網路行銷管理師

檢定題庫

國際專業認證學會 TIPCI 專業認證 題庫

網路行銷管理師檢定考試題庫

認證檢定說明:

每次考測檢定會有**15**題是非題以及**10**題選擇題

，答對每題**4**分。

總積分滿分**100**分，達**60**分以上者及格。

考試時間**40** 分鐘。

國際專業認證學會 TIPCI 題庫

是非題

1.網路行銷是指在網路上推廣產品或服務的一種行銷方式。

答案:是

解析:網路行銷是指利用網路平臺進行產品或服務的推廣和宣傳。

2.網路行銷的發展歷程可以追溯到**20**世紀初。

答案:否

解析:網路行銷的發展主要是在互聯網普及和發展後的現象。

3.網路行銷的主要目的是吸引更多的線下客戶。

答案:否

解析:雖然吸引線下客戶可能是其中一個目的,但主要目的通常是在線上獲取更多的客戶或者提高品牌知名

國際專業認證協會 題庫 IPCT

度。

4.網路行銷與傳統行銷的最大區別是使用的平臺不同。

答案:是

解析:網路行銷主要依賴於網路平臺,而傳統行銷則依賴於傳統媒體和管道,如電視、報紙等。

5.網路行銷相對於傳統行銷更容易量化效果。

答案:是

解析:通過網路分析工具,可以更準確地追蹤和評估網路行銷活動的效果。

網路行銷和傳統行銷之間不存在任何相似之處。

答案:否

解析:雖然有很多不同之處,但兩者之間仍然存在一些相似之處,比如都是為了促進銷售和提高品牌知名度。

6.網路行銷的成本通常比傳統行銷更高。

答案:否

解析:網路行銷的成本取決於使用的策略和平臺,有時可能比傳統行銷低廉,但有時也可能更高。

7.網路行銷可以在全球範圍內進行。

答案:是

解析:網路的全球性質使得網路行銷能夠觸及全球不同地區的目標受眾。

網路行銷不需要考慮目標受眾的特徵和行為。

答案:否

解析:與傳統行銷一樣,網路行銷也需要考慮目標受眾的特徵、行為和偏好,以制定更有效的行銷策略。

8.網路行銷可以完全替代傳統行銷。

答案:否

解析:雖然網路行銷在某些情況下可以取代傳統行銷,但兩者通常會共同存在,形成一個綜合的行銷策略。

9.建立一個有效的網站需要考慮使用者體驗和網站速度。

答案:是

解析:良好的使用者體驗和快速的網站速度可以提高訪問者的留存率和轉換率。

10.網站建設只需要專注於外觀設計，而不需要考慮功能性。

答案:否

解析:網站的功能性同樣重要，需要確保網站能夠正常運作並提供所需的功能。

11.使用 **RESPONSIVE WEB DESIGN** 能夠確保網站在不同設備上有良好的顯示效果。

答案:是

解析:**RESPONSIVE WEB DESIGN** 是一種設計方法，可以使網站在桌面電腦、平板電腦和手機等不同設備

國際專業認證協會 題庫 TIPCA

上都有適應性的顯示效果。

12.為了提高網站的 **SEO** 效果，關鍵字密度應該盡可能高。

答案：否

解析：過高的關鍵字密度可能被搜尋引擎視為垃圾內容，導致降低排名。合理的關鍵字密度更為重要。

13.網站優化主要關注於提高網站的排名。

答案：是

解析：網站優化的目標之一是提高網站在搜尋引擎中的排名，從而吸引更多的流量。

14.使用者在網站上的停留時間不影響搜尋引擎排名。

答案：否

解析：搜尋引擎通常會將用戶在網站上的停留時間作為評估網站質量的一個指標之一。

國際專業認證學會 題庫 TIPCI

15.為了增加網站的流量，可以通過購買大量的外部連結來提高網站的排名。

答案：否

解析：過度的外部連結購買可能會被搜尋引擎視為作弊行為，應該避免。

16.優化網站速度對於提高 **SEO** 效果沒有重要性。

答案：否

解析：網站速度是搜尋引擎排名的重要因素之一，快速的網站能夠提高用戶體驗並提高排名。

17.網站的內容質量對於 **SEO** 效果沒有影響。

答案：否

解析：高質量的內容能夠吸引更多的用戶訪問並提高網站的排名。

18.SEO 優化只需要一次性完成，不需要持續更新和優化。

答案:否

解析:**SEO** 是一個持續的過程，需要不斷地更新和優化，以應對搜尋引擎演算法的變化和市場競爭的變化。

19.社交媒體行銷是指利用社交媒體平臺進行產品或服務的推廣和宣傳。

答案:是

解析:社交媒體行銷是指通過社交媒體平臺，如 **Facebook**、**Instagram**等，來推廣產品或服務。

20.社交媒體行銷的主要目的是僅僅增加粉絲數量。

答案:否

解析:雖然增加粉絲數量可能是其中一個目的，但社交媒體行銷的主要目的包括提高品牌知名度、增加銷售量等。

21.在社交媒體上進行行銷只需要不斷地張貼廣告和宣傳。

專業認證協會 題庫 TIPCA

答案:否

解析:社交媒體行銷需要更多元化的策略,包括與用戶互動、分享有價值的內容等。

22.在社交媒體上進行行銷不需要考慮目標受眾的特徵和行為。

答案:否

解析:有效的社交媒體行銷需要深入瞭解目標受眾的特徵、行為和偏好,以制定相應的行銷策略。

23.社交媒體行銷不需要使用分析工具來追蹤效果。

答案:否

解析:使用分析工具可以幫助瞭解行銷活動的效果,並根據數據進行調整和優化策略。

24.社交媒體行銷的成功與否主要取決於投入的廣告費用的多少。

答案:否

解析:社交媒體行銷的成功與否不僅取決於廣告費用,還取決於行銷策略的適切性和執行的效果。

25.在社交媒體上進行行銷不需要與用戶進行互動。

答案:否

解析:與用戶進行互動是社交媒體行銷中非常重要的一環,能夠增加用戶的參與度和忠誠度。

26.社交媒體行銷只適用於某些特定的行業。

答案:否

解析:社交媒體行銷適用於各種不同的行業,只要目標受眾在社交媒體上活躍。

27.社交媒體行銷只需要在一個平臺上進行就可以了。

答案:否

解析:通常最好的做法是在多個社交媒體平臺上進行行銷,以擴大受眾覆蓋範圍。

國際專業認證協會 題庫 IPCT

