

电子商务员技能鉴定试题:网络营销基础知识和基本操作（二）

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/244/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_244326.htm 第六章 网络营销基础

知识和基本操作（二）一、判断题 1、网络营销站点之间往往通过相互签订协议来免费加入对方的旗帜广告。2、网络信息中介商是利用信息获取工具向网络消费者提供信息。3、网络商务信息是指通过计算机网络传递的商务信息，包括文字、数据、表格、图形、影像、声音以及内容能够被人或计算机察知的符号系统。4、在搜索引擎的搜索文本框中，往往输入的内容越详细，查找的范围就越小。5、网络商务信息的收集主要依靠市场实地考察、查询资料、可行性研究等方式进行。6、不能通过专业讨论组来发布网络信息。7、网络信息的特点是容易筛选，准确性高。8、水平门户是指提供超强网络信息检索功能的网站。9、布尔运算符AND是指输入两关键词是“或”的关系。10、网络市场调研的对象不包括企业的竞争对手。11、网络商务信息的发布要点是企业以及企业产品的信息。12、网络广告最大的特点就是具有交互性。13、旗帜广告是以GIF、JPG等格式建立的带超链接的图像文件，一般定位在网页上眉处，大多用来表现广告内容。14、网络促销是指企业在网上销售产品。15、网络促销是指利用现代化的网络技术，向虚拟市场传递有关商品和劳务的信息，以启发需求，引起消费者购买欲望和购买行为的各种活动。16、网络促销活动主要通过网络广告促销和网络站点促销。17、分散域名策略是企业将同一种产品分别注册多个域名。18、在网络营销环境中，较高的访问率意味着带来较高的购买

率。19、网络促销的对象是面对广大的网民。20、实现网站高访问率的方法是在电视上做广告。

二、单选题

1、网络商务信息与一般的商务信息的根本区别在于_____。A、它们的内容不同 B、它们的作用不同 C、它们的传递途径不同 D、它们的来源不同

2、从网络商务信息本身所具有的总的价格水平，可以将它粗略分为四个等级，下列哪个选项不属于这4个等级_____。A、免费商务信息 B、低收费商务信息 C、标准收费商务信息 D、高收费信息

3、下列哪一项不是收集网络商务信息的基本要求_____。A、及时 B、准确 C、全面 D、经济

4、以下哪一个不是搜索引擎中使用的运算符_____。A、AND B、OR C、NOT D、NOR

5、常用的搜索引擎不包括_____。A、www.google.com B、www.yahoo.com C、www.sohoo.com D、www.hotbo.com

6、对竞争对手的主页进行分析研究不会考察_____方面。A、整体印象及宣传力度 B、设计水平和链接情况 C、财务状况 D、业务状况

7、网站把来访者的访问信息保存在访问者计算机硬盘上的常用技术是_____。A、数据签名 B、Cookies C、历史文件夹 D、证书

8、在网上进行市场调研时，调查问卷的问题越_____越好。A、详细 B、精炼 C、难答 D、轻松

9、在进行网络市场调查时，切忌提_____问题。A、带有普遍性 B、有针对性 C、需要花很长时间才能完成的回答 D、有奖问题

10、某网站旗帜广告的CPM报价为240元人民币，若2000年某广告主支付广告费12万元，请问该广告的实际收视为多少万人次_____。A、50 B、500 C、20 D、200

11、某广告主2000在网站上的广告实际收视为50万人次，支付广告费12

万元，请问该网站的CPM报价为多少元人民币_____。

A、240 B、600 C、60 D、2400

12、旗帜广告的特点不包括_____。 A、经济性和易统计性 B、通俗性和引人注目 C、广泛性和交互性 D、时效性和主动性

13、旗帜广告交换服务网站最可能为成员提供的服务是_____。 A、搜索引擎登记 B、广告被浏览次数的统计 C、广告设计 D、广告制作

14、网络消费者确定网络广告的可信度不是_____。 A、看发布渠道 B、看广告用语 C、看主页更新频率 D、看传媒的报道

15、网络促销的主要作用不在于_____。 A、告知和说服功能 B、企业形象塑造 C、反馈功能 D、创造需求和稳定销售

16、随着电子商务的不断普及，生产型企业的网站也逐步从公关宣传型向_____发展。 A、广告型 B、营销型 C、解决方案型 D、知识趣味型

17、网络站点促销必须对竞争对手有所了解，主要是通过_____等方法来解决。 A、通过市场调查公司调查竞争对手 B、通过网友寻找网上的竞争对手 C、对竞争对手的主页进行分析研究 D、对竞争对手进行经常性的追踪调查

18、在使用电子邮件进行推销时，向客户投送Spam邮件很可能会引起客户反感，Spam邮件是指_____。 A、带有虚假广告成分的邮件 B、未事先征得用户同意的邮件 C、带有色情成分的广告 D、过于频密的广告邮件

