

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.當服務供給面臨尖峰時，常無法滿足顧客需求。若會議參與者與展覽參觀者數量多於預期，或參展廠商不足，都可能使該會展成果低於其應有價值。以上敘述為會展產業的哪一項特性？

- (1)整合性 (2)異質性 (3)不可分割性 (4)無法儲存性

【3】2. Table(1997)所規劃的四類會展產業範疇為：

- (1)展覽場地擁有者、主辦單位、觀展者、參展廠商
 (2)會議展覽顧問公司、會議展覽佈置工程、翻譯服務、會議展覽場地
 (3)會展服務、會場和展場、交通和運輸、觀光和都市發展
 (4)場地設計業務、廣告設計業務、公關業務、印刷業務

【2】3.美國著名的會展行業協會並提供國際展覽認證之國際展覽暨活動協會英文簡稱為：

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

【4】4.下列選項中哪些是屬於會展產業的消費端？A.展覽與會議公司 B.會展場地管理者 C.政府機構 D.展覽參觀者 E.會議與會者

- (1) A,B (2) B,C (3) A,C (4) D,E

【4】5.下列選項中哪些是屬於會展營運模式中的供給端？A.會展場地管理者 B.主辦單位 C.與會者 D.會展工程佈置 E.旅館業

- (1) A,B,C (2) B,C,D (3) A,B,D (4) A,D,E

【3】6.下列何者不是參展者的動機？

- (1)尋找新的買主 (2)蒐集市場商情 (3)廠商資金短缺 (4)新產品發表

【1】7.臺灣會展卡發行單位為：

- (1)經濟部國際貿易局 (2)經濟部商業司 (3)交通部觀光局 (4)台北市捷運局

【3】8.對於 2015 AMF 之敘述，下列何者正確？

- (1) 2015 亞洲金屬展，於 5 月初於南港展館舉辦
 (2) 2015 亞洲音樂展，於 8 月份與大稻埕煙火節同時舉辦
 (3) 2015 亞洲會展論壇，於 9 月份於台北國際會議中心舉辦
 (4) 2015 亞洲多媒體展，於 6 月份於世貿一館舉辦

【2】9.對於 UFI 的敘述，下列何者錯誤？

- (1)全球展覽產業協會，總部位於巴黎
 (2)主要功能為提供一個有效率的平台，給予會議產業同業之間之認證
 (3) 1925 年於義大利米蘭成立
 (4)我國第一個獲得 UFI 認證之國際展為外貿協會所主辦之「台北國際醫療器材暨藥品展」

【3】10.一場國際會議有 500 人抵達現場，卻只有 200 人領到名牌及資料袋，長官貴賓已經準備好要開幕致詞，仍有 300 人未完成報到程序，如果你是會議主辦者，第一項判斷問題應該是：

