

9折優惠

適用於公司或個人
同時報讀任何 2 個
或以上課程

數碼市場推廣課程系列(第十五期)

Digital Marketing Programme Series (15th Intake)

電腦及互聯網已成為今日生活的一部分，加上各種「數碼媒體」的出現，新的「數碼市場推廣」(又稱互聯網營銷)亦隨之誕生。相對於傳統的市場推廣，「數碼市場推廣」具有低成本、互動性強、反應快、傳播性廣、無時間及地域限制等優點，所以無論是「網路經濟」或「實體經濟」，「數碼市場推廣」已成為當今市場推廣計劃不可或缺的一環。

國內社交媒體及互聯網+走向 Digital Marketing in China

內容行銷策略 Content Marketing Strategy

社群行銷新趨勢：SoLoMo 與 O2O Advanced Social Media Marketing with SoLoMo and O2O

解讀客戶行為：網站數據分析、評估與 搜尋引擎行銷 Web Analytics, Digital Measurement and Search Engine Marketing

課程對象

- 從事營銷、市場推廣或公關行業人士
- 企業行政人員

上課地點

香港理工大學

授課語言

課程以廣東話授課，輔以英文講義

開課日期

2016年4月30日

本課程已獲批

英國特許市務學會(香港)CPD學時

協辦機構

 CIM Hong Kong

認可機構

 PVCBS
The Professional Validation Centre
of Hong Kong Business Sector
香港專業業評審中心

認可進修課程



本課程現正申請學分

課程編號：MDMGT1002701416A

國內社交媒體及互聯網+ 走向 Digital Marketing in China

上課日期：2016年4月30日(星期六) | 1:30pm-7:30pm

國內營銷市場瞬息萬變，由「淘寶」轉變成「天貓營銷」，香港人還沒有觸摸得透的時候，「微營銷」又出現了，緊接而來的是「大數據」年代，還有「互聯網+」和「物聯網」的出現……！你聽得懂？看得明嗎？本課程將為你作最簡單的說明和解構，讓你有基本知識踏出中國商戰的第一步。

課程內容：

- 甚麼是互聯網+
- 國內線上平台走向/特色：微信、微博、淘寶、天貓、自家商城(京東/美麗說/唯品)、微信朋友圈營銷
- 國內商業平台趨勢流向：由微博到微信，由淘寶到天貓，由天貓到自家商城
- 傳統媒體的問題
- 百度推廣(關鍵字搜索)
- 單向性線下平面廣告
- 視頻前後廣告片段
- 國內 O2O 趨勢 (Offline to Online)
- 採集精細化大數據
- 創造活動線下討論
- 分享到即時公眾平台 - 創造線上討論
- 海外收費系統：財付通(微信支付)及支付寶

課程編號：MDMGT1002701716B

內容行銷策略 Content Marketing Strategy

上課日期：2016年5月28日(星期六) | 1:30pm-7:30pm

內容行銷 Content Marketing，一個很容易被人誤解但效力宏大的行銷法，其實在海外已為很多跨國企業品牌及 Start-up 視為必需品部署的行銷策略。Content Marketing 如能跟 Social Media Marketing 整合使用，將可大大提高客戶對品牌的忠誠度、銷售的轉化率及 ROI。本課程除介紹多個內容行銷實例及秘技外，還會跟大家即場實習如何設定內容策略。

課程內容：

- 內容行銷的由來
- 你必須留意內容行銷的原因
- 內容行銷與其他行銷法的分別
- 內容行銷實例介紹 (Case Studies)
- 由品牌 DNA 到內容策略 (實習)
- 如何設定目標對象 (實習)
- 如何設定內容策略 (實習)
- 如何配合 SEO/SEM/ 社交媒體行銷推廣
- 分析及內容優化
- 如何說服老闆採用內容行銷

課程編號：MDMGT1002701016B

社群行銷新趨勢：SoLoMo 與 O2O Advanced Social Media Marketing with SoLoMo and O2O

上課日期：2016年6月11日(星期六) | 1:30pm-7:30pm

SoLoMo 是營銷業新名詞，為三種概念混合的產物，即 Social (社交的)、Local (本地的) 及 Mobile (流動的)，連起來就成為 SoLoMo，即社交加本地化加移動。Social 毫無疑問是當下乃至未來的潮流，而 "Lo" 和 "Mo" 則更多的建立在 Social 的大平台下獲得快速的發展。流動行銷及商務現已打破地域限制，整合 Online 網上與 Offline 網下的消費，又稱 O2O 營銷，讓網上社群變成真正的消費者！學員將可從本課程了解 SoLoMo 及 O2O 行銷及商務的運作、所帶來的機遇，以及如何規劃和推行高效的流動網絡行銷計劃。

