

2025 年本科对口中职自本主招生考试（广西农业职业技术大学）

电子商务专业技能测试模拟试题（六）

一、单项选择题（每题 2 分，共 30 题，60 分）

1. 在农业电商中，物联网技术的智能灌溉系统主要通过（ ）来实现精准灌溉。

- A. 人工定时操作
- B. 传感器监测土壤湿度等数据并自动控制
- C. 天气预报来决定灌溉时间
- D. 农民的经验判断

答案：B

解释：智能灌溉系统利用传感器实时监测土壤湿度、气象等数据，根据设定的参数自动控制灌溉设备，实现精准灌溉，并非人工定时、依据天气预报或农民经验，所以选 B。

2. 人工智能在客服机器人中的主要应用是（ ）。

- A. 让客服机器人代替人工进行所有工作
- B. 通过自然语言处理技术理解客户问题并给出回答
- C. 使客服机器人能自动处理复杂业务
- D. 让客服机器人具备情感交流能力

答案：B

解释：人工智能客服机器人主要运用自然语言处理技术，理解客户提问并给予相应回答，不能完全代替人工处理所有工作，也难以自动处理复杂业务以及具备情感交流能力，故 B 正确。

3. 以下哪种农产品上行策略比较适合广西的特色水果（如芒果）？

- A. 只在本地农贸市场销售
- B. 借助电商平台，进行品牌化营销，拓展全国市场
- C. 以低价大量批发给中间商
- D. 不做任何宣传，等待客户上门采购

答案：B

解释：借助电商平台进行品牌化营销，可扩大销售范围，将广西特色水果推向全国市场，提升产品附加值，A、C、D 选项不利于产品推广和销售，所以选 B。

4. 某跨境电商企业要将一批农产品运往国外，已知货物重量为 100kg，体积为 0.5 立方米，运输公司给出的计费标准是：重量收费每千克 5 元，体积收费每立方米 1000 元，取两者较高者计费。则该批货物的跨境物流费用是（ ）。

- A. 500 元
- B. 1000 元
- C. 1500 元
- D. 5000 元

答案：B

解释：重量收费： $100 \times 5 = 500$ 元；体积收费： $0.5 \times 1000 = 500$ 元，两者取高，所以跨境物流费用为 1000 元，选 B。

