

1. 某個餐飲店其各種主食性商品銷售量都差不多，業績也一直難以成長，請問其商品結構出現了甚麼問題？
  - (A) 無特色主力商品★
  - (B) 價格帶差距大
  - (C) 沒辦理促銷活動
  - (D) 包裝沒有品味
  
2. 當餐飲單店面臨連鎖餐飲店競爭時，商品結構必須更注意？
  - (A) 標準化
  - (B) 簡單化
  - (C) 完整性★
  - (D) 價格策略
  
3. 下列哪種屬性菜色可能料理方式較簡單，且口味偏鹹？
  - (A) 下酒菜★
  - (B) 前菜
  - (C) 蒸煮物
  - (D) 涼拌小菜
  
4. 當前餐飲業非常競爭，特別強調需從紅海中找到藍海，創造差異化的商品力，請問下列何者非商品力構成的主要件？
  - (A) 商品組合
  - (B) 包裝概念
  - (C) 媒體廣告★
  - (D) 優質食材
  
5. 菜單商品命名時，有時會特別詳細標記出肉類食材部位名稱，其主要目的是？
  - (A) 便於消費者認知
  - (B) 強調專業嚴選
  - (C) 凸顯等級與價值
  - (D) 以上皆是★
  
6. 一家連鎖速食店的菜單主食分類為烤雞、炸雞、漢堡、義大利麵等四部分，請問此家餐廳的分類方式凸顯甚麼？
  - (A) 美式風格
  - (B) 特定食材品項比強★
  - (C) 供餐速度快
  - (D) 性價比高

7. 一家餐廳的菜單分類方法是以炸、炒、烤等方式劃分，請問其分類作法為？
- (A) 價位分類
  - (B) 概念分類
  - (C) 口味分類
  - (D) 烹調製作方式分類★
8. 製作麵包時將原來的添加牛奶改為添加豆漿，其主要的商品策略意義為？
- (A) 商品結構改變 以提升品項比
  - (B) 商品特性改變，增加市場競爭力★
  - (C) 商品價值改變 可調高價格
  - (D) 商品外觀改變 因應消費趨勢
9. 便利商店的關東煮在夏天增加了數樣台灣蔬菜品項，其商品策略下列何者為非？
- (A) 吸引歐美觀光客支持道地台灣食材★
  - (B) 強化輕食性的商品概念
  - (C) 可吸引女性顧客的注意
  - (D) 提升品項比優勢
10. 一家餐廳的餐飲商品機能性可以透過哪幾個面向表達出來？
- (A) 商品結構與組合
  - (B) 定期的商品輪替
  - (C) 適應商圈的商品規劃
  - (D) 以上皆是★
11. 某五星級飯店中餐廳的菜單上，高級商務套餐有 1280 元以及 1580 元兩種選擇，請問此飯店採用何種商品行銷手法？
- (A) 畫龍點睛法
  - (B) 組合套餐銷售法
  - (C) 升級體驗法
  - (D) 開放式銷售法★
12. 在五星級飯店中，一盤鮭魚義大利麵賣 370 元，但賣 420 元義式茄汁起司雞排卻比較多人點，原因是飯店採用何種商品行銷手法？
- (A) 畫龍點睛法
  - (B) 套餐銷售法
  - (C) 升級體驗法★
  - (D) 強迫推銷法

13. 要啟動消費者的感性思維，強化餐飲商品的心占率，必須將商品設計出哪種感覺？
- (A) 體感
  - (B) 時感
  - (C) 美感
  - (D) 以上皆是★
14. 利用商品策略提升消費者心占率也是未來餐飲行銷要做的，然而首先要注意的是？
- (A) 加強菜單設計
  - (B) 注意季節性的食材採購
  - (C) 操作口碑行銷
  - (D) 提升特定商品的品項比★
15. 同為迴轉壽司的餐飲經營型態，有店家以均一價為主，有店家則是將價格帶拉大，因此兩家的主要差異點為？
- (A) 市場定位不同★
  - (B) 開店地點不同
  - (C) 食材不同
  - (D) 服務不同
16. 著名早午餐店在精華商圈開店時，增加了牛排品項，請問此商品策略的目的是？
- (A) 強化此商圈的市場穿透力
  - (B) 期望提高客單價
  - (C) 因應此商圈開店成本提高不得不有的作為
  - (D) 以上皆是★
17. 在同一競爭商圈中，傳統百元快炒店的生意多少會被居酒屋所影響，其原因為何？
- (A) 居酒屋燒烤比較好吃
  - (B) 居酒屋價格落差較大
  - (C) 商品文化傾斜差異★
  - (D) 居酒屋性價比高
18. 當早午餐餐廳也推出義大利麵時，下列哪種餐廳的業績會受到影響？
- (A) 自助餐
  - (B) 傳統早餐店
  - (C) 義大利料理★
  - (D) 牛肉麵店

19. 某區某家義大利餐廳賣的最好的三樣商品都跟雞肉有關，在未來商品策略的調整上該做較好？
- (A) 強化其他肉類商品規劃
  - (B) 適度增加雞肉類商品★
  - (C) 增加附屬商品
  - (D) 提高雞肉類商品價格
20. 某高級牛排館因發展連鎖化無法提供太多單點菜色，最佳方式是用何種套餐菜單取代，讓消費者有較多選擇性？
- (A) 固定式套餐
  - (B) 組合式套餐★
  - (C) 開放式套餐
  - (D) 雙人套餐
21. 現今許多的鳳梨酥由過去的方塊型改為台灣島的形狀，其主要目的是？
- (A) 精進商品包裝手法
  - (B) 提高單品價值
  - (C) 向目標消費者凸顯此商品產地特性★
  - (D) 改變商品結構
22. 百年台南傳統老麵店來台北開店後，增加了不少台灣高級食材料理及盤菜，請問其營業策略下列何者為非？
- (A) 凸顯品牌價值
  - (B) 提升客單價
  - (C) 增加國外觀光客源
  - (D) 意圖進軍百貨公司★
23. 一家新開的平價鐵板燒特別強調其只供應排餐品項的商品特性，其主要目的是？
- (A) 提供民眾優惠
  - (B) 凸顯商品較佳的性價比★
  - (C) 控制食材成本
  - (D) 吸引媒體目光
24. 一家餐飲店的商品特性老化通常可以從哪個面向觀察出來？
- (A) 消費者年齡層★
  - (B) 價格變動
  - (C) 菜單封面
  - (D) 服務人員年紀

