

电子商务概论试题及答案

《电子商务概论》试题一

一 选择题：从下面备选答案中，选出1-4 个正确的答案，将答案代号填在题目后面的括号内。（每小题3 分，共计60 分）

- 1、传统企业要走电子商务之路，必然会面临多个方面的变革：(acd)
A、技术的变革 B、主体的变革 C、流程的变革 D、结构的变革
- 2、与传统的商务活动相比，电子商务具有以下的特点：(abd)
A、交易虚拟化 B、交易效率高 C、交易成本高 D、交易透明化
- 3、电子商务的基本组成包括下面哪些部分：(bcd)
A、计算机 B、网络 C、用户 D、网上银行
- 4、电子商务的经营模式主要有：(abd)
A、新兴企业虚拟柜台模式 B、传统企业虚实结合模式
C、新兴企业有形商品模式 D、新兴企业无形商品模式
- 5、根据网上购物者购物的特点，一般可将网上购物类型分为：(abd)
A、专门计划性购物 B、一般计划性购物
C、一般无计划性购物 D、完全无计划性购物
- 6、B2C 电子商务网站的收益模式主要有：(bcd)
A、收取广告费 B、收取服务费 C、扩大销售额 D、会员制
- 7、实现B2B 电子商务必须具备一定的条件，主要表现在：(acd)
A、信息标准化 B、技术电子化 C、商务集成化 D、用户身份验证
- 8、网络商务信息收集的基本要求：(abd)

A、及时 B、准确 C、量大 D、经济

9、EDI 标准的三要素是指：abd()

A、数据元 B、数据段 C、段目录 D、标准报文

10、电子商务企业一体化发展的三种基本形式：(acd)

A、水平一体化 B、垂直一体化 C、前向一体化 D、后向一体化

11、电子商务安全交易的方法主要有：(bcd)

A、数字证书 B、数字签名 C、数字摘要 D、数字时间戳

12、网络消费者购买行为的心理动机主要体现在：(abd)

A、理智动机 B、感情动机 C、地域动机 D、惠顾动机

13、网络分销的策略主要有：(abd)

A、网络直接销售 B、网络间接销售 C、综合法 D、双道法

14、物流配送的模式主要有：(acd)

A、混合型配送 B、专业型配送 C、集货型配送 D、散货型配送

15、信息服务型网站所具备的基本功能主要有：(abc)

A、导航 B、通信 C、社区 D、娱乐

二 问答题 (每小题8分, 共计40分)

1、简述B2B 电子商务交易的优势及其具体表现?

2、试述电子商务如何降低企业的经营成本?

3、证券电子商务的主要特点有哪些?

4、SET 协议的主要优点有哪些?

5、论述网络营销策略中产品营销策略的主要内容?

《电子商务概论》试题一答案

一 选择题 (从下面备选答案中, 选出1 - 4 个正确的答案, 将答案代号填在题

目后面的括号内。每

小题4分，共计60分)

1: A、C、D 2: A、B、D 3: B、C、D 4: A、B、D

5: A、B、D 6: B、C、D 7: A、C、D 8: A、B、D

9: A、B、D 10: A、C、D 11: B、C、D 12: A、B、D

13: A、B、D 14: A、C、D 15: A、B、C

二 问答题 (每小题8分，共计40分)

1、简述B2B电子商务交易的优势及其具体表现?

B2B电子商务交易的优势在于交易成本大大降低:

距离越远，网络上进行信息传递的成本相对于信件、电话、传真的成本而言就越低。缩短时间、减少重复的数据录入也降低了信息成本。

买卖双方通过网络进行商务活动，无需中介者参与，减少了交易的有关环节。

卖方可通过互联网络进行产品介绍、宣传、避免了在传统方式下做广告、发印刷品等大量费用。

电子商务实行“无纸贸易”，可减少文件处理费用。

互联网使得买卖双方及时沟通供需信息，使无库存生产和无库存销售成为可能，从而使库存成本显著降低。

B2B交易减少了交易环节，减少了大量的订单处理时间，缩短了从发出订单到货物装运的时间，提高了交易效率，促使企业取得竞争优势。

2、生产企业电子商务应用的主要方面有哪些?

