

电子商务概论（农）

单选(84)

- 1、B2B 模式即（）。-->[A.企业对企业的模式](#)
- 2、B2C 模式即（）。-->[B.企业对消费者的模式](#)
- 3、SSL 是（）的简称。-->[B.安全套接层协议](#)
- 4、XYZ 公司帮助个人将产品出售给其他入，并对每一笔交易收取一小笔佣金。这属于哪一种电子商务模式（）。
B.C2C
- 5、YZ 公司帮助个人将产品出售给其他入，并对每一笔交易收取一小笔佣金，这属于哪种电子商务模式（）。-->[B.C2C](#)
- 6、（）的诞生使互联网具备了多媒体应用能力，从而使电子商务成为互联网应用的最大热点。-->[D.Web](#)
- 7、（）活动中发生了商品所有权的转移。-->[D.商流](#)
- 8、（）模式可以为消费者提供跨金融机构和运营商的移动支付服务。-->[B.第三方运营](#)
- 9、（）模式可以以中介的方式为消费者提供跨金融机构和运营商的移动支付服务。-->[B.第三方运营](#)
- 10、（）是将业务文件按照一个公认的标准从一台计算机传输到另一台计算机的电子传输方法。
C.EDID
- 11、（）是降低物流成本、提供物流效率的关键。-->[D.信息化建设](#)
- 12、（）是利用分布在约 2 万公里高空的多颗卫星对地面目标状况进行精确测定以进行定位、导航的系统。-->[B.GPS](#)
- 13、（）是目前国内唯一集电子商务、企业品牌推广和在线商务洽谈为一体的农业商务系统。-->[D.农博商务通](#)
- 14、（）是企业通过为访问者无偿提供感兴趣的资源，吸引访问者访问，提高网站流量，并从中获取收益。-->[D.免费促销](#)

- 15、（）是受法律承认的权威机构，负责发放和管理电子证书，使网上交易的各方能够互相确认身份。-->[C.认证中心](#)
- 16、（）是通过为访问者无偿提供感兴趣的资源，吸引访问者访问，提高网站流量，并从中获取收益。-->[D.免费促销](#)
- 17、（）是一个经证书认证机构数字签名的包含用户身份信息以及公开密钥信息的电子文件。-->[D.数字证书](#)
- 18、（）是一种设置在需要控制物品出人的门口的射频识别技术。-->[A.电子商品防窃系统](#)
- 19、（）是一种为地理研究和地理决策服务的计算机技术系统。-->[A.GIS](#)
- 20、（）是以直接向消费者销售的商品为对象、以单个商品为单位使用的条形码。-->[D.商品条形码](#)
- 21、（）是指低成本、快速、高效地提供大批量的定制化产品或服务。-->[C.大规模定制](#)
- 22、（）是指接受商家的送货委托，组织运送无法从网上直接得到的商品，跟踪商品的流向，将商品送到消费者手中。-->[C.物流](#)
- 23、（）是指能够在电子文件中识别交易人身份，并起到与手写签字或者盖章同等作用的电子技术手段。-->[B.电子签名](#)
- 24、（）是指企业作为市场主体、社会公民，作为各种资源的索取者与使用者，应当对其所处的社会环境和自然环境负起经济、法律与道德责任。-->[B.企业的社会责任](#)
- 25、（）是指设置价值较高的奖品，消费者通过多次购买或多次参加某项活动来增加积分以获得奖品。-->[B.积分促销](#)
- 26、（）是指为了满足消费者需求而进行的农产品及相关信息从生产者到消费者之间的物理性流动，主要包括农产品加工、包装、储存、运输、配送等环节。-->[D.农产品物流](#)
- 27、（）是指一系列可通过互联网浏览器浏览的，具有相互超级链接的多媒体文档的集合以及完成这些文档的存放、查找、搜索、发布的物理设备和各种其他相关硬件、软件系统。-->[B.站点](#)
- 28、（）是指以便一个人或数人获得超出参加活动成本的奖品为手段进行商品或服务的促销。-->[A.网上抽奖促销](#)
- 29、（）是指以折扣的形式使顾客获取价格优惠。-->[C.网上打折促销](#)
- 30、（）是指银行借助电脑或其他智能设备，通过互联网技术或其他公用信息网，为客户提供的多种金融服务。-->[C.网上银行服务](#)
- 31、（）是指由两个或两个以上的经济组织为实现特定的物流目标而采取的长期联合与合作。-->[C.企业物流联盟模式](#)
- 32、（）是指在技术、经济高度发达的现代社会里，掌握信息技术和商业规则的人，系统化运用电子工具，高效率、低成本地从事以商品交换为中心的各种活动的总称。-->[B.电子商务](#)
- 33、（）是指在技术、经济高度发达的现代社会里，掌握信息技术和商业规则的人，系统化运用电子工具，高效率、低成本地从事以商品交换为中心的各种活动的总称。-->[B.电子商务](#)
- 34、（）是中华人民共和国农业部官方网站。-->[A.中国农业信息网](#)
- 35、（）也被称为“无纸贸易”或“无纸交易”。-->[C.EDI](#)
- 36、常见问题解答的英文简称是（）。-->[D.FAQ](#)
- 37、电子商务创业项目的生命侧期包括启动，计划、实施、（）四个阶段，-->[B.收尾](#)
- 38、电子商务创业项目的生命周期包括启动、（）、实施、收尾四个阶段。-->[B.计划](#)
- 39、电子商务的主体是（）。-->[A.商业活动](#)
- 40、电子商务法是调整在计算机环境下开展的，以（）为交易手段而形成的电子交易形式法律关系的法律规范的总称。-->[A.数据电文](#)
- 41、电子商务系统有效运行的实质是（）。-->[D.“四流”协同互动](#)
- 42、电子商务系统运行原理的实质是（）。-->[D.“四流”良性互动](#)
- 43、读取或读 / 写电子标签信息的设备是（）。-->[B.阅读器](#)
- 44、个人在淘宝网上进行农村农副产品销售的电子商务创业项目一般属于（）项目。-->[C.小型](#)
- 45、关于安全支付的个人习惯说法不正确的是（）。-->[C.在公共场合使用网上银行](#)
- 46、关于电子签名说法错误的是（）。-->[A.电子签名无法复翻](#)
- 47、关于电子商务活动中物流、商流和信息流之间的关系，正确的表述是（）。
D.没有信息流，商流和物流就不能顺利进行
- 48、关于金融机构主导的移动支付模式说法错误的是（）。-->[C.不同金融机构之间的移动支付业务互联互通性好](#)
- 49、关于金融机构主导的移动支付模式说法错误的是（）。-->[C.不同金融机构之间的移动支付业务互联互通性好](#)
- 50、关于系统访问密码的设置常识，说法错误的是（）。-->[A.使用生日、电话、身份证等容易记忆的数字做密码](#)
- 51、国际贸易中以（）付款的方式居多。-->[C.信用证付款](#)
- 52、国内某酿酒企业推出了一种类似于啤酒口感的饮料，将其定位为喝多少都不会醉的啤合了那些经常饮用啤酒而又担心醉酒的人的需要，其目标市场定位依据是（）。-->[C.顾客得到的利益](#)
- 53、将商务或行政事务按照一个公认的标准，形成结构化的事务处理或文档数据格式，从计算机到计算机的电子传输方法是（）。-->[B.EDI](#)
- 54、将信息从个人计算机传递到中央计算机系统上，让网络上的人都能看到，这种行为叫（）。-->[C.上传](#)
- 55、交易双方利用可获取的商品信息和信用信息选择交易对象的行为称为（）。-->[A.交易配对](#)
- 56、利用农家小院和绿色农产品进行的农村旅游是（）。-->[A.生态旅游](#)
- 57、美国米勒啤酒公司曾将其原来唯一的品牌“高生”啤酒定位于“啤酒中的香槟”，吸引了许多不常饮用啤酒的高收入职业女性，其目标市场定位的依据是（）。-->[D.顾客类型](#)
- 58、目前在电子商务活动中少、们使用的电子工具主要是（）。-->[D.互联网](#)
- 59、能够充当客户和商家之间信用中介的支付平台是（）。-->[A.支付宝](#)
- 60、农业电子商务应用中，主要有农副产品销售、农业技术学习、农业远程信息服务和（）。-->[A.农村旅游](#)
- 61、企业将非核心优势的物流业务全部交由物流代理公司来完成的业务模式是（）。-->[B.物流业务外包模式](#)
- 62、山里人家、海边渔家乐、务农旅游等一系列旅游项目属于（）。-->[B.生态旅游](#)
- 63、适合作网上支付密码的是（）。-->[C.A7y4uu88](#)
- 64、适合做网上支付密码的是（）。-->[C.A6xtuu55](#)