25. 在一家牛肉麵館內，老闆另外推出番茄及百菇兩種蔬食麵，請問其目的是
- (A) 展現技術多元化
  - (B) 商品特性凸顯
  - (C) 尊重部分消費者決策★
  - (D) 進行交叉補貼
26. 蔬食朝歐式餐飲型態發展的主要因素是？
- (A) 附加價值提升
  - (B) 單價可提升
  - (C) 可開拓更多的消費族群
  - (D) 以上皆是★
27. 單店餐廳營運一段時間後，要調整其商品特性，主要原因是考量到？
- (A) 食材供應
  - (B) 所處商圈消費者生活型態改變★
  - (C) 服務進行調整
  - (D) 物價上漲
28. 某知名連鎖咖啡館在商品結構中有非常顯著的拿鐵品項，請問其商品策略思考為何？
- (A) 鎖定女性客層★
  - (B) 與主要對手在價位上差異化
  - (C) 凸顯與眾不同的商品特性
  - (D) 單價可提高
29. 某知名連鎖咖啡館因增加輕食類品項，因而業績成長兩成並減少虧損，此情況顯示其在開店前忽略了哪項思考？
- (A) 商品包裝
  - (B) 商品差異化定位
  - (C) 商品特性凸顯
  - (D) 商品結構完整★
30. 擬定餐飲商品策略之前，須事先了解當地商圈市場哪方面的情報？
- (A) 人口戶數
  - (B) 競爭品牌的市場缺口★
  - (C) 生鮮市場食材供應
  - (D) 設備價格

31. 要凸顯餐飲通路品牌的特性，最佳的執行策略是下列何項？
- (A) 行銷策略
  - (B) 商品策略★
  - (C) 營運計畫
  - (D) 推拉策略
32. 下列何者不是好的餐飲商品策略所能帶來的好處？
- (A) 品牌連結度增加
  - (B) 品牌知名度提升
  - (C) 消費者偏好度增加
  - (D) 毛利額降低★
33. 某家咖啡館推出甜披薩及熱甜點，請問其商品策略可能是下列何項？
- (A) 市場定位調整
  - (B) 商品特性差異化★
  - (C) 商品結構差異化
  - (D) 文化支撐
34. 近年來早午餐餐廳盛行的原因是？
- (A) 吃早午餐比較便宜
  - (B) 生活型態改變★
  - (C) 消費者不想吃晚餐
  - (D) 早午餐製作方式簡單
35. 以交叉補貼理論來說，如果您是著名國際級咖啡店的老闆，您會主推下列何種產品，方能賺取較高毛利？
- (A) 美式咖啡
  - (B) 花果茶★
  - (C) 拿鐵
  - (D) 卡布奇諾
36. 下列何者不是未來餐飲商品策略的發展重點？
- (A) 概念發展
  - (B) 特性強調
  - (C) 文化支撐
  - (D) 價格低廉★

37. 近年來鐵板燒料理盛行的原因是？
- (A) 與消費者較佳的互動性
  - (B) 商品現做看的到
  - (C) 一人及兩人經濟學
  - (D) 以上皆是★
38. 下列哪種豆腐料理最不適合於人多的老街供應？
- (A) 清蒸臭豆腐
  - (B) 麻辣臭豆腐
  - (C) 炭烤豆腐
  - (D) 豆腐火鍋★
39. 部分漁港型的海鮮餐廳通常沒有固定菜單，主要原因是？
- (A) 每日食材供應項目不一定相同★
  - (B) 廚師缺乏研發慾望
  - (C) 海鮮價格太高
  - (D) 印刷菜單不便
40. 醫院內的餐飲經營型態最應注重下列哪項管理做法？
- (A) 患者意見
  - (B) 無障礙空間★
  - (C) 翻桌率
  - (D) 地板清潔
41. 下列何者是位於軌道運輸體系周邊最常見的餐飲經營型態？
- (A) 水餃
  - (B) 外帶式★
  - (C) 烤雞烤鴨
  - (D) 火鍋
42. 下列何者非供應分享餐的好處？
- (A) 塑造熱鬧的用餐空間★
  - (B) 可讓消費者同時品嚐多樣化菜色，增加用餐時的新鮮感。
  - (C) 可較節省點餐時間
  - (D) 適應部分商圈的消費者屬性

43. 某義大利餐廳辦理一項優惠活動，點套餐加 60 元送紅酒一杯，若加 120 元則送鵝肝捲一盤，請問此種做法稱為？
- (A) 開放式銷售法★
  - (B) 升級體驗法
  - (C) 多數單位定價法
  - (D) 階層性定價法
44. 如果主食性的商品越少，附屬性的商品數量應該？
- (A) 有系統地變換增加★
  - (B) 視供應商而定
  - (C) 看季節再調整
  - (D) 隨著減少
45. 就咖啡廳的經營特性而言，以時段性管理角度來看，在平日較冷門時段，提供何種屬性餐點較能集客？
- (A) 消夜
  - (B) 下酒菜
  - (C) 下午茶★
  - (D) 外帶飲料
46. 分享餐定價方式採多數單位定價法，此方法的優點為？
- (A) 吸引純粹貪小便宜的客人
  - (B) 提升餐廳知名度
  - (C) 創造來客數的極大化★
  - (D) 變相的促銷方案
47. 以交叉補貼理論來說，如果您在著名地國際級咖啡店裡點餐，您會點下列何種產品比較划算？
- (A) 美式咖啡★
  - (B) 花果茶
  - (C) 拿鐵
  - (D) 卡布奇諾
48. 越來越多餐廳推出下午茶的優惠活動，就營運面而言，此方式可視為一種？
- (A) 顧客關係管理
  - (B) 時段管理★
  - (C) 促銷模式
  - (D) 品牌管理



