

## 第一節：會展概論

\*入場通知書編號：\_\_\_\_\_

注意：①作答前須檢查答案卡、入場通知書編號、桌角號碼是否相符，如有不同應立即請監試人員處理，否則不予計分。

②本試卷一張雙面，皆為四選一單選選擇題。共 50 題，每題 2 分，限用 2B 鉛筆在「答案卡」上作答，請選出最適當答案，答錯每題倒扣 0.5 分；未作答者，不予計分。

③本項測驗禁止使用電子計算機；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請勿於答案卡上書寫姓名、入場編號、或其它任何文字、標記、符號，亦不得私自將答案卡攜出試場，違者該科以零分計。

⑤答案卡務必繳回，未繳回者該科成績以零分計算。

【4】1. 1898 年德國萊比錫自行車和汽車展表現出專業性，此一現象反映出：

- A. 行業整體發展狀況 B. 國家越來越強盛 C. 參觀者越來越重視訊息與技術交流 D. 具有足夠的市場價值  
(1) A,B,C (2) B,C,D (3) A,B,D (4) A,C,D

【3】2. 展覽活動中的主要角色包括：

- A. 主辦單位 B. 參展廠商 C. 參觀展覽者 D. 旅行社  
(1) A (2) A,B (3) A,B,C (4) A,B,C,D

【2】3. 下列選項中哪些是較屬於會展營運模式中的需求端？

- A. 政府機構 B. 展演公司 C. 協會 D. 旅遊業 E. 印刷業  
(1) A,B (2) A,C (3) A,D (4) A,E

【1】4. 世界著名的全球國際展覽業協會—The Global Association of the Exhibition Industry 簡稱為：

- (1) UFI (2) SITE (3) AUMA (4) IAEE

【1】5. 下列哪一個國家為了有效推動會展業，特別建立「會議產業法」？

- (1) 日本 (2) 新加坡 (3) 韓國 (4) 泰國

【2】6. 會議展覽服務業是全球新興潛力行業，具有「三高三大」之特徵，下列何者非三高特徵？

- (1) 高創新效益 (2) 高能見度 (3) 高成長潛力 (4) 高附加價值

【2】7. 我國訂定 2013-2016 年為會展發展第三個重要期程，稱為：

- (1) 會展拓深計畫 (2) 會展領航計畫  
(3) 會展躍升計畫 (4) 會展深耕計畫

【3】8. 為提升臺灣會展產業形象，持續推行並加強會展卡使用效益，會展卡適用範圍不含下列何對象？

- (1) 參加會議的國內外商務人士 (2) 參加展覽的國外買主及國內外參展廠商  
(3) 出國參展之商務人士 (4) 來臺獎勵旅遊團體的團員

【2】9. 下列何者為日本展覽產業之難處？

- A. 展覽市場乏人問津 B. 集中在東京地區 C. 參展者多屬日本當地廠商 D. 缺乏展覽地點  
(1) A,B (2) B,C (3) C,D (4) A,D

【1】10. 經濟部建置了我國會議展覽服務業之入口網站，其網址為：

- (1) www.meettaiwan.com (2) www.micetaiwan.com  
(3) www.meettaiwan.gov.tw (4) www.taiwanmice.gov

【4】11. 會展活動的發展條件包括：

- A. 會展場館硬體設施充足 B. 國際化程度高 C. 地大物博 D. 交通便捷性  
(1) A,B,C (2) B,C,D (3) A,C,D (4) A,B,D

