

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：2

Blog 主簡介：



江敏華為香港城市大學市場營銷學系畢業生，協助學系譚桂常 (Alex) 老師完成三份顧問報告，並於三年級時參加學校舉辦之交換生計劃到挪威 University of Oslo 交流。在最後一年的大學生涯，為領匯及實惠完成顧問研究報告，並獲得了「傑出學生市場顧問獎」。

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：精彩的大學生活 商界實戰篇

我的大學生活因市場營銷學系，變得多采多姿、更有意義。因為市場營銷學系提供一個讓我們表演的舞台，令我在這三年能盡情地向「成功」進發，打造自己的故事！

教授指導 吸收工作經驗

在我成功進入市場營銷學系之後，第一份工作便是協助學系的一位教授為企業提供顧問服務。這份顧問報告由撰寫問卷、進行電話調查、資料分析及準備報告，都是由我們籌備及完成的。對於一個沒有經驗的大學生而言，這是一份頗為艱難的工作，但是教授卻十分樂意給予我這個吸收工作經驗的機會，並在適當的時候

提供意見，盡力協助我去達到企業的要求。

第一次撰寫問卷的情況依然歷歷在目：對著一張空白的紙張，猶豫不決地寫下十多條「問題」，再戰戰兢兢地把「問卷」交到教授手中，心想教授一定會二話不說，要我重新設計一份新的問卷。出乎意料之外，教授既沒有露出失望的表情、也沒有要求我再撰寫另一份問卷，反而與我逐一分析問卷上每一條問題，令我明白每條問題背後都應該有其目的，也與我分享撰寫問卷的一些小技巧。經過多次的改進，一份專業的問卷終於面世。教授不厭其煩的指導，令我對於提供顧問服務方面有更深入的了解。

顧問報告 提供實戰經驗

與所有市場營銷學系的學生一樣，我在大學三年級時分別於上、下學期為兩家企業完成顧問研究報告。這份顧問報告有別於一般學科的功課，我們不再是為一所虛構的公司提供意見，而是真真正正地成為該公司的「市場營銷顧問」，在一個學期內為管理層提供詳盡的市場調查報告，並訂立營銷策略。另外，我與學系三年級同學亦自動地參與由學系舉辦的「傑出學生市場顧問」比賽，而評判便是各企業的管理層。

在整個過程中，我與組員需要實地考察、進行問卷調查等。為了做到最好，我們更要每天召開小組會議，務求集合大家的意見。在這幾個月內，我們曾經因意見不合試過發生幾次爭執，但是我們卻從爭執中學會更多，明白到將來投身社會，會遇到更多人事及工作上的問題。

學系比賽 豐富大學生活

比賽為我們提供了一個良性的競爭，各小組的目標不再只是自己的分數，我們要考慮的，更是對手有可能提出的營銷策略。為了勝出比賽，各組都施展運身解數。為了把意見具體化，我們曾於短短的幾個月內學習圖積設計，為我們設計的商場製成一段模擬片段，讓管理層易於明白我們的概念。為了完成這份顧問研究報告，我們付出了很大的努力，很辛苦，很大壓力，但卻很有意義。這次的顧問報告為我們提供了實戰經驗，也加強了我們的競爭力。

最後，我組有幸於上、下學期的比賽中勝出。看著兩個傑出學生市場顧問的獎杯，我發現：原來，我也可以打造一個屬於自己的成功故事。

Remark:

文章刊載於二零一一年一月十一日-星島日報 (文章內容或與正文略有不同)