

# CHAPTER12

# 網路行銷



INTERNET

# 本章摘要

## 12-1 認識網路行銷

- [12-1-1 網路行銷的定義](#)
- [12-1-2 網路行銷與傳統行銷的差異](#)
- [12-1-3 網路行銷的4P與4C](#)

INTERNET

## 12-2 網路廣告

- [12-2-1 Google Ads](#)
- [12-2-2 Meta 廣告](#)
- [12-2-3 LINE成效型廣告](#)
- [12-2-4 行動App廣告](#)
- [12-2-5 RTB生態圈](#)

INTERNET

## 12-3 網路行銷方式

- [12-3-1 電子郵件行銷](#)
- [12-3-2 KOL行銷](#)
- [12-3-3 口碑行銷](#)
- [12-3-4 迷因行銷](#)
- [12-3-5 社群行銷](#)
- [12-3-6 SEO行銷](#)

INTERNET

## 12-4 免費的網路行銷資源

- [12-4-1 Google Trend](#)
- [12-4-2 Google Analytics 4](#)
- [12-4-3 Think With Google](#)
- [12-4-4 Similarweb](#)
- [12-4-5 LINE官方帳號](#)
- [12-4-6 AI工具](#)

INTERNET



# 12-1 認識網路行銷

---

**12-1-1 網路行銷的定義**

**12-1-2 網路行銷與傳統行銷的差異**

**12-1-3 網路行銷的4P與4C**

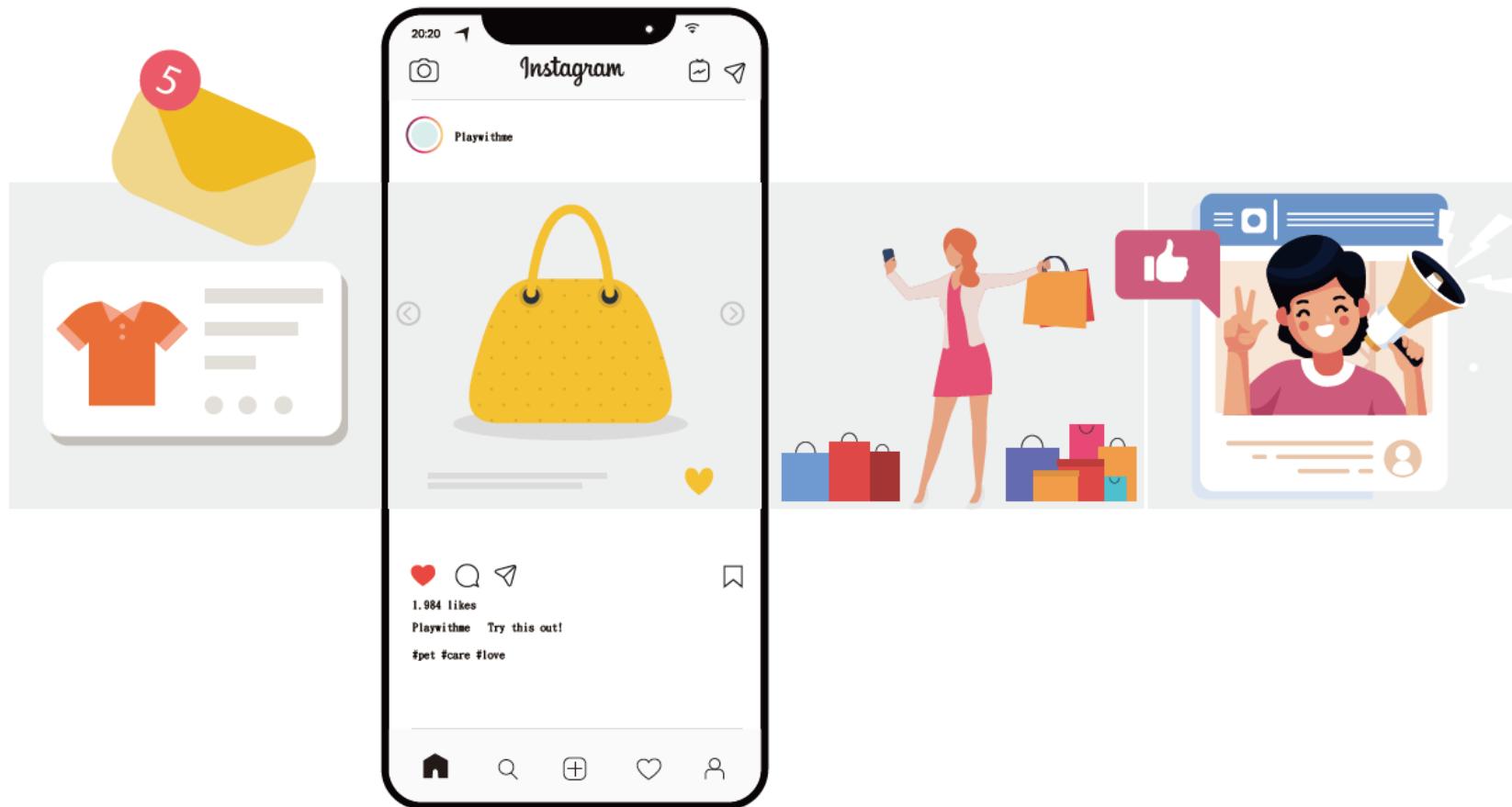
---

# INTERNET

# 12-1-1 網路行銷的定義

- 網路行銷(**Internet Marketing**)又稱為線上行銷，是指將傳統的行銷內容以數位媒體的型態呈現，並利用網際網路作為媒介進行傳播與推廣的一種行銷模式。
- 例如：在網頁、電子郵件、社群媒體或App等電子化工具上刊登圖片或動態廣告訊息，甚至推出線上促銷活動吸引顧客注意，激起潛在消費意願，更進而在線上直接完成交易、付款等動作。

# 12-1-1 網路行銷的定義



## 12-1-2 網路行銷與傳統行銷的差異

- 網路行銷與傳統行銷的最大差異在於，網路行銷讓商業行為跳脫傳統的單向模式，轉而成為雙向的溝通，與傳統行銷相比，網路行銷以消費者為中心，強調互動與連結，且精準度遠大於傳統廣告，而行銷成本也較傳統廣告來得低。
- 網路行銷在現今的商業環境中絕對是必要的，但它並不是為了取代傳統行銷，而是讓傳統市場推廣活動透過資訊科技的協助，創造出更為互動、即時，且有效區隔的行銷效益，建立從傳統通路到虛實整合的多元化通路。

