2014년11월16일년 유통관리사 2급 필기시험 기출문제 답안

【1과목 : 25문제】 유통물류일반	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	③	②	⑤	②	①	①	③	①	③	①
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	④	①	⑤	④	⑤	⑤	③	⑤	⑤	④
	21	22	23	24	25					
	②	②	③	④	②					

【2과목 : 20문제】 상권분석	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35
	④	②	④	④	①	④	④	①	⑤	⑤
	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
	④	⑤	③	④	①	①	③	③	③	④

【3과목 : 25문제】 유통마케팅	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55
	④	②	④	①	④	④	④	②	③	⑤
	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65
	④	⑤	④	⑤	④	①	③	⑤	④	④
	66	67	68	69	70					
	④	④	④	②	②					

【4과목 : 20문제】 유통정보	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
	②	①	④	⑤	⑤	⑤	③	④	④	①
	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
	②	③	③	②	②	①	③	④	①	③

전자문제집 CBT 홈페이지 : https://www.cbtestpro.kr

최신 수정 자료와 해설(오타・오답・규정변경)은 cbtestpro.kr 웹 및 앱에서 확인하세요.

기출문제의 저작권은 출제기관에 있습니다. cbtestpro.kr 및 관련 앱에서는 편집 및 재구성 작업만 하였음을 밝힙니다.

CBT기출문제

전자문제집 CBT

빠르고 효과적으로 배워 시험 합격을 노려라!

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

【1과목】 유통물류일반 (25문제)

1. 유통경로구조의 결정이론과 그에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 연기-투기이론 : 누가 재고보유에 따른 위험을 감수하는가?

② 기능위양이론 : 누가 어떤 기능을 얼마나 효율적으로 수행하는가?

③ 거래비용이론 : 기업이 어떻게 유통경로구조의 수평적 통합을 통해 경로구성원들과의 시너지 효과를 창출하는가?

④ 게임이론 : 경쟁관계에 있는 구성원들이 어떻게 자신의 이익을 극대화하는가?

⑤ 대리이론 : 의뢰인에게 최선의 성과를 가져다주는 효율적인 계약인가?

2. 한국 자전거는 자전거 조립을 하는데, 연간부품을 1,000개 사용하고, 1회 주문비가 200원이며, 재고단위당 40원의 유지비가 발생한다고 한다. 경제적 주문량은 얼마인가?

① 10개

② 100개

③ 4,000개

④ 50개

⑤ 250개

3. 제품이나 상품을 제공하는 '공급자 선정'시 고려하는 요소로써 가장 옳지 않은 것은?

① 품질과 품질보증

② 유연성

③ 가격

④ 리드타임

⑤ 공급자 수

4. "매출채권을 대출담보로 이용하는 대신에 매출채권을 직접 매각하여 채권에 투자된 자금을 회수하는 것"에 적합한 용어는 무엇인가?

① 어음할인

② 팩토링

③ 전환사채

④ 채권담보

⑤ 채권상쇄

5. 판매 시까지 취급 상품의 소유권을 가지고 독립적으로 대부분의 도매기능을 수행하는 도매상의 유형에 가장 적합한 것은?

① 상인도매상

② 대리점

③ 브로커

④ 판매지점(sales branch)

⑤ 판매사무소(sales office)

6. 유통경로에서 전방기능흐름만으로 묶인 것은?

① 물적 소유 이동, 소유권 이동, 판매 촉진

② 소유권 이동, 주문, 대금결제

③ 주문, 협상

④ 금융, 위험부담

⑤ 물적 소유 이동, 금융, 대금결제

7. 고객이 원하는 유통서비스 수준으로 가장 옳지 않은 것은?

① 구매 편의성 : 소매점포망 확대

② 상품 구색 : 상품 종류의 다양성

③ 정보화 : 영업사원 교육훈련

④ 배달시간 : 신속한 구매시간

⑤ 구매단위의 크기 : 소량구매

8. 최근 일어나고 있는 유통경로간의 통합 유형 중 다른 하나는?

① 배달된 카탈로그를 본 민정은 인터넷사이트에 접속해서 원피스를 구매하였다.

② 인터넷사이트에 접속해 추리소설을 구매한 서연은 퇴근길에 서점에 들러 수령하였다.

③ 카탈로그를 보고 충동이 생긴 범수는 매장에 들러 자동차를 시승, 구매하였다.

④ 홈쇼핑을 통해 신발을 구매한 인숙은 지정된 인근 편의점을 통해 무료로 반품하였다.

⑤ 홈쇼핑을 통해 청소기를 구매한 민수는 제휴된 근처 마트에서 A/S를 받을 수 있었다.

9. 운송수단에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 파이프라인의 경우 비교적 비용이 저렴하고 특정형태의 상품만을 수송하는데 유리하다.

② 항공수송은 부피가 작고 부패성이 높은 고가의 상품인 경우 유용하다.

③ 해상운송과 트럭을 함께 사용하는 수송방식을 피기백(piggy back)방식이라 한다.

④ 버디백(birdy back)방식은 트럭과 항공운송을 결합한 방식이다.

⑤ 트럭은 일반적으로 소량의 상품을 단거리 수송하는데 효과적이다.

10. 구매성과관리에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 단기 업적 중심만으로 제한하여 실시한다.

② 가격, 시간, 납기, 대응성 등의 측정 지표를 사용한다.

③ 성과와 활동을 구분하여 평가한다.

④ 성과 평가 결과의 피드백을 통해 문제 재발을 사전에 방지할 수 있게 한다.

⑤ 공급자 성과 및 이해관계자 만족도 외에도 정부나 사회, 내부고객 만족도 포함한다.

11. 기업이 물류 등을 아웃소싱하는 이유로 가장 옳지 않은 것은?

① 고정비용을 줄여서 유연성을 획득할 수 있다.

② 규모의 경제 효과를 누릴 수 있다.

③ 혁신적인 기술의 혜택을 볼 수 있다.

④ 제품의 원산지 효과를 누릴 수 있다.

⑤ 분업의 원리를 통해 이득을 얻을 수 있다.

12. 다른 할인점에 비해 회원제 창고형 할인점(membership wholesale club : MWC)이 갖는 특징으로 가장 적합한 것은?

① 고객서비스 수준은 최소로 제공한다.

② 저비용의 소규모 소매시설이라 볼 수 있다.

③ 상품진열은 주로 수평의 공간위주로 활용한다.

④ 보유재고를 최소한으로 한다.

⑤ 상품 하나하나마다 가격표를 개별로 각각 부착한다.

