

這份PPT是為了讓教師帶領行銷管理初學者了解  
「為什麼學習行銷」。我試圖以「專業但不呆板、  
流暢但不流俗」的風格來呈現，但不敢保證它的  
「通用性」；您可以視需要修改。

為了避免不必要的困擾，請勿張貼在網路上。

對於本PPT有任何意見，歡迎與我聯絡。

使用前，請記得在下一頁填上您的名字。

謝謝。

曾光華

marketingkfc@gmail.com

# 學行銷

---

## why

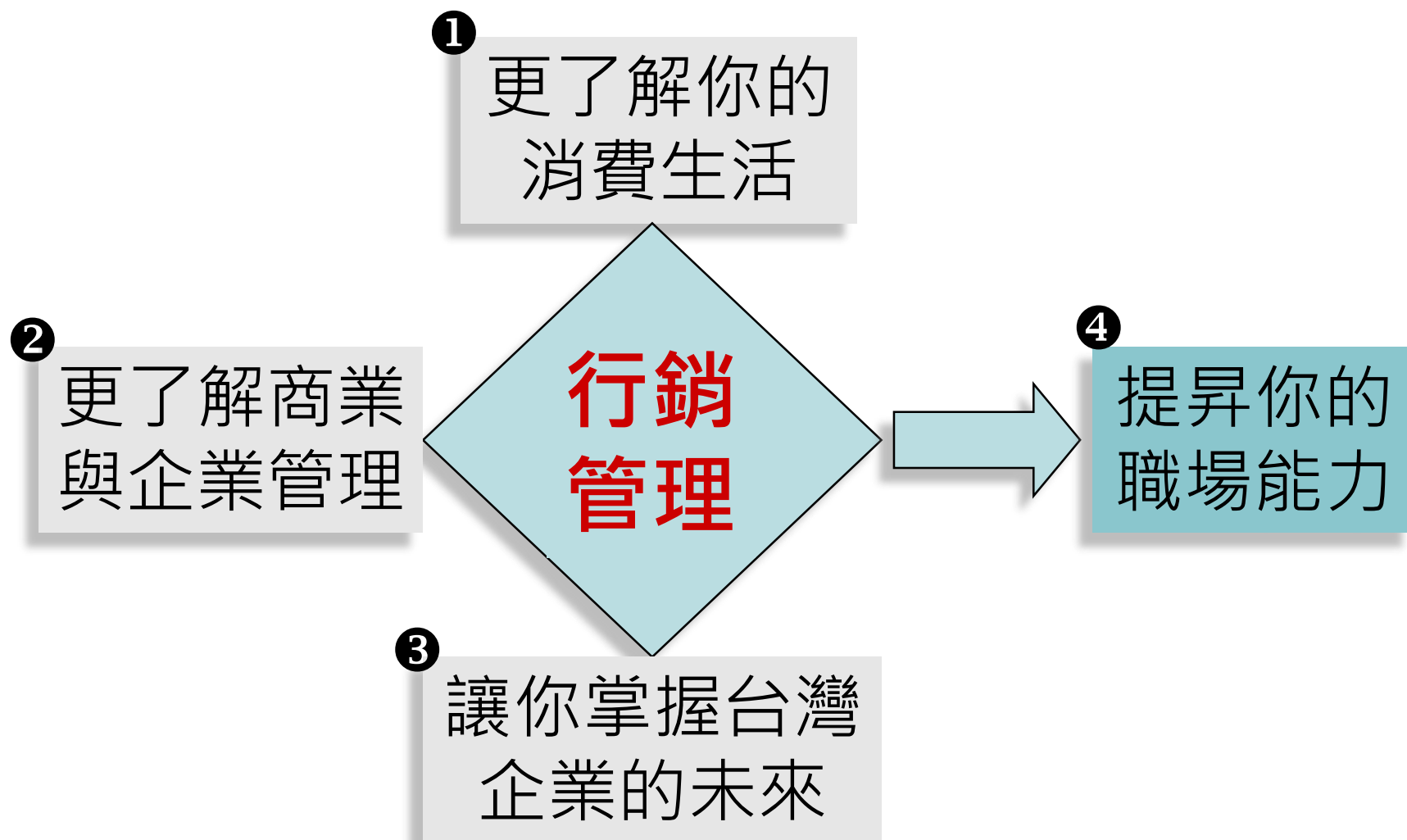
授課教師：（請自填）

# 前言：學行銷的四大好處

行銷管理在二戰之後才快速發展，  
是管理與社會科學領域中  
最年輕的學科之一。

它和你我特別貼近、特別相關。

# 前言：學行銷的四大好處



# 好處① 更瞭解你的消費生活

現代人天生就是消費者。

我們無法切割行銷的影響。

# 好處① 更瞭解你的消費生活

我們每一天接觸大約多少品牌？

答案：3,500個



# 好處① 更瞭解你的消費生活

面對這些密集散佈在四周的品牌訊息，

- ◆ 你都注意到了嗎？
- ◆ 你的大腦如何處理？
- ◆ 你通常有好感或厭煩？
- ◆ 你的消費決策如何受到影響？

## 好處① 更瞭解你的消費生活

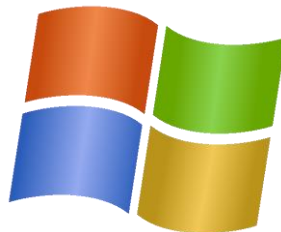
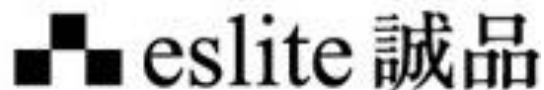
七、八年級生平均每週實際使用多少品牌？

