

广东理工学院 2020 年本科插班生招生考试

《电子商务概论》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。《电子商务概论》课程是广东理工学院招收专科毕业生入读电子商务专业的考试课程之一。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。该考试具有较高的信度、较高的效度、必要的区分度和适当的难度。

II. 考试内容和要求

基本要求：掌握电子商务的基础理论、交易模式、电子商务系统分析与设计方法以及电子商务运作管理能力，并具有从事电子商务实际工作的基本技能和初步能力。检查学生是否达到了教学大纲所规定的基本要求。

第一章 电子商务概述

1、考试内容

- (1) 电子商务的基本概念及分类
- (2) 电子商务与传统商务的区别
- (3) 电子商务的系统组成和一般框架
- (4) 电子商务的产生与发展

2、考试要求：

- (1) 理解电子商务与传统商务的区别、电子商务的分类和功能
- (2) 掌握电子商务的概念和电子商务一般框架
- (3) 掌握电子商务的法律和税收环境
- (4) 了解电子商务的产生和发展

第二章 电子商务技术基础

1、考试内容

- (1) 电子数据交换技术
- (2) 互联网基础
- (3) Web 开发技术

2、考核要求

- (1) 了解电子数据交换的工作原理
- (2) 了解 Web 开发技术的相关知识
- (3) 掌握互联网技术的应用

第三章 B2C 电子商务交易模式

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 电子商务的赢利模式

- (4) B2C 电子商务成功的关键
- (5) 互联网+传统企业的各类模式

2、考试要求

- (1) 理解 B2C 电子商务的模式
- (2) 掌握 B2C 网上交易的流程及 B2C 网站的前台和后台管理功能
- (3) 掌握 B2C 电子商务的赢利模式与成功的关键
- (4) 具有分析不同 B2C 网站的经营模式的能力
- (5) 掌握在“互联网+”环境下，传统企业应该如何开展电子商务活动

第四章 C2C 电子商务交易模式

1、考试内容

- (1) C2C 电子商务概述、特点
- (2) 智慧平台交易模式及交易流程
- (3) 网络拍卖的运作模式
- (4) C2C 平台的盈利模式
- (5) 适合网络销售商品的特点

2、考试要求

- (1) 熟悉 C2C 电子商务的分类、拍卖的相关知识
- (2) 掌握 C2C 网上开店的流程
- (3) 理解并掌握智慧交易平台的流程
- (4) 了解在线零售顾客的特征和我国网络零售业的发展趋势
- (5) 掌握如何在淘宝网上开设和运营店铺

第五章 B2B 和跨境电子商务

1、考试内容

- (1) B2B 电子商务的特点、类型
- (2) B2B 电子商务的优势
- (3) 基于企业自有网站的 B2B 交易
- (4) 基于第三方中介网站的 B2B 交易
- (5) 跨境电子商务的分类
- (6) 跨境电子商务的主要平台、物流、支付

2、考试要求

- (1) 了解 B2B 的相关知识，水平 B2B 和垂直 B2B 的区别
- (2) 掌握 B2B 的电子化交易系统和 B2B 的交易过程
- (3) 掌握跨境电子商务的物流及支付方式
- (4) 了解跨境电子商务的发展趋势
- (5) 理解网络采购和网上招标的基本流程

第六章 网络营销

1、考试内容

- (1) 网络营销概述

- (2) 传统市场营销与网络营销的区别与练习
- (3) 网络市场调研的含义、优势、方法
- (4) 网络营销策略

2、考试要求

- (1) 掌握网络营销的含义及网络营销的职能
- (2) 了解网络市场调研的方法
- (3) 了解网络营销策略
- (4) 掌握网络市场调研报告的撰写
- (5) 掌握运用网络营销策略为企业制定网络营销方案

第七章 电子商务安全

1、考试内容

- (1) 电子商务安全内涵
- (2) 电子商务的安全性要求
- (3) 电子商务安全技术
- (4) 电子商务安全管理

2、考试要求

- (1) 了解电子商务面临的安全威胁，明确电子商务安全的需求
- (2) 掌握保障电子商务安全的方法与技术
- (3) 了解电子商务安全不断完善的管理政策与法规制度