13. 상품매입과 관련된 법적, 윤리적 문제의 하나로써 사고자 하는 상품을 구입하기 위해서 사고 싶지 않은 상품까지도 소매업체가 구입하도록 하는 공급업체와 소매업체간에 맺는 협정을 무엇이라고 하는가?

① 독점거래협정(exclusive dealing agreement)

② 역청구(chargebacks)

③ 회색시장(gray-market)

④ 역매입(buybacks)

⑤ 구속적 계약(tying contract)

14. 박스 안의 ( )에 들어갈 올바른 단어를 순서대로 나열한 것은?

> 유통업체 브랜드(PB : private brand)는 제조업체 브랜드와의 가격 및 품질 격차에 따라 나눌 수 있다. 그 중 ( )은/는 가격과 품질 모두 제조업체 브랜드보다 뒤떨어지는 제품으로 대체로 가격을 낮게 책정한다. 이에 반해 ( )은/는 대체로 고품질 제품으로서 제조업자 브랜드보다 가격이 높거나 비슷한 것으로 품질이 우수하며 굳이 브랜드를 따지지 않는 실용적인 면이 더 강한 경우 효과적이다.

① Premium lite brand / Premium PB

② Premium PB / Premium lite brand

③ Copycat brand / Generics

④ Generics / Premium PB

⑤ Premium PB / Copycat brand

15. 박스 안에서 설명하고 있는 수직적 유통시스템(VMS)은?

> 동일자본이거나 공식적이고 명문화된 계약 배경이 없어도, 점유율이 높거나 판매망이 넓은 제조업자나 유통업자가 경로 리더가 되거나 경로 구성원을 지원하는 형태

① 기업형 VMS

② 리더형 VMS

③ 자유형 VMS

④ 계약형 VMS

⑤ 관리형 VMS

16. 박스 안의 ( )에 들어갈 단어로 올바르게 짝지어진 것은?

> 중간상의 참여는 생산자와 소비자간의 직접거래에 비해 거래빈도의 수 및 이로 인한 거래비용을 낮춘다는 것이 (ㄱ) 원리이고, 유통경로상에 가능하면 많은 수의 도매상을 개입시킴으로써 그렇지 않은 경우보다 각 경로구성원에 의해 보관되는 제품의 총량을 감소시킬 수 있다는 것이 (ㄴ) 원리이다.

① ㄱ-분업 ㄴ-집중준비

② ㄱ-변동비 최소 ㄴ-분업

③ ㄱ-총거래수 최소 ㄴ-분업

④ ㄱ-분업 ㄴ-변동비 우위

⑤ ㄱ-총거래수 최소 ㄴ-집중준비

17. 소매점의 경영지표 중 안정성과 관련이 가장 먼 것은?

① 자기자본비율

② 유동비율

③ 매출원가 대 매출액비율

④ 매입채무 대 재고자산비율

⑤ 순운전자본 대 총자본비율

18. 영업사원의 성과는 크게 과정지표와 결과지표로 나뉜다. 다음 중 영업사원의 결과지표로 옳지 않은 것은?

① 신규계정수

② 탈락계정수

③ 주문건수

④ 공헌마진

⑤ 순추천지수

19. 기업 구성원의 동기부여에 대한 설명으로 옳은 것은?

① 프레드릭 허즈버그는 책임감, 인정과 같은 요인이 결핍되면 직무불만족을 야기하지만 이들이 충족된다고 해서 동기가 부여되는 것은 아니라고 주장하였다.

② 동기를 부여하는 직무확충전략에는 직무확대와 직무평가가 있다.

③ Y이론에 의하면 사람들은 일하기를 싫어하고 피하려고 노력한다고 가정한다.

④ 빅터 브룸의 공정성이론에 의하면 사람들은 다른 종업원과 자신의 임금을 늘 비교한다고 주장한다.

⑤ 기대이론에 의하면 긍정적 강화요인으로 인정, 임금인상이 있고, 부정적 강화요인으로는 질책, 해고 등이 있다.

20. 제4자 물류에 대한 설명으로 올바르게 짝지어진 것은?

> ㄱ. 물류비 절감과 서비스를 극대화하기 위해 물류회사, 컨설팅 회사 및 IT회사가 컨소시엄을 구성하여 참여하기도 한다.
> ㄴ. 그룹사의 공동이익을 위해 화주회사는 자회사를 설립하여 물류활동을 위탁한다.
> ㄷ. 공급사슬 전체의 운영 및 관리에 목표를 둔다.
> ㄹ. 화주회사가 직접 물류활동을 전개한다.

① ㄱ, ㄴ

② ㄴ, ㄷ

③ ㄷ, ㄹ

④ ㄱ, ㄷ

⑤ ㄴ, ㄹ

21. 물류시스템 설계에 대한 전략적 계획절차를 나열한 것이다. 올바른 순서대로 나열한 것은?

> ㄱ. 물적 흐름 및 정보 흐름에 기초하는 물류활동 관리시스템과 절차
> ㄴ. 고객서비스 목표 및 전략의 결정
> ㄷ. 물류투자, 재고, 보관, 수송, 주문전략 및 프로그램 도출
> ㄹ. 계획 실행의 구체적 방법과 경로구성원 선택기준 마련
> ㅁ. 조직 정비 및 인적자원관리
> ㅂ. 물류시스템의 주기적인 평가 및 성과개선활동

① ㄴ→ㄱ→ㄷ→ㄹ→ㅂ→ㅁ

② ㄴ→ㄷ→ㄱ→ㅁ→ㄹ→ㅂ

③ ㄴ→ㅁ→ㄹ→ㄱ→ㄷ→ㅂ

④ ㄴ→ㄹ→ㄱ→ㄷ→ㅂ→ㅁ

⑤ ㄴ→ㄷ→ㄹ→ㄱ→ㅂ→ㅁ

22. 소매점포 믹스의 구성요소가 아닌 것은?

① 입지

② 포지션

③ 마진과 회전율

④ 촉진

⑤ 서비스 수준

23. 기업의 물류관리와 공급사슬관리에 대한 설명으로 틀린 것은?

	물류관리	공급사슬관리
A. 총비용 접근방식	기업비용의 최소화	경로 전체의 비용효율
B. 정보공유	현 거래 유지에 필요한 만큼	기획과 점검과정에 필요한 만큼
C. 공급선의 수	소수 : 조정의 용이함 증대	다수 : 경쟁유발
D. 경로리더십	불필요	조정차원에서 필요
E. 위험 및 보상	구성원 개별	장기적으로 전체 공유

① A
② B
③ C
④ D
⑤ E

24. 유통산업발전법상 유통산업의 경쟁력 강화를 위한 내용으로 틀린 것은?

