2021년11월06일년 유통관리사 3급 필기시험 기출문제 답안

【1과목 : 20문제】 유통상식	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	③	⑤	③	③	②	⑤	⑤	①	④	④
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	⑤	⑤	⑤	⑤	⑤	①	②	⑤	⑤	④

【2과목 : 25문제】 판매 및 고객관리	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	①	⑤	②	④	③	⑤	⑤	④	②	③
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	①	⑤	④	④	②	③	③	①	③	④
	41	42	43	44	45					
	③	③	③	⑤	②					

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】 유통상식 (20문제)

1. 유통산업발전법(법률 제17761호, 2020.12.29., 타법개정)에서 규정한 유통관리사의 직무로 옳지 않은 것은?

① 유통경영·관리 기법의 향상

② 유통경영·관리와 관련한 계획·조사·연구

❸ 유통경영·관리와 관련한 지역유통 산업발전 계획수립

④ 유통경영·관리와 관련한 진단·평가

⑤ 유통경영·관리와 관련한 상담·자문

2. 온라인 유통과 관련된 용어 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① E-커머스: 컴퓨터 통신이나 인터넷을 이용해서 온라인으로 이루어지는 전자상거래

② T-커머스: 케이블 TV와 IPTV의 디지털 셋톱박스를 이용해 발생되는 모든 종류의 상거래 서비스

③ M-커머스: 이동전화나 휴대 단말기를 이용하는 모바일 온라인 유통

④ S-커머스: 소셜미디어 및 소비자의 네트워크를 통해 이루어지는 온라인 유통

❺ C-커머스: 기업을 제외한 소비자들끼리의 교환거래를 통해 이루어지는 온라인 유통

3. 매슬로우(Maslow)의 욕구 5단계설 중 가장 최상위의 욕구로 옳은 것은?

① 생리적 욕구

② 안전의 욕구

❸ 자아실현의 욕구

④ 사회적 욕구

⑤ 자기존중의 욕구

4. 무점포 소매상의 유형에 속하는 것으로 옳은 것은?

① 할인점

② 카테고리킬러

❸ 텔레마케팅

④ 팩토리 아웃렛

⑤ 하이퍼마켓

5. 아래 글상자의 ( ) 안에 공통적으로 들어갈 도매상의 유형으로 옳은 것은?

> 구매자와 판매자 간의 거래를 중개하는 것이 ( )의 주된 역할이다. ( )와(과) 거래 당사자들 간의 관계는 단 한 번의 거래로 끝나는 단기적 관계로, 재고를 유지하거나 금융에 관여하지 않기 때문에 거래에 대한 위험부담을 갖지 않는다.

① 상인 도매상

❷ 브로커

③ 제조업체 도매상

④ 다단계 판매업자

⑤ 전문점

6. 아래 글상자에서 설명하는 소매상 발전이론으로 가장 옳은 것은?

> - 소매상의 진화과정을 소매점에서 취급하는 제품믹스에 초점을 두고 설명하고 있다.
> - 소매상은 제품구색의 확대 → 축소 → 확대 과정에 따라 종합점 → 전문점 → 종합점의 순서로 진화해 간다.
> - 저관여상품 소매업태와 고관여상품 소매업태의 발전과정을 구분하지 못하는 결정적인 한계를 지니고 있다.

① 소매상 수명주기 이론

② 변증법적 이론

③ 소매상 수레바퀴 이론

④ 자연도태 이론

❺ 소매상 아코디언 이론

7. 도매상이 소매상에게 제공하는 서비스로 옳지 않은 것은?

① 구색 갖춤 기능

② 배달, 보증 등의 서비스

③ 신용판매를 통한 금융서비스

④ 숙련된 영업사원을 통한 경영지도

❺ 기업이미지 및 브랜드관리 지원

8. 아래 글상자에서 설명하는 소매상으로 가장 옳은 것은?

> 상대적으로 소규모 매장으로 인구밀집지역에 위치하고 대부분 24시간 영업을 하며, 재고회전이 빠른 식료품과 편의품, 문구류 등 제한된 상품계열과 상품구색을 제공한다.

