

全国 2010 年 10 月自学考试电子商务概论试题

课程代码: 00896

一、单项选择题 (本大题共 20 小题, 每小题 1 分, 共 20 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. RSS 技术是一种(C)2-77
A. 异步通信技术 B. 同步通信技术
C. 信息聚合技术 D. 信息分类技术
2. “网络的价值等于网络节点数的平方”是(B) 1-71
A. 达维多定律 B. 梅特卡夫定律
C. 边际收益递增规律 D. 摩尔定律
3. 联合国牵头制定的 EDI 标准是(D)3-89
A. ANSIX.12 B. MHX(X.400)
C. ISO / IEC D. UN / EDIFACT
4. 内联网的英文是(A)1-65
A. Intranet B. Internet
C. Extranet D. Net
5. 法律咨询网站提供的电子商务产品属于(B)8-185
A. 有形产品 B. 无形产品
C. 数字产品 D. 电子产品
6. 下列不属于安全认证技术的是(D)2-82
A. 数字签名 B. 智能卡
C. 数字信封 D. 电子钱夹
7. 起始价格高, 竞价过程中价格不断向下调整, 直到有竞标者愿意购买, 这样的拍卖被称为
(A)6-151
A. 荷兰式拍卖 B. 英式拍卖
C. 反拍卖 D. 第二价位秘密竞标
8. 企业生产产品或服务以吸引顾客购买和使用的一系列业务活动称为(B)6-144
A. 利润源 B. 利润杠杆
C. 利润对象 D. 利润点
9. 下列不属于电子商务系统中介组织的是(C)4-111

本档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

- A.支付中心 B.认证中心
C.客户中心 D.物流中心
- 10.按照实施主体划分的企业电子商务采购模式是(D)12-254
A.进货型、单独业务型和定制采购模式
B.战略支援型、部门统合型采购模式
C.电子邮件招标和网上拍卖采购模式
D.卖方、买方和第三方采购模式
- 11.企业流程重组的英文缩写是(B)5-136
A.ERP B.BPR
C.ICP D.ICC
- 12.聚合众多个体消费者形成相对较大的采购订单获得更大的优惠空间,这种电子商务模式属于(D)6-150
A.B2C B.C2C
C.B2B D.C2B
- 13.电子商务对企业组织结构的影响是(B)1-69
A.趋于层次化B.趋于扁平化
C.趋于垂直化D.趋同化
- 14.PEST分析是(C)7-180
A.销售增长率和市场占有率分析方法
B.五力分析
C.政治、经济、社会和技术分析方法
D.优势、劣势、机会和威胁分析
- 15.下列选项中,属于电子商务时代生产模式的特点是(D)8-190
A.服务业以更快的速度增长B.大规模生产
C.动态贸易的出现D.个性化服务
- 16.企业绕过竞争对手的势力范围,面向较易进入的市场发起攻击,拓展自己的市场范围,这种进攻战略称为(A)9-207
A.迂回进攻 B.侧面进攻
C.正面进攻 D.包围进攻
- 17.下述关于电子商务采购的叙述中,正确的是(A)12-249
A.电子商务采购从商业模式上来讲,以企业间采购和政府采购为主
B.不同企业的电子商务采购活动采取的步骤完全相同

C.电子商务采购系统功能并不复杂

D.电子商务采购都是基于 EDI 的

18.下列选项中,不属于市场合作战略的是(D)9-208

A.与传统企业合作 B.与相关行业合作

C.职能拓展战略 D.集中化战略

19.常用的非对称加密算法是(C)2-82

A.POS B.DES

C.RSA D.DTS

20.VAN 的中文含义是(B)3-94

A.互联网 B.增值网

C.内部网 D.外部网

二、多项选择题(本大题共 5 小题,每小题 2 分,共 10 分)

