

绝密★启用前

2020年10月高等教育自学考试全国统一命题考试

## 电子商务案例分析 试卷

(课程代码 00902)

注意事项:

1. 本试卷分为两部分, 第一部分为选择题, 第二部分为非选择题。
2. 应考者必须按试题顺序在答题卡(纸)指定位置上作答, 答在试卷上无效。
3. 涂写部分、画图部分必须使用2B铅笔, 书写部分必须使用黑色字迹签字笔。

### 第一部分 选择题

一、单项选择题: 本大题共20小题, 每小题1分, 共20分。在每小题列出的备选项中只有一项是最符合题目要求的, 请将其选出。

1. 当前电子商务中份额最大的模式是  
A. B2C 电子商务  
B. B2B 电子商务  
C. B2G 电子商务  
D. C2C 电子商务
2. B2G 是指  
A. 企业对企业电子商务  
B. 企业对消费者电子商务  
C. 企业对政府电子商务  
D. 消费者对政府电子商务
3. 下列属于 C2C 电子商务平台的是  
A. 阿里巴巴  
B. 天猫  
C. 谷歌  
D. 淘宝
4. 既是电子商务的生存之本, 也是其与生俱来的特性是  
A. 高效性  
B. 方便性  
C. 社会性  
D. 技术性
5. “对注册会员收费, 并提供与免费会员差异化的服务”, 采用这种赢利模式的网站是  
A. 淘宝  
B. 新浪  
C. 金银岛  
D. 搜狐
6. 阿里巴巴最主要也是最基本的赢利模式是  
A. 广告费用  
B. “诚信通”会员费  
C. 旺铺租金  
D. 黄金展位租金
7. 2008 年底正式推出“制造港”服务的是  
A. 阿里巴巴  
B. 慧聪网  
C. 敦煌网  
D. 环球资源网
8. 标志我国 B2C 模式产生的网上商城是  
A. 8848  
B. 当当  
C. 京东  
D. 去哪儿
9. 莎啦啦鲜花网运用的 B2C 电子商务赢利模式是  
A. 销售本行业产品  
B. 销售衍生产品  
C. 会员  
D. 特许加盟
10. 中国 B2C 市场中, 最大的 3C 网上购物专业平台是  
A. 京东  
B. 亚马逊  
C. 艺龙  
D. 一号店
11. 公开降价拍卖是指  
A. 英式拍卖  
B. 荷兰式拍卖  
C. 首价密封拍卖  
D. 维克瑞拍卖
12. 淘宝生态圈的核心是  
A. 第三方服务商  
B. 网络分销商  
C. 品牌商和生产商  
D. 消费者
13. 虚拟社区的特性不包括  
A. 超时空性  
B. 匿名性和彻底的符号性  
C. 自由、平等  
D. 群体构成稳固
14. “人人网做链接到百度, 跟百度合作增加点击, 然后提成”, 百度的这种赢利模式是  
A. 主页的广告收入  
B. 互联网增值服务  
C. 电子商务  
D. 移动商务
15. 天涯为时尚男女、个性人群提供交流、交友服务的子社区是  
A. 天涯来吧  
B. 天涯问答  
C. 天涯爱墙  
D. 天涯之音
16. 我国“政府上网年”是  
A. 1997 年  
B. 1998 年  
C. 1999 年  
D. 2000 年
17. “在服刑人员、嫌疑犯等身上植入生物芯片, 对他们进行追踪”, 这属于  
A. 智能办公  
B. 智能服务  
C. 智能监管  
D. 智能决策

18. “汇付天下”属于
- A. 互联网支付企业                      B. 贸易型支付企业  
C. 金融型支付企业                      D. 供应链型支付企业
19. 物流自动化、信息化的一种高层次应用是
- A. 网络化                                  B. 柔性化  
C. 标准化                                  D. 智能化
20. 第四方物流可能的模式不包括
- A. 设备供应商                              B. 协助提高者  
C. 方案集成商                              D. 产业革新者

