

中國科技大學補助教師參加校外研習心得報告

本課程由思哈股份有限公司(好學校 Hahow)所設計之線上研習課程平台,

課程主講者:樊志霆 (Dennis)

網站分析背景出身, 出社會後投入網路行銷領域至今七年, 曾創辦整合行銷公司, 熟悉各種行銷方式組合, 亦曾擔任「台灣新浪微博」兩岸營銷講師, 主持超過 30 場小班制營銷 Salon, 解決台灣中小企業對陸行銷所面臨的挑戰, 後至上海創業公司「頑食(上海)信息科技」學習微信內容營銷, 回台後創立「潮文案」部落格, 專注在分享品牌文案及廣告文案的教學與推廣至今。現為原騰數位科技創辦人, 擔任行銷顧問角色並主持網站製作案, 崇尚古希臘哲學家亞里斯多德的學習精神, 永遠都不放棄學習新事物。

近幾年全球創業風氣相當盛行, 如何利用網路行銷的手法讓自己的產品被更多人知道, 已經是最需要被解決的問題之一, 不過網路行銷該從何學起呢? 這是許多新手入門時所面臨到的問題, 「網路行銷全方位入門實戰」就是為了解決新手問題而精心規劃的課程。本課程特別針對新鮮人、創業家、轉職族、進修族所準備之全方位網路行銷課程, 將以 PPT 搭配實務演練的方式, 用簡單易學的口吻, 帶領同學進入網路行銷領域。

本課程可以學到

1. 具備基礎的行銷文案寫作能力。
2. 具備粉絲團圖文的製作能力。
3. 成立自己的粉絲團或優化現有的粉絲團。
4. Google 及 facebook 廣告的基礎投放能力。
5. 具備獨立完成行銷計畫書的能力。
6. 具備出初階行銷企劃求職能力。

一. 序篇

在學習網路行銷之前, 必須先了解網路的世界觀, 只有知道身處在何地, 才能知道要學習哪些東西、哪些東西最有價值, 本章節會談及一個完整的網路行銷循環需要具備哪些元素, 在腦中建立網路行銷的脈絡。

二. 文案篇：好的文案讓你上天堂，不好的文案讓老闆抓狂

文案每個人都可以寫, 但實際動筆時會發現這件事情沒有想像中那麼容易! 要考量的事情多如牛毛, 例如產品屬性是什麼? 消費者為何而買? 如何消滅對手的優勢? 文案要寫多長? 要寫給誰看? 這個文案要放在什麼平台上?

一個好的文案可以省下許多廣告費、可以讓你傳達的訊息讓更多人看見。這堂課會帶領有效的學習文案, 並會讓你寫出一個屬於自己的文案作品, 在學習這堂課之前可先前往老師的文案部落格【潮文案】暖暖身子, 本單元的作業會構思一段文案, 並且老師會根據你的文案作品給你建議!

☞ 在這個單元中可以學習到：

- 文案的學習方法
- 文案的詞彙量訓練
- 如何解讀一則優秀文案
- 寫文案前需要準備的事項
- 寫出自己的文案作品

三. 設計篇：對手最怕的就是你不只文案強，設計更強

其實行銷人本身並不需要學習多深的設計技能，甚至可以說不要自己下去做設計，為什麼呢？因為行銷人已經夠忙碌了，而設計是一份高度專業及需要天份涵養的技能，這堂課是基礎的設計概念以及操作，有設計背景知識後，與設計人員在溝通上會比較順暢。

另一方面，由於許多小公司的行銷人員，都需要會一些簡單的美術軟體操作，尤其在求職上會有加分的效果，這堂課會讓學習到最熱門的 Photoshop 及 Illustrator 的使用技巧，讓你也可以輕鬆做出一張 banner 並有簡單的商品去背能力。

本課程需要使用到這兩套軟體，可先行下載安裝免費 7 天的試用版本，若是電腦中已經有安裝這兩套軟體舊版（例如 CS5、CS6 版本）的同學，則不需再次安裝，本課程的教學內容為基礎操作，不會應用到新版本的功能。

☞ 在這個單元中可以學習到：

- Photoshop 調整圖片尺寸、商品去背、去除痘疤、梗圖製作。
- Illustrator 圖文編排、簡易圖形製作、簡易網站線稿。
- 設計出自己的粉絲團封面圖及大頭照。
- 履歷表上可以勾選 Adobe Photoshop 或 Adobe illustrator 這兩項技能。

