

MICROANALYSIS  
ENTREPRENEURSHIP MANAGEMENT ANALYST  
CERTIFICATION COURSE

# EMA創業管理分析師 重點題庫



微析科技 <http://analysis.com.tw/>  
教材講義及術科實作報告範例 — 下載區：<http://analysis.com.tw/docsDL.aspx>  
開放院校系所教學使用，可註明出處：微析科技 <http://analysis.com.tw>

# *Microanalysis Certification*

## *Entrepreneurship Management Analyst*

### EMA 創業管理分析師

#### — 證照檢定題庫解答 —

【創業管理分析師】之認證檢定，每次考測檢定會有 50 題單選題，答對每題 2 分。總積分達 70 分以上者，才算及格。考試時間 60 分鐘，考試時不可交頭接耳分享答案（違者喪失考試資格）。請勿在題目卷上作任何記號。完成作答後，請將答案卡連同題目卷一起交回。

#### 【單選題】

1. 創業者依自己的想法及努力工作，開創一個新事業，稱為？  
(A) 發明  
(B) 創新  
(C) 創業 ★  
(D) 創意
2. 透過創新的手段將資源更有效地利用，為市場創造出新的價值，是一種能持續創新成長的生命力，此即為？  
(A) 創意  
(B) 創新  
(C) 創業  
(D) 創業精神 ★
3. 創業的總體環境主要構面包含：1.政治與政府構面；2.總體經濟構面；3.科技構面；4.社會人口統計構面；5.生態環境構面；  
(A) 1.2.3.  
(B) 1.2.3.4.  
(C) 1.2.3.4.5. ★  
(D) 1.2.
4. 新創事業想要在市場上勝出的關鍵因素，大略有哪一項呢？  
(A) 找到具體客戶和價值，瞄準具體痛點，找到需要被解決的重要問題。  
(B) 找到比競爭者更獨特的亮點，且持續強化這個亮點。  
(C) 估算早期可進入市場的規模，確認規模不會過小再執行。  
(D) 以上皆是 ★

5. 能察覺商機，並且能創造新事業來追尋此一機會的人，稱為？
  - (A) 股東
  - (B) 企業家
  - (C) 董事長
  - (D) 創業家 ★
6. 從全球產業發展趨勢來看未來企業的競爭力指標為何？
  - (A) 創新 ★
  - (B) 資源
  - (C) 規模
  - (D) 地點
7. 下列何項非屬創新範疇？
  - (A) 技術
  - (B) 服務/產品
  - (C) 流程
  - (D) 成本 ★
8. 何者非成功創業家的必備條件？
  - (A) 掌握數字的能力
  - (B) 了解自己的極限、忍受失敗
  - (C) 創意為先，市場為後 ★
  - (D) 具危機意識
9. 以下創業者最需要優先注意的事項是？
  - (A) 掌握產品上市時間 ★
  - (B) 產品的壽命價格
  - (C) 研發團隊結構
  - (D) 權力結構
10. 一般認為新創企業失敗的原因很多，下列哪項不是其原因之一？
  - (A) 市場變遷快速反應不及
  - (B) 政府補助款不足 ★
  - (C) 市場尚未成熟
  - (D) 資金不足於支付經營需要
11. 下列哪一類法規最具國際性？
  - (A) 民事法規
  - (B) 刑事法規
  - (C) 智慧財產權法規 ★
  - (D) 貿易法規
12. 下列何者不是成功創業家重要的特質？
  - (A) 夢想
  - (B) 穩健 ★

- (C) 行動者
  - (D) 果斷
13. 成功的新企業有三個重要因素，下列何者為非？
- (A) 機會
  - (B) 運氣 ★
  - (C) 創業家
  - (D) 資源(財務、技能與關係)
14. 蒐集和分析任何可以改善行銷管理決策的可靠資訊，稱為？
- (A) 問卷調查
  - (B) 市場調查 ★
  - (C) 人口調查
  - (D) 顧客調查
15. 創造有趣及非正式的訊息，以倍數成長的方式傳遞出去，通常是藉由電子型式或電子郵件，稱為？
- (A) 口碑行銷
  - (B) 蜂鳴行銷
  - (C) 病毒式行銷 ★
  - (D) 游擊行銷
16. 創業計畫過程的重點應放在哪一個重要層面？
- (A) 商業模式 ★
  - (B) 促銷方案
  - (C) 財務分析
  - (D) 以上皆非
17. 下列何者能描述企業在某一段時間內業務執行的成果？
- (A) 資產負債表
  - (B) 損益表 ★
  - (C) 現金流量表
  - (D) 股東權益變動表
18. 何種報表能指出你何時需要資金以及所需的金額？
- (A) 資產負債表
  - (B) 損益表
  - (C) 現金流量表 ★
  - (D) 股東權益變動表
19. 判讀一家企業當年度的營運成果應該看哪張財務報表？
- (A) 損益表 ★
  - (B) 資產負債表
  - (C) 現金流量表
  - (D) 股東權益變動表

20. 一般企業銷售商品，在會計帳上將產生？  
(A) 應付帳款  
(B) 應收帳款 ★  
(C) 應付票據  
(D) 預付費用
21. 若企業的存貨週轉率僅為 2 以上表示該企業？  
(A) 存貨管理失當  
(B) 影響現金流入  
(C) 商品滯銷  
(D) 以上皆是 ★
22. 償債能力較佳之企業其流動比率應該？  
(A) <1  
(B) >1.2 ★  
(C) <0.8  
(D) >0.9
23. 判讀一家企業的經營效能指標分析比率為？  
(A) 存貨週轉率  
(B) 應收帳款週轉率  
(C) 總資產週轉率  
(D) 以上皆是 ★
24. 下列何者不是企業發生財務危機之可能原因？  
(A) 信用過度膨脹  
(B) 辦理現金增資 ★  
(C) 企業擴張太快  
(D) 股票質借又炒作股票
25. 新創事業財務管理重點不包含下列何者？  
(A) 現金流量  
(B) 資金取得  
(C) 預算編列  
(D) 證券市場投資 ★
26. 一般企業營運活動的表現，最終將反映在公司的  
(A) 業務層面  
(B) 技術層面  
(C) 財務層面 ★  
(D) 管理層面
27. 創新育成中心主要提供的服務包含？  
(A) 提供培育訓練  
(B) 實驗測試設施

- (C) 技術、資金、人才、商務與管理之諮詢  
(D) 以上皆是 ★
28. 創業育成平台主要包含哪些措施？  
(A) 創業協助  
(B) 創新育成  
(C) 人才培育  
(D) 以上皆是 ★
29. 下列何項非解決問題流程中重要因素？  
(A) 發掘問題  
(B) 提出解決方案  
(C) 評估效益考核  
(D) 市場調查 ★
30. 南韓的三星商會進口砂糖，肥料等事業有成，進而擴張版圖到電子產業，成立三星電子，是屬於何種創業途徑？  
(A) 併購  
(B) 加盟連鎖  
(C) 開創新局★  
(D) 經銷代理
31. 下列何者係創業期階段之企業融資策略？  
(A) 自我融資 ★  
(B) 銀行融資  
(C) 金融市場融資  
(D) 以上皆非
32. 優良的產品應具有下列何種特質？  
(A) 獨特性  
(B) 使用者利益  
(C) 解決顧客問題  
(D) 以上皆是 ★
33. 進行新產品企劃，在新產品開發前必須確認新產品開發的機會，此時應考慮？  
(A) 與公司的使命、願景、目標是否吻合  
(B) 智財權保護  
(C) 風險高低  
(D) 以上皆是 ★
34. 全球市場已進入「體驗經濟」，為了產出好的新產品概念，設計顧客感動的產品必須？  
(A) 產品具獨特性  
(B) 進行使用者研究  
(C) 概念創造

- (D) 以上皆是 ★
35. 從事風險分析是為了確認營運計畫可能附隨的風險，並以數據方式衡量風險對營運計畫的影響及提出因應策略，風險評估不包含下列何者？
- (A) 市場風險
  - (B) 技術風險
  - (C) 人力風險 ★
  - (D) 財務風險
36. 創業之前必須想好的「事」，不含下述何者？
- (A) 我最會的事
  - (B) 我最想做的事
  - (C) 歷史潮流 ★
  - (D) 我的口袋有多深
37. 想成為創業老闆必須具有？
- (A) 創新求變打破舊有思考邏輯
  - (B) 經常性思考，提升創意價值
  - (C) 堅持理想
  - (D) 以上皆是 ★
38. 事業成功關鍵「資產」中的「態度」，不具備下列哪一特徵？
- (A) 企圖心
  - (B) 逃避 ★
  - (C) 抗壓性
  - (D) 行動力
39. 創業有「三本：本錢、本能、本事」，下列何者不屬於三本所指？
- (A) 專業知識
  - (B) 特有產品 ★
  - (C) 適性(興趣)
  - (D) 資金
40. 「微型創業」不具下列哪些特色？
- (A) 企業規模小（員工人數 3~5 人）
  - (B) 創業資金小
  - (C) 以游擊戰的策略進攻市場
  - (D) 資金、技術、設備樣樣俱全 ★
41. 下列選項何者非在創業階段所要面對之問題？
- (A) 籌措不到預定創業資金
  - (B) 組織應變能力是否充足應付未來市場
  - (C) 盈餘分配 ★
  - (D) 創新商品服務對象的選定
42. SWOT 分析的 S 是什麼？