5. 在直播团队中，负责与主播沟通，协调直播流程和内容的岗位是（ ）。

- A. 运营
- B. 摄像
- C. 场控
- D. 客服

答案：A

解释：运营负责直播团队的整体规划、与主播沟通协调直播流程和内容，摄像负责拍摄，场控负责直播间氛围控制，客服负责售后等客户问题处理，所以选 A。

6. AIGC（生成式人工智能）在电子商务中的应用可能面临的伦理问题不包括（ ）。

- A. 生成虚假信息误导消费者
- B. 侵犯知识产权
- C. 数据隐私泄露
- D. 提高内容创作效率

答案：D

解释：AIGC 生成虚假信息、侵犯知识产权、导致数据隐私泄露都属于伦理问题，而提高内容创作效率是其优势，并非伦理问题，所以选 D。

7. 电子商务模式中，B2C 是指（ ）。

- A. 企业对企业
- B. 企业对消费者
- C. 消费者对消费者

D. 线上对线下

答案：B

解释：B2C 即 Business - to - Consumer，是企业对消费者的电子商务模式，A 是 B2B，C 是 C2C，D 是 O2O，所以选 B。

8. 以下哪种数据分析指标可以反映电商平台用户的活跃度？

A. 转化率

B. 客单价

C. 复购率

D. 浏览量

答案：D

解释：浏览量能体现用户对平台的访问情况，反映用户活跃度；转化率反映交易转化情况，客单价是平均每笔订单金额，复购率体现用户重复购买情况，所以选 D。

9. 在短视频运营中，以下哪种方法有助于提高视频的推荐量？

A. 随意选择视频封面

B. 不写视频标题

C. 合理利用热门话题标签

D. 不进行视频剪辑

答案：C

解释：合理利用热门话题标签可增加视频曝光机会，提高推荐量；随意选封面、不写标题、不剪辑都不利于视频传播和推荐，所以选 C。

10. 物联网在仓储管理中的应用，不包括（ ）。

A. 利用传感器实时监测库存数量

B. 自动补货系统根据库存情况补货

C. 人工定期盘点库存

D. 智能分拣货物

答案：C

解释：物联网在仓储管理中通过传感器实时监测库存、自动补货、智能分拣货物，人工定期盘点库存不属于物联网应用，所以选 C。

11. 以下哪种跨境支付方式风险相对较低？

A. 信用卡支付

B. 第三方支付平台（如 PayPal）

C. 电汇

D. 现金支付

答案：B

解释：第三方支付平台（如 PayPal）有一定的风险保障机制，相比信用卡支付、电汇，其风险相对较低，现金支付在跨境交易中不现实，所以选 B。

12. 广西某农产品电商企业计划打造一个农产品电商项目，以下哪种产品定位比较合适？

A. 面向高端市场，主打有机、特色农产品

B. 面向低端市场，以价格战为主

C. 不明确市场定位，什么农产品都卖

D. 只销售本地常见且低价的农产品

答案：A

解释：广西有丰富的特色农产品资源，面向高端市场，主打有机、特色农产品，可提升产品附加值，有更大利润空间，B、C、D 选项不利于长期发展，所以选 A。

13. 在电子商务中，数据分析的主要目的不包括（ ）。

A. 了解用户行为

B. 优化产品和服务

C. 预测市场趋势

D. 增加运营成本

答案：D

解释：数据分析可了解用户行为、优化产品服务、预测市场趋势，其目的不是增加运营成本，所以选 D。

14. 直播团队中，负责调节直播间气氛，引导观众互动的岗位是（ ）。

A. 主播

B. 运营

C. 场控

D. 美工

答案：C

解释：场控负责调节直播间气氛，引导观众互动；主播负责产品讲解等，运营负责整体规划，美工负责图片设计等，所以选 C。

15. 以下哪种情况属于电子商务中的大数据应用？

- A. 商家根据个别客户需求定制产品
- B. 电商平台根据用户浏览历史推荐商品
- C. 企业通过问卷调查了解市场需求
- D. 销售人员电话推销产品

答案：B

解释：电商平台根据用户浏览历史推荐商品，是利用大数据分析用户行为进行精准营销，A 是个性化定制，C 是传统市场调研，D 是传统推销方式，所以选 B。

16. 跨境电商中，影响物流成本的因素不包括（ ）。

- A. 货物重量和体积
- B. 运输距离
- C. 货物价值
- D. 物流方式选择

答案：C

解释：货物重量、体积、运输距离、物流方式选择都会影响物流成本，货物价值一般与物流成本无关，所以选 C。

17. 在农村电商中，以下哪种方式有助于提高农产品的品牌知名度？

- A. 不注重产品包装
- B. 不进行任何宣传推广
- C. 参加农产品展销会
- D. 只在本地销售产品

答案：C

解释：参加农产品展销会可增加产品曝光度，提高品牌知名度；不注重包装、不宣传、只在本地销售不利于品牌推广，所以选 C。

18. 人工智能技术在电子商务中的图像识别应用主要用于（ ）。

- A. 识别用户身份
- B. 分析用户购买行为
- C. 商品搜索和推荐
- D. 处理客户投诉

答案：C

解释：图像识别技术在电商中主要用于商品搜索和推荐，通过识别商品图片提供相关商品信息，并非识别用户身份、分析购买行为或处理投诉，所以选 C。

19. 以下哪种电子商务模式中，消费者可以直接参与产品的设计和生产过程？

- A. C2B
- B. B2B
- C. B2C
- D. C2C

答案：A

解释：C2B 即 Consumer - to - Business，消费者对企业，消费者可提出需求参与产品设计和生产过程，B2B 是企业对企业，B2C 是企业对消费者，C2C 是消费者对消费者，所以选 A。

20. 在短视频运营中，视频的完播率是指（ ）。

- A. 观看视频的人数占总推荐人数的比例
- B. 点赞视频的人数占观看人数的比例
- C. 完整观看视频的人数占观看人数的比例
- D. 评论视频的人数占观看人数的比例

