

## 電子商務題庫

### 壹、行動商務電子商務架構概論

- (A) 001.根據 Kalakota & Whinston 所定義的電子商務的架構中，兩大重要的支柱為何？
- (A)公共政策與技術標準
  - (B)網路基礎架構與文件、安全性及網路協定技術標準
  - (C)商業服務基礎架構與網路基礎架構
  - (D)公共政策與網路基礎架構
- (C) 002.何謂 e-Business？
- (A)電子商務
  - (B)電子看板
  - (C)電子商業
  - (D)顧客關係管理
- (B) 003.何謂 e-Commerce？
- (A)電子商業
  - (B)電子商務
  - (C)電子交易
  - (D)顧客關係管理
- (A) 004.請問「通訊協定」，不包含下列那項法則？
- (A)複雜性
  - (B)層級化
  - (C)可相互操作性
  - (D)終端對應終端
- (D) 005.關於網路拓樸(Network Topologies)結構之敘述，下列何者為非？
- (A)星狀拓樸結構具有網路上任一客戶端電腦斷線時，不會影響其網路運作優點
  - (B)匯流排狀拓樸結構當資料流量大時，網路速度會變很慢
  - (C)匯流排狀拓樸結構較節省網路線
  - (D)記號環狀拓樸結構具有較低的容錯率
- (A) 006.WAP 所使用的通訊系統環境下列何者為最優？
- (A) GPRS
  - (B)GSM1800
  - (C)AMPS
  - (D) GSM900
- (A) 007.行動代理程式是一種可以在異質網路環境下，從一台機器遷移到其他機器的程式。下列何者是行動代理程式最主要的特性？
- (A)移動性
  - (B)安全性
  - (C)自主性
  - (D)可信賴性

- ( A ) 008.在契約商務交易模式的典故中，由賣方事先設定好的產品和服務之價格的是屬於？
- (A)目錄式價格
  - (B)逆拍賣式價格
  - (C)拍賣式價格
  - (D)賣方整合式價格
- ( B ) 009.在商務交易的模式中，若由買方彼此競價，出價最高者就贏得這項商務交易，這是屬於何種定價方式？
- (A)逆拍賣式價格
  - (B)拍賣式價格
  - (C)需求整合式的定價
  - (D)討價還價的定價方式
- ( B ) 010.請問買賣雙方利用電子資料交換(Electronic Data Interchange; EDI)及增值網路(Value-Added Network; VAN)等技術，將其運用並擴展而進行商業交易活動之方式稱為？
- (A)企業再造工程
  - (B)電子商務
  - (C)企業資源規劃
  - (D)顧客關係管理
- ( C ) 011.一般來說，佔整個電子商務市場中交易金額最高的是哪一種類？
- (A)C2C
  - (B)B2C
  - (C) B2B
  - (D)C2B
- ( A ) 012.在商務交易的模式中，若由賣方彼此競價，出價最低者就贏得與買方的商務交易，這是屬於？
- (A)逆拍賣式價格
  - (B)拍賣式價格
  - (C)討價還價的定價方式
  - (D)需求整合式的定價

- (C) 013.下列哪一項不屬於電子商務所具有之特性？
- (A)互動性
  - (B)即時性
  - (C)封閉性
  - (D)中介性
- (A) 014.下列何者非企業對企業(B2B)進行電子商務之利益？
- (A)企業導入 B2B 電子商務後，需準備較多的存貨以滿足顧客需求
  - (B)可經由此方式，接觸新客戶且獲取新的利益
  - (C)企業導入 B2B 電子商務，可有效降低採購流程的成本
  - (D)透過 B2B 電子商務，可使採購流程自動化並提供企業相關採購指引
- (D) 015.下列關於 OSI (Open System Interconnection) 的敘述何者有誤？
- (A)採用階層式的組合觀念可分為七個層次
  - (B)網路層與資料連接層屬於中介
  - (C)對話層與傳輸層屬於終端軟體
  - (D)呈現層與應用層屬於應用軟體
- (D) 016.在 TCP/IP 中，使用者數據協定之縮寫為何？
- (A)TOP
  - (B)POP3
  - (C)NNTP
  - (D)UDP
- (A) 017.下列何者不為網際網路上所提供的網路服務？
- (A)TCP
  - (B)NSP
  - (C)ICP
  - (D)ISP
- (D) 018.依據 Morgan Stanley 所提出之市集交易的四種分類模式，請問由具有獨佔優勢或專賣供應廠商所建立的交易市集，稱為？
- (A)買方集中管理電子市集(buyer-managed / buyer-side)
  - (B)內容匯集電子市場(content aggregators)
  - (C)市場集聚電子市集(distributor / market makers)
  - (D)供應方集中管理電子市集(supplier- managed / sell-side)
- (A) 019.在網路架構之 ISO/OSI 的七層架構中，那一層的功能是負責提供兩個使用者以約定的通訊品質來傳送資料？
- (A)傳輸層(Transport Layer)
  - (B)交談層(Session Layer)
  - (C)表示層(Presentation Layer)
  - (D)資料連結層(Data Link Layer)

(C) 020.下列敘述何者為非？

- (A) IP 位址係用以識別網路上的裝置，其內容包含網路位址與主機位址
- (B) 在常見的位址等級分類中，Class B 其網路位址的長度為 16Bits
- (C) 網路位址與主機位址皆為 1 時，亦即 255.255.255.0，稱為「Limited」或「Local」廣播封包
- (D) 目前網路上通用的第四版的 IP 版本 IPV4 的 IP 位址是由 32Bits 所組成

(B) 021.下列敘述何者為非？

- (A) 廣域網路(Wide Area Network, WAN)為規模最大的網路涵蓋範圍可跨越都市、國家甚至洲界
- (B) 採用點對點網路連接方式，資源集中存放，易於存取或管理
- (C) 企業採用主從式網路優點為其適用在較大的網路環境
- (D) 企業採用點對點式網路架構之最大優點為安裝架設容易，成本低廉

(C) 022. 將企業由內至外之所有資源如專業知識和系統(如 ERP、SCM、CRM 等)整合起來以達企業分享知識及經驗之效果」稱為？

- (A) 供應鏈管理(Supply Chain Management)
- (B) 網路行銷(Internet Marketing)
- (C) 協同商務(Collaborative Commerce)
- (D) 企業資源規劃(Enterprise Resource Planning)

(C) 023.下列敘述，哪一項不屬於「國際標準組織／開放系統互接參考模型」中的實體層？

- (A) 主要是由網路系統中的實體電纜線所組成
- (B) 網線、網路卡、電話線等，皆屬於實體層的範疇
- (C) 將傳輸資料分裝成資料框包格式的規定，檢查資料傳輸錯誤的方法，執行資料傳送中的同步化等，以確保資料的可靠性及整合度
- (D) 負責網路媒體上送收資料的相關工作

(C) 024.所謂的「資料在網路傳輸之前需經處理切割為數個區塊後，才能一某種通訊協定於網路中傳輸」是指？

- (A) TCP/IP
- (B) Frame 訊框
- (C) 封包
- (D) DNS 網域名稱系統

(C) 025.下列關於網路的拓樸之敘述，何者為非？

- (A) 環狀網路是指每部電腦都恰與其他兩部電腦相連結，成為一個環狀結構
- (B) 星狀網路是指一部電腦與其他所有電腦相連結，而其他電腦之間均不相連
- (C) 星狀網路是指每部電腦都恰與其他兩部電腦相連結
- (D) 匯流排網路是指所有電腦都經由適當的硬體介面直接連接到共同的網路上

- (A) 026.就下列所列 B to B 電子商務的四個發展階段：a.基礎電子商務階段 b.電子交易市集階段 c.電子資料交換網路階段 d.協同商務階段，依照早期到現今的順序進行排列？
- (A)cabd
  - (B)acbd
  - (C)abcd
  - (D)cbad
- (C) 027.「一套將數個以產品為中心之商業流程整合成一個單一、封閉迴路的解決方案之軟體和服務」稱為？
- (A)電子商務(E-Commerce)
  - (B)產品資料管理(Product Data Management)
  - (C)協同產品商務(Collaborative Product Commerce)
  - (D)供應鏈管理(Supply Chain Management)
- (D) 028.B2B 電子商務模式的收益模式不包含下列那些類別？
- (A)商品銷售
  - (B)服務銷售
  - (C)手續費
  - (D)電信網路費
- (B) 029.請問在何種傳輸模式下，通訊端可同時進行資料的接收與發送動作？
- (A)單工(Simplex)傳輸
  - (B)全雙工(Full Duplex)傳輸
  - (C)半雙工(Half Duplex)傳輸
  - (D)多頻次(Multi-Frequency)傳輸
- (D) 030.下列敘述何者有誤？
- (A)纜線數據機（Cable Modem）利用有線電視之電纜線來傳送數位式的訊號
  - (B)WebTV 的技術的出現，讓使用者得以藉由電視上網，而不需個人電腦
  - (C)數位式用戶線路（Digital Subscriber Line）技術之限制為資料傳輸的速度會受到距離遠近的影響
  - (D)非對稱數位網路（ADSL）是指由下載（網路接收資料）速度較上傳（將資料送上網路）速度為低。
- (C) 031.下列關於通訊協定之敘述，何者為誤？
- (A)國際網路封包交換/連續封包交換(TPX/SPX)是由 Novell 公司為 PC 商用網路所設計發展的 Novell NetWare，是目前最被普遍使用的區域網路軟體
  - (B)網路基本輸出輸入系統(Net-Bios)是由 IBM 公司所發展的 PC 網路協定
  - (C)傳輸控制協定/網際網路協定(TCP/IP)係由美國國防部所研發，共分為實體層、資料連結層、網路層、傳輸層及應用層等五層
  - (D)Apple Talk 是由 Apple 公司為了 Mac 所設計發展出的第一套「即插即用」的網路架構

