



「98 年度會議展覽專業人員初階認證考試」

會展概論試題

說明：本試卷共計 50 題，全部為單選題，每題 2 分，答錯倒扣 0.5 分。考生請一律以 2B 鉛筆作答於答案卷上，違者不予計分。

- A** 1. 大規模展覽貿易活動始於十一至十二世紀，其中最重要的是在伯爵領地「香檳地區」的展覽貿易，那裡成為歐洲的重要經貿中心。以上為中世紀哪一展覽模式？
(A)集市 (B)貿易 (C)工業展覽會 (D)交換物品
- D** 2. 通常指非營利組織，即使沒有組織會議的專職人員，通常有會員的管委會。此為哪一類會議的主辦單位？
(A)公共部門類 (B)公商業企業類 (C)公司類 (D)協會類
- C** 3. 「對參展者而言，可將展示物品推銷或介紹給參觀者，有機會建立與潛在顧客的關係；對參觀者而言，可從展覽中獲得有興趣或有用的資訊。」請問這是下列何者的定義？
(A)會議 (B)活動 (C)展覽 (D)研討會
- C** 4. 按前後順序的特點，下列哪一組的國家擁有「政府資金挹注和協會協調整合及政府扶植與獎勵措施」的條件？
(A)英國、美國 (B)德國、法國 (C)德國、新加坡 (D)新加坡、法國
- D** 5. 下列何者為會展產業資源的整合運用？
(A)創造商業機會 (B)更新或加強軟硬體的設備 (C)行銷人才的培養與會展相關創意 (D)以上皆是
- B** 6. 台北國際商展、科隆自行車展等，以上為哪一種參觀對象的分類？
(A)消費者展 (B)專業商展 (C)特定活動 (D)綜合展
- B** 7. 建立學習評估、建立會展專業人才資料庫及辦理國際性專題演講，以上為哪一計畫的實行？
(A)會議展覽服務業經營管理輔導計畫 (B)會議展覽服務業人才認證培育計畫
(C)會議展覽服務業資訊網建置計畫 (D)會議展覽服務業經貿交流計畫
- C** 8. 為使展覽行銷效益達到最大，下列那個敘述最為正確？
(A)按行銷活動內容各設專責團隊 (B)按目標對象屬性各設專責團隊 (C)按各個階段的不同需求各設專責團隊 (D)按可使用人力各成獨立窗口

- A** 9. 會展行銷規劃的第一步是：
(A)蒐集有助瞭解行銷環境的資料 (B)蒐集潛在參展廠商的資料 (C)蒐集潛在觀眾的資料 (D)蒐集潛在贊助廠商的資料。
- C** 10. 下列何者不是展覽會命名的重要考量事項？
(A)顯示定位的所在 (B)簡單、好記、易傳(轉)述 (C)是否容易翻譯成外文 (D)與相同或類似展覽的差異所在。
- B** 11. 會展活動爭取贊助廠商的最主要目的是：
(A)為新聞媒體提供報導會展活動的素材 (B)獲取額外的資源供給來源 (C)經由贊助廠商爭取會展與眾 (D)向會展參與者展示主辦單位在相關產業內的人際關係
- D** 12. 下列在展覽行銷中，有關參展廠商招募與參觀觀眾招募所作的敘述中，何者為正確？
(A)參展廠商比參觀觀眾重要 (B)參觀觀眾比參展廠商重要 (C)展覽主辦單位比參展廠商與參觀觀眾重要 (D)參展廠商與參觀觀眾等同重要
- D** 13. 旅遊業者在參與獎勵旅遊事務時，更會體認到：
(A)服務全面性的重要 (B)不得容許服務落差存在的重要 (C)一項不確實的服務會導致全盤事務的失敗 (D)以上皆是
- C** 14. M.I.C.E.中，I.的全文是下列何項？
(A) International (B) Individual (C) Incentive (D) Incorporate
- C** 15. 劍橋字典對 Incentive 一字有著註解，所表達的是下列何者會讓接受指令的一方樂於執行指定的事項？
(A)命令 (B)懇求 (C)鼓勵 (D)欺騙
- A** 16. 宏碁集團創辦人施振榮的微笑曲線理論認為，企業獲利的最佳手段為：
(A)品牌與創新 (B)降低成本與低價策略 (C)服務從售後開始 (D)通路優先
- A** 17. 旅遊業者規劃獎勵旅遊時，執行團隊中的靈魂人物是：
(A)主控人員 (B)副控人員 (C)後勤人員 (D)強調團隊合作，每個成員都重要
- C** 18. 我國政府開放觀光是在哪一年？
(A)1977年 (B)1978年 (C)1979年 (D)1980年

