

广东工商职业技术大学本科插班生招生入学考试

网络营销课程考试大纲

I. 考试性质

普通高等学校本科插班生招生考试是由专科毕业生参加的选拔性考试。高等学校根据考生的成绩，按已确定的招生计划，德、智、体全面衡量，择优录取。因此，本科插班生考试应有较高的信度、效度、必要的区分度和适当的难度。

II. 考试内容与要求

一、考试基本要求

要求考生理解网络营销八大核心能力及培养路径；熟练应用网络营销常用工具和资源；熟悉主要的网络营销方法，重点掌握并熟练应用内容营销及社会化营销的常用方法；关注网络营销新发展，了解网络广告新模式、生态型网络营销及分享式营销的核心思想。

二、考试知识点及要求

本大纲的考核中，按照“识记”“领会”“简单应用”和“综合应用”等四个层次规定应达到的能力层次要求。各能力层次为递进等级关系，后者必须建立在前者的基础上，其含义是：

识记：要求考生知道有关的名词、概念、原理、知识的含义，并能正确认识或识别。

领会：要求在识记的基础上，能把握相关的基本概念、基本原理和基本方法，掌握有关概念、原理、方法的区别与联系。

简单应用：要求在领会的基础上，运用所掌握的基本概念、基本原理和基本方法中的少量知识点，分析和解决一般的理论问题或实际问题。

综合应用：要求在简单应用的基础上，运用学过的多个知识点，综合分析和解决比较复杂的实际问题。

（一）网络营销的理论基础

1. 考试内容

- （1）网络营销的发展演变规律及现阶段网络营销的特征；
- （2）网络营销定义及内涵；网络营销的基本原理及核心思想；
- （3）网络营销的内容体系及演变；
- （4）网络营销课程实践方案及方法。

2. 考试要求

（1）识记

- ①网络营销的发展演变规律及现阶段网络营销的特征；
- ②理解网络营销定义及内涵。

（2）领会

网络营销的基本原理及核心思想。

(3) 简单应用

掌握网络营销的内容体系及演变。

(4) 综合应用

网络营销课程实践方案及方法、相关网站平台账户作用和使用方法。

(二) 网络营销工具体系

1. 考试内容

(1) 对网络营销工具和资源的认识；

(2) 明确网络营销工具的价值。

2. 考试要求

(1) 识记

网络营销工具的特点和价值，及一般规律。

(2) 领会

常用网络营销工具和服务的类别及主要内容。

(3) 简单应用

了解企业官方网络信息源的内容及网络营销价值。

(4) 综合应用

熟悉常用的互联网服务如搜索引擎、博客、WIKI、微博、微信、电子邮件、电子商务平台等。

(三) 内容营销基础

1. 考试内容

(1) 理解网络内容营销的意义、模式及典型方法；

(2) 认识企业网站的一般要素及对网络营销的影响，熟悉网站内容营销的基本内容，重点掌握内容选题及写作方法；

(3) 理解许可 Email 营销的基本原理、三大基础，掌握内部邮件列表营销内容写作方法及邮件内容的一般元素设计；

(4) 熟练应用博客，掌握博客选题及博客写作与营销的结合点，掌握对博客推广方法；

(5) 了解微信营销之公众号营销与 Email 营销的异同，熟悉微信公众号营销方法，包括内容写作及编辑等；

(6) 了解电子书常见格式及分享方式，了解文档分享、图片及视频分享的工具和资源；

(7) 熟悉搜索引擎优化的基本条件，并将搜索引擎优化方法应用于内容营销实践；

(8) 理解病毒性营销的基本思想和流程，具备策划病毒性营销方案的基本能力。

2. 考试要求

(1) 识记

①网络内容营销的意义、模式及典型方法；

②许可 Email 营销的基本原理、三大基础。

(2) 领会

- ①内部邮件列表营销内容写作方法及邮件内容的一般元素设计；
- ②掌握博客选题及博客写作与营销的结合点，掌握对博客推广方法；
- ③微信营销之公众号营销与 Email 营销的异同，熟悉微信公众号营销方法，包括内容写作及编辑等。

(3) 简单应用

①企业网站的一般要素及对网络营销的影响，熟悉网站内容营销的基本内容，重点掌握内容选题及写作方法。

(4) 综合应用

- ①搜索引擎优化方法；
- ②病毒性营销方案的策划。

(四) 网络广告基础

1. 考试内容

- (1) 对网络广告有总体认识，理解网络广告的本质特征；
- (2) 熟悉网络广告的常见形式和规格，了解网络广告的常用术语；
- (3) 了解展示类广告策划、制作、投放及管理的基本流程；
- (4) 掌握搜索引擎关键词广告的形式、要素、创作及投放管理；
- (5) 认识 SNS 广告、原生广告、视频广告等，可将其思想和方法与内容营销相结合；
- (6) 关注手机广告的发展动向，注意观察手机广告的新形式。