- ( A ) 032.請問下列何種係用來連接不同實體層的網路，但在實體層以上的各種所使用的協定必須是相同網路？
- (A)橋接器(Bridge)
  - (B)閘道器(Gateway)
  - (C)增頻器(Repeater)
  - (D)集線器(Hub)
- ( D ) 033.下列何者並非 TCP/IP 協定設計的目標？
- (A)具有很好的回復能力
  - (B)具處理錯誤比例的能力
  - (C)與電腦廠商或網路種類無關
  - (D)子網路加進時會影響原先的網路服務。
- ( D ) 034.下列何種寬頻網路技術是利用現有的電話線，強化其數位壓縮及交換的能力，轉化為高速資料傳輸線路的數據技術，以供高速網際網路上網服務的調變解調之技術應用？
- (A)光纖(Fiber)
  - (B)直播衛星(Direct PC)
  - (C)纜線數據機(Cable Modem)
  - (D)非對稱數位用戶迴路(Asymmetric Digital Subscriber Line; ADSL)
- ( B ) 035.網站以提供內容供消費者訂閱，並以此收取費用是下列哪一種收益模式？
- (A)廣告收益模式
  - (B)訂閱收益模式
  - (C)合作收益模式
  - (D)商業媒介收益模式
- ( C ) 036.下列何者不屬於電子商務的主要四個流(flow)？
- (A)金流
  - (B)商流
  - (C)時尚流
  - (D)資訊流
- ( D ) 037.在電子商務的七個流(flow)中，指錢或帳的流通過程是？
- (A)資訊流
  - (B)時尚流
  - (C)商流
  - (D)金流

- ( B ) 038.在電子商務的七個流(flow)中，指資產所有權的轉移是？
- (A)金流
  - (B)商流
  - (C)時尚流
  - (D)資訊流
- ( A ) 039.在電子商務的七個流(flow)中，指實體物品流動或運送傳遞是？
- (A)物流
  - (B)金流
  - (C)商流
  - (D)資訊流
- ( B ) 040.Kalakota & Whinston (1997)認為電子商務架構中，「電子郵件」屬於那一種基礎架構？
- (A)電子商務應用
  - (B)訊息及資訊傳送基礎架構
  - (C)一般商業服務基礎架構
  - (D)多媒體內容及網路出版基礎架構
- ( B ) 041.Kalakota & Whinston (1997)認為電子商務架構中，「HTML」屬於那一種基礎架構？
- (A)電子商務應用
  - (B)多媒體內容及網路出版基礎架構
  - (C)訊息及資訊傳送基礎架構
  - (D)一般商業服務基礎架構
- ( A ) 042.下列描述何者正確？
- (A)Extranet 是指企業間網路
  - (B>Intranet 是指網際網路
  - (C)Internet 是指企業內網路
  - (D)Internet 是指企業間網路
- ( C ) 043.「電腦晶片上的電晶體電路的數目每 18 個月會成長一倍」，是指？
- (A)Metcalfe' s Law
  - (B)Network Externality
  - (C)Moor' s Law
  - (D)Law of Disruption
- ( D ) 044.「網路的效用將與使用者的平方成正比」，是指？
- (A)Law of Disruption
  - (B)Moor' s Law
  - (C)Network Externality
  - (D)Metcalfe' s Law
- ( C ) 045.下列哪一種技術最適合用在電腦週邊裝置或是消費性電子產品之間的連線？
- (A)微波傳輸技術
  - (B)紅外線傳輸技術
  - (C)藍芽技術
  - (D)網際網路技術

- ( B ) 046.下列何者是手機 3.75G 通訊協定技術？
- (A)WiMAX (Worldwide Interoperability for Microwave Access)
  - (B)HSUPA (High-Speed Uplink Packet Access)
  - (C)HSDPA (High Speed Downlink Packet Access)
  - (D)GPRS (General Packet Radio Service)
- ( D ) 047.下列何者標準定義了無線區域網路協定？
- (A)IEEE 802.20
  - (B)IEEE 802.16
  - (C)IEEE 802.15
  - (D)IEEE 802.11
- ( D ) 048.商品由製造商、物流中心、零售商到消費者的所有權轉移過程，指的是？
- (A)物流
  - (B)金流
  - (C)資訊流
  - (D)商流
- ( A ) 049.依據梅特卡菲定律(Metcalfe' s Law)，如果網路上只有兩個人，就只有一組對話；當有三個人時，就有三組對話，當四個人時，就有六組對話；當有五個人時，就有 10 組對話。依此類推，請問當有六個人時，會有幾組對話？
- (A)15 組
  - (B)12 組
  - (C)20 組
  - (D)30 組
- ( C ) 050.有關藍芽技術的敘述，下列何者不正確？
- (A)一種高頻無線通訊的方式
  - (B)提供低成本、低功率的產品使用
  - (C)提供低成本、高功率的產品使用
  - (D)可以應用在行動電話、PDA、筆記型電腦等

## 貳、行動商務電子商務之發展

- (A) 051. Nonaka & Takeuchi (1995) 認為有四種不同的知識創造模式，其中「由外顯知識到外顯知識，將觀念加以系統化而形成知識體系的過程」是指？
- (A) 結合
  - (B) 外化
  - (C) 共同化
  - (D) 內化
- (B) 052. 下列有關 GPS(使用人造衛星所提供的全球定位系統)收費方式的敘述，何者正確？
- (A) GPS 是計時收費
  - (B) GPS 是一種免費服務
  - (C) GPS 是按照距離收費
  - (D) GPS 是計次收費
- (C) 053. 有關行動通訊的發展歷程，下列何者排序正確？
- (A) AMPS→GPRS→GSM→WCDMA
  - (B) AMPS→WCDMA→GSM→GPRS
  - (C) AMPS→GSM→GPRS→WCDMA
  - (D) WCDMA→AMPS→GSM→GPRS
- (A) 054. WAP 所使用的語言是下列何者？
- (A) WML
  - (B) SML
  - (C) XML
  - (D) HTML
- (A) 055. 有關 GPRS 的敘述，下列何者正確？
- (A) 是一種整合分封交換的無線通訊技術
  - (B) 優點是上網免費
  - (C) 是一種整合電路交換的無線通訊技術
  - (D) 上網速度約與 56k 數據機相同
- (A) 056. IEEE 802.16 是指？
- (A) 無線都會網路(WMAN)
  - (B) 無線廣域網路(WWAN)
  - (C) 無線區域網路(WLAN)
  - (D) 無線個人網路(WPAN)
- (C) 057. 下列何者無線傳輸技術可以在授權的無線頻段與公用無線頻段中使用？
- (A) 藍牙(Bluetooth)
  - (B) Wi-Fi
  - (C) WiMAX
  - (D) WUSB(Wireless USB)

- (A) 058. WiMAX 無線通訊屬於下列哪一種標準？
- (A) IEEE 802.16
  - (B) IEEE 802.15
  - (C) IEEE 802.11
  - (D) IEEE 802.20
- (A) 059. 下列何者不屬於行動商務的特點？
- (A) 傳輸有線化
  - (B) 行動消費與服務模式
  - (C) 個人化行動媒體的資訊傳播威力
  - (D) 任何時間、地點、任意方式可以完成任何作業
- (D) 060. 下列何者不是行動商務的發展應用？
- (A) 個人資訊管理
  - (B) 行動供應鏈
  - (C) 行動工作
  - (D) 定點工作
- (B) 061. 以企業的角度來看，行動商務可以擴展哪種廣度以及提升營運作業效率？
- (A) 個人資訊管理
  - (B) 行動 e 化
  - (C) 工作站
  - (D) 定點工作
- (D) 062. 在個人服務方面，行動商務將為大眾帶來哪些便利選擇？
- (A) 消費
  - (B) 通訊
  - (C) 娛樂
  - (D) 以上皆是
- (C) 063. 下列哪一項不屬於行動電子商務的價值鏈階層？
- (A) 傳輸服務
  - (B) 個人化服務
  - (C) 消費服務
  - (D) 內容集結服務
- (D) 064. 行動電子商務的價值鏈其中五層為：a. 基本科技服務 b. 個人化服務 c. 螢幕呈現服務 d. 傳輸服務 e. 交易支援，如以先後順序排序為：
- (A) abcde
  - (B) bacde
  - (C) edcba
  - (D) daecb