- (A) 強勢 ★
  - (B) 弱勢
  - (C) 機會
  - (D) 威脅
43. SWOT 分析的 W 是什麼？
- (A) 強勢
  - (B) 弱勢 ★
  - (C) 機會
  - (D) 威脅
44. SWOT 分析的 O 是什麼？
- (A) 強勢
  - (B) 弱勢
  - (C) 機會 ★
  - (D) 威脅
45. SWOT 分析的 T 是什麼？
- (A) 強勢
  - (B) 弱勢
  - (C) 機會
  - (D) 威脅 ★
46. SWOT 分析法又稱為？
- (A) 態勢分析法 ★
  - (B) 波特五力分析法
  - (C) 5W1H 分析法
  - (D) PEST 分析法
47. 創業進行競爭力分析，首先要確定？
- (A) 目標市場 ★
  - (B) 核心能力
  - (C) 競爭優勢
  - (D) 資源需求
48. 以下何者是常見的創業途徑？
- (A) 開創新事業
  - (B) 加盟連鎖
  - (C) 經銷代理
  - (D) 以上皆是 ★
49. 下列何者屬加盟連鎖的優點？
- (A) 聯合採購來爭取折扣
  - (B) 連鎖經營來擴大市場佔有率
  - (C) 聯合廣告以降低成本



- (D) 以上皆是 ★
50. 網路創業的入門門檻，比起實際的有店面創業，何者較低？
- (A) 網路創業 ★  
(B) 實際店面  
(C) 兩者一樣  
(D) 以上皆是
51. 以下何者是網路創業的優點？
- (A) 全年無休營業  
(B) 低風險創業途徑  
(C) 無地域限制,可跨境銷售  
(D) 以上皆是 ★
52. 商圈評估因素中的「人口統計變數」，何者是其考量的因素？
- (A) 人口密度  
(B) 人口成長率  
(C) 所得水準  
(D) 以上皆是 ★
53. 創業的人員素質，對於組織架構有哪些主要影響？
- (A) 集權與分權  
(B) 管理幅度  
(C) 部門設置的形式  
(D) 以上皆是 ★
54. 在設計創業組織的時候，應該注意到工作的哪些部分？
- (A) 專業化  
(B) 部門化  
(C) 指揮鏈  
(D) 以上皆是 ★
55. 以下何種創業類型的創新成份低，對個人的改變也有限？
- (A) 冒險型創業  
(B) 複製型創業 ★  
(C) 模仿型創業  
(D) 穩定型創業
56. 在創業行銷管理中的行銷組合(marketing mix)包括了哪些策略，也稱為行銷 4P？
- (A) 產品、訂價、推廣、銷售  
(B) 概念化、訂價、推廣、配銷  
(C) 產品、訂價、推廣、配銷 ★  
(D) 商品、服務、價格、推銷等策略
57. 下列哪一種觀念是指創業者在從事行銷活動時，必須負擔社會責任？
- (A) 銷售觀念

- (B) 行銷觀念
  - (C) 社會行銷觀念 ★
  - (D) 產品觀念
58. 購買者購買商品或服務之期望價值與顧客實際知覺價值間之差異，稱為？
- (A) 顧客價值
  - (B) 顧客滿意度 ★
  - (C) 顧客忠誠度
  - (D) 需求差異
59. 新創企業將目標市場集中在某特定的區隔市場，提供最佳及獨特性的服務，指的是？
- (A) 低成本策略
  - (B) 集中策略 ★
  - (C) 多角化策略
  - (D) 差異化策略
60. 新創企業追求效率，採用嚴密控制的方式努力降低成本，指的是？
- (A) 差異化策略
  - (B) 集中策略
  - (C) 多角化策略
  - (D) 低成本策略 ★
61. 新創企業提供與競爭者不同的產品及服務，以便與競爭者競爭，指的是？
- (A) 差異化策略 ★
  - (B) 多角化策略
  - (C) 集中策略
  - (D) 低成本策略
62. 創業者將整個大市場分割成幾個不同的小市場，並使每個小市場內的購買者在需求、特性及偏好上具有同質性，而每個小市場之間具有異質性，稱之為？
- (A) 目標市場行銷
  - (B) 市場區隔 ★
  - (C) 目標市場
  - (D) 同質偏好
63. 根據商標法第 27 條規定，商標自公告當日起，由權利人取得商標權，此商標權期間為幾年？
- (A) 20 年
  - (B) 15 年
  - (C) 12 年
  - (D) 10 年 ★
64. 直效行銷是指何種方式？
- (A) 郵購行銷
  - (B) 電話行銷
  - (C) 電視購物行銷與網路行銷

- (D) 以上皆是 ★
65. 下列何者不屬於客戶關係管理的觀念？
- (A) 吸引新客戶
  - (B) 加深與現有客戶的關係
  - (C) 留住那些重要的客戶
  - (D) 瞭解競爭者的策略 ★
66. 創業資金有短期與中長期資金之分，短期資金是指幾年內償還的資金？
- (A) 1年 ★
  - (B) 3年
  - (C) 5年
  - (D) 7年
67. 何者非成功創業團隊的條件？
- (A) 內聚力與一體感
  - (B) 堅守基本經營原則
  - (C) 彈性的利益分配機制
  - (D) 同質的專業能力 ★
68. 「變頻冰箱、液晶電視」的創意點子從何而來？
- (A) 創新趨勢與潮流
  - (B) 現有的產品與服務重新設計與改良 ★
  - (C) 機緣湊巧
  - (D) 新知識的獲得
69. 下列何者非創業計畫書的意義？
- (A) 向銀行介紹自己事業的一份文件
  - (B) 向顧客介紹自己事業的一份文件 ★
  - (C) 向創投公司介紹自己事業的一份文件
  - (D) 企業在創業過程的自我體檢表
70. 下列何者非創業計畫書的撰寫原則？
- (A) 廠商導向 ★
  - (B) 呈現競爭優勢與投資利基
  - (C) 呈現經營能力
  - (D) 明確
71. 請問下列敘述何者是錯的？
- (A) 創新過程包括能有效地將技術轉化為產品，且該產品必須能滿足市場需求
  - (B) 創業精神所關注的在於是否能將新事物帶入現存的市場活動中，而不在設立新公司
  - (C) 創業精神僅存於新事業，成熟事業不具創業精神 ★
  - (D) 發明是創新過程的一部份
72. 下列敘述何者是不正確的？
- (A) 創業家的特質不完全是先天的，後天也能夠培養

- (B) 創業並不只是適合年輕人
  - (C) 創業家並非全是比較聰明靈活的高智商人才
  - (D) 籌備資金對創業過程是一個關鍵的挑戰，但是比預期的簡單 ★
73. 下列敘述何者錯誤？
- (A) 創業團隊間的互信需要一段時間才能形成
  - (B) 追求金錢是創業的唯一目的 ★
  - (C) 平日培養偵測環境變化的敏銳觀察力也能發現創業機會
  - (D) 團隊創業成功的機率遠高過個人獨自創業
74. 鴻海集團為全球最大的電子專業製造商之一，近年來將事業觸角伸入電子零售通路業，於中國大陸和台灣設立零售實體店面，此種做法屬於下列何種策略模式？
- (A) 重整策略
  - (B) 多角化策略★
  - (C) 外包策略
  - (D) 職能策略
75. 下列何者為創新的方向：1.理念創新；2.經營模式創新；3.科技創新；4.製程創新；5.流程創新
- (A) 1.2.3.
  - (B) 1.2.3.4.
  - (C) 1.2.3.5.
  - (D) 1.2.3.4.5. ★
76. 經濟部推動服務創新之「四新」主軸是：1.新一代手持產品；2.新服務商品；3.新經營模式；4.新行銷模式；5.新商業應用技術；6.新材料科技
- (A) 1.2.3.4.
  - (B) 1.2.3.5.
  - (C) 2.3.4.5. ★
  - (D) 3.4.5.6.
77. 現銷與賒銷的相對比例可能對何造成很重要的影響？
- (A) 預期現金流量
  - (B) 預期應收帳款
  - (C) 預期應付帳款
  - (D) (A)+(B) ★
78. 保守商業秘密的方式有？
- (A) 進行保密契約的協商
  - (B) 採取安全防範措施
  - (C) 禁上員工接觸密件
  - (D) (A)+(B) ★
79. 創業計畫書因需求對象的不同，而有不同的內容重點與撰寫方式，大致類型有：

- (A) 創業簡報：為吸引投資家的注意  
 (B) 評估用經營計畫書：為滿足投資評估上的需求  
 (C) 營運管理用經營計畫書：為創業者事業發展規畫的自我參考藍圖  
 (D) 以上皆是 ★
80. 創業簡報內容簡潔，重點包括：1.創業團隊的優勢背景；2.產品特性；3.市場規模與預期佔有率；4.核心競爭優勢與創新經營模式；5.財務需求；6.預期投資報酬率  
 (A) 1.2.3.4.  
 (B) 1.2.3.4.5.  
 (C) 1.2.3.4.5.6. ★  
 (D) 2.3.4.5.6.
81. 創業計畫書內容架構一般可包含哪幾部分：1.計畫緣起；2.產業分析與市場定位；3.產品／服務規劃與設計；4.行銷計畫與顧客管理；5.財務計畫及獲利分析；6.經營團隊與管理架構；7.計畫可行性與結論  
 (A) 1.2.3.4.  
 (B) 1.2.3.4.5.  
 (C) 1.2.3.4.5.6.  
 (D) 1.2.3.4.5.6.7. ★
82. 非法雇用外籍人力資源，依就業服務法可能會受到哪些處罰？  
 (A) 15 萬至 75 萬元罰款★  
 (B) 1 萬至 5 萬元罰款  
 (C) 100 萬至 500 萬元罰款  
 (D) 以上均非
83. 創業計畫書中產業分析與市場定位部分，包括下列哪些項目？  
 (A) 產業現況與相關數據、產業特色  
 (B) 產業未來趨勢與機會、產業競爭分析  
 (C) 市場定位、目標顧客群  
 (D) 以上皆是 ★
84. 創業計畫書中產品／服務規劃與設計部分，包括下列哪些項目？  
 (A) 產品／服務設計概念、特色說明  
 (B) 產品／服務核心價值、競爭分析  
 (C) 產品／服務研發階段、流程及技術管理  
 (D) 以上皆是 ★
85. 創業計畫書中行銷計畫與顧客管理部分，公司目標與經營發展之外，尚包括下列哪些項目？  
 (A) 營運模式：收入、支出及成長模式  
 (B) 行銷計畫：產品、定價、通路、推廣  
 (C) 顧客關係管理：顧客核心服務、資訊及諮詢服務  
 (D) 以上皆是 ★
86. 創業計畫書中財務計畫及獲利分析部分，包括下列哪些項目？

