



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。請選擇最適合答案。考生請一律以 2B 鉛筆作答於答案卷上，違者不予計分。

- (1) 1. 「定期舉行的會議，討論一特定主題，由各團體派一正式代表參加，並且參加者是要註冊、付費的。」請問此為下列何者之定義？
(1)代表會 (2)集會 (3)大會 (4)學會
- (1) 2. 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
(1) a. b. (2) a. c. d. (3) d. e. (4) a. b. e.
- (1) 3. 藉由會展達成的交易，其每一客戶的平均成本約需 35 英鎊，僅為其他管道所花費成本的 16%。以上的敘述是指產業經濟效益中的哪一項？
(1)提供行銷利器 (2)增加就業機會 (3)創造強大的市場消費力 (4)帶動相關產業
- (4) 4. 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？
(1)業界動態 (2)新事物面向、買主反應與發掘新觀念 (3)商品發展趨勢 (4)以上皆是
- (4) 5. 下列何者不是會展產業的特性？(1) 異質性 (2) 無法儲存性 (3) 整合性 (4) 生產性。
- (3) 6. 下列哪一項非日本對會展產業所提供最具代表性的推動措施？
(1)採取中央與地方均衡發展策略 (2)利用專責機構負責發展地區會議產業 (3)政府專責一切運作 (4)特別推動「會議產業法」
- (4) 7. 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？
(1)前屆展覽舉行時的參展廠商 (2)相同或類似展覽的參展廠商 (3)前屆展覽結束時表明繼續參加次屆展覽的前屆參展廠商 (4)以上三者都有幫助
- (3) 8. 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：
(1)這個會展活動的舉辦 (2)主辦單位的存在 (3)與期盼相遇的對象在此會展活動中相遇 (4)贊助廠商或團體的贊助

- (3) 9. 下列有關會展行銷績效目標的敘述，何者不正確？
(1)必須完整包括總體目標的各個構面 (2)各個績效構面必須訂有次級目標 (3)必須避免全部以量化方式表現 (4)必須隨伴有各個階段的達成程度
- (3) 10. 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：
(1)此項策略決定之時，以及早獲得「名人證言」的助益 (2)執行人員訓練完成之時，以免難以避免的挫折感，傷害執行人員的信心與決心 (3)待執行人員已有執行經驗後開始，以使執行人員更有及時處理各種情況的能力 (4)當重要對象已初步顯示有參與可能之時，以促成參與決定的儘早順利作成
- (2) 11. 會議與展覽都定有專屬的名稱，因此有關品牌行銷的課題：
(1)對於會展活動而言全不適用 (2)會展活動的名稱就是該會展的品牌，行銷人必須全力為其塑造有利的形象 (3)最好能為這個會展活動另外設計一個品牌名稱，以便於後續行銷活動的進行 (4)以上三項都不正確
- (4) 12. 後述那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
- (2) 13. 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
- (4) 14. 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) 15. 展覽行銷人在招募參觀觀眾時所處的情境有：
(1)潛在觀眾為數眾多，因此不易有完整且正確的認識 (2)縱使展前已作參觀承諾，但在其真正進入展場參觀前，仍然充滿各種可能的變數 (3)觀眾的數量與素質，常被等同的期待 (4)以上三項都正確
- (4) 16. 一個完善規劃的獎勵旅遊必備元素有：
(1)機票與陸面交通 (2)旅館與餐膳 (3)觀光地與門票 (4)以上皆是
- (4) 17. 旅遊業者參與獎勵旅遊事務收穫中，下列何者為非？
(1)Revenue (2)Reputation (3)Responsiveness (4)Return
- (1) 18. 獎勵旅遊業者規劃活動時，需要強有力的團隊執行，其中最重要的成員是：
(1)主控人員 (2)副控人員 (3)後勤人員 (4)強調團隊合作，每個成員

