

【化粧保養品市場分析+新產品行銷企劃】培育生技美粧品跨領域專業人才

化粧保養品產品開發與品牌行銷經理人培訓班

◎課程介紹：

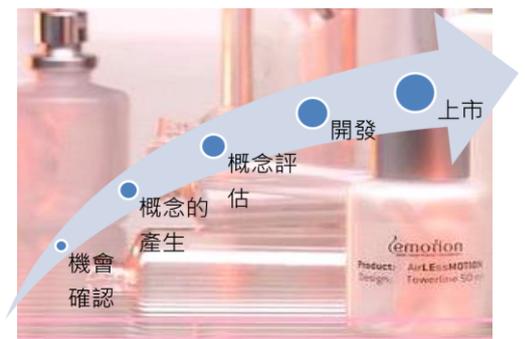
化粧品產品經理負責每一上市商品計劃的成敗，要能勝任產品經理的重任，常須具備紮實的行銷知識，與豐富的市場實戰經驗，更要有基本的化粧品認知與充沛的精神和體力。台灣美粧產業的產品經理與外商定位的產品經理差異頗大。過去我們將產品經理定位成上市前從無到有所有作業流程由產品經理負責；上市後的品牌計畫等行銷由品牌經理負責，但台灣本土產業經理人=產品經理+品牌經理。

本課程針對生技業者及化粧品產業界人士或欲從事化粧品業者，設計一套完整性的產品開發與品牌經理技能課程，從品牌架構到新產品開發上市等多元化的學習，由各國案例深入了解在架構中該如何擬訂策略，有效掌握品牌資源與專業操作，促使能夠將品牌管理與新產品接軌一條龍建立。

- ◎認證方式：
1. 參與研習之出席率達 80%(含)以上
 2. 參與課程實作，經講師評量達 70 分者

學員需同時通過以上條件，將取得工研院產業學院之「化粧保養品產品開發與品牌行銷經理人」合格證書。

- ◎認證效益：
1. 具備所需專業技能
 2. 提升職場的能力與競爭力
 3. 獲得工研院產業學院認證，有助於提升覓職優勢
 4. 可作為證明個人專業能力證明



◎課程內容：

項目	【單元一】 產品開發經理人	【單元二】 品牌行銷經理人
課程日期	<u>107. 8. 10、8. 11、8. 12</u> (五、六、日)9:30-16:30 3 天共 18 小時	<u>107. 10. 19-20、10. 26-27</u> (六、日)9:30-16:30 4 天共 24 小時

課程介紹	<p>本課程由新產品開發到定案工廠選擇並藉由第二天與工廠洽談的實際演練，讓參與學員認識進而熟悉化妝品工廠談判方式與選廠注意的內容與規則，第三天則將如何與工廠簽訂合約與確認實品並在有效期間內如何確保品質穩定。</p>	<p>本課程著重以品牌戰略的廣角設計到漏斗獲利，使學員能熟悉品牌操作的方法與流程；講師會藉由最新的品牌操作案例讓學員視角更為外向和開放。透過課程的案例解析、第三天現場實作、即時回饋，最後帶著成果回去，運用在自身品牌上，對品牌成功率有更實質的提升。</p>
課程對象	<ol style="list-style-type: none"> 1. 有意創立自有品牌者 2. 已有通路但在找商品者 3. 美妝代理商想自創品牌者 4. 過去是行銷或廣告業背景者 5. 有店面但想有自有品牌者 6. 協助企業轉型或開發新事業的高階主管 7. 公司經營決策者 8. 對課程有興趣者 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 適合已有品牌或產品者 2. 已有產品卻叫好不叫座 3. 找不到產品機會點 4. 找不到真正購買的客戶群在哪裡 5. 化妝品 OEM 工廠想自創品牌 6. 協助企業轉型或開發新事業的高階主管 7. 公司經營決策者 8. 前線經營者 9. 對課程有興趣者
課程內容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 美妝產品開發前準備工作 2. 新產品概念起源 3. 創意來源 4. 創意到可執行須經過 21 道關卡 5. 產品獲利的評估點 6. 產品開發成功要素 7. 產品開發失敗四大要素 8. 產品開發流程 9. 如何與工廠洽談 10. 選擇工廠的七大要素 11. 開發過程樣品確認以及測試評估標準 12. 實際工廠洽談 13. 工廠與瓶器商合約擬定 14. 生產前流程 15. 生產中待確認 16. 生產後 SOP 17. 品管驗收注意事項 18. 客訴處理 19. 上市前準備檢驗報告 20. 上市前試銷期該如何準備 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 從美妝趨勢看到市場機會點 2. 你應知道的戰略布局 3. 紅海市場找出差異化市場 4. 進攻哪一個市場定位就在哪 5. 找出掏錢者與使用者 6. 通路操作前應具備八項技能 7. 通路布局與通路合約注意 8. 行銷策略擬定與規劃 9. 產品差異化決定成功的一半 10. 產品價格該如何引導消費者購買 11. 引起顧客共鳴的品牌價值 12. 由行銷工具設計消費者體驗 13. 設計一套由陌生變好友的社群內容 14. 品牌服務流程設計 15. 內容行銷 16. 如何做到會員黏度提升 17. 各組個案教學設計獲利點 18. 創意策略與表現(案例研討) 19. 媒體目標與工具 20. 內容行銷設計 21. 報告檢討
課程費用	<ol style="list-style-type: none"> (1)課程定價：12,000 元 (2)開課前 7 天報名：10,000 元 (3)舊生優惠價：9,000 元 	<ol style="list-style-type: none"> (1)課程定價：15,000 元 (2)開課前 7 天報名：13,500 元 (3)舊生優惠價：12,000 元

