

朝陽科技大學
100學年度第1學期教學大綱

當期課號	3624	中文科名	行銷資訊系統
授課教師	柯秀佳	開課單位	資訊管理系
學分數	3	修課時數	3
修習別	專業選修	開課班級	四年制3年級 A班
類別	一般課程		

本課程與系所培養學生核心能力關聯度	高度關聯	中高關聯	中度關聯	中低關聯	低度關聯
專業倫理與團隊合作協調能力。					✓
資訊技能於資訊系統之應用能力。	✓				
資管相關時事議題認知與自主學習能力。				✓	
管理知能於組織資源之運用能力。	✓				

本課程培養學生下列知識：

行銷決策的正確，有賴於各種行銷資訊的提供。藉由蒐集與分析各樣的行銷資訊，而能充分地掌握顧客的需求，達成有效地顧客關係管理（Customer Relationship Management，簡稱爲CRM）。因此希望藉由本課程，可以深入瞭解行銷資訊與其重要性、資訊蒐集與分析概念與技術，將其應用在行銷管理上，以增進行銷決策的效能與效率。

- 1.讓學生習得行銷管理的基礎知識
- 2.讓學生習得行銷資訊系統的基礎知識
- 3.讓學生了解企業經營與行銷資訊系統的關係
- 4.讓學生可以將所習得的行銷資訊科技與管理知識運用至企業行銷管理中
- 5.藉由相關個案、科技產業新聞、作業的討論培養學生團隊合作與互相學習的能力

The major subjects of this course are as follows: As marketing environments become more complicated, market scopes keep expanding, business face keen market competitions. Marketing managers need sufficient, timely, and reliable marketing information as references for making marketing decisions and plans. The topics of this course are comprised of value of marketing information, marketing information system, research planning, marketing information gathering, analysis of marketing information, and predictions using marketing information. The emphasis is on the collection and analysis of marketing information. Important concepts and techniques which includes questionnaire design, experiments design, visiting, and various statistic methods will be lectured. These issues provide appropriate marketing information and the quality of marketing decisions is increased. In summary, the correctness of marketing decisions lie on the provision of complete marketing information. The objective of this course is to give an in-depth understanding of various concepts and techniques of marketing information, which can be applied to improve the efficiency and performance of marketing decisions.

每週授課主題

- 第01週：行銷管理的基本概念
- 第02週：行銷管理的基本概念
- 第03週：行銷管理的基本概念
- 第04週：行銷資訊系統的基本概念
- 第05週：行銷資訊系統的基本概念
- 第06週：行銷資訊系統的階層概念與開發
- 第07週：行銷資訊系統的資料來源與運用
- 第08週：行銷資訊系統的資料來源與運用
- 第09週：期中考
- 第10週：行銷資訊系統與消費者行爲
- 第11週：行銷資訊系統與消費者行爲
- 第12週：行銷資訊系統與消費者行爲資料收集與分析
- 第13週：行銷資訊系統與顧客關係管理
- 第14週：行銷資訊系統與顧客關係管理
- 第15週：客服中心的介紹
- 第16週：SAP B1相關模組的介紹與操作相關行銷管理系統的介紹
- 第17週：期末報告
- 第18週：期末報告

成績及評量方式

- 期中考：30%
- 學習態度：10%
- 平時作業及出席：30%

期末報告：30%

證照、國家考試及競賽關係

本課程無證照、國家考試及競賽資料。

主要教材

2.莊煥銘、劉文良、羅智耀著(2006)，行銷資訊系統—企業e化觀點，博碩文化。(教科書)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

本課程無建議先修課程

教師資料

教師網頁：<http://www.cyut.edu.tw/~hcko/>

E-Mail：hcko@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期三,第8~9節,地點:L-704;

星期四,第3~4節,地點:L-704;

分機:4683

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。