



NTHU
ITM

國立清華大學科技管理研究所
INSTITUTE OF TECHNOLOGY MANAGEMENT, NTHU

丘宏昌 (Hung-Chang Chiu)

E-mail: hcchiu@mx.nthu.edu.tw

Tel: 03-574-2220



現職

- 國立清華大學科技管理研究所教授

經歷

- 國立清華大學科技管理學院副院長
- 國立清華大學 EMBA/MBA 執行長；EMBA/MBA 副執行長
- 國立清華大學科技管理學院學生職涯發展中心主任

獲獎

- 國立清華大學教師學術卓越獎
- 國立清華大學科技管理學院傑出教學獎
- 學術著作曾獲 Citations of Excellence- Top 50 management papers 之一
- 指導同學獲溫世仁文教基金會競賽冠軍；EMBA 元大盃與商管盃個案競賽冠軍

學歷

- 國立清華大學工業工程學系學士、碩士
- 國立台灣大學商學研究所博士

教學

- 領域：科技行銷、策略行銷、服務行銷
- 特色：理論與實務緊密連結、培養面對未來問題的洞察力、台灣少數曾在美國哈佛商學院案例資料庫發表企業案例之老師

- 管理個案

- 短個案

- ◆ 執行 ESG 策略，會有「衝過頭」風險？哈佛商業評論中文版，2024 年 10 月
- ◆ 打開純網銀服務的時機已到來？哈佛商業評論中文版，2023 年 11 月
- ◆ 跳脫平價紅海，哈佛商業評論中文版，2022 年 11 月
- ◆ 該不該成立物聯網知識平台？哈佛商業評論中文版，2019 年 7 月
- ◆ 當機會紛紛來敲門，哈佛商業評論中文版，2010 年 8 月

- 長個案

- ◆ Transforming ASUSTeK: Breaking from the Past, Harvard Business School Case (9-610-041)
- ◆ ASUSTeK Computer Inc. Eee PC, Harvard Business School Case (609-011)
- ◆ 台灣積體電路股份有限公司（TSMC）—邁向世界級企業，台灣管理個案中心（TMCC）個案
- ◆ 華碩電腦股份有限公司—邁向品牌之路，台灣管理個案中心（TMCC）個案
- ◆ 加特福生物科技股份有限公司，台灣管理個案中心（TMCC）個案
- ◆ 劍湖山世界，台灣管理個案中心（TMCC）個案

- 其他

- ◆ 丘宏昌、尹秦清、謝依靜（2020），「回答三個問題，提升顧客體驗：新零售時代，全通路行銷的機會與挑戰」，哈佛商業評論中文版，2020 年 4 月，頁 42-51。
- ◆ 丘宏昌、謝依靜（2020），「如何因應對手的降價」，哈佛商業評論中文版，導師講座（網路版）。
- ◆ 丘宏昌、謝依靜、尹秦清、唐運佳（2019），「設計最佳品牌故事五大要點」，哈佛商業評論中文版，2019 年 5 月，頁 81-87。
- ◆ 丘宏昌（2009），「維持企業成長動能」，哈佛商業評論中文版第 40 期。
- ◆ 金聯舫、丘宏昌（2009），「台灣半導體業縱覽與台積電的經營/台積電的發展與服務的關係」，服務科學入門 10 講之第 2 講，智勝，台北。

研究

[期刊論文](Journal)—部分成果

1. Yin, C. C., Y. C. Tang, H. C. Chiu, Y. C. Hsieh, Y. T. Lai (2023), "Telling an Authentic Story by Aligning with Product Type and Price," Journal of Business Research, Accepted. (SSCI)
2. Yin, C. C., Y. C. Hsieh., H. C. Chiu, and C. L. Yu (2021), "(Dis)satisfied with Your Choices? How to Align Online Consumer's Self-awareness, Time Pressure and Self-consciousness," European Journal of Marketing, 55(8), 2367-2388. (SSCI)
3. Hsieh, Y. C., H. C. Chiu, Y. C. Tang, and M. Lee (2018), "Do Colors Change Realities in Online Shopping," Journal of Interactive Marketing, 41, 14-27. (SSCI)

