

**澳門理工學院**  
**博彩旅遊教學及研究中心**  
**工商管理碩士學位課程（博彩管理專業）**  
**學科單元大綱**

<b>學科單元</b>	博彩企業行銷管理		<b>班別編號</b>	GMGT6102	
<b>先修要求</b>	---				
<b>授課語言</b>	中文		<b>學分</b>	3	
<b>理論課課時</b>	45 課時	<b>實踐課課時</b>	---	<b>總課時</b>	45 課時

### 學科單元概論

本科目旨在啟發學生對商業環境的全面理解，使學生瞭解並掌握市場營銷的基本原理與方法，能夠創造性地運用市場營銷的策略與技巧，解決博彩企業實際問題。通過運用市場營銷管理的概念、理論與方法，全面分析迅速變化的博彩娛樂環境，提高學生整合、擴展、創新的能力和分析問題、解決問題的能力。

### 學習目標

修習完此科目後，學生應當能夠：

1. 整合及擴展企業管理尤其是博彩企業行銷管理領域的專業知識及課題；
2. 分析博彩企業行銷管理規劃及管理職能，處理複雜的行銷議題，並作出有根據的判斷及回應；
3. 運用行銷管理技能做好戰略行銷策劃、組織、領導、控制工作，實施良好的談判技巧和溝通技能；
4. 在履行博彩與娛樂管理職務時，具備高度的行銷道德倫理及社會責任意識，並處理複雜的行銷道德議題。

### 教學內容

1. 導論(3.0 小時)
  - 變化世界中的市場行銷
  - 行銷管理的八大類型
  - 行銷管理理念
  - 21 世紀的行銷挑戰
  - 案例分析與討論
2. 戰略規劃及市場行銷過程(3.0 小時)
  - 戰略規劃
  - 設計業務組合

- 市場行銷過程
- 管理行銷活動
- 案例分析與討論
- 3. 市場行銷環境(3.0 小時)
  - 公司的微觀環境
  - 公司的宏觀環境
  - 對行銷環境的對策
  - 案例分析與討論
- 4. 消費者市場及其購買行為(3.0 小時)
  - 消費者行為模式
  - 影響消費者行為特徵
  - 購買者決策過程
  - 商業購買者行為
  - 新產品的購買者決策過程
- 5. 顧客導向的市場行銷戰略(3.0 小時)
  - 市場
  - 市場細分
  - 目標市場選擇
  - 市場定位
- 6. 產品及服務戰略(3.0 小時)
  - 產品和服務決策
  - 服務市場行銷
- 7. 期中測驗(3.0 小時)
- 8. 新產品開發戰略(3.0 小時)
  - 管理新產品開發戰略
  - 產品生命週期
- 9. 競爭戰略(3.0 小時)
  - 競爭定位戰略
  - 市場挑戰者戰略
  - 市場主導者戰略
  - 市場追隨者戰略
  - 市場補缺者戰略
- 10. 產品定價(3.0 小時)
  - 定價時需要考慮的因素
  - 一般定價方法
  - 新產品定價戰略
  - 產品組合定價
  - 價格調整戰略
  - 價格改變
- 11. 銷售管道及物流管理(3.0 小時)

- 分銷管道的性質
- 管道設計決策
- 管道管理決策
- 實物分配與物流管理
- 12. 行銷整合溝通(3.0 小時)
  - 廣告
  - 促銷
  - 公共關係
  - 人員銷售
- 13. 拓展行銷(3.0 小時)
  - 數字和社交媒體行銷
  - 全球市場略
- 14. 可持續市場營銷(3.0 小時)
  - 企業的社會責任
  - 商業道德
- 15. 小組報告(3.0 小時)

## 教學方法

課堂講授、案例分析、小組研習

## 考勤要求

出席率須按學院教務規章規定。如未能達至要求者，將不能參加期末考試和補考，及此科目成績被評為不合格(“F”)。

## 評核標準

採用 100 分制評分：100 分為滿分、50 分為合格。

## 評分方法與分數分佈表:

項目	說明	百分比
持續評估	課堂參與及表現	30%
	個人研習報告	20%
	小組研習報告	20%
期中考試	以筆試方式進行	30%

\* 對於剽竊行為的處理：抄襲他人作業或允許人抄襲的作業，比重達到 30%，成績將以零分計算。剽竊比重的計算按理工訂購的 Turnitin 線上反剽竊系統([www.turnitin.com/en\\_us/home](http://www.turnitin.com/en_us/home))檢查確定。

## 教材

### 一) 課本

飛利浦.科特勒，《市場行銷原理》，(第 13 版)，北京：中國人民大學出版社，2015

### 二) 參考材料

#### 參考書

1. 艾·裡斯，傑克·特勞特，《定位》，北京：機械工業出版社，2010
2. 邁克爾·波特，陳麗芳 譯，《競爭優勢》，北京：中信出版社，2014
3. William D Perreault,E Jerome McCarthy，《Basic Marketing》，McGraw-Hill Higher Education，2015 年出版
4. 邁克爾·波特，陳麗芳 譯，《競爭戰略》，北京：中信出版社，2014
5. 菲利浦.科特勒，《市場行銷教程》，北京：華夏出版社，2002
6. 詹姆斯.赫斯克特，《服務利潤鏈》，北京：機械工業出版社，2005
7. 大衛 A·阿克，《戰略市場管理》(第 7 版)，北京：中國人民大學出版社，2005

#### 網站

1. Journal of Marketing
2. Harvard Business Review
3. MIT Sloan Management Review
4. California Management Review
5. <http://www.manage.org.cn> 管理傳播網
6. <http://www.blogchina.com/> 博客中國
7. <http://www.emkt.com.cn/> 中國營銷傳播網
8. <http://www.china-qg.com/> 中國企管網
9. [www.eiu.com](http://www.eiu.com)
10. [www.economist.com](http://www.economist.com)
11. [www.businessweek.com](http://www.businessweek.com)
12. [www.yzzk.com](http://www.yzzk.com)

