

## 演藝經紀技能職類術科測驗情境實務題評分標準：

按照參考答案為基礎評分標準。

### 一、演藝經紀技能職類術科測驗口試評分方式：

第一項口齒清晰：應對是否自然流暢、正確及完整。

第二項邏輯思考：切入重點、清楚及有條理。

第三項表達能力：聲音抑揚頓挫及表情、肢體語言。

5分：充分表現語言流暢度以及態度想法正確加上適當的肢體語言。

4分：其一項目略為失色，但答案無出現失誤。

3分：在口試過程中答案內容表達不夠清楚，但態度優良。

2分：三項表現差強人意，無特別優勢，但有注意基本禮節。

1分：口試過程無法回答確切重點。

### 二、術科及格標準：

1 本測試及格方式，以術科成績滿六十分及格。

2 本測試應試科目有 1 項成績為零分，均不予及格；缺考之科目，以零分計算。

### 三、術科試題使用說明：

術科辦理單位依時間配當表準時辦理抽題，至抽籤區等候抽籤，會同評審人員、應考人，全程參與抽題，現場抽籤作業將會記錄並列印表單簽名事項。應考人依抽題結果進行測試，遲到者或缺席者不得有異議。

#### 四、術科抽題方式：

- 1 準備籤筒，內備籤數與考生數目相同，以供抽選。
- 2 由監評人員（或召集人）於全部應考人員中抽取一名為抽籤人。
- 3 再由該抽籤人於企劃 10 題及情境題 10 題的試題籤桶中各抽取一題即為此梯次應考題目。

# 術科測驗試題參考

## 一、企劃書撰寫題

1.	如何行銷素人歌手?	2.	如何行銷素人演員?
3.	如何行銷素人樂團?	4.	如何行銷素人導演?
5.	如何行銷素人詞曲家?	6.	如何行銷素人編劇?
7.	如何塑造素人形象特色?	8.	如何行銷劇團?
9.	如何行銷素人歌仔戲團?	10.	如何行銷打擊樂團?

## 二、演藝經紀技能職類測驗術科-企劃書撰寫

- 企劃書架構應包含以下內容:

- (1) 企畫的宗旨、行銷預期效果
- (2) 素人形象塑造
- (3) 市場評估與分析
- (4) 預期困難點與解決策略

- 企劃書撰寫評分標準:

- (1) 架構完整性-從目的到預期效益的關聯性。
- (2) 內容豐富性-內容包含創意、多元及獨特性(亮點)。
- (3) 計畫實踐性-量化數據、SWOT 分析、預期效益。

## 其一部分之企劃書參考範例：

### 市場評估與分析

#### 1. 網路市場帶來豐厚商機與利潤

網際網路多層次的應用與發展，上網的人數快速增加，對傳輸速度的要求也越來越高，寬頻上網的高傳輸速率便成為現代人上網的趨勢，而消費者更可藉由寬頻更快、更容易取得更多資源。此外寬頻網路能促進網路商品市場之蓬勃發展，進而帶動相關產業之商品需求與技術創新，並可以低成本達成全球性購物，以較低成本達成市場發展，在供銷之間提供管道，降低印刷、廣播、電視等媒體投資成本等。

#### 2. 唱片業者與消費市場的互動

透過資訊科技的改善及發展，唱片業可藉由網路及電信整合，將新推出的產品更快速且方便傳播給消費大眾，例如網上訂購唱片可享有優惠、新加坡與台灣也可經由傳訊媒體同時推行新歌演唱會。在在都顯示出未來資訊科技的發展，對唱片業不管在行銷、通路、製作等方面上都能有所裨益，例如 MP3 的使用，可讓音樂創作者藉由數位方式來製作音樂，也不必透過傳統行銷方式，直接與消費者溝通，並根據消費者的意思概念獲取詞曲創作的靈感來源，更貼近於消費市場，這都是科技所衍生的益處。

#### 3. 盜版猖獗的問題

現行的資訊發達、技術運用普及，加上產品價格定位不高，使得消費大眾皆可透過相當便宜且方便的管道取得所需之產品或服務，造成眾多業者因資訊科技的發達而深受其害，產品乏人問津，無法透過正當途徑銷售，公司之生存問題也面臨嚴重的考驗；反觀盜版業者，則因此而大發利市，經營規模與範疇日益擴張，更壓縮了正版廠商的利潤空間。

#### 4. 人文環境

人文素養提昇，但無個性之因素，使音樂發展空間不明近年來國民所得提昇，民眾在物質需求滿足之後，進而追求更高層面的心靈滿足，不論是政府或是民間團體都對藝文活動等大力提倡，像政府也經常舉辦大型演唱會來推廣唱片市場，並與民眾拉近距離，加上積極對傳統文化保留及推廣，本土化的氣息濃厚，最近原住民的歌手或歌曲都頗受社會大眾重視，也屢次在金曲獎獲獎，肯定了傳統文化的價值。再者，由於現代人生活壓力大，急欲藉由音樂來調劑身心，緩和生活上的步調，提昇心靈上的層次，因此對音樂的品質及內容也非常講究，選擇合乎自己型態的音樂是現代人所秉持的原則，所以在這樣的人文環境下，唱片業的發展空間可朝向多元化，而未來也將不可限量。

但由於台灣民眾對於音樂風格的要求不明確，以接收外來國家如日、韓、歐、美等國之流行曲風為主，這種缺乏個性、跟隨他人腳步的趨勢，將導致發展本土氣息之音樂嚴重受阻，無法建立起屬於自我，風格明確的音樂。