答案：超過300個！

以下品牌很常見、很常用到。。。。



# 好處① 更瞭解你的消費生活



# 好處① 更瞭解你的消費生活

這些林林總總的品牌，

- ◆ 為何你老是黏著它們？
- ◆ 如果沒有它們，生活有何不同？
- ◆ 你如何看待它們？
- ◆ 你對它們的態度會變嗎？為什麼？

# 好處① 更瞭解你的消費生活

不急著回答這些問題，  
我們有一學期來解答。  
大家先認清一個重點：



同樣 任何人從第一次向爸媽要糖果、玩具開始，就無法擺脫消費者的角色。因此，認識消費生活是認識自我，也是一種成長必經過程。這過程本身就是一種樂趣。

## 好處② 更瞭解商業與企業管理

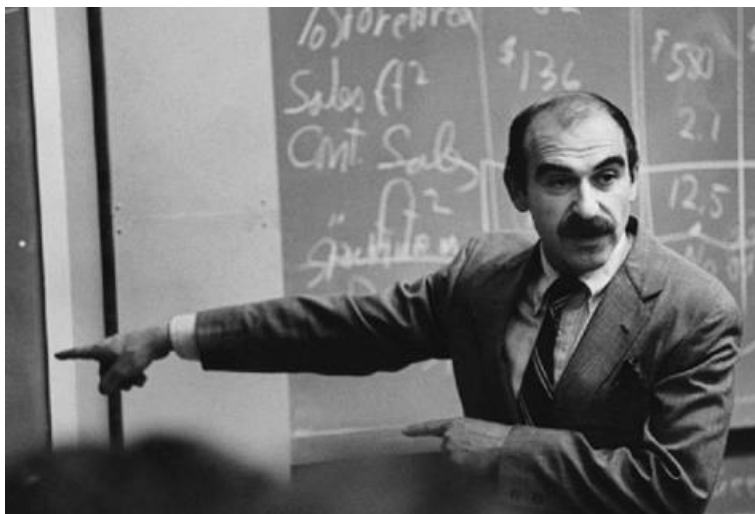
看來，這是個商業現實，也是真理：

任何企業都試圖結合技術、財金、資訊、行銷等，  
以賺取利潤。。。。



等一等，以上說法，完全正確嗎？

## 好處② 更瞭解商業與企業管理



行銷宗師李維特 (Levitt)  
曾問：企業的目標是什麼？

你說呢？是賺取利潤嗎？

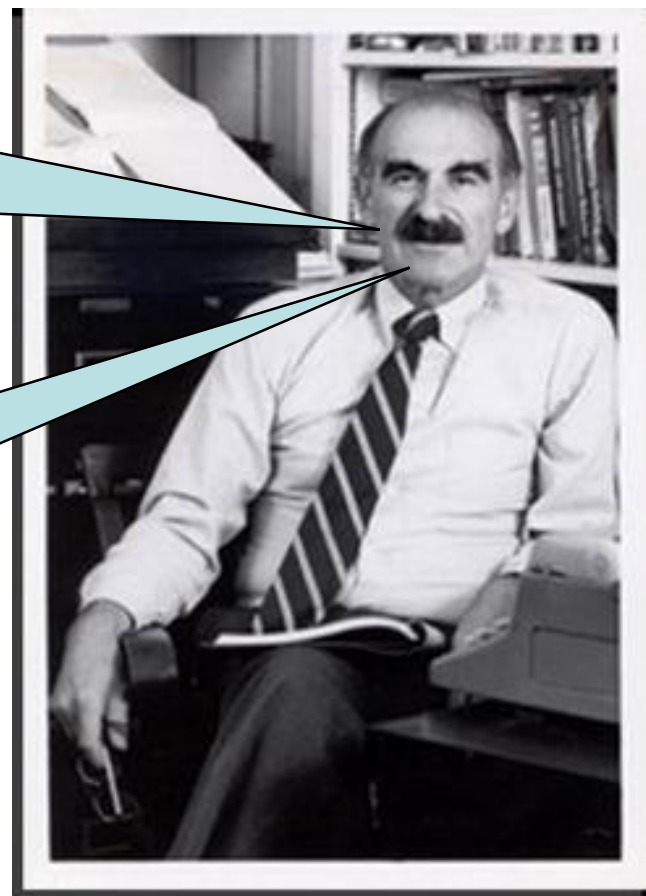
Levitt: Profits are like food. We need them to live, but they're not our reason for living.