- (A) 資金募集規劃與股權結構
  - (B) 財務預估(資本預算支出、銷貨收入與銷貨成本預估表、損益表等)
  - (C) 投資報酬率預估、風險分析
  - (D) 以上皆是 ★
87. 要審查以及篩選應徵者的辦法包含以下何者？
- (A) 審查履歷表、直接面試
  - (B) 能力或人格特質測驗
  - (C) 調查應聘者背景
  - (D) 以上皆是★
88. 創業計畫書中計畫可行性與結論部分，包括下列哪些項目？
- (A) 綜合總結
  - (B) 說明企業整體競爭優勢
  - (C) 指出整個經營計劃的利基所在及可行性
  - (D) 以上皆是 ★
89. 撰寫創業計畫書時，有關「產品特性說明」方面重點應包括哪些事項？
- (A) 產品的概念、量產、研發過程、專利
  - (B) 產品的功能特性、附加價值、核心競爭優勢
  - (C) 其他競爭性產品的優劣勢比較
  - (D) 以上皆是 ★
90. 撰寫創業計畫書時，有關「產業與市場分析」方面重點應包括哪些事項？
- (A) 產業環境結構、五力分析、以及市場生命週期
  - (B) 目標市場、價格、銷售量、成長佔有率
  - (C) 競爭分析、競爭策略、其他替代性產品
  - (D) 以上皆是 ★
91. 撰寫創業計畫書在「經營策略與模式」方面重點應包括哪些事項？
- (A) SWOT 分析
  - (B) 經營目標、策略方針，創造競爭優勢、利潤目標
  - (C) 差異化管理、顧客關係管理、策略聯盟的產業價值網絡
  - (D) 以上皆是 ★
92. 撰寫創業計畫書在「行銷計劃」方面重點應包括哪些事項？
- (A) 產品定位、品牌策略、顧客關係管理
  - (B) 訂價策略、銷售通路、廣告推廣
  - (C) 專家學者意見、顧客訪談
  - (D) 以上皆是 ★
93. 撰寫企劃書「摘要」不要超過幾頁為原則？
- (A) 1 頁
  - (B) 3 頁 ★
  - (C) 6 頁

- (D) 9 頁
94. \_\_\_\_\_ 是承擔企業風險的人。
- (A) 經理人
  - (B) 有限公司股東
  - (C) 股份有限公司董事
  - (D) 創業家 ★
95. \_\_\_\_\_ 是一創業家說明新事業的經營策略，與如何執行與實現策略的文件。
- (A) 員工認股計畫
  - (B) 創業計畫 ★
  - (C) 特許加盟協議
  - (D) 募股計畫
96. 獨資創業最大的好處是？
- (A) 獨自承擔失敗
  - (B) 自行作主 ★
  - (C) 負債有限清償責任
  - (D) 低風險
97. 獨資創業的最主要缺點是？
- (A) 沒有負債
  - (B) 彈性較大
  - (C) 低的設立成本
  - (D) 負債無限清償責任 ★
98. 申請融資時會考慮到「企業信用」的 5C 標準，下列何者是錯誤？
- (A) 資本(Capital)、能力(Capacity)
  - (B) 擔保(Callateral)
  - (C) 品格(Character)、環境(Condition)
  - (D) 控制(Control) ★
99. 經濟不景氣時，為鼓勵買氣無論線上或線下都有提供分期付款的優惠，請問其提供何種效用？
- (A) 持有效用
  - (B) 時間效用 ★
  - (C) 形式效用
  - (D) 地點效用
100. 創業計畫書主要的功能為何？
- (A) 公司的經營策略藍圖
  - (B) 設計公司的組織
  - (C) 吸引投資及放款銀行
  - (D) 以上皆是 ★
101. 有關「企業精神」的描述，下列何者是正確？
- (A) 應用創新方法使用資源

- (B) 生產力及效用極大化
  - (C) 改進組織和管理方式、勇於承擔風險
  - (D) 以上皆是 ★
102. 創業精神所強調的新事業組織下列何者是錯誤？
- (A) 能有效運用資源
  - (B) 未必是以營利為目的的組織體
  - (C) 積極從事創新的組織
  - (D) 一定是以營利為目的的組織體 ★
103. 商品的科技技術或資源難以模仿之原因為何？
- (A) 獨特的歷史背景
  - (B) 複雜的社會因果關係
  - (C) 模糊的因果關係
  - (D) 以上皆是 ★
104. 下列何者不是實體資源？
- (A) 廠房
  - (B) 土地
  - (C) 設備
  - (D) 商標 ★
105. 聲譽資源是指什麼？
- (A) 大眾的看法
  - (B) 顧客對品牌忠誠度
  - (C) 企業的整體形象
  - (D) 以上皆是 ★
106. 下列何者是正確智慧與人力資源？
- (A) 創業團隊的知識
  - (B) 專業智慧、判斷力、視野、願景
  - (C) 創業家本身的人際網絡關係
  - (D) 以上皆是 ★
107. 下列何者是正確技術資源？
- (A) 作業系統、生產設備
  - (B) 關鍵技術、品質測試
  - (C) 研發設備、管制技術
  - (D) 以上皆是 ★
108. 根據學者 Michael Porter 所提出的五力分析架構，企業可運用多種的方法減少替代品和潛在競爭者進入市場，下列何者並不屬於可運用之方法？
- (A) 運用規模經濟造成投入市場的大量資金需求
  - (B) 控制分配通路
  - (C) 產品差異化



(D) 減低顧客的轉移成本★

109. 有關區別創業家與非創業家，下列何者為是？
- (A) 成就需求
  - (B) 採取創業行動 ★
  - (C) 風險偏好
  - (D) 控制傾向
110. 新創事業準備工作流程包括以下五個步驟，其順序為何？1.從決定創業（競爭優勢面的評估）；2.成本效益評估(確認創業總投資金額與資金籌措)；3.創業團隊籌組與命名；4.蒐集資訊及練就專業技能；5.研擬創業計畫書
- (A) 5.4.3.2.1.
  - (B) 1.2.3.4.5. ★
  - (C) 1.3.4.2.5.
  - (D) 4.1.2.3.5.
111. 雖說企業創立初期不用建立一大套的管理制度，但基本上對於哪些項目要訂出一個基本原則？
- (A) 員工管理、薪資問題
  - (B) 客戶的處理
  - (C) 財務收支
  - (D) 以上皆是 ★
112. 所謂營運制度，簡單的說就是企業運作的流程，包括：
- (A) 如何開發客戶
  - (B) 提供服務、收款
  - (C) 售後服務、如何留住客戶
  - (D) 以上皆是 ★
113. 影響創業是否成功的關鍵因素包括哪些？1.資金籌措能力與財務控制；2.市場時機；3.產業與管理經驗；4.事業規劃與專業諮詢；5.產品策略與行銷能力；6.合夥團隊等
- (A) 1.2.3.4.
  - (B) 1.2.3.4.5.
  - (C) 1.2.3.4.5.6. ★
  - (D) 2.3.4.5.6.
114. 管理者的個人道德得以表現於哪些面向？
- (A) 對員工
  - (B) 對企業
  - (C) 對社會整體
  - (D) 以上皆是★
115. 下列哪些是創業失敗的原因？
- (A) 過於自信，不能廣納雅言、集思廣益
  - (B) 過度依賴特定關係，成敗操之於人與外部環境的變化

- (C) 缺乏經營的特色與創新，使得企業經營附加價值不大  
(D) 以上皆是 ★
116. 創業者想要降低生產成本，又要符合顧客的客製化需要，則最好採用？  
(A) 大量生產  
(B) 彈性生產★  
(C) 小批量生產  
(D) 以上皆非
117. 區辨策略性資源下列何者是錯誤？  
(A) 有價值的資源  
(B) 稀少的資源  
(C) 豐富的資源、可替代的資源 ★  
(D) 難以模仿的資源
118. 針對高品質產品卻訂定較低的價格，請問此屬於下列哪種定價法？  
(A) 超值定價法（Value Pricing）★  
(B) 現行水準定價法（Going-rate Pricing）  
(C) 目標報酬定價法（Target-return Pricing）  
(D) 知覺價值訂價法（Perceived Value Pricing）
119. 想創業，應該如何審慎評估創業環境？  
(A) 政治與政府構面  
(B) 科技、社會人口統計構面  
(C) 總體經濟、生態環境構面  
(D) 以上皆是 ★
120. 想創業，應如何著手產業競爭分析？  
(A) 購買者議價力  
(B) 供應商議價力、替代品的威脅  
(C) 進入障礙，廠商間的競爭  
(D) 以上皆是 ★
121. 想開拓國際化創業，應如何掌握全球化議題？  
(A) 關稅  
(B) 區域貿易協定  
(C) 政治風險  
(D) 以上皆是 ★
122. 下列選項針對創意和創新的說明中，何者有誤？  
(A) 在創意構思的特性上，脆弱性強調創意構思提出尚未經過必要的驗證程序，對於所提出的質疑無法提出完整之辨證  
(B) 在創意構思的特性上，開創性強調新的創意構思違反傳統或是和現實生活差異很大，構思導致尚未具體轉化為產品或功能前，不易被接受  
(C) 在創意構思的特性上，衝突性強調新的創意構思和現有的思維邏輯有所衝突