- 65、通过（）活动发生商品所有权的转移。-->D.商流
- 66、通过为访问者无偿提供感兴趣的资源，吸引访问者访问，提高网站流量，并从中获取收益的促销方式是（）。
D.免费促销
- 67、网络市场调研活动的最后一个阶段是（）。-->D.撰写报告
- 68、网上折价促销是（）。-->C.通过对商品打折活动促进销售
- 69、我国电子商务立法目前所处的阶段是（）。-->D.还没有独立的电子商务法
- 70、物流、商流和信息流之间的关系，正确的表述是（）。-->D.没有信息流，商流和物流就不能顺利进行
- 71、物流全部外包模式是企业将（）的物流业务全部交由第三方物流企业来完成。
D.非核心优势
- 72、狭义的电子商务法是调整以（）为交易手段而形成的商务关系的规范体系。-->A.数据电文
- 73、下列关于调查问卷设计的说法不正确的是（）。-->B.调查问卷设计的三个阶段是：事前准备、设计问卷、印刷问卷
- 74、下列哪项不是即时信息工具？（）。-->DFAQ
- 75、下列说法不正确的是（）。-->B.批发商型配送中心的配送活动的社会化程度较低
- 76、下列说法正确的是（）。-->D.订立电子合同的双方或多方大多是互不见面的
- 77、项目经理权力最大的项目组织形式是（）。-->C.项目式
- 78、一个卖方对多个买方的 B2B 交易模式是（）。-->B.卖方集中模式
- 79、一种设置在需要控制物品出入口的射频识别技术是（）。-->A.电子商品防盗系统
- 80、以下哪一项是电子商务的优势所在（）。
B.个人之间可以更方便的进行远程访问
- 81、有一位买方和许多潜在卖方的拍卖形式是（）。-->B.逆向拍卖
- 82、在技术、经济高度发达的现代社会里，掌握信息技术和商业规则的人，系统化运用电子工具，高效率、低成本地从事以商品交换为中心的各种活动总称为（）。
D.电子商务
- 83、在农村旅游电子商务中，（）是指以特定地域或特定民族的传统风俗为资源而加以保护、开发的旅游产品。-->D.民俗旅游
- 84、在物联网中，（）可以看作是人的感知器官，像眼睛、耳朵用来感知周围信息、识别事物。-->C.感知层
- 多选(56)
- 1、按配送中心的设立者分类，可以把配送中心分为（）。
A.制造型配送中心 B.批发商型配送中心 C.零售商型配送中心 D.专业物流配送中心
- 2、保障系统安全的主要措施有（）。-->(A.正确安装和使用防毒软件 B.对系统进行密码保护 C.养成良好的计算机和互联网使用习惯)
- 3、常见的计算机病毒有（）。-->(A.蠕虫病毒 B.木马病毒 C.系统病毒)
- 4、常用的网页制作工具有（）。-->(A.FrontPage B.Dreamweaver)