李維特：利潤就像食物。我們倚賴利潤而得以存活，但我們不是為了利潤而存活。

## 好處② 更瞭解商業與企業管理

企業的目標是創造並保有顧客  
(create and retain customers)。

要達到這目標，你必須讓人  
想跟你打交道，並讓人心動。



## 好處② 更瞭解商業與企業管理

普通常識選擇題：

- ◆ 每天喝可口可樂有益 / 有害 健康。
- ◆ 麥當勞經常被稱為營養 / 垃圾 食品。

都答對拿100分吧？

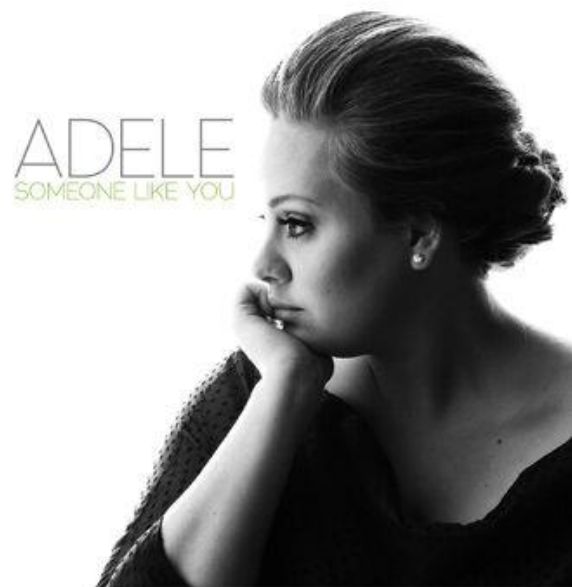
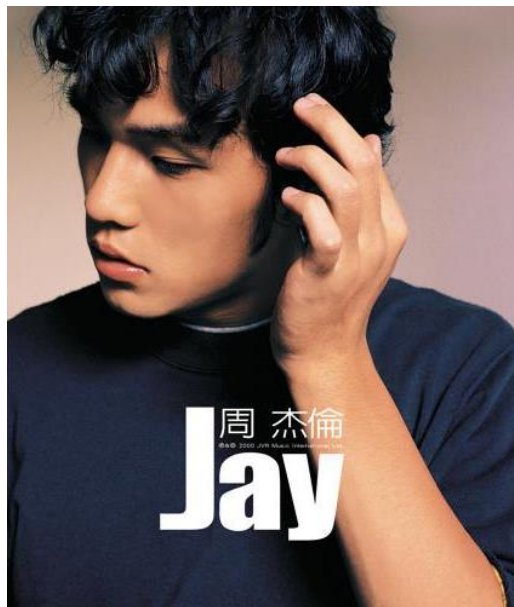
為何公認有害的食品稱霸全球？

