

2019 年河北省普通高校专科接本科教育考试

电子商务概论模拟试卷（一）参考答案

一、单项选择题（每小题 5 分，共 50 分）

1. B 2. C 3. D 4. A 5. D 6. D 7. B 8. C 9. C 10. A

二、名词解释（每小题 10 分，共 30 分）

1. 电子商务：通常是指在全球各地广泛的商业贸易活动中，在因特网开放的网络环境下，基于浏览器/服务器应用方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种新型的商业运营模式。
2. 网络银行：是指金融机构利 Internet 向客户提供开户、销户、查询、对账、行内转账、跨行转账、信贷、网上证券、投资理财等传统服务项目，使客户可以足不出户就能够安全、便捷地管理活期和定期存款、支票、信用卡及个人投资等业务的银行。
3. 电子支付：指消费者、商家和金融机构之间使用安全电子手段把支付信息通过信息网络安全地传送到银行或相应的处理机构，用来实现货币支付或资金流转的行为。

三、简答题（每小题 20 分，共 40 分）

1. 简述互联网金融的主要模式。

答案要点：

- （1）第三方支付模式。
- （2）P2P 网络借贷模式。
- （3）众筹融资模式。

2. 简述网络调研的优势。

答案要点：

- （1）网络调研突破时空的限制。
- （2）网络调研具有便捷性和经济性。
- （3）网络调研具有及时性和共享性。

(4) 网络调研具有交互性和充分性。

(5) 网络调研具有可靠性和客观性。

四、案例分析题（共 30 分）

(1) 答案要点：

① 创客是指具有创新理念、自主创业的人或群体，常以分享创意和交流思想为乐。

② OC 创客空间发挥作用的形式为：兴趣团体、专业工艺辅助和企业家资源导入。

(2) 答案要点：

① 创客空间有一定的宗旨，但没有固定的模式与主题。OC 指在帮助思维活跃的创客们提高创作水平，并不设置固定的主题。

② 创客空间普遍采用社区自治的运行模式。OC 采用了社区自治的运行方式。

③ 创客空间的结构是以工作流程为中心而不是依靠职能部门来构建。OC 没有设置职能部门，其结构一工作流程为中心。

④ 开源硬件与软件是创客们实现创意的重要手段，OC 选用了免费的 Arduino 软硬件平台为创客创新提供支持。

⑤ 创客空间不仅是一个工具，也是一种新文化社区。OC 聚集创客形成了兴趣团体，并为之建立了网上社区。

2019 年河北省普通高校专科接本科教育考试

电子商务概论模拟试卷（二）参考答案

一、单项选择题（每小题 5 分，共 50 分）

1. C 2. A 3. B 4. A 5. D 6. B 7. A 8. D 9. C 10. B

二、名词解释（每小题 10 分，共 30 分）

1. 电子商务模式：企业运作电子商务、创造价值的具体表现形式。要实现电子商务的收益，所创造的电子商务模式必须包含八个要素：价值体现、盈利模式、市场机会、竞争环境、竞争优势、营销战略、组织发展以及管理团队。
2. 公共门户：是以网络媒体为主要特征，提供分类信息的综合性网站，其目的是通过吸引大量的重复性用户建立在线用户群，使访问者产生购买网站广告所推销的产品的可能性。
3. Intranet：是基于 Internet 技术的局域网，又叫企业内部网，是企业或部门内部建立的封闭的、受控的、由密码或防火墙保护的网路系统。采用互联网的标准协议，可以提供用户友好界面，让有授权的人员进入其中获得整个企业的相关信息、知识和程序，以便更有效地完成自己的工作任务通过让企业的各级人员共享丰富的数据资料来改善企业的内部管理。

