

---

## 跨境电商人才初级认证考试题库（含答案）

### 一、单选题

1. 客户希望我们找船,把货物运到澳大利亚的悉尼港,但是保险由他们来购买,这种情况下,我们应该给客户报什么价格

A、CFR Sydney B、CIF Shanghai C、CIF Sydney D、FOB Shanghai

参考答案: A

2. 通常来说,收到即期信用证需要几个自然日是比较合理的?

答案选项: C

A 5-10 个自然日左右 B 10-15 个自然日左右 C 15-20 个自然日左右 D 20-30 个自然日左右

3. 在阿里巴巴后台查看热门搜索词的相关信息可以到【数据管家】|【知行情】下面进行操作,这样的说法正确么?

答案选项: 对

正确 错误

4. 当有 1000 元让步空间时,下列让步策略描述正确的是?

答案选项: B

A 可以使用 250,250,250,250 平均幅度的让步策略

B 可以使用 500,200,100,50 均匀的让步策略

C 可以使用 600,400,0,0 大跨度的让步策略

D 所有答案都不对

5. 欧洲大部分人的宗教信仰是?

答案选项:

基督教

佛教

伊斯兰教

天主教

6. 阿里网站专业术语中,RFQ 的意思是

A、信用保障 B、一达通 C、全球旺铺 D、采购直达

参考答案: D

7. 下列关于销售现状发生变化中“双赢”描述正确的是?

A、保证经济利益的同时满足心理上的愉悦 B、单纯的心理上的双赢 C、所有答案都不对

---

D、单纯的经济利益上的盈利

参考答案：A

8. 一份完整的报价单包含

A、价格,贸易术语,产品名称 B、价格,贸易术语,产品名称,规格,包装,MOQ,付款方式 C、价格,贸易术语,产品名称,规格,包装,MOQ,付款方式,报价有效期 D、价格,贸易术语,产品名称,规格,包装

参考答案：C

9. 通常采用不公开审理解决争议的方式为

A、协商 B、诉讼 C、仲裁 D、调解

参考答案：C

10. 根据单证的用途划分,下列属于官方单据的是

A、保险单 B、报关单 C、产地证 D、商业发票

参考答案：C

11. 在外贸环节中,从生产备货到报关环节,以下不包含的是?

A、结汇汇款 B、商检 C、领取外汇核销单 D、安排运输

参考答案：A

12. 在拍摄反光性产品时,是从哪个角度进行拍摄

A、侧面 B、正面

参考答案：A

13. 对于有回复未成交的客户,该如何跟进?

A、已报价情况

B、定期关怀

C、特价或有新产品时及时通知

D、其他产品的推介

参考答案：C

14. 价格术语 FOB,对于供应商的有利点,以下描述不正确的是?

A、规避运费风险 B、锁定利润高 C、确定船舶便利

参考答案：C

15. 在什么情况下,物权危险性最高,如买家与船公司无提货单凭证提货?

A、FOB B、CER C、CFR D、CIF

参考答案：A

---

16. 如下关于非洲市场相关内容描述错误的是？

答案选项：

非洲 35%-60% 的人口仍在贫困线上挣扎，收入较低

非洲 5%-15% 的人口通常来自世界各地，收入较高

非洲 25%-40% 的人口拥有较强的刚需，生活不算穷也不富裕

非洲每年进口到国内的货物量很小

17. 如下关于阿拉伯国际风俗习惯描述错误的是？

答案选项：

见面握手时间越长说明关系越好

见面拥抱时间越长说明关系越好

见面拥抱时间越短说明关系越好

阿拉伯人都信任伊斯兰教

18. 跨境电商的未来发展呈现出以下哪些趋势？

A、产品品类和销售市场更加多元化 B、上述都对 C、B2C 占比提升,B2B 和 B2C 协同发展 D、产业生态更为完善,各环节协同发展

参考答案：B

19. 网站专业术语,PV 指的是？

A、重复访问者数量 B、每个访问者的页面浏览量 C、独立访问者数量 D、页面浏览量

参考答案：D

20. 客户希望我们找船,把货物运到澳大利亚的悉尼港,但是保险由他们来购买,这种情况下,我们应该给客户报什么价格

A、FOB Shanghai B、CIF Sydney C、CFR Sydney D、CIF Shanghai

参考答案：C

21. 对于有回复未成交的客户,该如何跟进？

A、已报价情况 B、其他产品的推介 C、特价或有新产品时及时通知 D、定期关怀

参考答案：C

22. 以下哪一个是 FOB 计算公式

A、(产品成本+国内费用-出口退税+利润)/汇率+海运费 B、(产品成本+国内费用-出口退税+利润)/汇率+保费 C、(产品成本+国内费用-出口退税+利润)/汇率 D、(产品成本+国内费用-出口退税+利润)/汇率+海运费+保费

参考答案：C

---

23. 价格术语 FOB,对于供应商的有利点,以下描述不正确的是?