課程內容：

- 社群媒體的發展，種類及最新動向
- 透過社群媒體加強消費者對品牌的認知
- Facebook, YouTube, Twitter 及 Weibo 等社群媒體的推廣應用及案例分享
- 熱門的流動行銷技術介紹
- SoLoMo - 社群與手機 (Mobile) 結合於市場推廣計劃的應用
- SoLoMo 行銷及品牌案例分享
- O2O (online to offline) 營銷模式帶來的改變及應用
- O2O 行銷及品牌案例分享
- 電腦實習環節

課程編號：MDMGT1002701216B

解讀客戶行為：網站數據分析、評估與搜尋引擎行銷

Web Analytics, Digital Measurement and Search Engine Marketing

上課日期：2016年7月9日(星期六) | 1:30pm-7:30pm

了解客戶行為是制訂行銷計劃的先決條件。隨著 Google 免費推出企業級的網站數據分析工具《Google Analytics》，你可徹底了解訪客在網站的所作所為，讓網絡行銷進入數據決策的新時代。本課程教你如何利用《Google Analytics》分析網站數據，改善網站的轉化率 (Conversion Rate)，藉此衝高網站客量，創造高成效的網絡行銷。

課程內容：

- 了解網站數據分析的運作原理及重要性
- 如何制訂數據分析先導評估計劃 (Measurement Plan)
- 講解四大分析指標：流量分析、訪客分析、內容分析、成效分析
- 監察網站流量情況，訂立市場異常狀況的處理機制
- 分析網站訪客來源，擬定相應的網絡行銷部署
- 解讀訪客瀏覽行為，提出改善網頁內容的對策
- 追蹤行銷活動表現，找出最佳的網絡行銷管道
- 闡釋搜尋引擎優化 (Search Engine Optimization, SEO) 的基礎理論
- 解構 SEO 與搜尋引擎行銷 (Search Engine Marketing, SEM) 的分別
- 怎樣選擇適合的關鍵字，提高網站流量
- 提供一人一機電腦實習環節，讓你即時進行實戰分析

導師簡介

方健僑教授 FCIM, Chartered Marketer 香港理工大學企業發展院兼任教授

方教授 (Prof. Ken FONG) 為香港零售科技商會創會會長、香港無線科技商會前任主席及永遠名譽主席、香港無線發展中心主席、香港商業專業評審中心副會長，英國特許市務學會 (香港) 顧問及香港互動市務商會榮譽顧問。方教授出任多項公職，包括通訊事務管理局辦公室電訊服務用戶及消費者諮詢委員會委員及資歷架構資訊科技及通訊業行業培訓諮詢委員會委員。

朱國毅先生 香港理工大學企業發展院客席講師

朱先生 (Corum CHU) 具備超過十二年數碼市場推廣經驗，現擔任某大電訊公司市務推廣高層。朱先生策劃的網上推廣活動不計其數，其中一個網上品牌宣傳短片，曾創出兩星期內觀看次數高達一百萬的佳績。

莊芷坤小姐 香港理工大學企業發展院客席講師

莊小姐 (Jacqueline CHONG) 擔任 Green Tomato 有限公司的市場總監，並且是 TalkBox Limited 的創始人之一。她主要負責制定公司業務策略及公司和其移動產品的市場推廣工作。畢業於英國沃里克大學並獲得企業創意媒體碩士學位。曾於 Monster.com 和麥克米倫出版擔任業務開發和市場營銷的角色。

梁文堅先生 香港理工大學企業發展院客席講師

梁先生 (Dominie LIANG) 是香港互聯網界先驅者，一直遊走於資訊科技、手機及媒體業，曾在星光國際網絡、i-Cable、星島報業集團、Nokia 等機構工作，曾於新傳媒集團任職 Chief Digital Officer，致力研究傳統媒體進入數碼年代之轉型。近年因工作關係，梁先生專心研究 Content Marketing 以及 Social Media Marketing 如何靈活互補。

