

問答題(共四題，每題 25 分)

一、早期康師傅經營大陸，成功的關鍵策略有哪些？

答：

1. 水平布局：初期產品線多角化、2. 垂直整合：通路鎖喉策略斷對手活路 3. 打造品牌：找台灣思維，徹底大陸化.....等。(請詳 3-2 競逐大陸 迅速發展)

二、請敘述阿里巴巴戰略思維的轉變？

答：

1. 阿里巴巴集團的各個業務形成梯隊發展

2. 「板塊化治理」不是簡單的各自為戰

3. 至於「1+6+N」組織結構，即 1 個阿里巴巴集團（轉型為控股集團）+ 6 個業務集團（雲智能、淘寶天貓商業、本地生活、菜鳥、國際數字商業、大文娛）+ N 個業務公司。

三、零售業的演進過程為何？

答：

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，都可以放進一個座標系統，其中一條軸是服務、另一條軸是產品。

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。

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。

四、請問全聯買下大潤發的策略思維是什麼？

答：

1. 零售業界線模糊，加速通路布局

2. 彌補超市商品的局限，發展「新零售」

3. 以併購擴大版圖，晉升「全民超市」

4. 服務客人貼心細心等