

# 實務研究在管理理論之意義與應用 -百貨商場開發與市場定位之案例說明

## THE IMPLICATION AND APPLICATION OF PRACTICAL RESEARCH IN MANAGEMENT THEORIES – IN THE CASE OF THE DEVELOPING AND POSITIONING OF A SHOPPING CENTER

高永昆

太聯企業管理顧問股份有限公司

**Kenneth Kao**

*Pacific United Consultant Co., Ltd.*

本文為作者在 88 年 8 月 24 日，於國立雲林科技大學企業管理學系「全國技職院校實務專題教學方法研習營」之演講稿。本文除闡述管理教育中實務性研究之觀念方法外，並以作者與顏世禮實際規劃與開發之太聯企業管理顧問股份有限公司商場案例，實際闡述理論如何用於實務工作之中；說明「實務」不應「獨立」於「研究」之外，利用實務研究的方法，可以更增經營績效。

由於演講內容著重結合「實務研究」於理論建構與應用，屬於作者之觀念理想之闡述，而後作者所引用之實際「商場開發案例」又為架構完整的經營實作模式；為便於文章的表達，本期刊徵得作者同意，將演講文稿以與實務模式分成兩部份；並以專論邀請方式刊登。

### 第一部份 實務研究在管理理論 之意義與應用

#### 前 言

作者多年以來的經驗，對學術與實務均有所涉獵，經歷過的工作性質與行業多而

雜，在交通大學電子工程系畢業後，改讀政大企管碩士，其後的工作包括國際貿易（縫紉用品）、工廠管理（螺絲工廠）、飯店經營、高雄市、台北市政府秘書，爾後繼續進修企管博士，再回商界服務，歷經房屋仲介、企管顧問、證券、保全、建築物管理維護等公司的工作，其間並兼授「企業研究方法」課程。

去年參加專科學校評鑑，看了十幾家學校的企管科，發現各校的實務專題五花八門，有些係勞作（如夢幻咖啡屋）、有些係壁畫海報、有些係實體模型、有些像碩士論文（應該是老師的研究，由學生協助共同完成，因其研究方法或統計分析實超出專科學生的程度），有些像讀書報告，有些像某一公司的簡報與廣告，有些做 SWOT 優勢弱勢機會威脅分析，內容沒什麼，但編輯得五彩繽紛，學生學了不少的企劃案美工完稿方法，但實務的學習與研究內容究竟學了多少？許多學校有實習商店，卻沒有任何研究涉及實習商店。另有許多建教合作計畫，但除了企業的文宣簡報與 SWOT 分析，並無其他任何有學術貢獻或學習意義或對合作廠商有價值的研究。少數學校有些企業診斷研究，但大都未陳列，不知內容如何。總而言之，各校之研究報告，普遍而言，其學術性或實務性均很少。

許多學校訴說缺乏建教合作廠商，致學生實習與研究的機會不多，每個學校企管科空有一二十位碩士或博士的老師，竟然缺乏廠商願意接受近乎免費的企業診斷，然而許多企業登廣告找工讀生，花錢請顧問公司做診斷，而做診斷的顧問師大都屬非企管系畢業的大學生而已，問題在那裡？答案其實很簡單，因此在評鑑過程中，我經常與胡教授、陳主任討論說明我的觀念與想法，所謂江湖一點訣，決定成敗的關鍵常常只是一點簡單的要訣，胡陳二教授鼓勵我來雲林科大這次研習營向大家報告，希望有助大家充分利用寶貴的學校資源，使老師、學生、廠商、學校均蒙其利。

## 實務與理論之關係

我個人以為專科學校學生只要學會「實務專題製作」或至多「實務專題研究」即可，而不需要從事理論性的專題研究，因此又回到大家早已知悉但又沒信心的理論與實務之異同問題，讀書的人（如許士軍老師）就說沒有什麼比「好的理論」更實用；以前企業管理教育流行「企業家班」，目前則流行開設 EMBA 班，給企業界實務人士研讀理論與拿學分或學位的機會，業者趨之若鶩，然而未上課的實務界人士，常批評企管教授學者只是象牙塔裡的學究，與社會脫節，根本不懂實務與理論是兩回事，理論對實務並無任何幫助。許多教書的人面對外界甚或學生所提出的實務問題或這類批評，常不知所措，自信心漸漸往下掉，愈教愈心虛，這是作者親身聽到許多教授的感慨，因此有些人就想到實務界親身體驗一番，以便能融貫理論與實務。專科學校的老師大都是有工作經驗的人，這方面的感覺可能較不強烈，但是還是未能在理論與實務間來去自如，基本上二者之關係就如本次研習營講授大綱所列的「由實務歸納出一般的理論」、「應用理論解決特定的實務問題」，理論並非獨立於實務之外，然而在實務的歸納過程，一些個別的差異將被裁減，最後只剩下共同部分，即一般性的理論；反之，實務有理論的指導，將更為週全正確，但在應用理論於解決特定的實務問題時，必需將個別的情境因素納入考量，才不致於見山不是山，見水不是水。

管理理論與實務之分別正如科學的自由落體，或管理之 X、Y 理論。理論上任何

物體均適用自由落體定律，加速度完全相同，同時由同樣高度掉落，將同時到達地面，但實務上因空氣阻力的存在，致不同物體（如棉花與石頭）加速度不同而不會同時到達地面，管理的理論雖可普遍性的適用，但有不少的假定條件或簡化的情境，因此實務上與理論假定條件不同之特定情境，將使理論的適用發生變異，要能了解這些影響才能豁然發現見山是山，見水還是水。另外，管理理論較強調 Y 理論的人性假設與管理方法，但國內企業或政府組織的實務方法仍以 X 理論為主，這種民族文化的差異，也是我們在運用管理理論時，應當注意到的事。

## 應用研究與學術研究之異同

由前述的分析，可知實務個案只能算探討性研究，提供形成研究的假設而已，許多成名企業家的傳記，剔除其神話部分，對學術的貢獻亦僅止於此；而眾多個案的研究，亦因研究設計與抽樣的限制，以致其結果尚不能算是學術性的理論，例如對大企業研究所得之「追求卓越」一書與研究中企業之「贏的績效」一書，其對成功企業特性的描述就截然不同，雖然有可能是研究對象的企業規模不同所致，但亦可能是因研究方法的暇疵所致，由於此二書之研究均未探究失敗之企業是否亦具有此特性來對比，經由刪除重覆在失敗企業亦出現的特性，並且確認失敗企業未具有成功企業的某些特性，才能正確推論這些特性與企業經營成功具有密切相關，然而這兩本書未如此研究，依然大受歡迎，正說明理論研究與實務研究不同之所