(D) 創新強調過程、創意強調結果★

123. 何種策略被經理人視為持續競爭之優勢來源？
- (A) 低價策略
  - (B) 顧客支持
  - (C) 品質策略 ★
  - (D) 向政府爭取補助經費
124. 創業者應秉持何種態度學習創業？
- (A) 低價策略
  - (B) TQM 的精神與內涵 ★
  - (C) 到夜市擺地攤，節省租金
  - (D) 救濟貧窮之心懷
125. 全面品管 TQM，是
- (A) 以顧客為導向，不斷地追求品質的改善
  - (B) 從企劃、執行、檢查到回饋(PDCA)週而復始
  - (C) 全員參與，含了公司所有的部門及所有的成員
  - (D) 以上皆是 ★
126. 何種獎項被國內企業視為最高榮譽？
- (A) 盤石獎
  - (B) 社會責任獎
  - (C) 國家品質獎 ★
  - (D) 金馬獎
127. 全面品質管理 (TQM) 的學習標竿，其精神與內涵為何？
- (A) 持續改善
  - (B) 標竿學習
  - (C) 品質循環、供應鏈管理
  - (D) 以上皆是 ★
128. 新創企業應如何保護市場利益？
- (A) 贈送禮品給消費者，以爭取支持
  - (B) 低價策略
  - (C) 善用智慧財產權 ★
  - (D) 向政府爭取補助經費
129. 下列何者是企業經營最佳的策略？
- (A) 利潤策略
  - (B) 顧客支持
  - (C) 技術領先創新 ★
  - (D) 打折
130. 有關創業精神最旺盛的階段，請問下列何者是正確？
- (A) 新生期產業 ★

- (B) 成長期產業
  - (C) 成熟期產業
  - (D) 衰退期產業
131. 創業者應該注意購買加盟店的正確方法為何？
- (A) 評估自己、市場研究
  - (B) 考慮所有特許經營的選項
  - (C) 與特許經營者有約、詢問關鍵問題
  - (D) 以上皆是 ★
132. 有關購買加盟店之缺點為何？
- (A) 需嚴格服從標準化經營、購買產品的限制 ★
  - (B) 可集中購買力
  - (C) 總公司與加盟者之間的互惠關係
  - (D) 運用總店之經營管理技術
133. 企業家應將策略性的計畫轉變成行動方案，下列何者是正確？
- (A) 迅速達成客戶的需求、追求新技術市場
  - (B) 維護市場利基、不斷地創新
  - (C) 企業家的精神願意接受冒險
  - (D) 以上皆是 ★
134. 可以降低創業家對於過程所產生的風險與不安，並預估未來的各種風險予以防範控制，下列何者是正確的因應之道？
- (A) 財務報表分析
  - (B) 撰寫創業計畫書 ★
  - (C) 投資理財管理
  - (D) 編經費預算書
135. 以下何者係指品牌的價值，包含品牌知名度、品牌忠誠度、品牌聯想、知覺品質？
- (A) 品牌權益 ★
  - (B) 品牌形象
  - (C) 品牌聯想
  - (D) 品牌識別
136. 創業是具整體性的複雜系統，所以撰寫計畫書應該注意什麼事項？
- (A) 有系統、相互關聯
  - (B) 出現重複說明與相互關聯的現象
  - (C) 一致性、具有可讀性
  - (D) 以上皆是 ★
137. 什麼規劃是指對於產品設定其所應該達成的品質水準？
- (A) 品質規劃 ★
  - (B) 產能規劃
  - (C) 廠房布置規劃

(D) 廠址規劃

138. 網路創業的優點下列何者是正確？

- (A) 成本低廉
- (B) 全年無休
- (C) 與國際接軌
- (D) 以上皆是 ★

139. 有關智慧財產權下列何者是正確？

- (A) 資訊法則重視資訊財產價值的最大化
- (B) 開放資訊財產，可能因此失去獲取高額利潤
- (C) (A)+(B) ★
- (D) 以上皆非

140. 計畫創業者應深入瞭解企業競爭環境之變化，下列何者是錯誤？

- (A) 從環境的變化中發掘商機
- (B) 要有承擔失敗的擔當
- (C) 瞭解不確定的商機
- (D) 只去注意有興趣之商機 ★

141. 內部創業的流程，下列何者是正確敘述？

- (A) 發掘機會→爭取資源→建立業務關聯→專案執行→事業完成
- (B) 爭取資源→發掘機會→建立業務關聯→專案執行→事業完成
- (C) 發掘機會→建立業務關聯→爭取資源→專案執行→事業完成 ★
- (D) 發掘機會→建立業務關聯→專案執行→爭取資源→事業完成

142. 內部創業在本質上要優於自行創業，因為：

- (A) 企業環境是創業家所充分熟悉的
- (B) 企業可以提供製造設備、供應商網路、技術資源、各類人才
- (C) 企業可以提供營銷網路、企業品牌
- (D) 以上皆是 ★

143. 內部創業的障礙最主要因素為何？

- (A) 會計
- (B) 行銷
- (C) 小型投資專案
- (D) 企業的官僚體系 ★

144. 目前開放加盟的連鎖超商體系，加盟的方式可分為：

- (A) 委託加盟
- (B) 特許加盟
- (C) 自願加盟
- (D) 以上皆是 ★

145. 加盟方式創業前，要先評估總部成立的時間外，尚須評估：

- (A) 現有店數的規模、加盟流程的嚴謹度

- (B) 現有加盟店的經營狀況、行業發展的前景  
(C) 最重要的，還是自己的興趣適合做什麼行業  
(D) 以上皆是 ★
146. 要採取加盟者創業，應考慮的因素為何？  
(A) 公平交易委員會對加盟業主資訊揭露之規範需要詳細研讀  
(B) 瞭解合法權利、授權廠商  
(C) 分析該產業與競爭狀況  
(D) 以上皆是 ★
147. 透過員工組成的團隊，自發性定期的開會，解決品質，是為以下何項？  
(A) 全面品質管理  
(B) 品管圈 ★  
(C) ISO 9000  
(D) 統計品管
148. 要當一位將開設跨國際企業公司的創業家，並籌組成高階管理團隊，下列何者是考慮因素？  
(A) 地理差異與文化多元性的需要  
(B) 整合多元化成員  
(C) 異質性團隊對於幅度較大的新市場能發揮效能  
(D) 以上皆是 ★
149. 有關平衡計分卡有四個績效評量構面，下列何者是正確？  
(A) 財務構面、顧客構面、內部營運構面、消費者行為構面  
(B) 財務構面、顧客構面、信託價值構面、創新與學習構面  
(C) 財務構面、顧客構面、內部營運構面、創新與學習構面 ★  
(D) 財務構面、顧客構面、股票價值構面、創新與學習構面
150. 有關平衡計分卡在顧客構面的衡量指標，下列何者是正確？  
(A) 創新流程  
(B) 營運流程  
(C) 售後服務流程  
(D) 以上皆是 ★
151. 為配合政府振興經濟方案，許姓夫婦將共同創業，將開設醫療和健康照護事業，請問如何尋找理想的投資人？  
(A) 對醫療和健康照護事業感到興趣者、且對創業投資有經驗  
(B) 有投資金額、良好聲譽與道德形象、互信共識  
(C) 具備醫療和健康照護事業發展的專業知識、充分溝通  
(D) 以上皆是 ★
152. 張先生研究所畢業後，立志要當一位創業家，配合政府振興經濟方案推展文化創意產業，必須思考財務需求，下列何者是考慮因素？  
(A) 文化創意產業的成本  
(B) 預測現金流量、管理營運資金

- (C) 融資來源、資金取得方式  
(D) 以上皆是 ★
153. 人才的培訓有各種不同的方式，某一企業租借場地安排兩天一夜之訓練，由外部專業講師對業務部門員工進行授課，請問此種人才培訓方式稱之為？  
(A) 職外訓練★  
(B) 現場活動  
(C) 工作輪調  
(D) 在職訓練
154. 人力資源策略應重視執行，下列何者是正確執行的意義？  
(A) 執行是紀律，是策略不可分割的一環  
(B) 執行是企業領導人首要的工作  
(C) 執行必須成為組織文化的核心  
(D) 以上皆是 ★
155. 企業普遍認為在家居辦公還需要克服的問題為何？  
(A) 工作進度較難掌握  
(B) 業務推廣量較低  
(C) 員工生活與工作界線模糊  
(D) 以上皆是★
156. 有關資產基礎評價的方法，下列何者是正確？  
(A) 調整後帳面價值  
(B) 重置價值  
(C) 帳面價值、清算價值  
(D) 以上皆是 ★
157. 當一位創業家應思考創業(投資)的重要原則為何？  
(A) 產品的差異化、是否具備市場吸引力  
(B) 經理人的管理能力  
(C) 應變能力、評估資金退出的可能性  
(D) 以上皆是 ★
158. 王先生想投資一家休閒產業，須查核創業計畫書的真實性、可行性、獲利性，以保障自己權益，請問這是屬於投資評估的那一個循環流程？  
(A) 篩選  
(B) 評估 ★  
(C) 決策  
(D) 收割獲利
159. 在創業階段選用人才的特點為何？  
(A) 有企圖心 ★  
(B) 能建立制度  
(C) 遵守規定

