

Week2 case-1

Q：請問同學認為為何作者要使用 DCV 和 RBV 作為研究理論？

A：從處理公司能力以適當方式最佳利用資源的角度出發，作者將討論動態能力觀點（DCV）與基於資源的觀點（RBV）理論。

RBV 的開發概念是發展資源利用能力以實現競爭優勢。

動態能力（DC）被定義為“整合、構建和重新配置內部和外部資源/能力的的能力，以解決並可能塑造快速變化的業務環境”。

Q：因為現在 IOT 是剛起步階段，會覺得說是不是 IOT 所分析的工具還不太準確所以我們可以只考慮 BDA 就好或是跟 BDA 結合？

A：因為在研究中有提到其實 IOT 跟 BDA 是不一樣的並且所使用的技術不一樣，並且時間順序也不一樣。

Week2 Case-2

Q：請問你們認為 AI-BA 不透明的不透明是什麼？

A：我們這組認為不透明指的是企業不知道 AI-BA 的輸出是否正確，假如是錯的，卻也認為是對的情況。

A：我們認為不透明指的是除了輸入、輸出外，企業不清楚 AI-BA 中間的作業流程，也代表企業對 AI-BA 程序很模糊。

A：我們認為不透明在每個企業的意義、標準都不一樣，所以作者希望企業能以子維度（資料品質、治理、培訓）去衡量企業自身 AI-BA 的不透明度。

Q：有沒有人可以解釋一下 AI-BA 的定義？

A：AI-BA 的名詞定義為人工智慧商業分析。BA 一詞為商業分析，員工透過

財務報表、營收等來決定公司的未來決策及競爭優勢。AI 為人工智慧，AI-BA 為將商業分析與人工智慧做結合輔助人員決定公司未來走向。

Q：對於 AI-BA 不透明度的看法？

A：首先針對尚未講解以及作者未直接說明的情況，我們認為在三種因素會導致所謂的決策內容不夠清晰且帶來可信度不確定性。

但後續了解或許是因為在每間公司的情況且產業情境的不同，所以其實這三項因素就是不透明度的定義。

Q：箭頭的疑問。

A：因為在 AI-BA 不透明度以及感知風險中的箭頭是指向因素，且我認為可能是正因為該兩種變數都沒有明確定義，而定義來源就等同於箭頭指向的因素，或許在這個點上，作者已經說明了兩個變數的定義。

Q：何謂 AI-BA 不透明？

A：作者提出 AI-BA 的不透明性是一個高階結構，是由三個反映性的子維度組成的，包含缺乏管理、數據的品質以及員工的培訓效率低。

A：我認為所謂的不透明指的是模糊的界定，其包含的三個類別分別是缺乏管理、資料品質差、培訓效率低，因為這三個因素而導企業在流程上的不明確(不透明)*三個因素有些相關

Q：AI-BA 透明度由三個部分組成，請簡單敘述一下三個部分

A:缺乏治理 治理為公司實現其目標需要遵循的結構化過程，如果缺乏治理，公司會採取不合適的解決方案，造成巨大的損失。數據品質差，輸入的數據品質差，使用該輸入數據的輸出解答將導致提供一個不合適的解決方案，對公司不利。低效的培訓，對公司員工的不當培訓將導致任何新技術解決方案

的使用不足

Q: 針對這篇論文模型中應急計畫之定義想麻煩你們對應急計畫定義及 H10a 及 H10b 進行解釋?並解釋為何會有調節作用?

A: 採用不適當的技術，公司有時會做出次優的商業決策，如公司制定有效的商業計畫可以幫助減輕不適當的商業決策

Q : AIBA 的定義為何?

A : AIBA 結合數據和複雜的分析技術，例如機器學習、神經網路和深度學習，以收集、處理、解釋和從數據中學習，以實現描述預測和規範的結果。

A:我認為作者沒有定義不透明是因為需要用治理、數據品質差、培訓低，去判斷這家公司有沒有 AI-BA 不透明，因為每間公司對培訓低這個看法會不同，因此作者不去做定義。

Q: 什麼是缺乏治理?

A: 缺乏管理為人員未透過正規結構化的規則收集數據，造成不佳的數據品質，進而導致訓練效率低落。

Week3 Case-1

Q:BPM 和 BPR 的差別是什麼？

A:BPR 是 BPM 中的一環。

BPR 創造新的組織流程，針對流程設計進行改善。BPM 以流程設計的管理為主，透過各種方法來設計、分析、管理營運流程。透過 BPR 產生新的企業流程，改善舊有流程的缺陷後再透過 BPM 進行管理的優化，兩者相輔相成下方能改善企業流程。

Week3 Case-2

Q：BPM 是什麼？

A：BPM 是全面性、有原則的，並只關注有效的商業流程。

A：業務流程是一組為客戶生產價值的活動，BPM 的重點是支持業務流程，使用方法、技術和軟體來設計、控制和分析操作流程。

Q：digital feedback loop 是什麼？

A：數位回饋迴路（digital feedback loop）是指通過信息技術的支持，將產品或服務的數據回饋到業務過程中，以便持續優化和改進產品或服務。在這種迴路中，業務過程和數據分析相互作用，以不斷提高業務績效和客戶體驗。數位回饋迴路是數字轉型中的一個重要概念，能夠幫助企業更快地做出決策和響應市場變化。