28.在社交媒體上進行行銷不需要持續更新和優化策略。

答案:否

解析:社交媒體行銷是一個動態的過程,需要根據市場和受眾的變化持續更新和優化策略。

29.內容行銷是一種有效的行銷方式,可以幫助企業建立品牌形象並提高銷售。

答案:是

解析:內容行銷通過提供有價值的內容來吸引目標受眾,增加品牌知名度,並促進銷售。

30.內容行銷只是為了填補網站或社交媒體的空白而已,對企業並沒有實際作用。

答案:否

解析:內容行銷不僅僅是填補空白,更重要的是通過有價值的內容來吸引潛在客戶,提高品牌忠誠度和信任

度。

31.內容行銷可以提供給目標受眾有價值的資訊，解決他們的問題，並建立長期的關係。

答案：是

解析：內容行銷的目的之一就是提供有價值的資訊，解決目標受眾的問題，從而建立長期的關係。

32.內容行銷只適用於某些特定的行業，對其他行業沒有幫助。

答案：否

解析：內容行銷對於各種不同的行業都可以發揮作用，只要能夠提供有價值的內容來吸引目標受眾。

33.內容行銷的主要目的是盡可能多地推廣產品或服務。

答案：否

解析：內容行銷的主要目的是提供有價值的內容，吸引

目標受眾，建立品牌形象，增加忠誠度，從而促進銷售。

34.創建高質量的內容只需要關注內容的數量而不需要考慮質量。

答案：否

解析：內容的質量比數量更為重要，高質量的內容能夠吸引更多的目標受眾。

35.在創建內容時，不需要考慮目標受眾的需求和興趣。

答案：否

解析：創建高質量的內容需要深入瞭解目標受眾的需求和興趣，以確保內容能夠吸引他們的注意力。

36.使用多樣化的內容形式可以吸引不同類型的目標受眾。

答案：是

解析：不同的目標受眾喜歡不同形式的內容，使用多樣化的內容形式可以滿足不同人群的需求。

37.在創建內容時，不需要考慮搜尋引擎優化（**SEO**）。

答案：否

解析：考慮搜尋引擎優化可以幫助內容被更多人發現，增加曝光和流量。

38.目標受眾的反饋對於創建高質量的內容沒有影響。

答案：否

解析：目標受眾的反饋可以幫助瞭解他們的需求和反應，從而調整和優化內容，提高質量和吸引力。

39.SEO 是指搜尋引擎行銷，而 **SEM** 是指搜尋引擎廣告。

答案：是

解析：**SEO** 主要通過優化網站和內容來提高在自然搜索中的排名，而 **SEM** 則是通過支付廣告費用來在搜

尋引擎中投放廣告。

40.在 **SEO** 中，關鍵字密度是提高網站排名的唯一關鍵因素。

答案：否

解析：關鍵字密度是 **SEO** 的一個因素，但不是唯一的因素，還有許多其他因素如內容質量、外部連結等都影響排名。

41.SEM 可以立即提高網站的流量，而 **SEO** 需要較長的時間。

答案：是

解析：**SEM** 的廣告可以立即在搜索結果中顯示，而 **SEO** 則需要一段時間來生效，因為它需要時間讓搜尋引擎收錄和評估網站。

42.在 **SEO** 中，外部連結對於提高網站排名沒有影響。

答案:否

解析:外部連結是 **SEO** 中的一個重要因素，高質量的外部連結可以提高網站的權威性和排名。

43.SEM 的主要方式是通過優化網站內容來提高排名。

答案:否

解析:**SEM** 的主要方式是通過支付廣告費用來在搜尋引擎中投放廣告，而不是優化網站內容。

44.如何提高網站在搜尋引擎中的排名

提高網站在搜尋引擎中的排名只需要增加網站的內容量。

答案:否

解析:雖然內容量是重要的，但內容質量、關鍵字優化、外部連結等因素同樣重要。

45.使用黑帽 **SEO** 技術可以快速提高網站排名，而不

國際專業認證協會 題庫 IPCI

用擔心可能的懲罰。

答案:否

解析:黑帽 **SEO** 技術可能會迅速提高排名,但這樣的做法可能會違反搜尋引擎的規定,導致網站受到懲罰,甚至被從搜索結果中刪除。

46.提高網站排名最重要的因素是使用最多的關鍵字。

答案:否

解析:關鍵字的使用需要符合自然寫作和閱讀的原則,過度使用關鍵字可能被搜尋引擎視為作弊行為。

47.網站的速度對於搜尋引擎排名沒有影響。

答案:否

解析:網站的速度是搜尋引擎排名的重要因素之一,快速的網站能夠提高用戶體驗並提高排名。

48.SEO 和 **SEM** 是相互競爭的,只能選擇其中一種進行。

答案:否

解析:**SEO** 和 **SEM** 可以結合使用，根據需求和預算來制定綜合的搜尋引擎行銷策略。

49.電子郵件行銷的主要目的是向客戶直接推銷產品或服務。

答案:否

解析:電子郵件行銷的目的不僅僅是推銷產品或服務，還包括建立品牌忠誠度、提供價值內容等。

50.在電子郵件行銷中，發送頻率越高，效果越好。

答案:否

解析:發送頻率過高可能會導致用戶感到困擾，需要根據目標受眾的特徵和行為來制定合適的發送頻率。

51.電子郵件行銷的成功與否主要取決於郵件主題的吸引力。

答案:否

解析:電子郵件行銷的成功與否取決於多個因素,包括內容質量、發送時間、目標受眾等。

52.在電子郵件行銷中,優惠券和促銷代碼是吸引客戶的最佳方法。

答案:否

解析:優惠券和促銷代碼確實是一種吸引客戶的方法,但其他形式的內容如有價值的資訊、教育內容等同樣重要。

53.個性化的電子郵件內容比通用的內容更具效果。

答案:是

解析:個性化的電子郵件能夠更好地吸引目標受眾的注意力,提高開信率和轉化率。

54.電子郵件內容設計主要需要考慮視覺效果,而忽略了內容本身的重要性。

國際專業認證協會 題庫 IPCA

答案:否

解析:雖然視覺效果重要,但內容質量同樣重要,需要確保內容有價值並能夠吸引讀者的注意力。

55.在電子郵件內容中使用大量的大寫字母可以吸引更多的注意力。

答案:否

解析:大量使用大寫字母可能被視為垃圾郵件或者強迫性行銷,不利於提高開信率。

56.電子郵件內容的長度越長越好,能夠提供更多的資訊。

答案:否