# 12-1-2 網路行銷與傳統行銷的差異

## ● 網路行銷特性



# 12-1-3 網路行銷的4P與4C

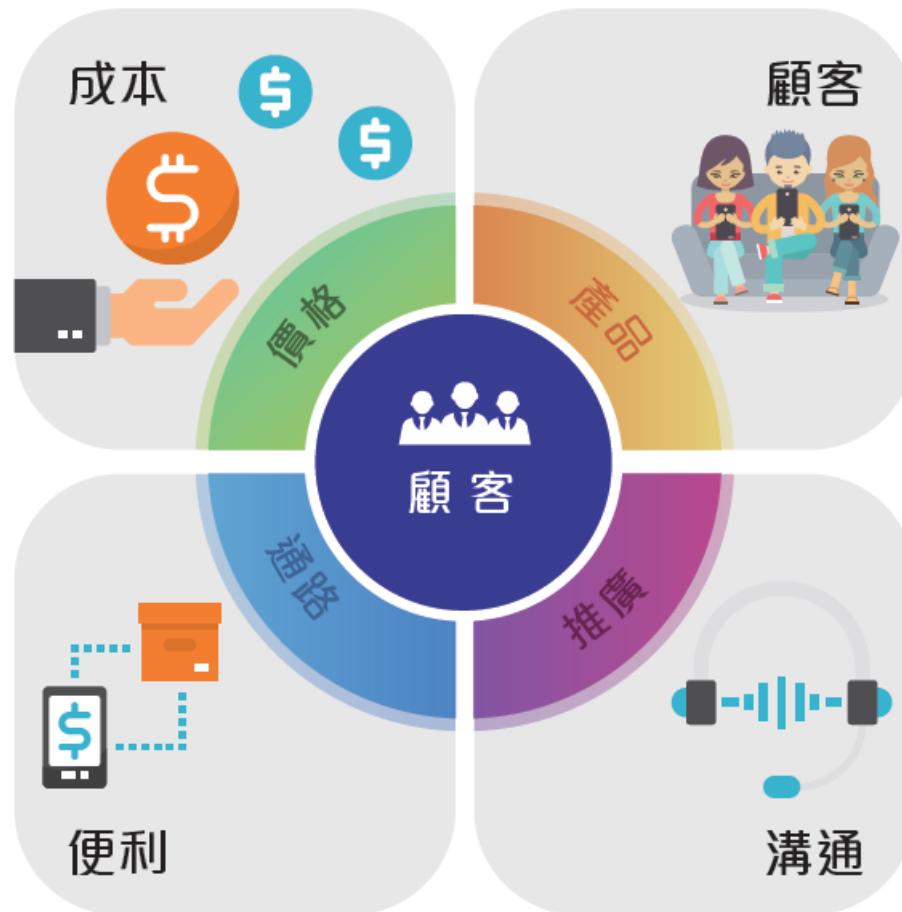
- 傳統的行銷4P已演變成新4C，4P與4C最大的差別就是以消費者為中心的思考方式，也就是追求顧客利益最大化。

	4P	4C
4P與4C	產品 (Product) 價格 (Price) 通路 (Place) 促銷 (Promotion)	顧客 (Customer) 成本 (Cost) 便利 (Convenience) 溝通 (Communication)
以目的導向論	重視產品導向	強調消費者為導向
以行銷基礎論	產品策略為基礎	消費者需求為基礎
由宣傳重點論	產品自有的特點	企業形象和品牌塑造
由傳播方式論	大眾取向，單向	特定對象，雙向

# 12-1-3 網路行銷的4P與4C

- 行銷 4C 新理論，強調企業應該以追求顧客 (Customer) 滿意為優先，接著是降低顧客的購買成本 (Cost)，然後要充分注意到顧客購買過程中的便利性 (Convenience)，而不是從企業的角度來決定銷售通路策略，最後應以消費者為中心進行有效的行銷溝通 (Communication)。
- 近年來由於網路社群的影響力擴大，在進行行銷規劃時，會再增加一個 C，即 Community (社群)，透過社群平台與顧客互動溝通，企業可以更加接近目標客群。

# 12-1-3 網路行銷的4P與4C



# 12-1-3 網路行銷的4P與4C

- 行銷學大師科特勒提出「行銷4.0」，而其中最重要的概念在於「倡導」。
- 透過個人的社群平台，分享經驗、想法與心得，吸引更多人了解與使用。
- 透過5C，顧客從行銷的被動接收者，轉變成擁有很多主動權的參與者，透過網路社群，讓買賣雙方必須積極的溝通與參與，企業方能獲得更多的商機與獲利。

# 12-1-3 網路行銷的4P與4C

- 行銷5.0將聚焦科技及數據的運用，應用更智慧的MarTech提升整個顧客旅程的價值，也就是AI、自然語言處理、感應科技、機器人、混合實境、物聯網及區塊鏈等技術，這些技術都和模擬人類的行為有關，「以人為中心」並透過「科技應用」來量身打造行銷策略。
- Z世代和α世代，將成為行銷5.0主要的服務與行銷對象。



# 12-2 網路廣告

---

**12-2-1 Google Ads**

**12-2-2 Meta 廣告**

**12-2-3 LINE成效型廣告**

**12-2-4 行動App廣告**

**12-2-5 RTB生態圈**

---

# INTERNET

# 12-2-1 Google Ads

- Google是最受歡迎的網路廣告平臺之一，將各種廣告整合為「Google Ads」廣告投放服務，廣告主可以在Google搜尋引擎、地圖、YouTube、Gmail及GooglePlay等跨平臺介面放送廣告。
- Google Ads目前提供了搜尋、多媒體、影片、購物、應用程式等廣告型態，可投放超過200萬個網站，將近70萬個應用程式App，涵蓋各大入口網站、新聞網站、社群網站、口碑論壇、電商購物網站等。

# 12-2-1 Google Ads

## 關鍵字廣告

- 是目前常見的搜尋行銷方式之一，是由搜尋引擎提供特定關鍵字的廣告服務，向企業主收取廣告費用，通常是採點閱計費(Pay Per Click, PPC)方式計費。
- 當網友在搜尋引擎上搜尋特定關鍵字，搜尋引擎就會在搜尋結果的上方或右邊剩餘空間顯示付費的廣告網頁連結，當網友點擊了其中的廣告連結才計費。

# 12-2-1 Google Ads

Google 搜尋結果 - 保養品

約有 44,600,000 項結果 (搜尋時間 : 0.39 秒)

搜尋結果：板橋區，選擇地區

**贊助商廣告**

ust.tw  
https://www.ust.tw

天然・純淨・零負擔 - 一個專屬於你的保養品  
打造出UST一系列原料、團隊、技術都來自臺灣的在地保養品牌。有感於市面上的保養品總是含有過多添加，長期傾聽消費者回饋。  
一個專屬於你的保養品，推薦朋友，購物須知，退換貨政策，條款與細則

**贊助商廣告**

mdmmd.com.tw  
https://www.mdmmd.com.tw

台灣製醫美級臉部專櫃保養品 Mdmmd.明洞國際

**贊助商廣告**

**市價最低官方正貨直營**  
**\$890**  
三得利健康...

**每日8秒保養美白有感...**  
**\$2,685**  
OZIO-潤白...

**雅詩蘭黛 雅蘭黛 特潤明**  
**\$4,250**  
Estée Laud...

# 12-2-1 Google Ads

## 動態搜尋廣告(Dynamic Search Ads, DSA)

- 是Google利用人工智慧及機器學習技術自動生成廣告，當使用者在Google上搜尋的關鍵字與商家網站上的標題或常用詞組相近時，Google Ads就會自動產生一個相關的廣告標題。
- 此種廣告方式適合擁有大量產品及網站有大量資訊的商家，因為商家不必指定關鍵字，Google 會自動為商家產生廣告。

# 12-2-1 Google Ads

## 多媒體廣告

- Google會以多媒體聯播網廣告(**Google Display Network, GDN**)型式，如：圖像、文字、回應式等方式，依不同的廣告版位進行廣告投遞。
- 圖像廣告
  - 支援**GIF**、**JPG**、**PNG**等格式，會在相對應的廣告版位展示給潛在消費者，常見的尺寸有正方形、橫幅、直式等十幾種尺寸。

# 12-2-1 Google Ads

The screenshot shows a web browser window with a red border around the main content area. The address bar reads "soft4fun.net/tech/bing-ai-image-creator-chinese.htm". The page content includes a sidebar with user categories like "工作人員", "管理人員", and "其他人員". The main area features a "FineBI 立即免費試用" button with a "開啟" button. To the right, there is a Microsoft Azure advertisement featuring two people looking at a laptop screen.