49. 伴隨著餐飲市場競爭激烈，部分餐廳推出沙拉吧吃到飽的服務，其目的為何？
- (A) 注重消費者健康
  - (B) 讓消費者覺得物超所值★
  - (C) 滿足女性顧客需求
  - (D) 取代優惠活動
50. 某單店牛排館因要在區域商圈中發展出最大競爭力，除單點菜色外，還可使用何種套餐菜單加以組合，讓消費者有較多選擇性？
- (A) 雙人套餐
  - (B) 分享餐
  - (C) 開放式套餐
  - (D) 以上皆是★
51. 社區商圈內的餐廳，在套餐特性上會強調的重點為？
- (A) 養生美容
  - (B) 價格優惠★
  - (C) 食材高檔
  - (D) 供餐速度
52. 下列何項是位於金融商圈內的五星級飯店，在套餐特性上會強調的重點？
- (A) 鮑魚套餐
  - (B) 午間快餐★
  - (C) 兒童套餐
  - (D) 素食套餐
53. 五星級飯店以高級食材做為套餐架購的主軸，其主要目的為？
- (A) 創造媒體議題
  - (B) 凸顯本餐廳市場上的領導地位，同時也滿足高端客戶的需求★
  - (C) 吸引好奇客人前來嘗鮮
  - (D) 與同業一較長短
54. 越高檔的餐廳，在套餐特性上越會強調哪個重點？
- (A) 供餐速度
  - (B) 服務完善
  - (C) 優惠折扣
  - (D) 食材等級★

55. 對消費者而言，相較於固定套餐，組合式套餐菜單有何好處？
- (A) 價格較平實
  - (B) 服務較好
  - (C) 保有部分選擇彈性★
  - (D) 出餐速度較快
56. 新開餐廳制定菜單時最應該注意下列何種情報？
- (A) 同業特色
  - (B) 消費趨勢★
  - (C) 房租高低
  - (D) 食材供應
57. 餐廳提供固定套餐菜單的好處是？
- (A) 提高翻桌比率★
  - (B) 話題延續性強
  - (C) 回客率高
  - (D) 客單價有變化
58. 下列哪種場合不常使用固定套餐？
- (A) 國宴
  - (B) 高級餐廳節慶限定商品
  - (C) 一般性商務會談★
  - (D) 季節特殊食材
59. 在套餐菜單，哪種類型的選擇最少？
- (A) 兩人套餐
  - (B) 固定套餐★
  - (C) 組合套餐
  - (D) 商業午餐
60. 著名連鎖咖啡店近期也推出檸檬飲品，請問其主要目的是？
- (A) 提供健康飲品
  - (B) 分食茶飲市場★
  - (C) 此商品利潤較佳
  - (D) 滿足熟客需求

61. 一家咖啡廳附餐有贈送飲品，請問贈送下列何種飲品損失的利潤較多？
- (A) 歐式花茶
  - (B) 現打果汁★
  - (C) 沖調咖啡
  - (D) 烏龍茶包
62. 一家咖啡廳附餐有贈送飲品，請問下列何種飲品的毛利較高，利潤較好？
- (A) 歐式花茶★
  - (B) 現打果汁
  - (C) 精品咖啡
  - (D) 阿里山烏龍
63. 下列何者不是五星級飯店在套餐特性上會強調的重點？
- (A) 時段性差異
  - (B) 少數者決策
  - (C) 食材等級
  - (D) 優惠折扣★
64. 在調整菜單時，下列哪種作法較容易引發熟客不同的意見？
- (A) 調理法修正
  - (B) 餐具更換
  - (C) 口味修正★
  - (D) 上菜單方式修正
65. 下列哪個作法可改變餐飲商品的包裝型態？
- (A) 改變素材
  - (B) 盤裝飾修正
  - (C) 餐具更換
  - (D) 以上皆是★
66. 中高價位西式餐廳提供多人分享餐的商品結構，除了增加家庭式客源外，還可增加下列何種屬性客源？
- (A) 欣賞球賽的客源
  - (B) 學生客源
  - (C) 情侶約會
  - (D) 辦公族聚會客源★

67. 某家著名的連鎖咖啡店近來增加了三明治、鬆餅等品項，請問增加此些品項可為其帶來何種屬性的新客源？
- (A) 家庭客源
  - (B) 下午茶客源★
  - (C) 情侶約會
  - (D) 消夜客源
68. 某家位於金融商圈的高級義大利餐廳，在假日時推出分享餐，請問其要開發的新客源屬性是？
- (A) 學生聚餐的客源
  - (B) 平日回客
  - (C) 情侶約會
  - (D) 家庭式的客源★
69. 下列何種經營型態的餐飲業所涵蓋的客源較廣？
- (A) 親子餐廳
  - (B) 牛肉麵館
  - (C) 吃到飽的火鍋店★
  - (D) 日本料理
70. 下列何種型態的餐飲業會讓你覺得是女性客人比例較多的店？
- (A) 下午茶★
  - (B) 鐵板燒
  - (C) 牛肉麵
  - (D) 日本料理
71. 下列何種型態的餐飲業會讓你覺得是男性客人比例較多的店？
- (A) 茶飲攤
  - (B) 鐵板燒
  - (C) 牛肉麵 ★
  - (D) 咖啡廳
72. 下列何種型態的餐飲業會讓你覺得女性客人比例較少？
- (A) 茶飲攤
  - (B) 鐵板燒
  - (C) 牛肉麵★
  - (D) 咖啡廳

