

職能單元代碼	KMM6R0873v2
職能單元名稱	選擇電子商務模式
領域類別	行銷與銷售/行銷管理
職能單元級別	4
工作任務與行為指標	<p>一、評估新興電子商務能力和銷售服務體系相關性</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 識別網路技術和應用程序提供新功能 2. 確定相關電子商業解決方案優勢、劣勢、機會和威脅(SWOT) 3. 預估目前市場關鍵因素與電子商務啟用的影響 4. 確定業務優勢與電子商務能力關係 <p>二、確認企業商業模式與零售業務上的影響</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 確認企業對零售業務發展趨勢的影響 2. 評估企業對企業解決方案，以提加強當前零售戰略 3. 比較並確認功能和不同商業模式業務優勢 <p>三、確認消費者的零售業務對企業影響</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 建立企業對消費者趨勢及對零售業務的影響 2. 評估企業對消費者解決方案，以提高目前零售業務績效 3. 以消費類型比較並確認不同業務優勢 <p>四、評估和測試電子商務流程和模式</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 比較不同電子商業模式功能優劣 2. 評估每個模型與當前零售和服務戰略相關性 3. 選擇電子商務流程和模式 4. 電子商務業務流程模式設置要求 5. 試用電子商務流程和模式 6. 評估從電子商務試驗中收集數據報告 7. 選擇採用電子商務商業模式
職能內涵 (S=skills 技能)	<p>一、人際交往的技能</p> <p>二、讀寫技能</p> <p>三、分析和決策的技能</p>
職能內涵 (K=knowledge 知識)	<p>一、電子商務商業模式如何影響電子商務方法</p> <p>二、電子商務關係，B to B 對消費者業務類型</p> <p>三、數據處理需求</p> <p>四、電子交易和過程理解</p>

	<p>五、在不同 B to B 對消費者解決方案的業務影響</p> <p>六、有關的法律和立法要求</p> <p>七、人際交往原理和技術</p>
評量設計參考	<p>一、評量之關鍵面向/能力證明之證據</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 識別和利用電子商務和電子商務工具和功能研究 2. 規劃、協調和實施與評估電子商務模式對業務運作影響 3. 評估和報告電子商務模式和流程有效性 4. 諮詢和聯繫業務合作夥伴以評估電子商務解決方案適用性 5. 電子商務解決方案與業務優勢和戰略目標或目標相整合 6. 開發管理和監控電子商務方法系統 7. 認識電子商務變化將如何影響商業關係 <p>二、評量所需情境與特定資源</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 一個真實或模擬工作環境 2. 有關文件，如： <ul style="list-style-type: none"> (1) 法規和法定要求 (2) 工作場域衛生與安全 (WHS) 的要求 (3) 業界實務守則 (4) 對現有商業模式和 IT 基礎設施資訊數據 3. 訊息： <ul style="list-style-type: none"> (1) 市場 (2) 競爭對手 (3) 產品和服務 (4) 供應商 (5) 新技術 <p>三、評量方法</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 在工作場所的表現觀察 2. 從主管的第三方報告 3. 客戶反饋意見 4. 書面或口頭詢問，以評估認識和理解 5. 在職業績證明材料和第三方職場報告審查
說明與補充事項	<p>【註1】在線技術和應用可能包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 廣泛硬體、包括路由器、伺服器、PC、驅動器、交換

- 器、印表機、集線器、個人管理器、防火牆
- 廣泛軟體、包括網絡操作系統、支付軟體、PC 操作系統、數據庫軟體、加密協議、會計軟體、網頁瀏覽器軟體、網站架設軟體和電子表格軟體

【註2】電子商務解決方案可能包括：

- 新解決方案與現有 IT 基礎架構和業務流程
- 基本電子商務解決方案，包括根據最終要求的不同業務模式整合
- 跨業務整合不同層次電子商務的發展

【註3】關鍵市場因素可能包括：

- 時間
- 可擴展性
- 交通
- 數據收集和管理
- 安全
- 客戶統計
- 客戶信心
- 客戶期望

【註4】業務優勢可能包括：

- 盈利能力
- 客戶關係
- 商業管理
- 供應商關係
- 數據管理
- 協作和合作關係

【註5】零售戰略必須包括：

- 降低成本
- 提高生產率
- 增加收入
- 供應商能力
- 市場份額
- 增值
- 企業競爭力

- 客戶關係
- 供應商關係
- 收入增長和流動

【註6】電子商務模式：

- 企業產品和服務
- 訪問
- 內容（產品、數據）
- 貿易公司商業建立
- 應用程序
- 基礎設施
- 軟體
- 服務
- 供應安排
- 支付方式。

【註7】評價可以包括：

- 利益相關方磋商
- 確認採購過程是必要的
- 業務案例開發
- 內部與外包的規定比較
- 是否購買解決方案