**企業會財選修部分 － 商業管理單元 — 市場營銷管理**

**課題M06：市場營銷的角色**

**活動一： 開設日本潮流商舖 – 朗勞需要你的意見**

可能的建議（供參考）：

廣告、推廣、聘請知名人士作代言人、提供折扣、選擇位近年青人的熱門地點開舖、合理定價、買三送一優惠及長期客戶優惠計劃等

(或其他合理答案)

日本潮流商舖潛在客戶的需要：

* 市面上難以找到的日本產品
* 可供試身以選擇合適的尺碼 / 配襯出理想造型

(或其他合理答案)

**活動二：它們屬於哪個市場組別？**

參考示例：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **產品市場** | **品牌/產品一及其目標市場組別** | **品牌/產品二及其目標市場組別** |
| **智能電話** | （品牌）「Apple（蘋果）」：善用科技的中上階層人士 | （品牌）「三星」：不同喜好的人士 |
| **流動電訊服務供應商** | （產品）「學生數據計劃」：學生，大部份為年輕用家 | （產品）「亞太區數據計劃」：經常往返亞太區的用家 |
| **時裝零售** | （品牌）Levi’s：牛仔服飾愛好者 / （品牌）Zara：對價格敏感的時裝愛好者 | （品牌）6ixty8ight：15-30歲的年輕女士 |
| **洗髮水** | （品牌）「潘婷」：追求亮麗健康秀髮的人士 | （品牌）Head & Shoulders：有頭皮問題的人士 |