73. 對一家普通的咖啡館而言，若要求客源穩定，商品結構須做到下列何種型態規劃？
- (A) 主食類的商品結構
  - (B) 早餐輕食類的商品結構
  - (C) 下午茶時段的商品結構
  - (D) 以上皆是★
74. 下列哪種餐廳最可能屬於生意很好，但卻賺不了太多利潤的店？
- (A) 專賣二十盎司的牛排館
  - (B) 三十元一盤的迴轉壽司
  - (C) 吃到飽的燒肉店★
  - (D) 吃到飽的義大利麵館
75. 某家餐廳生意很好卻不賺錢，請問就商品結構分析而言，可能是下列哪個環節出了問題？
- (A) 未做原價率精算 食材成本太高★
  - (B) 招待客人小菜過多
  - (C) 菜單設計不夠漂亮
  - (D) 受季節性食材價格波動影響
76. 在百貨公司的主題餐廳區中，較具備口味變換優勢的是何種餐廳？
- (A) 泰國菜★
  - (B) 法國菜
  - (C) 日本料理
  - (D) 義大利麵館
77. 肯德基在大陸市場的早餐商品結構中為何要放豆漿及稀飯?下列敘述何者正確？
- (A) 標新立異
  - (B) 商圈適應策略★
  - (C) 區隔麥當勞等對手
  - (D) 價格較低可吸引客人
78. 若要設計降低人事成本與食材成本的菜單，下列何項敘述是不正確的？
- (A) 不必考慮庫存成本 ★
  - (B) 熟悉當季食材及替代食材
  - (C) 主餐與主餐間有部分的原料使用具有重疊性
  - (D) 製備流程在供應商已完成一半 加工流程簡單

79. 下列何項不是老店調整菜單的慣用做法？
- (A) 商品結構照舊★
  - (B) 調理法修正
  - (C) 素材改變
  - (D) 商品名稱調整
80. 台灣部分麵食業者會在麵身加上比例頗高的蛋黃，成本雖提升了，但消費者會覺得商品有何不同？
- (A) 市場定位調整
  - (B) 商品特性（口感）差異化★
  - (C) 商品結構（菜單）差異化
  - (D) 文化支撐
81. 下列何項是供應套餐的缺點？
- (A) 短期內成本不易讓人了解
  - (B) 消費者覺得物超所值
  - (C) 容易讓人覺得菜單很單調，降低回客意願★
  - (D) 可強化主力餐點的特色
82. 在市場差異化的規畫思考下，坊間餐廳出現了哪種較少見的菜單？
- (A) 系列菜單
  - (B) 娛樂性菜單★
  - (C) 競爭性菜單
  - (D) 人氣菜單
83. 模仿是創新的開始，研究別人菜單時可從那個課題入手？
- (A) 同業意見
  - (B) 深入探討其專精商品群★
  - (C) 成本猜測
  - (D) 節慶商品
84. 從營運面的考量來說，下列哪些狀況不可視為需調整菜單的時機？
- (A) 熟客回客率降低
  - (B) 颱風過境，部分食材短缺★
  - (C) 業績變動過大
  - (D) 獲利降低

85. 在下列何種趨勢下可視為調整菜單的時機？
- (A) 競爭者積極調整其商品
  - (B) 文化傾斜因素
  - (C) 消費趨勢變動
  - (D) 以上皆是★
86. 菜單上的商品規畫步驟有，a.定價評估與菜單製作；b.商品大分類好後決定各分類商品細項；c.品嘗試吃調整；d.擺盤樣及菜色命名；e.試作及成本計算，請依照順序排列？
- (A) a.b.d.c.e
  - (B) d.c.b.e.a
  - (C) b.e.c.d.a★
  - (D) e.d.c.b.a
87. 下列何種型態的餐飲業會讓你覺得家庭式的客源較多？
- (A) 親子餐廳★
  - (B) 鐵板燒
  - (C) 咖啡廳
  - (D) 日本料理
88. 對以時尚女性為主要客群的咖啡館而言，下列哪種商品結構型態非其所力推？
- (A) 下酒菜的商品結構★
  - (B) 下午茶時段的商品結構
  - (C) 輕食類的商品結構
  - (D) 甜點類的商品結構
89. 炫耀經濟學的發展趨勢下，商品策略該著重何種方向，以吸引消費者拍照上傳？
- (A) 盤飾與配色
  - (B) 呈現的立體感
  - (C) 食材的話題性
  - (D) 以上皆是★
90. 某家餐廳生意很好卻不賺錢，請問就商品面分析而言，可能是下列哪個環節出了問題？
- (A) 房租成本太高
  - (B) 招待客人小菜過多
  - (C) 商品設計包裝不當 客人專挑低毛利商品★
  - (D) 場地太小 造成機會損失

91. 女性消費者喜歡造訪以歐式甜點為主的咖啡館，此種趨勢是因為其商品具有？
- (A) 機能性
  - (B) 流行時尚感★
  - (C) 價格優勢
  - (D) 飽足感
92. 對於以養生料理為定位的餐廳，消費者比較注重商品的甚麼特性？
- (A) 流行性
  - (B) 機能性★
  - (C) 趨勢性
  - (D) 時尚感
93. 下列何者並非高級調味料於餐廳營運中所能呈現的主要功能？
- (A) 增加料理的附加價值
  - (B) 創造話題性
  - (C) 贈送客人當禮品★
  - (D) 展現經營者的品味
94. 當菜單中有甜點、飲料等附屬商品時，可用那種策略提高點購率？
- (A) 關聯性組合套餐
  - (B) 加價購
  - (C) 開放式銷售法
  - (D) 以上皆是★
95. 某家餐廳在父親節的生意明顯比七夕情人節好許多，可能的原因為？
- (A) 七夕情人節套餐價格太高
  - (B) 商品包裝方式及屬性不同★
  - (C) 父親節有辦理優惠活動
  - (D) 針對情人節未特別行銷
96. 下列何者並非菜單上商品價值增加之要素？
- (A) 命名方式
  - (B) 價格呈現
  - (C) 服務人員推薦★
  - (D) 使用食材