❶ 편의점
② 백화점
③ 대형마트
④ 카테고리킬러
⑤ 전문점

9. 상인의 윤리강령 중 상인들 간의 상도의에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 상인들 간에는 공정하게 경쟁해야 한다.
② 동료와의 거래에서 약속한 것은 철저히 준수해야 한다.
③ 거래 당사자에 대한 예의를 지켜야 한다.
❹ 나와 오랫동안 거래해 온 생산자에게만 정당한 가격을 지불하면 된다.
⑤ 이익 때문에 동료를 비난해서는 안 된다.

10. 윤리 문제에 관한 의사결정을 할 때, 자신의 행동에 대한 윤리성 여부를 판단하기 위해 확인해 볼 수 있는 질문의 내용으로 가장 옳지 않은 것은?

① 이 행동의 결과로 인해 법을 위반할 가능성이 있는가?
② 이러한 행동에 대해 공개적인 토론을 해도 괜찮은가?
③ 이 행동이 믿음이나 가치에 부합하는가?
❹ 이 행동이 나의 이익을 극대화해줄 수 있는가?
⑤ 이 행동과 관련된 구체적인 행동 강령이 있는가?

11. 텔레마케터가 되기 위한 자질 및 구비조건으로 가장 옳지 않은 것은?

① 정확한 발음과 구술능력
② 훌륭한 청취력과 이해력
③ 표준어와 경어 사용 능력
④ 제품에 대한 충분한 서비스 상식
❺ 최신 유행을 따르는 패션감각

12. 기업에서 활용하는 고객센터 전화상담에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 고객이 기업과 접촉하기 편리한 수단이다.
② 통화량이 많은 경우 긴 대기시간으로 인해 고객불만이 발생하기도 한다.
③ 상담원 근무시간으로 인해 고객센터 이용시간에 제약이 발생하기도 한다.
④ 고객의 불만사항을 직접 청취함으로써 더 생생한 내용을 전달받을 수 있다.
❺ 이메일이나 우편에 비해 실시간 상호작용이 불가능하다.

13. 판매원의 고객불만 관리 기대효과로 옳지 않은 것은?

① 고객은 기업이 자신의 의견에 귀를 기울인다는 인식을 갖게 된다.
② 고객불만 관리를 통해 기업의 강점과 약점을 파악할 수 있다.
③ 고객의 불만에 대해 신속하고 정확하게 대응할 수 있다.
④ 고객불만 관리 과정에서 고객의 새로운 니즈를 파악할 수 있다.
❺ 고객들은 고객이 왕이라는 인식을 갖게 된다.

14. 직장내 성희롱에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 지위를 이용하거나 업무와 관련하여 성적 굴욕감을 준 경우도 성희롱에 해당된다.
② 성적인 행동뿐만 아니라 언어에 의한 행동도 성희롱에 해당된다.
③ 성적 굴욕감을 유발하여 고용환경을 악화시키는 것도 성희롱에 해당된다.
④ 직장내 구성원뿐만 아니라 고객 등 제3자에 의한 행동도 성희롱에 해당된다.
❺ 사업주는 년 1회 이상 위탁의 방법으로만 성희롱예방 교육을 실시하여야 한다.

15. 바람직한 판매원의 자세로 옳지 않은 것은?

① 고객에게 웃으면서 친절한 태도로 접근한다.
② 상품의 특성, 가격 등 고객이 필요로 하는 정보를 제공한다.
③ 가능한 경우 부가적인 상품을 제안한다.
④ 고객이 현명한 선택을 한 것을 알게 하고 해당 선택에 감사한다.
❺ 초라한 복장의 고객의 경우 제품 도난이 발생할 가능성을 고려해 감시해야 한다.

16. 도매업의 발전추세에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

❶ 대형 소매상이 여러 도매기능을 수행하는 도매클럽이나 하이퍼마켓의 형태로 운영되기 때문에, 도매상은 자사 소유의 제조업을 운영하기 시작했다.

② 도매상도 소매상과 함께하는 협동광고와 같은 마케팅을 향상시키기 위한 노력이 필요하다.

