

5819_解密文創面膜-征服東南亞戰記 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：**中小企業主、品牌創辦人、電商營運主管、跨境貿易從業者。本課程透過美蒔品牌創辦人宋美蒔的實戰經驗，分享中小企業如何以低成本策略打造爆品並拓展海外市場。
- **能力門檻：**入門。無需具備深厚的跨境行銷背景，課程著重於實務營運概念、市場選品思維與社群影音工具的運用。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：台灣品牌出走與市場定位策略** — 剖析品牌轉型壓力，分享「加法後的減法」選品思維，以及如何精準鎖定主力市場（歐美、東協、中國等）。
 - **章節二：國際貿易成本與定價風險控管** — 解析變動成本、物流費用、匯率波動與關稅風險，避免「做一筆虧一筆」的定價陷阱。
 - **章節三：企業內部資源盤點與團隊打群架** — 進行人力與財務周轉盤點，並善用外部媒合資源與 Partner 合作（系統委外、官網建置）。
 - **章節四：零廣告費爆品打造與短影音行銷** — 運用跨越語言障礙的低成本短影音，置放於多元社群平台（YouTube、IG、微信等），主動吸引海外代理商。

3. 必備前置知識清單

- **基礎商品與電商觀念：**了解基本的 2B/2C 商業模式與平台通路差異即可。
- **社群媒體軟體操作：**具備基礎的社群平台（如 Instagram、YouTube、微信等）發布與瀏覽能力。

4. 專有名詞與概念辭典

- **踢門磚（爆品）：**指能快速吸引消費者與海外代理商注意力的核心特色單品。透過單一爆品打開市場知名度後，帶動旗下其他周邊產品的銷售。
- **口袋佔有率：**指在競爭激烈的紅海市場中，品牌能讓消費者願意掏出預算購買該品牌商品的比例與心智佔有度。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱：**跨境電商營運主管、國際市場開發企劃
- **主要工作任務/能力指標：**
 - [分析與決策能力] 能透過後台數據分析目標市場，評估國際貿易變動成本並制定海外定價策略。
 - [工具操作與執行能力] 能運用低成本短影音與社群平台進行無國界內容行銷，吸引海外代理商主動洽談。