

課程名稱：17099_國際業務影音運用實戰力 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：
 - 傳統產業與製造業主管 / 業務行銷人員：本課程針對冷門或硬核製造業（如工具機、機械設備）如何利用手機拍片、遠端視訊直播進行海外市場開發與客戶驗收。
 - 企業創辦人 / 中小企業老闆：適合希望以低成本「最小可行方案 (MVP)」快速測試市場、建立國際客戶信任感與提升品牌價值的決策者。
 - 個人創作者 / 新手拍片者：希望克服對鏡頭恐懼、建立素材資料庫並掌握「以影音促進成交」思維的人。
- 能力門檻：入門（完全不需要專業攝影器材或剪輯背景，只要有一支智慧型手機與學習的熱情即可開始）。

2. 課程核心大綱與架構圖

- 章節架構：
 - 章節一：製造業影音行銷思維轉換 — 破除「點閱率魔障」，建立「影音為成交服務」與「重複事情自動化」的核心觀念。
 - 章節二：新手拍片實操與鏡頭表達 — 學習手機拍攝取景、構圖設計、拆解同業優質影片，以及克服面對鏡頭的表達技巧。
 - 章節三：超前部署！遠端視訊驗收與國際業務開發 — 運用多鏡頭切換（全景、工作檯、特寫）與串流軟體（如 Teams），將遠端驗收轉化為流暢的「線上直播秀」，大幅降低跨國溝通與退貨成本。
 - 章節四：全員影音文化與數位轉型落地 — 將影音拍攝轉化為全體員工的基礎能力（包含海外工程師紀錄問題），實現企業內部知識與質感的傳承。

3. 必備前置知識清單

- **基礎智慧型手機操作**：需具備基本的手機錄影、拍照與簡易軟體（如 YouTube、Google Drive）上傳概念。
- **視訊會議軟體知識**：熟悉基本視訊軟體（如 Microsoft Teams、Zoom）的開會與螢幕分享功能即可，無須程式基礎。

4. 專有名詞與概念辭典

- **最小可行方案 (MVP, Minimum Viable Product)**：課程中指不先花大錢買單眼、燈光等重型設備，而是直接用手機與免費雲端工具先產出內容、測試 market response 的精實創業思維。
- **重複的事情自動化**：將原本需要人工重複解釋的產品規格、特色或簡介，改以一支影片代替，客戶詢問時直接發送連結，藉此節省大量人力溝通時間。
- **遠端驗機/驗收秀 (Virtual Acceptance)**：透過預先架設多支手機/鏡頭（包含固定全景與移動特寫），並在視訊中將鏡頭名稱重命名（如：「加工部位特寫」），導覽客戶進行跨國線上驗收的流程設計。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：數位行銷企劃、國際業務開發專家、影音內容企劃
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **分析與決策能力**：能針對不同的對象（如：潛在客戶 vs. 競賽評審）拆解影像需求，進行視覺化內容之策略規劃。
 - **工具操作與執行能力**：能運用智慧型手機與現成視訊軟體，獨力架設多角度拍攝環境，完成產品動態展示與線上遠端驗驗流程。