

应用学习

2026-28 年度；2028 年香港中学文凭考试

项目	内容
1. 课程名称	意见领袖市场学与生成式人工智能
2. 课程提供机构	香港伍伦贡学院
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	<p>完成本课程后，学生应能：</p> <ul style="list-style-type: none">(i) 认识关键意见领袖 (KOL) 在现代营销策略中的角色和影响；(ii) 描述人工智能科技如何改变营销实践；(iii) 应用生成式人工智能工具，创建和优化营销内容，包括文本、图像和视频；(iv) 初步认识人工智能的道德原则；(v) 应用解难能力构思结合人工智能科技的营销计划；(vi) 在营销情境中，展示沟通能力和人际技巧；及(vii) 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

单元 1：关键意见领袖营销全方位指南（39 小时）

- 关键意见领袖营销入门
- 关键意见领袖在营销中的角色
- 营销策略
- 营销活动的测量与优化
- 直播带货
- 进阶关键意见领袖营销技巧

单元 2：生成式人工智能入门（21 小时）

- 人工智能概述
- 生成式人工智能的发展历程
- 生成式人工智能内容创作

单元 3：关键意见领袖市场营销的人工智能应用（30 小时）

- 人工智能应用概述
- 人工智能辅助市场调查
- 人工智能内容生成和个性化
- 使用人工智能工具管理社交媒体
- 使用人工智能工具测量活动成效



单元 4：生成式人工智能工具实践（39 小时）

- 文本生成工具基础使用
- 图像生成工具入门
- 人工智能辅助写作和编辑工具
- 视像创作工具概述

单元 5：人工智能的道德原则（21 小时）

- 道德和法律议题
- 数据私隐和保护基础
- 生成式人工智能时代的慎思明辨能力
- 人工智能生成内容和版权



单元 6：专题研习—人工智能辅助营销计划（30 小时）

- 基础项目规划
- 人工智能与人类协作
- 基础关键意见领袖营销策略—结合人工智能工具
- 个案研究
- 人工智能辅助营销计划

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：升读与市场营销、公共关系、传播学、信息系统相关的课程

职业发展

- 例如：市场行销与活动助理、行销专员、关键意见领袖 (KOL)、社交媒体管理员、内容创作者，人工智能辅助沟通相关职位

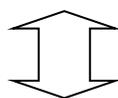
与核心科目及其他选修科目互相配合

提升及增益，例如：

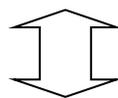
- 透过营销内容创作和汇报，强化学生在中国语文科和英国语文科的所学的沟通技巧
- 透过理解营销数据分析和人工智能算法，强化学生在数学科的学习

开拓空间，例如：

- 修读资讯及通讯科技的学生可透过学习市场学的知识以扩阔视野



意见领袖市场学 与 生成式人工智能



与应用学习其他学习范畴 / 课程的关系

例如：

媒体与传播

- 人工智能辅助内容创作的知识 and 技能可应用于创作公关和传讯内容

工程及生产

- 资讯科技和网络安全的基础知识可应用于本课程

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：

- 中国语文教育及英国语文教育 - 沟通能力
- 数学教育 - 数据处理
- 科技教育 - 资讯科技及基础商业知识

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和人工智能技术的就业期望。

学生在不同形式的活动有系统地认识不同的情境（例如：营销策略和生成式人工智能工具的课堂）及体验情境的复杂性以拓阔视野（例如：参观市场营销公司和影片制作公司、业内人士分享）。

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（例如：使用人工智能工具创作内容、参与模拟真实情景的市场营销项目），以便日后在相关的范畴内继续升学。

学生有机会巩固他们的学习，并表现出企业家精神与创新精神（例如：开发和展示人工智能辅助的市场营销计划，参加营销内容创作比赛）。

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

- 运用关键意见领袖和人工智能，发展及执行有效的营销策略；
- 应用人工智能工具进行内容创作、市场研究和社交媒体管理；
- 策划和执行营销项目，包括人工智能辅助的推广活动；及
- 透过嘉宾讲座和企业参观，分析实际营销实务及探索就业机会。

(ii) 基础技能

- 透过各种营销渠道进行有效沟通；
- 运用数码工具和平台作营销；及
- 评估数据和指标以判断营销活动的成效。

(iii) 思考能力

- 谨严地评估人工智能在营销中的应用及相关的道德议题；
- 解决人工智能辅助营销相关的问题；
- 创作创新的营销内容和策略；及
- 反思学习经验和人工智能对营销实务的影响。

(iv) 人际关系

- 团队协作以发展和执行营销项目；
- 与业界专业人士和同侪建立联系；及
- 通过小组活动和汇报提升人际技巧。

(v) 价值观和态度

- 理解人工智能和营销相关的道德议题；
- 认识在营销中负责任地使用人工智能的重要性；及
- 培养好奇心和探索新科技及其应用的动力。