**跨境电子商务考试题（三）**

一、单项选择题。（共30题，每题1分，共30分）

1.（ ）是基于泛在网络的电子交易行为或以达成交易为目标的商务行为。

A. 电子商务 B. 跨境电子商务 C. 网络营销 D. 国际贸易

2.（ ）是目前最好、最专业的电商开源程序，各种配套都非常齐全，只要有一个账号就能开发出你需要的各种功能。

A. MAGENTO B. ZEN-CART C. Wechat D. PayPal

3.跨境电子商务弥补了传统供应管理的不足，延伸到供应商和客户，甚至供应商的供应商和客户的客户，建立的是一种跨企业的协作，覆盖了从产品设计、需求预测、外协和外购、制造、分销、储运和客户服务等全过程。这说明跨境电子商务（ ）。

A. 促进了企业的流程再造 B. 引起了企业供应链管理的变革

C. 是机构内部的流程再造 D. 是企业与企业之间的流程再造

4.跨境电子商务将企业经营的各环节都放在网络上进行，取消了许多中间层，必然带来（ ）的流程再造。

A. 企业与企业之间 B. 企业 C. 职能机构之间 D. 职能部门内部

5.在My eBay中添加跟踪号应选择（ ）。

A. Carrier Name B. Add tracking number

C. Subscriptions D. Selling Manager Pro

6.下列选项中，真正意义上的是搜索引擎的是（ ）。

 A. 全文搜索引擎 B. 目录索引类搜索引擎

 C. 元搜索引擎 D. 以上都是

7.“海代”是继“海淘”之后第二个被消费者熟知的跨国网购概念，属于典型的（ ）模式。

 A. B2B B. C2C C. B2C D. O2O

8.跨境电子商务迅速发展同时，开始面临多种问题，其中以通关便利性和（ ）为最大痛点。

A. 仓储物流 B. ABC分类 C. 6S管理 D. 海外仓储

9.根据海外市场数据调查，德国消费者更偏向于（ ）。

 A. 服装 B. 机票 C. 家庭电子产品 D. 电脑硬件

10.（ ）是中国邮政为适应国际电子商务寄递市场的需要，为中国电商卖家量身定制的一款全新经济型国际邮递产品。

A. 专线运输 B. 国际e邮宝 C. 国际快递小包 D. 国际商业快递

11.若卖家在接近30天的时间内，没有收到退货，或收到的退货货不对版，可以提交至平台进行纠纷裁决，平台会在（ ）个工作日内介入处理。

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

12.以客户为中心、以需求为导向的服务营销观念与传统的营销观念相比，最大的区别在于营销的基本要素从原来的4P变为4C，所以企业的重点是（ ）。

 A. 生产产品 B. 制定价格 C. 客户需求 D. 购买成本

13. 优惠券的优势不包括（ ）。

A. 灵活方便 B. 提高了使用效率

C. 新型的网络宣传手段 D. 以让利形式进行促销

14. 跨境电子商务环境下采购库存管理的特点不包括（ ）。

A. 纵向一体化 B. 网络化 C. 物流系统化 D. 管理信息化

15.下列选项中，不是界定跨境电子商务要素的是（ ）。

 A. 买卖的双方在不同的关境

 B. 必须在网上完成下单和支付

 C. 买家可以在收到货物后再付款

 D. 通过国际物流完成从国外到国内的货物的运送

16.在B2C跨境电商中，（ ）是发挥自身的品牌影响，积极寻找新的利润点，培养核心业务。

 A. 综合型B2C B. 垂直型B2C C. 传统生产企业网络直销型B2C

 D. 第三方交易平台型B2C网站

17.对于有回复未成交的客户，该如何跟进（ ）。

A. 已报价情况 B. 其他产品推介 C. 定期关怀

D.特价或有新产品时及时通知

18.很多的销售商品在跨境电子商务交易中会被禁止销售，下列选项中是被禁销

售的商品的是（ ）。

 A. 茶叶 B. 服装 C. 书籍 D. 烟草

19. 在客户服务中，为客户提供如市场调查、产品设计、提供使用说明书、提供

咨询服务等的是（ ）。

 A. 售前服务 B. 售中服务 C. 售后服务 D. 以上都是

20.如下关于俄罗斯市场相关内容描述错误的是（ ）。

 A. 俄罗斯消费者对商品的选择要求较高，具有严格的挑剔性

B. 俄罗斯消费者喜欢追逐名牌，即使价格较贵，人们也愿意购买

C. 对俄罗斯市场必须建立质量第一的关键

 D. 与俄罗斯客户进行商务谈判通常速度会非常快

21.在使用国际支付宝进行交易时，每笔订单金额要小于（ ）美元，包括运费。

 A. 5000 B. 10000 C. 15000 D. 20000

22.保证实现安全电子商务所面临的任务中不包括( )。

A.数据的完整性 B.信息的保密性

C.操作的正确性 D.身份认证的真实性

23.实行（ ）监管模式，给企业通关带来三个方面的改变：一是缩短通关时间，二是降低物流成本，三是规范申报行为，海关监管模式的改革的红利惠及企业。 A. 先报关，后进区 B. 先进区，后报关