日前微軟將 Bing Image Creator 整合到 Bing AI 聊天中，不過初期只支援英文，對於英文沒那麼「輪轉」的人來說比較難表達完整的想法。微軟今天宣布正式支援使用超過 100 種語言做 AI 繪圖，當然也包含中文。如果你還沒體驗過 AI 畫圖的話，現在少了語言的障礙，你可以開始大展身手了！

## 用中文讓 Bing AI 幫你畫圖

要在 Bing AI 聊天中讓他幫你畫圖，必須將交談樣式設定為【其他 富有創意】，接著再指定 Bing AI 根據你提供的描述畫圖。每一次指令約會產生 2~4 張圖。

The screenshot shows the Bing AI interface with a red border. It displays the "Create Image" section where users can input text descriptions to generate images. The interface includes various user profile icons and a "Create Image" button.

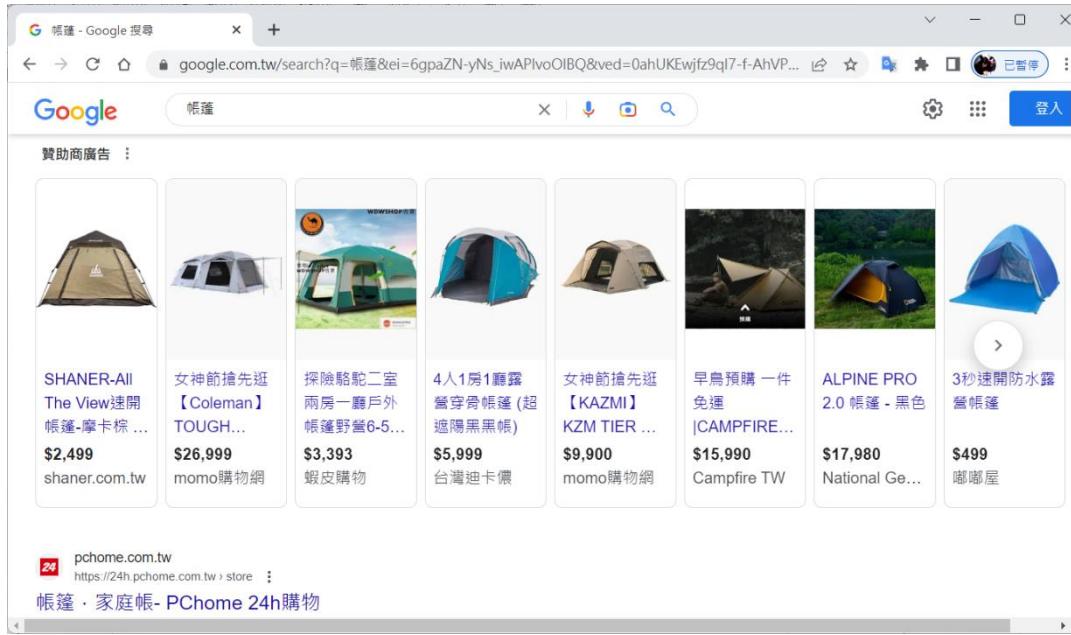
# 12-2-1 Google Ads

- 回應式多媒體廣告
  - 廣告主只要上傳圖片、廣告標題、標誌、影片及說明等素材資源，Google就會自動產生網站、應用程式、YouTube和Gmail適用的廣告組合。
  - 所以該廣告的呈現會隨可用廣告空間自動調整廣告大小、外觀和格式，因此同一個廣告在某個刊登位置可能會採用小型文字廣告的格式，但在其他刊登位置則以大型圖像廣告呈現。

# 12-2-1 Google Ads

## 購物廣告

- 在 Google 搜尋引擎上，消費者搜尋特定商品時，系統會自動推播相關的購物廣告，將會呈現商品圖、標題、價格、賣場等資訊。



# 12-2-1 Google Ads

## 影片廣告

- 是以影片的方式推播，使用者可以在YouTube及其他Google聯盟網站上觀看到。
- 影片廣告可分為可略過的串流內廣告、不可略過的串流內廣告、動態內影片廣告、串場廣告、串流外廣告、刊頭廣告等模式。

# 12-2-1 Google Ads

- 其中可略過的串流內廣告是YouTube上最典型的廣告形式，當YouTube在播放影片時，會插入廣告影片，而這個廣告播放5秒之後，觀眾就可以選擇略過，或是繼續觀看，當觀眾參與廣告互動時(例如：點擊連結、橫幅廣告)，或是看滿30秒、看完整部廣告時，廣告客戶才需付費。



# 12-2-1 Google Ads

## 應用程式廣告

- 主要是推廣應用程式的，廣告會在Google搜尋、多媒體聯播網、Google Play 商店、YouTube上進行推播，Google會製作最佳化的應用程式廣告，讓廣告隨機出現在最適當的刊登位置上。



# 12-2-2 Meta廣告

- Meta將生成式AI技術導入廣告產品中，使用了AI與機器學習等技術投放廣告，讓廣告主運用AI製作更多有創意的廣告，並在不同版位上動態展示最佳的影像廣告吸引消費者。
- 只要使用Meta廣告管理員，即可在Facebook、Instagram、Messenger、WhatsApp、Audience Network等平臺刊登廣告。

## 12-2-2 Meta廣告

- 而廣告的內容會依廣告的需求而設定居住地點、性別、年齡、興趣、職業、行為模式、感情狀態等條件，來篩選出要投射廣告的用戶。
- Meta廣告類型有圖像廣告、影片廣告、輪播廣告、精選集廣告等，這些類型的廣告會出現在 Facebook 、 Instagram 、 WhatsApp 、 Messenger 的動態消息、限時動態或左側欄中。

# 12-2-2 Meta廣告



# 12-2-3 LINE成效型廣告

- LINE成效型廣告(LAP)是LINE旗下的廣告平台，提供了五大不同的廣告版位，廣告會在以下平台出現：

**LINE TODAY新聞**

**LINE 貼文串**

**LINE Points 錢包頁**

**LINE聊天頁上方**

# 12-2-3 LINE成效型廣告

The image displays two screenshots of the LINE Today news feed interface. Both screenshots feature a red rectangular box highlighting a specific advertisement.

