

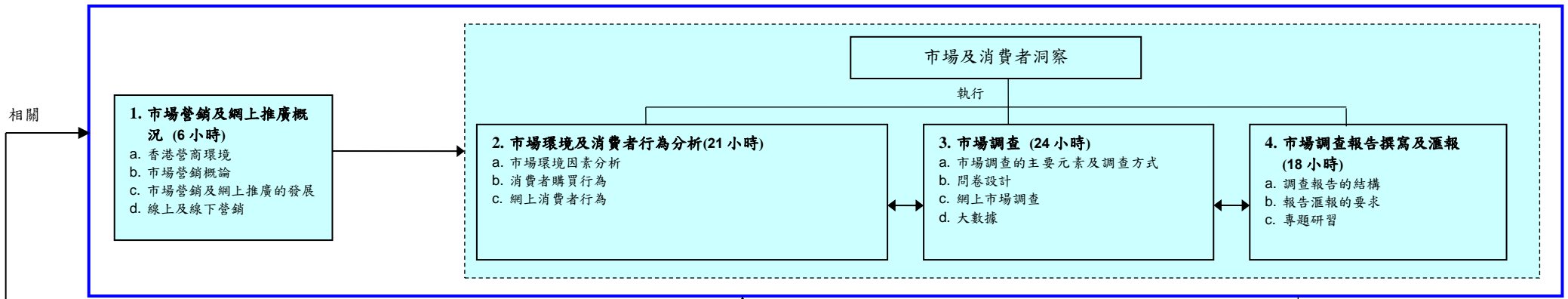
應用學習

2023-25 年度；2025 年香港中學文憑考試

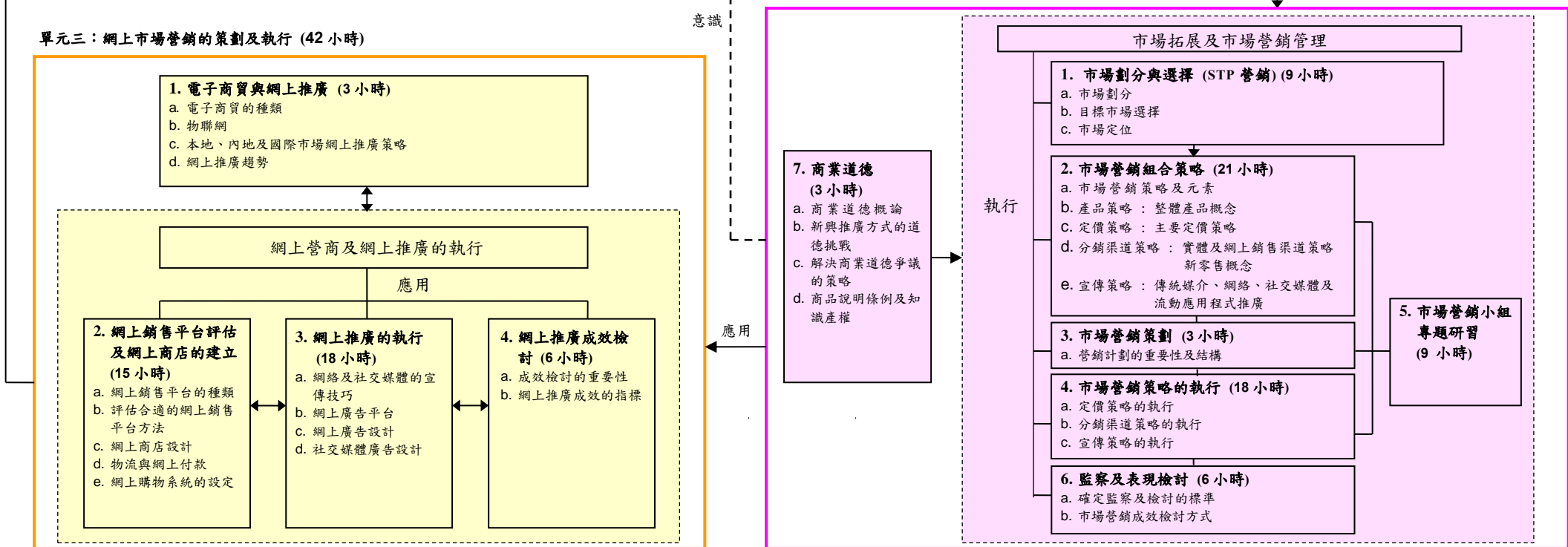
項目	內容
1. 課程名稱	市場營銷及網上推廣
2. 課程提供機構	香港城市大學專業進修學院
3. 學習範疇／課程組別	商業、管理及法律／ 商業學
4. 教學語言	中文
5. 學習成果	完成本課程後，學生應能： (1) 應用在特定市場蒐集資訊，以及產品和服務網上營銷的知識及技能； (2) 制訂針對特定市場的市場營銷計劃及策略； (3) 展示對商業營運有基礎的認識； (4) 說明特定商品的市場營銷及網上推廣的趨勢和發展； (5) 展示對市場營銷及網上推廣的專業操守和社會責任有基礎的認識；及 (6) 提升相關範疇之升學及就業發展所需的自我認知。

