

臺灣土地銀行 104 年度五職等至八職等新進人員甄試試題

職等／甄試類別【代碼】：七職等／電子金融業務人員（二）【H4512】

專業科目：綜合科目（含電子商務、行銷學）

\*請填寫入場通知書編號：\_\_\_\_\_

注意：①作答前須檢查答案卡（卷）、入場通知書號碼、桌角號碼、應試類別是否相符，如有不同應立即請監試人員處理，否則不予計分。  
②本試卷為一張雙面，測驗題型分為【四選一單選選擇題 30 題，每題 2 分，合計 60 分】與【非選擇題 2 題，每題 20 分，合計 40 分】。  
③選擇題限以 2B 鉛筆於答案卡上作答，請選出最適當答案，答錯不倒扣；未作答者，不予計分。  
④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。  
⑤請勿於答案卡（卷）上書寫姓名、入場通知書編號或與答案無關之任何文字或符號。  
⑥本項測驗僅得使用簡易型電子計算器(不具任何財務函數、工程函數功能、儲存程式功能)，但不得發出聲響；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。  
⑦答案卡（卷）務必繳回，未繳回者該節以零分計算。

壹、四選一單選選擇題 30 題（每題 2 分）

【4】1.下列何者非組成電子商務的維度之一？

- ①產品                      ②交易流程                      ③遞送方式                      ④企業夥伴

【4】2.著名的電子商務網站 PChome 線上購物、PayEasy 線上購物是屬於下列電子商務網站何種類型？

- ① B2B                      ② C2C                      ③ C2B                      ④ B2C

【2】3. SoLoMo 是以位置為基礎的服務(LBS)之應用，下列何者非 SoLoMo 概念？

- ① Social                      ② Context                      ③ Mobile                      ④ Local

【3】4.在傳統企業轉型至電子商務環境中，戴爾電腦(Dell)為知名成功案例，而該公司直銷成功模式為何？

- ① B2B                      ② O2O                      ③ B2C                      ④ G2B

【2】5.有關企業電子商務系統範疇，下列敘述何者錯誤？

- ① SCM 指的是 B2B 下供應鏈管理                      ② MRP 指的是電子商務環境中行動商務規劃  
③ CRM 指的是 B2C 下顧客關係管理                      ④ ERP 指的是企業內部資源規劃

【1】6.在網路環境中隨選視訊(Video on Demand)之應用，所採用的付費方式為何？

- ① Pay-per-view                      ② Click-through  
③ Cost-per-1000 impressions                      ④ Cost-per-action

【4】7.下列何者不是電子化政府應用的優點？

- ①政府對民眾可提供更便利服務                      ②政府各單位可減少運作成本  
③政府對企業可更清楚與快速公佈法規                      ④政府對其他國家可宣示主權

【2】8. Napster 為早期電子商務環境中，廣泛應用的點對點(Pear-to-Pear, P2P)音樂共享服務，該公司在法律方面最可能遭遇的困難為何？

- ①違反托拉斯法                      ②違反智慧財產權規範                      ③違法販售仿冒商品                      ④違法透露企業之營業秘密

【4】9.下列何者非雲端應用網站？

- ① Dropbox                      ② Mega                      ③ Google Drive                      ④ KAYAK

【1】10. TripAdvisor 與台灣 EZTABLE 合作，在線上查餐廳評論後，能夠直接連結到餐廳完成訂位，此種模式為：

- ① O2O                      ② G2G                      ③ B2B                      ④ C2C

【2】11.下列何者為搜尋引擎最佳化(Search Engine Optimization, SEO)的概念？

- ①修正搜尋引擎演算法                      ②將企業網站排序往前                      ③找到搜尋後最佳結果                      ④以顧客需求為基礎來搜尋

【3】12.社交網路活動(Social Networking)之定義為在社交網路執行的任何活動，下列何網站不屬於此定義之範疇？

- ① Hi5                      ② Flickr  
③ Groupon                      ④ Habbo

【1】13.近年來所出現的社群媒體(Social Media)逐漸強調隱私的概念，下列何者非新型態社群媒體應用？

- ①Yelp                      ② Instagram                      ③ Tumblr                      ④ Snapchat

【3】14. AirBNB 網站主要經營的模式為：

- ①各式商品交換平台                      ②旅遊評論與意見交換平台  
③特色旅遊短期租房平台                      ④逆向拍賣低價平台

【4】15.網路常見許多免費服務之應用，例如免費郵件信箱(Gmail)，其策略概念屬於：

- ①付費產品補貼免費產品                      ②日後付費補貼現在免費  
③口碑效應創造免費                      ④付費者補貼免費者

【1】16.銀行提供 ATM 與超商合作，最主要是為了克服服務的哪一個特徵？

- ①不可分割性                      ②無形性                      ③變化性                      ④異質性

【4】17.某電子商務業者在規劃廣告預算時，根據網路資訊所揭露同業的費用來擬定，此稱為：

- ①銷售百分比法(Percentage-of-sales)                      ②量入為出法(Affordability)  
③目標任務法(Objective-and-task)                      ④競爭對等法(Competitive-parity)

