

1과목 : 유통물류일반

1. 기업의 단기 자금조달 방식으로 옳지 않은 것은?

- ① 채권발행 ② 기업 간 신용
③ 약속어음 ④ 팩토링
⑤ 기업어음

2. 산업통상자원부장관은 유통산업의 발전을 위하여 유통산업발전의 기본방향 등이 포함된 유통산업발전기본계획을 5년마다 수립하고, 이 기본계획에 따라 매년 시행계획을 세워야 한다. 계획과 시행계획에 포함되는 내용으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 유통산업의 국내외 여건 변화 전망
② 유통산업의 지역별·종류별 발전 방안
③ 대규모점포와 전통시장 사이의 건전한 상거래질서의 유지 방안
④ 중소유통기업의 구조개선 및 경쟁력 강화 방안
⑤ 유통전문인력·부지 및 시설 등의 수급(需給) 변화에 대한 전망

3. 유통기업이 글로벌화 전략을 추구할 경우, 시장 거래, 중간적 거래, 위계적 거래의 세 가지 조직적 측면에서 대안이 있다. 조직적 측면의 대안 중 성격이 다른 하나는 무엇인가?

- ① 인수 ② 합작투자
③ 지분제휴 ④ 비지분제휴
⑤ 라이선싱

4. 제조업자가 유통경로 구성원에 대한 성과를 평가할 경우, 평가의 자료 범위와 이에 미치는 영향요인에 관한 기술 중 가장 옳지 않은 것은?

- ① 선택적 유통을 하는 제조업자는 종합적인 성과를 평가할 수 있는 넓은 범위의 자료를 제공받을 수 있다.
② 제품이 복잡할수록 평가의 범위가 넓어질 것이다.
③ 제품시장점유율이 낮은 제조업자는 경로구성원들에 대한 종합적인 성과평가를 실시하기가 쉽다.
④ 중간상을 통해서 모든 제품을 판매하는 제조업자는 매우 포괄적인 평가를 상세히 할 것이다.
⑤ 경로 구성원에 대한 제조업자의 통제 정도가 높으면 통합적인 평가를 수행할 수 있다.

5. 전자상거래 및 통신판매 등에 의한 재화 또는 용역의 공정한 거래에 관한 사항을 규정함으로써 소비자의 권익을 보호하고 시장의 신뢰도를 높여 국민경제의 건전한 발전에 이바지함을 목적으로 하는 법은?

- ① 전자문서 및 전자거래기본법
② 할부거래에 관한 법률
③ 전자상거래 등에서의 소비자보호에 관한 법률
④ 유통산업발전법
⑤ 전통시장 및 상점가 육성을 위한 특별법

6. ()안에 들어갈 용어로 옳은 것은?

(ㄱ)란 지리적 영역단위당 구매자의 수를 말하고, (ㄴ)란 생산자로부터 소비자까지의 물리적 거리차이를 말한다.

- ① ㄱ : 시장밀도(market density)
ㄴ : 시장크기(market size)

- ② ㄱ : 시장크기(market size)
ㄴ : 시장지리(market geography)

- ③ ㄱ : 시장지리(market geography)
ㄴ : 시장밀도(market density)

- ④ ㄱ : 시장밀도(market density)
ㄴ : 시장지리(market geography)

- ⑤ ㄱ : 시장크기(market size)
ㄴ : 시장밀도(market density)

7. 다음의 자료를 토대로 계산한 경제적주문량(EOQ)이 200상자라면 연간 단위당 재고유지 비용은 얼마인가?

연간제품수요량 : 10,000개
1회당 주문비용 : 200원

- ① 100 ② 200
③ 300 ④ 400
⑤ 500

8. 소매업 경영측면에서 '무엇을 팔 것인가'를 고민하는 업종중 심적 점포에서 '어떻게 팔 것인가'를 고민하는 업태 중심적 점포로 변화하는 현상에 관련된 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 상품을 보는 관점이 생산자 측면에서 소비자 측면으로 변화하는 것이다.
② 상품의 수납 및 배포보다 새로운 생활 가치에 대한 창조 및 제안을 중시하는 것으로 변화하는 것이다.
③ 제조기업으로부터 상품을 제공받고 소비자에게 전달하는 형식의 동태적인 점포에서 새로운 가치를 창조하고 제안하는 형식을 취하는 정태적인 점포로 이미지 변화를 하고 있다.
④ 상품 자체가 지니고 있는 가치보다 소비자의 요구와 기호를 중시하는 것으로 변화하는 것이다.
⑤ 일정한 상태로 머물러 있기보다 시장의 변동에 능동적으로 대응하는 것으로 변화하는 것이다.

9. 소매업체의 가격전략 중 고저(high-low) 가격결정 전략에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 광고와 운영비를 절감할 수 있다.
② 가격차별화를 통해 수익이 증가할 수 있다.
③ 가격에 민감한 고객을 유인할 수 있다.
④ 낮은 가격 제공과 함께 시연, 경품 제공 등을 실시하기도 한다.
⑤ 지불능력이 많은 고객에게는 상대적으로 높은 가격에 판매할 수 있다.

10. 소매업체에서 사용하는 성과척도 중 상품관리와 관련된 지표로 옳지 않은 것은?

- ① 재고수준 ② 광고비
③ 순매출액 ④ 점포면적
⑤ 재고회전

11. 소매업체들이 해외 시장으로 진입하는 방식에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 직접투자의 경우 높은 수준의 투자를 요구하지만 높은 잠재적 수익을 가진다.
② 전략적 제휴는 독립 기업들 사이의 공동관계를 말한다.
③ 합작투자의 경우 진입하는 소매업체는 그 지역 현지 소매업체와 자원을 공동으로 이용하게 된다.

