

臺灣菸酒股份有限公司 98 年第 3 至 5 職等新進從業人員甄試試題

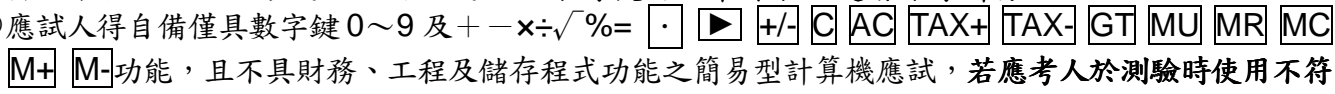
職等／甄試類別【類組代碼】：3 職等／行銷企劃人員（乙類）【55802】

專業科目(一)：行銷管理

\*請填寫入場通知書編號：\_\_\_\_\_

注意：①本試卷為一張單面，共有四大題之非選擇題，各題配分均為 25 分。

②限用藍、黑色鋼筆或原子筆於答案卷上採橫式作答，並請從答案卷內第一頁開始書寫，違反者該科酌予扣分。不必抄題但須標示題號，**不得使用鉛筆作答，違者不予計分。**

③應試人得自備僅具數字鍵 0~9 及 + - × ÷ √ % = 功能，且不具財務、工程及儲存程式功能之簡易型計算機應試，若應考人於測驗時使用不符規定之電子計算機，該科扣 10 分。

④答案卷務必繳回，未繳回者該科以零分計算。

題目一：

從顧客需求的觀點而言，公司在設計行銷通路系統時，應該分析顧客對通路產出服務的需求，以作為行銷通路設計與規劃的基礎。現在有一家傳統製造商想要發展自己的銷售通路系統，但是這家製造商目前並沒有分析顧客對通路產出服務需求的人才，因此想要借助您的專業，請您建議這家製造商如何分析顧客對通路服務的需求，換句話說，請您告訴這家製造商，一般顧客對行銷通路所提供的服務，有哪些基本服務需求？【25 分】

題目二：

不論大型公司或零售商店，市場區隔（market segmentation）可以幫助公司明確定義其目標市場，即定義服務的目標顧客，是目標行銷的重要步驟或工作。就消費品市場而言，請問在行銷實務上，一般企業可以用哪些區隔變數來進行市場區隔？【25 分】

題目三：

零售業與我們生活息息相關，密不可分，因為他們直接與消費者接觸（例如便利商店）。在現實的生活中，我們看到的零售業大致可分為有店鋪零售業與無店鋪零售業。請依序回答下列問題：

（一）請就您生活中所見，列舉 5 種有店鋪零售業？【15 分】

（二）我們可用哪些指標來評估零售商店的銷售效果（至少 3 種）？【10 分】

題目四：

產品（Product）、定價（Pricing）、通路（Place）與促銷（Promotion），是「行銷組合（marketing mix）」工具，簡稱為行銷 4P 架構。一般公司可以組合 4P 的內容來刺激消費者消費，現在請您為每一個 P 列舉 3 項內容（例如通路的內容包括通路種類、地點、運輸等）。

【25 分】