຍບໍ່ເນັ້ນການຕະຫຼາດ
- ຄ. ກວດສອບຄຸນນະພາບສິນຄ້າກ່ອນສົ່ງ
- ງ. ສຶກສາຄູ່ແຂ່ງ