答案：C

解释：完播率指完整观看视频的人数占观看人数的比例，反映视频对观众的吸引力，A 是点击率相关，B 是点赞率，D 是评论率，所以选 C。

21. 物联网技术在农业电商中的应用，除了智能灌溉，还可以用于（ ）。

- A. 农产品的远程监控和管理
- B. 农产品的手工采摘
- C. 农产品的传统运输
- D. 农产品的线下销售

答案：A

解释：物联网技术可实现农产品的远程监控和管理，如监测农产品生长环境等；手工采摘、传统运输、线下销售并非物联网技术应用，所以选 A。

22. 跨境电商企业在选择物流方式时，需要考虑的因素不包括（ ）。

- A. 物流速度
- B. 物流成本
- C. 目的地国家的政策
- D. 企业的办公地点

答案：D

解释：物流速度、成本、目的地国家政策都会影响跨境物流方式选择，企业办公地点与物流方式选择无关，所以选 D。

23. 在直播团队分工中，负责设计直播间场景和制作宣传海报的岗位是（ ）。

- A. 美工
- B. 运营
- C. 摄像
- D. 客服

答案：A

解释：美工负责设计直播间场景和制作宣传海报等视觉相关工作，运营负责整体规划，摄像负责拍摄，客服负责售后等客户问题处理，所以选 A。

24. AIGC 生成的内容可能存在的问题是（ ）。

- A. 内容过于真实
- B. 缺乏创新性
- C. 容易引起版权纠纷
- D. 制作成本过高

答案：C

解释：AIGC 生成内容可能因算法问题等导致版权纠纷，其内容并非过于真实，往往具有一定创新性，制作成本相对传统创作可能较低，所以选 C。

25. 电子商务数据分析中，漏斗模型主要用于分析（ ）。

- A. 用户从浏览到购买的转化过程
- B. 用户的地域分布
- C. 用户的年龄层次
- D. 用户的兴趣爱好

答案：A

解释：漏斗模型用于分析用户从浏览、点击、加入购物车到购买等一系列行为的转化过程，反映各环节转化率，并非分析地域、年龄、兴趣爱好，所以选 A。

26. 在农村电商发展中，以下哪种基础设施建设对农产品上行至关重要？

- A. 农村道路建设
- B. 农村文化广场建设

C. 农村娱乐设施建设

D. 农村学校建设

答案：A

解释：农村道路建设方便农产品运输，对农产品上行至关重要，文化广场、娱乐设施、学校建设与农产品上行关联不大，所以选 A。

27. 跨境支付中，可能面临的风险不包括（ ）。

A. 汇率波动风险

B. 支付系统故障风险

C. 消费者退货风险

D. 支付欺诈风险

答案：C

解释：汇率波动、支付系统故障、支付欺诈都属于跨境支付风险，消费者退货风险不属于支付环节风险，所以选 C。

28. 在短视频运营中，以下哪种视频内容更容易吸引用户？

A. 内容枯燥、单调的视频

B. 时长过长且无重点的视频

C. 具有趣味性、实用性且主题明确的视频

D. 画质模糊、声音嘈杂的视频

答案：C

解释：具有趣味性、实用性且主题明确的视频更易吸引用户，A、B、D 选项的视频不利于吸引用户，所以选 C。

29. 物联网在农业电商中的智能养殖应用，通过传感器可以监测（ ）。

A. 农产品的销售价格

B. 养殖环境的温度、湿度等参数

C. 农产品的市场需求

D. 农产品的运输路线

答案：B

解释：物联网智能养殖通过传感器监测养殖环境的温度、湿度等参数，保障养殖环境适宜，A、C、D 选项并非传感器在智能养殖中的监测内容，所以选 B。

30. 在直播带货中，主播的以下哪种行为有助于提高转化率？

- A. 随意介绍产品，不突出重点
- B. 与观众积极互动，解答疑问
- C. 长时间不说话，冷场
- D. 贬低其他同类产品

答案：B

解释：与观众积极互动、解答疑问可增强观众信任，促进购买，提高转化率；A、C、D 选项行为不利于提高转化率，所以选 B。

二、多项选择题（每题 2 分，共 10 题，20 分）

1. 以下属于物联网在农业电商中应用的有（ ）。

- A. 智能灌溉系统
- B. 农产品质量追溯体系
- C. 智能养殖环境监测