① 정부는 재래시장의 활성화에 필요한 시책을 수립·시행하여야 하고, 정부 또는 지방자치단체의 장은 이에 필요한 행정적·재정적 지원을 할 수 있다.
② 산업통상자원부장관은 무점포판매업의 발전시책을 수립·시행할 수 있고, 그 내용으로 전문인력의 양성에 관한 사항 등을 포함해야 한다.
③ 정부 또는 지방자치단체의 장은 중소유통기업의 구조개선 및 경쟁력 강화에 필요한 시책을 수립·시행할 수 있고, 이에 필요한 행정적·재정적 지원을 할 수 있다.
④ 산업통상자원부장관은 중소유통공동소매물류센터의 설립·운영의 발전시책을 수립·시행할 수 있다.
⑤ 산업통상자원부장관은 유통산업의 경쟁력을 강화하기 위하여 체인사업의 발전시책을 수립·시행할 수 있다.

25. 유통기업들이 다각화를 추구하는 이유로 거리가 먼 것은?

① 운영적 범위의 경제(핵심역량, 공유활동)를 실현
② 규모의 경제를 실현
③ 재무적 범위의 경제(위험감소, 세금혜택)를 실현
④ 반경쟁적 범위의 경제(복수시장경쟁, 시장지배력우위)를 실현
⑤ 종업원의 동기(경영보상 극대화)를 실현

【2과목】 상권분석 (20문제)

26. Reilly의 소매인력법칙에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 중심지이론에 비해 소비자의 구매행위 및 인구이동 등 여러 분야에 적용가능하다.
② 셋 이상의 상권을 설정하는 경우에는 적용이 어렵다.
③ 소비자들이 지각하는 거리와 실제거리가 차이가 나는 경우에 대한 반영이 없다.
④ 교통혼잡에 따른 시간거리나 매장의 크기, 상품구색도 고려하고 있어 유용하다.
⑤ 주요도로 이외의 다른 경로로 이동하는 경우에는 거리보다 시간을 활용하는 것이 좋을 수 있다.

27. Reilly의 소매인력법칙을 활용하여 중소도시에서 인근 대도시 A, B로 흡인되는 구매력의 크기를 확인하고자 할 때 필요한 정보들로만 묶인 것은?

ㄱ. 중소도시에서 인근 대도시 A까지의 거리
ㄴ. 중소도시에서 인근 대도시 B까지의 거리
ㄷ. 대도시 A와 B사이의 거리
ㄹ. 대도시 A의 인구
ㅁ. 대도시 A와 B의 인구차이
ㅂ. 중소도시의 인구
ㅅ. A도시 인구와 B도시 인구의 비율로 구한 승수

① ㄱ, ㄴ, ㄷ
② ㄱ, ㄴ, ㄹ
③ ㄱ, ㄷ, ㄹ
④ ㄱ, ㄹ, ㅁ
⑤ ㄱ, ㅂ, ㅅ

28. 점포상권의 범위와 유통전략의 수단 사이에 존재하는 관계에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 유통전략 수단의 내용이나 수준이 동일한 조건인 경우에는 교통수단의 활용 용이성 정도가 상권의 크기를 결정할 수 있다.
② 같은 상업지구에 위치한 경우에는 점포의 규모에 따라 점포상권의 차이가 존재한다.
③ 점포의 규모가 비슷한 경우에는 취급하는 상품의 종류 및 특성에 따라 점포상권의 범위가 차이가 난다.
④ 소비자의 이동거리는 상품구색의 다양성 정도에 따라 정비례하여 지속적으로 증가한다.
⑤ 편의품 위주의 상품계열을 취급하는 소규모 점포보다 다양한 상품구색을 갖추고 있는 대규모 점포의 상권범위가 더 넓다.

29. 유통집적시설을 설계할 때 유리한 입지조건으로 거리가 먼 것은?

① 누구나 찾아올 수 있는 핵점포가 있는 것이 유리하다.

② 자동차 고객을 대상으로 하는 간선도로망을 갖추는 것이 유리하다.

③ 인구가 충분히 증가할 가능성이 있고, 잠재적인 성장 가능성이 높은 곳이 좋다.

④ 다수의 편의품 판매점포를 입점시키는 것이 유리하다.

⑤ 주차장을 구비하여 도보상권 뿐만 아니라 차량접근성도 고려해야 한다.

30. 장기적 관점에서 상권의 수요와 관련이 있는 요소들로만 묶인 것은?

ㄱ. 표적시장과 지역인구와의 전략적 적합성
ㄴ. 지역의 소득 수준, 고용률 등의 사업환경 추세
ㄷ. 지역 내 경쟁점포의 수와 규모
ㄹ. 점포임대료, 광고, 운송 등 점포 운영비용
ㅁ. 다른 점포의 고용 종업원 수
ㅂ. 경쟁 점포의 상품 판촉전략

① ㄱ, ㄴ

② ㄷ, ㄹ

③ ㄹ, ㅁ

④ ㄷ, ㅂ

⑤ ㅁ, ㅂ

31. 쇼핑센터 내에서 점포의 위치를 결정하는 경우에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 취급 상품이 고객의 충동적인 구매 성향을 유발하는지를 감안하여 점포 위치를 정한다.

② 고객은 전문품과 같이 상품구매에 대한 목적이 뚜렷하면 점포위치에 상관없이 점포를 찾기도 한다.

③ 의류와 같은 선매품 판매 점포는 비교점포들이 많이 몰려 있는 장소가 유리하다.

④ 목적점포는 매장 내 가장 좋은 위치에 입점하여야 한다.

⑤ 비슷한 표적시장을 가지고 있는 점포들은 서로 가까이 위치시키는 것이 좋다.

32. 자유입지중 주변에 인접 점포가 없는 고립된 점포입지가 갖는 장점으로 가장 적합한 것은?

① 항상 유동인구가 많아 상대적으로 많은 잠재고객이 존재한다.

② 고객을 유인하기 위해서는 대형점포보다 소형점포를 개설하는 것이 더 유리하다.

③ 점포의 개점 및 운영에 관계되는 비용은 다른 위치의 점포에 비해 항상 적게 발생한다.

④ 일반적으로 점포의 가시성, 낮은 임대료, 넓은 주차공간 등에서 유리하다.

⑤ 다른 위치의 점포에 비해 광고 및 판촉비용이 상대적으로 낮게 발생한다.

33. 상권분석 기법들에 관련한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 중심지이론에 의하면 최대도달거리보다 최소수요 충족거리가 큰 것이 바람직하다.

② 체크리스트법과 유추법은 기술적방법(descriptive method)에 속한다.

③ CST map은 점포간의 상권의 잠식상태를 표현하는데 쓰일 수 있다.

