企業、會計與財務概論活動式資源 主題二：探索電子市場營銷的優點

商業管理單元

市場營銷管理

**「企業、會計與財務理論」活動式資源**

商業管理單元 -- 市場營銷管理

***主題二 :*** ***探索電子市場營銷的優點***

**學生工作紙1**

**活動1(A): 電子市場營銷活動的經驗分享**

1. 回想你曾參與電子市場營銷的個人經驗，如網上購物，並在下面列出其中四項如沒有任何類似經驗，訪問一位有網上購物經驗或其他相關經驗的家庭成員。
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. 就(i)所列出的電子營銷活動經驗，把其中**一次**的詳情記錄於下表。

|  |  |
| --- | --- |
| 1. *相關的公司／網上商店：*
 |  |
| 1. *事件發生的日期/時段：*
 |  |
| *描述 (如搜尋產品資訊、獲取推廣資料、分享購後經驗等)* |
| 1. *購買或試驗過的產品名稱：*
 |  |
| 1. *如何／從哪裡得知該產品／服務出售？*
 |  |
| 1. *你多久瀏覽一次該網上商店？*
 |  |
| 1. *價格和付款方法：*
 |  |
| 1. *有沒有提供送貨或售後服務嗎？*
 |  |
| 1. *此次購物經驗是否愉快？為什麼？*
 |  |
| 1. *你有／會否再瀏覽此網上商店或在該店購物？*
 |  |
| 1. *你會否向其他人推薦此商店？為什麼？*
 |  |

**活動1(B): 小組分享和口頭匯報**

**組員：**

1. ***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***

1. ***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***

1. ***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***
2. ***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***
3. ***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***
4. ***\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***

請各組員分享你的經驗/事例，在當中選出最有趣的事例，向其他組別匯報。

企業、會計與財務概論活動式資源 主題二：探索電子市場營銷的優點

商業管理單元

市場營銷管理

**「企業、會計與財務理論」活動式資源**

商業管理單元 -- 市場營銷管理

***主題二 :*** ***探索電子市場營銷的優點***

**學生工作紙2**

**活動2(A): 收集數據/資料**

收集有關電子市場營銷活動的數據/資料，並在以下位置寫下簡述相關內容。

|  |  |
| --- | --- |
| ***例子*** | ***所收集的數據/資料*** |
| *產品資料發佈**利用社交媒體**推廣資料**顧客關係**會員計劃**購物網站* |  |

**活動2(B): 分組討論電子市場營銷的優點**

参考**活動2(A)**所收集的數據/資料，討論電子市場營銷作為輔助傳統營銷策略的優點。

|  |  |
| --- | --- |
| ***提示:****發佈產品資訊的速度**與顧客的聯繫**推廣策略的種類* | *進行市場營銷工作的成本，例如：研究、推廣**對產品價格的影響**產品資料提供* |
| *優點:*1.2.3.4.5.6. | *例子* |

企業、會計與財務概論活動式資源 主題二：探索電子市場營銷的優點

商業管理單元

市場營銷管理

**「企業、會計與財務理論」活動式資源**

商業管理單元 -- 市場營銷管理

***主題二 :*** ***探索電子市場營銷的優點***

**學生工作紙3**

**活動3(A): 延伸活動**

作為市場營銷經理，你需為公司制訂市場營銷組合策略。請從以下三項業務中圈出一項你感興趣的業務：(1)補鞋、(2)雞蛋仔，或 (3)烹飪班 (如沖調咖啡/烤製蛋糕等)，並與組員商討如何為該業務制定「4P 」市場營銷組合策略，將建議填寫在下表：

|  |
| --- |
| ***產品/服務:*** |
| ***市場營銷組合策略元素*** | ***建議行動/策略*** |
| *產品 (Product)* |  |
| *價格 (Price)* |  |
| *地點 (Place* |  |
| *推廣 (Promotion* |  |

**活動3(B) – 口頭匯報**

各組需在班上匯報他們的市場營銷組合策略計劃，並使用同儕互評表格(***附錄C)***為其他組別的計劃提供意見。

企業、會計與財務概論活動式資源 主題二：探索電子市場營銷的優點

商業管理單元

市場營銷管理

**「企業、會計與財務理論」活動式資源**

商業管理單元 -- 市場營銷管理

***主題二 :*** ***探索電子市場營銷的優點***

**學生工作紙4**

**跟進問題:**

計劃中有沒有任何電子市場營銷策略？如有，這是甚麼策略？策略對銷售產品/服務有何幫助？

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_­\_\_\_\_\_

如沒有，為甚麼？

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_­\_\_