

# 國立臺北商業大學附設空中進修學院 110 學年度第二學期期中考參考答案

考試科目：二專 316 企業個案研討

考試日期：111 年 4 月 17 日 節次：1

問答題共四題，每題 25 分。

一、王品集團「海豚領導學」的內容為何？

解答：

戴勝益在香港海洋公園觀賞海豚表演時，體悟到「立刻獎勵」的重要性，因為馴獸師即時獎勵的訓練，才能讓海豚做出許多高難度的動作。於是他就將得來的靈感運用於管理上，上個月賺的這個月就能分紅。而每開一家新店時，店長、主廚以上的幹部，包括經理、總管理處的協理、總經理、副董事長、董事長等均按比例認股。(請詳 1-2 海豚領導學)

二、凱馨實業是如何作垂直整合、培育新品種、開發養殖戶？

解答：

公司從源頭的小雞孵化、養成到電宰、銷售等，陸續作垂直整合；而新品種桂丁雞的培育有四大方向：

1. 雞本身的優良品種；2. 生長的環境；3. 食用的飼料；4. 週齡。

並透過產學合作，為品質與安全把關，在 2014 年 7 月得到政府核可認證……等，目前全臺有二十多戶農家協助養殖。(請詳 2-1 垂直整合 2-2 開發養殖戶)

三、零售業的演進過程為何？

解答：

1. 零售 1.0: 產品 vs. 服務: 大多是實體門店，而且幾乎所有實體通路，都可以放進一個坐標系統，其中一條軸是服務、另一條軸是產品。

2. 零售 2.0: 網路 vs. 實體: 因電腦、行動商務滲透率接近飽和，有些虛擬通路開發一個新用戶的成本高漲，需要往實體通路開發用戶；同時，實體零售通路的淨利，也被網路電商大大擠壓。

3. 新零售 3.0: 線上&線下: 「新零售」，就是建立在大數據基礎上的商品銷售。相比傳統實體通路，電商平臺入局「新零售」，就已具備「商品的大數據」，而隨著技術發展，假設阿里真的開設大量實體通路，他們還將擁有「使用者行為的大數據」，類似使用者目光的移動和停留，消費者移動的路線等等，都將會成為零售過程中「人物匹配」的重要依據。(請詳 4-2 傳統零售業的演進)

四、新零售如何做到線上與線下的整合，其中發展的三項關鍵為何？

解答：

1. 電商走回頭路，開實體商店；

2. 哪裡買不重要，共買多少才重要；

3. 實體店更有優勢，做體驗蒐集數據 (請詳 4-5 線上整合線下)