③ 원가상승과 소매상의 서비스 향상 요구는 도매상의 이익을 떨어뜨릴 것이다.

④ 거래 고객에게 효과적으로 가치를 창출, 전달하는 방법을 발견하지 못하는 도매상은 도태될 상황이 오게 될 것이다.

⑤ 정보기술의 사용이 증가함에 따라 도매상은 주문, 운송 및 재고처리에 소요되는 비용을 절감할 수 있게 되었다.

17. 모바일쇼핑에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 오프라인과 온라인쇼핑의 경계가 파괴되고 있다.

❷ 오프라인 매장에서 제품을 살펴본 후 실제 구입은 온라인 사이트를 통하는 역쇼루밍 현상이 강화되었다.

③ 스마트폰이 널리 보급되면서 모바일쇼핑 이용자의 연령대가 다양해지는 추세에 있다.

④ 모바일을 통해 이동중에도 쇼핑이 가능하며, 오프라인 매장에서 쇼핑할 때에도 인터넷에 접속하여 해당상품의 가격비교가 가능하다.

⑤ 매장에서 상품으로 교환할 수 있는 모바일상품권으로 간편하게 선물을 주고받을 수 있다.

18. 재고에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 소비자에게 판매하기 위해 창고나 매장에 대기상태로 남아있는 상품을 뜻한다.

② 재고는 영업이익 및 자본활용의 효율성을 감소시키므로 과잉재고는 억제해야 한다.

③ 과소재고는 품절이라는 문제를 유발하여 판매기회가 상실되므로 과소재고가 되지 않도록 관리되어야 한다.

④ 유통기업이 적정수준의 재고를 유지할 수 있도록 관리하는 일을 재고관리라 한다.

❺ 일반적으로 재고유지비용에 보험료는 포함되지 않는다.

19. 제조업체 브랜드와 유통업체 브랜드를 비교 설명한 내용으로 가장 옳지 않은 것은?

구분	제조업체 브랜드	유통업체 브랜드
㉠ 상표주	제조업자	중간상
㉡ 지칭용어	NB	PB
㉢ 주요 생산방식	자체 생산	OEM 방식
㉣ 장점	높은 인지도	저가격, 높은 마진
㉤ 단점	저품질 이미지	높은 광고비와 유통비용

① ㉠

② ㉡

③ ㉢

④ ㉣

❺ ㉤

20. 상품 소매업체와 구별되는 서비스 소매업체의 일반적 특성으로 옳지 않은 것은?

① 무형성

② 비분리성(생산과 소비의 동시성)

③ 소멸성

❹ 구체성

⑤ 변동성(이질성)

【2과목】 판매 및 고객관리 (25문제)

21. VOC(Voice of Customer) 관리를 통한 기대 효과로 가장 옳지 않은 것은?

❶ 영업능력 향상과 높은 업무 유연성 확보

② 고객 불만과 클레임에 대한 신속한 대응

③ 고객의 욕구 파악을 통한 향후 마케팅에 활용

④ 기업의 고객응대 프로세스의 개선

⑤ 서비스 마인드 재정립 및 브랜드 이미지 쇄신 기회

22. 레이아웃 기법에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 드나드는 고객수를 예측하여 입구의 폭을 충분히 확보하여 점포분위기와 상품이 어느 정도 보일 수 있도록 만들어 준다.

② 주동선과 부동선의 적절한 폭을 유지하여 동선이 꺾이는 곳이나 일정한 간격마다 볼거리를 연출하여 체류시간을 길게 함으로써 판매기회를 가능한 한 많이 만든다.

③ 통로에서 볼 때 낮은 집기부터 높은 집기 순서로 배치하여 한 눈에 여러 상품을 보여 주도록 한다.

④ 레이아웃의 목적은 점내 고객회유(顧客回遊)에 있으며 고객은 상품을 보면서 매장을 돌게 되므로 명확한 상품분류에 의한 그루핑(grouping) 배치가 요구된다.

❺ 고객이 매장에 들어왔을 때 철저한 정리정돈을 통해서 상품의 직접적인 체험을 제한한다.