- (1)貴賓提早到達 (2)與會者行動能力不佳
 (3)報到處人力不足及動線規劃不良 (4)未提供早到人員禮品以致與會者姍姍來遲

- 【2】11.有關展覽「行銷績效」的設計，下列敘述何者錯誤？
 (1)績效目標的表現須量化 (2)績效目標的數量須極大化
 (3)績效目標的選取須務實 (4)績效目標的內容須具體化
- 【2】12.一個展覽在行銷前，要先界定其目標市場所在的原因，下列何者錯誤？
 (1)行銷資源分配於此 (2)行銷人員由此招募 (3)行銷作為實施於此 (4)行銷績效由此產出
- 【2】13.展覽行銷人若要成功招募展覽會目標對象，應：A.多作廣告即可 B.以嚴肅的態度作周詳行銷規劃 C.提供值得參觀的內容 D.多辦絢麗的週邊活動
 (1) A,B (2) B,C (3) C,D (4) A,D
- 【1】14.展覽行銷人利用另外一個展覽的舉行，為其所負責之展覽進行招募的關鍵考量因素有：A.對方是否有合作的意願 B.兩個展覽的產業主題，是否相同或類似 C.兩個展覽的定位，是否有競爭衝突 D.對方收費與否
 (1) A,B,C (2) B,C,D (3) A,B,D (4) A,C,D
- 【1】15.會議展覽網站（頁）設置後，會展行銷人的第一要務是：
 (1)廣泛宣傳網站（頁） (2)維護網站（頁）正常運作
 (3)隨時進行內容更新 (4)及時回覆諮詢請求
- 【2】16.一個會議在舉辦期間也需要進行行銷工作的原因之一是：A.持續招募與會人員 B.確保與會者的參與熱忱持續到會議結束的一刻 C.為下次會議行銷奠定有利基礎 D.儘量便利每位與會者認識其他的與會者
 (1) A,B (2) B,C (3) C,D (4) A, D
- 【2】17.許多專業性會議在議程訂定方面，訂有向目標對象徵求建議（如徵求論文、海報報告等）的作法。會議主辦人採取此項作法的目的應是：
 (1)表現主辦單位的開放 (2)增加會議的參與價值
 (3)提供機會給願將個人所見與人分享者 (4)填補多餘的時間
- 【3】18.當兩個主題相關但沒有從屬關係的會議與展覽併同舉行時，下列何者錯誤？
 (1)展覽產業主題與會議主題的選定，仍應針對同一產業或生活型態
 (2)參觀費用及會議出席費用的設計，仍宜針對會議展覽潛在與會者的意願及能力，設計具有優惠性質的費率
 (3)明確區分彼此活動和場地，以免與會者參與觀眾重疊
 (4)行銷工具的使用，面對相同的目標對象時仍應作並重的展現
- 【2】19.有關使用平面廣告做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】20.會展活動舉行時，各種不同背景之參與者選擇參與此會展活動，最主要原因是：
 (1)這個會展活動的舉辦 (2)潛在目標對象在會展活動中相遇
 (3)主辦單位的存在 (4)贊助廠商或團體的贊助
- 【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朝虛擬會展轉型
 (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，所以應該適時引入實體會展的行銷作為中
 (4)以上三項都正確
- 【1】22.「台北國際食品展覽會」選擇在康健雜誌、商業週刊等平面媒體刊登廣告，是因為考量：
 (1)目標對象的媒體運用習慣 (2)目標對象的生活作息
 (3)目標對象的工作地點 (4)目標對象分布地點

【請接續背面】

【3】 23.展覽公共關係操作中新聞稿撰寫原則為何？

- (1)以吸引參觀者注意為主，誇大無所謂
- (2)完全據實不用包裝修飾
- (3)找出重點及特點據實撰述
- (4)以上皆是

【1】 24.若展覽之主題內容甚多，廣告短片製作須如何執行？

- (1)考慮廣告內容不讓觀眾混淆，製作成不同版本廣告片
- (2)在一支廣告內訴求全部
- (3)以老闆意見為主
- (4)完全相信廣告公司人員

【1】 25.「台北婚紗喜宴暨珠寶展」將在世貿三館登場，主辦單位在展前最後一個週末於各大報刊出全版廣告編稿，主要目的為：

- (1)以不同於一般廣告的報導式圖文露出，吸引讀者目光
- (2)將剩餘廣告預算用盡以免浪費
- (3)提醒買家及時做線上登錄
- (4)把握機會在最後一刻爭取參展廠商

