

## 2020 年广东科技学院 专插本考试大纲

### 《电子商务》电子商务概论

#### 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。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。

#### 二、考试内容及要求

##### （一）考试基本要求

通过课程的学习使学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的基本理论与应用方法，领会研究电子商务对经营者的启示，为企业拓展市场、提高服务质量提供科学依据。

##### （二）考核知识点及考核要求

本大纲的考核中，按照“识记”、“领会”、“应用”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。

#### 第 1 章 电子商务基本概念

##### 一、考核知识点

- 1、电子商务的基本概念
- 2、电子商务的特点
- 3、电子商务应用模式

##### 二、考核要求

##### 1、识记

- （1）电子商务定义
- （2）电子商务的主要特点
- （3）电子商务五种交易模式的含义

##### 2、领会

- （1）电子商务发展历程
- （2）电子商务对社会产生的影响

##### 3、应用

- （1）B2C 模式

(2) B2B 模式

(3) C2C 模式

## 第 2 章电子商务技术基础

### 一、考核知识点

1、互联网的基本概念

2、互联网接入方式

3、IP 地址

4、域名

5、虚拟空间

### 二、考核要求

#### 1、识记

(1) 互联网的定义

(2) 互联网协议

(3) 互联网接入方式

(4) IP 地址的概念及其分类

(5) 域名的概念及其分类

(6) 虚拟空间的方法

#### 2、领会

(1) 互联网与万维网的区别

(2) 域名与 IP 的对应关系及域名的商业价值

#### 3、应用

(1) 域名注册

(2) 域名策略

## 第 3 章网站建设基础

### 一、考核知识点

1、网站建设的概念

2、网站发挥的作用

3、网站建设的方法

4、网站类型

5、选用适宜的网站平台

6、网站建设的流程

### 二、考核要求

#### 1、识记

(1) 网站建设的方法

(2) 网站类型

(3) 网站建设流程

#### 2、领会

(1) 从不同角度理解网站建设的概念

(2) 网站应该发挥的作用

3、应用

(1) 选用适宜的网站平台

#### 第4章 网站运营

一、考核知识点

1、购买域名

2、购买虚拟空间

3、人员配置

4、客户服务类别

5、网站装修

二、考核要求

1、识记

(1) 域名起名应遵循的原则

(2) 网站人员配置

(3) 客户服务类别

2、领会

(1) 虚拟空间的考察指标

3、应用

(1) 熟悉网站装修步骤

#### 第5章 网站评估

一、考核知识点

1、网站技术标准

2、网站运营标准

3、网站评估工具

二、考核要求

1、识记

(1) 多种在线沟通方式

(2) 网站排名

(3) 网站 PR 值

(4) 客户粘度

2、领会

(1) 网站评估的指标

3、应用

(1) 网站评估工具

#### 第6章 网络营销

一、考核知识点

1、搜索引擎

2、电子邮件营销

- 3、网络广告
- 4、病毒性营销
- 5、交换链接
- 6、微信营销
- 7、微博营销
- 二、考核要求

#### 1、识记

- (1) 搜索引擎的概念、分类
- (2) 关键词的匹配方式及选择方法
- (3) 垃圾邮件的特征
- (4) 网络广告的概念、类型及计费模式
- (5) 病毒性营销的概念、特点及常用方法
- (6) 交换链接的概念及主要方法
- (7) 微信营销的方法

#### 2、领会

- (1) 提高网络广告效果的方法
- (2) 微博营销的优缺点分析

#### 3、应用

- (1) 知名的搜索引擎介绍
- (2) 微信公众平台上的客户管理与维护

### **第7章电子支付**

#### 一、考核知识点

- 1、电子货币
- 2、网络银行
- 3、第三方支付平台

#### 二、考核要求

##### 1、识记

- (1) 电子货币的含义、功能及优点
- (2) 网络银行的概念及特征
- (3) 第三方支付平台的概念、特点及赢利方式

##### 2、领会

- (1) 储值卡、银行卡、信用卡的功能和使用方法

##### 3、应用

- (1) 第三方支付平台的操作流程
- (2) 网络银行的业务种类

### **第8章电子商务安全**

#### 一、考核知识点

- 1、电子商务安全概述

2、互联网安全

3、病毒

4、电子商务安全技术

二、考核要求

1、识记

(1) 电子商务安全要求

(2) 互联网安全主要表现的几个方面

(3) 病毒的概念

(4) 数据加密技术的概念与分类

(5) 认证技术的概念及分类

2、领会

(1) 电子商务安全的重要性

(2) 对称加密与非对称加密的区别

(3) 黑客防范技术的方法

3、应用

(1) 各种认证技术的作用

(2) 安全电子交易协议 SSL 和 SET 的主要内容

## 第 9 章 电子商务物流

一、考核知识点

1、物流的基本概念

2、电子商务物流的特点

3、物流信息技术

4、物流配送

二、考核要求

1、识记

(1) 物流的定义及分类

(2) 物流的基本职能

(3) 电子商务物流的特点

(4) 物流信息技术的种类

2、领会

(1) 与物流相关的“四流”

