

成為炙手可熱的創意行銷企劃高手-互動式個案課程

5/27 咖啡熊的供不應求



個案教學是透過創新的引導互動模式及本土個案討論，讓參與的學員能藉由意見交流的過程吸收管理經驗與問題解決能力。

在上完創意行銷企劃高手 12 小時的實務課程之後，透過個案討論提昇自己在行銷企劃領域上更完整的能力，才能成為不敗的行銷企劃王。



個案探討 · 吸取經驗



問題解決 · 全腦思考

創意行銷企劃個案概況：咖啡熊的供不應求 ◎報名完成後將可取得詳細個案內容◎

T 超商針對 New Cafe 這項產品推出『布第寶寶熊』兌換活動，消費者購買中杯以上的咖啡即可集點，集滿六點可兌換咖啡或小熊，最初雖標明小熊是限量兌換，但因收集人數太多，造成嚴重供不應求，遭致顧客抱怨。個案透過業務會議討論贈品兌換應注意的事項、缺貨的處理原則及各個促銷方式的利弊得失。

課程日期	個案題目	個案講師
99 年 05 月 27 日 (四) 19:00 – 21:45	咖啡熊的供不應求	商研院助理教授徐雅惠

上課地點：台北市電腦公會 B102 教室

費用：僅提供 5/13-25 創意行銷企劃高手學員免費報名(供餐)

99/05/27(四)創意行銷企劃-互動式個案教學體驗班 報名表

姓名：

聯絡電話(手機)：

注意事項：

1. 欲報名請於 5/24(一)前填寫姓名及聯絡電話，回傳至 02-2579-1383。
2. 本課程為分組討論個案教學，祈請衡量時間後報名，報名後不可無故缺席。
3. 本課程提供之個案版權屬經濟部商研院所有，未經同意不得擅自取用；個案資料將於課前 2-3 日 mail 至上課學員信箱。