

經濟部產業園區管理局

115 年度數位行銷專案參加辦法

一、宗旨

為協助園區廠商提升跨境數位行銷能力，經濟部產業園區管理局（下稱園管局）辦理「115 年度園區關懷輔導及新南向拓銷推動計畫」（下稱本計畫），委託財團法人金屬工業研究發展中心（下稱金屬中心）執行本計畫數位行銷與新南向商機拓銷分項，爰訂定本參加辦法。

二、辦理單位

- （一）主辦單位：經濟部產業園區管理局。
- （二）執行單位：財團法人金屬工業研究發展中心。

三、參加方式

（一）第一階段：官網診斷 52 家廠商（免費參加），由行銷顧問診斷官網，提供診斷報告，並提供行銷顧問官網優化諮詢及客製課程。

1. 參加對象：園管局所轄園區事業，需有英文版網站
2. 報名事項：有意願進行數位行銷之廠商，即日起廠商可線上報名 <https://reurl.cc/zKdE70>

連絡資訊如下：

- 聯絡窗口：金屬中心 謝先生
- 聯絡電話：(07) 351-7161#6216
- 電子信箱：johnson@mail.mirdc.org.tw

3. 錄取名額：

- （1）本計畫官網診斷名額 52 家，由金屬中心依表 1 審核標準評估報名廠商總分，以園管局所轄園區分北、中、南、高等區劃分，依廠商總分排序各分區優先順序。
- （2）錄取名單以各分區保留分配 10 家共 40 家廠商，其餘 12 家廠商不分區域採總分排序錄取為原則。各分區報名參加廠商如不足 10 家，由其他分區報名廠商遞補，最終錄取名單由執行單位團隊協商決定。

表 1 第一階段官網診斷審核標準

主要指標	評估項目	判斷準則	權重(%)
公司網站	網站安全	網站加密 https:10分(有加密) http: 0分(無加密)	10
	網站速度	網站速度愈快,使用者體驗越好,越能留客。 1~3秒內:10分 4~6秒:5分 7秒以上:0分	10
	網站語系	須為英文網站,其他每增加1語系加5分,最高20分。	20
	響應式設計(RWD)	網頁是否可隨螢幕大小(桌機、筆電、平板、手機)自動調整最適觀看尺寸	10
	網頁收錄數	google 搜索頁數總數,最高10分 頁數/10=得分 如85頁/10=8.5分	10
	網站編輯權	官網後臺可自主編輯圖文(需提供截圖佐證,無佐證不計分)	10
跨境電商經營投入	參與跨境電商平臺	每一項5分,滿分10分(需提供截圖佐證,無佐證不計分) <input type="checkbox"/> 經貿網尊爵會員 <input type="checkbox"/> 亞馬遜電商 <input type="checkbox"/> 其他:	10
	電商經營方式	最高20分(需提供佐證,無佐證不計分) <input type="checkbox"/> 代操公司:3分 <input type="checkbox"/> 專職人力:____人(每人5分) <input type="checkbox"/> 兼職人力:____人(每人2分)	20
總分			100

(二)第二階段：遴選專案深度輔導 16 家廠商

1. 籌組評選委員會，自第一階段 52 家廠商遴選 16 家廠商，執行專案深度輔導，遴選標準如表 2。
2. 錄取名單依遴選標準總分排序，以北、中、南、高等分區各保留分配 2 家共 8 家廠商，其餘 8 家廠商不分區域採總分排序錄取為原則。
3. 獲選參加專案深度輔導廠商應配合繳納新臺幣(下同)3 萬元配合款投放自家產品廣告及保證金 2 萬元(符合條件退還)，無繳交配合款及保證金廠商視同放棄參與本專案，由下一順位廠商遞補
4. 獲選參加專案深度輔導廠商名單將公告於主辦單位官網最新消息 (<https://www.bip.gov.tw>)，獲選參加廠商需配合本計畫輔導項目進行。

表 2 第二階段專案深度輔導遴選標準

評估項目	判斷準則	權重(%)
網站診斷	官網診斷結果(參照表 2-1 診斷項目與分數表)	70
網站編輯權	官網後臺可自主編輯圖文(需提供截圖佐證，無佐證不計分)	20
參與人員	有專人經營官網(需提供佐證，無佐證不計分) <input type="checkbox"/> 負責人/總經理 5 分 <input type="checkbox"/> 專責人員 5 分	10
總 分		100

