



景文科技大學

理財與稅務規劃系

Hello
future

全新課程模組

青年創業 與 財務管理
雲端科技 與 智慧理財

2024

景文科大理財系

113 甄選入學

實作考題

113學年甄選入學

備考指南

- 本系甄選入學成績計算方式為：統測成績20%；實作成績80%。
- 實作題目共計三題，現場抽籤抽取一題並請同學現場口述答案。
- 實作評分標準：學習潛力（50%）、表達能力（50%）。
- 以下為實作題目以及參考解答，歡迎同學們通過自己查詢資料提出新穎獨到的見解。
- 113學年度本系即將增設兩大全新課程模組，未來新生有機會學習到與以下三大主題相關的最新、最酷的專業課程！



問題一

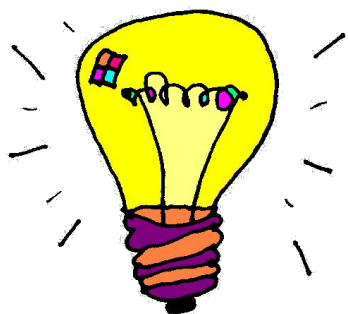
我在Yahoo拍賣
上賣東西，請問
需要課稅嗎？

該繳稅時
就乖乖繳吧~



可以不讓
我稅嗎~





問題—參考答案

基於租稅公平性考量，財政部根據具體情況將「網路拍賣」行為區分為兩種情況分別處理。

第一種情況最常見，多為所謂的「業餘賣家」，即如果網路賣家是透過拍賣網站出售自己使用過後的二手商品，或買來尚未使用就因為不適用而透過拍賣網站出售，或他人贈送的物品，自己認為不實用透過拍賣網站出售，均不屬於必須課稅的範圍。

第二種情況屬於所謂的「職業賣家」，即財政部規定以營利為目的、採進、銷貨方式經營，透過網路銷售貨物或勞務者，必須依法課徵營業稅，所以如果網路賣家所銷售的二手商品，是透過各種管道收購而來，利用賺取差價作為利潤者，就符合上面的課稅構成要件，也就是說這種行為必須課稅。

理財小學堂

小資族的 四大投資管道

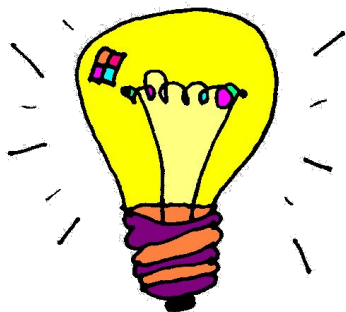


😎 在台灣，小資族一般是指大學畢業5年以內，月薪22K至35K的上班族，其特點是收入不高，但略有積蓄。



問題二

小資族理財規劃，需要注意
哪些基本原則？



問題二參考答案

針對台灣小資族的特點，其理財規劃需要特別注意以下五個原則或步驟。

- 第一步，回顧自己的資產狀況，包括存量資產和未來收入及支出的預期，知道自己有多少財可以理，這是最基本的前提。
- 第二，理清自己的理財目標，知道自己想要幹什麼，有什麼樣的生活目標和理財目標，這個目標是一個量化的目標，需要具體的金額和時間。

- 第三，清楚自己的風險偏好，不要做不考慮任何客觀情況的風險偏好的假設，例如，有的人因為自己偏好於風險較大的投資工具，把錢全部都放在股市裡，而沒有考慮到他有父母、子女，沒有考慮到家庭責任，這個時候他的風險偏好偏離了他能夠承受的範圍。
- 第四，做戰略性的資產分配，根據前面的資料決定如何分佈個人或家庭資產，調整現金流以便達到目標或修改不切實際的理財目標，比如，有多少錢進行儲蓄，用多少錢購買基金，用多少錢購買保險等。在做好了這個資產分配的工作後，然後才是投資操作層面，進行具體的投資品種和投資時機的選擇。
- 第五，做績效的跟蹤，市場是變化的，我們每個人的財務狀況和未來的收支水平也在不斷的變化，我們應該做一個投資績效的回顧，不斷調整理財規劃，這樣才能更好的實現財務安全、資產增值和財務自由的境界。

