

[考点知识]网络营销网络广告与促销电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/582/2021_2022__5B_E8_80_83_E7_82_B9_E7_9F_A5_c40_582891.htm

一．建立网上商店 1．

网上商店建设前应作哪些准备工作？答题思路：（1）域名注册。（2）添加网站基本信息。（3）添加商品信息。在准备网上商店的商品信息时要注意的是，在提供丰富商品信息

同时还要注意信息存储时所要占用的存储空间，以及访问这些信息所要花费的时间。如有的产品提供有声音、影像等多媒体信息，可能增加顾客对这些商品的全方位了解，但可能

限于网上传输速度，用户难以浏览这些信息，因此可能达不到预期效果，甚至可能造成适得其反的效果，用户因下载速度太慢放弃对该商品的了解和购买。

2．选取网上商店生成系统时应该遵循哪些标准？答题思路：略。

3．网上产品展示时应该包括哪些不同类型信息？答题思路：商品资料包括：商品名称、品牌、产地（生产商）、市场价、会员价和商品详细介绍等。商品的图片展示分为缩略图和正式图。

4．简述网上商店日常运营管理。答题思路：（1）商店地点。也就是开设您的商店的网络服务器地址，高速的网络连接，就像是把商店开设在闹市黄金地段，可以使顾客快速容易地抵达，这对客户的影响是十分关键的。（2）商店装修。网站的设计对用户来讲自然非常重要，动人的网页就像一流装修的商场，不但吸引顾客，而且增加顾客的信心。（3）货物摆放。在网上商店中，其反映在如何建立商品的目录结构，提供何种网站导航和搜索功能，以使得用户可以快速、便利地寻找到他需要的商品和相关信息。（4）商品盘点更新。对网

络商店的日常维护，例如去除销售完的商品、摆上新货等是必须经常进行的业务。（5）库存商品管理。后勤保证是任何商务运作的基础。无论网络商店还是真实商店，货物和货币都是一样真实的，对库存货物的存储和管理也是一样真实的。（6）商品最终送达用户。网上购物实际上是邮购。最后一个步骤自然是通过邮政或其他系统将货物快速可靠地送达最终用户手中。（7）售后服务。不言而喻，这同样是现代商品销售的重要环节。而网络技术可以为用户提供24小时不间断的服务，这也是网络商店的优势之一。通常网络商店还要提供30天的退/换货承诺。

二．网络广告设计

1．如何评估网络广告的效果？

答题思路：网络广告的效果评估比较困难。被动浏览，主要是以浏览者进入广告页面的次数为标准。主动点击，这种效果评估标准是指网络广告效果的好坏关键要看浏览者是否点击了该广告，点击的次数有多少。交互，交互是网络媒体与传统媒体的又一重要区别，网络广告很好地体现了交互这一特点，浏览者在浏览广告的同时还要与广告赞助商形成信息的交流，这样的网络广告才是有效的。该指标评价广告的效果的好坏就主要看目标受众主动与广告赞助商联系的次数的多少。销售收入，广告能引起销售收入，那么广告当然是有效的。问题在于销售收入在多大程度上要依赖于网络广告。因为引起销售的因素是很多的，包括促销、公关、产品、价格、销售渠道、消费者的消费行为特性等。所以，用销售效果为标准来衡量网络广告效果是困难的。

2．在选择网站发布网络广告时需要注意哪些方面？

答题思路：

（1）选择稳定可靠的站点做广告；（2）注意访问人的来源，因为互联网本身没有地区限制，所以访问量来源不一定是你的

目标消费层；（3）理解访问量的统计单位；（4）点击的变化；（5）广告形式的选择；（6）广告的监测。

3. E-mail广告的特点和优势？答题思路：在《E-mail营销》（冯英健著，机械工业出版社2003.4，详见www.E-mailMarketing.com.cn）一书为Email营销所下的定义为：E-mail营销是在用户事先许可的前提下，通过电子邮件的方式向目标用户传递有价值信息的一种网络营销手段。E-mail营销有3个基本因素：基于用户许可、通过电子邮件传递信息、信息对用户是有价值的。三个因素缺少一个，都不能称之为有效的Email营销。

从E-mail营销的定义中可以看出E-mail广告的特点。优势有：品牌形象、产品推广/销售、顾客关系、顾客服务、网站推广、资源合作、市场调研、增强市场竞争力等。

三. 制定网站推广计划

1. 如何让网站在Google上有比较好的排名？答题思路：PageRank简单的说类似于科技论文中的引用机制：谁的论文被引用次数多，谁就是权威。在互联网上PageRank就是基于网页中相互链接关系的分析得出的。以量取胜：不一定加入大型网站的分类目录才是网站推广，来自其他网站的任何反相链接都是有用的；以质取胜：被PageRank高的网站引用能更快地提高PageRank；不要吝啬给其他网站的链接：如果一个网页只有大量的进入链接，而缺乏导出链接，也会被搜索引擎认为是没有价值的站点等。

2. 你认为加注门户网站和加注搜索引擎哪个给网站带来比较大的收益？答题思路：略。

3. 友情链接作为一种网站推广的工具具有何长处和不利？答题思路：交换链接的作用主要表现在几个方面：获得访问量、增加用户浏览时的印象、在搜索引擎排名中增加优势、通过合作网站的推荐增加访问者的可信度等。不过关

于交换链接的效果，业内还有一些不同看法，有人认为网站可以从链接中获得的访问量非常少，也有人认为交换链接不仅可以获得潜在的品牌价值，还可以获得很多直接的访问量。在网站链接的问题上，我们经常会看到一些极为不同的结果，有的网站不加区分地罗列着许许多多似乎毫无关联的网站，从化工建材到个人写真，以及形形色色的个人主页等。F8F8" 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