- 5、电子商务的发展经历的两个阶段是（）。-->(A.基于 EDI 的电子商务 B.基于互联网的电子商务)
- 6、电子商务的交易主体可以是（）。-->(A.企业 B.银行 C.政府 D.个人)
- 7、电子商务法的特征有（）。-->(A.商法性 B.技术性 C.复杂性 D.开放性)
- 8、电子商务物流的特点有（）。-->(A.信息化 B.自动化 C.网络化 D.智能化)
- 9、电子商务物流的主要模式有（）。-->(A.企业自营物流模式 B.企业物流联盟模式 C.物流外包模式)
- 10、根据功能不同可以将射频识别系统分为（）。-->(A.电子商品防伪系统 B.便携式数据采集系统 C.物流控制系统 D.定位系统)
- 11、关于 B2B 电子商务的利弊说法正确的是（）。-->(A.降低企业经营成本 B.降低企业交易成本 C.增加企业间的合作机会 D.可能引起渠道冲突，使中间商减少 E.目前国内综合性 B2B 电子商务平台对各行业的服务不够专业深入)
- 12、关于传统供应链管理 with 电子商务供应链管理，说法正确的是（）。-->(A.电子商务促进了供应链中信息流的改善 C.电子商务供应链管理是按市场的需求“拉”动产品与服务的供应，实现以生产为中心向以消费者需求为中心的转变 D.传统的供应链管理策略往往采用“推”的方式，以生产为中心，通过大规模生产来提高生产效率，降低单位产品的生产成本，以此获得最大利润和竞争力 E.电子商务供应链管理使大规模定制成为可能)
- 13、关于电子签名说法正确的是（）。-->(B.电子签名可以确认签名者的身份 C.通过增加时间戳，可以提供签名需要的足够精确的时间 D.数据电文必须妥善存放在存储介质中，不可保存的信息不具有法律效力)
- 14、关于电子商务创业项目组织结构说法正确的是（）。-->(A.职能式组织结构是按管理职能以及职能的相似性来划分工作部门的组织结构的 C.项目式组织结构中的部门一般是按项目进行设置的 D.矩阵式组织结构中员工要为两个上级工作，管理比较困难)
- 15、关于金融机构主导的移动支付模式优劣势说法正确的是（）。-->(B.交易安全性高 C.不同金融机构之间移动支付业务的互联互通性差 D.消费者使用移动支付业务的成本较高巧)
- 16、关于现阶段农村旅游电子商务的说法正确的是（）。-->(A.电子商务的总体应用水平低 D.旅游的管理者和旅游从业人员应用电子商务的意识薄弱)
- 17、关于运营商独立运营的移动支付模式说法正确的是（）。-->(A.运营商的收益主要来自两个方面：从商家获得每笔交易的服务佣金和从消费者获得的通信费 D.运营商难以进行额度较大的移动支付业务)
- 18、关于运营商主导的移动支付模式说法正确的是（）。-->(A.在这个产业链中运营商提供移动支付业务数据传输网络，金融机构负责管理移动支付账户 B.运营商的收益主要来自两个方面：从商家获得每笔交易的服务佣金和从消费者获得的通信费，但这部分收入在运营商和金融机构之间分配 C.支付额度的限制相比运营商独立运营模式来说大大减小)
- 19、基于互联网的电子商务之所以对企业有如此大的吸引力，主要是因为比基于 EDI 的电子商务具有以下一些明显的优势（）。-->(A.费用低廉 B.覆盖面广 D.功能更全面、使用更灵活)

- 20、搜索引擎推广的常见形式有（）。-->(A.登录免费分类目录 B.登录付费分类目录 C.关键词竞价排名)
- 21、进行网上间接调查的手段有（）。-->(B.利用搜索引擎 C.利用网上数据库)
- 22、开展电子商务活动，所要面对的安全问题主要集中于（）等方面。-->(A.系统安全 B.数据安全 D.交易安全)
- 23、农副产品的网络销售能够（）。-->(A.降低销售成本 B.扩大市场 C.提高对客户的服务水平)
- 24、配送中心的功能有（）。-->(A.储存功能 B.分拣功能 C.加工功能 D.信息提供功能)
- 25、射频识别技术的特点是（）。-->(A.可以非接触识别，可识别高速运动的物体 B.抗恶劣环境能力强 D.可同时识别多个识别对象)
- 26、搜索引擎推广的常见形式有（）。-->(A.登录免费分类目录 B.登录付费分类目录 C.关键词竞价排名)
- 27、提升农产品物流发展水平的举措有（）。-->(A.培育和完善农产品物流主体 B.且加强农产品物流的基础设施建设 D.搭建农产品物流信息平台)
- 28、条形码的应用领域有（）。-->(A.零售商店 B.图书馆 C.仓储管理 D.物流跟踪)
- 29、网络广告的常见形式有（）。-->(A.网幅广告 B.文字链接广告 D.赞助式广告)
- 30、网络广告的特征是（）。-->(A.网络广告的空间有限，但外延空间较大 C.可随时查看广告效果)
- 31、网络客户服务的主要形式有（）。-->(A.FAQB.在线表单 C.电子邮件 D.在线论坛)
- 32、网络客户服务的主要形式有（）。-->(A.FAQB.在线表单 C.电子邮件 D.在线论坛)
- 33、网络目标市场定位的依据有（）。-->(A.产品特点 C.顾客得到的利益 B.使用场合及用途 D.顾客类型)
- 34、网络市场调研是指在互联网上针对特定营销环境进行（）活动，为企业的网络营销决策提供数据支持和分析依据。-->(B.简单调查设计 C.收集资料 D.初步分析)
- 35、网络市场调研是指在互联网上针对特定营销环境进行（）网络营销决策提供数据支持和分析依据。
B.简单调查设计 C.收集资料 D.初步分析
- 36、网络团购的主要组织模式有（）。-->(B.厂商组织的团购模式 C.消费者自发组织的团购模式 E.第三方团购网站组织的团购模式)
- 37、网络推广的方法有（）。-->(A.搜索引擎推广 B.网络广告推广 C.博客推广 D.论坛推广)
- 38、网络营销策略包括（）。-->(A.网络营销产品策略 B.网络营销价格策略 C.网络营销促销策略 D.网络营销渠道策略)
- 39、网上间接调查采用的工具主要有（）。-->(A.搜索引擎 B.公告栏 C.新闻组 D.网络数据库)
- 40、网上银行业务主要有（）。-->(A.信息服务 B.客户交流服务 D.交易服务)
- 41、网上直接调查采用的方法主要有（）。-->(B.网上试验调查法 C.网上观察法 D.网上问卷调查法)
- 42、网上直接调查采用的工具主要有（）。-->(A.讨论组或者论坛 B.自建网站 C.电子邮件 D.聊天室)

43、网上直接调查可以采用（）。-->(B.网上试验调查法 C.网上观察法 D.网上问卷调查法)

44、网页上传的方法主要有（）。

A.使用 FTP 软件上传 B.使用“兼职”的 FTP 软件上传 C.使用 web 页面上传

45、网页上传的方法主要有（）。-->(A.使用 FTP 软件上传 B.使用“兼职”的 FTP 软件上传 C.使用 web 页面上传)

46、危害电子商务交易安全的主要表现有（）。-->(A.买家不讲诚信 B.互联网信息的真实性不能完全保证 C.恶意盗号，无法进行身份识别)