- ④ 프랜차이즈의 경우 위험은 낮으나 높은 투자를 요구하기에 이익실현성이 감소한다.
- ⑤ 직접투자의 경우 소매업체가 운영에 대한 완전한 통제권을 가진다.
12. 유통은 상류(상적물류)와 물류(물적유통)로 분류되는데 이에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?
- ① 상류는 매매계약 등의 거래의 흐름을 의미하고 물류는 물자의 흐름을 의미한다.
- ② 물류는 상류의 파생기능을 수행한다.
- ③ 상류와 물류는 고도의 긴밀한 협력관계를 필요로 하고, 상호보완적인 관계이므로 원활한 커뮤니케이션을 요한다.
- ④ 물류합리화의 일환으로 상류와 물류의 분리운영이 제시되고 있다.
- ⑤ 상물분리는 배송센터나 공장에서 하고 있던 물류활동을 지점이나 영업소에서 집중적으로 수행하는 것을 말한다.
13. A소매업체는 전국에 200여개의 점포에서 B공급업체의 상품을 판매하고 있는데, 이 상품이 잘 팔리지 않아 진열대에서 제거할지 말지 고민하고 있다. 그리고 B공급업체와 경쟁관계에 있는 C공급업체가 A소매업체의 점포에 상품공급을 원하는 상황이다. 이런 경우, A소매업체가 C공급업체의 입점 욕구를 수용하는 동시에 잘 팔리지 않은 B공급업체의 상품을 C공급업체를 통해서 일시에 해결할 수 있는 방법은?
- ① 입점비(slotting allowances) ② 역청구(chargebacks)
- ③ 거래거절(refusals to deal) ④ 역매입(buybacks)
- ⑤ 구속적 계약(tying contracts)
14. 창고관리시스템 (WMS : Warehouse Management System)에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?
- ① WMS는 창고내의 재고관리를 비롯하여 발주, 입고, 피킹(picking) 등의 물류활동에 관한 정보를 실시간으로 획득하여 신속한 의사결정을 내릴 수 있도록 하는 시스템이다.
- ② WMS는 화물의 입출고관리, 재고관리, 보관위치관리, 출고지시, DPS(Digital Picking System), DAS(Digital Assort System) 등으로 구성된다.
- ③ WMS는 정확한 재고관리, 정확하고 효율적인 피킹작업, 보관의 효율화, 정확한 포장작업 및 효율성향상 등을 목적으로 한다.
- ④ WMS의 보관위치관리방식 중 고정위치(fixed location)관리는 지정된 랙이나 구역에 지정된 상품만 보관하는 방법으로서, 해당구역에는 항상 상이한 상품이 보관된다.
- ⑤ WMS의 DPS(Digital Picking System)는 랙이나 보관 장소에 설치된 점등장치를 통해 물품의 보관구역을 알려주고 출고물품이 몇 개인지 알려주는 시스템이다.
15. 물류와 고객서비스에 대한 내용으로 가장 옳지 않은 것은?
- ① 재고수준이 낮아지면 고객서비스가 좋아지므로 서비스 수준의 향상과 추가재고 보유비용의 관계가 적절하지 고려해야 한다.
- ② 주문을 받아 물품을 인도할 때까지의 시간을 리드타임이라고 한다면 리드타임은 수주, 주문처리, 물품준비, 발송, 인도시간으로 구성된다.
- ③ 리드타임이 길면 구매자는 그동안의 수요에 대비하기 위해 보유재고를 늘리게 되므로 구매자의 재고비용이 증가한다.
- ④ 효율적 물류관리를 위해 비용의 상충(trade-off)관계를 분석하고 최상의 물류서비스를 선택할 수 있어야 한다.

- ⑤ 동등수준의 서비스를 제공할 수 있는 대안이 여럿있을 때 그 중 비용이 최저인 것을 선택하는 것이 물류관리의 과제 중 하나이다.

16. ()안에 들어갈 용어를 순서대로 올바르게 나열한 것은?

- (ㄱ) : 특정한 목적을 달성하기 위해서 희생되거나 포기된 자원이다.
- (ㄴ) : 주어진 원가대상과 관련된 원가로서 그 원가 대상에 추적 가능한 원가이다.
- (ㄷ) : 주어진 원가대상과 관련된 원가이지만 그 원가 대상에 추적할 수 없는 원가이다. 그 리하여 원가배부과정을 통해 원가집적대상에 귀속된다.
- (ㄹ) : 활동이나 조업도의 총 수준과 관련해서 원가 총액이 비례적으로 변동하는 원가이다.

- ① ㄱ: 원가, ㄴ: 간접원가, ㄷ: 직접원가, ㄹ: 변동원가
- ② ㄱ: 원가, ㄴ: 직접원가, ㄷ: 간접원가, ㄹ: 변동원가
- ③ ㄱ: 원가, ㄴ: 고정원가, ㄷ: 간접원가, ㄹ: 직접원가
- ④ ㄱ: 가격, ㄴ: 고정원가, ㄷ: 비추적원가, ㄹ: 비례원가
- ⑤ ㄱ: 가격, ㄴ: 추정원가, ㄷ: 비추적원가, ㄹ: 비례원가

17. () 안에 들어갈 용어를 순서대로 올바르게 나열한 것은?

- (ㄱ)물류는 물류활동에 있어서 계속적으로 사용되는 컨테이너, 파렛트, 빈용기 등의 사용을 위한 (ㄱ)활동과 관련된 물류활동이다.
- (ㄴ)물류는 원자재와 제품의 포장재 및 수배송 용기 등을 매립 또는 소각 등과 같이 (ㄴ)하기 위한 물류활동이다.

- ① ㄱ : 반품, ㄴ : 조달 ② ㄱ : 회수, ㄴ : 생산
- ③ ㄱ : 반품, ㄴ : 회수 ④ ㄱ : 회수, ㄴ : 판매
- ⑤ ㄱ : 회수, ㄴ : 폐기

18. 정량주문법과 정기주문법에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

- ① 수량할인을 기대하기 힘들 때는 정기주문법이 합당하다.
- ② 계절에 따라 수요의 변동폭이 클 때는 정기주문법이 합당하다.
- ③ 재고수준을 자동적으로 유지하지 못할 때는 정량주문법이 합당하다.
- ④ 용도의 공통성이 높고 사용빈도가 많으며 매일 일정한 비율로 소비되는 물품인 경우에 정량주문법이 합당하다.
- ⑤ 경제적 재주문점을 계산하기가 용이하고 이를 활용하는 것이 재고관리에 더욱 유리할 때는 정량주문법이 합당하다.

19. 아래 내용은 무엇에 대한 설명인가?

제품에 부착하는 태그(tag)에 생산, 유통, 보관, 소비의 전 과정에 대한 정보를 담고 자체 안테나를 갖추어 리더(reader)기가 이 정보를 읽고 인공위성이나 이동통신망과 연계하여 정보시스템과 통합 사용할 수 있게 하는 것을 말한다.

- ① Bar code
- ② POS(Point of Sale) system
- ③ KAN(Korean Article Number)
- ④ EDI(Electronic Data Interchange)
- ⑤ RFID(Radio Frequency Identification)

20. 물류는 고객서비스와 직결된다. 고객서비스는 거래전 요소, 실제거래 요소, 사후적 거래 요소로 나누어진다. 다음 중 고객서비스의 사후적 거래요소에 속하는 것은?

- ① 설치, 보증, 수리 ② 시스템의 정확성
- ③ 명문화된 고객서비스 정책 ④ 주문의 편리성
- ⑤ 신속한 선적

21. 단위적재시스템(Unit Load System)의 단점에 해당하는 것은?

