

2006年助理电子商务师考试试题第一套 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_2006_E5_B9_B4_E5_8A_A9_c40_63295.htm 一、实验题（第1?3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分）

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3.1（略） 样张3.2（略） 样张3.3（略）

四、商业实务题（第六题，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市场引导，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