47、系统感染病毒的主要原因有（）。-->(A.系统没有安装合适的防病毒软件 C.用户随意下载并执行不明软件 D.用户不能经常或及时更新病毒库及防病毒软件)

48、下列关于系统感染病毒的原因说法正确的是（）。-->(B.系统没有安装合适的防病毒软件 C.用户不能经常或及时更新病毒库及防病毒软件 D.用户随意下载并执行不明软件)

49、下列哪些说法是正确的（）。-->(A.电子商务的安全交易是制约和影响我国农村旅游电子商务发展的重要因素 B.我国现阶段相关的法律法规制约了农村旅游电子商务的发展 C.远程信息服务在农村的应用主要包括农业技术信息获取、农业市场信息获取以及农村远程教育等方面 D.政府积极倡导电子商务在农村旅游经营活动中的应用，有利于最大限度地整合农村旅游业的资源和市场)

50、下面关于电子合同的说法正确的是（）。-->(A.电子合同是通过电子技术手段来制定的合同 C.当事人达成了一致的协议 D.电子合同是一种法律行为，即能发生当事人所预期的法律效果)

51、下面关于专业物流配送中心的说法正确的是（）。-->(A.专业物流配送中心是以第三方物流企业为主体的配送中心 B.这种配送中心有很强的运输配送能力 D.这种配送中心的现代化程度往往较高)

52、农副产品的网络销售能够（）

A.降低销售成本 B.扩大市场 c.提高对客户的服务水平

53、移动支付商业模式主要有（）。

A.运营商独立运营 B.运营商主导 C.金融机构主导 D.第三方运营

54、运用数字证书进行数字签名，可保证交易信息的（）。-->(A.真实性 B.完整性 C.不可抵赖性 D.保密性)

55、在物流活动中广泛使用的技术有（）。-->(A.条形码技术 B.射频识别技术 C.GPS 技术 D.GIS 技术)

56、属于电子商务基础层的是（）。-->(A.网络基础设施 B.电子支付基础设施 E.法律、法规)

简答(22)

1、博客推广的策略有哪些？

2、电子商务物流的特点。

3、简述传统合同与电子合同的区别。...

4、简述电子合同与传统合同的区别。...

5、简述买方 B2B 电子商务模式的利弊。...

6、简述射频识别技术的优缺点。

7、简述网络营销中目标市场定位的依据有哪些？...

8、简述网上银行业务的优势。

9、简述银行卡支付的优缺点。

10、建立我国农村旅游电子商务体系的对策。...

11、开展病毒性营销的步骤有哪些？...

12、农村旅游电子商务中存在的问题有哪些？...

13、农副产品网络销售常用的促销手段有哪些？...

14、网络信息收集的主要途径有哪些？...

15、网上银行业务的类型。

16、网上银行业务的优势。

17、网上银行业务的优势与传统银行业务相比，网上...

18、危害交易安全的主要表现有哪些？...

19、危害系统安全的表现形式有哪些？如何保障系统...

20、我国企业开展电子商务物流的模式主要有哪几...

21、移动支付的商业模式有哪些？

22、与传统银行业务相比，网上银行业务有哪些优势...

1、博客推广的策略有哪些？

答：(1) 选择博客托管网站，注册博客账号；

(2) 创造良好的博客环境；

(3) 协调个人观点与企业营销策略之间的分歧；

(4) 建立自己的博客系统。

2、电子商务物流的特点。

答案：电子商务物流的特点是：信息化、自动化、网络化、智能化、柔性化

3、简述传统合同与电子合同的区别。

答：(1) 传统合同在贸易上常常表现为实体交易，以卖家所开出的票据（一般为发票）作为合同的依据，而在电子合同中，交易形式变更为线上交易，票据也呈现出无纸化趋势，具体表现为直接通过网络进行订购、订单确认、支付、收货评价。

(2) 订立合同的双方或多方大多是互不见面的。所有的买方和卖方都在虚拟市场上运作。

(3) 表示合同生效的传统签名盖章方式被数字签名所代替

(4) 传统合同的生效地点一般为合同成立的地点，而以数据电文形式订立的合同，主营业地为合同成立的地点；没有主营业地的，其经常居住地为合同成立的地点。

4、简述电子合同与传统合同的区别。

答：①意思表示采用的形式不同；②确认当事人身份的方不同；

③确认启同行为法律要件的方不同。

5、简述买方 B2B 电子商务模式的利弊。

简述买方 B2B 电子商务模式的利弊。

答：买方 B2B 电子商务模式改变了过去采购过程中信息不充分、不对称、不透明带来的种种问题，可以有效地帮助买方发现供应商，扩大询价与比价的范围，减少采购中的人为因素，使采购过程公开化、规范化，进而降低采购监控成本。此外，企业通过联合采购或团体购买，可以享受价格折扣和优惠，有效降低采购成本。

在网上逆向拍卖下，买方拥有更多的主动权，可以查看所有供应商的竞标信息，在这种情况下很可能出现卖方即供应商利益受损的可能。此外，如果竞标采用最低报价中标，可能会导致供应商过度注重价格，诱使竞争者报出不实际的报价。

6、简述射频识别技术的优缺点。

答：射频识别技术最突出的优点是：可以非接触识读，可识别高速运动物体；抗恶劣环境能力强；保密性强；可同时识别多个识别对象等；应用领域广阔。

缺点：由于射频识别标签较条形码标签成本高，所以目前在物流

过程，很少像条形码那样用于消费品标识，多数用于物流器具，如可回收托盘、包装箱的标识；另外它的维修成本也较高，因为利用射频识别技术要有高科技的精密仪器设备，除了以高价购入设备外，经年累月使用，其维修费用也是一笔不小的开支。

7、简述网络营销中目标市场定位的依据有哪些？

答案：网络目标市场定位的依据有：①产品特点；②使用场合及用途；③顾客得到的利益；(4) 顾客类型。

8、简述网上银行业务的优势。

答：与传统银行业务相比，网上银行业务有许多优势：

(1) 大大降低银行经营成本，有效提高银行盈利能力；

(2) 无时空限制，有利扩大客户群体；

(3) 有利于服务创新，向客户提供多种类、个性化服务。

9、简述银行卡支付的优缺点。

简述银行卡支付的优缺点。

答：银行卡支付的优点：(1) 银行卡的覆盖面广，是相对于现金支付以外最广泛的一种支付手段。

(2) 我国银行基本是国有大型银行，人们非常信赖，因此有利于银行卡支付的推广。银行卡支付的缺点：①银行卡支付申请有门槛，不管是用 U 盾还是用支付口令卡都需要去相应的银行柜台申请。