答案無他，他們應用行銷讓消費者心動



## 好處② 更瞭解商業與企業管理

從虛擬的到真實的，無論國內國外的，  
哪一個偶像的竄起沒有依賴行銷讓人心動？





## 好處② 更瞭解商業與企業管理

在這學期的課堂與教科書中，  
我們將看到  
行銷如何讓人心動、  
如何創造與保有顧客，  
並了解為何行銷是極重要的企業管理功能。

## 好處③ 讓你掌握台灣企業的未來

40年前的台灣如何賺錢？如何競爭？

第一：

產品樣本、規格

人工便宜，生產靈活，靠代工賺錢。台灣企業無須了解市場的需求、口味、價值、生活等。

製造、出貨、賺錢

## 好處③ 讓你掌握台灣企業的未來

40年前的台灣如何賺錢？如何競爭？

第二：



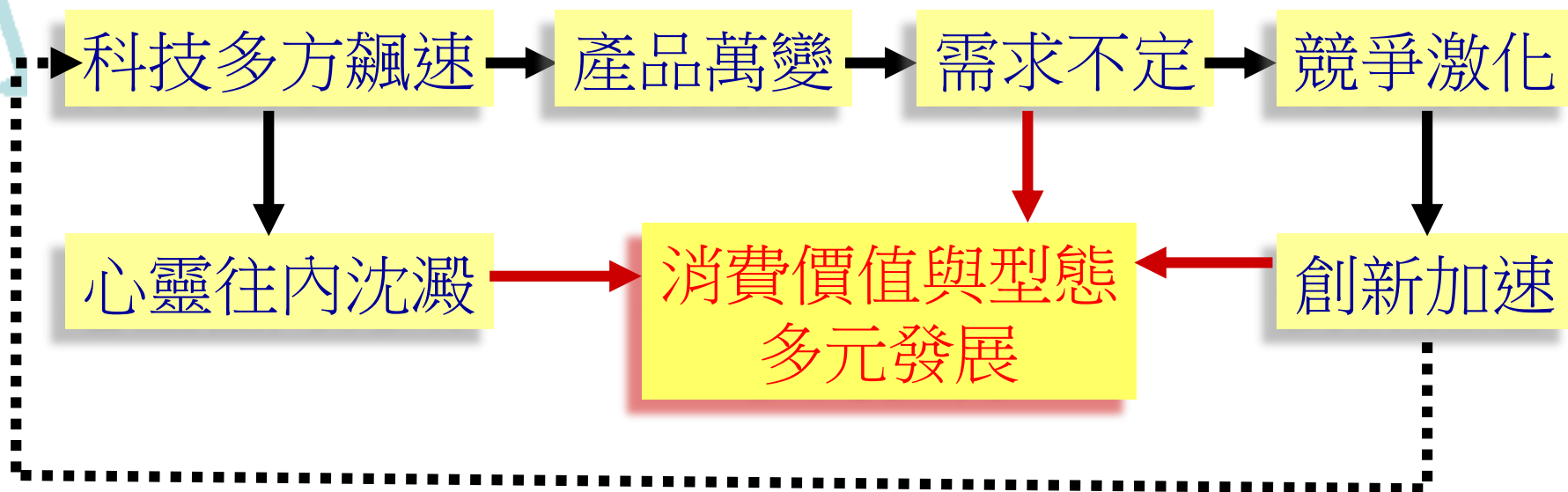
島內競爭情況？

想像一下，那個時代沒有麥當勞、頂好、屈臣氏、SOGO、誠品、家樂福、華碩、TVBS、星巴克、蘋果、Google。。。。

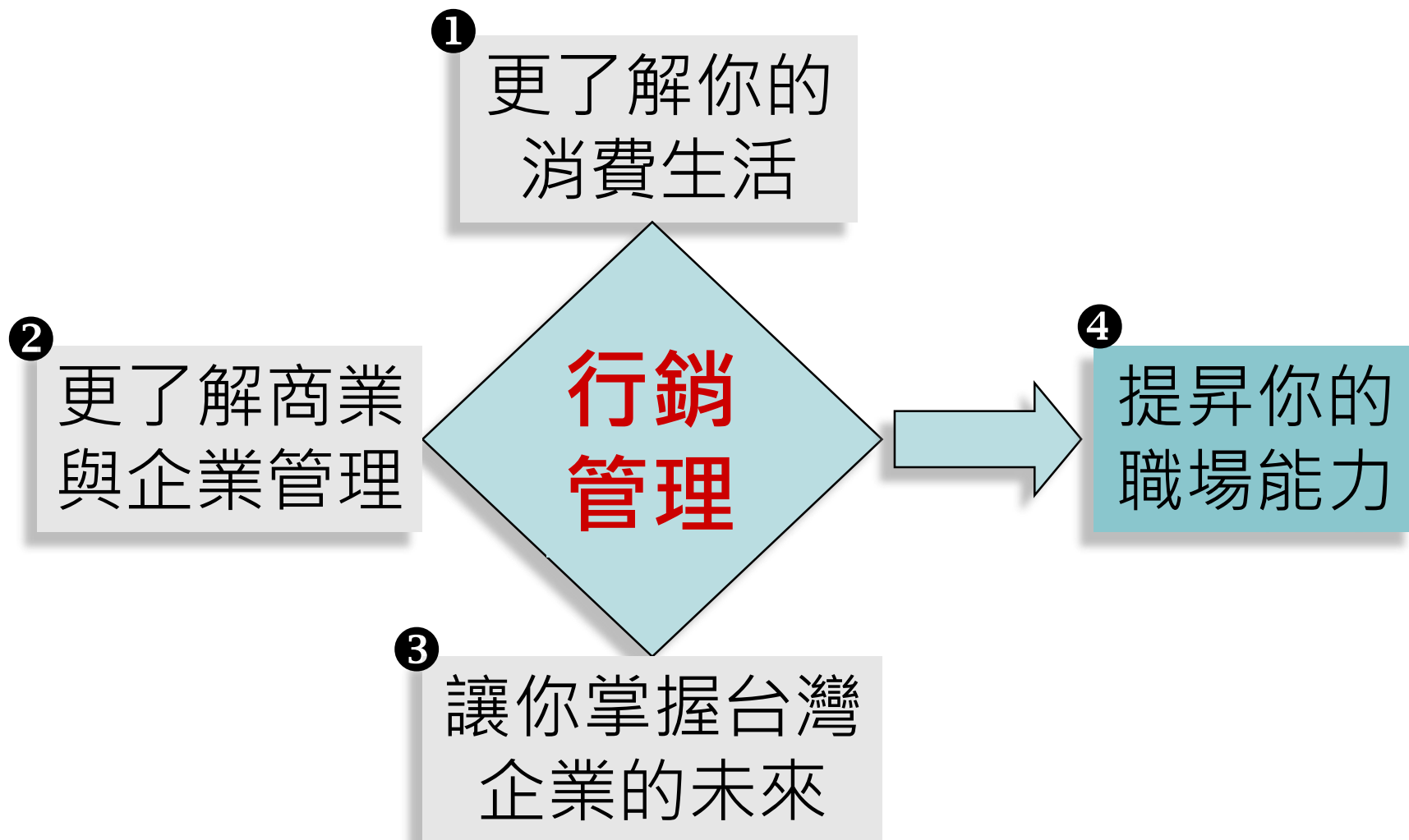
島內企業受到保護，環境封閉，經營步調緩慢，以現在標準來看，不知何謂「競爭激烈」。