A、规避运费风险 B、锁定利润高 C、确定船舶便利

参考答案: C

24. 关于中大买家采购服务给供应商带来的影响,下列说法错误的是?

A、公开频道不符合报价条件的供应商点击报价后,会有对应的文案提示 B、中大买家发的 RFQ,可以有 20 个报价席位;符合报价的供应商完成报价后,审核时间比普通报价略长 C、符合报价资格的供应商收到的通知信会提示是来自中大买家的采购需求 D、中大买家采购服务不利于中小企业的外贸发展

参考答案: D

25. 收费会员默认有多少个橱窗?

A、5

B、10

C、20

参考答案: B

26. 以下关于 PI 的说法错误的是

A、形式发票是一种数量化的报价

B、形式发票没有法律效力

C、买方可以用形式发票申请外汇许可、进口许可和开立信用证

D、形式发票可以当做销售合同

参考答案: B

27. 在 CIF 术语下,以下是买方义务的为:

A、出口国报关

B、购买保险

C、租船订舱

D、进口国清关

参考答案: D

28. 要求美观大方利于销售的包装属于

A、定牌中性包装

B、运输包装

C、销售包装

D、无牌中性包装

参考答案: C

29. 下面哪种方式不适合收取小额样品费

- 
- A、 West Union
  - B、 Paypal
  - C、 L/C
  - D、 Money Gram

参考答案： C

30. 以下的流程顺序正确的是

- A、 退税——核销——退单——报关
- B、 核销——退税——报关——退单
- C、 报关——退单——核销——退税
- D、 退单——核销——退税——报关

参考答案： C

31. 装船通知应在时间发出给买方？

- A、 提单当天
- B、 即提即通知
- C、 提单后三天
- D、 提单后一个月

参考答案： C

32. 以下哪一个是 FOB 计算公式

- A、  $(\text{产品成本} + \text{国内费用} - \text{出口退税} + \text{利润}) / \text{汇率} + \text{海运费} + \text{保费}$
- B、  $(\text{产品成本} + \text{国内费用} - \text{出口退税} + \text{利润}) / \text{汇率}$
- C、  $(\text{产品成本} + \text{国内费用} - \text{出口退税} + \text{利润}) / \text{汇率} + \text{保费}$
- D、  $(\text{产品成本} + \text{国内费用} - \text{出口退税} + \text{利润}) / \text{汇率} + \text{海运费}$

参考答案： B

33. 世界市场上通过供求关系形成的价格是

- A、 内部价格
- B、 自由市场价格
- C、 封闭市场价格
- D、 调拨价格

参考答案： B

34. 在信用证项下,出口方为

- A、 受益人
- B、 保兑人
- C、 通知人
- D、 申请人

---

参考答案：A

35. 中国出口到韩国的商品必须要印制以下哪个标记

- A、Made in Korea
- B、Product from Korea
- C、Product from China
- D、Made in China

参考答案：D

36. 下列关于可撤销信用证的说明中,正确的是

- A、凡属可撤销信用证,无须注明“可撤销”字样
- B、只要该信用证没有被使用,开证行可单方面撤销
- C、可撤销信用证的开证行可在任何情况下撤销该证
- D、开证行需要经过受益人同意即可撤销该证

参考答案：C

37. 我国加工贸易合同审批的主管部门是

- A、国务院
- B、商务厅（委）
- C、海关
- D、国家发改委

参考答案：B

38. 中国出口到韩国的商品必须要印制以下哪个标记

- A、Product from Korea
- B、Product from China
- C、Made in Korea
- D、Made in China

参考答案：D

39. 什么是“活跃买家”？

- A、过往30天内有在阿里巴巴网站上发布过RFQ和询盘买家
- B、在阿里巴巴网站上有频繁采购活动的买家,具体无衡量标准
- C、过往90天内有在阿里巴巴网站上发布过RFQ或者询盘的买家
- D、过往90天内有在阿里巴巴网站上成功下单的买家

