

2020 優良教師 教學分享

開南大學行銷學系 周文瓊



周文瓊

1

教學設計

觀念建立、融入實作

2

教材分析

教科書與實務個案

3

學習評量

個人與團隊表現

4

教學創新

實作演練、管理創新



教學設計

觀念建立、融入實作

教學設計 (行銷個案分析)

✓行銷洞察

✓邏輯分析能力



教材分析

教科書與實務個案

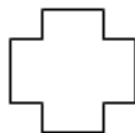
教材分析

✓有血有肉的教材

✓有回饋機制的教材

1. 專業書籍

- 長個案
- 短個案
- 全球性品牌



2. 行銷洞察

- 敏銳度
- 深度
- 創意

五南出版

行銷管理

實務個案分析 第4版

行銷大師 戴國良博士 著



- 23 則國外知名企業行銷研究個案，提升行銷國際視野與國際視野。
- 39 則本土知名企業行銷個案，貼近讀者生活，提升學習效果。
- 理論與實務兼重，提供個案分析角度多元，提升行銷策略能力。
- 本書為「實務導向」，有關行銷理論的應用以及全方位決策，學習效果相得益彰。

暫停一下 5-2

詳細閱讀第 5.3.2 與 5.3.3 節，然後針對逆向假設法與全新情境法，分別配上 5 種創意思考基本技巧，為每個組合提供 2 個案例（製成品、服務或任何行銷活動）；一共有 20 個案例。提示：如果沒有靈感，利用 Google 搜尋行銷相關點子，應有幫助。

組別:

組員姓名:

1. 請針對其他組的兩個問題 Q1.「一定要如此嗎？不一定」或「不可以如此。真的嗎？」 Q2.「如果。該有多好」，提出解決方法

創意 基本 技巧	創意基本技巧 說明	創造力技術	
加 +	增添、附加；變大、厚、長、多、強		
減 -	刪除、抽離；變少、薄、短、少、弱		
乘×	結合既有的東西；合併、交叉		
除÷	切割既有的東西；分離、平行		
移↗	改變方向、位置、時間、程序		

第四組~黃品

創造力技術	
一定只賣這三種產品嗎?	如果增加運送方式該有多好
增加雞腿、鴨翅、雞珍、小雞腿等。	增加運送如：面交，或美食外送
減少選擇障礙，做出驚喜已。	減少較高成本的宅配方式
產品與茶飲合作，打造一餐概念及健康訴求。	結合美食外送
客人自己自備容器來裝調味。	為了保鮮，地點選擇做取捨
可以與餐廳合作，增加通路。	





學習評量

個人與團隊表現

評分標準

1

個人平時

出席成績, 課堂參與

2

組平時

課堂作業的完成與分享

3

期中報告

個案分析前半段檢討

4

期末報告

個案分析邏輯, 創意, 可執行

即時互動回饋

姓名: 鄭如婷 學號: B10619034

107-1 開南大學 行銷學系 行銷個案分析回饋單 (周文瑾)

1. G1 陸易詩

(1) 請列出 2 個此個案的所學之處，並簡述原因

① 環境分析與定位的重要

因為黃銘賢發現當時的市場似乎還少些什麼，所以他精準的從缺少部分去為進行品牌定位。

2. G2 黃萃

(1) 請列出 2 個此個案的所學之處，並簡述原因

① 結合當地文化 ② 將台灣有的帶入韓國市場 (客製化服務)

因為在韓國人在外表上很注重，所以當黃萃進入市場時，提供了調整甜度和冰塊的服務，讓他們可以自由調整，降低一些外在負擔。

3. G3 寶生堂 Tsubaki 洗髮精

(1) 請列出 2 個此個案的所學之處，並簡述原因

① 洞悉台灣消費者 ② 選擇不同年齡的代言人，想像消費者的模樣

因為現在的人常常在頭髮上做造型，他們就觀察到消費者在洗頭髮的頭髮保養需求，因此在日本選代言人的方面，選了不同的年齡而且可觸客可感受深處。

4. G4 康康衛生棉

(1) 請列出 2 個此個案的所學之處，並簡述原因

① 善用電商通路 ② 熟知產品優勢，而且了解女性在那段時間的不適

在 2006 年的電商興起，何雲帆知道創業之路很難，而且還要與一些廠商競爭，那簡直更難，所以她善用電商的通路；然而在目標族群部份，她推出一般的衛生棉和涼感衛生棉，但只有涼感大賣，因為了解女性的不適，因