**Screenshot 1 (Left): Mercedes-Benz Taiwan Ad**

- Advertisement Content:** Includes a thumbnail for "THE NEW B-CLASS. HI, LIFE." showing a red B-Class car, and another for "馬爹利攜手彭于晏 | 霸氣翱翔" featuring a man and a bottle of Martell Cordon Rubis Cognac.
- Text Below Ad:** "全新 B-Class，以空間擁抱生活" and "Mercedes-Benz Taiwan".
- Text Below Ad (highlighted):** "馬爹利攜手彭于晏 | 霸氣翱翔" and "保樂力加酩家沙龍".
- Text at Bottom:** "LINE TODAY 新聞廣告" with a small image of a dish.
- Text Below Dish:** "刺皮辣椒義大利麵 巴西利千貝 + 辣明太子醬一吃上癮" and "食尚玩家".

**Screenshot 2 (Right): Lin Jin Sheng Wish Lin's Century Cake Shop Ad**

- Advertisement Content:** A large image of a red, heart-shaped cake on a stand, with a hand holding a red box above it.
- Text Below Ad:** "加入好友".
- Text Below Ad (highlighted):** "AD 林金生香 Wish Lin 百年糕餅店".
- Text Below Ad:** "台灣人的生日蛋糕，為壽星預約驚喜，立即私訊小編，還沒滿單的出貨日期。"
- Text at Bottom:** "VOOM 廣告" with three cartoon bear icons: one playing a guitar, one running, and one with a speech bubble.

# 12-2-4 行動App廣告

- 行動廣告包含了行動網頁廣告(Mobile Web)、行動搜尋廣告(Mobile Search)以及應用程式內廣告(In App)。
- 其中行動網頁廣告及應用程式內廣告主要是以橫幅廣告為主；而行動搜尋廣告則會依搜尋內容投放相關的廣告。
- 根據Google調查，有超過半數以上的行動搜尋者，在搜尋完一個小時內將會產生行動，包括購物、到店拜訪、撥電話等。

# 12-2-4 行動App廣告

應用程式  
內廣告



行動搜尋廣告

收納箱- 優惠推薦- 2023年5月|蝦皮購

# 12-2-5 RTB生態圈

- RTB (Real Time Bidding, 實時競價)是由廣告主提出需求與出價金額，透過廣告交易平台，再與網路媒體的廣告資源進行媒合，媒合的目的在於確認廣告的投放符合廣告主的需求，並能投放給正確的廣告受眾，採取即時競價得標的方式，出價高者即可獲得廣告資源。

# 12-2-5 RTB生態圈

## Ad Exchange (廣告交易平台)

- 是一個網路廣告交易平台，利用Cookie分析到訪網友，並啟動RTB模式，媒合出價最高的廣告主與在網站瀏覽的網友。目前Ad Exchange平台的公司大多為Facebook、Yahoo、Google Adsense等有能力追蹤使用者Cookie的大公司。

## DSP (Demand Side Platform, 需求方平台)

- 網路廣告中的需求方平台，可以讓廣告主進行跨媒體的自動化廣告投放。

# 12-2-5 RTB生態圈

## SSP (Supply Side Platform, 供應方平台)

- 網路媒體中的供應平台，幫助網路媒體託管其廣告位和廣告交易，與網路交易平台對接，從而將他們的流量變現。

## DMP

## (Data Management Platform, 數據管理平台)

- 專門為廣告主、媒體等開發的廣告數據管理平臺，為廣告主提供精準的用戶行為分析。

# 12-2-5 RTB生態圈

## 網路廣告計價方式

### CPM (Cost Per Mille, 每千次展示計價)

- 每一千次廣告曝光需支付的費用，不論訪客有沒有點擊廣告，只要廣告被看到一次，就算一個人次。

### CPC (Cost Per Click, 每次點擊計價)

- 根據點擊數付費，只要廣告被點擊，每點一次便計價一次，沒有點擊就不用付費，點擊計價通常會高一點。

# 12-2-5 RTB生態圈

## CPA (Cost Per Action, 每次行動成本)

- 以實際行動效果來計算成本，當訪客完成某一任務才會產生費用。

## CPS (Cost Per Sale, 每次銷售成本)

- 消費者購買了產品後，所需要付出的廣告成本。

## CPI (Cost Per Install, 每次安裝成本)

- 使用者每次在行動裝置上安裝App時，所需付出的廣告成本。

# 12-2-5 RTB生態圈

## CPV (Cost Per View, 每次觀看成本)

- 是使用者觀看廣告達一定時數，或完整觀看廣告後收取費用。

## CPE (Cost Per Engagement, 每次互動成本)

- 是每次與使用者互動產生的成本，當使用者與廣告產生互動，廣告商就會計算一次費用。互動的形式有很多種，包括滑動廣告、完整觀看廣告、直接聯繫，都算是互動的成本。



# 12-3 網路行銷方式

---

**12-3-1 電子郵件行銷**

**12-3-2 KOL行銷**

**12-3-3 口碑行銷**

**12-3-4 迷因行銷**

**12-3-5 社群行銷**

**12-3-6 SEO行銷**

INTERNET

# 12-3-1 電子郵件行銷

- 電子郵件行銷(E-mail Marketing)就是透過E-mail來傳遞商品廣告、促銷活動，或是訊息發佈等內容的行銷方式。
- 讀者透過EDM就可獲得商品特惠訊息，並可直接點選連結到網頁上進行購買。



# 12-3-1 電子郵件行銷

- 主動快速地將訊息傳播至廣大範圍的特定潛在客戶，而非被動等待點選，也因此種方式多半是以訂閱方式來傳播，因此可針對不同市場作區隔，將廣告資訊寄送給可能感興趣的特定族群，但是浮濫的廣告郵件同時也常被視為垃圾郵件，收件者不一定會開啟檢視。

## 12-3-2 KOL行銷

- 當傳統媒體的影響力隨著社群媒體的興起而逐漸淡化，KOL行銷便順勢而上。
- KOL一詞是Key Opinion Leader的縮寫，也就是「關鍵意見領袖」之意，用來指在網路或社交平台上活躍而有影響力的人，而且通常一個KOL只會專注在一個範疇。

# 12-3-2 KOL行銷

- 具有影響力就能影響群眾想法或引發消費，帶來廣告效益。透過各大人氣部落格、臉書平台進行商業宣傳或產品推薦，也成為近來熱門的行銷方式之一。



# 12-3-2 KOL行銷

## 部落格

- 人氣部落客往往一天就能創造上萬點閱率，無形中也形成廣告價值，透過此方式不但能馬上提升產品的知名度與關注度，也比一般商業廣告更具說服力，但也容易衍生出所謂「業配文」的爭議，引發網友對於商業文章的抗拒。

