理论模拟考试题第二套

本套题满分：分

下载试卷

[纠错](http://www.ibodao.com/User/Survey/surveyInfo/survey_id/59122.html)

共 65 道题

1. 单选题 （分值：1分）

标准答案：B

DSR评分高低与（ ）无关。

* A、宝贝详情页
* B、竞品数量
* C、物流服务
* D、客服态度

****答案 解析：****店铺动态评分（DSR）是指客户对店铺“宝贝与描述相符”、“卖家服务态度”、“物流服务的质量”这三项的评判打分。

2. 单选题 （分值：1分）

标准答案：B

报表的组成要素不包括（ ）

* A、报表主题
* B、报表目录
* C、报表指标
* D、分析维度

3. 单选题 （分值：1分）

标准答案：D

淘宝平台中，下列违规行为不属于严重违规行为的是（ ）。

* A、发布违禁信息
* B、泄露他人信息
* C、侵犯知识产权
* D、不当注册

****答案 解析：****严重违规行为包括：发布违禁信息、侵犯知识产权、盗用他人账户、泄露他人信息、骗取他人财物等。

4. 单选题 （分值：1分）

标准答案：A

异常数据鉴别的步骤一般不包括（ ）。

* A、对异常数据进行清洗
* B、获取诊断的相关数据
* C、对比分析，找出差距，分析异常原因
* D、制定优化对策

****答案 解析：****异常数据鉴别的一般步骤：步骤1：获取诊断的相关数据；步骤2：对比分析，找出差距，分析异常原因；步骤3：制定优化对策。

5. 单选题 （分值：1分）

标准答案：D

对客户提出的商品问题、页面问题、价格问题进行反馈，这属于电子商务中（ ） 的岗位工作。

* A、打包客服
* B、售中客服
* C、售后客服
* D、售前客服

6. 单选题 （分值：1分）

标准答案：C

关于电子商务数据化运营的工作流程，正确的是（ ）。

* A、确定运营目标-数据采集-搭建指标体系-数据分析-持续跟踪-运营优化
* B、确定运营目标-数据采集-搭建指标体系-数据分析-运营优化-持续跟踪
* C、确定运营目标-搭建指标体系-数据采集-数据分析-运营优化-持续跟踪
* D、确定运营目标-搭建指标体系-数据采集-数据分析-持续跟踪-运营优化

7. 单选题 （分值：1分）

标准答案：C

活动促销的本质是什么（ ）。

* A、免单
* B、秒杀
* C、销售
* D、折扣

8. 单选题 （分值：1分）

标准答案：A

一般通过政府部门、机构协会、媒体这些渠道进行采集的是( )。

* A、行业数据
* B、市场数据
* C、运营数据
* D、人群数据

9. 单选题 （分值：1分）

标准答案：D

以下不属于数据采集原则的是（ ）。

* A、及时性
* B、有效性
* C、准确性
* D、公开性

10. 单选题 （分值：1分）

标准答案：D

以下不属于推广数据指标的是（ ）

* A、直通车转化率
* B、展现量
* C、点击率
* D、库存周转率

11. 单选题 （分值：1分）

标准答案：C

对数据分析需求进行分析，其流程课分解为（ ）

* A、需求整理、需求排序、需求筛选
* B、需求树立、需求透视、需求实现
* C、需求筛选、需求透视、需求排序
* D、需求收集、需求罗列、需求整理

12. 单选题 （分值：1分）

标准答案：D

关于1688采购指数和淘宝采购指数，下列说法正确的是（ ）。

* A、前者反映1688市场供应情况，后者反映淘宝市场的成交数量
* B、二者是对淘宝市场供应情况和采购数量的综合反映
* C、二者均体现了淘宝市场的采购数量
* D、前者反映1688市场搜索频率，后者反映淘宝市场的采购数量

13. 单选题 （分值：1分）

标准答案：C

关于竞店分析，下列说法错误的是（ ）。

* A、竞店分析可以围绕类目结构、销售、推广活动等展开
* B、比自身层级高许多的网店准确来说不是竞争对手，而应是学习的标杆
* C、竞店分析仅可以借助电商平台工具(如生意参谋、京东商智等工具)展开
* D、网店在运营过程中，可以有意识地避开竞店的优势品类，在竞店的弱势品类着力