在每小题列出的五个备选项中至少有两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。

21.电子商务支付技术安全协议 SSL 包括(AD)2-78

A.消息加密协议 B.信用卡协议

C.安全电子交易协议 D.握手协议

E.标准协议

22.划分市场结构的标准包括(BCE)9-199

A.企业的产品种类 B.企业控制价格的能力

C.企业产品的标准化程度 D.企业聚合能力

E.企业进入市场的难易程度

23.移动电子商务提供的服务有(ABCE)1-66

A.银行业务 B.订票

C.交易 D.物流

E.娱乐

24.传统企业流程模式的缺陷有(ADE)5-136

A.流程分工过细 B.组织结构过于柔性化

C.不利于资源重组 D.分工导致企业的管理机构臃肿

E.分工导致企业员工技能单一

25.订货子系统和供货子系统包括的模块有(ABCDE)12-252

A.信息管理模块 B.电子采购模块

本文档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

C.订单生成模块 D.报表打印模块

E.电子支付模块

三、简答题(本大题共 5 小题, 每小题 6 分, 共 30 分)

26.简述长尾理论的基本原理。6-154

答:

长尾理论的基本原理是: 只要存储和流通的渠道足够大, 需求不旺或销量不佳的产品所共同占据的市场份额可以和那些少数热销产品所占据的市场份额相匹敌甚至更大, 即众多小市场汇聚成可与主流大市场相匹敌的市场能量。

27.简述电子商务产品的发展趋势。8-186

答:

- (1) 越来越注重产品的内容;
- (2) 越来越数字化;
- (3) 越来越多的产品信息化。

28.简述在电子商务环境下, 企业电子商务流程重组的内容。5-137

答:

- (1) 组织结构重组;
- (2) 业务链重组;
- (3) 资源重组。

29.简述政府在电子商务中的角色定位。4-109

答:

- (1) 政府作为消费者, 可以通过 Internet 网发布自己的采购清单, 公开、透明、高效、廉洁地完成所需物品的采购;
- (2) 政府对企业宏观调控、指导规范、监督管理的职能通过网络以电子商务方式更能充分、及时地发挥。

30.简述电子商务市场经营业务战略的主要类型。9-207

答:

- (1) 成本领先战略;
- (2) 差异化战略;
- (3) 集中化战略。

四、论述题(本大题共 2 小题, 每小题 12 分, 共 24 分)

31.ML 是一家生产男式衬衫并在网上直销的公司, 所销产品占同类市场的 28.4%。目前, ML 的产品配送业务绝大部分委托第三方物流公司, 只有在部分小城市建立了自己的配送体系。请回答:

本档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

(1) ME 实施第三方物流可能带来的益处。13-265

答:

(1) 集中精力发展主业。通过第三方物流,企业能够将有限的人力、财力集中于核心业务,优化资源的配置,发展基本技术,开发新产品,增强本企业的行业竞争力。

(2) 减少库存量,降低库存成本。企业不能承担原料和库存产品的无限制积存,为保证库存的最小量,第三方物流提供者借助精心策划的物流计划和适时的运送手段,改善企业的现金流量,实现成本优势。

(3) 减少资本积压,节省费用。专业的第三方物流提供者利用规模生产的成本优势和专业优势,通过提高各环节利用率可以节省费用,使企业既能够减少积压成本,又能够从分离费用结构中获益。

(4) 提升企业形象。第三方物流提供者通过全球性的信息网络使顾客的供应链管理完全透明化,顾客可以随时通过 Internet 解供应链的情况;通过遍布全球的运送网络和服务提供者大大缩短交货期,帮助顾客改进服务,树立企业的品牌形象;通过“量体裁衣”式的设计,制定出以顾客为导向,低成本、高效率的物流方案,为企业在竞争中取胜创造有利的条件,使企业的形象价值上升。

(5) 延伸服务。向上可以延伸到市场调查与预测、采购及订单处理;向下可以延伸到配送、物流咨询、物流方案的选择与规划、库存控制决策建议、货款回收与结算、教育与培训、物流系统设计与规划方案的制作等。

(2) ML 实施第三方物流可能存在的风险。13-266

答:

(1) 企业对物流的控制能力降低。由于第三方的介入,使得企业自身对物流的控制能力下降,在双方协调出现问题的情况下,可能会出现物流失控的风险,从而使企业的服务水平降低。另外,由于外部服务商的存在,企业内部更容易出现相互推诿的局面。

