

一、单选题(共 40 题, 每题 1 分, 共 40 分)

1、以下关于 PI 的说法错误的是

A、

形式发票没有法律效力 B、形式发票是一种数量化的报价 C、买方可以用形式发票申请外汇许可、进口许可和开立信用证 D、形式发票可以当做销售合同 参考

答案:A 2、独立的自定义营销页面最多能添加多少个?

A、4 个

B、3 个

C、1 个

D、2 个

参考答案:D 3、以下哪项不是制约跨境电商发展的主要因素?

A、通关结汇易

B、产品同质化严重

C、品牌化未建立

参考答案:A 4、信用证的第一付款责任人应该是

A、议付行

B、开证行

C、转让行

D、通知行

参考答案:B 5、询盘分析要素要素包含

A、询盘内容

是否使用电子商务 B、询盘内容、联系方式、是否使用电子商务、客户 IP 地址 D、客户 IP 地址 C、 参考答案:B 6、当有 1000 元让步空间时,下列让步策略描述正确的是?

A、所有答案都不对

B、可以使用 600, 400, 0, 0 大跨度的让步策略

C、可以使用 500, 200, 100, 50 均匀的让步策略

D、可以使用

250, 250, 250, 250 平均幅度 的让步策略参考答案:C 7、以下哪组的关键词设置的比较好

A、

Scooter, Gas Scooter, Gas Scooter Accessory B、Gas Scooter,

Gasoline Scooter, G-Scooter, G Scooter, Scooter, 50cc Scooter, EEC Approved Scooter 参考答案:B 8、外贸找客户的主要方式通常来讲有三种。第一,让客户主动找到自己,比如 B2B;第二,主动寻找客户,比如利用搜索引擎寻找客户。第三是什么?

A、展会

B、论坛营销

参考答案:A 9、以下哪一个是 FOB 计算公式

A、 $(\text{产品成本} + \text{国内费用} - \text{出口退税} + \text{利润}) / \text{汇率} + \text{海运费}$

$\text{国内费用} - \text{出口退税} + \text{利润}) / \text{汇率}$

$\text{汇率} + \text{保费}$ B、 $(\text{产品成本} + \text{国内费用} - \text{出口退税} + \text{利润}) / \text{汇率} + \text{海运费} + \text{保费}$ D、 $(\text{产品成本} + \text{国内费用} - \text{出口退税} + \text{利润}) / \text{汇率} + \text{海运费} + \text{保费}$ 参考答案:B 10、哪里查看客户来访的行为记录?

A、访客详情

B、RFQ

商机 C、营销管理 D、我的效果

参考答案:A 11、在 CIF 术语下, 以下是买方义务的为:

A、出口国报关

B、进口国清关

C、租船订舱

D、购买保险

参考答案:B 12、旺铺的导购系统哪项描述是不对的

A、每个产品介绍页都有在线沟通工具

客服 B、建议在旺铺首页上放上最多 8 个在线 D、在页面显眼 C、在旺铺中显示在线客服, 阿里旺旺、Skype 最好时常在线

的位置放上联系方式 参考答案:B 13、产品详情中最佳图片像素建议为?

A、1000*750

B、1000*750

C、750*800

D、1000*1000 参考答案:C 14、一份完整的报价单包含

A、价格, 贸易术语, 产品名称, 规格, 包装, MOQ , 付款方式, 报价有效期

易术语, 产品名称 C、价格, 贸易术语, 产品名称, 规格, 包装 B、价格, 贸易术语, 产品名称, 规格, 包装, MOQ , 付款方式 参考答案:A 15、给同一个客户发开发信每月什么频率最好

A、2-4 次

B、4-6 次

C、1-2 次

参考答案:A 16、线上的询盘发送方式有哪些?

A、传真, 电话

B、邮寄, 邮件

C、邮件, 聊天工具

D、电话, 邮件

参考答案:C 17、较容易引起知识产权纠纷, 后续司法诉讼和赔偿十分麻烦的商务形式是什么?