97. 下列何者不是推出新菜單的主要目的？
- (A) 測試市場反應
  - (B) 增加回客率
  - (C) 考驗廚師功力★
  - (D) 議題行銷
98. 某高檔鐵板燒辦理一項優惠活動，凡是點定價 120 元的明蝦，只要再加 200 元，便可換為進口活小龍蝦，請問此種做法稱為？
- (A) 開放式銷售法
  - (B) 升級體驗法★
  - (C) 成本定價法
  - (D) 多數單位定價法
99. 進行年度商品計畫時，推出新商品測試市場的最佳時機為何？
- (A) 連續假期
  - (B) 午餐時段
  - (C) 節慶套餐★
  - (D) 晚餐時段
100. 菜單中有些特殊食材的商品訂價較高，但經營者並不希望此些商品售出，請問其列在菜單上的主要功用為何？
- (A) 凸顯本餐廳品牌價值
  - (B) 掩護部分主力商品的銷售 使其相對性看起來較便宜★
  - (C) 創造話題性
  - (D) 其實沒有特別的考量
101. 下列何種狀況的商圈最可能以全套餐形式供餐？
- (A) 假日購物中心的美食街★
  - (B) 偏遠的度假休閒飯店
  - (C) 平日中午的學校商圈
  - (D) 工廠區旁的住宅區
102. 在百貨公司的主題餐廳區中，在相較之下，何種餐廳並未具備顯著的文化支撐優勢？
- (A) 日本料理
  - (B) 法國菜
  - (C) 泰國菜★
  - (D) 歐系甜點

103. 在郊外遊樂場型的封閉型商圈，餐飲訂價較高的原因為何？
- (A) 菜色較精緻
  - (B) 消費者無其他管道可做比較選擇★
  - (C) 運輸物流成本較高
  - (D) 原價率較高
104. 下列何者非菜單所可傳達出的價值？
- (A) 品牌價值
  - (B) 商品價值
  - (C) 餐具價值★
  - (D) 食材價值
105. 就競爭面而言，餐飲商品定價調整的策略考量下列何者為非？
- (A) 同業定價
  - (B) 所處的商圈競爭者多寡
  - (C) 品牌知名度
  - (D) 食材成本★
106. 餐飲商品定價調整應考慮的主要環境因素為何？
- (A) 所處商圈地點★
  - (B) 品牌知名度
  - (C) 食材種類
  - (D) 行銷策略
107. 菜單原價率的設定以多少比例最高？
- (A) 50%以上
  - (B) 40%
  - (C) 30%★
  - (D) 20%以下
108. 近年來西式菜單在結構上做了最大的轉變為何？
- (A) 增加了多人分享餐★
  - (B) 食材運用種類變多
  - (C) 增加情人節套餐
  - (D) 價格提升許多

109. 以平價麵飯類經營為主的業者，如要提高客單價，菜單規劃時應注意甚麼？
- (A) 口味要重
  - (B) 附屬商品要多★
  - (C) 價格帶要小
  - (D) 份量要少
110. 規劃午餐菜單通常要注意的最關鍵事項為何？
- (A) 製作細膩
  - (B) 要快速完成上菜★
  - (C) 促銷銷售
  - (D) 附贈飲料
111. 若要呈現前菜的價值感，下列哪個項目的考量是必須的？
- (A) 精緻度要夠
  - (B) 命名要呈現出價值感
  - (C) 裝盤樣式及配色
  - (D) 以上皆是★
112. 為何菜單中會有熱前菜及熱沙拉的菜色出現？
- (A) 因應季節所作之調整
  - (B) 體感行銷
  - (C) 創造市場差異化
  - (D) 以上皆是★
113. 隨著高檔西式餐廳的增加，目前前菜菜單的發展模式也相當成熟，請問下列何者並非規劃前菜菜單的考量？
- (A) 裝盤樣式為決勝關鍵
  - (B) 價格需比主菜高，方能呈現價值感★
  - (C) 注意新鮮度和溫度呈現。
  - (D) 精緻度要夠，讓人有驚呼的感覺，以帶出該餐廳的價值。
114. 下列何項不是規劃小菜商品的好處？
- (A) 可做為招待熟客使用的機動商品
  - (B) 降低採購的壓力★
  - (C) 消費者等待供應主菜前的打發時間商品
  - (D) 客單價提升

115. 在傳統餐廳中，小菜的多樣化對經營上的主要助益為何？
- (A) 讓客人感覺總體菜色多樣化
  - (B) 提高客單價，帶動關連商品銷售★
  - (C) 可減輕服務的壓力
  - (D) 作為行銷的主軸
116. 下列何者非分享餐的好處？
- (A) 可提高餐廳著席率
  - (B) 提高消費者對本餐廳的屬性需求
  - (C) 毛利額會比較低★
  - (D) 可靈活運用促銷活動進行集客力的提升
117. 季節性菜單的規畫可讓消費者對本餐廳有何觀感？
- (A) 商品鮮度提升
  - (B) 強化消費意願
  - (C) 滿足顧客口味變化
  - (D) 以上皆是★
118. 季節性菜單的規畫對餐廳經營成本上有何助益？
- (A) 運用當季食材可降低食材採購成本★
  - (B) 可創造媒體議題
  - (C) 區隔對手
  - (D) 提升市場定位
119. 近年來，開始有餐廳在菜單標示菜色熱量，請問其主要目的是？
- (A) 廣告宣傳手法
  - (B) 創造新聞議題
  - (C) 讓注重健康的消費者安心★
  - (D) 進行市場區隔
120. 對於平均所得收入較低的族群而言，菜單上的哪樣訊息是它們比較關心的？
- (A) 優質食材
  - (B) 菜色命名
  - (C) 服務方式
  - (D) 定價★

121. 從消費者心理面而言，設計菜單前要考慮甚麼？
- (A) 決策考量
  - (B) 商品價值呈現
  - (C) 生理需求
  - (D) 以上皆是★
122. 為凸顯菜單的變化與選擇性，一般餐廳常搭配使用那些菜單供消費者參閱？
- (A) 混合菜單
  - (B) 雙菜單
  - (C) 季節菜單
  - (D) 以上皆是★
123. 下列哪種菜單不是一般餐廳常搭配使用的？
- (A) 單點菜單
  - (B) 雙菜單
  - (C) 宗教性菜單★
  - (D) 套餐菜單
124. 爆發狂牛症疫情時，看菜單時消費者最常詢問的是？
- (A) 牛肉部位
  - (B) 牛肉產地及來源★
  - (C) 牛肉等級
  - (D) 價格
125. 每當發生食品安全危機時，消費者通常會特別注意餐飲商品的甚麼標示？
- (A) 製造產地
  - (B) 熱量標示
  - (C) 製造廠商
  - (D) 成分標示★
126. 下列哪種餐廳的商品屬性是在夏季時消費者特別想去消費的？
- (A) 啤酒屋★
  - (B) 麻辣火鍋店
  - (C) 甜點餐廳
  - (D) 薑母鴨

