

# 創意推廣贏掌聲 回饋母校表心意

畢業於市場學系的李嘉慧 Ella 在產品市場推廣範疇擁有豐富經驗，憑藉對工作的熱誠及充滿創意的思維，Ella 在產品市場推廣事業上有出色的表現及發展。繁忙的工作以外，她亦不忘回饋母校，與多位校友著手籌組「嶺南大學本科生校友會」，希望能連結母校與本科生校友，共同為推動母校發展出一分力。

李嘉慧  
Ella Lee



## 投身產品推廣 見證時代變遷

Ella 回想當年在選科時已對市場學很感興趣，加上嶺大的市場學系在當時很受歡迎，所以她決心入讀嶺大市場學系。Ella 認為市場學最引人入勝的地方是它針對消費者的需要，以創新、具有感染力的方式為產品或服務進行推廣，從而令消費者產生購買的意欲。她亦深感嶺大的市場學系理論與實踐並重，所學習到的知識，例如市場調研及行銷管理，讓她日後在職場上十分受用。

Ella 曾於一間世界 500 強的知名消費電子企業工作了九年，主要從事手提電話的產品推廣工作。在那九年間，Ella 見證着香港手提電話的發展歷程。在智能手機仍未普及的年代，她要著手將智能手機引入香港市場。「當時智能手機對於消費者來說是全新的產品，人們都覺得用大屏幕的手機很奇怪，我的職責就是讓消費者瞭解智能手機如何能豐富他們的生活。」Ella 補充道。除了智能手機外，Ella 亦負責把平板電腦、智能付款、智能手錶、VR 等劃時代的科技產品和服務推廣至香港市場。由於工作表現優秀，Ella 更被選為香港區代表，和另外兩名歐洲代表一同前往位於南韓總公司進行首屆為期一年的市場營銷在職計劃。在那次難能可貴的體驗當中，她得以從宏觀角度了解企業的文化、各地區資源的分配情況以及決策時需要考慮的範疇，令她大開眼界之餘，在自己的專業領域也有更深的鑽研。

## 貼合市場需要 站台推銷展創意

在 Ella 的事業生涯中，她最大的滿足感來自與另一主要智能手機競爭對手的市場份額角力、產品組合管理及本地化的旗艦手機發布活動。她憶述，每當總部完成新產品的全球發布會後，她與團隊便需要透過分析產品定位、特色及協調各方面的資源，來定立一連串的產品推廣策略，以切合香港用戶的需求。舉例來說，在歐美消費者眼中，內置螢幕觸控筆的書寫功能未必吸引，他們用鍵盤輸入文字更方便；相反，對於要書寫中文的華人來說，由於中文字筆劃繁複，用螢幕觸控筆書寫則便利得多。這項功能就成為了在本地市場推廣此款智能手機的重點。故此，對不同地區及文化背景的消費者需要制定不同的市場策劃方案，宣傳方向亦會有所不同。



透過客戶消費行為數據分析來確立宣傳重點後，Ella 便要著手策劃在香港的產品發布會。發布會的邀請對象包括全港的資訊科技媒體、連鎖式零售商、電訊商及分銷商等。由於大部份的參加者已參與過產品的全球發布會，為了帶給他們新鮮感，作為產品推廣的 Ella 站台前需要絞盡腦汁，設計各式各樣的演講手法去介紹產品。例如她會在演講時加入戲劇、魔術或歌唱的元素，又會以日常生活作例子，吸引參加者的注意並帶出產品的特色。記者們對產品印象深刻，報導自然廣泛全面，各渠道分銷商亦對產品更有信心，達至有效的宣傳目的。

談到事業發展計劃，Ella 表示自己在未來十年會在產品推廣這個具挑戰性的範疇繼續發展，亦希望能有所突破，從以往專注推廣「有形」的產品變為推廣「無形」的服務，讓自己所涉獵的領域更全面。

## 回饋母校 籌組校友會不遺餘力

Ella 能在自己喜歡的行業上發展事業，除了自身的努力外，很大部分也歸功於嶺大的栽培。Ella 坦言，畢業初期由於工作繁忙較少與母校聯繫；直至最近五年，她開始參與校友活動，激發了內心深處對嶺大的感情及歸屬感，驅使她想要為母校出一分力。2018 年，她參與了嶺大「第一屆傑出校友服務獎」，藉此機會得以與不同年代的校友分享工作經驗；而年輕一代的新思維和創意也令 Ella 為之讚譽，雙方互相啟發，受益匪淺。去年 10 月，透過大學發展及校友事務處的牽引，她聯同多位心繫母校的校友著手籌組「嶺南大學本科生校友會」，冀能凝聚一眾本科生回饋母校，箇中心意，難能可貴。

## 讚揚博雅教育理念 開放思維不可欠

回憶讀書時點滴，Ella 分享當時的校舍雖然細小，但同學間的關係非常密切。她尤其欣賞母校理論與實踐結合的教育模式，全面培育學生的分析和處事能力，符合博雅教育「全人發展」的精神。「當時我參加了第一屆的『BEE』計劃 (Becoming an Effective Executive)，學校安排我們到一些大企業參觀，又提供社交禮儀、商業禮儀等的培訓，對我之後的工作有很大的幫助。」Ella 由衷地說。她並認為嶺大的博雅教育能培養學生擁有獨立的思考能力及很強的適應力，能面對現今變化萬千的社會。她期望母校能朝着多元的方向發展，開拓文、商以外的學科，同時繼續實踐博雅教育培育全人的精神。



最後，她寄語有意投身產品推廣行業的師弟妹應多涉獵市場學的知識，此外，由於產品推廣及銷售是與數據分析及邏輯思維關係密切，如產品投資回報率、損益表管理等，同學亦可修讀一些與財務相關的學科來豐富自己的知識層面。Ella 深信只要抱持產品市場推廣的技能及經驗，便可實踐於各行各業之上。而在做人處事上則應抱持開放的思維，靈活變通，不要故步自封，才能適應瞬息萬變的市場環境。