在，此二書的作者既未找到失敗公司比較研究，因此當列名「追求卓越」書中的企業陸續出問題後，該書內容就失去價值，而只留下追求卓越的完美口號。因此實務上一個個案或眾多個案的研究，均屬應用研究，所強調的是解決實際問題，以供制定政策或決策之需，純為行動導向，僅能做為探討性研究或至多屬敘述性研究，不涉及假設的驗證，而與需要驗證假設或模式，以探討複雜理論性問題之嚴謹學術研究不同。同樣地，管理的理論係由各種學術研究綜合而成，許多理論只適合大規模組織，而對台灣的 98% 中小企業，則不太適用。另外企管理論多年來一直在重視工作的學派與重視人群關係之學派的兩種不同觀念中糾纏不清，正如哲學上的唯心論與唯物論一樣的不易釐清誰是誰非，再加上東西方文化價值觀的差異，如果要將西方民主觀的管理理論，強施於在東方重視上下權威關係之管理實務，必需要了解這些影響因素，便能來去縱橫自如地運用由實務歸納理論，以及應用理論解決實務問題，以應用研究為學術研究之基礎，並以學術研究指引應用研究，各位老師自然不必心虛，也不會窒礙。

總而言之，學術研究所得的理論乃抽象概念，可提供完整全面一致的解釋，或預測實證現象的架構系統，而實務經驗因係特定行業或情況的特定問題，故如情況不變，實務經驗的實用價值極高，但卻不能作為變動環境下之正確決策，此時便需應用研究或實務專題研究的協助了。

## 實務研究在管理上的意義與功能

實務專題在本質上即應用管理研究或企業研究，常用來：

- 一、選擇目標：包括企業整體目標、事業與部門目標、以及專案計畫目標。
- 二、提供和評估解答：包括策略建議、投資計畫評估、專案分析、企業變革等。
- 三、問題解決或控制狀況：涉及較具體的實務問題，研究如何解決或控制其狀況。

其研究目的可分為四種：報告、敘述、解釋、或預測，與學術研究類似，只是較不重視研究方法。

實務專題研究之研究計畫以探討性研究或小規模研究為主，不需要文獻探討、資料分析、參考文獻，但需要有重點摘要、費用預算、進度。研究計畫愈簡單愈好，常只一頁說明工作內容與費用預算即可，其餘以口頭補充說明。至於實務研究之經費多寡，視問題本身、研究供需狀況，以及業者所投資計畫之金額大小而定，如企業診斷少者數萬元，多者數億元（例如捷運工程顧問）。

## 實務研究的特點

資料係事實或統計，資訊係自資料分析推論的一組結論。影響資訊價值的因素包括資訊的適當性、資訊的品質、資訊的及時性與資訊的數量，以實務專題而言，太聯企業管理顧問股份有限公司之研究會被建設公司重視，乃在決策時間極為有限下，企業經營者最關切解決特定企業問題所需資訊之適當性與及時性，不在乎研究方法的品質，而在乎對其問題解決之品質，至於研究

案所提供資訊數量之多寡，則與企業經營者願意支付之費用有關。

實務專題的研究者需要有專業知識，業者通常相信該行業的專家，即有經驗、有成功實例、有架構或有一套說詞的人，而不相信學者。

至於實務專題的研究方法，其主要的特點為：

- 一、不要求精確之數字或理論：由於研究者常需介入日後之執行，研究報告不需具備嚴謹性，不需說明引用何人之理論，但需說明資料來源，重視數字甚於理論，雖然數字亦不需太精確。研究時，不要刻意定義變數，尤其是操作性定義，否則沒人看得懂，或認為這就並非原來的概念。
- 二、偏重次級資料與調查訪問：著重調查，如郵寄問卷或人員訪問，較少採用實驗方法，除非是試銷，或研究何種行銷方法較有效。除了相關問題的說明，儘量不要用業者之內部資料，尤其不要用其內部人員的訪談與見解，否則會被認為研究內容沒什麼價值，如碰上與受訪人員內鬥之仇人，將會被批評得體無完膚，亦或可能被認為是員工欲藉外面顧問之力以影響老板的決策。在研究過程中如何將企業問題轉為研究問題與調查問題，不需太刻意說明。
- 三、不做假設之統計驗證：分析解釋時，主要使用統計表、比例分析或交叉列表即可，不需要做統計檢定。
- 四、不在乎樣本是否隨機抽樣，亦不在乎信賴區間（係數）之大小。

五、需有獨特之思考推理架構：推理（或理論）架構包括分類（如依規模）、類別（需合邏輯）與概念（包含概念間的關係）為已足，最好用模式表達，尤其應儘量用圖形表達。不需有完整的理論架構系統，但可將理論隱藏在研究架構內，最好是能使業者認為這種架構是他所已知或熟悉的，或曾想過只是不知如何以完整的系統方式表達出來，如此則業者很容易接受與欣賞研究者的思考推理架構。亦即實務專題亦需有研究架構，但因不引用學術文獻，且與業者熟悉的理論或概念差異較小，故能被視為實務。

六、應容易與企業主管溝通與被接受：要能與企管主管溝通與被接受，需使用其用語、分析與解決問題之方法，且溝通時不要防礙到其上班工作時間。

研究結論只要與主題有關且專業，不一定要有研究分析之支持，但結論需直接回答其問題，即使推理過程有瑕疵，或無法完全由研究結果依邏輯推論而得，只要言之成理，且在業者常識範圍或可接受範圍即可，是否如業者所欲並不重要，例如桃園設置老人安養之調查，太聯企管建議業者打消投資計畫。撰寫研究報告與結論需要充分利用研究者的專業知識與相關案例之研究經驗，所提供的建議才能有份量，並易於說服企業經營者採納，我要再強調研究人員千萬不要過於運用理論來支持建議。相關的建議，即使與問題無關，只要與業者背後投資之大計畫有關，應愈多愈好，此為對企業額外提供的附加價值。但建議也不要多到讓人家不知怎麼辦，如有人曾對某企業之高度人事流動率提供二三十幾種方法，而讓業者感覺空有理

論而無法真正解決其實務困難。

最後，實務專題研究的困難在於業者通常不願提供其內部財務、業務資料，或暴露其內部管理問題，因此如研究人員需要引用這些資料而無法說服企業提供時，就需憑專業知識與經驗，從其他相關資料或資訊逕予判斷。

## 大專院校從事實務專題研究之評估

各校師資充沛，各位老師的學經歷比一般企管顧問公司的顧問師高，且均有研究能力，此外學校可用資源比起顧問公司極為充分，只是不知如何有效運用，尤其未能選擇小區隔之目標市場，集中全力累積專業經驗，以致實務應用研究的成效不如一般顧問公司。

學校設立科系都會應用區隔觀念，例如朝陽想開辦賭場管理（現已取消），大葉欲集中休閒事業管理，大漢則想發展全方位企管診斷（雖然不是好的定位），但各校從事實務專題研究卻沒有市場區隔觀念，豈非怪事？大專院校企管科系實務專題研究，可採用的區隔方法甚多，例如：

