

創意創新創業企劃師

Creativity Innovation Entrepreneurship Business Planner

重點題庫

中華商務職能發展協會

服務專線:(02)2250-1360 <http://www.ccvda.org.tw/>

創意創新創業企劃師

— 證照檢定題庫解答 —

【創意創新創業企劃師】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. 創造力價值鏈(Creativity Value Chain)包含
(A)創意、創造、創業、創新★
(B)創意、創業、創新
(C)創意、創造、創新
(D)創造、創業、創新
4. 創造性思考的特性包含：1.邏輯性的；2.想像力；3.獨一無二(最佳解)；4.多個可能的答案；5.收斂性的；6.發散性的；7.垂直思維；8.橫向思維
(A)1.2.3.4.
(B)1.3.5.7.
(C) 2.4.6.8.★
(D)1.2.6.8.
5. 新創事業主要進入市場的策略有：
(A)開發新產品或服務
(B)採取平行競爭
(C)特許加盟
(D)以上皆是★
6. 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★
7. 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
8. 下列何項不屬於創新範疇?
- (A)技術
 - (B)服務/產品
 - (C)流程
 - (D)成本★
9. 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
10. 創業者相對更應注意的事項是
- (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
11. 創業成功的定義包括
- (A)獲利穩定
 - (B)未出現可預見之經營危機
 - (C)被高價購併
 - (D)以上皆是★
12. 創業失敗包括
- (A)已結束營業
 - (B)營運面臨重大危機
 - (C)被非惡意的低價購併
 - (D)以上皆是★
13. 一般認為新創企業失敗的原因很多，下列哪項不應該是其原因之一
- (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
14. 下列那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
15. 下列何者不屬於專利權之授權方式?
- (A)專屬授權
 - (B)交互授權
 - (C)再授權
 - (D)轉授權★
16. 網際網路涵蓋了三種革命，下列何者不是？
- (A)數位科技
 - (B)資訊科技(IT)
 - (C)創業管理
 - (D)科學管理★
17. 下列何者不是成功創業家重要的人格特質？
- (A)夢想
 - (B)穩健★
 - (C)行動者
 - (D)果斷
18. 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)
19. 營造一個員工與公司建立親密關係的氣氛，就是創造組織的？
- (A)文化★
 - (B)願景
 - (C)氣候
 - (D)變革
20. 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
21. 創造一個理由讓人們可以談論你的服務及產品，讓他們能自然地在談話中被提及，稱為？
- (A)口碑行銷★
 - (B)蜂鳴行銷
 - (C)病毒式行銷
 - (D)游擊行銷
22. 使用高調的娛樂方式或是炒熱新聞而使人們談論你的品牌，稱為？
- (A)口碑行銷
 - (B)蜂鳴行銷★

- (C)病毒式行銷
(D)游擊行銷
23. 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，稱爲？
- (A)口碑行銷
(B)蜂鳴行銷
(C)病毒式行銷★
(D)游擊行銷
24. 創業計畫過程的重點應放在那一個重要層面？
- (A)商業模式★
(B)促銷方案
(C)財務分析
(D)以上皆非
25. 簡單創意力(CREATE)包含：1.重組(Combine)；2.逆向思考(Reverse)；3.減法(Eliminate)；4.調整(Adapt)；5.轉換功能(Transfer)；6.互換、取代(Exchange or Substitute)；7.加法(add)
- (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★
26. 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
27. 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
28. 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
29. 應收帳款週轉率偏低，可能產生呆帳影響企業資金週轉，要如何改善
- (A)放寬信用條件
(B)降價促銷
(C)縮短收款票期★
(D)降低存貨
30. 一般企業採購原物料進貨，在會計帳上將產生
- (A)應付帳款★

