**跨境电子商务试题**

**问答题：**

1. 什么是外贸电子商务（跨境电商）？简述外贸电子商务的作用。
2. 简述外贸电子商务的优势和存在的问题（局限性）？
3. 描述外贸电子商务平台交易模式。
4. 外贸电子商务的物流有哪三种方式?
5. 列举3种国际支付方式。
6. 什么是第三方电子商务平台？简述第三方电子商务平台的特点。
7. 第三方电子商务平台的分类有哪些？
8. 选择外贸电子商务平台的依据有哪些？
9. 第三方外贸电商平台的盈利模式有哪些？
10. 第三方外贸电商平台提供的服务有哪些？
11. 列举不少于5个知名的外贸电子商务平台
12. 选择第三方外贸电商平台应考虑的因素有哪些？
13. 亚马逊平台商品搜索的方法有哪四种？
14. 亚马逊平台商品描述页面包括哪些部分组成？
15. 全球速卖通与淘宝的区别是什么？
16. What’s the difference between AliExpress and Alibaba?
17. 全球速卖通的买家和卖家分别是？
18. 全球速卖通平台如何拓展买家？
19. 全球速卖通平台如何拓展卖家？
20. 列举全球速卖通会员类型？
21. 全球速卖通平台收费来源有哪些？
22. 全球速卖通平台的定位与特点？
23. 速卖通网站首页的Superdeals和Bestselling 包括哪几个版块？
24. 描述在速卖通平台买家购物的具体流程。Describe the Detailed Shopping Guide.
25. 如何在速卖通平台搜索商品？搜索方式有哪些？How to search products on AliExpress.com?
26. 速卖通平台的商品页面包括哪些部分？What does product detail page include?
27. 在速卖通平台有哪几种方式联系卖家？How to contact sellers on AliExpress.com？
28. 贸易通的功能和优势有哪些？What can we do with TradeManager?
29. 速卖通平台允许的支付方式有哪些？What payment methods can a buyer use on AliExpress.com?
30. 列举速卖通平台的物流方式。List some shipping methods on AliExpress.com.
31. 给卖家写一封英文询盘信，询问你感兴趣的商品是否现货、规格等产品信息、及支付物流方式，并告知卖家你将订购的数量、及询问优惠情况。
32. 给买家回复一封报盘信，对对方的询盘表示感激，告知买家所有商品都是现货销售、发货日期在3天之日、 China Post Air Mail免邮、购买10件以上可以有5%的折扣。
33. 如何在速卖通注册卖家账户？（两种注册方式）
34. 简述选品的三个步骤。
35. 什么样的商品适合在线交易？什么样的商品不宜在线交易？
36. 选品的数据获得途径有哪些？
37. 站外选品的方法有哪些？
38. 在线产品发布的七步法是什么？
39. 优质产品发布的七大特征有哪些？
40. 产品发布包括哪些内容？
41. 产品标题的用途是什么？产品标题可以包含多少个字符？标题设置时应该注意哪些问题？
42. 简述标题制作的流程。
43. 什么是标题制作的“三段法”？
44. 描述标题的一般格式（标题一般包括哪些组成部分？）
45. 获得关键词的途径有哪些？（如何选择关键词？）
46. 给商品定价时应考虑的因素有哪些？
47. 分别写出商品网上销售价格的公式和包邮产品网上销售价格的公式。
48. 列举图片银行的四大基本功能。
49. 列举产品详情页一般包括哪些模块或图片区（至少列举5项以上）
50. 列举产品分组的功能。
51. 合理的产品分组排序方式及应避免的问题
52. 产品管理页面功能有哪些？
53. 产品管理页面产品的5种状态是什么？
54. 产品管理页面查找产品的5种方式有哪些？
55. 获得橱窗有哪两种方式？
56. 什么是产品互链工具？产品互链工具有什么作用？
57. 产品信息模块包括哪两个模块？有什么作用？
58. 列举几种平台常用的邮政物流的方式。
59. 简述EMS的优点。
60. 简述邮政大、小包的优点。
61. 列举几种平台常用的商业快递方式。
62. 简述商业快递的优缺点。
63. 列举几种平台常用的专线物流方式。
64. 什么是海外仓储集货的物流方式？
65. 国际邮政小包线上发货的好处有哪些？
66. 国际邮政小包线上发货操作步骤。