解析:電子郵件內容的長度應該根據內容本身和目標受眾的閱讀習慣來確定,有時簡潔的內容更能引起注意。

57.在電子郵件內容中使用有吸引力的標題可以增加開信率。

國際專業認證協會 題庫

答案:是

解析:有吸引力的標題能夠引起讀者的興趣,提高開信率。

58.在電子郵件內容中添加清晰的呼籲行動可以提高轉化率。

答案:是

解析:清晰的呼籲行動能夠引導讀者進行相應的動作,提高轉化率。

59.影音內容在網路行銷中的主要作用是提高網站的訪問量。

答案:是

解析:影音內容能夠吸引更多的目標受眾,提高網站的訪問量,進而增加品牌知名度和銷售量。

60.在網路行銷中,影音內容能夠幫助企業更好地展示產品或服務的特點和優勢。

國際專業認證學會 TIPC 題庫

答案:是

解析:影音內容可以通過視覺和聽覺方式展示產品或服務,更生動地吸引目標受眾,增強印象。

61.影音內容在網路行銷中的使用頻率不高,對於企業沒有實際幫助。

答案:否

解析:影音內容在網路行銷中的使用頻率逐漸增加,能夠幫助企業吸引更多的目標受眾,提高品牌曝光度。

62.在網路行銷中,影音內容可以用於各種平臺,如社交媒體、網站、部落格等。

答案:是

解析:影音內容具有通用性,可以在各種網路平臺上進行分享和推廣,擴大影響範圍。

63.影音內容在網路行銷中的運用主要集中在娛樂性方面,對於教育性的內容沒有太大作用。

答案:否

解析:影音內容不僅僅局限於娛樂性,教育性的影音內容同樣能夠吸引目標受眾,提供有價值的資訊。

64.在製作影音內容時,只需考慮視覺效果,而忽略了內容本身的重要性。

答案:否

解析:影音內容的內容同樣重要,需要確保內容有價值並能夠吸引觀眾的注意力。

65.在製作影音內容時,過度的特效和視覺效果可以吸引更多的觀眾。

答案:否

解析:適度的特效和視覺效果可以提升影音內容的吸引力,但過度使用可能會分散觀眾的注意力。

66.影音內容的長度越長越好,能夠提供更多的資訊。

答案:否

解析:影音內容的長度應該根據內容本身和目標受眾的注意力來確定,有時短小精悍的內容更能引起觀眾的興趣。

67.製作影音內容時,只需考慮自己的喜好和興趣,而不需考慮目標受眾的需求。

答案:否

解析:製作影音內容時,需要深入瞭解目標受眾的需求和興趣,以確保內容能夠吸引他們的注意力。

68.在影音內容中添加具有情感共鳴的元素可以增加觀眾的共鳴和回應。

答案:是

解析:具有情感共鳴的元素能夠使觀眾更加投入,增加影音內容的吸引力和影響力。

69.搜尋引擎廣告(**SEM**)是指在搜尋引擎結果頁面上顯示的廣告,通常是基於用戶搜索的關鍵字。

答案:是

解析:搜尋引擎廣告通常是基於用戶的搜索關鍵字,並顯示在搜索結果頁面的頂部或底部。

70.社交媒體廣告是指在社交媒體平臺上顯示的廣告,通常基於用戶的個人資訊和興趣來定向投放。

答案:是

解析:社交媒體廣告通常是基於用戶的個人資訊和興趣,如年齡、地理位置、興趣等進行定向投放。

71.網站橫幅廣告是指在網站頁面上橫幅位置顯示的廣告,通常是圖像或動畫形式。

答案:是

解析:網站橫幅廣告通常以圖像或動畫形式出現在網站頁面的頂部或底部,吸引用戶的注意力。

72.電子郵件廣告是指通過電子郵件向目標受眾發送的廣告信息。

答案:是

解析:電子郵件廣告是通過電子郵件向目標受眾發送廣告資訊,可以直接進入用戶的郵箱。

73.網路直播廣告是指在網絡直播平臺上播放的廣告,通常以視頻形式呈現。

答案:是

解析:網路直播廣告是在網絡直播平臺上播放的廣告,如在直播間中插播的廣告視頻。

74.設計有效的網路廣告時,應該盡量包含更多的文字和資訊,以便傳達更多的資訊。

答案:否

解析:廣告的文字和資訊應該簡潔明瞭,直接傳達核心資訊,過多的文字可能會讓用戶失去興趣。

75.使用吸引人的圖像或視頻是設計有效網路廣告的重要元素之一。

答案:是

解析:吸引人的圖像或視頻能夠吸引用戶的目光,提高廣告的點擊率和轉換率。

76.在網路廣告中使用過度的彩色和動畫效果可以吸引更多的注意力。

答案:否

解析:過度的彩色和動畫效果可能會分散用戶的注意力,適度使用可以增加吸引力,但需要根據廣告的主題和目標受眾來考慮。

77.在網路廣告中添加清晰的呼籲行動(**Call-to-Action**)可以提高轉換率。

答案:是

解析:清晰的呼籲行動能夠引導用戶進行相應的行動,如點擊、訂閱等,提高廣告的轉換率。

78.設計有效的網路廣告時,應該忽略目標受眾的特徵

國際專業認證協會 題庫 IPCI

和行為。

答案:否

解析:考慮目標受眾的特徵和行為能夠幫助設計更加符合用戶需求的廣告,提高廣告的效果。

79.數據分析工具可以幫助收集、存儲和分析各種類型的數據,包括網站流量、用戶行為等。

答案:是

解析:數據分析工具如**Google Analytics**、**Adobe Analytics**等能夠幫助收集和分析各種數據,瞭解用戶行為和網站流量等資訊。

80.數據分析工具只能用於網站流量分析,無法應用於其他領域的數據分析。

答案:否

解析:數據分析工具不僅僅局限於網站流量分析,還可以應用於各種領域的數據分析,如市場調查、用戶行為分析等。

81.使用數據分析工具需要具備專業的技能和知識，普通人無法操作。

答案:否

解析:雖然數據分析工具需要一定的技能和知識，但許多工具提供了易於使用的介面和指南，使得普通人也能夠進行數據分析。

82.數據分析工具只能提供數據的呈現，無法進行數據解讀和分析。

答案:否

解析:數據分析工具不僅能夠提供數據的呈現，還能夠進行數據解讀和分析，通過統計方法和可視化技術來發現數據背後的規律和趨勢。

83.使用數據分析工具收集和分析數據需要花費大量時間和金錢。

答案:否

題庫

解析:使用數據分析工具確實需要一定的時間和金錢投入，但對於企業來說，這是獲取有價值資訊的必要手段。

