

第二章企業概論報告

組員：會資一乙 498A0033 沈乃綺
會資一乙 498A0043 孫于婷
會資一乙 498A0080 葉姿吟
會資一乙 498A0100 陳姿靜

問題一：請討論事業模式創新是一種偶然的結果，或是管理上的成就？

結果：

事業模式創新包含了四大要素：

1.核心策略

事業使命	係指企業之策略意圖和事業模式所想要達成的目標。
產品和市場範圍	係指企業在何處競爭、服務哪些顧客、提供服務的區域以及有哪些產品區隔。
差異化基礎	係指企業在競爭方法與對手有所差異的地方。

2.

核心能力	係指企業所擁有的既能與獨特的能力。
策略性資產	係指企業具特殊價值的資產包括品牌、專利權、基礎建設、商業標準、顧客資料---等等。
核心流程	企業將投入轉變為產出所使用的方法與程序。

3.

履行與支援	係指企業提供何種管道、以何種形式以及何種水準服務顧客
資訊與洞察力	係指企業從顧客獲得,並運用到顧客身上的資訊,以及企業從這些資訊中索引伸出的洞察力。
顧客關係	係指企業與顧客互動的本質。
價格結構	係指計價模式。

4.

供應商	位於價值鏈的上游,企業與供應商為垂直的關係。
合夥人	合夥人通常為企業的最終產品供應解決方案。企業與合夥人的關係以水平居多。
聯盟	結盟者不只是合夥人,結盟者直接承擔風險,也直接分享報酬。

事業管理：

目前國內市場經濟的不斷發展，以“市場為導向，拓寬銷售渠道”其中包含

1.提高控制力度：管理系統可以加強銷售成本控制，減少人為錯誤，使每一級客戶都可以降低銷售風險，使管理更完善。

2.提高企業規範化運作水平：實施管理系統，保證統一業務處理模式，規範銷售流程，消除不符要求的銷售請求，提高業務效率，使銷售管理規範化。業務流程化，避免重複抄寫和錄入，減少失誤，提高業務人員工作效率。

3.提升資訊交流：管理者和決策人員及時獲取分銷售的各項真實資料，保證了各分公司與上級管理者之間資訊交流，提高企業運作效率。同時，更可與其他系統結合，建立一個統一互動的電子商務平臺，供客戶共用企業資訊。

心得：

我認為事業模式是兼具創新及管理，能運用本身的優點讓公司一直不停的進步。若是有錯誤也能從中改進。所以並不是各由模式創新或管理成就來判斷的。

問題二：台積電有可能提高晶圓代工價格，而客戶數也會增加嗎？

結果：台積電不會提高價格，因為競爭的廠商過多，如果台積電提高價格那客戶數反而會減少，因為客戶只會找相對價格比較便宜的廠商!!

問題三：請嘗試描繪星巴克的事業模式。

結果：

內容

- 1 堅持以一對一的方式即時為顧客獻上一杯新鮮咖啡
- 2 用兩杯咖啡豆的份量沖煮出一杯咖啡給顧客
- 3 店面布置典雅、風格獨特

參與者

- 1 消費者可以在優雅的環境享受到香醇美味的咖啡
- 2 熱愛咖啡的工作人員可以樂在工作中
- 3 星巴克將廉價的咖啡豆變成極高附加價值的咖啡事業

價值活動

可讓消費者、員工、企業三者皆可得到利益，消費者享受美味的咖啡，員工所喜愛的工作環境，企業創造高附加價值。