- D. 农产品手工包装

答案：ABC

解释：智能灌溉、农产品质量追溯体系、智能养殖环境监测都利用了物联网技术，农产品手工包装不属于物联网应用，所以选 ABC。

2. 人工智能在电子商务客服中的优势包括（ ）。

- A. 24 小时在线服务
- B. 快速响应客户问题
- C. 处理复杂情感问题
- D. 降低人力成本

答案：ABD

解释：人工智能客服可 24 小时在线、快速响应、降低人力成本，但难以处理复杂情感问题，所以选 ABD。

3. 农村电商农产品上行的策略有（ ）。

- A. 打造农产品品牌
- B. 完善物流配送体系
- C. 加强电商人才培养
- D. 只依赖线下销售渠道

答案：ABC

解释：打造品牌、完善物流、培养人才都有助于农产品上行，只依赖线下销售不利于农村电商发展，所以选 ABC。

4. 跨境电商物流成本的影响因素有（ ）。

- A. 货物重量和体积
- B. 运输距离
- C. 物流方式（如海运、空运）
- D. 货物的颜色

答案：ABC

解释：货物重量、体积、运输距离、物流方式都会影响跨境物流成本，货物颜色与物流成本无关，所以选 ABC。

5. 在直播团队中，主要岗位包括（ ）。

- A. 主播
- B. 运营
- C. 摄像
- D. 场控

答案：ABCD

解释：直播团队主要岗位有主播、运营、摄像、场控等，所以选 ABCD。

6. AIGC 在电子商务中的应用场景有（ ）。

- A. 内容创作（如商品描述、营销文案）
- B. 客户服务（智能客服）
- C. 产品设计辅助
- D. 物流配送

答案：ABC

解释：AIGC 可用于内容创作、客户服务、产品设计辅助，物流配送主要涉及运输等实际操作，与 AIGC 应用关系不大，所以选 ABC。

7. 电子商务数据分析中常用的指标有（ ）。

- A. 转化率
- B. 客单价
- C. 复购率

D. 页面停留时间

答案：ABCD

解释：转化率、客单价、复购率、页面停留时间都是电商数据分析常用指标，所以选 ABCD。

8. 短视频运营中，提高视频质量的方法有（ ）。

- A. 选择高清拍摄设备
- B. 进行专业视频剪辑
- C. 合理搭配音乐和音效
- D. 随意添加字幕

答案：ABC

解释：选择高清设备、专业剪辑、合理搭配音乐音效可提高视频质量，随意添加字幕可能影响视频效果，所以选 ABC。

9. 物联网在仓储管理中的作用包括（ ）。

- A. 实时监控库存数量
- B. 实现自动分拣货物
- C. 提高仓储空间利用率
- D. 人工盘点库存

答案：ABC

解释：物联网在仓储管理中可实时监控库存、自动分拣货物、提高空间利用率，人工盘点库存不属于物联网作用，所以选 ABC。

10. 跨境支付可能面临的风险有（ ）。

- A. 汇率波动风险
- B. 支付安全风险（如信息泄露）
- C. 政策法规风险
- D. 物流延迟风险

答案：ABC

解释：汇率波动、支付安全

三、判断题（每题 2 分，共 20 题，40 分）

1. 物联网在农业电商中的应用只能提高生产效率，对农产品质量提升没有帮助。（ ）

答案：×

解释：物联网可实时监测农产品生长环境、生产过程等，有助于保障农产品质量，并非对质量提升无帮助，所以错误。

2. 人工智能客服机器人可以完全替代人工客服，不需要人工干预。（ ）

答案：×

解释：人工智能客服难以处理复杂情感、特殊情况等问题，仍需人工干预，不能完全替代人工客服，所以错误。

3. 农村电商中，只要农产品价格低就一定能实现农产品上行。（ ）

答案：×

解释：农产品上行需多方面因素协同，如品牌建设、物流配送、质量保障等，价格低并非唯一决定因素，所以错误。

4. 跨境电商物流中，海运一定比空运成本低。（ ）

答案：×

解释：物流成本受货物重量、体积、运输距离等多种因素影响，在某些情况下，空运可能因货物特性等比海运成本低，所以错误。

5. 直播团队中，主播是最重要的岗位，其他岗位可有可无。（ ）

答案：×