第八章 电子支付

1、考试内容

- (1) 电子支付概念、特点
- (2) 常用网络支付工具
- (3) 网络银行
- (4) 第三方支付

2、考试要求

- (1) 了解电子商务的支付系统
- (2) 掌握常用的电子支付系统
- (3) 掌握现阶段电子支付工具的种类与功能
- (4) 掌握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
- (5) 理解网上银行完成在线支付结算以及银行互联网金融基本操作流程

第九章 电子商务物流

1、考试内容

- (1) 电子商务物流的含义、特点、功能、分类
- (2) 电子商务环境下物流的特点
- (3) 电子商务环境下物流的实现模式
- (4) 电子商务订单履行
- (5) 电子商务配送流程

2、考试要求

- (1) 掌握电子商务环境下物流的特点
- (2) 掌握物流的七个基本功能
- (3) 了解订单履行过程
- (4) 了解电子商务配送的基本流程

第十章 移动电子商务与物联网

1、考试内容

- (1) 移动电子商务的概念、分类及特点
- (2) 移动电子商务的相关技术及服务模式
- (3) 物联网概念、基本特征
- (4) 物联网的体系结构、关键技术

2、考试要求

- (1) 理解移动电子商务的构成
- (2) 理解移动电子商务相关技术及服务模式
- (3) 了解物联网的概念及关键技术
- (4) 掌握移动电子商务和物联网的应用领域

TM

III. 考试形式及试卷结构

一、考试形式

闭卷，笔试，试卷满分为 100 分，考试时间为 120 分钟。

二、试卷内容比例

第一章	约占 10%
第二章	约占 5%
第三章	约占 10%
第四章	约占 15%
第五章	约占 15%
第六章	约占 15%
第七章	约占 10%
第八章	约占 10%
第九章	约占 5%
第十章	约占 5%

三、试卷题型比例

- 单项选择题，占 20%
- 多项选择题，占 15%
- 名词解释，占 20%
- 简答题，占 30%
- 综合分析题，占 15%

四、试卷难易度比例

功？（8分）

广东理工学院 2020 年本科插班生招生考试 《网络营销》考试大纲

一、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。《网络营销》课程是广东理工学院招收专科毕业生入读电子商务专业的考试课程之一。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。该考试具有较高的信度、较高的效度、必要的区分度和适当的难度。

二、考试内容和要求

1、考试基本要求

通过对网络技术和营销理论的学习，使学生对网络营销理论体系有一个系统的了解，对在网络虚拟市场开展营销活动的原理和特点、环境与方法、工具与手段、目标与实施控制等相关内容，得到全面的领会和深刻的认识。

2、考核知识点及考核要求

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。

第一章 网络营销基础知识

一、考试内容

1. 网络营销的概念与特点
2. 网络营销的产生与发展
3. 网络营销与传统营销的关系
4. 网络营销的理论基础

二、考试要求

1. 识记
 - (1) 网络营销的概念
 - (2) 网络营销的特点

- (3) 网络营销的内容
- 2. 领会
 - (1) 网络营销的产生
 - (2) 网络营销的发展趋势
- 3. 简单应用
 - (1) 网络营销对传统营销理论的冲击
 - (2) 网络营销与传统营销的整合
- 4. 综合应用
 - (1) 网络营销的理论基础

第二章 基于网络广告的营销策略

一、考试内容

- 1. 网络广告概述
- 2. 网络广告策划与创意
- 3. 网络广告投放与效果测评

二、考试要求

- 1. 识记
 - (1) 网络广告的定义
 - (2) 网络广告的特点
- 2. 领会
 - (1) 网络广告的类型
 - (2) 网络广告策划的主要内容
- 3. 简单应用
 - (1) 网络广告创意的策略
 - (2) 网络广告效果评估的内容与指标
- 4. 综合应用
 - (1) 网络广告创意的方法
 - (2) 网络广告投放的计费方式

第三章 基于网络公关的营销策略

一、考试内容

- 1. 网络公关概述
- 2. 网络新闻公关
- 3. 网络危机公关

二、考试要求

- 1. 识记



启航专插本
www.qihangzcb.com

- (1) 网络公关定义与构成要素
- (2) 网络危机公关的特点
2. 领会
 - (1) 网络公关面临的挑战
3. 简单应用
 - (1) 网络新闻发布的媒体和渠道
 - (2) 网络危机公关遵循的原则
4. 综合应用
 - (1) 网络危机的应对策略

