

# 网格运营中心内部人员能力考核试题

## 一、选择题

1.以下哪个不是网格化 3.0 发展目标 ( ) [单选题]。

A.客户规模达标网格占比 70%

B.5G 发展达标网格占比 70%

C.收入提升网格占比 70%✓

D.政企重点产品及方案破零率达到 95%

2.攻坚四类重点场景—攻坚高价值小区中，全地区高占小区摘牌目标 ( ) 个[单选题]\*

A.10

B.12✓

C.14

D.15

3.攻坚四类重点场景—攻坚中小企业的工作要求:提高重视、奖惩分明、( ) [单选题]。

A.做好协同✓

B.做好支撑

C.纳入考核

D.指定目标

4.( ) 是农村市场拓展的重要抓手，继续推进数字乡村大会战，通过整村、整乡镇的统签，实现农村宽带新增并强化带动农村市场规模拓展[单选题]。

A.数字乡村✓

B.千村万店

C.整村推进

D.农村宽带

5.攻坚拓展农村市场—农村泛渠道覆盖目标( ) [单选题]。

A.70%

B.80%

C.95%

D.100%✓

6.攻坚卡位终端触点—2022 年底 5G 业务搭载率达( ) [单选题]。

A.70%

B.80%✓

C.95%

D.100%

7.进一步健全分公司倒三角机制,健全基于倒三角的“自愈”机制,真正“想一线所想、急一线所急”,

切实提升倒三角支撑效能,工单及时率不低于( ),问题解决率不低于(),处理时长降低 20%,重复率不高于

() [单选题]\*

A.90%,99%,10%✓

B.90%,100%,5%

C.95%,100%,5%

D.95%,100%,10%

8.网格一线工具使用率( ),支撑满意度()分 [单选题]\*

A.90%,95

B.100%,90

C.95%,90✓

D.95%,95

9.网格指标考核不超过（ ）项[单选题]\*

A.10✓

B.12

C.14

D.15

10.区县公司网格人员总量占比不低于（ ）[单选题]。

A.40%

B.43%✓

C.45%

D.50%

11.根据网格 3.0 要求网格（ ）结对，（）案例分享[单选题]。

A.90%,100%

B.100%,90%

C.95%,90%

D.100%,100%✓

12.网格人员基本工资减去（ ）元纳入计件池中[单选题]\*

A.500

B.700

C.800✓

D.1000

13.为农村驻点网格发放生活补助，按照出勤天数 30 元/天发放生活补助;对有效打卡天数低于( )天差值部分，按照 50 元/天核减伙食补助;[单选题]\*

A.18✓

B.20

C.22

D.24

14.城区网格油料费报销油料费上限( )元[单选题]\*

A.600

B.800

C.1000✓

D.1200

15.网格人员个人量化薪酬与( )有关[单选题]\*

A.县分公司绩效排名

B.网格收入同比环比增幅

C.网格人员绩效排名

D.以上都是✓

16.网格考核中统一考核指标不低于( ) [单选题]。

A.50%

B.60%✓

C.70%

D.80%

17.根据网格薪酬管理办法整体绩效排名后（ ）的网格长停发网格长津贴[单选题]\*

A.5✓

B.8

C.10

D.20

18.网格经理考核中网格长对网格经理的考核占（ ）分[单选题]\*

A.10

B.20✓

C.30

D.40

19.商客网格政企指标考核占比（ ）分[单选题]\*

A.40

B.50✓

C.55

D.60

20.校园网格和商客网格团队考核中不考核（ ）[单选题]。

A.重点智家产品销量✓

B.5G 套包新增

C.日累计新增客户数

D.以上都是

21.网格团队量化薪酬=（ ）市场量化+B 市场量化[单选题]\*

A.CHN✓

B.CBN

C.MOU

D.CNB

22.B 市场量化规则:统一付费方式的集团产品核发奖励，按照（ ）对应产品奖励比例奖励网格经理，个人账号按月出账以销账金额按月奖励，此从根源扼制欠费增长及虚开业务[单选题]\*

