

課程名稱：18473_從無到有打造食品企業 AI 助理 課程摘要

本摘要由 Gemini AI 協助生成，僅供參考

1. 適合對象與能力門檻

- 適合族群：
 - 食品業及餐飲業者/小農/傳統食品廠：希望透過數位工具與 AI 轉型優化營運、降低重複性人力成本，或推動自有品牌者。
 - 企業經理人與行銷/營運主管：需要進行私域流量經營、顧客關係管理（CRM）與通路轉型規劃者。
 - 初學者與非 IT 背景人員：希望低門檻學習大語言模型（如 ChatGPT）應用與社群聊天機器人（Chatbot）實作的人員。
- 能力門檻：入門。無需寫程式能力，僅需具備基礎電腦與智慧型手機操作觀念（如使用 LINE、基本文書軟體）即可。

2. 課程核心大綱與架構圖

- 章節架構：
 - 章節一：食品產業現況與數位轉型核心 — 探討數位轉型真諦（優化整體營運流程而非單純買工具）、食品業痛點（缺工、自有品牌轉型、少量多樣化趨勢）及轉型成功三要素。
 - 章節二：數位轉型三階段與工具選用策略 — 解構「數位化、數位優化、數位轉型」三階段、剖析轉型失敗原因（目標不協調），並提供剛性與彈性需求的工具評估邏輯。
 - 章節三：AI 專屬助理與聊天機器人實務應用 — 介紹多平台串接（LINE/FB/IG/WhatsApp）及多面向案例（市集互動、語音導覽、SOP 排錯、政令/簡章 AI 客服、農產品即時行情查詢等）。
 - 章節四：私域流量經營與實戰心法 — 分析公域與私域流量差異、私域經營四步流程（導流/貼標/精準推送/再購買），並提供工具導入的自主與外包策略。

3. 必備前置知識清單

- **基礎社群軟體使用**：熟悉 LINE 官方帳號、Facebook 或 Instagram 的基本操作與介面概念。
- **基本商業營運認知**：對自己企業或店面的銷售流程、顧客服務痛點有基本瞭解。

4. 專有名詞與概念辭典

- **數位轉型 (Digital Transformation)**：並非單純使用某個數位工具，而是透心數位工具將企業的營運、管理、行銷與業務流程重新優化與數據化，提升服務體驗。
- **私域流量 (Private Traffic)**：相較於 Google 或 FB 廣告等掌控在平台手中的「公域流量」，私域是指企業能直接、一對一接觸且掌握名單的管道（如簡訊、Email、LINE 好友）。
- **MCP 架構 (Model Context Protocol)**：從過去透過圖形介面 (GUI) 按鈕操作，演進為直接透過與 AI 聊天機器人對話 (UI/Conversational) 即可自動完成訂票、點餐等複雜任務的全新架構。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：數位行銷企劃師 / 品牌營運整合規劃師
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **分析與決策能力**：能定義企業轉型的短中長期目標、評估剛性與彈性需求，並規劃私域流量的用戶貼標與精準再行銷策略。
 - **工具操作與執行能力**：能運用社群聊天機器人 (Chatbot) 與 AI 生成工具建立自動化客服、預約通知與行銷導流流程。