14. 单选题 （分值：1分）

标准答案：B

如要借助生意参谋分析淘系店铺的内容获客力，以下哪个是关键指标（ ）。

* A、新增粉丝数
* B、引导支付人数
* C、内容互动次数
* D、内容浏览人数

15. 单选题 （分值：1分）

标准答案：C

数字化的信息具有以下特点（ ）。

* A、易损耗性
* B、不易篡改性
* C、易复制性
* D、不易利用性

16. 单选题 （分值：1分）

标准答案：D

制作报表的一般工作流程顺序应该是（ ）。①搭建报表框架②构思报表的大纲③明确数据汇报的需求④进行报表数据指标的选择⑤报表填制与美化

* A、①②③④⑤
* B、①④②③⑤
* C、③④②①⑤
* D、③②④①⑤

****答案 解析：****制作报表的一般工作流程：步骤1：明确数据汇报的需求；步骤2：构思报表的大纲；步骤3：进行报表数据指标的选择；步骤4：搭建报表框架；步骤5：报表填制与美化。

17. 单选题 （分值：1分）

标准答案：A

某时期内，客户总数为600人，其中90人重复购买（不考虑重复购买了几次），交易金额24560元，计算复购率为（ ）。

* A、0.15
* B、0.0037
* C、0.0244
* D、0.0281

18. 单选题 （分值：1分）

标准答案：A

企业在运营阶段通过分析会员数据可以（）。

* A、提高复购率，提高客单价
* B、提高复购率，降低客单价
* C、降低复购率，提高客单价
* D、降低复购率，降低客单价

19. 单选题 （分值：1分）

标准答案：D

运营在店铺里需要起到的作用是什么（ ）。

* A、管理团队工作作用
* B、确定团队分工作用
* C、物流运输的作用
* D、监控店铺销售数据、制定运营计划的作用

20. 单选题 （分值：1分）

标准答案：D

在统计周期内，客户浏览网站页面的次数是指（ ）。

* A、商品访客数
* B、UV
* C、商品浏览量
* D、PV

21. 单选题 （分值：1分）

标准答案：C

分析店铺订单的物流配送数据，以下可以提供所需数据的工具为（ ）。

* A、店铺后台
* B、物流行业调查报告
* C、生意参谋物流板块
* D、店数据

22. 单选题 （分值：1分）

标准答案：A

根据在1688市场里所在行业的搜索频繁程度计算而成的一个综合数值是（ ）。

* A、1688采购指数
* B、淘宝采购指数
* C、1688供应指数
* D、淘宝搜索指数

23. 单选题 （分值：1分）

标准答案：A

某行业前50家企业集中度为0.0112，说明该行业（ ）。

* A、集中度较低
* B、集中度较高
* C、已经趋于垄断
* D、是垄断市场

24. 单选题 （分值：1分）

标准答案：C

下列属于客户动态属性标签的是（ ）。

* A、性别
* B、婚恋阶段
* C、活跃度
* D、出生日期

25. 单选题 （分值：1分）

标准答案：D

（ ）通常价低质高，曝光率、点击率和销售量都极高，用于获取更多自然流量。

* A、形象产品
* B、利润产品
* C、常规产品
* D、人气产品

26. 单选题 （分值：1分）

标准答案：C

产品从准备进入市场到最后被淘汰退出市场所经历的市场生命循环过程，称为（ ）。

* A、产品整体概念
* B、产品使用寿命周期
* C、产品生命周期
* D、产品竞争周期

27. 单选题 （分值：1分）

标准答案：A

产品交易指数是产品在平台（ ）的体现。

* A、交易热度
* B、交易难易度
* C、价格满意度
* D、用户满意度

28. 单选题 （分值：1分）

标准答案：D

数据分析报告的正文部分不应该包括（ ）。

* A、评估分析结果
* B、数据展示
* C、具体分析过程