- ① 하역인력이 늘어난다.
- ② 넓은 통로를 갖춘 큰 창고가 필요하다.
- ③ 작업의 표준화, 규격화가 어렵다.
- ④ 검수가 용이하지 않다.
- ⑤ 하역시간이 길어진다.

22. 머천다이징을 가격 중심과 비가격 중심으로 나누었을 때, 비가격 중심의 머천다이징 특징을 설명한 것으로 옳은 것은?

- ① 투자삭감, 원가절감을 중요시 한다.
- ② 재고관리, 유통비용 분야의 비용을 절감하고자 한다.
- ③ 인스토아 머천다이징 등을 강조한다.
- ④ 할인점, 카테고리킬러 등의 기본 머천다이징이다.
- ⑤ CRM보다는 SCM을 더욱 중요시한다.

23. QR(Quick Response)시스템에 대한 내용으로 옳지 않은 것은?

- ① SCM보다는 주로 CRM과 연계되어 있다.
- ② EAN, POS, EDI 등의 정보기술을 활용한다.
- ③ 섬유, 의류산업에서 활용되고 있다.
- ④ 생산업체와 유통업체의 유기적인 상호협력력이 필요하다.
- ⑤ 제품 공급사슬상의 효율성 극대화 및 소비자 만족 극대화를 위한 것이다.

24. 아래 박스안의 채찍효과를 극복하는 방법으로 옳은 것은?

채찍효과란 정보전달의 지연, 왜곡 및 확대현상으로 일반소비자로부터 주문 및 수요의 변동이 일어났을 때 이에 대한 정보가 소매상, 도매상, 유통센터 등을 거슬러 전달되는 과정에서 발생하는 현상을 말한다.

- ① 잦은 가격정책의 변화
- ② 대량 일괄 주문
- ③ 유통주체간의 독립성 강화
- ④ 공급사슬상의 수요 및 재고정보 공유
- ⑤ 각 유통단계별 개별적 수요예측

25. 아래에서 설명하는 이론은 무엇인가?

- 종업원들의 참여는 생산성 향상의 중요 요인이다.
- 종업원의 통제는 함축적이고 비공식적이다.
- 종업원들은 신뢰와 협동을 장려하는 문화에서 보다 나은 성과를 보인다.

- ① X이론 ② Y이론
- ③ Z이론 ④ W이론
- ⑤ 강화이론

2과목 : 상관분석

26. 상관분석에 이용할 수 있는 회귀분석 모형에 관한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 소매점포의 성과에 영향을 미치는 요소들을 파악하는데 도움이 된다.
- ② 모형에 포함되는 독립변수들은 서로 상관성이 높아야 좋다.
- ③ 성과에 영향을 미치는 영향변수에는 점포특성과 상관내 경쟁수준 등이 포함될 수 있다.
- ④ 성과에 영향을 미치는 영향변수에는 상관내 소비자들의 특성이 포함될 수 있다.
- ⑤ 회귀분석에서는 표본의 수가 충분하게 확보되어야 한다.

27. 아파트단지내 상가의 특성을 설명한 것으로 옳지 않은 것은?

- ① 일정한 고정고객을 확보하여 꾸준한 매출이 가능하다는 장점이 있다.
- ② 단지의 세대수가 수요의 크기에 영향을 미친다.
- ③ 주부의 가사부담을 덜어줄 수 있는 아이템이 유리하다.
- ④ 일반적으로 외부고객을 유입하기 어려워 상권의 한정성을 갖는다.
- ⑤ 일반적으로 대형, 중형, 소형순으로 평형이 클수록 상가 활성화에 더 유리하다.

28. 신규점포 또는 기존점포에 대한 상관분석의 장점으로 옳지 않은 것은?

- ① 소비자의 인구통계학적 특성들을 파악하여 소매전략 수립에 도움을 준다.
- ② 상관내 소비자를 상대로 하는 촉진활동의 초점이 명확해질 수 있다.
- ③ 기존 점포의 이전(이동)이나 규모변경(면적확대, 면적축소)으로 인한 매출변화를 예측할 수 있다.
- ④ 공급체인관리(SCM)를 개선하여 물류비용을 절감할 수 있는 정보를 얻을 수 있다.
- ⑤ 해당 지역에서 특정 체인 소매업자에 의해 운영될 수 있는 적절한 점포 수를 파악할 수 있다.

29. 시장확장잠재력을 평가하는 모형에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 시장이 미래에 신규수요를 창출할 수 있는 잠재력을 반영하는 지표이다.
- ② 소매포화지수의 부족함을 보완하여 시장의 상태를 보다 명확하게 판단할 수 있다.
- ③ 소매포화지수가 높고 시장확장잠재력이 낮으면 미래에 매우 매력적인 시장이 된다.