②银行卡支付使用有门槛，使用网上支付必须有一定的软件操作能力，才能掌握 U 盾及口令卡的使用方法。③在网上支付时，钱款直接汇到卖方卡上，买方存在一定的风险。

10、建立我国农村旅游电子商务体系的对策。

答：(1) 建立有效的诚信体系(2) 制定相应的法律法规(3) 建立区域性的发展基金(4) 建立政府主导型的网站成立机制(5) 建立安全交易机制(6) 建立专门技术人才培养机制

11、开展病毒性营销的步骤有哪些？

答：进行病毒性营销有五个步骤：

第一，进行病毒性营销方案的整体规划，确认病毒性营销方案符合病毒性营销的基本思想，即传播的信息和服务对用户是有价值的，并且这种信息易于被用户自发传播。第二，精心设计病毒性营销方案（无论是提供某项服务，还是提供某种信息）。

第三，信息源和信息传播渠道的设计。

第四，原始信息的发布和推广。

第五，对病毒性营销的效果进行跟踪和管理。

12、农村旅游电子商务中存在的问题有哪些？

答案：①应用电子商务的意识薄弱；②应用电子商务的总体水平低；③旅游网站更新速度慢；(4) 网站建设缺少特色；(5) 网站性质需改变。

13、农副产品网络销售常用的促销手段有哪些？

答案：①有奖促销；②免费促销；③网上打折促销；(4) 网上赠品促销；(5) 网上抽奖促销；(6) 积分促销；(7) 拍卖促销。

14、网络信息收集的主要途径有哪些？

答：(1) 网上直接调查，主要工具有：讨论组或者论坛、自建网站、电子邮件、聊天室(2) 网上间接调查，主要工具有：搜索引擎、公告栏、新闻组、网络数据

15、网上银行业务的类型。

答案：网上银行业务一般包括三类：①信息服务；②客户交流服务；③交易服务。

16、网上银行业务的优势。

答案：与传统银行业务相比，网上银行业务有许多优势。①大大

降低银行经营成本，有效提高银行盈利能力；②无时空限制，有利于扩大客户群体；③有利于服务创新，向客户提供多种类、个性化服务。

17、**网上银行业务的优势与传统银行业务相比，网上银行业务有许多优势。**

答：(1) 大大降低银行经营成本，有效提高了银行的盈利能力；(3分) (2) 无时空限制，有利于扩大客户群体；(4分) (3) 有利于服务创新，向客户提供多种类的个性化服务。(3分)

18、**危害交易安全的主要表现有哪些？**

答案：①互联网信息的真实性不能完全保证；②卖家或是买家不讲诚信；③恶意盗号，无法进行身份识别。

19、**危害系统安全的表现形式有哪些？如何保障系统安全？**

答案：危害系统安全的主要表现有：系统瘫痪、系统感染病毒、系统被劫持或非法访问等。保障系统安全的主要措施有：正确安装和使用防病毒软件；对系统进行密码保护；养成良好的计算机和互联网使用习惯等。

20、**我国企业开展电子商务物流的模式主要有哪几种？**

答：我国企业开展电子商务活动的物流模式主要有：(1) 企业自营物流模式；(2) 物流联盟模式；(3) 物流全部外包模式。

21、**移动支付商业模式有哪些？**

答案：移动支付的商业模式分为四类：运营商独立运营、运营商主导、金融机构主导、第二方运营。

22、**与传统银行业务相比，网上银行业务有哪些优势？**

答案：与传统银行业务相比，网上银行业务有许多优势。①大大降低银行经营成本，有效提高银行盈利能力；②无时空限制，有利于扩大客户群体；③有利于服务创新，向客户提供多种类、个性化服务。

判断(79)

1、GIS 是条形码技术的简称。-->错

2、GPS 技术是以地理空间数据为基础，采用地理模型分析方法，适时地提供多种空间的和动态的地理信息，能够进行电子地图分析和最佳路径选择，是一种为地理研究和地理决策服务的计算机技术系统。-->错

3、GPS 技术是以地理空间数据为基础，采用地理模型分析方法，适时地提供多种空间的和动态的地理信息，是一种为地理研究和地理决策服务的计算机技术系统。-->错

4、SaaS 的中文意思就是“经常问到的问题”，或者更通俗地叫做“常见问题解答”。-->错

5、SET 协议即安全电子交易协议。

正确

6、SaaS 的中文意思就是“经常问到的问题”，或者更通俗地叫做“常见问题解答”。-->错

7、便携式数据采集系统需要固定在控制物品出人的门口进行数据采集。-->错

8、病毒式营销就是应用病毒进行营销活动。-->错

9、病毒营销需事先得到网络用户的同意。-->错

10、采购的产品和服务一般可以分为直接物资和间接物资两类，直接物资为非生产性物资，间接物资为生产性物资。-->错

11、采用货到付款的方式降低了买方的风险，提高了卖方风险。-->对

12、采用数据电文形式订立的合同无法确定合同成立的地点。-->错

13、传统的供应链管理注重的是企业的横向集成，往往通过通讯介质将供应商、零售商、分销商及最终用户连接起来，是一种点到点的集成。这种集成能够较好地实现成员间的资源共享与有效利用。-->错

14、传统的农副产品销售受时空因素影响较大。-->对

15、传统的农副产品销售受时空因素影响较大。-->对

16、从事网络商品交易及有关服务的经营者，无须办理工商登记。-->错

17、电子签名可以被更改，且难以被发现。-->错

18、电子商务不能完全取代传统商务-->对

19、电子商务具有与传统的商务活动不同的特点，现有的法律规范均已无法适应电子商务的发展。-->错

20、电子商务培训服务业的国际化主要体现在两个方面：一是学习借鉴国外电子商务人才的培养模式；二是积极将电子商务培训企业引入国际资本市场，拓展电子商务的发展空间。-->对

