

《跨境电商平台操作》测试题 4

一、单项选择题（每小题 2 分，共 20 分）

- 1.速卖通美元账户下，一年的收款限额为（ ）。
A.2w 美金 B.5w 美金 C.5w 人民币 D.无限额
- 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.速卖通平台不能卖哪种产品？（ ）。
A.衣服 B.手机 C.邮票 D.玩具
- 4.速卖通某一卖家，同时经营 A 类手表（10000 元）及美容（其他 5000；情趣 10000），那么在入驻时需缴纳多少的技术服务费用？
A.10000 B.15000 C.20000 D.25000
- 5.对中国在线出口商品需求增长需求最为迅速的国家是（ ）。
A.美国 B.俄罗斯 C.巴西 D.印度
- 6.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。
- 7.专注于移动端的跨境电商第三方平台是（ ）。
A.全球速卖通 B.eBay C.Wish D.亚马逊
- 8.以下说法正确的是（ ）。
A.发布产品时类目可以随便选择，相关即可
B.速卖通图片格式为 JPEG 格式，图片大小 5M 以内，图片上可以有邮箱地址等联系信息。
C.同一款产品，可依据不同的颜色，设置不同的价格
D.产品上架前，产品摄影图、成本、运费、服务模版等不需提前设置
- 9.EMS 寄送每票只能走一件，单件货物不超过（ ）。
A.1kg B.2kg C.30kg D.20kg
- 10.限时限量活动打折一个月可以创建（ ）次活动，需提前（ ）小时创建。订单将会自动关闭。
A.20,48 B.5,48 C.3,48 D.40,48

二、多项选择题（每小题 2 分，共 20 分）

- 1.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
- 2.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
- 3.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
- 4.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
- 5.完整的标题应该包括（ ）。
A. 核心词 B. 属性词 C. 流量词 D. 高频词
- 6.以下属于流量词的是（ ）。
A. for mother B. from factory shop C. free shipping D. big size
- 7.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

8. 卖家若想收到美元, 则买家支付方式可以选择 ()

A. Moneybooks B. T/T C. Paypal D. VISA

9. 以下哪个快递提供收件人签收信息

A. E 邮宝 B. 速邮宝 C. E 特快 D. EMS E. 挂号邮政小包 F. 平邮邮政小包

10. 以下说法错误的是 ()。

A. 速卖通卖家平台活动想参加就可参加

B. 速卖通联盟营销按点击付费

C. 速卖通直通车按成交付费, 且平台佣金费在 5%~50% 之间

D. 4P 理论中的 P 分别是 Price、Place、Promotion、Product

三、判断题, 正确划√, 错误划× (每小题 1 分, 共 10 分)

1. 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融合订单、支付、物流于一体的外贸在线交易平台 ()

2. 主要的跨境电商第三方平台有全球速卖通、Wish、敦煌网、eBay、淘宝等 ()

3. 目前物流已经不是制约跨境电商发展的重要因素了。 ()

4. 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。 ()

5. 考虑到买家阅读习惯, 标题中的关键词应该前置。 ()

6. 一般情况下, e 邮宝比邮政小包快, 比 EMS 慢。 ()

7. 全店铺打折与限时限量折扣同时生效时, 买家看得到的折扣/享受到的折扣以限时限量优先。 ()

8. 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。 ()

9. 速卖通平台可以随便卖食品类的产品。 ()

10. 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。 ()

四、简答与计算题 (每小题 5 分, 共 20 分)

1. 店铺自主促销活动与平台大促活动有什么区别?

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？

五、 看图和下面的提示资料给产品写一个英文标题。（每小题 5 分，共 5 分）



廓形: X 型
品牌: AABBE(举例)
风格: 街头
风格: 欧美
组合形式: 单件
裙长: 短裙

款式: 其他/other
袖长: 短袖
领型: V 领
袖型: 荷叶袖
腰型: 高腰
裙型: 荷叶边裙
图案: 圆点
流行元素/工艺: 绑带
面料: 其他成分
含量: 81%(含)-90%(含)
材质: 涤纶
年份季节: 2017 年夏季
颜色: 白色
Tittle is()

六、翻译题（每小题 5 分，共 10 分）

1. 收到来自巴西的顾客邮件: I didn't receive this item I need it is my birthday gift, please refund me。并开纠纷。但是查看该顾客订单详情，是 10 天前发货的，目前包裹跟踪信息显示已经发往目的国。卖家应该怎样回复该顾客？

2.收到一个美国客户拍下的一件女装，但迟迟未付款，查看他的购买记录，发现客户未曾购买过类似的夹克，于是她采取降低策略，刺激客户付款，请你写一封邮件：（1）感谢客户的关注与下单；（2）由于她是新客户，给予调价 0.5 美元，且有效期 3 天；（3）以该产品为新品受青睐、库存紧张为由，催促客户付款。

七、材料分析题（每小题 15 分，共 15 分）

2016年4月1日，全球速卖不再允许个体商家入驻，开始实施必须使用企业身份入驻，此外，致力于平台由企业化到商标化通，全球速卖通在商业资质一栏明确规定：2017年全行业开始启动商标化（部分类目除外）；2017年1月1日开始，新发产品“品牌属性”必须选择商标；2017年3月1日开始，平台将分批次执行在线产品“品牌属性”必须选择商标的编辑功能。在招商政策方面，速卖通平台各行业划分为八大经营范围，18个经营大类，每个速卖通账号只准选取一个经营范围，可在该经营范围下跨经营大类经营，年费按照经营大类收取，入驻不同经营大类需分别缴纳年费，同一经营大类下不同类目范围年费只需缴纳一份，采取就高收取原则，各个卖家在申请入驻时，就需缴纳年费。

（1）某一卖家在2017年1月1日入驻速卖通，经营范围为A类，经营大类为鞋包与美发，那么该卖家需缴纳多少年费？（鞋包年费5000元；美化包括两个类目范围：其他发和真人发，其他发年费5000元，真人发年费50000元）（3分）

（2）速卖通平台新规出来后，作为一个大卖家该如何玩转速卖通？请阐述说明。（6分）

（3）速卖通新规后，双十一那天，很多顾客买家反应网站速度慢、登录不进去，登进去货没了等问题，请用英文拟写一封电子邮件向海外买家解释相关原因以期获得谅解。（6分）