

訓練班別：網路拍賣美工實務班	
1. (B)	「通常我們會將網路使用者分成 X、Y、Z 或者是千禧年世代來代表不同年齡與特性 的網路族群。」以上敘述是利用何種市場區隔方式？ (A) 地理區隔 (B) 人口統計區隔 (C) 心理區隔 (D) 行為區隔
2. (A)	客戶生命週期四階段，何者正確？ (A) 到達→取得→轉換→維繫 (B) 到達→轉換→取得→維繫 (C) 到達→維繫→轉換→取得 (D) 取得→到達→轉換→維繫
3. (C)	關鍵字付費廣告敘述，何者不正確？ A) 關鍵字付費廣告排序是競標而得的 (B) 關鍵字付費廣告預算可以預先設定 (C) 關鍵字付費廣告內容不可變動 (D) 關鍵字付費廣告是依點擊計費
4. (B)	下列哪一項不是「數位商品」的範例？ (A) 蘋果 (Apple) i-Tunes 銷售數位音樂 (B) 亞馬遜 (Amazon) 將 CD 以貨運方式寄至消費者家中 (C) 在紐約時報 (www.nytimes.com) 網站訂閱網路版報紙 (D) 在亞馬遜 (Amazon) 上訂閱暮光之城電子書
5. (C)	以下的銷售通路中，何者屬於零階通路型態？ (A) 奇摩購物中心 (B) 東森購物網 (C) 佐丹奴官方網站 (D) PCHome 線上購物中心
6. (C)	在網路上經營服飾網站與在實體環境中經營獨立服飾門市相比較，以下敘述何者正確？ A) 網路服飾店的產品庫存成本會低於實體門市 (B) 網路服飾店的變動成本會低於實體門市 (C) 網路服飾店提供了 24 小時的購物環境 (D) 服務網站的經營成本 (Overhead Cost) 一定低於實體
7. (C)	廣告說「網路什麼都有什麼都不奇怪」，實際上，有些商品消費者難以在線上直接下單。請問以下何者最不容易被消費者在線上直接決策下單？ (A) 知名品牌咖啡機 (B) 居家用室內拖鞋 (C) 二手筆記型電腦 (D) 正版蔡依林最新專輯
8. (A)	美美化妝品散佈「生產線員工手滑把超過正常五倍的膠原蛋白倒入了面膜的產線上，這批貨這週已經流入市面」，立即被網友瘋傳，並造成市面搶購。請問他是 運用什麼手段？ (A) 病毒行銷 (B) 體驗行銷 (C) 大數據行銷 (D) 顧客關係管理
9. (C)	小英想要自己架網站，透過線上下載方式販售自己創作的音樂，請問哪一種定價 方式最適合他？ (A) 成本加成定價法 (B) 目標報酬定價法 (C) 知覺價格定價法 (D) 拍賣定價法
10. (D)	下列何者與「點陣圖」的原理不同？ (A) 馬賽克 (B) 點描畫 (C) LED 電子看板 (D) 電子篆刻。