目前，国内生产企业应用电子商务的主要方面:

1). 市场调查

企业通过电子商务方式调查拟议中的产品需求，从而科学合理地制订相应的生

产计划和营销策略。

2). 原材料采购与生产要素的招标

企业可利用电子商务方式从事以原料采购为中心的生产准备活动。扩大搜寻范围，进行网上招标。

3). 发布企业信息

这是企业开展电子商务活动的一个主要方面，利用Internet 可使产品的外观、功能等信息通过多媒

体手段呈现给客户，增加知识性、趣味性和真实性，从而有助于吸引客户。另一方面，企业可以利用

电子商务及早进行产品的宣传、预售等。

4). 产品的销售及服务

实现网上销售是电子商务应用的一个主要途径，生产类企业在设计网站时，都会将在线交易作为基本

功能。通过网上销售，既方便了用户，又扩大了企业产品的销售渠道，对提高企业的竞争力无疑具有积极意义。

5). 利用电子商务进行生产经营管理

企业利用电子商务进行生产经营管理，包括生产过程管理、全面质量管理以及人力资源管理等等。

通过互联网络，把不同地域、不同种类及不同特点的企业连接起来，生产出高质量、低消耗的产品。

6). 通过网络搜集与企业经营相关的各种信息

利用电子商务搜集与企业经营相关的各种信息是现代企业的一项重要工作内

容，随着电子商务的深入

开展，有些信息和机会只有通过电子商务才能获得。

7). 实现上下游企业及客户的沟通

上下游企业通过网络进行沟通，可以密切合作关系。企业通过网络，可以向客户提供多元化的服务。

8). 新产品开发

企业通过网络搜集产品、技术和市场等信息，根据这些信息，开展新产品的研发工作，生产出适销对路的新产品。

综上所述，电子商务涵盖了企业生产经营的全过程，从市场调查、原材料采购、产品生产、产品销售到售后服务。这是生产类企业应用电子商务的一个显著特点。

3、试述电子商务如何降低企业的经营成本？

电子商务是企业降低经营成本行之有效的途径，具体表现为：

1)、电子商务降低企业的采购成本。

通过电子商务，可以节约采购费用；另外，可以引起更多的供应商之间的竞争，从而降低进价。

2)、降低库存成本

在电子商务下，高效迅速的物流中心，为企业减少库存提供了可能，从而降低企业库存成本。

3)、降低营销成本

网络宣传费用比广告费用大降低，因此，电子商务可以大大降低营销成本。

4)、降低管理费用

电子商务可以降低交通费用、通讯费用和办公费用，也可以降低人工费用，从而降低管理费用。

4、SET 协议的主要优点有哪些？

(1)SET 为商家提供了保护自己的手段，使商家免受欺诈的困扰，使商家的运营成本降低。

(2)对消费者而言，SET 保证了商家的合法性，并且用户的信用卡号不会被窃取，SET 为消费者保守了更多的秘密使其在线购物更加轻松。

(3) 银行和发卡机构以及各种信用卡组织非常喜欢SET，因为SET 将它们的业务扩展到Internet 这个广阔的空间中，并使信用卡网上支付具有更低的欺骗概率。

(4)SET 对于参与交易的各方定义了互操作接口，一个系统可以由不同厂商的产品构筑。

(5)SET 可以用在系统的一部分或者全部。

5、论述网络营销策略中产品营销策略的主要内容？

产品策略是指企业以向目标市场提供各种适合消费需求的产品的方式来实现其营销目标。包括对产品有关的品种、规格、式样、质量、包装、特色、商标、品牌以及各种服务措施等可控因素的组合和运用。

1). 产品选择策略

(1) 产品选择范围

(2) 选择产品时应注意的问题：充分考虑产品自身的性能；充分考虑实物产品的营销区域范围及物流配送体系。

2). 销售服务策略

(1) 网络营销销售服务的类型

(2) 网络营销服务策略

3). 信息服务策略

(1) 建立“虚拟展厅”

(2) 设立“虚拟组装室”

(3) 建立自动的信息传递系统

《电子商务概论》试题二

一、单项选择题(在每小题的四个备选答案中选出一个正确答案，并将其号码填在题干的括号

内。每小题1分，共20分)

1. 在企业内部的电子商务中增长最快的领域是(B)

A. 企业内部网的开发 B. 局域网的开发

C. 企业网站的建设 D. 内部出版的开发

2. 电子商务的发展阶段不包括下面选项中的(B)

A. 电子报文传送技术(如EDI) B. 计算机网络的诞生

C. 银行间电子资金转帐EFT D. 联机服务

3. 企业间(B2B)电子商务的应用不包括下列(C)

A. 渠道管理 B. 工作组的通信管理

C. 存货管理 D. 供应商管理

4. 下列关于电子商务的公共商业服务基础设施不正确的是(C)

A. 其目的在于消除在线商务活动的缺陷

B. 这一基础设施包括为在线购买和销售过程提供便利的不同方法

C. 安全/认证、电子支付、目录服务等属于这一基础设施提供的服务范围

D.在线商务活动的缺陷不包括在线结算工具的不足

5. 下列关于TCP/IP 的说法不正确的是(A)