解释：直播团队各岗位如运营、摄像、场控、美工等协同合作，共同保障直播顺利进行，并非只有主播重要，所以错误。

6. AIGC 生成的内容一定不会涉及侵权问题。（ ）

答案：×

解释：AIGC 可能因算法等问题生成侵权内容，存在侵权风险，所以错误。

7. 电子商务数据分析中，只有转化率是重要指标，其他指标不重要。（ ）

答案：×

解释：转化率、客单价、复购率、浏览量等都是重要数据分析指标，从不同方面反映电商运营情况，所以错误。

8. 在短视频运营中，视频发布时间对推荐量没有影响。（ ）

答案：×

解释：不同时间段用户活跃度不同，合理选择视频发布时间有助于提高推荐量，所以错误。

9. 物联网在仓储管理中不能实现库存预警功能。（ ）

答案：×

解释：物联网可通过传感器实时监测库存数量，设置阈值实现库存预警功能，所以错误。

10. 跨境支付中，第三方支付平台不会出现任何风险。（ ）

答案：×

解释：第三方支付平台虽有风险保障机制，但仍可能面临汇率波动、支付安全等风险，所以错误。

11. 农村电商发展只需要关注线上销售渠道，不需要考虑线下渠道。（ ）

答案：×

解释：线上线下渠道结合有助于农村电商拓展市场，不能只关注线上，所以错误。

12. 人工智能图像识别技术在电商中只能用于识别商品图片。（ ）

答案：×

解释：除识别商品图片外，还可用于图像搜索、商品分类等，所以错误。

13. 在短视频运营中，视频的画质对用户观看体验影响不大。（ ）

答案：×

解释：高清画质能提升用户观看体验，画质模糊会降低用户兴趣，所以错误。

14. 跨境电商企业不需要了解目的地国家的文化习俗。（ ）

答案：×

解释：了解目的地国家文化习俗有助于跨境电商企业进行产品设计、营销推广等，所以错误。

15. 电子商务模式中的 O2O 是指线上对线上。（ ）

答案：×

解释：O2O 是 Online to Offline，即线上到线下，所以错误。

16. 数据分析在电子商务运营中只是辅助作用，不是关键环节。（ ）

答案：×

解释：数据分析可指导电商运营决策，优化产品和服务，是关键环节，所以错误。

17. 直播带货中，主播的形象对产品销售没有影响。（ ）

答案：×

解释：主播形象、亲和力等会影响观众对产品的信任和购买意愿，所以错误。

18. AIGC 技术在电子商务中的应用成本很高，中小企业无法使用。（ ）

答案：×

解释：随着技术发展，AIGC 应用成本逐渐降低，中小企业也可根据自身需求合理使用，所以错误。

19. 农村电商中，农产品的包装不需要考虑环保因素。（ ）

答案：×

解释：考虑环保因素符合可持续发展理念，且能提升企业形象，对农村电商发展有益，所以错误。

20. 跨境物流中，货物的包装只要牢固就行，不需要考虑其他因素。（ ）

答案：×

解释：跨境物流货物包装需考虑货物特性、运输方式、目的地国家规定等多种因素，并非只考虑牢固，所以错误。

四、简单实践应用题（每题 16 分，共 5 题，80 分）

1. 某农业电商企业采用物联网智能灌溉系统，假设该系统能根据土壤湿度传感器数据自动控制灌溉设备。当土壤湿度低于 40% 时开始灌溉，高于 60% 时停止灌溉。请设计一个简单的流程图来展示这个智能灌溉的工作流程。

答案：

开始→读取土壤湿度传感器数据→判断湿度是否低于 40%→是，启动灌溉设备→持续读取土壤湿度传感器数据→判断湿度是否高于 60%→是，停止灌溉设备→结束

解释：按照题目设定的湿度阈值条件，先读取数据，根据湿度情况决定是否启动灌溉，在灌溉过程中持续监测湿度，达到停止条件时停止灌溉，这就是智能灌溉系统的基本工作流程。

2. 某跨境电商企业要出口一批电子产品到欧洲，已知产品重量为 200kg，体积为 1 立方米。运输公司给出的海运计费标准是每立方米 800 元，重量每千克 4 元，取两者较高者计费；空运计费标准是每立方米 2000 元，重量每千克 10 元，取两者较高者计费。请计算海运和空运的费用，并分析该企业应选择哪种运输方式更划算。

