

网店运营基础复习题库与答案

1、卖家想向消费者展示更多的东西，就需要做成一个流量的循环，这个循环不包括()。

- A、商品页
- B、单品页
- C、首页
- D、分类页

答案：A

1. 开店/1.3 法规

2、下面哪项不属于亚马逊产品跟卖的优势？()

- A、利润率高
- B、订单量暴增，稀释 ODR
- C、获得快速的订单转化
- D、带来高曝光度和流量

答案：A

1. 开店/1.2 开店

3、下列属于引流入口页的是()。

- A、自主访问入口
- B、邀请访问入口
- C、间接访问入口
- D、被动访问入口

答案：A

2. 装修/2.3 自定义页

4、按商品标签精细化可以把店铺商品分成“爆款”、“热销款”、()、“滞销款”等来具体安排商品上下架时间。

- A、一般款
- B、违规款
- C、新款
- D、活动款

答案：A

3. 运营/3.1 上传维护（属性类目上下架）

5、在淘宝生意参谋流量模块中，我们可以根据自己的需求一次选取最多()项流量来源。

- A、5
- B、6

C、7

D、9

答案：A

5.分析/5.1 分析工具

6、根据消费者的购物行为，从引起兴趣到激发需求、从信任到依赖、从依赖到拥有，最后促成消费或者下单。在这个过程中，消费者的购物心理逻辑是（）。

A、从感性到理性再到感性

B、从理性到感性再到理性

C、从谨慎到熟悉再到信任

D、从厌恶到无感再到喜欢

答案：A

2.装修/2.2 详情页

7、国内电商平台物流环节遇到的问题通常由卖家因素、物流公司因素和不可抗力因素组成，其中属于物流公司因素造成的问题是（）。

A、显示签收但买家未收

B、多发商品

C、质量问题

D、因台风导致物流延迟

答案：A

4.客服/4.3 处理问题

8、淘宝活动包括淘宝平台活动和（）。

A、第三方活动

B、抢购活动

C、天天特卖

D、店铺活动

答案：A

3.运营/3.2 营销活动

9、通过买家人传人的形式快速给店铺带来新流量，买家只有邀请其他买家帮忙才能领取的店铺优惠券是（）。

A、聚人气优惠券

B、定向发放型优惠券

C、秒抢优惠券

D、领取型优惠券

答案：A

3. 运营/3.2 营销活动

10、以下关于商品详情描述设计流程说法正确的是()。

A、设计商品详情描述遵循的前提-设计前的市场调查-调查结果及产品分析-明晰产品定位-挖掘商品卖点-准备设计元素

B、设计商品详情描述遵循的前提-准备设计元素-设计前的市场调查-调查结果及产品分析-明晰产品定位-挖掘商品卖点

C、设计前的市场调查-调查结果及产品分析-设计商品详情描述遵循的前提-明晰产品定位-挖掘商品卖点-准备设计元素

D、设计前的市场调查-调查结果及产品分析-明晰产品定位-挖掘商品卖点-设计商品详情描述遵循的前提-准备设计元素

答案：A

2. 装修/2.2 详情页

11、国内平台物流环节遇到问题，通常有卖家因素、物流公司因素、()。

A、不可抗力因素

B、环境因素

C、快递公司因素

D、买家因素

答案：A

4. 客服/4.3 处理问题

12、标准色彩的色值一般标注为()两种模式，这样便于在商品包装、宣传品印刷等方面的应用。

A、RGB和 CMYK

B、HSB和 CMKY

C、RGB和 HSB

D、LAB和 RGB

答案：A

2. 装修/2.1 首页

13、客服主管可根据企业品牌客服团队的数量和日常服务质量对客服进行激励机制设计，下列激励属于物质激励的是()。

A、季度奖金

B、最佳新人奖

C、金牌客服

D、优秀员工

答案：A

4. 客服/4.5 岗位进阶

14、品牌文化页面最常用的四大模块是：品牌背书、品牌价值、品牌发展和()。

- A、品牌愿景
- B、品牌故事
- C、品牌活动
- D、品牌历史

答案：A

2. 装修/2.3 自定义页

15、淘宝店铺的评价系统对于店铺的运营非常关键，淘宝平台的评价是怎么记分的？()

- A、一个好计1分，中评不计分，差评扣1分
- B、一个好计1分，中评扣1分，差评扣2分
- C、一个好计1分，中评1分，差评0分
- D、一个好计2分，中评1分，差评0分

