

2005年电子商务案例分析试题解析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/153/2021_2022_2005_E5_B9_B4_E7_94_B5_c67_153346.htm 2005年上半年“电子商务案例分析”试题，在教材中往往找不到现成的答案，需要考生通过对知识融会贯通并加上生活体验，才能正确回答。试卷的难度明显增大。借鉴教材相关案例处理方法

第35题 电子商务发展现状显示，网络诚信在很大程度上影响了网络交易的普及。为改善企业的网络形象，提高诚信度，某企业的网上商店重新制定了该网站的退、换货制度。请写出该网站应考虑的重点，并提出实现的方法。这道题在书上找不到现成答案，要参考教材中的一些案例进行思考回答。本题回答的要点是网站如何来实现退、换货，提高企业诚信度。有不少考生却大谈诚信的重要性以及诚信与企业的关系。密密麻麻不少字，可是没有触及问题的关键。根据题目给出的条件，企业已经认识到了退、换货与企业诚信度及形象的关系，并已决定要实行退、换货，所以毋需大谈特谈诚信的意义。考生应该就“如何有效地实现退货、换货”，提出具体做法。可以借鉴教材中相关案例的处理方法，加上自己的生活体验来解答。正确的答案应包括设立退货、换货机构（栏目）；确定退货、换货的条件；制定退货、换货的处理程序；健全实施退货、换货的监督机制。至于具体如何实，可以各显神通，在网站主页的菜单条上加上退货、换货栏目；在实施初期以广告形式做退货、换货的公告；在帮助菜单中列出退货、换货的条例……吃透题意将运营模式具体化

第37题 某地冶金行业在当地的经济中占有重要经济地位。该地金属类产品的国内

外贸易业务主要面向企业客户，为了适应网络经济的发展要求，现需要为该地冶金行业设计开发电子商务门户网站试分析该网站的营运模式。有考生这样回答：冶金行业在经济中占有重要地位，将来的发展一片光明。采用金属电子商务门户网站的网民，数量不断增加，在网上经营，对此行业来说销售量一定不错，但要有好的运营模式、策略。（1）在线销售与服务，在维持原来的商店基础上，还可以在电子商务的领域中进行发展；（2）向国际发展，了解行情，抓住销售动脉，把该网站推向国际市场，提高市场竞争力，从而管理好网站，可以树立企业形象，扩大宣传，提高知名度。以上回答，虽然看上去很有道理，然而没有真正解决问题。考生未能应答成功的原因是：（1）没有仔细体会“该地金属类产品的国内外贸易业务主要面向企业客户”和“为该地冶金行业设计开发电子商务门户网站”这两句话在题目中的意义；（2）什么是“网站运营模式”，表述不清楚。只提到要有好的运营模式、策略，没有写出具体采用什么模式，只是简单地提到了向国际市场发展。究竟如何发展也没提及。因此，很难得到理想的分数。本题首先应该根据“该地金属类产品的国内外贸易业务主要面向企业客户”和“为该地冶金行业设计开发电子商务门户网站”题意，把网站定义为BTB垂直网站（因为它是一个行业网站，主要面向企业）。然后根据垂直网站的特点，制定营运方式，确定盈利模式。例如，采用会员制；数据库信息的有偿使用；广告支持；采用中英文网页并存，在开展国内贸易业务的同时开展对外贸易，吸收海外企业加盟等；最后，还要考虑网站的建设方式，是一步到位还是分阶段由小到大逐步建设。100Test 下载频道开通，各

类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com