- 一、以研究方法區分：SWOT、財務分析、波特五力分析、麥金塞七S與MIT的系統動態學等，或綜合各種方法建立自己之獨特架構，如太聯企管公司案例所示。
- 二、以行業或業種區分：流通業、零售業、樓管業、保全業、建設公司、餐飲業、玩具業與通訊業等，最好是新興的行業。

業，才有不斷加入之中小廠商需要輔導協助，不然就應針對大企業需常做之投資決策，否則市場區隔將太小。

- 三、以業態區分：加盟、連鎖、超市、百貨、商場(購物中心)、便利店與專門店等。
- 四、以商品區分：企管訓練方法、勞基法顧問、工程顧問、商場經營、物業管理與市場資料等，但應注意對於快速變化或相關業者已建立的市場資訊，不適合進行研究或重覆建立資料。
- 五、以地點區分：台北地區、中部地區、南部地區或科學園區等。
- 六、以專業從業人員區分：保全人員、零售店人員、資訊人員、會計人員等。

從事實務專題研究，兼可做為爭取業者企業診斷經費，或給予學生實習機會，此三者之結合，將能發揮明顯綜效，企業花少許費用便能換得正確的企業診斷報告，並解決其實務困難與問題；學生不僅有實習機會，更能學習如何從事實務專題製作，以及累積分析與解決實務問題的經驗；老師可在有企業付費、有學生幫忙跑腿收集、整理分析下，輕鬆指導學生進行實務專題製作，而同時完成自己以該企業為基礎的學術或實務專題研究；學校因此更能培養專業的聲譽，對於吸引優秀老師與學生，或協助輔導學生日後的就業，均有極大助益。總之結合實務專題研究(包括老師的學術性研究與學生的實務專題製作)、企業診斷與學生實習，對學校聲譽、教師研究、學生學習與日後找工作、企業問題解決等均各蒙其利。等到業界能普遍接受學校之專業經驗後，便需再逐步增加架構之完整性與嚴謹性，而能發展出各校獨特的實務專題研究模式。

最後，各校之實務專題研究架構與報告如能交流(當然需客戶同意可發表才行，否則只能提供如今天報告之架構)<sup>1</sup>，甚或與企管顧問公司交流，則新的行業或經營問題，便很容易參考他人之經驗與研究架構解決，例如零售業之創業研究架構以及商場之經營管理規劃，均可很容易地自今天所講之這些商場開發市場定位架構轉換，甚至表面上看起來似不相干的研究，略加調整亦能應用，例如我們其實是以今天所講的架構轉為評估投資桃園老人安養中心可行性之研究。

## 實例探討

茲以太聯企業管理顧問股份有限公司之百貨與商場開發市場定位研究為例說明如后，大家當可了解企業界能普遍接受之簡潔有效實務專題研究方法，與其所應具備之性質為何。

### 第二部份 太聯企業管理顧問股份有限公司百貨與商場開發之市場定位研究案例

- 一、觀念架構
- 二、研究課題 - 百貨/商場開發規劃市場定位

<sup>1</sup>編者補充說明：國立雲林科技大學企業管理系，已成立「經營實務論壇」網站，收集有多校的專題成果供全文檢索，網址為 <http://www.sobp.yuntech.edu.tw>

### 三、研究架構 - 百貨/商場開發規劃市場定位研究架構

#### 四、研究方法及內容 - 目的、對象、方法、內容、問卷

- (一)總體環境分析
- (二)生活型態調查
- (三)小型店結構調查
- (四)來街者調查
- (五)交通流量調查
- (六)類似個案調查
- (七)個案條件分析
- (八)市場定位建議

#### 一、觀念架構

##### (一)商場之定義

###### 1.廣義 - 購物中心、商店街(地下街)

是一種經過完整規劃、設計、開發、租賃、經營與管理之多元化商業空間，以提供購物與消費為主要目的，並結合其他具有凝聚消費人群，促進購物與消費之相關商業機能，如娛樂、文教、餐旅、交通運輸、公共行政等服務設施，集多元化商業機能於一體，以滿足消費者一切購物需求之商業型態。

###### 2.狹義 - 大樓商場

在一個建築範圍或區域內，由競合之業種所共同構成，從事商品零售或批發販賣之經營場所，其經營權及所有權多為各自獨立，而經由共同協約針對公共利益設施之管制，並委由管理單位執行，以維護各商戶利益之商業型態。

##### (二)商場之開發

###### 1.由外而內

都市計劃 商圈開發 商場 商店街

###### 發展 商店個體

###### 2.由內而外

- (1)設定出店策略，尋找可行(適切)地點
- (2)針對預定設店地點，作商圈評估，擬定出店策略

###### 3.商場立地因素

- (1)具有潛在並成長之購買力
- (2)商圈內商場(業)機能未能滿足商圈需求或未達需求水準
- (3)未來區域計劃(民間及政府)發展對商場地點產生綜合效益
- (4)區域公共設施及機能服務完備
- (5)商場地點週邊商業氣息有凝聚趨勢
- (6)具有對應區域商圈出店策略需求之條件

###### 4.台灣商場開發

- (1)預售方式
- (2)產權分割
- (3)大部份為投資客
- (4)總價導向
- (5)二次施工

##### (三)商場之規劃

###### 1.商場規劃三界面

- (1)設店規劃—新開店、重定位(改修店)、策略定位
- (2)經營規劃—策略調整、利潤規劃、消費測定
- (3)管理規劃—人員管理、物業管理、共同協約管理

###### 2.商場相關權利型態之設定

- (1)產權型態—區分所有權、持分
- (2)使用(經營)權型態—自營、租賃、合作
- (3)管理權型態—整體、公私分離、管委會式商會

###### 3.商場規劃之型態

- (1)先有軟體規劃，而後硬體設計(再局部修正軟體規劃)
  - (2)先有硬體設計，而後軟體規劃(再局部修正硬體設計)
  - (3)軟體規劃與硬體設計同步進行  
可行性分析 策略定位  
設店規劃+經營規劃+管理規劃  
軟體規劃+硬體設計
- 4.商場服務之構成(最終目的為商品販售)
- (1)商品服務—業種與商品之實體與伸延效用
  - (2)空間服務—機能別、動線、指標、氣氛等環境
  - (3)人員服務—諮詢、態度、禮貌 等
- 5.商場規劃之需求
- (1)經營上的需求—不同的市場定位、不同的經營業種
  - (2)管理上的需求—安全性、維護性 等
  - (3)機能上的需求—停車場、存貨區、休閒區、餐飲區 等
  - (4)形象上的需求—時代感、個性化、整體形象
  - (5)消費者的需求—購物、休閒、資訊、交誼、育樂 等
  - (6)效益上的需求—投資回收、賣場收益、更新週期 等
- (四)商場之經營管理
- 1.商場之經營特色(屬性)
- (1)競合經營—獨特經營風格之商店(品)互補業種，經營綜效(相乘效果)
  - (2)業種調整—無利商圈之業種被淘汰
  - (3)對應商圈—商圈需求之變化
  - (4)共同協約—維護共同利益
  - (5)所有權、使用權、管理權分離—業主、店主、管理單位

