企業、會計與財務理論活動式資源 主題五：設計推廣組合

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

***主題五 : 設計推廣組合***

**學生工作紙1**

**組員：**

|  |
| --- |
| 1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 6. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

***活動1（A）: 選擇連鎖式超級市場***

根據小組的興趣，收集資料的容易程度，個人經驗和網絡等因素，選擇一間連鎖式超級市場進行研究，並把企業的資料填在下表。

|  |
| --- |
| *連鎖式超級市場的名稱：*  *分享個人的經驗，如收集換購券， 獎賞卡等*  *爲何選擇該超級市場？ 請提供理由。* |

**活動1（B）: 收集數據／資料**

1. 從連鎖式超市的網頁或報章收集資料／數據，説明企業的推廣策略的一般目的， 並識別其推廣組合的元素。

|  |
| --- |
| ***目的：*** |

|  |  |
| --- | --- |
| ***推廣組合的元素*** | ***定義／解釋*** |
| 1.  2.  3.  4. |  |

#### 活動1（B）: 分析推廣活動／策略

1. 把企業的推廣組合分成四個主要元素進行分析。

|  |  |
| --- | --- |
| ***元素*** | ***推廣活動／策略的描述*** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

企業、會計與財務理論活動式資源 主題五：設計推廣組合

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

***主題五 : 設計推廣組合***

**學生工作紙2**

***活動2（A）: 設計推廣組合***

請你和組員為一件你們感興趣的產品（如新型號智慧電話、運動鞋或背包等）設計一個推廣計劃。運用推廣組合的概念，討論你們將如何推廣該產品，並把意見填在下面適當位置。

|  |  |
| --- | --- |
| *推廣目標：:*  *相對優勝 (e.例如價格較低，質素高，特別設計，優質服務等)：* | |
| ***推廣組合的元素*** | ***建議的推廣活動/ 策略*** |
| *廣告*  *銷售推廣*  *個人銷售*  *公共關係* |  |

企業、會計與財務理論活動式資源 主題五：設計推廣組合

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

***主題五 : 設計推廣組合***

**學生工作紙3**

***活動2（B）:* 口頭匯報**

1. 撰寫推廣計劃的口頭匯報流程大綱，並列出內容重點。

|  |
| --- |
|  |

1. 參考以下建議的格式準備10分鐘的口頭匯報。

|  |  |
| --- | --- |
| 引言: |  |
| *產品描述:* |  |
| *市場定位及競爭優勝/賣點:* |  |
| *推廣計劃:* |  |
| *建議活動的限制* |  |
| *總結:* |  |

企業、會計與財務理論活動式資源 主題五：設計推廣組合

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

***主題五 : 設計推廣組合***

**學生工作紙4**

***活動3: 延伸活動***

連鎖式超市的競爭對手名稱*:*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*把連鎖式超市的競爭的推廣策略寫在下表，並與活動一的連鎖式超市作一比較。從個案中識別有效的推廣策略的特徵*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***推廣組合的元素*** | ***連鎖式超市的競爭的推廣策略*** | ***觀察/發現 （i.e.哪個超市的推廣策略更有效？爲什麽？）*** |
| *廣告*  *銷售推廣*  *個人銷售*  *公共關係* |  |  |
| *有效的推廣策略或良好經驗事例的特點* | | |