84.根據數據分析結果優化行銷策略是一個靜態的過程，不需要持續的監測和調整。

答案:否

解析:行銷策略的優化是一個持續的過程，需要根據市場變化和數據分析結果不斷調整和優化。

85.數據分析結果顯示的數據一定是準確無誤的，無需再次驗證。

答案:否

解析:數據分析結果可能存在偏差或錯誤，需要進行驗證和比對，確保數據的準確性。

86.數據分析結果顯示的所有指標都是重要的，需要全部納入優化策略中。

國際專業認證協會 題庫 IPCA

答案:否

解析:數據分析結果可能包含大量指標,但不是所有指標都對行銷策略具有同等重要性,需要根據目標和需求選擇重點指標進行優化。

87.根據數據分析結果優化行銷策略只需考慮過去的數據,無需預測未來的趨勢。

答案:否

解析:行銷策略的優化不僅需要考慮過去的數據,還需要預測未來的趨勢,以做出更加準確的決策。

88.根據數據分析結果優化行銷策略可以提高投資回報率(**ROI**)。

答案:是

解析:通過根據數據分析結果優化行銷策略,可以提高行銷活動的效果和投資回報率。

選擇題

1. 網路行銷的定義是什麼？

A. 使用電話銷售產品給客戶

B. 依賴實體通路進行商品推廣

C. 利用網路平臺進行市場營銷和促銷活動

D. 在電視媒體上宣傳品牌

✅ 正確答案：C

解析：網路行銷是指透過網站、社群媒體、電子郵件等網路工具，進行品牌宣傳、顧客互動與銷售推廣的整體行銷活動。

---

2. 網路行銷的主要優勢之一是？

A. 成本較低，曝光快速

B. 需要大量人工處理流程

C. 適合僅限於大型企業使用

D. 無法與消費者互動

✅ 正確答案：A

國際專業認證協會 題庫 IPCI

解析：網路行銷成本低、可精準觸及受眾並追蹤效果，與傳統行銷相比效率更高。

---

3. 網路行銷的發展歷程包括哪些？

A. 電子郵件行銷的興起

B. 社群媒體的迅速普及

C. 廣告看板的數量增加

D. 郵寄型錄的發展

✅ 正確答案：**A**、**B**

解析：網路行銷起初以電子郵件為主，之後社群媒體平台如**Facebook**、**Instagram**崛起，進一步推動其發展。

---

4. 網路行銷與傳統行銷最大的不同點是？

A. 傳統行銷較依賴科技

B. 網路行銷無法觸及新客

C. 網路行銷可即時互動與數據追蹤

D. 傳統行銷更容易控制廣告成效

✅ 正確答案：**C**

解析：網路行銷可即時接觸受眾、回應反饋，並透過分析工具快速了解成效。

---

5. 以下何者是網路行銷的重要工具？

A. 官方網站

B. 社群媒體平台

C. 電子郵件行銷

D. 搜尋引擎優化（**SEO**）

✅ 正確答案：**A**、**B**、**C**、**D**

解析：網路行銷工具多元，包含自有媒體與付費平台，有助於推廣與互動。

---

6. 有效的網路行銷策略包含哪些？

A. 設立明確的行銷目標

B. 了解受眾與精準定位

C. 提供具價值的內容

D. 僅依賴演算法曝光

✅ 正確答案：**A**、**B**、**C**

解析：策略核心在於受眾研究與內容規劃，過度依賴

演算法反而不穩定。

---

7. 為什麼需要使用行銷自動化工具？

A. 提升效率並自動化操作流程

B. 節省所有人力需求

C. 減少行銷內容的創作量

D. 替代品牌行銷人員的職能

✅ 正確答案：**A**

解析：行銷自動化工具有助於批次處理、顧客分眾推送及後續追蹤分析。

---

8. 網路行銷常見的錯誤是？

A. 關注數據與回饋

B. 發佈具價值的內容

C. 定期優化操作策略

D. 忽略分析結果與用戶反應

✅ 正確答案：**D**

解析：許多企業只顧投放內容，卻不重視用戶的互動數據與回饋，難以提升效果。

國際專業認證協會 題庫 IPCI

---

9. 網路行銷成效衡量的重要指標是？

A. 網站流量

B. 廣告點擊率

C. 轉換率（如訂單、報名）

D. 內容發布次數

✅ 正確答案：**A、B、C**

解析：衡量指標應包含實際行為表現，如點擊、轉換，而非僅僅內容數量。

---

10. 網路行銷內容的原則之一是？

A. 內容應長篇詳盡

B. 內容重複性高無妨

C. 內容需有價值且吸引人

D. 不用考慮受眾需求

✅ 正確答案：**C**

解析：網路行銷重視內容的價值與吸引力，能解決問題、創造信任才是核心。

國際專業認證協會 題庫 IPCI

11. 影音行銷常見平臺是？

A. YouTube

B. Facebook

C. Twitter

D. Medium

✅ 答案：**A, B**

解析：**YouTube** 和 **Facebook** 是目前最常見且高效的影音行銷平臺。

---

12. 成功影音內容需具備的條件是？

A. 有趣的內容

B. 明確的訊息

C. 提供價值

D. 內容越長越好

✅ 答案：**A, B, C**

解析：成功的影音內容應該具有吸引力、訊息明確並提供觀眾所需價值。

---

13. 哪種類型的影音內容最能打動觀眾？

國際專業認證協會 題庫 IPCA

A. 產品示範與用戶見證

B. 公司歷史介紹

C. 技術規格細節

D. 內部員工會議錄影

✅ 答案:A

解析:產品示範與用戶見證能建立信任感，是最具說服力的影音內容。

---

14. 社群媒體行銷的主要目的是？

A. 提升品牌知名度

B. 增加實體店面客流

C. 減少網路投資

D. 取代所有傳統行銷手段

✅ 答案:A

解析:社群媒體最主要的目標是建立與強化品牌認知。

---

15. 社群媒體上有效互動的方式是？

A. 每天發佈五則廣告貼文

B. 即時回應留言與互動

C. 關閉用戶留言功能

D. 使用大量自動機器人回覆

✅ 答案:B

解析:即時互動能建立粉絲好感,提高參與度與忠誠度。

---

16. 社群內容應具備什麼特色?