答案：A

5. 分析/5.2 评价体系

16、下面不属于速卖通 DSR要素的是()。

- A、卖家服务态度满意度
- B、物品运送时间合理性
- C、沟通质量及回应速度
- D、提供的商品描述的准确性

答案：A

5. 分析/5.2 评价体系

17、引流款即吸引流量的流量款商品，其特点是()。

- A、主推的、转化率高、毛利率趋近于中间水平
- B、占商品结构中最高份额、商品转化好
- C、价格低、附带活动、转化率高
- D、流量来源最大的、高品质、高调性

答案：A

1. 开店/1.1 平台

18、关于 PC端店铺内页，下列说法错误的是()。

- A、店招、分类导航区和 Banner 三个模块共同构成了首页的第一屏
- B、店招、导航和 Banner 三个模块共同构成了首页的第一屏
- C、分类导航区构成内页的其余部分
- D、店铺推荐、店铺新品和热销商品构成首页的第二、三屏

答案：A

2. 装修/2.1 首页

19、在标题“妖精的口袋白色女士加厚毛衣 2022 秋冬季新款女慵懒宽松外穿针织衫”中，属于营销词的是()。

- A、2022 秋冬新款
- B、妖精的口袋
- C、女宽松外穿
- D、毛衣针织衫

答案：A

3. 运营/3.1 上传维护 (标题)

20、下列属于销售数据分析作用的是()。

- A、有助于及时了解营销计划的执行效果
- B、有助于调整视觉效果
- C、有助于完成用户画像
- D、有助于评估运营效果

答案：A

5. 运营/5.3 运营分析

21、谷歌趋势是谷歌旗下一款基于()数据推出的分析工具。

- A、搜索数据
- B、行业数据
- C、电商数据
- D、网民行为数据

答案：A

5. 分析/5.1 分析工具

22、亚马逊平台可供买家选择的物流模式有 FBA和自发货两种，若买家选择自发货物流模式，当物流遇到问题时，会通过()联系卖家客服。

- A、邮件
- B、电话
- C、平台内置工具
- D、平台留言

答案：A

4. 客服/4.3 处理问题

23、以下关于亚马逊黄金购物车说法错误的是()。

- A、获得黄金购物车的商品可以是二手货
- B、使用 FBA发货可以提高获得黄金购物车的概率

C、获得黄金购物车的基础条件是具有高卖家评价

D、获得黄金购物车的账号必须是专业卖家账号

答案：A

1. 开店/1.2 开店

24、投诉相关的问题是指客户对()、产品数量等不满，对店铺或者平台提出投诉。

A、产品质量

B、产品特点

C、产品属性

D、以上都对

答案：A

4. 客服/4.3 处理问题

25、商品发布时，类目的选择非常重要，类目选择不当会损失掉很大一部分流量，小李经营一家饰品店，想卖黄金手链，那么他应该放在哪个类目下呢？
()

