

17767_社群及電商行銷攻略密技 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：**初學者、職場新鮮人、電商創業人員、中階主管、老闆及行銷企劃人員。課程從電商獲利基礎公式講起，涵蓋文案撰寫、內容行銷、SEO 搜尋意圖、FB 廣告投放與財務成本精算，適合想系統化建立電商思維與行銷技法的人士。
- **能力門檻：**入門。不需具備高階行銷背景，只要對網路購物、社群軟體有基礎經驗即可學習。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：電商獲利公式與流量爭霸戰** — 解構「業績 = 流量 × 客單價 × 轉換率」核心公式，比較付費流量（FB 廣告）與免費流量（內容行銷、社群）的取得策略，並說明如何過濾「問問哥看看姐」以鎖定高含金量受眾。
 - **章節二：內容行銷與 SEO 停留時間演算法** — 剖析 Google 演算法指標「網頁停留時間」，學習如何利用「六何（6W）」架構發想高價值內容，提升搜尋排名與轉換率。
 - **章節三：即興劇創意文案發想訓練** — 翻轉悲情老梗，透過「它是（外觀）→ 你是（功能意義）→ 偉大的你是（誇張化）→ 我是（角色化）」4 步驟即興框架與「無趣是行銷毒藥」心法，突破文案卡關瓶頸。
 - **章節四：電商成本精算與獲利生存法則** — 實算毛利率與廣告費，提出「毛利不到 50% 不適合做電商」、「準備營業額 35% 投廣告」等市場真實財務法則。

3. 必備前置知識清單

- **基礎社群與搜尋工具認知：**對 Facebook 貼文、Google 搜尋、LINE 新聞等日常網路行為有基本體驗即可。

4. 專有名詞與概念辭典

- **電商業績公式：**即 $\text{業績} = \text{流量} \times \text{客單價} \times \text{轉換率}$ ，為所有電商營運與改善成效的底層邏輯。
- **六何（6W）內容發想技法：**包含 What（何事）、Why（為何）、Where（何處）、When（何時）、Who（跟誰）、How（如何），以解答使用者需求為核心的內容撰寫架構。
- **優質流量與含金量受眾：**指具有明確購買意圖（如搜尋「比較」、「特價」關鍵字）且真正會下單付費的顧客，而非僅為心理測驗或運勢文章吸引來的無效流量。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱：**數位行銷企劃、電商營運主管、文案創作者
- **主要工作任務/能力指標：**
 - **分析與決策能力：**能進行電商財務成本結構試算（毛利、廣告費率 CPA），並能依搜尋意圖進行高含金量關鍵字佈局與效益評估。
 - **工具操作與執行能力：**具備運用即興劇 4 步驟框架產出文案、操作 Facebook 廣告受眾篩選，以及規劃內容行銷提升網頁停留時間之能力。