

一、請依《營運概況日報表》設計原理，補充下列表格空白欄位數據：

營 收 管 理 模 組	銷售品類分析				折扣比例分析		銷售時段分析					
	銷售品類	淨銷售額 %	銷售件數 %	物單價	銷售折扣	交易金額 %	時段	交易金額 %	交易筆數	客單價		
	夾克衫	¥ 20	4	8	¥	正價銷售	¥ 55	0900 1200	¥ 1,200 12	4	¥	
	毛 衣	¥ 500 5		4	¥	九折銷售	¥ 1,000 10	1200 1400	¥ 1,500 15		¥	
	套西裝	¥	1	2	¥ 800	八折銷售	¥ 1,500 15	1400 1800	¥	20	2	¥ 1,000
	單西裝	¥ 1,200 12	4	8	¥ 300	七折銷售	¥ 500	1800 2000	¥ 3,000 30	6	¥ 500	
	T 恤	¥ 1,300 13	13	26	¥ 100	六折銷售	¥ 1,000 10	2000 2200	¥ 2,300 23	10	¥ 230	
	衬 衫	¥ 1,500 15		20	¥	特價銷售	¥ 500 5	2200 2400	¥ 0 0	0	¥ 0	
	西 褲	¥ 1,200 12	6	12	¥ 200	合 計	基準日(Tr) ¥			25	¥	
	休閒褲	¥ 1,000 10	5	10	¥ 200	銷售趨勢分析						
配飾品	¥ 500 5	5	10	¥ 100	前 6 日 ¥ 7,500	前 5 日 ¥ 5,600	前 4 日 ¥ 6,400	基準日(Tr)	MA7 (Ar)	(Dr)=(Tr)-(Ar)	異動比率 = [(Dr)/(Ar)]×100%	
合計\平均	¥		件	¥ 200	前 3 日 ¥ 10,500	前 2 日 ¥ 7,400	前 1 日 ¥ 8,600	¥	¥	¥	%	

現 金 管 理 模 組	回款方式	金 額 %	現金收支統計		結 存 現 金	¥100	¥ 600	現金收支異動記錄	
	現 金	¥	前日現金結存	(+) ¥ 2,200		¥50	¥	短收\溢付 (-) ¥ 50	
	刷 卡	¥ 2,500 25	當日現金收入	(+) ¥		¥10	25	¥ 250	溢收\短付 (+) ¥ 150
	購物券	¥ 500 5	當日現金匯出	(-) ¥ 8,000		¥5	4	¥ 20	其他現金收付事項記要
	欠 款	¥ 0 0	其他現金支出	(-) ¥ 0		¥≤1	¥ 30		加計溢收現金¥100 入帳
	合 計	¥(Tr)	當日現金結存	(-) ¥					