④ 확률적 점포선택 모델에서 특정점포의 효용은 점포의 매력도를 나타낸다.

⑤ Reilly의 소매인력법칙에서 실제거리와 소비자가 지각하는 거리는 일치하지 않을 수 있다.

34. 기존 점포에 대한 상권분석에서 이용할 수 있는 2차 자료(secondary data)에 해당하지 않는 것은?

① 정부의 인구통계자료 및 세무자료

② 각종 유통기관의 발표자료

③ 경제관련 연구소의 발표자료

④ 각종 뉴스 및 기사자료

⑤ 점포 이용자에 대한 설문조사자료

35. 소매포화지수(IRS)와 시장성장잠재력지수(MEP)에 대한 설명으로 옳은 것은?

① 소매포화지수는 한 시장지역내에서 특정 소매업태의 소비자 1인의 잠재수요크기이다.

② 시장성장잠재력지수는 지역시장이 현재 창출하고 있는 시장수요측정 지표이다.

③ 소매포화지수가 크면 시장의 포화정도가 높아 아직 경쟁이 치열하지 않음을 의미한다.

④ 소매포화지수가 작을수록 신규점포에 대한 시장잠재력이 높다고 볼 수 있다.

⑤ 상권내 거주자들의 타지역으로의 쇼핑(outshopping) 정도가 높을수록 시장성장잠재력지수가 커진다.

36. 박스 안에서 설명하고 있는 원리에 의해 입지를 올바르게 분류한 것은?

> 상업입지에서 경쟁관계에 있는 점포들끼리 경쟁이 일어난 후 오랜 기간이 지나면 공간을 서로 균등하게 나누어 입지하게 된다는 주장이 있다. 이 주장에 따르면 배후지 시장이 좁고 교통비에 대한 수요의 탄력성이 작은 경우에는 점포가 중심부에 입지하고, 배후지 시장이 넓고 교통비에 대한 수요의 탄력성이 크면 점포가 분산해서 입지하는 경향이 나타나게 된다고 본다.

① 이용목적에 따른 분류 - 적응형입지, 목적형입지, 생활형입지

② 점포유형별 분류 - 고객창출형입지, 근린고객의존형, 통행량의존형

③ 상권범위에 따른 분류 - 1급지(A급지), 2급지(B급지), 3급지(C급지)

④ 공간균배에 따른 분류 - 집심성입지, 집재성입지, 산재성입지

⑤ 소비자구매습관에 따른 분류 - 편의품점입지, 선매품점입지, 전문품점입지

37. 어느 시장지역 내 거주지 i에서 소비자가 이용하는 쇼핑센터까지의 거리와 쇼핑센터의 매장면적이 다음 표와 같다고 할 때, 거주지 i에서 각 쇼핑센터를 방문할 확률을 Huff모형에 의해 구할 때 가장 방문확률이 낮은 쇼핑센터와 방문확률은?(문제 오류로 가답안 발표시 5번으로 발표되었지만 확정답안 발표시 모두 정답처리 되었습니다. 여기서는 가답안인 5번을 누르면 정답 처리 됩니다.)

	쇼핑센터 A	쇼핑센터 B	쇼핑센터 C
매장면적 (단위생략)	300	400	500
거주지 i로부터의 거리	5분	10분	15분

① 쇼핑센터 A, 0.10

② 쇼핑센터 B, 0.22

③ 쇼핑센터 B, 0.12

④ 쇼핑센터 C, 0.22

⑤ 쇼핑센터 C, 0.12

38. 대형 소매점포가 어떤 지역에 신규출점을 할 경우 입지분석의 일반적 과정은?

① 부지분석(site analysis) - 지구분석(area analysis) - 지역분석(regional analysis)

② 부지분석(site analysis) - 지역분석(regional analysis) - 지구분석(area analysis)

③ 지역분석(regional analysis) - 지구분석(area analysis) - 부지분석(site analysis)

④ 지역분석(regional analysis) - 부지분석(site analysis) - 지구분석(area analysis)

⑤ 지구분석(area analysis) - 지역분석(regional analysis) - 부지분석(site analysis)

39. 상품 구매를 위해 점포를 방문한 소비자를 대상으로 상권분석에 필요한 자료를 수집하는 방법으로 알맞게 짝지어진 것은?

① 점두조사법, 고객점표법

② 방문조사법, 고객점표법

③ 방문조사법, 내점객조사법

④ 내점객조사법, 점두조사법

⑤ 고객점표법, 내점객조사법

40. 중심업무지구(CBD)이기 때문에 발생하는 상권특성에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 상권의 범위가 좁다.

② 접근성이 좋다.

③ 대형 고층건물이 밀집된다.

④ 주야간의 인구차이가 있다.

⑤ 핵심지구(core)와 주변지구(frame)로 구별된다.

41. 상권분석 방법들 중에서 특정 입지의 매력도를 점수로 평가할 수는 있지만 매출액을 추정하기 어려운 방법은?

① 체크리스트법

② 유추법

③ 허프 모델

④ 수정 허프 모델

⑤ 회귀분석법

42. 부지의 매력도를 평가하는 일반적 기준으로 옳지 않은 것은?

① 일반적으로 경사지보다는 평지가 고객 접근성에 유리하지만, 부지의 가시성 때문에 경사지를 선호하는 경우도 있다.

② 접근성을 평가하기 위해서 주변의 버스노선 수, 지하철역과의 거리를 고려한다.

③ 직사각형 점포의 경우 동일 면적이라면 도로와 접한 접면 길이(폭)보다 접면에서 후면까지의 길이(깊이)가 긴 형태가 좋다.

④ 곡선형 자동차 도로에서는 커브의 안쪽보다는 바깥쪽 점포가 유리하다.

⑤ 인스토어형 점포는 에스컬레이터, 주차장 출입구 등 고객유도시설에 인접하면 좋다.

43. 특정지역 상권의 전반적인 수요를 평가하는 도구로 활용되는 구매력지수(BPI)에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 지역상권 수요에 영향을 미치는 핵심변수를 선정하고, 이에 일정한 가중치를 부여하여 지수화한 것을 의미한다.

② 전체 인구에서 해당 지역 인구가 차지하는 비율

③ 전체 매장면적에서 해당 지역의 매장면적이 차지하는 비율

④ 전체 가처분소득(또는 유효소득)에서 해당 지역의 가처분소득(또는 유효소득)이 차지하는 비율

⑤ 전체 소매매출에서 해당 지역의 소매매출이 차지하는 비율

44. 박스 안의 경우를 Reilly법칙으로 계산한 결과로 옳은 것은?

