

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。

【3】1.展覽的主體由下列哪三要件所組成？

- (1)展出時間、場地、商品 (2)意見領袖、消費者、主辦單位
(3)參展廠商、主辦單位、參觀展覽者 (4)展出時間、主辦單位、消費者

【4】2.下列何者非產業價值鏈中會有的現象？

- (1)替顧客創造價值 (2)替公司創造價值
(3)價值累積流程 (4)不可分割成許多活動

【1】3.會展營運模式即供給端→需求端→消費端，請問下列何者符合這樣的模式？

- (1)周邊服務產業→主辦單位→參與者或與會者
(2)主辦單位→參與者或與會者→周邊服務產業
(3)參與者或與會者→主辦單位→周邊服務產業
(4)周邊服務產業→參與者或與會者→主辦單位

【2】4.會展產業價值鏈中分上、中、下游，請問下列何者為中游？

- (1)公關業務 (2)活動規劃業務
(3)廣告設計業務 (4)展覽服務業

【2】5.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，以下何者非三高特徵？

- (1)高創新效益 (2)高能見度
(3)高成長潛力 (4)高附加價值

【4】6.世界著名的會展行業協會-國際會議協會英文簡稱為：

- (1) UFI (2) IAEM (3) AUMA (4) ICCA

【4】7.展覽會在進行參展廠商招募時，有關行銷工具的選擇，應該：

- (1)多用大眾行銷工具 (2)多用小眾行銷工具
(3)多用公關行銷工具 (4)組合使用各種工具

【4】8.當會議與展覽併同舉行時，無論兩者間是否有主從關係：

- (1)各種價格的訂定應以獨立為之為原則
(2)各種行銷工具的使用應以獨立為之為原則
(3)各種目標對象的招募應以獨立為之為原則
(4)以上三項都不正確

【3】9.下列有關專業展的企業觀眾的特性描述何項不正確？

- (1)參觀展覽的時間與費用，通常都不是由其本人負擔
(2)參觀展覽的同時負有必須達成的任務
(3)對於展覽的主題產業沒有深入的認識
(4)通常習慣於經由特定程序進入展覽會場

【2】10.展覽行銷人對成功招募展覽會參觀觀眾，應抱持的態度與認識是：

- (1)只要多作廣告就可以有效 (2)只要以嚴肅的態度作週詳的招募行銷規劃就可以有效
(3)只要有足夠的廠商參展就可以有效 (4)只要多辦絢麗的週邊活動就可以有效

