

绝密 ★ 考试结束前

全国 2013 年 4 月高等教育自学考试

网络营销与策划试题

课程代码: 00908

请考生按规定用笔将所有试题的答案涂、写在答题纸上。

选择题部分

注意事项:

1. 答题前, 考生务必将自己的考试课程名称、姓名、准考证号用黑色字迹的签字笔或钢笔填写在答题纸规定的位置上。
2. 每小题选出答案后, 用 2B 铅笔把答题纸上对应题目的答案标号涂黑。如需改动, 用橡皮擦干净后, 再选涂其他答案标号。不能答在试题卷上。

一、单项选择题(本大题共 10 小题, 每小题 1 分, 共 10 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, 请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 以 Internet 为依托, 借助一定的信息技术手段, 在网上进行产品购销、费用支付等商务活动的总称是【 A 】 1-10

- | | |
|---------|-----------|
| A. 电子商务 | B. 网络营销 |
| C. 传统营销 | D. 无线网络营销 |

2. 在消费者与消费者之间开展的电子商务模式是【 D 】 1-10

- | | |
|-----------|-----------|
| A. B to B | B. B to G |
| C. B to C | D. C to C |

3. 展览推销、上门推销、中介推销等把商品信息传递给消费者的渠道属于【 A 】 2-53

- | | |
|---------|---------|
| A. 商业渠道 | B. 个人渠道 |
| C. 内部渠道 | D. 公共渠道 |

4. “企业营销人员通过免费注册搜索引擎、交换链接或付费的竞价排名、关键字广告等手段, 使企业网址被各大搜索引擎收录到各自的索引数据库中”指的是【 C 】 4-102

- | | |
|--------------|-------------|
| A. 搜索引擎的拉式策略 | B. 网络产品销售策略 |
| C. 搜索引擎的推式策略 | D. 网络信息搜索策略 |

5. 某企业将牙膏市场分为关心口味、关心治疗牙病、强调保持牙齿光洁和注重经济实惠四种细分市场。其市场细分依据是【 D 】6-157

- A. 地理细分
- B. 人口细分
- C. 心理细分
- D. 受益细分

6. 下列选项中, 最适合采用无差异营销策略的是【 B 】6-159

- A. 家电
- B. 粮油
- C. 服装
- D. 化妆品

7. 网上产品定价的基础是【 B 】8-202

- A. 供求关系
- B. 成本
- C. 竞争因素
- D. 市场占有率

8. 必胜客在网页上提供可下载打印的优惠券, 此种销售促进属于【 A 】10-265

- A. 网上折价促销
- B. 网上联合促销
- C. 网上免费促销
- D. 网上赠品促销

9. 选择网络广告投放网站的正确原则是【 D 】10-255

- A. 选择成本最低的网站
- B. 选择首页最漂亮的网站
- C. 选择访问量最高的网站
- D. 选择有明确受众的网站

10. 具有“以人工方式或半自动方式搜集信息, 由编辑员查看信息之后, 人工形成信息摘要, 并将信息置于事先确定的分类框架中”特点的搜索引擎是【 B 】4-94

- A. 元搜索引擎
- B. 目录式搜索引擎
- C. 机器人搜索引擎
- D. 网络蜘蛛搜索引擎

二、多项选择题(本大题共 10 小题, 每小题 2 分, 共 20 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, 请将其选出并将“答题纸”的相应代码涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

11. 网络营销层次可以分为【 ABCD 】1-26/27

- A. 企业网上宣传
- B. 网上市场调研
- C. 网上直接销售
- D. 网络营销集成
- E. 网络营销组合

12. 人们在虚拟社会中进行联系所希望满足的基本需求包括【 ABC 】2-50

- A. 兴趣
- B. 聚集
- C. 交流
- D. 温饱
- E. 财务安全

13. 新闻组营销的优势包括【 ABCD 】4-122/123

- A. 海量信息
B. 全球互联性
C. 主题鲜明
D. 直接交互性
E. 一对一交流
14. 搜索引擎关键词的分类依据包括【 BCDE 】 4-101
- A. 民族
B. 商业用途
C. 语言类别
D. 文件类型
E. 语言要素大小
15. 按照调查者组织调查样本的行为不同, 网上直接调查法可以分为【 DE 】 5-139
- A. 站点法
B. 随机 IP 法
C. 电子邮件法
D. 主动网上调查法
E. 网上被动调查法
16. 对企业而言, 一个好的网上目标市场应当满足的条件包括【 ABDE 】 6-160
- A. 具有一定购买力
B. 存在尚未满足的需求
C. 企业有良好的网站建设能力
D. 企业有开拓该网上市场的能力
E. 企业有满足该网上市场需求的能力
17. 在网络营销条件下, 大规模定制的主要优势包括【 CDE 】 7-191/192
- A. 降低市场竞争
B. 提高物流效率
C. 提高顾客满意度
D. 引导顾客改变消费习惯
E. 促使非网民进入网络商务领域
18. 网上竞价拍卖的方式包括【 ABC 】 8-210
- A. 竞价拍卖
B. 竞价拍买
C. 集体议价
D. 逆向拍买
E. 英式拍买
19. 网络广告的发布方式包括【 ABCDE 】 10-255/257
- A. 利用新闻组
B. 利用他人网站
C. 利用公司自己网站
D. 利用电子邮件
E. 利用广告交换服务网络
20. 网络服务的个性化主要体现在于【 ABC 】 11-293
- A. 服务方式个性化
B. 服务时空个性化
C. 服务内容个性化
D. 服务态度个性化
E. 服务质量个性化

