

問答題

一、簡述 B2B 的四種商業模式。 25%

ANS: 課本 P.26.

二、說明企業經營模式的九大構成要素。 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、簡述社群經營的關鍵因素。 25%

ANS: 課本 P.81.

四、簡述跨境電商平台優化的技巧 25%

ANS:課本 P.118-120.