

电子商务员技能鉴定试题:网络营销基础知识和基本操作 (一)  
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\\_244327.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/244/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_244327.htm)

第五章 网络营销基础

知识和基本操作 (一) 一、判断题 1、网络消费者必须向网络

信息中介商支付所有各项服务的费用。2、正确的营销策略

是网络营销成败的关键。3、网络信息中介商是网络消费者信息

的监管人、代理人、经纪人。4、市场营销就是产品销售

。5、网络营销的特点是消费者只在网上购物。6、任何产品

都可以在网上销售。7、网络营销的服务策略是指开设服务行业

网站。8、网络消费者的购买过程包括诱发需求、收集信息

、比较选择、购买决策、购后评价五个过程。9、网络消费者

需求的特点主要表现为没有层次性和差异性。10、网络直销

比网络分销成本低, 所以网络营销主要采用网络直销的方式

。11、知名产品不宜在网上销售, 因为其价格较贵。12、网

站策略是指企业通过自己的网站进行产品销售。13、网络营

销的市场定位包括对象定位和产品定位。14、网络营销的渠

道包括网络直销和网络分销。15、数字化产品最合适在网上

销售。二、单选题 1、\_\_\_\_\_不是网络营销服务策略的

具体做法。A、开辟个性化的服务界面B、建立完善的数据库

系统C、提供网上的自动服务系统D、建立网络消费者论坛 2

、在线服务的网络营销方式不包括\_\_\_\_\_。A、情报服

务 B、网络预约服务 C、互动式服务 D、软件升级 3、网络消

费者在作出购买决策时一般不大考虑下列哪个条

件\_\_\_\_\_。A、对厂商要有信任感B、对网上信息要有辨

别力C、对支付要有安全感D、对产品要有购买欲 4

、\_\_\_\_\_不是网络营销的销售服务。A、售中服务 B、售后服务 C、售前服务 D、物流配送服务

5、网络消费者作出购买决策前的信息来源不是\_\_\_\_\_。A、商业渠道 B、个人渠道 C、公共渠道 D、书本知识

6、常用的网络营销定价策略不包括\_\_\_\_\_。A、个性化定价策略 B、声誉定价策略 C、自动调价、议价策略 D、产品组合定价策略

7、软体商品的网络营销方式包括\_\_\_\_\_。A、资讯提供 B、在线浏览 C、聊天室 D、软件下载

8、传统营销的目标市场定位及网络营销的目标市场定位分别是\_\_\_\_\_。A、单向的 多向的 B、单向的 双向的 C、双向的 多向的 D、多向的 单向的

9、网络消费者一般地说集中在\_\_\_\_\_。A、中青年消费者 B、中老年人 C、中低收入阶层 D、青少年学生

10、电子商务的两种基本流程是\_\_\_\_\_。A、网络商品直销的流程和网络商品非直销的流程 B、网络商品直销的流程和网络商品中介交易的流程 C、认证中心的网络商品直销和认证中心存在下的网络商品直销 D、企业间网络交易的流程和网络商品中介交易的流程

11、在网络上进行市场调研时，调查问卷的问题越\_\_\_\_\_越好。A、详细 B、精炼 C、难答 D、轻松

12、虚拟社会的消费者不具有以下哪些新特点\_\_\_\_\_。A、网络消费者具有层次性 B、网络消费者的需求具有明显的差异性 C、网络消费者的需求具有渗透性 D、网络消费需求的超前性和可诱导性

13、网上售后服务不包括以下哪些内容\_\_\_\_\_。A、解决产品使用中的问题 B、排除技术故障，提供技术支持 C、传递产品改进或升级的信息 D、建立产品品牌

