

中国十大品牌教育集团 中国十佳网络教育机构



- 自考名师全程视频授课，图像、声音、文字同步传输，享受身临其境的教学效果；
- 权威专家在线答疑，提交到答疑板的问题在 24 小时内即可得到满意答复；
- 课件自报名之日起可反复观看不限时间、地点、次数，直到当期考试结束后一周关闭；
- 付费学员赠送 1G 超大容量电子信箱；及时、全面、权威的自考资讯全天 24 小时滚动更新；
- 一次性付费满 300 元，即可享受九折优惠；累计实际交费金额 500 元或支付 80 元会员费，可成为银卡会员，购课享受八折优惠；累计实际交费金额 1000 元或支付 200 元会员费，可成为金卡会员，购课享受七折优惠（以上须在同一学员代码下）；

英语/高等数学预备班：英语从英文字母发音、国际音标、基本语法、常用词汇、阅读、写作等角度开展教学；数学针对有仅有高中入学水平的数学基础的同学开设。通过知识点精讲、经典例题详解、在线模拟测验，有针对性而快速的提高考生数学水平。[立即报名！](#)

基础学习班：依据全新考试教材和大纲，由辅导老师对教材及考试中所涉及的知识进行全面、系统讲解，使考生从整体上把握该学科的体系，准确把握考试的重点、难点、考点所在，为顺利通过考试做好知识上、技巧上的准备。[立即报名！](#)

冲刺串讲班：结合历年试题特点及命题趋势，规划考试重点内容，讲解答题思路，传授胜战技巧，为考生指出题眼，提供押题参考。配合高质量全真模拟试题，让学员体验实战，准确地把握考试方向、将已掌握的应试知识融会贯通，并做到举一反三。[立即报名！](#)

习题班：自考 365 网校与北大燕园合作推出，共计 390 门课程，均涵盖该课程全部考点、难点，在线测试系统按照考试难度要求自动组卷、全程在线测试、提交后自动判定成绩。我们相信经过反复练习定能使您迅速提升应试能力，使您考试梦想成真！[立即报名！](#)

论文答辩与毕业申请指导班：来自主考院校的指导老师全程视频授课，系统阐述申报自考论文的时间、论文的选题、论文的格式及内容、与导师的沟通技巧等，并提供论文范例供学员参考。[立即报名！](#)

自考实验班：针对高难科目开设，签协议，不及格退还学费。全国限量招生，报名咨询 010-82335555 [立即报名！](#)

全国 2008 年 7 月高等教育自学考试
网络营销与策划试题
课程代码：00908

一、单项选择题(本大题共 10 小题，每小题 1 分，共 10 分)

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选或未选均无分。

1. 网络营销的主体是开展网络营销活动的()
A. 标的物
B. 组织或个人
C. 预期效果
D. 网民及其需求
2. 国内互联网业务运营商中,国际出口带宽最大的是()
A. 中国公用计算机互联网 CHINANET
B. 中国教育和科研计算机网 CERNET
C. 中国移动互联网 CMNET
D. 中国联通互联网 UNINET
3. 以下商品中最适合网上销售的是()
A. 葡萄酒
B. 化妆品

- C.图书
D.服装
- 4.以下属于机器人搜索引擎的是()
A.Yahoo
B.Baidu
C.Sohu
D.Open Directory
- 5.企业面对同质市场用单一产品满足市场需求时一般采用()
A.差异性营销策略
B.密集性营销策略
C.稀松性营销策略
D.无差异营销策略
- 6.网络营销中设计和开发产品核心利益的中心是()
A.顾客
B.产品
C.价值
D.利润
- 7.销售增长率高,相对市场占有率也高的产品属于()
A.明星类
B.金牛类
C.问题类
D.瘦狗类
- 8.网上定价的基础是()
A.促销的方式
B.成本的高低
C.渠道的长度
D.免费策略
- 9.网上销售主要有 B to B 和()
A.B to C
B. C to C
C. C to B
D. B to G
- 10.网上促销的主要形式是站点推广和()
A.网上销售促进
B.网上关系营销
C.网络广告
D.免费策略

二、多项选择题(本大题共 10 小题, 每小题 2 分, 共 20 分)

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的, 请将其代码填写在题后的括号内。错选、多选、少选或未选均无分。

- 11.网络营销和传统营销在目标方面具有一致性,主要表现在()
A.宣传企业
B.推广产品
C.促进销售
D.网络顾客
E.替代传统营销
- 12.常见的企业网站目标包括()
A.宣传企业,推广形象
B.推广产品,促进销售
C.提供良好技术支持
D.记录顾客信息,密切顾客关系

E.搜集信息,开拓市场

13.无站点网络营销的主要方式有()

- A.免费发布供求信息
- B.检索商品信息
- C.网上拍卖
- D.加入专业经贸信息网
- E.加入行业信息网

14.以下属于电子邮件营销禁忌的是()

- A.显示发件人姓名
- B.滥发邮件
- C.邮件没有主题
- D.邮件内容繁杂
- E.对主动来信的顾客提高价格

15.网上调查按采用的调查技术可分类为()

- A.站点法
- B.电子邮件法
- C.随机 IP 法
- D.视频会议法
- E.邮寄问卷法

16.以下属于网上市场的特点的是()

- A.全天候
- B.虚拟性
- C.全球性
- D.推式
- E.互动性

17.适合网络营销的产品形态一般包括()

- A.实体产品
- B.软件产品
- C.信息产品
- D.离线服务
- E.在线服务

18.网上长渠道的优点包括()

- A.为厂商节约营销费用
- B.为厂商提供运输服务和资金融通
- C.调节供需时间上的矛盾
- D.为生产企业提供市场信息和服务
- E.为厂商节约人力物力费用

19.网上售后服务的特点是()

- A.便捷性
- B.交换性
- C.多样性
- D.灵活性
- E.低廉性

20.网络营销带来的成本节约主要表现在()

- A.降低采购成本
- B.尽量实现零库存
- C.减少资金占用
- D.节省生产周期
- E.可实现远程虚拟生产

三、名词解释题（本大题共 5 小题，每小题 4 分，共 20 分）

21. 网络营销
22. 电子邮件营销
23. 网上目标市场
24. 网上产品定位
25. 网上促销组合

四、简答题（本大题共 3 小题，每小题 5 分，共 15 分）

26. 简述我国网民的基本特征。
27. 简述网站设计的原则。
28. 简述网上市场调查的优势。

五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 10 分，共 20 分）

29. 试述影响网络消费者购买的主要因素和购买过程。
30. 试述网上定价策略。

六、案例分析题（本大题共 1 小题，15 分）

31. 小王大学毕业后应聘到国内小品牌的 IT 公司的 PC 机及笔记本电脑销售部门做市场营销工作。现公司欲效仿国际著名厂商 DELL 做网络营销。特委派小王负责网上营销渠道的考察及设计。

要求：假如你是小王，联系课程学习的知识及产品特征，应如何以网上销售方式为基础选择相应的渠道？在渠道选择的过程中应注意哪些事项？