2. 考试要求

(1) 识记

- ①网络广告的本质特征；
- ②网络广告的常见形式和规格。

(2) 领会

- ①展示类广告策划、制作、投放及管理的基本流程；
- ②SNS 广告、原生广告、视频广告等思想和方法。

(五) 社会化网络营销基础

1. 考试内容

- (1) 建立社会化网络营销的总体认识，了解 SNS 营销信息传递与传统信息传递方式的差异；
- (2) 了解目前全球主要社交网络平台，掌握一项具体的 SNS 营销方法的操作流程及部分技巧；
- (3) 理解博客营销与微博营销的区别与联系；
- (4) 了解网络社群营销的意义、适用性及局限性，对社群营销的一般规律进行探索。

2. 考试要求

(1) 识记

- ①社会化网络营销的特点；

② 博客营销与微博营销的区别与联系。

(2) 领会

SNS 营销方法的操作流程及部分技巧。

(3) 简单应用

网络社群营销。

(六) 生态型网络营销模式

1. 考试内容

- (1) 了解生态型网络相关的概念，理解生态型网络营销的基本思想和价值关系；
- (2) 掌握网络会员制营销的原理、流程、技术架构及运营方法；
- (3) 了解微信分销的原理及操作方法，认识微分销与多层次营销的区别和联系；
- (4) 了解众筹及众筹营销的模式及方法。

2. 考试要求

(1) 识记

生态型网络相关的概念。

(2) 领会

网络会员制营销的原理、流程及技术架构。

(3) 简单应用

网络会员制营销的运营方法。

(4) 综合应用

① 微分销与多层次营销的区别和联系；

② 众筹及众筹营销的模式及方法。

(七) 资源合作及分享式营销

1. 考试内容

- (1) 理解资源合作及分享式营销的基本思想，了解三类资源合作方式的基本形态；
- (2) 熟悉交换链接资源合作的意义、模式及操作方法；
- (3) 理解社交信息合作转发营销的一般思路，了解微博转发的常见模式；
- (4) 掌握知识资源分享模式营销的基本思想和方法，重点掌握 WIKI 词条营销的方法。

2. 考试要求

(1) 识记

资源合作及分享式营销的基本思想及基本形态；

(2) 领会

交换链接资源合作的意义、模式及操作方法；

知识资源分享模式营销的基本思想和方法。

(3) 简单应用



启航专插本
www.qihangzcb.com

WIKI 词条营销的方法。

III. 考试形式及试卷结构

一、考试形式

考试形式为闭卷，笔试，试卷满分 100 分，考试时间 120 分钟。

二、试卷题型比例：单选题占 20%，判断题占 10%，名词解释占 20%，简答题占 30%，案例分析占 20%。

IV. 参考书目

《网络营销基础与实践》（第 5 版），冯英健主编，清华大学出版社，2016 年 9 月。

说明：考试大纲以本参考书为基础制定，考试范围为第 1-7 章。

V. 题型示例

一、单选题（每题 2 分，共 20 分）

1、关于软文的定义不正确的是？（ ）
A. 它是一种硬广告，也是最有力的营销手段。
B. 由企业的市场策划人员或广告公司的文案人员来负责撰写的“文字广告”。
C. 追求的是一种春风化雨、润物无声的传播效果。

D. 软广告所具有的科普性、知识性、新闻性使读者愿意接受这些信息，并从中知晓一定的知识，让读者不知不觉地记住了该产品和品牌，读者不会产生一种抵抗心理。

二、判断题（每题 1 分，对的打√，错的打×，共 10 分）

1、网络营销就是利用互联网进行网站推广。（ ）

三、名词解释（每题 4 分，共 20 分）

1、网络营销

四、简答题（每题 6 分，共 30 分）

1、以“双十一”某产品促销活动为题材，请写出你能想到的软文标题（至少 3 条）

五、案例分析题（共 20 分）

一家规模中等的江湖菜馆，25 张桌，节假日店铺食客络绎不绝，但闲时客户零零星星，每月的收入盘算下来只有很少量的盈利，多数利润都花在人工上。接触并玩转微信营销之后，饭店门口就有贴着二维码的海报抢眼：扫码微信点餐付款，一律 8.8 折。现在店里有且只有一个服务员，点餐、选菜全靠顾客“自己动手”。如果你是饭店老板，你会利用微信进行怎样的营销？