- (A) 065.行動電子商務的價值鏈第二層是哪一項?
- (A)基本科技服務
  - (B)用戶應用軟體
  - (C)內容集結服務
  - (D)個人化服務
- (B) 066.行動電子商務的價值鏈第六層是哪一項?
- (A)基本科技服務
  - (B)用戶應用軟體
  - (C)個人化服務
  - (D)內容集結服務
- (D) 067.行動電子商務的價值鏈第五層是哪一項?
- (A)傳輸服務
  - (B)用戶應用軟體
  - (C)內容集結服務
  - (D)個人化服務
- (C) 068.以下何者不是寬頻無線接取 (Broadband Wireless Access, BWA) 的技術之一 ?
- (A) LMDS
  - (B) HDFS
  - (C) DAB
  - (D) HAPS
- (A) 069.下列何者並非企業所著重行動商務策略?
- (A)提供共同化服務
  - (B)提供各種付款選擇
  - (C)扮演無線入口網站角色
  - (D)提供相關用戶資料，以吸引內容供應商
- (D) 070.下列何為行動商務之特性?
- (A)便利性
  - (B)多元化
  - (C)個人化
  - (D)以上皆是
- (A) 071.學者 Kalakota 認為電子商務發展過程可區分為下列四個階段：a.電子資金轉換 b.線上服務與知識分享 c.網路發展與全球資訊網的發明 d.電子資料交換子郵件服務，請問由 1970 年代早期起到 1990 年代其先後順序排序為？
- (A) adbc
  - (B) abcd
  - (C) abdc
  - (D) acdb

- ( A ) 072. Kalakota 認為電子商務發展過程可區分為下列四個階段：a. 電子資金交換、b. 線上服務與知識分享、c. 網際網路與全球資訊網、d. 電子資料交換與 Email，請排出其順序？
- (A) adbc
  - (B) abcd
  - (C) abdc
  - (D) acdb
- ( C ) 073. Kalakota 認為電子商務發展過程可分為四個階段，下列排序何者正確
- (A) 電子資料交換與郵件服務→線上服務與知識分享→電子資金交換→網際網路與全球資訊網
  - (B) 電子資料交換與郵件服務→電子資金交換→線上服務與知識分享→網際網路與全球資訊網
  - (C) 電子資金交換→電子資料交換與郵件服務→線上服務與知識分享→網際網路與全球資訊網
  - (D) 電子資金交換→電子資料交換與郵件服務→網際網路與全球資訊網→線上服務與知識分享
- ( D ) 074. 網站藉由提供訪客內容、服務或產品資訊，也提供一個廣告場所，然後向廣告主收取費用，是屬於那一種收益模式(revenue model)？
- (A) 銷售收益模式
  - (B) 訂閱收益模式
  - (C) 手續費收益模式
  - (D) 廣告收益模式
- ( C ) 075. 網站藉由提供內容或服務給會員，然後向這些會員收取訂閱費用，是屬於那一種收益模式(revenue model)？
- (A) 廣告收益模式
  - (B) 手續費收益模式
  - (C) 訂閱收益模式
  - (D) 銷售收益模式
- ( A ) 076. 網站藉由促成或執行交易而向會員或廠商收取手續費用，是屬於那一種收益模式(revenue model)？
- (A) 手續費收益模式
  - (B) 訂閱收益模式
  - (C) 廣告收益模式
  - (D) 銷售收益模式
- ( A ) 077. 網站藉由銷售商品、資訊或服務給消費者從中賺取價差，是屬於那一種收益模式(revenue model)？
- (A) 銷售收益模式
  - (B) 訂閱收益模式
  - (C) 手續費收益模式
  - (D) 廣告收益模式

- ( A ) 078.在數位電視廣播方面，目前政府以市場需求為導向，每個頻道頻寬仍維持原定之
- (A) 6MHz
  - (B) 16MHz
  - (C) 20MHz
  - (D) 25MHz 頻寬
- ( A ) 079.網站藉由為合作夥伴介紹生意收取介紹費，或為其帶來任何銷售結果而收取某部份收益，是屬於那一種收益模式(revenue model)？
- (A)合作收益模式
  - (B)訂閱收益模式
  - (C)廣告收益模式
  - (D)銷售收益模式
- ( C ) 080.藉由蒐集關於消費者及其消費習慣的資訊，並將其販賣給那些需要得知顧客情報的企業以獲取利潤，是屬於那一種收益模式(revenue model)？
- (A)廣告收益模式
  - (B)訂閱收益模式
  - (C)商情媒介收益模式
  - (D)合作收益模式
- ( D ) 081.以下何者為第 3 代無線通訊技術所帶來的創新：
- (A)以無線封包交換取代傳統電路交換
  - (B)全天候的連線狀態
  - (C)頻寬可以視需求來調整
  - (D)以上皆是
- ( D ) 082.以下何者為目前使用的行動裝置：
- (A)以無線封包交換取代傳統電路交換
  - (B)全天候的連線狀態
  - (C)頻寬可以視需求來調整
  - (D)以上皆是
- ( C ) 083.下列何者不是行動商務的應用層次：
- (A)通訊
  - (B)資訊
  - (C)傳統供應鏈
  - (D)個人資訊管理
- ( B ) 084.以下何者並非 Nokia 所啟用新的行動商務解決方案：
- (A)付款機制
  - (B)物流機制
  - (C)安全認證
  - (D)mPlatform 解決方案

( A ) 085.下列何者並非行動商務的特點：

- (A)以大眾化的服務為主
- (B)消費與服務模式較為便利
- (C)個人化行動媒體的資訊傳播
- (D)任何時間、任何地點、任意方式可完成任何作業

( D ) 086.下列何者不是行動商務的困難：

- (A)廠商是否能符合市場的需求
- (B)安全機制尚未完全建立
- (C) 傳輸速度
- (D)以上皆是

( B ) 087.手機用戶在通話時仍可自由走動，當離開原基地台電波涵蓋範圍時，會立刻由另一個電波範圍涵蓋到的基地台接手，使用者不會有斷話之虞。這種機制稱為

- (A)換手(handoff)
- (B)漫遊(roaming)
- (C)再用(reuse)
- (D)以上皆非

( B ) 088.行動寬頻系統(MBS, Mobile Broadband Systems)使用的頻率可以達到

- (A)6 GHz
- (B)60 GHz
- (C) 600 GHz
- (D)6000 GHz

( B ) 089.Mobile IP 的解決辦法是讓每個行動節點(mobile node)擁有兩個 IP 位址，即 home address 與

- (A)foreign address
- (B)care-of address
- (C)visitor address
- (D)unique address

( C ) 090.藍芽使用的什麼技術增加了竊聽的難度？

- (A)展頻(spread spectrum)
- (B)調變
- (C)跳頻(frequency hopping)
- (D)以上皆非

- ( A ) 091.行動電話網路必須增加什麼設備才能支援 A-GPS?
- (A) LMU
  - (B) BSC
  - (C) repeater
  - (D) switch
- ( B ) 092.Cell ID 技術可以適用於所有手機，網路系統端只要稍微做一些調整即可支援，而且定位的回應速度很快，不過缺點是
- (A)成本高
  - (B)準確度不是很理想
  - (C)技術未成熟
  - (D)以上皆非
- ( D ) 093.致力於行動定位的標準化的組織為
- (A)IEEE
  - (B)ISO
  - (C)ITU
  - (D)LIF
- ( B ) 094.手機使用過程中舊基地台與新基地台分別連接不同的 MSC 時會發生什麼程序？
- (A)基地台之間的轉接
  - (B)系統之間的轉接程序
  - (C)漫遊
  - (D)以上皆非
- ( C ) 095.無線通訊中電子郵件、傳真、資料庫存取等則算是那一種類型的應用?
- (A)垂直的
  - (B)特殊的
  - (C)水平的
  - (D)以上皆非
- ( B ) 096.用手機完成選購之後，到網頁的付款部分，這時候會進入什麼協定的範圍?
- (A)WAP
  - (B)WTLS
  - (C)SSL
  - (D)HTTP
- ( A ) 097.提供基礎的線路與設施來支援通訊服務的是
- (A)第一類電信業者
  - (B)第二類電信業者
  - (C)固網業者
  - (D)無線通訊業者

- (B) 098.向其他業者租用設施，提供所謂的加值服務(value-added services)的是
- (A)第一類電信業者
  - (B)第二類電信業者
  - (C)固網業者
  - (D)無線通訊業者
- (D) 099.以下何者不是無線通訊業者提供的加值服務？
- (A)語音(voice)加值服務
  - (B)簡訊(short message)加值服務
  - (C)數據(data)加值服務
  - (D)線路加值服務
- (D) 100.什麼技術可以讓企業員工在外以無線的方式連上企業的 Intranet 網路?
- (A) VPN
  - (B) WLL
  - (C) WLAN
  - (D) MVPN