- (B)應收帳款
 - (C)股東往來
 - (D)應收票據
31. 財務比率分析指標中，下列何者比率略低比較好:
- (A)流動比率
 - (B)存貨週轉率
 - (C)負債比率★
 - (D)應收帳款週轉率
32. 一般企業所稱的營運週期係指
- (A)存貨週轉天數
 - (B)應收帳款周轉天數
 - (C)應付帳款週轉天數
 - (D)存貨週轉天數+應收帳款周轉天數★
33. 若企業的存貨週轉率僅為 2 以下表示該企業
- (A)存貨管理失當
 - (B)影響現金流入
 - (C)商品滯銷
 - (D)以上皆是★
34. 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
35. 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★
36. 一般企業要解讀財務結構的展現，要查看那張報表
- (A)損益表
 - (B)資產負債表★
 - (C)現金流量表
 - (D)股東權益變動表
37. 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
38. 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★
39. 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
40. 創業家若有企業上市的企圖，就要有遠見，在創業經營就要向什麼目標前進。
- (A)國際化
(B)增設分公司
(C)擴廠
(D)首次公開發行(IPO)★
41. 創造力組成要素包含：、、包含
- (A)工作動機
(B)創新相關技能
(C)專業知能
(D)以上皆是★
42. 創造力包含那幾種思考能力
- (A)獨創力(originality)、流暢力(fluency)
(B)變通力(flexibility)、精進力(elaboration)
(C)敏覺力(sensitivity)
(D)以上皆是★
43. 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★
44. 下列何者作為向銀行貸款之理由最恰當?
- (A)償還既存債務
(B)替代股權
(C)取得資產★
(D)以上皆非
45. 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
46. 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★
47. 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★
48. 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★
49. 從事風險分析是爲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
50. 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
51. 想成爲創業老闆必須具有
- (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★
52. 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
53. 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
54. 「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★
55. 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
56. SWOT 分析的 S 是代表什麼?
- (A)強勢★
 - (B)弱勢
 - (C)機會
 - (D)威脅
57. SWOT 分析的 W 是代表什麼?
- (A)強勢
 - (B)弱勢★
 - (C)機會
 - (D)威脅
58. SWOT 分析的 O 是代表什麼?
- (A)強勢
 - (B)弱勢
 - (C)機會★
 - (D)威脅
59. SWOT 分析的 T 是代表什麼?
- (A)強勢
 - (B)弱勢
 - (C)機會
 - (D)威脅★
60. SWOT 分析法又稱爲?
- (A)態勢分析法★
 - (B)波特五力分析法
 - (C)5W1H 分析法
 - (D)PEST 分析法
61. 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
62. 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★

63. 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★
64. 網路開店的入門門檻，比起實際的有店面創業，何者較低？
- (A)網路開店★
 - (B)實際店面
 - (C)兩者一樣
 - (D)以上皆是
65. 以下何者是網路開店優點？
- (A)全年無休營業
 - (B)低風險創業途徑
 - (C)強化實體店面通路
 - (D)以上皆是★
66. 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★
67. 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★
68. 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★
69. 創業者必須瞭解行銷管理機制，其「行銷」的本質指的是？
- (A)需求
 - (B)交換★
 - (C)交易
 - (D)滿足
70. 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
71. 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
72. 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
73. 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
74. 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★
75. 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
76. 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
77. 目標市場行銷又稱 S.T.P，包括三個步驟，其順序為
- (A)市場定位→目標市場選擇→市場區隔
 - (B)目標市場選擇→市場區隔→市場定位
 - (C)市場區隔→目標市場選擇→市場定位★
 - (D)目標市場選擇→市場定位→市場區隔
78. 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★
79. 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★
80. 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★
81. 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
82. 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★
83. 「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
84. 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
85. 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
86. 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
87. 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)籌資對創業過程是一個關鍵的挑戰，但是比預期的簡單★
88. 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
89. 以創新手段來創造利潤，以在新市場中競爭的人，稱為
(A)企業家
(B)創業家★
(C)科學家
(D)發明家
90. 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.★
91. 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.
92. 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)★
93. 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)★
94. 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★
95. 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.