A.实际收回费用✓

B.出账金额

C.业务类型

D.标准费用

23.网格经理(政企)绩效分由考核指标()分和工作任务（ ）分组成[单选题]\*

A.50，50✓

B.60，40

C.55，45

D.70，30

24 每周五的案例分享，是在（ ）哪个平台开展?[单选题]\*

A.企业微信✓

B.移动办公

C 微信

D.QQ

25.以下（ ）哪个选项，不包含在“五好网格”里?[单选题]\*

A 及时复盘✓

B.看好市场

C.带好伙伴

D.做好定位

26、“业务协同”目的是:让呼唤炮火的人更有效呼唤炮火！让炮火更精准支撑一线，以下（ ）哪个选项是正确的流程步骤?[单选题]\*

A.高频词匹配→网格提需求→倒三角上报

B.网格提需求→高频词匹配→倒三角上报✓

C.高频词匹配→倒三角上报→网格提需求

D.网格提需求→倒三角上报→高频词匹配

27.企业微信在“导入期”，在运营策略侧，正确的是（ ）[单选题]。

A.建立信任

B.互动活跃

C.嫁接信任✓

D.提升忠诚度

28.渠道赚钱金字塔中，渠道收益最高的塔尖业务是（ ）?[单选题]\*

A.号卡✓

B.宽带、乐播

C.新业务

D.信用购

29.基础信息收集的目的（ ）[单选题]。

A.规范网格运营，助力网格精准营销.✓

B.我方及竞争对手实力对比。

C.以资源建设取得市场竞争，助力网格有效呼唤炮火。

D.让呼唤炮火的人更有效呼唤炮火！让炮火更精准支撑一线

30.企业微信在“认知期”，在运营策略侧，正确的是（ ）[单选题]。

A.建立信任✓

B.互动活跃

C.嫁接信任

D.提升忠诚度

31.企业微信在“成熟期”，在运营策略侧，正确的是（ ）[单选题]。

A.建立信任

B.互动活跃

C.嫁接信任

D.提升忠诚度✓

32.收集的网格基础信息，在（ ）录入?[单选题]\*

A.网格通

B.新疆移动网格运营平台✓

C.钉钉

D.新疆集客

33.以下()哪个选项，不包含在“一图四表”里?[单选题]\*

A.重点政企客户攻坚进度表✓

B.作战图

C.围点打援图

D.网格成员个人指标进度表

34.在《网格运营管理工作指导手册中》，“2323”工作时间规划中，渠道辅导时间应占比为(b)?[单选



题]\*

A.20%✓

B.30%

C.35%

D.40%

35、根据网格智慧工具使用要求，每个网格每月需使用摆摊营销（ ）次?[单选题]\*

A.3

B.4

C.5✓

D.6

36、根据网格智慧工具使用要求，网格人员每月需登陆网格运营平台（ ）次?[单选题]\*

A.15

B.20✓

C.25

D.26

37、网格使用业务招待费，下面哪个流程是正确的（ ）[单选题]。

A.无需申请，可以直接使用

B.网格长报县分经理同意后，发起招待申请单，经审批同意，进行招待。✓

C.报县分综合管理申请

D.报网格运营中心申请

38、网格绩效考核中，网格完成基本任务值的（ ）即可开始得分?[单选题]\*

A.30%

B.40%

C.50%

D.80%✓

39、倒三角的处理时常是（ ）小时?[单选题]\*

A.15

B.20

C.24✓

D.26

40、网格做的经验分享，被采纳形成月报，将给此网格月度绩效内加（ ）分[单选题]。

A.2✓

B.4

C.5

D.6

41、网格撤单倒三角处理及时率考核网格（ ）分[单选题]。

A.2✓

B.4

C.5

D.6

42、企业微信的优势，以下哪个选项是最正确的（ ）？

①增加客户触达面，线下线上同时办理业务，提高业务量，完成业务指标

②将投诉分流至企业微信降低客户投诉率

③拥有信任品牌背书，更容易有服务切入点[单选题]\*

A.①②③✓

B.①②

C.②③

D.①③

43、根据网格 3.0 工作要求，党建指导员每月通过倒三角向分公司党委反馈所指导网格重点问题不少于（ ）个[单选题]。

A.3

B.4

C.2

D.1✓

44、区县及一线人员总量占比不低于（ ）[单选题]。

A.30%

B.60%

C.50%

D.87%✓

45、各县分均需配置（ ）名专职渠道管理人员，柯坪除外[单选题]。

A.3

B.4

C.2

D.1✓

46、网格人员不足，可通过招募（ ）进行补齐[单选题]。

A.营业员

B.厅经理

C.直销员✓

D.装维人员

47、以下哪个指标不是网格的考核指标 ( ) [单选题]。

A.CD 类信息化收入

B.集客业务稽核通过率

C.政企欠费回收

D.渠道月度绩效得分✓

48、网格运营中心需每月 ( ) 时间下发网格任务值?[单选题]\*

A.上月底前✓

B.当月 5 日前

C.当月 10 日前

D.当月 20 日前

49、网格当月任务值由哪个部门分解至网格 ( ) [单选题]。

A.网格运营中心

B.县市分公司✓

C.市场部

D.政企客户部

50、根据网格量化薪酬方案，渠道办理一笔高套(存量)业务，将会给网格人员奖励 ( ) 员量化薪酬[单选题]。

A.2

B.3✓

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/448035015104006031>