(2) 客户关系管理风险。企业与客户的关系被削弱。由于生产企业是通过第三方来完成产品的配送和售后服务的,同客户的直接联系减少了,不利于客户关系的维护。

(3) 客户信息透露的危险。客户信息对于企业来说就是财富,但第三方物流公司并不只面对一个电子商务企业,有可能为企业竞争对手提供客户信息。

32.在全球倡导“低碳经济”的环境下,BYD 公司计划在原有产品的基础上,设计推出高效混合动力型轿车,消费人群定位为青年人。由于对新开发的轿车外观、价位和性能还不能确定,该公司决定对原有产品的使用和改进意见进行网上调研。假如你是该网上调研活动的

负责人, 请回答下列问题:

(1) 网上调研的一般步骤有哪些? 10-221

答:

- (1) 确定网络调研问题和调研目标;
- (2) 确定网络调研对象;
- (3) 确定网络调研方法;
- (4) 信息收集;
- (5) 信息整理和分析;
- (6) 提出研究报告。

(2) 选用两种网上直接调研方法, 并简单设计如何实现。

答:

网上直接调研的方法有:

- (1) 网络问卷法;
- (2) 专题讨论法;
- (3) 网络观察法;
- (4) 在线时间法。

五、材料题(本题 16 分)

33. 美国 AEI 公司材料

美国 AEI 公司是全球最大的旅行社集团之一, 以“提供综合性旅行服务、帮助客户控制商务旅行支出”为主营业务。1997 年, 鉴于商业机构和普通客户使用因特网的数量不断增多, 旅行社咨询人员短缺, 传统经营模式成本增加等原因, 公司着手开展网上业务, 进行战略转型。

1998 年, AEI 公司与微软公司合作, 开发了 AEI 网上预订系统。同时, AEI 公司大力宣传旅行电子商务理念及其便利特性, 培养客户使用网上预订。公司增加了网站自动回复系统, 解答客户的疑问。

AEI 公司注重为有价值潜力的客户服务。在公司原有的 2000 多个忠诚客户中, AEI 公司将对那些对因特网熟悉和使用程度较高的电子科技公司进行重点联系。1999 年, AEI 公司网上赢利主要依赖于这类客户中的 300 多个企业客户。

AEI 公司还致力于了解客户的不同需求, 设计量体裁衣的旅行方案。例如, AEI 公司帮助大公司旅行部经理快速高效完成旅行安排, 让他们按照电脑屏幕上详细的优惠项目来调整旅行计划, 可节省 20% 左右的旅行费用。

本文档资源由考试真题软件网 (down.examebook.com) 搜集整理二次制作!

AEI 公司运用网络跟踪技术记录每一个客户信息, 包括飞行路线、餐饮和座位偏好等, 形成动态的客户档案。为了让客户放心, AEI 公司还采用先进的安全系统保证网上预订系统的安全和客户档案的安全。

根据上述材料, 回答下列问题:

(1) 什么原因促使 AEI 公司的战略转变? **见案例**

答: AEI 公司内部人员短缺, 成本增加, 外部客户使用因特网数量增多, 这些原因促成了 AEI 的战略转型。

(2) 具体分析 AEI 公司客户关系管理的要素。 **11-240**

答: (1) 客户、接触客户, AEI 建网站, 设自动回复系统为面对客户提供了可能

(2) 洞察更深层次的客户需求。AEI 除提供预定业务, 还帮助大公司旅行部经理这样的客户快速高效地完成旅行安排, 节省旅行费用。

(3) 注重向那些最具潜力的客户提供服务。AEI 把熟悉和使用因特网程度较高的科技公司作为有潜力的客户。

(4) 提供个性化的客户服务界面。AEI 了解不同的顾客群, 设计量体裁衣的方案。

(5) 提供一个让客户放心的安全环境。AEI 采用了先进的安全系统保证了网上预订系统的安全和客户档案的安全。

(3) 什么是二八法则? 案例中谁是 AEI 公司有价值的网络客户? **11-241**

答: “二八法则”指 20% 的客户提供 80% 的利润。在此案例中, 300 多个能带来盈利的网上企业客户是 AEI 公司有价值的客户

考试课件网: <http://www.examebook.cn/>

——我们专业提供自考易考题库课件集、自考免费电子书、自考历年真题及标准答案!

考试真题软件网: <http://down.examebook.com/>

——我们专业提供自考历年真题及答案整理版、自考考前模拟试题!

考试学习软件商城: <http://www.examebook.com/>

——为您提供各种考试学习软件课件更为便利的购买通道!