- (D) 重視革新
160. 當創業者開發或推出新產品或服務時，應進行市場研究分析事項為何？
- (A) 市場研究以降低風險，部份委外，或採用混合式進行
  - (B) 決定新產品或服務的銷售性
  - (C) 提供改善建議、第一步就是決定目標
  - (D) 以上皆是 ★
161. 就激勵理論而言，組織對員工的獎懲原則，下列何者是錯誤？
- (A) 職位越高懲處越輕 ★
  - (B) 優良事績公開表揚
  - (C) 以獎勵代替責備
  - (D) 獎懲應慎重公平
162. 經濟景氣持續低迷，許多企業可能有破產的危機，請問企業破產會發生何種預警？
- (A) 負債高於資產、財務管理不善
  - (B) 無法支付利息、本金
  - (C) 員工不安、流動性高、顧客不滿意
  - (D) 以上皆是 ★
163. 創業發生財務危機，為避免進入破產法律程序，請問妥協方式有那些？
- (A) 延長支付時程、寬減孳息
  - (B) 利息與本金的延期償付
  - (C) 有關重新議定租賃契約
  - (D) 以上皆是 ★
164. 若你是產品的經理，想要了解特定商店店內產品售價對產品銷售量的影響，要用哪種資料來源？
- (A) 店內稽核★
  - (B) 資料庫
  - (C) 店內條碼
  - (D) 店員訪談
165. 專門設計來幫助高階管理者取得、處理，與使用那些他們為了要控制和維持整個企業效能所需資料的一套系統？
- (A) 管理資訊系統
  - (B) 決策支援系統
  - (C) 群體支援系統
  - (D) 主管支援系統★
166. 有關美國聯邦快遞公司(FedEx)創業成功的啟示，下列何者是正確？
- (A) 與時間競爭的快速行動
  - (B) 熱情、速度、效率、堅持
  - (C) 「隔夜送到」的經營模式
  - (D) 以上皆是 ★



167. 對任何新產品或服務的開發與推出來說，下列何者是重要關鍵？
- (A) 速度 ★
  - (B) 成本
  - (C) 直銷商
  - (D) 會計
168. 依據閱讀者與目標不同，創業計畫書中內容也會有所差異，就投資者而言下列何者是正確？
- (A) 以產品或服務、市場、以及財務報表等為主 ★
  - (B) 以管理團隊、顧客與競爭者為主
  - (C) 建議按照標準的順序
  - (D) 任何內容均可
169. 依據閱讀者與目標的不同，創業計畫書中內容也會有所差異，就放款者而言下列何者是正確？
- (A) 以產品或服務、市場、以及財務報表等為主
  - (B) 以管理團隊、顧客與競爭者為主 ★
  - (C) 建議按照標準的順序
  - (D) 任何內容均可
170. 公司招募新進員工之步驟為？
- (A) 考試、篩選、訓練、工作分析、人事計畫、徵才、面試
  - (B) 訓練、工作分析、人事計畫、徵才、面試、考試、篩選
  - (C) 人事計畫、徵才、工作分析、面試、考試、篩選、訓練
  - (D) 工作分析、人事計畫、徵才、面試、考試、篩選、訓練★
171. 創業家對企業的銷售預測驅動力因子，下列何者是正確？
- (A) 市場規模
  - (B) 成長量與成長金額
  - (C) 預期的市場占有率
  - (D) 以上皆是 ★
172. 管理資訊系統的最主要功能是？
- (A) 決算
  - (B) 協助計算
  - (C) 協助處理相關資料
  - (D) 協助管理決策★
173. 有關公司的庫存方面要注意事項，下列何者是錯誤？
- (A) 量大、高毛利、且容易被替代的品項不可有缺貨的現象
  - (B) 高毛利品項的庫存與持有成本是比較低的，而銷售的利潤相對較高
  - (C) 存貨過多或過少是可以容許的 ★
  - (D) 小型的服務業者，會將人力資本或人員視同庫存
174. 在公司財務運作上，下列哪些項目屬於可動運資金，可提供營運所需？ a.現金；b.銀行存款；c.應收帳款；d.尚未動支的資金融通額度。

- (A) ab
- (B) abc
- (C) abd
- (D) abcd ★

175. 一般企業衡量顧客滿意度可以使用之指標為何？

- (A) 對產品或服務的滿意度
- (B) 文件與付款作業、營運效率
- (C) 價格與價值
- (D) 以上皆是 ★

176. 為了創業永續發展，在衡量員工滿意度時，可以使用之指標為何？

- (A) 教育訓練
- (B) 顧客的滿意度
- (C) 薪酬、設備、管理制度
- (D) 以上皆是 ★

177. 企業為了強化行銷策略，如何進行產品差異化？

- (A) 提供不同之服務價值以創造差異化
- (B) 變更便利之訂購程序以進行差異化
- (C) 提供售後安裝、產品維修服務做差異化
- (D) 以上皆是 ★

178. 創業要開發海外市場之前，應做哪些功課？

- (A) 蒐集目標區相關資訊，主要城市、政府法規、金融中心及鄰近市場
- (B) 蒐集人口統計資料、每人收入、財富分配、智慧財產權
- (C) 控制風險之方法，策略夥伴、授權、經銷、外包生產等
- (D) 以上皆是 ★

179. 企業為了增進銷售人員的銷售技巧能力，應如何訓練員工？

- (A) 外部的訓練如研討會、教學錄影帶與錄音帶
- (B) 產品、或服務對象不同，銷售技巧亦不同須解釋
- (C) 閱讀銷售技巧之書籍
- (D) 以上皆是 ★

180. 當工作符合自己的需求與興趣時，或當工作環境與獎酬令自己滿意時，此種工作的正面態度稱之為？

- (A) 高工作績效
- (B) 工作滿足 ★
- (C) 高組織績效
- (D) 工作保障

181. 企業為強化與供應商或顧客的交易效率，建置下列何項系統，讓企業之間的交易活動過程中之相關資料被完整蒐集和分析，讓企業在生產作業效能上提升並減少不必要的庫存？

- (A) CRM

- (B) ERP
- (C) KM
- (D) SCM★

182. 管理是透過規劃、組織、用人、領導、與\_\_\_\_\_等功能，以有效能及有效率的方法來達成組織的目的。
- (A) 行銷
  - (B) 分析
  - (C) 控制 ★
  - (D) 績效
183. 相對於競爭者，組織所擁有極特殊的能力，此能力源自於卓越的研發、專業技術、作業效力或超值的服務等，此稱之為
- (A) 核心價值
  - (B) 核心競爭力 ★
  - (C) 競爭力
  - (D) 執行力
184. 波特(Porter)五力分析—影響產業競爭力，亦即競爭者的威脅、潛在新進者的威脅、購買者的議價力、供應商的議價力及
- (A) 新產品的威脅
  - (B) 高科技產品的威脅
  - (C) 替代品的威脅 ★
  - (D) 時尚品的威脅
185. 在競爭激烈的市場中，企業若想透過提供新產品來維持競爭力，需要重視下列哪個能力？
- (A) 人力
  - (B) 創新★
  - (C) 財務
  - (D) 顧客關係管理
186. 透過五力分析，波特建議企業可採三種策略之一，下列何者為非？
- (A) 差異化
  - (B) 成本領導
  - (C) 利潤極大化 ★
  - (D) 集中化
187. TQM 的理念在於團隊合作、增進客戶滿意度以及降低成本，此種基於授權式控制理念的管理方式就是
- (A) 品質管理
  - (B) 全面品質管理 ★
  - (C) 品管圈
  - (D) 標桿學習
188. 一般決策的基本步驟為何？

- (A) 確認問題→蒐集資料→發展方案→選擇最佳方案→執行；  
(B) 蒐集資料→確認問題→發展方案→選擇最佳方案→執行； ★  
(C) 確認問題→發展方案→蒐集資料→選擇最佳方案→執行；  
(D) 蒐集資料→發展方案→確認問題→選擇最佳方案→執行；
189. 對企業而言，應負擔的社會責任有：  
(A) 倫理責任  
(B) 經濟責任  
(C) 法律責任  
(D) 以上皆是 ★
190. 大多數積極從事持續改善的企業訓練，他們的工作團隊使用戴明循環(Deming Wheel-PDCA)以解決問題，所謂戴明循環是指  
(A) 計劃—執行—檢核—行動循環  
(B) 計劃—檢核—執行—行動循環  
(C) 計劃—行動—檢核—執行循環 ★  
(D) 以上皆非
191. 企業通常採三個階段程序來進行銷售預測，其先後順序分別為？  
(A) 產業銷售預測→總體經濟預測→公司銷售預測  
(B) 總體經濟預測→公司銷售預測→產業銷售預測  
(C) 總體經濟預測→產業銷售預測→公司銷售預測 ★  
(D) 產業銷售預測→公司銷售預測→總體經濟預測
192. 企業有四大管理功能，順序先後為？  
(A) 規劃→領導→組織→控制  
(B) 組織→規劃→領導→控制  
(C) 規劃→組織→領導→控制★  
(D) 領導→組織→規劃→控制
193. 施董事長喜歡前往特殊的專賣店採購禮品，是屬於哪一種類型的顧客？  
(A) 領先者 ★  
(B) 早期接受者  
(C) 中期多數顧客  
(D) 晚期多數顧客
194. 張總經理喜歡追隨施董事長前往特殊的專賣店採購禮品，願意付出較高的代價是屬於哪一種類型的顧客？  
(A) 領先者  
(B) 早期接受者 ★  
(C) 初期多數顧客  
(D) 晚期多數顧客
195. 李先生喜歡與好友聚集在二手商店採購用品，是屬於哪種類型的顧客？  
(A) 領先者