- 2.商場之管理範疇
- (1)建物管理—安全、清潔、機電 等
  - (2)共同協約之執行 - 營業公約、管理公約
  - (3)租賃管理 - 租金、業種、招商
  - (4)整體販促活動之計劃與執行 - 廣告、公關
  - (5)其他經營諮詢及代理服務 - 裝潢、陳列、美工、人員訓練、經營輔導
  - (6)財務管理及預算
- 3.商場之管理型態  
見表一。

## 二、研究課題 - 百貨 / 商場開發規劃市場定位

- (一)百貨 / 商場是一種經過完整規劃、設計、開發、租賃、經營與管理之商業空間，其對應商圈形成定位之方式如下：  
都市 / 區域計劃 商圈計劃  
百貨 / 商場定位 商店街 商店
- (二)百貨 / 商場對應商圈之市場定位條件假設如下：
- 1.商圈應具有潛在並成長之購買力。
  - 2.商圈內百貨商場及商業機能服務尚未能滿意商圈需求，或未能達商圈需求之水準。
  - 3.未來區域計劃（民間及政府）發展對開發地點產生綜合效益。
  - 4.商圈內公共設施及機能服務完善。
  - 5.商圈內開發地點之週邊商業氣息有凝聚之趨勢。
  - 6.開發政策與區域發展政策之契合。

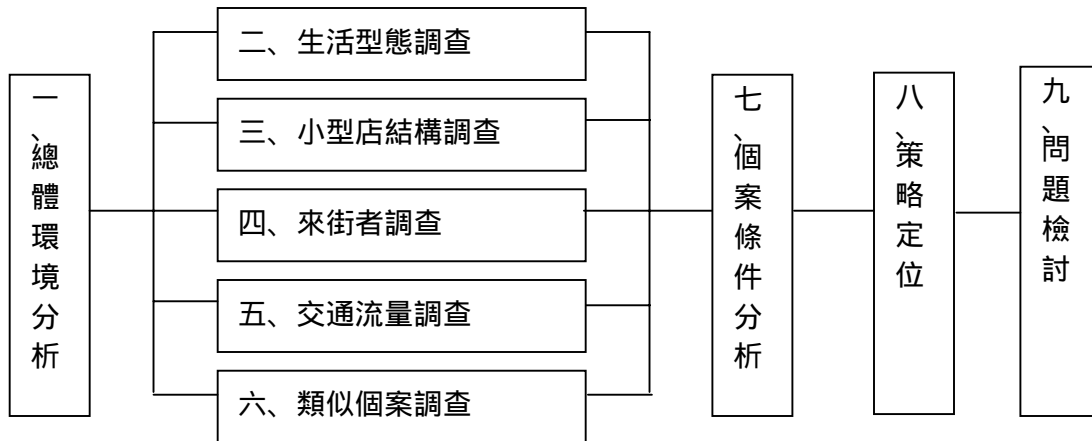


表一 商場之管理型態

管理型態	協約型	主控取得型	主控型	複合型
管理模式	產權獨立，由各業主組織管理委員會督導及決策管理	產權獨立，由單一組織（管委會、開發商、百貨公司）以下列形式取得使用權及管理權 1.回租 2.收購 3.股份(公司) 4.持分	開發商只賣使用權,不賣產權,具租賃及百貨公司之使用及管理型態	協約型 主控型 主控取得型 主控取得型
管理權	管理委員會	取得使用權之單一組織	開發商或管理委員會	視階段狀況而定
使用權	各業主在共同協約下自由合法使用其產權	由取得使用權之單一組織，自由合法使用或轉移	使用權於開發商出售時若已附加管理規約，則依約使用	
管理效力	1.屬共同協約 2.協約中違反私權者無強制執行力 3.管委會屬民間團體，非法人資格 4.需經訴訟始可強制執行	1.屬租賃契約 2.單一組織法人資格 3.規約中可約束私權行為 4.違反規約可強制執行	1.屬租賃契約 2.開發商屬法人資格 3.規約中可約束私權行為 4.違反規約可強制執行	
管理依憑	1.管理單位之專業技術及執行能力 2.管委會之決策及意願	租賃契約	租賃契約	
案例	頂好名店城 世紀百貨廣場 黃金帝國	回租：艾森豪廣場、21世紀廣場、龍城百貨 持份：北屋百貨 股份：北屋百貨力福百貨	臨時攤販區 聯合開發計劃	太府名店 龍心百貨 龍門商場 愛群商場

