**商业信息化应用能力考试试卷4**

**一、单项选择题。（共40题，每题1分，共40分）**

1．网络营销对传统产品品牌策略的冲击表现在（ ）。

A.对传统广告障碍的消除

B.适应品牌的全球化管理

C.对传统营销渠道的冲击

D.对传统营销方式的冲击

2.相对于传统商务信息，网络商务信息具有（ ）、准确性高、便于存储等显著特点

A.使用价值大 B.实效性强 C.时效性强 D.价值大

3.网络信息的收集，绝大部分是通过搜索引擎找到信息发布源获得的，这减少了信息传递的中间环节，因此（ ）。

A.存储性大 B.实效性强 C.准确性高 D.更为快捷

4.农产品加工产业链是以某类农产品为依托从该种农产品（ ）为起点。

A. 生产 B. 加工 C. 物流 D. 销售

5.物流配送中心是（ ）的核心。

A.管理系统 B. 物流系统 C. 储存系统 D. 销售系统

6.电商中介服务是打通广大企业和个人从实体销售到互联网销售的（ ）路径。

A.最差路径 B. 一般路径 C. 较好路径 D. 最优路径

7.如下，关于回复询盘正确的是（ ）。

A. 考虑时差因素，尽量在客户上班时间给客户回复邮件

B. 考虑便捷因素，尽量在发送附件时使用图片格式的文件

C. 考虑语音因素，可以尝试使用多语言进行询盘回复

D. 考虑专业因素，可以把出现的问题、困难、结果提前说出来

8.关于售后的正确引导，如下描述正确的是（ ）。

A. 做好货物的运输跟踪

B. 定时给客户汇报，并为二次销售准备

C. 客户收到货后，如满意，立即进行二次销售或者寻求转介绍客户

D. 客户收到货后，如不满意，根据实际情况，尽力配合解决

9.很多的销售商品在跨境电子商务交易中会被禁止销售，下列选项中是被禁销售的商品的是（ ）。

A. 茶叶 B. 服装 C. 书籍 D. 烟草

10.在商家店铺装修中，店铺布局最为关键，下列不是店招模块的是（ ）。

A. 轮播图片 B.同城销售 C. 热销产品 D. 潜力款

11. 海外仓的成本=头程费用+仓储及处理费+本地配送费用；其中头程费用指的是（ ）。

A. 客户货物存储在海外仓库和处理当地配送时产生的费用

B. 货物从中国到海外仓库产生的运费

C. 对客户商品进行配送产生的本地快递费用。

D.以上都不正确

12.以下选项中，不是微博营销的缺点的是（ ）。

A. 对粉丝无要求 B. 新内容产生速度快 C. 传播力有限 D.可靠性低

13. 卖家在接近30天的时间内，没有收到退货，或収到的退货不对版，可以提交至平台进行纠纷裁决，平台会在（ ）个工作日内介入处理。

A. 1 B. 2 C. 3 D. 4

14. 关于售后的正确引导，如下描述正确的是（ ）。

A. 做好货物的运输跟踪

B. 定时给客户汇报，并为二次销售准备

C. 客户收到货后，如满意，立即进行二次销售或者寻求转介绍客户

D. 客户收到货后，如不满意，根据实际情况，尽力配合解决

15.国际E邮宝只适合（ ）以内的货物。

A. 5KG B. 4KG C. 3KG D.2KG

16.新闻组（　）软件能够对各种新闻组信息进行有效的组织，方便用户查询、阅读、回应，能够提高用户信息处理效率

A.主机B.服务器C.客户D.信息处理

17.许多新闻组服务器之间、新闻服务器与BBS之间（　）交换数据（转信）。

A.不B.连续C.定期D .限定

18.网络营销的企业竞争是一种以( )为焦点的竞争形态。

A.供应商B.市场C.顾客D.眼球

19.使用电子邮件的签名，不仅完成了签名的功能，还起到了（　）的效果。

A.展示B.传播C.广告D.宣传

20.Usenet是按照主题来划分组的，参与每个组讨论的人都是对该组的主题有着共同的兴趣，Usenet有着强大的生命力，靠的是绝大多数参与者（　）。

A.自由热情B.自觉守法C.自觉维护D.共同爱好

21.在<html>～<html>之间包含两个主要的部分，一个是“标题设定区”，另一个是“HTML网页文本区”，前后使用（）标记框住。

A．<head>～</head>

B．<ul>～</ul>

C．<a>～</a>

D．<body>～</body>

22.通过一个（），用户可以使用各种移动终端访问互联网

A、GPS网关 B、WAP网关 C、GSM网关 D、局域网网关

23.普通的无线网络用户使用最多的是（）

A长距离无线网络 B短距离无线网络 C中距离无线网络 D有线网络

