**企業會財選修部分 － 商業管理單元 —市場營銷管理**

**課題M09：產品的市場營銷策略 — 市場營銷組合**

**活動一：識別市場組別**

這活動並無標準答案，教師邀請學生解釋他們的答案。

**活動二： 角色扮演 — 市場定位**

參考答案：

A類：Nike, Adidas, Mizuno, Head

B類：Timberland

C類：Ecco, Geox, Clarks

D類：Staccato, Joy & Peace

E類：Timberland

(或其他合理答案)

**活動三：「太昌電器行」的市場營銷組合（4Ps）**

參考答案：

**產品策劃**

1. *多樣化：*透過提供豐富種類的產品，黃先生的店舖能夠吸引更多客戶。
2. *質素：*雖然黃先生並無生產自家的產品，但選擇優質產品是重要的決定。
3. *特性：*與第2點相同。選擇具備卓越特性的產品是店舖成功與否的重要決定。
4. *服務：*員工態度友善，但欠缺專業產品知識。建議透過培訓增進他們的知識和專業水平。
5. *售後服務：*決定購買電子產品時，維修、支援及保養均是考慮因素。

**價格制定**

1. *定價：*黃先生將價格定於符合目標客戶預期的水平，是十分重要的因素。定價亦要符合產品質素及店舖位置。
2. *促銷定價：*暫時將產品價格定以低於定價，有時甚至低於成本出售，藉以刺激客戶的購買意欲及營造逼切感。黃先生可以挑選一、兩款產品採用促銷定價來吸引客戶。
3. *折扣：*為以現金付款的客戶提供折扣。
4. *信貸條款：*店舖可提供免息分期付款，進一步吸引客戶。

**市場推廣**

1. *廣告：*在社交媒體上刊登廣告，通知客戶現正進行折扣優惠。
2. *推銷：*為吸引客戶惠顧，可利用推銷來製造客流量及建立對店舖的認識。推銷方法包括贈券、比賽、回贈等方法，務求吸引客戶注意，鼓勵他們消費。
3. *個人銷售：*黃先生及員工根據客戶的需要及喜好向他們推介產品。
4. *公共關係：*運用社交平台及推銷雙管齊下，進一步引發客戶對店舖的關注及購買意欲。

**分銷渠道**

1. *位置：*為了建立客戶基礎，店舖或可遷往旺角、尖沙咀或銅鑼灣等購物區，吸引新客戶。
2. *存貨：*追蹤早前售出的產品及控制倉庫的存貨量，從而改善存貨管理。此舉可以有效降低存貨積壓的成本和風險。
3. *物流：*亦稱為貨物配送(Physical Distribution)，黃先生可以考慮外判給物流公司，由他們負責貨物配送。提供一套退貨及退款政策有助提高銷量。

(或其他合理答案)

**活動四： 市場營銷組合配對**

這活動並無標準答案，教師邀請學生解釋他們的答案。

**活動五：外在環境轉變的討論**

**餐具**

|  |  |
| --- | --- |
| **產品** | **觀察** |
| 1. 即棄膠餐具 | *轉變：*不同場合均會使用即棄膠餐具，如餐廳外賣服務及聚會上一次性使用。它為生活忙碌的人提供了方便和經濟的選擇。與其他替代品比較，塑膠物料能更理想地實現餐具的功能。  *因素：文化、競爭* |
| 1. 即棄紙餐具 | *轉變：由於社會環保意識提升及即棄膠餐具新管制，塑膠餐具漸漸被紙餐具取代。*  *因素：條例變動、文化轉變* |