【3】18.網路時代來臨，造成台北市重慶南路很多書店紛紛關門，博客來、亞瑪遜等網路書店的興起；二者分別稱為：

- ①前者稱為去中間化 (disintermediation)；後者稱為水平衝突(horizontal conflict)  
②前者稱為再中間化(reintermediation)；後者稱為獨家經銷(exclusive dealing)  
③前者稱為去中間化(disintermediation)；後者稱為再中間化(reintermediary)  
④前者稱為再中間化(reintermediation)；前者稱為去中間化(disintermediation)

【1】19.有關進行行銷研究時所使用資料蒐集的方法，下列何者正確？

- ①人員訪問法的受訪對象易受到訪問員影響，可能不實回答或討好訪問員  
②用電話訪問法，可以拉長與受訪者的談話內容，以建立雙方的信任  
③郵寄問卷法因寄給受訪者，回收率高且快速  
④在網路上邀請人們作答，較易建立受訪者與訪問者之密切與信任關係

【2】20.有關服務行銷，下列敘述何者錯誤？

- ①服務的良窳和服務人員的訓練、對公司的認同有很大關係，員工是服務行銷的重要角色  
②內部行銷是指公司吸引員工來購買產品，以測試產品的受歡迎程度  
③互動行銷是指第一線的服務人員，能夠站在顧客的觀點出發，將產品服務提供給顧客  
④外部行銷是指各種企業行銷作為，例如，進行各種行銷研究、確定目標市場、決定行銷組合等

【請接續背面】

【3】21.有關行銷溝通組合之敘述，下列何者正確？

- ①促銷活動可以去除消費者的防衛心，並增加可信度
- ②公共關係主要是結合某些讓步作法及誘因，給予顧客某些價值
- ③廣告是廣而告知，並有提醒與說服顧客的目的
- ④事件活動與體驗是單方作法，著重活動的曝光度與普及度

【1】22.有效的市場區隔應具備的條件之一是足量性，意思是：

- ①市場的銷售量夠大或獲利率高，足以讓公司獲利
- ②廠商可以有效地接觸並服務此市場
- ③可以計算出該市場大小
- ④市場內的競爭者夠多，但不會影響公司經營

【2】23.某食品廠商推出新口味的泡麵，同時想在半年內囊括相當的市場佔有率，最好是採取下列何種定價法？

- ①兩階段定價法
- ②市場滲透定價法
- ③專屬品定價法
- ④市場吸脂定價法

【2】24.有關「整合性行銷」的意義，下列何者正確？

- ①行銷優於各有關功能，居於主導地位
- ②涵蓋顧客導向及競爭者導向
- ③透過生產來創造利潤，與競爭者競爭來維持市場佔有率
- ④行銷須以打敗競爭者為目標，公司內其他部門自行協調整合

【2】25.下列何者不屬於行銷的總體環境？

- ①科技與法令環境
- ②供應商與通路環境
- ③社會文化環境
- ④政治環境

【2】26.為了永續性(sustainability)，許多有志人士提出人們的消費行為應該要符合 3Rs 的精神，3Rs 是指：

- ①信任(reliability)、可修復(repair)、再生產(reproduce)
- ②減量(reduce)、再使用(reuse)、回收(recycle)
- ③拒絕(reject)、退回(return)、回應(response)
- ④研究(research)、重置(replacement)、回收(recycle)

【1】27.買房子與是否出國留學可說是相當複雜的購買決策，決策過程較有可能是：

- ①需求確認→資訊收集→評估可行方案→購買→購後行為
- ②需求確認→評估可行方案→資訊收集→產生興趣→購買
- ③需求確認→購買→購後行為→評估可行方案→產生興趣
- ④資訊收集→需求確認→評估可行方案→購買→試用

【2】28.小英和同學討論搜尋各種流行與服裝的訊息，此時，同學所提供的有關訊息，對於小英而言是屬於下列何種資訊來源？

- ①商業來源
- ②個人來源
- ③經驗來源
- ④公共來源

【4】29.台中地區是工具機的家鄉，許多國內外的廠商都向台中地區的工具機業者購買各種工作母機。有關這類的機器採購需求特徵，下列敘述何者正確？

- ①需求變化小，且是引伸性需求
- ②需求變化大，是最終需求
- ③需求彈性大，顧客地理集中度高
- ④採購人員專業化，需求彈性小

【2】30.某科技公司跨入電子商務的業務，因此需要建置新的系統來因應新業務。所採購的新系統是屬於：

- ①修正重購決策
- ②新任務決策
- ③直接重購決策
- ④有限問題解決決策

## 貳、非選擇題二大題（每大題 20 分）

第一題：

請列出雲端運算三個層級之基本概念【12分】，並解釋之。【8分】

第二題：

行銷通路是行銷組合中的重要因素。廠商計畫利用通路成員（如批發商或零售業經銷商）進行行銷活動時，就須決定經銷關係組合(trade-relation mix)。一般而言，須考慮的經銷關係組合主要項目有哪些？請說明之。【20分】