

簡答題

一、簡述電子商務對企業的優點。 25%

ANS: :

1. 容易、迅速的溝通。
2. 有效率的企業運作。
3. 降低成本。
4. 貼心的顧客服務。
5. 強化與業務夥伴間的整合。

二、簡述企業經營模式圖剖析。 25%

ANS:

1. 目標客戶：你要為你選擇的目標族群，滿足他們的需求或為他們共同的問題提供解決方案。
2. 價值主張：你要創造什麼價值給你的目標客戶。
3. 通路：你的價值透過什麼傳遞給你的目標客戶。
4. 顧客關係：你怎麼維繫你跟客戶之間的關係。
5. 收入來源：你創造價值了，但你要怎麼收費。
6. 關鍵資源：什麼關鍵資源可以讓你創造價值給客戶，讓你收到錢。
7. 關鍵活動：要經營整個企業，我們首要之務是要做什麼。
8. 關鍵夥伴：採取聯盟策略主要目的。
9. 成本結構：策略回歸最後的核心只有兩個，一個就是一樣的東西比便宜，一個就是差異化，比不一樣的東西，藉此沖淡價格因素。

三、簡述電子商務經營模式的組成要素中之顧客價值與範圍。 25%

ANS:

顧客價值：產品之差異性表現在顧客感受到某些價值是其他產品無法提供的，包含：產品特色、地點、服務、產品組合、連結、品牌與信譽、低成本。

範圍：係指提供價值的市場區隔與地理差異。

四、簡述行動商務的關鍵成功因素。 25%

ANS:

1. 傳輸通路寬頻化。
2. 提供內容個人化。
3. 互動過程保密化。
4. 消費者連結互動化。
5. 高階主管的支持。