

交換學生學習心得報告

11/11- 12/11

SJTU

上海交通大學_安泰經管學院

政治大學企管所 王詠立

實習滿三個月的學習心得回饋及自我評估報告:

- 實習公司: 美商通用磨坊上海總部
- 實習單位: Yoplait 酸奶部門- Trade mkt & mkt Intern
- 實習時間: 2015/9 -2016/2

BTL	實際實習內容
管道策略	✓ 熟悉【Yoplait 上市執行手冊】
陳列原則	✓ 熟悉陳列指引
預算編列/ 資源配置	✓ 活動檔期
Shopper 研究	✓ 熟悉【市場巡訪規範】 ✓ 實際門店查訪
管道研究	-
BTL 年度規劃	-
價格指引	✓ 熟悉【產品價格表】
客制化活動規劃	✓ Carrefour- CNY 抽獎活動策劃
客戶提案	✓ 7-11 光棍節 POSM 製作
<p><學習成效></p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解 FMCG BTL 的工作內容/ 執行方式/ 與內部跨部門及外部客戶的對接 ➢ 學習看市場的方式/ 酸奶品類別的競品觀察策略 ➢ ATL/ BTL 的差異性與對接點 ➢ 明白 BTL 對通路的往來及貢獻 <p><尚待加強></p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 預算編列及資源配置的方式 ➢ Trade Marketing 的策略性思維 ➢ 從銷量報告了解銷量追蹤及觀察/ 成長率跟整體銷量的追蹤 	

POSM	實際實習內容
需求搜集/ 方案提出	✓ 每月整理管道 POSM 需求數量, 下訂單給供應商 ✓ 配合門店促銷活動製作 POSM ✓ Coordinate with Sales/ Marketing/ Suppliers
Brief/ 設計回饋	✓ 與廣告公司對接 POSM 設計與反饋 ✓ 洽談門店 POSM 裝置
打樣確認	✓ 樣品溝通/修改/確認/下單
使用原則	-
庫存管理	-
廣告公司管理	-
<p><學習成效></p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解 POSM 的種類/ 項目/ 使用方式/ 渠道需求 ➢ 監控 POSM 的每月需求數量及製作流程 	

<ul style="list-style-type: none"> ➤ POSM 預算管理/ 紀錄 <p><尚待加強></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ POSM 對銷售帶來的效益分析 ➤ 如何在終端呈現最佳的效果
--

贈品規劃	實際實習內容
評估	-
打樣/報價	✓ 與廠商對接樣品製作
採購流程	✓ 與廠商對接樣品製作
終端派發規範	-
年度供應商管理	-
<p><學習成效></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 了解樣品規劃-提樣-打樣-生產-付款流程-終端配送的整體過程 <p><尚待加強></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 樣品設計流程/ 買贈活動的規劃 ➤ 如何從年度預算中編列樣品生產數量及門店分配數量準則 	

流程/管理	實際實習內容
促銷效益分析	-
執行追蹤	✓ 執行直屬主管佈達待辦事項/ 外部與內部執行追蹤
檔期審核	✓ 更新每周促銷簡介
費用預提	-
EMS/ SAP	✓ EMS 報銷流程
產銷協調	-
市場走訪	✓ 競品觀察及分析
<p><學習成效></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 促銷效益分析與評估: 藉由每周的業務會議了解各渠道的銷量, 尚無法從中得知每場促銷檔期帶來效益的多寡 <p><尚待加強></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 活動檔期的效益評估報告- 判斷效益及增長率是否有達標 ➤ TM 費用編列及控管 	