

**朝陽科技大學**  
**112學年度第1學期教學大綱**

當期課號	1496	中文科名	市場調查與商情預測
授課教師	陳育珩	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3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：**

1. 瞭解消費者的購買行為；2. 熟悉商情資訊系統與基本功能；3. 具備資料蒐集、預測方法之能力；4. 具備套裝軟體使用時之專業態度；5. 能運用資訊管理系統進行市場調查與商情預測操作；6. 瞭解經濟情勢與景氣動向之知識；7. 具備時事經濟情勢分析之能力；8. 統計、數理基礎與電腦使用能力並應用在行銷、流通與連鎖企業管理領域；9. 能掌握分析國內、外市場現況，具規劃由單店至總部整體連鎖；由區域至全球行銷與流通管理之能力；10. 將所學運用於工作中，並不斷學習行銷與流通相關資訊知識之能力

- 1.執行各類行銷研究作業，並進行分析與建議
- 2.運用及評估市場相關資訊，擬定整體行銷策略
- 3.資訊科技應用
- 4.問題解決

1.Understanding the behavior of consumer. 2. To be able to collect data and predict the trend of business. 3.To be able to use the information management system to survey and predict the business. 4.To Understand the situation of economics. 5. Apply the statistics and computer skill in marketing, distribution and chain store. 6.To be able handle the situation of market.

**每週授課主題**

- 第01週：課程簡介與市場調查概念
- 第02週：中秋節
- 第03週：市場調查的程序
- 第04週：次級與初級資料的蒐集
- 第05週：訪談設計(一)
- 第06週：訪談設計(二)
- 第07週：問卷設計(一)
- 第08週：問卷設計(二)
- 第09週：期中考
- 第10週：問卷統計與分析方法(一)
- 第11週：問卷統計與分析方法(二)
- 第12週：問卷統計與分析方法
- 第13週：計畫預算規劃、計畫執行與控制
- 第14週：計畫提案與溝通技巧
- 第15週：市調與商情預測計畫書工作坊
- 第16週：期末報告
- 第17週：期末報告
- 第18週：募資的市調與商情預測實務

**成績及評量方式**

- 出席：15%  
課堂參與與作業：25%  
期中考試：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.行銷研究: 市場調查與分析 胡政源/ 楊浩偉新文京開發出版股份有限公司(教科書)
- 2.超圖解 市調分析立即上手：市場研究技巧69招，「大數據」鎖定核心客群，「消費需求」立即掌握，99%的產品都「完銷」！石渡佑矢 方言文化(教科書)
- 3.自編講義與教材(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：<http://www.cyut.edu.tw/~/>

E-Mail：[t2023017@cyut.edu.tw](mailto:t2023017@cyut.edu.tw)

Office Hour：

星期一,第5~6節,地點:T2-816;

星期二,第5~6節,地點:T2-816;

分機:

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。