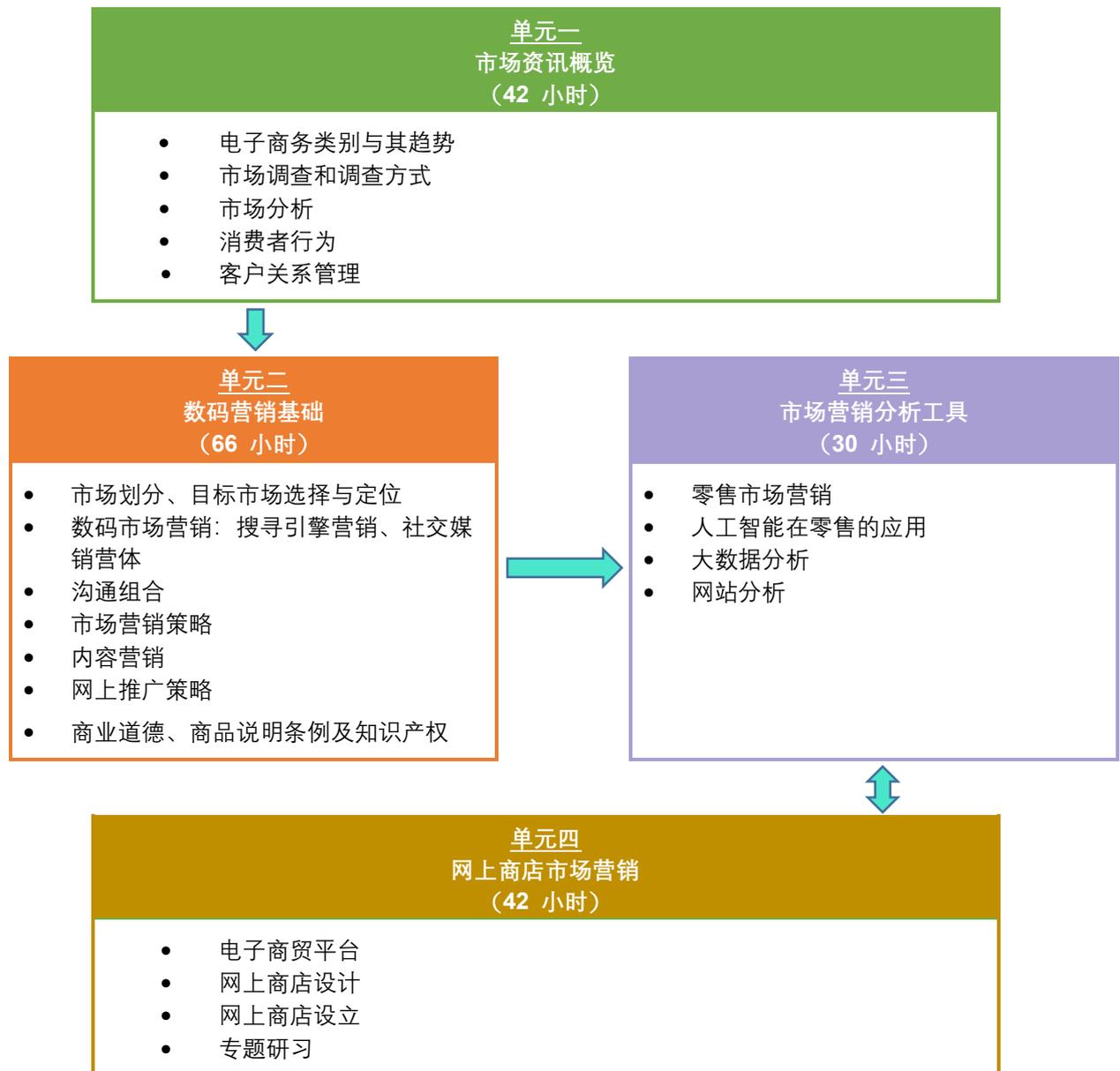


## 应用学习

2024-26 年度；2026 年香港中学文凭考试

项目	内容
1. 课程名称	市场营销及网上推广
2. 课程提供机构	香港城市大学专业进修学院
3. 学习范畴 / 课程组别	商业、管理及法律 / 商业学
4. 教学语言	中文或英文
5. 学习成果	完成本课程后，学生应能：  (i) 应用在特定市场搜集资讯，以及产品和服务网上营销的知识及技能；  (ii) 展示对商业营运有基础的认识；  (iii) 说明特定商品或服务的数码市场营销及网上推广的趋势和发展；  (iv) 制订针对特定市场的市场营销计划及策略；  (v) 展示对市场营销及网上推广的专业操守和社会责任有基础的认识；及  (vi) 加深自我认识，探索升学及职业发展方向。

