

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 unlimited 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！](#)

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2006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. 下列关于网络营销说法不正确的是（ ）
A. 以互联网为主要手段 B. 以开拓市场实现盈利为目标
C. 不仅仅是网上销售 D. 可以完全取代传统市场营销
2. 为最终产生网上交易所进行的推广活动属于（ ）
A. 电子商务范畴 B. 电子交易范畴
C. 网络营销范畴 D. 网上销售范畴
3. 企业开展网络营销的直接环境是指（ ）
A. 电子政务环境 B. 互联网所形成的环境
C. 电子商务环境 D. 计算机所形成的环境
4. Internet资源是指 internet 上的信息资源和（ ）

- A. 计算机系统资源 B. 商业信息资源
C. 企业资源 D. 信息渠道资源
5. 以下网络服务中哪一个为用户最常使用的? ()
- A. 聊天室 B. 搜索引擎
C. 新闻组 D. 电子邮件
6. 利用串行线协议把电脑和服务商主机连接起来的方式是 ()
- A. 以太网方式 B. 局域网方式
C. 广域网方式 D. 拨号 IP 方式
7. 邮件清单也称为 ()
- A. 邮件地址 B. 邮件服务器
C. 邮件列表 D. 邮件帐号
8. 以下哪一项不属于网络营销定价的特点? ()
- A. 固定商品配置定价 B. 全球性
C. 低价位定价 D. 顾客主导定价
9. 我国的网络广告发展起步于 ()
- A. 1988 年 B. 1997 年
C. 2002 年 D. 2005 年
10. 以下哪一项是满足不同顾客个性化需求的营销方式? ()
- A. 差异化营销 B. 无差异化营销
C. 部分差异化营销 D. 定制化营销

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有二个至五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. 网络营销最大的优势在于 ()
- A. 实现网上销售 B. 使企业掌握最终客户的需求信息
C. 拓展销售渠道 D. 为客户提供个性化服务
E. 为客户提供信息
12. 网络营销的低成本优势主要表现在 ()
- A. 没有店面租金成本 B. 没有商品库存压力
C. 很低的行销成本 D. 极低的结算成本
E. 更多的中间渠道

13. 企业网络营销间接环境的三个层次包括 ()
- A. 互联网发展 B. 企业内部微观环境
C. 企业外部微观环境 D. 宏观环境
E. 网络技术进步
14. 是否需要在网上开展营销活动主要取决于 ()
- A. 行业的特点 B. 企业所处地域
C. 产品的特性 D. 企业资金实力
E. 企业领导的意识
15. 以下格式正确的电子邮件地址是 ()
- A. god@hotmail.com B. http://tsr@tyfo.com
C. Stand_ts@sina.com D. 2313_hx@china
E. syt@:eyou.com
16. 网络调研的对象一般包含 ()
- A. 公司产品的消费者 B. 公司的竞争者
C. 公司的合作者 D. 行业内的中立者
E. 公司技术人员
17. 网络市场定位的内容包括 ()
- A. 顾客服务定位 B. 网站类型定位
C. 服务半径定位 D. 产品类型定位
E. 产品技术定位
18. 提供价格和分销信息的主要方法有 ()
- A. 故作沉默法 B. 在网上提供分销商信息
C. 提供定购的电话或传真 D. 网上直销
E. 电视广告
19. 以下属于交易媒介的是 ()
- A. 电视 B. 电话
C. 广播 D. 互联网
E. 计算机
20. 电子邮件礼仪包括 ()
- A. 回复应附原文 B. 每天检查新邮件并及时回复

- C. 信件标题清晰明确
D. 简短书写, 遵守格式要求
E. 频繁给用户发送广告

三、名词解释题 (本大题共 5 小题, 每小题 4 分, 共 20 分)

21. Internet

22. 4C's 营销策略

23. 网上市场调研

24. 网络市场细分

25. 电子邮件营销

四、简答题 (本大题共 3 小题, 每小题 5 分, 共 15 分)

26. 简述网络营销的重要意义。

27. 简述网络营销的层次。

28. 简述网络营销渠道策略选择的内容。

五、论述题 (本大题共 2 小题, 每小题 10 分, 共 20 分)

29. 试述网络营销对传统营销的冲击。

30. 试述网络营销促销的主要形式及作用。

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一个不出名电脑公司的市场营销岗位。现公司欲学习 DELL、IBM 等国际著名的同类厂商的做法实施网络营销, 进一步加强对公司网站的推广。特委派网络营销专业毕业的小王负责公司网站的推广和宣传工作。

要求: 假如你是小王, 联系课程学习的知识, 应采用哪些技巧来做这个推广工作?