

淡江大學 101 學年度第 1 學期課程教學計畫表

課程名稱	媒體資料庫行銷	授課 教師	林慶昌 LIN CHING-CHANG
	MEDIA DATABASE MARKETING		
開課系級	資傳三A	開課 資料	選修 單學期 2學分
	TAIXB3A		
系 (所) 教育目標			
<p>一、強化專業知識：教導資訊傳播與社會人文核心學理，以培養學生紮實的專業知識理解、分析和詮釋的能力。</p> <p>二、訓練實務知能：教導資訊傳播實務技能，以培養學生數位媒體專案企畫執行的能力。</p> <p>三、開發創意潛能：透過美學探索和作品賞析，以激發學生創意的自我開發。</p> <p>四、鼓勵業界互動：透過校外比賽活動、業界人士演講、進駐資傳產業公司實習或參與教師產學合作專案計畫，以與業界接軌並提升學生產業就業實務能力。</p> <p>五、培養團隊精神：教導溝通協調知識技能和分工合作完成專案技術，以培養學生團隊工作的領導力和適應力。</p> <p>六、深化專業倫理：教導學生資訊傳播專業倫理知識，以培養學生尊重專業倫理的態度和善盡社會責任的精神。</p>			
系 (所) 核心能力			
<p>A. 能理解資訊傳播基本學理知識。</p> <p>B. 能蒐集、分析資訊，和解讀、詮釋資訊意義。</p> <p>C. 能掌握資訊傳播發展趨勢。</p> <p>D. 能善用美學知識並激發自我創意。</p> <p>E. 能熟悉、運用資訊傳播實務技術與工具。</p> <p>F. 能規劃、撰寫企畫書，並執行資訊傳播專案。</p>			
課程簡介	利用結合以資料庫與網路為基礎的科技，找出最佳客戶，以一個普遍可行的方法，計算顧客的終生價值，身訂做一個有效益的資料庫，以改善客戶反應與服務品質。		
	Use combined with databases and network based technology, to identify best customers, a common practical method to calculate customer lifetime value, and customized an effective database to improve customer response and service quality.		

本課程教學目標與目標層級、系(所)核心能力相關性

一、目標層級(選填)：

- (一)「認知」(Cognitive 簡稱C)領域：C1 記憶、C2 瞭解、C3 應用、C4 分析、C5 評鑑、C6 創造
- (二)「技能」(Psychomotor 簡稱P)領域：P1 模仿、P2 機械反應、P3 獨立操作、P4 聯結操作、P5 自動化、P6 創作
- (三)「情意」(Affective 簡稱A)領域：A1 接受、A2 反應、A3 重視、A4 組織、A5 內化、A6 實踐

二、教學目標與「目標層級」、「系(所)核心能力」之相關性：

- (一)請先將課程教學目標分別對應前述之「認知」、「技能」與「情意」的各目標層級，惟單項教學目標僅能對應C、P、A其中一項。
- (二)若對應「目標層級」有1~6之多項時，僅填列最高層級即可(例如：認知「目標層級」對應為C3、C5、C6項時，只需填列C6即可，技能與情意目標層級亦同)。
- (三)再依據所訂各項教學目標分別對應其「系(所)核心能力」。單項教學目標若對應「系(所)核心能力」有多項時，則可填列多項「系(所)核心能力」。(例如：「系(所)核心能力」可對應A、AD、BEF時，則均填列。)

序號	教學目標(中文)	教學目標(英文)	相關性	
			目標層級	系(所)核心能力
1	因應網路媒體與企業的資料庫技術快速的發展, 培育如何留住客戶、建立客戶忠誠度之資料庫行銷管理與規劃人才。	In response to Internet media company's database technology with rapid development, training on how to retain customers, build customer loyalty database marketing management and planning personnel.	C4	BCE

教學目標之教學方法與評量方法

序號	教學目標	教學方法	評量方法
1	因應網路媒體與企業的資料庫技術快速的發展, 培育如何留住客戶、建立客戶忠誠度之資料庫行銷管理與規劃人才。	講述、討論	紙筆測驗、報告、上課表現

本課程之設計與教學已融入本校校級基本素養

淡江大學校級基本素養	內涵說明
◆ 全球視野	
◆ 洞悉未來	
◆ 資訊運用	
◆ 品德倫理	
◆ 獨立思考	
◆ 樂活健康	
◆ 團隊合作	
◆ 美學涵養	

授課進度表

週次	日期起訖	內容 (Subject/Topics)	備註
1	101/09/10~ 101/09/16	策略資料庫行銷與網路	
2	101/09/17~ 101/09/23	網路新經濟法則與競爭策略	
3	101/09/24~ 101/09/30	顧客終身價值 (2)	
4	101/10/01~ 101/10/07	以RFM分析建立利潤 (1)	
5	101/10/08~ 101/10/14	以RFM分析建立利潤 (2)	
6	101/10/15~ 101/10/21	網路資料庫應用 (1)	
7	101/10/22~ 101/10/28	網路資料庫應用 (2)	
8	101/10/29~ 101/11/04	顧客關係管理(1)	
9	101/11/05~ 101/11/11		
10	101/11/12~ 101/11/18	期中考試週	
11	101/11/19~ 101/11/25	透過網路尋找顧客 (1)	
12	101/11/26~ 101/12/02	透過網路尋找顧客 (2)	

13	101/12/03~ 101/12/09	建立企業客戶的保留率 (1)	
14	101/12/10~ 101/12/16	建立企業客戶的保留率 (2)	
15	101/12/17~ 101/12/23	成功的資料庫類型	
16	101/12/24~ 101/12/30	選擇商業夥伴	
17	101/12/31~ 102/01/06	商業智慧	
18	102/01/07~ 102/01/13	期末考試週	
修課應 注意事項	缺課5次, 扣考期末考		
教學設備	電腦、投影機		
教材課本	課堂上公佈		
參考書籍	課堂上公佈		
批改作業 篇數	3 篇 (本欄位僅適用於所授課程需批改作業之課程教師填寫)		
學期成績 計算方式	◆出席率： % ◆平時評量：30.0 % ◆期中評量：30.0 % ◆期末評量：40.0 % ◆其他〈 〉： %		
備 考	「教學計畫表管理系統」網址： http://info.ais.tku.edu.tw/csp 或由教務處 首頁〈網址： http://www.acad.tku.edu.tw/index.asp/ 〉教務資訊「教學計畫 表管理系統」進入。 ※不法影印是違法的行為。請使用正版教科書，勿不法影印他人著作，以免觸法。		