A、黄金类目下

B、居家类目下

C、美妆类目下

D、饰品类目下

答案：A

3. 运营/3.1 上传维护（属性类目上下架）

26、亚马逊 review 的星级评分根据()算法进行加权平均，最后得出星级数字。

A、A9

B、A6

C、A7

D、A5

答案：A

5. 分析/5.2 评价体系

27、亚马逊会员日在每年的()，每个站点开始的时间稍有不同。

A、夏季

B、秋季

C、春季

D、冬季

答案：A

3. 运营/3.2 营销活动

28、企业可以通过()分析生成用户画像,并为不同层次卖家提供差异化服务。

- A、客服信息收集分析买家的购买行为
- B、客服信息收集分析买家的消费心理
- C、客服用户资料分析买家的购买行为
- D、客服用户资料分析买家的消费心理

答案: A

4. 客服/4.4 维护关系

29、三栏结构的布局方式对应了视觉心理学中的()。

- A、位置效应
- B、平衡效应
- C、动感效应
- D、最简原则

答案: A

2. 装修/2.1 首页

30、客户流失的原因分为交易过程中出现的原因与客户自身原因两种,下列客户流失的原因中属于客户自身流失原因的是()。

- A、客户可选择的太多
- B、售后问题
- C、评价问题
- D、下单未支付

答案: A

4. 客服/4.4 维护关系

31、PC端店铺首页的作用不包括()。

- A、提高店铺UV
- B、减少跳失率
- C、配合营销活动
- D、传递品牌形象

答案: A

2. 装修/2.1 首页

32、优质商品的属性一般具备两个特质,一是属性填写真实有效,二是()。

- A、属性的填写尽量完整
- B、属性的填写尽量简洁
- C、属性的填写尽量

D. 属性的填写尽量与商品高度匹配

答案：A

3. 运营/3.1 上传维护（属性类目上下架）

33、在淘宝 DSR评分的计算中，每个自然月，相同买、卖家之间的交易，卖家店铺评分仅计取前（ ）次。

A. 三

B. 四

C. 二

D. 一

答案：A

5. 分析/5.2 评价体系

34、在“颈袖添香品牌夏季新款修身气质开叉中长款包臀职业正装短袖连衣裙”这个商品标题中，修身和中长款属于（ ）。

A. 属性关键词

B. 营销关键词

C. 品牌关键词

D. 类目关键词

答案：A

3. 运营/3.1 上传维护（标题）

35、重点强调潜在互补关系的关联销售方式是（ ），这种搭配方式一般不推荐，但是针对多类目店铺时可以考虑。

A. 潜在关联

B. 互补关联

C. 替代关联

D. 属性关联

答案：A

3. 运营/3.2 营销活动

36、关于订单催付，以下说法不正确的是（ ）。

A. 对于已经催付过的用户，如果还未付款，需要再次发送催付消息

B. 顾客咨询后未下单而需要催付的心理活动通常可分为两大类，一是存在疑虑，二是价格因素

C. 客服工具的优点是干扰性低、沟通效果好

D. 通常对客单价高的客户可使用电话进行催付

答案：A

4. 客服/4.2 促成交易

37、一个完整的产品概念是立体的，包括核心产品、形式产品、延伸产品3个层次。延伸产品是指()。

- A、产品的附加价值
- B、产品的服务价值
- C、产品的重点、材料、品质等
- D、产品的使用价值

答案：A

2. 装修/2.2 详情页

38、淘宝搜索调用的参数主要是标题，在淘宝首页类目中点进去看到的宝贝中，有的标题并没有包含类目词，但同样被展示出来是因为()有该类目词。

- A、宝贝属性
- B、店铺 Banner
- C、宝贝图片
- D、店铺首页

答案：A

3. 运营/3.1 上传维护（属性类目上下架）

39、关联商品推荐的关键在于产品之间的()，基于店铺运营方案，客服在给顾客推荐的产品一定要和客户之前咨询的产品有关联之处。

- A、共性
- B、特性
- C、属性
- D、个性

答案：A

4. 客服/4.2 促成交易

40、以下关于淘宝聚划算活动说法正确的是()。

- A、在设置活动价格时，要注意大促期间的价格保护，不要涉及最低价
- B、选择报名商品时，可以选择市场较小的商品，走差异化道路，避开主流市场的竞争
- C、设置库存时尽可能设置的比较少，保障售罄率
- D、网店可以选择滞销品参与聚划算活动，带动滞销品销量，缓解库存压力，回笼资金

答案：A

3. 运营/3.2 营销活动

41、淘宝 DSR评分是指淘宝店铺的动态评分。评分指标包括：描述相符、服务态度、()三项。

- 、物流服务
- B、店铺服务
- C、商品描述
- D、快递服务

答案：A

5. 分析/5.2 评价体系

42、关于速卖通生意参谋“单品分析”板块的功能描述说法不正确的是()。

- A、提供当前行业热卖商品和热门搜索关键词的数据
- B、可以查看搜索曝光量、商品访客数、商品加购人数、商品收藏人数、支付订单数等
- C、搜索曝光量低，说明主图和价格设置需要调整
- D、商品访客数直接反映详情页面质量

答案：A

5. 分析/5.1 分析工具

43、所谓的替代关联是指主推产品和关联产品可以()。

- A、完全替代
- B、完全互补
- C、部分替代
- D、部分互补

答案：A

4. 客服/4.2 促成交易

44、淘宝网的店铺类型有()。

- A、个人店铺和企业店铺
- B、企业店铺和旗舰店
- C、旗舰店和专营店
- D、个人店铺和专卖店铺

答案：A

1. 开店/1.2 开店

45、亚马逊、eBay等跨境电商平台除了利用()外，也可以通过平台专属的数据分析工具来进行选词。

- A、谷歌趋势
- B、生意参谋
- C、百度指数
- D、直通车

答案：A

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/478071110017006042>