A. 一致的品牌風格

B. 每次都嘗試新風格

C. 多用長篇文字

D. 避免與觀眾互動

✅ 答案:A

解析:一致性有助於建立品牌記憶與辨識度。

---

17. IG 最適合什麼行銷方式?

A. 長篇文章說明

B. 視覺導向商品展示與故事行銷

C. 客服問答中心

D. 播放純聲音內容

✅ 答案：B

解析：Instagram 強調圖片與短影音，適合用於美學行銷與品牌故事。

---

18. LinkedIn 最適合用於哪類行銷？

A. 餐飲促銷

B. 娛樂八卦分享

C. 專業內容與 B2B 行銷

D. 美妝產品直播

✅ 答案：C

解析：LinkedIn 是專業導向平台，適合職涯、產業趨勢、B2B 行銷內容。

---

19. 社群廣告設定的關鍵是？

A. 受眾精準定位

B. 廣告文案越長越好

C. 不用設預算上限

D. 每次一樣內容全平台發送

專業認證學會 題庫 TIPCI

✅ 答案：**A**

解析：設定明確的目標受眾，才能提高投放成效與轉換率。

---

20. TikTok 影片行銷的成功要素是？

A. 每支影片都超過五分鐘

B. 短小精悍且具話題性

C. 避免使用熱門音效

D. 拍攝靜態圖像為主

✅ 答案：**B**

解析：**TikTok** 內容偏向短影音，重視節奏感與話題性，有利於病毒式擴散。

---

21. 內容行銷的核心價值是什麼？

A. 增加產品價格

B. 減少內容成本

C. 提供資訊與解決方案

D. 提高行銷預算

✅ 答案：**C**

國際專業認證協會 題庫 IPCI

解析：內容行銷重點是為受眾提供他們真正需要的資訊與價值。

---

22. 高品質內容應具備哪些特徵？

A. 原創性

B. 實用性

C. 格式清晰

D. 僅使用專業術語

✅ 答案：**A, B, C**

解析：原創、實用、結構清晰的內容能有效吸引並留住讀者。

---

23. SEO 的主要目的是什麼？

A. 提升廣告預算

B. 管理電子郵件行銷

C. 增加自然搜尋結果排名

D. 關閉網站評論功能

✅ 答案：**C**

解析：**SEO** 目的是提升網站在搜尋引擎上的曝光與點

台灣專業認證協會 題庫 TIPCI

擊機會。

---

24. SEM 包含哪些形式？

A. 搜尋引擎廣告

B. SEO 優化

C. 電視廣告

D. 直接郵件投遞

✅ 答案：**A, B**

解析：**SEM** 涵蓋自然搜尋（**SEO**）與付費廣告兩大手段。

---

25. SEO 優化技巧包括？

A. 關鍵字策略

B. 網站結構優化

C. 關鍵字堆砌

D. 關閉評論區

✅ 答案：**A, B**

解析：選擇適當關鍵字與網站結構清晰，是基本的 **SEO** 操作。

國際專業認證協會 題庫 IPCI

---

26. 如何選擇正確的關鍵字？

A. 參考搜尋量與競爭程度

B. 使用全部熱門關鍵字

C. 根據公司高層意見

D. 僅依直覺選擇

✅ 答案:**A**

解析:需使用關鍵字工具分析搜尋行為與競爭情況。

---

27. SEM 廣告的優勢是？

A. 免費投放

B. 無法控制曝光對象

C. 精準曝光並可控預算

D. 只能用於實體活動推廣

✅ 答案:**C**

解析:**SEM** 廣告可以自訂預算、區域、時段與關鍵字,提升行銷效率。

---

28. 提升 **SEO** 效果的最佳方式是？

國際專業認證協會 題庫 TIPCI

A. 增加動畫與影片

B. 發布原創高價值內容

C. 關閉評論功能

D. 重複堆疊關鍵字

✅ 答案:B

解析:搜尋引擎重視內容的品質與價值,原創性與深度是關鍵。

---

29. SEO 中的內部連結作用是?

A. 提升網站結構清晰與用戶導覽

B. 增加內容複雜度

C. 避免跳轉到其他頁面

D. 僅限首頁使用

✅ 答案:A

解析:內部連結有助於網站整體結構優化與用戶體驗提升。

---

30. SEO 中的外部連結重點是?

A. 自家部落格反覆引用

B. 高品質網站連結導入

C. 增加廣告點擊數

D. 僅限社群媒體連結

✅ 答案:B

解析:高信任、高權重網站導入的連結會提升你的網站可信度與搜尋排名。

---

31. 電子郵件行銷的主要目的是？

A. 提升網站流量

B. 提高品牌形象

C. 促進轉換與建立顧客關係

D. 增加社群媒體互動

✅ 答案:C

解析:電子郵件行銷主要用於推動顧客行動、建立忠誠度與促進產品轉換。

---

32. 有效的電子郵件標題應具備什麼特性？

A. 長篇敘述與專業術語

B. 中性平淡以避免誤會

國際專業認證協會 題庫 IPCI

C. 簡短、有吸引力與動機導向

D. 全部使用大寫字母

✅ 答案：C

解析：標題是吸引用戶開信的第一步，應簡潔、具吸引力與相關性。

---

33. 哪些內容能提升電子報點擊率？

A. 公司組織架構

B. 限時優惠與實用資訊

C. 長篇新聞稿

D. 員工活動紀錄

✅ 答案：B

解析：優惠與實用內容可激發用戶點擊與互動。

---

34. 發送電子報的最佳頻率為？

A. 每天多次

B. 每月一次以下

C. 每週一至兩次或視受眾調整

D. 三個月一次

國際專業認證協會 題庫 IPCA

✅ 答案：**C**

解析：依品牌與受眾習慣調整頻率，通常一週**1–2**次較適中。

---

35. 提升電子郵件開信率的方法是？

A. 使用訂閱者姓名與個人化標題

B. 不寫標題

C. 加入大量圖片

D. 發送時間選凌晨

✅ 答案：**A**

解析：個人化標題能提高用戶的開啟意願。

---

36. 電子郵件行銷應避免什麼做法？

A. 精準分眾投遞

B. 過度頻繁與無價值內容推送

C. 提供有價值連結

D. 加入退訂機制

✅ 答案：**B**

解析：頻繁寄發無關或無價值郵件，會導致退訂或被

國際專業認證協會 題庫 IPCA

標為垃圾信。

---

37. 電子郵件版面設計建議為何？

A. 全用文字避免圖片

B. 混亂排版與超連結

C. 清楚排版、簡潔視覺重點突出

D. 使用五種字體混搭

✅ 答案：**C**

解析：良好的設計讓讀者迅速吸收資訊並增加點擊可能。

---

38. 為何要進行電子報的 **A/B** 測試？

A. 測試不同收件人

B. 測試不同主題或內容以找出最佳效果

C. 測試是否會進垃圾信箱

D. 測試圖檔是否能打開

✅ 答案：**B**