A、国内电子商务

B、跨境电子商务

参考答案:B 18、客户希望我们找船, 把货物运到澳大利亚的悉尼港, 但是保险由他们来购买, 这

种情况下, 我们应该给客户报什么价格

A、CIF Sydney

B、FOB Shanghai

C、

CFR Sydney D、CIF Shanghai 参考答案:C 19、金砖 5 国是指哪 5 个国家?

A、中国、欧洲、美国、德国、法国

中国、印尼、俄罗斯、南非、巴西 B、中国、泰国、俄罗斯、日本、巴西 C、
D、中国、印度、俄罗斯、南非、巴西

参考答案:D 20、搜索第二页时, 页面上会出现几个 P4P 产品?

A、19

B、14

C、 15

D、 10

参考答案:B 21、跨境电子商务可以将信息流、资金流和物流集合在一个平台上完成,而且可以

同时进行,因此相对于传统贸易而言,交易双方的交易频率大幅提高。这种现象我们称之为什么?

A、 多边化

B、 高频度

C、 透明化

参考答案:B 22、在阿里巴巴国际站发布产品如果需要给产品图片添加水印功能是在

A、 系统设置

B、 发布产品页面

C、 管理产品页面

D、 图片银行页面 参考答案:B 23、询盘的来源有哪些?

A、

Internet (B2B, Search engine) , MSN, Advertisement

SKYPE, Friend s' recommendatio

ages B、Yellow pages,

C、Trade fairs , Trade association, Yellow

D、Trade fairs, Travelling, Friends' recommendatio

参考答案:C 24、以下报价的基本原则错误的是

A、争取有利交易条件

B、宁低勿高

C、知己知彼

D、有舍有留

参考答案:B 25、橱窗产品跟普通产品相比, 有什么特权?

A、排名优先

B、反馈率更高

C、点击率更高

D、一定会上首页

参考答案:A 26、影响产品曝光到点击的最主要因素是什么?

A、产品标题

B、公司信息

C、产品图片

D、产品交易信息

参考答案:C 27、以下哪项关于视觉营销的说法是错的?

A、视觉营销就是网络营销。

B、视觉营销是做好营销必不可少的营销手段之一

D、视觉营销 C、可以利用色彩、图像和文字等造成冲击力,吸引潜在顾客的关注

可以增加网站和产品的吸引力

参考答案:A

28、客户收到开发信的时候一般最关注什么?

A、交期

B、质量

C、价格

参考答案:C 29、邮政的航空大包航程一般需要多久?

A、2周

B、1周

C、4周

D、3周

参考答案:A 30、产品相关性最主要表现在什么地方?

A、类目相关性

B、产品标题相关性

C、产品描述相关性

D、关键词相关性 参考答案:A 31、在首页页面在虚线以上实线以下的是什么产品?

A、固定排名

B、顶级展位

C、自然排名

D、P4P 产品

参考答案:D 32、阿里巴巴国际站的数据管家统计的一月情况都是每月几号更新的?

A、2 号

B、4 号

C、1 号

D、3 号

参考答案:D 33、在拍摄反光性产品时,是从哪个角度进行拍摄

A、正面

B、侧面

参考答案:B 34、关于发布新产品, 以下描述正确的是

A、产品属性要填写完整, 专业

B、只要关键词设置了, 标题中没有也是没关系的

D、产品图片要越大越好 C、产品的类目可以在推荐的 3 个类目中随便选一个

参考答案:A 35、产品详情中出现图片失效的原因有可能是

A、图片太大

B、图片格式不对

C、产品是零效果产品

D、该图片在图 片银行被删除 参考答案:D 36、哪里查看平台所有关键词的数据效果?

A、我的效果

B、我的产品

C、我的词

D、我的全球旺铺

参考答案:C 37、阿里巴巴国际站的数据管家统计的一周情况都是每周几更新的?

A、周二

B、周四

C、周三

D、周一

参考答案:A 38、当橱窗展示形式为全小图展示模式时,最多能展示几个橱窗?