4. Hsieh, Y. C., H. C. Chiu, Y. C. Tang, and W. Y. Lin (2018). "Does Raising Value Co-creation Increase All Customers' Happiness?" *Journal of Business Ethics*, 152(4), 1053-1067. (SSCI)
5. Tang, Y. C., Y. C. Hsieh, and H. C. Chiu (2017), "Purchase Decision: Does Too Much Choice Leave Us Unhappy," *European Journal of Marketing*, 51(7-8), 1248-1265 (SSCI).
6. Chou, S. Y., G. C. Shen, H. C. Chiu, and Y. T. Chou (2015), "Multichannel service providers' strategy: Understanding customers' switching and free-riding behavior," *Journal of Business Research*, 69(6), 2226-2232 (SSCI)
7. Hsieh, Y. C., J. K. Hsieh, H. C. Chiu, and Y. R. Yang (2014), "Online Customer Responses to Website Atmospherics: Examining the Roles of Task-Relevant Cues, Emotions, and Involvement," *Journal of Interactive Marketing*, 28(3), 225-236 (SSCI)
8. Chiu, H. C., A. Pant, Y. C. Hsieh, M. Lee, Y. T. Hsiao, and J. Roan (2014), "Snowball to Avalanche: Understanding the Different Predictors of the Intention to Propagate Online Marketing Messages," *European Journal of Marketing*, 48 (7/8), 1255-1273 (SSCI).
9. Hsieh, J. K., H. C. Chiu, C. P. Wei, R. H. J. Yen, and Y. C. Cheng (2013), "A Practical Perspective on the Classification of Service Innovations," *Journal of Services Marketing*, 27(5), 371-384 (SSCI)
10. Chiu, H. C., Y. C. Hsieh, and Y. C. Kuo (2012), "How to Align Your Brand Stories with Your Products," *Journal of Retailing*, 88(2), 262 - 275 (SSCI)
11. Yen, R. H. J., W. K. Wang, C. P. Wei, H. Y. Hsu, and H. C. Chiu (2012), "Service Innovation Readiness: Dimensions and Performance Outcome", *Decision Support Systems*, 53(4), 813-824 (SCI)
12. Chiu, H. C., Y. C. Hsieh, J. Roan, K. J. Tseng, and J. K. Hsieh (2011), The Challenge for Multichannel Services: Cross-Channel Free-Riding Behavior, *Electronic Commerce Research and Applications*, 10(2), 268-277 (SSCI)
13. Chiu, H. C., Y. C. Hsieh and M. C. Wang (2008), "How to Encourage Customers to Use Legal Software", *Journal of Business Ethics*, 80(3), 583-595. (SSCI)
14. Hsieh, Y. C., H. C. Chiu, and Y. C. Hsu (2008), "Supplier Market Orientation and Accommodation of the Customer in Different Relationship Phases", *Industrial Marketing Management*, 37(4), 380-393. (SSCI)
15. Chiu, H. C., Y. C. Hsieh, Y. H. Kao, and M. Lee (2007), "The Determinants of E-Mail Receivers' Disseminating Behaviors on the Internet", *Journal of Advertising Research*, 47(4), 524-534. (SSCI)
16. Hsieh, Y. C., H. C. Chiu, and C. C. Lin (2006), "Family Communication and Parental Influence on Children's Brand Attitudes", *Journal of Business Research*, 59(10-11), 1079-1086. (SSCI)
17. Chiu, H. C., Y. C. Hsieh, Y. C. Li, and M. Lee (2005), "Relationship Marketing and Consumer Switching Behavior", *Journal of Business Research*, 58(12), 1681-1689. (SSCI)
18. Hsieh, Y. C., H. C. Chiu, and M. Y. Chiang (2005), "Maintaining a Committed Online Customer: A Study across Search-Experience-Credence Products", *Journal of Retailing*, 81(1), 75-82. (SSCI)

[專書](Book)

1. 丘宏昌、謝依靜、唐運佳，服務行銷與管理（第三版），雙葉，台北，民 106。
2. 丘宏昌，「策略行銷規劃」，策略管理精論第 10 章，于卓民、李吉仁主編，前程，台北，民 102。