

网店运营与推广-苏州经贸职业技术学院-中国大学MOOC慕课答案

随堂测试--网店运营工作的前景

1、多选题：通过参考资料--网经社《2019年度电子商务人才状况调查报告》、《2020年度电子商务人才状况调查报告》可以发现，目前电商企业最急需的人才包括（），其实这些都属于网店运营所需的人才。

选项：

- A、淘宝天猫等传统运营人才
- B、新媒体、内容创作、社群方向人才
- C、主播（助理）、网红达人方向人才
- D、客服、地推、网销、专业数据分析与应用等方面人才

参考：【**淘宝天猫等传统运营人才#新媒体、内容创作、社群方向人才#主播（助理）、网红达人方向人才#客服、地推、网销、专业数据分析与应用等方面人才**】

2、多选题：通过参考资料--网经社《2019年度电子商务人才状况调查报告》、《2020年度电子商务人才状况调查报告》可以发现，目前大学生快速成才，最需要具备的四项素养是（），反而不是专业知识和技能，这恰恰说明了专业素养应该建立在基础素养之上。

选项：

- A、工作执行能力
- B、持续学习能力
- C、责任心和敬业度
- D、积极主动有目标感

参考：【**工作执行能力#持续学习能力#责任心和敬业度#积极主动有目标感**】

3、多选题：网店运营可以助力大学生创新创业，其思路主要有（）

选项：

- A、优选渠道，开展网店创业不失为一种上选。
- B、优选商品，开展网店创业不失为一种上选。
- C、通过淘宝客、京挑客等开展网赚活动，可以作为创业的一种补充。
- D、微商带货、直播带货、一件代发也可以作为创业的一种选择。

参考：【**优选渠道，开展网店创业不失为一种上选。#优选商品，开展网店创业不失为一种上选。#通过淘宝客、京挑客等开展网赚活动，可以作为创业的一种补充。#微商带货、直播带货、一件代发也可以作为创业的一种选择。**】

