

08年电子商务模拟题：助理电子商务师习题9电子商务考试
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/514/2021_2022_08_E5_B9_B4_E7_94_B5_E5_AD_c40_514334.htm 百考试题今日辅导：助理

电子商务师-纯计算机基础知识题 一、单项选择题 内部网是
()。 A、INTERNET B、INTRANET C、EXTRNET D

、TCP/IP解析：填入“B”。TCP/IP(传输控制协议/网间协议)是一种网络通信协议，它规范了网络上的所有通信设备，尤其是一个主机与另一个主机之间的数据往来格式以及传送方式。二、多项选择题 网络商务信息的特点()。 A、时效性强 B、准确性高 C、便于存储 D、检索难度小解析：填入

“A”、“B”、“C”。 参考答案见：网络商务信息收集的困难三、判断题 可以24小时全天候向顾客开放是Internet赋予企业的竞争优势。() 解析：填入“ ” 四、简答题 简述传统营销渠道与网络营销渠道的联系与区别。解析：与传统营销渠道一样,以互联网作为支撑的网络营销渠道也应具备传统营销渠道的功能。但是，传统营销渠道的功能是单一的，它仅仅只是商品从生产者向消费者转移的一个通道；网络营销渠道的功能则是多方面的，首先，网络营销渠道是信息发布的渠道，企业的概况和产品的质量、种类、价格等，都可以通过这一渠道告诉用户；其次，网络营销渠道是销售产品、提供服务的便捷途径，用户可从网上直接选购自己所需的商品，并通过网络支付款项；第三，网络营销渠道是企业间洽谈业务、开展商务活动的场所，也是进行客户技术培训和售后服务的途径，并且还是与用户进行交流的通道。传统营销渠道根据中间商数目的多少，将营销渠道分为若干级别。直

接分销渠道没有中间商，因而叫做零级分销渠道；间接分销渠道则包括一级、二级、三级乃至级数更高的渠道；网络营销中只有一级分销渠道，即只存在一个电子中间商来沟通买卖双方信息，而不存在多个批发商和零售商的情况，因而也就不存在多级分销渠道。传统的间接分销渠道销售产品，必须依靠中介机构，而且产品由生产单位流转的最终用户手中，中介机构常常不止一个。中介机构越多，流通费用就越高，产品的竞争能力也就在这种流转过程中逐渐丧失了；网络的间接分销渠道完全克服了传统间接分销渠道的上述弱点。 参考答案见：《教材》：“网络营销与传统营销对传统营销渠道的冲击”、传统营销渠道与网络营销渠道的区别

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