5. G5 潘朵拉 Pandora 後來就專攻涼感的部份。

(1) 請列出 2 個此個案的所學之處，並簡述原因

88 G3

107-1 開南大學 行銷學系 行銷個案分析回饋單 (周文瑾)

一、日期: 107/10/04

二、組別: 第三組

三、組員: 王世庭, 許義軒, 呂鑫豪, 胡雅惠, 黃雅晴, 胡千慧, 郭國輝, 何永芸

四、學習心得與意見回饋

1. G1 麥當勞

(1) 請列出 2 個此個案的所學之處，並簡述原因

能跟可口可樂聯合策略，少有其廣告之虞，創造雙贏。

能做到的產品線一品質很豐富

(2) 請針對此組報告，提出 2 個問題。

1. 為什麼 M 沒有受到金融風暴影響

2. 為什麼 M 能躲過夏安風暴影響

(3) 請針對此組報告提出優點與缺點建議。

優: 各組員對個案都很了解能解決我們的問題

缺: PEST 沒對應到 SWOT



教學創新

實作演練、管理創新

授課方式—實作演練

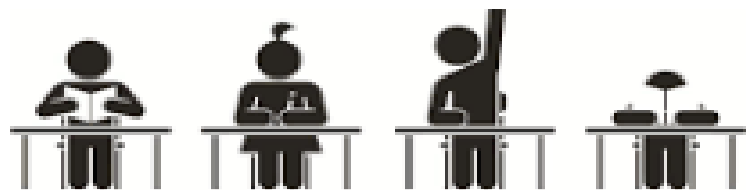


- ✓ 作業演練，操作化所學知識
- ✓ 翻轉團體報告模式
- ✓ 舉辦行銷專業人士演講

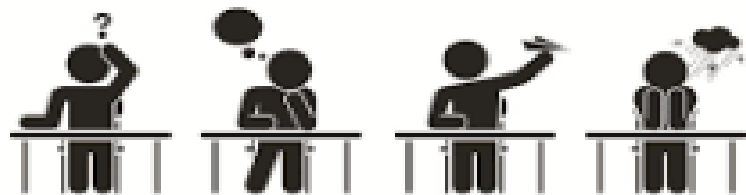
企業演講



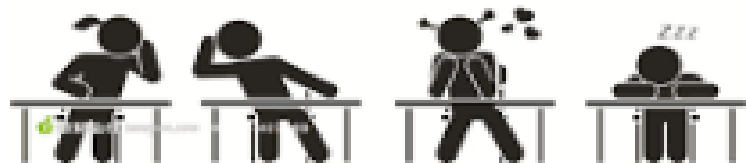
授課方式—創新課堂管理



✓ 組單位管理，建立團隊向心力



✓ 製作個人創意桌牌，激發學生
創意與討論熱度



✓ 線上群組管理，提升師生溝通
效率

整合資源



- ✓ 勞動部計畫
- ✓ 教育部計畫
- ✓ 系上專題計畫
- ✓ 各個教師資源

開南大學 107 學年度

「提升學生職場競爭力實施計畫」

企業參訪活動成果報告

活動名稱	行銷學系企業參訪
活動目標	讓行銷系大三學生實際了解台灣企業如何運用綠色環保議題，進行行銷溝通，提升學識與實務結合之認識
辦理時間	108 年 6 月 4 日

開南大學講座及工作坊申請計畫書

填表日期： 108 年 4 月 10 日

申請院系	院 系
活動型態	☒ 演講(講授式，至多3小時) ☐ 工作坊(互動式，至多6小時) ☐ 其他(請說明)：
活動時間	預計於 108 年 4 月 30 日 10 點 00 分~ 13 點 00 分辦理，最遲應於當月辦理完畢。
活動地點	A105
	一、活動主題： 國際行銷外語應用講座 二、活動目的： 透過講者多年的教學經驗，提升行銷系學生外語能力相關的興趣與能力。 三、執行方式： 演講 四、預計參加對象與人數(符合本計畫學生人數約 3 人)： 五、預計邀請講師人數：1



教學心得

- 與學生教學相長
- 與同事共心共努力
- 不斷學習



Q & A