23. 다음 글상자에서 설명하고 있는 기본적 진열방법 종류로 옳은 것은?

'좌측보다 우측이 잘 팔린다'는 개념에서 출발한 이 진열방식은 우측에 고가격, 고이익, 대용량 상품을 진열한다. 상품의 보충진열 작업을 하는 경우 잔여상품을 우측으로 몰아 진열하고, 새로 보충하는 상품은 좌측에 진열하여 선입선출(FIFO) 작업으로도 활용한다.

① 윈도 진열(Window display)

❷ 라이트업 진열(Right-up display)

③ 엔드 진열(End display)

④ 수직 진열(Vertical display)

⑤ 점두 진열(Store-front display)

24. 시대가 변천함에 따라 고객 개념이 변화하여 고객지향적 사고라는 마케팅 컨셉이 탄생하게 되었다. 이와 관련된 내용으로 옳지 않은 것은?

① 수요보다 공급이 많아졌기 때문이다.

② 경쟁이 심화되고, 고객의 니즈가 다양해졌기 때문이다.

③ '팔릴 수 있는 제품을 만든다'는 사고가 생겨났다.

❹ 강력한 판매조직의 구축에 기반해 마케팅활동을 진행하게 되었다.

⑤ 판매는 마케팅의 한 분야이며, 마케팅은 보다 포괄적 기능을 수행하고 있다.

25. 점포 내에 상품을 진열할 때, 상품이 어디에 어떻게 놓여야 하는지를 알려주고 진열공간의 생산성을 평가하게 해주는 지침서에 해당되는 용어로 옳은 것은?

① 블록(block) 계획

② 버블(bubble) 계획

❸ 플래노그램(planogram)

④ 곤돌라진열

⑤ 점포배치도

26. 브랜드연상이란 브랜드와 관련하여 기억으로부터 떠오르는 것을 의미하는데, 다음의 브랜드연상 유형 중 성격이 가장 다른 것은?

① 제품범주에 대한 연상

② 제품속성에 대한 연상

③ 품질에 대한 연상

④ 가격에 대한 연상

❺ 사용자에 대한 연상

27. 매장관리의 핵심요소 중 디스플레이 원칙(AIDCA)을 적용할 경우 옳지 않은 것은?

① 손으로 잡기 용이하게 진열한다.

② 상품의 가격 표시를 정확하게 한다.

③ 상품 간 관련성을 고려하여 진열한다.

④ 상품과 관련된 정보를 보기 쉽게 표시한다.

❺ 체화재고 상품을 가장 잘 보이게 진열한다.

28. 브랜드 네임을 개발할 때 검토해야 하는 내용으로 옳은 것은?

① 브랜드 네임을 통해 소비자의 신뢰도나 선호도를 증가시킬 수 없다.

② 언어적 측면에서는 콘셉트, 차별성, 대표성, 확장성을 검토한다.

③ 법률적 측면에서는 발음의 용이성, 가독성, 국제성을 검토한다.

❹ 이미지 측면에서는 부정적인 연상과 의미에 대해 검토한다.

⑤ 전략적 측면에서는 법적 보호성, 디자인 적용성을 검토한다.

29. 고객배웅매너에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 용건이 잘 처리되었는지 미흡한 점은 없는지 확인한다.

❷ 신속한 마무리를 위해 고객 보다 먼저 일어나 서둘러 응대를 마무리한다.

③ 출구까지 안내할 경우 문을 열어 고객이 매장을 나가기 쉽도록 도와야 한다.

④ 주차 문제에 대해 잘 안내하고 조치해 드린다.

⑤ 고객과 헤어지자마자 급히 등을 돌리기보다는 가능하면 고객의 모습이 사라질 때까지 전송한다.

30. 협동광고(cooperative advertising)가 마케팅믹스의 중요한 역할을 수행하는 경우 소매점 의존적 마케팅의 대상으로 옳지 않은 것은?

