

傑克與豌豆團隊的精彩分享：關於他們的拇指食堂。





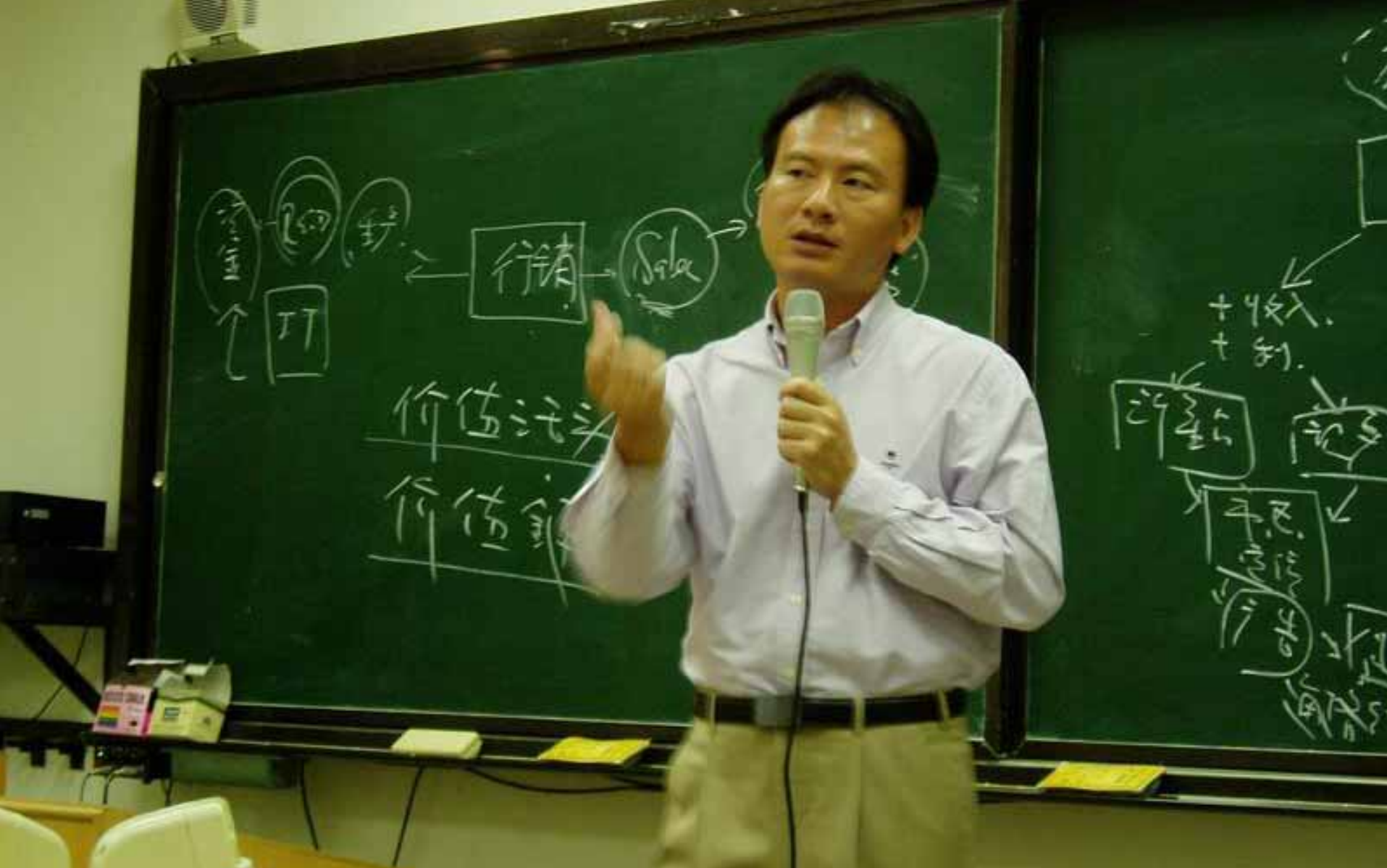
行銷目標：像是知名度、認知度及偏好度等是難以量化的目標。



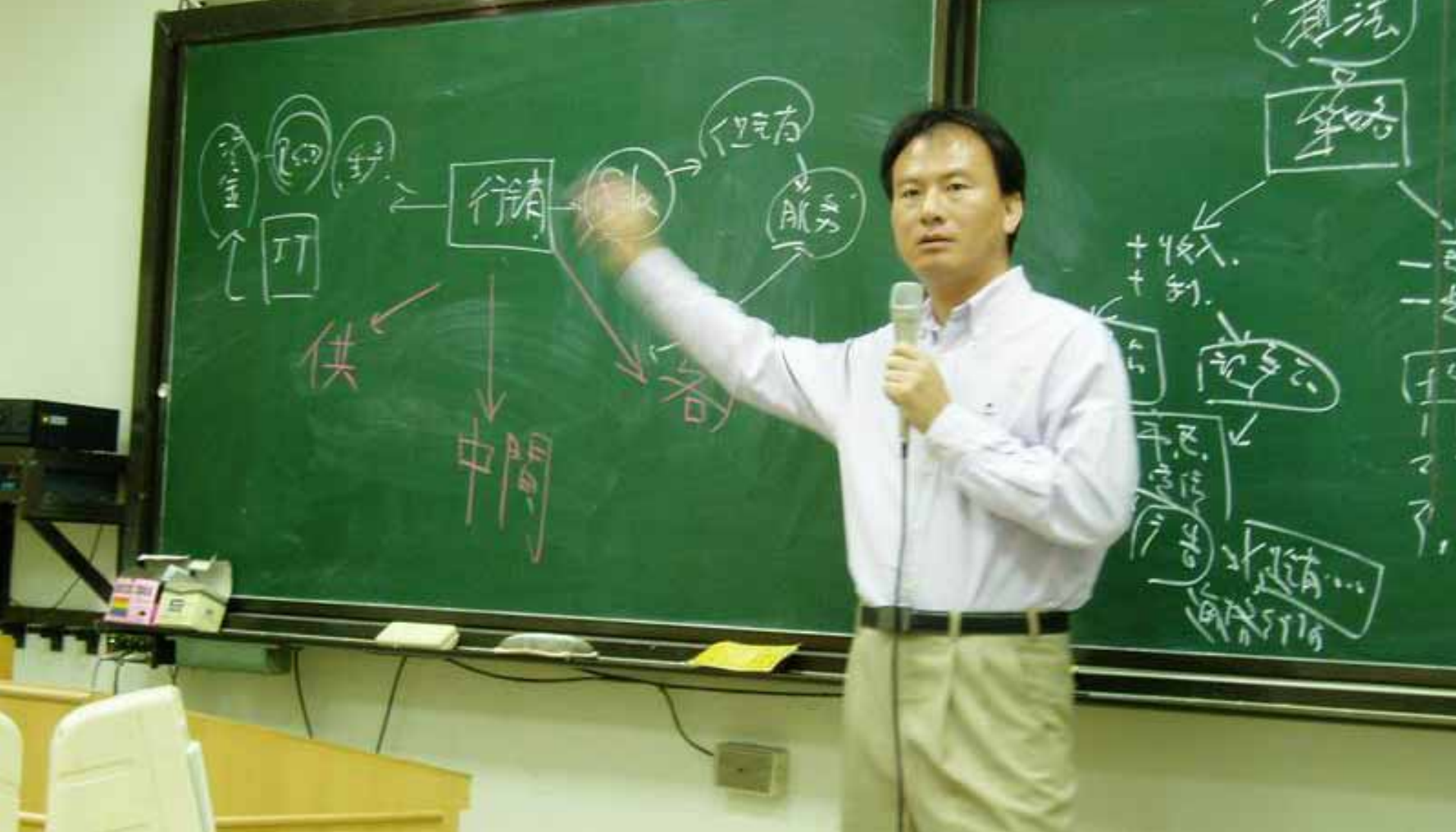
朱成老師用黑板上的簡圖將「行銷」表現無疑。並給行銷一個簡單的定義：想辦法把東西賣的又多（銷售額）又好（品牌、形象）。



將行銷的觀念應用出來，就是與「價值活動」（價值鍊）結合。



提升行銷人的生產力：1. Market Research; 2. Sales Forecast; 3. Budget。