解析：**A/B** 測試可比較不同設計或內容帶來的開信與點擊效果。

國際專業認證協會 題庫 IPCA

---

39. 如何減少電子報退訂率？

A. 每天寄信提醒顧客

B. 隨機時間投遞

C. 依據受眾偏好寄發有用內容

D. 不提供退訂機制

✅ 答案：**C**

解析：提供受眾感興趣且有幫助的內容，是避免退訂的最佳策略。

---

40. EDM 發送後應追蹤哪些成效指標？

A. 電子報設計美感

B. 每個字的點擊次數

C. 開信率、點擊率與轉換率

D. 郵件被刪除的次數

✅ 答案：**C**

解析：開信率反映吸引力，點擊率反映內容價值，轉換率是最終成效關鍵。

國際專業認證學會 TIPCI 題庫

41. 影音行銷的核心價值是什麼？

A. 降低內容生產成本

B. 提供靜態產品照片

C. 提升品牌印象與視覺吸引力

D. 減少社群互動需求

✅ 答案:**C**

解析:影音行銷透過動態視覺加強品牌印象與吸引力，是現代行銷重要工具。

---

42. 哪類影音內容最具推廣效果？

A. 公司內部報告會實況

B. 用戶見證與教學影片

C. 獎狀展示影片

D. 長篇技術報告朗讀

✅ 答案:**B**

解析:用戶見證與教學內容能建立信任與實用性，有效促進轉換。

---

43. 規劃影片內容的第一步是？

國際專業認證協會 題庫 IPCT

A. 找剪接師

B. 選音樂

C. 確定目標受眾與訊息

D. 收錄員工日常生活

✅ 答案：C

解析：明確受眾與訊息目標，是所有影音策略的根本。

---

44. YouTube 行銷成功的關鍵為？

A. 一次性發布影片即停止

B. 每支影片都超過 10 分鐘

C. 定期更新內容與優化標題

D. 關閉留言功能

✅ 答案：C

解析：穩定頻率更新與 SEO 優化，有助提升曝光與觀看率。

---

45. 影片內容的建議長度為？

A. 超過 15 分鐘以上

B. 1–3 分鐘為最佳區間

C. 僅限 30 秒內

D. 越長越好

✅ 答案：B

解析：多數觀眾在短時間內決定是否觀看完，1–3 分鐘能傳達重點又保留興趣。

---

46. 為什麼影片應加入字幕？

A. 為美觀用途

B. 為增加影片長度

C. 提高無聲觀看體驗並利於 SEO

D. 取代旁白配音

✅ 答案：C

解析：許多用戶在靜音狀況下觀看，字幕能增加理解度與使用便利性。

---

47. Instagram Reels/TikTok 的行銷策略是？

A. 拍攝靜態圖片集

B. 短影音結合熱門音樂與話題

C. 全用黑白濾鏡

國際專業認證協會 題庫 IPCA

D. 發布長篇說明影片

✅ 答案：B

解析：短影音＋熱門話題的搭配是 TikTok 與 Reels 成功的關鍵策略。

---

48. 影片中的 CTA（行動呼籲）作用為何？

A. 讓影片結尾更熱鬧

B. 引導觀眾採取下一步動作

C. 填滿字幕空間

D. 製造干擾吸引注意

✅ 答案：B

解析：CTA 是促使觀眾如點擊、訂閱、購買等重要行動的驅動機制。

---

49. 影片 SEO 優化應注意哪些？

A. 標題、描述、關鍵字與縮圖設計

B. 加長影片長度

C. 減少標籤使用

D. 禁用播放清單功能

國際專業認證協會 題庫 IPCA

✅ 答案：**A**

解析：影片 **SEO** 包括標題、說明、標籤與縮圖，是提升搜尋可見度的關鍵。

---

50. 影音行銷常見錯誤是？

A. 過度使用特效

B. 字幕太多

C. 忽略觀眾需求與目標設定

D. 沒有背景音樂

✅ 答案：**C**

解析：缺乏目標觀眾導向與內容策略，是影音行銷效果不彰的主因。

51. 影音內容在社群平台的互動優勢是？

A. 僅能做靜態呈現

B. 可與觀眾即時互動與留言

C. 不利於社群演算法曝光

D. 適合長篇教育內容為主

✅ 正確答案：**B**

解析：影音內容在社群平台具有高互動特性，能促進

國際專業認證協會 題庫 IPCI

留言與分享，提升觸及率。

---

52. 製作短影音時最重要的元素是？

A. 畫質

B. 開場前**5**秒的吸引力

C. 片尾**LOGO**動畫

D. 字幕字體設計

✅ 正確答案：**B**

解析：短影音的開場幾秒是吸引用戶停留的關鍵，決定是否繼續觀看。

---

53. 影音內容最適合達成哪種行銷目標？

A. 品牌建立與情感共鳴

B. 僅供內部教育訓練

C. 精準推銷某一特價產品

D. 搜尋引擎排名優化

✅ 正確答案：**A**

解析：影音能透過視覺與聲音傳遞情感，適合用於品牌形象建立。

國際專業認證協會 題庫 IPCI

---

54. 以下哪項是增加影片觸及率的有效方法？

A. 僅限會員觀看

B. 加入熱門標籤與標題關鍵字

C. 不放任何說明文字

D. 僅上傳到官方網站

✅ 正確答案：**B**

解析：使用熱門標籤與標題關鍵字能讓影片在搜尋與推薦中曝光。

---

55. 哪種內容形式較適合影音行銷推廣？

A. 技術白皮書

B. 商品開箱與實測影片

C. **PDF**技術手冊

D. 課程簡報下載

✅ 正確答案：**B**

解析：影音形式適合做產品開箱、實測與介紹，容易吸引潛在消費者。

國際專業認證協會 題庫 IPCI

56. YouTube縮圖設計的重點是？

A. 文字儘量少

B. 選用模糊圖像避免吸睛

C. 高對比色與明確主題焦點

D. 黑白風格為主

✅ 正確答案：**C**

解析：縮圖需在資訊流中脫穎而出，高對比與主題明確可吸引點擊。

---

57. 影音腳本規劃的主要作用是？

A. 減少拍攝時間與錯誤

B. 製作字幕

C. 製作**GIF**動畫

D. 測試聲音效果

✅ 正確答案：**A**

解析：腳本可清楚定義每一段內容，提升拍攝效率並減少重拍。

---

58. 使用者產生的影音內容（**UGC**）帶來何種好處？

國際專業認證協會 題庫 IPCT

A. 難以控制品牌形象

B. 成本高

C. 提高真實性與參與感

D. 不利於SEO

✅ 正確答案:C

解析:UGC提供真實用戶體驗,有助建立信任與參與感。

---

59. 影音行銷常見錯誤之一是?

A. 沒有說明影片內容主旨

B. 加入轉場特效

C. 使用自家品牌LOGO

D. 製作介紹產品的內容

✅ 正確答案:A

解析:影片若未清楚傳達主旨,將無法吸引用戶或達成行銷目標。

---

60. 哪一項影音元素最直接提升品牌記憶點?

