

美和科技大學



企業管理系

課程規範

課程名稱：

商圈行銷與經營

中華民國 114 年 10 月制定

1. 課程基本資料：

科目名稱	中文	商圈行銷與經營	
	英文	Business District Marketing and Management	
適用學制	二年制學院	必選修	選修
適用部別	進修部	學分數	2
適用系科別	夜二技企業管理系	學期/學年	學期
適用年級/班級	夜二技企三甲	先修科目或先備能力	無

2. 企業管理系目標培育人才

依據 UCAN 系統，本系以培育「專業職能」為目標。

專業職能	就業途徑	職能
	行銷管理	B1-擬定產品或服務策略，以回應市場的需求。
	行銷管理	B2-擬定通路策略，以降低成本並發揮通路之最大效益。
	行銷管理	B3-擬定價格以及調整價格，以追求利潤與顧客價值的最大化。
	行銷管理	B4-擬訂與產品的服務以及形象相關的宣傳策略，以達到理想之效果。
	行銷管理	B5-進行行銷管理以及例行作業和溝通，以確保與相關單位的溝通及作業順暢。

3. 課程對應之 UCAN 職能

課程 \ 職能	專業職能 M	專業職能 A
商圈行銷與經營	B1-擬定產品或服務策略，以回應市場的需求。 B4-擬訂與產品的服務以及形象相關的宣傳策略，以達到理想之效果。 B5-進行行銷管理以及例行作業和溝	B2-擬定通路策略，以降低成本並發揮通路之最大效益。 B3-擬定價格以及調整價格，以追求利潤與顧客價值的最大化。

	通，以確保與相關單位的溝通及作業順暢。	
--	---------------------	--

註：M 表示課程內容須教授之「**主要**」相關職能 A 表示課程內容須教授之「**次要**」相關職能

4. 教學目標

本課程可以達到以下目標：

《商圈行銷與經營》涉及建立獨特品牌、善用數位行銷和社群互動以吸引顧客，並透過數據分析了解消費者需求以制定更精準的策略。核心目標是藉由組織合作與政府輔導，協調資源，塑造具吸引力的商圈特色，透過節慶活動、會員管理和顧客體驗優化來提升業績和品牌形象，最終達成帶動區域經濟發展的目標。本課程旨在培養學生具備商圈行銷與經營之專業知能，課程目標如下：

- (1). 理解商圈的定義、類型，以及商圈如何形成與發展模式學習。
- (2). 學習如何透過品牌定位、數位行銷、社群互動、會員管理及顧客體驗設計等方式，塑造具特色的商圈。
- (3). 強調數據分析應用、跨組織合作與政府輔導資源運用。
- (4). 介紹國內外知名商圈之發展歷史脈絡與現況，讓同學了解商圈實際運作狀態。
- (5). 透過案例分析與專題實作，培養學生策劃商圈活動、提升商圈競爭力與推動區域經濟發展的能力。
- (6). 透過商圈行銷與經營的實務問題討論或分組實作，讓學生習得目前實務上的行銷管理與經營管理知識，及培養團隊合作學習能力。

5. 課程描述

5.1 課程說明

- (1) 課程大綱內容包括：
 - A. 商圈基礎認識：商圈的定義、型態、發展趨勢
 - B. 品牌經營：商圈品牌定位與特色塑造
 - C. 數位行銷應用：社群媒體、網路行銷工具與應用策略
 - D. 會員經營與顧客體驗：CRM 系統、消費者行為分析與體驗設計
 - E. 數據分析與策略制定：市場調查方法、消費者需求分析
 - F. 活動行銷與節慶經濟：節慶活動規劃與執行流程
 - G. 政府資源與組織合作：產官學合作、政策與輔導資源整合
 - H. 商圈案例分析：國內外商圈成功經營模式新型態人才競爭：人才招募、培育與留任

- (2) 透過系統化的商圈行銷與經營知識架構，結合理論講授、實地觀察與個案分析，讓學生深入了解商圈運作模式與消費行為特性；並藉由分組企劃與問題導向討論，培養市場洞察力與行銷創意思維，強化商圈經營策略的擬定與執行能力，協助學生掌握地方創生與商業發展趨勢，培養整合行銷規劃、數據分析與實務操作的綜合能力。
- (3) 評量方式以鼓勵同學們透過課堂所學，應用於現實商圈案例分析並給予行銷與經營的發展策略建議，以驗證學習成效及實務應用的可能性。

