

國立屏東商業技術學院 行銷與流通管理系(所)
「CRM顧客關係管理術科實作」證照研習營
成果報告



活動日期：102/06/19 (三)

活動時間：09:00~12:00

活動地點：電腦中心0903教室





內容大綱



○活動日期

○活動時間

○活動地點

○參與人數

○活動簡介

○講師介紹

○活動流程

○照片集錦



研習營活動成果～

國立屏東商業技術學院 行銷與流通管理系(所)

「CRM 顧客關係管理術科實作」證照研習營

○活動日期：102 年 06 月 19 日(星期三)

○活動時間：09:00~12:00

○活動地點：電算中心 0903 教室

○參與人數：44 位

○活動簡介：



隨著資訊科技的演進與產業競爭環境的發展，顧客關係管理 (Customer Relationship Management，CRM)，最重要的是建立一套完整的顧客資訊系統，其目的在用以管理與老顧客的關係，利用資訊系統讓維繫客戶的工作變得輕鬆愉快，並發展出適合顧客個別需要的產品服務，提高顧客最高的忠誠度，留住率與利潤貢獻度，並同時有效率選擇性的吸引好的新顧客。有鑑於此，結合顧客關係管理課程辦理「CRM 顧客關係管理術科實作」研習營活動，邀請微析科技股份有限公司 何金原執行長蒞校授課，以分組討論與上機實際操作，須完成各產業別之門市商店管理分析及規劃，包括：商品分類設計、商品目錄管理、商品管理、系統管理、進銷庫存管理、顧客關係管理、交易管理、一對一行銷、關聯商品分析、量身規劃建議、顧客消費分析、銷售點管理、會員等級紅利及精準電子報等。藉由實例操作與講解說明的過程，增進學生對 CRM 顧客關係管理課程之瞭解，進而輔導學生取得 CRM 顧客關係商品分析師證照，促進落實證照取得全面化，強化學生就業競爭力。

○講師介紹：

姓 名	學 經 歷	
何金原	現任	微析科技股份有限公司 執行長
	經歷	➤紐約外商迪訊科技股份有限公司-業務協理 ➤紐約外商迪訊科技股份有限公司-專案經理 ➤太世科網路行銷股份有限公司-專案經理 ➤蕃薯藤數位科技股份有限公司-社群部門副理兼製作人 ➤旭聯科技-專案經理 ➤旭聯科技-行銷企劃
	學歷	元智資訊社會研究所

○活動流程

時 間	課程內容
08：50-09：00	報 到
09：00-12：00	顧客關係管理開店實作－五大管理＋三大分析 術科實作報告
12:00～	賦 歸

○照片集錦：



CRM 研習營活動海報



CRM 研習營活動-簽到區



行銷系 郭冠樟老師致詞



行銷系 郭冠樟老師致詞



CRM 研習營活動-微析科技 何金原執行長



CRM 研習營活動-微析科技 何金原執行長



CRM 研習營活動-活動現場



CRM 研習營活動-活動現場



CRM 研習營活動-活動現場



CRM 研習營活動-活動現場



郭冠樟老師致贈何金原執行長感謝狀



行銷靠創意 流通更長久