- ④ 지역 내 고객의 다른 시장 지출액을 활용하면 우리시장의 잠재력을 확인할 수 있다.
- ⑤ 소매포화지수와 시장확장잠재력이 모두 낮으면 신규점포의 진출을 고려하지 않는다.
30. 실무적인 관점에서 볼 때 상권분석의 목적으로 옳지 않은 것은?
- ① 임대료 평가 기준 마련 ② 지역내 가구수 파악
- ③ 매출추정의 근거 확보 ④ 업종 선택의 기준 마련
- ⑤ 마케팅 전략 수립에 활용
31. 기존 점포 상권의 공간적 범위를 파악하기 위해 고객이나 거주자로부터 자료를 수집하여 분석하는 조사기법과 관련성이 가장 먼 것은?
- ① 점두조사
- ② 내점객조사
- ③ 지역표본추출조사
- ④ 체크리스트법
- ⑤ CST(Customer Spotting Technique) map
32. 입지를 선정하기 위한 기준을 설명하고 있는 내용으로 옳지 않은 것은?
- ① 입지는 장기적으로 재원을 투자해야 하므로 인구의 증가, 고용률 등을 분석하게 된다.
- ② 소매입지분석은 잠재적 성장률이 향후 수요와 점포판매에 미치는 영향을 분석한다.
- ③ 다른 기업과의 경쟁정도는 입지선정에 있어 중요한 요소이다.
- ④ 인구의 수준, 성장, 경쟁 중 한 가지만 명확히 분석하면 합리적인 해당 상권정의가 가능하다.
- ⑤ 점포의 운영비용은 지역의 특성, 경쟁점포의 존재, 규제 등에 의해 영향을 받는다.
33. 아래의 상권분석 모델 중에 다수의 상업시설 이용 시 상업시설의 규모와 상업시설까지 걸리는 시간거리를 중심으로 상업시설의 흡인력을 계산하는 모델은?
- ① 레일리(Reilly) 모델 ② 컨버스(Converse) 모델
- ③ 허프(Huff) 모델 ④ 회귀분석 모델
- ⑤ 셰어(Share) 법
34. 식당이 많이 몰려있는 곳에 술집이나 커피숍들이 있다든지, 극장이 주위에 식당들이 많이 밀집해 있는 것은 다음 중 어느 입지원칙이 적용된 것이라 할 수 있는가?
- ① 접근가능성 원칙 ② 점포밀집 원칙
- ③ 보충가능성 원칙 ④ 동반유인 원칙
- ⑤ 고객차단 원칙
35. 소규모 소매점포의 상권단절요인에 일반적으로 해당하지 않는 것은?
- ① 폭 100m의 하천 ② 왕복 2차선 도로
- ③ 운동장만 있는 체육공원 ④ 담으로 둘러싸인 공장
- ⑤ 지상을 지나는 철도
36. 넬슨(Nelson)의 입지선정 원칙에서 서로 보완관계에 있는 점포가 인접해 고객의 흡인력을 높일 수 있는 가능성과 동종 상품을 취급하는 점포 등 유사한 점포들이 인접되어 있는 경우 소비자에 대한 흡인력을 극대화할 수 있는 가능성을 순서대로 나열한 것은?
- ① 누적적 흡인력, 경쟁 회피성
- ② 경쟁 회피성, 접근 가능성
- ③ 양립성, 누적적 흡인력
- ④ 접근 가능성, 경쟁 회피성
- ⑤ 누적적 흡인력, 양립성
37. Christaller의 중심지이론에서 그 이론을 전개하기 위해 제시한 전제조건으로 옳지 않은 것은?
- ① 소비자는 자신의 수요를 충족시키기 위해 최근린(最近隣)의 중심지를 찾는다.
- ② 모든 방향에서 교통의 편리한 정도가 동일하다.
- ③ 중심지는 그 배후에 행정, 서비스 기능을 수행하기 위해 고지대에 입지한다.
- ④ 평야지대에 인구가 균등하게 분포되어 있다.
- ⑤ 운송비는 거리에 비례하고 운송수단은 동일하다.
38. 레일리(Reilly)의 소매인력법칙과 관련한 설명으로 옳지 않은 것은?
- ① 뉴턴(Newton)의 중력법칙을 상권분석에 활용한 것이다.
- ② 도시규모가 클수록 주변의 소비자를 흡인하는 매력도가 커진다고 가정한다.
- ③ 쇼핑시 주변도시의 매력도는 이동거리의 제곱에 반비례한다고 가정한다.
- ④ 광역상권의 경쟁상황에서 쇼핑센터의 매출액 추정에도 활용할 수 있다.
- ⑤ 거리, 인구 뿐만 아니라 매장면적, 가격 등 최소한의 변수를 활용할 수 있다.
39. 유동인구 조사를 통해 유리한 입지조건을 찾을 때 적합하지 않은 것은?
- ① 교통시설로부터의 쇼핑동선이나 생활동선을 파악한다.
- ② 주중 또는 주말 중 조사의 편의성을 감안하여 선택적으로 조사한다.
- ③ 조사시간은 영업시간대를 고려하여 설정한다.
- ④ 유동인구의 수보다 인구특성과 이동방향 및 목적 등이 더 중요할 수도 있다.
- ⑤ 같은 수의 유동인구라면 일반적으로 출근동선보다 퇴근동선에 위치하면 유리하다.
40. 「유통산업발전법」에서는 대형점포 등과 중소유통업의 상생발전을 위하여 필요하다고 인정하는 경우, 대형마트 등에 대한 영업시간 제한이나 의무휴업일 지정을 규정하고 있다. 그 내용과 상관없는 것은?
- ① 시장·군수·구청장 등은 오전 0시부터 오전 10시까지의 범위에서 영업시간을 제한할 수 있다.
- ② 시장·군수·구청장 등은 매월 이틀을 의무휴업일로 지정하여야 한다.
- ③ 동일 상권내에 전통시장이 존재하지 않는 경우에는 위의 내용이 적용되지 아니한다.
- ④ 영업시간 제한 및 의무휴업일 지정에 필요한 사항은 해당 지방자치단체의 조례로 정한다.
- ⑤ 의무휴업일은 공휴일 중에서 지정하되, 이해당사자와 합의를 거쳐 공휴일이 아닌 날을 의무휴업일로 지정할 수 있다.
41. Huff모형, MNL모형 등 공간상호작용모델에 관한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?
- ① 공간상호작용이란 개념은 지리학분야에서 유래되었다.

- ② 공간상의 지점들 간 모든 종류(사람, 물품, 돈 등)의 흐름을 공간상호작용이라 한다.
- ③ 통행거리 등 영향변수의 민감도계수는 상황에 따라 변화하지 않는다.
- ④ 소비자에게 인지되는 효용이 클수록 그 점포가 선택될 가능성이 커진다.
- ⑤ 소비자의 점포선택행동을 확률적 현상으로 인식한다.
42. A와 B라는 두 쇼핑센터가 있다고 가정하고 각 쇼핑센터에 대한 정보는 다음 상자 안의 내용과 같을 때, 잠재매출이 더 큰 쇼핑센터와 그 쇼핑센터의 잠재매출액으로 올바르게 나열된 것은?

정보(A,B 장소에 대한 평가)	A	B
15분 내의 거리에 거주하는 인구	12,000명	15,000명
상권 내 가게 중 15세 이하 어린이 비율	70%	20%
쇼핑센터의 면적	25,000	20,000
거리에서 볼 수 있는지의 여부	볼 수 있음	보이지 않음
센터 내 대형할인매장의 존재여부	없음	있음

세부 영향 내용

- 15분 이내의 거리에 거주하는 주민이 많으면 많을수록 좋으며 1인당 200원의 가치가 있다.
- 가게 내 15세 이하의 어린이 비율이 높을수록 매출이 증가하며 10%당 10만원의 가치가 있다.
- 쇼핑센터의 면적이 넓을수록 면적당 10원의 가치가 있다.
- 거리에서 보이는 경우 월 20만원의 매출증가가 가능하다고 본다.
- 쇼핑센터 내 대형할인매장이 있으면 월 30만원의 매출 증가가 가능하다.

- ① A쇼핑센터, 355만원
 ② A쇼핑센터, 985만원
 ③ B쇼핑센터, 370만원
 ④ B쇼핑센터, 550만원
 ⑤ 동일한 잠재매출액이 계산된다. A, B 모두 동일하다.
43. 점포의 신축을 계획하고 있다. 대지면적이 100m²인 곳에 바닥면적이 70m²인 건물을 지하 1층, 지상 3층으로 짓고 1층 전체를 주차장으로 만들었다고 하면 이 건물의 용적률은?
- ① 100% ② 140%
 ③ 210% ④ 280%
 ⑤ 300%
44. 두 개 이상의 점포를 운영하는 경우 소매점포 네트워크의

설계, 신규점포 개설시 기존 네트워크에 대한 영향분석, 기존점포의 재입지 또는 폐점 의사결정 등의 상황에서 유용하게 활용될 수 있는 분석방법은?