(2) 电子商务与物流的关系

3、应用

(1) 物流配送各种方式的应用

## 第 10 章 电子商务法规

一、考核知识点

1、电子商务立法指导原则

2、电子商务交易合同的法律问题

### 3、电子签名法规

#### 二、考核要求

##### 1、识记

- (1) 电子商务立法指导原则
- (2) 电子签名法规

##### 2、领会

- (1) 电子商务交易合同的法律问题

## 第 11 章 电子商务赢利模式

#### 一、考核知识点

- 1、适合在网上销售的产品
- 2、传统企业的上网益处
- 3、网络企业的赢利模式

#### 二、考核要求

##### 1、识记

- (1) 适合在网上销售的产品
- (2) 网络企业的赢利模式

##### 2、领会

- (1) 传统企业的上网益处

##### 3、应用

- (1) 选择适合网上销售的产品

## 第 12 章 “互联网+” 战略介绍

#### 一、考核知识点

- 1、“互联网+”的深刻内涵
- 2、“互联网+”主要内容

#### 二、考核要求

##### 1、识记

- (1) “互联网+”的含义
- (2) “互联网+”的特点

##### 2、领会

- (1) “互联网+”主要内容

### 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。

2、试卷题型比例：单选题占 20%，判断题占 10%，名词解释题占 20%，简答题占 30%，论述题占 20%。

### 四、参考书目

戴建中：《电子商务概论》(第 3 版)，清华大学出版社，2016 年年 11 月第 3 版。

说明：考试大纲时以本参考书为基础制定，考试范围为第 1-12 章。

### 五、题型示例

#### 一、单选题(每题 2 分，共 20 分)

- 1、企业与消费者之间的电子商务用什么表示？（ ）  
A、B2C            B、B2B            C、C2C            D、B2G

二、判断题(每题 1 分，对的打√，错的打×，共 10 分)

- 1、电子商务中的“电子”是指技术手段，“商务”是指商业模式，电子商务的重点在商务。（ ）

三、名词解释(每题 4 分，共 20 分)

- 1、电子商务

四、简答题(每题 6 分，共 30 分)

- 1、简述网站建设的流程。

五、论述题(每题 10 分，共 20 分)

- 1、新浪、搜狐、网易都是门户网站，它们是靠什么来赢利的？

## 2020 年广东科技学院 专插本考试大纲

### 《电子商务》网络营销

#### 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。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。

#### 二、考试内容及要求

##### (一) 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。

##### (二) 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 1 章 网络营销的理论基础

##### 一、考核知识点

- 1、网络营销基本概念
- 2、网络营销的发展历程

### 3、网络营销的层次分析

#### 二、考核要求

##### 1、识记

- (1) 网络营销的诞生及发展演变
- (2) 中国网络营销的发展历程及特征

##### 2、领会

- (1) 网络营销的顾客价值

##### 3、简单应用

- (1) 网络营销的信息传递原理和主要特点
- (2) 网络营销信息传递交互性的实质和信息传递的一般原则

##### 4、综合应用

- (1) 网络营销的基本概念
- (2) 网络营销的职能体系

## 第2章网络营销工具体系

#### 一、考核知识点

- 1、网络营销工具
- 2、网络营销信息源创建及发布管理工具
- 3、网络信息传递渠道工具和服务
- 4、在线顾客交互工具与资源

#### 二、考核要求

##### 1、识记

- (1) 在线顾客交互工具与资源
- (2) 网络营销管理分析工具

##### 2、领会

- (1) 网络营销信息源创建及发布管理工具

##### 3、简单应用

- (1) 网络信息传递渠道工具和服务

##### 4、综合应用

- (1) 网络营销工具的分类体系

## 第3章内容营销基础

#### 一、考核知识点

- 1、企业网站的内容营销
- 2、许可 Email 营销基础
- 3、博客营销基础
- 4、网络分享式内容营销方法
- 5、病毒性营销
- 6、微信营销之公众号营销
- 7、搜索引擎营销



