

第二屆【MarTech 行銷科技經理人培訓班】



What is 行銷科技?

數位轉型及行銷科技(Marketing Technology, MarTech)為現今行銷主流，企業希望藉由 MarTech 工具，達成數據上的分析與運用、流程自動化、執行敏捷行銷方案等等，幫品牌找到消費者、獲得銷售轉換率。面對無數的科技系統以及公司舊有的大量數據，企業如何有效利用科技，將公司內的行銷、科技與管理結合，並建立完善的行銷科技生態，為企業能否華麗轉型之關鍵！但，你知道要如何導入行銷科技？如何落地執行嗎？

本課程分為四大主題：趨勢解析、品牌科技布局、掌握消費意圖、跨域未來，將針對初階行銷人以及對行銷科技有興趣者，以由淺入深方式介紹行銷科技內容。包含來自許多 MarTech 策略建構、OMO 通路經營、GA、臉書數據分析、輿情傾聽、智慧行銷、客戶管理、產業趨勢觀察等領域專家，帶領你快速描繪、抓住與預測顧客動向，進入精準行銷領域，讓企業贏在數位化的起跑點，成為成長關鍵！

行銷科技經理人培訓班

帶您了解最新的行銷趨勢，釐清品牌科技布局，並透過整合思維逐步拆解，帶領你快速描繪、抓住與預測顧客動向，進入精準行銷領域，24小時了解行銷科技。

建議對象：行銷新鮮人、有計畫導入科技系統者

趨勢解析	Why Martech / MarTech趨勢	
科技行銷	行銷數位轉型 如何建構Martech 打造行銷科技平台	社群媒體行銷與科技 社群大數據 影響者行銷
	自媒體行銷與科技 磁吸式行銷 內容行銷	數據驅動行銷 顧客數據管理 精準行銷
品牌布局	全球新興科技趨勢分析與各跨域產業整合 期末發表	

行銷科技長認證班

以MarTech六大類群為主軸，協助企業接軌國際，強化職場技能應用，並透過整合思維逐步拆解，釐清數據判讀盲點、結構化問題、建立正確思考架構，42小時讓您掌握行銷數位轉型策略，深化企業成長策略。

建議對象：高階管理人、企業經營者、中階主管、行銷基層人員
建議組合：管理層+執行階層，享有同公司兩人團報優惠價

MarTech 趨勢 / 台灣Martech 地圖應用剖析	
完整解析MarTech六大類群，結合科技平台演示，協助了解前沿應用	
數據 優化個人化體驗及行動裝置友善的內容呈現。	廣告技術 監測數據並將分散的數據進行整理與優化。
社群關係 幫助顧客關係管理及社群媒體的經營與成效觀察。	內容體驗 協助品牌和組織的實際銷售，整合業務、行銷和內部交付。
流程與管理 協助團隊更敏捷地發展，提供更高質量的工作。	商業與銷售 透過品牌滲透和創意散佈提供並優化行銷和宣傳。