## 好處③ 讓你掌握台灣企業的未來

台灣一定會面對以下「大循環」帶來的衝擊。而大循環裡的每個事件，都與行銷密切相關。台灣企業不掌握行銷，絕對被環境吞噬、絕對崩潰。



四大好處，已經談了三個，還有一個。



## 好處④ 提昇你的職場能力

幾百個日子以後，你一定面對找**工作的壓力**！



在這門課，你能做什麼來減輕到時候的壓力？

# 好處④ 提昇你的職場能力

你將來的工作可能與行銷相關

職務

地區

產業

管理財經

行政總務 29683

財會稅務 8659

金融專業 7229

人力資源 3067

經營幕僚 10994

法務智財 1714

行銷業務

業務銷售 37175

門市管理 35232

行銷廣告 19579

貿易船務 2708

產品企劃 4064

專案管理 6740

客服支援

旅遊休閒 9178

客戶服務 9223

美容美髮 5264

維修服務 10202

製造工程

生產管理 5035

品管安規 10542

軟體工程 19110

MIS網管 7686

工程研發 18371

化工研發 1900

生技研發 1938

製程規劃 7442

環境衛生 4310

營建規劃 7352

營建施作 7368

製圖測量 7359

教育傳播

教育輔導 12820

藝術設計 8741

傳播藝術 3731

文字編譯 3890

傳媒採訪 884

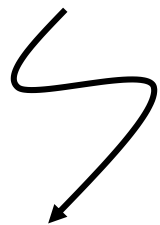
