

朝陽科技大學
103學年度第1學期教學大綱

當期課號	1471	中文科名	商圈研究與展店策略
授課教師	林有志	開課單位	行銷與流通管理系
學分數	3	修課時數	3
開課班級	日間部四年制3年級 A班		
修習別	專業選修		
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：商圈的意義 類型與影響商圈的因素
- 第02週：商圈競爭 環境評估
- 第03週：瞭解商圈消費者調查
- 第04週：競爭者的調查
- 第05週：瞭解立地及競爭者環境評估
- 第06週：不同業態立地 位址分析與人口統計
- 第07週：商圈立地規劃之意義及重要性
- 第08週：瞭解商圈規劃內容架構
- 第09週：期中考
- 第10週：購物中心定為經營策略
- 第11週：便利商店因應競爭之自我診斷
- 第12週：零售店效率盤點
- 第13週：店鋪開發與賣場規劃
- 第14週：商品採購與管理
- 第15週：展店的商業策略-銷售策略
- 第16週：展店的商業策略-人事策略
- 第17週：展店的商業策略-財務策略
- 第18週：期末報告

成績及評量方式

- 平時作業及出席：30%
- 口頭報告：20%
- 期中：20%
- 期末考：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

- 1.門市服務乙級技術士技能檢定-通關寶典(教科書)(教科書)
2. 書名：門市營運管理 作者：邱繼智 出版社：華立出版 (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/~tsu/>

E-Mail：tsu@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期二,第1~2節,地點:T2-1040;

星期三,第8~9節,地點:T2-1040;

分機:7820

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。