## 第二部分 非选择题

### 二、案例分析题：本大题共3小题，每小题15分，共45分。

21. 美丽说是一个社区型女性时尚媒体，2009年11月创立于北京中关村，致力于为女性用户解决穿衣打扮、美容护肤等问题。

美丽说的商业模式源于Pinterest模式（图片社交网站，以瀑布流的形式展现图片内容，无须用户翻页，新的图片不断自动加载在页面底端），但又不局限于Pinterest模式的简单的收集、整理和分享，而更倾向于购物导向。美丽说的切入点十分准确，它选择了女性的垂直市场。其一，女性喜欢逛街，喜欢购物，喜欢分享，喜欢晒单，喜欢收藏。其二，打破互联网藩篱，直接推广导购分享社区。其三，不是靠女性喜欢看的娱乐八卦资讯留住用户，而是活生生的购物经验分享、晒单、街拍照片、产品下单链接。总的来说，在美丽说网站可以满足女性购物前决策、购物中经验交流、购物后分享晒单的一站式需求。

美丽说的用户定位非常清晰：在一线二线城市、18~35岁之间、年薪在10万左右左右的时尚爱美的白领和准白领女性。美丽说的核心组织方式很简单，是社交媒体加上社交购物，也可以把它看成是一个社区。这个社区的组织方式不是传统的BBS组织方式，而是类似于微博，即人和人互相关注：如果发现这个女孩的穿衣风格跟我比较像，我就可以关注她。

总之，美丽说通过将相同兴趣爱好的人聚集在一个社区，相互之间推荐、分享、评论商品，商品的链接来自外部网站，社区自身通过展示广告、点击购买分成（合作电商的每件商品成交后抽取一定的返现比例）取得收入。这种方式在为用户提供交流平台的同时为商家找到了精准用户，具有商业链条短、用户匹配度高的优点。

根据上述资料，回答下列问题：

- (1) 美丽说属于哪种类型的电子商务模式？（3分）
- (2) 女性用户为何选择在美丽说解决穿衣打扮、美容护肤等问题？（8分）
- (3) 结合案例，请分析美丽说这类网站应提供哪些功能？（4分）

22. 一呼百应原材料采购交易平台成立于2005年，积累了十多年的中小企业供应链技术研发优势，是专注于制造企业产品生产环节，帮助企业降低采购成本、提高生产效率的大型供应链原材料采购交易服务平台。该平台有670多万家生产制造型企业入驻，日均流量过千万，年采购订单600多亿元。在企业用户、交易和营收规模方面，一呼百应是全球排名领先的供应链原材料采购交易平台。

该平台专注于生产制造企业的网上电子商务，无论企业生产什么产品，都可以在平台找到企业需要的成品、半成品、原料、配件、机械等产品及其优质供应商。该平台为企业提供备选供应商、价格指数、采购趋势、供应链上下游信息匹配撮合、在线交易与供应链金融等服务，帮助企业提高采购效率，降低采购成本，解决供应链融资问题，让生产制造变得更加高效、智能。

根据上述资料，回答下列问题：

- (1) 一呼百应平台属于哪种类型的电子商务模式？该模式的优势体现在哪些方面？（7分）
- (2) 一呼百应平台如何帮助企业提高采购效率以及降低采购成本？（8分）

23. 近年来，随着移动支付的大规模普及，安全问题成为悬在其头顶的达摩克利斯之剑。据了解，仅2016年，全国就批捕1.9万多名移动诈骗犯罪者，其中电信网络诈骗、免密盗刷、敏感信息泄露等典型案例屡屡见诸报端。为此，以快钱为代表的企业一直在为实现良好的金融秩序而努力，不仅通过技术创新提高支付安全，还通过各种形式宣传，向金融消费者普及网络安全意识，以实际行动践行消费者权益保护工作。

在众多诈骗案中，冒充亲友诱骗、买卖银行卡信息进行盗刷是不法分子常用的手段，北京王先生就曾因为“好友”借钱而损失两万余元。快钱公司安全专家表示，目前绝大多数网络诈骗都属于以上两种情形，有时还交叉进行。因此，消费者在日常生活中要提高个人信息安全意识，高度注重个人账户及密码的保管，提高资金类账户密码的安全级别。同时，在公共场合不要轻易连接不明WiFi，不随便扫描不明二维码，避免账户密码等敏感信息泄露。

据悉，为更好应对外界日益复杂的金融环境，快钱专门成立了由公司CEO担任组长的金融消费者权益保护小组，第一时间处理各种突发事件。同时，在公司内部持续完善金融消费者权益保护的机制流程，制定了《金融消费者权益保护工作管理办法》等规章制度。