【3】 26.為籌辦「兒童博覽會暨嬰兒與孕媽咪用品展」，主辦單位可尋求下列何種單位進行合作？

- (1)「香港家庭用品展」主辦單位
- (2)內政部
- (3)國內「嬰兒與母親雜誌社」、「媽咪寶貝雜誌社」等媒體
- (4)聯合國兒童基金會

【2】 27.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)容易方便相關工作人員休假規劃

【3】 28.為凸顯展覽形象，設計展覽之 LOGO 有其必要，請問下列何者為設計考慮因素？

- (1)要酷要炫
- (2)創意為主要考慮
- (3)符合展覽主題
- (4)完全相信公司美工人員

【4】 29.展覽行銷傳播之操作方法為何？

- (1)集中火力大打廣告
- (2)網路行銷即可
- (3)公共關係操作就可
- (4)考慮展覽主題內容及參觀者屬性以整合行銷傳播，不偏重單一工具

【2】 30. FACE BOOK 粉絲團之操作下列何者最重要？

- (1)多宣傳自家展覽之內容
- (2)提供好康資訊增加黏著度
- (3)有互動就好
- (4)相信廣告公司最重要

【3】 31.下列何者非召開展前記者會之考慮因素？

- (1)邀請重要廠商參與
- (2)展出話題性、突破性之展品
- (3)邀請參觀者出席
- (4)邀請主辦單位長官出席

【1】 32.美國 CEIR 在 2009 年發表的一項調查報告中指出，經由參加展覽是業者獲取商機的最低成本管道。這個發現最值得與誰分享？

- (1)展覽會的目標參展廠商
- (2)展覽會的目標參觀觀眾
- (3)展覽會的目標贊助廠商
- (4)展覽會的政府主管機關

【2】 33.會議展覽服務業(M.I.C.E.)所創造出的權益是屬於：

- (1)股東 Stockholders
- (2)關係業者 Stakeholders
- (3)專業經理人
- (4)員工

- 【3】 34.在獎勵旅遊執行面，我們常常依照企業主的要求將提供給旅客的招待水準明確區隔出高低兩層次，是因為：
- (1)人天生不平等 (2)旅遊團費不夠用
(3)心理策略，藉此讓接受較低階服務的旅客對接收較高階服務的旅客生羨慕心以及「大丈夫當如是也」的上進心
(4)以上皆非
- 【4】 35.一個完善規劃的獎勵旅遊必備元素，下列何者錯誤？
- (1)機票與地面交通 (2)旅館與餐膳 (3)觀光地與門票 (4)豪華酷炫
- 【2】 36.獎勵旅遊可以讓從業人員除了滿足其生理需求外，也可滿足其受人尊敬的心理需求和成就感。這滿足了下列何項的效果？
- (1) Repeat 經驗共享 (2) Morale 提升員工士氣與凝聚力
(3) Revenue 提供較高總體利益 (4) Responsiveness 對內部作業總體檢
- 【2】 37.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
- 【1】 38.滿足對安全的工作環境和心理環境的需要，在馬斯洛理論中被列為下列何種需求之範疇？
- (1)安全需求 (2)生理需求 (3)自尊需求 (4)社會需求
- 【2】 39.獎勵旅遊市場有其特定需求對象，且多集中在下列何種導向的產業？
- (1)製造 (2)業務 (3)服務 (4)創意
- 【2】 40.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】 41.下列何者為獎勵旅遊行銷的通路？
- (1)旅展與國際組織 (2)捷運站人潮處 (3)電腦展與車展 (4)夜市
- 【2】 42.下列何者為政府推廣行銷臺灣企業會議暨獎勵旅遊之跨國性事件行銷活動？
- (1)亞洲菁英團隊 (2)亞洲超級團隊 (3)亞洲領航團隊 (4)亞洲青年團隊
- 【3】 43.下列哪一項獎勵旅遊之展覽定期於西班牙舉辦？
- (1) IT&CMA (2) IMEX (3) EIBTM (4) ICCA
- 【4】 44.企業主辦理獎勵旅遊時，其財務來源何者錯誤？
- (1)行銷費用提撥 (2)單位商品利潤轉提
(3)列入受獎人綜合所得以抵稅 (4)員工自行負擔費用
- 【3】 45.辦理活動造成活動所在地之社區居民主題意識提升，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
- 【4】 46.在活動企畫階段所進行的活動前評估，應該考量之要項，下列何者錯誤？
- (1)活動市場規模 (2)活動顧客意見 (3)相關競爭活動 (4)活動道具的歸還及卸除
- 【3】 47.活動安全工作，包括下列哪些事項？ A.引導避難 B.設置無障礙廁所 C.定期贊助計畫 D.不定期活動防災設備檢查 E.失物處理 F.推算活動垃圾量與資源回收
- (1) A,C,E (2) B,D,F (3) A,B,D (4) B,C,E
- 【3】 48.活動門票、餐飲與周邊商品收入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
- 【2】 49.世界上最早辦理博覽會的國家是下列何者？
- (1)法國 (2)英國 (3)德國 (4)日本
- 【4】 50.你是一位資深公關專案經理，你認為通常企業將活動業務委外舉辦的目的，下列何者錯誤？
- (1)有效提昇專案的工作能量 (2)綜合管理人力成本
(3)完善規劃與執行機制 (4)消化預算