- D** 19. 獎勵旅遊產品要獨特的原因，不包括下列何者？
(A)表達企業主對旅客的感謝 (B)表現業主的誠意 (C)讓員工感受到業主對他們的關愛，生出為企業更加努力的意願 (D)展現公司形象與財力
- B** 20. 活動主題與活動展演設計為以下那一項活動執行工作：(A)活動環境管理 (B)活動內容管理 (C)活動氛圍管理 (D)活動危機管理
- D** 21. 遴選高階活動人力相關方法包括：1.筆試 2.面試 3.書面徵選 4.推薦徵信，以下請選出適當遴選程序：(A)1234 (B)2143 (C)1324 (D)3124
- D** 22. 發展與執行活動營運計畫、活動控制系統、突發狀況應變措施，為下列那一項活動規劃工作：(A)活動策略規劃 (B)活動顧客規劃 (C)活動行銷宣傳規劃 (D)活動執行規劃
- C** 23. 依循活動策略、依不同目標對象擬定配套宣傳規劃，為下列那一項活動規劃工作：(A)活動策略規劃 (B)活動顧客規劃 (C)活動行銷宣傳規劃 (D)活動執行規劃
- A** 24. 當一個會議採取公開徵求論文的方式排定議程時，如果合格的應徵論文總數超過會議議程所能容納的數量，下列的取捨標準中，應以採行何者最為恰當？(A)以豐富會議主題的廣度與深度為原則 (B)以投稿的先後次序為原則 (C)以平衡入選者的地域代表性為原則 (D)以平衡組成產、官、學的報告人結構為原則。
- D** 25. 「台北世貿一館」或「台北國際會議中心」的共同特點是
(A)PCO (B)AMC (C)DMC (D)會展核心產業之業者。
- A** 26. 會展活動舉辦涉及「大型會展場地興建與管理」相關事項，其主管機關為 (A)經濟部 (B)財政部 (C)內政部 (D)交通部。
- D** 27. 2009 年於高雄市舉辦之世運會及台北市所舉辦之聽障奧運會屬於 (A) Seminar (B) incentive Travel (C) Conference (D) Event.
- C** 28. 國際專業展宣傳經費龐大，如何有效運用預算宣傳展覽：
(A)針對目標市場宣傳 (B)利用網路及電子郵件等現代科技替代傳統方式宣傳 (C)編列精準媒體計畫、善用網路及媒體交換等方式宣傳 (D)以上皆非