非选择题部分

注意事项:

用黑色字迹的签字笔或钢笔将答案写在答题纸上, 不能答在试题卷上。

三、名词解释题(本大题共 5 小题, 每小题 4 分, 共 20 分)

21. 搜索引擎 4-93

答:

搜索引擎 (Search Engines) 是对互联网上的信息资源进行搜集整理后供用户查询的系统, 包括信息搜集、信息整理和用户查询三个组成部分。

22. 网上宽渠道 9-222

答:

网上宽渠道是指将网上产品或者服务提供为消费者时, 在某一特定目标市场的某一层面上 (如物流商、结算代理商和网上交易商) 选择两个以上中间商销售本企业的产品的营销渠道。

23. 产品组合 7-185

答:

产品组合是指一个企业生产或经营的全部产品线、产品项目的组合方式。

24. 网络营销间接环境 2-41

答:

网络营销的间接环境是指企业网络营销所面临的现实营销环境。

25. 网上市场调查 5-130

答:

网上市场调查是指在互联网上针对特定营销环境进行调查设计、收集资料和初步分析的活动。

四、简答题(本大题共 3 小题, 每小题 5 分, 共 15 分)

26. 简述网络营销站点规划的主要内容。 3-62/65

答:

- (1) 明确企业网站目标
- (2) 分析网站的服务对象

- (3) 确定网站提供的信息和服务
- (4) 选择拟建立的网站类型
- (5) 网站内容定位
- (6) 确定站点建设的人员安排和预算
- (7) 分析网站的成本效益

27. 简述网上新产品开发的类型。7-192

答:

- (1) 开发新问世的产品, 是指开创了一个全新市场的产品。
- (2) 开发新产品线, 是指使得公司首次进入一个现有市场的新产品。
- (3) 开发现有产品线外新增加的产品, 是指补充公司现有产品线的新产品。
- (4) 改良产品或更新现有产品, 是指提供改善了的功能或较大感知价值并且替换现有产品的新产品。
- (5) 开发降低成本的产品, 是指提供同样功能但成本较低的新产品。
- (6) 重定位产品, 是指以新的市场或细分市场为目标市场的现有产品。

28. 简述开展网络营销的意义。1-17/19

答:

- (1) 开展网络营销活动是开发网上市场空间的需要
- (2) 网络营销是应对网络化挑战的需要
- (3) 网络营销是经营创新的需要
- (4) 网络营销是进行现代管理的需要
- (5) 网络营销是自我学习的需要

五、论述题(本大题共 2 小题, 每小题 10 分, 共 20 分)

29. 请分析在实施网上免费价格策略时应注意的问题。8-216

答:

- (1) 分析免费价格策略是否同商业运作模式吻合。
- (2) 分析采用免费策略的产品(或服务)能否获得市场认可。
- (3) 分析免费策略产品推出的时机。
- (4) 考虑免费价格产品(服务)的附加效应。
- (5) 策划推广免费价格产品(服务)。

30. 试论述网络营销评价标准主要包括的内容。11-296

答:

- (1) 网站设计指标
- (2) 网站推广指标
- (3) 网站流量指标

六、案例分析题(本题 15 分)

31. 耐力运动器材公司材料:

耐力运动器材有限公司(以下简称“耐力公司”)是一家以生产、销售、出口运动健身器材为主营业务的中小公司,其主要产品是折叠式家用健身器材,可以帮助都市人摆脱时间紧张、居室狭小、预算不足等诸多约束,实现随时在家中健身运动,以达到健康、健美、长寿和精神放松的目的。

随着互联网的飞速发展,耐力公司的经营决策者意识到互联网蕴藏着无穷的商机,投资建立了公司网站并运用搜索引擎、BBS 论坛等网络营销工具开展网络营销,以拓展产品的市场影响力和市场覆盖范围。但公司的网站访问量甚微,甚至有客户反应难以通过搜索引擎找到公司网站。公司对此非常不解。

此外,耐力公司在多年经营过程中已经积累了大量客户资源。这些客户使用的产品许多到了更新换代的年限。公司为了更好地服务新老顾客,策划了“以旧换新”、“买二赠一”等活动。如何把这些信息准确及时地送达给相应的客户也成为困扰公司的一大难题。

请结合案例,完成以下三项工作任务:

- (1)公司可以选择哪些搜索引擎关键词以提高网站访问率?(4分)4-100
- (2)公司如何运用邮件列表开展营销活动?(6分)4-116/117
- (3)公司如何不断吸引新客户加入邮件列表?(5分)4-120

答:

(1) 可以选择: 运动、健身、器材、耐力、健康、健美、长寿、精神放松、时间紧、实惠、便宜、占地小、以旧换新、买二赠一、折叠式、家用、随时,家中。等关键词。

(2)

- (1) 明确邮件列表的目的
- (2) 加入服务商的邮件列表
- (3) 利用电子杂志创建邮件列表

(3)

- (1) 将邮件列表订阅页面注册到搜索引擎
- (2) 为邮件列表提供多条订阅渠道

(3) 邮件列表的推荐

(4) 提供真正有价值的内容

qq593777558