

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、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！](#)

真题测试班：通过真题的在线模拟测试，由自考 365 网校的专家名师指明未来考试中可能出现的“陷阱”、“雷区”、“误区”，帮助学员减少答题失误，提高学员驾驭和应用所学知识的能力，迅速提高应试技巧和强化所学知识，顺利通过考试！[立即报名！](#)

全国 2006 年 4 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. 在网站内容的合理定位中，首要任务是（ ）
A. 为顾客提供服务 B. 取得更大利润
C. 以产品为中心设计网页 D. 提高服务质量
2. 企业如果决定采用虚拟主机方式来建立自己的网站，在选择相关服务商时应注意三个方面的问题，即系统资源、服务和（ ）
A. 环境 B. 成本
C. 价格 D. 客户
3. 互联网调查中使用的电子交互方式基本上可分为文本交互方式和（ ）
A. 计算机交互方式 B. 信息交互方式
C. 电子交互方式 D. 互联网浏览交互方式
4. 邮件列表是（ ）
A. 一对多的邮件营销形式 B. 一对一的邮件营销形式
C. 多媒体邮件营销形式 D. 多对多的邮件营销形式

E. 拍卖促销

14. 电子邮件营销的优势包括 ()

- A. 一对一优势
- B. 价格优势
- C. 简洁、方便、直观
- D. 友情式优势
- E. 程序化优势

15. 网络营销服务的特点有 ()

- A. 突破了时空的不可分离性
- B. 能够提供更高层次的服务
- C. 销售产品更方便
- D. 顾客寻求服务的主动性增强
- E. 服务成本效益提高

16. 网络营销定价的特点包括 ()

- A. 全球性
- B. 低价位
- C. 竞争性强
- D. 高效率
- E. 顾客主导

17. 无站点网络营销的主要方式有 ()

- A. 免费发布供求信息
- B. 直接向潜在客户发送信息
- C. 网上拍卖
- D. 加入行业信息网
- E. 加入专业经贸信息网

18. 基于互联网技术的现代物流系统一般具有如下一些特点 ()

- A. 顾客直接驱动性
- B. 全面服务性
- C. 虚拟性
- D. 低成本
- E. 可跟踪性

19. 网络广告与传统媒介相比具有显著优势, 这些优势包括 ()

- A. 极强的互动性
- B. 内容更加详尽充实
- C. 消除了时间、空间的限制
- D. 成本低、效率高
- E. 形式多样

20. 网络市场细分的原则包括 ()

- A. 可衡量性
- B. 实效性
- C. 可接近性
- D. 反应率高低
- E. 稳定性大小

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. 网络营销环境

23. 网络目标市场

24. 网站推广

25. 直接营销渠道

四、简答题（本大题共 3 小题，每小题 5 分，共 15 分）

26. 简述中小企业网站提供的主要内容。

27. 简述网络营销的层次。

28. 简述在网上提供价格和分销信息的主要方法。

五、论述题（本大题共 2 小题，每小题 10 分，共 20 分）

29. 试述网络营销方案的制定思路。

30. 试述适合上网销售的产品和服务。

六、案例分析题（本大题 15 分）

31. 赵某是网络营销专业毕业的大学生，被招聘到某汽车集团公司电子商务部工作。该公司生产家用轿车，在国内外轿车市场上有一定的影响力。但由于家用轿车市场的竞争愈演愈烈，该公司现有的市场地位面临严峻挑战。公司决定尽快推出环保、节能、中高档价位的新车型，以提高市场竞争力。为了确保新车型的鲜明特色和充分竞争力，需要调研竞争对手的同类车型开发和产销情况。为了提高调研的效率，公司准备采用网络调研的方式。电子商务部经理便把这项任务交给了赵某，并要求赵某在 10 天内提出调研报告。

要求：假如你是赵某，请联系本企业的实际情况，并参照“从互联网中获取竞争者信息的调查方法”中的要点，提出通过网络对竞争对手进行调查的主要思路。