参考答案：C

40. 信用证是一种（）信用

- A、民间

- 
- B、企业
  - C、银行
  - D、商业

参考答案：C

41. 下面那个语言市场不支持投放 P4P 产品？

- A、法语站
- B、韩语站
- C、日语站
- D、泰语

参考答案：D

42. 在什么情况下,物权危险性最高,如买家与船公司无提货单凭证提货？

- A、CER
- B、CIF
- C、FOB
- D、CFR

参考答案：C

43. 英文缩写 WTO 是指

- A、与贸易有关的包括与货贸易有关的知识产权协议
- B、贸易有关的投资措施协议
- C、世界贸易组织
- D、关税及贸易总协定

参考答案：C

44. ( ) 是属于委托代售的贸易方式

- A、代理
- B、回购
- C、寄售
- D、经销

参考答案：C

45. 《2010 年通则》中卖方保证货到目的港的贸易术语是

- A、FCA
- B、EXW
- C、FOB
- D、CIF

参考答案：D

---

46. 凡凭样品买卖,如合同中无其他规定,则卖方所交的货物

- A、可以与样品大致相同
- B、可以与样品不同
- C、许可合理的公差
- D、必须与样品一致

参考答案: D

47. 以下关于 PI 的说法错误的是

- A、形式发票是一种数量化的报价
- B、买方可以用形式发票申请外汇许可、进口许可和开立信用证
- C、形式发票没有法律效力
- D、形式发票可以当做销售合同

参考答案: C

48. 英文缩写 WTO 是指

- A、贸易有关的投资措施协议
- B、世界贸易组织
- C、关税及贸易总协定
- D、与贸易有关的包括与货贸易有关的知识产权协议

参考答案: B

49. 汇付方式“T/T”的简称是

- A、电汇
- B、信汇
- C、票汇
- D、邮汇

参考答案: A

## 二、多选题

50. 在阿里巴巴国际站上发布产品时,通过哪些模块的描述可以提高产品专业度?

答案选项:

结构化文字,可以便于买家阅读;

参数表格,可以体现产品重要的参数细节;

细节图片,可以把产品总要的细节展现出来;

以上都不对

51. 单证一致主要包含以下哪些要求?

- A、产地证
- B、箱单重量
- C、货物名称
- D、包装规格



---

参考答案：CD

52. 数据管家包含哪几大版块？

A、知买家 B、诊断中心 C、知己 D、知行情

参考答案：ABCD

53. 以下哪些原因会造成招牌上传不成功？

A、浏览器原因 B、招牌设置与旺铺风格不一致 C、Banner 尺寸规格不符合要求 D、招牌图中如展示公司名称与认证信息 Verified Supplier 模块中不一致

参考答案：ACD

54. 如下描述中,正确的是？

A、 $CIF=成本+运费+保险费$  B、 $CFR=成本+运费$  C、 $CFR=成本+运费+保险费$  D、 $CIF=成本+运费$

参考答案：AB

55. 装船通知,常见以多长时间为准？

A、以天为准 B、以年为准 C、以月为准 D、以小时为准

参考答案：AD

56. 如下关于为什么要报关，描述正确的是？

答案选项:ABC

A 监管的需求 B 统计的需求 C WTO 的要求 D 以上都不对

57. 通过本课的学习，下列属于打造行业 TOP10 数据的要素有哪些？

答案选项:ABC

A 主打关键词排名优化 B 长尾关键词大量覆盖

C 流量有效转化为询盘 D 以上都不对

58. 通过对外贸流程的学习，如下属于履约阶段的有哪些？

答案选项: ABC

A 生产/备货 B 报关前的准备 C 装船 D 退税

59. 如下关于为什么要报关，描述正确的是？

答案选项:

监管的需求

统计的需求

WTO 的要求

以上都不对

---

60 如下描述中,正确的是?

答案选项: AD

A CFR=成本+运费 B CIF=成本+运费

C CFR=成本+运费+保险费 D CIF=成本+运费+保险费

61. 如下关于为什么要报关,描述正确的是?

A、WTO的要求 B、统计的需求 C、监管的需求 D、以上都不对

参考答案: ABC

62. 优秀产品网站的要素有

A、尽量使用静态网页 B、网页设计符合科学的阅读习惯 C、内容详实 D、突出特色

参考答案: BCD

63. 数据管家我的效果中效果趋势三条线代表什么?

A、我的趋势 B、TOP10均值 C、行业均值 D、我的效果

参考答案: BCD

64. 寄样前的准备工作包含哪些内容?

