實戰中學習

城市學子手記

還記得進入城市大學市場營銷學系的第一年，被選中參與學系舉辦的「新加坡遊學團」。當時參觀了不少跨國公司位於新加坡的總部，每當公司代表演講完畢，比我年長的三年級同學總會搶着發問關於營運模式、競爭優勢等問題，那時候還是「市營黃毛丫頭」的我只是一知半解。到了在城大的第三年，遊學團沒有再去了，卻因爲參加了一個商業比賽，一下子「跳級」變成受訪的一方呢！

創新意念參賽

很多人都知道讀市場營銷的同學從學期初開始就很忙，忙着做無數的企劃書，但考試沒有別系那麼多。我們雖然不用考試，但在課堂上學到的理論和工具，在企劃中通通都用得着。從選定研究題目、收集資料，到分析數據及作出具體建議，我們學會如何爲一件商品找到它的市場，再擬出一套行銷方案把它推出市場。做過不少企劃後，我和身邊的同學打算挑戰自己，於是參加城大舉辦的商業比賽（New Business Adventure）。

比賽要求三至五位來自最少兩個學系的同學組成一隊，想出一個創新的意念，再把它化成一份簡潔可行的商業計畫書。我組憑一個結合網上及現實的尋寶遊戲晉級到準決賽。本以爲我們的建議服務能讓商户賣廣告之餘，也能娛樂智能手機用家，一開始大家都信心十足，卻沒想到在準決賽會遇到大挑戰。

準決賽評審團對計畫的可行性表示懷疑，認爲廣告收入不足以支付成本。在台上我們一度被評審問得語塞，幸好在決賽之前的短短一小時，我們馬上從錯誤中學習，在決賽的問答環節對答如流。事後該評審跟我們說，很驚訝我們在這麼短的時間之內大幅改善表現，我跟她說，其實這樣的學習速度，是從平時不斷撰寫企劃和做簡報中磨煉出來的。最後我組奪得亞軍，僅輸給一組自行研發出萬用LED燈管的工程系同學。

從錯誤中學習

平時做的企劃較側重學術，在簡報的問題環節教授多會問你參考了哪一個理論，卻很少質問你收費多少才能收支平衡，或是問你財務報告裏的數字是怎麼推測得來這些「現實問題」。在真正的商業社會裏，即使是看似跟數字無關的宣傳計畫，也要認認真真做好財政報告，不然老闆絕不會採用你的計畫的。

在城大的市場營銷學系，三年級學生都要參與「傑出學生市場顧問」比賽（Company Consultancy Project），爲不同公司做市場研究兼出謀獻策。通過這種實戰經驗，我們學到怎樣現實地評估計畫的可行性，而且在與公司的合作中，也學到不少溝通技巧。在短短三年間我參與的遊學團、交流生計畫及多項比賽，這些體驗對畢業後的工作都有很大的幫助。三年的大學生涯轉眼便過，希望同學能好好珍惜光陰，把握機會充實自己。

Blog主簡介



蘇雅雯為香港城市大學市場營銷學系三年級學生，曾獲選參加新加坡遊學團、往巴塞隆納交流一學期及成為學生領袖研討會委員等。她曾勝出「傑出學生市場顧問」比賽，以及獲得城大創新商業比賽亞軍。讀者如有任何意見，歡迎於學系的facebook專頁（於facebook搜尋器輸入Department of Marketing）留言。

Source: Sing Tao Daily News 星島日報 Date: 23 June 2011 Page: F 2