96. 創業計畫書內容架構一般可包含那幾部分：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.★

97. 創業計畫書中計畫緣起部分包括下列那些項目：

- (A)計畫背景及產業發展現況
- (B)創業動機、看到什麼需求、要創造什麼新需求
- (C)要解決什麼問題
- (D)以上皆是★

98. 創業計畫書中產業分析與市場定位部分，包括下列那些項目：

- (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★

99. 創業計畫書中產品／服務規劃與設計部分，包括下列那些項目：

- (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★

100. 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，尚包括下列那些項目：

- (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★

101. 創業計畫書中財務計畫及獲利分析部分，包括下列那些項目：

- (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★

102. 創業計畫書中經營團隊與管理架構部分，包括下列那些項目：

- (A)企業的組織架構
- (B)經營管理團隊學經歷背景資料與專長、擁有的成功經營經驗
- (C)優勢的組織管理能力
- (D)以上皆是★

103. 創業計畫書中計畫可行性與結論部分，包括下列那些項目：
- (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★
104. 撰寫創業計畫書時，有關「產品特性說明」方面重點應包括那些事項？
- (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★
105. 撰寫創業計畫書時，有關「產業與市場分析」方面重點應包括那些事項？
- (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)與競爭分析、競爭策略、其他替代性產品
 - (D)以上皆是★
106. 撰寫創業計畫書在「經營策略與模式」方面重點應包括那些事項？
- (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★
107. 撰寫創業計畫書在「行銷計劃」方面重點應包括那些事項？
- (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★
108. 下列有關創造力培養敘述何者正確？
- (A)培養個人創造力需要全腦式思考
 - (B)培養右腦是增進發散性創意發想能力
 - (C)訓練左腦是增強收斂性邏輯整合能力
 - (D)以上皆是★
109. 下列有關三創敘述何者不正確？
- (A) 創意是自我提升的活水源頭，創意引擎，現代職場，人人必備
 - (B)創新可以放大創意的價值，特別是商業價值
 - (C)創業的人格特質是人人皆具備，創業的條件完全操之在我★
 - (D) 創意不需以創業為目的地，但創業必定以創意為出發點
110. _____, 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
111. 下列哪一個是專門尋找其有快速成長潛力的公司作為投資對象，以獲取高投資利潤？

- (A)銀行
 - (B)創業投資公司★
 - (C)債券管理業者
 - (D)證券發行業者
112. 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
113. 獨資創業的主要缺點是
- (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★
114. 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)★
115. 最率先創用的「企業家精神」、「創造性破壞」、「創新」(innovation) 等三個關鍵詞是那位學者？
- (A)福特
 - (B)林肯
 - (C)熊彼特 (Joseph Alois Schumpeter) ★
 - (D)弗利曼 (Milton Friedman)
116. 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★
117. 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★
118. 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★
119. 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★
120. 下列何者不是實體資源？
- (A)廠房
 - (B)土地
 - (C)設備
 - (D)商標★
121. 聲譽資源是指什麼？
- (A)大眾的看法
 - (B)顧客對品牌忠誠度企業的整體形象
 - (C)企業的整體形象
 - (D)以上皆是★
122. 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★
123. 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★
124. 有關創業家的個人特質，下列何者是錯誤？
- (A)隨機應變★
 - (B)成就需求
 - (C)控制傾向
 - (D)風險偏好
125. 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
126. 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.
127. 雖說企業創立初期不用建立一大套的管理制度，但基本上對於那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★

128. 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★

129. 影響創業是否成功的關鍵因素包括那些：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.

