

# 金融商品行銷實務

## 第一週自我評量（學生版）

行銷的本質：不只是推銷 | 選擇題 8 題 + 非選擇題 2 題，共 60 分

作答說明：每題只有一個最佳答案。請仔細閱讀題目，選出最符合本週課程內容的選項。

### 第一週自我評量

#### 行銷的本質：不只是推銷

選擇題 8 題（每題 5 分，共 40 分）+ 非選擇題 2 題（每題 10 分，共 20 分）= 總分 60 分

#### 第 1 題（5 分）

根據 Philip Kotler 的行銷定義，以下哪個描述最能體現其核心精神？

- (A) 透過大量廣告宣傳，讓盡量多的消費者購買公司的產品
- (B) 個人和組織藉由創造、提供與交換有價值的事物，來滿足彼此的需求與欲望
- (C) 降低產品價格，吸引價格敏感型消費者
- (D) 培訓業務員提升銷售技巧，達成業績 KPI

#### 第 2 題（5 分）

Peter Drucker 曾說：「行銷的目的，是使推銷變得多餘。」這句話的含意最接近？

- (A) 公司不需要廣告部門，節省行銷費用即可提高利潤
- (B) 公司業務員只要理解顧客需求，即使不主動推銷，訂單也會自動來
- (C) 若行銷做得足夠好，顧客因充分理解產品的價值而主動尋求，不需要強迫推銷
- (D) 推銷是落後的概念，現代企業應改用社群媒體取代

#### 第 3 題（5 分）

美國行銷協會（AMA）的官方定義可以用 CCDVTP 來記憶。其中 CCD 代表行銷的三個核心活動，分別是？

- (A) 研發（Create）、生產（Configure）、配送（Deliver）
- (B) 創造（Create）、溝通（Communicate）、傳遞（Deliver）
- (C) 分析（Collect）、溝通（Communicate）、決策（Decide）
- (D) 定價（Cost）、促銷（Campaign）、通路（Distribute）

#### 第 4 題 (5 分)

「行銷」與「推銷（促銷）」最根本的差異在於？

- (A) 行銷預算較高，推銷成本較低
- (B) 行銷從買方（顧客）需求出發，推銷從賣方（商品）出發
- (C) 行銷是長期策略，推銷是短期戰術，但兩者目標相同
- (D) 行銷需要專業人員，推銷不需要特殊技能

#### 第 5 題 (5 分)

台灣一家銀行的業務員，因為本月業績未達標，向一位準備辦存款的 65 歲客戶強力推薦高風險的連動債基金。這個行為最接近哪種描述？

- (A) 以顧客需求為出發點的金融行銷
- (B) 以賣方業績目標為出發點的推銷
- (C) Kotler 定義下理想的行銷交換過程
- (D) AMA 定義下的「為整個社會創造價值」

#### 第 6 題 (5 分)

本課程採用「覺察 反思」學習哲學。以下哪個行為最能體現「覺察」的第一步？

- (A) 背誦行銷定義的中文解釋
- (B) 注意到某銀行 App 的推播通知設計，並思考「為什麼這樣設計？」
- (C) 計算某基金的年報酬率和標準差
- (D) 比較不同教科書對行銷定義的異同

#### 第 7 題 (5 分)

AMA 的行銷定義特別強調，行銷創造的價值應惠及「顧客、客戶、夥伴及整個社會」。這個概念最直接對應了下列哪種行銷思維？

- (A) 以市場佔有率最大化為唯一目標的競爭行銷
- (B) 以短期利潤為核心的交易行銷
- (C) 兼顧商業利益與社會責任的社會責任行銷
- (D) 以產品功能為主訴求的產品導向行銷

#### 第 8 題 (5 分)

富誠 FinTech 在本週故事中面臨的核心問題是？

- (A) 缺乏足夠的行銷預算來打廣告
- (B) 金融法規限制了他們的商品種類
- (C) 如何從「以業績為出發點的推銷」轉變為「以顧客需求為出發點的行銷」
- (D) 競爭對手萬泰金控的通路優勢太強大

## 非選擇題

請根據本週課程內容作答，每題 10 分

### 第 9 題——簡答題（10 分）

請分別用 Kotler、AMA、Drucker 三位學者的行銷定義，各寫一句話（約 20–30 字）說明「行銷」的核心精神。然後，以你自己的話歸納三者的共同點。

**Kotler :** \_\_\_\_\_

**AMA :** \_\_\_\_\_

**Drucker :** \_\_\_\_\_

**共同點 :** \_\_\_\_\_

### 第 10 題——案例分析題（10 分）

王先生是一位 62 歲的退休教師，多年前因銀行業務員推薦而購買了投資型保單，結果虧損超過 10 萬元。他從此對金融商品完全失去信任。

請回答以下兩個問題：

1. 從三大行銷定義的角度，分析王先生當初的遭遇屬於「行銷」還是「推銷」？為什麼？(5 分)
2. 如果你是富誠 FinTech 的行銷團隊成員，你會如何重新贏回像王先生這樣的顧客的信任？請提出至少兩個具體做法，並說明這些做法如何體現「行銷而非推銷」的精神。(5 分)

本評量僅供自我學習使用，請誠實作答。答案請見解答版。