**參、電子商務物流:**

- (D)101.下列有關物流的敘述，何者有誤？  
(A)物流的「物」是指物品  
(B)物流是以運輸倉儲為主的活動  
(C)物流包括實體供應與實體配送  
(D)實體供應是指將產品分配至顧客的一切活動
- (B)102.狹義的物流指的是？  
(A) 原料物流  
(B) 銷售物流  
(C) 生產物流  
(D) 售後物流
- (C)103.下列何者不屬於物流運籌的「7R」原則？  
(A) 適當的產品  
(B) 適當的成本  
(C) 適當的價格  
(D) 適當的顧客
- (C)104.(1)分析 (2)蒐集 (3)互動 (4)區隔，以上四個顧客關係管理階段之正確順序為？  
(A) 4231  
(B) 2142  
(C) 2413  
(D) 4321
- (B)105.下列何者不是逆物流的活動？  
(A) 物料替代  
(B)產品組裝  
(C)廢棄清理  
(D)產品退回
- (D)106.以下敘述何者正確？  
(A) 廢棄物流僅在最終消費端發生  
(B) 廢棄物流是正向物流的一部分  
(C) 逆物流是僅只在新品退回時才發生  
(D) 逆物流可以提高顧客滿意度
- (D)107.有關物流與生產、行銷之間的關係，下列何者有誤？  
(A) 物流是生產與行銷之間的橋樑  
(B) 工業包裝是行銷與物流重疊的活動之一  
(C) 採購是生產與物流重疊的活動之一  
(D) 物流部門提供適當的回饋通路，將資訊由生產部門傳送至行銷部門
- (A)108.企業透過製造、生產或組裝的過程，提供物品增加的價值為何種效用？  
(A) 形式效用  
(B) 時間效用  
(C) 地域效用

- (D) 持有效用
- (B) 109. 在供應鏈上，由於處理程序的延遲，造成需求放大(或縮小)的效果，稱為
- (A) 延遲效應
  - (B) 長鞭效應
  - (C) 扭曲效應
  - (D) 差異效應
- (D) 110. 下列何者不是物流對行銷的助益？
- (A) 現今物流提升顧客滿意度
  - (B) 現今物流整合上中下游供應鏈的作業流程
  - (C) 現今物流支援行銷通路
  - (D) 現今物流主要協助銷售後的後勤支援
- (C) 111. 資訊科技(IT)對物流系統的貢獻，以下何者不正確？
- (A) 提升物流作業效率
  - (B) 使供應鏈使用者即時取得所需資訊
  - (C) 增加管理的不確定性
  - (D) 快速回應顧客需求
- (B) 112. 對物流人員而言，最重要且唯一之顧客資料來源為？
- (A) 會計資料
  - (B) 銷貨訂單
  - (C) 出版或網路查詢資料
  - (D) 判斷資料
- (A) 113. 下列何者不是存貨成本？
- (A) 管理成本 (*administrative cost*)
  - (B) 持有成本 (*carrying cost*)
  - (C) 採購成本 (*purchasing cost*)
  - (D) 缺貨成本 (*shortage cost*)
- (C) 114. 利用二維條碼的掃描，搜集零售商銷售情報，以便隨時補充產品的是何種系統？
- (A) 增值網路 (VAN)
  - (B) 電子資料交換 (EDI)
  - (C) 銷售點情報管理 (POS)
  - (D) 電子訂貨系統 (EOS)
- (D) 115. 對條碼的敘述，何者有誤？
- (A) 屬於接觸式的自動識別技術之一
  - (B) 二維條碼的資訊承載力較一維條碼高
  - (C) 透過紅外線掃描
  - (D) 同時具備讀取與寫入功能
- (B) 116. 下列有關存貨需求分類與管理的敘述，何者有誤？
- (A) 需求穩定且無變動之貨品具有持續產量需求之特性
  - (B) 對於持續性需求之商品，企業可減少訂購次數，增加訂購數量
  - (C) 需求量集中於某一特定期間之貨品具有季節性需求之特性

- (D)對於需求變動大的存貨，決策者皆以主觀直覺判斷
- (C)117.對無線射頻識別技術（RFID）的描述，哪個不正確？
- (A)主要由標籤、讀取器和天線組成
  - (B)一次可讀取多個標籤資料
  - (C)普及率較條碼高
  - (D)讀取速度較條碼快
- (B)118.下列哪一種系統適合少量多樣的生產模式？
- (A)MRP
  - (B)MRP II
  - (C)ERP
  - (D)SCM
- (A)119.下列何者是指企業將內部物流作業外包給專業性的物流公司？
- (A) 第三方物流
  - (B) 第四方物流
  - (C) 第五方物流
  - (D) 以上皆非
- (C)120.下列有關國內物流與國際物流的差異，何者敘述有誤？
- (A)國際物流運輸風險較高
  - (B)國際物流財務風險較高
  - (C)國際物流資訊傳遞效率較高
  - (D)國際物流有較高度的文件需求
- (A)121.假如大東公司想導入一套資訊系統，整合企業內各部門之流程，該系統亦能提供有用資料支援內部活動，該系統應該為？
- (A)企業資源規劃系統 (ERP)
  - (B)決策支援系統 (DSS)
  - (C)管理資訊系統 (MIS)
  - (D)供應鏈管理系統 (SCM)
- (D)122.下列有關全球物流營運整合之敘述，何者不正確？
- (A)全球物流管理目的是為了適應不同的競爭環境
  - (B)地理的整合是從地區到全球
  - (C)部門的整合是從個別部門的物流到部門間的物流
  - (D)功能的整合是從流通導向到功能導向
- (A)123. 下列何者不是物流中心的作業流程？
- (A)加工
  - (B)進貨
  - (C)訂單
  - (D)配送
- (B)124.在全球物流組織中，將貨物匯集成整櫃，再委託船公司運送的是？
- (A) 國際貨物運輸業者
  - (B) 無船公共運送業者

- (C) 國際貨運承攬業者
  - (D) 第四方物流公司
- (A)125.將顧客的訂購品從庫存中選出，並進行出庫之業務稱為？
- (A) 揀貨
  - (B) 搬運
  - (C) 出貨
  - (D) 補貨
- (D)126.欲解決全球物流管理問題之可行方案有哪些？(1)利用地區性的物流中心，方便服務當地顧客 (2)在客戶所在地建立組裝中心，提供即時支援當地不同的需求 (3)利用複合運輸，直接將貨物送達最終消費者 (4)自己創設配銷系統，建立海外多國的物流中心來運輸產品
- (A) 123
  - (B) 234
  - (C) 134
  - (D) 1234
- (C)127.有關「自由貿易港區」之敘述，何者不正確？
- (A)通常包括整個港口及其周圍地區
  - (B)廠商由國外進口原料，經加工生產，再運至國外銷售免稅
  - (C)廠商若使用進口原料及零件製成產品，並銷售國內市場免稅
  - (D)貨物在自由貿易港區付稅後，才能進入進口國的國內市場
- (D)128.下列何者不是物流中運輸系統主要創造的經濟效用？
- (A)形式效用
  - (B)時間效用
  - (C)地域效用
  - (D)持有效用
- (D)129.有關各種貨物運輸方式之優點，下列何者不正確？
- (A)鐵路運輸長途運量大
  - (B)公路運輸最具運送能力
  - (C)水道運輸運費低廉
  - (D)航空運輸調度容易
- (B)130. 企業組織的作業地區分散，則可採行何種部門劃分方式？
- (A)顧客別
  - (B)地區別
  - (C)產品別
  - (D)行銷通路。
- (C)131. 有關海運之定期船業務之敘述，何者有誤？
- (A)定期船業務亦稱件貨運送業務
  - (B)經營固定船舶、固定航線、及固定船期
  - (C)大多使用專用散裝船
  - (D)提供客運及貨運運輸服務

- (D) 132. 有關拉式為基礎的供應鏈模式，下列敘述何者有誤？
- (A) 根據需求進行供應活動
  - (B) 企業幾乎不用持有存貨
  - (C) 反應能力強
  - (D) 會降低企業的經營成本
- (A) 133. 有關複合運輸之名詞，下列敘述何者有誤？
- (A) 鐵路和海運之複合運輸稱為「船背運輸」
  - (B) 鐵路和公路之複合運輸稱為「背載運輸」
  - (C) 公路和空運複合運輸稱為「鳥背運輸」
  - (D) 空運和海運之複合運輸稱為「空橋運輸」
- (C) 134. 有關矩陣式組織結構，下列敘述何者有誤？
- (A) 成立專案小組來解決短期問題
  - (B) 小組成員來自不同部門，具備不同專長
  - (C) 成員歸屬專案小組，不必對原部門負責
  - (D) 問題解決後，成員即歸屬原部門單位
- (B) 135. 下列何者不是複合運輸之個別廠商效益？
- (A) 節省人力
  - (B) 安全性較高
  - (C) 增加貨物運量和收入
  - (D) 降低運輸時間
- (C) 136. 假如王先生想開一間家具行，他選擇設施地點應考量下列哪一個因素？
- (A) 客戶取向
  - (B) 成本取向
  - (C) 競爭者取向
  - (D) 環境取向
- (D) 137. 下列何者不是影響貨物運輸方式選擇之主要因素？
- (A) 送貨所需時間的可靠度
  - (B) 運輸方式的成本或費用
  - (C) 運輸的便利性
  - (D) 運輸公司的知名度
- (C) 138. 倉庫的功能：(1)運送併裝 (2)物流中心功能 (3)產品組合 (4)預防偶發事件
- (A) 234
  - (B) 124
  - (C) 1234
  - (D) 134
- (D) 139. 下列何者不包括在供應鏈作業參考模型(SCOR)中？
- (A) 規劃 (Plan)
  - (B) 生產 (Make)
  - (C) 退貨 (Return)
  - (D) 服務 (Service)

