

最佳营销创意

周美岐与组员谢敏俐、蔡宇瑄和梁燕婷一起为三脚标清热水贡献了许多创意营销点子。她们也因此**在大学市场营销系里的市场调研课程中获得“最佳组别”奖。**

成绩不够好、无法修读最爱的心理学，大二女生转换跑道，在市场营销里找到乐趣与自信。

今年22岁的周美岐（左二）是新跃社科大学市场营销系大二学生。她受访时告诉记者，自己报读大学时的第一志愿原本是心理学，无奈成绩无法达标，才选择市场营销。

让她欣慰的是，修读市场营销并没有让自己放弃梦想。周美岐认为，营销训练沟通技巧，让她在推销自己的同时，建立自信。“我原本是比较内向的人，但营销要求我主动跟人沟通。再来，要获取别人的信任，就先要对自己更有信心。这些性格养成对我的未来想必很有帮助。”

虽然离毕业还有一段时间，周美岐却透露，自己已经有了职业规划。

“我从小都希望成为一名幼



（叶振忠摄）

儿心理辅导员，当然也可以做社工，去帮助别人。修读营销教了我许多，感觉离梦想更进一步。”

正是凭着这样的热情，周美岐在最近的市场调研课上，与其他三名组员一起出色完成了课程作业，在22个组别中脱颖而出，获得“最佳组别”奖。

课程今年首次和永健集团合作，让学生为旗下知名本地品牌

“三脚标清热水”构想创意的营销点子。周美岐介绍，清热水欲吸引更多年轻客户，她们因此便在18岁至35岁的人群中展开调查。

通过六个月的采访和研究，最终贡献了不少涵盖社交媒体、趣味挑战，以及虚拟礼物等时下年轻人喜欢元素的营销策略。

另一名组员蔡宇瑄（22岁，右二）透露，这次获奖来之不

易，她们曾经连续三天，从早上醒来到晚上睡觉，不间断地进行网络连线开会讨论。她说：“我们所建议的每一个营销点子都需要市场调查的支持。大家时间紧迫，带来不少挑战。”

跃大市场营销高级讲师黄向洋博士指出，课程未来还会继续与企业合作，让学生在思考营销策略时有机会面对真实的市场需求。