

跨境电商综合测试（一）

学号：

姓名：

班级：

得分：

一、单项选择题（2*3=6 分）

- 1、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
- 2、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
- 3、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。

二、多项选择题（2*15=30 分）

- 4、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
- 5、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 跨境电子商务的第三方平台
C 物流企业 D 支付企业
- 6、跨境电商的核心要素有哪些（ ）
A 产品 B 运营 C 渠道 D 流量
- 7、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
- 8、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
- 9、如下关于回复询盘描述正确的是（ ）
A 考虑时差因素，尽量在客户上班时间给客户回复邮件
B 考虑便捷因素，尽量在发送附件时使用图片格式的文件
C 考虑语言因素，可以尝试使用多语言进行询盘回复
D 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（ ）
A 主图是客户在列表页看到我们产品的第一张图；B 主图就是一张图片不需要在意；
C 制作主图时要重点突出主产品；D 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（ ）
A 关键字（词）出现在网页中可以帮助搜索引擎找到网页
B 关键字（词）出现的次数影响排名的顺序
C 关键字（词）以自然语句的频率出现效果最佳
D 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（ ）
A 不超过 128 个字符 B 不超过 64 个字符
C 店铺名唯一，不能重复 D 店铺名可以随意更改
- 13、如何请款（ ）
A 买家确认收货 B 卖家确认收货
C 买家确认收货超时 D 物流妥投
- 14、关于产品主图，下列说法正确的是（ ）
A 图片格式应为 JPEG B 图片大小在 10M 以内

C 产品图片上不能含有邮箱等联系信息 D 可以在图片上添加水印以防盗用

- 15、影响产品的定价因素（ ）
A 产品进价、运费、折扣率、利润率、促销活动的价格空间、
B 同行的定价、销售策略
C 平台佣金
D 以上都不对
- 16、下列关于引流款的说法，正确的是（ ）
A 为店铺吸引流量的产品 B 曝光度高
C 点击率高 D 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（ ）
A 客人是中间商，他在等他客人，或者银行的钱
B 客人是终端客人，他在等银行的钱，贷款，融资，市场计划等
C 客人觉得你产品价格高了，对你也没有什么印象
D 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（ ）
A 做好货物的运输跟踪
B 定时给客户汇报，并为二次销售准备
C 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
D 客户收到货后，如不满意，根据实际情况，尽力配合解决

三、判断题，正确划√，错误划×（2*12=24 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。（ ）

四、翻译题（2*5=10 分）

- 1、Details Shopping Guides
- 2、Contacting Sellers
- 3、Examination for Store
- 4、Sellers' Operation Guide
- 5、Valid Period

五、计算题（3*5 分）

- 1、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。
- 2、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？

- 3、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？

六、问答题（3*5 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。