

全国 2011 年 1 月自学考试网络经济与企业管理试题

课程代码: 00910

一、单项选择题(本大题共 30 小题, 每小题 1 分, 共 30 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. 企业管理的目标是(B)1-7
A. 进行计划、组织、领导和控制 B. 实现企业价值的最大化
C. 对企业的资源进行合理配置 D. 达到组织的预订目标
2. 被誉为“组织理论之父”的是(A)1-9
A. 韦伯 B. 马斯洛
C. 法约尔 D. 泰罗
3. 电子数据交换简称(B)1-21
A.DDI B.EDI
C.CDE D.EDC
4. 由业主个人出资兴办, 并由业主自己直接经营的是(C)1-2
A. 合伙企业 B. 公司制企业
C. 个体企业 D. 外资企业
5. 准时制简称(C)1-19
A.MRPII B.TQC
C.JIT D.OTC
6. 人们习惯上把几年以上的计划称为长期计划?(D)1-4
A. 2 年 B. 3 年
C. 4 年 D. 5 年
7. 企业的核心能力有两个互补来源, 一个是企业所有的资源, 另一个是(B)2-33
A. 企业管理方法 B. 企业的内聚能力
C. 企业的人力资源 D. 企业的核心产品
8. 波士顿矩阵分析方法把具有偏低市场成长率和相对市场份额较高的战略经营单位称为(C)2-41
A. 明星类 B. 问号类
C. 金牛类 D. 狗类

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!

9. 企业按照某个(些)“细分变数”把整个市场细分为若干需要不同的产品和市场营销组合的亚市场称为(A)2-34
- A. 市场细分 B. 产业分析
C. 竞争优势分析 D. 竞争对手分析
10. 美国阿姆斯特朗公司集中力量专门生产用于旅游汽车和农场设备的优质轮胎, 该公司使用的战略是(C)2-45
- A. 差别化战略 B. 总成本领先战略
C. 重点战略 D. 价值创新战略
11. 对于潜在价值高而历史价值低的客户可采用的策略是(D)3-54
- A. 维持 B. 投资
C. 放弃 D. 培育
12. 一个完整的有效的客户关系管理系统是由四个子系统构成的, 即业务操作管理、客户合作管理、数据分析管理和(A)3-55
- A. 信息技术管理 B. 数据库管理
C. 呼叫中心管理 D. 售后服务管理
13. 一个客户的价值由三部分组成, 即历史价值、当前价值和(B)3-52
- A. 终生价值 B. 潜在价值
C. 期望价值 D. 基础价值
14. 企业集中处理大量打入或打出电话的场所是(D)3-57
- A. 商务中心 B. 售后服务中心
C. 投诉中心 D. 呼叫中心
15. 组织结构柔性化的典型组织形式是(C)4-72
- A. 虚拟组织 B. 矩阵型组织
C. 临时团队 D. 事业部制组织
16. 最早、最简单的一种组织形式是(B)4-66
- A. 直线职能制 B. 直线制
C. 职能制 D. 事业部制
17. 企业不考虑各细分市场的特性, 而突出市场需求的共性, 只推出单一产品, 运用单一市场营销组合, 力求在一定程度上满足尽可能多的顾客的需求的营销战略是(B)5-87
- A. 差异市场营销 B. 无差异市场营销
C. 集中营销 D. 网络营销
18. 以市场上竞争对手的同类产品价格为主要依据的定价方法是(C)5-91

- A. 成本导向定价 B. 需求导向定价
C. 竞争导向定价 D. 政府指导定价
19. 在消费品市场上, 最重要的促销方式是(A)5-93
A. 广告 B. 人员推销
C. 销售促进 D. 公共关系
20. 制造商在某一地区仅以少数精选的、最适合的中间商推销其产品的分销战略是(B)5-92
A. 密集分销 B. 选择分销
C. 独家分销 D. 定销
21. 营销者通过市场调查, 依据消费者在需求和欲望、购买行为以及购买习惯等方面的差异性, 把整个市场划分为若干个分市场的过程称为(B)5-87
A. 市场营销 B. 市场细分
C. 流程再造 D. 企业再造
22. 营销过程中的核心是(C)5-84
A. 实际消费者 B. 潜在消费者
C. 目标消费者 D. 购买者
23. JIT 生产方式发源于(D)6-117
A. 美国 B. 荷兰
C. 中国 D. 日本
24. 关于事物的原理和客观规律方面的知识, 属于(B)9-164
A. 事实知识 B. 原理知识
C. 技能知识 D. 人力知识
25. 企业在追求理财过程及结果的准确性和节约性的同时, 对财务状况的安排要留有余地。这是贯彻了(B)7-128
A. 比例原则 B. 弹性原则
C. 平衡原则 D. 优化原则
26. 从培训的目的来看, 员工培训可分为文化补习、学历教育和(A)8-152
A. 岗位职位培训 B. 在职培训
C. 脱产培训 D. 半脱产培训
27. 企业实施知识管理的原动力与最终落脚点是(D)9-167
A. 知识的收集 B. 知识的传播
C. 知识的加工处理 D. 知识应用与创新

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!