行動支付

15



行動支付



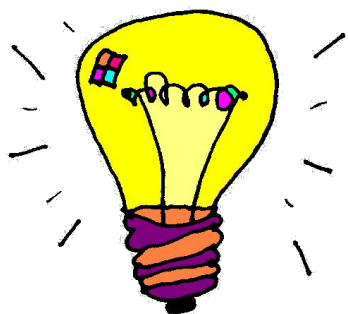
樂點



問題三

與傳統的實體商店相比，行動支付能為商家創造哪些競爭優勢？

行動裝置（如智慧型手機和手錶等）的時代，行動支付應運而生。創新應用支付（如Apple Pay, 支付寶等）的出現使得作為消費者的我們在付款上比以前更加便利，商家也深受其惠。



問題三參考答案

總體來說共有四大優點。

➤ 1. 減少購買的猶豫

等待是折磨人的，傳統零售業的消費者到櫃檯結帳，常常必須忍耐一長串的排隊隊伍，使得耐心漸失：為了買一瓶牛奶，竟然要等20分鐘。有些人可能因此放棄找下一家，這對商家來說可不是好消息，結帳的等待時間越長，消費者越有可能想東想西，除了沒耐心以外，可能使當下購買的欲望逐漸消失。行動支付讓商家隨時準備好迎接客戶付款，並提供高效率、簡單便捷的購物體驗，消費者無論在何時何地，只要心動想買的一瞬間，就可以快速下單。

➤ 2. 提供客戶最想要的

許多行動支付供應商都會附上分析客戶購買模式和行銷活動的功能，提供給廠商當銷售參考。有了行動支付，小廠商可以依據客戶的歷史購買紀錄，寄發行銷短信或郵件，用最低成本創造高效益，就像在馬兒頭上綁著胡蘿蔔，吸引物件放對，目標立刻上鉤。利用中心價格，並依據客戶的購買習慣設計促銷優惠，絕對能讓你投入的時間和精力事半功倍。

➤ 3. 有效建立忠實顧客

根據SCORE最近的調查，小企業吸引一個新客戶的成本，相當於培養一位老客戶所花成本的七倍。82%的小企業表示，建立會員忠誠度對業績成長至關重要，事實上，培養忠實顧客的重要性早已不是加分效果，而是必要做為。看看Media Planet的數據如何表現激烈的會員忠誠度競爭：每個客戶平均擁有13個會員資格，而其中有被活躍使用的卻不到一半。不過別擔心，行動支付能幫小企業跨越這道障礙。從客戶的角度來看，使用便利性是會員忠誠競爭中最關鍵的勝出因素，行動支付供應商可以授權企業將會員制和行動支付結合，例如：當客戶使用行動支付便可以累積點數，到達一定額度後就可以兌換成行動支付的優惠券。

不論你是和小企業或大型零售商競爭，請記得行動支付不僅僅是一個銷售統計系統，它對銷售量、品牌價值以及客戶的購買體驗都有顯著影響。

➤ 4. 用最小預算創造品牌價值

SCORE研究「客戶對零售商的購買經驗」後發現，70%的客戶嚮往擁有正向積極的購物體驗。行動支付幫助廠商了解客戶的生活，更重要的是，讓廠商參與其中。

資策會的資料顯示，台灣智慧型手機普及率已達73%，我們平均每天花197分鐘使用智慧型手機，顯示行動裝置在客戶生活中佔據非常重要的一部份。隨著消費者對行動裝置的依賴性提高，廠商必須與時俱進。

不論你是和小企業或大型零售商競爭，請記得行動支付不僅僅是一個銷售統計系統，它對銷售量、品牌價值以及客戶的購買體驗都有顯著影響。

快樂學習，笑傲職場 就是與眾不同

起薪我更高

畢業即白領，社會地位高
平均起薪30K以上

升學機會大

台大企管GMBA
政大財經所
中原企管所

三年可畢業

省下一年時間，青春無價
省下一年學雜費，生活費，
至少20萬
早賺一年錢，多賺40+萬
早卡一年位，更早獲升職

證照更專業

核心課程全面證照導向
考前免費輔導
專業證照皆為政府或財
團法人頒發

課程最流行

青年創業，風頭正健
雲端科技，職場最夯

那盞夢想的燈光
只為自信者點亮