127. 就一日的時段性而言，下列何者不是燒烤店餐飲商品規劃常見的基本面向？
- (A) 午餐
  - (B) 晚餐
  - (C) 早餐★
  - (D) 消夜
128. 就成本面而言，要規劃一份好菜單，下列哪個項目所要達成的目的並不適宜？
- (A) 設計可以降低人事成本菜單
  - (B) 可多參照以國外食材為主的菜單★
  - (C) 設計可以降低食材成本的菜單
  - (D) 改善生意很好但卻不賺錢的菜單問題
129. 下列哪個項目不是一份好菜單規劃要達成的目的？
- (A) 設計出能感動顧客菜單
  - (B) 設計出完全主導消費者的菜單★
  - (C) 設計出會賺錢的菜單
  - (D) 設計出能與顧客溝通的菜單
130. 下列哪個項目的菜單規劃思考面向並不洽當？
- (A) 規劃預算的提撥
  - (B) 參考資料的蒐集
  - (C) 全部讓有經驗的主廚主導 ★
  - (D) 考量外場人員所提供的消費者意見
131. 下列哪種餐廳不太可能出現下酒菜的商品屬性規劃？
- (A) 快炒店
  - (B) 海鮮餐廳
  - (C) 咖啡館★
  - (D) 居酒屋
132. 菜單規劃要做哪些面向的基本思考？
- (A) 哪種形式及哪種風格
  - (B) 偕同那些專業人員進行規劃
  - (C) 如何配合行銷和價格策略
  - (D) 以上皆是★

133. 在溝通元素上，菜單可呈現何種特性？
- (A) 傳達菜色的特質
  - (B) 建立信任的說明
  - (C) 銷售時的尊重
  - (D) 以上皆是★
134. 菜單也是一種與消費者進行品牌溝通的工具，下列何種特性的呈現是不可或缺的？
- (A) 收服務費的標準
  - (B) 食材特性的告知★
  - (C) 菜單封面的華麗
  - (D) 以上皆是
135. 如果要涵蓋多數客層的需求，菜單上應該呈現那些資訊？
- (A) 季節性的差異
  - (B) 分眾化的特殊需求
  - (C) 時段上的差異
  - (D) 以上皆是★
136. 目前國內許多餐飲集團的平價餐飲品牌，定價多集中在下列哪個價格區間？
- (A) 600 元-800 元
  - (B) 100 元-300 元★
  - (C) 700 元-1000 元
  - (D) 400 元-500 元
137. 某餐飲集團為擴張版圖，專攻平價餐飲，請問下列哪個價格區間非其主要目標？
- (A) 500 元-600 元
  - (B) 200 元-350 元
  - (C) 400 元-500 元
  - (D) 50 元-100 元★
138. 約有多少比例的消費者會點菜單上最貴的菜色？
- (A) 5%-10%★
  - (B) 15%-20%
  - (C) 21%-25%
  - (D) 11%-15%

139. 就消費者導向而言，顧客希望看到菜單上有甚麼內容？
- (A) 價格
  - (B) 食材特色
  - (C) 呈現方式
  - (D) 以上皆是★
140. 在菜單規畫上如果要考慮到在地消費者的特性，應該要蒐集那些資料？
- (A) 實質可支配所得
  - (B) 主要宗教信仰
  - (C) 職業分布
  - (D) 以上皆是★
141. 下列何者不是規劃午餐菜單時所最要注意的？
- (A) 菜色較固定
  - (B) 製作細膩 ★
  - (C) 以特簡套餐方式呈現居多
  - (D) 設定在一定價格線以下
142. 缺乏經驗的餐飲經營者，在商品結構的規畫上常犯那些錯誤？
- (A) 菜色內容大同小異
  - (B) 主力商品形象不足
  - (C) 一切以降低成本為主要考量
  - (D) 以上皆是★
143. 下列何者不是菜單常見的分類結構？
- (A) 醬料分類
  - (B) 食材分類
  - (C) 文化分類★
  - (D) 製作方式分類
144. 缺乏經營經驗的廚師，在菜單規畫上常犯那些錯誤？
- (A) 商品分類不清楚
  - (B) 同品群類似產品過多
  - (C) 欠缺特殊食材說明
  - (D) 以上皆是★



145. 近年來越來越多人選擇在除夕夜於餐廳享用年夜飯，請問年夜飯的菜色規劃中，下列何種方向不宜？
- (A) 具有喜慶吉祥意味的食材
  - (B) 有養生的健康性食材
  - (C) 口味稍重 魚肉兼具
  - (D) 浪漫調性，表達愛意★
146. 情人節的套餐規劃應以下列何種特色呈現為主？
- (A) 具有喜慶吉祥意味的食材
  - (B) 大魚大肉以表愛意。
  - (C) 感性浪漫調性為主，酌量搭配高級酒類飲品★
  - (D) 強調養生的健康性食材，口味較淡。
147. 父母親節的套餐規劃應以何種特色為主，方能聊表孝心？
- (A) 喜慶吉祥意味為主，食材珍奇，菜色華麗豐富。
  - (B) 大魚大肉，澎湃豐富。
  - (C) 感性浪漫調性為主，搭配高級酒類飲品。
  - (D) 以健康性食材特色作為表現，口味較淡， 強調養生★
148. 菜單規劃時最忌諱下列何種觀念？
- (A) 完全遷就消費者意見
  - (B) 只求標準化 忽略消費趨勢
  - (C) 模仿對手主要特色
  - (D) 以上皆是★
149. 菜單是一種創造與消費者對話機制的溝通工具，下列何種特性的呈現是不可或缺的？
- (A) 收開瓶費的標準
  - (B) 菜單內頁紙張的質感
  - (C) 主推菜色的呈現方式★
  - (D) 優惠特價的方案
150. 下列哪項的菜單商品調整觀念不合時宜？
- (A) 結合消費趨勢及潮流變化
  - (B) 一套菜單最少可讓顧客吃三年不變★
  - (C) 預先進行規劃試做 邀請熟客試吃
  - (D) 蒐集新的食材烹調方式

