

打破課室界限 中學生為Nikon策劃真實營銷方案

學校商界顧問 蔡健茵

「如果學生只從書本學習，他們對市場營銷依然是一頭霧水。」匯基書院（東九龍）的林老師坦言。在教授企業、會計與財務概論（BAFS）市場學時，他一直在思考如何讓理論活起來。去年，他設計了一個校內項目，讓學生創造新想法和營銷活動。雖然不乏創意，卻總像缺少了點什麼。「我覺得好可惜，學生的想法很有趣，但沒有真實的企業連結，他們就缺少了將想法推向市場的動力。」

破格合作的契機

這個困境在「賽馬會鼓掌·創你程計劃」的學校商界顧問（Enterprise Advisor）項目中找到了出路。該項目旨在連結商界與學校，以其職場經驗和專業網絡來幫助學校增強生涯發展策略。2024年，尼康香港有限公司（Nikon）董事總經理Ada Choy加入成為學校商界顧問。憑藉豐富的市場及品牌策略經驗，以及對培育下一代的熱誠，她深信年輕人不僅是未來的消費者，更是具備策略思維的人才。

在計劃配對下，Ada與匯基書院（東九龍）的副校長及負責生涯規劃的BAFS老師會面後，了解到學校每年會為BAFS學生舉辦比賽及實戰項目（Live Project）。項目著重給予學生真實商業應用，隨即吸引了她的注意。經過數月籌劃及溝通，Nikon決定以Z30相機為題，提供真實的商業挑戰，邀請學生將所學知識應用其中。學生們在2025年於Nikon總部進行一場精彩匯報，讓這次合作迅速成為我們項目的重點。

「我真的很想聽聽，現今的商科學生會用什麼語言和角度，去拆解一個真實的商業難題。」Ada說。「他們的語言、視角，很可能為我們的品牌解鎖新的可能性。」





一份「共創」的實踐藍圖

有別於一般的企業參觀或校園講座分享，是次合作以Nikon Z30相機的市場策略為重心，讓學生運用課堂所學，構思實際可行的營銷方案。

「這不是模擬練習，而是我們正在面對的真實商業挑戰，」Ada 解釋道：「我們並沒有給予學生標準答案，而是為他們設定一個專業的框架，例如預算、市場定位等界線，讓學生在框架內自由地進行批判性及創意思考。」

同時，林老師巧妙地將項目融入BAFS課程。學生們彷彿化身為Nikon的市場策劃顧問，將課堂上的4P理論、SWOT分析，轉化為真實的市場調查、競爭對手分析和創意方案。林老師補充說：「這個過程讓學生真正明白，課本理論並非『紙上談兵』，而是能夠解決商業難題的實戰智慧。」



「雙贏」的協作成果

這次合作為學校與企業都帶來意想不到的收穫。林老師表示，學生們在專業環境中的表現，遠超預期：「他們不單展現了扎實的理論基礎，更重要的是培養出職場所需的溝通技巧和團隊協作能力。」

對Nikon而言，這次合作同樣收穫豐碩。「學生的洞察力非常敏銳，例如，有學生團隊針對年輕人的潮流文化，提出了一個非常具體的『在地體驗 (Localized Experience)』推廣方案，那個切入點的精準度，甚至啟發了我們團隊內部的討論。」Ada 分享道：「這次經歷讓我們確信，吸納年輕世代的聲音，不是一項社會責任，而是一項對品牌發展絕對必要的商業投資。」



開創可持續的協作模式

這個項目展現了「香港生涯發展自評基準」架構基準七的實踐價值。「如果沒有CLAP@JC × Generation的促成，學校要與商界建立如此深度的協作並不容易。」林老師說：「他們成功連結了教育理想與企業資源。」

展望未來，雙方都期望將這種協作模式常規化。Ada寄語商界：「與學生分享真實的商業挑戰，不僅能啟發創新思維，更可以培育未來人才。這不是單向的付出，而是雙向的成長。」



啟發生涯發展新視野

這個啟發性項目打破了課室與商業世界之間的圍牆，不僅讓學生接觸到真實的商業環境，更賦予他們塑造未來的力量。當教育與真實挑戰相遇，年輕人所獲得的，不止於書本上知識，而是一次蛻變成長的機會，一份引領未來的自信，及盡展所長的舞台。