

# 德明財經科技大學 104 學年度碩士班考試暨碩士在職專班甄試招生

## 【管理個案分析】試題

本題目適用系所別：行銷管理系碩士班

請填准考證號碼

--	--	--	--	--	--	--

### 注意事項：

1. 考試時間為 80 分鐘。
2. 均為申論題，第 1 題 50 分，第 2 題 30 分，第 3 題 20 分，滿分為 100 分。
3. 本試題為單面印製，交卷時必須將答案紙與整份試題一起交回。

1. 物價愈來愈高、錢愈來愈薄，【百元剪髮專門店】強調快速剪髮，10 分鐘內就能搞定，不管男女生，長髮短髮一律是 1 百元。10 坪不到的空間，沒有華麗裝潢也不洗頭按摩，剪掉的頭髮就用除塵器吸乾淨，省時又便宜。請試以「服務業 7P 行銷組合策略」來分析百元剪髮專門店與和一般髮廊的差異。
2. 「UUPON 點鑽整合行銷股份有限公司」為悠遊卡投資控股、中華電信、神腦國際、全家便利商店、臺灣伊藤忠、伊藤忠商事株式會社、富邦金控創投等七家股東合資設立，其核心業務為整合型紅利點數的發放，兌換和交換，作法是以悠遊卡為會員識別，打造跨集團、跨產業、跨領域的紅利點數平台，只要民眾免費加入 UUPON 會員 (UU=悠遊卡，PON=點數) 並綁定悠遊卡，就可以在合作特約商累兌點服務，例如 2015 年 1 月開始試營運，UUPON 與台新銀行合作，會員可將台新銀行紅利點數移轉為 UUPON 紅利點數合併使用，除可於特約商折抵消費金額或兌換指定商品，還能折抵「中華電信電信費」，讓點數運用更靈活！透過此紅利積點平台的建立，UUPON 希望能招募到更多的特約商家與入會的消費者，除提供廠商多樣化的行銷方式，協助廠商提升品牌效益，增強消費者對廠商的品牌認同與重複購買行為，亦可為會員帶來更多的點數優惠效益。請分別針對 UUPON 紅利點數平台之目標行銷對象---特約合作廠商及消費者，協助擬定該公司的「STP 策略」。
3. 承上題，請運用社群行銷概念，列出可推薦 UUPON 紅利點數平台使用的「推廣組合策略(promotion mix)」，以刺激不同層級的消費者反應。