

類 科：農業行政

科 目：農產運銷

考試時間：2小時

座號：_____

※注意：(一)禁止使用電子計算器。

(二)不必抄題，作答時請將試題題號及答案依照順序寫在試卷上，於本試題上作答者，不予計分。

一、為了提高總收益，農民可能會想要提高產品之售價，但此舉是否可行，應該先經過評估，譬如衡量該產品的需求彈性 (demand elasticity)。

(一)請定義需求彈性，以及弧彈性 (arc elasticity) 與點彈性 (point elasticity) 之計算方式。(9分)

(二)請分別解釋「缺乏需求彈性 (inelastic demand)」與「富有需求彈性 (elastic demand)」之意義。(6分)

(三)請說明農民應如何根據產品之需求彈性合理調整價格，才能達到提高總收益之目的。(10分)

二、農產品從生產者到最終消費者的管道稱為行銷通路 (marketing channel)。一般依據中間商的類型，分為不同通路階層。

(一)請說明以下三種通路階層：零階通路、一階通路與二階通路，請配合舉例。(15分)

(二)請說明近來興起的「農夫市集」屬於那一通路階層？另，請評論其替代傳統市場的可能性。(10分)

三、我國消費地批發市場大多採用拍賣制度，產地批發市場則多採取議價制度。

(一)請詳細解釋並比較荷蘭式拍賣 (Dutch auction) 與英國式拍賣 (English auction) 之差異。另，請說明兩者適用的情況分別為何？(12分)

(二)請說明消費地與產地批發市場之決價機制不同之原因？(6分)

(三)請解釋訂價效率 (pricing efficiency)。另，請說明拍賣與議價，何者訂價效率較高？(8分)

四、在制定運銷策略時，通常會先評估運銷環境，其中包括科技環境，因其影響甚大，譬如口碑行銷 (word-of-mouth marketing) 即利用社群網站達到宣傳或推廣 (promotion) 的目的。

(一)請列舉並比較四種傳統之宣傳或推廣工具之優缺點。(16分)

(二)請討論農民可以如何利用 Facebook 進行產品推廣。說明中，至少列舉兩項使用 Facebook 之優點。(8分)