

## 南台科技大學 102 學年度第 2 學期課程資訊

課程名稱	生技行銷學
課程編碼	H0D11301
系所代碼	0H
開課班級	四技生技三甲 四技生技三乙
開課教師	褚俊傑
學分	3.0
時數	3
上課節次地點	二 6 三 3 4 教室 L509
必選修	管制選修
課程概述	生技產業的商機決定在解構經營、行銷與競爭策略，因此，「創新」永遠是企業致勝的關鍵，「新奇」永遠是顧客的最愛！透過兩者的融合以尋求生技產業之行銷契機。本課程旨在討論生技產品的研發、行銷、企劃與上市計劃，以期成功的區隔市場、做好品牌定位乃至抓住客消費者的的心。
課程目標	現今科技產業身處於動態環境中，不僅技術不斷演進推升，連消費者的需求與行為模式也因地因時而不同。因此，修習本課程將對生技產業之市場行銷理論會有進一步的認識。透過產品之特性來進行市場行銷規劃，如市場區隔、定位分析、商品普及流程、市佔率估算、消費者行為模式（AIDA 理論）、推廣組合、產品生命週期、客戶滿意度理論及品牌創設與管理。我們相信同學將能透過修習本課程而瞭解生技市場行銷策略，特別是針對訂價方法、行銷通路市場與數位化電子商務策略等整合行銷，日後投入生技職場時或自行創業，將能順利應用到生物科技產品之行銷實務上。
課程大綱	2009/0916 課程介紹 2009/0923 生技產業的商機 2009/0930 全球知名生技公司之市場行銷 2009/1007 台灣知名生技公司之市場行銷 2009/1014 生技市場行銷規劃 2009/1021 生技市場行銷策略 2009/1028 生技產品之品牌策略 2009/1104 生技產品之組合策略 2009/1111 期中考 2009/1118 生技市場區隔與產品定位 2009/1125 生技產品價格策略與訂價方法 2009/1202 生技產品之電子商務行銷 2009/1209 生技產品之網路購物行銷 2009/1216 生技產品之會員制的行銷 2009/1223 生技產品之完全通路行銷 2009/1230 生技產品之全球行銷

	2010/0106 合約書與營運計劃書之制定 2010/0113 期末考
英文大綱	20080917 Lesson introduction 20080924 Opportunity of biotech industries 20081001 Marketing for well-known biotech companies worldwide 20081008 Marketing for well-known biotech companies in Taiwan 20081015 Plan to biotech marketing 20081022 Strategy for biotech marketing 20081029 Brand for biotech marketing 20081105 Combination skills for biotech marketing 20081112 Middle-examination 20081119 Biotech marketing segmentation and product positioning 20081126 Cost pricing for biotech products 20081203 Biotech products by electronic commerce 20081210 Biotech products by online shopping 20081217 Biotech products by membership Shopping 20081224 Full integrated gateway for biotech products 20081231 Global marketing for biotech products 20090107 Contrast and proposal for biotech company 20090114 Final-examination
教學方式	
評量方法	
指定用書	
參考書籍	
先修科目	對生物產業之市場行銷之有興趣之本系同學與無生物科技背景之非本科系同學皆可選修
教學資源	
注意事項	
全程外語授課	0
授課語言 1	華語
授課語言 2	
輔導考照 1	
輔導考照 2	