24.价值链其实如同自然界系统的生物链，应是一条（）

A生态链 B诚信链 C增值链 D以上都不对

25.市场驱动型价值链中的市场有二类驱动形式，一种是生产者或者强势经营都拉动的，另一种是（）

A政府 B市场 C购买者 D电信部门

26.短信息模仿了（）

A电子邮件系统 B传统的邮递 C快递 D电报

27.在中国移动音乐产业中，（）成为最主要的CP，负责音乐的提供，并协调与乐曲的版权所有者的利益分配。

A音乐制作人 B唱片公司 C移动公司 D电信运营商

28.进入21世纪，我国需要大量既懂现代信息技术又懂电子商务的（）人才

A专用型 B综合型 C复合型 D理想型

29.（）为用户提供“数字实名”的互连网数字搜索服务

A、Goole B、loboo C、uucun D、minfo

30. 网货服务的特性不包括（）

A 非储性B无形性C真实性D异质性

31. 网货的核心是（）

A价廉B商品更加丰富C反对暴利D信誉

32. （ ）可以用来帮助评估网上服务的绩效。

A．链接流行度设计 B．网上商店设计 C．关键事件法 D．ES测试法

33. 广义的网货品类比狭义的网货品类多了（）

A真实交易B虚拟贸易C服务类D机械、化工等

34. 卖家的期望值和（）成反比

A买家实际感受B买家的满意度C买家的实际感受和满意度D卖家的实际感受

35. 商品采购选择余地大，便于专门化经营的是（）

A区域渠道策略B名优渠道策略C 固定渠道策略D动态渠道策略

36. 下列哪项是知名的商业搜索引擎？（）

A．Google B．亚马逊 C．新浪 D．沃尔玛

37. 下列属于B2C网上交易平台的是（）

A百度有啊B当当网C易趣D淘宝网

38. 下列哪项属于门户网站类型（）

A．亚马逊 B．雅虎 C．易趣 D．拍拍

39. 在商品拍摄时，不属于吸光体的是（）

A毛皮B水果C水晶D橡胶

40. 视觉营销的根本目的在于（）

A塑造网络店铺的良好形象和促进销售B吸引眼球C形成网店引力“磁场”D引起顾客注意，唤起顾客兴趣

**二、多项选择题。（共20题，每题2分，共40分）**

1.客户关系管理的目的是（ ）。

A. 达到每一位顾客的满意

B．增强客户关怀，保留老客户

C．吸引新客户，扩大市场占有率

D．提高客户满意度，培育客户忠诚

2.在电子商务管理模式下，企业实现“零库存”的管理方法有（ ）。

A．配送方式的统一化

B．委托保管方式实现库存转移

C．及时供应体系（Just in time）

D．以上都是

3.下列各项中，应用了分割法的商品定价技巧的是（ ）。

A.商店开设10元商品专柜 B.使用8,5等作为定价数字 C.用较小的单位报价 D.用较小单位商品的价格进行比较

4.在平台纠纷新规则中当纠纷订单同时满足以下（ ）条件时，卖家需尽快提供物流妥投信息或买家收货证明。

A. 卖家未发货 B. 买家未收到货

C. 使用邮政大小包，且发货时间超过60天

D. 订单物流信息不全或者不能查询到妥投信息

5.以客户为中心、以需求为导向的服务营销观念与传统的营销观念相比，最大的区别在于（ ）。

A. 企业的重点不是生产什么，而是研究客户有什么需求

B. 不是讨论产品的价格，而是关注客户的购买成本

C. 不是讨论开展促销活动，而是加强与客户的交流

D. 不是讨论怎样建立分销渠道，而是考虑客户购买的便利性

6．Facebook营销的发展特点包括（ ）。

A. 移动技术的发展 B. 可视化网络的兴起

C. 人口统计 D. 细化营销渠道

7.以下对淘代销说法正确的是（ ）。

A. 便捷地引入淘宝商品信息，扩充自身商品丰富度

B. 产品导入后必须从该淘宝卖家处进货

C. 通过一键导入工具导入淘宝商品

D. 淘代销产品发布无数量限制

8.在跨境电子商务进口交易前的准备就是调研市场，选择产品；其中选择产品要结合的因素是（ ）。

A. 公司定位和网站定位 B. 目标客户定位

C. 产品的毛利 D. 政策和法规

9.跨境零售根据盈利模式分类包括（ ）。

A. 海外代购模式 B. 直发/直运平台模式

C. 自营B2C模式 D. 导购/返利平台模式

10.淘宝网信用评价体系特点是（）

A将信用进行量化管理B凸显好评的重要性C通过级别来显示出买家和卖家之间的信用程度D通过行业之间的比较来衡量卖家的信用程度

11.网店成长期的营销目标有（）

A巩固已有的市场B引导消费者进行品牌选购C最大限度地占有市场D维持市场潜力的现状