表 2-1 診斷項目與分數表

NO.	診斷項目	說明	分數
1	Page Index (頁面收錄量)	google 搜索頁數總數，最高 5 分 頁數/100=得分 如 350 頁/100=3.5 分	5
2	SEO Friendly URL (搜尋引擎友善網址)	是否有帶核心關鍵詞，並且無重複內容 (由行銷顧問判斷給 1-5 分)	5
3	Meta Title (網頁標題)	是否有帶核心關鍵詞，是否頁面標題重複(由行銷顧問判斷給 1-5 分)	5
4	Meta Description (中繼說明)	描述是否圍繞關鍵詞? 核心關鍵詞在開頭顯示(由行銷顧問判斷給 1-5 分)	5
5	ALT IMG (圖片替代文字說明)	ALT 欄位是否有填寫習慣 (由行銷顧問判斷給 1-5 分)	5
6	H1, H2 Tags (H 標籤)	是否是核心詞的延伸詞 (由行銷顧問判斷給 1-5 分)	5
7	Page Speed (網站速度)	網站速度愈快，使用者體驗越好 1~3 秒內：5 分 4~6 秒：3 分 7 秒以上：0 分	5
8	Mobile Friendly (行動優化)	是否以手機體驗為核心 (由行銷顧問判斷給 1-5 分)	5
9	Social Signals (社群訊號)	是否有安裝對應的社群 (由行銷顧問判斷給 1-5 分)	5
10	SSL (網站加密)	網站是否有加密；有加密 5 分，無加密 0 分	5
11	Structured Data (結構化資料)	是否有建立；有建立 5 分，無建立 0 分	5
12	Sitemap	是否有提交 ；有提交 5 分，無提交 0 分	5
13	外部連結	強化網站權威度，需與錨文字搭配，提升網頁的關鍵字權重 (由行銷顧問判斷給 1-5 分)	5
14	GA/GSC 碼嵌入	是否有安裝；有安裝 5 分，無安裝 0 分	5
分數合計			70

四、專案輔導項目

(一) 第一階段：共同項目(52家廠商)免費

1. 官網診斷：提供官網健檢與優化建議報告。
2. 客製課程：AI+SEO、短影片/產品拍攝技巧與編輯、電商/社群行銷、數據分析等 8 堂課 48 小時課程。
3. 顧問諮詢：提供行銷顧問諮詢與指導官網優化操作、廣告投放等相關問題。

(二) 第二階段：深度輔導(16家廠商)

1. SEO 優化：每家廠商搭配陪跑教練，採每月 2 次、每次 1 小時一對一指導官網 SEO 優化操作，參加廠商需配合投入 1 位以上專責人員；公司負責人/總經理需加入群組，以利推動相關事務及了解輔導進度。
2. 自選廣告投放：輔導廠商投放本參加辦法第五點配合款自選數位行銷廣告。
3. 配合事項：廠商於 6 月-11 月，每月 5 日前要配合回報輔導成效表，包含教練陪跑次數/時間、增修文案/影音數、官網流量、詢問信、詢問信衍生訂單等，列入保證金評分機制。

五、參加深度輔導廠商(16家)繳費事項

(一) 數位廣告配合款(3萬元)

1. 參加本專案深度輔導廠商需投入 3 萬元，配合投放自家廠商產品數位行銷項目。
2. 廠商配合款行銷項目包含：關鍵字、多媒體聯播、Youtube 影音廣告等，由廠商依需求自行選擇其中一項行銷項目及廣告投放國家。
3. 該配合款屬代收代付性質，專款支付廠商自主選擇之數位行銷項目費用予數位行銷委辦業者。

(二) 保證金(2萬元)

1. 為促使專案資源有效運用，參加本計畫廠商需繳交 2 萬元參與保證金。

2. 出席客製課程：參加專案深度輔導廠商需配合參加客製課程，及陪跑教練 12 次指導(6 月至 11 月，每月 2 次共 12 次指導)。
3. 保證金將於 115 年 12 月底前進行退還作業，依參加專案深度輔導廠商派員全程出席 12 次陪跑及 6 月-11 月回報輔導成效 6 次，全數退還保證金 2 萬元； 12-13 次則退還保證金 1.5 萬元； 10-11 次則退還保證金 1 萬元，9 次(含)以下則不退還保證金。不退還之保證金將納入廣告獎勵金，以激勵積極參與學習及優化官網之廠商。

