

附件三：專題研習－市場營銷計劃

姓名：_____ 班別：_____ () 日期：_____

重溫重點概念：市場營銷管理是透過計劃和執行市場營銷策略，從而達成企業的目標。企業制定有效的市場營銷策略，當中包括了四個重要元素「4Ps」。

- 產品：企業向顧客提供的貨品和服務。(Product)
- 價格：訂定產品及服務的價格。(Price)
- 銷售途徑：企業把產品送達顧客的方法。(Place)
- 推廣：企業遊說顧客購買產品或服務的方法及活動。(Promotion)

研習命題：假設學校給予全校學生一個營銷體驗機會，在校內兩天操場設置多個攤位讓學生經營 3 天。大家可以在攤位售賣一件自家設計的產品，營業時段分別為每個小息、午膳及放學至下午五時，全校學生及教職員都可前來購買。校方會為每個攤位津貼\$2,000。你有興趣參加上述活動，現在需要組隊參與，人數上限為 5 至 6 人。組隊後，你們需要構思一個市場營銷計劃及製作簡報（上限 10 張），並在 x 月 x 日或之前向負責老師進行匯報，時限為 10 分鐘。

班別：_____

請將這半頁紙撕開，並交予任教老師（每組交一張即可。）

攤位名稱	
組長	
組員	
組員	
組員	
組員	
組員	

你們必須按照以下的思考過程構思市場營銷計劃及製作簡報：

1. 攤位名稱（必須解釋原因）							
市場營銷策略				市場調查			
2. 產品（必須回應以下問題） 售賣什麼？主題風格？功能？有什麼自家設計元素？ 吸引之處？其他？ *須附上產品概念圖（手繪或電繪都可） *產品必須合法，尤其禁止侵犯知識產權 *產品必須符合社會的道德標準				一手資料（必須）： 你們必須製作網上問卷調查（例如：Google Form），當中至少包括 5 條題目，以輔助說明為何你們設計的產品及定價能夠吸引目標顧客。 二手資料（可選擇使用）： 新聞、書籍、互聯網（包括政府部門及具公信力機構的網頁）等			
3. 價格（必須回應以下問題） 成本是多少？（詳列每個部件的成本，包括運費） 生產多少件？ 售價是多少？ *如淘寶購貨，假設 1 元人民幣相等於 1 元港幣。							
4. 銷售途徑（選取一個攤位號碼，並解釋為何你們選擇這個攤位位置） *↑ = 面向							
	26 ↘	↓ 25	↓ 24	↓ 23	↓ 22	↓ 21	↙ 20
	27 →						← 19
	28 →		31 ↑	32 ↑	33 ↑		← 18
訓導處	29 →		↓ 34	↓ 35	↓ 36		← 17
	30 →						← 16
	9 ↗	10 ↑	11 ↑	12 ↑	13 ↑	14 ↑	↙ 15
	↓ 5	↓ 6	↓ 7	↓ 8			
	1 ↑	2 ↑	3 ↑	4 ↑			
A 樓梯				前往雨天操場的走廊			
學校大門							

5. 推廣（必須回應以下問題）

宣傳途徑（網上/實體）？宣傳手法（短片？海報？派發單張）

*須至少設計宣傳海報一張（手繪或電繪都可）

*假設校方允許宣傳推廣活動可以在營業首天前兩個星期開始。每隊伍可在小息及午膳時間到各班房宣傳，另因隊伍眾多，校方不接受早會宣傳申請。

你們需要構思一個市場營銷計劃及製作簡報（上限 10 張），並在 20xx 年 x 月 x 日或之前向負責老師進行匯報，時限為 10 分鐘。