

朝陽科技大學  
109學年度第2學期教學大綱

當期課號	1450	中文科名	無店鋪行銷
授課教師	許文齡	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	專業選修		
類別	一般課程		

**本課程培養學生下列知識：**

零售是一種商業交易。在沒有實體店或商店的情況下出售商品和服務時，稱為無店鋪行銷。無店鋪行銷與消費者建立直接關係。無店鋪行銷的分類成直接個人接觸和直接回應行銷。在本課程中，學生將學習如何構建和管理無店鋪經營，無論是通過社群商務管道，行動裝置，郵購、電視購物等，都可以隨時隨地接觸終端客戶。

- 1.無店鋪的定義與內涵
- 2.無店鋪之利益與挑戰
- 3.無店鋪經營策略
- 4.零售服務、供應鏈管理、顧客關係管理等

Retail is a business When the goods and services are sold without a physical place or store, it is called non-store retailing. Non-store retailing adopts a direct relationship with the consumer. The classification of non-store retailing is direct personal contact and direct response marketing. In this course, students will learn how to structure and manage non-store marketing that reach end-customers any place and any time, whether through social commerce channels, mobile devices, TV shopping, etc.

**每週授課主題**

- 第01週：課程介紹
- 第02週：拳擊賽前秤重(教師授課)
- 第03週：分組報告：準備工作、內容與故事所扮演的角色
- 第04週：分組報告：在Facebook說精采故事、在Twitter留意傾聽
- 第05週：分組報告：在Pinterest妝點你的收藏、在Instagram創造動人藝術
- 第06週：分組報告：在Tumblr讓圖像動起來、其他充滿機會的新興社群網站
- 第07週：全力以赴(教師授課)
- 第08週：所有公司都是媒體公司(教師授課)
- 第09週：期中報告
- 第10週：期中報告
- 第11週：第一章：階梯與漏斗
- 第12週：第二章：溝通漏斗
- 第13週：第三章：漏斗學，引導顧客購買產品並讓他們一買再買
- 第14週：第四章：銷售漏斗與腳本(第一個漏斗~第四個漏斗)
- 第15週：第四章：銷售漏斗與腳本(第五個漏斗~第七個漏斗)
- 第16週：期末報告
- 第17週：期末報告
- 第18週：期末報告

**成績及評量方式**

- 出席與課堂表現：20%
- 小組報告：30%
- 期中報告：20%
- 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**

- 1.一擊奏效的社群行銷術：一句話打動1500萬人，成功將流量轉成銷量 蓋瑞·范納洽 商周出版(教科書)
- 2.網路行銷究極攻略：千萬營收的13個秘密與7張藍圖羅素·布朗森 零阻力文化(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/~wlhsu/>

E-Mail：[wlhsu@cyut.edu.tw](mailto:wlhsu@cyut.edu.tw)

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。