28. 供应商管理库存简称为(D)10-185

- A.JMI B.JIT
C.CPFR D.VMI

29. 投资按期限可分为(A)7-132

- A. 长期投资和短期投资 B. 直接投资和间接投资
C. 确定投资和不确定性投资 D. 对内投资和对外投资

30. 在企业文化层次中, 制度层次是精神层次和物质层次的(B)11-193

- A. 核心 B. 中介
C. 延伸 D. 主导

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。

31. 根据生产力要素比重, 可以将企业划分为(ACDE)1-2

- A. 劳动密集型企业 B. 管理密集型企业
C. 技术密集型企业 D. 知识密集型企业
E. 资源密集型企业

32. 法约尔认为, 企业的管理活动是由以下几种职能组成的(ABCDE)1-9

- A. 计划 B. 协调
C. 组织 D. 指挥
E. 控制

33. 战略管理的特点有(ACDE)2-23

- A. 整体性 B. 相关性
C. 长期性 D. 权威性
E. 环境适应性

34. 企业组织的基本职能是(ABCDE)4-64

- A. 保证企业功能的实现 B. 保持企业活动的协调性
C. 提高企业的效率 D. 维护企业的稳定性
E. 维护企业的适应性

35. 产业生命周期的概念是从产品生命周期演化过来的, 其假说产业经过的四个阶段包括(BCDE)2-27

- A. 婴儿期 B. 初创期
C. 成长期 D. 成熟期

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

E. 衰退期

三、简答题(本大题共 6 小题, 每小题 5 分, 共 30 分)

36. 企业在网络时代面临的挑战有哪些? 1-13

答:

企业面临的挑战有:

- (1) 企业面临日益激烈的竞争
- (2) 顾客的权力大大增加
- (3) 企业的整体盈利水平将会降低
- (4) 企业关键的成功因素将会改变
- (5) 企业资源配置的方式和界限将会发生重大变化

37. 简述核心能力的特征。2-32

答:

- (1) 有价值的创造能力
- (2) 异质性
- (3) 难模仿性
- (4) 不可交易性
- (5) 扩展性
- (6) 动态性

38. 简述客户关系管理的基本流程。3-52

答:

客户关系管理的基本流程可分为五个阶段, 即:

- (1) 客户分析
- (2) 深入了解目标客户
- (3) 发展关系网络
- (4) 创造客户价值
- (5) 管理客户关系。

39. 谈谈金字塔式组织结构表现出的弊端。 4-70

答:

- (1) 对外部环境反映迟钝、调整缓慢
- (2) 减缓信息的流动速度, 造成信息失真
- (3) 组织内部难以协调, 不利于创新

40. 简述知识管理的基本原则。9-167

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!

答:

- (1) 积累原则
- (2) 信任原则
- (3) 交流原则
- (4) 共享原则
- (5) 创新原则

41. 简述供应链管理模式与传统管理模式的区别。10-178

答:

- (1) 供应链管理强调采用集成的思想和方法
- (2) 供应链管理强调提高整个供应链的核心竞争力
- (3) 供应链管理强调提高整个供应链的效率
- (4) 供应链管理强调大规模定制

四、论述题(本大题 10 分)

42. 阐述总成本领先战略的优势。2-43

答:

- (1) 与竞争对手相比,低成本的企业具有在价格基础上参与竞争的主动地位,并能在价格战中保护自己
- (2) 低成本战略有利于企业采取灵活的定价策略,将竞争对手排挤出市场,并攻击那些在其他竞争战略上取得成功的对手,从而获得超额的利润
- (3) 低成本战略能使企业在面对讨价还价能力强的顾客时,仍然能获得足够的利润
- (4) 低成本战略能使企业在面对强有力的供应商垄断原材料及零部件市场和控制价格时,相对竞争对手而处于更有利的地位
- (5) 低成本战略有利于建立起行业壁垒,因为低成本对潜在的新进入者而言是必须克服的一种行业进入障碍,可以防止新进入者侵蚀本公司的市场份额

五、案例题(本大题共 20 分)

43. 可口可乐的“火炬在线传递活动”

2008年3月24日,可口可乐公司推出了“火炬在线传递”活动。活动的具体内容是:网民在争取到火炬在线传递的资格后可获得“火炬大使”的称号,本人的QQ头像处也将出现一枚未点亮的图标。如果在10分钟内该网民可以成功邀请其他用户参加活动,图标将被成功点亮,同时将获取“可口可乐火炬在线传递活动”专属QQ皮肤的使用权。而受邀请参加活动的好友就可以继续邀请下一个好友进行火炬在线传递。以此类推。

自考备考三件宝: 自考笔记、真题及答案、录音课件!

活动方提供的数据显示：在短短 40 天之内，该活动就“拉拢”了 4 千万人参与其中。平均起来，每秒钟就有 12 万多人参与。网民们以成为在线火炬传递手为荣，“病毒式”的链式反应一发不可收拾，“犹如滔滔江水，绵延不绝”。

问题：（1）结合案例，谈谈网络营销的特点。(10分)5-95

答：

网络营销的特点是：

（1）跨时空，“可口可乐火炬在线传递活动”，超越了时间约束和空间限制进行信息交换，体现了网络营销的跨时空特点；

（2）交互性，通过互联网，可口可乐公司可以展示商品目录，实现和顾客的双向和互动性的沟通；

（3）高效性，计算机强大的存储功能，使得消费者可以查询大量的信息资料，在传递的信息数量和质量上远远超过其他媒体；

（4）经济性，可口可乐公司的这一活动，实现了交易双方的最短连接性，市场开拓费用锐减，无形资产在网络中延伸增值，给可口可乐公司带来了经济利益；

（5）整合性，可口可乐公司的网络营销是统一规划和协调实施的，以统一的传播资讯向消费者传达信息，避免了不同传播渠道中的不一致产生的消极影响。

（2）结合案例，谈谈网络营销活动所包括的内容。(10分)5-98

答：网络营销活动包括的内容有：网上宣传，网上调研，网络分销联系，网上直接销售和网上营销集成。可口可乐公司的这项火炬在线传递活动正是起到了网上宣传的作用，使公司形象快速地深入人心。

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！