- (B) 晚期多數顧客
  - (C) 初期多數顧客
  - (D) 落後型購買者 ★
196. 有關收購既有企業的優點，下列何者是錯誤？
- (A) 已成型的營運體系，避免新創企業的風險與挑戰
  - (B) 固定資產上的支出金額比較多 ★
  - (C) 有一定的資金與交易信用
  - (D) 已有些獲利與正向的現金流量
197. 創業者收購既有企業，請問應思考哪些問題？
- (A) 價格與實質價格不符，可能過度膨脹、市場面臨景氣下滑
  - (B) 員工須適應新經營者的管理風格，與公司的遠景
  - (C) 新的競爭者已隱然形成，無法完成收購的風險
  - (D) 以上皆是 ★
198. 創業者在收購企業標的財務預測時，必須分析損益表、現金流量表、資產負債表，還有分析何種項目？
- (A) 透過銀行借款、募資，來籌集未來成長的資金
  - (B) 檢視一些隱藏性的負債，如顧客協議、產品保證等
  - (C) 分析成長資金是由內部現金支應、或是藉由銀行借款而來
  - (D) 以上皆是 ★
199. 創業者在開發新產品或服務時有可能面臨之風險，下列何者是正確？
- (A) 開發的產品或服務可能不具銷售價值
  - (B) 沒有足夠大的市場需求，導致存貨貶值、成本浪費
  - (C) 被大公司加以複製、市場占有率被大型業者所奪去
  - (D) 以上皆是 ★
200. 創業者在尋找新產品創意的管道，下列何者是正確？
- (A) 展覽、研討會、供應商、競爭者、海外市場
  - (B) 顧客、員工、貿易出版品
  - (C) 研究報告、焦點團體、競爭者等
  - (D) 以上皆是 ★
201. 當創業者推出一項新產品或服務，在三年前失敗的創意，有可能在今日旗開得勝，而三年前曾經馬到成功風光一時的賣點，也許在今天全軍覆沒，這段話意義下列何者是正確？
- (A) 說明新產品點是很重要
  - (B) 說明時間點是很重要
  - (C) 說明服務點是很重要
  - (D) 說明流行點是很重要 ★
202. 許多企業的法務部門能進入公司的決策核心，乃因企業重視什麼？
- (A) 民法
  - (B) 刑法

- (C) 專利權 ★  
(D) 行政法
203. 依專利法，發明專利權屆滿之期限為自申請日起算  
(A) 20 年 ★  
(B) 12 年  
(C) 10 年  
(D) 8 年
204. 依專利法，新型專利權期限屆滿之期限為自申請日起算  
(A) 20 年  
(B) 12 年  
(C) 10 年 ★  
(D) 8 年
205. 依專利法，新式樣專利權屆滿之期限為期限自申請日起算  
(A) 20 年  
(B) 12 年 ★  
(C) 10 年  
(D) 8 年
206. 著作權的有效期限係延續至創作者身故後幾年？  
(A) 20 年以內  
(B) 40 年以內  
(C) 50 年以內 ★  
(D) 25 年以內
207. 創業家運用網路促銷手法以吸引消費者購買，為維持顧客忠誠度可以採取什麼方法？  
(A) 鎖定效應  
(B) 完善之後勤運籌  
(C) 顧客服務支援  
(D) 以上皆是 ★
208. 跨境電商指的是？  
(A) 跨越國界  
(B) 跨越關境  
(C) 跨越國界或關境 ★  
(D) 跨越國界且跨越關境。
209. 波特認為企業可採納三種不同的競爭策略，請問內容為何？  
(A) 差異化策略 (differentiation)  
(B) 成本領導策略 (cost leadership)  
(C) 集中策略 (focus)  
(D) 以上皆是 ★
210. 創業教育主要目的為何？

- (A) 培養紅海策略能力
  - (B) 培養競爭策略、五力分析能力
  - (C) 培養學生們的創業能力，並提升創業成功的機率 ★
  - (D) 培養學生們的體格能力
211. 創業教育主要目的就是培養學生們的創業能力，並提升創業成功的機率，下列何者是其重點？
- (A) 培養紅海策略能力
  - (B) 培養學生們的數學能力
  - (C) 培養學生們的統計能力
  - (D) 培養學生具備對於風險的警覺能力 ★
212. 創業家的共同特徵為何？
- (A) 具有紅海策略能力
  - (B) 具備管理員工的警覺性
  - (C) 就是採取創業行動 ★
  - (D) 具有體格能力
213. 一個成功的企業家，需要準備一份好的企劃書，為了獲得外來的資助，企劃書必須贏得放款銀行或是投資者之測試，下列何者是正確？
- (A) 現實測試
  - (B) 競爭測試
  - (C) 價值測試
  - (D) 以上皆是 ★
214. 彼得杜拉克說：『創業精神是一個創新的過程，在這個過程中，新產品或新服務的機會被確認被創造，最後被開發來產生新的財富』，所以創業的本質在於什麼？
- (A) 累積社會消費
  - (B) 個人賺錢能力
  - (C) 累積個人聲望
  - (D) 創新，在於為消費者創造出新的價值、滿足 ★
215. 跨境電商可能會遇到的難題，以下何者為非？
- (A) 資訊流★
  - (B) 金流
  - (C) 商品
  - (D) 物流。
216. 經濟部中小企業處所推動「創業競賽事業化輔導專案計畫」之目的為何？
- (A) 建立創意、創新與創業系統化輔導機制
  - (B) 提供新事業輔導增值服務
  - (C) 投入市場成為中小企業的生力軍
  - (D) 以上皆是 ★
217. 經濟部中小企業處所推動「創業競賽事業化輔導專案計畫」，輔導對象為創業競賽活動之優

- 秀參賽者或具有優質創意與高度創業意願者，其目的為何？
- (A) 提升個人內在能力、建立創業自信
  - (B) 提升創業競爭能力、經營管理、新事業發展
  - (C) 輔導成立新創事業、創投資金媒合
  - (D) 以上皆是 ★
218. 選擇電視作為廣告媒體之缺點為何？
- (A) 訊息可重複
  - (B) 成本低
  - (C) 成本高 ★
  - (D) 沒有視覺效果
219. 創業要建構品牌之理由為何？
- (A) 品牌溢價率
  - (B) 提高市場佔有率
  - (C) 增加銷售量
  - (D) 以上皆是 ★
220. 要了解「有哪些不同需求與偏好的購買族群與消費者？」是使用 STP 中的？
- (A) 市場區隔 ★
  - (B) 選擇目標市場
  - (C) 市場定位
  - (D) 族群特色。
221. 因自行創業資金高、風險大，在失業狂潮下，導致哪一種行業成為零售業創業中最炙手可熱的主流服務產業之一？
- (A) 開創新局、網路創業
  - (B) 加盟連鎖 ★
  - (C) 經銷代理
  - (D) 以上皆是
222. 創業就是要本著誠信的理念，提倡公益活動，不作誇大不實的廣告，不賣有害的產品，注重客戶的夥伴關係，提升企業形象，此項符合哪項倫理？
- (A) 政商倫理
  - (B) 行銷倫理 ★
  - (C) 勞資倫理
  - (D) 職業倫理
223. 成功創業團隊的特徵下列何者為非？
- (A) 對企業的長期承諾
  - (B) 專業能力相同以便討論 ★
  - (C) 成員願意犧牲短期利益來換取長期的成功
  - (D) 公平彈性的利益分配機制與股權分配
224. 有關規劃創業策略重點下列何者為非？



- (A) 專注於早期市場的創業策略
  - (B) 專攻利基市場的創業
  - (C) 創新領先一定是市場的最後贏家 ★
  - (D) 創造價值的創業策略
225. 企業風險管理的策略，包括：風險迴避及
- (A) 風險承擔
  - (B) 風險減少
  - (C) 風險轉移
  - (D) 以上皆是 ★
226. 創業者想聘請稱職的員工，下列何者為非？
- (A) 建立實用的職位說明與職位規格
  - (B) 規劃有效的面試
  - (C) 不必查詢推薦人以尊重隱私權 ★
  - (D) 進行雇員測試
227. 創業者如何突破與員工溝通之障礙以達到有效的溝通，下列何者為非？
- (A) 溝通前先確定訊息是否正確性
  - (B) 面對面溝通、確認聽者是否接獲訊息
  - (C) 訊息組織化、鼓勵反應訊息
  - (D) 不必告訴員工企業真相與現狀，確保機密維護 ★
228. 創業過程需要各種專業諮詢，下列何者不是創業虛擬團隊中的一員？
- (A) 律師
  - (B) 風水師 ★
  - (C) 會計師
  - (D) 企管顧問
229. 改變銷售條件來加速收款，下列何者為非？
- (A) 信用交易 ★
  - (B) 引進、增加或取消折扣
  - (C) 強調現金銷售
  - (D) 接受信用卡
230. 創業家在行銷策略，必須同時兼顧？
- (A) 顧客導向
  - (B) 生產導向
  - (C) 關係導向
  - (D) (A)+(B) ★
231. 意見領袖是出現在創新擴散的過程中的哪一階段？
- (A) 創新先驅者
  - (B) 早期採用者★
  - (C) 早期大眾