21、电子商务企业对政府的责任主要体现在是否遵守各种法律的要求，如合理纳税、合法经营等。-->对

22、电子商务实际上是人类通过对商流的控制实现对信息流、物流和资金流控制的一种活动。-->错

23、电子商务信息，传递速度慢、传递渠道不畅。-->错

24、电子商务运营服务企业的服务对象是线下传统企业，而不是新兴网商。-->错

25、电子市场指的是电子商务交易主体从事商务活动和服务交换的场所，它一般由各种各样的商务网站来扮演。-->对

26、对丧失隐私的畏惧不太影响电子商务的进行。-->错

27、对丧失隐私的畏惧不太影响电子商务的进行。-->错

28、衡毒式营销就是应用病毒进行营销活动。-->错

29、即时到账交易的双方可以不经确认收货和发货的流程而进行直接转账。-->对

30、即时通信工具是客户通过表单形式向网站资料库提交资料的一种在线客服服务的互动手段。-->错

31、即时信息是客户通过表单形式向网站资料库提交资料的一种在线客服服务的互动手段。-->错

32、金融机构有足够在个人账户管理和支付领域的经验，因而金融机构主导的移动支付业务交易安全性高。-->对

33、快钱的集团账户管理功能用来管理总公司和子公司在银行的账户。-->错

34、快钱具有担保功能。-->错

35、面向企业的网络客户服务是指网络上常见的电子邮件、论坛、即时通信等服务。-->错

36、农村物流体系尚未健全，导致农产品流通渠道不畅。-->对

37、企业或个人将最先进的电子商务技术应用于商务活动就可以获得成功。-->错

38、柔性化的物流要求物流配送中心根据消费需求的特点灵活组织和实施物流作业。-->对

39、如果实际上没有交易发生，则不能通过支付宝向其他人进行款项转移。-->错

40、如果数据不经加密或不进行访问控制，很容易造成泄密。-->对

41、软件凭证是为网络上下载的软件提供凭证，用来和软件的开发方进行信息交流，使用户在下载软件时可以获得所需的信息。-->对

42、商品条形码是以直接向消费者销售的商品为对象、以单个商品为单位使用的条形码。-->对

43、射频识别技术不能识读高速运动的物体。-->错

44、数字证书分为两类：个人凭证和企业凭证。-->错

45、数字证书可以用来进行数字签名，但不能保证交易信息的完整性。-->错

46、所有的第三方支付平台都有信用中介及支付网关的功能。-->错

47、所有的配送中心都不具备加工功能。-->错

48、网络的虚拟空间使农副产品卖家不受传统店铺门面的空间限制，一家网络店铺可以销售很多种类的农副产品。-->对

49、网络具有虚拟性特征。-->对

50、网络市场调研缺乏客观性和真实性。-->错

51、网络数据库具有信息量大、更新快，品种齐全、内容丰富，数据标引深度高、检索功能完善等特点，是经济研究中最重要信息源，也是获取信息的一种有效方式。-->对

52、网络数据库具有信息量大、更新快，品种齐全、内容丰富、检索功能完善等特点，是经济研究中最重要信息源，也是获取信息的一种有效方式。-->对

53、网上观察法的实施主要是利用相关软件和人员记录上网者的活动。-->对

54、网上间接调查收集的是一手信息。-->错

55、网上问卷调查法是网上直接调查的常用方法。-->对

56、网上直接调查可以利用讨论组、论坛、自建网站、电子邮件和聊天室等技术手段进行。-->对

57、网上直接调查收集到的是二手信息。-->错

58、为了防止系统感染病毒，用户应及时更新病毒库及防病毒软件。-->对

59、物流条形码是物流过程中以商品为对象，以集合包装商品为单位使用的条形码。-->对

60、消费需求的特点是少品种、大批量、多批次、长周期。-->错

61、信息服务类 B2B 般不参与买卖双方的交易过程，只是为促进双方达成交易提供便利。-->对

62、许可 E-mail 营销与未经许可的电子邮件营销相比具有明显的优势，比如可以减少广告对用户的滋扰、增强潜在客户定位的准确度、增强与客户的关系、提高品牌忠诚度等。-->对

63、养成良好的计算机和互联网使用习惯，对于来历不明的电子邮件最好不要开启。-->对

64、与 B2B 交易相比，B2C 交易中企业与个人对安全性的要求较高，对支付效率则要求不高。-->错

65、云计算在电子商务中的应用将增加企业电子商务系统的建立成本。-->错

- 66、在 SET 介入的支付过程中，商家可以随时查看消费者的账户信息。-->错
- 67、在磁盘上删除数据，实际上只是对文件做了删除标记，如果没有被新的数据覆盖，就很容易被恢复。-->对
- 68、在第三方支付服务提供商为主体的商业模式中，不同银行之间的手机支付业务得到了互联互通。-->对
- 69、在电子合同中表示合同生效的传统签字盖章方式被数字签名所代替。-->对
- 70、在电子商务的交易中，物流服务于商流。-->对
- 71、在电子商务交易过程中，所有的产品都需要进行实物配送。-->错
- 72、在电子商务交易过程中，所有的产品都需要进行实物配送。-->错
- 73、在电子商务交易中，物流不一定会伴随商品所有权的转移过程而立即发生转移。-->对
- 74、在公共场合登录邮箱时，不要设置“记住密码”，防止离开后被他人登录。-->对
- 75、在线调查表应主题明确、简洁明了，问题便于被调查者正确理解和回答。-->对
- 76、在线付款是目前最为常用的网上购物的付款方式。
对
- 77、在需要进行数据保密时，安全的电子商务平台会启用相应的通讯协议（如 SS 协议），用户可以看到浏览器的地址栏中的“http”改成“https”。-->对
- 78、支付宝有即时到账交易。-->对
- 79、主要的数据安全隐患有 z 数据丢失或损坏、数据泄密。-->对

- 1、“新江南”公司的 Email 营销
- 2、安琪酵母的网络论坛推广
- 3、果品拒收谁之过
- 4、可口可乐的“火炬在线传递活动”...
- 5、石原农场酸奶公司的博客推广
- 6、小轶是个大学生，暑假刚开始，在老家无所事事，只...