- (A)140.有關平衡計分卡的敘述，下列何者有誤？
- (A)顧客構面關注如何達成企業的財務目標
  - (B)由Kaplan和Norton兩位學者提出
  - (C)財務構面反應企業過去的經營績效
  - (D)是一套全面性的績效評估方法
- (C)141. 有關料架倉庫之敘述，何者正確？
- (A)使用附柱式棧板儲存貨物
  - (B)以機械撿取貨物
  - (C)適合「少量、多樣」的貨品貯存
  - (D)以上皆非
- (B)142.下列何者屬於非財務性指標？
- (A)獲利能力
  - (B)顧客滿意度
  - (C)變現能力
  - (D)資產管理能力
- (C)143.正式的物流組織有明確的分工，效率較高，下列何者不屬於正式組織？
- (A)職能組織
  - (B)矩陣組織
  - (C)協調委員會
  - (D)專案組織
- (A)144. 將商品由製造商或進口商送至零售商，並採開放式營運之物流業者稱為？
- (A)專業物流中心
  - (B)批發型物流中心
  - (C)混合型物流中心
  - (D)區域型物流中心
- (D)145. 下列哪一種逆物流的活動，是將產品安全拆解並送至適當的廢棄物處理站？
- (A)產品退回維修或校準
  - (B)產品退回再製並重新販售
  - (C)產品退回升級
  - (D)產品退回再生
- (A)146. 下列何者不屬於零售業的逆向物流服務品質？
- (A)補救服務品質
  - (B)保固服務品質
  - (C)附加服務品質
  - (D)回收服務品質
- (C)147. 製造商與原物料供應商建立長期合作關係，並交換營運與財務的資訊，此種關係的演進是處於下列哪一個階段？
- (A)傳統模式
  - (B)諧和模式
  - (C)合作夥伴模式

(D)精密合作研發模式

(C)148. 下列何者不是採用MRP的優點？

(A)改善製程上的績效表現

(B)減少庫存

(C)物料成本最佳化

(D)增加投資報酬率

(B)149. 下列哪一種改善模式，是隨著企業策略、目標或是外在環境的變動，整合或簡化非主要活動，使物流管理更有效率？

(A)流程品質控制

(B)流程再造

(C)流程作業

(D)流程進化

(A)150. 哪一種資訊系統可使產銷雙方資訊快速傳達在上下游夥伴間？

(A)供應鏈管理系統 (SCM)

(B)企業資源規劃系統 (ERP)

(C)顧客關係管理系統 (CRM)

(D)知識管理系統 (KM)

#### 肆、電子商務金流:

- (B)151.在電子交易中，下列何者負責調解網路交易爭議？
- (A) 電子證書認證中心
  - (B) 公正第三者
  - (C) 收單銀行
  - (D) 發卡銀行
- (B)152.確保傳送資料不被竊取，是那一項電子付款系統之安全需求？
- (A) 身分認證性
  - (B) 資料保密性
  - (C) 不可否認性
  - (D) 資料完整性
- (D)153.假如你花台幣 10 元在線上購買一篇文章，下列何者不適合作為此類小額付款之用？
- (A) 儲值模式
  - (B) 訂單模式
  - (C) 會員制模式
  - (D) 信用卡模式
- (C)154.關於 SET 的敘述，下列何者有誤？
- (A) 是由 VeriSign、IBM、VISA、Master 等公司與國際組織共同制定
  - (B) 交易前各方需先向認證中心取得憑證
  - (C) 進行交易時，商店可看到顧客端之個人資料，以確保交易進行
  - (D) 因使用上的不便，一般採用意願不高
- (C)155.下列何者為 SSL 之特色？
- (A)SSL 與應用協定有關
  - (B)SSL 採 RSA 加密演算法，支援對稱性及非對稱性密碼系統
  - (C)消費者在每次進行交易的時候，必須鍵入信用卡的卡號等信用資料才能完成交易
  - (D)SSL 要求客戶申請電子憑證
- (C)156.使用者須先開立帳戶並購買貨幣，之後再透過電子貨幣的交換來進行付款行為的是何種付款系統？
- (A) 電子支票
  - (B) 智慧卡
  - (C) 電子現金
  - (D) 儲值卡
- (A)157.下列何者不是電子現金的特性？
- (A)不可分性
  - (B)可轉換性
  - (C)離線付款
  - (D)匿名性
- (D)158.有關電子支票的敘述，下列何者有誤？
- (A) 使用電子簽章做背書
  - (B) 使用數位證明來驗證付款者、付款銀行和銀行帳戶

- (C) 以公開金鑰密碼法來確保付款安全
  - (D) 電子簽章就是把手寫筆跡數位化
- (B) 159. 下列何者不是電子支票的特色？
- (A) 具有紙式支票的效益
  - (B) 具有固定匯率
  - (C) 雙方不需負擔財務風險
  - (D) 對廠商而言，成本比信用卡低
- (C) 160. 下列何者是指現金預先被內建在卡片內，讓使用者可藉此來進行購物的行為
- (A) 信用卡
  - (B) 提款卡
  - (C) 儲值卡
  - (D) 簽帳卡
- (D) 161. 下列有關智慧卡的敘述，何者有誤？
- (A) 指在銀行塑膠卡片上植入晶片的卡片
  - (B) 可分為接觸式卡片和非接觸式卡片二種
  - (C) 具有離線作業能力
  - (D) 適合處理大額付款
- (C) 162. B to C 電子商務最常使用的線上付費方式是？
- (A) 電子現金
  - (B) 電子支票
  - (C) 數位信用卡付款系統
  - (D) 智慧卡
- (B) 163. 使用加密的線上信用卡付款流程為？(1)傳遞公鑰 (2)公鑰加密 (3)私鑰解鎖(4)驗證身分 (5)驗證成功 (6)傳遞檔案
- (A)126345
  - (B)412635
  - (C) 124635
  - (D)461235
- (D) 164. SSL 與 SET 的比較，何者有誤？
- (A)SET 的安全性較高
  - (B)SET 建置成本較高
  - (C)SSL 的普及率較高
  - (D)SSL 付款方式較容易
- (A) 165. 下列有關電子現金系統的優點，何者有誤？
- (A)電子現金與銀行帳戶有直接的關連
  - (B)大部分的電子現金系統具有離線驗證的功能
  - (C)使用者沒有申請條件的限制
  - (D)對於消費者的隱私權與帳戶的安全性有較佳的保障
- (B) 166. B2B 電子付款系統中，某公司以線上傳送發票或付款給另一家公司，是指何種系統
- (A)採購卡

- (B)企業發票傳送和付款系統
- (C)電子資料交換系統
- (D)全球付款信用狀系統

(C)167. 下列有關 PayPal 的敘述，何者有誤？

- (A) 主要用在小額付費上
- (B) 要擁有 email 才可以使用
- (C) 由數位支票發展而來
- (D) 台灣主流的線上付款工具

(D)168. 下列不是 SET 協定的重要個體？

- (A)持卡人
- (B)商家
- (C)認證中心
- (D)發卡者

(C)169. 將交易金額直接累計到當月的費用中，是哪一種小額付費模式？

- (A) 儲值模式
- (B) 訂單模式
- (C) 直接付款模式
- (D) 批量模式

(D)170. 付費卡為內含付款用資訊的電子卡，一般有以下三種形式？

- (A)信用卡 (Credit cards)
- (B)簽帳卡 (Charge cards)
- (C)轉帳卡 (Debit cards)
- (D)提款卡 (ATM card)

(D)171. 下列何者不是 SSL 協定之主要功能？

- (A) 身分驗證
- (B) 私密性
- (C) 完整性
- (D) 加密速度快

(B)172. 下列何者不屬於預付式電子付款系統？

- (A) 電話卡
- (B) 信用卡
- (C) 悠遊卡
- (D) iCash

(D)173. SSL 安全協定可以用在下列哪些應用上？

- (A)HTTPS
- (B)FTP
- (C)TCP/IP
- (D)以上皆是

(A)174. 自然人憑證是？

- (A) 網路上的身分證

- (B) 應用軟體的開發商
  - (C) 軟體的序號
  - (D) 作業系統中使用者的帳號和密碼
- (C)175. 下列何者不是 B2B「企業發票傳送和付款(EIPP)」系統中的模式？
- (A) 以買方為主
  - (B) 以中間商為主
  - (C) 以系統為主
  - (D) 以賣方為主
- (A)176. 下列哪一群是電子付款系統的整體架構中之主要組成份子？
- (A) 買方顧客、賣方商店、收單銀行、簽證管理機構
  - (B) 軟體零售商、公正第三者、收單銀行、信用機構
  - (C) 系統銷售商、收單銀行、信用機構、簽證管理機構
  - (D) 網路服務提供者、賣方商店、公正第三者、信用機構
- (B)177. 有關電子簽章的敘述，何者有錯？
- (A) 電子簽章具有不可否認性
  - (B) 所謂電子簽章就是把手寫筆跡數位化
  - (C) 數位簽章具有交易者身份的識別
  - (D) 數位簽章是一種常見之電子簽章
- (D)178. 安裝在消費者端的一個電腦軟體，透過電子通訊來付款
- (A) 信用卡
  - (B) 預付卡
  - (C) 轉帳
  - (D) 電子錢包
- (C)179. 經由銀行之間私有網路所提供的電子支付體制是
- (A) 電子資料交換
  - (B) 電子交易
  - (C) 電子資金轉換
  - (D) 協同商務
- (B)180. 電子現金付款是屬於哪一種電子商務付款方式？
- (A) 離線付款
  - (B) 立即付款
  - (C) 貨到付款
  - (D) 信用卡付款
- (A)181. 「只要透過個人電腦，結合「晶片金融卡」及「晶片卡讀卡機」連結至銀行網站，即可隨時隨地在網際網路上享有銀行所提供之 ATM 金融服務」是指？
- (A) Web ATM
  - (B) iCash
  - (C) Mondex
  - (D) MasterCard
- (D)182. 電子現金的安全性不能只靠物理上的安全來保證，必須通過電子現金自身