四. 社群篇：放下節操吧，社群終究是一場內容的戰爭！

社群早已是兵家必爭之地，在台灣幾乎每個企業、品牌、機構都會有 Facebook 粉絲團，而新手在經營粉絲團時所面臨的問題，不外乎就是以下兩個：

1. 為什麼沒有粉絲？
2. 為什麼發文沒有人按讚？

上述的問題的難易度因人而異，取決於「你要經營什麼內容」，過去的「全聯福利中心」就是個很好的例子，每次出招都引起廣大的迴響。你或許會這樣想，我只要模仿全聯的成功模式，把文案創意做到極致，只要夠驚艷！網友一忍不住，馬上就分享了。

但事情並沒有這麼簡單，第一，並不是每個自己認為驚艷的作品，都會獲得你想要的成果。第二，你其實很難一直持續的產生優秀的作品，這經常需要動用到團隊力量，需考量文案、設計、時事、觀察、互動等等因素，這堂課會建立經營社群的正確觀念，並引導同學產生一則具備傳播力的 Facebook 貼文。

☞ 在這個單元中可以學習到：

- 增加粉絲團按讚數的方法有哪些？
- 如何讓粉絲團貼文吸引更多人互動？
- 瞭解粉絲團經營的三大指標「粉絲數」、「互動率」、「觸及人數」。
- 尋找網路話題、合法圖片素材的方式
- 制定自己粉絲團的經營策略。

五. 廣告篇：做廣告最失敗的地方就在於，它太像廣告。

廣告是行銷領域中非常重要的一環，大部分的行銷方案都會搭配廣告資源，在初學階段時要先認識這兩個問題，「要從哪裡下廣告」及「要投放什麼內容」。「要在什麼地方下廣告」則看你的需求而定，但在台灣基本上跳脫不了 Google 及 Facebook 的掌控，這堂課會有個清楚的說明。不過，最令人頭痛的是「要投放什麼內容」，這件事情跟你的行銷策略有關，也與前幾個單元說的文案、設計有關，通常一則不好的廣告文案，會讓你花

不少冤枉錢，這個環節會是往後花費最多時間構思的地方。這堂課會教同學目前業界最廣泛使用的兩個廣告系統 Google Adwords 以及 Facebook 廣告。

學會基本操作後，我們才能夠去評估廣告所帶來的效益是否符合成本。做了廣告測試後，才能知道哪些因素導致廣告成效不佳。這個章節會有很多專業術語，對於剛踏入網路行銷的同學來說可能一頭霧水，但別擔心，老師會清楚的把這些知識及觀念帶給大家，讓同學對於網路廣告不再處於完全陌生的狀態，在尋找廣告代理商協助時，也不至於在溝通上有代溝。

📌 **在這個單元中可以學習到：**

- 網路廣告的種類與收費方式
- 根據真實需求選擇廣告的種類
- Facebook 廣告實際操作
- Google Adwords 實際操作
- 如何評估廣告效果

六. 企劃篇：每個企劃案寫的都是企業版的夢想與實踐。

行銷人員經常需要做簡報、寫企劃，比如今天老闆請你規劃一份明年度的保健食品行銷計畫，或者正在創業中，想規劃一套適合起步的行銷方案，這對很多剛入門的行銷人而言，會不知道該從何下手，因為著實不知道有哪些行銷工具可以使用，也不知道數據該如何呈現，甚至上網查也不知道該下什麼關鍵字，別擔心！這個單元會實際帶領同學撰寫一份 100 萬行銷預算的計畫書，將以 word 的形式，真實呈現出寫行銷計畫時的臨場感及可能會遇到的問題。

📌 **在這個單元中可以學習到：**

- 寫企劃前的注意事項
- 解決寫企劃過程中會遇到的問題
- 瞭解行銷資源如何分配
- 實際撰寫出一頁式企劃案
- 實際撰寫出 100 萬預算的行銷企劃書

七. 網站篇：

網站是整個行銷循環中的大關鍵，不僅投廣告需要連到網站，消費者要註冊會員也必須連到你的網站，更重要的是台灣大部分的電子商務交易行為都是在網站上促成的。在過去經常提到，我們學習網路行銷，終究都是在「學習對網路流量的控制與安排」，而要將流量安排到哪裡去呢？就是網站。所以行銷人必須把網站知識觀念弄得非常清楚，包含網站存在的意義、在行銷上的戰略價值，甚至必須知道如何解決網站相關的問題。這個單元不教大家如何用程式碼撰寫網站，會真正認識到網站的骨與肉，還有精神。