C. 先报检，后报关 D. 先报关，后报检

24.在B2B电子商务中，接到货款后，买方在（ ）指定的银行办理转账付款手续。
A. 认证中心 B. 卖方 C. 网络商品交易中心 D. 银行

25.在电子商务分类中，B2B是指：（ ）
A. 消费者-消费者电子商务 B. 企业-企业电子商务
C. 企业-消费者电子商务 D. 企业内部电子商务

26. 关于eBay “一口价”功能描述不正确的是（ ）。

A. 价格固定不变，卖家不能修改

B. 买家在浏览或搜寻物品时，可选择“Buy it Now Only”来专门查看“一口价”方式出售的物品

 C. 刊登物品的数量您可在出售表格中填写

 D. 可提供“议价功能”，允许买家针对您的物品提出讲价

27.关于ERP系统，下列说法错误的是（ ）。

A. 全自动化ERP系统能够全自动地顺畅对接，批量处理订单后直接传送到海外仓

B．卖家在一个ERP系统里对所有渠道进行统一操作，形成强大的协同效应

C. 现在已经发展完善

D．Internet 技术的成熟为企业信息管理系统增加与客户或供应商实现信息共享和直接的数据交换的能力，

28. 关于“全球速卖通”，以下说法错误的是( )。

A. 上线于2010年4月 B．被称为“国际版淘宝”

C．阿里巴巴旗下唯一面向全球市场打造的在线交易平台

D．主要面向大客户

29.“负面清单、风险监测制度”分别指的是( )。

A. 不允许进行贸易的商品；所有允许贸易的商品

B. 贸易受限制的商品；所有允许贸易的商品

C．不允许进行贸易的商品；贸易受限制的商品

D．所有允许贸易的商品；贸易受限制的商品

30. 中国第一个跨境电子商务综合试验区设立在（ ）。

A. 上海 B. 杭州 C. 宁波 D. 大连

二、多项选择题。（共25题，每题2分，共50分）

1.下列选项中，哪些因素会影响速卖通产品排名（ ）。

A. 卖家的服务能力：平台会结合卖家跟买家及时沟通情况、帐号的好评率、纠纷率、退款率、成交不卖等情况排序，如好评率越高，排序会优先；

B. 信息标题中增加突出商品的优势关键词，属性填写完整，并正确选择产品的类目；

C. 商品的信息要尽量准确完整，配以高质量的图片；

D. 商品的交易转化能力：买家下单后要及时发货，避免成交不卖；

2.如何优化产品信息才能获得更大的曝光机会（ ）。

A. 标题中切忌避免关键词堆砌

B. 商品属性填写完整、准确，详细描述真实准确有助于买家通过关键词搜索、属性的筛选快速的定位到您的商品。

C. 商品发布类目的选择一定要准确，正确的类目选择有助于买家通过类目浏览或者类目筛选快速定位到您的商品，错误的放置类目会影响曝光机会并且可能受到平台的处罚。

D. 标题的描写是重中之重，真实准确的概括描述您的商品，符合海外买家的语法习惯，没有错别字及语法错误，不要千篇一律，买家也有审美疲劳

3.Facebook营销的发展特点包括（ ）。

A. 移动技术的发展 B. 可视化网络的兴起

 C. 人口统计 D. 细化营销渠道

4.以下对淘代销说法正确的是（ ）。

A. 便捷地引入淘宝商品信息，扩充自身商品丰富度

B. 产品导入后必须从该淘宝卖家处进货

C. 通过一键导入工具导入淘宝商品

D. 淘代销产品发布无数量限制

