

Marketplace 策略規劃與決策分析實戰班時程表

09:00am~06:00pm (其中包括 1 小時的午休)

時間	內容
0900-1000	<p>引言與介紹</p> <p>模擬情境—介紹 Marketplace 經營情境決策模擬系統</p> <p>致勝法則—介紹在 Marketplace 中的競賽模式及規則</p>
1000-1130	<p>Q1 決策擬定：成立公司及開始營運</p> <p>公司命名；分配各職責給團隊成員；制定個人目標及團隊規則；分析市場調查報告；制定企業目標及全面經營策略；選定目標市場，針對不同的目標市場設計不同產品；計畫設立第一個銷售據點；決定是否設立網路銷售中心；建立生產廠房。</p> <p>各組總經理向大家介紹公司名稱、成員分工及願景</p>
1130-1330	<p>Q2 決策擬定：測試市場</p> <p>制定員工工資福利制度；聘雇工廠工人及銷售/服務支援人員；審閱針對各目標區隔的產品設計；確定產品售價及銷售優先順序；設計廣告宣傳；制定網上銷售策略；安排生產計畫；購買市場調查研究報告。</p>
1330-1430	<p>Q2 決策結果解說：平衡計分卡與現金流</p> <p>講師在本單元將解釋競賽中用以評判成果的平衡計分卡 (Balance Score Card)，以及各項指標的計算方式與代表意義。也將解釋財務報表中有關現金流概念在經營決策中的重要性。</p>
1430-1600	<p>Q3 決策擬定：策略調整與市場擴張</p> <p>審視測試市場的行銷；財務及生產結果；進行企業的經營策略的必要調整，包含產品設計、售價、廣告、銷售/服務支援人員、網路銷售策略、工資福利制度及生產。另外，考慮開設新的銷售據點。</p>

時間	內容
1600-1630	Q3 決策結果解說：經營策略的取捨 講師將在本單元分析各組 Q3 競爭成果的比較，並介紹企業在擬定經營策略的重要決策項目及其因果關係，同時點出經營致勝的可能要素。
1630-1730	Q4 決策擬定：優化經營策略 研究市場，人力資源，財務以及生產資料，決定該如何更有效的滿足顧客需求。引入新的研發，設計推出新產品品牌，增聘人員，設立新銷售點，擴大生產量以期持續擴大市場。
1730-1800	成果展現與心得總結 各組成員向同學及講師做心得分享 講師總結

* 老師將依據各班決策進行狀況以及小組數量多寡調整上課與休息時間。