

110 學年度行銷小達人課程學習成果

課程時間：110 學年度第二學期

授課老師：黃麗珠老師

學生：陳中和

班級：高三忠

座號：24

一、課程介紹

這堂選修課主要是利用理論的角度來看待市場上各個層級之間的交易過程以及貿易方式，介紹整個行銷學的入門知識。其核心主旨在於如何讓一個商品能夠充分的發揮其優勢，能在市場上賣到好的價格，並學習商人如何透過手段吸引消費者前來購買。

二、學習過程摘要

在上課的過程中，老師除了會針對一個專有名詞舉出非常多的例子之外，更能夠將這些例子套用在我們的學習歷程檔案以及自傳中。尤其老師在課堂上常說的：「我們要了解我們自己的優勢在哪裡，了解哪些能力是我有而別人沒有的」讓我印象十分深刻，藉由行銷學的角度，除了讓我們了解到商人如何利用商品的優勢創造出它應有的價值之外，更能讓我們瞭解，並知道如何利用我們自身的優勢來創造出無限的價值。

三、學習單

(1) 個人 SWOT 分析：

SWOT 分析	
優勢 (strength)	劣勢 (weakness)
① 化丙證照, 多益證書, 志工服務 ② 邏輯能力強, 能團結合作	① 粗心 ② 三分鐘熱度
機會 (opportunity)	威脅 (threat)
① 繁星優勢 ② 學校要暑假舉辦管隊	① 表達能力不佳 ② 城鄉差距嚴重, 資源不足

學習單
班級 高三忠 座號 24 姓名 陳中和

66 管理科

(2) 探究全聯以及統一超商的行銷管理

主題1 探究全聯的行銷管理

◎活動方式：1. 實地參訪 (____年____月____日)
2. 上網查詢 (2022年 2月 18日)

1. 請觀察全聯福利中心所販售的商品中，哪些商品是採取差異化行銷的策略？請寫出2項商品名稱，並簡要說明該商品主要區分哪些次級市場。

(1) 桂格兒童營養素
(2) 桂格兒童營養素糖原病通用無糖 - 糖尿病患者

2. 請觀察全聯福利中心有哪些商品是屬於成熟期的商品？請寫出2項商品名稱。

(1) 杜老爺曠世奇旅 - 巧克力雪糕
(2) Haagen-Dazs

3. 請觀察全聯福利中心有哪些商品是採奇數訂價法來訂價？請寫出2項商品的名稱及價格。

(1) 特選金鑽鳳梨 1.5kg (盒) 79元
(2) 精選大蒜 50g 19元

4. 請觀察在全聯福利中心賣場裡，有運用哪些推廣策略？

廣告 價格優惠 贈品提供 試吃活動
其他

5. 全聯福利中心推出「福利卡」，持卡的卡友可享有專屬權益與服務。請寫出2項卡友享有的優惠活動。

(1) 點數可以折抵現金
(2) 可以用點數和較低的售價換取商品

老師認證區

主題2 探究統一超商的行銷管理

◎活動方式：1. 實地參訪 (____年____月____日)
2. 上網查詢 (2022年 3月 18日)

1. 請上網查詢統一超商參與過哪些公益活動？請寫出2項活動名稱，並指出此舉是屬於何種行銷導向的觀念。

(1) 點數怪物脫力、振興隨取卡公益認購活動
(2) 生產導向 產品導向 銷售導向 行銷導向 社會行銷導向

2. 請上網查詢統一超商的市場定位為何？

便利性

3. 請觀察統一超商所販售的商品中，各採取哪些品牌策略？請針對不同品牌策略，寫出1~2項商品名稱。

(1) 製造商品牌：可口可樂
(2) 中間商品牌：林鳳營牛奶
(3) 授權品牌：迪士尼

4. 統一超商正在舉辦哪些促銷活動？請寫出2項促銷活動名稱，並說明各是屬於哪一種推廣策略。

(1) 7-11 三角飯團第二件半價
是屬於 廣告 人員銷售 直效行銷 公共關係 銷售推廣
(2) 7-11 超值組合 45元起自由搭配
是屬於 廣告 人員銷售 直效行銷 公共關係 銷售推廣

老師認證區

四、反思與心得

在這堂課當中，我學習到了許多關於整個行銷的專業知識，也讓我了解到，原來所謂的「行銷」並不是原來想像的只有與客人做交易這麼簡單，在這過程中還牽扯到行銷企劃，劃出整個行銷過程的框架，並妥善運用商品本身的特性，經過適當的包裝、行銷策略、廣告策略，將商品以能獲得最高利潤的方式賣出。這過程中需要許多的專業知識，才能夠完成整個行銷的過程。

除了行銷的專業知識外，如何針對個人行銷，老師也講解的非常仔細。而這對未來不管是升學或是求職，都是一個實用的技能。唯有透過不斷的充實自我，累積經驗，並持續地反省自己，改正自己的錯誤，在自我行銷才能夠取得領先的優勢。