二、承上題，依上表所列數據回答下列問題——

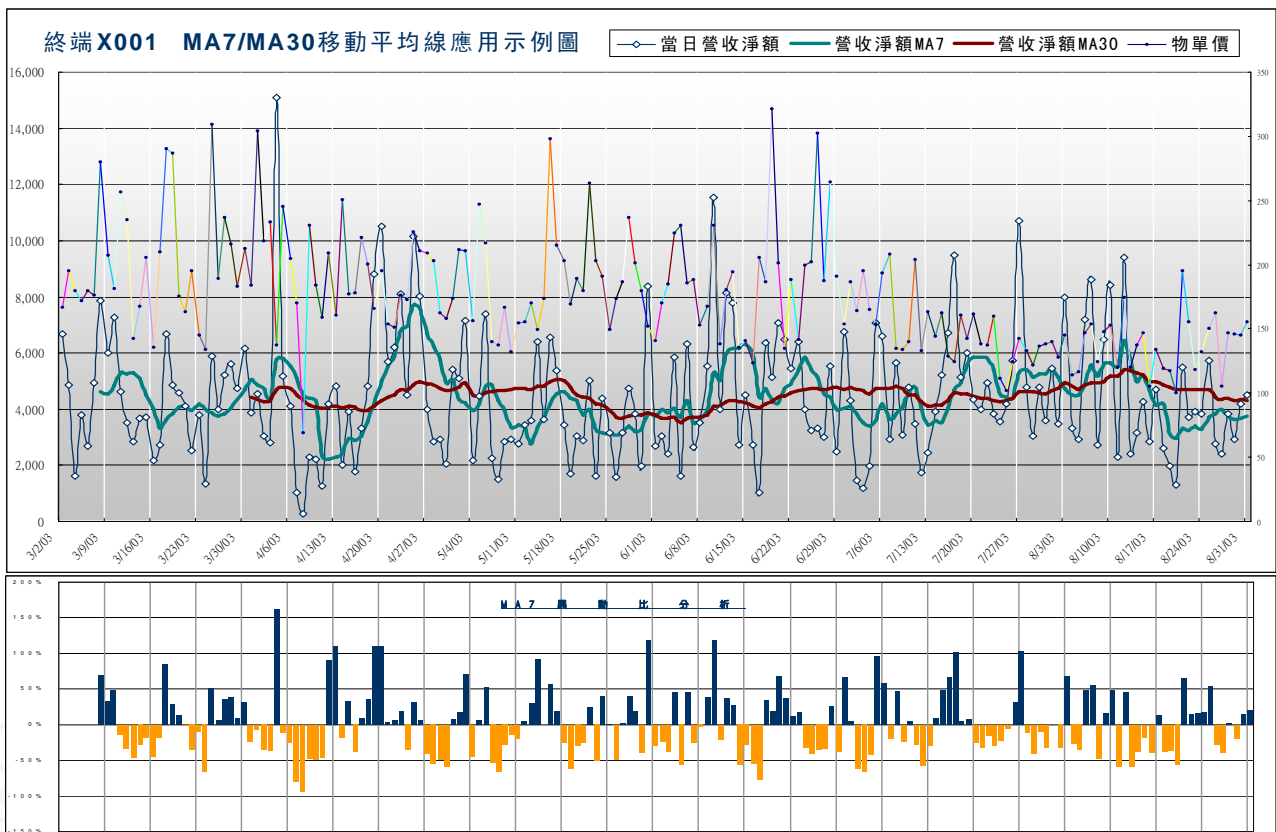
- ① 假设上表所示營業基準日的 MA30 為¥10,000，則目前該營業據點的營運概況應是處於什麼狀態？另又假设營業基準日的 MA30 為¥7,000，則又有什麼不同？試加以說明。
- ② 上表所示營業基準日當天的「交易效益比」為多少？對同一營業據點「交易效益比」進行歷時性觀察，如果「交易效益比」顯著提升，通常表示該營業據點的哪方面機能有所改善？相反的情形，如果「交易效益比」顯著下降，要加以改善的方向可能有哪些？

三、當營運能量趨緩或可預見趨緩的情形【整體產業的季節性變動除外】，就服裝流通業終端而言，應做的「內部檢查」與「外部檢查」分別是什麼？請你依個人從業經驗加以說明。

四、若以 60% 為設定的毛利率基礎，請就¥500 打八折與¥400 打九折兩種折價促銷方案的市场反應度試做比較評估，又兩種策略對營業據點的毛利貢獻度及存貨周轉率將有何影響？

五、請說明你對「促銷」的認知，什麼是促銷？具體作法是什麼？基本目標為何？

- 六、请用客单价、物单价、交易笔数、毛利贡献度等因子来说明「量贩」这个营销概念。
- 七、据统计资料显示，某终端营业据点 12:00~14:00 营业时段的交易笔数相较于其他营业据点明显偏低，试问原因通常为何？若想要增加中午时段的客流量，试申述你的对策方案为何？
- 八、从「商闕结构」而言，商闕所含盖的面积越大，也就是有效的消费行为半径越长，则以该营业据点为核心的潜在消费者越多；一般而言，若干消费行为半径很长、客源很多的经营业态或个别业者，大多体现在哪三方面，也就是课堂中所说的哪三种效应？试分别陈述。
- 九、承上题，请就「商闕结构」公式结合消费强度、消费密度的概念，说明你对有效增加服装流通终端业者客源的具体作法是什么？
- 十、终端管理干部，必须就每一营业据点提出具体的业绩提升措施，请就下列图示，回答以下问题：



- ① 请就终端 X001「MA7 异动比」态样，说明该店的营运能量份布类型？
- ② 何以判知该店在七月下旬起既已进入「营运调整区间」，若不改善即将呈现大幅下滑走势？
- ③ 终端 X001 于八月份第二周之后业绩明显快速下滑，请试就「物单价」与「营业净额」之间的互动关系，说明业绩下滑的原因与改善对策：
- ④ 综合以上分析，请掌握「手段—目的—结果」的关联原则，对以上列案例提出“具体的”改善方案，不可以打高空，但拿不出确切实际的做法：