A. 視訊解析度

B. 一致的**LOGO**與片頭動畫

C. 片尾音樂不統一

D. 混合多種風格的聲音特效

✅ 正確答案：**B**

解析：穩定一致的視覺與音效品牌元素能提升識別度與記憶性。

---

61. 哪類廣告屬於原生廣告？

A. 與內容整合、不干擾使用者的廣告

B. 電視廣告

C. 電子郵件促銷信

D. 跳出式廣告

✅ 正確答案：**A**

解析：原生廣告與頁面內容風格一致，不打擾使用者體驗，是現代常見的廣告形式。

---

62. 搜尋廣告最大優勢是？

A. 成本較低

B. 可精準曝光給有搜尋意圖的用戶

C. 可在社群平台展示

D. 適合品牌知名度建立

✅ 正確答案：B

解析：搜尋廣告可根據使用者的搜尋行為，鎖定潛在顧客，效率極高。

---

63. Facebook 廣告定向的核心技術是？

A. 用戶行為與興趣分析

B. 實體地點觀察

C. 隨機投放

D. 時間序列排序

✅ 正確答案：A

解析：Facebook 利用用戶的行為數據與興趣進行廣告定向，達成精準投放。

---

64. 重行銷廣告的最大特點是？

A. 完全不根據使用者行為

B. 僅限於社群媒體上使用

C. 對曾經訪問過網站的用戶再次曝光

國際專業認證協會 題庫 IPCA

D. 強制用戶點擊

✅ 正確答案：**C**

解析：重行銷技術可以針對過去造訪者，進行再次曝光，提高轉換機會。

---

65. Display 廣告（展示型廣告）最常見在哪裡？

A. 搜尋結果頁

B. 新聞網站與入口網站

C. 電子報中

D. 購物車頁面

✅ 正確答案：**B**

解析：展示型廣告常出現在第三方網站的版位中，如新聞網站、部落格等。

---

66. 廣告 **CTR**（點擊率）代表什麼？

A. 廣告吸引使用者點擊的比率

B. 廣告花費總金額

C. 使用者停留時間

D. 廣告展示的總次數

國際專業認證協會 題庫 IPCA

✅ 正確答案：**A**

解析：**CTR** 是點擊次數除以曝光次數，是衡量廣告吸引力的關鍵指標。

---

67. 提高 **Google Ads** 成效的方法之一是？

A. 增加廣告文字長度

B. 加強動畫設計

C. 設定負關鍵字排除不相關搜尋

D. 降低每日預算上限

✅ 正確答案：**C**

解析：負關鍵字能排除不符合目標的搜尋，減少無效曝光與點擊。

---

68. 影片廣告最常被用於哪種目的？

A. 內部報表製作

B. 客服教學

C. 品牌形象建立與活動宣傳

D. 僅用於**SEO**優化

✅ 正確答案：**C**

國際專業認證協會 題庫 IPCI

解析：影片廣告是視覺與情感傳遞的利器，最常用於品牌與活動的行銷。

---

69. 廣告 **A/B** 測試的目的為何？

A. 測試品牌忠誠度

B. 比較不同廣告版本的表現差異

C. 評估使用者年齡層

D. 測試影片長度是否過短

✅ 正確答案：**B**

解析：**A/B** 測試可幫助行銷人找出最有效的標題、圖像或訊息。

---

70. 哪一指標最能反映廣告實際效益？

A. 點讚數

B. 曝光量

C. 轉換率（**CVR**）

D. 訂閱人數

✅ 正確答案：**C**

解析：轉換率衡量從點擊廣告後實際進行購買、報名

等行為的比例，是評估效益的重要依據。

---

71. 為什麼數據視覺化對行銷團隊重要？

A. 提高網站速度

B. 增加流量

C. 方便理解資料與發現趨勢

D. 不影響決策流程

✅ 正確答案：**C**

解析：透過圖表與圖形化呈現，能更直覺地理解大量數據背後的含義。

---

72. 行銷儀表板的主要功能是？

A. 處理稅務報告

B. 統一管理廣告預算

C. 即時呈現關鍵績效指標（**KPI**）

D. 記錄社群留言內容

✅ 正確答案：**C**

解析：行銷儀表板有助即時掌握績效與調整行銷策略。

國際專業認證協會 題庫 IPCA

---

73. 最常用於網站流量分析的工具是？

A. Meta Business Suite

B. Google Analytics

C. Canva

D. Shopify Reports

✅ 正確答案：**B**

解析：**Google Analytics** 是行銷人最常使用的網站流量與轉換分析工具。

---

74. 若網站跳出率過高，建議改善方式是？

A. 增加廣告數量

B. 優化載入速度與內容品質

C. 增加頁面動畫

D. 減少轉換按鈕

✅ 正確答案：**B**

解析：跳出率高代表頁面可能無吸引力或載入速度慢，應從這些方面優化。

國際專業認證協會 題庫 IPCI

75. 數據分析最大的行銷貢獻是什麼？

A. 減少人力成本

B. 減少內容產出

C. 精準瞄準受眾並優化策略

D. 完全取代創意設計

✅ 正確答案：**C**

解析：數據分析能夠指引行銷方向，使策略更有效率與回報。

---

76. 若廣告 **CTR** 偏低，該如何改善？

A. 停止所有投放

B. 增加關鍵字堆疊

C. 改善廣告文案與圖片設計

D. 降低廣告預算

✅ 正確答案：**C**

解析：低點擊率可能代表廣告吸引力不足，應優化創意素材。

---

77. 使用 **Google Analytics** 設定轉換的方式為何？

國際專業認證協會 題庫 IPCA

A. 安裝 Facebook 像素

B. 建立目標事件與目標網址

C. 匯出資料表

D. 觀看競爭對手的網站

✅ 正確答案：B

解析：GA 可設定轉換目標與事件，追蹤使用者是否完成特定動作。

---

78. 分析社群貼文成效的關鍵指標為？

A. 貼文長度

B. 發文時間

C. 貼文互動率（留言、分享、點讚）

D. 廣告支出金額

✅ 正確答案：C

解析：互動率能顯示貼文是否引發回應，是內容成功與否的重要指標。

---

79. A/B 測試適用於哪些情境？

A. 網站改版

B. 電子報設計

C. 廣告圖文優化

D. 以上皆是

✅ 正確答案：**D**

解析：**A/B** 測試廣泛應用於任何需要優化行為轉換的元素中。

---

80. 數據分析的最終目的是？

A. 美化報表

B. 儲存更多資訊

C. 提供決策依據，提升行銷效益

D. 測試演算法好不好用

✅ 正確答案：**C**

解析：數據分析的最終目標是提升決策品質，增加投資報酬。

---

81. 為什麼行銷人需要進行數據分析？