* D、附表和术语解析

****答案 解析：****附表和术语解析是数据分析报告的结论部分的内容。

29. 单选题 （分值：1分）

标准答案：B

数据分析报告中的前言页主要包括哪三个方面的内容（ ）。

* A、标题、目录及前言
* B、分析背景、目的及思路
* C、分析背景、趋势及整体结论
* D、目的、思路及框架

30. 单选题 （分值：1分）

标准答案：A

将客户分为华北客户群、西北客户群、东南客户群等，是按（ ）状态划分。

* A、按购买地域划分
* B、按购买数量划分
* C、按购买状态划分
* D、按购买行为划分

31. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、B、C

商品流量数据监控中商品转化数据反馈的主要指标包括（ ）。

* A、支付转化率
* B、客单价
* C、支付买家数
* D、加购买家数

****答案 解析：****商品转化数据反馈，主要指标包括支付买家数、支付转化率、客单价等。

32. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、B、C

数据分析报告的主要类型包括（ ）。

* A、专题分析报告
* B、综合分析报告
* C、日常数据通报
* D、异常数据报告

****答案 解析：****数据分析报告的主要类型：专题分析报告、综合分析报告、日常数据通报

33. 多选题 （分值：2分）

标准答案：B、C

为了能够了解某一指标的变化趋势而又不占用其他单元格区域，可以考虑使用（ ）。

* A、数据透视图
* B、迷你图
* C、条件格式数据条
* D、切片器

****答案 解析：****迷你图和数据条均能够在不占用过多的屏幕区域前提下粗略展现某指标的变动趋势。

34. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、B、C、D

下单转化率大幅下降，有可能是（ ）出了问题。

* A、商品价格
* B、商品详情页
* C、客服引导
* D、商品评价

****答案 解析：****下单转化率下降幅度很大，说明在商品价格、商品评价、商品详情页、客服引导话术等引导客户下单环节中出现了问题。

35. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、B

店铺中某一类目下的产品如果搜索人气和搜索热度处于上升趋势，可以酌情考虑（）。

* A、增加库存
* B、增加促销活动
* C、减少库存
* D、下降该产品

36. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、B

对搜索词进行分词后，取分词中的品牌名称，作为品牌词，它具有（）特点。

* A、点击率高
* B、转化率高
* C、转化成本高
* D、匹配度低

37. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、C

对于利润产品下列说法正确的是（）。

* A、利润空间大，主要以提升销售利润为主
* B、价位通常处于店内最高层次水平
* C、经常以人气和常规产品为准进行搭配销售
* D、通常价低质高，目标人气定位准确

38. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、B、D

关于新客点击量，下列说法正确的是（ ）

* A、是针对首次访问网站或者首次使用网站服务的客户进行的点击量统计
* B、分析该指标对于抢占市场份额、评估网站的推广效果和发展速度至关重要
* C、新客点击量越高，客户的忠诚度就越高
* D、可用于判断产品所处的阶段

39. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、B、C、D

对客户进行分类的维度主要有（ ）。

* A、按购买数量划分
* B、按购买状态划分
* C、按客户属性划分
* D、按购买行为划分

40. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、C、D

在进行客户特征分析时，常用到的指标有（ ）。

* A、UV
* B、投入产出比
* C、转化率
* D、PV

41. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、B、C、D

目标客户是指需要电商企业的产品或服务，并且有购买能力的客户，目标客户分析包括（ ）。

* A、目标客户年龄分析
* B、目标客户职业分析
* C、目标客户地域分布分析
* D、目标客户性别分析

42. 多选题 （分值：2分）

标准答案：B、C、D

市场需求分析包括（）这几项内容。

* A、行业集中度分析
* B、客户属性偏好分析
* C、客户品牌偏好分析
* D、需求量变化趋势分析

43. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、C、D

通过分析竞店的属性数据，可以了解（ ）。

* A、竞店的人群定位
* B、竞店的销量数据
* C、竞店商品的适用场景
* D、竞店的基础风格

44. 多选题 （分值：2分）

标准答案：B、C、D

影响关键词展现量的因素有（ ）。

* A、商品定价
* B、关键词数量
* C、关键词市场情况
* D、关键词推广创意匹配模式

45. 多选题 （分值：2分）

标准答案：B、D

数据采集阶段，内部渠道不包括（ ）。

* A、顾客的购买记录
* B、第三方平台发布的行业报告
* C、网站百度统计数据
* D、百度指数数据

46. 多选题 （分值：2分）

标准答案：B、C、D

属于用户运营的指标体系的是（ ）。

* A、收入
* B、流失用户
* C、登陆用户
* D、新注册用户

47. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、C

数据分析中市场类指标主要用于描述行业情况和企业在行业中的发展情况，下列属于市场类指标的是（ ）。

* A、行业增长率
* B、平均购买次数
* C、竞争对手销售额
* D、活跃客户比率

48. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、B、D

数据检查是数据采集后至关重要的一步，以下属于数据检查内容的是（ ）。

* A、完整性检查
* B、规范性检查
* C、保密性检查
* D、准确性检查

49. 多选题 （分值：2分）

标准答案：B、C、D

以下属于用户运营的指标体系的是（ ）

* A、收入
* B、流失用户
* C、登陆用户
* D、新注册用户

50. 多选题 （分值：2分）

标准答案：A、B、C

影响销售额的数据指标主要有（ ）

* A、转化率
* B、客单价
* C、UV
* D、投资回报率

51. 判断题 （分值：2分）

标准答案：B

衡量卖家通过网络投放广告的终极效果指标是带来的UV。

* A、对
* B、错

52. 判断题 （分值：2分）

标准答案：A

活动能给我们带来的好处是：薄利多销、清库存、打爆款、引流。

* A、对
* B、错

53. 判断题 （分值：2分）

标准答案：B

数据采集时需要数据采集人员不惜任何手段获取所有需要的数据。

* A、对
* B、错

54. 判断题 （分值：2分）

标准答案：B

数据采集与处理方案可以不包含背景介绍。（ ）

* A、对
* B、错

55. 判断题 （分值：2分）

标准答案：A

竞争商品的加购人气和收藏人气，直接影响商品的交易指数。

* A、对
* B、错

56. 判断题 （分值：2分）

标准答案：A

目标客户是电商企业营销及销售的前端，明确了目标客户的各项属性，有助于进一步展开具有针对性的营销举措。

* A、对
* B、错

57. 判断题 （分值：2分）

标准答案：B

产品在进入成长期后，年增长率迅速提高，到成长期后期利润会达到最高点。

* A、对
* B、错

58. 判断题 （分值：2分）

标准答案：A

对于企业而言，复购率越高，说明客户的忠诚度越高。

* A、对
* B、错

59. 判断题 （分值：2分）

标准答案：B

数据分析报告在撰写的过程中需注意以下四项原则：规范性原则、突出重点原则、创新性原则及多样性原则。

* A、对
* B、错

60. 判断题 （分值：2分）

标准答案：A

利用RFM模型进行客户分层，通常将客户分为重要价值客户、重要发展客户、重要保持客户、重要挽留客户、一般价值客户、一般发展客户、一般保持客户、一般挽留客户8大类。

* A、对
* B、错

61. 判断题 （分值：2分）

标准答案：A

所谓的同业竞争，即销售同品类商品或服务的企业，是最直接的竞争对手。

* A、对
* B、错

62. 判断题 （分值：2分）

标准答案：A

淘宝卖家对子行业支付金额较父行业占比情况进行全年的分析，有助于卖家制定相对合理的品类上新时间规划。

* A、对
* B、错

63. 判断题 （分值：2分）

标准答案：A

淘宝卖家对子行业支付金额较父行业占比情况进行全年的分析，有助于卖家制定相对合理的品类上新时间规划。

* A、对
* B、错

64. 判断题 （分值：2分）

标准答案：B

通过对行业客群、搜索客群、品牌客群、属性与产品分析等数据的监控，可以帮助店铺锁定店铺异常商品。

* A、对
* B、错

65. 判断题 （分值：2分）

标准答案：B

为了避免顾客产生抵触心理，关联推荐只能选择与顾客购买产品功能相似的产品。

* A、对
* B、错