行銷不等於廣告，行銷是很廣的廣告只是其中的一部份，因此每個步驟都可以藉著創意產生價值。像是與供應商或顧客之間的互動。



老師用推行牙膏的行銷計畫為例，向我們分析創意與行銷。

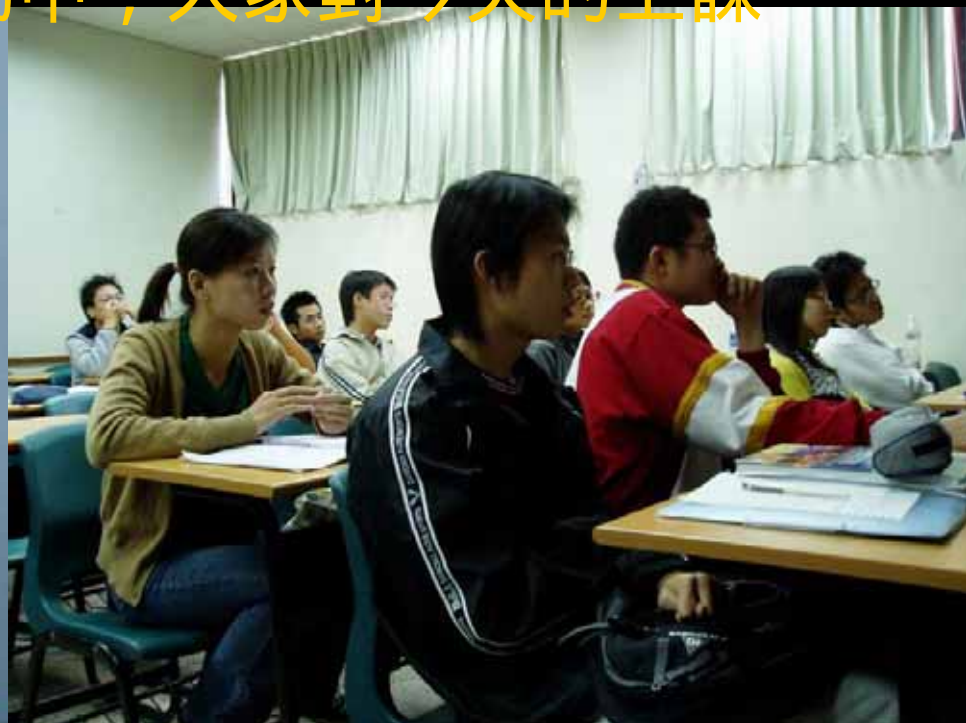


雖然行銷牙膏的目標顧客是孩童，但由於孩童無購買力，因此需由父母此方面推行，並結合牙醫來執行行銷計畫。

朱成老師直接用廣告影片跟我們分享，帶我們看了許多有趣的廣告！分析了公司為什麼要用這樣的拍攝手法，許多是受是否為龍頭的地位、市佔率等的影響。



從同學們跟朱成老師的互動中，大家對今天的上課內容一定都粉有收穫！



創意是來自於行銷策略！