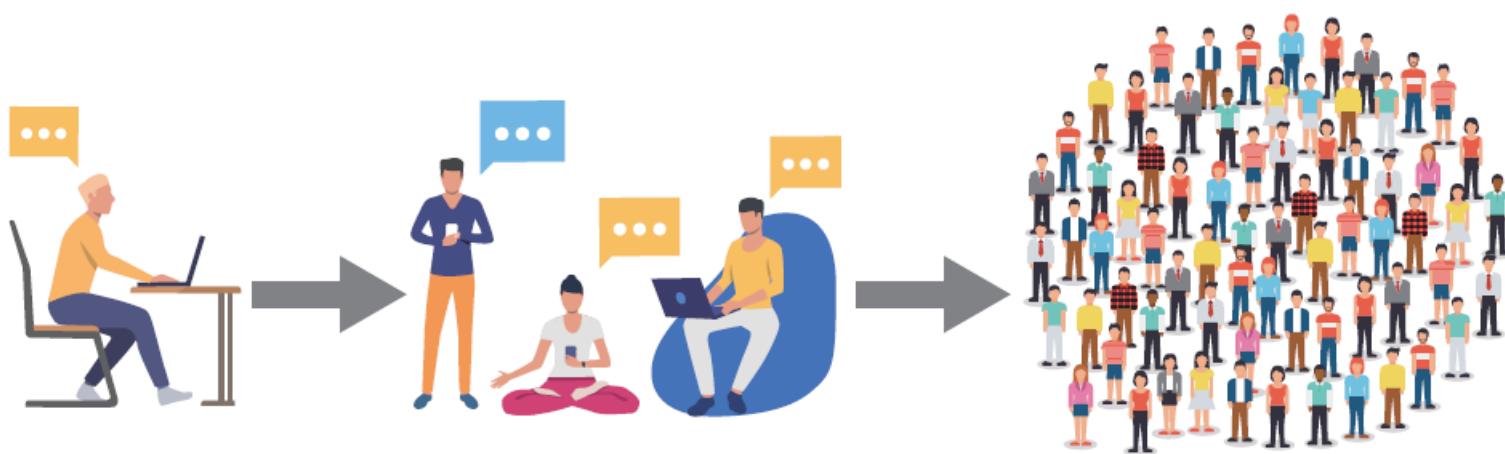
# 12-3-2 KOL行銷

## 葉佩雯？業配文！

- 業配文俗稱的「業配」，是「業務配合」的簡稱，而「葉佩雯」則是衍生的PTT用語，用來泛指因受特定廠商或業主需求所撰寫具推廣目的的文章，屬於置入性行銷的一種。
- 有時媒體或知名部落客會收取廠商酬勞而撰寫有推銷某產品意圖的專欄、新聞或文章，因為是為了某廠商的推廣目的所作的廣告文，因此文章的公正性難免備受爭議。

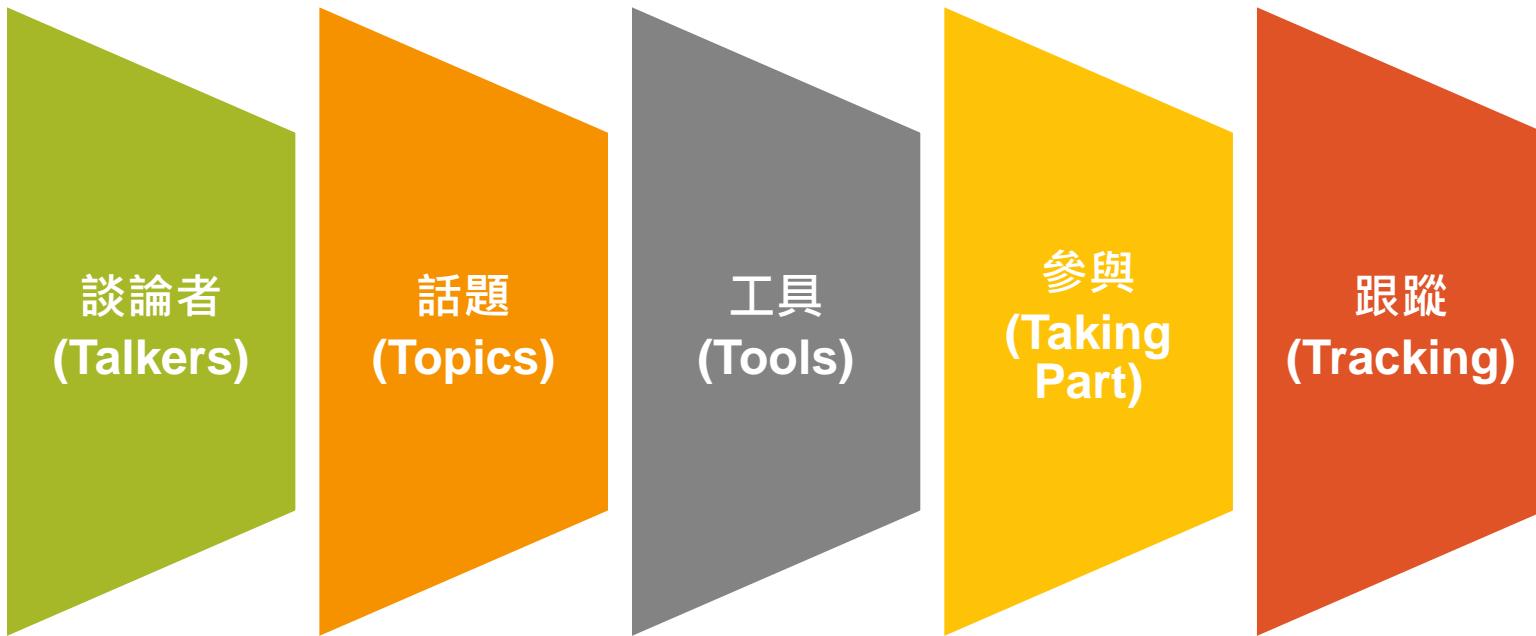
# 12-3-3 口碑行銷

- 口碑行銷(WOM)是指用來引起談論的各種方法，透過嚴謹的策略規劃，進行BtoCtoC (廠商將訊息傳播給有能力影響其他人意見的人)的行銷模式。



# 12-3-3 口碑行銷

- 美國口碑行銷協會的口碑行銷大師 Andy Sernovitz 在《做口碑》一書中，指出口碑行銷有五個操作步驟，分別是：



# 12-3-3 口碑行銷

## 跟蹤

計算成效，了解口碑行銷能夠帶來多少訂單與帶客量

## 工具

透過網路社群、部落格、Facebook、Plurk互動

## 談論者

談論者是指那些活躍於社群媒體和部落格，並能推廣你的消息和品牌的人



## 參與

企業角色要適時的加入，關心自己的產品

## 話題

話題的創造要具有影響力，而不是噱頭，要簡單、有力，且易於傳達

# 12-3-4 迷因行銷

- 迷因(Meme)具備多種意涵，通常被視為網路突然爆紅的有趣事物，將這些爆紅的影片、圖片，甚至是用語，經過不斷地轉載、改造、分享、大量複製，而成為網路上家喻戶曉的流行風潮，就可以統稱為迷因。
- 生活在網路時代，一般人可以隨時隨地取得大量資訊，也能簡單地將產製的內容傳遞出去。因此，迷因最大宗的使用者就是形形色色的網友。