广东工商职业技术大学本科插班生招生入学考试

电子商务概论课程考试大纲

I. 考试性质

普通高等学校本科插班生招生考试是由专科毕业生参加的选拔性考试。高等学校根据考生的成绩，按已确定的招生计划，德、智、体全面衡量，择优录取。因此，本科插班生考试应有较高的信度、效度、必要的区分度和适当的难度。

II. 考试内容与要求

一、考试基本要求

要求考生了解电子商务发展过程中的新动态、新知识、新方法、新工具，学会分析运用电子商务基本理论与应用方法、掌握电子商务技术基础、电子商务交易模式、电子商务安全、网络营销、电子支付、物流配送、客户关系管理、跨境电子商务、移动电子商务等知识，领会电子商务对经营者的启示，为企业拓展市场、提高质量提供科学依据。

二、考试知识点及要求

本大纲的考核中，按照“识记”“领会”“应用”等三个层次规定应达到的能力层次要求。各能力层次为递进等级关系，后者必须建立在前者的基础上，其含义是：

识记：要求考生知道有关的名词、概念、原理、知识的含义，并能正确认识或表述，是较低层次的要求。

领会：要求在识记的基础上，能把握相关的基本概念、基本原理和基本方法，掌握有关概念、原理、方法的区别与联系，是较高层次的要求。

应用：要求在领会的基础上，运用所掌握的基本概念、基本原理和基本方法中的少量知识点，分析和解决一般的理论问题或实际问题。

（一）电子商务概述基本知识

1. 考试内容

- （1）电子商务的概念及概念模型；
- （2）电子商务的分类；
- （3）电子商务系统的组成；
- （4）电子商务的基本框架；
- （5）电子商务的产生和发展阶段；
- （6）电子商务对社会经济和企业的影晌。

2. 考试要求

（1）识记

- 1) 掌握电子商务的概念；

- 2) 电子商务的分类;
- 3) 电子商务的基本框架;
 - (2) 领会
- 1) 电子商务系统的组成;
- 2) 电子商务的产生和发展阶段。
 - (3) 应用

电子商务对社会经济和企业的影响。

(二) 电子商务技术基础基本知识

1. 考试内容

- (1) 电子数据交换技术;
- (2) 互联网基础;

2. 考试要求

- (1) 识记
- 1) 电子数据交换的概念、发展状况及特点;
- 2) 手工方式与电子数据交换方式的比较;
- 3) 电子数据交换系统的组成;

- (2) 领会

- 1) 互联网的协议、IP 地址、域名;
- 2) 企业电子商务系统;

- (3) 应用

互联网应用。

(三) B2C 电子商务交易模式基本知识

1. 考试内容

- (1) B2C 电子商务的分类;
- (2) B2C 的流程与 B2C 网站的基本功能;
- (3) B2C 电子商务的盈利模式与成功的关键;
- (4) 互联网+传统企业。

2. 考试要求

- (1) 识记

- 1) B2C 电子商务的分类;
- 2) B2C 的流程与 B2C 网站的基本功能;

- (2) 领会

- 1) B2C 电子商务的盈利模式与成功的关键;
- 2) 互联网+传统企业。



启航专插本
www.qihangzcb.com

(3) 应用

B2C 电子商务的盈利模式与成功的关键。

(四) C2C 电子商务交易模式与新零售基本知识

1. 考试内容

- (1) C2C 电子商务的分类；
- (2) 拍卖平台的运作模式；
- (3) 店铺平台运营模式；
- (4) 新零售。

2. 考试要求

(1) 识记

- 1) C2C 电子商务的分类；
- 2) 拍卖平台的运作模式；
- 3) 店铺平台运营模式；

(2) 领会

- 1) 新零售概念；新零售本质；
- 2) C2C 网上开店流程；
- 3) 新零售未来发展方向。

(3) 应用

- 1) 熟练在淘宝网上开设和运营自己的店铺。

- 2) 新零售商业模式。

(五) B2B 和跨境电子商务基本知识

1. 考试内容

- (1) B2B 电子商务的概述（特点、类型、优势、发展趋势）；
- (2) 跨境电子商务概述；（定义、分类、组成）；
- (3) 基于企业自有网站的 B2B 交易；（概述、机制、分类）；
- (4) 跨境电子商务。

2. 考试要求

(1) 识记

- 1) B2B 电子商务的概述（特点、类型、优势、发展趋势）；
- 2) 跨境电子商务概述；（定义、分类、组成）；
- 3) 跨境电子商务主要平台；
- 4) 跨境物流、跨境支付。