> A도시의 인구는 200만 명, B도시의 인구는 800만 명, 중간에 위치한 C도시의 인구는 60만 명이다. A도시와 C도시의 거리는 15km, C도시와 B도시의 거리는 30km인 경우

① C도시의 인구 60만 명 중 20만 명이 A도시로 쇼핑을 하러 간다.

② C도시의 인구 60만 명 중 25만 명이 A도시로 쇼핑을 하러 간다.

③ C도시의 인구 60만 명 중 30만 명이 A도시로 쇼핑을 하러 간다.

④ C도시의 인구 60만 명 중 35만 명이 A도시로 쇼핑을 하러 간다.

⑤ C도시의 인구 60만 명 중 40만 명이 A도시로 쇼핑을 하러 간다.

45. 컴퓨터를 이용한 지도작성(mapping)체계와 데이터베이스 관리시스템의 결합을 통해 공간데이터의 수집, 생성, 저장, 분석, 검색, 표현 등의 다양한 기능을 기반으로 상권분석에 활용되고 있는 것은?

① AI

② POS

③ EDI

④ GIS

⑤ DBMS

【3과목】 유통마케팅 (25문제)

46. 판매촉진지원금에 대한 설명으로 올바르게 짝지어진 것은?

> A. 점포내에 판촉물을 전시하거나 소매점광고에 자사상품을 소개하는 경우에 지급하는 형태의 보조금
> B. 신제품을 구매하거나 특별 전시하는 경우에 지급되는 보조금

① A: 물량비례보조금, B: 거래보조금

② A: 광고보조금, B: 물량비례보조금

③ A: 거래보조금, B: 리베이트보조금

④ A: 머천다이징보조금, B: 제품진열보조금

⑤ A: 판촉보조금, B: 재고보호보조금

47. 소매업체가 유행성 상품 카테고리를 예측하는 데 활용할 수 있는 정보로 가장 옳지 않은 것은?

① 전년도 매출자료

② 촉진효과정보

③ 유행과 추세에 대한 정보

④ 벤더(공급업체)가 제공하는 정보

⑤ 시장조사

48. 유통경로에서 발생하는 갈등을 관리하는 행동적 방식으로 가장 옳지 않은 것은?

① 문제해결

② 설득

③ 협상

④ 협회 공동가입

⑤ 중재

49. 마케팅조사에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 할당표본이란 모집단에 포함된 조사대상들의 명단이 기재된 리스트를 할당하는 것이다.

② 소매점들을 매출액에 따라 대형, 중형, 소형으로 나눈 다음, 각 소집단으로부터 표본을 무작위로 추출하는 경우는 층화표본추출에 해당한다.

③ 표본의 크기가 표본의 대표성을 보장해 주는 것은 아니다.

④ 현재 일어나고 있는 유통현상을 보다 정확하게 이해하려는 목적의 조사는 기술적 조사에 해당한다.

⑤ 인과적 조사를 위해서는 엄격한 실험설계를 하는 것이 바람직하다.

50. 유통경로 설계 시 표적시장을 결정하는 시장요인으로 가장 옳지 않은 것은?

① 지리적 지역당 구매자 또는 잠재구매자의 수인 시장밀도

② 시장의 규모인 구매자 및 잠재구매자의 수

③ 시장의 지리적 위치와 범위

④ 시장내 물류, 배송업체의 수

⑤ 소비자의 구매시기, 장소, 방법, 구매주체 등 시장행동 변수

51. 다속성 태도모형에 기초한 소매점포의 선택전략으로 가장 옳지 않은 것은?

① 소매점포의 실적에 대한 고객의 신념을 변경하여 성과평가를 강화한다.

② 고객의 고려대안군에서 경쟁점포에 대한 성과 평가를 감소시킨다.

③ 고객들이 느끼는 편익에 대한 가중치 중요도를 증대시킨다.

④ 고객들이 가장 중요하다고 느끼는 편익에 대하여 집중한다.

⑤ 자사 소매점포에 새로운 편익을 추가시킨다.

52. 계약형 수직적 마케팅 시스템에 속하지 않는 것은?

① 상품 및 등록상표 프랜차이징

② 사업형 프랜차이징

③ 소매상 협동조합

④ 경로 캡틴(channel captain)

⑤ 도매상 후원 자발적 체인

53. 소매의 기능 중 저장 기능에 대한 올바른 설명만을 묶은 것은?

ㄱ. 상품을 공급하는 시점과 수요가 발생하는 시점이 다르기 때문에 필요하다.
ㄴ. 점포에서 최종 소비자에게 배달하는 기능을 포함한다.
ㄷ. 창고비용, 보험, 시설, 임금 등의 비용이 들기 때문에 가능하면 마케팅 시스템 내의 다른 구성원이 담당하도록 한다.
ㄹ. 주로 농산물과 같은 1차 상품에서 중요한 기능이다.
ㅁ. 특히 편의점과 같은 생활밀착형 소매상에게 중요한 기능이다.

① ㄱ, ㄴ, ㄷ

② ㄱ, ㄷ, ㄹ

③ ㄴ, ㄹ, ㅁ

④ ㄷ, ㄹ, ㅁ

⑤ ㄱ, ㄹ, ㅁ

54. 소매점포가 수행하는 전체 가치사슬(value chain)상의 활동 중 아래의 활동이 의미하는 것은?

> 상품의 적정 재고관리와 점포로의 적시 공급체계 구축을 통해 재고를 감축하고 품절을 예방함으로써, 재고비용 절감과 품절로 인한 기회비용 손실을 예방할 수 있다.

① 전략 기획
② 머천다이징
③ 공급사슬관리
④ 점포운영
⑤ 지원프로세스

55. 무점포 소매상에 대한 설명으로 옳은 것은?(문제 오류로 가답안 발표시 5번으로 발표되었지만 확정답안 발표시 1, 5번이 정답 처리 되었습니다. 여기서는 가답안인 5번을 누르시면 정답 처리 됩니다.)

① TV홈쇼핑은 TV라는 매스미디어를 활용하여 상품의 선택과 주문이 이루어지므로 통신판매에 속한다.
② 방문판매는 생산자가 직접 소비자를 방문하여 판매하는 방식으로 직접마케팅에 포함된다.
③ 네트워크 마케팅을 통한 다단계 판매는 주로 온라인의 인적 네트워크를 통해 이루어지므로 인터넷마케팅에 해당된다.
④ 인터넷 마케팅은 가상현실에서 해당사이트를 방문하는 방식으로 무점포 소매상에 해당하지 않는다.
⑤ TV홈쇼핑에는 직접반응광고를 이용한 주문방식과 홈쇼핑채널을 이용한 주문방식을 포함한다.

