

朝陽科技大學
109學年度第1學期教學大綱

當期課號	1494	中文科名	全通路行銷
授課教師	□鈺城	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2年級 A班
修習別	專業必修		
類別	一般課程		

本課程培養學生下列知識：

在本課程中，學生將學習如何構建和管理全通路生態系統，無論是通過社群商務管道，行動裝置，線上和線下體驗環境，應用程式或產品故事等，都可以隨時隨地接觸終端客戶。此外，本課程重點將放在參與整合兩個或多個管道，如商店，線上與線下零售通路之零售商。

- 1.全通路的定義與內涵
- 2.全通路之利益與挑戰
- 3.全通路經營策略
- 4.全通路零售服務、供應鏈管理、顧客關係管理等

In this course, students will learn how to structure and manage omnichannel ecosystems that reach end-customers any place and any time, whether through social commerce channels, mobile devices, online and offline experiential environments, apps, or product story etc. Moreover, emphasis will be placed on retailers involved in integrating operations of two or more channels including store, online, and/or catalog retail channels.

每週授課主題

- 第01週：課程簡介與分組
- 第02週：新顧客體驗路徑
- 第03週：行銷得靠創意打天下，並能夠帶動議題
- 第04週：提升價值，而非犧牲價格
- 第05週：成功的行銷法則：(1)先估法則、(2)逆向法則、(3)類別法則 (4)代表作法則
- 第06週：打造品牌的個性和魅力
- 第07週：先說故事，再講道理—行銷的變與不變
- 第08週：新商品成敗的關鍵
- 第09週：期中考
- 第10週：全員行銷—向外行銷，向內也要行銷
- 第11週：互動廣告看板
- 第12週：行銷組合策略—創造顧客及創造價值
- 第13週：個案教學演練1
- 第14週：個案教學演練2
- 第15週：個案教學演練3
- 第16週：個案教學演練4
- 第17週：期末報告
- 第18週：期末報告

成績及評量方式

- 出席率：20%
- 期中考個人報告：20%
- 心得：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

- 1.行銷4.0：新虛實融合時代贏得顧客的全思維 菲利浦·科特勒, 陳就學, 伊萬·塞提亞宛 追蹤作者天下雜誌(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/~tuyc/>

E-Mail：tuyc@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期二,第3~4節,地點:T2-913;

星期四,第3~4節,地點:T2-913;

分機:4685

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。