- ① 입지배정모형 ② 회귀분석모형
 ③ 레일리모형 ④ MCI모형
 ⑤ 시장점유율모형

45. 여러 입지의 유형과 특성에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

- ① 적응형입지 - 거리에서 통행하는 유동인구에 의해 영향이 좌우됨
 ② 목적형입지 - 고객이 특정한 목적을 갖고 방문함
 ③ 생활형입지 - 지역 주민들이 주로 이용함
 ④ 산재성입지 - 동일 업종끼리 모여 있으면 불리함
 ⑤ 집재성입지 - 배후지의 중심지에 위치하는 것이 유리함

3과목 : 유통마케팅

46. 유통경로구조를 결정하는 요인에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

- ① 제품이 무겁고 부피가 크면 직접경로가 유리하다.
 ② 제품의 단위가치가 낮을수록 유통경로는 길어진다.
 ③ 도입단계의 신제품일수록 경로길이는 길어진다.
 ④ 제품이 표준화될수록 경로길이는 길어진다.
 ⑤ 자사의 재무능력이 좋고, 규모가 클수록 중간상에게 덜 의존하게 된다.

47. 고객관계관리(Customer Relationship Management) 프로그램을 구축하고 고객을 유지하기 위해 소매업체들이 사용하는 방법으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 촉진지원금 ② 다빈도 구매자 프로그램
 ③ 고객 우대서비스 ④ 개인화
 ⑤ 커뮤니티

48. 오픈 가격제(open pricing)에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

- ① 제조업자는 출하가격만을 제시하고 소매업체가 자율적으로 가격을 결정한다.
 ② 실제 판매가보다 부풀려 소비자가격을 표시한 뒤 할인해주는 할인판매의 폐단을 근절시키기 위해 도입된 것이다.
 ③ 유통업체간의 경쟁을 촉진시켜 상품가격을 전반적으로 낮추는 효과를 달성하고자 하는 것이다.
 ④ 가격파괴 유통업체의 등장으로 인해 판매가격을 상승시키는 요인이 되었다.
 ⑤ 과자, 라면, 아이스크림 등과 같은 편의품 또한 오픈 가격제 품목에 해당된다.

49. 아래의 내용은 경로성과 평가기준 중 무엇을 설명하는 것인가?

- 유통활동의 최종산출물에 대한 표적고객의 욕구를 특정한 유통시스템이 어느 정도 잘 충족시켰는지를 측정하는 것이다.
- 상품의 속성수준과 품질, 수요자극, 고객욕구변화에 대한 대응성이라는 3가지 차원에서 살펴볼 수 있다.

- ① 시스템의 효과성(system effectiveness)
- ② 시스템의 공정성(system equity)
- ③ 시스템의 생산성(system productivity)
- ④ 시스템의 수익성(system profitability)
- ⑤ 시스템의 안전성(system security)

50. 브랜드에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?

- ① 브랜드 아이덴티티는 소비자가 브랜드에 대해 갖는 전체적인 인상을 말한다.
- ② 브랜드 이미지는 호의적이고, 독특하고, 강력해야 한다.
- ③ 브랜드 연상은 브랜드와 관련된 모든 이미지들의 묶음이다.
- ④ 인지도가 높다는 것은 강력한 브랜드가 되기 위한 필요조건이지만 충분조건은 아니다.
- ⑤ 브랜드 자산은 브랜드 인지도와 브랜드 이미지로 구성되어 있다.

51. 점포관리시 매장배치를 할 때 일반적으로 고려하는 사항으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 점포 내에서 위치의 좋고 나쁨은 층수, 매장 입구 및 에스컬레이터 위치 등에 따라 달라진다.
- ② 고가의 전문용품은 층의 모서리나 높은 층과 같이 통행량이 많지 않은 구역에 위치한다.
- ③ 일부 점포들은 여러 상품들을 동시에 판매하기 위해 장바구니 분석법을 사용하여 전통적으로 구분되어 있던 매장들이나 카테고리를 함께 묶어 매장에 배치한다.
- ④ 백화점의 향수와 같은 충동구매를 일으킬 가능성이 높은 제품은 대부분 점포 후면에 배치하는 것이 유리하다.
- ⑤ 가구와 같이 넓은 바닥 면적을 필요로 하는 매장들은 일반적으로 인적이 뜸한 곳에 위치한다.

52. 점포의 물리적 환경이 미치는 영향으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 기업에 대한 이미지를 형성하는데 중요하다.
- ② 점포내에서 제공되는 서비스의 유형성 극복에 도움을 준다.
- ③ 고객의 구매결정과 서비스경험에 영향을 준다.
- ④ 적절한 사무공간, 온도, 공기 등은 직원의 행동에 긍정적 영향을 미친다.
- ⑤ 고객의 상품탐색의 용이성과 흥미로운 구매경험에 영향을 미칠 수 있다.

53. 프랜차이즈 시스템의 질(system quality)은 프랜차이즈 본부가 인식하는 가맹점의 성공요인 중 하나이다. 다음 중 프랜차이즈 시스템의 질을 결정하는 변수로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 종업원간의 팀웍
- ② 양질의 가맹점 표준
- ③ 신속하고 친절한 서비스
- ④ 좋은 상권
- ⑤ 운영시스템의 효율성

54. 점포의 이미지를 측정하기 위한 설문이다. 이 설문에서 사용된 척도의 유형은?

문) 000백화점 매장의 이미지는 :
현대적이다 -2 -1 0 +1 +2 복고풍이다

- ① 리커트척도
- ② 어의차이척도
- ③ 총합고정척도
- ④ 등급척도

⑤ 스타펠척도

55. 마케팅 조사에서 활용되는 통계분석 기법을 설명한 내용이다. 어떤 분석기법인가?

다수의 변수들이 있을 때 변수 간 상관관계를 이용하여 변수의 숫자를 처리하기 쉬운 수준으로 줄이기 위하여 사용하는 분석기법

- ① 일원분산분석
- ② 판별분석
- ③ 회귀분석
- ④ 요인분석
- ⑤ 컨조인트분석

56. 서비스품질에 대한 고객평가는 다양한 기준에 의해 이루어진다. 서비스품질에 대한 다차원적인 평가에 있어 가장 보편적으로 활용되고 있는 SERVQUAL의 5가지 구성요소에 해당되지 않는 것은?

- ① 유형성
- ② 신뢰성
- ③ 수익성
- ④ 확신성
- ⑤ 공감성

57. 유통경로시스템의 미시적 성과를 의미 있게 평가하기 위해서는 정성적 척도와 정량적 척도를 활용할 수 있다. 다음 중 경로성과의 정량적 척도에 해당하지 않는 것은?

