

企業電子化規劃師 - 企業電子化策略規劃 100 年度應考指南

勘誤表

壹、學科書面勘誤

章別	題號	頁	原敘述	更新日期
第三章	2-52	3-20	定價策略 (pricing strategy) 為行銷中重要的要素，以下何者有誤？	2011/12/1
			(A) 公定價法 (menu pricing) 的缺點是更改價格有困難，顧客願意出高價賣方也無機會	
			(B) 一對一議價法 (one to one bargaining) 較適用於傳統經營模式的企業雙方在價格上達成共識	
			更正	
			在 B2C 的電子商務中之定價策略 (pricing strategy) 為行銷中重要的要素，以下何者有誤？	
			(A) 公定價法 (menu pricing) 的缺點是更改價格有困難，顧客願意出高價賣方也無機會	
			(B) 一對一議價法 (one to one bargaining) 較適用於傳統經營模式的企業雙方在價格上達成共識	
			(C) 拍賣法 (auction) 賣方邀集一群買家透過投標或喊價的方式將產品銷售給出高價者	
			(D) 逆向拍賣法 (reverse auction) 賣方要決定所出售的產品或服務是否能履行潛在買方的訂單及競爭者的訂價	
章別	題號	頁	原敘述	更新日期
第三章	3-64	3-43	(D) 產品 (product)、政策 (policies)、實踐 (practices)	2011/12/1
			更正	
			(D) 流程 (process)、政策 (policies)、實踐 (practices)	

貳、學科答案勘誤

章別	題號	頁次	答案更新		更新日期
			原題目	更正	
第三章	2-52	3-20	(D)	(B)	2011/12/1
第三章	2-69	3-23	(D)	(C)	2011/12/1