三、简答题（每小题 20 分，共 40 分）

1. 简述移动支付的三类运营模式。

答案要点：

- （1）以移动运营商为主体的移动支付运营模式。
- （2）以银行为主体的移动支付运营模式。
- （3）以独立的第三方为主体的移动支付运营模式

【评分参考】意思相近，酌情给分。

2. 简述 O2O 电子商务模式的交易流程。

答案要点：

- （1）线上撮合。消费者通过线上获取商品或服务信息，进行选择和评估，做出购买决

策。

(2) 线上支付。消费者通过网络银行或第三方支付等在线支付工具进行在线支付或在线预付购买线下商品或服务，支付成功后，领取数字凭证。

(3) 线下消费。消费者凭借数字凭证或优惠券到线下实体店去消费所购买的商品或服务，实现线下消费。

(4) 线上评论。消费者在线下完成实际消费后再回到 O2O 平台进行消费评论。

(5) 消费反馈。消费完成后，O2O 平台把与交易相关的数据进行实时处理，把分析的消费数据提供给商家，并把商品信息和消费反馈信息准确地推送给消费者，为消费者再次购买商品或服务提供依据。

四、案例分析题（30 分）

(1) 电子商务不正当竞争行为的主要表现有哪些？（20 分）

答案要点：

- ①擅自使用他人商标标识的行为；
- ②虚假宣传行为；
- ③商业诋毁行为；
- ④侵犯商业秘密行为；
- ⑤挟持网络舆论评价行为；
- ⑥设计恶意软件行为；

(2) 分析说明本例属于哪一类电子商务不正当竞争行为。（10 分）

答案要点：

本例属于设计恶意软件行为。

理由：公司设计 BWM 软件诱导用户进入淘宝、天猫网购平台外的其他网站，挤占网络资源，违反了平等自愿原则，属于设计恶意软件造成的不正当竞争行为。

2019 年河北省普通高校专科接本科教育考试

电子商务概论模拟试卷（三）参考答案

一、单项选择题（每小题 5 分，共 50 分）

1. B 2. B 3. C 4. D 5. A 6. C 7. A 8. C 9. A 10. B

二、名词解释（每小题 10 分，共 30 分）

1. 买方电子市场：是指依据企业或个人的需求，采用逆拍卖、谈判或其他任何电子采购方式构建的基于 Web 的市场，主要包括买方电子集市、团购和“由你定价”等形式。
2. B2B 电子商务：即企业对企业的电子商务，是企业与企业之间通过互联网进行的各种商务活动，如谈判、订货、签约、付款以及索赔处理等。
3. 许可式电子邮件营销：是指在用户事先许可的前提下，通过电子邮件的方式向目标用户传递有价值信息的一种网络营销手段。这种电子邮件营销有三个基本因素：用户许可、电子邮件传递信息、信息对用户有价值。

三、简答题（每小题 20 分，共 40 分）

1. 简述电子商务生产模式的特征。

答案要点：

- (1) 创新特征。创新成为电子商务环境下企业竞争制胜的法宝。
- (2) 个性化服务。网络使消费者参与更强、企业服务更好，真正实现由生产引导型向消费引导型转变。
- (3) 知识特征。知识成为电子商务时代生产的关键性资源，它从根本上改变了社会的结构，创造了新的社会动力和经济动力。
- (4) 文化特征。电子商务环境下企业文化具有更丰富的内涵，人文文化将收到普遍重视，社会更加注重文化资源。
- (5) 更新快。产品开发周期和生命周期都在缩短。

2. 简述第三方物流的特征。

答案要点：

- (1) 第三方物流是处在需求和供应双方之间的物流形式。

(2) 第三方物流是一类具有专业化、社会化特点的物流。

(3) 第三方物流是一种综合化的服务。

(4) 第三方物流与客户之间是战略同盟的关系。

四、案例分析题（30 分）

1. 答案要点：

(1) 分析 CY 公司采用的主要网络营销方法，并说明其内涵。（7 分）

①搜索引擎营销。搜索引擎营销是指根据用户使用搜索引擎的方式，利用用户检索信息的机会尽可能将营销信息传递给目标用户。

②社会化媒体营销。社会化媒体营销是指利用社交网络、在线社区、博客、网络百科或者其他互联网协作平台媒体来传播和发布资讯，从而实现对营销、销售、公共关系和客户关系进行维护及开拓。