- ① 재고부족 방지비용
- ② 악성부채비율
- ③ 손상된 상품비율
- ④ 갈등수준
- ⑤ 고객불평 수

58. 제조업체 입장에서 볼 때, 소매상과 직접 거래하는 것 보다는 도매상을 거치는 것이 교환과정에 있어 필요한 거래수의 감소를 가져온다. 만일 제조업체가 3곳, 도매상이 2곳, 소매상이 6곳일 경우 총 거래의 수는 몇 개인가?

- ① 7개의 거래
- ② 12개의 거래
- ③ 14개의 거래
- ④ 18개의 거래
- ⑤ 20개의 거래

59. 가격조정 전략의 유형과 특징이 올바르게 연결되지 않은 것은?

- ① 세분시장별 가격결정 - 고객, 제품, 구매자에 따라 서로 다른 가격을 책정함
- ② 심리적 가격결정 - 심리적 효과를 얻기 위해 가격을 조정함
- ③ 촉진 가격결정 - 단기적인 매출 증대를 목적으로 일시적으로 가격을 할인함
- ④ 동태적 가격결정 - 특정시점에서 개별고객과 상황에 맞추어 가격을 정한 후 장기간 유지함
- ⑤ 지리적 가격결정 - 고객의 지리적 입지를 고려하여 가격을 조정함

60. 몇 개의 제품을 결합하여 할인된 가격으로 판매하는 가격결정을 뜻하는 것은?

- ① 사양제품 가격결정(optional-product pricing)
- ② 제품라인 가격결정(product line pricing)
- ③ 종속제품 가격결정(captive-product pricing)
- ④ 부산물 가격결정(by-product pricing)
- ⑤ 묶음제품 가격결정(product bundle pricing)

61. 중간상을 대상으로 하는 판촉도구에 해당하지 않는 것은?

- ① 협동광고
② 공제(allowance)
③ 푸시 지원금(push-money)
④ 광고판촉물(specialty ad items)
⑤ 추첨(sweepstakes)
62. 유통업체에서 카테고리관리를 할 때, 카테고리별 재무목표를 설정하기 위하여 이익, 매출, 회전율을 결합하여 판단하여야 한다. 이와 같은 목적으로 사용하기에 가장 적합한 재무비율은?
- ① GMROI(gross margin return on inventory investment)
② ROA(return on assets)
③ ROI(return on investment)
④ EVA(economic value added)
⑤ GMROS(gross margin return on selling space)
63. 편의품에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?
- ① 소비자들은 이 제품에 대해 구매계획을 하지 않으나 빈번한 구매행동을 보인다.
② 브랜드 대안 간 비교나 쇼핑노력을 상대적으로 적게 할 수 있다.
③ 이 제품들은 주로 제조업체에 의한 대량촉진이 이루어진다.
④ 생명보험, 장례서비스 등과 같은 서비스 제품은 편의품에 속한다.
⑤ 고객이 필요로 할 때 쉽게 이용할 수 있도록 여러입지에서 취급된다.
64. 시각적 머천다이징(VMD)에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?
- ① 점포내외부 디자인도 포함하는 개념이지만 핵심개념은 매장내 전시(display)를 중심으로 이루어진다.
② 시각적 머천다이징의 요소로는 색채, 재질, 선, 형태, 공간 등을 들 수 있다.
③ 상품과 판매환경을 시각적으로 연출하고 관리하는 일련의 활동을 말한다.
④ 상품의 잠재적 이윤보다는 시각적 우수성, 기획의도, 매장과의 조화가 보다 중요하다.
⑤ 상품에 대한 정보를 제공하고 특정구매제안을 하기에 용이해야 한다.
65. 점포 레이아웃관리의 영역에 해당되지 않은 것은?
- ① 상품의 배치
② 집기의 공간 결정
③ 표지(Sign)와 그래픽을 소품으로 사용
④ 계산대 배치
⑤ 통로의 공간 결정
66. 할인점의 CRM에 대한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?
- ① 짧은 방문주기로 고객관계 형성의 기회가 많음
② 비용집행의 효율성과 효과성이 중요
③ 실질적인 맞춤 고객 서비스, 반품 및 환불은 제조업체에서 실행
④ 장바구니 분석을 통한 캠페인에 집중
⑤ 단품수준의 상세분석으로 고객 라이프스타일까지 분석 가능

67. 텔레비전 홈쇼핑(TV Homeshopping)에 대한 설명으로 옳지 않은 것은?
- ① 케이블방송을 통한 홈쇼핑, 정보형 광고(informercials), 직접반응광고(direct response advertising)를 모두 일컫는다.
② 일반적으로 가격이 저렴한 영가의 상품을 판매하며 홈쇼핑 채널에 대한 소비자의 충성도가 높아서 다른 유형의 소매점들에 비해 경쟁이 약한 편이다.
③ 소비자들이 소매점까지 방문하지 않고도 TV화면을 통해 제품의 특징을 확인할 수 있어, 시간절약이 가능할 뿐만 아니라 구매하지 않더라도 상품에 대한 정보를 얻을 수 있다.
④ 우수 중소기업상품을 PB로 개발, 판매하는 등 중소기업의 판로개척에 도움을 주기도 한다.
⑤ TV홈쇼핑의 큰 단점은 고객들이 원할 때 볼 수 있는 것이 아니라 상품이 제시될 때까지 기다려야 한다는 것이다.
68. 인터넷소매업체의 구색계획에 대한 내용으로 옳지 않은 것은?
- ① 고객에게 상품을 제대로 인도하는 것이 온라인거래에서 매우 중요하므로 어떻게 효율적으로 배달할 것인가와 함께 어떻게 인수, 반품받을 것인가도 함께 생각하여야 한다.
② 점포에 대한 투자는 줄일 수 있지만, 기술부문과 소량주문을 처리할 수 있는 물류에 대한 투자 등이 많이 소요된다.
③ 재고투자 등에 제약이 적으므로 오프라인 소매업에 비해 높은 수준의 다양성과 구색, 상품 가용성을 제공할 수 있다.
④ 오프라인 소매업과는 달리 취급품목에 대한 안전재고 수준을 높여야 한다.
⑤ 표적 고객이 어느 정도의 전문성과 다양성을 원하는가에 대한 분석을 통해 구색을 결정해야 한다.

69. 아래의 빈 칸에 들어갈 용어로 올바르게 짝지어진 것은?

품목구성에서 결정해야 할 중요한 사항으로 우선 검토해야 할 것은 (ㄱ)과 (ㄴ)의 설정이다. (ㄱ)은 최저가격부터 최고가격까지의 폭을 의미하는 것으로 취급 가격의 범위를 말하는 반면 (ㄴ)은 중점을 두는 가격의 봉우리를 지칭한다.