- 【4】11.與一般商品或勞務的行銷比較，會議行銷具有的特點為：
- (1)行銷對象封閉有限 (2)行銷工具相對有限
(3)行銷彈性被迫有限 (4)以上三項都正確
- 【4】12.當會議採取不同的出席費費率定價時，下列有關作出這項決定的背景原因哪項方為正確？
- (1)避免影響部份目標對象的出席能力 (2)避免影響部份目標對象的出席意願
(3)遵循同一會議過往舉行的慣例 (4)以上三項都正確
- 【2】13.有關會議招募行銷的敘述，下列何者正確？
- (1)多利用「代理商」或「代表人」等正式的中間機構，進行招募工作
(2)會議舉行主體是一個組織時，其次級組織或團體應是會議行銷人爭取以協助招募的對象
(3)儘量不要接觸目標與會對象所認同的意見領袖，以免發生分裂會眾成數個小團體的危險
(4)以上三項都正確
- 【3】14.會議主辦單位常對與會者贈送紀念品，這種紀念品贈送的主要目的之一是：
- (1)表示主辦單位的友善 (2)會議出席費的折扣
(3)使無形的與會經驗有形化 (4)以上三項都不正確
- 【4】15.後述哪一項最能正確描述一個展覽會的目標市場所在：
- (1)產業主題 (2)地理涵蓋
(3)觀眾背景 (4)以上三者都正確
- 【4】16.世界旅遊組織的定義--出外最少離家多遠的人方可稱為旅客？
- (1) 500 英哩 (2) 500 公里 (3) 55 公里 (4) 55 英哩
- 【4】17.將開發之新產品予以修飾後，分別用於不同客戶專案之中，是下列何者的好策略？
- (1)降低研發成本 (2)減短產品上市準備期
(3)擴大產品差異化的競爭優勢 (4)以上皆是
- 【2】18.獎勵旅遊需要業者大量的提供專業知識讓客戶選擇使用，因此間接的提高業者下列何項的重要性？
- (1)成本控制與低價導向 (2)鼓勵員工發揮創意以提高產能
(3)售後服務 (4)個人 one on one 服務的重要性
- 【4】19.下列何者不屬於觀光業之五大特性？
- (1)異質性 (2)易滅性 (3)不可分割性 (4)穩定性
- 【2】20.馬斯洛理論認為人類最原始的基本需要為：
- (1)安全需求 (2)生理需求 (3)自尊需求 (4)社會需求
- 【2】21.傅蘭琪教授在雙因子理論研究中發現，保健因子和激勵因子何者對提高員工績效提昇較具有影響力？
- (1)保健因子 (2)激勵因子
(3)兩者影響力一樣大 (4)兩者皆無影響力
- 【1】22.「獎勵措施」是否會產生滿意，取決於被激勵者認為報償是否符合公平原則。這是什麼理論？
- (1)為波特-勞勒綜合激勵理論之理論基礎之一 (2)Vroom 的期望理論
(3)勒溫和托爾曼的認知理論 (4)滿足理論
- 【2】23.分析、設定活動主要目標對象與次要目標對象，為下列哪一項活動規劃工作？
- (1)活動策略規劃 (2)活動顧客規劃
(3)活動行銷宣傳規劃 (4)活動執行規劃
- 【4】24.以下有關活動人力特性相關描述，何者為非？
- (1)多數活動會招募義工 (2)活動相關人力經常必須從活動中進行學習
(3)活動相關工作多數是短期工作 (4)活動相關人員任用考核獎勵與一般常設機構無異
- 【1】25.以下哪一種風險狀況，應立即停止舉辦活動以避免意外發生？
- (1)無法避免的重大風險 (2)可預見但影響程度可控制之風險
(3)無法掌握但也無從避免的風險 (4)可預防發生的風險

【請接續背面】

【2】26.尋找會議場地之考量因素首重：

- (1)停車空間
- (2)方便與可及性
- (3)環境整潔
- (4)會議設備品質

【2】27.會展活動舉辦時，涉及「關稅及外匯」相關事項，其主管機關為：

- (1)經濟部
- (2)財政部
- (3)外交部
- (4)交通部

【2】28.借用台北世貿中心展覽館辦理國際專業展覽活動之單位，如發現冒用他人之展覽名稱及使用之標誌，外貿協會得要求限期修改，如未改善，所採取之相關處理方式中，以下敘述何者為非？