Q1：什麼是 BPM？

A1：BPM 是個重頭到尾去改善企業的管理流程。

Q2：同學您好，第二篇 paper 中一致性是重點，請針對論文中提到流程創新是一種自上而下的方法，而數位基礎是自下而上發展，從這之中舉例什麼是自上而下與自下而上的方法？

A2：認為企業流程創可以加速及改變是因為流程基本上會由管理層去提出，再由基底員工去執行，所以是由上面管理層到下面的基層員工，反之則是下到上

Q3：老師問，什麼是自下而上的方法？

A3：論文中提到客戶應用程序必須設計為易於使用，而且還可以從企業系統中檢索數據(上到下方法)，醫療設備可以通過提供實時臨床數據來幫助改進手術流程(下到上方法)。

Q：請問企業流程用於醫院的初始型態為何，與此篇論文之重點有何相關。

A：如掛號、拿藥等，此篇論文探討 IT 基礎設施與企業流程創新間找尋機制並使兩者能對齊提供研究參考。

Q：BPM 側重於用戶在業務流程中的需求，而數位基礎架構理論更側重於標準和擴展，想了解兩者之間側重的差異？

A：BPM 業務流程主要是為客戶創造有價值的活動，所以它才會側重於客戶在業務流程中的需求。數位基礎架構理論主要是側重於全球、全域的概念，還有跨體系互相操作的概念，並講求區域性最佳化。數位基礎架構理論必須要兼顧體系之間的規模，設定底層數位基礎架構不能說自己好就好，需要考慮到不同體系之間互動交流的狀況。數位基礎架構理論與業務流程相比起來會更佳穩定、安全，而且變化速度也比較慢，業務流程則會比較有彈性。

Q：什麼是"流程"？

A：是企業中的一個準則或規則，須按著去執行，才能讓企業運作更穩定，而一個好的流程能夠讓企業去預測未來的結果或績效。

Q:BSM 的定義是為何？

A:業務流程是“一組為客戶創造價值的活動”。BPM 學科側重於使用方法、技術和軟件來支持業務流程，以設計、制定、控制和分析運營流程。

Q:流程創新的漸進式與顛覆式的差異？

A:漸進式是改善工作的溝通流程 顛覆式是創造出新的商業模式。

Q:Installed base 是什麼？

A：在這篇研究中，也就是數位基礎設施的四個小部分，系統、網路、用戶、開發商。

Week4 Case-1

Q：在 paper1 中是什麼造成創造 IT 的差異化？

A：IT 的互補性造成。

Q:互補性在論文中的哪裡也有提到？

A:第 26 頁的第二大段，IT 作為簡單的軟體和硬體工具，在對 IT 與某種價值形式之間關係的考察中，此研究也接受了互補性論點。它不能獨立的創造價值，而必須是創造商業價值的一部份，要與其他 IS 和組織一起運作。

Q：想請問 文章裡面的 $[IT \rightarrow CR \rightarrow BV]$ ，CR、BV 的的全文分別是什麼？

A：CR 是 Capabilities required，能力需求

BV 是 Business value，商業價值

Q:創造價值和創造差異化價值之間的區別是？

A:公司間可以透過複製和模仿來創造出新的價值，這樣的價值相當容易被競爭掉，如果公司想要擁有相對的優勢，就需要創造出差異化的價值，像是管理機制的差異、客製化、策略的差異。作者提到，如果我們能夠利用資訊科技和互補性，我們就可以創造出差異性和不完全流動性的資源和能力，我們就可以創造出差異化的價值。

Week4 Case-2

Q:BDAC 的 Definition 是什麼？

A:在第 2 頁的第四段:「BDAC 被定義為通過複雜的統計、計算和可視化工具，結合技術和管理問題以探索數據潛力的知識、技能和能力。」

Q：作者在開頭到結尾都有提到為 IT 價值研究注入不連續性，想請問作者提到的不連續性是指什麼？是單指對過去的研究嗎？想聽聽看其他同學有沒有其他想法？

A1：可以看看 3.1 與 3.2 後的觀點有何差異。例如：IT 價值的擴展，作者提出價值應該不只是關注在財務面，並非直指有形的利益導向，也包含品牌價值提升或技術面的提升。

A2：過去認為 $IT \rightarrow CR \rightarrow BV$ ，作者認為可以是 $CR \rightarrow IT \rightarrow BV$ ；作者認為先確定業務能力需求，再利用 IT 輔助創造商業價值。

老師 A3：這部分在 MIS 領域始終存在爭議，同學們可以從這個角度切入思考，2008 年前、後對 IT 價值研究文獻的差異。

Q:BDAC 是在 paper1 裡面的 $C > IT > V$ 哪個部分

A:是 IT

Q：互補性是指什麼意思？

A：互補性是可能自身只有一點能力，去配合其他人的能力後來去達到更高的可能性彌補因能力不足的缺失。

Q：透明度如何實現 BDA 回報的最大化？

A：可以結合技術和管理能力的知識、技能和能力，開發和利用蘊含在資料中的價值潛力，設計一個有價值的策略的關鍵支柱，利用資料來支援決策，從而建立他們的競爭優勢。