- ① ㄱ : 품목 레벨, ㄴ : 품종
② ㄱ : 상품군 레벨, ㄴ : 품목 레벨
③ ㄱ : 프라이스 존, ㄴ : 품종
④ ㄱ : 프라이스 존, ㄴ : 프라이스 라인
⑤ ㄱ : 품목 레벨, ㄴ : 프라이스 라인

70. 고객에 대한 커뮤니케이션을 효과적으로 수행하기 위해서는 커뮤니케이션 구성요소들에 대한 이해가 필요하다. 커뮤니케이션 과정에서 발생하는 예기치 못했던 정보왜곡현상이나 정체현상을 무엇이라고 하는가?
- ① 원천효과(source effect) ② 장애물(noise)
③ 피드백(feedback) ④ 부호화(encoding)
⑤ 해독(decoding)

4과목 : 유통정보

71. 전통적 비즈니스와는 달리 인터넷상에서 나타나는 거래의 특징으로 가장 옳지 않은 것은?
- ① 중간상의 소멸현상이 나타난다.
 - ② 기술적 제약이 소멸된다.
 - ③ 공급자와 소비자 간의 양방향성을 갖는다.
 - ④ 시·공간적 제약이 소멸된다.
 - ⑤ 소액 자본으로도 창업이 가능하다.
72. SCM기법의 성공적인 도입을 위한 고려사항으로 가장 옳지 않은 것은?
- ① 최고 경영자의 확실한 이해와 의지가 필요하다.
 - ② 기업 내부의 정보화가 확고히 구축되어 있어야 한다.
 - ③ 공급 사슬에 연계되는 기업간에 신뢰를 바탕으로 둔 업무 협조 체제가 구축되어야 한다.
 - ④ 데이터의 올바른 수집과 교환을 위해 기업간 데이터 포맷을 표준화해야 한다.
 - ⑤ 기업 내부와 다른 기업간의 연계를 고려해 현행프로세스를 중시해야 한다.
73. (가),(나),(다) 안에 들어갈 단어들이 순서대로 올바르게 짝지어진 것은?
- (가)(미)란 소비자로부터 얻은 판매정보를 기초로 하여 상품보충량을 공급업체가 결정하는 방법이다. 제조업체가 상품보충시스템을 관리하는 경우를 (나)(미)라 하고, 상품보충에 대해 유통업체와 공급업체가 공동으로 재고관리하는 경우를 (다)(미)라 한다.
- ① (가) - QR, (나) - VMI, (다) - CMI
 - ② (가) - QR, (나) - CMI, (다) - VMI
 - ③ (가) - CR, (나) - VMI, (다) - CMI
 - ④ (가) - CR, (나) - CMI, (다) - VMI
 - ⑤ (가) - VMI, (나) - CAO, (다) - ECR
74. EAN코드와 관련된 설명으로 가장 옳은 것은?
- ① EAN코드는 UPC코드보다 하위레벨로 EAN코드 판독기는 UPC코드도 판독가능하다.
 - ② EAN코드의 종류에는 EAN-12 표준형과 EAN-8 단축형이 있다.
 - ③ EAN코드의 종류에 따라 제조업체코드와 상품품목코드를 표현하는 자리수가 다르다.
 - ④ EAN의 국가코드는 3자리이고 체크디지트는 2자리이다.
 - ⑤ 각 캐릭터는 두 개의 바와 두 개의 여백으로 형성된 5개의 모듈로 이루어져 있다.
75. 방화벽 구축 시 고려사항으로 가장 옳지 않은 것은?
- ① 방화벽의 구축 형태별 장단점을 파악한다.
 - ② 트래픽량을 고려한다.
 - ③ 동시 사용자 수를 고려한다.
 - ④ 각 방화벽 Gateway의 종류별 장단점을 파악한다.
 - ⑤ 항상 속도보다는 안전성을 고려한다.
76. 2차원 코드에 관한 설명으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 문자, 숫자 등의 Text는 물론 그래픽, 사진, 음성, 지문, 서명 등 다양한 형태의 정보를 담을 수 있다.
 - ② 정보의 자체복구 및 보안인증 기능이 있다.
 - ③ 높은 인식률과 신뢰성을 보증한다.
 - ④ 데이터의 처리속도가 빠르다.
 - ⑤ 종류에는 PDF-417코드, Code 93, Code 128 및 QR코드 등이 있다.
77. 유통정보시스템의 구성요소로 가장 옳지 않은 것은?
- ① 하드웨어(Hardware)
 - ② 소프트웨어(Software)
 - ③ 데이터베이스(Database)
 - ④ 커뮤니티(Community)
 - ⑤ 운영요원
78. 급변하는 지식정보화사회에서 회사 조직의 글로벌(Global)경쟁력을 지속하기 위해서는 유비쿼터스(Ubiquitous) 정신이 절대적으로 필요하며, 유비쿼터스 정신은 5Any의 뜻을 가진 시공융합 정신이라 말할 수 있는데 다음 중 5Any와 가장 거리가 먼 것은?
- ① Anytime
 - ② Anywhere
 - ③ Anyone
 - ④ Anyway
 - ⑤ Anydevice
79. 기업의 EDI 도입효과는 직접적인 효과, 간접적인 효과, 전략적인 효과로 구분할 수 있다. 다음 중 EDI의 전략적인 효과로 가장 옳은 것은?
- ① 관리의 효율성 증대
 - ② 업무처리의 오류 감소
 - ③ 경쟁우위 확보
 - ④ 문서거래 시간의 단축
 - ⑤ 자료의 재입력 감소
80. 공개키 방식의 암호 알고리즘으로 인수분해의 난해함을 활용한 암호화 시스템으로 가장 옳은 것은?
- ① RC4
 - ② RSA(Rivest Shamir Adleman)
 - ③ DES(Data Encryption Standard)
 - ④ SEED
 - ⑤ IDEA(International Data Encryption Algorithm)
81. 전자상거래 고객의 특성으로 가장 옳지 않은 것은?
- ① 호기심이 다양한 구매집단이다.
 - ② 인터넷 구매에 있어서 고객들은 상당한 불안감을 갖고 있다.
 - ③ 인터넷을 통해 자유롭게 자신의 의견을 개진한다.
 - ④ 일반적 off-line 구매집단에 비해 상대적으로 구매력이 낮은 집단이다.
 - ⑤ 새로운 경향을 추구하는 편이다.
82. ()안에 모두 들어갈 수 있는 용어는?

