

朝陽科技大學
101學年度第1學期教學大綱

當期課號	3185	中文科名	商圈研究與展店策略
授課教師	曹永興	開課單位	行銷與流通管理系
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
行銷專業實戰能力。	✓				
流通連鎖專業實戰能力。	✓				
職場所需資訊能力。					✓
良好企業倫理、工作態度與團隊合作能力。	✓				
問題解決、終身學習與創新能力。	✓				
職場所需語文能力。	✓				

本課程培養學生下列知識：

透過分析讓學生了解，商圈與立地的基本概念、商圈調查的方法與實務、競爭店研究、展店策略與實務研究、開店流程研究，以掌握市場擴張機會。

- 1.分析經營環境並擬定經營策略、模式
- 2.依據商品經銷策略，執行通路管理
- 3.協助經銷商及零售通路進行銷售活動
- 4.溝通表達
- 5.人際互動
- 6.團隊合作
- 7.問題解決

The objective of this course is to help student to learn basic concepts for location of store and trade area, methods and practices for trade area investigation, business competition, strategies and practices for shop development and standard operation procedures for opening a new shop.

每週授課主題

- 第01週：課程說明與評分方式
- 第02週：為什麼要研究商圈 誰需要研究商圈
- 第03週：商圈的重要性是甚麼
- 第04週：如何研究商圈 可以用那些參數來描述商圈
- 第05週：商圈的型態與特性 商圈的主要消費者與區隔
- 第06週：實際調查 台中市有哪些商圈及其特性
- 第07週：台中市的商圈適合經營那些業種
- 第08週：台灣商圈與特性
- 第09週：期中報告
- 第10週：立地分析與決策
- 第11週：立地分析與決策
- 第12週：立地分析與決策
- 第13週：展店策略
- 第14週：成功連鎖品牌與經營策略
- 第15週：他們的展店策略是甚麼
- 第16週：展店策略在發展的過程中 有哪些組織活動需要同步配合
- 第17週：展店策略在發展的過程中 有哪些組織活動需要同步配合
- 第18週：期末報告

成績及評量方式

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.實務文章刊物(iLMS數位學習系統)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

1.行銷管理 消費者行為

教師資料

教師網頁：<http://www.cyut.edu.tw/~fishertsau/>

E-Mail：fishertsau@cyut.edu.tw

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。