

朝陽科技大學  
103學年度第2學期教學大綱

當期課號	3218	中文科名	銀髮商品行銷與實務
授課教師	洪瑞英	開課單位	銀髮產業管理系
學分數	2	修課時數	2
修習別	專業選修	開課班級	四年制2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
銀髮產業經營管理的能力。			✓		
銀髮產業專業服務的能力。				✓	
專業倫理與職業道德的能力。			✓		
自主學習與終身學習的能力。			✓		
溝通協調與團隊合作的能力。			✓		
國際視野與產業趨勢洞察的能力。			✓		

**本課程培養學生下列知識：**

銀髮商品行銷是落實行銷觀念的一套程序，設定行銷目標，擬定STP（區隔、目標市場、定位）設計4P，執行：組織行銷人才，實際推動計畫；控制：驗收成果，評估績效。

- 1.行銷的意義：交換、以物易物。
- 2.市場理念的演進：生產、銷售、行銷、社會行銷。
- 3.行銷的應用與實務：銀髮族
- 4.銀髮族行銷研究

Seniors commodity marketing is a set of procedures for the implementation of the marketing concept. Setting marketing goals, outlining STP (segmentation, targeting, positioning) design 4P, perform: the organization of marketing professionals and the actual promotion plan; Control: acceptance of the results, evaluate performance.

**每週授課主題**

- 第01週：課程介紹與分組
- 第02週：銀髮族消費行為探討
- 第03週：銀髮產業分析
- 第04週：銀髮產品類別探討
- 第05週：銀髮商品行銷案例~日常用品
- 第06週：銀髮商品行銷案例~休閒商品
- 第07週：銀髮商品行銷案例~教育
- 第08週：銀髮商品行銷案例~老人住宅
- 第09週：期中考
- 第10週：銀髮族生活型態分析
- 第11週：亞洲銀髮行銷案例分析
- 第12週：亞洲成功銀髮行銷案例分析
- 第13週：創意銀髮商品
- 第14週：創意銀髮商品
- 第15週：個案分析
- 第16週：分組報告
- 第17週：分組報告
- 第18週：分組報告

**成績及評量方式**

- 口頭報告：40%
- 期中考：30%
- 平時作業及出席：20%
- 學習態度：10%

**證照、國家考試及競賽關係**

- 全國技專校院學生專題製作競賽
- 全國大專院校行銷資料分析競賽

**主要教材**

1. 書名：銀髮商品行銷 作者：洪瑞英 出版社：自編 (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/~jybong/

E-Mail：jybong@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期二,第5~6節,地點:R-211;

星期三,第3~4節,地點:R-211;

分機:5207

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。