

## 課程名稱：17837\_女性創業飛雁計畫數位行銷課程

### -LINE 全產品介紹與數位行銷策略 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：**初學者與職場新鮮人（特別適合數位行銷企劃、電商營運人員或實體店家經營者）。此課程由淺入深解析 LINE 官方帳號的應用場景、數據蒐集策略與後后台功能操作，非常適合想運用 LINE 進行顧客關係管理（CRM）與精準行銷的學習者。
- **能力門檻：**入門。無需任何程式基礎，課程專注於行銷觀念建立、後台模組操作與基礎數據策略應用。

#### 2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
  - **章節一：數位趨勢與 LINE 官方帳號價值** — 剖析全台 LINE 使用者行為、各產業（如金融、購物、美食）發展趨勢與品牌經營優勢。
  - **章節二：品牌行銷數據佈局指南** — 解析第一方、第二方與第三方數據的累積策略，以及轉換 API、GA4 與 LINE Tag 的整合應用。
  - **章節三：LINE 官方帳號多元功能與實務應用** — 介紹多頁訊息、圖文選單、問卷調查、幾點卡、發票抽獎等模組與自動化腳本規劃。
  - **章節四：官方帳號類型與帳號設定** — 解析灰盾、藍盾與綠盾牌的差異、專屬 ID 申請與後台基礎設定。
  - **章節五：精準分眾推播與受眾建立** — 學習好友貼標、分眾推播、受眾包建立（點擊者/查看者/網站瀏覽者）與 AB Test 訊息發送策略。
  - **章節六：廣告活動規劃與成效分析** — 示範如何設定節慶行銷活動（如雙 11）、自動化排程推播與課後成效數據觀察。

### 3. 必備前置知識清單

- **基礎數位行銷觀念：**了解一般的行銷渠道（如網站、社群媒體）與基礎名詞即可，無硬性門檻。
- **LINE 後台操作：**無須預備，課程將從 LINE 官方帳號原生後台介面一步步引導設定。

### 4. 專有名詞與概念辭典

- **第一方數據（First-Party Data）：**[結合課程內容的白話解釋] 品牌自己直接從顧客端獲得的資料（如官網瀏覽行為、門市消費紀錄、LINE 官方帳號好友問卷等），是品牌最珍貴且真正擁有的資產。
- **轉換 API（Conversion API）：**[結合課程內容的白話解釋] 因應 iOS 隱私權保護與 Cookie 阻擋，透過建立伺服器將第三方數據轉化為第一方數據的技術，確保廣告追蹤不失真。
- **分眾推播與貼標：**[結合課程內容的白話解釋] 依據好友的喜好、互動行為（點擊連結、看過訊息）或管道來源貼上標籤，只將對的訊息發給特定族群，節省推播成本並提升轉換率。
- **藍盾牌帳號：**[結合課程內容的白話解釋] 需提供公司統編資料通過 LINE 審核的官方帳號，比起灰盾更容易在搜尋中被消費者找到，是品牌經營的首選。

### 5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱：**數位行銷企劃 / 社群營運專員 / 電商行銷企劃
- **主要工作任務/能力指標：**
  - **分析與決策能力：**能解讀 GA4 與 LINE 後台成效數據，分析訊息展開率與點擊率，並優化推播時間與內容。
  - **工具操作與執行能力：**能獨力完成 LINE 官方帳號建置、圖文選單/問卷/集點卡設定、顧客自動化貼標與分眾受眾包投放。