2017年，快钱已通过ISO27001、重要信息系统等级保护等多项安全认证。在信息公开上，无论是产品还是服务，快钱均要求员工在提供金融服务时必须将产品和风险信息如实告知，同时对外公布了多种投诉路径，避免发生损害金融消费者权益的事情。

根据上述资料，回答下列问题：

- (1) 快钱属于哪种网上支付方式？该方式具有哪些显著特点？（5分）
- (2) 快钱如何维护金融消费者权益？（10分）

三、综合分析题：本题 35 分。

24. 贡天下特产网是山西省电子商务示范企业，也是山西省最大的电子商务平台网站。贡天下多年来一直以经营山西“独、特、优”的特产商品为主，汇集红枣、核桃、山西老陈醋、杏花村汾酒、平遥牛肉、沁州黄小米等山西名优特产。作为率先涉足农产品电子商务细分行业的企业，贡天下一直专注于做互联网渠道的农产品资源整合商，做供应链的组织者。在上游产品渠道，贡天下利用自身的专业度挖掘全国各地适合网络销售的特色产品，整合供应商资源；在下游销售渠道，贡天下与淘宝、天猫、聚划算、京东、唯品会、1 号店等大型网络销售平台均达成战略合作，为渠道整合农产品供应链。贡天下紧贴互联网用户需求，依据不同销售渠道用户的特点，有针对性地挑选和提供不同的农产品资源，并逐步沉淀出自有品牌产品。同时，在选品、物流、营销模式方面不断创新，为农产品开创了“从田间到舌尖”的销售渠道。

本着“诚信服务、顾客为先”的服务理念，贡天下将全国各地的特产商品和特色文化展现给广大顾客，让顾客体验到原汁原味的地方特产和特色文化。不仅是山西的土特产品，全国各地的特产，在贡天下特产网上都有销售。贡天下在北京、山西、昆明、重庆、杭州、嘉兴、哈尔滨等地成立了 10 余个分公司或办事处，各地均有独立运营团队，深入挖掘运作当地特色产品资源。同时在太原、昆明、重庆、哈尔滨、嘉兴成立仓储物流中心，将全国各地优质土特产品提供给广大消费者，让消费者更便捷地品尝到原汁原味的地方特产和体验到特色文化。48 小时内，贡天下就能将云南特产松茸送到黑龙江客户手中；2 天之内把忻州 400 多亩地的糯玉米全部销售一空。

在大力推广山西特产的同时，贡天下注意到省内很多老字号知名企业及传统特产店正在经历传统生产经营理念与现代网络营销方式的碰撞与融合。这些传统企业触网时间短，电商运营经验不足，经营人员的传统意识或多或少地阻碍着产品的互联网化，影响了品牌发扬光大。如何帮助老字号选择触网的路径，帮助他们找到传统与现代的契合点？贡天下一直在探索，一直在努力。贡天下利用自身熟悉电商操作流程、线上资源丰富等优势，向省内所有老字号、非遗品牌企业推出电商“保姆”服务，包括代开店、代运营、代开发。代开店服务，即协助开设旗舰店，帮助企业打开互联网之门；代运营，运用电商运营团队以及强大的流量组织能力，促进企业网上销售业绩增长；代开发，则是依托一线城市市场状况，通过互联网客户分析，协助企业开发更适合互联网需求的产品。这种电商“保姆”服务受到省内不少老字号企业的欢迎，使互联网电子商务的先进性与线下百年老店的深厚底蕴实现了完美结合，让山西的好米、好醋、好饼等借道互联网，走得更远、更好。六味斋、宁化府等老字号、非遗品牌也与贡天下开展了网店托管合作。

贡天下，就是要将天下最好的农特产品，提供给天下所有普通消费者。

根据上述资料，回答下列问题：

- (1) 贡天下特产网属于哪种类型的电子商务模式？该模式与传统商业模式相比有哪些主要特点？（10 分）
- (2) 贡天下特产网的网站定位是什么？（5 分）
- (3) 贡天下特产网销售的农产品具有哪些特点？（8 分）
- (4) 贡天下特产网的主要经营模式是什么？（12 分）