- (D) 晚期大眾
232. 有關購買加盟店之優點下列何者是正確？
- (A) 加盟店因總部大規模生產及訂製設備，可以降低成本
  - (B) 財務協助、地點的選擇
  - (C) 直接運用總店之品牌、經營管理技術
  - (D) 以上皆是 ★
233. 在執行創業管理時，有哪些參考標準？
- (A) 市場競爭優勢、市場利基
  - (B) 策略人力資源、技術能力
  - (C) 精確財務計畫、投資報酬分析
  - (D) 以上皆是 ★
234. 依據創新擴散理論來看，是創新產品銷售量，是否能夠打開市場，進入成長期的關鍵？
- (A) 從導入階段進入接受階段★
  - (B) 從接受階段進入回歸階段
  - (C) 從導入階段進入回歸階段
  - (D) 從回歸階段進入導入階段的轉換期
235. 風險性創業投資（Venture Capital）之定義，何者為非？
- (A) 有效管理及培養創業家精神 ★
  - (B) 協助具有專門技術而無資金的者創業
  - (C) 甘冒風險來追求較大的投資報酬
  - (D) 勇於承擔創業風險
236. 有關對於投資者而言，創業計畫書具備三種功能，何者為非？
- (A) 縮短決策時間
  - (B) 讓投資者瞭解事業經營與發展的過程與結果
  - (C) 提供投資報酬分析
  - (D) 不確定性因素很多，無時間則不必理會 ★
237. 撰寫創業計畫書應有的內容架構，在經營與投資計畫摘要方面，除了公司名稱與創業團隊成員的優勢背景外，應包括哪些重點？
- (A) 產品之背景與特性說明、市場規模與預期佔有率
  - (B) 擬採行的經營策略與營運模式
  - (C) 擁有的核心競爭優勢
  - (D) 以上皆是 ★
238. 撰寫創業計畫書在經營效益方面應包括哪些重點？
- (A) 產品的成本結構，毛利率、總體平均毛利率、稅後淨利率
  - (B) 產業標竿企業或具代表性的企業相比較
  - (C) 達到損益平衡所需的時間，不同產能與經營策略下之變化
  - (D) 以上皆是 ★
239. 撰寫創業計畫書在技術與研究發展方面，除未來的研發方向外，重點應包括哪些項目？

- (A) 技術來源、團隊的專長
  - (B) 競爭優勢與利基
  - (C) 專利、短、中、長期計畫
  - (D) 以上皆是 ★
240. 創業計畫書在本文部分應包括哪些項目？
- (A) 背景資料、市場分析、產品發展與製造、風險管理與應變策略
  - (B) 市場行銷、財務計畫、股權、組織與管理
  - (C) 事業目標、產品發展與製造、市場行銷
  - (D) 以上皆是 ★
241. 創業計畫書本文部分，在生產製造計畫方面重點應包括哪些項目？
- (A) 建廠計畫地點、設計、時間、成本
  - (B) 製造設備的需求、品質管制、生產方法、物料需求結構、外包管理
  - (C) 固定成本與變動成本
  - (D) 以上皆是 ★
242. 創業計畫書的內容架構，在財務計畫方面應撰寫之重點為何？
- (A) 提供融資後 5 年財務預估
  - (B) 銷貨收入、銷貨成本預估表
  - (C) 資產負債表、損益表、現金流量表等預估表
  - (D) 以上皆是 ★
243. 有關創業的通則下列何者不正確？
- (A) 產品或服務符合消費者需求，避免盲目跟隨
  - (B) 確認目標市場、商品組合與營運流程、可以大量庫存 ★
  - (C) 精算定價與成本結構，掌握正確的獲利率
  - (D) 保留足夠周轉金，確保每月現金流量充足
244. 撰寫創業計畫書，在財務計畫募資說明方面撰寫之重點為何？
- (A) 未來 3 年間資金的需求包括募資、借貸、信用融資
  - (B) 募資前後的股權結構、數量變化
  - (C) 資金的用途，擴充營運規模，獲利及投資報酬
  - (D) 以上皆是 ★
245. 創業前的評估可以讓創業者有危機意識而周全準備，下列何者不正確？
- (A) 自我評估
  - (B) 商機評估、資源評估
  - (C) 地點評估、實踐前準備評估
  - (D) 失敗承受力不必評估 ★
246. 撰寫企劃書在市場策略方面關鍵為何？
- (A) 目標市場、顧客購買動機
  - (B) 廣告、成本、訂定價格
  - (C) 測試市場的結果

- (D) 以上皆是 ★
247. 對贊助的廠商而言，產品希望在低成本的情況下，得到大量曝光的機會，最適合使用自媒體的？
- (A) 通告活動
  - (B) 銷售產品
  - (C) 業配貼文★
  - (D) 付費訂閱
248. 打敗經濟不景氣，出奇致勝市場的原則為何？
- (A) 尋找利基銷售兼顧娛樂
  - (B) 品牌策略
  - (C) 與顧客搏感情做好顧客關係管理
  - (D) 以上皆是 ★
249. 創業過程中所需的基本條件，除企業家精神外，尚需？
- (A) 能力、資源、資金
  - (B) 技術、市場
  - (C) 經驗、人脈
  - (D) 以上皆是 ★
250. 依據 1934 年熊彼特（Joseph Alois Schumpeter）認為企業家創新能力為何？
- (A) 引入新產品、新的市場
  - (B) 新的生產方法、尋求原材料的來源
  - (C) 新的組織形式
  - (D) 以上皆是 ★
251. 何謂「企業精神」，除勇於承擔風險外，下列何者是正確？
- (A) 創新方法使用資源
  - (B) 生產力及效用極大化
  - (C) 改進組織和管理方式
  - (D) 以上皆是 ★
252. 創業者對於當前的環境變遷資訊，他應該如何預測？
- (A) 發掘商機的因素
  - (B) 決定適當的資料來源
  - (C) 將結果溶入在新事業開發與規劃決策中
  - (D) 以上皆是 ★
253. 撰寫創業計畫書，在撰寫產品發展何者是重點？
- (A) 描述產品設計、生產製造產品作業流程
  - (B) 確保產品、服務品質、創造價值與競爭優勢
  - (C) 每一階段的困難與風險
  - (D) 以上皆是 ★
254. 撰寫計畫書，在市場行銷方面應注意之事項，下列何者不正確？

- (A) 創造顧客價值的內涵、不必售後服務與維持顧客忠誠度 ★
  - (B) 以顧客導向、發展顧客關係
  - (C) 說明產品特色、目標市場
  - (D) 如何定價、促銷產品、規劃通路
255. 撰寫計畫書的內容架構，在組織與管理方面應注意之重點為何？
- (A) 說明新企業的長短期目標、提出能實現目標的策略
  - (B) 新事業是否具備吸引力，可以查財務計畫
  - (C) 財務計畫說明妥善運用資金，銷售獲利率與投資報酬
  - (D) 以上皆是 ★
256. 撰寫創業計畫書，在結論部分重點事項，下列何者不正確？
- (A) 需要補充細節、重複前述的重點突顯特色
  - (B) 市場研究 ★
  - (C) 策略方向會成功之因素
  - (D) 獨特的優勢，財務與行銷之預測
257. 陳同學報名參加全國創業競賽，下列何者不是評審可能詢問的問題？
- (A) 創業動機及強烈企圖心
  - (B) 創業計畫的可行性
  - (C) 是否曾修習創業管理課程 ★
  - (D) 創業計畫的特色在那裡
258. 林同學報名參加全國創業競賽，下列何者不是評審可能詢問的問題？
- (A) 產品是有價值不可替代或難以模仿
  - (B) 未來是否會修習創業管理課程 ★
  - (C) 強調競爭優勢、獲利關鍵因素，以吸引投資人之眼光
  - (D) 能否創造顧客價值
259. 新創企業成功必須能掌握策略性資源與能力，下列何者為非策略性資源與能力？
- (A) 掌握稀少、有價值、難以模仿之資源與能力
  - (B) 可取代的資源與能力 ★
  - (C) 涵蓋實體與聲譽資源
  - (D) 涵蓋組織、財務、智慧資產、技術等資源
260. 企業若能掌握策略性資源與能力，才能持續具有競爭優勢，其要件為何？
- (A) 稀少性
  - (B) 有價值
  - (C) 難以模仿且不可取代的
  - (D) 以上皆是 ★
261. 企業成功的關鍵資源與能力涵蓋了
- (A) 實體資源、聲譽資源
  - (B) 組織資源、財務資源
  - (C) 智慧資產與資源、技術資源

- (D) 以上皆是 ★
262. 下列何者不屬於直效行銷(Direct Marketing)的通路?
- (A) 網路
  - (B) 批發商★
  - (C) 型錄
  - (D) 電視購物
263. 與實體通路相同的產品，在網路上販售的價格，要怎樣定價才會是網友認為合理的呢?
- (A) 與實體一致
  - (B) 比實體貴
  - (C) 比實體便宜★
  - (D) 怎樣訂都沒有影響
264. 智慧與人力資源含括了創業家與創業團隊的知識、訓練、經驗。這種資源包括組織與其成員的
- (A) 專業智慧、判斷力
  - (B) 視野、願景
  - (C) 人際網絡關係
  - (D) 以上皆是 ★
265. 技術資源是由\_\_\_\_\_組成，內容包括：實驗室、研發設備、品質測試與管制技術等。
- (A) 關鍵技術、製造流程
  - (B) 作業系統
  - (C) 生產設備
  - (D) 以上皆是 ★
266. 網絡經濟有何特徵?
- (A) 是當前新經濟的來源
  - (B) 系統成員間的連結關係
  - (C) 成員有願意加入技術聯盟、朝向大型化發展
  - (D) 以上皆是 ★
267. 有關網絡經濟有何特色?
- (A) 技術標準的形成會採取相容與開放的策略
  - (B) 產生正向回饋效應、成員有意願加入技術聯盟
  - (C) 較低價格、較高品質的產品
  - (D) 以上皆是 ★
268. 有關網路「線上零售」須注意事項為何?
- (A) 容易找到網址
  - (B) 可靠性
  - (C) 客製化網站、實施顧客關係管理
  - (D) 以上皆是 ★
269. 網路創業家需要投入大量的時間來進行?

