

課程名稱：18189_AI 加值 X 團購經營 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：**中小微企業主、社群電商經營者與團媽。本內容深入探討如何將生成式 AI 與自動化系統整合至傳統人工經營的電商流程中，協助店家提升營運效率。
- **能力門檻：**入門。無須具備程式編程背景，僅需了解基本的社群平台操作（如 LINE、Facebook）與基礎經營概念即可。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：**[社群電商營運痛點與 AI 導入契機] — 剖析團購與中小企業在選品、貼文、收單、整單至客服的人工作業瓶頸。
 - **章節二：**[生成式 AI 於文案與多媒體的行銷實操] — 運用 AI 技術自動生成吸睛產品文案、修潤文案及結合情境（如節氣、天氣）進行行銷。
 - **章節三：**[全通路（Omnichannel）自動化收單與庫存整合] — 透過系統與 NLP 技術跨平台（FB、LINE、實體 POS）自動辨識訂單、對帳與進銷存管理。
 - **章節四：**[數據驅動與 AI 報品決策] — 利用歷史銷售數據進行預測，建立 AI 助手與爆品分析模型以落實精準選品。

3. 必備前置知識清單

- [社群平台基礎操作]：熟悉 Facebook 粉專/社群與 LINE 官方帳號的日常發文及互動模式。
- [基礎電商概念]：對商品上架、收單加一、對帳出貨及基本客訴處理解析有概念即可。

4. 專有名詞與概念辭典

- **[AIDA / AISAS 模型]**：一種行銷溝通架構。AIDA 指引導顧客經歷注意

(Awareness)、興趣 (Interest)、欲望 (Desire) 到行動 (Action)；AISAS 則因應網路時代加入搜尋 (Search) 與分享 (Share) 的行為循環。

- **[NLP 技術 (自然語言處理)]**：讓電腦能夠理解並解析人類語言的技術，課堂中用於自動辨識社群貼文下方顧客留言的「+1」或訂量需求。
- **[全通路收單 (Omnichannel)]**：將線上（如 FB、LINE、官網、IG）與線下（如實體店面 POS 系統）的銷售管道與訂單數據整合至單一管理平台的機制。
- **[AI 報品/爆品分析]**：結合歷史銷售數據、地域性、季節與氣候等變數，透過演算法預測並推薦最具熱銷潛力的商品選品策略。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：數位行銷企劃 / 社群電商營運專家
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **[分析與決策能力]**：能運用 AI 報品數據分析過去銷售紀錄，進行精準選品與季節性促銷規劃。
 - **[工具操作與執行能力]**：能操作生成式 AI 撰寫行銷文案，並整合跨平台自動化系統進行整單、庫存與金物流管理。