【3】12. 國際會議協會(ICCA)依主辦單位分類，將國際會議分成政府型會議、企業型會議及：

- (1) 區域型會議 (2) 官方會議 (3) 協會型會議 (4) 以上皆非

- 【1】 13.**有關展覽會常用的小眾行銷工具描述，下列何者錯誤？
- (1)電話拜訪成本高，應把握「60-40 原則」，針對高價值的對象進行
  - (2)小眾行銷訪談具有只有一次機會的特性，事前準備絕對重要
  - (3)績效控管設計可有效達成行銷目標
  - (4)導入「競爭機制」激發促銷團隊士氣，是人員訓練的方式之一
- 【2】 14.**最會影響展覽服務價格水準的因素是：
- (1)相同性質展覽中規模最大者的定價水準
  - (2)鄰近地區競爭性展覽的定價水準
  - (3)提供的成本
  - (4)獲利的目標
- 【3】 15.**展覽會為進行招募行銷，選取資訊傳遞工具時，最應該注意的是：
- (1)最大的資訊負載
  - (2)最佳的回饋截取能力
  - (3)最精準的目標對象覆蓋
  - (4)最低的使用成本
- 【3】 16.**展覽主辦單位選取特定航空公司為大會指定航空公司，藉此塑造航空公司正面的品牌形象；相對地，航空公司可提供大會實質的回饋，這種方式稱為：
- (1)交換
  - (2)贊助
  - (3)推介
  - (4)合作
- 【1】 17.**下列展覽會招募參展廠商時所發布的資訊中，何者對於促成目標對象作出參展決定的助力最小？
- (1)展覽會的預定舉行日期
  - (2)成功促成接觸有效需求的保證
  - (3)展覽舉行地點所代表的商機
  - (4)產業內指標性或多數廠商的參展決定
- 【3】 18.**一個會議所舉行的時間及地點決定後：
- (1)已經足以進行招募行銷，因為議程不是招募的重要事項
  - (2)應待議程內容完全確定後再開始招募，因為議程才是促成潛在與眾作成參加決定的重要因素
  - (3)在需要爭取時間的情況下，可於議程內容大體確定後，將此議程以「暫定議程」的方式標明後進行招募
  - (4)以上三項都錯誤
- 【1】 19.**會議行銷人可以，也必須運用方法，以擴大會議與眾的潛在招募對象。此時，會議行銷人：
- (1)須注意由此召得的會議與眾，是否與該會議的性質與主題相合
  - (2)如不得已，可以選用與會議性質與主題不一致的方法與工具
  - (3)為此所使用的方法，不能同一會議使用兩種（含）以上，以免因而錯亂會議的定位
  - (4)以上三項都正確
- 【4】 20.**當會議與展覽同時舉行時：
- (1)應以會議的成功作考量，重點行銷會議
  - (2)應以展覽的成功作考量，重點行銷展覽
  - (3)應以兩者都獲成功作考量，分別進行行銷活動
  - (4)應以設計兩者同時舉行的目的作考量，決定行銷重點及作法
- 【3】 21.**實體會展的行銷人，應如何面對網路技術所造就的虛擬會展活動？
- (1)因為網路技術終將使虛擬會展可以完全取代實體會展，所以實體會展應立刻向虛擬會展轉型
  - (2)虛擬會展確對實體會展的行銷構成一定程度的衝擊，所以應該立即全力反制
  - (3)虛擬會展確對實體會展的行銷可以提供助益，所以應該儘早引入實體會展的行銷作為
  - (4)以上三項都正確
- 【2】 22.**有關使用平面廣告作為會展招募工具的敘述，下列何者正確？
- (1)因為存在時間通常較短，所以內容設計不是很重要
  - (2)因為與其他資訊存在於同一媒體，所以如何引發注意很重要
  - (3)因為資訊負載量較大，所以應該儘量多多利用
  - (4)因為可以接觸到較大的閱讀者，所以對其屬性的選擇可以儘量從寬
- 【2】 23.**水泥業的產業規模雖大卻難以單獨成為一個展覽，這是屬於哪一種評量方式？
- (1)發展策略的評量
  - (2)供需結構的評量
  - (3)競爭態勢的評量
  - (4)場地限制的評量

