



# LINE@VIP 顧客關係管理： 運用 AI 打造忠誠粉絲的品牌互動

## 開課資訊

日期：114 年 3 月 12 日(週三)  
時間：09:30-16:30 共 6 小時  
地點：台中世貿中心會議室  
(台中市西屯區天保街 60 號)  
費用：3,500 元整。

## 報名資格

1. 對 LINE@ 社群行銷有興趣的一般大眾。
2. 企業內部想藉助 AI 輔助 LINE@ 提升客戶關係管理的工作者。
3. 想了解 LINE@ 社群行銷基本架構的接觸者。

## 師資介紹

### 吳駿臻 老師

學歷：長榮大學經營管理研究所 碩士  
現任：諾懷策略行銷管理顧問公司 創辦人  
經歷：  
資策會/青創會/產業人才投資計畫講師、  
國立台北商業大學國際商務系兼任助教、  
實踐大學國際經營與貿易學系業師、福爾摩沙雲創學院/行政院中部青創基地/繼光商  
圈講師、台灣微型企業發展協會講師、  
中華職訓教育創新發展協 講師  
證照或得獎：  
美國專案管理協會(PMI)國際專案管理師證  
照 PMP、GOOGLE GA /GOOGLE ADS  
證照

## 課程目標

透過學員發起，由講師與開課機構討論產出社群行銷策略相關教育訓練需求。

1. 建立 LINE@ 行銷概念。
2. 練習創建 LINE@ 帳號 與使用 LINE@ 功能。
3. 運用 A I 輔助內容素材產生。
4. 練習 LINE@ 的行銷推廣能。
5. 學習運用 LINE@ 的行銷技巧與實際案例。

## 課程大綱

### 一、LINE@ 官方帳號行銷的基本概念

1. O2O 與 LINE 官方帳號、LINE 官方帳號與 LINE 的差異。
2. LINE 官方帳號的特點與優勢、營運方向、LINE 的付費機制。

### 二、一步創建 LINE@ 官方帳號

LINE 官方帳號操作流程、版面架構與資料建立。

### 三、運用生成式 AI 人工智能建構核心受眾的內容要素生成

1. LINE 官方帳號的資訊發布與內容規劃
2. 群發訊息、受眾分類分眾推播與訊息傳遞
3. 圖文選單與自動化訊息架構

### 四、增加與經營 LINE@ 粉絲-擴散 LINE 官方帳號的功能與方式

### 五、LINE@ 的行銷功能使用解密

LINE 官方帳號行銷活動的核心、長期吸引客戶回訪的主要方式。

### 六、LINE@ 官方帳號經營案例分享

## 繳費資訊

請於通知繳費後，於繳費期限內繳交。

- (1) 即期支票：抬頭：財團法人台中世界貿易中心  
(郵寄至：台中市 40766 西屯區天保街 60 號 人才培訓組)。
- (2) 郵局劃撥：帳號 21190461 ( 抬頭：財團法人台中世界貿易中心 )。
- (3) ATM 轉帳：銀行代號：103 銀行：台灣新光商業銀行-永安分行，  
帳號：0949-10-000788-7
- (4) 現金：報名後至本中心地下室 B1 培訓組辦公室繳交。

班別：LINE@VIP 顧客關係管理：運用 AI 打造忠誠粉絲的品牌互動

發票開立： 個人 公司

公司名稱：	統一編號：		
姓名 1：	職稱：	手機：	電話：
姓名 2：	職稱：	手機：	
公司聯絡人：	電話	聯絡地址：	
E-mail:			

諮詢專線: 04-23582271 分機 5 傳真至 04-23582686  
台中世界貿易中心網站：<https://www.wtctxg.org.tw> (開放線上報名)