				æ	/-		<u>/∸</u>	
				廣	告		信	
					中區郵政			
				第	1 4	9	1 號	
	640							
	雲林縣斗六市大學路三段 123 號 國立雲林科技大學企業管理技術研究所							
	趙	琪	教授	收				

-------請沿虛線對折並釘妥後,直接投入郵筒即可,謝謝!---------

★本問卷請交由貴公司負責廣告、行銷或企劃部門主管或經辦人員填寫。謝謝!

女士

親愛的 您好:

先生

本研究旨在了解貴公司和廣告代理商之間的互動行為和管理方式。貴公司經營績效卓越,為同業中之佼佼者,若能提供資料將對本研究助益良多,故不揣冒昧打擾,懇請撥冗填答下列問卷。

本問卷採不計名方式,所得之資料將只用於學術研究,絕不外流或移 作它用,請安心作答。本問卷問項不多,僅須花費 5 分鐘即可完成。

請填答完畢之後儘速回卷,謝謝您!

敬祝

鴻圖大展

國立雲林科技大學企研所 指導教授 趙 琪 博士 碩士班研究生 林正士 敬上

第一部分:本部分主要希望了解,貴公司目前對於廣告代理商,採用何種管理方式,本問題 均不對任何管理方式作價值判斷與批評,僅陳述事實情況即可。

- 1.貴公司對廣告代理商之工作人員和執行任務方式,規定必須由貴公司指定,而不得由廣告代理商自行安排。
- 2. 貴公司要求廣告代理商要提供廣告製作的報告、預算及進度等相關報表。
- 3.貴公司以廣告代理商的行為配合度(例如:會 議、進度、資訊提供等)做為重要的獎酬依據。
- 4.貴公司要求廣告代理商提供一些和廣告製作無關的資訊或從事和廣告無關的活動。
- 5.貴公司以廣告效果為獎酬依據。
- 6.如果廣告效果很好或達到預定的目標,則貴公司會給廣告代理商實質的獎勵(例如:績效獎金、紅利)。
- 7.貴公司關切廣告代理商對貴公司企業文化和形 象(例如:經營理念、領導人風格等)的認同或了 解程度。
- 8. 貴公司會傳遞公司文化與經營理念給合作之 廣告代理商,使其行為遵循或尊重貴公司的企 業文化。
- 9. 貴公司經常向合作之廣告代理商強調貴公司對其很重視,並盡力使雙方關係信任與穩定。
- 10. 貴公司會以長期互惠式合作來維繫和廣告代理商之合作關係。

- 1 廣告代理商的生產和服務品質很難控制。
- 2必須花費很多人力或時間監督合作廣告代理商 之作業。
- 3.必須要求合作之廣告代理商提供很多管理報 表。
- 4.廣告效果很難衡量。
- 5. 廣告效果受很多外在因素影響。
- 6貴公司對市場商品偏好之變化難以掌握。
- 7貴公司所銷售之商品市場需求非常穩定。
- 8.若貴公司的廣告效果不佳,會嚴重損害貴公司 形象。
- 至消費者對貴公司的廣告不喜歡,可能也不願再購買貴公司的商品。
- 10. 貴公司對廣告效果不佳所必須承擔的風險(例如:產品銷售額不佳、企業形象損害)很大
- 11. 貴公司與廣告代理商對「廣告效果」(例如: 銷售額、知名度、偏好率)的評估上有認知差 距。
- 12. 貴公司與廣告代理商對「廣告製作」(例如: 創意、媒體、廣告代言人、拍攝方式等)的方 式或內容有認知差距。
- 13. 貴公司與廣告代理商對「人員配置、預算、進度」等和廣告製作有關資訊之取得,在內容和 方式上有認知上的差距。
- 14. 貴公司在找尋廣告代理商或和代理商合作過程中,需要花費很多人力或時間進行溝通。
- 15. 貴公司會對合作的廣告代理商進行產品知識 或企業經營理念的傳遞溝通。

- 16 貴公司的商品只會找尋一家廣告代理商合作。
- 17. 廣告代理商可能會虛報廣告製作費以圖利自己
- 18. 若廣告代理商有投機行為(例如:轉包、虛報廣告 製作費、媒體退佣或其他投機行為)發生,貴公司 會蒙受重大損失。
- 19. 貴公司和合作之廣告代理商經常因非預期之情境 或事件(例如:國外母公司政策、行銷策略改變等) 而中斷合作關係。
- 20. 廣告代理商市場競爭激烈,且貴公司很容易找尋替代之廣告代理商。
- 21. 與貴公司合作之廣告代理商有良好的專業能力
- 22 要找到符合貴公司期望的廣告代理商較為困難

第三部分:基本資料

1.貴公司屬於那一種行業

食品飲料業 汽車業 製藥業 電子家電業 紡織服飾業家庭衛生用品業 美容化妝品業 流通業 百貨業金融保險業 休閒娛樂業 書報出版業 航空服務業其他_____

2貴公司 1997 年之營業額為 萬元(新台幣)

3.貴公司 1997 年之廣告支出為 萬元(新台幣)

4貴公司和目前合作的廣告代理商合作的歷史有幾年?

問卷到此結束,再次謝謝您的幫助! 請沿線三折並釘妥後,直接投入郵筒即可!