表 3 保證金退還原則及用途

出席/回報數(次)	保證金退還(元)	廣告獎勵金(元)
18	20,000	0
16-17	15,000	5,000
13-15	10,000	10,000
0-12	0	20,000

4. 廣告獎勵金

- (1) 依**表 3**所列，每家廠商出席課程情形不退還之保證金納入獎勵金。
- (2) 廣告獎勵金最低為 2 萬元，不足額由本專案補足金額。
- (3) 依**表 4**廣告獎勵金評分標準，進行評選出前 3 名廠商，將**廣告獎勵金投入公司數位行銷廣告**，由廠商依需求自行選擇其中一項行銷項目及廣告投放國家。
- (4) 第 1 名獲廣告獎勵金總計之 50%額度獎金，第 2 名獲廣告獎勵金總計之 30%額度獎金，第 3 名獲廣告獎勵金總計之 20%額度獎金。

表 4 廣告獎勵金評分標準

評分期間：115 年 6 月 1 日至 11 月 30 日

評分項目 與權重	評分標準	備註
1. 總曝光次數 (5%)	依官網「總曝光次數」排列名次。 (6/1 至 11/30 期間加總, 以 GSC 數據為準)	名詞解釋： 1. GSC ：Google Search Console。 2. 點擊數 ：指產品信息或公司信息在搜索結果列表頁被買家點擊的次數。 3. 詢問信 ：買家對於產品信息或公司信息提出詢問信。
2. 總點擊次數 (10%)	來自臺灣以外點擊, 依官網「總點擊次數」排列名次。(6/1 至 11/30 期間加總, 以 GSC 數據為準)	
3. 文案/影片 產出數 (15%)	教練指導新增網頁/短影音產出數 (中文以外的語言)	
4. 詢問信 (30%)	來自臺灣以外詢價, 依官網「詢問信/詢問電話」排列名次。(需佐證)	
5. 團隊營運 表現(40%)	依廠商參與專案的配合度與成效 為評分依據。(教練團評分)	
6. 訂單成交 (加分項目)	由「3. 詢問信」而獲得訂單與金額 (需佐證)比重計算, 訂單加總分 1~5 分。每家廠商加分上限為 5 分。	
	訂單金額(美元)	分數
	100-499	1
	500-999	2
	1000-4999	3
	5000-9999	4
10000 以上	5	
計分說明： 1. 各評分項目排序, 第 1 名 100 分; 第 2 名 80 分; 第 3 名 60 分; 第 4 名 40 分; 第 5 名 20 分; 第 6 名至第 16 名均為 10 分。 2. 總分以各評分項目分數乘各評分項目權重後加總。 舉例： 1. A 廠商第 1 項「曝光總數」排序第 1 名, 該評分項目得分 10 分(100 分*權重 10%); 第 2 項「總點擊次數」排序第 2 名, 該評分項目得分 16 分(80 分*權重 20%); 以此類推。		

2. 總分為第 1 至 5 項評分項目得分加總後，加計第 6 項加分項目「訂單成交」為 A 廠商總成績。

(三) 繳費

1. 參加深度輔導廠商依本計畫執行單位金屬中心通知繳費訊息，於 **115 年 5 月 29 日(五)**前向金屬中心繳交費用 5 萬元。
2. 未依時限繳納費用者視同放棄參加本計畫，由下一順位廠商遞補。

六、其他事項

- (一) 參加者保證所有填寫或提出之資料均為真實且正確，如發現有不實或不正確之情事，將被取消參加或獲選資格。
- (二) 本計畫因不可抗力之原因無法執行時，主辦單位有權決定取消、終止、修改或暫停本計畫。參與本計畫者不得提出任何異議或要求。已繳交之費用 5 萬元無息退還。
- (三) 凡參加即視為認同本參加辦法，須尊重本參加辦法相關規定，不論是否獲選資格，均不得提出異議。
- (四) 對本參加辦法內容如有疑義或其他未盡事宜，執行單位保留解釋及變更之權利。如有任何疑問，請洽詢金屬中心謝先生，電話：**(07) 351-7161#6216**。