## 6. 课程图 – 组织与结构



## 7. 情境

- 升学及职业发展路向资讯有助提升学生了解应用学习课程相关行业及发展机会。
- 应用学习课程在升学及就业的资历认可，由个别院校及机构自行决定。成功完成应用学习课程的学生仍须符合有关机构的入学或入职要求。

### 升学及职业发展路向

#### 升学

- 例如：升读与工商管理、市场学、广告及传播相关的课程

#### 职业发展

- 例如：广告公司、私人及公共机构的市场推广部门的助理、行政人员和设计人员

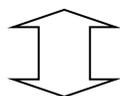
### 与核心科目及其他选修科目互相配合

#### 提升及增益，例如：

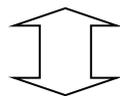
- **企业、会计与财务概论科**让学生了解宏观的商业环境，而本课程则提供平台让学生对市场营销及网上推广作更深入的学习

#### 开拓空间，例如：

- 修读**物理科**的学生可透过学习商业及市场学的知识以扩阔视野



### 市场营销及 网上推广



### 与应用学习其他学习范畴 / 课程的关系

#### 例如：

#### 服务

- 同时修读本课程和**服务**范畴课程的学生，可于市场营销的情境下应用沟通和人际技巧与顾客接触

### 在初中教育发展的基础知识

本课程建基于学生在下列学习领域所获得的基础知识，例如：

- **数学教育** — 计算及资料整理
- **科技教育** — 电脑知识、资讯处理和管理
- **个人、社会及人文教育** — 人际技巧、社会责任、经济及资源管理

## 8. 学与教

本课程学与教活动的设计以学生为本，让学生认识基础理论和概念，从而培养他们的共通能力，并建立他们对市场营销及网上推广的就业期望。

学生在不同形式的活动有系统地认识不同的情境（例如：透过课堂、研讨会、专题研习汇报和互动练习，认识有关市场营销及网上推广等商业活动）及体验情境的复杂性以拓阔视野（例如：参观工商机构和与海外业界人士作视像会议，交流有关市场营销及网上推广的知识和见解）。

学生从实践中学习，在真实或模拟的工作环境中认识相关的要求，掌握基础知识和技能，以便日后在相关的范畴内继续升学（例如：进行市场调查的实践经验及发表调查结果，以及制定市场营销及网上推广计划）。

学与教活动亦鼓励学生培养正确的概念、应用及反思能力，并透过实践，表现出企业家精神与创新精神。学生有机会整合所获得的知识和技能，并巩固他们的学习（例如：从专题研习中，学生能够针对特定市场探讨其发展商机、透过视像会议与海外业界人士就市场营销策略作交流、进行市场调查包括问卷设计及数据收集、评估营商特性、市场趋势及顾客需要以作出市场发展的建议，并与不同文化背景的人士有效地沟通）。

## 9. 应用学习课程支柱

透过相关的情境，学生有不同的学习机会（举例如下）：

### (i) 与职业相关的能力

- 探讨本地及国际市场的趋势，以及市场营销及网上推广的角色；
- 评估业务的优劣，识别商机以促进未来发展；
- 应用市场营销的实务知识和技能，进行市场调查、策划和执行市场营销计划，以及执行营销活动成效监控；及
- 展示网上市场推广的策划及部署的实务技能，包括运用不同网上推广工具增加浏览量及评估有效网上营商模式与销售平台。

### (ii) 基础技能

- 在商业及营销情境的协作及虚拟环境中，透过口语及书面汇报，展示有效的沟通技巧；
- 应用数学能力，分析和诠释市场调查结果；及
- 运用资讯科技能力，就小组专题研习进行资料搜集及研究分析。

### (iii) 思考能力

- 识别及搜集市场资讯，分析市场趋势并结合调查，针对特定市场建议适切的商业决策；
- 展示选择及分析市场营销策略，以及评估其成效的能力，例如：产品策略、定价策略、分销渠道策略及宣传策略，并辨识未来发展商机；及
- 为特定商品比较及识别最適切及具最大成本效益的网上营商模式和销售平台。

### (iv) 人际关系

- 透过网上互动学习活动及本地或邻近城市的实地考察，与不同背景及文化的人士 / 学生交流，展示人际技巧；
- 透过计划及进行市场研究，展示自我管理能力，包括时间管理、学习动机及优先排序；及
- 透过例如以市场调查为题的课堂讨论及小组专题研习，分享知识和意见，适时作出妥协及排解团队纠纷，展示与别人协作和团队合作精神。

### (v) 价值观和态度

- 认识与本地和国际市场营商环境相关的前景及惯例；
- 与商业伙伴及客户沟通时，展示可靠、可信及专业的态度；
- 讨论与商业道德及企业社会责任相关的议题；及
- 在进行市场调查及营销活动时，尊重知识产权。