130. 創業失敗原因，大部分是因為：

- (A)時機不對，入行時機沒有正確把握
- (B)好高騖遠，做起來眼高手低，所以失敗機率就大了
- (C)急功近利，投機心理太重，經營事業就容易操之過急
- (D)以上皆是★

131. 下列那些創業失敗的原因：

- (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★

132. 創業者想要一圓創業之夢，最好懂得

- (A)時間管理
- (B)勤於學習經營管理技能
- (C)培養自己擁有創業者的特質
- (D)以上皆是★

133. 創業管理大師 Timmons (2007) 更強調：

- (A)創業型社會是造就美國富強的最主要因素
- (B)創業活動才是創造新工作機會的主要源頭
- (C)創業經營之附加價值不大
- (D) (A) + (B)★

134. 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

135. 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)不可替代的資源
 - (D)容易模仿的資源★
136. 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★
137. 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★
138. 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★
139. 想創業，應如何掌握國家性政經議題？
- (A)稅賦政策
 - (B)公平交易法、政府採購
 - (C)法令規章、專利權保護
 - (D)以上皆是★
140. 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
141. 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
142. 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★
143. 競爭優勢的根源在於獨特競爭力，同時須要那些卓越經營表現？
- (A)效率、品質

- (B)創新
 - (C)對顧客有效的回應
 - (D)以上皆是★
144. 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★
145. 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
146. 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
147. 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
148. 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★
149. 有關購買加盟店之缺點為何？
- (A)嚴格服從標準化經營、購買產品的限制★
 - (B)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
150. 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★
151. 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

152. 創業計畫書的那一部份，目的讓投資人可在 10 分鐘之內讀完，並決定是否有繼續看完創業計畫書之意願？

(A)財務報表分析

(B)摘要部分★

(C)投資理財管理

(D)前言部分

153. 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★

154. 撰寫計畫書關於背景資料之關鍵資源能力，繕寫之重點為何？

(A)說明成功的關鍵資源

(B)資源如何轉變為產品或服務

(C)獨特性與競爭優勢

(D)以上皆是★

155. 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★

156. 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

157. 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)環境的變化中發掘商機

(B)承擔風的擔當

(C)瞭解不確定的商機

(D)只注意有興趣之商機★

158. 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

159. 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★
160. 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★
161. 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★
162. 加盟方式創業前前，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★
163. 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★
164. 要當一位創業家將組成高階管理團隊，下列何者是考慮因素？
(A)成員擁有稀少、有價值、難以模仿、以及不可取代的資源
(B)良好的夥伴關係
(C)個人性格特質與吸引力
(D)以上皆是★
165. 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★
166. 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
167. 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★

168. 創業準備貸款，此時銀行關心的 5P 問題是指什麼？1.借款戶(People)；2.借戶展望(Prospective)；3.資金運用(Purpose)；4.還款財源(Payment)；5.債權保障(Protection)；6.推廣(Promotion)

(A)1.2.3.4.5.

(B)1.2.3.4.6.

(C)2.3.4.5.6.

(D)1.3.4.5.6.★

169. 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★

170. 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★

171. 創業家購買現存企業，會遭遇企業評價的問題，常用的企業評價方法為何？

(A)盈餘基礎評價(以未來獲利能力為依據，如會計盈餘、每股盈餘，以估算企業價值)

(B)折現現金流量(以公司未來淨營運現金流量加以折現，以估算企業價值)

(C)資產基礎評價(以公司淨資產為參考，例如，帳面價值法、清算價值法，及重置法)

(D)以上皆是★

172. 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★

173. 可在「家中工作」，透過電子系統和中央辦公室聯繫，係指下列何者？

(A)電子通勤★

(B)授權

(C)自我管理團隊

(D)以上皆是

174. 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★

175. 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★

176. 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

177. 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

178. 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★

179. 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

180. 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★

181. 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★

182. 成功的企業家應注意之事項，下列何者是正確？

- (A)瞭解事業、撰寫企業經營計畫
- (B)瞭解消費者需求、顧客滿意度
- (C)瞭解財務說明書、學習有效管理員工、心智能力
- (D)以上皆是★

183. 智邦科技創業之初，成員都是研發背景出身，認為只要有好產品即可以銷售，但是產品正式開

發後隨即要面對一些問題，請問是何種課題？

- (A)顧客需求導向
- (B)銷售通路、策略聯盟
- (C)企業形象、知名度
- (D)以上皆是★

184. 有關美國聯邦快遞公司(FedEx)創業成功的啓示，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★