📌 **在這個單元可以學習到：**

1. 網站基礎概念與運作流程
2. 簡單的 HTML & CSS & Javascript 概念
3. 什麼是 RWD 網站？
4. 與網頁設計師或技術人員溝通

八. 分析篇：

這個章節可以說是網路行銷領域中層級最高的，因為網路數據分析會直接影響到公司在數位行銷中的策略表現，是最接近決策圈的關鍵技能。數位化時代中，「數據」讓許多事情得以環環相扣，也讓任何行銷問題都有了可追溯的因果。會著重在網站流量分析的層面上，並使用國內使用率最高的 **Google Analytics** 讓你掌握網站的流量數據，並能夠做出基礎的判讀與分析。如果想真正的知道行銷都在做些什麼，透過這個章節的學習會讓你清楚的了解目前所處的困境如何、下一步的優化調整方向以及讓你挖掘出影響你的廣告成效是關鍵是什麼。

☞在這個單元你可以學習到：

1. 業界最常使用的 **Google Analytics** 網站流量分析工具。
2. 從 **Similarweb** 觀察競爭對手的流量表現。
3. 透過掌握數據，研擬行銷策略的進攻與防守。

九. 搜尋篇：

為什麼搜尋也要學習？很簡單，因為每天在光是在 Google 上搜尋的次數就超過了 50 億次，每個搜尋結果背後都可能是一個商機。這個單元要了解「搜尋引擎是如何推薦網站給使用者的」以及「如何讓自己的網站被搜尋引擎友善的對待」，假設今天使用者搜尋了「葉黃素」這個關鍵字，在搜尋結果頁跑出了 500 萬筆資料，然後一股腦的把所有資料全部攤給你，你覺得這是一件好事嗎？這對使用者來說是沒有意義的，所以，Google 會推薦它認為你最有可能需要的十個網站在搜尋結果的第一頁給你，那麼通常，前幾筆都會是你想看的網站。沒錯！對使用者來說，最需要的就是「請幫我推薦你認為跟葉黃素最相關的網站給我就好」這就是 Google 搜尋在做的事情，而我們要做的事情就是，讓我們的網站架構、網站內容符合搜尋引擎的規範與架構，讓它更容易推薦我們。

☞在這個單元你可以學習到：

1. 搜尋引擎在行銷領域中扮演的角色
2. 搜尋引擎與網站的關係
3. 如何打造一個對搜尋引擎友善的網站
4. 搜尋關鍵字策略
5. 搜尋排名要素

十. 電子商務篇：

包含上面所說的單元其實都是屬於行銷方法、觀念以及基本認知，但在電子商務這個環節非常現實，他是大部分行銷最終獲利的關鍵點。要學會這個單元，必須具備很多背景知識，包含從產品面的產品規劃、選品、視覺呈現，行銷面的網路流量、網站知識、數據分析以及在數位環境下的消費心理學，甚至包含購物體驗、物流倉管、後續服務等等，是一個龐大的學習體系，也是行銷領域中非常值得投入資源學習的主題，這堂課會讓你對這個環節有個基礎的認知，並可以開始建立自己的購物網站。

在 這個單元可以學習到：

1. 如何啟動自己的網路購物？
2. 國內電子商務的近況與佈局
3. 自架購物網站 VS 租用電商平台
4. 瞭解廣告→網站→分析的流程

十一. 網紅口碑篇：

這兩年興起的網路紅人，在 Facebook 直播 及 Youtuber 的崛起下，掀起了一波新的商機，因為現代人已經不太相信廣告了，這些素人明星與一般的明星區別在於，他們相當貼近我們的生活，不是個在站在舞台中央能歌善舞的角色，他與我們的生活有共鳴。在行銷領域要知道如何運用網紅為品牌達成推廣目的，最基礎、常見的作法就是邀請知名部落客寫文章、人物粉絲團代言、或在論壇中置入產品的口碑，甚至搭上現在的潮流，請 Youtuber 替產品代言。那麼這一段又是如何運作的呢？這堂課會讓同學了解到口碑行銷在整個行銷環節中的地位。

在 這個單元可以學習到：

1. 口碑行銷如何運作、在什麼地方發酵
2. 如何利用口碑行銷幫企業帶來營收
3. 成為一個網路紅人該有基礎建設 (Blog or 粉絲團)
4. 最新行銷 4.0 對於口碑行銷的見解與定位

報告人簽章	單位主管簽章	人事室主任簽章
蕭 禾		
111 年 8 月 12 日	年 月 日	年 月 日