A.TCP/IP 是一组支持互联网的基础协议

B.TCP/IP 是一种双层程序

C.TCP 控制信息在互联网传输前的打包和到达目的地后的重组

D.TCP 工作在网络层，IP 工作在传输层

6. 互联网的三个代表性的应用，不包括以下的(A)

A.WWW 远程登录Telnet

C.电子邮件e-mail D. 文件传输FTP

7. 以下说法不正确的是(D)

A.IP 地址一般写成四组圆点分割的数字，如210. 33. 16. 1

B.IP 地址唯一确定了一台连入因特网的计算机

C.目前的IP 地址是32 位的，未来将扩展到64 位

D.用户可以用IP 地址直接在因特网上搜索信息

8. 目前的电子商务中，购物者通过以下何种方式来指定所选物品(C)

A.基于表的订购方式 B. 发送邮件订购

C.通过虚拟商店订购 **D. 电子购物车**

9. 购物车中一种识别用户并保存其选择的方法是(B)

A.验证用户IP 地址 B. 生成并保存Cookie

C.验证用户信用卡号 D. 验证用户口令

10. 下面说法中，正确的是(A)

A.因特网起源于美国军事网络，其目的是为了保密信息的安全传输

B.目前的因特网非常安全

C.在因特网上破坏保密信息并不困难

D.在因特网中传输信息，从起始点到目的点时不经过中间环节

11. 以下关于主机托管的说法，不正确的是(D)

A.采用主机托管的最大优点是成本低

B.主机托管业务分低档、中档和全面的主机服务

C.主机托管即由第三方或ISP 来管理主机

D.主机托管业务一般不适合一个电子商务刚起步的企业

12. 在安全策略中，认证是指(D)

A.谁想访问电子商务网站 B. 允许谁登录电子商务网站

C.在何时由谁导致了何事 D. 谁有权查看特定信息

13. 下面哪种行为破坏了计算机通讯信道的完整性(B)

A.强注域名 B. 电子伪装

C.个人信息被窃 D. 拒绝攻击

14. 在计算机的安全问题中，保密是指(A)

A.未经授权的数据修改 B. 数据传输出现错误

C.延迟或拒绝服务 D.未经授权的数据暴露

15. 广义地讲，买主和卖主之间的在线资金交换被称为(A)

A.电子结算 B. 支票结算

C.现金结算 D. 信用卡结算

16. 下面不属于在线零售的形式的是(C)

A.电视购物 B. 邮购购物

C.基于光盘的购物 D. 基于在线的购物

17. 如果将互联网视为一个巨大的资料库，在网络上进行市场调查可看作是(A)

B.借助互联网对公司和消费者进行的市场调查

C.对互联网作为营销工具本身的特征进行调查

D.对互联网作为营销工具本身的效率进行调查

18. 公司WWW展示的一个重要因素是(C)

A.同顾客建立联系 B. 同潜在顾客建立联系

C.同顾客或潜在顾客建立联系 D. 目标受众识别

19. 知识管理应用不包括(B)

A.商业分析 B. 决策支持系统

C.拉式信息发布 D.推式信息发布

20. 在实施电子商务计划的人员中，哪种人员最好由内部人员担任(C)

A.应用专家 B. 业务管理

C.客户服务 D. 系统管理

二、多项选择题(在每小题的五个备选答案中选出二个至五个正确答案，并将正确答案的序号

填入题干的括号内。错选、多选、漏选均不得分。每小题2分，共20分)

1. 下面关于电子商务含义的说法正确的是()

A.从通信的角度看，是通过电话线、计算机网络或其他方式实现的信息、产品/服务或结算款项的传送

B.从业务流程的角度看，是实现业务和工作流自动化的技术应用

C.从服务的角度看，是要满足企业、消费者和管理者的愿望，如降低服务成本，同时改进商

-
- D.从在线的角度看，是指提供在和其他联机服务上购买和销售产品的能力
- E.以上说法都正确

2. 下列说法正确的是()

- A.Telnet 可以让你登录远程计算机，使用远程主机的命令和程序
- B.垃圾邮件的常见形式是商业广告
- C.FTP 的应用包括上载和下载两种方式
- D.电子邮件传输的信件只可以是文本和图片
- E.电子邮件发送有误时，会将原邮件退回，并给出原因

3. 以下负责用客户机/服务器模式发送和检索电子邮件的协议是()

- A.SMTP B.POPC.HTTP
- D.MIME E.IMAP

4.WWW服务器核心功能包括()