梁劍波先生 香港理工大學企業發展院客席講師

梁先生 (Larry LEUNG) 歷任香港科技雜誌《e-zone》總編輯、香港經濟日報集團網站開發主管、澳門億亮傳媒集團網站開發總監，有十多年網站管理及搜尋引擎行銷經驗，並持有 Google Analytics 及 Bing Ads 專業認證資格。

課程優惠 以下報名者可享9折優惠（請在適當空格內加上“✓”）

- 公司或個人同時報讀2個課程者 香港工業專業評審局會員 (PVCHK) 總裁協會會員 (CEO Club)
 英國特許市務學會 (香港) 會員 香港商業專業評審中心會員 (PVCBS) 理大校友或教職員

(優惠不可同時使用，如有任何爭議，本院擁有最終決定權)

證書 學員完成課程可獲香港理工大學企業發展院頒發出席證書。

課程報名表格

課程查詢電話：3400 2773 / 3400 2754 傳真：2765 6323

本人欲報讀「數碼市場推廣課程系列」以下單元（請以中文填寫，並在適當空格內加上“✓”）

第一部份：報讀單元

課程編號	課程名稱	日期及時間	報讀學員	
			①	②
MDMGT1002701416A	<input type="checkbox"/> 國內社交媒體及互聯網+走向 Digital Marketing in China	30/4/2016 (Sat) 1:30pm-7:30pm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MDMGT1002701716B	<input type="checkbox"/> 內容行銷策略 Content Marketing Strategy	28/5/2016 (Sat) 1:30pm-7:30pm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MDMGT1002701016B	<input type="checkbox"/> 社群行銷新趨勢：SoLoMo 與 O2O Advanced Social Media Marketing with SoLoMo and O2O	11/6/2016 (Sat) 1:30pm-7:30pm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MDMGT1002701216B	<input type="checkbox"/> 解讀客戶行為：網站數據分析、評估與搜索引擎行銷 Web Analytics, Digital Measurement and Search Engine Marketing	9/7/2016 (Sat) 1:30pm-7:30pm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
每一單元學費 <input type="checkbox"/> HK\$1,580 9折優惠學費 <input type="checkbox"/> HK\$1,422 合共：				

第二部份：報讀學員個人資料

① 姓名：(英文) _____ (Mr./ Miss/ Ms) (中文) _____ (先生 / 小姐 / 女士)

公司名稱：_____ 職位：_____

公司電話：_____ 聯絡電話：_____ 傳真：_____

聯絡電郵：_____ 聯絡地址：_____

② 姓名：(英文) _____ (Mr./ Miss/ Ms) (中文) _____ (先生 / 小姐 / 女士)

公司名稱：_____ 職位：_____

公司電話：_____ 聯絡電話：_____ 傳真：_____

聯絡電郵：_____ 聯絡地址：_____

業務性質： 製造 貿易 金融服務 保險 商業服務 建築 教育 政府 公共服務 半官方機構
 其他，請註明：_____

資訊來源： 英國特許市務學會 (香港) 郵寄之宣傳單張 本院網頁 本院電郵 朋友推介
 商會會訊，請註明：_____ 其他，請註明：_____

有興趣報讀人士，請填妥報名表格，傳真至 2765 6323 香港理工大學報名，然後連同學費寄往：香港理工大學陳鮑雲瑩樓 7 樓 QR702 室企業發展院甄小姐收。為能將收據盡快發給學員，每一課程請以獨立的劃線支票繳費（支票抬頭『香港理工大學』，並在背後寫上姓名及課程編號）。

註：1) 所有報名須以繳費作實。2) 除活動取消、改期或報名不被取錄外，所繳費用，恕不退回。

- 本人希望以電郵方式收取企業發展院的課程資訊。
 如不欲收到香港理工大學的課程資料，請列明貴公司名稱並傳回 2765-6323。
 如重複收到此課程的郵遞單張，請列明貴公司名稱並傳回 2765-6323。

收集個人資料私隱聲明 有關本院的收集個人資料私隱聲明之詳細內容，請親臨本院索取（香港理工大學陳鮑雲瑩樓 7 樓 QR702 室）或瀏覽本院網頁（www.polyu.edu.hk/ife）。

電郵：ife.cdt@polyu.edu.hk

網址：http://www.polyu.edu.hk/ife