



- [9]謝雲杰，線性規劃之半導體製造訂單查詢，國立清華大學工業工程與工程管理所，碩士論文，1998。
- [10]李漢星，以限制理論為基礎的訂單管理系統之探討，私立東海大學工業工程研究所，碩士論文，1998。
- [11]黃黎毅，製造業訂單管理系統之資訊流程與決策模式的建立，私立東海大學工業工程研究所，碩士論文，1997。
- [12]林朝賢、賴香菊，「資訊高速公路在企業經營顧客服務上之應用研究」，第六屆國際資訊管理學術研討會論文集，1995。
- [13]吳欣穎，企業導入顧客關係管理之研究，國立台北大學企業管理研究所，碩士論文，2000。
- [14]盧坤利，台灣地區企業採用顧客關係管理系統之影響因素研究，國立台灣大學商學研究所，碩士論文，2000。
- [15]廖志德，「互動時代的客戶關係管理」，能力雜誌，1999。
- [16]郭錦萍，「聯邦快遞」，電子化企業:經理人報告，56-61，1999。
- [17]Wayland, Robert E. & Paul M. Cole, 客戶關係管理, 邱振儒(譯), 商周, 1999。
- [18]劉偉仁，從顧客關係管理的觀點探討顧客滿意度之影響因素—國內晶圓代工，1999。
- [19]吳琮璦、謝清佳合著，資訊管理理論與實務，一版二刷，1993。
- [20]季延平、范錚強，服務業中的策略資訊系統運用之研究，行政院國科會，1992。
- [21]湯宗益，「聯手開創競爭優勢 企業策略與資訊系統規劃之整合」，管理雜誌，第261期，1996。
- [22]蘇芳霽，策略性資訊系統文獻研究，國立中山大學資訊管理研究所碩士論文，1993。
- [23]錢肇強，成功電腦化必讀手冊— MIS 資訊管理，旗標出版社，1992。
- [24]梁定澎，「如何善用專家系統的威力」，資訊傳真，頁33-34，1994。
- [25]陳文華，「運用資料倉儲技術於顧客關係管理」，能力雜誌，pp. 132 ~ 138，1990。
- [26]Peppers, D. and M. Rogers, The One to One Future: Building Relationships with One Customer at A Time, Doubleday & Co, 1996.
- [27]Ravi, K., and Robinson, M., e-Business: Roadmap for Success, 1st ed., U.S.A.: Mary T. O' Brien, 1999.
- [28]Cash, J. I., Corporate Information System Management: Text and Cases, Irwin, 3rd ed., 1992 [29]Davis, G. B., and Olson, M. H., Management Information systems: Conceptual Foundations Structure and Development, 2nd ed., McGraw-Hill Book Co., 1985.
- [30]The Internet Group, " Marketing on the Internet: A Innovative Approach to Global Profit and Revenue, " available via WWW, URL <http://www.tig.com/IBC>, 1994.
- [31]The Unified Modeling Language v1.3, Object Management Group, <http://www.omg-org/uml> [32]Booch, G., Rumbaugh, J. and Jacobson, I., The Unified Modeling Language: User Guide, Addison-Wesley, Massachusetts, 1999.
- [33]Albir S., UML in a nutshell, O' REILLY, 1999 [34]Albir, S.S., UML in a Nutshell, O' Reilly & Associates Inc., New York, 1999
- [35]Kruchten, P.B., " The 4+1 View Model of Architecture, " IEEE Software, p42 -50, November, 1995.
- [36]Lawler, E.L., The Traveling Salesman Problem, John Wiley & Sons, 1985.