

## 課程名稱：16904\_小微工作坊 用九張圖做好你的社群行銷 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 / 中階主管 / 老闆 / 特定職種（如蝦皮賣家、自營官網品牌商、社群小編）。原因在於課程旨在教導如何利用一套結構化的圖文視覺（九宮格）快速產出社群圖，不僅節省行銷功夫，更能一次套用於社群、官網與電商平台（如蝦皮、Shoptline、QDM）。
- **能力門檻：**入門。學員只需跟著模板輸入文案或替換圖片即可，無需具備深厚的設計基礎。

### 2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
  - **第一層：吸引消費者（SPIN 銷售法套用）** — 一句話定位（抓準注意力）、點出消費者痛點與誘發需求
  - **第二層：產品解決方案與特色細講** — 展現產品核心優勢（人無我有、人有我優）與情境帶入
  - **第三層：社群信任建構與轉換** — 第三方見證（部落客/KOL/媒體報導）、組合式促銷策略與品牌初衷（黃金圈理論）

### 3. 必備前置知識清單

- **VVPick 設計工具：**入門程度即可。課程會搭配第三方線上設計工具 VVPick 及其「小黑九宮格」模板進行實作。
- **基礎行銷觀念：**入門程度即可。了解基礎 TA（Persona）及產品主要賣點的概念即可。

### 4. 專有名詞與概念辭典

- **小黑九宮格：**結合 SPIN 銷售法與視覺圖片架構的 9 張社群溝通圖卡模板，幫助品牌快速排版並精準向消費者傳達價值。
- **SPIN 銷售法：**將情境（Situation）、問題（Problem）、隱含影響

(Implication) 及需求回報 (Need-payoff) 融入社群圖文，引導消費者發現痛點並接受產品解決方案。

- **黃金圈理論 (Why-How-What)**：從「為什麼要創立品牌/理念 (Why)」出發來跟消費者溝通，而非僅硬推產品規格 (What)，進而建立品牌認同。

## 5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：社群行銷企劃 / 數位行銷企劃 / 電商營運人員
- **主要工作任務/能力指標**：
  - **分析與決策能力**：能精準挖掘消費者痛點 (Persona)，並將產品優勢轉化為貼近生活的「一句話定位」與社群切角。
  - **工具操作與執行能力**：能熟練運用線上設計工具 (如 VVPick) 製作 9 型社群圖卡，並具備組合式促銷規劃與第三方見證 (部落客/新聞) 的社群佈局能力。