

广州城建职业学院 2017 至 2018 学年第 1 学期

《跨境电子商务平台操作》考查课程答题卷 (A)

适用专业: 国际经济与贸易 考试时间: 90 分钟 考试方式: 闭卷 共 页

题号	一	二	三	四	五	六	七	总分
得分								
评卷人								

得分

一、选择题 (每小题 2 分, 共 6 分)

- 在整个跨境电子商务中的比重最大, 约占整个电子商务出口的 90%。() 虽只占跨境电子商务总量的 10% 左右, 但却是增长最为迅速的部分。
A. B2B, B2C B. B2C, B2B C. B2M, B2G D. B2B, B2G
- 以下设置价格的方法最恰当的是 ()
A. 全部设成零售价。 B. 全部设成批发价。
C. 只设置一两个价格区间。 D. 起定量, 设成零售价; 数量越大, 价格越低
- 卖家在哪里可以修改折扣 ()
A. 我的速卖通—交易—洽谈中的订单—等待您确认。
B. 我的速卖通—交易—进行中的订单—等待买家付款。
C. 我的速卖通—交易—洽谈中的订单—等待买家确认。
D. 我的速卖通—交易—进行中的订单—等待卖家发货。

得分

二、多选题 (每小题 2 分, 共 30 分)

- 与传统国际贸易相比, 跨境电子商务呈现出传统国际贸易所不具备的以下特征。()
A 多边化 B 小批量 C 高频度 D 透明化 E 数字化
- 跨境电商参与主体有哪些 ()
A 通过第三方平台进行跨境电商经营的企业和个人 B 跨境电商的第三方平台
C 物流企业 D 支付企业
- 跨境电商的核心要素有哪些 ()
A 产品 B 运营 C 渠道 D 流量
- 注册速卖通账号的操作步骤有哪些 ()
A 点击免费开店按钮 B 如实填写注册信息
C 提交开店申请 D 完成手机号码验证并提交注册信息
- 假如你是一名外贸业务员, 当没有客户询盘、没有订单时, 如下哪些做法是可取的 ()
A 通过努力提升自己来改变现状 B 用积极的心态面对工作
C 想办法找客户、找询盘、找订单 D 重新找平台注册、更换产品线、花钱做推广
- 如下关于回复询盘描述正确的是 ()

- 考虑时差因素, 尽量在客户上班时间给客户回复邮件
- 考虑便捷因素, 尽量在发送附件时使用图片格式的文件
- 考虑语言因素, 可以尝试使用多语言进行询盘回复
- 考虑专业因素, 可以把可能出现的问题、困难、结果提前说出来

10、关于电商国际站旺铺主图, 如下描述正确的是 ()

- 主图是客户在列表页看到我们产品的第一张图;
- 主图就是一张图片不需要在意;
- 制作主图时要重点突出主产品;
- 产品大小比例按照 61.8% 黄金分割点来占比和布局

11、下列关于“关键字(词)”描述正确的是 ()

- 关键字(词)出现在网页中可以帮助搜索引擎找到网页
- 关键字(词)出现的次数影响排名的顺序
- 关键字(词)以自然语句的频率出现效果最佳
- 过度人为插入关键字(词)的行为, 可能被归类为作弊

12、关于店铺命名, 正确的是 ()

- 不超过 128 个字符
- 不超过 64 个字符
- 店铺名唯一, 不能重复
- 店铺名可以随意更改

13、如何请款 ()

- 买家确认收货
- 卖家确认收货
- 买家确认收货超时
- 物流妥投

14、关于产品主图, 下列说法正确的是 ()

- 图片格式应为 JPEG
- 图片大小在 10M 以内
- 产品图片上不能含有邮箱等联系信息
- 可以在图片上添加水印以防盗用

15、影响产品的定价因素 ()

- 产品进价、运费、折扣率、利润率、促销活动的价格空间、
- 同行的定价、销售策略
- 平台佣金
- 以上都不对

16、下列关于引流款的说法, 正确的是 ()

- 为店铺吸引流量的产品
- 曝光度高
- 点击率高
- 一般利润率低

17、在询盘过程中, 关于报价后客户消失的理由描述正确的是 ()