使用的各項密碼技術來保證電子現金的安全，是指電子現金的哪一個特性？

- (A) 匿名性
- (B) 可轉換性
- (C) 安全性
- (D) 獨立性

(C)183. 買方將資金交付予賣方的過程與付款方式稱為？

- (A) 商流
- (B) 資訊流
- (C) 金流
- (D) 物流

(D)184. 電子現金的哪一個特性，可經由不同的存提款設備，將電子現金儲存在不同的設備中？

- (A) 匿名性
- (B) 安全性
- (C) 條件稽核
- (D) 可轉換性

(B)185. 張小姐集合足夠人數以優惠價格向團購網站購買商品，是下列哪一種電子商務交易模式？

- (A)C2C
- (B)C2B
- (C)B2B
- (D)B2C

(D)186. 下列何者不屬於實體付款機制？

- (A)郵政劃撥付款
- (B)預付卡
- (C)ATM 轉帳付款
- (D)行動付款

(B)187. B2B 電子商務付款較常使用下列哪種方式？

- (A) EDI
- (B) EFT
- (C) SSL
- (D) SET

(C)188. 下列何者不是傳統付款方式應用至線上付款會產生的問題？

- (A) 缺乏安全性
- (B) 缺乏流通性
- (C) 缺乏進行大額交易的能力
- (D) 缺乏適用性

(D)189. 下列關於 SSL 的敘述，何者有誤？

- (A) SSL 是由 Netscape 首先發表的網路資料安全傳輸協定
- (B) SSL 是利用公開金鑰的加密技術來做為用戶端與主機端在傳送機密資料時的加

密通訊協定

(C) 目前 SSL 技術已被大部份的 Web Server 及 Browser 廣泛使用

(D) SSL 交易過程較繁雜，但安全性較高

(C)190. 下列何者不屬於線上信用卡付款的參與者？

(A) 持卡人

(B) 商家

(C) 認證中心

(D) 收單銀行

(A)191. 下列何者不是一般小額付款系統之需求？

(A) 適用性

(B) 高效率

(C) 可靠性

(D) 擴充性

(C)192. 下列何者不是電子錢包的特性？

(A) 儲存並轉移價值

(B) 確保消費者到廠商的付費過程安全

(C) 統一的電子錢包產業標準

(D) 從數位憑證檢驗消費者

(C)193. 下列有關伺服器端電子錢包的敘述，何者有誤？

(A)線上廠商用於處理消費者付款事項

(B)負責檢驗付費的服務和產品

(C)消費者需安裝特別的軟體

(D)微軟的 Passport 就是一種伺服器端的電子錢包

(B)194. 電子商務市場中交易金額最高的是下列哪一種類？

(A)B2C

(B)B2B

(C)C2B

(D)C2C

(C)195. 在網路購物時，假如登入網址開頭有 "https"，請問該網站是使用下列哪一種線上交易安全機制？

(A)Firewall

(B)Gateway

(C)SSL

(D)SET

(A)196. 下列何者屬於「先使用再付費」小額付款機制？

(A)中華電信 Hinet 小額付款

(B)GASH 遊戲計點卡

(C)台北捷運悠遊卡

(D)PayPal 交易

(C)197. 利用電腦網路提供各式金融服務，如轉帳、匯款、及付款等工作，是哪一種電腦應

用？

- (A) 行動付款
- (B) 遠距轉帳
- (C) 網路銀行
- (D) 電子金融

(B)198. 認證中心主要功能為核發電子證書，其簡稱為？

- (A) CI
- (B) CA
- (C) EC
- (D) AI

(D)199. 下列有關 B2B 付款方式，何者有誤？

- (A) B2B 付款系統必須與電子資料交換系統相連
- (B) B2B 付款系統能與企業資源規劃系統整合
- (C) 採購卡是因應 B2B 電子商務作業需求而產生的一種卡片
- (D) B2B 付款系統市場比 B2C 小

(B)200. 電子現金的哪一種特性是，消費時不需要透過與銀行主機的連線查驗，也能進行付款動作？

- (A) 匿名性
- (B) 離線付款
- (C) 安全性
- (D) 獨立性

## 伍、電子商務商業流程:

- (B) 201. 下列何者是網路拍賣的合理步驟：a. 選擇拍賣網站；b. 註冊成為會員；c. 賣家登錄「個人資料」確認身份；d. 刊登販售物品；e. 開始進行拍賣交易；f. 匯款及交貨；
- (A) abfcde
  - (B) abcdef
  - (C) abce
  - (D) abdf
- (D) 202. 下列何者為顧客關係管理較精確定義？
- (A) 利用資訊科技，連結企業內部網路、企業外部網路及網際網路來改變企業經營的模式
  - (B) 利用網際網路相互連結，做到非核心業務外包，快速的反應市場需求，就好像一家企業一樣
  - (C) 將整個產業的上下游供應商、經銷商、零售商等企業均進行連結後，產業間各企業的資訊透明化，所有交易都可透過網際網路來進行
  - (D) 整合銷售、行銷與服務的一套整合系統，企業據此發展出一致的策略以滿足顧客需求
- (B) 203. 用 IT 來蒐集、分析客戶的資料，發展現有客戶的關係，並且主動發現客戶的可能需求，提供適當的解決方案，進而提高滿意度與忠誠度。稱為：
- (A) 市場研究
  - (B) 顧客關係管理
  - (C) 市場需求分析
  - (D) 顧客服務
- (D) 204. 下列哪一項是透過顧客關係管理（CRM）以提升企業服務品質的行為，
- (A) 鍵在關時刻立刻回應客戶需求，減少顧客抱怨
  - (B) 提高顧客的滿意度，將顧客轉化為忠誠顧客
  - (C) 讓忠誠顧客推薦新顧客
  - (D) 以上皆是 D
- (C) 205. 下列有關電子商務對企業效益的描述，何者不正確？
- (A) 可接觸更多的潛在顧客
  - (B) 可獲得更多更直接的顧客資訊
  - (C) 有助於提高存貨量
  - (D) 銷售時間與地點更不受限制
- (A) 206. 下列描述何者不正確？
- (A) Internet 是指企業間網路
  - (B) Intranet 是指企業內網路
  - (C) Internet 是指網際網路
  - (D) Extranet 是指企業間網路
- (D) 207. 下列描述何者正確？
- (A) Internet 是指企業間網路
  - (B) Intranet 是指網際網路

(C) Internet 是指企業內網路

(D) Extranet 是指企業間網路

(D)208.企業電子化導入時，有關人員層面影響，下列哪一項描述是正確的？

(A)需要全體員工配合

(B)員工對於電子化有高度接受性

(C)高階主管高度支持

(D)以上皆是

(B)209.下列哪一項不是企業導入電子化常遭遇的困難？

(A)內部配合度低

(B)企業具有高度主導性

(C)導入費用過高

(D)系統無法整合

(C)210.近年醫療產業與資訊科技積極結合的作法，下列哪一項不正確？

(A)醫院推出遠距醫療照護系統

(B)醫院運用 RFID 技術

(C)醫院在網站上提供藥品宅配到府服務

(D)醫院使用資料採礦技術來進行顧客關係管理

(D)211.下列有關 ERP 描述哪一項有誤？

(A) ERP 本身是一個模組化的套裝軟體

(B) ERP 的導入，企業通常必須進行企業流程再造

(C) ERP II 是做為跨公司之間協同作業規劃與資源整合的工具

(D) ERP 目前仍以企業內部作業為主

(D)212.因為長鞭效應現象所造成影響，下列何者有誤？

(A)需求預測失準

(B)過度誇大的訂單

(C)價格波動

(D)以上皆正確

(B)213.下列哪一項並不是顧客關係管理行銷模式？

(A)顧客導向

(B)以部門別做為行銷責任區分點

(C)整合式行銷

(D)顧客滿意度為衡量指標

(C)214.在網路行銷中，STP 分析是重要的方法，其內容下列哪一項不正確：

(A)市場區隔化(Market Segmentation)

(B)選擇目標市場(Market Targeting)

(C)市場推廣(Market Promotion)

(D)市場定位(Market Positioning)

(D)215.目前網路行銷活動廣告有下列哪一些方式？

(A)關鍵字廣告

(B)橫幅廣告(BANNER)