(三)百貨 / 商場為不動產投資開發型態,其包括了不動產業及流通產業之內涵,故必需於開發前進行有關未來經營潛力

及需求評估之定位研究,以作為開發建築、機能、動線、規模,使用型態、產權、經營型態等設定之。



圖一 研究架構圖

### 三、研究架構 - 百貨 / 商場規劃市場定位研究架構

見圖一。

### 四、研究方法及內容一目的、對象、方法、內容、問卷

#### (一)總體環境分析

##### 1.分析內容

##### (1)人口環境分析

- 人口分佈、增減、變遷、流動
- 人口年齡、職業、教育、行業、構成狀況、及演變
- 消費狀況、消費特性

##### (2)商業環境分析

- 主要大型店及商業聚集分佈與特徵
- 週邊商業之狀況與特徵
- 週邊零售業結構

#### (3)政經環境分析

- 民間開發計劃之動向調查
- 都市計劃之發展與確認
- 政府政策與立法動向

#### 2.研究方法

- (1) 次級資料整理、分析
- (2) 實地勘察
- (3) 專家訪問

#### (二)生活型態調查

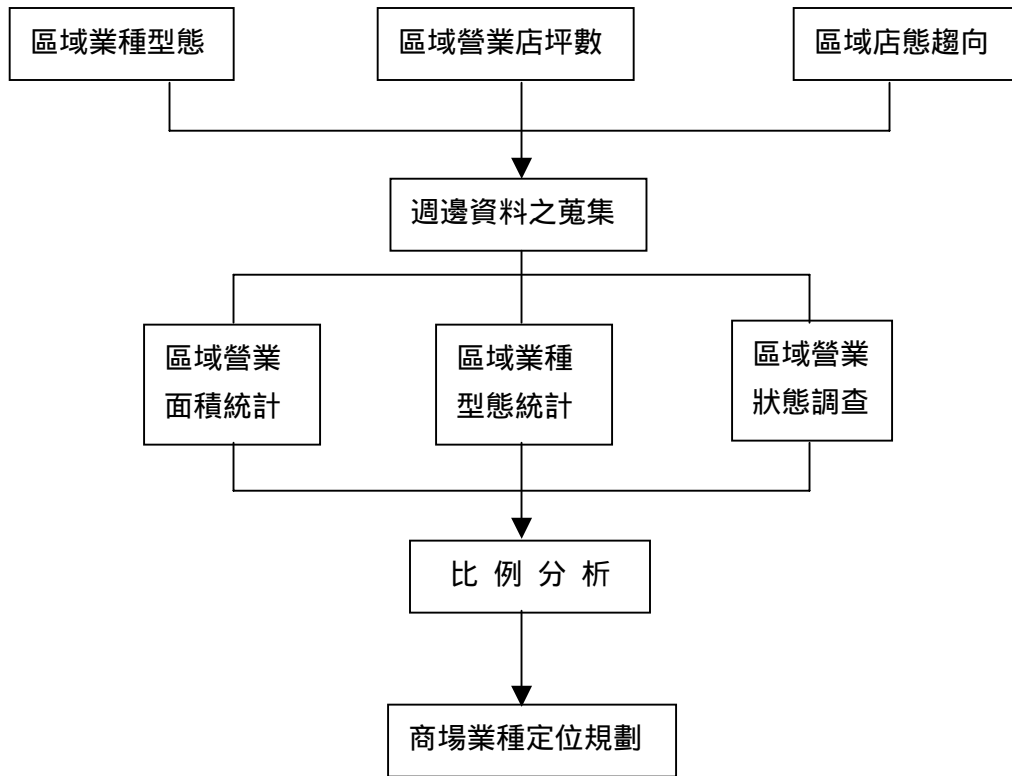
##### 1.調查內容

##### (1)生活者特性

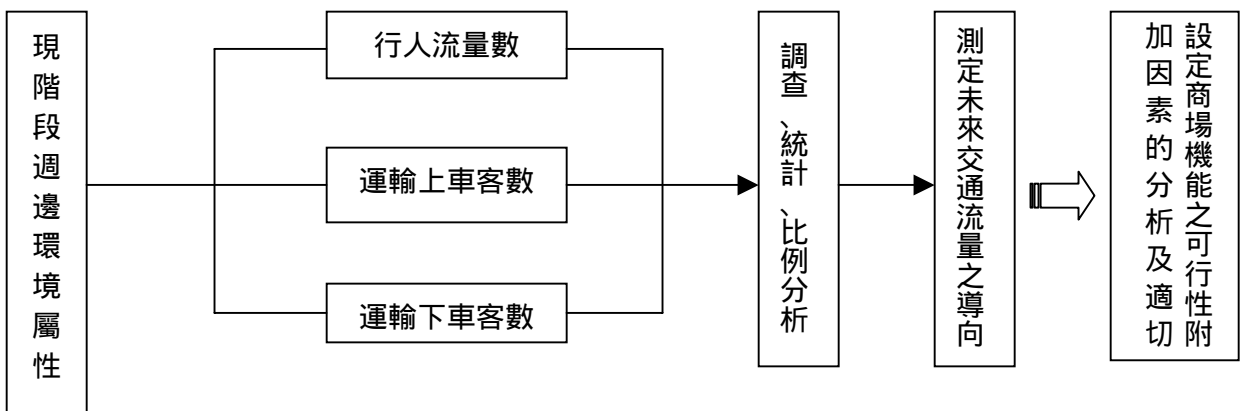
- 人口特性
- 住宅狀況
- 職業特性
- 經濟特性
- 汽車持有率
- 家庭狀況
- 信用卡使用狀況

##### (2)生活方面之特性

- 衣生活
  - 食生活
  - 住生活
  - 購物行為
- (3)趣味休閒生活之特性
- (4)運動休閒生活之特性
- (5)各鬧區利用實態(頻度、購物狀況、停留時間、利用理由、交通工具等)
- (6)日常購物之特性
- 2.調查方法
- (1)調查地區 本案基地 1,000公尺範圍區域。
- (2)調查對象 上述商圈內15歲 55歲之生活者。
- (3)樣本數 有效份數150份。
- (4)樣本選擇方法 區域住民以戶籍分層抽樣。
- (5)調查方法 人員訪問調查。
- (6)調查日期 年 月 日 月 日。
- (7)問卷設計
- 3.生活型態問卷設計  
如附錄一。
- (三)小型店結構調查
- 1.調查內容
- 為確實了解研究案基地所在地，商圈內之區域競爭環境及營業屬性。特別針對該地區鄰近之週邊環境進行小型競爭店調查，以利於擬定研究案百貨 / 商場經營策略之定位。參考圖二。
- (1)小型競爭店業種業別蒐集
- (2)小型競爭店營業坪數大小
- (3)小型競爭店經營陳列潮流
- (4)小型競爭店裝潢素材優劣
- (5)小型競爭店外觀顯著程度
- (6)小型競爭店訴求格調高低
- 2.調查方法
- (1)調查地區 本案基地1,000公尺範圍區域。
- (2)調查對象 調查地區內之小型商店(服飾店、食品店、日用品店、鞋店、飲食店、藥房、家具、鐘錶、寶石、家電、美容、玩具、書籍、文具等店)。
- (3)調查方法 採人員實地勘察及街景取樣拍照方式。
- (4)調查日期 計四天。
- (5)調查表設計
- 3.小型競爭店調查表設計  
見附錄二。
- (四)來街者調查
- 1.調查內容
- (1)來街者人口特性
- (2)來街者居住地、上班地點
- (3)來街目的、利用之交通工具頻度
- (4)購物內容、金額
- (5)購物地點
- (6)來街者滿足點及不滿足點
- (7)來街停留時間
- 2.調查方法
- (1)調查地點 本個案基地前
- (2)調查方法 定時定點人員訪問調查
- (3)樣本數 來街者調查



圖二



圖三

日期 \ 星期		星期			合計
		三	六	日	
11:00	14:00	5	5	10	40
14:00	17:00	5	5	10	40
17:00	20:00	10	10	10	60
合計		40	40	60	140

\* 合計係=定點訪問數加總

#### (4)問卷設計

### 3.來街者行銷研究問卷設計

見附錄三

### (五)交通流量調查

#### 1.調查內容

針對本案基地鄰近區域之行人來往流量及臨街面設定之公車站牌上下車客數之測定，以便利於本案商場策略定位之參考與未來地緣交通流量之導向，見圖三。

- (1) 汽車及機車之通行量
- (2) 步行者通行量
- (3) 公車上下客數

#### 2.調查方法

##### (1) 調查地點

- 本個案基地前之公路車輛及步行者之通行量
- 本個案基地前之週邊公車上、下客數
- 本個案基地前之行人總數

##### (2) 調查方法

觀測計量調查

##### (3) 樣本數

星期三、星期六、星期日早上10點至晚上10點

##### (4) 計量調查表設計

### 3.調查表設計

見附錄四

### (六)類似個案調查

#### 1.調查內容

- (1) 營業實績(年度別、月別、成長率)
- (2) 來店客
- (3) 平均購買金額
- (4) 主要商圈範圍
- (5) 店舖印象
- (6) 立地條件
- (7) 進貨、銷售方式
- (8) 營業時間
- (9) 附帶服務
- (10) 店內設施
- (11) 經營背景
- (12) 媒體別、廣告量
- (13) 規模
- (14) 商品深度、廣度