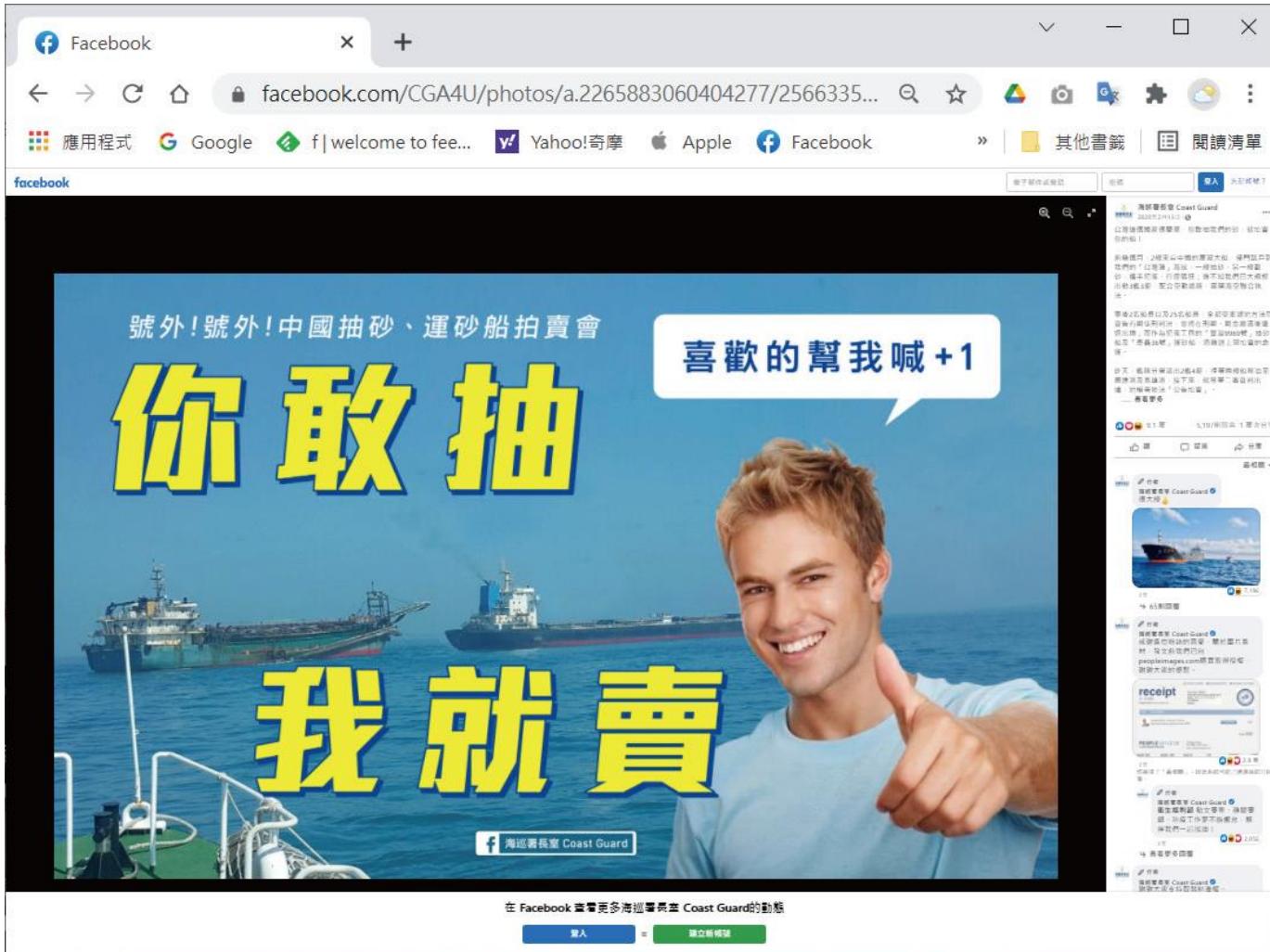
# 12-3-4 迷因行銷

- 網路迷因存在的形式可以是超連結、影片、圖片、音樂和網站等，也可能只是一個單詞、短語。其中最主流也最盛行的形式可能是圖片，也就是所謂的梗圖。
- 梗圖大多為有趣、搞笑的內容，往往透過各種社群、通訊軟體以及新聞媒體傳播，短時間內就能引發潮流，並造成極大的影響力。迷因梗圖五花八門，從政治人物、時事新聞、明星、貓狗寵物到流行廣告，都可能成為迷因梗圖的主題。

# 12-3-4 迷因行銷

- 迷因行銷(Memetic Marketing)因為低成本、速度快、趣味性與包容力等因素，帶來實質的傳播效益。
- 吉卜力工作室釋出多套宮崎駿動畫劇照給粉絲下載收藏，並表示皆可於常識範圍內自由使用，結果就成為各種各樣的迷因圖。
- 海巡署粉專也用迷因製作了一篇稽查違法抽砂的文章，獲得一萬多次分享數。

# 12-3-4 迷因行銷



# 12-3-4 迷因行銷

- 要使用迷因在社交平台上行銷，首先品牌必須做深入研究，決定好目標市場與客群。
- 要做出好的迷因，關鍵在於有沒有引發共鳴，如果迷因只配上單純廣告宣傳或促銷文字，反而會造成消費者反感，往往不會有太多的回應，甚至會直接被忽略，要根據目前流行語及風向，組合出最具記憶點與趣味點的迷因。
- 善用Tag功能，增加文章觸及率，讓品牌可藉著迷因的分享在社交平台上更廣泛傳播。

# 12-3-5 社群行銷

- **社群行銷(Social Media Marketing)**就是在**社群媒體(Facebook、Instagram、Twitter、Line、LinkedIn、YouTube、抖音等)**上，宣傳推廣服務或產品。
- 透過**社群的互動**(例如：按讚、留言、分享)，使得品牌更能深入人心，除了能迅速傳達到消費族群，還能透過消費族群分享到更多的目標族群。

# 12-3-5 社群行銷

- 蝦皮購物靠著創意貼文成功吸引粉絲關注，將平時沒有人會注意的產品透過話題包裝，進而引起討論與關注度。
- 不管是時事跟風還是互動貼文，蝦皮的貼文總是能獲得超高的分享數與留言數，蝦皮的Facebook粉絲專頁追蹤人數已經超過了2,500萬。

# 12-3-5 社群行銷



# 12-3-5 社群行銷

## 網路直播導購

- 根據全球零售調研機構 Retail Dive 的報導指出，2023年的直播電商市場將上看250億美元，顯示「直播導購」已是一種趨勢。
- 直播導購具有即時互動、即時下單、真實呈現產品、信任感、娛樂性高、吸引粉絲目光等優勢。

# 12-3-5 社群行銷

## 短影音

- 可以讓要傳達的訊息更有趣又有互動感，消費者會對這類內容更有同感、更容易被吸引，短影音具有高互動率、資訊易吸收等優勢，且創作者可以隨時隨地記錄有趣的事件、內容上傳到社群平臺，增加與社群粉絲的互動機會。

# 12-3-5 社群行銷

## 社群網紅導購分潤

- 有越來越多品牌與KOL、直播主、YouTuber、團主團媽、Podcast等網紅合作時，都採用讓網紅抽成的「導購分潤機制」。
- 透過網紅的力量推薦、業配產品給適合的消費者，可以為品牌帶來業績，而網紅也能創造與粉絲互動的機會，為雙方帶來很好的效益。