- (1)得逕行終止借用合約
- (2)得逕行斷水斷電
- (3)原已繳交費用概不退還
- (4)停止該單位向外貿協會申請展覽檔期之資格 2 年

【1】29.因參與台灣會議展覽或目的地旅遊入境台灣，需辦理落地簽證申請者，其落地簽證期限為「自抵達翌日起算」幾天？

- (1) 30 天
- (2) 21 天
- (3) 14 天
- (4) 7 天

【4】30.目前台灣第一個舉辦世界運動會的城市是？

- (1)台北市
- (2)台中市
- (3)台南市
- (4)高雄市

【4】31.會議籌辦者的最大煩惱之一，就是與會人士提早離開會議使得為期數天的會議，愈到後來愈少參與者；為避免此一現象，設計會議議程時，以下何者較不恰當？

- (1)在最後一天晚上舉行盛裝晚宴
- (2)重量級的人士擔任最後會議總結
- (3)會議的日程設計有閉幕典禮
- (4)進行會議發表競賽

【4】32.辦理國際專業展覽期間，所撰寫之展中新聞稿重點應可不包含下列何者？

- (1)展覽成果數據呈現
- (2)參觀者、買主之正面評價
- (3)展覽相關產業趨勢
- (4)買主優惠方案

【2】33.配合「2011 年台北國際自行車展」，在展覽首日舉辦「第 15 屆全球自行車設計比賽(IBDC)頒獎典禮」，下列何者非其舉辦活動之主要目的：

- (1)互相拉抬壯大聲勢
- (2)吸引國內民眾參與
- (3)為展覽增色
- (4)促進產業之交流

【3】34. 2009 年 7 月 6-12 日舉行的「GIS」，明訂「全球 1974 年後出生的大專院校在學生或碩博士生」為參加者。由會議行銷人的觀點：

- (1)這是自我設限的行為
- (2)這是召募知識份子與會的作為
- (3)這是目標與眾界定的方法
- (4)這是價值判斷的問題

【3】35. 2009 年 6 月 16-18 日舉行的「Code 2009 Generation」，安排有一個名為「Lighting Talk」的時段，在這個時段中，每名講員限定在 10 分鐘內完成報告，而且不准現場發問。它設計這個時段的目的是，最應該是想提供與眾一場：

- (1)絕對和平進行的會議
- (2)示範尊重異議的會議
- (3)有最多新觀點分享的會議
- (4)提供多元文化的會議

【4】36.以市場調查來開發新展之調查內容為何？

- (1)參展廠商數量
- (2)參觀者的觀展需求
- (3)市場產值
- (4)以上皆是

- 【1】37.家具展中常使用 5 秒之電視廣告，其強調的重點為何？
(1)廣告頻度 (2)廣告廣度
(3)廣告縱度 (4)以上皆是
- 【4】38.開發新展使用市場調查時內容重點何者不恰當？
(1)參展商之質與量 (2)參觀者之數量及分布
(3)競爭者資訊 (4)展覽場地資訊
- 【3】39.展覽舉辦可達活絡該主題產業之目的，下列何者非恰當之解釋？
(1)展覽現場交易量大 (2)眾多新產品發表
(3)參展及參觀人員食衣住行育樂之支出 (4)相關活動:如比賽之舉辦
- 【3】40.獎勵旅遊是一個為企業主量身訂做之活動，下列哪一項為獎勵旅遊之重點？
(1)由企業主直接支付費用 (2)通知所有相關人員參加
(3)在活動中融入企業文化的特色 (4)足夠的活動內容與天數
- 【2】41.下列何者非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？
(1)對本我的衝突 (2)對小我的衝突
(3)對超我的衝突 (4)對自我的衝突
- 【4】42.下列何者非獎勵旅遊企畫書之必要內容？
(1)住宿地點 (2)餐飲規劃
(3)活動安排 (4)技術參訪
- 【3】43.在中華民國舉辦獎勵旅遊，最容易申請且最實際的政府鼓勵措施為？
(1)免簽證 (2)禮遇通關
(3)贊助餐膳費用與文娛活動 (4)交通管制
- 【2】44.依據觀光局頒布之旅行業國內觀光團體緊急事件處理作業規定，於事件發生後，最遲應於幾小時內向觀光局報備？
(1) 12 小時 (2) 24 小時 (3) 36 小時 (4) 48 小時
- 【4】45.下列何者為獎勵旅遊可能之出團人數？
(1)一至二人 (2)三至數十人
(3)數十人至數千人 (4)以上皆是
- 【2】46.穆斯林因為伊斯蘭教之規範，每年伊斯蘭教九月整月晝間不食，這個月稱為齋戒月，其名稱為：
(1) Diet Month (2) Ramadan
(3) Idul Fitri (4) Ascension Month
- 【2】47.活動相關支出、活動花費時間與其他不變成本，為以下哪一項活動行銷基本要素？
(1)活動產品/服務 (2)活動價格
(3)活動促銷 (4)活動通路
- 【4】48.下列哪一項非活動行銷組合？
(1)活動通路 (2)活動價格
(3)活動促銷 (4)活動定位
- 【2】49.發現活動人數不如預期時應：
(1)降低票價 (2)加強宣傳
(3)提早結束 (4)以上皆是
- 【4】50.你認為在向客戶呈現活動提案簡報的成功關鍵要素為何？
(1)簡報內容的結構性及清晰明瞭度
(2)運用個人簡報的說服力及影響力
(3)靈活運用整體視覺、聽覺、語言等技巧來表達
(4)以上皆是