

106 學年度國立中山大學企業管理學系博士班入學考試

1. 請問就讀博班後，你想往管理學術還是產學方向發展？請根據你的答案，底下兩題擇一回答。
- 2(A) 如果你的答案是往學術方向發展，請敘述你未來計畫的學術發展領域，以及你對該學術領域的了解。此外，請讀完底下文章後提出你的管理學術想法。(100 分)
- 2(B) 如果你的答案是往產學方向發展，請分析當前科技發展對於你所在的產業的影響(請勿在敘述中提及你的公司)。此外，請讀完底下文章後，根據你自身的工作經驗，評論無印良品的管理魔法。(100 分)

打造品牌，不只「賣產品」！揭開無印良品的 4 個管理魔法

2016-11-04 16:00 授權轉載 TOPick 新聞

日系潮流品牌「無印良品」，家具、文具與衣服的設計以簡約為上，深得文青歡迎。但人氣品牌背後，你知道她成功的秘密嗎？除了日用品、食品外，MUJI 有甚麼絕技？TOPick 整理了幾點無印的成功之道：

1. 不能單靠賣產品

無印良品知道要打造品牌不能單靠賣產品，近年除了傳統的零售外，不停開拓新業務，大家較熟悉的有「Café & Meal MUJI」餐廳與「MUJI BOOKS」書店品牌；如果到成田機場 Terminal 3，更會發現整個大樓的簡約設計，原來背後都是無印一手包辦。

無印良品曾解釋，一個品牌要深入人心，不能拘泥於商品本身，要用完備的顧客體驗推動一場零售變革。這樣可讓設計品牌的形象深入人心。最新發展更包括賣新鮮食品的「MUJI marche」與酒店項目「MUJI HOTEL」。

日本「無印良品」的 MUJI marche 料明年起售賣新鮮食品，以蕃茄、蔥、薯仔等蔬菜為主，暫時已於東京有樂町旗艦店試業。

無印良品亦計劃與日本小田急電鐵集團攜手，2017 年下半年在中國開設「無印良品」主題酒店 MUJI HOTEL。第一家 MUJI HOTEL 將開在北京，樓高 4 層，共 41 間客房。室內床上用品、盥洗用具和窗簾等用品將使用無印良品的商品，並會同時開設無印良品專賣店和咖啡廳。

2. 不冒險開店，有賺才擴充

普遍品牌大都追求增長，一見有機會就拼命開店，但過度擴充反為企業埋下日後難題。反觀無印良品，開店策略卻是相對保守。《經濟日報》早前訪問無印母公司「良品計劃」社長松崎曉，他指：一間店舖賺錢後，才會再開新店，確保業務穩健發展。

為增加成功機會，每家店都有獨特設計，舉例早前開張的香港奧海城店就打算引入 MUJI BOOKS、MUJI GREEN 等其他香港分店未見到新元素，為求吸客。

據良品計劃網站年報資料，截至今年 8 月無印良品於日本開設 418 間店舖，海外則為 362 間。

3. 不盲目推銷，推最好產品

對零售企業來說，顧客當然買得愈多愈好？這就不是無印的態度。良品計劃會長金井政明曾於訪問中說：我們雖是零售商，卻倡議大家不需擁有那麼多身外物。

無印的產品中，各式家居收納用品可是相當出色。背後就是我們能妥善整理家居用品，減少無謂浪費。而且每件物品都經精心設計以符合家庭需要，金井政明指：無印良品每一件商品都有存在的原因。我們花很多時間去思考一件商品的用途，無論是一隻叉、一隻匙羹、還是一對手套，希望造出來就能馬上在生活中使用。

4. 善待員工，提倡終身僱用

據無印網站資料，無印良品全球僱用全職及兼職員工 7252 人。零售業是人與人互動的行業，前良品計劃公司會長松井忠三曾於著作中談如何對待員工。

從內部覓才，挑選出有能力的兼職為正職員工，推行終身僱用制，讓員工安心工作；將員工看成是「資本」，好好照顧和保護，這亦是無印良品員工離職率低的原因；讓已獲聘的員工先到門市打工，感受實際的工作環境，讓他們有心理準備，即使最終發現不合適，也可及早離場。

妥善的人才政策，讓無印離職率維持低水平，而且顧客走進店內亦能感受到店員的良好招待態度。