# 12-3-5 社群行銷

- 網紅導購分潤通常是由廣告主或店家提供一組專屬於網紅的推薦碼或網站連結，讓網紅在Facebook、Instagram等社群網站，分享口碑文、直播或是YouTube開箱影片等方式，提供給粉絲在品牌官網購物時使用，而網紅的分潤就是從使用推薦碼的訂單中分到一定比例的利潤。

# 12-3-6 SEO行銷

- **搜尋引擎最佳化(Search Engine Optimization, SEO)**又稱為搜尋引擎優化，是一種透過了解搜尋引擎的運作規則來調整網站，以期提高目的網站在搜尋引擎內排名的方式。
- 搜尋引擎是上網查詢資料的第一步，而搜尋結果的次序往往會影響網站被點閱的機會。
- 常聽到的「SEO優化、SEO行銷」，就是了解搜尋引擎的運作原理，根據演算法的習性產生優質內容、調整網站與連結架構。

# 12-3-6 SEO行銷

- 因為使用者通常只會開啟搜尋結果次序較前面的條目，因此許多商業網站為了被消費者有效搜尋，便會經由SEO，使網站更符合搜尋引擎的搜尋排名演算法規則，就能在搜尋引擎中獲得較佳的次序與點擊率。



# 12-3-6 SEO行銷

## 搜尋引擎最佳化的方法

改善網站架構

容易瀏覽的網站

最佳化內容

提供準確的網頁內容摘要

善用網站與它站的友善連結

讓網站適合行動裝置瀏覽

專家/權威內容



# 12-4 免費的網路行銷資源

---

**12-4-1 Google Trend**

**12-4-2 Google Analytics 4**

**12-4-3 Think With Google**

**12-4-4 Similarweb**

**12-4-5 LINE官方帳號**

**12-4-6 AI工具**

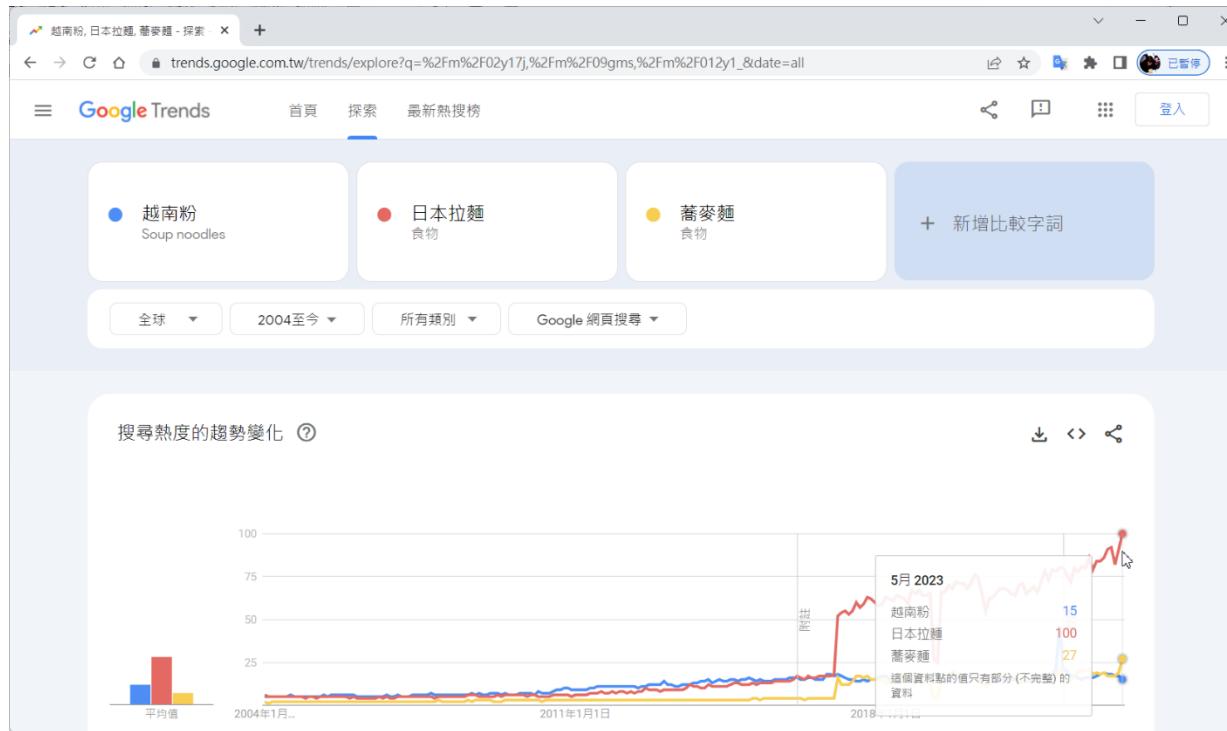
INTERNET

# 12-4-1 Google Trend

- Google Trend (Google趨勢)是一個免費的工具，當想要了解什麼時候規劃行銷時程最適合時，或是相同產業中，哪個品牌是目前最大的競爭對手等，都可以使用Google Trend來查詢。
- Google Trend藉由網路搜尋引擎的搜尋結果，可以了解市場趨勢，作為行銷的輔助工具。

# 12-4-1 Google Trend

- 在Google Trends中可以輸入多個關鍵字來進行比較，並觀察它的搜尋變化，將滑鼠游標移到任一點上方，即可查看當時的搜尋次數。



# 12-4-1 Google Trend

- 關鍵字的搜尋量會因時事、話題的影響而產生變化，利用**Google Trends**可以掌握時事、話題關鍵字，不管是要尋找適合新廣告活動的關鍵字，或是要在廣告活動中添加額外的關鍵字時，都可以根據產品、服務、網站或到達網頁的相關字詞來搜尋關鍵字。
- 找出對應時間內關鍵字的搜尋趨勢，便能即時了解目前市場上的熱門搜尋詞有哪些。

# 12-4-2 Google Analytics 4

- **Google Analytics 4 (分析)**是一個網站流量分析網站，使用該工具可以了解如何修正行銷策略、如何優化網站及提高網站的轉換率，並分析出瀏覽數最高的頁面、最暢銷的產品、訪客如何使用網站、來自哪裡、性別、年齡，以及如何吸引他們持續回訪。

# 12-4-2 Google Analytics 4

## 直接流量

- 是指直接輸入網址進入網址的訪客、透過書籤或我的最愛、手機應用程式或是軟體裡面的連結。

## 推薦連結流量

- 是指訪客透過哪些網站的超連結轉連到此，網路書籤、微網誌、或其他的引用來源(如部落格、論壇、Yahoo!奇摩知識+)都會是「推薦連結網站」的來源。

# 12-4-2 Google Analytics 4

## 廣告流量

- 通常由點擊型Banner、關鍵字廣告及EDM而來，Facebook的廣告就是屬於此種。

## 自然搜尋流量

- 是指透過搜尋引擎輸入關鍵字搜尋後，點擊顯示結果中非廣告連結而進入網站的訪客。

# 12-4-3 Think with Google

- Think with Google網站收集並整理出最新的市場資訊，包含了觀點發表、各式行銷工具，並從產業、行銷目的、廣告型態等類別來解析案例和趨勢，是行銷人不可錯過的網站。
- 在Think with Google網站上的案例都是非常「即時」的，也都會有深入的分析及完備的統計資料等。

# 12-4-3 Think with Google

The screenshot shows a web browser displaying the Think with Google Taiwan website at [thinkwithgoogle.com/intl/zh-tw/](http://thinkwithgoogle.com/intl/zh-tw/). The page is titled "消費者洞察" (Consumer Insights) and features eight cards arranged in two rows of four. Each card includes an illustration and a title.