Download on the App Store 전자문제집 CBT(App Store) :[다운로드]
GET IT ON Google Play 전자문제집 CBT(Google Play) :[다운로드]

56. 아래의 설명은 어떤 상품진열 유형에 대한 설명인가?

> - 매출 증대를 위해 잘 팔리는 상품을 가격할인과 각종 광고와 함께 진열한다.
> - 유행성 상품으로서 로스 리더 상품으로 선정하여 진열하기도 한다.
> - 시각적 투시와 감각적 느낌을 강하게 갖도록 엔드캡(end-cap) 매대를 진열한다.

① 엔드(end) 진열
② 점포 내 진열
③ 구매시점 진열
④ 판매촉진 진열
⑤ 고객중심 진열

57. 점포의 레이아웃에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 고객이 상품을 쉽게 보고 구분하며 상품 선택이 용이하도록 설계하는 것이 기본이다.
② 고객의 흐름을 원활하게 구석구석까지 유도할 수있도록 통로가 설계되어야 한다.
③ 고객을 위한 점포의 대로인 주통로에는 돌출진열을 하지 않는 것이 좋다.
④ 상품군별로 상품의 품종을 구분할 수 있도록 설계한 보조통로를 갖추어야 한다.
⑤ 수퍼마켓과 할인점 등과 같이 식품을 함께 판매하는 점포는 생식품을 보조통로에 배치한다.

58. 유통경로에서 제조업자가 제품을 촉진하기 위해 중간상에게 사용하는 푸시전략의 수단으로 옳지 않은 것은?

① 판촉지원금
② 신제품입점비
③ 판매보조물
④ 광고
⑤ 특판과 캠페인

59. 전통적 대중매체 마케팅과 비교했을 때 CRM전략이 갖는 특성으로 옳지 않은 것은?

① 가격이 아닌 서비스를 통해 기업 경쟁력을 확보할 수 있다.
② 고객채널의 이용률을 개선함으로써 개별 고객과의 접촉을 최대한 활용할 수 있다.
③ 특정 캠페인의 효과를 파악하기 용이하며 광고비를 절감할 수 있다.
④ 특정 고객의 요구에 초점을 맞춤으로써 표적화가 더 용이하다.
⑤ 고객의 세부욕구 만족을 위해 상품 개발과 출시에 소요되는 시간이 길어진다.

60. 항시염가정책(EDLP: everyday low price)과 비교하여 고저(High/Low) 가격정책이 가지는 특성으로 옳은 것은?

① 고저가격정책에서의 저가격은 다른 점포의 보통때 판매가격보다 저렴하지만 다른 점포의 할인 가격보다는 비싼 것이 일반적이다.

② 고저가격정책은 사실상 소매업자가 그들의 모든 상품과 서비스를 상당히 저가격에 판매하는 것을 말한다.

③ 고저가격정책은 브랜드에 대한 고객의 상표 충실성과 점포 충실성을 높이며, 광고 비용을 줄여주는 장점이 있다.

④ 고저가격정책은 백화점들이 주로 쓰는 가격정책으로 한정된 할인 품목을 구매하러 오게 하는 유인책이 된다.

⑤ 고저가격정책은 규모의 경제가 달성 가능한 유통기업을 중심으로 대량 구매를 통해 연중 저가로 판매한다는 특성이 있다.

61. 상품관리전략의 개념에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 상품관리전략은 목표시장에서의 기업이 목적을 달성하기 위한 통제가능한 모든 마케팅 변수를 적절하게 배합하는 것을 의미한다.

② 상품믹스(product mix)란 소매상들이 그들의 고객들에게 제공하고자 하는 모든 상품이나 서비스를 의미한다.

③ 상품의 다양성(variety)은 상품계열(product lines)의 수가 어느 정도 되는가를 의미한다.

④ 상품 구색(assortment)은 소매점에서 취급하는 상품의 품목(item)수를 말한다.

⑤ 상품 품목(item)은 상품계열 내에서 크기나 가격, 형태 등에 따라 명확히 구분되는 상품이다.

62. 소매경쟁의 유형 중 소매상과 도매상 혹은 소매상과 제조업자 간의 경쟁을 뜻하는 것은?

① 업태내 경쟁(intratype competition)

② 업태간 경쟁(intertype competition)

③ 수직적 경쟁(vertical competition)

④ 수평적 경쟁(horizontal competition)

⑤ 시스템 경쟁(system competition)

63. 단품관리를 통해 기대할 수 있는 직접적인 효과로 거리가 먼 것은?

① 인기상품 발견 및 결품 최소화

② 비인기 상품의 판촉 방안 확보

③ 작업 및 매대 생산성 증가

④ 책임 소재의 명확성

⑤ 교차판매비율의 증가

64. 제조업자가 유통업자에게 제공하는 프로그램의 짝으로 올바르게 연결된 것은?

ㄱ. 협조적 조정	A. 가격양보, 재무적 지원, 보호 (가격, 물품, 상권)
ㄴ. 파트너쉽 (전략적 제휴 포함)	B. 특정 유통업자를 위한 전용 물류창고 운영
ㄷ. 유통 프로그래밍	C. 전시품, 쿠폰공제, 자동 재주문 시스템

① ㄱ-A, ㄴ-B, ㄷ-C

② ㄱ-A, ㄴ-C, ㄷ-B

③ ㄱ-B, ㄴ-C, ㄷ-A

④ ㄱ-C, ㄴ-B, ㄷ-A

⑤ ㄱ-B, ㄴ-A, ㄷ-C

65. 판매원 관리에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 거래지향적 판매는 듣기보다는 말하는 데에 치중하는 반면, 관계지향적 판매는 듣는데에 보다 치중한다.

② 거래지향적 판매는 판매에 초점을 두는 반면, 관계지향적 판매는 판매보다 고객욕구를 이해하는데 초점을 둔다.

③ 판매원 보상에는 고정급과 성과급이 있으며, 혼합형은 이 둘을 절충한 형태이다.

④ 판매원의 동기부여에는 성과급이 최상이며, 대부분의 판매원은 이 제도를 선호한다.

⑤ 판매원 평가는 재무기준과 마케팅기준을 병행하는 것이 바람직하다.

66. 사인물(signage)의 효과적 기술에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 사인과 그래픽을 매장 이미지와 조화시켜야 한다.

② 정보를 전달하는 사인과 그래픽은 고객 욕구를 자극시켜야 한다.

③ 생생한 그래픽과 사인으로 점포 이미지와 어울리는 테마를 연출해야 한다.

④ 소비자의 관심을 끌기 위해 사인은 가급적 많은 글자를 통해 정보를 제공하여야 한다.

⑤ 상품이 바뀌면 사인과 그래픽을 상품과 조화되도록 갱신하여야 한다.

