



## 貳、課程教學計畫

一	教學目標	<p>知識：瞭解網路行銷的基礎概念                  技能：案例導向可強化同學間的互動, 並瞭解企業的應用現況                  態度：可發揮創意並活用自己習得的知識                  其他：可舉一反三應用在企業實務上</p>																																																																																																			
二	適合修習對象	碩士班、碩士班在職專班																																																																																																			
三	課程內容大綱	<p>(請填寫每週次的授課內容及授課方式)</p> <table border="1" data-bbox="502 481 1428 1534"> <thead> <tr> <th rowspan="3">週次</th> <th rowspan="3">授課內容</th> <th colspan="2">授課方式及時數 (請填時數, 無則免填)</th> </tr> <tr> <th rowspan="2">面授</th> <th colspan="2">遠距教學</th> </tr> <tr> <th>非同步</th> <th>同步</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>網路行銷概論</td><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td>行銷的基礎-市場區隔</td><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td>網路行銷應該知道的事</td><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td>網路行銷的重要議題</td><td></td><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td>產品生產前最重要的事</td><td></td><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>6</td><td>網路產品決策</td><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>7</td><td>網路行銷的定價議題</td><td></td><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>8</td><td>網路行銷的通路決策</td><td></td><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>9</td><td>網路行銷的推廣活動(一) 期中評量</td><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>10</td><td>網路行銷的推廣活動(二)</td><td></td><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>11</td><td>QR Code 的魅力</td><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>12</td><td>SoLoMo 來了</td><td></td><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>13</td><td>O2O 行銷策略</td><td></td><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>14</td><td>內容行銷(一)</td><td></td><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>15</td><td>內容行銷(二)</td><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>16</td><td>宅經濟發燒跨境購物正夯</td><td></td><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>17</td><td>C2C 線上拍賣研究</td><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>18</td><td>透過電腦的溝通行為 期末評量</td><td>3</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	週次	授課內容	授課方式及時數 (請填時數, 無則免填)		面授	遠距教學		非同步	同步	1	網路行銷概論	3			2	行銷的基礎-市場區隔	3			3	網路行銷應該知道的事	3			4	網路行銷的重要議題		3		5	產品生產前最重要的事		3		6	網路產品決策	3			7	網路行銷的定價議題		3		8	網路行銷的通路決策		3		9	網路行銷的推廣活動(一) 期中評量	3			10	網路行銷的推廣活動(二)		3		11	QR Code 的魅力	3			12	SoLoMo 來了		3		13	O2O 行銷策略		3		14	內容行銷(一)		3		15	內容行銷(二)	3			16	宅經濟發燒跨境購物正夯		3		17	C2C 線上拍賣研究	3			18	透過電腦的溝通行為 期末評量	3		
週次	授課內容	授課方式及時數 (請填時數, 無則免填)																																																																																																			
		面授			遠距教學																																																																																																
			非同步	同步																																																																																																	
1	網路行銷概論	3																																																																																																			
2	行銷的基礎-市場區隔	3																																																																																																			
3	網路行銷應該知道的事	3																																																																																																			
4	網路行銷的重要議題		3																																																																																																		
5	產品生產前最重要的事		3																																																																																																		
6	網路產品決策	3																																																																																																			
7	網路行銷的定價議題		3																																																																																																		
8	網路行銷的通路決策		3																																																																																																		
9	網路行銷的推廣活動(一) 期中評量	3																																																																																																			
10	網路行銷的推廣活動(二)		3																																																																																																		
11	QR Code 的魅力	3																																																																																																			
12	SoLoMo 來了		3																																																																																																		
13	O2O 行銷策略		3																																																																																																		
14	內容行銷(一)		3																																																																																																		
15	內容行銷(二)	3																																																																																																			
16	宅經濟發燒跨境購物正夯		3																																																																																																		
17	C2C 線上拍賣研究	3																																																																																																			
18	透過電腦的溝通行為 期末評量	3																																																																																																			
四	教學方式	<p>(有包含者請打✓, 可複選)</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 1. 提供線上課程主要及補充教材  <input checked="" type="checkbox"/> 2. 提供線上非同步教學  <input checked="" type="checkbox"/> 3. 有線上教師或線上助教  <input checked="" type="checkbox"/> 4. 提供面授教學, 次數: 9次, 總時數: 27小時  <input type="checkbox"/> 5. 提供線上同步教學, 次數: _____次, 總時數: _____小時  <input type="checkbox"/> 6. 其它: (請說明)</p>																																																																																																			
五	學習管理系統	<p>呈現內容是否包含以下角色及功能                  (有包含者請打✓, 可複選)</p> <p>1. 提供給系統管理者進行學習管理系統資料庫管理  <input checked="" type="checkbox"/> 個人資料  <input checked="" type="checkbox"/> 課程資訊</p>																																																																																																			

		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 其他相關資料管理功能</li> <li>2. 提供教師(助教)、學生必要之學習管理系統功能 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 最新消息發佈、瀏覽</li> <li>■ 教材內容設計、觀看、下載</li> <li>■ 成績系統管理及查詢</li> <li>■ 進行線上測驗、發佈</li> <li>■ 學習資訊</li> <li>■ 互動式學習設計(聊天室或討論區)</li> <li>■ 各種教學活動之功能呈現</li> <li><input type="checkbox"/> 其他相關功能(請說明)</li> </ul> </li> </ul>
六	師生互動討論方式	(包括教師時間、E-mail 信箱、對應窗口等) 教師時間：週二 12:00~14:00 E-Mail 信箱：t093000302@g.ksu.edu.tw
七	作業繳交方式	(有包含者請打✓，可複選) <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 1. 提供線上說明作業內容</li> <li>■ 2. 線上即時作業填答</li> <li>■ 3. 作業檔案上傳及下載</li> <li>■ 4. 線上測驗</li> <li>■ 5. 成績查詢</li> <li><input type="checkbox"/> 6. 其他做法(請說明)</li> </ul>
八	成績評量方式	出席狀況、課堂討論與表現、作業成績：70% 期中評量：15% 期末評量：15%
九	上課注意事項	