#### 2.調查方法

- (1) 調查對象
  - A店
  - B店
  - C店
- (3) 調查方法
  - 次級資料收集
  - 實地訪問調查
  - 計量記錄
  - 拍照採樣

### (七)個案條件分析

#### 1.調查內容

- (1)面積及立地條件
- (2)投資方向
- (3)建築區分
- (4)硬體設施與限制
- (5)業主資源

#### 2.調查方法

- (1)業主及關係人深談會議
- (2)實地勘察

- |               |              |
|---------------|--------------|
| (3)法規檢討       | 6.管理型態       |
| (4)專家訪談       | 7.產權型態       |
| (八)市場定位建議     | 8.形象策略       |
| 1.空間規劃        | 9.商業/非商業用途配置 |
| 2.機能配置        | 10.商業規模設定    |
| 3.動線規劃(垂直、水平) |              |
| 4.商圈策略        |              |
| 5.業種規劃        |              |

2000年6月16日邀稿

## 附錄一 生活型態研究問卷

編號：\_\_\_\_\_

先生 / 小姐：

我們是\_\_\_\_\_大學的學生，正在作一份有關生活型態的市場研究，希望打擾您一點時間，接受我們的訪問，研究結果將作為日後為您提供舒適的生活環境參考！

謝謝您的合作！！

受訪問者地址：\_\_\_\_\_

訪問員姓名：\_\_\_\_\_

訪問日期：\_\_\_\_\_

訪問時間：\_\_\_\_\_起至\_\_\_\_\_

複查員姓名：\_\_\_\_\_

## Q1.請您把日常到中壢市各鬧區情形告訴我們！

		A 遠東大同路鬧區	B 火車站前鬧區	C 中山路農會鬧區	D 桃園市鬧區	E 台北市鬧區
最近一年去過那些鬧區？(上班、上學外)		1	1	1	1	1
到各鬧區的次數	1. 一週二次以上	1	1	1	1	1
	2. 一週大約一次	2	2	2	2	2
	3. 一個月二 三次	3	3	3	3	3
	4. 一個月約一次	4	4	4	4	4
	5. 二、三個月約一次	5	5	5	5	5
	6. 四、五個月約一次	6	6	6	6	6
	7. 半年或半年以上一次	7	7	7	7	7
	8. 幾乎都沒去過	8	8	8	8	8
到之各交通區工	1. 徒步	1	1	1	1	1
	2. 自行車	2	2	2	2	2
	3. 機車	3	3	3	3	3
	4. 公車	4	4	4	4	4
	5. 火車	5	5	5	5	5
	6. 計程車	6	6	6	6	6
	7. 自用轎車	7	7	7	7	7
	8. 其他	8	8	8	8	8
所剩剩到各鬧區所需時間	1. 5 分以內	1	1	1	1	1
	2. 6 10 分	2	2	2	2	2
	3. 11 15 分	3	3	3	3	3
	4. 16 20 分	4	4	4	4	4
	5. 21 30 分	5	5	5	5	5
	6. 31 45 分	6	6	6	6	6
	7. 46 60 分	7	7	7	7	7
	8. 61 90 分	8	8	8	8	8
	9. 91 分以上	9	9	9	9	9

## Q2.最近利用各鬧區的情形(最近一年未到該鬧區者,該鬧區部份免答)

		A 遠東大同路鬧區	B 火車站前鬧區	C 中山路農會鬧區	D 桃園市鬧區	E 台北市鬧區
最近一次是什麼時候去	1. 星期一 五	1	1	1	1	1
	2. 星期六	2	2	2	2	2
	3. 星期例假日	3	3	3	3	3

**Q2.最近利用各鬧區的情形（最近一年未到該鬧區者，該鬧區部份免答）(續)。**

		A 遠東大同路鬧區	B 火車站前鬧區	C 中山路農會鬧區	D 桃園市鬧區	E 台北市鬧區
在各鬧區所停留時間	例：1 0 時去的时间					
	1 9 時離的时间					
最近一次到各鬧區的同行者	1. 自己一人	1	1	1	1	1
	2. 家人	2	2	2	2	2
	3. 朋友	3	3	3	3	3
	4. 其他	4	4	4	4	4
最近一次到各鬧區的目的(多選)	1. 逛街	1	1	1	1	1
	2. 買東西	2	2	2	2	2
	3. 吃飯、喝茶、喝酒.....	3	3	3	3	3
	4. 看電影.....等休閒活動	4	4	4	4	4
	5. 學藝、插花.....等文化活動	5	5	5	5	5
	6. 約會	6	6	6	6	6
	7. 沒有目的	7	7	7	7	7
	8. 其他	8	8	8	8	8

**Q3.下列 1 - 43 的商品您最近一年內買過那些商品（把買過的全部勾選出來）又通常在那種地方購買？**

		買過的商品	A 大型超級市場	B 各類商品專賣	C 委託行	D 日用品百貨店	E 平價中心、小型超級市場	F 雜貨店	G 菜市場、路邊攤	H 百貨公司及附設的超級市場	I 其他
婦人用品	1.女用洋裝、套裝	1	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	2.女用毛衣、襯衫、裙子	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	3.女用的衣褲、睡衣、長褲	3	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	4.女用皮鞋	4	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	5.女用手提包	5	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	6.化粧品	6	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	7.女用裝飾品(皮帶、圍巾、絲巾、小飾物)	7	1	2	3	4	5	6	7	8	9



Q3.下列 1 - 43 的商品您最近一年內買過那些商品 (把買過的全部勾選出來)又通常在那種地方購買?(續)

