

臺灣菸酒股份有限公司 112 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)【W0301】、行銷企劃(北二區)【W0302】、
行銷企劃(南一區)【W0303】、行銷企劃(東區)【W0304】、
品牌行銷(北一區)【W0305】、電子商務(北一區)【W0306】

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：

市場區隔是針對異質市場而發展出的概念，請回答下列問題：

- (一) 說明何謂異質市場？【5 分】
- (二) 針對異質市場，行銷人員對目標市場的選擇大概可以分為哪幾種行銷策略？並請說明差異。【20 分】

第二題：

產品生命週期是用來描述產品從進入到退出市場之間所經歷的階段，請回答下列問題：

- (一) 說明產品生命週期四個階段的市場狀況？【10 分】
- (二) 產品生命週期四個階段的策略重點？【15 分】

第三題：

了解消費者如何制定其購買決策，可以幫助行銷管理人員對目標客群設計適合的行銷組合，來影響消費者的決策，請回答下列問題：

- (一) 說明消費者在購買產品或服務時的購買程序？【10 分】
- (二) 消費者面臨各式各樣的產品及服務的購買決策，一般將購買決策分為哪三種類型？這三種購買決策類型有何差異？【15 分】

第四題：

近年來，許多中間商或通路商積極發展自有品牌(private brand)，請說明可能的原因。

【25 分】