185. 對一般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

186. 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重點？

- (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

187. 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

188. 依據閱讀者與目標的不同，創業計畫書中的內容也會有所差異，就內部使用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)完整內容及照標準的順序★
- (D)任何內容均可

189. 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★

190. 創業公司向銀行辦理貸款，銀行將以六 C 做為評估參考，下列何者是六 C 的項目？

- (A)產業狀況(Conditions within the industry) 、資本額(capitalization) 、擔保品(Collateral)
- (B)現金流量(Cash flow) 、管理團隊的特質(Character of management)
- (C)管理團隊的競爭力(Competence of management)
- (D)以上皆是★

191. 李大勝先生是一位創業家，向銀行辦理貸款並籌組經營團隊，請問他如何選擇適合企業的投資伙伴？
- (A)能協助進行募資、有充沛的資源
 - (B)具有投資產業的經驗
 - (C)可以共同分享目標、投資階段符合現況
 - (D)以上皆是★
192. 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資產
193. 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★
194. 爲了創業永續發展，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★
195. 企業爲了強化行銷策略，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★
196. 創業要開發海外市場之前，應做那些功課？
- (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★
197. 爲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★
198. 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爲
- (A)高工作績效
 - (B)工作滿足★
 - (C)高組織績效

- (D)工作保障
199. 創業者應如何運用非金錢的方式來激勵員工？
- (A)公開表揚與認同
 - (B)塑造能夠激勵內在動機的工作環境
 - (C)頒發每月最佳員工獎或記功、嘉獎
 - (D)以上皆是★
200. 若能夠滿足人類三大心理需求，較能夠引發員工內在動機。三大心理需求何者為非：
- (A)自主性 (autonomy)
 - (B)勝任感 (competence)
 - (C)穩定性 (Stability) ★
 - (D)人際關懷 (relatedness)
201. 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
202. 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
203. 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
204. 當組織各活動間所形成的聯合效果大過於單獨效果的加總時，稱
- (A)效果(effect)
 - (B)效率(efficiency)
 - (C)綜效(synergy)★
 - (D)總和(sum)
205. 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
206. 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
207. 以下何者不是進行內外環境分析時，經常使用到的分析工具？
- (A)COST 分析★
 - (B)PEST 分析
 - (C)SWOT 分析
 - (D)五力分析
208. 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。
209. 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)其他皆是★
210. 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
211. 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
212. 工作說明書為企業人力資源管理重要的文件之一，其內容應包括項目為何？
- (A)職務的職責、工作性質、工作內容和方法
 - (B)工作環境和條件
 - (C)定期檢視與更新，反映產品或服務
 - (D)以上皆是★
213. 某企業思考將提高商品或服務的價格，應謹慎思考那些事項？
- (A)顧客在價格調漲時，會檢視該產品或服務與其他競爭者比較
 - (B)當提高價格應將相關的購買者行為列入考量
 - (C)請銷售人員親自對顧客說明
 - (D)以上皆是★
214. 施董事長喜歡前往特殊的專賣店採購禮品，是屬於那一種類型的顧客？

- (A)領先者★
- (B)早期接受者
- (C)中期多數顧客
- (D)晚期多數顧客

215. 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那一種類型的顧客？

- (A)領先者
- (B)早期接受者★
- (C)初期多數顧客
- (D)晚期多數顧客

216. 李先生喜歡與好友聚集在二手商店採購用品，是屬於那種類型的顧客？

- (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★

217. 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者★
- (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

218. 創業者收購既有企業，請問應思考那些問題？

- (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★

219. 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★

220. 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★

221. 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、通路商、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★

222. 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★
223. 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
224. 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
225. 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
226. 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
227. 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
228. 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★
229. 撰寫一份有效的市場企劃書的第一步為何？
- (A)確認銀行貸款
 - (B)確認公司的目標市場★
 - (C)品牌
 - (D)廣告