- (A) 行消費需求與市場調查
  - (B) 分析與掌握競爭對手的產品與商業模式
  - (C) 根據不同的消費需求，提供差異化的產品
  - (D) 以上皆是 ★
270. 有關利基型的經營模式的定義，下列何者是正確？
- (A) 針對某一個特殊市場區隔，提供完整的垂直整合產品與服務
  - (B) 針對某種特定的產品或服務，廣泛地提供給不同市場區隔的顧客
  - (C) 利基模式可分為垂直利基經營模式與水平利基經營模式
  - (D) 以上皆是 ★
271. 虛擬加實體的經營模式是實體企業與網路企業的混合。
- (A) 消費者可先上網瀏覽，做初步的篩選，再到實體商店去實際體驗
  - (B) 也可以先在實體商店做商品了解後，再到網路上購買
  - (C) 創業者應先考量產品性質，再決定實體與虛擬通路的投資比重
  - (D) 以上皆是 ★
272. 運用 SWOT 分析的架構，有價值的資源通常能夠
- (A) 有效地實現機會(O)
  - (B) 緩和潛在的威脅(T)
  - (C) 展現企業績效
  - (D) 以上皆是 ★
273. 競爭對手分析首要確認競爭的型態與主要競爭對手，創業家還需要進一步瞭解競爭對手
- (A) 所提供的產品與服務
  - (B) 所擁有的策略性資源
  - (C) 所採取的競爭手段
  - (D) 以上皆是 ★
274. 有關競爭對手分析做為，下列何者不適當？
- (A) 從競爭對手或潛在競爭者的資源能力去評估他們的競爭能力
  - (B) 新創創業者應避免與弱勢的競爭對手其在同一市場區隔競爭 ★
  - (C) 資源能力相似的競爭對手可以爭取策略聯盟
  - (D) 新創創業則應避免與強勢的競爭對手在同一市場區隔正面衝突
275. 有關創業環境的解析，以結構性變遷與經濟景氣循環為分析重點者，是
- (A) 總體經濟構面 ★
  - (B) 科技構面
  - (C) 社會人口統計構面
  - (D) 生態環境構面
276. 有關創業環境的解析，主要針對科學研究與技術發展的議題者，是
- (A) 總體經濟構面
  - (B) 科技構面 ★
  - (C) 社會人口統計構面

- (D) 生態環境構面
277. 有關創業環境的解析，以人口統計、社會趨勢與價值觀為取向者，是
- (A) 總體經濟構面
  - (B) 科技構面
  - (C) 社會人口統計構面 ★
  - (D) 生態環境構面
278. 有關創業環境的解析，著重於環境保護與永續發展等新議題者，是
- (A) 總體經濟構面
  - (B) 科技構面
  - (C) 社會人口統計構面
  - (D) 生態環境構面 ★
279. 發掘創業機會的作法，下列何者不正確？
- (A) 人口統計資料的變化趨勢，如少子化
  - (B) 價值觀與認知的變化，如青少年之看法
  - (C) 市場結構變遷的趨勢，與創業機會無關 ★
  - (D) 新知識、特殊事件的發生
280. 創業應瞭解企業競爭環境之變化，如利益團體議題，下列何者不正確？
- (A) 利益團體會影響政府政策
  - (B) 利益團體會影響產業的發展
  - (C) 利益團體運作方式無關重要 ★
  - (D) 可以適時運用利益團體協助新事業發展
281. 內部創業機制可讓企業擁有下列哪些能力？1.快速因應總體宏觀環境的改變；2.推動核心事業以外的多角化發展；3.培育經理人的創新與創業精神；4.建立新的行銷通路；5.投資內部與外部新事業，達到獲利成長的目標
- (A) 1.2.3.
  - (B) 1.2.3.4.
  - (C) 1.2.3.4.5. ★
  - (D) 2.3.4.5.
282. 內部創業模式有幾個好處，下列何者為非？
- (A) 需要資金，可以憑藉企業的聲譽，向銀行或其他管道借貸
  - (B) 勢必與舊老闆和老同事在同一戰場拼鬥 ★
  - (C) 需要人才，除了在組織內尋訪，公開徵求也較具形象
  - (D) 推銷商品或向上游廠商取貨，也較易獲得信任
283. 內部發掘可能的創業機會，下列何者不正確？
- (A) 穩健守成 ★
  - (B) 由合作夥伴或顧客所提出
  - (C) 網絡關係
  - (D) 員工的創新點子



284. 創業成功的指導原則，下列何者不正確？
- (A) 擁有決策的權利
  - (B) 將有限資源發揮最大效益
  - (C) 隨意投資的權利 ★
  - (D) 甄選團隊成員
285. 在合資、結盟或商業合作關係中，好的合作夥伴必須擁有的特質為：
- (A) 對合作案的強烈承諾、共享的目標
  - (B) 具有共識且能充分溝通的高階管理當局
  - (C) 互補的技能、良好的溝通
  - (D) 以上皆是 ★
286. 創業的特許加盟，參與廠商之策略優勢，下列何者不正確？
- (A) 獲得低成本營運的優勢
  - (B) 獲得產品與服務差異化的優勢
  - (C) 加盟商不必負擔社會責任 ★
  - (D) 能有效地培訓加盟者的員工
287. 李先生要計畫創業，將採取加盟者的方式，需考量授權廠商之因素為何？
- (A) 具有專業管理團隊、完善之網絡溝通系統、充足的資金
  - (B) 能培訓加盟者的員工達成營運目標
  - (C) 加盟體系周詳之促銷計畫
  - (D) 以上皆是 ★
288. 從熟識者當中挑選高階管理團隊有多項優點，何者不是
- (A) 創業家已經與這些人建立了值得信賴的個人關係
  - (B) 當經營環境發生變化，熟識者通常會帶來轉型調整的心理包袱 ★
  - (C) 熟悉每個人的能力
  - (D) 可以加速在新事業創立初期的團隊成立與決策執行
289. 創業家可以經由一些管道來找尋人才，包括：
- (A) 透過個人關係網絡
  - (B) 其他團隊成員的引介
  - (C) 透過公開招募系統
  - (D) 以上皆是 ★
290. 創業家招募不熟識者可使高階管理團隊，優缺點有
- (A) 呈現多元化，技能及經驗
  - (B) 不同背景的成員能夠提供創業家不同的新觀點
  - (C) 僱用不熟識者會因缺乏先前合作共事的經驗，導致團隊發展需要一段比較長時間的磨合期
  - (D) 以上皆是 ★
291. 要讓高階管理團隊成為高效能的群體，那麼團隊成員就必須自己擁有
- (A) 稀少、有價值、難以模仿，以及不可取代的策略性資源能力

- (B) 能夠協助新事業取得並部署具有上述四項特質的策略性資源  
(C) 對創業家而言，個人性格特質與吸引力也是篩選高階團隊成員的一項重要因素  
(D) 以上皆是 ★
292. 創業者組成高階管理團隊，為何要考慮文化的多元性？  
(A) 來自不同地區與文化群體的人會擁有不同的觀點  
(B) 多元化與差異化的特質能幫助企業因應多變化的內部及外部環境  
(C) 可以使企業對於顧客、員工、市場，以及競爭者有更深入的了解  
(D) 以上皆是 ★
293. 創業家何者是其正確扮演團隊領導者的角色？  
(A) 放任領導  
(B) 充分授權  
(C) 分層負責，尊重專業  
(D) (B)+(C) ★
294. 有關虛擬組織，下列何者不正確？  
(A) 競爭對手形成合作網絡  
(B) 資訊科技連結溝通  
(C) 不易形成競爭優勢 ★  
(D) 分享技能、創造顧客價值
295. 有關創新事業的願景描述，下列何者是正確？  
(A) 願景必須包含核心思想體系與期盼的未來兩項重要成分  
(B) 核心思想體系由兩個部分所組成：核心價值與核心目的  
(C) 核心目的就是組織存在的最根本的理由  
(D) 以上皆是 ★
296. 當企業面對一個全新、未知的情境較適合運用下列何者方式進行探索性的研究？  
(A) 量化研究  
(B) 相關性分析  
(C) 因果分析  
(D) 質化研究★
297. 在影響訂價策略因素中，規模經濟(economies of scale)屬於哪一種？  
(A) 影響消費者願付價格因素  
(B) 影響價格彈性的因素  
(C) 影響製造成本的因素★  
(D) 影響競爭者調整價格的因素
298. 在其他條件不變之下，就同一產品而言，下列何種通路的單位交易成本最低？  
(A) 銷售團隊  
(B) 零售店面  
(C) 購物網站★  
(D) 間接通路

299. 下列何者不是專門為行銷目的而去蒐集的資料?
- (A) 財務報表上的廣告資料★
  - (B) 客戶的人口統計數字
  - (C) 客戶交易紀錄
  - (D) 產品的規格資料
300. 若一企業經營理念是以【只要產品夠好，就一定會有人購買】的方式經營，這種觀念是屬於?
- (A) 生產觀念
  - (B) 銷售觀念
  - (C) 行銷觀念
  - (D) 產品觀念★