(C)電子郵件廣告

(D)以上皆是

(D)216.網路商店是網際網路從事商品或服務交易的型態，下列哪一項不是網路商店的特色？

(A)無實體店面，不受開店的時間影響

(B)不受經濟規模限制，人人皆可開店

(C)網路無遠弗屆，市場潛能無限

(D)沒有購買隱私性，資料可能曝光

(A)217.有關網際網路商店的優勢，下列何者不正確？

(A)消費者可以直接觸摸到商品

(B)節省購物時間、降低銷售成本

(C)消費者可以降低資訊不對稱性

(D)店家能獲取更多的客戶資訊

(B)218.成功的網路商店，關鍵因素有下列那幾項？a.交易安全性高；b.消費者良好的購物經驗；

c.產品預期與實際相似程度高；d.付款便利性；e.容易使用的網路平台；

(A)abcd

(B)abcde

(C)bcde

(D)abde

(C)219.下列那幾項屬於一對一行銷的類似概念：a.關係行銷(Relationship Marketing)；b.資料庫行銷(database marketing)；c.直效行銷(direct marketing)；d.口碑行銷(mouth to mouth)；e.目標行銷(target marketing)

(A)abcd

(B)bcde

(C)abcde

(D)abde

(D)220.電子商務對行銷而言有何影響？

(A)中間商減少

(B)價格變動更快速

(C)消費者較容易得到產品的資訊

(D)以上皆是

(D)221.有關「網路商店」須注意下列哪一些事項？a.容易找到網址；b.可靠性；c.客製化網站；

d.實施顧客關係管理。

(A) a

(B) ab

(C) abc

(D) abcd

(D)222.有關電子化企業，下列何者是正確？

(A)提高可靠性

(B)掌握行銷的價格、通路、產品與促銷

(C)可以輕易的連接全球使用者

(D)以上皆是

(D) 223. 消費者對網路商店的滿意度包括哪一些？

- (A) 網路商店的服務品質
- (B) 商品資訊的品質
- (C) 資訊系統的品質
- (D) 以上皆是

(D) 224. Naumann(1995 年)提出構成顧客價值是由那些因素所組成：

- (A) 產品品質
- (B) 服務品質
- (C) 購買價格
- (D) 以上皆是

(D) 225. 當顧客價值差異程度高，但是顧客需求差異程度小時，應採取哪一項行銷手法？

- (A) 大量行銷
- (B) 利基市場
- (C) 一對一行銷
- (D) 忠誠度建立

(C) 226. 當顧客價值差異程度高，而且顧客需求差異程度大時，應採取哪一項行銷手法？

- (A) 大量行銷
- (B) 利基市場
- (C) 一對一行銷
- (D) 忠誠度建立

(C) 227. 有關網路行銷，下列描述何者不正確？

- (A) 網路使用無時間與地點限制，可依偏好來塑造個人行銷效果
- (B) 網站的串連讓使用者匯聚成一個社群，專門探討特定議題
- (C) 無論哪一項組織都可以利用企業的部落格來招攬會員
- (D) 透過網路可以創造出跨國經營或是國際宣傳效果

(B) 228. 「SCM」是指？

- (A) 企業資源規劃
- (B) 供應鏈管理
- (C) 顧客關係管理
- (D) 知識管理

(C) 229. 「CRM」是指？

- (A) 企業資源規劃
- (B) 供應鏈管理
- (C) 顧客關係管理
- (D) 知識管理

(A) 230. 「ERP」是指？

- (A) 企業資源規劃
- (B) 供應鏈管理
- (C) 顧客關係管理

(D) 知識管理

(C) 231.資料採礦(Data Mining)主要用於哪一種企業電子化功能？

(A) ERP

(B) SCM

(C) CRM

(D) KM

(A) 232.下列何者非企業電子化的主要應用範圍？

(A) 六個標準差

(B) SCM

(C) CRM

(D) ERP

(C) 233 資料倉儲(Data Warehouse)技術主要用於哪一種企業電子化功能？

(A) ERP

(B) SCM

(C) CRM

(D) KM

(D) 234.電子郵件被認為是有效的網路行銷方法，它具備哪些優勢？

(A) 閱讀率高、效果好

(B) 覆蓋面廣、目標相對準確

(C) 成本低

(D) 以上皆是

(C) 235.下列何者不屬於選擇關鍵字的策略：

(A) 產品廣泛關鍵字

(B) 產品相關的組合詞

(C) 詞意相反的關鍵字

(D) 使用更長的精確型的關鍵字

(D) 236.影響電子交易成功因素有：

(A) 簡單的付款工具

(B) 交易的安全性

(C) 交易的方便性

(D) 以上皆是

(B) 237.網路上交易成功要件，首先需確認消費者的：

(A) 是否上線

(B) 身份無誤

(C) 資金額度

(D) 信用程度

(C) 238.商品由製造商、物流中心、零售商到消費者的所有權轉移過程，指的是下列哪一項？

(A) 物流

(B) 金流

(C) 商流

(D) 資訊流

(A)239.在行銷 w 上「人類自覺的一種缺乏狀態」是指？

(A) 需要(needs)

(B) 慾望(ants)

(C) 需求(demand)

(D) 產品(products)

(B)240.在行銷上「買賣雙方交換其產品、服務或金錢，以取得滿足其需要(needs)」是指下列哪一項？

(A) 交換

(B) 交易

(C) 市場

(D) 產品

(C)241.「逆物流處理」是屬於網路行銷組合 4P 決策中的哪一 P？

(A) 產品

(B) 價格

(C) 通路

(D) 推廣

(B)242.「網路搭售」是屬於網路行銷組合 4P 決策中的哪一 P？

(A) 產品

(B) 價格

(C) 通路

(D) 推廣

(A)243.企業透過 e-mail 或簡訊對目標顧客群行銷是屬於下列哪一項策略？

(A) 推式策略

(B) 拉式策略

(C) 推-拉式策略

(D) 廣告看板策略

(C)244.有共同興趣的人，在網路上形成一個團體，團體間可藉由某些線上服務分享資訊，這是何者概念？

(A) 商務(Commerce)

(B) 基模(Context)

(C) 社群(Community)

(D) 內容(Content)

(B)245.一般來說，網路行銷的極致為何？

(A) 利基行銷

(B) 一對一行銷

(C) 大眾行銷

(D) 微區隔行銷

(A)246.下列何者不為行銷 STP？

(A) 價格

- (B)市場區隔
- (C)選擇目標市場
- (D)市場定位

(B)247.下列何者不是常見的電子折價券媒介？

- (A) 網上列印
- (B) 郵寄
- (C) 手機下載
- (D) 上網購買

(D)248.「在現有市場內，以現有產品，藉由說服既有顧客購買更多的企業產品，增加既有顧客對產品的使用量，或在獲得新顧客，以達到企業成長目標的決策」是下列哪一種產品策略？

- (A) 多角化策略
- (B) 產品開發策略
- (C) 市場擴張策略
- (D) 市場滲透策略

(C)249.「以現有產品，在新市場上行銷，以達企業成長目標的決策。而新市場可以是同一地理區的不同市場區隔，或不同地理區的相同目標市場」是下列哪一種產品策略？

- (A)多角化策略
- (B) 產品開發策略
- (C) 市場擴張策略
- (D) 市場滲透策略

(A)250.「強調兩種以上產品的組合銷售」是下列哪一種定價策略？

- (A) 搭售(bundling)策略
- (B) 差別定價策略
- (C) 流行水準定價策略
- (D) 購買者需求定價策略

**陸、電子商務應用:**

- (B)251. 在電子商務交易類型中，由企業直接與企業交易，稱為：
- (A) B to C
  - (B) B to B
  - (C) C to C
  - (D) P to P
- (C)252. 電子商務的基本類型有 4 種，較適合個人的網路創業模式有以下那一種：
- (A) B to C
  - (B) B to B
  - (C) C to C
  - (D) P to P
- (A)253. B to B 電子商務中，除了自己企業內部流程運作外，還透過上、下游一起協商合作的一種商業模式？
- (A) 協同電子商務
  - (B) 電子交易市集
  - (C) 基本電子商務
  - (D) 電子資料交換網路
- (D)254. 下列何者屬於 B to C 電子商務營運模式？a.入口網站；b.虛擬社群；c.網路交易；d.網路廣告
- (A) a
  - (B) ab
  - (C) abc
  - (D) abcd
- (C)255. B to C 電子商務發展四大階段 a.匯集人潮；b.吸引人潮；c.獲得錢潮；d.發展交易，依序為：
- (A) abcd
  - (B) abdc
  - (C) badc
  - (D) dbac
- (B)256. 下列何者不屬於 C to C 電子商務模式？
- (A) 奇摩拍賣
  - (B) 博客來網路書店
  - (C) 露天拍賣
  - (D) ebay
- (C)257. 為提升交易效率，鴻海企業與其上下游供應商所建立的採購、營運情報等電腦網路，屬於下列何種類型之電子商務？
- (A) B2C
  - (B) C2C
  - (C) B2B
  - (D) G2C

