

Source:	商報
Date:	2/6/2017
Page:	

城大市場營銷生為企業獻策獲讚賞

碧桂園:與港生合作有驚喜 兩地交流享雙贏



冠軍隊伍以通過提升客戶在購買過程中的多感官體驗，改善碧桂園在體驗式營銷的現行做法獲企業讚賞。



城市大學市場營銷系主辦的「傑出學生市場顧問」頒獎典禮日前順利舉行，圖為全體得獎學生與參與企業合照。

畢業季將至，一眾準畢業生必須裝備自己，準備投身職場。由香港城市大學市場營銷學系主辦的「傑出學生市場顧問」頒獎典禮日前順利舉行，各參與學生隊伍於過去多月使出混身解數，為企業出謀獻策。今個學期學系邀請到多間知名企業合作，包括碧桂園集團、香港航空、eBay、TravelFlan、香港大塚製藥有限公司等，實行讓一眾學生提早接觸兩岸三地的大型企業，為即將步入職場的準畢業生做足準備。

本地大學與內地企業合作增進兩岸交流

內地知名房地產集團碧桂園本年亦有參與計劃，其營銷中心經理高梓軒先生當日到場出席頒獎典禮，親自頒發獎盃予獲獎隊伍，讚揚參與同學的專業精神，並以「專業、創意、嚴謹」來形容香港大學生。是次獲獎隊伍為集團設計的方案目的是希望通過提升客戶在購買過程中的多感官體驗，改善碧桂園在體驗式營銷的現行做法，隊伍提出的建議更獲得集團接納。集團代表高先生非常欣賞香港學生的能力水平，認為

今次合作的城大生素質高、語言能力優良、有條理而且態度積極，是次合作體現了兩地交流，可幫助集團在面向國際化的里程碑上邁進一大步。

互惠互利 雙贏局面

隨著社會的急速變遷，現時的市場營銷已與從前不大相同，品牌的吸引力除了產品本身質素以外，更需要大眾的共鳴，年輕人熟悉網絡世界並緊貼潮流，企業期望透過他們的潮流觸覺，為品牌帶來新機遇。碧桂園集團代表高先生表示：「今次驚喜的是學生為我們集團的營銷模式帶來新突破，由於我們未來的營銷策略亦開始數碼化，是次同學的建議，會認真考慮實行。這次合作是雙贏局面，能夠為學生提供一個具實力的發展平台的同時，我們亦透過合作初步了解香港市場，甚至是開拓國際視野。」

準畢業生提早體驗職業生涯 與業界保持密切聯繫

內地知名房地產碧桂園集團在內地已發展超過25年，現時集團開始面向本港或國際化市場，是次與本地大學合作，除了幫助集團在本港樹立品牌形象外，亦能讓學校了解集團的發展，達到相互認知的目的。而



城市大學代表(左)向碧桂園 碧桂園營銷中心經理 營銷中心經理高梓軒先生 高梓軒先生在台上致辭。(右)致送紀念品。

「傑出學生市場顧問」計劃始於1995年，由香港城市大學市場營銷系與各大企業合作舉辦，務求為一眾準畢業生提供真實體驗的學習，既能夠與兩地業界保持密切聯繫，又能將大學所學融會貫通，汲取經驗開拓視野。