**Marketplace目標市場與行銷策略實戰班時程表**

每天09:00am～06:00pm， 共1天（8小時）

|  時間 | 內容 |
| --- | --- |
| **09:00****|****10:00** | * **引言與介紹**

模擬情境—介紹Marketplace經營情境決策模擬系統致勝法則—介紹在Marketplace中的競賽模式及規則 |
| **10:00****|****11:00** | * **Q1決策擬定：成立公司**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；計畫設立第一個銷售據點。
 |
| **11:00****|****11:30** | * **期初報告：目標與策略**

各組總經理向董事會介紹公司名稱、成員分工及願景* 企業經營的目的、目標、戰略定位；各職能的分工和職責、團隊規則
* 我們的客戶是誰？他們在哪裡
* 面對眾多產品線，如何選擇主推產品並創造利潤
 |
| **11:30****|****13:30** | * **Q2決策擬定：開始營運**

制定員工工資福利制度；聘雇銷售/服務支援人員；針對目標市場設計產品；確定產品售價及銷售優先順序；設計廣告宣傳；制定銷售策略。* 怎樣有效分析不同細分市場的客戶需求並制定正確的價格策略
* 區域市場選擇與行銷管道的管理
* 有效行銷活動的創意、策劃與執行
* 怎樣利用有限的資金，設計最有的廣告，最佳的媒體投放達到最佳的效果
 |
| **13:30****|****15:00** | * **Q3決策擬定：市場測試結果**

審視測試市場的行銷成果； 進行市場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。另外，考慮開設新的銷售據點。* 怎樣在有限的資源下，合理分配廣告資金
* 在不斷的競爭環境中，因應競爭對手的變化不斷調整戰術的能力
* 博弈理論和市場競爭戰略
 |
| **15:00****|****16:00** | * **Q4決策擬定：擴張市場**

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。激發員工士氣，改善銷售效益，增加企業利潤，從而在市場競爭中勝出。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。* 怎樣通過行銷資訊檢驗企業經營的優劣
* 專題：採用新型行銷模式為公司創造利潤
 |
| **16:00****|****17:00** | * **製作期末報告：檢討與展望**
* 各檢討目標達成的情況，與各季度決策的優點和可改善的問題
* 展望下一年度，預定將以什麼樣的策略達成目標
* 製作向經營委員會報告的文稿：成果展現與心得總結
 |
| **17:00****|****18:00** | * **總結分析**
* 各組提出年度經營報告
* 講師總結分析各組競爭成果的比較，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，同時點出在市場上致勝的可能要素。
 |

\* 老師將依據決策進行狀況以及小組數量多寡調整上課與休息時間。

**\*\* 本課程需另加收競賽帳號費。**