6. 課程圖 - 組織與結構

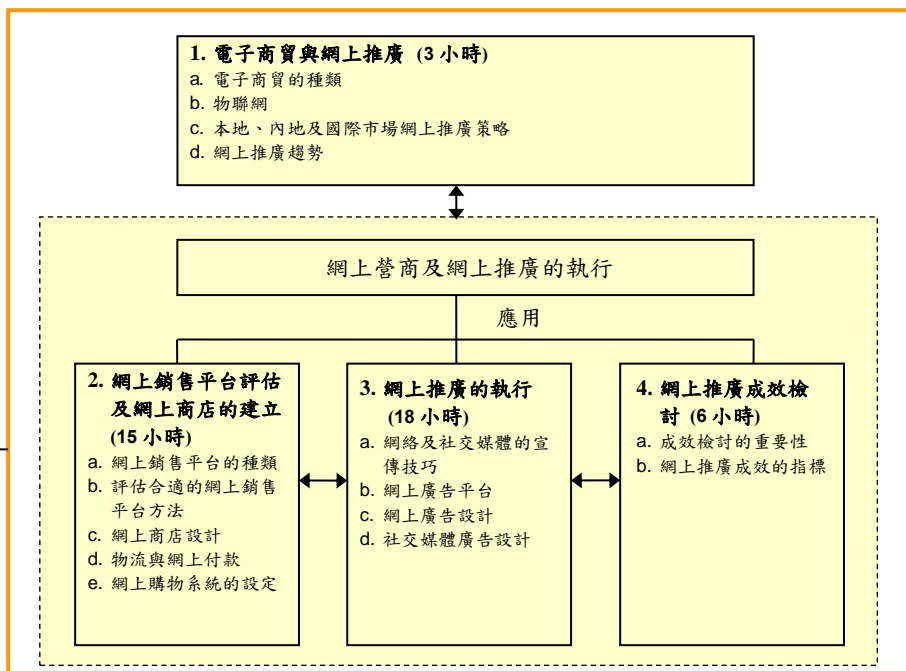
單元一：市場營銷概論 (69 小時)



單元二：商品及服務的市場營銷 (69 小時)



單元三：網上市場營銷的策劃及執行 (42 小時)



7. 情境

- 有關升學及職業發展路向的資訊有助提升學生對應用學習課程相關行業及發展機會的了解。在升學及就業方面，成功完成應用學習課程的學生仍須符合有關機構的入學或入職要求。
- 應用學習課程在升學及就業的資歷認可，由個別院校及機構自行決定。

升學及職業發展路向

升學

- 例如：工商管理、市場學、廣告、傳播

職業發展

- 例如：廣告公司、私人及公共機構的市場推廣部門的助理、行政人員、設計人員

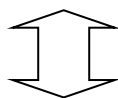
與核心科目及其他選修科目的關係

提升及增益，例如：

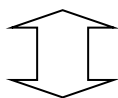
- 企業、會計與財務概論科讓學生了解宏觀的商業環境，而本課程則提供平台讓學生對市場營銷及網上推廣作更深入的學習

