

課程名稱：16909_行銷 5.0 時代 解密 MarTech 數位經濟浪潮 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：**職場新鮮人、中階主管、老闆、行銷人員與社群/電商賣家。行銷人員面臨跨世代消費習慣差異、第三方 **Cookie** 停用及隱私權規範等巨大挑戰；企業主與賣家則需要透過數位轉型與行銷科技（**MarTech**）來整合顧客數據與提升社群轉單效率。
- **能力門檻：**入門至普通。內容從基礎的趨勢觀念、社群貼文撰寫心法介紹起，再延伸至系統工具應用與企業數位治理。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：MarTech 中蛻變的產業新樣貌（台灣微軟）** — 分析後疫情與隱私權時代下的行銷挑戰，說明數據治理、數據中台建立及全通路（Omnichannel）整合之重要性。
 - **章節二：四大心法讓你實現社群高轉單（陳徹科技）** — 剖析社群電商貼文撰寫、建立消費者信任感、刺激消費心理，並介紹 Buy+1、雲店長與 KOL+1 網紅分潤等系統工具。
 - **章節三：目的地旅遊的數位轉型與生態系整合（風趣科技）** — 探討旅遊服務產品化、電子票券發行、生態系導向之商業模式及數據驅動的成長飛輪。
 - **章節四：專家焦點對談（Panel Discussion）** — 深入探討企業導入 MarTech 的突破點、電商新銷售模式，以及女性高階經理人與創業家的職場經驗與身心平衡。

3. 必備前置知識清單

- **基礎行銷觀念：**了解基本數位行銷概念（如社群營運、流量、轉換率等）。
- **商業/賣場營運經驗：**具備基礎的商業經營知識或社群平台（如 Facebook、LINE）操作經驗。

4. 專有名詞與概念辭典

- **行銷 5.0 (Marketing 5.0)**：指行銷人員需要同時面對五個不同世代的消費者，並在第三方 Cookie 停用與隱私權保護趨勢下，善用大數據與科技提供客製化、個人化及及時的行銷溝通。
- **數據治理 / 數據中台**：企業建立屬於自己的第一方數據平台，將原本分散在業務、行銷、客服等部門（Silo）的資料打通整合，以達成顧客 360 度洞察與預測。
- **OMO (Online-Merge-Offline)**：線上與線下的深度融合整合，提供消費者彈性且一致的全通路（Omnichannel）體驗。
- **KOL+1 網紅分潤系統**：結合粉絲頁留言「加一」成立訂單與網紅自動分潤雙機制，在品牌商後台自動計算分潤與產生數位合約。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：數位行銷企劃 / MarTech 系統整合專家 / 社群電商營運師
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **分析與決策能力**：具備數據治理觀念，能透視顧客旅程（Customer Journey）並依據數據進行行銷決策與產品創新。
 - **工具操作與執行能力**：掌握社群高轉單貼文心法，並能彈性運用自動化收單、分潤及電子票券等 MarTech 工具以提升營運效率。