- B** 29. 世界上有許多的會議與展覽，都以「國際」作定位訴求。對這類會議與展覽的行銷人而言：(A) 這是一項極大的榮譽 (B) 這是一項極大的挑戰 (C) 這是一項極大的機會 (D) 這是一項極大的惡夢。
- B** 30. 「2008 年台灣運動暨休閒產業展」中周邊活動多元，其中包含單車講座、單車戶外試騎、籃球競技、瑜珈體驗等，這些造勢活動皆增加展覽之附加價值，吸引大量人潮參觀。諸如此類的活動對以下何者最有益處：
(A)參展廠商 (B)參觀展覽者 (C)場地提供者 (D)主辦單位
- A** 31. 辦理會議活動，對主辦單位而言利用網際網路作線上報名方式之所以已被許多會議行銷人所廣泛採用。以下何者非其效益：
(A)方便提供即時服務 (B)提早掌握行銷成果 (C)第一時間掌握目標對象的正面意願等 (D)有分散作業負荷
- D** 32. 以「2008 年台北國際汽車零配件展覽會」展前國際記者會為例，主辦單位出席長官備稿時，承辦人應事先針對下列何議題蒐集相關資料以為因應：(A)產銷金額統計、產銷市場排名 (B)年度新產品 (C)展覽特色、參展大廠動態 (D)以上皆是
- B** 33. 辦理各項展會活動，如安排有國家元首蒞臨參加現場活動，在數日前安全人員勘查現場場地時所需準備事項，以下何者為非：
(A)協調接待元首人員 (B)協調配花人員 (C)活動程序表 (D)貴賓名單
- D** 34. 佛洛伊德心理分析理論中，認為人類的行為時常面對的衝突是：
(A)對本我的衝突 (B)對自我的衝突 (C)對超我的衝突 (D)以上皆是
- A** 35. 一個經濟體轉變為工業化的必要條件，是需要哪一類服務？沒有這類服務就沒有先進社會？
(A) 基礎建設服務 (B) 企業服務 (C) 社交私人服務 (D) 貿易服務。
- B** 36. 由旅遊營業人安排旅客購物，所購物品有瑕疵者，旅客得在購物後多久時間之內，請求旅遊營業人協助處理 (A) 15 天 (B) 1 個月 (C) 3 個月 (D) 1 年
- A** 37. 觀光產業提供的產品常常是用來創造無形的效應以及
(A) 無形的體驗 (B) 擁有實體 (C) 旅館與交通 (D) 以上皆非
- D** 38. 下列何者非執行獎勵旅遊業者的行銷對象？
(A)刊登企業雜誌廣告 (B)產業拜訪與聯繫 (C)國際旅展設攤 (D)刊登報紙廣告

- A** 39. 從活動效益分析的觀點來看，活動資本與建設成本、活動相關工作人員雇用成本、活動場地維護費用，可歸類為：(A)有形成本 (B)無形成本 (C)有形利益 (D)無形利益
- D** 40. 活動顧客與活動的所有接觸點，為以下那一項活動行銷基本要素：(A)活動產品/服務 (B)活動價格 (C)活動促銷 (D)活動通路
- D** 41. 從活動效益分析的觀點來看，藉由舉辦活動提升參與民眾的國際觀、文化素養與公益關懷，可歸類為：(A)有形成本 (B)無形成本 (C)有形利益 (D)無形利益
- B** 42. 活動所促進人與人之間交流的活動效益為：(A)政治效益 (B)社會效益 (C)文化效益 (D)經濟效益
- D** 43. 下列有關展覽會選定參展廠商目標召募對象的敘述，何者正確？
(A)發掘重要指標性廠商 (B)發掘潛在目標廠商之所在 (C)盡力建立目標對象名址清單 (D)以上三項都正確
- C** 44. 下列國家中何者為我國現階段發展會展的主要競爭者？
(A)美國 (B)德國 (C)韓國 (D)印尼
- C** 45. 我國可供千人以上開會的單一會議場地相對缺乏，以下何者為可供千人以上開會的專門國際會議場地？
(A)中正紀念堂 (B)國父紀念館 (C)台北國際會議中心 (D)台大綜合體育館
- C** 46. 面對像金融海嘯這樣的世界性經濟挑戰，會展行銷人的首要對策應是：(A)大幅提高行銷預算 (B)適度調降績效目標 (C)全力穩住指標性對象 (D)全面降價促銷
- D** 47. 下列何者不屬獎勵旅遊的重要因素？
(A)激勵為目的 (B)旅遊業專業智能 (C)深度溝通、瞭解需求 (D)通俗產品
- C** 48. 獎勵旅遊的附加價值；一般而言不包含下列哪一項？
(A)增加員工對公司的向心力 (B)加強員工對公司企業文化的了解
(C)消化公司的預算 (D)鼓勵員工持續對工作產生高產值的產出
- A** 49. 什麼是促成參展廠商願意繳費參加展覽的最重要動機？
(A)參展效益得以實現的信心 (B)攤位價格的高低 (C)主辦單位的行政服務 (D)其他
- C** 50. 國際間常設置專責機構（例如會議局）負責推動發展會展產業，下列哪一個國家尚未有類似會議局之專責機構之設立
(A)美國 (B)新加坡 (C)台灣 (D)泰國。