14、下面哪一句话最能反映网络营销的特点\_\_\_\_\_。A、网络营销是在互联网上的推销商品 B、网络营销是建立

在互联网环境中的营销方式 C、网络营销比传统营销方式更为优越之处是其方便实用 D、网络营销具有比传统营销方式更好的营销效果 15、与传统市场相比，网络市场更趋于一个买方市场，这是由于\_\_\_\_\_。 A、网上用户迅速增加 B、网上用户通常拥有更强的购买力 C、顾客拥有了了解信息的手段 D、商家为了占领市场而不断迎合顾客的需求 16、网络消费者购买过程的模式中不包括\_\_\_\_\_。 A、诱发需求 B、比较选择 C、购买决策 D、申请注册 17、网络商品交易中中介的作用是\_\_\_\_\_。 A、增加销售渠道 B、扮演商品与信息集中、平衡和扩散的功能 C、充当认证机构 D、向生产者采购产品、再销售给消费者 18、网络营销中的双道法是指\_\_\_\_\_。 A、同时使用网络直销渠道和网络间接分销渠道 B、同时选择两个著名网站销售产品 C、同时采用传统媒体和网络媒体宣传产品 D、即在网上采购，又在网上销售

三、多选题 1、传统营销学中的4P组合包括以下哪几项\_\_\_\_\_。 A、定位（Position） B、产品（Product） C、分销（Place） D、促销（Promotion） 2、以下属于网络营销特点的是\_\_\_\_\_。 A、互动性 B、虚拟性 C、服务性 D、全球性 3、网络营销的优势包括以下的\_\_\_\_\_。 A、不受时间和地域的限制 B、可以与顾客形成互动沟通 C、可以提供免费产品 D、可以降低经营成本 4、网络营销包括以下哪些形态的商品\_\_\_\_\_。 A、实体商品 B、在线服务 C、硬体商品 D、软体商品 5、下列哪些产品适合网上销售\_\_\_\_\_。 A、电脑软硬件 B、规格明确、标准统一的产品 C、知名品牌产品 D、贵重产品，如金饰、珠宝等 6、网络信息中介商为经销商提供的服务包括\_\_\_\_\_。 A、广告

宣传 B、市场调查服务 C、有针对性的营销服务 D、代理交易

7、网络消费者的购买决策不易受到下列\_\_\_\_\_因素的影响。A、动机 B、知觉 C、广告 D、信念和态度

8、网络消费者的心理动机包括\_\_\_\_\_。A、理智动机 B、感情动机 C、省钱动机 D、惠顾动机

9、有哪些种类不是网络营销定价目标\_\_\_\_\_。A、以获利为目标 B、以加强合作为目标 C、以稳定价格为目标 D、以提高或维持市场占有率为目标

10、在网络营销环境下，以下哪些不是间接分销的模式\_\_\_\_\_。A、生产者消费者 B、生产者零售商消费者 C、生产者商务中心消费者 D、生产者批发商零售商消费者

11、影响网络消费者购买的因素有\_\_\_\_\_。A、商品价格 B、购物时间 C、商品挑选范围 D、商品的新颖性

12、网络消费者购买动机的心理动机包括\_\_\_\_\_。A、需求动机 B、理智动机 C、感情动机 D、惠顾动机

13、网络消费者需求的特点有\_\_\_\_\_。A、网络消费者具有层次性 B、网络消费者的需求具有明显的差异性 C、网络消费者的需求具有交叉性 D、网络消费者需求的超前性和可诱导性

一、判断题 1、 2、 3、 4、 5、 6、 7、 8、 9、 10、 11、 12、 13、 14、 15、

二、单选题 1、 A 2、 D 3、 B 4、 D 5、 D 6、 D 7、 A 8、 B 9、 A 10、 B 11、 B 12、 C 13、 D 14、 B 15、 C 16、 D 17、 B 18、 A

三、多选题 1、 BCD 2、 ABCD 3、 ABD 4、 ABD 5、 ABC 6、 ABC 7、 BD 8、 ABD 9、 BC 10、 ABD 11、 ABCD 12、 BCD 13、 ABCD

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](http://www.100test.com)