台灣糖業股份有限公司 99 年新進人員甄選試題

甄選職位／類組【代碼】：分類 3 等人員／企業管理 3【79704】、企業管理 4【79705】、企業管理 5【79706】、企業管理 6【79707】

專業科目 1：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限以藍、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。
③應考人得自備使用簡易型電子計算機(簡易型電子計算機限僅有數字鍵 0～9 及＋－×÷√% = ⊡ ▶ +/- C AC CE TAX+ TAX- GT MU MR MC MRC M+ M- HMS M/EX 之功能，且不具財務、工程及儲存程式功能)；**若應考人於測驗時將不符規定之電子計算機放置於桌面或使用，經勸阻無效，仍執意使用者，該科目成績扣 10 分；計算機並由監試人員保管至該節測驗結束後歸還。**
④**答案卷務必繳回，未繳回者該科以零分計算。**

題目一：

瞭解消費者在購買產品前，獲悉購買產品相關資訊（如產品特性、售價等）的來源，將有助於業者擬訂有效的行銷策略。請說明消費者在購買產品前，通常會從哪些來源，瞭解產品的相關資訊？【25 分】

題目二：

商店以「物超所值」的廣告，向顧客訴求其產品或服務的價值，係因為這些商店的經營者假設「顧客認知價值(customer perceived value) 」是決定顧客購買選擇決策之主要影響因素。如果這樣的假設是對的，請問：

（一）「顧客認知價值」是如何決定的？【10 分】

（二）哪些可能因素影響「顧客認知價值」的決定？【15 分】

題目三：

行銷通路的基本任務是要將生產者的產品／服務移轉給消費者。為了完成這個基本任務，行銷通路成員包括傳播通路（如電視、網路）、配銷通路（如代理商、零售商）、服務通路（如運輸公司、銀行）等，須分別執行不同的功能。請說明為了達成行銷通路之基本任務，行銷通路成員需要執行哪些重要功能？【25 分】

題目四：

定價是行銷組合工具之一。企業在選擇定價策略時通常會考慮很多可能的影響因素，諸如定價目標、成本、顧客需求等因素。企業若依其定價目標選擇定價策略時，在實務上經常採用市場滲透定價(market-penetration pricing)與市場吸脂定價(market-skimming pricing) 二種策略。請說明這二種定價策略各自要達成什麼目標？【10 分】並請分析這二種定價策略各自之可能適用情境？【15 分】