4、判断题：学好网店运营与推广，不仅有利于就业，同时还有利于未来创业

选项：

- A、正确
- B、错误

参考：【**正确**】

5、判断题：所有的成功都源于一点一滴的积累，持续的付出和投入，恪守诚实劳动、合法经营。

选项：

- A、正确
- B、错误

参考：【**正确**】

6、判断题：网店运营工作的流程主要包括市场调研、网店规划、商品发布、网店装修、网店推广、网店促销、网店客服、网店发货、网店效果分析

选项：

A、正确

B、错误

参考：【正确】

7、判断题：网店运营的岗位主要有美工、推广、文案、促销、客服等专员，同时还有网店运营助理、网店运营岗位，随着直播的发展，主播岗位也呼之欲出。

选项：

A、正确

B、错误

参考：【正确】

随堂测试--网店运营工作的发展（上）

1、单选题：通过课程学习及参考资料--艾瑞2005年中国网上购物简版报告显示，在2002年中国全年的网络购物交易规模才达到（）亿。

选项：

A、17.8

B、300

C、2000

D、18000

参考：【17.8】

2、多选题：2003年前，国内网络零售的代表性独立商城（网店）主要包括（）

选项：

A、8848

B、当当

C、卓越

D、淘宝网

参考：【8848#当当#卓越】

3、多选题：2003年前，受到哪些因素（）的影响，以至于国内网络零售交易规模比较小，主营产品以图书、音像、电子用品为主。

选项：

A、互联网普及度

B、消费者购物意识

C、网络支付环境

D、快递环境

参考：【互联网普及度#消费者购物意识#网络支付环境#快递环境】

4、多选题：2009年前，国内网络零售的网店以平台型C店为主，其中代表性的C2C平台有（）

选项：

A、淘宝网

B、拍拍网

C、ebay易趣

D、京东

参考：【[淘宝网#拍拍网#ebay易趣](#)】

5、多选题：随着国内网络零售的不断发展，在网络零售整体交易结构中（）交易规模持续上升。

选项：

A、移动端

B、B2C

C、PC端

D、C2C

参考：【[移动端#B2C](#)】

单元作业--网店运营导论

单元测试--网店运营导论

1、单选题：网店运营工作的主要流程按顺序排列是（）1、商品发布 2、视觉装修 3、网店规划 4、促销 5、推广 6、客服接待 7、市场调研 8、效果分析

选项：

A、12378456

B、73124568

C、37124586

D、73124586

参考：【[73124568](#)】

2、单选题：2003年国内网络零售一年交易规模接近下面哪个数字（）

选项：

A、10亿

B、1000亿

C、10000亿

D、10万亿

参考：【[10亿](#)】

3、单选题：生产商网店运营工作的难点和重点在于（）

选项：

A、合理分配线上、线下商品和定价区隔

B、扭转固化思维，开发适销对路的商品

C、有针对性商品投入，避免狂轰乱炸、浅尝辄矣

D、精选细分蓝海市场、扎实网店运营技巧

参考：【[扭转固化思维，开发适销对路的商品](#)】

4、单选题：国内网店发展中不符合网络商品的发展轨迹是（）

选项：

A、由低客单价商品到高客单价商品

B、由标品发展到非标品

C、由强物流依赖度商品发展至弱物流依赖度商品

D、由有形消费品发展至服务类、企业用（B类）商品

参考：【[由强物流依赖度商品发展至弱物流依赖度商品](#)】

5、多选题：国内网店发展的趋势是（）

选项：

- A、由独立垂直型自营商城网店逐步发展为开放式平台商城网店
- B、由单纯的平台式网店发展为多元并存的网店形势
- C、当下社交型网店、直播型网店发展形势迅猛
- D、当下企业独立型商城网店为主流

参考：【由独立垂直型自营商城网店逐步发展为开放式平台商城网店#由单纯的平台式网店发展为多元并存的网店形势#当下社交型网店、直播型网店发展形势迅猛】

6、多选题：网店运营工作未来的发展趋势是（）

选项：

- A、要重视线上线下的融通
- B、要强化供应链合作
- C、要重视大数据应用
- D、要重视智能化应用

参考：【要重视线上线下的融通#要强化供应链合作#要重视大数据应用#要重视智能化应用】

7、多选题：考虑不同商品的运营思维，考虑商品的维度有哪些（）

选项：

- A、标品与非标品
- B、高客单价与低客单价
- C、对物流及售后服务的依赖程度
- D、品牌与非品牌
- E、重复消费品与耐用品

参考：【标品与非标品#高客单价与低客单价#对物流及售后服务的依赖程度#品牌与非品牌#重复消费品与耐用品】

8、判断题：学习网店运营不仅可以提升就业空间，而且还可以助力网络创业

选项：

- A、正确
- B、错误

参考：【正确】

9、判断题：高客单价的商品通常转化周期比低客单价商品要短（）

选项：

- A、正确
- B、错误

参考：【错误】

10、填空题：不同网店运营思维主要从哪些维度进行考量

参考：【不同商品类别、不同商家主体】

随堂测验--网店运营工作的发展（下）

1、判断题：随着技术的推进及消费者购物行为的变化，网店运营工作也不断的发生着改变，主要表现在网店经营渠道的变化、网店经营商品的变化、网店运营工作重心的变化。

选项：

A、正确

B、错误

参考：【正确】

2、判断题：网店运营工作其经营渠道变化依次由自营性质的独立商城到平台B店，再发展到平台C店，到现在的多元化（渠道）店铺类型。

选项：

A、正确

B、错误

参考：【错误】

3、判断题：纵观国内网络零售发展会发现网店经营的商品由低客单价商品到高客单价商品，由标品到非标品、由低附加值商品转向强快递、强售后服务支持的商品。

选项：

A、正确

B、错误

参考：【正确】

4、判断题：未来网店运营发展的趋势表现在：线上与线下的融合、大数据和人工智能应用深化、供应链协作强化。

选项：

A、正确

B、错误

参考：【正确】

随堂测验--网店运营的思路

1、多选题：根据商家主体不同，其运营思路各有差异，通常我们常见的运营主体可能有（）

选项：

A、品牌商

B、生产商

C、贸易商

D、初创者

参考：【品牌商#生产商#贸易商#初创者】

2、多选题：根据运营商品的不同，网店运营思路各有差异，通常我们面对的运营商品可能包括（）

选项：

A、标品与非标品

B、重复消费品和耐用品

C、高客单价商品和低客单价商品

D、品牌商品，强快递需求（生鲜农产品）、强售后服务需求的商品

参考：【标品与非标品#重复消费品和耐用品#高客单价商品和低客单价商品#品牌商品，强快递需求（生鲜农产品）、强售后服务需求的商品】

3、多选题：通常在运营过程中，商家还需要具备哪些网店运营思维？

选项：

A、不同平台的运营思维

- B、店群运营思维
- C、代运营思维
- D、微商（私域）运营思维

参考：【[不同平台的运营思维](#)#[店群运营思维](#)#[代运营思维](#)#[微商（私域）运营思维](#)】

4、判断题：通常在网店运营工作中，商家主体不同、商品不同，其运营的思路大相径庭，掌握不同主体、不同商品的运营思路，是店铺运营的方向性问题。

选项：

- A、正确
- B、错误

参考：【[正确](#)】

导论单元测试

1、多选题：通过参考资料--网经社《2019年度电子商务人才状况调查报告》、《2020年度电子商务人才状况调查报告》可以发现，目前电商企业最急需的人才包括（），其实这些都属于网店运营所需的人才。

选项：

- A、淘宝天猫等传统运营人才
- B、新媒体、内容创作、社群方向人才
- C、主播（助理）、网红达人方向人才
- D、客服、地推、网销、专业数据分析与应用等方面人才

