電子商務與網路行銷(期中)

CH1

1. **經濟全球化的趨勢下，全球產業的趨勢為何？**

(1).市場愈來愈大，愈來愈自由

(2).無國界的市場經濟

(3).超分工整合的發展

(4).由產品導向變成顧客導向

(5).創造價值來源的轉移

(6).企業經營理念的改變

* 腦力取代勞力
* 服務取代製造
* 領導能力取代管理能力

1. **網路交易模式具有何特性？**

(1).無國界或地理限制

(2).潛在消費市場極大

(3).交易無時間限制

(4).接近完全自由競爭市場

(5).互動性高

(6).無須面對面交易

(7).行銷成本低

1. **說明Ravi Kalakota & Andrew B. Whinston 由不同角度來看EC，會有何不同定義？**

* 由網路交易的角度來看：電子商務提供了在網際網路上購買產品、銷售產品和資訊服務的能力。
* 由企業流程的角度來看：電子商務是商業交易以及工作流程自動化的一種技術應用。
* 由通訊的角度看：電子商務是利用電話線、電腦網路、或其他的通訊方法來傳遞產品/服務資訊及收款/付款的一種工具。
* 由服務的角度來看：電子商務是解決公司、消費者與管理階層想要降低服務的成本，又要提高產品品質及加速服務傳遞速度的機制。

1. **說明David Kosiur對為EC所下的定義？**

一種市場交易成員、交易作業流程與網路環境架構的交集產物。

****

1. **說明國內一般學者對EC所下的定義？**

電子商務是由交易的「商流」、配送的「物流」、轉帳支付的「金流」、資料加值及傳遞的「資訊流」等四個流通系統所組成的。



1. **說明本書中對EC所下的定義？**

企業或組織利用電腦及網路將產品/服務提供或販賣給消費者與客戶的各種活動，它可以說是電子資料交換(EDI)及加值網路利用的延伸。

1. **國內學者郭木興認為EC在實務上分為四個構面，舉例說明**
   * 資訊科技構面

有線、無線網路通訊基礎建設、資安、多媒體存取技術、Database

* + 商業服務構面

市場行銷與廣告、商業快速回應的系統、遠端金融服務

* + 管理科學構面

SCM、KM、ERP、EDI

* + 法律政策構面

電子簽章法、電子認證管理架構、網路隱私權、智慧財產權

1. **於2000年所發生網路經濟泡沫化，大量.com公司倒閉的主要原因？**
2. **Kalakota及Whinston對EC曾提出一個一般化架構，包含哪四個構面**
3. **全球化的企業一般會面臨三項主要環境壓力？企業可採取何方法來克服**

* 社會環境

可以增加環保設備的建置及加強其生產時的環保管控、發展敦親睦鄰、提供社會救助等

* 科技環境

可利用電子商務的技術/策略來克服，採用ERP系統、BPR系統或電子化供應鏈系統等

* 市場環境

可導入CRM系統、Data mining系統或應用QR/ECR策略已提升顧客滿意度來解決

CH2

1. 1997年7月美國商業部所公布的EC白皮書中，EC交易分為哪兩大類？

* 企業與企業之間的電子交易
* 企業與一般消費者之間的電子交易

1. 在實際的運作中，EC的交易行為卻可分為哪六種模式？
   * 企業對消費者B2C
   * 消費者對企業C2B
   * 企業對企業B2B
   * 消費者對消費者C2C
   * 企業對政府的電子商務B2G
   * 民眾對政府的電子商務C2G
2. 在B2C交易模式中，最常見到的交易行為有哪些？
   * 網路購物
   * 電子出版
   * 線上購票
   * 證券下單
   * 網路資料庫
3. 請說明B2B發展的四階段？
   * 電子資料交換（EDI）

企業基於商業往來的需要，彼此建立資料交換的通道，形成一種固定式的封閉網路，雖可加速買賣雙方資料傳輸速度，但建置與維護成本過高，以致於無法普及應用。

* + 基本電子商務（Basic E-commerce）

買賣雙方透過網站直接進行交易，免除中間商的介入，藉由網路線上目錄行銷將產品賣給專業廠商。

* + 商業交易社群（Communities of Commerce）

由買賣雙方以外的第三供應者（Third-Party）建立商業交易社群，提供業者間進行網路交易的平台。

* + 協商合作交易（Collaborative Commerce）

結合企業內部運作流程，透過上、下游廠商的協調合作，處理交易前、中、後的各種相關問題。例如，分佈在全球各地的企業夥伴可以透過遠距視訊共同分享產品設計資訊，或共同預測市場需求。

1. “網路集購”優點有哪些？
   * 這種方式可以以量制價，達到較大數量的規模經濟
2. EC的定位及運作方式與網路應用頻譜有何關聯？



CH3

CH4