

香港城市大學商學院市場營銷學系
學生專欄
《星島日報・教育版》

報章：星島日報
版面：教育版內「大學版」
專欄：城市學子手記
文章編號：3

Blog 主簡介：



林菁現為香港城市大學三年級生，主修市場營銷學，喜愛說話和與三五知己會，但認為一個人的時光也不錯，希望不久可以將個人才能發揮在事業發展上，志願是有生之年能遊歷一百個國家，好好認識自己和這個世界。

城大市場營銷學系注重為學生提供「實戰」和個人全面發展的培訓，使學生具備國際視野和「到位」的商業觸角。讀者如有任何意見，歡迎於學系的 facebook 專頁 (於 facebook 搜尋器輸入 Department of Marketing) 留言。

文章內容

標題：從實戰中學習—我們的畢業報告

作為市場營銷學學生，在最後一學年都會投入於與別不同的畢業報告之中。所謂與別不同，在於我們的研究基於市場上的真實個案，可說為這幾年的學習來個實戰的機會。

初次擔任知名企業的「市場幕僚」

在這份報告中，我們擔任不同知名企業的市場顧問，為公司定下的個案進行針對性的市場分析，從而提供有創意而又有效的建議。就以這學期為例，我們的客戶為時富金融服務集團，我們需要針對香港年輕投資者市場，了解他們特有的投資模式，再配合公司的既有優勢，提議突破傳統而又具成本效益的營銷計劃，幫助公司爭取更多年輕客源。

雖然我們在這市場研究中擔當分析及獻策的角色，但正正也是我們這群學生在當中獲益至深。我們能夠把在課業上學到的市場學理論，應用為現實商業環境中的市場策略。一些在書本上提到的理論，初想起來可能相當理想，但由於現實社會中有不同的變數和限制，反而變得不設實際。而正正在這磨合的過程，透過接觸真實的營商環境，與我們過往的知識融匯貫通，我們才能激發出嶄新的思維。再者，與知名企業合作，令我們更加了解不同行業的仔細運作和架構。提供不同產品的公司在市場策略上有不同的重點和關注，所牽連的職務自然大有不同，這對我們日後就業的路向也有很大的啟發。

全面發展個人軟技巧

除了市場學上的知識，我們得到更多的是全人的發展。在與組員合作的過程中，每人當然有不同看法，協調和溝通自然不少得，最難得是彼此的意見能產生火花，打破個人思路的僵局，而公司和導師從中提供的指引和經驗，更往往令我們思考的角度更加全面，得出的市場策略自然便能迎合社會的需求。

不得不提的是時間管理，整個畢業報告的過程由資料搜集，數據分析以至策略建議都要在一個學期內完成，如何在有限的時間及精力內有效地完成一份完善的市場研究報告，是一件極富挑戰性又有意義的工作。

這實習機會，是我們畢業前一份難能可貴的經驗，短短三個月的實戰雖然吃力，但當中的得著我們卻能畢生受用。

Remark:

文章刊載於二零一一年一月十八日-星島日報 (文章內容或與正文略有不同)