【請接續背面】

- 【3】24. SIAL(The International Food Show)主辦方將此展發展至世界其他地區，在中國主要是為吸引亞洲對象；而加拿大則以吸引北美西岸對象為主。根據上述描述，應為何種市場區隔方式？
- (1)依目標對象特性做市場區隔
  - (2)依展覽目的做市場區隔
  - (3)依目標市場的地理區位做市場區隔
  - (4)依心理區隔做市場區隔
- 【4】25.「福爾摩莎家具展」為一內銷性質消費展，下列何者並非是吸引人潮參觀的最有效宣傳方法？
- (1)舞台區之互動、造勢活動提供贈品
  - (2)刊登電視、廣播廣告
  - (3)記者招待會增加媒體曝光
  - (4)國際機場廣告刊登
- 【3】26.外貿協會在「台北國際自行車展」期間辦理「國際自由車環台邀請賽」活動，其最主要目的為何？
- A.吸引國際專業買主來台參觀展覽 B.推廣全民對自行車展之重視 C.結合展覽與賽事擴大國際宣傳 D.吸引獎勵旅遊來台遊客
- (1) A,B
  - (2) B,D
  - (3) A,B,C
  - (4) A,B,D
- 【4】27.國際專業展覽，在宣傳海報設計上之重點應包容哪些內容？
- A.展覽標誌及展覽名 B.展覽宗旨及展出產品 C.參展廠商及產品價目 D.展覽主視覺及精神標語
- (1) A,B
  - (2) B,D
  - (3) A,B,C
  - (4) A,B,D
- 【4】28.只要設定進場參觀者都要購票：
- (1)票價就只能低，不能高
  - (2)票價的高低就只能比競爭者低，不能比競爭者高
  - (3)就一定要針對不同的身份，訂定不同的價格
  - (4)就要依據行銷目標，考慮是否要有配套方案，以及如何訂定配套方案的內容
- 【1】29.展前針對重點及明確之參觀客戶之邀約下列何者為最佳？
- (1)邀請函及專人電話邀請
  - (2)電視廣告
  - (3)宣傳車
  - (4)網路廣告
- 【2】30.許多每年都舉辦的會展，習慣將它的開幕日固定在每年某月的第幾個星期的星期幾，最主要目的是：
- (1)容易租借到最理想的舉辦場所
  - (2)容易幫助目標對象的記憶
  - (3)容易獨占最理想的舉行日期
  - (4)容易方便相關的工作時程規劃
- 【3】31. Farwest Show 有一個極不常見的舉措：在網站上張貼「Waiting List Application Form（參展後補登記表）」。這個舉措的背後，它的行銷人最可能想要傳達的訊息是：
- (1)我是市場龍頭，誰都別想挑戰
  - (2)今年景氣不好，明年會更好
  - (3)本展極為熱門，想要參展要快報名
  - (4)因為僧多粥少，漲價在所難免
- 【1】32.下列哪種類型之展覽較常規劃辦理交易洽談會？
- (1) B2B
  - (2) B2C
  - (3)兩者皆適宜
  - (4)兩者皆不適宜
- 【1】33.下列何者可以解釋為觀光業的易滅性？
- (1)機位與淡旺季需求
  - (2)飲食與餐具
  - (3)旅遊地與門票
  - (4)主管機關與職權
- 【4】34.國際知名學者 Porter 的五力分析，不含下列哪一項？
- (1)新進入者的威脅
  - (2)供應商的議價能力
  - (3)替代品或服務的威脅
  - (4)企業本身的悠久歷史
- 【4】35. “Incentive”除了鼓勵與激勵的意義外，更具有下列何種功能？
- (1)激發潛能
  - (2)引發注意
  - (3)激發興趣
  - (4)引發動機
- 【2】36.對企業主而言，參與獎勵旅遊事務之前應有配套的計畫，下列何者錯誤？
- A.確定目標與設定回饋標的與評比標準 B.要求全員參與，不准缺席 C.計畫訂定、執行、溝通、激勵與效果檢討 D.以營利為前提 E.設定預算並作財務規劃
- (1) A,C
  - (2) B,D
  - (3) C,E
  - (4) A,E

