

農業數位學堂系列課程-雲端數位服務工具之多元實務應用

1. 小農數位診斷
2. 優先完成的- 數位工具
3. 推薦雲端工具

國眾電腦股份有限公司

邱玉煌 經理



新興科技與數位轉型

姓名	邱玉煌	性別:男	年齡:47歲	電話	02-2799-6789 ext.2539
職稱	公共業務部 部門經理			產業領域	新興科技與 數位轉型領域
教學資歷	103年國立清華大學臺灣語言研究EMBA新興科技講座講師 107年景文科技大學社群行銷業界講師 105~109年台灣省汽車公會行銷規劃顧問 107~109年實踐大學社群行銷業界講師 108~109年新北市商圈聯合發展協會顧問				
本業年資	公司(行號)名稱	時間	部門	職稱	
	國眾電腦 股份有限公司	本業年資:12年	公共業務部	經理	
經歷	計畫名稱	時間	專案職稱		
	107經濟部中小企業處數位寬頻應用街區計畫深坑、石碇區107/03/01-107/11/31			偕同計畫主持人	
	108經濟部中小企業處「數位寬頻應用街區計畫」平溪區108/03/01-108/11/31			偕同計畫主持人	
	108經濟部中小企業處年擴大行動支付普及應用服務計畫108/07/01-109/07/31			偕同計畫主持人	
	108年前瞻建設_AI視力智慧照護服務108/01/01-109/06/30			偕同計畫主持人	
	109經濟部中小企業處「數位寬頻應用街區計畫」金山區109/03/01-109/11/31			計畫主持人	
109年經濟部補助中小企業數位轉型計畫109/01/01-109/12/31			計畫主持人		

1.數位能力輔導檢測小農數位工具自我診斷評量圖卡



(資料來源:經濟部中小企業處)

1.數位能力輔導檢測小農數位工具自我診斷評量圖卡

數位工具使用程度

C0：請問是否有運用數位工具進行行銷、營運或顧客經營？

是 否(請直接跳達基本資料)

C1-1: 請問目前用於產品行銷與提升產品形象所使用的數位工具有哪些？【複選】

EDM 企業網站(官網) 自建品牌APP 運用現有APP(如：funnow) Facebook粉絲專頁或社團 LINE
LINE官方帳號 Instagram Youtube 線上直播 關鍵字廣告 Google我的商家 部落格 (Blog)
其他_____ 皆無使用

C1-2 呈上題，請問最常使用行銷類數位工具的每週平均使用頻率為？

每週使用1-2次 每週使用3-5次 每天使用 皆無使用

C1-3 請就行銷面上使用數位工具的三個運用目的排出優先順序，貴企業認為最重要的填1，次要填2，最不重要的填3，數字不能重複

() 進行產品行銷與提升產品形象
 () 運用關鍵字廣告、Facebook廣告進行品牌/產品曝光
 () 加強顧客對品牌或產品的印象

1.數位能力輔導檢測小農數位工具自我診斷評量圖卡

C2-1: 請問目前用於企業經營所使用的數位工具有哪些？【複選】

- 數位點餐系統 自助結帳機 數位取號機 自建品牌APP
 運用現有APP(如：funnow) 行動支付 訂房系統 POS
 統計分析系統 企業網站(官網) 線上銷售 Excel或Google表單
 商品識別系統(條碼) Google Analytics 雲端儲存空間
 線上預約系統 外送平台 薪資管理系統 財務會計系統
 庫存管理系統 線上培訓系統 人事系統
 其他
 皆無使用

C2-2 呈上題，請問使用營運類數位工具的每週平均使用頻率為？

- 每週使用1-2次 每週使用3-5次 每天使用 皆無使用

C2-3 請就營運面上使用數位工具的三個運用目的排出優先順序，貴單位認為最重要的填1，次要填2，最不重要的填3，數字不能重複

- () 強化內部營運
 () 增加產品銷售之通路
 () 了解顧客需求

1.數位能力輔導檢測小農數位工具自我診斷評量圖卡

C3-1: 請問目前用於經營顧客、顧客互動及顧客協作所使用的**數位工具**有哪些？【複選】

會員系統

- LINE LINE官方帳號 企業網站(官網) 自建品牌APP
 提供免費無線上網 運用現有APP(如：funnow)
 數位集點卡 電子優惠券 客戶關係管理系統(CRM)
 Facebook社團 客服機器人 社群串流分析工具
 Excel或Google表單 其他 _____
 皆無使用

C3-2 呈上題，請問最常使用顧客類數位工具的每週平均使用頻率為？

- 每週使用1-2次 每週使用3-5次 每天使用 皆無使用

C3-3 請就顧客面上使用數位工具的三個運用目的排出優先順序，貴企業認為**最重要的填1**，次要填**2**，**最不重要的填3**，數字不能重複

- () 與顧客/會員互動，即時掌握需求
 () 與顧客共同討論品牌或產品發展
 () 強化顧客體驗

2. 優先完成的- 數位工具

導入前
(As-Is)

- 店家數位化意識薄弱、宣傳力道不足
- 店家資訊不同步且不清楚



導入後
(To-Be)

- 搜尋便利性高，數位宣傳效果提升
- 即時獲得店家資訊，顧客商家交流方便

1. LINE官方帳號

- **建立即時通訊**
最新消息推播 / 品牌形象推廣
即時回覆提升客戶黏著度
- **使用族群廣泛**
用戶眾多，訊息流通快速

LINE@

消息迅速推播
增進客戶黏著度

2. Google我的商家

- **介面操作容易**
資料更新方便即時
- **店家評價透明化**
好評行銷有效帶動人潮
- **用戶遍及全球**
市場開發，商機無限



整合店家資訊
好評行銷帶動人潮

3. 推薦雲端工具

導入前
(As-Is)

- 店家眾多，缺乏整合
- 後台紙本作業，管理效率低



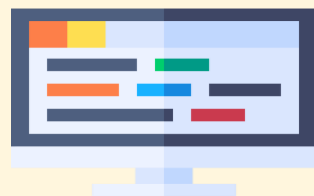
導入後
(To-Be)

- 自動化系統，節省人力成本、降低人員出錯率
- 整合多元管道，提升店家凝聚力

1. Hi178雲端開店

- 整合店家及商品資訊
- 線上商城
- 到站瀏覽數據分析
- 社交訂閱

集結多元通路
開拓線上商機



2. 多元行動支付

- 防疫最前線
減少接觸，賣家與消費者雙贏
- 數位支付工具
可使用多元支付工具
免找零系統，避免偽鈔



完善支付模式
提升消費動機