◎ 課程單元與大綱：4 天 · 共 24 小時。

單元	日期	單元名稱	課程大綱	
一	4/23 (五)	數位轉型的 第一步： 行銷科技	企業如何建構 MarTech	智策慧品牌顧問執行長 陳茂鴻
			<ul style="list-style-type: none"> ● 為什麼需要 Martech ● 數位轉型與 martech ● MarTech 與數位行銷的不同 ● MarTech 建構三元素 <ol style="list-style-type: none"> (1) 行銷部門的數位轉型 (2) 行銷科技的核心思維(數據驅動行銷、CDP) (3) 行銷作業方式的改變 ● 如何以行銷作為策略核心，實現業務增長 	
一	4/29 (四)	自媒體行 銷與科技	打造全方位行銷科技平臺	ADOBE 首席顧問 謝千之
			<ul style="list-style-type: none"> ● 從 MarTech 到 Digital Experience ● 內容為王-從數位資產到內容管理 ● 數據為本-建立受眾輪廓與軌跡蒐集 	
一	4/29 (四)	自媒體行 銷與科技	磁吸式行銷與科技	KPMG 協理 許益誠
			<ul style="list-style-type: none"> ● 未來消費者與行銷趨勢 ● 以客戶為中心的連結型企業 ● 顧客體驗轉型 - 以客戶為中心的數據平台與行銷策略 ● 連接企業中後台 - 機器人流程自動化 	
三	5/7 (五)	社群媒體 行銷與科技	內容行銷與科技	智策慧品牌顧問 總經理 吳秀倫
			<ul style="list-style-type: none"> ● 內容與平台(官網、FB 粉專、討論區、Line、電商.....) ● 內容兩大類型：廣告與文章 ● 廣告內容自動生成 ● 文章內容產製與發表 ● 體驗內容的個人化與個性化 	
三	5/7 (五)	社群媒體 行銷與科技	社群大數據與科技	意藍資訊 副總經理 張建文
			<ul style="list-style-type: none"> ● 從社群聆聽顧客的心聲 ● 從社群瞭解市場競爭狀況 	
四	5/14 (五)	數據驅 動行銷	影響者行銷與科技	Asia KOL 亞洲達人通 創辦人 陳丕舒
			<ul style="list-style-type: none"> ● 從意見領袖到影響者 ● 影響者的績效管理 	
四	5/14 (五)	數據驅 動行銷	顧客數據管理與精準行銷	叡揚資訊 雲端巨資事業群 處長 楊東城
			<ul style="list-style-type: none"> ● 透過 CRM 放大流量的價值 ● 個性化服務和行銷，從願景到執行 ● CRM+社群：如何創造更個人化的深度溝通 ● CRM+數據：如何撥開數據迷霧找到可執行洞見 ● CRM+一物一碼：如何讓品牌商搭上新零售的會員經濟潮流 ● 形成數據驅動成長、消費體驗升級的完整閉環 	
四	5/14 (五)	數據驅 動行銷	疫情下的大數據 X 預測行銷	AMT 亞太行銷數位轉型聯盟 理事長 高瑞訓
			<p>為什麼疫情下 NIKE 的獲利只少了 10% · 而 Adidas 大減 96% ? 你知道 Amazon US\$2,600 億的業績 · 超過 30%是透過大數據預測行銷創造的嗎?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 大數據預測行銷的重要觀念 ● 現代行銷主管關心的 9 個課題 ● 大數據 AI 預算法介紹 	

【課程辦理資訊】

- ◎ 上課時間：110 年 4 月 23 日(五)、4 月 29 日(四)、5 月 7 日(五)、5 月 14 日(五) · 09:30~16:30 (6hrs) · 4 天共 24 小時。
- ◎ 上課地點：工研院產業學院 產業人才訓練一部(台北) 實際地點依上課通知為準！
- ◎ 培訓證書：報名實體課程且出席率達 80%，將由工業技術研究院產業學院發給培訓證書。
- ◎ 課程費用：

(1) 實體課程(限報名全課程 24 小時)，費用含：課程講義、午餐、稅、培訓證書。

本方案適用【5 人報名研習 1 人免費】限時活動，即日起至 5 月 31 日止，凡報名本課程皆可享有五人參訓一人免費之促銷方案，歡迎企業技術部門組團參訓

序	方案	價格
1	原價	16,000 元/人
2	早鳥優惠價 (4/13 前報名且繳費)	14,400 元/人
3	工研人優惠價	12,800 元/人
4	2 人以上團報優惠價	12,800 元/人
5	5 人同行 1 人免費 (早鳥價後再優惠)	11,520 元/人

