

國立中央大學資訊管理學系碩士在職專班
「資訊管理實務」試題

2010/02/27

說明：本試卷共分三大部份，請依題號順序作答於答案紙上。

第一部份 簡答題 (30%)

1. (10%)請依序簡述傳統 SDLC (Software Development Life Cycle)的每一個步驟及其意義。
2. (20%, @4%)請簡單說明下列名詞的意義並舉一個應用例子來支持你的說法。
 - (a) Peer-to-Peer Communications
 - (b) Business Intelligence
 - (c) Web 2.0
 - (d) ERP
 - (e) Cloud Computing

第二部份 問答題 (40%)

1. (20%)假如妳/你受聘評估一家公司新近完成的專案是否成功，妳/你會運用哪些因素來衡量一個專案的成功？請擬定一份評估計畫，並列出妳/你會詢問的問題有哪些。妳/你可以實際專案經驗舉例說明。
2. (20%) Facebook (臉書)是屬於何種類型的電子商務？妳/你認為 Facebook 的經營者有哪些方式可以產生營收？對於個別使用者而言，Facebook 提供了哪些保護隱私權的措施？妳/你認為 Facebook 的隱私權政策和保護的措施是否適當？請簡述妳/你的理由。對於企業而言，Facebook 提供了什麼樣的商機？請儘量舉例說明。

第三部份 個案分析 (30%)

請閱讀下述個案內容後回答以下三個問題：

1. (10%)請舉出你知道的類似案例至少3個並分析這些案例與戴爾(Dell)案例的異同處。
2. (10%)請以資訊系統與業務流程兩個層面建議戴爾(Dell)的高階主管(20%)如何避免類似案件。
3. (10%)資訊與通訊科技應用普及的經營環境對企業經營管理者與資訊部門帶來甚麼挑戰？

個案主題：「**螢幕 7999 賣 999 戴爾烏龍 湧 10 萬訂單**」

資料來源：聯合報／記者祁安國／台北報導

十九吋液晶螢幕五百元、廿吋液晶螢幕九九九元、所有筆電至少便宜七千元。戴爾(Dell)台灣網站前晚十時到昨天凌晨三點所有商品不知為何大降價，網友奔告四方，結果湧入十萬訂單，戴爾緊急關閉下單系統，昨決定針對前晚十一時到隔日早晨七時下單交易者給予合理的折扣，但確實金額要和消費者直接洽談。

前晚先在 PTT 的討論區出現戴爾電腦大降價的消息，網友一度以為是釣魚詐騙網站。

但消息很快在主要討論區流傳，有人上戴爾網站下單成功接受後，網友爭先下單，狠的一買十台、廿台，有一位網友買了二百台，且都接到戴爾的自動下單回覆，要求七日內完成匯款程序。

戴爾電腦是到昨天凌晨三時才發現訂單暴增，緊急關閉下單系統，隨後發表聲明：「台灣的網站系統六月二十五日的資訊中出現線上價格標示錯誤，並且已更正價格。」戴爾表示，將了解狀況後直接與顧客聯繫，妥善處理。

但下單的網友認為，訂單等同於購買，已有條款在先，何況戴爾的網路下單系統是要先提供信用卡資料，審核沒問題才可進行下一步，很明顯是戴爾內部問題。

戴爾錯誤的五小時內，據傳至少湧入逾十萬台訂單，若戴爾真的認賠至少損失上億元，網友在討論區大部分認為戴爾這次若不履約，可能嚴重損害商譽，甚至要吃上巨額賠償的法律官司。不過，也有網友認為只要戴爾未出貨都有解約的權利。

不過，戴爾電腦在 2006 年八月，曾在大陸的網站也出現定價錯誤事件，當時網站將一款伺服器定價每台打七五折，後來戴爾電腦認賠負責，但每張「烏龍訂單」只限購五台。