5.在跨境电子商务进口交易前的准备就是调研市场，选择产品；其中选择产品要结合的因素是（ ）。

 A. 公司定位和网站定位 B. 目标客户定位

 C. 产品的毛利 D. 政策和法规

6.跨境零售根据盈利模式分为（ ）。

 A. 海外代购模式 B. 直发/直运平台模式

 C. 自营B2C模式 D. 导购/返利平台模式

 E. 海外商品闪购模式

7.对于重复购买率高的商品如何优化（ ）。

A.做秒杀促销活动 B.赠送试用装积累客户信息

C.根据客户购买频次适时提醒其购物 D.建立完善的客户管理体系

8.和传统国际贸易相比，跨境电子商务呈现出传统国际贸易所不具备的以下特征（ ）。

A多边化 B小批量 C高频度 D透明化

9. B2C跨境电子商务模式下的纠纷主要有以下特点（ ）。

A．与以往的纠纷方式相同 B．争议数额相对较小

C．消费者与经营者双方法律地位的平等与事实上的不平等形成了鲜明的对比

D．并不要求纠纷解决机制不受地域影响

10.根据海关总署的规定，过往海关货物需要“三单合一”，“三单”指的是（ ）。

A. 支付单 B. 物流单 C. 订单 D. 商品详细单

11. 为什么要做跨境电商（ ）。

A有利于传统外贸企业转型升级 B缩短了对外贸易的中间环节

C为小微企业提供了新的机会 D促进产业结构升级

12.售后服务的具体工作有哪些（ ）。

 A. 客户咨询信息处理 B. 物流信息及时反馈

 C. 管理买家资料 D. 客户维护与二次营销

13.TNT的缺点是（ ）。

 A. 速度慢 B. 价格较高 C. 通关能力弱 D. 收偏远附加费

14.下列选项中，是产品信息优化的是（ ）。

 A. 产品标题 B. 产品基本属性 C. 产品关键词 D. 产品详细描述

15.目前跨境电商的国际物流主要有哪些（ ）。

 A. 邮政物流 B. 商业快递 C. 专线物流 D.海外仓储模式

16.制约跨境电商出口的瓶颈是（ ）。

 A. 外汇兑换 B. 交易安全性 C. 资金安全 D. 物流仓储

17.以下选项中，是跨境电商企业可以采取的有效市场定位策略的是（ ）。

 A. 成为品类第一 B. 认清对面 C. 成为专家型产品 D. 填补空白

18.国际大包分为普通空邮和挂号两种，其中普通空邮（ ）。

 A. 费率较低 B. 费率较高

 C. 邮政不提供跟踪查询服务 D. 可提供网上跟踪查询服务

19.所有进入服务部人工审核流程的订单，服务人员都会根据运单号的查询情况进行判断，主要有（ ）。

 A. 地址不一致 B. 未妥投 C. 运单号无效 D. 货物被退回

20.促销是企业快速扩大市场份额的重要方法和手段，电商自主促销突出地表现为（ ）的特点。

 A. 促销是通过网络技术传递产品和服务的存在、性能、功效及特征等信息的

 B. 促销是在虚拟市场上进行的

 C. 促销可以随时随地

 D. 在全球统一大市场中进行的

21.打折促销要注意些什么（ ）。

 A. 打折要有一个让人信得过的理由 B. 折扣率要适当

C. 打折商品要保证质量 D. 售后服务

22.2012年，海关总署牵头启动跨境贸易电子商务服务试点工作，上海、重庆、宁波（ ）5个城市被确定为首批试点城市。