第四章 基于网络口碑的营销策略

一、考试内容

1. 网络口碑营销概述
2. 网络口碑营销策略
3. 负面口碑营销的控制与管理

二、考试要求

1. 识记
 - (1) 网络口碑的概念及特点
 - (2) 网络口碑营销的概念
2. 领会
 - (1) 网络口碑营销法则
 - (2) 负面口碑产生的动机
3. 简单应用
 - (1) 网络口碑营销的策略技巧
4. 综合应用
 - (1) 网络口碑营销的“5T”模型
 - (2) 有效管理负面口碑

第五章 基于位置的营销策略

一、考试内容

1. LBS 营销
2. LBS 营销模式

二、考试要求

1. 识记
 - (1) LBS 营销概念
 - (2) LBS 营销的特点



启航专插本
www.qihangzcb.com

2. 领会
 - (1) LBS 营销产生的背景
 - (2) LBS 营销的发展趋势
3. 简单应用
 - (1) LBS+地图模式应用分析
 - (2) LBS+O2O 模式应用分析
4. 综合应用
 - (1) LBS+广告模式应用分析

第六章 基于社交网络的营销策略

一、考试内容

1. 社交网络营销概述
2. SNS 营销的运营
3. SoLoMo 营销

二、考试要求

1. 识记
 - (1) 基于社交网络的营销的含义
 - (2) SoLoMo 的概念
2. 领会
 - (1) SNS 营销的优缺点
 - (2) SoLoMo 三要素及其关系
3. 简单应用
 - (1) SNS 营销的 TIIAS 原则
4. 综合应用
 - (2) SNS 营销方法的选择

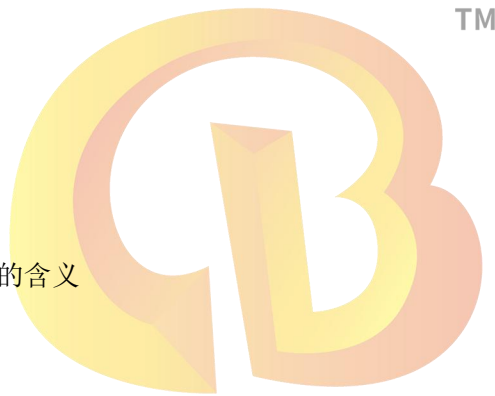
第七章 传统网络营销工具

一、考试内容

1. E-mail 营销
2. 企业网站营销
3. 博客营销
4. 论坛营销

二、考试要求

1. 识记
 - (1) E-mail 营销的主要优势
 - (2) 企业网站的基本形式



启航专插本
www.qihangzcb.com

- (3) 博客营销的特点
- 2. 领会
 - (1) E-mail 营销的效果评价指标
 - (2) 企业网站的主要营销功能
- 3. 简单应用
 - (1) 网站设计中的误区
 - (2) 实施论坛营销的关键工作
- 4. 综合应用
 - (1) 企业网站推广
 - (2) 博客营销的优化和推广

第八章 搜索引擎营销

一、考试内容

- 1. 搜索引擎营销概述
- 2. 搜索引擎竞价广告
- 3. 搜索引擎优化

二、考试要求

- 1. 识记
 - (1) 搜索引擎营销含义
 - (2) 搜索引擎竞价广告含义
- 2. 领会
 - (1) 搜索引擎的工作原理
 - (2) 搜索引擎优化含义
- 3. 简单应用
 - (1) 关键词优化
- 4. 综合应用
 - (1) 网站优化

第九章 网络视频营销

一、考试内容

- 1. 网络视频营销概述
- 2. 网络视频营销的表现形式
- 3. 网络视频营销策略

二、考试要求

- 1. 识记
 - (1) 网络视频营销的概念与优势



启航专插本
www.qihangzcb.com

- (2) 网络视频营销的发展趋势
- (3) 网络视频制作的种类
- 2. 领会
 - (1) 视频病毒营销
 - (2) 微电影
 - (3) 顾客生成内容（UGC）
- 3. 简单应用
 - (1) 网络视频设置与发布技巧
 - (2) 网络视频互动体验营销策略的运用
- 4. 综合应用
 - (3) 网络视频营销策略运用