(2) 领会

- 1) 水平 B2B 与垂直 B2B 的区别；



启航专插本
www.qihangzcb.com

2) B2B 的电子化交易系统和 B2B 的交易过程。

(3) 应用

跨境电子商务的物流和发展趋势。

(六) 网络营销基本知识

1. 考试内容

(1) 网络营销的概述（网络营销的含义、特点、职能）；

(2) 网络市场调研（含义、优势、步骤、方法）；

(3) 网络策略与网络广告；

(4) 网络营销常用的方法（搜索引擎营销、社区营销、微信营销、软文营销等）。

2. 考试要求

(1) 识记

1) 网络营销的概述（网络营销的含义、特点、职能）；

2) 网络营销常用的方法（搜索引擎营销、社区营销、微信营销、软文营销等）；

(2) 领会

1) 网络市场调研的方法。

2) 熟悉网络营销策略的应用与网络广告的形式。

(3) 应用

运用网络营销方法为企业做产品或网站推广。

(七) 电子商务安全基本知识

1. 考试内容

(1) 电子安全内涵；

(2) 电子安全技术； (3) 电子商务安全管理。

2. 考试要求

(1) 识记

1) 电子商务面临的安全威胁，明确电子商务安全的需求；

2) 电子商务安全技术，如加密技术；认证技术；安全协议；防火墙技术。

(2) 领会

1) 电子商务面临的安全威胁。

2) 电子商务安全的需求。

3) 电子商务安全管理。

(3) 应用

1) 应用保障电子商务安全的方法与技术，实现电子商务交易活动的顺利进行。

2) 如何进行日常安全防范？

(八) 电子支付基本知识

1. 考试内容

- (1) 电子支付概述：；
- (2) 电子支付工具； (3) 网上银行与手机银行；
- (4) 第三方支付与移动支付；
- (5) 互联网金融。

2. 考试要求

(1) 识记

- 1) 常用的电子支付系统；
- 2) 现阶段电子支付工具种类；
- 3) 网上银行的概述与功能、分类；
- 4) 手机银行的功能。

(2) 领会

- 1) 使用网上银行及第三方支付平台完成电子商务支付交易流程；
- 2) 典型的第三方支付平台的举例；
- 3) 移动支付的方法。

(3) 应用

互联网金融产品种类； 互联网金融的应用。

(九) 电子商务物流与管理链管理基本知识

1. 考试内容

- (1) 电子商务物流；
- (2) 电子商务配送；
- (3) 供应链管理。

2. 考试要求

(1) 识记

- 1) 物流的七大基本功能；
- 2) 物流的含义；
- 3) 供应链的管理方法。

(2) 领会

- 1) 电子商务环境下物流的特点；
- 2) 电子商务环境下物流的实现模式。
- 3) 电子商务与物流的关系。

(3) 应用

电子商务物流配送的流程。

(十) 客户关系管理基本知识

启航专插本
www.qihangzcb.com

1. 考试内容

- (1) 客户关系概述：
- (2) 电子商务客户关系管理：
- (3) 客户关系管理技术及应用：

2. 考试要求

(1) 识记

- 1) 客户关系概念；
- 2) 客户关系内涵；
- 3) 客户关系管理解决的主要问题。

(2) 领会

- 1) 电子商务客户信息管理；
- 2) 电子商务客户满意与忠诚管理；
- 3) 电子商务客户服务管理；
- 4) 电子商务客户关系管理系统；
- 5) 电子商务客户关系管理的内容与企业应用。

(3) 应用

能够运用客户关系管理的管理理念和技术解决企业管理问题。

III. 考试形式及试卷结构

一、考试形式

闭卷，笔试，试卷满分 100 分，考试时间 120 分钟。

二、试卷题型比例：单选题占 20%，多选题占 10%，名词解释占 20%，简答题占 30%，论述题占 20%。

IV. 参考书目

白东蕊，岳云康：《电子商务概论》（第 4 版），人民邮电出版社，2019 年 9 月

说明：考试大纲以本参考书为基础制定，考试范围为第 1-11 章

V. 题型示例

一、单选题（每小题 2 分，共 20 分）

1. 我国最早产生的电子商务模式是（ ）。

A. B2BB. B2CC. B2CD. B2G

二、多选题（每小题 2 分，共 10 分，少选漏选不得分）

1. B2C 电子商务的主要环节包括（ ）。

A. 物流配送 B. 支付 C. 安全认证 D. 电子商务技术

三、名词解释（每小题 4 分，共 20 分）

1. 网上银行

四、简答题（每小题 6 分，共 30 分）

1. 新零售未来发展的主要方向？（6分）

五、论述题（每题 10 分，共 20 分）

1. 在电子商务活动中，用户应当如何进行网络安全防护？（10分）



启航专插本
www.qihangzcb.com