230. 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★
231. 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，
232. 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★
233. 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
234. 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★
235. 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★
236. 近年來歐美失業率居高不下，台灣失業率也節節高升，以上之訊息突顯那一科目教育的重要性，以下那一項較適當？
- (A)歷史學
 - (B)化學
 - (C)創業管理與創業計畫書★
 - (D)物理學
237. 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)投入市場成爲中小企業的生力軍

(D)以上皆是★

238. 撰寫創業計畫書基本概念 5W1H1E 是指？1.Why 目的；2.What 內容；3. Who 目標對象；4.When 執行時間；5. Where 執行地點；6. How much 預算&收入；7.hours 時間；8.Economic 經濟；9.Effect 預期效益

(A) 1.2.3.4.5.6.7.

(B)1.2.3.4.5.7.9.

(C)1.2.3.4.5.6.9. ★

(D) 1.2.3.4.5.8.9.

239. 選擇電視作爲廣告媒體之缺點爲何？

(A)訊息可重複

(B)成本低

(C)成本高★

(D)沒有視覺效果

240. 創業要建構品牌之理由爲何？

(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★

241. 最常見的創業途徑有那些？

(A)開創新局、網路創業

(B)加盟連鎖

(C)經銷代理

(D)以上皆是★

242. 因自行創業資金高、風險大，在失業狂潮下，導致那一種行業成爲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

243. 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，此項符合那項倫理？

(A)政商倫理

(B)行銷倫理★

(C)勞資倫理

(D)職業倫理

244. 成功創業團隊的特徵下列何者爲非？

(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

245. 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
246. 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★
247. 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
248. 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★
249. 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
250. 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
251. 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) + (C)★
252. 撰寫創業計畫書的重點包括以下那些項目？
- (A)團隊的背景、市場規模、預期佔有率
 - (B)產品之特性、經營模式、競爭優勢
 - (C)財務管理、投資報酬率
 - (D)以上皆是★
253. 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★
254. 下列那些為創業成功的障礙？
- (A)環境難預測
 - (B)資源不足
 - (C)技術更新★
 - (D)經濟消條
255. 在執行創業管理時，有那些參考標準？
- (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★
256. 撰寫創業管理計畫書研擬行動方案，需符合創造利潤的策略外，尚有那些項目？
- (A)策略性核心資源
 - (B)市場需求變動、競爭者分析
 - (C)風險管理
 - (D)以上皆是★
257. 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
258. 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★
259. 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，應包括那些重點？
- (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★
260. 撰寫創業計畫書在經營效益方面應包括那些重點？
- (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★
261. 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，重點應包括那些項目？

- (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★
262. 創業計畫書在本文部分應包括那些項目？
- (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★
263. 創業計畫書本文部分，在生產製造計畫方面重點應包括那些項目？
- (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★
264. 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★
265. 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
266. 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★
267. 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★
268. 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★
269. 有效性之市場企劃書應有那些目標？
- (A)目標市場

- (B)低價策略★
 - (C)顧客需求
 - (D)競爭優勢
270. 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★
271. 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★
272. 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★
273. 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★
274. 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★
275. 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★
276. 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
277. 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★
278. 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
279. 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
280. 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
281. 易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★
282. 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★
283. 組織資源包括：
(A)組織結構
(B)作業流程
(C)工作規範、品質系統
(D)以上皆是★
284. 財務資源主要包括：
(A)企業舉債的能力
(B)能增資發行新股
(C)由企業內部營運而獲得現金的能力
(D)以上皆是★
285. 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★
286. 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★
287. 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★
288. 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、成員有願意加入技術聯盟
(C)較低價格、較高品質的產品
(D)以上皆是★
289. 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★
290. 網路創業家需要投入大量的時間來進行
(A)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★
291. 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★
292. 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選擇之後，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★
293. 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★
294. 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★
295. 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
296. 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
297. 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
298. 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
299. 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★
300. 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