		買過的商品	A 大型超級市場	B 各類商品專賣	C 委託行	D 日用品百貨店	E 平價中心、小型超級市場	F 雜貨店	G 菜市場、路邊攤	H 百貨公司及附設的超級市場	I 其他
男士用品	8.男西裝	8	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	9.男上衣	9	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	10.男襯衫	10	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	11.男毛衣、西褲、休閒服	11	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	12.男皮鞋、皮箱	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	13.男內衣褲、襪子	13	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	14.領帶	14	1	2	3	4	5	6	7	8	9
小用品	15.小孩衣服	15	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	16.學校制服	16	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	17.嬰兒食品	17	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	18.嬰兒用品	18	1	2	3	4	5	6	7	8	9
趣味性	19.體育用品(球類、球拍、球衣)	19	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	20.書籍	20	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	21.唱片音樂帶	21	1	2	3	4	5	6	7	8	9
學用品	22.手藝趣味用品(毛線、緞帶花、布料)	22	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	23.玩具	23	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	24.文具用品	24	1	2	3	4	5	6	7	8	9
家庭用品	25.傢俱沙發、櫥櫃等	25	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	26.窗簾、地毯	26	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	27.寢具用品	27	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	28.大型家電用品	28	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	29.樂器	29	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	30.食器(碗、筷)	30	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	31.廚房用具、日用雜貨	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	32.DIY (自己動手做)工具及材料店	32	1	2	3	4	5	6	7	8	9
食品	33.寶石、首飾	33	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	34.鐘錶、眼鏡	34	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	35.肉類	35	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	36.魚、貝類	36	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	37.麵包、蛋糕	37	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	38.咖啡、奶粉	38	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	39.加工食品(罐頭、飲料、速食品)	39	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	40.餅乾、糖果	40	1	2	3	4	5	6	7	8	9
禮品	41.年節禮盒	41	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	42.現做菜餚	42	1	2	3	4	5	6	7	8	9
禮品	43.禮券	43	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**Q4.一、這一年內您買了些什麼樣的衣服？**

**二、今後您想買的衣服有那些？**

A.最近一年買的	1	2	3	4	5	6	7	8
B.今後要買的	1	2	3	4	5	6	7	8
	走在流行尖端	世界級設計的衣服 聖羅蘭、皮爾卡登等	流行專門店的衣服	在百貨公司買的名牌衣服	百貨公司的拍賣品	超級市場的衣服	家居附近商店的衣服	不買、沒買

**Q5.下列的服飾用品您有幾件(個)請填入 中，如果沒有，請填 0：**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
男人禮服 女人宴會禮服	男人西裝 女人套裝	男人夾克 女人洋裝	男人大衣風衣 女人大衣風衣	男人西褲 女人長褲	運動休閒服	婦人裙子	男、女毛衣	男、女襯衫	男、女睡衣	男手提包 女手提包	男、女皮鞋	女胸罩 男領帶

**Q6.您晚餐最常吃的是什麼？(最多選三項)**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
西洋料理(西餐)	日本料理	漢堡、炸雞	牛排	火鍋	義大利菜	越南菜	麵食	海產、海鮮	烤肉	生魚、生菜	川菜	湘菜	台菜	廣東菜	江浙菜	潮州菜	北平菜	港式飲茶、廣東茶點

## Q7. 以下的食品一星期買幾次？(各選一項)

	A	B	C	D	E	F	G
	牛肉	豬肉	雞鴨肉	魚	海產	滷菜	麵包
7 次及以上	1	1	1	1	1	1	1
5 6 次	2	2	2	2	2	2	2
3 4 次	3	3	3	3	3	3	3
2 3 次	4	4	4	4	4	4	4
1 次	5	5	5	5	5	5	5
1 次以下	6	6	6	6	6	6	6
幾乎不買	7	7	7	7	7	7	7

## Q8. 您一個月和家屬或親友在外面吃幾次飯？

1	2	3	4	5	6	7	8	9
一週 5—6次	一週 3—4次	一週 1—2次	一月 2—3次	每月 1次	二—三月 1次	半年 1次	一年 1次	從未 在外面吃飯

## Q9. 請問您家裡，有些什麼耐久性商品？(多選)

1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1 電子鍋	2 冰箱、進口	3 家用電腦	4 乾衣機	5 微波爐	6 除濕機	7 冷氣	8 暖氣設備	9 二台以上彩視	10 轎車	11 鋼琴	12 錄影機	13 攝影機、放影機	14 立體音響	15 百科辭典、美術全集	16 一個也沒有

## Q10. 最近三個月，您在百貨公司、商店街買了那些食品？

1	1.肉類	1	9.洋酒、日本酒
1	2.魚貝類	1	10.本地出產的酒
1	3.手製糕餅	1	11.糖果、餅乾禮盒
1	4.蛋糕	1	12.調味料
1	5.料理之高級材料	1	13.禮物用贈品
1	6.進口食品	1	14.罐頭食品
1	7.健康食品	1	15.其他
1	8.土產	1	16.沒有買

## Q11.住宅型態：

- |              |              |            |            |          |            |           |
|--------------|--------------|------------|------------|----------|------------|-----------|
| 1            | 2            | 3          | 4          | 5        | 6          | 7         |
| 大廈<br>(八樓以上) | 六、七層<br>電梯公寓 | 三、五層<br>公寓 | 獨門<br>獨院洋房 | 店舖<br>住家 | 獨門<br>獨院平房 | 其他<br>( ) |

## Q12.您家有幾坪？

- |                |                      |                      |                      |                |
|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------|
| 1              | 2                    | 3                    | 4                    | 5              |
| 2 0<br>坪<br>以下 | 2 1<br> <br>3 0<br>坪 | 3 1<br> <br>4 0<br>坪 | 4 1<br> <br>5 0<br>坪 | 5 1<br>坪<br>以上 |

## Q13.您府上的住屋是自有的，還是租的？

- |             |                                 |        |               |
|-------------|---------------------------------|--------|---------------|
| 1           | 2                               | 3      | 4             |
| 自<br>有<br>的 | 租<br>賃<br>的<br>、<br>借<br>用<br>的 | 宿<br>舍 | 其<br>他<br>( ) |

**Q14.您平常做些什麼嗜好性活動？(多選)**

A. 一年內做過的活動	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
B. 今後想學的活動	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	飼養小動物、金魚	園藝、盆景	家庭式菜圃	做木工	茶道、插花	手藝、編織	洋裁	料理	人造花	陶瓷	書法	繪畫	英語會話
	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
	攝影	唱片、錄音帶欣賞	做模型飛機	鋼琴、電子琴	吉他	民謠、舞蹈	棋類、橋牌	麻將	讀書	弦樂器(古箏、洋琴)	錄影帶欣賞	其他( )	什麼都沒做

**Q15.目前您一個月要花費多少錢在這方面的活動(不包括體育、運動)？**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
沒有花費	一百元以下	一百元	三百元	五百元	七百元	一千元	一千五百元	二千元	三千元	五千元	一萬元	二萬元	二萬元以上

**Q16.您平常做些什麼運動？(多選)**

A. 一年內做過的活動	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
B. 今後想學的活動	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	溜冰	游泳	海水浴	網球	足球	籃球	桌球	羽毛球	排球	保齡球	棒球	釣魚	登山
	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
	高爾夫球	滑雪	體操、瑜珈	自行車	騎馬	划船	爵士舞、有氧舞蹈	土風舞	露營	東洋劍道、西洋劍	中國功夫	其他( )	什麼都沒做

**Q17.目前您一個月要花費多少錢在運動方面？(包括器材購置、各種會員費)(單選)**

- |      |       |     |     |     |     |     |       |     |     |     |     |     |       |
|------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| 1    | 2     | 3   | 4   | 5   | 6   | 7   | 8     | 9   | 10  | 11  | 12  | 13  | 14    |
| 沒有花費 | 一百元以下 | 一百元 | 三百元 | 五百元 | 七百元 | 一千元 | 一千五百元 | 二千元 | 三千元 | 五千元 | 一萬元 | 二萬元 | 二萬元以上 |