67. 유통시스템 전반의 효과성 및 효율성 평가의 짝으로 잘못 연결된 것은?

① 효과성-신규대리점의 수와 비율
② 효과성-신시장 개척건수
③ 효율성-단위당 수송비
④ 효율성-중간상의 거래전환건수
⑤ 효과성-수요예측의 정확성

68. 소매상이 수행하는 환경분석 중 내적인 요인에 대한 분석에 해당하지 않는 것은?

① 재무적 자원에 대한 평가
② 물리적 자산에 대한 측정
③ 취급하는 상품에 대한 분석
④ 고객 욕구의 변화에 대한 파악
⑤ 조직에 대한 종업원의 태도 분석

69. 제조업자들의 가격전략에서 문제를 일으키는 설명들이다. 올바르게 짝지어진 것은?

> ㄱ. 브랜드 제품들이 비인가 유통업자와 딜러들에 의해 낮은 가격으로 판매되는 시장
> ㄴ. 소비자들이 제품의 시연, 설명 등은 오프라인의 완전 서비스 유통업자들에게 제공받고, 동일 제품을 가격이 저렴한 온라인 쇼핑몰에서 구매할 경우, 온라인 쇼핑몰이 누리는 거래관행

① ㄱ-난매시장, ㄴ-복수경로
② ㄱ-회색시장, ㄴ-무임승차
③ ㄱ-회색시장, ㄴ-복수경로
④ ㄱ-난매시장, ㄴ-기회주의
⑤ ㄱ-비허가시장, ㄴ-기회주의

70. 혁신적인 신제품이 주류시장(majority)의 소비자들에게 선택받지 못하고 실패하는 현상을 의미하는 용어는?

① 자기잠식
② 캐즘(chasm)
③ 웨버(Weber)의 법칙
④ 진입장벽
⑤ 손실회피

【4과목】 유통정보 (20문제)

71. 사용자추적 프로그램으로 방문자가 들어간 사이트의 기록을 저장하여 웹운영자에게 고객 식별 및 사이트에서 행하는 고객들의 행동을 쉽게 이해할 수 있도록 정보를 제공하는 프로그램을 뜻하는 것으로 가장 옳은 것은?(문제 오류로 가답안 발표시 2번으로 발표되었지만 확정답안 발표시 모두 정답처리 되었습니다. 여기서는 가답안인 2번을 누르면 정답 처리 됩니다.)

① 로그파일(Log-file)
② 쿠키(Cookies)
③ 텔넷(Telnet)
④ 고퍼(Gopher)
⑤ 아크로벳(Acrobat)

72. 채찍효과(Bullwhip Effect)를 감소시키거나 영향력을 제거하기 위한 방안으로 가장 옳지 않은 것은?

① 공급체인상의 당사자간에 일정한 주문량으로 장기간 계약을 맺는다.
② 공급체인상의 수요정보를 중앙집중화하여 관리함으로써 불확실성을 제거한다.
③ 주문-생산-배송 리드타임(Lead time)을 지속적으로 단축시켜 안정화한다.
④ 인터넷 기반 서비스를 활용하여 공급체인상의 수요정보를 실시간으로 공유한다.
⑤ 공급체인 상에서 풀전략(Pull strategy)이나 VMI방법 등으로 제품재고를 관리한다.

73. 코리안넷의 주요 기능으로 가장 옳지 않은 것은?

① 상품정보 및 등록관리
② 유통업체 상품정보 전송
③ 국내 유통상품 조회
④ 유통업체 매대관리
⑤ 자사 상품 홍보

74. 협의의 MIS(Management Information System)와 ERP(Enterprise Resource Planning)에 대한 비교설명으로 가장 옳지 않은 것은?

	구 분	MIS	ERP
1	업무중심	TASK	PROCESS
2	업무처리형태	부문최적화	전체최적화
3	업무가치기준	내부통제	고객중심
4	DB구조	파일시스템	원장형
5	전산처리형태	분산처리구조	중앙집중식

① 1
② 2
③ 3
④ 4
⑤ 5

75. 개인 정보의 오남용을 막기 위해 기업이 지켜야 할 규칙으로 가장 옳지 않은 것은?

① 정보를 제공하는 고객에게 특정 목적 외에는 사용하지 않을 것이며, 다른 목적으로 사용시에는 개인의 동의 없이는 사용하지 않을 것임을 알려줘야 한다.
② 개인정보 수집의 원래 목적과 관련 없는 정보는 수집해서는 안된다.
③ 기업은 허용된 기간만큼만 개인정보를 보관해야 한다.
④ 수집된 정보는 허용된 사람에게만 접근 가능토록 해야 한다.
⑤ 개인정보는 현재보다는 미래에 활용 가능해야 한다.

76. 거래처리시스템의 특징을 설명한 것으로 가장 옳지 않은 것은?

① 조직의 일상적인 거래처리를 행한다.
② 문제해결이나 의사결정을 지원하지 않는다.
③ 대부분 실시간으로 처리해야 하기 때문에 비교적 짧은 시간에 많은 양의 자료를 처리한다.
④ 기업의 운영 현황에 관한 정보를 관리한다.
⑤ 시스템 구축 목적에 맞게 드릴다운(Drill-Down)기법과 같은 정보제공 기능이 반드시 지원되어야 한다.

77. 인터넷과 유통물류 등의 발달로 20:80의 집중현상에서 발생확률이나 발생량이 상대적으로 적은 부분(80부분)도 경제적으로 의미가 있게 되었다는 것으로 아마존닷컴이 다양한 서적을 판매한 사례를 갖고 있는 법칙을 무엇이라 하는가?

① 무어법칙
② 파레토법칙
③ 롱테일법칙
④ 메트칼프법칙
⑤ 하인리히 법칙

78. 데이터 웨어하우스(DW)의 특징으로 가장 옳지 않은 것은?

① 고객, 벤더, 제품, 가격, 지역 등 기업에서 다양하게 활용할 수 있도록 주제 중심적으로 또는 비즈니스 차원으로 정렬한다.
② 데이터 웨어하우스에 일단 데이터가 적재되면 일괄 처리(batch) 작업에 의한 갱신 이외에는 삽입이나 삭제 등의 변경이 수행되지 않는 특징을 가진다.
③ 데이터는 추세, 예측, 연도별 비교분석 등을 위해 다년간 시계열적으로 축적·보관된다.
④ 다른 데이터베이스로부터 추출된 데이터는 고유의 특성을 살리기 위해 표준화 등의 과정을 통한 변환이 일어나지 않도록 각각 다른 코드화 구조를 가진다.
⑤ 데이터베이스는 통상 거래를 다루므로 거래 발생 즉시 온라인으로 처리되는 OLTP가 사용되고, 의사결정을 지원하는 DW는 축적된 데이터를 분석하는 OLAP를 사용한다.

