

問答題每題 20%

一、何謂新產品定價？

企業推出新產品時，經常採取市場刮脂定價及市場滲透定價。刮脂定價是指企業將價格訂在高價，從願意支付高價的消費者身上獲取高額利潤，然後等到其他競爭者或是更高階的產品進入市場時，再將價格往下調整，以吸引支付較低價格的消費者；滲透定價則是只透過設定較低的產品價格，來快速吸引顧客以攻占市場，當顧客產生忠誠度之後對於競爭者產生進入障礙。

二、進行通路替代方案評估時，可以從通路哪三個面向進行評估呢？

可以從通路的能力與成本、通路的相容性及可利用性來進行評估。

1. 通路的能力與成本

通路的建立往往需要時間，且通路之間為了達成良好默契，需要互動與了解，因此造成通路的建構成本很高。若是要尋找替代方案時，必須檢視替代業者的通路能力及必須付出的成本，並且評估通路成員之間是否能夠相互配合。

2. 通路的相容性

而通路替代方案必須與產品、定價及推廣的行銷組合相容，因為通路會影響消費者品質及價格等認知。

3. 可利用性

可利用性是指通路可以發揮其最大的功效，建構合適的通路對企業而言是不容易的，雖然強勢的通路其可利用性高，但是成本相對是昂貴的，如何在合理價格下找到可利用性高的通路，並發揮其最大價值，對於企業而言是個具高度挑戰的議題。

三、何謂「水平行銷系統」(Horizontal marketing system, HMS)，請舉例說明？

水平行銷系統是指同一個通路階層中，兩個或是兩個以上的企業，協調其行銷活動來聯合開創新的市場機會，而彼此間的合作可以是隸屬於相同行業或是跨行業的，而合作的層級可以是任何一個通路階層，例如：全家便利商店與 bb.q 韓式炸雞合作餐飲複合店，如此一來不僅韓式炸雞可以藉由便利商店來增加銷售數量，全家便利商店也可以吸引愛吃韓式炸雞的消費者光顧，消費者可以便利地購買炸雞。

四、物流的主要功能有哪幾種呢？

物流的功能有以下四種：

1. 存貨控制

過多的存貨會造成現金流不足，而過少的存貨有可能導致缺貨而使得顧客流失，因此找到最適的存貨水準是存貨控制的主要工作項目，而存貨管理(Inventory management)的目標即是在符合顧客需求下，維持最低存貨水準。許多企業透過即時存貨管理系統(Just-in-time inventory system)來管理存貨成本，該系統的運作方式係與供應商合作，在某特定存貨水位時由供應商即時提供產品，企業只需要維持最小存貨量，當企業的預測系統準確及具備有彈性運送的能力時，即時存貨管理系統能夠有效降低存貨成本。

2. 倉儲

商品製作完成但是尚未販售前，需要透過倉儲來儲存商品，因此物流具備有倉儲的功能。此外，當商品的需求有明顯淡旺季區分時，倉儲功能可以平衡供需狀況，亦即淡季時將剩餘的產能透過倉儲來存放，以供應旺季時超額的商品需求。

3. 運輸

運輸是指將商品即時運送到目的地，主要的運輸方式有鐵路、貨運、管線、水路及空運，各自有其特性及優缺點，企業會在考量速度、成本、可靠性、運輸數量及彈性等標準後，選擇合適的運輸方式，甚至使用超過一種以上的運送方法。此外，針對產品特性，各種運輸方式也會給予相對應的設備及服務。

4. 資訊管理

從顧客下訂開始，就開啟了物流及資訊流的程序，直到商品完成配送及取得付款後結束。從物流的角度來說，相關人員必須監控商品存貨、出貨及運送狀態；從資訊流的角度來說，企業透過資訊系統來傳遞所需訊息給通路中的成員，甚至是相互連結來分享資訊或提供更好的後勤服務。

五、何謂直銷(Direct selling)?何謂直效行銷(Direct marketing)？

直銷是指透過面對面銷售展示並且販售商品，許多行業透過直銷來販售商品，例如：安麗、艾多美及美安，而商品的種類從健康食品、化妝品、書籍到生活用品皆有，直銷是古老的一種銷售方式，但也因為透過人力為中介，需要透過佣金來激勵人員，因此是一種成本很高的銷售方法。

而直效行銷則是指透過可以確定地址為媒介，向客戶傳遞溝通資訊，像是：電子郵件或是電話行銷，中間並未經過其他的媒介，直接與潛在客戶傳遞訊息。