1、“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。（此处省略****）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？(12 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这个问题？(13 分)

答：(1) 从新江南旅游公司的案例中可以看出，该公司开展了 Email 营销带动了公司访问量的上升。该公司做了如下工作：①制定 Email 营销计划，分析目前拥有的 Email 营销资源，如果公司本身拥有用户的 Email 资源地址，首先应用内部资源；②决定是否利

用外部邮件列表；③针对内部和外部邮件列表分别设计邮件内容；④根据计划向潜在用户发送电子邮件信息；⑤对 E-mail 营销活动的效果进行分析总结。

以往访问量不高是由于公司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，网站有会员用户 1000 多人，但却疏于管理。

(2) 存在的问题：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平均停留时间缩短了。

解决办法：一是对潜在客户资料进行整理和分析，根据不同的客户类型进行分类管理，分析客户需求。

二是根据不同类型客户的不同需求设计邮件内容，吸引客户登录网站，三是及时更新网站内容，并在网站上发起一些促销活动，吸引客户参与。

2、安琪酵母的网络论坛推广

要推广一款人们完全不熟悉的产品，通常选择什么样的推广方式比较好呢？也许你会说，电视广告，或者报纸广告。在下面的这个案例里，答案既不是电视、也不是报纸，而是网络论坛。

这是一家什么样的公司？它生产什么产品？它又是如何在网络论坛上做推广的呢？酵母，在人们的常识中是蒸馒头和做面包用的必需品，很少直接食用。而安琪酵母公司却开发出酵母的很多保健功能，并生产出可以直接食用的酵母粉。要推广酵母粉这种人们完全陌生的食品，安琪公司首选论坛进行推广。于是，它开始在新浪、搜狐、TOM 等有影响力的社区论坛里制造话题。之所以这样做，是因为在论坛里，单纯的广告帖永远是版主的“眼中钉”，也会招来网友的反感，制造话题比较能够让人接受。

2008 年 6 月，当时有很多关于婆媳关系的影视剧在热播，婆媳关系的关注度也很高。因此，公司策划了《一个馒头引发的婆媳大战》事件。事件以第一人称讲述了南方的媳妇和北方的婆婆由于馒头发生争执的故事，帖子贴出来后，引发了不少的讨论，其中就涉及了酵母的应用。这时，由专业人士把话题的方向引入到酵母的其他功能上去，让人们知道了酵母不仅能蒸馒头，还可以直接食用，并有很多的保健美容功能，比如减肥。由于当时正值 6 月，正是减肥旺季，而减肥又是女人永远的关注点。于是，论坛上的讨论让这些关注婆媳关系的主妇们同时也记住了酵母的一个重要功效——减肥。

在接下来的两个月里，安琪酵母公司的电话量陡增。消费者在百度上输入了“安琪酵母”这个关键词，页面的相关搜索里就会显示出“安琪即食酵母粉”、“安琪酵母粉”等十个相关搜索，安琪酵母获得了较高的品牌知名度和关注度。

阅读案例并回答下列问题：

- (1) 什么是论坛推广？(3 分)
- (2) 联系案例本身，谈谈如何做好论坛推广？(12 分)
- (3) 除论坛推广外，还有哪些网络推广方式？(10 分)

答案：(1) 论坛推广是指通过分析目标客户，提炼传播点，植入事件，创造话题，吸引论坛中潜在客户点击、阅读和评论有关公司或者产品等信息的帖子，并在此过程中引导用户向积极的方向认识公司，从而达到传播企业或者产品品牌等信息的营销活动。

(2) ①在有影响力的社区论坛里制造话题，话题一定是与人们最近关注的内容、最新发生的内容相关，引起人们的注意和兴趣，比如在本案中，当时有很多关于婆媳关系的影视剧在热播，婆

媳关系的关注度也很高。因此，公司策划了《一个馒头引发的婆媳大战》事件。

②标题是网友们看见帖子的第一印象，如果你想让更多的人看你去发出去的帖子，那么你的标题一定要做的够显眼和具有吸引力，吸引网友点击。

③与客户形成互动，注意引导顾客。在本案例中事件以第一人称讲述了南方的媳妇和北方的婆婆由于馒头发生争执的故事。帖子贴出来后，引发了不少的讨论，其中就涉及了酵母的应用。这时，由专业人士把话题的方向引入到酵母的其他功能上去，让人们知道了酵母不仅能蒸馒头，还可以直接食用，并有很多的保健美容功能，比如减肥。

④注意将论坛推广与搜索引擎推广配合使用，搜索引擎是消费者查找产品和公司信息的重要途径。

(3) 搜索引擎推广、博客推广、病毒式营销推广、网络广告推广、电子邮件营销推广。

3、果品拒收谁之过

某果品公司因市场上西瓜脱销，向新疆某农场发出一份传真：“因我市市场西瓜脱销，不知贵方能否供应。如有充足货源，我公司欲购十个冷冻火车皮的西瓜。望能及时回电与我公司联系协商相关事宜。”农场因西瓜丰收，正愁没有销路，接到传真后，喜出望外，立即组织十个火车皮货物给果品公司发去，并随即回电：“十个车皮的货已发出，请注意查收。”在果品公司发出传真后，农场回电前，外地西瓜大量涌入，价格骤然下跌。接到农场回电后，果品公司立即复电：“因市场发生变化，贵方发来的货，我公司不能接收，望能通知承运方立即停发。”但因货物已经起运，农场不能改卖他人。为此，果品公司拒收，农场指责果品公司违约，并向法院起诉。

阅读上述案例并回答问题：

- (1) 本案中某果品公司向某农场发出的传真，在法律上属于什么行为？(12 分)
- (2) 此案中果品公司是否承担违约责任？为什么？(13 分)

答案：(1) 本案中某果品公司向某农场发出的传真，因对合同的具体内容及主要要件都没有明确约定，在法律上属于要约邀请。(12 分)

(2) 由于合同并没有成立，所以果品公司并不承担违约责任。(13 分)

4、可口可乐的“火炬在线传递活动”

2008 年 3 月 24 日，可口可乐公司推出了“火炬在线传递”活动。活动的具体内容是：网民在争取到火炬在线传递的资格后可获得“火炬大使”的称号，本人的 QQ 头像处也将出现一枚未点亮的图标。如果在 10 分钟内该网民可以成功邀请其他用户参加活动，图标将被成功点亮，同时将获取“可口可乐火炬在线传递活动”专属 QQ 皮肤的使用权。而受邀参加活动的友好就可以继续邀请下一个友好进行火炬在线传递。以此类推。