79. SCM(Supply Chain Management) 추진성과측정 기법 중 내부적 관점(기업측면)에서는 비용과 자산측면을, 외부적 관점(고객측면)에서는 유연성, 반응성, 신뢰성을 통하여 추진 성과를 측정하는 방법론으로 옳은 것은?

① EVA(Economic Value-Added)
② CVAR(Customer Value-Added Ratio)
③ CLV(Customer Lifetime Value)
④ SCOR(Supply Chain Council & Supply Chain Operation Reference)
⑤ BSC(Balance Score Card)

80. 정보를 환경정보와 기업정보 그리고 내부정보로 분류할 때, 기업정보와 가장 거리가 먼 것은?

① 기업문화
② 상표이미지
③ 마케팅 노하우
④ 기업이미지
⑤ 유통채널

81. 유통정보시스템의 구축 과정을 기획 단계, 기술적 구현단계, 실무도입 단계로 나누어 볼 때, 기술적 구현 단계와 관련성이 가장 적은 것은?

① 네트워크 및 데이터베이스 등을 구축한다.
② 유통정보시스템의 문제점 파악 및 개선 작업을 한다.
③ 유통정보시스템 시험 가동 및 시범 서비스를 수행한다.
④ 유통정보시스템 통제 방안을 마련한다.
⑤ 유통정보시스템 분석 및 설계를 한다.

82. EPC에는 사용 목적에 따라 코드 유형이 정의되어 있는데, 다음 중 회수/재활용 자산에 사용되는 EPC 관련 코드는 무엇인가?

① GTIN
② SSCC
③ GRAI
④ GSRN
⑤ GDTI

83. 데이터 웨어하우스의 등장 배경으로 가장 옳지 않은 것은?

① 의사결정을 위한 정보 수요의 폭증과 과거의 이력데이터의 중요성이 부각되었다.
② 의사결정을 하는데는 기업 내의 다른 부서, 다른 시스템, 다양한 방식으로 보관된 데이터에 접근하여 다양한 종류의 질적 수행이 가능한 환경의 필요성이 높아졌다.
③ 신속하고 즉각적인 의사결정을 위해서는 단기적인 데이터 관리가 필요해졌다.
④ 각기 구축된 데이터베이스가 운용되고 시간이 지날수록 그 크기가 커짐에 따라 이를 효과적으로 운용할 수 있는 새로운 형태의 통합된 데이터 저장소가 필요해졌다.
⑤ 고객의 다양한 요구와 환경변화에 신속하게 대응하기 위해 일상업무 지원뿐만 아니라 데이터 분석이나 의사결정을 지원하는 기업의 전략적 정보 기반 구축이 필요해졌다.

84. 박스 안의 설명에 해당하는 가장 적절한 용어는?

> 지식을 형식지와 암묵지 그리고 조직지와 개인지로 분류하여 보았을 때, 이 중 두 가지 형태의 지식을 결합시켜 생성된 지식으로 추상적이며 개인적인 형식지를 지칭한다. 이는 개인의 산술 능력과 같이 언어로 설명가능한 개인 차원의 지식으로, 어떤 개인이 독점적으로 보유할 수 있는 지식을 일컫는다.

① 체화지
② 개념지
③ 문화지
④ 명시지
⑤ 사실지

85. 박스 안의 설명에 가장 적합한 의사결정지원시스템의 분석기법은?

> 다른 조건들이 변화가 없는 일정한 상태에서 특정 요인 하나의 값을 지속적으로 변동시킬 때 나타나는 변화를 관찰하는 분석기법

① what-if 분석
② 민감도 분석
③ 목표추구 분석
④ 최적화 분석
⑤ 가치 분석

86. 라파(Rappa, 2000)가 제시한 비즈니스 모델 중 박스 안의 설명에 가장 적합한 모델은?

> 온라인 마켓플레이스 상에서 거래가 이루어질 수 있도록 기능을 제공하는 중개형 모델의 하나로, 직접거래를 관리하고 주문을 추적하고, 과금하고 수금하는 업무까지 지원한다. 또한 고객 만족을 위해 고객을 보호하며, 거래 발생시 수수료나 상점개설 비용을 주요 수입원으로 한다.

① 메타중개
② 경매중개
③ 역경매
④ 고객모집형
⑤ 시장거래소

87. CRM의 기능을 운영, 분석, 협업적으로 나누어 볼 때, 협업적 CRM 기능에 해당되는 것은?

① 다양한 고객 접점에서 생성된 정보를 통합하고 분류하는 기능을 수행한다.

② 분석적 CRM에서 산출된 분석 결과를 관리하는 기능을 수행한다.

③ 교차판매와 상승판매 기능을 수행한다.

④ In-bound call 및 Out-bound call 기능을 수행한다.

⑤ 데이터 웨어하우스 내의 자료를 추출하여 분석한 것을 기반으로 마케팅 모델을 만든다.

88. 서울에서 인터넷 쇼핑몰을 운영하는 기업이 있다고 하자. 하루 분량의 주문 중에서 광주로 가는 배송분량이 일정수준을 넘게 되면, 서울에서 택배를 통하여 각 가정으로 일일이 배송하는 것보다 FTL을 이용하여 광주의 택배기지까지 수송한 후에 그곳에서 택배를 통하여 각 가정으로 배송하기도 한다. FTL(Full Truck Load : 만차수송) 화물을 만드는 방법론의 하나인 이것을 무엇이라 하는가?

① 시간상 병합

② 판매자 혹은 구매자간 병합

③ 생산자 직접배송

④ 구역 건너뛰기

⑤ 경로 최적화

89. 서로 다른 웹사이트의 콘텐츠나 서비스를 조합하여 새로운 차원의 콘텐츠나 웹사이트 혹은 웹 어플리케이션을 창출하는 것을 의미하는 용어는?

① 매시업

② RSS(Rich Site Summary)

③ 마이크로블로깅

④ 시멘틱웹

⑤ 폭소노미

90. e-비즈니스의 특징으로 가장 옳지 않은 것은?

① 지식, 아이디어가 중요하고 1인 기업이 가능하다.

② 기업과 소비자간 직접 판매 방식으로 유통채널을 단축시켜 비용을 절감할 수 있다.

③ 매체의 특성상 한정적인 재화만을 취급한다.

④ 가상공간에서 정보기술을 활용하여 고객과의 양방향 커뮤니케이션이 가능하다.

⑤ 전 세계를 대상으로 24시간 국제적인 영업이 가능하다.