151. 在素食商品的趨勢發展上，近年來呈現的方式有哪些變化？
- (A) 結合蔬食輕食概念的流行時尚元素
  - (B) 以歐式文化調性展現
  - (C) 帶有泰國酸辣口味
  - (D) 以上皆是★
152. 下列哪種規畫菜單的想法是不正確的？
- (A) 以節省食材成本做為市場競爭的考量★
  - (B) 即便是無國界料理也要把風格性帶出來
  - (C) 吃到飽的料理也要凸顯主要的商品強項
  - (D) 要帶入少數者的決策（如素食、不吃豬肉者）
153. 下列哪種套餐的規畫並非屬於節慶性的套餐？
- (A) 商業午餐★
  - (B) 情人節
  - (C) 聖誕節
  - (D) 母親節
154. 以高檔食材為主的套餐規劃通常具有那些目的??
- (A) 創造市場媒體行銷議題，區隔同質性對手
  - (B) 凸顯本餐廳在市場中的領導定位，強調經營者或廚師的非凡品味。
  - (C) 位於精華商圈時，刻意經營商務性款待屬性客群。
  - (D) 以上皆是★
155. 下列哪種套餐的規畫屬於特殊客層屬性？
- (A) 商業午餐
  - (B) 宗教素食套餐★
  - (C) 午間快餐
  - (D) 節慶套餐
156. 套餐規劃對餐廳的食材管理有何好處？
- (A) 計畫性的進行備料及調理
  - (B) 降低食材的耗損
  - (C) 可促進特定食材的使用，達到採購及製作上的規模效應
  - (D) 以上皆是★

157. 下列哪項的菜單商品規劃觀念需要調整？
- (A) 價格帶差異適當
  - (B) 了解供給面及市場變化。
  - (C) 清楚現代化的餐飲營運模式
  - (D) 缺乏商品結構的認知★
158. 套餐的規劃對餐廳的人力資源管理有何好處？
- (A) 促進座位利用率的提高
  - (B) 減少每桌客人上菜之間的等候時間差
  - (C) 降低人力訓練的時間成本★
  - (D) 加速客人點餐頻率
159. 對消費者而言，套餐的策略性包裝會給消費者何種感受？
- (A) 模糊消費者對商品價值之判斷
  - (B) 提升積極再來消費的慾望
  - (C) 提升餐廳的環境質感
  - (D) 商品具有較高之 CP 值（性價比）★
160. 辦公型商圈午間套餐的制定有哪幾項主要目的？
- (A) 出餐快速，便於管理
  - (B) 更具食材的管理效率，加速製備出餐:
  - (C) 於特定時段鎖定主要消費客層
  - (D) 以上皆是 ★
161. 下列何項不是餐廳在進行套餐結構規畫時，所會進行操作的基本策略？
- (A) 規畫節慶性的套餐
  - (B) 規畫單價低的套餐★
  - (C) 規畫特殊客層屬性套餐
  - (D) 規畫以食材訴求為主套餐
162. 目前在各類餐廳菜單中，套餐化的比例逐漸升高，最主要著眼點在？
- (A) 節省食材成本
  - (B) 後勤運作管理的簡化★
  - (C) 讓消費者有滿足感
  - (D) 創造回客率

163. 過去許多菜單的規劃方式皆以廚師的經驗及技術作為導向，然而近年來此種傳統方式為何需要調整？
- (A) 同質性競爭對手太多
  - (B) 時代趨勢積極的變化，餐飲業以消費者為導向的時代已經來臨
  - (C) 餐飲業朝連鎖化發展
  - (D) 以上皆是★
164. 凡是餐飲通路的菜單商品結構布局，一定有其營運考量，下列項目何者為非？
- (A) 行銷目的
  - (B) 商圈屬性
  - (C) 廚師自我的思維★
  - (D) 消費者屬性
165. 下列哪種套餐的規畫屬於時段性屬性？
- (A) 宗教性質套餐
  - (B) 素食套餐
  - (C) 午間快餐★
  - (D) 雙人套餐
166. 就服務流程的安排而言，套餐的規劃有那些好處？
- (A) 方便附屬商品及餐具的安排
  - (B) 降低外場服務人員的接待壓力
  - (C) 管理者較能充分掌握餐廳服務接待的運作情形
  - (D) 以上皆是★
167. 下列哪個選項不是近年來餐廳規劃商品的重點？
- (A) 健康蔬食
  - (B) 儘量使用在地食材
  - (C) 重油偏鹹★
  - (D) 注重食物里程
168. 促使客人集中點某樣餐點的作法有哪些？
- (A) 照片凸顯
  - (B) 文字凸顯
  - (C) 價格優惠
  - (D) 以上皆是★

169. 客人抱怨餐點送上桌之後與預期的有所落差；造成的可能原因為何？
- (A) 菜單照片與實際產品不符所導致★
  - (B) 價格太低
  - (C) 分量太多
  - (D) 比想像中可口
170. 某家著名的連鎖咖啡店曾以蛋糕商品聞名，後來增加了麵包品項，請問增加此品項可為其帶來何種屬性的新客源？
- (A) 學生客源
  - (B) 早餐客源★
  - (C) 情侶約會
  - (D) 消夜客源
171. 就行銷面而言，套餐的制定可達到哪幾種行銷效果？
- (A) 在競爭激烈的商圈擴大市佔率
  - (B) 提高客單價
  - (C) 創造吸引消費者入店的理由:
  - (D) 以上皆是★
172. 使用半成品原物料作為主要食材的菜單規劃，能節省何種成本支出？
- (A) 設備成本
  - (B) 人事成本
  - (C) 固定成本
  - (D) 以上皆是★
173. 使用半成品原物料作為主要食材的菜單規劃，最不能節省何種成本支出？
- (A) 設備成本
  - (B) 人事成本
  - (C) 食材成本★
  - (D) 運輸成本
174. 菜單規劃會影響到餐廳哪些的成本結構？
- (A) 設備成本
  - (B) 人事成本
  - (C) 食材成本
  - (D) 以上皆是★