(2) CY 公司与电商平台的合作体现了客户关系管理的何种新应用?这种新应用的作用有哪些?（8 分）

体现的客户关系管理新应用：在线个性化推荐。

作用：① 将网站的浏览者转变为购买者。

② 提高网站的交叉销售能力。

③ 提高顾客对网站的忠诚度。

2. 答案要点：

(1) 分析 YH 公司在进入市场初期的经营业务战略。（7 分）

① 差异化战略。YH 的差异化战略体现在产品具有“轻型、安全和快速解锁”的特色。

② 集中化战略。YH 只针对长江三角洲地区，采用的是地区集中化战略。

(2) YH 公司面向的大学生消费者有哪些心理特征?（8 分）

① 消费者主体意识加强。大学生追求消费时尚。

② 消费者理性意识加强。大学生更关注产品质量。

③ 快捷、方便的心理加强。大学生追求快捷、方便。

④ 消费者对价格便宜的需求加强。大学生更关注产品价格。

2019 年河北省普通高校专科接本科教育 考试电子商务概论模拟试卷（四）参考答 案

一、单项选择题（每小题 5 分，共 50 分）

1. C 2. B 3. A 4. D 5. C 6. B 7. D 8. D 9. A 10. B

二、名词解释（每小题 10 分，共 30 分）

1. 卖方电子市场：是指企业通过电子目录、电子拍卖、谈判等市场机制向众多企业或个人消费者出售产品或服务而建立的一个基于 Web 的市场。
2. 内容提供商：是通过信息中介商向最终消费者提供信息、数字产品、服务等内容的信息生产商，或是直接给专门信息需求者提供订制信息的信息生产商。
3. Extranet：又称“外联网”，是一种利用公共网将多个企业内部网（Intranet）连接起来的信息网络，是互联网技术在企业间范围内的延伸，实际上是一种广义上的企业内部网，它把企业以及供应商或其他贸易伙伴有机地联系在一起。

三、简答题（每小题 20 分，共 40 分）

1. 简述电子商务有形产品定制生产的优势。

答案要点：

- （1）产品功能更有针对性。
- （2）生产预测更准确。
- （3）更好地和消费者保持联系。
- （4）动态贸易的实现。

2. 简述电子商务信用模式的种类。

答案要点：

- （1）中介人模式

(2) 担保人模式

(3) 单边信用模式

(4) 委托授权模式

四、案例分析题（30 分）

(1) 按照交易主体分类，世纪之星电子商务属于企业与消费者之间的电子商务（B2C）

(2) 答案要点：

①广告模式。世纪之星在网站上为有关企业做广告，收取广告费用。

②订阅模式。为用户提供付费的定制化信息和服务。

③销售模式。销售图书、音像制品等，赚取采购价与销售价之间的差价。

④会员制模式。发展付费 VIP 会员，提供免费配送和免费退货等服务。

(3) 答案要点：

①世纪之星的电子商务物流模式是第三方物流模式。

②第三方物流的特征是：

a.第三方物流是处在需求和供应双方之间的物流形式。物流企业处于世纪之星和消费者之间。

b.第三方物流是一类具有专业化、社会化特点的物流。物流企业为世纪之星的消费者提供专业化的物流服务，帮助世纪之星实现了对全国 600 多个城市的业务覆盖。

c.第三方物流是一种综合化的服务。物流企业为世纪之星提供物流方案设计、运输管理、订单处理、产品回收、物流信息查询等服务。

d.第三方物流与客户之间是战略同盟关系。物流企业与世纪之星建立了战略同盟关系。