- 【4】37.獎勵旅遊主辦單位指派專責人員目的，下列何者錯誤？  
(1)固定溝通窗口，明定決策人員 (2)建立客服組織  
(3)財務控管 (4)增加就業機會
- 【2】38.旅遊業者參與獎勵旅遊事務收穫中，下列何者正確？  
A. Revenue B. Reputation C. Return D. Responsiveness E. Remain  
(1) A,B,C (2) A,B,D (3) A,B,E (4) B,C,D
- 【4】39.遊客在飯店留下良好的住宿經驗後，會對同品牌之飯店產生相同之期待，此現象在心理學上稱為：  
(1)群體效應 (2)激勵效應 (3)移情效應 (4)月暈效應
- 【2】40.客人到國外參加獎勵旅遊經長途飛行後，下列何者安排較佳？  
(1)盡快安排進旅館休息 (2)依當地時間安排作息，以幫助客人調整時差  
(3)安排自由活動，由客人自行安排 (4)安排緊湊行程
- 【3】41.知名的杜拜 Jumeirah 朱美拉集團所擁有的 BURJ AL ARAB 俗稱帆船飯店的七星級旅館；其全館都是套房式的旅館；在旅館分類中的稱呼為何？  
(1) Casino Hotel (2) Economy Hotel (3) Suite Hotel (4) Residential Hotel
- 【2】42.下列何者屬於無形的服務？  
(1)美味可口的食物 (2)親切有禮的問候  
(3)華麗美觀的大廳 (4)寬敞舒適的住宿
- 【2】43.下列哪一項為獎勵旅遊與商務旅遊之主要差異？  
(1)公司出錢 (2)講求特別設計與創意  
(3)安排班機與住宿 (4)講求貼心服務
- 【1】44.旅遊途中，因為大風雪造成機場關閉、飛機停飛，造成團體分別駐留於兩地，業者首要因應的是：  
(1)安排滯留原地旅客的住宿事宜  
(2)維護旅客權益，要求航空公司賠償旅客損失  
(3)通知預計前往住宿之旅館，該團取消入宿，並安排退費以彌補主辦單位之損失  
(4)要求航空公司安排其他班機繼續既定旅程
- 【1】45.活動可造就相對經濟成長，是屬於下列哪種成本或利益類型？  
(1)活動有形利益 (2)活動有形成本  
(3)活動無形利益 (4)活動無形成本
- 【2】46.活動人力招募相關工作包含：  
A.招募給薪工作人員與義工 B.人力計畫研擬與預算規劃 C.準備工作描述 D.遴選人力 E.任用人力，請選出下列何者為適當招募程序？  
(1) A-B-D-C-E (2) B-C-A-D-E (3) B-A-C-D-E (4) C-B-A-D-E
- 【3】47.舉辦活動時，發生下列哪一種風險狀況，並非不可抗力因素？  
(1)強烈颱風來襲 (2)地震  
(3)參與人數超乎預期，造成交通壅塞 (4)發生禽流感
- 【3】48.下列哪一個城市成功爭取到 2020 年夏季奧林匹克運動會主辦權：  
(1)阿根廷／布宜諾斯艾利斯 (2)土耳其／伊斯坦堡  
(3)日本／東京 (4)西班牙／馬德里
- 【2】49.假設您是一位國際公關公司的總監，您認為專業化工作團隊值得信賴的基礎應建立在：  
(1)完全以經費為導向 (2)策略規劃的精準與踏實執行  
(3)無人力規劃 (4)無應變措施
- 【2】50.活動知名度、活動傳播效益為下列哪一類型活動績效？  
(1)顧客相關績效 (2)活動宣傳相關績效  
(3)活動收入相關績效 (4)其他績效