(2) 線上同步數位學習(可分單元報名)，費用含：課程講義、稅。

→每單元(6hrs)：3,000 元

→四單元(24hrs)：12,000 元

- ◎ 報名方式：線上報名或請將報名表傳真 (02)2381-1000
- ◎ 課程聯絡人：(02)2370-1111 分機 316 李小姐；Email：AnnieLee@itri.org.tw
- ◎ 注意事項：
 - 1、請註明服務機關之完整抬頭，以利開立收據；未註明者，一律開立個人抬頭，恕不接受更換發票之要求。
若報名者不克參加者，可指派其他人參加，並於開課前一日通知。
 - 2、如需取消報名，請於開課前三日以書面傳真至主辦單位並電話確認申請退費事宜。逾期將郵寄講義，恕不退費。
 - 3、線上同步數位學習於課程當天 09:30~16:30 現場同步，報名學員可即時數位聽講並文字提問。
 - 4、本同步數位課程無補課機制。

本課程特規劃「**線上同步數位學習**」，讓學員能於線上參與課程，隨時隨地加強專業能力！

報名表

FAX TO : (02)2381-1000 李小姐收

第二屆【MarTech 行銷科技經理人培訓班】

公司全銜		統一編號		
發票地址		傳 真		
參加者姓名	部 門	電 話 / 手 機	E-mail	報名方案 (請勾選)
		電話 : () 手機 :		<input type="checkbox"/> 實體課程(24hrs) 數位課程(每堂 6hrs) · 請勾選單元 : <input type="checkbox"/> 單元一 <input type="checkbox"/> 單元二 <input type="checkbox"/> 單元三 <input type="checkbox"/> 單元四
		電話 : () 手機 :		<input type="checkbox"/> 實體課程(24hrs) 數位課程(每堂 6hrs) · 請勾選單元 : <input type="checkbox"/> 單元一 <input type="checkbox"/> 單元二 <input type="checkbox"/> 單元三 <input type="checkbox"/> 單元四
		電話 : () 手機 :		<input type="checkbox"/> 實體課程(24hrs) 數位課程(每堂 6hrs) · 請勾選單元 : <input type="checkbox"/> 單元一 <input type="checkbox"/> 單元二 <input type="checkbox"/> 單元三 <input type="checkbox"/> 單元四
聯絡人				
姓 名	部 門	電 話 / 手 機	E-mail	
<p><input type="checkbox"/> 信用卡 (線上報名) : 繳費方式選「信用卡」, 直到顯示「您已完成報名手續」為止, 才確實完成繳費。</p> <p><input type="checkbox"/> ATM 轉帳 (線上報名) : 繳費方式選擇「ATM 轉帳」者, 系統將給您一組轉帳帳號「銀行代號、轉帳帳號」, 但此帳號只提供本課程轉帳使用, 各別學員轉帳請使用不同轉帳帳號!! 轉帳後, 寫上您的「公司全銜、課程名稱、姓名、聯絡電話」與「收據」回傳。</p> <p><input type="checkbox"/> 銀行匯款(公司逕行電匯付款) : 土地銀行 工研院分行, 帳號 156-005-00002-5 (土銀代碼: 005)。戶名「財團法人工業技術研究院」, 請填具「報名表」與「收據」回傳。</p> <p><input type="checkbox"/> 即期支票或郵政匯票 : 抬頭「財團法人工業技術研究院」, 郵寄至: 100 台北市中正區館前路 65 號 7 樓 704 室, 李小姐收。</p> <p><input type="checkbox"/> 計畫代號扣款(工研院同仁) : 工研院員工報名請網路點選「工研人報名」填寫計畫代號後, 經主管簽核同意即可。</p>				

※為提供良好服務及滿足您的權益, 我們必須蒐集、處理所提供之個人資料。

※本院已建立嚴謹資安管理制度, 在不違反蒐集目的之前提下, 將使用於網際網路、電子郵件、書面、傳真與其他合法方式。未來若您覺得需要調整我們提供之相關服務, 您可以來電要求查詢、補充、更正或停止服務。