

單選題:總分100分，每題4分

1. 會展產業價值鏈中分上、中、下游，請問下列何者為中游？
(A)公關業務 (B)活動規劃業務 (C)廣告設計業務 (D)展覽服務業
2. 與一般商品或勞務的行銷比較，會議行銷具有的特點為：
(A)行銷對象封閉有限 (B)行銷工具相對有限 (C)行銷彈性被迫有限
(D)以上三項都正確
3. 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？
(A)避免影響部份目標對象的出席能力 (B)避免影響部份目標對象的出席意願
(C)遵循同一會議過往舉行的慣例 (D)以上三項都正確
4. 有關會議召募行銷的敘述，下列何者正確？
(A)多利用「代理商」或「代表人」等正式的中間機構，進行召募工作
(B)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召募的對象
(C)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
(D)以上三項都正確
5. 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：
(A)表示主辦單位的友善 (B)會議出席費的折扣
(C)使無形的與會經驗有形化 (D)以上三項都不正確
6. 後述哪一項最能正確描述一個展覽會的目標市場所在：
(A)產業主題 (B)地理涵蓋 (C)觀眾背景 (D)以上三者都正確
7. 參展廠商的參展目的不只在接訂單，常見的還有尋找新客戶、推出產品、連絡客戶感情、蒐集商情、維持知名度和形象、培訓員工等，其中蒐集商情還包含？
(A)業界動態 (B)新事物面向、買主反應與發掘新觀念 (C)商品發展趨勢 (D)以上皆是
8. 獎勵旅遊需要業者大量的提供專業知識讓客戶選擇使用，間接的提高業者下列何項重要性？
(A)成本控制與低價導向 (B)鼓勵員工發揮創意以提高產能
(C)售後服務 (D)個人one on one 服務的重要性
9. 下列何者不屬於觀光業之五大特性？
(A)異質性 (B)易滅性 (C)不可分割性 (D)穩定性
10. 展覽的主體由下列哪三要件所組成？
(A)展出時間、場地、商品 (B)意見領袖、消費者、主辦單位
(C)參展廠商、主辦單位、參觀展覽者 (D)展出時間、主辦單位、消費者
11. 下列何者非產業價值鏈中會有的現象？
(A)替顧客創造價值 (B)替公司創造價值
(C)價值累積流程 (D)不可分割成許多活動
12. 馬斯洛理論認為人類最原始的基本需要為：
(A)安全需求 (B)生理需求 (C)自尊需求 (D)社會需求
13. 「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。是什麼理論？
(A)為波特-勞勒綜合激勵理論之理論基礎之一
(B) Vroom 的期望理論 (C)勒溫和托爾曼的認知理論 (D)滿足理論
14. 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？
(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
15. 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？
(A)無法避免的重大風險 (B)可預見但影響程度可控制之風險
(C)無法掌握但也無從避免的風險 (D)可預防發生的風險

中 華 大 學

101 學 年 度 寒 假 轉 學 生 招 生 入 學 考 試 試 題 紙

類：觀光與會議展覽學士學位學程二年級 科目：會展產業概論 共2頁第

目不可使用計算機*

16. 會議展覽服務業是全球新興潛力行業，具有「三高三大」特徵，以下何者非三高特徵？
(A)高創新效益 (B)高能見度 (C)高成長潛力 (D)高附加價值
17. 世界著名的會展行業協會-國際會議協會英文簡稱為：
(A) UFI (B) IAEM (C) AUMA (D) ICCA
18. 展覽會在進行參展廠商招募時，有關行銷工具的選擇，應該：
(A)多用大眾行銷工具 (B)多用小眾行銷工具
(C)多用公關行銷工具 (D)組合使用各種工具
19. 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：
(A)只要多作廣告就可以有效
(B)只要以嚴肅的態度作週詳的招募行銷規劃就可以有效
(C)只要有足夠的廠商參展就可以有效
(D)只要多辦絢麗的週邊活動就可以有效
20. 「定期舉行的會議，討論一特定主題，由各團體派正式代表參加，並且參加者是要註冊、付費的。」請問此為下列何者之定義？
(A)代表會 (B)集會 (C)大會 (D)學會
21. 分析下列何類廠商對於瞭解參展目標招募對象的特質有助益？
(A)前屆展覽舉行時的參展廠商 (B)相同或類似展覽的參展廠商
(C)前屆展覽結束時表明繼續參加次屆展覽的前屆參展廠商
(D)以上三者都有幫助
22. 會展活動舉行時，各種不同背景參與者之所以會參與這個會展活動，最主要原因是：
(A)這個會展活動的舉辦 (B)主辦單位的存在
(C)與期盼相遇的對象在此會展活動中相遇 (D)贊助廠商或團體的贊助
23. 以人員(電話)拜訪為工具，對重要對象進行會展參與招募的開始時機應是：
(A)此項策略決定之時，以及早獲得「名人證言」的助益
(B)執行人員訓練完成時，以免挫折感，傷害執行人員的信心與決心
(C)待執行人員已有執行經驗後開始，使執行人員有及時處理各種情況能力
(D)當重要對象已初步顯示有參與可能時，以促成參與決定的儘早順利作成
24. 後述那一項最能正確描述一個展覽會的目標市場所在：
(A)產業主題 (B)地理涵蓋 (C)觀眾背景 (D)以上三者都正確
25. 以下的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. 協會 c. 廣告公司 d. 旅遊業 e. 旅行業
(A) a b (B) a c d (C) d e (D) a b e