

17398_零元行銷不困難 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：
 - 觀光與餐飲旅宿業者：預算有限但希望提升客房出租率、宣傳在地景點或餐飲體驗之經營者。
 - 中小企業主與行銷企劃人員：希望打破「行銷一定要砸大錢」的迷思，學習如何透過社群、Google 地圖、論壇與標案資源進行低成本口碑傳播者。
- 能力門檻：入門。無須具備進階數位廣告投放背景，課程著重於故事企劃、目標族群定位與工具操作技巧。

2. 課程核心大綱與架構圖

- 章節架構：
 - 章節一：零元行銷的心法與觀光危機應對 — 分析墾丁滷味事件等公關危機，介紹晶華學院（達人帶路）與何培鈞「天空的院子（時宿學習三位一體）」之免費話題行銷案例。
 - 章節二：免費行銷五大進程與品牌故事 — 拆解「1. 品牌產品故事 → 2. 行銷文件定位 → 3. 目標需求設定 → 4. 盤點資源規劃 → 5. 執行（放手做/捨得花）」五大步驟，並分析老街同質化問題與故事黏性。
 - 章節三：資源盤查與政府標案/網路資源利用 — 說明如何結合學校（實習生/夜師/節慶）、政府補助與利用「政府決標查詢平台」尋找得標廠商進行跨界合作。
 - 章節四：三大免費網路口碑與論壇操作實務 —
 - *Google Map* 養水軍/站守則：以店家帳號轉化為在地旅遊達人進行高價值回覆。
 - 論壇（如 *Mobile01*/卡提諾/愛評網/*TripAdvisor*）：去商業化的質量分享。

- **部落客與社團合作**：加入 FB 部落客社團、建立對價關係與小額稿費合作技巧。

3. 必備前置知識清單

- **基礎網路工具操作**：會使用 Google 搜尋、社群平台（FB/LINE）及 Google 地圖。
- **準備基礎品牌素材**：了解自家產品特點，並逐步整理產品清單、品牌故事與季節性規劃之電子檔。

4. 專有名詞與概念辭典

- **零元行銷**：非完全不花錢，而是藉由提升產品品質、挖掘品牌故事、善用免費數位平台（Google Map、社群、論壇）與巧思設計，以極低成本達成高擴散效果。
- **時宿學習三位一體**：由「天空的院子」何培鈞提出，將在地文化學習、住宿與體驗結合，讓觀光超越單純吃喝，創造深刻的品牌記憶點。
- **決標查詢合作法**：不直接參與投標，而是透過政府採購網查詢大型活動（如新北耶誕城）的得標廠商，主動聯繫成為其合作夥伴或供貨商。
- **去商業化論壇行銷**：在討論區（如網路論壇、Google 商家）發文或回文時，避免濃厚商業氣息，以在地專家角度提供高品質「懶人包/11 住行指南」，防止帳號遭封鎖並建立信任度。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：數位行銷企劃師、在地觀光體驗設計師
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **低成本行銷與品牌故事企劃能力**：能整理品牌行銷文件、包裝吸引媒體與消費者的故事，並設計引發社群自主拍照分享之體驗細節。
 - **數位口碑與跨界資源整合能力**：能操作 Google 商家與論壇口碑，並能盤點學校、政府標案與部落客社團進行資源串聯。