

臺灣菸酒股份有限公司 111 年從業職員及從業評價職位人員甄試試題

甄試類別【代碼】：從業職員／行銷企劃(北一區)【U5101】、行銷企劃(北二區)【U5102】、
行銷企劃(中區)【U5103】、行銷企劃(南一區)【U5104】

專業科目 1：行銷管理

*入場通知書編號：_____

注意：①作答前先檢查答案卷，測驗入場通知書編號、座位標籤、應試科目是否相符，如有不同應立即請監試人員處理。使用非本人答案卷作答者，該節不予計分。
②本試卷為一張單面，非選擇題共 4 大題，每題各 25 分，共 100 分。
③非選擇題限以藍、黑色鋼筆或原子筆於答案卷上採橫式作答，並請依標題指示之題號於各題指定作答區內作答。
④請勿於答案卷書寫應考人姓名、入場通知書編號或與答案無關之任何文字或符號。
⑤本項測驗僅得使用簡易型電子計算器（不具任何財務函數、工程函數、儲存程式、文數字編輯、內建程式、外接插卡、攝（錄）影音、資料傳輸、通訊或類似功能），且不得發出聲響。應考人如有下列情事扣該節成績 10 分，如再犯者該節不予計分。1.電子計算器發出聲響，經制止仍執意續犯者。2.將不符規定之電子計算器置於桌面或使用，經制止仍執意續犯者。
⑥答案卷務必繳回，未繳回者該節以零分計算。

第一題：

推廣(promotion)是行銷人員欲將公司的產品或服務透過某特定溝通方式接觸目標顧客，並進而影響及說服目標顧客，引起顧客做出有利產品或服務的行銷活動反應。請回答下列問題：

- (一) 請說明推廣組合(promotional mix)包含哪幾大類？【10 分】
- (二) 這些推廣類別有何差異？【15 分】

第二題：

目標市場行銷有三個步驟，簡稱為 STP，包括市場區隔(segmentation)、選擇目標市場(targeting)及定位(positioning)。請回答下列問題：

- (一) 說明區隔市場有哪四大區隔變數？並各舉一例說明。【15 分】
- (二) 在選擇目標市場時，應考慮哪些因素？【10 分】

第三題：

為了達成通路目標，行銷管理人員必須決定通路的長度（階層）與廣度（市場涵蓋面）。請回答下列問題：

- (一) 說明通路的長度是什麼？並舉例說明。【10 分】
- (二) 通路廣度的決策主要包含哪三種策略選擇？並說明其特性及適用狀況。【15 分】

第四題：

推廣計畫是基於某一特定的推廣目標並針對特定的消費對象，所設計一份包括溝通主題及溝通方法及推廣組合的計畫。請說明並解釋一個有效的推廣計畫應該考慮哪些因素而形成。【25 分】