

2005助理电子商务师职业资格鉴定模拟题（10）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022_2005_E5_8A_A9_E7_90_86_c40_63109.htm 实验访问地址：

<http://218.28.36.149/ecp> 或 <http://eb.zzei.net/ecp> 在访问实验室时有时需要用到用户名与口令，并要求一定的权限，我已经给以下的99个用户分配了最大的权限，如果要进行实验请使用以下的用户名。注意：使用用户名时请自觉使用用户名的后两位与自己学号的后两位对应的用户，以免与其它同学冲突。用户名：从2002001到2002099共99个，口令：都是2000

一、实验题（第13题，每题17分，满分51分）1、

将<http://www.263.net> 设置为可信站点。2、网页保存在历史记录中的天数为30天。3、设置使用磁盘的空间为170mb。二、

设计题（第4题，满分17分）4、在实际生活中选择一种商品，说明网络市场调查过程的管理与控制，撰写最终市场调研报告纲要。三、操作题（第5题，满分17）5、制作如样张3

所示的框架网页，要求点击左边的连接手机、学习、饰品，分别对应右边相应的网页right.html如样张3.1、voa.html如样张3.2、necklace.html如样张3.3（样张见考试素材包）。四、

商业实务题（第6题，满分15分）6、旺才领带公司是一家专业化设计、生产、销售领带的民营企业，从事领带业已有十年历史。为了配合公司开发的新产品纳米领带的上市，针对纳米领带的夏季促销活动进行市场调研，分析产品的需求趋势并评价、规划市场促销活动，进行网络市场调研，获得如下信息：1) 竞争对手市场竞争状况：由于市场上的领带品牌众多，旺才领带在市场上的占有率排名第五（4.8%）。排

在前四位的是：金吉利（22.3%）；金利来（10.5%）；绅士（7.3%）；皮尔卡丹（5.4%）。其他众多的小品牌总共占47.7%。主要竞争对手状况：排名前四的领带品牌中，金利来和皮尔卡丹走高价市场路线，在高收入阶层中占有很高的认同度。金吉利和绅士适合于工薪阶层和普通白领，它们的定位与网才领带的定位相近。从市场定位角度金吉利和绅士应该作为企业的主要竞争对手。大量的不知名的其他品牌领带占据了领带的大部分市场，因此抢夺这部分市场也可作为公司的市场目标。合作伙伴：本公司的供应商清风布料公司有很好的管理和生产能力，能够保证供应量的不断扩大。公司的代理商、分销商对公司比较信赖。

2) 消费者的需求趋势、流行趋势 纳米技术是近年来发展起来的最新的高科技技术，已经在很多行业和产品中有了应用，受到消费者的普遍欢迎。广大消费者已经对纳米技术有了较多认识。每次有新的纳米技术相关产品进入市场都能引起较大轰动，比如99年海尔的纳米冰箱。因此，本公司的纳米领带进入市场应进行良好的市场宣传和引导，以期引起新的领带流行趋势。

市场细分：在接触网络的年轻人中，对新技术、新产品的接受能力较强，这一部分人群应该是本次营销的重点对象。

要求：依据上述资料设计、撰写商情分析报告 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