12.客户概况分析包括（）

A客户的爱好 B客户的社会层次 C客户的数量 D客户的习惯

13.就近途而言，使用（）较好：而（）提货就比较方便

A邮政B货运公司C快递D邮局

14.当今网络零售的趋势有（）

A生态化B由C2C模式走向C2C+B2C模式C百货商城向垂直商城的转化D合作与兼并

15.网络零售的优点有（）

A经营方式灵活B产销合一者有广泛发展空间C便于开展数据库营销D公平竞争的市场环境

16.绩效管理的PDCA循环包括（）

A计划B实施C检查D改进

17.黄岩蜜桔、慈溪轴承、浙江永康五金等企业采购渠道的优点是（）

A产品有当地特色，代表性比较鲜明B进货渠道方式多样C较早发现市场，竞争压力小D到当地购买价格比较低，也能带动区域经济的发展

18.网络购物的类型有（）

A B2B B B2C C C2C D G2B

19.农业智慧管理包括（ ）。

A. 智慧预警 B. 智慧调度 C. 智慧指挥 D. 智慧控制

20.农业电子商业平台建设的原则都有（ ）。

A. 快速性原则 B. 高效性原则 C. 安全性原则 D. 可拓展性原则

**三、判断题。（共20题，每题1分，共20分，对的为A , 错的为B）**

1.产品信息优化是指对已发布或发布的产品信息进行优化的过程，使之更符合自

身的属性以及网络平台的要求。

A． B.

2.预计2017年跨境电子商务占我国进出口贸易总额的20%。

A． B.

3.视觉营销是为达成营销目标而存在的，是将展示技术和视觉呈现技术与对商品营销的彻底认识相结合，与人事部门共同努力将商品提供给市场，加以展示贩卖的方法。

A． B.

4.网店发展初期室友网点经理负责网点各部门的协调，制定网店发展规划和目标的。

A． B.

5.如果店里有多人轮班值守，就不需要定期导出聊天记录了。

A． B.

6.网页版的阿里旺旺不能接收文件。

A． B.

7.外贸产品和OEM产品相比，质量更好，且尾货数量不少。

A． B.

8.服装品牌Banana Republic ，如果用户在网上卖了它的衣服后发现要修改裤长，可以免费在线下实体店修改，这是网货品类的线上线下整合之道。

A． B.

9.作为创业起步者，选择流量大、运营稳定的B2C网络平台是明智之举。

A． B.

10.在给店铺起名时，为了吸引人的注意可适当使用一些隐晦低俗的名字。

A． B.

11.Enets发源于马来西亚，而Mydebit发源于英联邦。

A． B.

12.如果要暂时离开电脑或者暂时不能接受客户旺旺咨询的时候，可以选择“挂起”功能，一旦选择了“挂起”，该账号就不会分流到客户的旺旺咨询。

A． B.

13. 虚拟物品交易后，买方评价栏里会显示的选项有服务态度、发货速度及物流服务等。

A． B.

14.打折促销是购物网站最近几年因为商家搞一些促销活动推出的新名词，就是凡是购买商品满足多少数额、数量后立刻减价多少。

A． B.

15.搜索引擎优化是一项长期的工作，只有永远的不足，而没有终止的时候。

A． B.

16.目录索引具有搜索功能，是按目录分类的网站链接列表，是真正意义上的搜索引擎。

A． B.

17.企业的根本目标是盈利，越来越多的企业认为，企业真正的盈利模式应该是不断地去为自己创造价值，所以全世界优秀的企业都号称自己是服务型企业。

A． B.

18.与大宗贸易相比，跨境电商占我国对外贸易总额的比重微乎其微，其增长速度却是相当的惊人。

A． B.

19.海洋运输是国际物流中最主要的运输方式。

A． B.

20.由于中国人口众多，所以无法建立电子商务售后服务处理数据库。

A． B.

**全国商业信息化应用能力考试试卷4答案**

一、单选题

1-5 BBBAB

6-10 DAADB

11-15 BABAD

16-20 CCCDB

21-25 DBCAC

26-30 ABCCC

31-35 CCDBA

36-40 ABBCA

二、多选题

1. BCD 2. ABCD 3. CD 4. BCD 5. ABCD 6.ABC 7.AC 8.ABCD 9.ABCD

10．ABCD 11.ABC 12.ABD 13.CD 14.ABD 15.BC 16..ABCD 17.ACD 18.ABCD

19.ABCD 20.BCD

三、判断题

1-5 AABAB

6-10 ABBBB

11-15 BBBBA

16-20 BBAAB