

# 入門班課程架構與核心能力養成目標

單元主題	課程目標	課程內容
第一單元： 網路行銷新手上路	了解網路行銷概念與電子商務操作原則，確認核心商品素材，學習基礎美化與數位化。 (實作：行銷DM)	第一章 認識網路行銷
		第二章 玩美行動基本功
		第三章 微電影觸動行銷
第二單元： 打造高C/P網拍店	從商品的拍攝與上架，到網拍商店管理與經營，全都一手包辦。 (實作：拍賣網站)	第一章 自製行動攝影棚
		第二章 個人賣場新開幕
		第三章 規則稅法需注意
第三單元： 數位行銷實戰家	練習串聯已建置完成之賣場和粉絲專頁資源，結合分眾溝通、組合創意、精準投放、主動性文字、社群操作，營造同步行銷傳動網絡。 (實作：FB粉絲團)	第一章 建立社團凝聚力
		第二章 死忠粉絲挺到底
		第三章 超人氣應援團
第四單元： 資安防駭不用怕	深入了解客戶數位個資與商業資料外漏風險及防駭保全的重要性，充分保護電腦中重要的數位資產。	第一章 智慧財產你我他
		第二章 電腦維護不可忽
		第三章 網路安全要小心
第五單元： 決勝銷售戰略力	由專業創業顧問專家深入引導邁向創業銷售的入門法則同步分享個人與各式產業中的成功創業行銷個案經驗並提供學員國內外免費創業行銷諮詢服務的資源及管道、實務應用與技巧。	第一章 創業行銷入門法則
		第二章 創業行銷個案分享
		第三章 免費創業行銷諮詢服務資源與運用

# 進階班課程架構與核心能力養成目標

單元主題	課程目標	課程內容
第一單元： 部落格魅力行銷	建立商業用途的部落格，可作為官方網站的基本架構 學會觀察與掌握故事及內容行銷技巧。 (實作：部落格)	第一章 部落格行銷第一步
		第二章 影音發文觸動法
		第三章 感情營銷留言
第二單元： 晉身雲端企業新 晉員	認識網路搜尋引擎潛規劃，了解多樣化的雲端應用服務及行動裝置應用技巧，學習將網路行銷與官網營運實務作業加以整合的技法。 (實作：線上訂購單)	第一章 品牌曝光更給力（關鍵字優化）
		第二章 建立官網提升競爭力
		第三章 雲端服務大躍進
第三單元： 洞悉客戶心動力	學習如何洞悉粉絲與客戶心理，從心發掘隱藏於數據與報表中之隱性需求，結合如時下的聊天機器人…等多種工具，營造社群聆聽形象，型塑粉絲與客戶心中所呈現之視覺品味與品牌風格，打造更加個人化虛擬助理，提高吸引力與回訪率。	第一章 洞察粉絲專業秘密 (社群聆聽social listening)
		第二章 善用網站管理工具 (聊天機器人Facebook Messenger…)
		第三章 大數據分析應用
第四單元： 行銷新勢力工具	靈活運用時下最夯的電子商務工具與線上Live 直播，運用優質視頻操作手法，結合原創自製與創意直播元素，提供更精確鎖定，投放給潛在的消費者行銷資訊維持品牌與商品的競爭優勢，締造更龐大的交易商機與市場新勢力。 (實作：線上活動策畫、直播設計…)	第一章 行動招募掌握粉絲心 (LINE、LINE@生活圈)
		第二章 超夯網路影像行銷新工具 (Instagram, Google+, WeChat, Twitter)
		第三章 線上直播超人氣 (個人FB 帳號/粉絲團線上Live 直播)
第五單元： 創業專師門診	由專業創業諮詢顧問，針對學員各自創業現況，進行診斷，依據不同的症狀進行分析並提供解決症狀的實戰應用策略，協助學員發揮敏捷的應變能力，演練各式執行策略，抓穩發展契機，勇於面對各項創業挑戰。	第一章 創業現況健診
		第二章 創業症狀分析
		第三章 孵育未來創業大師 (實戰應用策略演練)