週次	課程內容規劃	課程設計養成之職能	時數
1	課程導論-課程與評分說明、商圈概念與重要性	B1、B2	2
2	商圈發展趨勢-商圈型態、形成因素與未來趨勢	B1、B5	2
3	商圈品牌經營-品牌定位、特色塑造與價值主張	B1	2
4	數位行銷策略-社群媒體與網路行銷應用	B4、B5	2
5	顧客經營-CRM系統、會員管理與忠誠度計畫	B1、B2、B3	2
6	消費者需求分析-顧客輪廓、消費行為與數據應用	B1、B2、B3	2
7	商圈成功案例(一)-國內商圈經營模式探討	B4、B5	2
8	顧客體驗設計-顧客旅程、體驗優化	B1、B3、B4	2
9	期中評量測驗(小組報告：商圈案例概況調查表)	B1、B2、B3、B4、B5	2
10	政府資源運用-政府政策、補助與輔導計畫	B5	2
11	跨組織合作-商圈協會、產官學合作模式	B5	2
12	商圈成功案例(二)-國內商圈經營模式探討	B1、B2、B3、B4、B5	2
13	商圈成功案例(三)-國際商圈經營模式探討	B1、B2、B3、B4、B5	2
14	商圈活動規劃-活動策劃流程與執行重點	B4、B5	2
15	數據驅動決策-運用數據進行精準行銷策略制定	B2、B4	2
16	專題實作輔導-商圈行銷企劃案指導	B1、B2、B3、B4、B5	2
17	專題實作輔導-商圈行銷企劃案指導	B1、B2、B3、B4、B5	2
18	期末評量測驗(小組簡報：商圈行銷企	B1、B2、B3、B4、B5	2

週次	課程內容規劃	課程設計養成之職能	時數
	劃案發表)		

5.3 教學活動

- (1) 課程講授：18 週共 36 小時（含期中、期末作業）。針對各週主題，進行理論講授與實務個案討論，讓學生了解該章節表現的核心概念。
- (2) 小組研讀/探討/實作：講授搭配內容提供小組研討之教材與小組作業、作業，透過小組討論與師生互動，提高學生學習動機。
- (3) 全英文影音教學：播放與商圈行銷與經營相關之利害關係人、業者、知名講師等之全英文影片視聽閱讀，並進行延續討論。

6. 成績評量方式

- (1) 期中考：30%，小組報告：商圈案例概況調查表。
- (2) 期末考：30%，小組簡報：商圈行銷企劃案發表。
- (3) 平時成績：40%，包含出席率、上課表現、小組討論等。
- (4) 各項成績比率得由授課老師彈性決定。授課老師須於學期初向任教班級詳細說明成績計算方式並填入教學計畫表；必要時，授課老師得依學校成績計算相關規定調整，並公告周知，以免爭議。

7. 教學輔導

7.1 課業輔導/補救教學對象：

- (1) 成績預警之學生：學習進度落後、缺課過多，以及期中作業和成績低於 60 分的同學依「美和科技大學學生課業及考照輔導辦法」，配合教師發展中心、成績預警制度進行輔導。
- (2) 成績欠佳之學生：凡學習成效不佳、動機不強之學生，除特別提醒外並安排於課輔時間了解原因並輔導，同時強化學生於報告及討論等平時成績。
- (3) 有特別學習需求之學生：因其他特殊學習需求，學生有個別需要深入瞭解本科目更深入的學習內容、特殊主題或進階應用有興趣者，指導其深入相關領域知識的追求。

7.2 課業輔導/補救教學之實施

課業輔導與補救教學的實施方式：

- (1) 分組互助教學：建立小組同儕學習制度，將學生予以分組，並於每組中安排成績優異的學生擔任組長，以隨時協助成績欠佳學生跟上學習

進度，並可借此形成互相觀摩學習的讀書風氣。

- (2) 課後輔導：由授課教師於課輔時間（Office Hours），幫助成績欠佳或有特別學習需求之學生，進行課後輔導。
- (3) 補救教學：授課教師額外指定成績欠佳學生，進行課後作業練習，使其能在不斷的練習中獲得進步。

7.3 課業輔導/補救教學時間與聯絡方式

- ◆ 輔導時間：授課老師安排
- ◆ 輔導老師聯繫方式：

(1). 授課教師：

(2). 校內分機：

(3). 授課教師 email：

(4). 教師研究室：