参考：【[淘宝天猫等传统运营人才](#)#[新媒体、内容创作、社群方向人才](#)#[主播（助理）、网红达人方向人才](#)#[客服、地推、网销、专业数据分析与应用等方面人才](#)】

2、多选题：通过参考资料--网经社《2019年度电子商务人才状况调查报告》、《2020年度电子商务人才状况调查报告》可以发现，目前大学生快速成才，最需要具备的四项素养是（），反而不是专业知识和技能，这恰恰说明了专业素养应该建立在基础素养之上。

选项：

- A、工作执行能力
- B、持续学习能力
- C、责任心和敬业度
- D、积极主动有目标感

参考：【[工作执行能力](#)#[持续学习能力](#)#[责任心和敬业度](#)#[积极主动有目标感](#)】

3、多选题：网店运营可以助力大学生创新创业，其思路主要有（）

选项：

- A、优选渠道，开展网店创业不失为一种上选。
- B、优选商品，开展网店创业不失为一种上选。
- C、通过淘宝客、京挑客等开展网赚活动，可以作为创业的一种补充。
- D、微商带货、直播带货、一件代发也可以作为创业的一种选择。

参考：【[优选渠道，开展网店创业不失为一种上选。](#)#[优选商品，开展网店创业不失为一种上选。](#)#[通过淘宝客、京挑客等开展网赚活动，可以作为创业的一种补充。](#)#[微商带货、直播带货、一件代发也可以作为创业的一种选择。](#)】

4、多选题：2003年前，受到哪些因素（）的影响，以至于国内网络零售交易规模比较小，主营产品以图书、音像、电子用品为主。

选项：

- A、互联网普及度
- B、消费者购物意识
- C、网络支付环境
- D、快递环境

参考：【**互联网普及度#消费者购物意识#网络支付环境#快递环境**】

5、多选题：根据商家主体不同，其运营思路各有差异，通常我们常见的运营主体可能有（）

选项：

- A、品牌商
- B、生产商
- C、贸易商
- D、初创者

参考：【**品牌商#生产商#贸易商#初创者**】

6、多选题：根据运营商品的不同，网店运营思路各有差异，通常我们面对的运营商品可能包括（）

选项：

- A、标品与非标品
- B、重复消费品和耐用品
- C、高客单价商品和低客单价商品
- D、品牌商品，强快递需求（生鲜农产品）、强售后服务需求的商品

参考：【**标品与非标品#重复消费品和耐用品#高客单价商品和低客单价商品#品牌商品，强快递需求（生鲜农产品）、强售后服务需求的商品**】

7、多选题：通常在运营过程中，商家还需要具备哪些网店运营思维？

选项：

- A、不同平台的运营思维
- B、店群运营思维
- C、代运营思维
- D、微商（私域）运营思维

参考：【**不同平台的运营思维#店群运营思维#代运营思维#微商（私域）运营思维**】

8、多选题：随着国内网络零售的不断发展，在网络零售整体交易结构中（）交易规模持续上升。

选项：

- A、移动端
- B、B2C
- C、PC端
- D、C2C

参考：【**移动端#B2C**】

9、判断题：网店运营工作的流程主要包括市场调研、网店规划、商品发布、网店装修、网店推广、网店促销、网店客服、网店发货、网店效果分析

选项：

- A、正确
- B、错误

参考：【**正确**】

10、判断题：网店运营工作其经营渠道变化依次由自营性质的独立商城到平台B店，再发展到平台C店，到现在的多元化（渠道）店铺类型。

选项：

- A、正确
- B、错误

参考：【**错误**】

随堂测试--网络调研

1、多选题：网络调研方法有哪些？

选项：

- A、网络系统工具调研法
- B、网络文案调研法
- C、人物访谈法
- D、其他网络调研方法

参考：【**网络系统工具调研法#网络文案调研法#人物访谈法#其他网络调研方法**】

2、多选题：通过百度指数，用关键字可以清晰了解某行业（）

选项：

- A、趋势研究
- B、需求图谱
- C、人物画像
- D、交易规模

参考：【**趋势研究#需求图谱#人物画像**】

3、判断题：网络调研的初级目标是清晰地认知行业、市场、商品，为后续运营奠定坚实的行业基础

选项：

- A、正确
- B、错误

参考：【**正确**】

4、判断题：网络调研的深度目标是准确把握网络市场容量、趋势、商家竞争、盈利情况，助力网店运营决策。

选项：

- A、正确
- B、错误

参考：【**正确**】

5、判断题：百度指数主要反映的是百度系用户的搜索习惯，生意参谋主要反映的是京东系客户购物行为

选项：

- A、正确
- B、错误

参考：【**错误**】

随堂测试--深度网络市场调研

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/738065130013006032>