

# 東吳大學 109 學年度碩士班研究生招生考試試題

第1頁，共2頁

系級	國際經營與貿易學系碩士班 B 組(國際企業與行銷)	考試時間	100 分鐘
科目	商業個案	本科總分	100 分

※一律作答於答案卷上(題上作答不予計分)；並務必標明題號，依序作答。

一、 ABC 公司的業務推廣主要仰賴公司內部的六位銷售代表。這些銷售代表跑遍西部各地拜訪客戶，每年的薪水、紅利、差旅費用與公關支出總共約新台幣 2400 萬。當銷售代表快達成交易時，變由兩位技術工程師支援，每位工程師一年的薪水與相關費用約為 360 萬。ABC 公司也會在專業雜誌上做廣告，但每年費用不超過 200 萬，偶而也會有直接郵寄資訊以及參展等活動。同時，公司也有簡單的網頁可供瀏覽，但是主要的推廣活動仍在人員銷售上，西部以外地區的人員拜訪都由代理商來進行，這些代理商則收取銷售金額的 4% 為佣金，但這樣的銷售量並不多。

1. 請說明 ABC 公司的促銷組合工具。並評估這樣的促銷組合對公司的意義。(15%)
2. 為何該公司不全部採用銷售代表或全部採用代理商？請說明你的理由。  
(20%)

二、 BH 廠商分析其所屬產業，得到以下結果：

境內共有 7 家業者，規模都差不多，製造的產品機種也相似。每個廠商都想在自己的地理範圍內精耕。這些業者有 3 家(含 BH 廠商在內)在北部，2 家在中部，2 家在南部。所有的競爭者提供相似的價格，並都以出廠價來銷售。這幾年的需求很強勁，因此，所有的競爭者都可在自己的銷售區域內經營得很好，且可避免削價競爭。事實上，這產業中，削價競爭是不智之舉。前幾年，曾有一廠商想爭取更多的業績而降價，其他競爭者馬上跟進，結果整體的銷售量並未增加，沒多久價格又回到原先水準。

1. 請說明為何價格競爭無效？(15%)
2. 若價格競爭無效，BH 廠商應如何增加銷售量？(15%)

# 東吳大學 109 學年度碩士班研究生招生考試試題

第2頁，共2頁

系級	國際經營與貿易學系碩士班B組(國際企業與行銷)	考試時間	100 分鐘
科目	商業個案	本科總分	100 分

三、 某學者在今週刊上發表如下文章：

『企業中位階愈高，「非正式」的決策資訊來源愈重要。中級以上主管的決策資訊，可依賴上級的分​​享或組織內部的各種書面資料，但愈高階的決策，就愈需要依賴非正式管道，尤其是外界的非正式管道。

實務上，「喝酒吃飯」、「打球泡湯」，看似是高階主管的休閒活動，但過程中，大量真真假假的各種資訊，持續在進行交換、探詢、驗證，並進而成為長期認知的一部份，而愈高階者，愈有機會和其他機構的高階者交流，所能獲得的資訊也因此更深入或更有價值。』

取自今週刊 1202

1. 若根據上文，就女性高階主管有何意義？（20%）
2. 對不喜歡參加非正式活動的高階主管，若要增加決策正確的掌握，可能有哪些作法？（15%）