

**朝陽科技大學**  
**105學年度第1學期教學大綱**

當期課號	3177	中文科名	商圈研究與展店策略
授課教師	林宥姍	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能力指標關聯度：**

核心能力	能力指標	關聯度		
		高度關聯	中度關聯	低度關聯
行銷專業實戰能力	運用及評估市場相關資訊，擬定整體行銷策略。	✓		
流通連鎖專業實戰能力	規劃及執行商品通路策略。	✓		
流通連鎖專業實戰能力	連鎖總部與加盟店經營管理。		✓	
問題解決、終身學習與創新能力	問題解決。		✓	
溝通表達與職場所需之語文能力	溝通表達。			✓

**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. 運用及評估市場相關資訊，擬定整體行銷策略
2. 規劃及執行商品通路策略
3. 連鎖總部與加盟店經營管理
4. 問題解決
5. 溝通表達

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：課程介紹、分組預備
- 第02週：商圈概論
- 第03週：立地條件與零售理論
- 第04週：競爭店研究與商圈趨勢
- 第05週：商圈調查原則
- 第06週：商圈調查實務
- 第07週：問卷設計與資料判讀
- 第08週：開店流程與規劃原則
- 第09週：開店流程與實務
- 第10週：期中考
- 第11週：分組討論1
- 第12週：營運管理與績效
- 第13週：分組討論2
- 第14週：POS系統與雲端架構
- 第15週：分組討論3
- 第16週：區域行銷與整合行銷
- 第17週：分組討論4
- 第18週：期末考試

**成績及評量方式**

- 分組報告：30%
- 期中考：20%
- 期末考：20%
- 平時作業及出席：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.上課專用講義(自製教材)

## 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：

E-Mail：nxegnr@gmail.com

Office Hour：

分機：

[關閉](#) [列印](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。