

問答題，共三題：

一、金士頓公司如何與生意夥伴維持長久關係？請說明。(30 分)

解答：

「Don't be a bean counter. (別做數豆子的人)」在美國俚語裡 bean counter 是指目光如豆、整天算計的人，「每天想你今天賺了幾個豆子，你的思想、決定，都被那幾個豆子影響。」，但是金士頓負責人認為「你與其每天數，為什麼不一年，或一個階段，再來數你賺了幾袋的豆子呢？」……金士頓 2008 年的營業額達到 15 億美元，盈餘有 8,000 萬美元，在眾多模組廠商中，金士頓的成績算相當突出。至於供應金士頓的 DRAM 廠商，遍及英飛凌、三星、海力士及臺灣的茂矽、南亞科、華邦、力晶及世界先進等公司。也因為金士頓忽略短期利益，但更重視長遠的合作關係，這種做法讓供應商、通路商都能夠利益均霑，也讓客戶隨著金士頓一起成長茁壯，造就了金士頓目前的影響力等（請詳課本 13-3 別做數豆子的人）。

二、請討論顧客占有率與市場占有率，並舉例說明。(35 分)

解答：

「市場占有率」指的是，某公司的實際銷售量占該產業市場之整體實際銷售量的比率，業者之間搶的是同一塊市場大餅。而「顧客占有率」指的是在同一名顧客的可支配所得中，某公司可以賺取多少，也可稱為「皮夾占用率」，就是能從一位顧客身上皮夾內拿走多少錢等（請詳課本 12-5 空間大革新 攻顧客占有率，案例相對於 3C 產品的快速週期，醫療產業是一個極難跨入、產品週期長，不過一旦站穩就有更高門檻的產業。明基靠著四招，循序漸進踏入醫療業。請自行舉案例）。

三、臺灣自行車業中，A-Team 成功的運作模式？(35 分)

解答：

A-Team 的成立，是以提升整體臺灣自行車產業之價值為目標，設立之工作計畫，包含：協同管理改善、協同創新開發及協同行銷與經營夥伴，並學習使用豐田式的生產制度和方法。每月進行一次兩天的「全面品管」(TQM)觀摩，各協力廠派出品管主管到彼此的工廠考察，每位觀摩者隨身攜帶評價表，給被觀摩的廠商評分，接著就地開會，由被觀摩的廠商代表回答等。(請詳 10-3 A-team 打破同行相忌)