



私域經營與流量變現

開課資訊

日期：115 年 6 月 3 日(週三)
時間：09:00-17:00 共 7 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：4,000 元整。

報名資格

行銷人員、對私領域經營有興趣的主管。

師資介紹

林茂城 老師

現任：合得管理顧問有限公司資深顧問

學歷：實踐大學企業管理碩士

經歷：

全家便利商店店長；是佳運動器材-研發課長；天使紅寶加盟開發-總經理；實踐大學企管系講師。

證照或得獎：

全國傑出店長，門市服務乙級，SGS 神秘訪客，職安業務主管暨職安人員甲級證照

授課經驗：

中華電信、屈臣氏、全家便利商店、麗嬰房、三商集團、實踐大學

課程目標

你是不是廣告成本越來越高，客戶來源越來越少，跳脫高成本流量平台思維，掌握 O2O 「虛擬二樓」高效變現架構。課程將拆解 RICH 老師成功帶動業績成長 132% 的實戰心法，並指導您建立數據驅動的精細化 CRM 分層，透過「專屬優惠」策略，將社群活躍度精準轉化為持續性的長久營收。

課程大綱

戰略思維與 O2O 架構藍圖

- 私域經營的原理：從流量成本轉向客戶終身價值。
- 門市與私域的定位：門市（線下）與「虛擬二樓」（線上）的戰略關係定位

CRM 精細化與數據分層實戰

- 用戶畫像與標籤體系建立：建立購買行為、互動數據等三層次精細化分層機制。
- 高效維護與精準行銷：掌握多社群運維思路，並針對標籤受眾提供專屬優惠，深化顧客互動。
- 客戶生命週期管理 (LTV)：針對沉睡用戶的數據激活策略。

高轉化活動與 O2O 變現拆解

- 虛擬二樓複製法：拆解帶動業績成長 132% 的 O2O 成功案例。
- 變現活動設計：規劃高毛利虛擬二樓商品組合與預售機制
- 專屬優惠工具箱：掌握折價券、會員 VIP、紅利商城的回饋機制應用

數據復盤與高效運營 SOP 建立

- 變現數據復盤：定期對銷售結果進行有效復盤，分析轉化率與成本。
- 快速調整與優化：根據數據反饋，快速調整優化運營方案，形成持續迭代的閉環。

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 2 樓辦公室繳交。

班別：私域經營與流量變現

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:			