

2020 MarTech 行銷科技-經理人培訓班

智能行銷新工具，成就精準行銷大未來

◎ 課程介紹：智能行銷新工具，成就精準行銷大未來

可口可樂、UBER、嬌生、凱悅酒店集團不復存在 CMO 行銷長，行銷長的下一步在哪裡？

獨立市場調研機構 Forrester research 曾於 2018 年預告行銷長將逐漸衰減，然而這並不代表行銷不再重要，其表示未來行銷長所需負擔的責任與能力，遠遠超過過往我們對於行銷長職務的認識。行銷單位常被詬病最會花錢，卻不明白實際的投資報酬率，行銷科技的出現，提供行銷長全新機會與明確的發展方向！

Gartner 調查指出，於 2018 年度各大公司行銷長將行銷總預算近三成，投入至 MarTech 領域。MarTech 來自於 Marketing Technology 的縮寫，提供 Total Solution，整合「科技」、「行銷」與「管理」這三項企業經營的核心工作，以精準、務實作為目標，以最簡便、快速的方式提升消費體驗、降低花費成本，並更能隨時因應市場回饋調整宣傳力度與經營對策，是高階經理人必備職能。



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，將針對企業經營者、高階經理人、或已經身為行銷長的你，以深入淺出方式介紹行銷科技內容。除工研院與智策慧品牌顧問之外，還包含來自 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，共同組成堅實授課陣容，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！

◎ 招生對象：行銷人、高階經理人、企業經營者

◎ 課程效益：了解行銷產業最新趨勢、從市場與行銷洞察企業經營策略、行銷科技工具、案例與操作心法之虛實通路整合與管理、客戶關係管理、輿情蒐集與分析、精準行銷。

☆ 為便於公務繁忙的學員能夠參加，本課程規劃「**線上同步數位學習**」形式，讓學員能在所在地使用自己的電腦進行線上課程。凡報名即可獲贈 ITRI College+ 帳號，享有 1 個月(不限堂數)的產業學院線上數位微課(使用期限 5/22~6/21)，隨時隨地學習、增進專業能力！

◎ 課程名稱與大綱：4 天，共 24 小時。

單元	日期	單元名稱	課 程 大 綱	
一	5/22 (五)	數位轉型的 第一步： 行銷科技	分享主題：企業如何建構 MarTech	主講者：智策慧品牌顧問執行長 陳茂鴻
			● 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 (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	
			分享主題：打造全方位行銷科技平臺	主講者：ADOBE 首席顧問 謝千之
			● 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 ● 走向市場-從決策到行動 ● 全方位 MarTech 整合	
二	5/29 (五)	自媒體行 銷與科技	分享主題：磁吸式行銷與科技	主講者：Oracle Digital Prime Sales 林育信
			● 行銷漏斗 ● B2B 行銷與 ABM ● 識別顧客從 CRM 到 CDP ● 優化顧客體驗 ● 精準廣告導流	
			分享主題：內容行銷與科技	主講者：智策慧品牌顧問 總經理 吳秀倫
			● 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	6/5 (五)	數據 驅動行銷	分享主題：顧客數據管理與精準行銷	主講者：叡揚資訊雲端 巨資事業群 處長 楊東城
			● 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	
			分享主題：疫情下的大數據 X 預測行銷	主講者：商總 BAC 品牌長 高端訓 博士
			這次疫情，引爆了全球的宅經濟及零接觸經濟，大數據恰恰扮演了推波助瀾的角色。本主題透過實際案例，分享大數據+AI 如何透過演算法，預測行為，創造商機，大數據時代，行銷主管該關心的 9 個課題！PS：請參加學員上課前，閱讀《大數據預測行銷》，每個人提出 2 個問題，3 天前繳交。	
四	6/12 (五)	社群媒體 行銷 與科技	分享主題：社群大數據與科技	主講者：意藍資訊 副總經理 張建文
			● 從社群聆聽顧客的心聲 ● 從社群瞭解市場競爭狀況 ● 從社群發展品牌定位	
			分享主題：影響者行銷與科技	主講者：Asia KOL 亞洲達人通 創辦人 陳丕舒
			● 從意見領袖到影響者 ● 影響者挑選 ● 影響者的績效管理	

※如遇不可抗力因素，主辦單位保留課程內容與時間調整之權力。

【課程辦理資訊】

- ◎ 上課時間：109 年 5 月 22 日、5 月 29 日、6 月 5 日、6 月 12 日(五)，9:30-16:30(6hrs)，共 4 天 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，並享有 1 個月(不限堂數)的產業學院線上數位微課(使用期限 5/22~6/21)。

方案	原價	早鳥優惠價 (5/11 前報名且完成繳費)	2 人以上團報優惠價 (不限同公司)
價格	16,000 元/人	14,400 元/人	12,800 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，並享有 1 個月(不限堂數)的產業學院線上數位微課(使用期限 5/22~6/21)。

➔每單元(6hrs)：3,000 元

➔四單元(24hrs)：12,000 元

- ◎ 招生名額：每班預計 30 人為原則，依繳費完成之順序額滿為止
- ◎ 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。
- 2、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。
- 3、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(限報名實體課程)，恕不退費。
- 4、線上同步數位學習進行方式，課程當天 09:30~16:30 現場同步直播，報名學員可即時數位聽講並提問。

報名表

FAX TO : (02)2381-1000 李小姐收

2020 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 :		☐ 實體課程(24hrs) 數位課程(每堂 6hrs) · 請勾選單元 : ☐ 單元一 ☐ 單元二 ☐ 單元三 ☐ 單元四	
		電話 : () 手機 :		☐ 實體課程(24hrs) 數位課程(每堂 6hrs) · 請勾選單元 : ☐ 單元一 ☐ 單元二 ☐ 單元三 ☐ 單元四	
		電話 : () 手機 :		☐ 實體課程(24hrs) 數位課程(每堂 6hrs) · 請勾選單元 : ☐ 單元一 ☐ 單元二 ☐ 單元三 ☐ 單元四	
		電話 : () 手機 :		☐ 實體課程(24hrs) 數位課程(每堂 6hrs) · 請勾選單元 : ☐ 單元一 ☐ 單元二 ☐ 單元三 ☐ 單元四	

聯絡人

姓 名	部 門	電 話 / 手 機	E-mail

- ☐ 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。
- ☐ 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。
- ☐ 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。
- ☐ 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。
- ☐ 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。

※ 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。