

朝陽科技大學  
109學年度第2學期教學大綱

當期課號	3111	中文科名	無店鋪行銷
授課教師	歐宴宗	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	四年制2年級 B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：

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：第1章 過去、現在與未來
- 第03週：第2章 策略性網路行銷與績效指標
- 第04週：第3章 網路行銷計畫
- 第05週：第4章 全球網路市場3.0
- 第06週：第5章 道德與法律議題
- 第07週：第6章 網路行銷研究
- 第08週：第7章 消費者線上交流
- 第09週：期中考試週
- 第10週：第8章 區隔、選擇目標市場、差異化和定位策略
- 第11週：第9章 產品：線上供給
- 第12週：第10章 價格：線上價值
- 第13週：第11章 網路配銷
- 第14週：第12章 網路行銷傳播：自有媒體
- 第15週：第13章 網路行銷傳播：付費媒體
- 第16週：第14章 網路行銷傳播：口碑媒體
- 第17週：第15章 客戶關係管理
- 第18週：期末考試週

#### 成績及評量方式

- 期中分組報告創新商業模式：30%
- 期末分組報告：40%
- 平時成績（學習態度）：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.網路行銷概論方文昌華泰文化978-957-609-986-120157(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/~gold.ou8/>

E-Mail：[gold.ou8@cyut.edu.tw](mailto:gold.ou8@cyut.edu.tw)

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。