

課程名稱：17722_ AI 輔助經營社群 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、電商創業者、行銷企劃人員與中小企業老闆。課程從基礎行銷邏輯切入，並帶領學員使用 AI 工具（如 ChatGPT、剪映等）進行社群內容創作與活動發想，能有效幫助創業者與行銷人突破人手不足或靈感枯竭的痛點。
- **能力門檻：**入門。無需具備程式設計或高階 AI 技能，僅需具備基礎電腦或手機操作能力，即可跟著講師步驟進行工具操作與詠唱詞（Prompt）演練。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：**商業模式與目標確認 — 釐清商業模式、設定數據化營收目標（計算客單價與消費週期）及提升客單價與回購率之實戰策略。
 - **章節二：**受眾定位與 AI 社群輔助 — 剖析四大受眾（CBI 寫作架構、FAB 框架），並掌握 ChatGPT、剪映等 AI 工具在社群文案、圖片與短影音產出的實務應用。
 - **章節三：**實操演練與社群活動發想 — 進行分組實作，運用 AI 工具發想高互動社群行銷企劃與促銷活動，並進行成果發表與講師點評。

3. 必備前置知識清單

- **基礎行銷概念：**無需深厚背景，但需對自家產品/服務的客群與銷售特點有基本了解。
- **ChatGPT 生成式 AI 工具：**具備基本帳號註冊與對話操作能力（課程會使用 3.5 / 4o 版本進行範例說明）。
- **剪映（CapCut）剪輯軟體：**建議預先安裝電腦版剪映，用於文案轉短影音的自動化生成演練。

4. 專有名詞與概念辭典

- **CBI 寫作架構**：受眾連結（Connection）、產品效益（Benefit）與引發好奇（Interesting）的縮寫。一種專門用於撰寫吸睛社群標題與文案的結構化方法。
- **FAB 分析框架**：由屬性/特徵（Feature）、優勢（Advantage）與利益（Benefit）構成的行銷架構。透過 AI 輔助釐清產品賣點，能精準將產品規格轉化為顧客買單的具體價值。
- **低邊際成本產品（Low Marginal Cost Product）**：指每多增加一位顧客，所增加的製作或服務成本極低的產品（如預錄好的線上課程）。企業可藉此作為贈品或附加價值，大幅提升主產品的吸引力與客單價。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：數位行銷企劃 / 社群小編
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **分析與決策能力**：能運用數據設定營收目標，並利用四大受眾模型與 FAB 框架進行市場定位與促銷方案規劃。
 - **工具操作與執行能力**：能熟練運用生成式 AI 生成高品質社群文案、AI 圖片及自動化短影音，迅速產出行銷素材。