CAO는 POS데이터를 통해 얻어지는 상품정보를 분석해 자동으로 생산 및 판매를 위한 발주정보를 제공해 주는 시스템을 말한다. CAO는 () 기반 정보시스템이기 때문에 유통업체와 제조업체가 규격화된 표준문서를 사용해야 하고, 인프라가 다를 경우 ()문서를 표준화해야 하고, 유통업체와 제조업체간 데이터베이스가 다를 때도 동기화가 요구된다. 이를 위해서는 표준화된 전자문서교환이 가능하도록 ()와 같은 소프트웨어를 통한 데이터베이스의 변환이 요구된다.

- ① 크로스도킹 ② MRO
③ EDI ④ KAN
⑤ EAN

83. e-procurement의 장점으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 구매처리비용을 절감할 수 있다.
② 조달업무 프로세스가 복잡화되지만 자동화시킬 수 있다.
③ 구매업무 프로세스의 투명성을 확보할 수 있다.
④ 구매·조달업무의 효율성을 제고시킬 수 있다.
⑤ 기업은 공급관리 차원에서 실시간 거래, 오류감소, 인력 절감 등의 효과를 누릴 수 있다.

84. e-SCM추구전략 중, 고객이 상품을 주문한 후 상품을 받을 수 있기를 기대하는 도착시간인 고객허용리드타임이 실제로 공급업체로부터 유통경로를 거쳐 고객에게 배달되는 총시간인 공급리드타임 보다 짧은 경우에 활용할 수 있는 전략으로 가장 옳은 것은?

- ① 연속 재고보충 계획 전략 ② 대량 개별화 전략
③ 구매자 주도 재고관리 전략 ④ 제3자 물류 전략
⑤ 동시 계획 전략

85. 생산자 집약형 배송시스템의 특징으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 배송 물품이 다양하다.
② 배송 빈도수가 많다.
③ 배송이 정기적으로 이루어진다.
④ 주로 단일 품목이면서 제품의 부피가 크지 않다.
⑤ 최종 소비자에게 직접 배송된다.

86. 국제표준 연속간행물 번호를 표기할 때에는 OCR문자로 된 ISSN과 EAN의 바코드를 함께 쓴다. 이 때, 10자리인 ISSN과 13자리인 EAN의 자릿수를 맞추기 위해 다음 중 ISSN의 앞에 들어갈 식별번호(prefix)로 옳바른 것은?

- ① 979 ② 978
③ 977 ④ 976
⑤ 975

87. Timmerce의 비즈니스 모델은 제품, 서비스, 정보흐름, 비즈니스 참여자들간의 관계에 역점을 두고 분석되었다. 우리나라의 나라장터(www.g2b.go.kr)는 Timmerce의 비즈니스 모델 분류체계 중 어느 유형으로 구분할 수 있는가?

- ① 협업플랫폼형 ② e-procurement
③ 가치사슬통합형 ④ e-shop
⑤ 가치사슬서비스제공형

88. 다음의 설명에 해당하는 신기술로 가장 옳은 것은?

현실 세계의 사물들과 가상 세계를 네트워크로 상호 연결해 사람과 사물, 사물과 사물 간 언제 어디서나 서로 소통할 수 있도록 하는 미래 인터넷 기술로, 1999년 MIT의 케빈 애쉬튼(Kevin Ashton)이 처음 이 용어를 사용하였다. 유무선 네트워크에서의 엔드디바이스(end-device)는 물론, 인간, 차량, 교량, 각종 전자장비, 문화재, 자연 환경을 구성하는 물리적 사물 등이 모두 이 기술의 구성 요인에 포함되며, 가전에서부터 자동차, 물류, 유통, 헬스케어에 이르기까지 다양한 분야에서 활용 가능하다.

- ① 센싱(Sensing) ② 크롤링(Crawling)
③ 사물인터넷(Internet of Things) ④ 웹로봇(Web Robot)
⑤ O2O(Online to Offline)

89. 고객을 관리하기 위해 고객정보를 분석하는데 활용되는 데이터 마이닝 기법과 그 내용으로 가장 옳지 않은 것은?

- ① 연관성분석 - 데이터 안에 존재하는 품목간의 연관성 규칙 발견
② 회귀분석 - 하나의 종속변수가 설명(독립)변수들에 의해서 어떻게 설명 또는 예측되는지를 알아보기 위해 변수들 간의 관계를 적절한 함수식으로 표현하는 통계적 방법
③ RFM 모형 - 고객의 수익기여도를 나타내는 세가지 지표(최근성, 구매성향, 구매횟수)들을 각 지표별 기준으로 정렬하여 점수화 하는 방법
④ 군집분석 - N개의 개체들을 대상으로 P개의 변수를 측정하였을 때 관측한 P개의 변수값을 이용하여 N개 개체들 사이의 유사성 또는 비유사성의 정도를 측정하여 개체들을 가까운 순서대로 군집화하는 통계적 분석방법
⑤ 의사결정나무 - 의사결정규칙을 나무구조로 도표화하여 분류와 예측을 수행하는 분석방법

90. 이쿠지로 노나카(Nonaka)의 지식전환 프로세스 중, 개인이 생각하고 있는 아이디어나 지식인 암묵지를 글이나 도표의 형태인 형식지로 표현해 나가는 프로세스로, 지식을 표현하는 과정에서 기존 지식에 대한 새로운 발견을 할 가능성이 큰 프로세스를 무엇이라 하는가?

- ① 내재화(Internalization) ② 결합화(Combination)
③ 외재화(Externalization) ④ 정당화(Justifying)
⑤ 사회화(Socialization)

전자문제집 CBT PC 버전 : www.comcbt.com

전자문제집 CBT 모바일 버전 : m.comcbt.com

기출문제 및 해설집 다운로드 : www.comcbt.com/xs

전자문제집 CBT란?

종이 문제집이 아닌 인터넷으로 문제를 풀고 자동으로 채점하며
모의고사, 오답 노트, 해설까지 제공하는 무료 기출문제 학습 프
로그램으로 실제 시험에서 사용하는 OMR 형식의 CBT를 제공합
니다.

PC 버전 및 모바일 버전 완벽 연동
교사용/학생용 관리기능도 제공합니다.

오답 및 오탈자가 수정된 최신 자료와 해설은 전자문제집 CBT
에서 확인하세요.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
①	③	①	③	③	④	①	③	①	④
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
④	⑤	④	④	①	②	⑤	③	⑤	①
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
②	③	①	④	③	②	⑤	④	③	②
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
④	④	③	③	②	③	③	⑤	②	③
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
③	③	②	①	⑤	③	①	④	①	①
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
④	②	④	②	④	③	④	④	④	⑤
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
⑤	①	④	④	③	③	②	④	④	②
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
②	⑤	③	③	⑤	⑤	④	④	③	②
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
④	③	②	①	⑤	③	②	③	③	③