學術研究 1358

其他專業

行銷相關工作一直是市場熱門

## 好處④ 提昇你的職場能力

如果你多一些專心、多一些努力**學行銷**，因而多了解你的消費生活、行銷在商業與企管的角色，並掌握台灣企業未來的方向，就有**好的開始**。



這番話有點老梗，但忠言總是如此。





## 好處④ 提昇你的職場能力

你可以從門課得到啟發：

- ◆如何把自己看成是職場上的產品？
- ◆如何分析所面對的職場環境？
- ◆如何定位、包裝、推廣你自己？
- ◆如何把履歷寫得更像樣一些？

## 好處④ 提昇你的職場能力

最後，別忘了：

◆行銷管理的應用範圍與延伸性非常強！

你知道嗎？蘋果公司的發展起飛有兩大功臣。  
除了創辦人賈伯斯 (Jobs) 之外，還有誰？

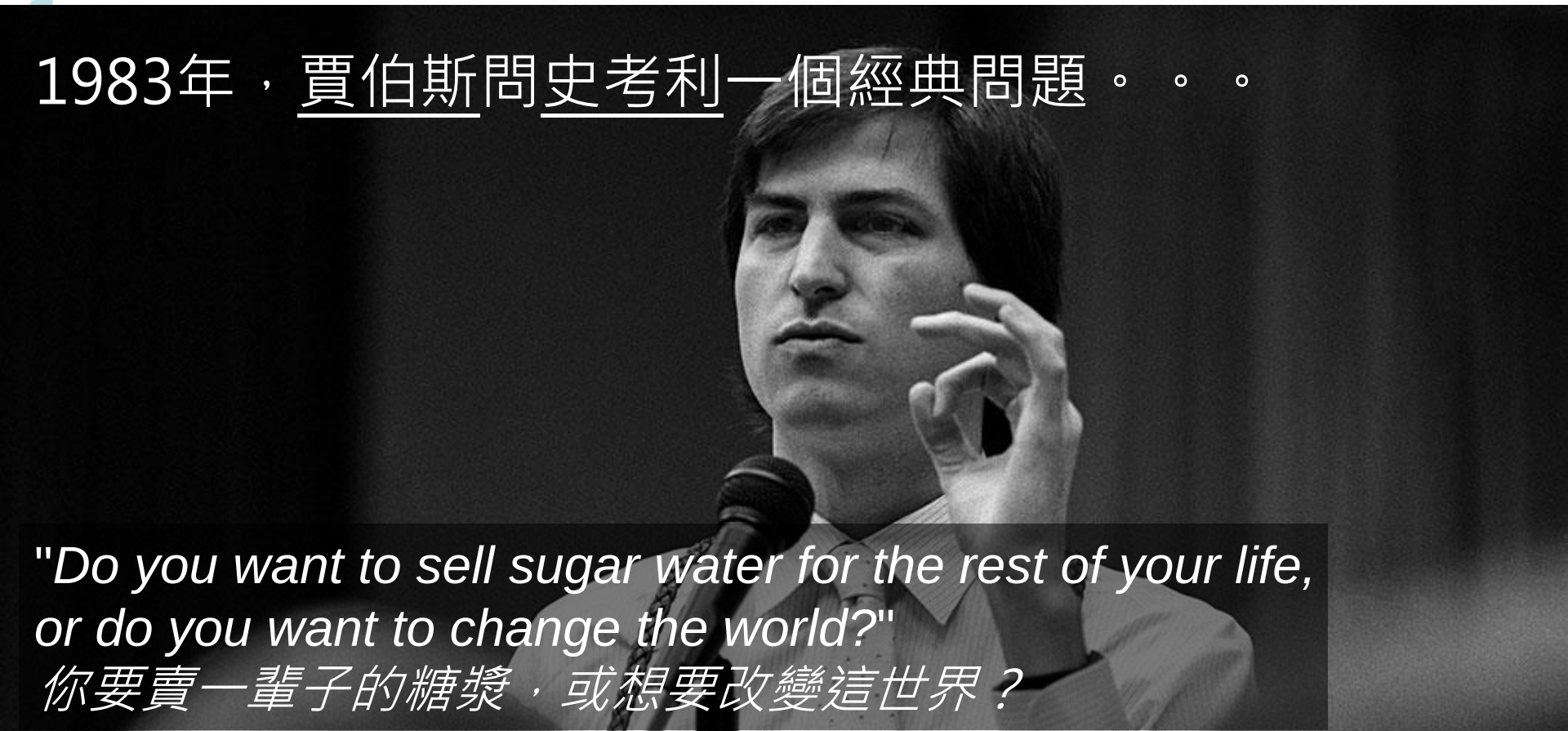


賈伯斯  
(Jobs)

史考利 (Sculley)  
原為Pepsi總裁

## 好處④ 提昇你的職場能力

1983年，賈伯斯問史考利一個經典問題。。。



*"Do you want to sell sugar water for the rest of your life,  
or do you want to change the world?"*

你要賣一輩子的糖漿，或想要改變這世界？

賣糖漿的，也能買電腦的！

# 你的下一步？

- ◆ 面對這門課，你要多專心、多努力？
- ◆ 面對你的將來，你要如何提早準備？

這一切，都在你手中