開拓空間，例如：

- 修讀科學科目的學生可透過學習商業及市場學的知識以擴闊視野



市場營銷及 網上推廣



與應用學習其他學習範疇/ 課程的關係

例如：

服務

- 同時修讀本課程和服務範疇課程的學生，可於市場營銷及網上推廣的情境下應用溝通和人際技巧與顧客接觸

在初中教育發展的基礎知識

本課程建基於學生在下列學習領域所獲得的基礎知識上，例如：

- 數學教育** — 計算及資料整理
- 科技教育** — 電腦知識、資訊處理和管理
- 個人、社會及人文教育** — 人際技巧、社會責任、經濟及資源管理

應用學習

2023-25 年度；2025 年香港中學文憑考試

學與教

課程名稱	： 市場營銷及網上推廣
學習範疇	： 商業、管理及法律
課程提供機構	： 香港城市大學專業進修學院

市場營銷及網上推廣課程學與教活動的設計以學生為本，讓學生認識有關的基礎理論和概念，從而培養他們的共通能力，並建立他們對市場營銷及網上推廣的就業期望。

學生在不同形式的活動有系統地認識不同的情境（例如：透過課堂、研討會、專題研習匯報和互動練習，認識有關市場營銷及網上推廣等商業活動）及體驗情境的複雜性以拓闊視野（例如：參觀工商機構；與海外業界人士作視像會議，交流有關市場營銷及網上推廣的知識和見解）。

學生從實踐中學習，在真實或模擬的工作環境中認識相關的要求，掌握基礎知識和技能，以便日後在相關的範疇內繼續升學（例如：進行市場調查及發表調查結果，以及制定市場營銷及網上推廣計劃）。

學與教活動亦鼓勵學生培養正確的概念、應用及反思能力，並透過實踐，表現出企業家精神與創新精神。學生有機會整合所獲得的知識和技能，並鞏固他們的學習（例如：從專題研習中，學生能夠針對特定市場探討其發展商機，透過視像會議與海外業界人士就市場營銷策略作交流，進行市場調查包括問卷設計及數據收集，評估市場的營商特性、趨勢及消費者需求以作出市場發展的建議，並與不同文化背景的人士有效地溝通）。

應用學習

2023-25 年度；2025 年香港中學文憑考試

應用學習課程支柱的情境化描述 - 市場營銷及網上推廣

透過與課程相關的特定情境，學生有不同的學習機會（舉例如下）：

1. 與職業相關的能力

- 探討本地及國際市場的趨勢及市場營銷及網上推廣的角色；
- 評估業務的優劣，識別商機以促進未來發展；
- 應用市場營銷的實務知識和技能，進行市場調查、策劃和執行市場營銷計劃，以及執行營銷活動成效監控等實務；及
- 展示網上市場推廣的策劃及部署的實務技能，包括運用不同網上推廣工具增加瀏覽量及評估有效網上營商模式與銷售平台等。

2. 基礎技能

- 在協作的關係及模擬的商業及營銷情境中，透過口語及書面匯報，展示有效的溝通技巧；
- 應用數學能力，分析和詮釋市場調查結果；及
- 運用資訊科技能力，就小組專題研習進行資料蒐集及研究分析。

3. 思考能力

- 識別及蒐集市場資訊，分析市場趨勢並結合調查，針對特定市場建議適切的商業決策；
- 展示選擇及分析營銷策略，以及評估其成效的能力，例如：產品策略、定價策略、分銷渠道策略及宣傳策略，並辨識未來發展商機；及
- 為特定商品比較及識別最適切及具最大成本效益的網上營商模式和銷售平台。

4. 人際關係

- 透過網上互動學習活動及本地或鄰近城市的實地考察，與不同背景及文化的人士／學生交流，展示人際技巧；
- 透過計劃及進行市場研究，展示自我管理能力，包括時間管理、提升學習動機及優次排序技巧；及
- 透過例如以市場調查為題的課堂討論及小組專題研習，分享知識和意見，適時作出妥協及排解團隊糾紛，展示與別人協作和團隊合作精神。

5. 價值觀和態度

- 認識與本地和國際市場營商環境相關的前景及慣例；
- 與商業伙伴及客戶溝通時，展示可靠、可信及專業的態度；
- 討論商業道德及企業社會責任議題；及
- 在進行市場調查及營銷活動中，尊重知識產權。