19、请先后顺序排列下述网络促销的实施步骤_____。（1）设计网络促销内容（2）确定网络促销对象（3）衡量网络促销效果（4）决定网络促销组合方式（5）制定网络促销预算方案

A、（2）→（4）→（1）→（5）→（3） B、（2）→（1）→（5）→（4）→（3） C、（2）→（1）→（4）→（5）→（3） D、（2）→（5）→（1）→（4）

) → (3) 20、在当前条件下，实现网站高访问率的最有效方法是_____。A、使用最新的开发技术 B、尽量多放高清晰度的图片 C、把主机托管到著名的服务商 D、将网站登记到著名的搜索引擎上

三、多选题

1、网络商务信息的主要特点有_____。A、时效性强 B、准确性低 C、便于储存 D、加工筛选难度大

2、收集商务信息的基本要求包括_____。A、及时 B、准确 C、全面 D、经济

3、网络商务信息的加工主要有两种_____。A、定量分析 B、理论分析 C、案例分析 D、定性分析

4、在Internet上检索网络商务信息要面对哪方面的困难是不准确的_____。A、Internet信息资源多而分散、且质量参差不齐 B、Internet信息缺乏专业水准 C、Internet资源缺乏有效的管理 D、各种检索软件检索方法不一

5、网络商务信息的储存主要通过从网上下载信息。常用的几种下载方法是_____。A、下载全文 B、下载图像 C、离线浏览和下载 D、连图像一起保存为HTML文档

6、网络营销调研中，基本上不会考虑哪两种方式利用数据库。A、利用网络上已有的数据库 B、利用各类图书馆的数据库 C、建立自己的数据库 D、有偿使用其他企业的数据库

7、在公司站点进行市场调研的策略包括_____。A、监控在线服务 B、测试不同因素组合的营销效果 C、请求反馈意见 D、发送电子调查表给客户

8、网络广告的特点包括_____。A、企业可将顾客进行分类，分别传送不同的广告信息 B、企业可以不花钱地在网上做广告 C、顾客主动浏览广告内容 D、顾客可以在线向企业提出咨询或服务请求

9、新型网络营销广告不断涌现，但不包括_____。A 跳出窗口 B 路障 C 空间广告 D 旗帜广告

10、旗帜广告创意的基本要素是_____。A、简单明

了 B、引人注目 C、通俗易懂 D、图形设计与色彩、动态的协调

11、网络促销效果的测评主要有两个渠道_____。 A、利用网络技术进行访问者信息的统计和研究 B、请市场调查公司协助 C、对实际效果进行全面调查 D、了解本公司产品和服务的市场占有率

12、网络促销的作用除告知功能外，还具有_____。 A、说服功能 B、反馈功能 C、创造需求 D、稳定需求

13、检测与评估网络营销广告的基本方法不包括_____。 A、选择网站 B、确定价格 C、形象设计 D、网站监测

14、拥有以下哪些原因时应考虑采用分散域名策略_____。 A、产品多样化 B、独特个性品牌 C、企业实力雄厚 D、企业则进入网络市场进行初期建设

15、下列哪些说法是不准确的：提高网络站点访问率的主要方式是_____。 A、举办网络促销活动，引发顾客的参与意识 B、免费与折扣手段的有效应用 C、学会使用旗帜广告交换服务网络 D、加强经营管理，提高工作效率

16、网络促销对象是指_____。 A、产品或服务的使用者 B、产品或服务购买行为的决策者 C、产品或服务购买的影响者 D、产品或服务的提供者

17、搜索引擎的定制功能中，可设置的项目包括有_____。 A、查找范围 B、每页显示多少项结果 C、显示访问者登录人数 D、查询结果的显示方式

18、客户关系管理的核心管理思想主要包括以下哪些方面_____。 A、客户是企业发展最重要的资源之一 B、企业与客户发生的各种关系进行全面管理 C、一步延伸企业供应链管理 D、组织客户在讨论组中交换一、

判断题 1、√ 2、√ 3、√ 4、√ 5、√ 6、7、8、√ 9、10、11、√ 12、13、√ 14、15、√ 16、17、18、√ 19、√ 20、二、

单选题 1、C 2、D 3、C 4、D 5、C 6、C 7、B 8、B 9、C 10

、 A11、 A 12、 C 13、 B 14、 B 15、 C 16、 B 17、 C 18、 B 19、 C 20、 D三、 多选题1、 ACD 2、 ABD 3、 AD 4、 ACD 5、 ABCD 6、 BD 7、 BCD 8、 ACD9、 AD 10、 ABCD 11、 AC 12、 ABCD 13、 AD 14、 ABC 15、 D 16、 ABC17、 ABD 18、 ABC 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