第十章 移动营销

一、考试内容

- 1. 移动营销概述
- 2. APP 营销策略
- 3. 微营销

二、考试要求

- 5. 识记
 - (1) 移动营销的定义及优劣势
 - (2) APP 营销的定义
- 6. 领会
 - (1) 以 APP 为载体的营销模式
 - (2) 微博营销的基本原则
 - (3) 顾客生成内容（UGC）
- 7. 简单应用
 - (1) 微信平台的营销功能
 - (2) 微信营销的步骤
- 8. 综合应用
 - (1) 微信营销的主流模式
 - (2) 微博营销策略

三、考试形式及试卷结构

- 1、考试形式为闭卷，笔试，考试时间为 120 分钟，试卷满分为 100 分。



启航专插本
www.qihangzcb.com

2、试卷内容比例：第一、二、三章占 30%，第四～五章占 20%，第六～八章占 30%，第九、十章占 20%

3、试卷题型比例：单选题占 20%，多选题占 10%，判断题占 15%，名词解释题占 15%，简答题占 20%，综合分析占 20%。

4、试卷难易比例：易、中、难分别为 30%，50%，20%。

四、参考书目

《网络营销——基础、策略与工具》，何晓兵、何杨平、王雅丽主编，人民邮电出版社，2018。

说明：考试大纲以本参考书为基础制定

五、题型示例

一、单选题(每题 1 分，共 20 分)

1、作为网络营销的常用方法之一，搜索引擎优化的根本目的是什么？()

- A、为用户通过搜索引擎获取有效信息
- B、建设搜索引擎优化导向的网站
- C、让网站符合搜索引擎的收录和排名规则
- D、让网站获得尽可能多的访问量

二、多选题(每题 2 分，选错或多选都无分，共 10 分)

2. 企业网站和微博运营相比，下列说法正确的是()

- A 两者都需要有价值的内容
- B 企业网站的信息更严谨
- C 企业微博内容表现形式可以比企业网站灵活
- D 两者运营效果评价的指标基本一致

三、判断题(每题 1 分，对的打√，错的打×，共 15 分)

3. 网络营销的特点是消费者只在网上购物。()

四、名词解释(每题 5 分，共 15 分)

4. 网络市场调研

五、简答题(每题 10 分，共 20 分)

5. 微信公众号内容的一般原则有几点。

六、案例分析题(共 20 分)

网民看到一些经典的、风趣的、轻松的视频总是情不自禁去转发，视频就会带着公司的信息像病毒一样在互联网上传播。病毒推广的关键在于公司需要有好的、有价值的视频内容，经过视频推广，让商品一炮走红。如“可乐、曼妥思、新乐骋”的视频。

把曼妥思糖放在可乐里，就能发出强烈气泡，这样的试验早有人做过，但是 24 升可乐、120 粒曼妥思，加上一辆雪佛兰新乐骋轿车，将会发生什么呢？

在这个视频中，四位青年在超市采购了可乐和曼妥思及其他商品，然后在电脑上研讨发生原理，又制造了几个能够操控开合的金属喷嘴，全部安排妥当后，开始行动。只见他们将轿车倒到间隔墙面半米左右

的方位，将车放空挡，放下手刹，然后拿出冰镇后的曼妥思，放在可乐罐里，在可乐罐盖上装好事前制造的喷嘴，再把几罐可乐固定在轿车的后备箱里。“一、二、三”，一位青年用工具将喷嘴的开关设备翻开，瞬间，可乐喷涌而出，车辆在喷发的推动力下，利用惯性前行了 66 厘米。

网友们对此赞叹不已，尽管算不上啥新式的代替动力计划，但看过这段视频的网民们记住了这几个“爱做试验”的年轻人和这台时髦的小车。

这段视频的主题十分显著，人们一看就明白视频的主角和暗地的操手肯定是来自上海通用轿车，在它的新车发布一段时间后就出现这样的视频，的确吸引了不少爱车发烧友。

阅读案例，回答下列问题：

- 6、根据案例分析视频病毒式推广的营销效果。（10 分）
- 7、如何做好视频营销？（10 分）



启航专插本
www.qihangzcb.com