**计算题：**
1. 上海辉达进出口贸易有限公司物流包装部处理完订单将包裹交付货代处，其中两个包裹的重量分别为6.14KG和3.89KG，前者发往美国加利福尼亚州，后者发往美国华盛顿。据此分别计算EMS运费（折扣：五二折，美国物品类首重240元，续重75元）
2. 上海徐汇区张小姐主营时尚配件产品，近日接到价值24美金的速卖通订单（20副耳坠，产品规格25g/副），张小姐为了让顾客能够快速收到产品，决定将货物使用EMS发往英国，货代给出的折扣为四七折，请据此计算该笔订单张小姐预计支付货代运费多少元（英国物品类首重280元，续重75元）
3. 上海某外贸公司的一位加拿大老客户再次购买该司产品，订单金额为300美金，订单产品为30副太阳镜，公司包装部门处理完后称得包裹重量为4KG，业务经理为了考查公司实习生小王的业务知识，要求其就此订单分别计算不同物流方式所需运费。
（1）EMS（五折，加拿大物品类首重280元 续重75元）
（2）中国邮政小包挂号（加拿大，5区，系数按照90.5计算）
（3）香港小包挂号（系数按照115计算）
4. 请比较说明常用跨境物流方式的优缺点（DHL、EMS、China Post Registered Air Mail和Hong Kong Post Air Mail）
5. 假设货物是1.2kg，使用China Post Air Mail 发往美国，设置五区包邮，那七区的标准运费折扣是多少？（保留两位整数）

**操作题：**

1. 搜索国内主要招聘网站，了解有关外贸电商或跨境电商的相关职位及从事这一行业应具备的素质与能力。

2、浏览国内主要第三方B2B\B2C外贸电商网站和外贸论坛，并选择注册。

3、熟悉并翻译amazon.com平台的一级和二级类目。

4、在amazon.com平台在用四种方法搜索商品。（类目搜索、关键词搜索、按条件排序搜索和筛选精准搜索）

5、了解amazon.com平台商品描述页面的组成，并翻译商品描述页面。

6、在amazon.com平台注册账户，并完成账户信息，包括地址信息、支付信息等。

7、在amazon.com平台完成一笔跨境交易，体验购物过程及了解支付及运输的方式。

8、比较速卖通和亚马逊两个平台的首页结构。

9、并翻译速卖通平台的一级和二级类目、比较亚马逊平台类目。

10、用不同的方式，在速卖通平台搜索某一商品，比较亚马逊平台搜索。

11、选择某一热销商品，分析其产品页面组成和支付物流方式。

12、给卖家写一封英文询盘信，询问你感兴趣的商品是否现货、规格等产品信息、及支付物流方式，并告知卖家你将订购的数量、及询问优惠情况。

13、给买家回复一封报盘信，对对方的询盘表示感激，告知买家所有商品都是现货销售、发货日期在3天之日、 China Post Air Mail免邮、购买10件以上可以有5%的折扣。

14、在AliExpress.com平台注册卖家账户，编辑完善个人信息；注册支付宝账号，进行实名认证。

15、通过开店考试，开通店铺。

16、利用数据纵横——行业情报进行分析（行业数据、行业趋势），并下载平台30天内行业趋势数据分析数据，确定打算进入的行业。

17、利用数据纵横——选品专家进行分析，并下载平台30天TOP热销、热搜产品词数据和30天TOP 热销、热搜属性数据，使用Excel进行分析（综合指数、数据透视表）。

18、使用数据纵横行业情报和选品专家数据进行选品，并写一份分析报表，包括图表、数据分析和文字描述。

19、利用数据纵横——搜索词分析（热搜词、飙升次、零少词），并下载平台30天数据，使用EXCEL进行分析（Vlookup函数）。

20、运用数据纵横——搜索词分析，选择关键词，参考平台系统提供的热词和大卖家销售量大的产品标题，设置产品标题。

21、使用EXCEL设置价格公式设置产品价格计算公式并计算产品网上销售价格。

22、填写商品属性；收集、选择、处理相关产品图片并制作相关文案；制作完整的产品描述页面、成功发布产品。

23、查看正在销售的产品，选择某一产品进行编辑，设置批发价，10件以上，9折

24、查看正在销售的产品，选择某一产品进行编辑，设置每多买一件，重量增加0.1kg

25、查看正在销售的产品，选择某一产品进行编辑，设置打包销售(10件一包)

26、选择5个产品进行批量下架

27、选择所以产品，批量修改发货期为9天

28、选择某一产品分组，批量修改销售方式为打包销售（10件一包）、修改包装重量（在原来重量的基础上增加或减少0.1kg、增加或减少10%）、修改价格（在原来价格的基础上增加或减少1美元、增加或减少10%）

