

# 品牌行銷四大基本功(第 1 期)

品牌經營・市場定位・消費行為・訂價策略

「品牌經營、市場定位、消費行為、訂價策略」是新產品上市或舊產品轉型，都必須詳實剖析的四大基本功，也是產業分析技能的透視鏡。品牌行銷最惱人的，就是消耗大量廣告預算，卻沒有帶動業績成長？新產品怎麼叫好不叫座？消費者到底想要什麼？要訂高價還是低價？降價或打折，要怎麼抉擇？因為相關不代表因果，想要知道這些問題的答案，就要走在正確探索因果的道路上。

本學程規劃四堂課，以品牌定位與塑造為起點，逐步學習優化與建構品牌力；掌握市場定位的運籌技能，運用定位策略、商業模式與客群價值鎖定目標；使用產業分析技能勾勒消費輪廓，解讀消費族群的想要與需要；學習檢視訂價過程與關鍵技術，協助您找到「價格=價值」的產品競爭力。

## 適合對象

- #品牌經營、轉型、建立創新品牌
- #負責產品市場定位與行銷推廣
- #還一直被拓展品牌知名度困擾的你

## 學習效益

- 運用品牌架構與品牌光譜，凝聚團隊品牌共識，優化現有品牌
- 洞悉市場策略本質，熟悉評估與定位方法，建立客群價值模型的企業場景應用
- 探討數位經濟時代的消費者行為案例，洞悉真正需求，發展行銷應用與策略
- 掌握價格管理與訂價的方法步驟，學習有效的訂價策略與技巧

## 課程特色

- **彈性選課，上課時間你作主：**循環開課，時間最有彈性
- **雙重認證，為履歷加分：**可取得 APIAA 時數與 PMI 認列之 PDU 學分
- **洋葱式課程設計，培養帶著走的工作能力：**從品牌到訂價由廣入深層層剖析，帶你找到定位與價值
- **分析師與業界顧問的完美結合：**10 年以上資深分析師與業師強強聯手，具有深度探索顧客需求的專案、企業顧問案實際操作經驗，協助企業找出目標客群

### 合計 4 週 24 小時課程表：

週次	課程設計	內容	時數
1	創造同溫層	品牌定位與管理策略	6
2	選定目標市場	市場定位策略與實戰演練	6
3	描繪顧客輪廓	剖析行銷心法：消費者行為解密	6
4	掌握獲利策略	精準訂價的關鍵技術	6

上課地點：資策會 MIC 研習教室 台北市敦化南路二段 216 號 9 樓 (近基隆路)

## 相關認證

- **APIAA：**本學程符合「台灣亞太產業分析專業協進會」(APIAA)產業分析師認證所需 24 小時專業課程時數。相關認證規定請參照協進會網站：<http://www.apiaa.org.tw/>
- **PMI：**符合國際專案管理學會(PMI)認列之 24 個 PDU 學分

## 開課期程與課程大綱

課程名稱 講師	課程大綱	期程	
		第 1 期	第 2 期
		每週二	每週三
		9:30-16:30	

<p><b>品牌定位與管理策略</b> 楊清貴 WBSA 高階企劃總監</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 品牌基本概念 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 品牌定義</li> <li>■ 品牌迷思</li> <li>■ 如何從製造代工走向品牌</li> </ul> </li> <li>➢ 品牌塑造 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 品牌架構</li> <li>■ 品牌光譜</li> <li>■ 品牌定位</li> <li>■ 品牌承諾</li> <li>■ 品牌個性</li> <li>■ 情境個案演練</li> </ul> </li> <li>➢ 品牌行銷 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 市場機會與品牌關聯</li> <li>■ 品牌行銷三部曲</li> </ul> </li> </ul>	5/19	9/30
<p><b>市場定位策略與實戰演練</b> 劉奕西/鉅澈行銷顧問 策略長</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 定位市場策略 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 掌握市場規模、生態與趨勢</li> <li>■ 市場定位的三個重點</li> <li>■ 市場定位策略與知覺定位圖</li> </ul> </li> <li>➢ 發展商業模式 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商業模式圖的本質、案例與應用</li> <li>■ 從策略行銷角度發展出商業模式</li> </ul> </li> <li>➢ 關鍵客群價值分析與應用 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 理想客群樣貌</li> <li>■ 如何找到目標客群？</li> <li>■ 客群價值模型的建立與分群</li> <li>■ 關鍵客群定位與企業營銷情境運用</li> </ul> </li> </ul>	5/26	10/7
<p><b>剖析行銷心法： 消費者行為解密</b> 姜漢儀/資策會 MIC 資深產業分析師兼組長</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 消費需求的分析架構</li> <li>➢ 認識消費者的行為內涵</li> <li>➢ 好用的工具全盤理解</li> <li>➢ 市場問卷設計方法</li> <li>➢ 消費需求分析方法應用</li> <li>➢ 數位經濟時代的消費案例解析</li> </ul>	6/2	10/14
<p><b>精準訂價的關鍵技術</b> 潘文俊/聖米爾企業管理顧問公司 策略總監暨執行長</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 價格的意義與重要性</li> <li>➢ 商品訂價教戰守則</li> <li>➢ 實務上常見的訂價方法</li> <li>➢ 企業如何選擇訂價策略</li> <li>➢ 案例演練與現有訂價自評</li> </ul>	6/9	10/21

備註：每日課程時數 6 小時，資策會 MIC 產業顧問學院保留變更大綱及講師的權利。

## 學程費用

每期定價新台幣 **18,400 元**，推廣優惠價 **14,300 元**。相關優惠方案以資策會 MIC 產業顧問學院網站公布為基準。

## 報名方式

本學程需線上報名並自由登記上課時間，請於產業顧問學院網站 (<http://mic.iii.org.tw/institute/>) 免費註冊後報名，並於開課前 7 日完成登記上課。

報名網址：[https://mic.iii.org.tw/institute/Recent\\_ins.aspx?sqno=2345](https://mic.iii.org.tw/institute/Recent_ins.aspx?sqno=2345)

課程專責高小姐，電話：02-2735-6070 #1407 [institute@micmail.iii.org.tw](mailto:institute@micmail.iii.org.tw)