

榮譽第一

※報告請務必期限內完成並繳交

國立空中大學 110 學年度上期期中報告

科目：策略行銷分析

面授老師：何秀蘭

繳交期限：110 年 11 月 12 日(星期五)

繳交方式：940150@gapps.nou.edu.tw

壹、問答題(每題 20 分)

- 一、一般商業行為最常見的交換關係可分為哪五種的交換關係？
- 二、請說明 STP 與 4P 的關係為何？請舉例說明。
- 三、如何降低買者外顯單位效益成本的方法？請舉例說明。
- 四、請說明買者購買程序(AIETA模式)的意義為何？
- 五、請問道德危機成本的特性有哪些？並舉例說明。