29、选择某一产品分组，在关键词前添加FREE SHIPPING，并把商品零售价格提高5美元

30、选择两个产品进行橱窗推荐

31、创建新产品分组NEW ARRIVIALS/ POMOTION，选择5个产品将它们移入新的产品分组

32、选择某一产品分组，并创建子分组，对进行组内产品管理的操作（添加产品、移出该组、移动到某组）

33、创建产品组TOP SELLING，将30天内发布的产品按销售量自动分组，热销商品在先

34、创建某一新产品分组，按指定发布类目自动分组

35、按日期新建分组，并将一张图片上传到该组，要求添加水印（水印不带边框，在图片下部），然后将此图片移至未分组图片

36、选择某张图片并删除、到图片回收站找到此图并还原

37、选择4个商品，新建关联产品模块，并将新模块插入所有产品详细描述页面顶部

38、新建产品公共信息模块，内容为公共、物流、支付、售后等信息，并将新模块插入所有产品详细描述页面底部

39、创建新运费模板，要求：

40、服务模板和尺寸模板的创建

41、选择淘代销产品：（韩都衣舍）选择2件并认领

42、选择淘代销产品：按关键词家居饰品搜索，选择淘宝销量最高的，排在搜索页面第一的所有产品，选择2件并认领

43、同步代销产品库存

44、在销售部添加一个子账号，角色为Sales Assistant，最后创建改账号的贸易通

45、对比各物流方式价格：通过物流方案查询工具，对比1kg、小于2kg及2kg以上物品各物流方式的价格，并总结。

46、查看同行的物流设置，参考并设置相同的运费模板

47、设置一个只使用中国邮政挂号小包的运费模版

48、要求：1、新增运费模板?? 2、全部红标热门国家包邮，其余国家按标准运费收取50%?? 3、承诺到货时间 设置为一区39天? 二区39天? 三区35天? 四到十区55天

49、按要求设置一个1KG的运费模板，1、C**hina Post Air：**1-5区免运费，6-9区标准运费并给予正确的运费折扣，10区不发货；**2、EMS：**1-8区国家按照标准运费4折收取运费，9区不发货。

50、联系线上物流服务商，索取国际物流报价单，并根据报价单设置多个新增运费模板

51、创建人民币收款账户及美元收款账户

52、开通店铺，设计、装修店铺（店招板块、图片轮播、商品推荐、自定义内容区）

53、创建、修改店铺名称

54、选择店铺配色（湖蓝、蓝色、红色、棕色）

55、在店铺右边添加一个自定义模块，无模块名称，插入某一商品图片，并在该图片上添加产品链接

56、在店铺右边添加产品推荐模块，名称RECOMMEND，产品排列一行5个产品，共10个产品，按销量排序

57、在店铺右边添加产品推荐模块，名称 NEW ARRIVIALS，将新品产品组的产品，按一行4个产品排列，共10个产品

58、添加图片轮播模块，设置图片高度（100-600px），添加图片和链接地址

59、在店铺添加自定义模块，加入关联产品推荐、公告、或售后信息

60、设计、制作产品内页文案及图片

61、设计、制作活动广告语、宣传语、购物广告等文案并制作广告图、产品主图、轮播图片

62、翻译所有询盘模板，并回复。（回复催促下单、回应买家砍价、断货、关于支付、关于合并支付及修改价格、提醒买家尽快付款、订单超重导致无法使用小包免邮的回复、关于海关税、因物流风险，无法向买家国家发货时的回复、已发货通知、关于物流问题等）

63、翻译买家可能遇到的问题的相关英文模板（无法完成下单、Message box to seller、付款问题等）

64、回复客户的中差评（原因：商品与实物的差异、由于关税或银行手续费产生的额外费用等）；

65、翻译完善服务模板（买家询问产品信息、鼓励买家提高订单金额和订单数量、提醒买家已经发货、完成交易表示感谢、推广新产品、买家已下单但未支付、订单被关闭、回复大量订单的询盘、海关问题、退换货问题）；

66、编写行业相关的Warm Tips；

67、写一封营销邮件，首先感谢客户对本店铺一直以来的支持、对本店商品的喜欢，通知客户本店铺正在进行的促销活动，时间自拟，并复制活动链接，提醒客户促销时间、数量有限及时购买。

68、根据促销活动制作促销海报