都重要

- (1) 19. 組織藉由對過往高成就者的感念與回憶可以達到強化成員和組織間的團結力，此為 6R 中何者的範疇？
(1)Record 對高成就者的回憶 (2)Respect 對高成就的敬意
(3)Reward 對高成就的回饋 (4)Recognition 對高成就者的成就認可
- (1) 20. “Incentive” 除了鼓勵與激勵的意義外，更具有何功能？
(1)引發動機 (2)權力分派 (3)財務控管 (4)產品研發
- (1) 21. 獎勵旅遊對企業主和旅遊業者的影響是：
(1)雙方受利 (2)雙方受害 (3)看情形不一定 (4)以上皆非
- (4) 22. 對企業主而言，參與獎勵旅遊事務之前應有配套的計畫，內容何者為誤？
(1)確定目標與設定回饋標的與評比標準 (2)設定預算並作財務規劃
(3)計畫訂定、執行、溝通、激勵與效果檢討 (4)要求全員參與，不准缺席
- (3) 23. 活動人力招募相關工作包含：1. 人力計畫研擬與預算規劃 2. 招募給薪工作人員與義工 3. 準備工作描述 4. 遴選人力 5. 任用人力，以下請選出適當招募程序：(1)1-2-3-4-5 (2)2-1-4-3-5 (3)1-3-2-4-5 (4)3-1-2-4-5
- (1) 24. 擬定活動核心策略，為下列那一項活動規劃工作：(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
- (1) 25. 奧林匹克運動會、世界盃足球賽與世界博覽會為下那種活動類型：(1) 超大型活動 (2)特色活動 (3)重要活動 (4)區域活動
- (3) 26. 國際社團聯盟(UIA) 自 1907 年成立於 (1)巴黎 (2)阿姆斯特丹 (3)布魯塞爾 (4)日內瓦。
- (1) 27 2011 年 11 月 3-5 日舉辦的「台灣國際會展產業展」係為 B2B 之專業展，吸引來自企業、協會及公部門之買主參與，其英文簡稱為：
(1) EXCO TAIWAN (2) CHAIN TAIWAN (3) MEET TAIWAN
(4) COME TAIWAN
- (2) 28 下列何者不在國際會議網路行銷方法中？ (1)網站登錄 (2)發送通知單 (3)交換鏈結 (4)討論區或論壇區。
- (4) 29. 會議進行中為使與會人員了解出席者的身分，以下何者並非會議進行中參與者明顯識別之證件 (1)貴賓證 (2)出席證 (3)工作證 (4)身分證
- (4) 30. 在我國推動「躍升會展活動」所設置之獎項，不含以下何者獎項？
(1)躍升展覽活動獎(國際組) (2)年度最佳國際會議競標企劃獎 (3)年度最佳會展視覺設計獎 (4)年度最佳目的地旅遊規劃獎
- (1) 31. 「2009 台灣國際綠色產業展」於 10/21-24 日在台北世貿中心，而隔條馬路的台北國際會議中心，則在 10/18-22 舉行「國際水資源協會」的年會。