 A. 杭州 B. 苏州 C. 郑州 D. 天津

23.按照介质分类，优惠券可以分为（ ）。

 A. 电子优惠券 B. 手机优惠券 C. 换购券 D. 银行卡优惠券

24.跨境电子商务环境下采购库存管理的特点（ ）。

 A. 管理信息化 B. 横向一体化与网络化

 C. 生产经营的敏捷柔性化 D. 物流系统化、专业化

25.在买家不付款时，卖家可以（ ）。

 A. 联络买家 B. 传送付款提示

 C. 到调解中心提出个案 D. 再次出售商品

三、判断题。（共20题，每题1分，共20分，对的为T, 错的为F）

1.电子商务是基于泛在网络的电子交易行为或以达成交易为目标的商务行为。

2.我国跨境电子商务主要分为B2B和C2C的贸易模式。

3.跨境电子商务是基于网络发展起来的，网络空间是一个由网址和密码组成的虚拟但客观存在的物理空间。

4.全球速卖通正式上线于2012年4月，是阿里巴巴旗下唯一面向全球市场打造的在线交易平台，被称为“国际版淘宝”。

5. 我国电商领域首部综合性法律《中华人民共和国电子商务法》（从2019年1月1日起正式实施。

6.货物、技术进出口许可管理制度是我国进出口许可管理制度的主体。

7.传统海淘模式是一种典型的B2C模式。

8.海外代购通常是消费者面对消费者，属于典型的B2C模式。

9.售后服务是企业对客户在购买产品时提供多种形式的服务的总称，其目的在于提高客户满意度，建立客户忠诚。

10.客户关系管理的最终目标是吸引新客户、保留老客户以及将已有客户转为忠实客户。

11.点击率：点击率=曝光量/点击量-点击率 可以反映出您的商品或公司在搜索结果页面是否足够吸引买家。

12.热门搜索词只能搜索到卖家竞争度和热度的数据。

13.跨境电商面向全球市场，市场规模大，增长速度快。

14.快捷支付只接受人民币、美元、欧元、英镑四种国际主要流通货币。

15.电子商务交易的匿名性导致了逃避税现象的恶化，网络的发展，降低了避税成本，使电子商务避税更轻松易行。

16.DHL的优点是价格便宜，时效快适宜走小件。

17.产品信息优化是指对已发布或待发布的产品信息进行优化的过程，使之更符合自身的属性以及网络平台的要求。

18.在全球速卖通美元收款账户中，提现不要手续费。

19.国际支付宝是一种支付工具，也是一种第三方支付担保服务。

20.中国的跨境电子商务最早起源于深圳和广州。

 **答案**

一、单选

1-5 A A B D B

6-10 A B A C B

11-15 D C D A C

16-20 A C D A B

21-25 B C B A B

26-30 A C D A B

二、多选

1.ABCD 2.ABCD 3.ABC 4.AC 5.ABCD 6.ABCDE 7.BC 8.ABCD

9.BC 10.ABC 11.ABCD 12.ABCD 13.BD 14.ABCD 15.ABCD

16.ABC 17.ABCD 18.AC 19.ABCD 20.ABD 21.ABCD 22.AC

23.ABD 24.ABCD 25.ABCD

三、判断

1-5 T F F F T

6-10 T T F F T

11-15 F T T F T

16-20 F T F F T