答案：

海运费用：

重量收费： $200 \times 4 = 800$ 元

体积收费： $1 \times 800 = 800$ 元，两者取高为 800 元

空运费用：

重量收费： $200 \times 10 = 2000$ 元

体积收费： $1 \times 2000 = 2000$ 元，两者取高为 2000 元

分析：海运费用 800 元，空运费用 2000 元，海运费用更低，该企业应选择海运方式更划算。

解释：根据运输公司给出的海运和空运计费标准，分别计算重量收费和体积收费，取较高者作为每种运输方式的费用，通过比较费用得出更划算的运输方式。

3. 假设你是某农产品电商平台的运营人员，为了提高平台上农产品的销量，请提出至少 4 种营销策略。

答案：

- (1) 打造农产品品牌，突出产品特色，提高产品附加值。
- (2) 利用社交媒体进行推广，发布农产品种植、养殖过程等有趣内容，吸引用户关注。
- (3) 开展促销活动，如满减、折扣、买一送一等。
- (4) 与网红、主播合作进行直播带货，扩大产品销售渠道。
- (5) 建立会员制度，为会员提供积分、优先购买等特权，增加用户粘性。

解释：打造品牌提升产品形象，社交媒体推广可扩大知名度，促销活动刺激消费，直播带货利用网红影响力，会员制度提高用户忠诚度，这些策略都有助于提高农产品销量。

4. 某直播团队要进行一场农产品直播，直播时间为 2 小时。请设计一个简单的直播流程框架，包括开场介绍、产品展示、互动环节、促销环节等。

答案：

0:00 - 0:10 开场介绍：主播自我介绍，介绍直播主题和流程

0:10 - 0:40 产品展示 1：介绍第一款农产品的特点、产地、营养价值等

0:40 - 0:50 互动环节 1：回答观众提问，抽取幸运观众赠送小礼品

0:50 - 1:20 产品展示 2：介绍第二款农产品，进行试吃或试用展示

1:20 - 1:30 促销环节 1：推出针对第一款农产品的促销活动

1:30 - 1:40 互动环节 2：进行问答游戏，赢取优惠券

1:40 - 2:00 产品展示 3：介绍第三款农产品，总结直播内容，引导观众下单购买

解释：合理安排各环节时间，通过产品展示让观众了解产品，互动环节增强观众参与感，促销环节刺激购买，这样的直播流程框架有助于提高直播效果和产品销售量。

5. 某电商企业通过数据分析发现，近期用户在产品详情页的平均停留时间较短，转化率较低。请分析可能的原因，并提出至少 3 种改进措施。

答案：

可能原因：

- (1) 产品详情页内容不吸引人，信息不完整。
- (2) 页面加载速度慢。
- (3) 产品价格过高。
- (4) 竞争产品优势更明显。

改进措施：

- (1) 优化产品详情页内容，增加产品细节、使用场景等描述，配上高质量图片和视频。
- (2) 优化页面代码，提高页面加载速度。
- (3) 进行市场调研，合理调整产品价格。
- (4) 分析竞争产品优势，突出自身产品独特卖点。

解释：从内容、页面性能、价格、竞争等方面分析用户停留时间短和转化率低的原因，针对这些原因提出相应的改进措施，以提高用户体验和转化率。

五、综合实践应用题（1 题，100 分）

广西是我国重要的农产品产区，拥有丰富的特色农产品资源，如砂糖橘、百香果、螺蛳粉等。假设你要负责一个广西特色农产品电商项目，从项目规划到运营推广，制定一个详细的方案。要求包括以下内容：

1. 项目目标（10 分）
2. 产品定位和选品策略（20 分）
3. 供应链管理（20 分）
4. 电商平台选择和搭建（15 分）
5. 营销策略（25 分）
6. 风险评估与应对措施（10 分）

答案：

7. 项目目标

- (1) 在 1 年内将广西特色农产品推向全国市场，提高品牌知名度，使品牌在目标市场的认知度达到 50%。
- (2) 实现年销售额达到 500 万元，订单量增长 80%。
- (3) 建立稳定的客户群体，客户满意度达到 90% 以上。

8. 产品定位和选品策略

产品定位：

- (1) 主打中高端市场，突出广西特色农产品的绿色、有机、原生态特点。
- (2) 强调产品的地域特色和文化内涵，打造具有广西标识的农产品品牌。

选品策略：

- (1) 优先选择具有广西独特风味和品质优势的农产品，如砂糖橘、百香果等，这些产品市场需求大且竞争相对较小。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/038143040012007044>