對兩者的招募行銷而言：(1)是利多 (2)是利空 (3)是麻煩 (4)是巧合。

- (1) 32. EFMC 2010 會議在它的招募摺頁裡，有個以「Who should attend(誰該參加)」為標題的內容。它之所以製作這個專題，應該是：(1)引發目標對象的注意 (2)避免讀者的困惑 (3)宣布參加的資格 (4)與競爭對手作區隔。
- (1) 33. 100 年高雄旅展舉行前，寒軒飯店曾以電子郵件，廣發將在該展中推出超值餐券的廣告信。從高雄旅展行銷人的觀點，寒軒飯店的這項作法，應持什麼樣的態度？(1)應該會有助主辦單位的行銷規劃，所以應持歡迎的態度 (2)參展廠商的作為，主辦單位不宜表示意見 (3)可能會影響主辦單位的行銷規劃，所以應持反對的態度 (4)因為參展廠商是主辦單位的客戶，所以他們的任何作為，主辦單位都應支持。
- (3) 34. 全球知名的德國杜塞道夫辦理橡塑膠展 (K Show) 期間，我國外貿協會在展場主要出入口刊登巨幅廣告推廣「台北國際塑橡膠工業展覽會 (Taipei Plas)」。其宣傳策略應為：
(1)與國際重要展會策略聯盟、聯合宣傳 (2)與 K Show 主辦單位相互較勁
(3)對有效目標買主群推廣展覽 (4)以上三項都正確
- (4) 35. 下列何者是一個地方存在可以舉辦展覽的因素？ (1)具廣大消費力 (2)產業研發或生產重地 (3)經濟、資訊、交通之樞紐 (4)以上皆是
- (1) 36. Farwest Show 有一個極不常見的舉措：在網站上張貼「Waiting List Application Form(參展後補登記表)」。這個舉措的背後，它的行銷人最可能想要傳達的訊息是：(1)本展極為熱門，想要參展要快報名 (2)今年機會不多，明年請先預約 (3)我是市場龍頭，誰都別想挑戰 (4)因為僧多粥少，漲價在所難免。
- (4) 37. 「2012 年台北國際書展」籌備期間，主辦單位獲得中華電信基金會、小天下線上童書館、華碩電腦、國立臺灣歷史博物館、英文中國郵報等廠商機關贊助。為答謝贊助者，主辦單位可於下列哪些管道提供贊助者增加曝光之機會：(1)展覽網頁 (2)戶外掛旗 (3)導覽手冊 (4)以上皆是
38. 現在有許多的展覽會，都在網站首頁上，提供前屆展覽的現場情況短片。
(3) 從展覽行銷觀點，這樣作的最主要目的應該是：(1)要先知道短片的內容才能有正確的判斷 (2)以生動的方法，表現前屆展覽的實際情況 (3)由觀看短片瞭解前屆展出情況，增強瀏覽者的參與信心 (4)增加網站內容的可看性，提高網站的流量。
- (2) 39. 許多國際性會議，多在宣傳時介紹舉行地的觀光機會。它們這樣作的原因，

應與什麼有關？(1)爭取觀光單位的補助 (2)強調額外的與會價值 (3)排除不能單獨與會的困難 (4)滿足群眾的好奇心。

- (1) 40. 單工行動步話器 Walkie Talkie 的使用方式 (1)按鍵發送、鬆鍵接收 (2)按鍵接收、鬆鍵發送 (3)按鍵、鬆鍵皆可發送與接收 (4)只要對它講話即可
- (2) 41. 下列那一項獎勵旅遊之展覽定期於德國舉辦？
(1)IT&CMA (2)IMEX (3)EIBTM (4)ICCA
- (1) 42. 下列何者較不適宜安排在獎勵旅遊之行程中：
(1)技術參訪 (2)團隊活動 (3)頒獎大會 (4)驚奇之旅
- (1) 43. 台灣適合成為獎勵旅遊門戶的四大口岸是：
(1)台北(基隆)、花蓮、台中、高雄 (2)馬公、麥寮、蘇澳、大鵬灣
(3)淡水、台南、東港、成功 (4)碧砂、東港、大武、南方澳
- (2) 44. 下列那一單位與獎勵旅遊規劃與執行無關？
(1)DMC (2)PEO (3)CVB (4)Travel agents
- (3) 45. 下列何者非政府推廣台灣獎勵旅遊之行銷的通路： (1)國外城市購物中心
(2)大眾運輸人潮集中處 (3)台灣家具展 (4)國際旅展與組織
- (3) 46. 航空票務中；機票計價欄位中顯示「YE30」表示該機票有何限制？
(A)旅遊票經濟艙至少需 30 人同樣行程方能開票
(2)旅遊票經濟艙至少須於出境 30 天後方能搭乘回程機票
(3)旅遊票經濟艙有效期自出發當日起算 30 天內必需使用回程機票
(4)旅遊票經濟艙 30%OFF 的折扣。
- (4) 47. 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在：(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)以上皆是
- (4) 48. 活動主辦單位可透過下列哪些管道取得活動評估訊息？(1)活動場控人員
(2)參與活動民眾 (3)活動現場販售商品的商家 (4)以上皆是
- (1) 49. 海嘯、地震，為以下那一種風險狀況：(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
- (3) 50. 下列哪一項非一般活動工作手冊之內容？(1)活動節目表 (2)活動聯絡人電話 (3)活動總體經費 (4)活動周邊交通