- (A) 258. 以下那一項與電子商務 (E-Commerce) 中的 B2C 模式最無關？
- (A) 網路拍賣 (Internet Auction)
  - (B) 網路訂票 (E-ticketing)
  - (C) 網路書店 (E-Bookstore)
  - (D) 入口網站 (Portal)
- (D) 259. 現今流行的拍賣網站如 PCHOME 露天、Yahoo 奇摩等，是屬於那一種電子商務模式？
- (A) C2B
  - (B) B2C
  - (C) B2B
  - (D) C2C
- (B) 260. 小明上網拍賣一支舊手機，這是屬於下列哪一種型態的電子商務？
- (A) B2B
  - (B) C2C
  - (C) C2B
  - (D) B2C
- (C) 261. 在「網路商場」中，當廠商收到客戶的訂單後，系統將自動對其上游供應商的訂貨系統下訂單，則該兩廠商系統間的交易模式係屬於「電子商務」中的那一種模式？
- (A) C-to-B
  - (B) C-to-C
  - (C) B-to-B
  - (D) B-to-C
- (B) 262. 近幾年來，網路商店的數量快速增加，此種網路商店的經營型態主要為下列何種電子商務？
- (A) B2B
  - (B) B2C
  - (C) C2B
  - (D) C2C
- (A) 263. 一家化妝品公司利用網路，提供消費者商品以及線上美容資訊服務，這是屬於下列哪一種型態的電子商務？
- (A) B2C
  - (B) B2B
  - (C) C2C
  - (D) B2G
- (C) 264. 經由網路向證券交易所下單購買上市公司股票，這是屬於哪一型態的電子商務？
- (A) B2C
  - (B) C2C
  - (C) C2B
  - (D) B2B
- (A) 265. 將個人物品透過特定網站，如 Yahoo! 奇摩拍賣、露天等進行拍賣，以提供其他網友競標購買。此種運用網際網路進行交易的電子商務類型是：

- (A)C2C
- (B)B2C
- (C)C2B
- (D)B2B

(B) 266. 下列何者是消費者對消費者 (C2C) 的電子商務類型？

- (A)台灣電子交易市集網站
- (B)露天拍賣網站
- (C)金石堂網路書店
- (D)東森購物網站

(B) 267. 下列描述，何者屬於 C2B 電子商務類型的應用？

- (A)小馬透過拍賣網站競標二手商品
- (B)小花揪團在網路上團購蛋糕
- (C)小王透過『Yahoo!奇摩』網站下載手機鈴聲
- (D)小蔡透過網路報繳所得稅

(B) 268. 下列何者與電子商務的 B2C 模式最無關？

- (A)易飛網買機票
- (B)網路拍賣
- (C)網路訂票
- (D)網路書店

(D) 269. 「網路拍賣、創業開店」是就業新鮮人經常選擇的創業方式，就業新鮮人選擇該項創業方式的主要原因是：

- (A)社會歷練豐富
- (B)網購經驗不足
- (C)獲利穩定
- (D)創業成本較低

(C) 270. 下列那一項做法，最無法降低網路購物的風險？

- (A)挑選評價高的賣家
- (B)選擇便利商店取貨再付款
- (C)給賣家負面評價
- (D)選擇貨到付款的付款方式

(C) 271. 拍賣網站提供消費者雙方標售商品的交易平台，在電子商務中屬於何種經營模式？

- (A) B2B
- (B) B2C
- (C) C2C
- (D) P2P

(B) 272. 「博客來網路書店」屬於那些種電子商務模式？

- (A) B2B
- (B) B2C
- (C) C2B
- (D) C2C

- (D) 273. 「露天拍賣網站」屬於那些種電子商務模式？
- (A) B2C
  - (B) B2B
  - (C) C2B
  - (D) C2C
- (B) 274. 在電子商務交易中，由企業直接與企業交易，稱為：
- (A) B to C
  - (B) B to B
  - (C) C to C
  - (D) P to P
- (A) 275. 在電子商務交易中，由企業直接與最終消費者交易，稱為：
- (A) B to C
  - (B) B to B
  - (C) C to C
  - (D) P to P
- (C) 276. 在電子商務交易中，由消費者與消費者交易，稱為：
- (A) B to C
  - (B) B to B
  - (C) C to C
  - (D) C to B
- (D) 277. 下列何者屬於 B to C 電子商務營運型態？a.入口網站；b.網路廣告；c.網路交易；d. 集體團購
- (A) a
  - (B) ab
  - (C) abc
  - (D) abcd
- (D) 278. 小花在拍賣網站中購買了一項商品，請問她可以利用下列哪一項網際網路的服務來完成匯款的動作？
- (A) 人力銀行
  - (B) 電子郵件
  - (C) 搜尋引擎
  - (D) 網路 ATM
- (B) 279. 下列何者是消費者對消費者（C2C）的電子商務類型？
- (A) 台灣電子交易市集網站
  - (B) 露天拍賣網站
  - (C) 金石堂網路書店
  - (D) 東森購物網站
- (B) 280. 下列何者非屬於電子商務的應用？
- (A) 供應鏈的管理
  - (B) 視訊會議

- (C) 遠端金融服務
  - (D) 線上購物
- (A)281. 下列描述何者不正確？
- (A) Internet 是指企業間網路
  - (B) Intranet 是指企業內網路
  - (C) Internet 是指網際網路
  - (D) Extranet 是指商際網路
- (D)282. 下列有關 B to B 電子商務的描述，哪一項正確？
- (A) 利用科技與網路從事企業間的商業活動
  - (B) 為了整合上下游資訊以增強競爭力，所建構而成的電腦網路
  - (C) 企業與企業之間的商際網路稱為 Extranet
  - (D) 以上皆是
- (A)283. B to B 電子商務交易平台的成功因素，下列哪一項不正確？
- (A) 政府獎勵輔助
  - (B) 健全管理機制
  - (C) 足量潛在市場
  - (D) 高度市場接受度
- (B)284. 電子商務主要是以下列哪一項資訊技術來完成的
- (A) EDI (Electronic Data Interchange 電子數據交換)
  - (B) INTERNET (網際網路)
  - (C) A 與 B 皆是
  - (D) A 與 B 皆非
- (D)285. 要實現完整的電子商務會涉及到很多方面機構的加入才行，除了買家、賣家外，還要有
- (A) 銀行或金融機構
  - (B) 政府機構、認證機構
  - (C) 物流配送
  - (D) 以上皆是
- (A)286. 下列哪一項不是 Web2.0 的相關概念？
- (A) 網站管理者導向
  - (B) 分享和參與
  - (C) 引領群體智慧
  - (D) 雙向的互動
- (B)287. 下列哪一項不是 Web2.0 的相關產品？
- (A) 維基百科全書(Wikipedia)
  - (B) 大英百科全書線上(Britannica Online)
  - (C) 部落格(blog)
  - (D) Flickr(網路相簿)
- (B)288. 凡透過網路的協助，讓使用者不出門就能完成購物、創業、遊戲等行為，統稱為：
- (A) 帕金森定律

- (B) 宅經濟
- (C) 私經濟
- (D) 梅特卡夫定律

(D) 289. 下列哪一項是網路行銷的目標：

- (A) 增加銷售
- (B) 減少成本
- (C) 促進溝通
- (D) 以上皆是

(D) 290. 在 Internet 上，下列有關企業優勢-劣勢分析敘述，哪一項正確：

- (A) 公司規模不再是決定企業強弱的重要因素
- (B) 能否提供更低價、更多選擇的產品是重點
- (C) 能否提供更好、更方便的服務
- (D) 以上皆是

(B) 291. 下列哪一項非電子商務的效益？

- (A) 增加產品服務項目與服務品質的提升
- (B) 會降低商務效率
- (C) 有利於進行商務，節約大量商務成本
- (D) 增加產品服務項目與服務品質的提升產業環境分析

(B) 292. 企業電子化的關鍵成功因素，下列哪一項非屬組織與策略面因素？

- (A) 領導者的支持與參與
- (B) 委託適合的專業顧問
- (C) 企業電子化的規劃
- (D) 各階段目標的制定

(C) 293. 下列哪一項不是電子商務交易平台的功能？

- (A) 促進交易產生
- (B) 彙整買賣需求
- (C) 輔助政府監督
- (D) 創造收益利潤

(A) 294. 網站藉由提供訪客內容、服務或產品資訊，也提供一個廣告場所，然後向廣告主收取費用，是屬於那一種收益模式(revenue model)？

- (A) 廣告收益模式
- (B) 訂閱收益模式
- (C) 手續費收益模式
- (D) 銷售收益模式

(B) 295. 網站藉由提供內容或服務給會員，然後向這些會員收取訂閱費用，是屬於那一種收益模式(revenue model)？

- (A) 廣告收益模式
- (B) 訂閱收益模式
- (C) 手續費收益模式
- (D) 銷售收益模式

- (C) 296. 網站藉由促成或執行交易而向會員或廠商收取手續費用，是屬於那一種收益模式 (revenue model) ?
- (A) 廣告收益模式
  - (B) 訂閱收益模式
  - (C) 手續費收益模式
  - (D) 銷售收益模式
- (D) 297. 通訊科技的進步帶來下列那一種進步，有助於商業溝通？
- (A) 通訊時間減短
  - (B) 通訊速度增加
  - (C) 通訊網路擴展
  - (D) 通訊成本降低
- (A) 298. 由企業與企業間進行交易，在電子商務中屬於何種經營模式？
- (A) B2B
  - (B) B2C
  - (C) C2C
  - (D) P2P
- (D) 299. 在電子商務的交易模式中，若由賣方彼此競價，出價最低者就贏得與買方的商務交易，這是屬於？
- (A) 需求整合式價格
  - (B) 目錄式價格
  - (C) 拍賣式價格
  - (D) 逆拍賣式價格
- (D) 300. 金融業間之電子資金移轉作業是屬於電子商務的何種模式？
- (A) C2C(Customer-to-Customer)
  - (B) C2B(Customer-to-Business)
  - (C) B2C(Business-to-Customer)
  - (D) B2B(Business-to-Business)