

朝陽科技大學
110學年度第2學期教學大綱

當期課號	1456	中文科名	無店鋪行銷
授課教師	黃德睿	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 C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：課程簡介
- 第02週：選擇商業模式
- 第03週：行業和人物研究
- 第04週：產品選擇
- 第05週：建立電子商業
- 第06週：產品銷售
- 第07週：吸引潛在客戶
- 第08週：期中報告
- 第09週：期中報告
- 第10週：社群媒體行銷
- 第11週：制定行銷策略
- 第12週：發布可共享的內容
- 第13週：IG行銷入門課程
- 第14週：IG行銷活動 I
- 第15週：IG行銷活動 II
- 第16週：IG行銷策略優化
- 第17週：期末報告
- 第18週：期末報告

成績及評量方式

- 出席與作業：50%
- 學習態度：10%
- 期中報告：20%
- 期末報告：20%

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.Tronclass(數位學習平台)

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/~t2019100/>

E-Mail：sdemirci@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期二,第5~6節,地點:T2-816;

星期四,第5~6節,地點:T2-816;

分機:7072

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。