A、10 个

B、20 个

C、30 个

D、60 个

参考答案:D 39、在所有的结汇单据中,最重要的一个单据是

A、保险单

B、装箱单

C、提单

D、商业发票

参考答案:C 40、网站专业术语, PV 指的是?

A、重复访问者数量

的页面浏览量

参考答案:B B、页面浏览量 C、独立访问者数量 D、每个访问者

二、多选题(共 20 题, 每题 2 分, 共 40 分)

1、产品详情中至少需要由哪些要素组成?

A

、图片 B

、视频 C

、表格 D、文字

参考答案:ACD 2、以下哪些是统一 ppt 的技巧

A

、同一图片中截取元素 B

、同一系列出处 C

、统一效果的处理 D、统一 色系
参考答案:ABCD 3、成为跨境电商人必须具备的素质有以下哪些?

A、心态年轻,

充满激情

D

、复合型的知识结构

参考答案:ABCDE B

、追求创新 E、敢冒风险 C

、快速的学习能力和客户反应能力

4、数据管家我的效果可以查看哪些效果趋势?

A

、曝光 B

、反馈 C

、访客 D

、点击 E、点击率

参考答案:ABCDE 5、阿里巴巴多语言市场的特点有哪些? A

、高排名高曝光 B

、多语言国际询盘激增 C、高质量询盘

参考答案:ABC 6、取样原则一般包含哪些内容?

A

、制作样品标签

D、样品要有代表性

参考答案:ABCD

7、随样品文件一般包含哪些内容？

A

、物品种类 B

、目的地 C

、收件人 D、数量 B

、保证待寄样品的质量 C

、保留样品及生产批次等资料

参考答案:ABCD 8、如下关于为什么要报关,描述正确的是？

A、WTO

的要求 B

、统计的需求 C

、监管的需求 D、以上都不对 参考答案:ABC 9、主帐号进入橱窗管理页面有哪几种方式？

A

、数据管家 B

、建站管理 C

、外贸直通车营销中心 D、产品管理 参考答案:CD 10、产品审核不通过,被退回的原因有可能是？

A

、属性没填全 B

、标题及描述语句不通顺 C

、使用到品牌词 D、图片侵权
参考答案:CD 11、跨境电子商务的参与主体主要有以下几种类型?

—

A、

自建网站或通过第三方平台进行跨境电商经营的企业

方平台 C

、支付企业和银行 B、跨境电子商务的第三

E、物流企业 D

、从事跨境电子商务活动的个人

参考答案:ABCDE 12、如下描述中, 正确的是?

A、 $CFR = \text{成本} +$

运费 B、 $CFR = \text{成本} + \text{运费} +$

保险费 C、 $CIF = \text{成本} +$

运费

D、CIF=成本+运费+保险费

参考答案:AD

13、和传统国际贸易相比,跨境电子商务呈现出哪些新特征? A

、多边化 B

、高频度 C

、透明化 D

、数字化 E、小批量

参考答案:ABCDE 14、国际站和客户联系有几种方法?

A、

TRADER MANGER B

、传真 C

、电话 D、EMAIL

参考答案:ABCD 15、优秀产品网站的要素有

A、

尽量使用静态网页 B、

网页设计符合科学的阅读习惯 C、

内容详实 D、 突出特色 参考答案:BCD 16、多语言市场具有什么优势?

A

、费用低廉 B

、庞大买家需求 C

、低门槛准入 D、精准 SEO

参考答案:BCD 17、国内比较出名的 b2b 站点

A、

Made-in-china B、

Indiamart C、

Tradekey D、

Alibaba E、Globalsources 参考答案:ACDE 18、对外贸来说,找客户的主要方式有哪三种?

A、主动寻找客户,

比如利用搜索引擎寻找客户 B

、论坛营销 C

、展会 D、 网上营销,让客户主动找到自己,比如 B2B 参考答案: ACD 19、数据管家我的效果中效果趋势三条线代表什么?

A、TOP10

均值 B

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/326140000151010233>