



臺灣菸酒股份有限公司

107 年度從業職員及從業評價職位人員甄試試題

甄試類別：從業職員（第3職等人員【一】）—行銷企劃、電子商務、採購行政-身心障礙組

專業科目 1：行銷管理

—作答注意事項—

- ① 應考人須按編定座位入座，作答前應先檢查答案卡(卷)、測驗入場通知書號碼、桌角號碼、應試科目是否相符，如有不同應立即請監試人員處理。使用非本人答案卡(卷)作答者，不予計分。
- ② 答案卡(卷)須保持清潔完整，請勿折疊、破壞或塗改測驗入場通知書號碼及條碼，亦不得書寫應考人姓名、測驗入場通知書號碼或與答案無關之任何文字或符號。
- ③ 本試題本為雙面，共100分，答案卡(卷)每人一張，不得要求增補。未依規定劃記答案卡(卷)，致讀卡機器無法正確判讀時，由應考人自行負責，不得提出異議。
- ④ 非選擇應用題限用藍、黑色鋼筆或原子筆，欲更改答案時，限用立可帶修正後再行作答，不得使用修正液。
- ⑤ 本項測驗僅得使用簡易型電子計算器（依考選部公告「國家考試電子計算器規格標準」規定第一類：具備+、-、×、÷、%、 $\sqrt{\quad}$ 、MR、MC、M+、M- 運算功能，不具任何財務函數、工程函數功能、儲存程式功能），並不得發出聲響；若應考人於測驗時將不符規定之電子計算器放置於桌面或使用，經勸阻無效，仍執意使用者，該節扣10分；該電子計算器並由監試人員保管至該節測驗結束後歸還。
- ⑥ 答案卡(卷)務必繳回，未繳回者該科以零分計算。

第一題：

行銷是組織運作中不可缺少的功能，其起源為「交換」。為了達到交換雙方的目標，必須包含一系列的活動，即為行銷組合（marketing mix）或4P。請問：

- （一）行銷4P組合為何？請列出並說明其內容。【12分】
- （二）請以台灣菸酒股份有限公司為例，說明其4P組合為何？【13分】

第二題：

行銷學當中常聽見產品核心利益。請問：

- （一）甚麼是產品的核心利益（core benefit）？請說明其定義。【15分】
- （二）若以台酒公司出品之「啤酒花洗髮乳」，標榜添加獨特啤酒花萃取液，深層清潔頭皮、頭髮，潤澤修護受損髮質，恢復頭髮彈性柔亮。以上粗體文字中，哪些文字是該產品的核心利益？【10分】

第三題：

- （一）A公司推出一款新飲料，其單位成本為30元，假設加成百分比是50%，請問：
 1. 依據成本加成定價法，每瓶飲料的售價應訂為多少？毛利為多少？【4分】
 2. 依據售價加成定價法，每瓶飲料的售價應訂為多少？毛利為多少？【4分】
- （二）B公司推出一款新耳機，生產該新耳機的固定成本為\$800,000，單位變動成本為\$300，
 1. 在\$400的價格下，預計可賣出15,000個單位，
 2. 在\$500的價格下，預計可賣出10,000個單位，

請算出兩個價格下的(1)損益兩平點之銷售量及(2)預計銷售量下之利潤？【14分】

請問您選擇\$400或\$500元？【1分】請說明為什麼？【2分】

第四題：

企業通常會因應特定的情況，採取不同的定價措施。

- （一）何謂吸脂定價法（market-skimming pricing）？企業通常是在什麼期望或目標下採用此定價措施？【8分】
- （二）何謂滲透定價法（market-penetration pricing）？企業通常是在什麼期望或目標下採用此定價措施？【8分】
- （三）何謂差別定價法（discriminatory pricing）？企業通常依據什麼因素作為差別定價的依據？請舉出三個因素及例子。【9分】