A、随样品文件 B、样品确认 C、形式发票 D、取样原则

参考答案: ABCD

65. 数据管家我的效果可以查看哪几种时间段的数据

A、最近一个月 B、最近六个月 C、最近一年 D、最近三个月 E、最近一周

参考答案: ABDE

66. 给客户电话时,建议是

A、Follow up,email send a mail to the prospect to cover the main points of the call B、Believe in yourself and your professionallism C、Time is money,get to the point D、Ask questions and listen,fully understand your clinets

参考答案: ABCD

67. 如何避免样品寄出后石沉大海

A、建立稳定联系 B、跟踪样品情况 C、样品管理 D、及时通知很重要

参考答案: ABCD

68. 在外贸环节中,选择交货条件要注意的内容包含以下哪些?

A、客户的谈判条件 B、运输价格预测 C、对流程的把控能力(环节、单据、人) D、风险承受力

---

ABCD

69. 在阿里巴巴后台可以通过如下哪些方式添加关键词?

答案选项:ABC

A 搜索关键词 B 系统推荐词 C 手动添加关键词 D 以上都不正确

70. FOB 环节,供应商需要承担哪些费用的成本?

A、内陆运费

B、出厂价

C、进口清关

D、出口清关

参考答案: ABD

71. 一个平台的 P4P 操作记录可以显示那些操作者的记录

A、制作员账号

B、主账号

C、服务商

D、业务员账号

参考答案: ABC

72. 装船通知,常见以多长时间为准?

A、以小时为准

B、以天为准

C、以年为准

D、以月为准

参考答案: AB

73. 关于售后的正确引导,如下描述正确的是?

A、

B、客户收到货后,如满意,立即进行二次销售或者寻求转介绍客户 客户收到货后,如不满意,根据实际情况,尽力配合解决

C、定时给客户汇报,并为二次销售准备

D、做好货物的运输跟踪

参考答案: ABCD

74. 如何让大家知道店铺中的产品是卖给谁的?

A、直接在产品图片上标上国旗,方便对应国家的买家识别

B、页面设计风格符合客户的特点

C、有针对不同客户群体做的产品推荐

---

D

参考答案：BCD

75. P4P 账号余额有那几种形式？

- A、等级权限额度
- B、红包
- C、信用额度
- D、现金

参考答案：BD

76. 如何避免样品寄出后石沉大海

- A、及时通知很重要
- B、跟踪样品情况
- C、样品管理
- D、建立稳定联系

参考答案：ABCD

77. 决定交单的因素有哪些？

- A、装运日之后的特定交单日
- B、没有具体的要求随时可交单
- C、信用证到期日

参考答案：AC

78. 为了打造优质阿里巴巴平台产品模板，描述公司的时候可以包含如下哪些内容？

答案选项：

公司外观图

工厂景观

工厂车间图

合作客户或品牌

79. 国外交货快递术语有哪些？

- A、DES
- B、DDU
- C、DEQ
- D、DDP

参考答案：BD

80. 关于产品类目,以下说法中正确的是？

- A、一个关键词可以拥有不同的类目

---

B ,当搜索不同关键词时候,它可能属于不同的类目

C、前台搜索结果展示的类目与后台选择类目完全一致

D、关键词类目选择错误很可能导致产品完全无排名

参考答案: ABD

81. 关于阿里巴巴国际站旺铺主图, 如下描述正确的是?

答案选项:ACD

A 主图是客户在列表页看到我们产品的第一张图; B 主图就是一张图片不需要在意;

C 制作主图时要重点突出主产品; D 产品大小比例按照 61.8%黄金分割点来占比和布局

82. 在 my alibaba 后台, 可以通过以下那几个维度查看关键词?

答案选项:ACD

A 我的词 B 他的词 C 热门搜索词 D 行业视角

83. 在阿里巴巴平台上进行产品详细描述时, 文案设计可以从如下那几个方面入手?

答案选项: ABCD

A 吸引注意力、激发兴趣 B 产品专业性介绍

C 简历信任感 D 接触抗拒点

84. 如下哪些是大多数外贸企业主的困惑?

答案选项: ABCD

A 推广方法 B 业务员执行 C 管理者监督 D 统计分析

85. 在询盘过程中, 关于报价后客户消失的理由描述正确的是?

答案选项:ABCD

A 客人是中间商, 他在等他客人, 或者银行的钱

B 客人是终端客人, 他在等银行的钱, 贷款, 融资, 市场计划等

C 客人觉得你产品价格高了, 对你也没有什么印象

D 你的报价单不够吸引人, 他不想理你

86. 在询盘交流过程中, 关于使用 句式描述正确的是?

答案选项: BCD

A 这样很好, 完全没有问题 B 建议使用 Could I

C 建议使用 May I D 建议使用 Can I

87. 通过对外贸流程的学习, 如下属于履约阶段的有哪些?

答案选项:

生产/备货

报关前的准备

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/056233211132010155>