成效：活动方提供的数据显示：在短短 40 天之内，该活动就“拉拢”了 4 千万人参与其中。平均每秒钟就有 12 万多人参与。网民们以成为在线火炬传递手为荣，“病毒式”的链式反应一发不可收拾，“犹如滔滔江水，绵绵不绝”。

阅读案例并回答下列问题：

- (1) 什么是病毒式营销？(5 分)

(2) 病毒性营销的步骤有哪些? (10分)

(3) 联系案例本身, 谈谈如何做好病毒性营销? (10分)

答案: (1) 病毒性营销是指发起人发出产品的最初信息到用户, 再依靠用户自发的口碑宣传, 是网络营销中的一种常见而又非常有效的方法。它描述的是信息传递战略, 经济学上称之为病毒性营销, 因为这种战略象病毒一样, 利用快速复制的方式将信息传向数以千计、数以百万计的受众。

(2) 进行病毒性营销有五个步骤:

第一, 应该进行病毒性营销方案的整体规划, 确认病毒性营销方案符合病毒性营销的基本思想, 即传播的信息和服务对用户是有价值的, 并且这种信息易于被用户自行传播。

第二, 精心设计病毒性营销方案。

第三, 信息源和信息传播渠道的设计。

第四, 原始信息的发布和推广。

第五, 对病毒性营销的效果进行跟踪和管理。

(3) 要求学生能够依据所学知识, 结合材料, 紧密联系实际回答, 鼓励学生从多角度、多层次、多方面进行分析, 分析得有理有据均可酌情给分。(可从客户对商品或服务是否满意、客户是否愿意作为传播媒介、是否获益等方面进行分)

5、石原农场酸奶公司的博客推广

石原农场酸奶公司三年前开始加入博客推广的行列。石原农场总共开设了五个博客, 每个博客各自锁定不同的市场区域。有的是针对农民及怀念传统牧场模式的人所设计; 有的是针对育儿及健康生活主题而打造, 因为健康的形象可以吸引忙碌的父母。健康生活、绿色环境与家庭价值是石原农场打造的公司价值观, 也是该公司坚持并引以为傲的特点。

石原农场知道, 购物者在购买酸奶这类生活饮食物品时通常习惯挑选最便宜的。但是它也相信, 只要结合公司的价值观和顾客的价值观就能塑造持久的印象, 让顾客觉得多花点钱是完全值得的。果然, 在博客推广坚持一段时间后, 公司效益稳步增长。它使用博客推广企业的价值观、文化与重要目标, 可以直接把顾客当成重要人物进行对话。

回答问题:

(1) 什么是博客推广? (5分)

(2) 博客推广的策略有哪些? (10分)

(3) 石原农场酸奶公司的博客推广给我们带来的启示? (10分)

答案: (1) 博客推广是利用博客这种网络应用形式开展网络营销活动 (2分), 即公司、企业或者个人利用博客这种网络交互性平台, 发布并更新企业或个人的相关信息, 密切关注并及时回复平台上客户对于企业或个人的相关疑问以及咨询, 以达到宣传目的的营销手段。(3分)

(2) 参考答案: ①选择博客托管网站、注册博客帐号 (3分);

②创造良好的博客环境 (2分);

③协调个人观点与企业营销策略之间的分歧 (3分);

④建立自己的博客系统 (2分)。

(3) 参考答案: ①要想有效提高顾客对公司产品的认可度, 就需要塑造一个让顾客可以持续和公司对话的空间; (2分)

②不同行业可以根据自己产品的区域特性来设置博客的类型, 这要看自己的目标定位; (2分)

③为企业设置一个博客, 真正的问题在于经过一段时间的体验,

博客内容的设置是不是对企业的形象、曝光率、产品或者对外交流起到强化或者帮助作用; (3分)

④应该更专注于企业所属行业, 专注于企业的产品, 专注于企业的产品能够给顾客带来什么价值, 引起顾客对企业的产品的兴趣。

(3分)

6、小轶是个大学生, 暑假刚开始, 在老家无所事事, 只能在家里用着破旧的电脑上网, 游戏不能玩, 只能看看网页, 和网友用QQ聊天。

闲来无聊, 小轶到QQ空间的商城上闲逛着, 看到好几个道具蛮称心的, 于是点击购买, 但是系统提示Q币不够。于是小轶便到网上寻觅出售Q币的信息。到百度上搜索了一下, 好多出售信息, 点击一个链接, 到了百度贴吧上, 一个出售Q币的广告映入眼帘 "50=80Q币、100=180Q币、200=350Q币, 信的就加, 不信也无所谓!本人可以留手机号码, 可以长期合作!(我不会为了几十块钱Q币换手机卡吧) 飞这个折扣不错, 于是小轶联系了卖家留下的QQ号。

卖家要求通过银行卡汇款或者支付宝即时到账付款, 小轶问"我可以支付宝, 但是为什么你不要建立一个担保交易呢?", 卖家表示"就这么点钱不会骗你的, 建立支付宝担保交易麻烦, 而且你收到货物了以后不确认收货怎么办, 相信我吧, 你付款后我马上发货的。小轶第一次使用即时到账交易, 以为和担保交易差不多, 于是就在卖家指导下, "顺利"的付款成功了, 小轶满心欢喜地表示已经付款成功了, 让卖家快点充值到和他聊天的QQ账户中, 但是发过去的消息如同掉入了无底深渊, 毫无回应.....

阅读上述案例并回答问题:

(1) 什么是"即时到账"? "即时到账"有什么风险? (15分)

(2) 支付宝的"担保"功能在交易中是如何体现的? (10分)

答案: (1) "即时到账"是指交易资金直接到达交易对方账户的一种即时支付方式。(5分)

"即时到账"不受支付宝交易保障规则的保护, 无法退款, 应该谨慎使用并谨慎操作。使用支付宝发生资金损失的交易中, 绝大多数都是因为使用即时到账交易付款给陌生卖家。(10分)

(2) 支付宝担保交易是支付宝公司针对网上交易而特别推出的安全付款服务, 运作的实质是以支付宝为信用中介, 在买家确认收到商品前, 由支付宝替买卖双方暂时保管货款的一种增值服务。

买家确定购物后, 先将货款汇到支付宝, 支付宝确认收款后通知卖家发货, 买家收货并满意后 (如果不满意可以申请退款), 支付宝打款给卖家完成交易。(10分)