- 客人是中间商, 他在等他客人, 或者银行的钱
- 客人是终端客人, 他在等银行的钱, 贷款, 融资, 市场计划等
- 客人觉得你产品价格高了, 对你也没有什么印象
- 你的报价单不够吸引人, 他不想理你

18、关于售后的正确引导, 如下描述正确的是 ()

- 做好货物的运输跟踪
- 定时给客户汇报, 并为二次销售准备
- 客户收到货后, 如满意, 立即进行二次销售或者寻求转介绍客户
- 客户收到货后, 如不满意, 根据实际情况, 尽力配合解决

得分

三、判断题，正确划√，错误划×（每小题 1 分，共 10 分）

- 19、阿里巴巴平台会通过向外推广增加自身平台流量，进而为平台上的客户引来更多流量，这样的说法正确么？（ ）
- 20、速卖通是阿里巴巴帮助中小企业接触终端批发零售商，大批量多批次快速销售，拓展利润空间而全力打造的融合订单、支付、物流于一体的外贸在线交易平台。（ ）
- 21、在处理询盘回复的过程中，有效的使用换位思考可以促使客户跟着我们的思路走，这样的说法正确么？（ ）
- 22、阿里巴巴平台会通过向外推广增加自身平台流量，进而为平台上的客户引来更多流量，这样的说法正确么？（ ）
- 23、高质量的产品信息会影响整个网站的权重及关键词的排名，这样的说法正确么？（ ）
- 24、对于营销型企业来说，客户数据库是企业的生命，这样的说法正确么？（ ）
- 25、速卖通的会员 ID 是系统自动分配，不能更改。（ ）
- 26、搜索排序的整体目标：帮助买家快速找到想要的商品并且能够有比较好的采购交易体验。（ ）
- 27、速卖通、ebay、amazon、wish 都需要开设专线网络，一个 IP 只能登陆一个同平台账号。（ ）
- 28、关于淘代销，淘代销的产品标题是系统通过翻译引擎对淘宝标题进行导入和翻译。（ ）
- 29、要做好速卖通，可以优先选择满足式营销和体验式营销。（ ）
- 30、目前物流已经不是制约跨境电商发展的重要因素了。（ ）

得分

四、简答与计算题（每小题 2 分，共 10 分）

1.Details Shopping Guides

2.Contacting Sellers

3.Examination for Store

4.Sellers` Operation Guide

5、Valid Period

2. 一台 iPad，欧美市场零售价为 300USD，请计算并确认你的卖家账号中 B2C 中标准销售价是多少？简述物流策略。（重量：300g；银行美元兑人民币汇率为 7.0；利润按 30%计算；DHL 首重 0.5kg 为 260 元，打 6 折；中国邮政小包 90.5 元/kg）

3. 如何提升速卖通销量？

4. 暑假即将到来，作为一个速卖通卖家，请为暑假平台营销手绘一个轮播海报。也可阐述说明海报要点？

得分

五、计算题。(每小题 5 分, 共 15 分)

一台 iPad, 欧美市场零售价为 205USD, 请计算并确认你的卖家帐号中 B2C 中标准销售价是多少? 简述物流策略。

有一电商小包贴上运输面单后重量为 25g, 寄往日本 (销售价 4.8USD, 包邮), 公布价为 62 元/KG,(挂号费 8 元/单, 平邮 50g 起计费)。邮局予以优惠, 运费 95 折结算, 运费成本是多少?

四台门禁报警器通过速卖通销往英国, 货物付运重量为 19.32KG, 确认走 DHL 快递, (价格表列明: 首 0.5kg/105 元, 续 0.5kg/20 元, 21-50kg 段 36 元/公斤, 本月燃油附加费为 12.75%) 计算成本运费需要多少钱? 实务中应该如何处理才能利润最大化?

得分

六、问答题 (每小题 5 分, 共 15 分)

1、促销活动有哪几种?

2、店铺自主促销活动与平台大促活动有什么区别?

3、试述速卖通“数据纵横”的作用。