175. 菜單規劃會影響到餐廳哪些的營運指標呈現？
- (A) 坪效
  - (B) 人效
  - (C) 席效
  - (D) 以上皆是★
176. 下列哪個選項主要是部分傳統餐廳失去年輕消費者支持的原因？
- (A) 呈現份量★
  - (B) 菜色改變
  - (C) 無促銷活動
  - (D) 沒有廣告
177. 下列何者不是提高餐飲商品客單價的作法？
- (A) 組合式銷售
  - (B) 特定時段促銷優惠★
  - (C) 加價購
  - (D) 滿額贈品
178. 以經營平價麵飯類為主的業者，在菜單規劃時最常忽略下列何項要點？
- (A) 價格帶大小★
  - (B) 分量包裝
  - (C) 口味要重
  - (D) 套餐模式
179. 下列何者是提高餐飲商品客單價的作法？
- (A) 組合式銷售
  - (B) 消費滿額送
  - (C) 加價購
  - (D) 以上皆是★
180. 就作業流程而言，下列何者不是好的菜單所帶來的效應？
- (A) 翻桌率提高
  - (B) 出餐速度變快
  - (C) 客單價增加★
  - (D) 製備時間縮短

181. 某個社區烘培坊歐包的商品比例高，客單價也增加了，請問此社區型態是？
- (A) 工業型
  - (B) 鄉村型
  - (C) 傳統型
  - (D) 新興型★
182. 套餐比例高的菜單最適合在下列何種商圈呈現？
- (A) 百貨公司美食街★
  - (B) 住宅區
  - (C) 學校型
  - (D) 辦公型
183. 現今許多的鳳梨酥由過去的冬瓜餡改為鳳梨餡，其主要目的是？
- (A) 商品行銷手法
  - (B) 進行商品差異化
  - (C) 向消費者凸顯商品特性之完整★
  - (D) 改變商品結構
184. 近年來套餐制定在營運上的最大目的做了哪個方向的調整？
- (A) 考量食材供應的順暢度
  - (B) 從原本管理面向的思考演變成市場發展及行銷策略的考量★
  - (C) 顧及廚師的技術研發實力
  - (D) 以上皆是
185. 通常出餐速度快的餐點最不會在下列何種商圈呈現？
- (A) 交通節點
  - (B) 住宅區★
  - (C) 學校型
  - (D) 辦公型
186. 出餐速度快的餐點最適合在下列何種時段販售？
- (A) 下午茶
  - (B) 中午★
  - (C) 晚餐
  - (D) 消夜

187. 下列何項不是編制菜單前應有的思考面向？
- (A) 菜單要跟品牌定位相容
  - (B) 價位要為主要目標族群所接受
  - (C) 菜單要適合商圈型態
  - (D) 不用考量季節因素★
188. 下列何項不是編制菜單前應思考的重點？
- (A) 如何定位客群
  - (B) 盡全力來提高客單價★
  - (C) 食物材料與毛利變動的關係
  - (D) 商品間的互補性要強
189. 下列何種型態的餐飲業會讓你覺得男性客人比例較少？
- (A) 百貨公司旁的下午茶★
  - (B) 鐵板燒
  - (C) 牛肉麵
  - (D) 日本料理
190. 為了讓客人定期提高回客率，在規劃年度商品策略時，應強化下列哪項工作？
- (A) 趨勢性的創意商品
  - (B) 時段性的套餐
  - (C) 季節性調整商品的幅度★
  - (D) 價格的變動
191. 為了讓客人提高每周的回客率，在規劃菜單時，應強化下列哪項工作？
- (A) 附贈飲料
  - (B) 時段性的套餐★
  - (C) 促銷菜色
  - (D) 價格的變動
192. 現在的餐廳在進行套餐結構的規畫時，會以那些基本策略進行操作？
- (A) 規畫節慶性的套餐
  - (B) 規畫時段性套餐
  - (C) 規畫特殊客層屬性套餐
  - (D) 以上皆是★



193. 有一個著名餐廳的服務人員曾說:「外國人用餐先禱告,台灣人用餐先拍照。」為了讓客人想拍照,商品策略應做何種調整?
- (A) 價格提高
  - (B) 套餐化
  - (C) 立體感及盤飾配色★
  - (D) 提供贈品
194. 消費者對餐廳商品價值的主要認知可從哪個面向得知?
- (A) 服務態度
  - (B) 菜單食材之介紹★
  - (C) 服務費比例
  - (D) 廁所設備
195. 下列何者不是菜單定價所會影響消費者對餐廳的主要看法?
- (A) 出餐的速度★
  - (B) 餐廳的附加價值
  - (C) 屬於那些人吃的餐廳
  - (D) 餐廳在其心目中的定位
196. 百貨公司或購物中心內的美食街為何多規劃套餐作為主要商品販售模式?
- (A) 強化出餐速度
  - (B) 提高客單價★
  - (C) 因應消費者喜歡吃套餐的趨勢
  - (D) 選擇性較多
197. 在部分百貨公司內的美食街中,出現了日本料理較受消費者歡迎的情形,這可能與何種消費趨勢有關?
- (A) 特價優惠
  - (B) 文化傾斜★
  - (C) 食材新鮮
  - (D) 選擇性較多
198. 國內某著名日本餐飲連鎖店一口氣規劃四種價位不等的兩人套餐,其做此規畫的主要目的為何?
- (A) 強化消費力較高的特定屬性客層來訪★
  - (B) 減少做四人客層的機會
  - (C) 因應消費者喜歡吃日本料理的趨勢
  - (D) 讓消費者覺得新鮮有趣 選擇性多

199. 麥當勞為何要規劃「黑」、「白」兩種顏色的對比商品？

- (A) 強化消費者再次到店之理由
- (B) 呼應通路品牌調性調整的作法★
- (C) 因應年輕消費者喜歡吃漢堡的趨勢
- (D) 提高客單價

200. 下列何者不是兩人套餐規畫的主要目的？

- (A) 強化特定屬性客層來訪
- (B) 增加總體集客力
- (C) 因應消費者喜歡少量多樣的菜色趨勢
- (D) 給消費者的優惠措施★