① 관여도가 높은 상품

② 상표 애호도가 낮은 상품

❸ 소비자가 지명구매하는 상품

④ 인적 서비스가 중요한 상품

⑤ 제한적 경로전략을 채택하는 상품

31. 제조업체가 광고비보다 판매촉진 활동에 많은 예산을 투입하는 이유로 가장 옳지 않은 것은?

❶ 소매업에서 제조업체로의 힘의 이동

② 브랜드 유사성과 가격 민감도의 증가

③ 브랜드 충성도의 감소

④ 대중시장의 분산과 미디어 효과성의 감소

⑤ 직접적인 소비자들의 반응

32. POS(point of sales)시스템의 효과에 대한 설명 중 가장 옳지 않은 것은?

① POS시스템은 상품의 바코드를 판독할 수 있기 때문에 상품의 가격이나 정보를 확인할 수 있다.

② POS시스템을 통해 고객 정보를 획득할 수 있기 때문에 고객서비스를 향상시킬 수 있다.

③ POS시스템을 통해 인기상품과 비인기상품을 파악할 수 있다.

④ POS시스템을 통해 종업원의 근무상황이나 영업실적을 파악할 수 있다.

❺ POS시스템을 통해 상품의 진열된 위치를 파악할 수있다.

33. 고객과의 커뮤니케이션 방식으로 가장 옳지 않은 것은?

① 집중력을 가지고 고객의 이야기를 경청한다.

② 고객의 말에 고개를 끄덕거리고 맞장구를 치며 대화한다.

③ 불명확한 사항에 대해서는 질문을 해가며 대화한다.

❹ 고객이 말을 하는 동안 생각을 하고 미리 답변을 계획한다.

⑤ 고객을 배려하는 긍정적인 생각을 가지고 끈기 있게 듣는다.

34. 표준상품분류는 공통으로 상품코드를 관리하는 방법으로 상품코드는 POS 시스템과 연동되어 판매시 매출액과 재고관리를 가능하도록 구성되어 있다. 표준상품분류에 대해 잘못 설명하고 있는 것은?

① 표준상품분류는 일반적으로 13자리수이고 단축형은 8자리로 구성되어 있다.

② 표준상품분류의 맨 앞 2~3자리는 국가코드를 의미한다.

③ 표준상품분류의 맨 뒷자리는 체크숫자로 판독오류를 방지하기 위해 만들어진 코드이다.

❹ 표준상품분류는 국내에서만 사용가능하며 국제적으로 일반화되어 있지 않다.

⑤ 표준상품분류에서 제조업체 코드는 4자리 숫자가 부여된다.

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

35. 고객생애주기에서 충성고객단계에 대한 설명으로 옳은 것은?

① 매스마케팅(mass marketing)을 통해 보유고객 최대화를 달성한다.

❷ 고객은 기업의 가격에 익숙해져 가격인상에 둔감하게 된다.

③ 불특정 다수의 잠재고객을 상대로 신규고객을 획득한다.

④ 기업에 대한 낮은 로열티(loyalty)를 통해 긍정적 구전이 가능하다.

⑤ 고객과의 대면관계를 최소화함으로써 변동거래비용을 절감할 수 있다.

36. 서비스의 특징 중 소멸성(perishability)을 극복하기 위한 방안으로 옳지 않은 것은?

① 회원권을 발행하여 이원가격제를 적용한다.

② 조조할인, 주말할증 등 차별가격제를 실시한다.

❸ 서비스에 회사 고유의 상표명을 붙여 제공한다.

④ 수요를 미리 파악하고 통제하는 예약제도를 실시한다.

⑤ 대기 중인 손님에게 신문, 잡지, 커피, 녹차 등을 제공한다.

37. 고객 서비스 전략 중 표준화 접근법(standardization)에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

① 전체 고객집단에 대하여 동일한 서비스를 제공하는 전략이다.

② 내부에서 정해진 규칙과 절차를 토대로 지속적으로 서비스를 이행하는 전략이다.

❸ 명확한 서비스 매뉴얼에 기반해 모든 고객이 만족하는 맞춤형 서비스를 제공할 수 있다.

④ 서비스 품질을 결정하는 이질성을 최소화하여 일관된 품질 수준을 유지할 수 있다.

