

107-1 大葉大學 完整版課綱

基本資料

課程名稱	社群經營與行銷	科目序號/代號	2857 / COM2003
必選修/學分數	選修 /3	上課時段/地點	(四)234 / D007
授課語言別	中文	成績型態	數字
任課教師 / 專兼任別	王正慧 / 專任	畢業班/非畢業班	非畢業班
學制/系所/年班	大學日間部 / 管理學院院部 / 2年4班		

課程簡介與目標

網路社群經營行銷，成為品牌行銷的重要面向，透過網路社群的互動，使得品牌深入人心，透過消費族群分享還能傳播到更多的目標族群裡。有鑑於許多公司的市場及行銷部門，欲將使用社群網為日常營運的一部份，並因應社群反應來做銷售、產品、服務，因此本課程除了介紹社群行銷的基本概念，並透過實務的案例，針對社群行銷市場做詳細介紹，尤其社群編輯各項實務及技巧都是本課程的學習重點。

Social media management and marketing become essential factors of brand building. Through social media interaction, consumers can share the information to reach the target. Therefore, many companies use social media for marketing and providing service. This course will introduce social media marketing basic concepts. We will provide practical examples for students, especially technical practices and skills.

課程大綱

週次 Wk 課程內容 Content 備註 Note





- 1 課程及授課大綱介紹 教師講授
- 2 數位行銷之原理原則(搶錢大作戰~P20-39) 教師講授
- 3 社群平台行銷(P40-62) 分組報告
- 4 建立粉絲專頁(P108-142) 分組報告
- 5 業績就靠廣告投放(143-178) 分組報告
- 6 全螢幕互動廣告(P179-212) 業師教學
- 大數據與精準行銷
- 7 建立Line@(P217-232) 業師教學
- Google與臉書精準行銷
- 8 我的家園真可愛(P233-248) 業師教學
- 行動裝置與精準行銷
- 9 粉絲召集令(P249-264) 業師教學
- 精準行銷與社群經營
- 10 訊息推播(P265-294) 業師教學
- 議題操作與社群經營
- 11 編輯訊息(P295-324) 業師教學
- 影音社群經營
- 12 加值服務(P325-366) 分組報告
- 13 推播優惠券 367-409 分組報告
- 14 編寫新資訊(407-447) 分組報告

- 15 行銷分析數據448-472 分組報告
- 16 提升曝光秘技473-510 分組報告
- 17 直播行銷分組競賽 競賽
- 18 期末頒獎及反饋

基本能力或先修課程

無

課程與系所基本素養及核心能力之關連

-  基礎商管與資訊能力
-  管理實務實踐能力
-  正確企業倫理觀
-  跨領域之應用能力

教學計畫表

系所核心能力	權重(%) 【A】	檢核能力指標(績效指 標)	教學策略	評量方法及配分 權重	核心能力 學習成績 【B】	期末學習 成績 【C=B*A 】
基礎商管與資訊 能力	30	具備商管基本知識 具備資訊應用之基本能 力 具備溝通表達能力	講述法 小組討論 個案討論 學生上台報 告	分組報告: 30% 小考: 20% 課程參與度: 20% 成品製作: 30%	加總: 100	30
管理實務實踐能 力	20	具備管理專業知識 具備企劃撰寫、執行 與管理能力 具備解決問題的能力	講述法 學生上台報 告	分組報告: 30% 小考: 20% 課程參與度: 20% 成品製作: 30%	加總: 100	20
正確企業倫理觀	20	具備工作倫理與職業道 德觀 具備自我省思及人文關 懷的能力	講述法 小組討論 個案討論 學生上台報 告	分組報告: 30% 小考: 20% 課程參與度: 20% 成品製作: 30%	加總: 100	20
跨領域之應用能 力	30	具備團隊合作能力 具備創新思考能力 具備跨域整合能力	講述法 小組討論 個案討論 學生上台報 告	分組報告: 30% 小考: 20% 課程參與度: 20% 成品製作: 30%	加總: 100	30

成績稽核

分組報告: 30%
成品製作: 30%
小考: 20%
課程參與度: 20%

書籍類別 (尊重智慧財產權，請用正版教科書，勿非法影印他人著作)

書籍類別	書名	作者
教科書	行動數位時代的搶錢大作戰	王灝平、方偉同

上課進度

週次	教學內容	教學策略
1	課程及授課大綱介紹 & 智財權宣導(含告知學生應使用 正版教科書) & 交通安全宣導	講述法
2	數位行銷之原理原則(搶錢大作戰~P20-39)	講述法
3	社群平台行銷(P40-62)	講述法、 小組討論、 學生上台報告
4	建立粉絲專頁(P108-142)	講述法、 小組討論、 學生上台報告
5	業績就靠廣告投放(143-178)	講述法、 小組討論、 學生上台報告
6	全螢幕互動廣告(P179-212)	講述法、 小組討論、 學生上台報告
7	建立Line@(P217-232)	講述法、 小組討論、 學生上台報告
8	我的家園真可愛(P233-248)	講述法、 小組討論、 學生上台報告
9	粉絲召集令(P249-264)	講述法、 小組討論、 學生上台報告
10	訊息推播(P265-294)	講述法、 小組討論、 學生上台報告
11	編輯訊息(P295-324)	講述法、 小組討論、 學生上台報告
12	加值服務(P325-366)	講述法、 小組討論、 學生上台報告
13	推播優惠券 367-409	講述法、 小組討論、 學生上台報告
14	編寫新資訊(407-447)	講述法、 小組討論、 學生上台報告
15	行銷分析數據448-472	講述法、 小組討論、 學生上台報告
16	提升曝光秘技473-510	講述法、 小組討論、 學生上台報告
17	分組競賽	講述法、 小組討論、 學生上台報告
18	期末頒獎及反饋	講述法、 小組討論、 學生上台報告