- 文章** (Article) - 美國: 致 YouTube 廣告用戶：提升投資報酬率的四大要素不容忽視
- 文章** (Article) - 亞太地區: 領導品牌衝刺銷售的秘訣：以使用者為核心創建影音廣告活動
- 觀點** (Opinion) - 美國: 行銷人為何忽視了消費者喜愛的創意內容？我們該如何扭轉局勢？
- 影片** (Video) - 亞太地區: 傳統螢幕如獲新生：連網電視現正崛起  
[立即觀賞](#)
- 教學課程** (Teaching Course) - 教學課程: 掌握 ABCD 原則：輕鬆打造成效出色的 YouTube 廣告
- 教學課程** (Teaching Course) - 教學課程: 妥善應用 ABCD 法則以大幅提升品牌知名度
- 教學課程** (Teaching Course) - 教學課程: 提升考慮度 ABCD 法則提升考慮度、滿足消費者需求
- 教學課程** (Teaching Course) - 教學課程: ABCD 法則更能鼓勵行動、促使消費者完成轉換

# 12-4-4 Similarweb

- Similarweb是一個競爭者網站分析工具，操作簡單、分析速度快。進入網站後，輸入網址或App名稱，即可分析網站流量規模、流量來源、流量變化、停留時間、跳出率、關鍵字數據、哪個頁面最多人瀏覽等。



# 12-4-5 LINE官方帳號

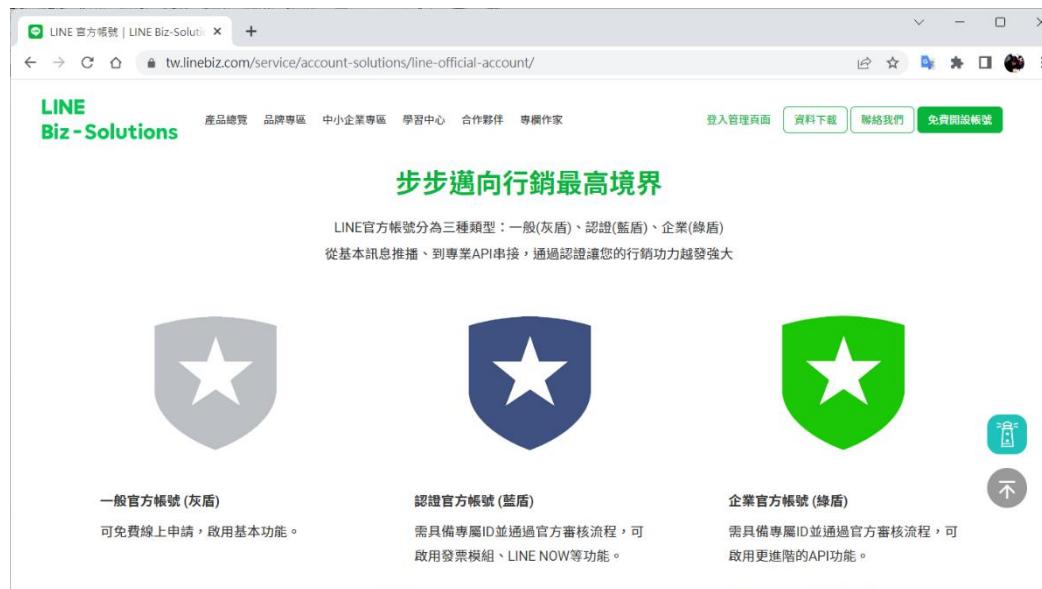
- LINE為了經營企業客戶，推出了LINE官方帳號，讓店家申請免費的服務帳號，就可以使用一次發送大量訊息的群發功能。
- 還可以進行一對一即時溝通，並可進入後台數據資料庫，方便業主進行客戶管理，對於企業來說，是一個很好的行銷工具。

# 12-4-5 LINE官方帳號

The screenshot shows a web browser displaying the LINE Biz-Solutions website at [tw.linebiz.com/service/account-solutions/line-official-account/](http://tw.linebiz.com/service/account-solutions/line-official-account/). The page features the LINE Biz-Solutions logo and navigation links for Product Catalog, Brand Zone, SME Zone, Learning Center, Partners, and Columnists. It includes buttons for Logging In, Downloading Materials, Contacting Support, and Setting up an Account. The main content area highlights the benefits of LINE Official Accounts, mentioning their role in brand promotion and customer interaction. A large image of a hand holding a smartphone displaying the LINE app interface is prominently featured. At the bottom, there are links for industry applications, advantages, friend advertising, and account segmentation, along with links for API expansion, account types, specific IDs, usage terms, and cost calculators.

# 12-4-5 LINE官方帳號

- LINE官方帳號可分成企業官方帳號、認證官方帳號、一般官方帳號三種。其中認證官方帳號，需通過LINE官方的相關文件審核，確認為合法企業、商家或是組織，才能擁有認證官方帳號。



# 12-4-6 AI工具

- 生成式AI的便利與超乎預期的創作能力，讓撰寫行銷文案、製作圖片等變得更輕鬆，行銷人員可以使用**ChatGPT**、**copy.ai**、**AI Writer**、**Rytr**、**Textburger快文寶**、**Jasper**等工具，生成商品銷售文案、電子郵件或是部落格文章等，只需要提供簡短的描述或是文章架構，AI就能生成出結果。

# 12-4-6 AI工具

The screenshot shows the Copy.ai web application interface. The left sidebar includes links for Chat, Templates, Tools (with a dropdown), Projects, Infobase, and an Invite Team Members button. The main workspace displays three text snippets under the heading "Facebook Primary Text".

- Text 1:** "Seed saving, sustainable gardening, heirloom plants and seeds from around the world. Let us help you create an edible paradise!"  
Buttons: Copy, Save, More Like This, Remove  
Word count: 20 words / 127 chars
- Text 2:** "Orange Bird Street Market is a lifestyle and gardening brand run by inspiring people with a passion for living more vibrant lives, bringing you wonderful and healthy products every week."  
Buttons: Copy, Save, More Like This, Remove  
Word count: 30 words / 186 chars
- Text 3:** "We specialize in bringing the best new products to life for people who love"  
Buttons: Copy, Save, More Like This, Remove

The top navigation bar shows tabs for "Copy.ai : 使用 AI 編寫更好的營業" (active), "2023-05-10 Untitled - Copy.ai", and "Google 翻譯". The right sidebar features a teal "Editor" tab.

# 12-4-6 AI工具

- AI Writer工具除了能生成出文案外，它能根據Google SEO排名，運用排名較高的關鍵字產生相關內容，讓內容曝光的機率大幅提高，這對網站內容創作者非常有幫助。