- A.响应WWW客户机的请求 B.安全性和验证服务 C.FTP
- D.检索 E. 数据分析

5. 为保证电子商务的安全而必须保护的资产包括()

- A.客户机 B. 在通讯信道上传输的信息 C.WWW服务器
- D.公共网关接口CGI E. 数据库服务器

6. 下面有关传输信道安全的叙述不正确的是()

- A.在公钥密码体系中，加密和解密使用相同的密钥
- B.如果有8个人彼此利用对称加密方式传递信息，需要64个私有密钥
- C.SSL 和S-HTTP是因特网安全传输的两个协议
- D.SSL 是支持两台计算机间的安全连接

HTTP的扩展，提供了多种安全功能

7. 以下关于电子支票的叙述正确的有()

- A. 电子支票非常适合小额结算
- B. 电子支票需要准备金
- C. 电子支票只可以在金融网络里应用
- D. 电子支票可为新型的在线服务提供便利
- E. 电子支票的运作方式与传统支票相同，简化了顾客的学习过程

8. 在线零售成功的关键在于()

- A. 树立品牌 B. 有竞争力的价格 C. 降低成本
- D. 使用方便并且送货快速 E. 利用定制营销提供优质服务

9. 利用电子邮件创建主动的互联网外向营销战略的内容有()

- A. 提示通知 B. 概要信息流 C. 参与和创建讨论名录
- D. 签名文件 E. 扩大公司在讨论组的影响

10. 下面关于企业供应链应用整合的说法，正确的是()

- A. 供应链应用整合的最终目的是实现企业的信息共享
- B. 企业实施供应链管理应用也能实现产品及服务的差异化
- C. 供应链管理应用的解决方案是由不同地理位置上的多种应用整合而成
- D. 在供应链执行系统中，补货模块的实施战略是要实现足够的流水线库存
- E. 供应链应用整合未来的发展趋势是业务伙伴协同模式

三、名词解释(每小题4分，共16分)

1. 企业内部网
2. 数字证书
3. 推式技术

四、简答题(每小题6分,共24分)

1. 简述推动电子商务发展的力量。
2. SET 保护的结算交易的工作流程是什么?
3. 在线零售的订单履行要面临哪些困难?
4. 简述销售链管理应用的关键组成。

五、论述题(每小题10分,共20分)

1. 网络营销与传统营销的整合指的是什么?其战略有哪些?
2. 论述客户关系管理的核心业务流程和应用结构的整合要求。

《电子商务概论》试题二答案

一、单项选择题(每小题1分,共20分)

1.A 2.B 3.B 4.D 5.D

6.A 7.C 8.D 9.B 10.C

11.D 12.A 13.B 14.D 15.A

16.B 17.A 18.C 19.C 20.B

二、多项选择题(每小题2分,共20分)

1.ABCDE 2.ABCE 3.ABE 4.BCDE 5.ABCDE

6.AB 7.ADE 8.ABCDE 9.ABCDE 10.BCE

三、名词解释(每小题4分,共16分)

1. 是一种访问需要授权、使用基于因特网(互联网)的协议的、建设在企业内部的网络系统。
2. 是电子邮件附件或嵌在网页上的程序,用来检验用户或网站的身份,它具有向网页或

3. 推式技术是以一种温和的方式，自动地把特定的信息从WWW服务器传输到用户的计算机上。

4. 是一整套用于计划和控制为达到某个目标所采取行动的规范技术。项目计划包括有关成本、时间安排和绩效的指标，能帮助项目经理根据这三个指标做出明智的决策。

四、简答题(每小题6分，共24分)

1. (1)经济力量、顾客交互和技术融合共同推动了电子商务的发展。

(2)经济力量，经济力量首先来源于对经济效率的渴望。

(3)市场营销和顾客交互，信息技术的进步大大扩展了顾客选择产品的范围。

(4)技术和数字融合，技术和数字融合为电子商务的最终实现提供了可能。

(5)经济因素、营销因素和数字化融合已影响到各个行业的重新定位。

2. 工作流程如下：

(1)购物者在支持SET标准的商家网站上采购，可用浏览器的电子钱包传输加密的财务

信息和自己的数字证书。

(2)商家的WWW服务器将SET加密的交易传输给信用卡处理中心，由后者将此交易解密

并进行处理，同时由认证中心验证此数字签名。

(3)信用卡处理中心将此交易发到消费者信用卡的发卡机构，请求批准。

(4)商家网站收到消费者开户银行批准交易的通知，这时交易金额就从消费者的信用卡

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/515121130010011124>