◎講師介紹：**梁老師**

【經歷】HenryRoyal 國際品牌顧問、新產品開發顧問、日商法規顧問

【專長】化粧品商品開發與專案管理、化粧品品牌戰略管理、化粧品電商導購流程

◎上課地點：**中科工商服務大樓 4 樓或 9 樓會議室(台中市大雅區中科路 6 號)**

◎招生名額：25 名為原則，依報名及繳費完成之順序額滿為止，本班預計 12 人即開課

◎報名方式：**請將報名表填妥後傳真至 04-25690361 或 mail 至 beibei@itri.org.tw**

◎報名專線：04-25678652 林小姐

【備註】

1. 為確保您的上課權益，報名後若未收到任何回覆，請來電洽詢方完成報名。
2. 若報名者不克參加者，可指派其他人參加，並於開課前一日通知。
3. 因課前教材、講義及餐點之準備，若您不克前來需取消報名，請於開課前三日以 EMAIL 通知主辦單位聯絡人並電話確認申請退費事宜，逾期將郵寄講義，恕不退費。

✂-----✂
➤傳真報名表【04-25690361】 工研院 產業學院 台中學習中心【TEL. 04-25678652】

課程名稱：化粧品保養品產品開發與品牌行銷經理人培訓班 報名表

公司全銜				統一編號	
發票地址				傳 真	
參加者姓名	部門	職稱	電話	手機	E-mail
			()		
			()		
聯絡人姓名			()		

- 信用卡(線上報名)：繳費方式選「信用卡」，直到顯示「您已完成報名手續」為止，才確實完成繳費。
- ATM 轉帳(線上報名)：繳費方式選擇「ATM 轉帳」者，系統將給您一組轉帳帳號「銀行代號、轉帳帳號」，但此帳號只提供本課程轉帳使用！！轉帳後，寫上您的「公司全銜、課程名稱、姓名、聯絡電話」與「收據」回傳。
- 銀行匯款：土地銀行 工研院分行，帳號 156-005-00002-5 (土銀代碼：005)。戶名「財團法人工業技術研究院」，請填具「報名表」與「收據」回傳。
- 即期支票或郵政匯票：抬頭「財團法人工業技術研究院」，郵寄至：428 台中市大雅區中科路 6 號 4 樓。
- 計畫代號扣款：工研院員工報名請填「教育訓練申請單」，經主管同意後回傳。

※提醒您：您所填寫的報名資料將依據個人資料保護法規定，只針對電子報寄送、課後服務範圍之相關目的進行蒐集、處理及利用，不做其他用途；如您不同意，敬請主動通知工研院台中學習中心 林小姐 beibei@itri.org.tw。