⑤ 전국 규모의 패스트푸드 체인점에서 주로 활용하는 고객 서비스 전략이다. 3급 A형 - 6 -

38. 유통서비스를 포함한 서비스의 제공 환경을 서비스 스케이프(service scapes)라고도 부른다. 서비스 스케이프의 구성요소로서 가장 옳지 않은 것은?

❶ 판매용 상품의 품질

② 판매지원용 설비와 기구의 배열

③ 판매지원용 시설 및 가구의 크기와 형태

④ 시설물의 위치를 알려주는 표지판

⑤ 음악, 향기, 색상 등의 점포 분위기

39. 고객유형별 대응기법으로 옳지 않은 것은?

① 말이 느린 고객에게는 상대의 기분을 이해하면서 이야기를 보조한다.

② 유창하게 말하는 고객에게는 반론보다는 질문식 설득화법으로 대응한다.

❸ 같은 말을 되풀이하는 고객에게는 무조건 말을 끊고 서둘러 대화를 종료한다.

④ 수다스러운 고객은 동조를 얻고 싶어할 가능성이 높기에 가능한 한 따뜻하게 수용한다.

⑤ 무엇이든 반대하는 고객에게는 질문으로 대응하되 자존심을 건드리지 않는다.

40. 마케팅 믹스인 4P에 대한 세부 활동 및 내용으로 잘못 짝지어진 것은?

① product : 상품 특성, 품질수준, 브랜드

② price : 가격수준, 거래조건, 할인

③ place : 경로유형, 노출, 중간상, 경로관리

❹ people : 종업원 선발, 종업원 교육

⑤ promotion : 촉진믹스, 인적판매, 광고

41. 고객응대 시, 매장 직원이 갖춰야 할 표정에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 턱을 너무 들거나 당기지 않는다.

② 고개를 한쪽으로 기울이지 않는다.

❸ 감정이 드러나지 않는 무표정의 얼굴을 유지한다.

④ 상황과 대상에 맞는 표정과 미소를 짓는다.

⑤ 눈은 곁눈질을 하지 않고 정면을 바라본다.

42. 아래 글상자의 격자형과 자유형 레이아웃의 장단점에 관한 설명 중에서 가장 옳은 것은?

구분	장점	단점
격자형	㉠ 시각적으로 주의를 끌기에 유리하다.	㉡ 쇼핑 시간이 길어지고 청소가 곤란하다.
자유형	㉢ 충동구매를 촉진한다.	㉣ 단조롭고 흥미가 떨어진다. ㉤ 자유로운 기분으로 쇼핑할 수 없다.

① ㉠

② ㉡

❸ ㉢

④ ㉣

⑤ ㉤

43. 다음 소비자 판매촉진 중 비가격판촉에 해당하지 않는 것은?

① 프리미엄

② 견본품

❸ 캐시백

④ 콘테스트

⑤ 멤버십 제도

44. 다음 글상자의 사례에서 알 수 있는 S사의 포지셔닝(Positioning)의 종류로 가장 옳은 것은?

> A사의 휴대폰과는 달리 사진이 더 선명하다거나, 방수가 잘 된다거나, 새로운 편의기능을 제공한다는 장면들을 자연스럽게 촬영하고 이를 광고로 내보냄으로서 S사 휴대폰의 장점을 집중적으로 부각시키고 있다.

① 속성에 의한 포지셔닝

② 사용상황에 의한 포지셔닝

③ 제품사용자에 의한 포지셔닝

④ 법적 제도에 의한 포지셔닝

❺ 경쟁제품에 의한 포지셔닝

45. 상품관리에서 사용되는 단품(SKU)에 관한 설명으로 옳지 않은 것은?

① 재고보관단위로 가장 하위의 상품분류단위이다.

❷ 일반적으로 차별적 분류기준에 따라 유통업체에 의해 정해진다.

③ 상품에 대한 관리가 용이하도록 사용하는 식별관리 코드이다.

④ 색상, 사이즈, 스타일 등의 요소를 고려해서 정한다.

⑤ 일반적으로 문자나 숫자 등의 기호로 표기한다.