

第 11 章 零售、批發、物流

1. ()下列何者不是綜合零售商的一種？
(A)Convenience store
(B)Supermarket
(C)Specialty store
(D)Hypermarket
2. ()下列何種零售商所銷售的產品以高週轉率的便利品為主，產品線不長且價錢偏高？
(A)Convenience store
(B)Department store
(C)Specialty store
(D)Hypermarket
3. ()下列哪一種零售商專門銷售某一種類的產品，為顧客提供齊全的選擇與良好的服務？
(A)Convenience store
(B)Department store
(C)Specialty store
(D)Hypermarket
4. ()下列哪一種零售商的經營策略是以低價高週轉率為主，設立地點通常選擇在低價的市郊？
(A)Convenience store
(B)Supermarket
(C)Specialty store
(D)Hypermarket
5. ()下列哪種無店面零售的方式及時而且方便，但容易洩漏消費者的資料、造成隱私權被侵犯？
(A)人員直銷。
(B)直效行銷。
(C)自動販賣機。
6. ()雅芳透過逐戶銷售的方式，提供專業與貼心的銷售服務，請問這種銷售方式稱為？
(A)人員直銷。

- (B)直效行銷。
- (C)自動販賣機。

7. ()何謂「零售車輪理論」？

- (A)指某些創新型零售商以低價低毛利進入市場後，為了獲得更高的利潤而增添設備、服務等，反而導致營運成本及價格上漲，結果被其他低價的新進廠商取代，而新進廠商也接著步上後塵，如此週而復始。
- (B)指零售廠商接連進入目標市場，導致彼此惡性競爭，最終兩敗俱傷。
- (C)指某些廠商獲得高利潤後，成本尚未回收就開始不斷擴張，以期獲得更高利潤，反而導致資金周轉不靈而倒閉。

8. ()下列何者不是台灣近年來的零售業發展趨勢？

- (A)規模擴大。
- (B)價格提高。
- (C)複合經營。
- (D)跨越國界。

9. ()85 度 C 自 2004 年創立以來，以其低價高品質的策略，快速席捲市場，接連開了近百家分店，請問 85 度 C 符合了台灣零售業的哪種趨勢？

- (A)規模擴大。
- (B)連鎖經營。
- (C)複合經營。
- (D)跨越國界。

10. ()下列何者是學術界對「商圈」的定義？

- (A)消費者會前往逛街購物的、由一群商店聚集而成的地理區域。
- (B)一家商店的顧客所分佈的地理區域。
- (C)由一群販售商品相似的零售業者所聚集的地理區域。
- (D)指都會地區商業大樓林立、商業交易頻繁的地理區域。

11. ()請問下列何者有誤？

- (A)台灣大多數零售業都有零售車輪理論的現象。
- (B)了解商業區域的分類及其意義有助於零售管理中的地點、產品組合、服務方式等決策。
- (C)轉運型商業區域內的顧客逗留時間不長，如火車站附近。
- (D)就理想的情況而言，一家商店的主要商圈最好不會與競爭者的主要商圈重疊。

12. ()下列何種商品的商圈範圍最大？

- (A)選購品。
- (B)便利品。
- (C)特殊品。
- (D)冷門品。

13. ()請問下列何者有誤？

- (A)在主要商圈內，商店具備易接近性的競爭優勢，因此形成非常高的顧客密集度。
- (B)當同一個地區的競爭者眾多時，只會造成彼此銷售量下降。
- (C)行銷人員應該了解不同商圈內的顧客與競爭者特性，以便作行銷決策。
- (D)量販店藉由產品多樣、價格低廉、促銷優惠等策略，也可能創造出比許多商店還大的商圈。

14. ()下列何者不是批發商的功能？

- (A)降低製造商的銷售成本。
- (B)幫助零售商減少與製造商交易的次數與成本。
- (C)降低供應商倉儲成本與風險。
- (D)

15. ()下列哪種批發商是擁有商品所有權並獨立經營？

- (A)商品批發商。
- (B)代理商與經紀商。
- (C)製造商與零售商。

16. ()下列哪種批發商的主要功能在於代理買方或賣方，促進商品交易，然後從中賺取佣金？

- (A)商品批發商。
- (B)代理商與經紀商。
- (C)製造商與零售商。

17. ()面對地位邊緣化的威脅，批發商有何因應之道？

- (A)強化成本控制。
- (B)加強市場開發。
- (C)尋求策略聯盟。
- (D)以上皆是。

18. ()請問何謂「物流」？

- (A)指在有效滿足顧客需求以及創造利潤的前提下，適時將產品送達適當地點的

活動。

- (B)指產品從製作、行銷到配送的完整作業程序。
- (C)產品從製造商到、中間商、零售商，最終交到消費者手中的過程。
- (D)以上皆非。

19. ()實體配送的兩大目標為何？

- (A)節省成本、提高效率。
- (B)提高效率、存貨控制。
- (C)節省成本、加強顧客服務。
- (D)存貨控制、加強顧客服務。

20. ()下列何者有誤？

- (A)批發商可以選擇某些具特殊性且購買者遍佈各處的產品，以發揮其功能與價值。
- (B)批發商可著重於開發市場，掌握最終消費者的需求與消費趨勢，以免被零售商或製造商所取代。
- (C)批發商面臨邊緣化的主因，是目前的製造商與零售商已發展成大型規模，零售商也直接下製造商下單，因此批發商被完全取代。
- (D)批發商應強化成本控制，才能具有競爭力。

21. ()下列何者不屬於實體配送的主要活動？

- (A)Order processing
- (B)Warehousing
- (C)Promotion
- (D)Shipping

22. ()請問下列何者為非？

- (A)行銷通路商的產品線比製造商更多量少樣，因此所處理的訂單較簡單。
- (B)倉庫的數量與企業所要求的服務品質有關，要求服務水準越高，則倉庫數量就要越多。
- (C)存貨管理是在符合顧客需求的目標下，力求一個最低的存貨水準。
- (D)藉由有效的運輸，可使商品及時運抵目的地，並確保商品的品質。

23. ()倉庫地點的選擇，應該考慮哪項因素？

- (A)生產地點的分布。
- (B)顧客的分布。
- (C)倉庫地點方案的地理、交通、成本等特性。
- (D)以上皆是。

24. ()存貨決策應該考慮哪些因素？
(A)訂貨時間與訂貨數量。
(B)訂貨時間與剩餘庫存。
(C)剩餘庫存與顧客需求量。
(D)顧客需求量。
25. ()何謂「安全庫存」？
(A)指在最大顧客需求量之下所剩餘的庫存量。
(B)指在供給系統中作為緩衝用途或為了因應不確定需求，所必須持有的存貨數量。
(C)指根據以往的經驗而準備的存貨量。
(D)以上皆非。
26. ()請問下列何者有誤？
(A)運輸最基本的決策是維持服務品質。
(B)運輸系統的建立可以開拓許多廠商的商機。
(C)運輸決策需考慮降低成本並提高服務水準。
(D)及時存貨的觀念是業界為了讓存貨水準能兼顧降低成本與滿足顧客需求的雙重目標所發展出來的。

Answer :

- (1)C (2)A (3)C (4)D (5)B (6)A (7)A (8)B (9)B (10)B
(11)A (12)C (13)B (14)D (15)A (16)B (17)D (18)A (19)C (20)C
(21)C (22)A (23)D (24)A (25)B (26)A