## 二、考核要求

### 1、识记

- (1)企业网站的内容营销
- (2)许可 Email 营销基础

### 2、领会

- (1)博客营销基础
- (2)网络分享式内容营销方法

### 3、简单应用

- (1)病毒性营销

### 4、综合应用

- (1)微信营销之公众号营销
- (2)搜索引擎优化

## 第 4 章网络广告基础

### 一、考核知识点

- 1、网络广告的形式
- 2、网络广告的网络营销价值
- 3、网络广告的基本要素及本质
- 4、评价网络广告效果的常见方法

### 二、考核要求

#### 1、识记

- (1)网络广告的网络营销价值
- (2)网络广告形式

#### 2、领会

- (1)网络广告的基本要素及本质

#### 3、综合应用

- (1)评价网络广告效果的常见方法

## 第 5 章社会化网络营销基础

### 一、考核知识点

- 1、社会化网络营销的特点及功能
- 2、网络社群营销
- 3、微博营销

### 二、考核要求

#### 1、识记

- (1)社会化网络营销的特点及功能

#### 2、领会

- (1)社会化网络营销的基本内容及方法

#### 3、综合应用

- (1)微博营销

## (2) 网络社群营销

### 第 6 章生态型网络营销模式

#### 一、考核知识点

- 1、生态型网络营销的概念及特点
- 2、网络会员制营销(网站联盟)
- 3、微信分销三级返利营销模式
- 4、众筹营销模式

#### 二、考核要求

##### 1、识记

- (1)生态型网络营销的概念及特点
- 2、简单应用
- (1)网络会员制营销(网站联盟)
- 3、综合应用
- (1)微生态：微信分销三级返利营销模式
- (2)众生态：众筹营销模式

### 第 7 章资源合作及分享式营销

#### 一、考核知识点

- 1、网络营销资源合作的类别及模式
- 2、网站交换链接
- 3、网络可信度资源合作
- 4、网络百科平台的知识分享营销
- 5、ASK 网络社区营销

#### 二、考核要求

##### 1、识记

- (1)网络营销资源合作的类别及模式
- 2、领会
- (1)网站交换链接的网络营销意义
- (2)ASK 网络社区营销

##### 3、简单应用

- (1)网络可信度资源合作

##### 4、综合应用

- (1)网站交换链接的常见形式
- (2)网络百科平台的知识分享营销

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

#### 四、参考书目

冯英健：《网络营销基础与实践》（第五版），清华大学出版社，2016 年。

说明：考试大纲时以本参考书为基础制定，考试范围为第 1-7 章。

## 五、题型示例

### 一、单选题(每题 2 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、判断题(每题 1 分，对的打√，错的打×，共 10 分)

1、网络营销的特点是消费者只在网上购物。( )

### 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、微信公众号内容的一般原则有几点。

### 五、案例分析题(共 20 分)

#### “新江南”公司的 Email 营销

“新江南”是一个旅游公司，为了在“五一黄金周”之前进行公司旅游项目促销，公司营销人员计划将网络营销作为一项主要的促销手段，其中将 Email 营销作为重点策略之一。由于公司在网络营销方面以前并没有多少经验，因此这次活动计划将上海作为试点城市，并且在营销预算方面比较谨慎，并不打算大量投入广告，仅选择部分满足营销定位的用户发送 Email 广告。目前暂时没有条件开展网上预订活动，主要是品牌宣传，并为网下传统渠道的销售提供支持。

“新江南”公司的网络营销现状为：公司网站已经建立两年多的时间了，但是网站的功能比较简单，主要是公司介绍、旅游线路介绍、景点介绍等等，网站上有一个会员注册区，有用户 1000 多人，但是由于疏于这方面的管理，已经有半年多的时间没有向会员发送过信息了，最后一次发送是元旦前的促销信息，向会员发送新增的旅游线路。因此，公司内部的营销资源非常有限，还需要借助于专业服务来发送 Email 广告。在选择服务上，花费了比较多的时间，因为首先要对服务的邮件列表定位程度、报价和提供的服务等方面进行比较分析，在多家可提供 Email 营销服务的网站中，“新江南”最终选择了新浪上海站，该网站有一份关于上海市白领生活的电子周刊，订户数量超过 300,000，这份电子刊物将作为本次 Email 营销的主要信息传递载体。为了确保此次活动取得理想的效果，计划将从 3 月 26 日开始连续四周投放 Email 营销信息，发送时间定为每周三，前两次以企业形象宣传为主，后两次针对公司新增旅游路线进行推广。接下来该公司的市场人员的主要任务是设计 Email 广告的内容，针对内部列表和外部列表分别制作，并且每

个星期的内容都有所不同，他们仍然有许多工作需要准备。 Email 营销活动结束后，当网络营销人员分析每个月的公司网站流量时，吃惊的发现，在进行 Email 营销期间，公司网站的日平均访问量比上个月增加了 3 倍多，日均独立用户数量超过了 1000 人，而平时公司网站独立用户数量通常不到 300 人，尤其在发送邮件的次日和第三日，网站访问量的增加尤为明显，独立用户数量的最高记录日达到了 1500 多人。从这次活动，公司的营销人员也发现了两个问题：一是内部列表发送后退回的邮件比例相当大；二是企业网站上的宣传没有同步进行，来到网站浏览的用户的平均停留时间只有 3 分钟，比活动开始前用户的平均停留时间少了 2 分钟。

根据上述案例材料回答下列问题：

- 1、该公司现在访问量得到提升的主要原因在哪里？其以往访问量不高又是为何？（10 分）
- 2、如今该企业存在什么问题？你觉得该公司现在应该怎样解决此问题？（10 分）



启航专插本  
[www.qihangzcb.com](http://www.qihangzcb.com)