A. 瞭解使用者行為與優化行銷決策

B. 取代廣告設計工作

C. 控制網站的版面設計

D. 只為撰寫報告用

✅ 正確答案：A

解析：數據分析可協助深入了解用戶行為與偏好，有助策略調整與效益提升。

---

82. 常見的數位行銷 KPI 指標不包括以下哪一項？

A. 轉換率

B. 平均停留時間

C. 廣告曝光數

D. 公司內部人事數

✅ 正確答案：D

解析：人事數不屬於行銷績效指標，KPI 通常為點擊率、轉換率等行為相關指標。

---

83. GA（Google Analytics）主要用途為？

A. 設計網站版面

B. 統計紙本問卷

C. 分析網站流量與轉換行為

國際專業認證協會 題庫 IPCI

D. 設計 Facebook 廣告

✅ 正確答案：C

解析：GA 是分析網站用戶來源、行為路徑與轉換效果的核心工具。

---

84. A/B 測試最適合應用在哪些情境？

A. 電子報標題、廣告按鈕、著陸頁面設計

B. 公司營收報表

C. 人事招募

D. 公司內部報告編輯

✅ 正確答案：A

解析：A/B 測試能有效比較兩種以上版本的行銷元素效果差異。

---

85. 優化行銷策略時，第一步應該做什麼？

A. 修改所有廣告素材

B. 先從數據中發現問題所在

C. 增加曝光數量

D. 降低預算成本

國際專業認證協會 題庫 IPCA

✅ 正確答案：**B**

解析：策略優化的前提是先明確知道問題根源，數據能提供依據。

---

86. 一個成功行銷案例通常具備什麼特徵？

A. 強調創新與使用者價值導向

B. 依靠價格戰

C. 完全依賴傳統媒體

D. 將預算全部用於影片製作

✅ 正確答案：**A**

解析：成功行銷強調創新、用戶體驗與價值內容，才能產生共鳴與轉換。

---

87. Airbnb 的行銷策略成功關鍵為何？

A. 使用電視廣告推播

B. 與大型旅行社合作

C. 透過用戶故事與社群分享建立信任

D. 主打最低價保證

✅ 正確答案：**C**

國際專業認證協會 題庫 IPCA

解析：**Airbnb** 透過用戶內容與真實經驗，在社群中建立信任與品牌形象。

---

88. Nike 的網路行銷策略特色是？

A. 重視情感訴求與社群互動

B. 主打傳統廣告

C. 僅透過網站販售

D. 忽略用戶聲音

✅ 正確答案：**A**

解析：**Nike** 善於運用品牌情感與社群參與來加強品牌忠誠度。

---

89. Coca-Cola 的全球行銷策略成功關鍵是？

A. 請名人拍短片

B. 傳遞一致且情感導向的品牌故事

C. 選擇區域市場投放不同內容

D. 僅限節日行銷

✅ 正確答案：**B**

解析：可口可樂在全球各地傳遞相同的情感品牌故事

國際專業認證協會 題庫 IPCA

，使品牌記憶深刻。

---

90. Netflix 如何運用數據進行行銷？

A. 僅做價格促銷

B. 重複推薦熱門片

C. 根據影片評分做推薦

D. 利用觀看行為推薦個人化內容

✅ 正確答案：**D**

解析：**Netflix** 利用用戶觀看歷史分析，提供精準的個人化推薦，提高用戶黏著度。

---

91. 如何根據數據優化內容行銷？

A. 對每一種內容一視同仁

B. 分析受歡迎的主題與形式，再強化相關內容

C. 以美術風格為主

D. 忽略低成效內容

✅ 正確答案：**B**

解析：依據數據回饋了解哪種內容最受歡迎，再重點投資與優化是有效策略。

國際專業認證協會 題庫 IPCA

---

92. 常見的社群數據分析工具包括？

A. Meta Insights、Hootsuite Analytics

B. Adobe Photoshop

C. ChatGPT

D. Excel 整理手動資料

✅ 正確答案：**A**

解析：**Meta Insights、Hootsuite Analytics** 等工具能即時追蹤社群貼文成效與互動。

---

93. 提升網站轉換率的有效策略是？

A. 增加影片長度

B. 提高商品價格

C. 簡化購物流程並優化 **CTA** 設計

D. 減少優惠內容

✅ 正確答案：**C**

解析：減少購物步驟、優化「行動呼籲」的設計能有效提高完成交易的比率。

國際專業認證學會 TIPCI 題庫

94. 成功品牌通常如何建立忠誠度？

A. 高額獎勵

B. 經常降價促銷

C. 長期提供價值並傾聽顧客需求

D. 避免用戶反饋

✅ 正確答案：**C**

解析：品牌要透過價值、互動與服務建立長期關係，才能提高忠誠度。

---

95. 如何降低數位行銷投資風險？

A. 押寶單一平台

B. 小規模測試與數據導向決策

C. 仿照競爭對手策略

D. 無需分析任何成效

✅ 正確答案：**B**

解析：透過測試與數據觀察先行評估行銷成果，再做擴大投資是有效風險控管方式。

---

96. 哪一種資料最能真實反映使用者需求？

國際專業認證協會 題庫 IPCA

A. 問卷填寫意見

B. 品牌好感度分數

C. 行為數據（如點擊、停留、滑動）

D. 社群帳號關注數

✅ 正確答案：C

解析：實際行為（點擊、停留等）才是用戶實際興趣與需求的真實反映。

---

97. 行銷策略未奏效的常見原因是？

A. 沒開會

B. 廣告預算太少

C. 影片沒加LOGO

D. 目標不明、忽略用戶需求或執行不當

✅ 正確答案：D

解析：策略失敗多源於目標不清或對用戶需求理解不足，導致錯誤執行。

---

98. 如何判斷行銷活動是否成功？

A. 是否達成事前設定的KPI

國際專業認證協會 題庫 IPCA

B. 影片拍得好不好

C. 是否請網紅合作

D. 有沒有按時發佈

✅ 正確答案：**A**

解析：成功的行銷需回歸成效指標如轉換率、點擊率與投資報酬率（**ROI**）來判斷。

99.「跳出率」代表什麼？

A. 用戶完成購買後離開

B. 用戶進入頁面後未互動即離開

C. 使用者點選廣告後立刻關閉

D. SEO排名下降的指標

✅ 正確答案：**B**

解析：跳出率高代表用戶沒有進一步行為，顯示內容未能吸引。

---

100. 什麼技術最適合用來做個人化內容推薦？

A. Excel 計算

B. 人工客服推薦

C. 人工智慧(**AI**)與機器學習

D. 靠社群票選

✅ 正確答案:**C**

解析:**AI**與機器學習可即時分析使用者行為並推薦符合其興趣的內容,提升轉換。

國際專業認證學會 TIPCI 題庫