**Q18.您購買體育用品最常去的地方是那裏？(最多選三項)**

- |         |         |      |      |    |      |      |    |      |
|---------|---------|------|------|----|------|------|----|------|
| 1       | 2       | 3    | 4    | 5  | 6    | 7    | 8  | 9    |
| 文具體育用品店 | 體育用品專售店 | 百貨公司 | 超級市場 | 學校 | 體育館內 | 平價中心 | 其他 | 都沒買過 |

## 詢問有關您個人及府上的情形

F1.性別	1.男		2.女							
F2.您的年齡										
F3.您的職業	1.公司(機構)名稱 _____ 2.職 稱 _____									
F4.您每個月的零用錢	1. 300 元以下	6.2,000	3,000							
	2. 301 500	7. 3,001	4,000							
	3. 501 1,000	8. 4,001	5,000							
	4. 1,001 1,500	9. 5,000 元以上								
	5. 1,501 2,000									
F5.您有沒有駕駛執照	1.有		2.沒有							
F6.家長年齡 (家庭生計負責人)	1. 15 19 歲	3. 25 29 歲	5. 35 39 歲	7. 50 59 歲						
	2. 20 24 歲	4. 30 34 歲	6. 40 49 歲	8. 60 歲以上						
F7.家長職業 (家庭生計負責人)	1.公司(機構)名稱 _____ 營業項目 _____ 2.職 稱 _____ 3.工作性質 _____									
F8.您上班的地方										
F9.您的教育程度	1.大專以上		3.國中							
	2.高中		4.小學及以下							
F10.府上的人數	1. 1 人		5. 5 人							
	2. 2 人		6. 6 人							
	3. 3 人		7. 7 人							
	4. 4 人		8. 8 人以上							
F11.府上的組成	1 獨身	2 夫婦 (無小孩)	3 夫婦 (小孩長大 未與父母同住)	4 小孩已成年	5 最小 未入學 小孩子	6 最小 上小學 小孩子	7 最小 上中學 小孩子	8 最小 上高中以上 小孩子	9 與親戚同住	10 與其他 人同住
	夫婦與小孩同住									
F12. (A)現在居住房子的歷史 (B)居住的情況	(A)	1.民國 50 年以前		4.民國 60 64 年						
		2.民國 50 54 年		5.民國 65 69 年						
		3.民國 55 59 年		6.民國 70 年以後						
	(B)	1.生下來就住		2.不是生下來就住						
F13.以前住的地方 (從何處搬到現在住的地方)										
F14.有沒有信用卡	1.有		2.沒有							
F15.對不起，您全家人一個 月的總收入(含稅)有多 少？	1. 10,000 元以下		6. 50,001 70,000 元							
	2. 10,001 20,000 元		7. 70,001 100,000 元							
	3. 20,001 30,000 元		8. 100,001 150,000 元							
	4. 30,001 50,000 元		9. 150,001 元							
F16.對不起，您全家一個月 要用掉多少錢(消費支 出)？	1. 5,000 元以下		6. 20,001 30,000 元							
	2. 5,001 10,000 元		7. 40,001 50,000 元							
	3. 10,001 15,000 元		8. 50,001 元以上							
	4. 15,001 20,000 元									





### 附錄三 來街者行銷研究問卷

NO. \_\_\_\_\_.

日期：\_\_\_\_\_ ( ) 早 / 午 / 晚 男 / 女 訪員：\_\_\_\_\_.

Q1. 請問您是否在附近上班？  
1. 是 2. 不是

Q11. 您為什麼選擇這裡購物？  
答：

Q2. 請問您住在那一區域？  
答：

Q12. 請問您在本區會逗留多少時間？  
答：

Q3. 請問您從家裡可直接到這裡嗎？  
1. 可 Q5 2. 不可 Q4

Q13. 請您依以下因素為本區作評估？

Q4. 請問您需經過那一區域？  
答：

非常 普 非  
常 好 差 常  
好 通 差

Q5. 請問您為什麼來這裡？  
答：

1. 交通便利性	5	4	3	2	1
2. 商品種類齊全	5	4	3	2	1
3. 流行及高級性	5	4	3	2	1
4. 商品價格合理	5	4	3	2	1
5. 一般服務態度	5	4	3	2	1
6. 店舖裝潢陳列	5	4	3	2	1
7. 娛樂公共設施	5	4	3	2	1
8. 營業時間	5	4	3	2	1
9. 停車方便	5	4	3	2	1
10. 建築物外觀	5	4	3	2	1

Q6. 您使用什麼交通工具來的？  
1. 徒步 2. 腳踏車 3. 機車  
4. 轎車 5. 計程車 6. 公車  
7. 公務車 8. 其他

Q7. 請問您多久才來這裡一次？  
答：

Q14. 您覺得這裡最需要那一類型的商店或商場？(衣、食、住.....均可)  
答：

Q8. 您這次到這裡有沒有購物？  
1. 有 2. 將會購物  
3. 沒有 4. 將不購物  
(回答沒有 / 將不購物者 Q12)

Q15. 基本資料：

Q9. 您在這裡購買了 / 將會購買 / 通常購買什麼物品？  
答：

年齡：1. 18-24 2. 25-34  
3. 35-49 4. 50 以上

婚姻：1. 已婚 2. 未婚

所得：1. 1 萬以下 2. 1 2 萬  
3. 2 3 萬 4. 4 5 萬  
5. 5 萬以上

教育：1. 國小 2. 國中  
2. 高中(職) 4. 大專以上

職業：

Q10. 請問您購物總共花費多少錢？  
或預算多少錢？或平均花多少錢？  
金額：

## 附錄四 交通流量調查表

### 公車上下客數調查計量記錄

調查日期	/三		/六		/日	
調查地點						
計量員	10 16		16 22		10 16	
時間 \ 項目	上 車			下 車		
	10 11					
11 12						
12 13						
13 14						
14 15						
15 16						
16 17						
17 18						
18 19						
19 20						
20 21						
21 22						
備註	1. 使用儀器：手按跳碼式計數器。 2. 計量人數：2人/組×2組 (10 16、16 22 各一組)。 3. 抽查時間：每小時第 1 15/21 35/41 55 分鐘。					

行人流量調查表

路		日期：		姓名：	
時間	項目				
	9	10			
10	11				
11	12				
12	13				
13	14				
14	15				
15	16				
16	17				
17	18				
18	19				
19	20				
20	21				
21	22				

交通流量調查表

路		日期：		姓名：	
時間	項目				
	9	10			
10	11				
11	12				
12	13				
13	14				
14	15				
15	16				
16	17				
17	18				
18	19				
19	20				
20	21				
21	22				