

위치	오류유형	수정 전	수정 후
제3회 모의고사 18~23p 번호 : 26	문제-본문	26 혜정이는 1시 36분에 K회사에서 출발하여 B지점까지 버스를 탄 후, 지하철로 환승하여 거래처에 도착했다. 그리고 진선이는 혜정이가 출발한 지 8분 뒤에 K회사에서 출발하여 C지점까지 택시를 탄 후, 거래처까지의 나머지 거리는 버스를 이용했다. 혜정이와 진선이의 비용 차는 얼마인가? ① 1,200원 ② 1,300원 ③ 1,400원 ④ 1,500원 ⑤ 1,600원 ※ K회사 직원인 정민, 혜정, 진선, 기영, 보람, 민영, 선호 일곱 사람은 오후 2시에 시작하는 회의에 참석하기 위해 대중교통을 이용하여 거래처 내 회의장에 가고자 한다. <조건>을 참고하여 이어지는 질문에 답하시오. [33~34] 33 거래처에 도착한 이후의 비용을 고려하지 않을 때, K회사에서부터 거래처까지 최단시간으로 가는 방법과 최소비용으로 가는 방법 간의 비용 차는 얼마인가? ① 1,900원 ② 2,000원 ③ 2,100원 ④ 2,200원 ⑤ 2,300원 34 정민이는 K회사에서부터 B지점까지 버스를 탄 후, 택시로 환승하여 거래처의 회의장에 도착하고자 한다. 어느 시각에 출발하는 것이 비용을 최소화할 수 있는가? ① 오후 1시 42분 ② 오후 1시 45분 ③ 오후 1시 47분 ④ 오후 1시 50분 ⑤ 오후 1시 52분	※ K회사 직원인 정민, 혜정, 진선, 기영, 보람, 민영, 선호 일곱 사람은 오후 2시에 시작하는 회의에 참석하기 위해 대중교통을 이용하여 거래처 내 회의장에 가고자 한다. <조건>을 참고하여 이어지는 질문에 답하시오. [33~34, 26] 33 거래처에 도착한 이후의 비용을 고려하지 않을 때, K회사에서부터 거래처까지 최단시간으로 가는 방법과 최소비용으로 가는 방법 간의 비용 차는 얼마인가? ① 1,900원 ② 2,000원 ③ 2,100원 ④ 2,200원 ⑤ 2,300원 34 정민이는 K회사에서부터 B지점까지 버스를 탄 후, 택시로 환승하여 거래처의 회의장에 도착하고자 한다. 어느 시각에 출발하는 것이 비용을 최소화할 수 있는가? ① 오후 1시 42분 ② 오후 1시 45분 ③ 오후 1시 47분 ④ 오후 1시 50분 ⑤ 오후 1시 52분 26 혜정이는 1시 36분에 K회사에서 출발하여 B지점까지 버스를 탄 후, 지하철로 환승하여 거래처에 도착했다. 그리고 진선이는 혜정이가 출발한 지 8분 뒤에 K회사에서 출발하여 C지점까지 택시를 탄 후, 거래처까지의 나머지 거리는 버스를 이용했다. 혜정이와 진선이의 비용 차는 얼마인가? ① 1,200원 ② 1,300원 ③ 1,400원 ④ 1,500원 ⑤ 1,600원

위치	오류유형	수정 전	수정 후
제3회 모의고사 24~25p 번호 : 38	문제-문항	※ K회사는 가정용 인터넷·통신 시장에서 점유율 1위를 차지하고 있고, L회사는 후발주자로 점유율 2위를 차지하고 있다. L회사는 K회사를 견제하며 자사의 시장점유율을 높이고자 가격할인 정책을 실시하고자 한다. 다음 자료는 가격할인을 했을 때 상품판매량에 미치는 영향에 대해 정리한 표이다. 이어지는 질문에 답하시오. [35~36] 35 두 회사가 동일한 가격할인 정책을 실시한다고 가정했을 때, L회사가 K회사와의 매출액 차이를 최소화할 수 있는 할인율은 얼마이고, 월 매출액 차이는 얼마인가? ① 10% 할인, 9천만 원 ② 20% 할인, 8천만 원 ③ 20% 할인, 7천만 원 ④ 30% 할인, 8천만 원 ⑤ 30% 할인, 7천만 원 36 L회사에서는 20% 가격할인에 대해 검토하고 있다. 이에 대해 K회사에서 어떻게 대응할지 정확하게 알 수 없지만 다음과 같은 확률로 가격을 할인하여 대응할 것으로 예측되었다. L회사가 기대할 수 있는 월 매출액은 얼마로 예상할 수 있는가? ① 30.2천만 원 ② 30.8천만 원 ③ 31.0천만 원 ④ 31.6천만 원 ⑤ 32.2천만 원 38 L회사는 시장조사 및 경쟁사 분석을 통해 K회사가 상품가격을 10% 할인한다는 정보를 획득하였다. 가장 많은 매출을 달성할 수 있는 구간이 30% 할인인 것을 위 표를 통해 알고 있지만 실질적인 이익, 즉 순이익이 가장 높은 구간인지에 대한 수익분석이 필요하였다. 상품을 유지하는 데 있어 다음과 같은 비용이 발생한다고 할 때, L회사가 가장 많은 순수익(월)을 달성할 수 있는 할인율은 얼마인가? ① 0% ② 10% ③ 20% ④ 30% ⑤ 모두 동일하다.	※ K회사는 가정용 인터넷·통신 시장에서 점유율 1위를 차지하고 있고, L회사는 후발주자로 점유율 2위를 차지하고 있다. L회사는 K회사를 견제하며 자사의 시장점유율을 높이고자 가격할인 정책을 실시하고자 한다. 다음 자료는 가격할인을 했을 때 상품판매량에 미치는 영향에 대해 정리한 표이다. 이어지는 질문에 답하시오. [35~36, 38] 35 두 회사가 동일한 가격할인 정책을 실시한다고 가정했을 때, L회사가 K회사와의 매출액 차이를 최소화할 수 있는 할인율은 얼마이고, 월 매출액 차이는 얼마인가? ① 10% 할인, 9천만 원 ② 20% 할인, 8천만 원 ③ 20% 할인, 7천만 원 ④ 30% 할인, 8천만 원 ⑤ 30% 할인, 7천만 원 36 L회사에서는 20% 가격할인에 대해 검토하고 있다. 이에 대해 K회사에서 어떻게 대응할지 정확하게 알 수 없지만 다음과 같은 확률로 가격을 할인하여 대응할 것으로 예측되었다. L회사가 기대할 수 있는 월 매출액은 얼마로 예상할 수 있는가? ① 30.2천만 원 ② 30.8천만 원 ③ 31.0천만 원 ④ 31.6천만 원 ⑤ 32.2천만 원 38 L회사는 시장조사 및 경쟁사 분석을 통해 K회사가 상품가격을 10% 할인한다는 정보를 획득하였다. 가장 많은 매출을 달성할 수 있는 구간이 30% 할인인 것을 위 표를 통해 알고 있지만 실질적인 이익, 즉 순이익이 가장 높은 구간인지에 대한 수익분석이 필요하였다. 상품을 유지하는 데 있어 다음과 같은 비용이 발생한다고 할 때, L회사가 가장 많은 순수익(월)을 달성할 수 있는 할인율은 얼마인가? ① 0% ② 10% ③ 20% ④ 30% ⑤ 모두 동일하다.

도서의 오류로 학습에 불편드린 점 진심으로 사과드립니다.
더 나은 도서를 만들기 위해 노력하는 시대교육그룹이 되겠습니다.